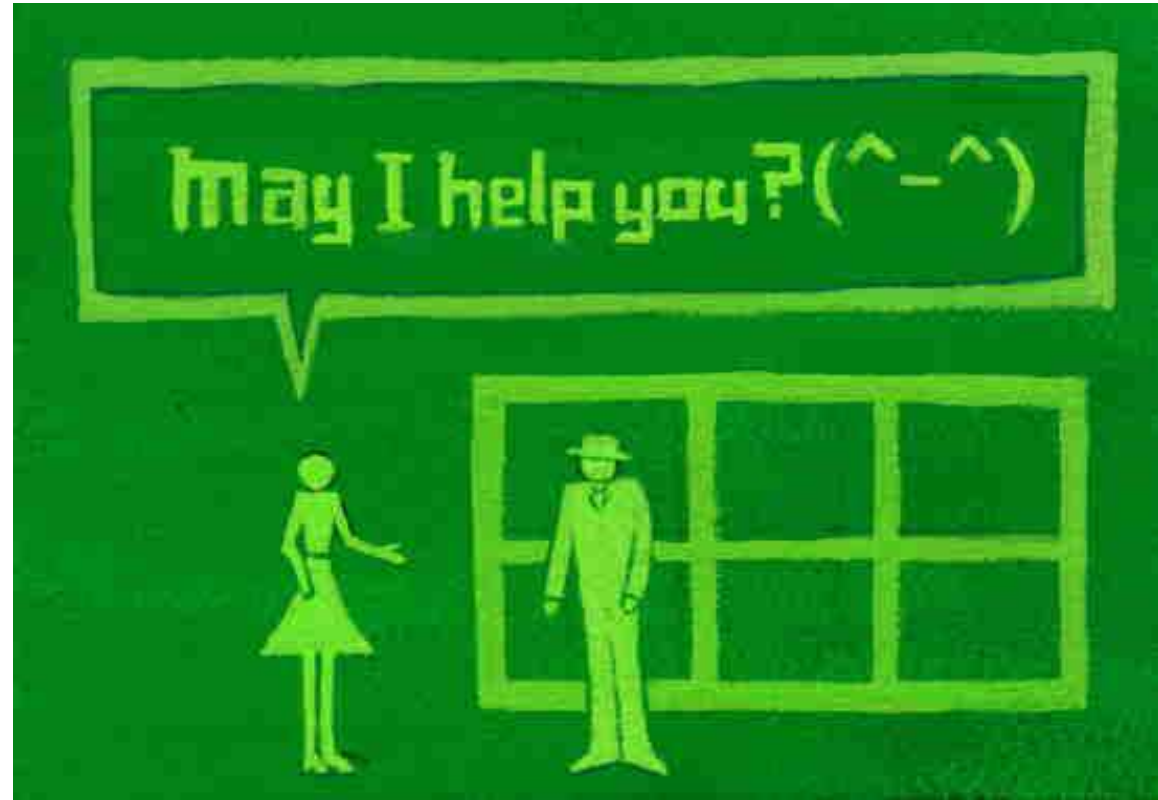


平成23年3月10日

長崎販売士フラザ 1・3月合併号

発行／長崎販売士協会



最近の関心事 再び物価高騰

研修委員長

昨年、ある大手の靴販売店やスーパーの食品売り場で円高還元セールが行われていましたが最近めっきり見かけなくなりました。なぜ、円高還元セールという言葉があまり聞かなくなったのでしょうか。現在、円高は水準を維持している（円は80円台前半で推移しており以前とあまり変化がない）ので円高還元セールの訴求で売り出しをしても消費者が反応しなくなったのも理由の一つかもしれません。（以前は円高と呼ばれていたが今は円高ではなく当たり前＝標準）あるいは、海外で原料価格や人件費が上昇し（中国）、その結果、輸入価格が上昇し円高還元セールが出来なくなったのかもしれませんが。原因は他にもあると思います。皆さんも考えてみては・・・

さて、昨今穀物（小麦・砂糖・コーヒー、とうもろこし等）・資源（原油等）の輸入価格が上昇しています。資源価格の上昇で4月から電気・ガス料金が上がる予定です。輸入価格の上昇は現状、天災や国際情勢等の原因と言われています。需給

バランスの変化で価格上昇することはあたりまえです。そこに以前にもありましたが、だぶついたお金が集中的に投機に向かい実態を反映しない価格になろうとしています。再度のマネーゲームの再燃です。

価格高騰はマスメディアに大々的に取り上げられたときにはもう既に価格転嫁が小売店の販売価格に反映されたあとです。消費者はまた生活防衛行動をとります。その結果、大手スーパーではプライベートブランドが再度注目されるかもしれません。

現在はデフレ（物価下落）といわれますが、今がもしかするとデフレの底かもしれませんね。今後はインフレーションとなりその後、スタグフレーション（物価高で不況）が起こる可能性もあるかもしれません。

団塊の世代

来年は2012年問題がクローズアップされるかもしれませんね。団塊の世代が65歳に突入し消費行動が大きく変わります。仕事勤めからリタイアするという意味で一日の時間の過ごし方や消費行動

の中身が大きく変化することになります。年配の方では衣料品や身の回り品の消費支出がかなり減少すると思われます。買い物をする場所も変化するでしょう。

コンピューターを使える方はインターネットショッピングの醍醐味を味わえると思います。小売業では品揃えを変更する店が増えるかもしれませんね。年配の方に配慮されたコンビニなんて登場するかもしれません。因みに団塊の世代とは第1次ベビーブームで1947年～1951年生まれの方で堺屋太一さんが作った言葉です。



長崎市の人口

平成17年1月4日長崎市に香焼、三和、野母崎、高島、伊王島、外海の六町が編入合併され新しい長崎市が発足、又平成18年1月4日に「琴海町」が合併しました。人口は平成18年1月末で456,814人（旧長崎市では413,614）となっており平成16年11月末日417,545人と比較すると旧長崎市では実質3,931人の減となっています。と以前に書いたことがありますが、今回平成23年1月末で443,577人（旧長崎市では403,533）となっており旧長崎市では実に5年間で約1万人が減少したことになります。人口は確実に減っており今後、インターネットでの個人商取引が増えていくことを考えると店舗を構える小売業の売上総額は減少し、前年実績以上の売上確保はだんだん難しくなります。以前、私はエコノミストの藻谷浩介氏の講演を聞き、最近「デフレの正体」を読んでなるほどと思いました。関心がある方は一度本を手にとってみられてはいかがでしょうか。

ビジネスパーソンのための読書のススメ

企画委員長

漫画「島耕作」に有名な台詞がある。上司「なぜ、彼は仕事ができないのかね？」耕作「それは、分からないことを人に聞かないからです」

これは、できるビジネスパーソンの的を得ている。もし、分からないことがあるなら、知っている人に聞けばいいのだ。

「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」こちらにも有名な話。

ある大富豪が、学者の質問攻めにあつたが、「知らない」と答えた。

すると学者たちは大富豪を小馬鹿にして「あなたは何も知らないんだな」と言った。

大富豪は電話を手にとると「もう一度、質問してくれたまえ。私はこの電話一本で、君たちより詳しい専門家と連絡を取ることが出来る。彼らに答えさせよう」

そう、ビジネスの成功の秘訣は「分からないことは聞く」である。

でも、中にはこう言い訳する人がいる。

「周りの先輩に聞いても、『そんなの分からない』というんです」

大丈夫、そのために本がある。

本は、普段は会えないような権威ある専門家の知識の宝庫だ。

まず、あなたの質問を明確にし、その質問を問いつつながら本屋に行くといい。

ほとんどとっていいほど、答えの本が見つかる。売り上げを上げる方法、人から好かれる方法、お金を稼ぐ方法…ありとあらゆる回答が、本の題名として用意されている。

カリスマ・マーケッターの神田昌典氏が、面白いことを言っていた。

「僕は、色々な成功者にその秘訣を聞いてみた。すると多くの方が『センスだよ』と答えた。私は、がっくりと肩を落とし、『センスで成功が決まるなら、私には無理だ』と思った。しかし、そこで『では、どれくらい本を読みますか？』と聞いてみた。唾然とした。みな様に変な読書家であったからだ」



たしかに、経営にはセンスが大切だ。それでは、そのセンスとはどこから来るのか？

それは経験と知識に裏づけされた「知恵」だ。

では、なぜ成功者は一様に読書家なのか？

それは、日々読書により知識を蓄えながら、行動して『知恵』を得ているからだ。

私も、多くの成功者と会ってきたが、ほとんどの方が最低月に3冊は本を読んでいた。

私自身、現在は月に最低10冊、多いときは30冊近く読むが、読んだ本の量と収入の増加は比例している。

自分が好きなジャンルの本を読むのも結構だが、ビジネスパーソンであれば、仕事に関係する本も読むことをオススメする。
日々、仕事に勤しみ、そのつど浮かぶ疑問を、アマゾンで検索してみるといい。
そのまんまの回答の本が、表示されるはずだ。
下手な先輩のアドバイスよりも、的確であることは間違いない(笑)



3級販売士養成講習会

「販売士3級」の受験をサポートする夜間講座です。修了者は、検定試験の際に「販売・経営管理」科目が免除され、有利になります。但し、養成講習会予備試験に合格し、かつ講座の出席日数が8割を越えた方が対象となります。

<養成講習会実施要綱>

- 時間：各回19:00～21:00
- 場所：長崎商工会議所
- 受講料：1人5,000円(全13回分)
- 講師：日本販売士協会登録講師
- 申込み：5月11日(水)までにFAXまたは郵送でお申し込み下さい。

■問合せ先
長崎商工会議所業務課 小川
☎095-822-0111

■その他：講座は販売士3級ハンドブックに沿って行います。事前に購入してください。
(1冊7,000円：税込み)

【養成講習会日程】

回	月	日	曜日	科目
1	5	23	月	小売業の種類
2	5	25	水	〃
3	5	27	金	〃
4	6	1	水	マーチャダイジング
5	6	3	金	〃
6	6	6	月	〃
7	6	8	水	ストアオペレーション、販売・経営管理
8	6	13	月	〃
9	6	17	金	販売・経営管理
10	6	20	月	〃
11	6	22	水	予備試験
12	6	24	金	マーケティング
13	6	27	月	〃

<3級販売士検定試験>

3級販売士検定試験のご案内(人物像について)

小売店舗運営の基本的な仕組みを理解し、販売員としての基礎的な知識と技術を身に付け、販売業務を行うことができる。

- 試験日：平成23年7月9日(土)9:30～
- 場所：長崎商工会議所2階ホール(長崎市桜町4-1 長崎商工会議所内)
- 受験料：4,000円(税込み)
- 試験科目
①小売業の種類、②マーチャダイジング
③ストアオペレーション、④マーケティング
⑤販売・経営管理
- 受付期間：平成23年5月30日(月)～平成23年6月16日(木)

平成23年度3級販売士検定試験科目

試験科目 制限時間 合格基準

試験科目	制限時間	合格基準
小売業の種類		
マーチャダイジング		平均70%以上
ストアオペレーション	150分	で、1科目ごとの
マーケティング		得点が50%以上。
販売・経営管理		

3級合格率推移表

回	受験者数	合格者数	合格率
58回(H18.7.8)	15,085名	7,565名	50.1%
59回(H19.2.21)	15,378名	9,649名	62.7%
60回(H19.7.14)	15,228名	9,196名	60.4%
61回(H20.2.20)	15,818名	7,668名	48.5%
62回(H20.7.12)	14,919名	8,145名	54.6%
63回(H21.2.18)	15,786名	10,344名	65.5%
64回(H21.7.11)	16,134名	7,986名	49.5%
65回(H22.2.17)	15,797名	8,430名	53.4%
66回(H22.7.10)	16,238名	8,926名	55.0%
67回(H23.2.16)	14,933名	8,877名	59.4%

度量衡早算表

距離 単位：メートル

1尺	1インチ	1フィート	1ヤード
0.303	0.025	0.305	0.914

容積 単位：リットル

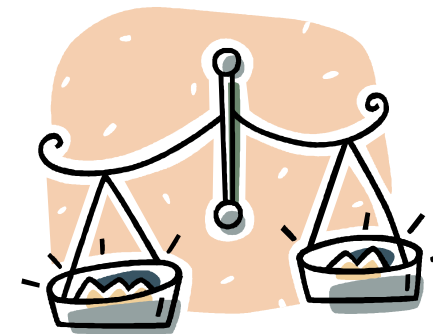
1升	1ガロン(英)	1ガロン(米)	1バレル(米)石油
1.804	4.546	3.785	158.938

重量 単位：キログラム

1斤	1貫	1オンス	1ポンド
0.6	3.75	0.028	0.454

面積 単位：平方メートル

1坪	1町	1アール	1エーカー
3.306	9917.36	100	4046.86



販売士とは

ー販売士を目指す皆様ならびに販売士の皆様へー

販売士はプロの販売員のあかし。小売・流通業の健全な発展に寄与し、消費者に満足のいくサービスを提供できるプロフェッショナルです。プロは常に自己の資質と技術を磨く努力を怠ってはいりません。

長崎販売士協会は、商工会議所の支援を受けて設立した団体であり、社会的にも重視されている販売士有資格者の資質向上、能力の開発、技術の練磨を図るための場となっています。

販売士の資格を持つあなたも、さっそく加入して、志をともにする仲間と、情報の交換からプロとしての研鑽、同志との親睦を通じて「販売士制度」の一層の発展に力を貸してください。

それは、あなた自身の個人的な価値を高めるだけでなく、あなたの企業、あなたの地域の発展にもなるのです。

長崎販売士協会のホームページ

<http://nhankyo.727.net/>

<MENU>

- 活動予定(接客講習会、検定試験対策講座等のお知らせ)
- 販売士プラザ(バックナンバーをPDF形式で見る事ができます)
- 沿革・組織(販売士協会のご紹介)
- 年間計画

長崎販売士協会入会のご案内

会員入会ご案内

販売士協会は、販売士の資質の向上、能力の開発、技術の練磨の場として設立された団体です。あなたのプロの腕にますます磨きをかけ、あなたの企業・地域の発展に寄与できるよう、当協会に是非ご入会下さい。

会員の特典

- ◎当協会が主催する各種講演会・セミナーに参加でき自己の能力開発や、業界の情報収集に役立ちます。
- ◎先進地等の視察研修会に参加できます。
- ◎販売士会員相互の親睦交流を通じての自己啓発ができます。

会員の資格

年会費2千円をお支払い下さい。

お問い合わせ先

長崎商工会議所業務課 小川
EL 095-822-0111

平成23年度販売士検定試験の日程

■平成23年度

- 第68回3級 7月9日(土)
- 第39回2級 10月5日(水)
- 第39回1級・第69回3級 2月15日(水)

■販売士2級講習会のお知らせ

平成22年8月22日から平成26年9月26日まで計14回コースで開催を予定しております。