

平成23年6月30日

# 長崎販売士フラザ 6月号

発行／長崎販売士協会



福岡販売士協会 年次総会

## 労働生産性のアップが課題

小売業にとってかなり厳しい時代となっている気がします。少子高齢化、人口減少に伴う需要の減少が挙げられます。少子化が進んできた理由として晩婚化、未婚化などがあり、今後は消費税率アップの問題もあります。

売上低迷の要因として人口減少により、需要が起らないからです。

働く男性では一般的にスーツ、シャツ、ネクタイ、靴は**必需品**です。通勤においてはバスや電車に乗る必要も出てきます。仕事が終わると飲み会もあるかもしれません。

極端な話ですが、65歳で退職するとスーツ他、何もいらなくなります。例えば、第一次ベビーブーム1947年(64歳)～1949年(62歳)生まれの人が退職したらかなりの需要が減少する可能性があります。今後更なる競争の激化考えられます。

一般的に売上が減少すると利益は減少します。それに伴い利益を出すためには経費を圧縮する必要があります。企業では経費の中で人件費のウェイトが高い傾向があり、賞与カット、退職金カット、更には従業員数減もありえます。

今後は、売上上昇もあまり期待できないので、労働生産性の向上がこれからの課題だと思います。そのためにはどうしたらいいのでしょうか。

$$\text{労働生産性} = \text{粗利益} \div \text{従業員数}$$

$$\text{労働生産性} = \text{粗利益率} \times \text{一人当たり守備範囲} \times \text{坪効率} \times \text{店舗要因構成比率}$$

労働生産性を上げるためには

### ① 粗利益率のアップ

益率の高い商品の売上構成比率を高めることです。食料品で言えば、プライベートブランド

の構成比を上げるとか、百貨店では衣料品の構成比を上げるとかがあります。



例えば、

衣料品 益率 30%  
食料品 益率 20%と仮定します。

一月100万円の売上のA店、B店の場合です。

#### 【A店】

衣料品 構成比 70% 利益 21万円  
食料品 構成比 30% 利益 6万円  
合計利益 27万円 益率 27%

#### 【B店】

衣料品 構成比 50% 利益 15万円  
食料品 構成比 50% 利益 10万円  
合計利益 25万円 益率 25%

A店とB店を比較するとA店の方がB店より利益が2万円、益率も2%よくなります。売上高が年間10億円のお店だとすると、2,000万円も変わってきます。

### ② 一人当たり守備範囲

少ない人数でも効率的に店舗運営ができるようなシステムが必要です。売場によってお客様の流れを予測し、人の人数を時間帯、曜日とかで調整することです。暇な時間帯には、2つの売場を見るとか、忙しいときは応援に来ていただく場合もあります。例えば、私は〇〇売場ですからよその売場が忙しくても関係ありませんというナワバリ意識の発想では、効率化は望めないと思います。

### ③ 坪効率のアップ

坪効率=売上高÷売場面積  
一坪あたりの売上高を上げることです。そのためは、品揃政策や在庫管理がとても重要になります。売れる商品を如何に品揃え出来るかにかかっています。まず、顧客のターゲットを明確にすることが一番です。また、購買履歴情報を分析し、死筋商品を排除すること、機会ロスをなくすことです。つまりは商品回転率を上げることが必要になります。品種によっては取引

先の在庫も限られている場合もありますので、実際、難しいときもあります。

### ④ 店舗要因構成比率

$$\text{店舗要因構成比率} = \text{店舗要員数} \div \text{全従業員数}$$

ここで注意しなければならないのは、従業員の質の問題があります。従業員の質を上げることによって従業員数を減らすことも出来ます。一人の人が今の1.5倍の仕事が出来るようになれば、従業員数は少なく済みます。効率が上がれば給料も上がり、やる気もでてきます。

また、今の従業員の配置が仕事量に応じて適正に行われているかも再度見直しが必要ではないでしょうか。

- ・忙しいところと暇なところがないか。
- ・同じような仕事を他部署でもしていないか。
- ・同じような仕事を同じ部署でしていないか。
- ・適材適所の配置ができていないか。

最後になりましたが、人は企業の宝です。部下を育てるのは上司の役割であり、会社としても従業員の公平な人事評価が望まれます。好き嫌いで評価は絶対だめです。親友であっても個人的な付き合いと仕事を混同してはいけないと思います。

## 最近思うこと

“自分から行動しないと何も生れない。”と実感するようになりました。待っていても何も進展しません。積極性はとても大事です。あの時、話しかけばよかったなど後で後悔しっぱなしです。



私自身、考え過ぎることが多く、前に進まないことがたびたびあります。完璧に自分自身で最初から作ろうとか考えたらやり直しが多く、無駄な時間が過ぎていくことがあります。

最初から、上司や先輩に相談しとけば悩まなくてもいいことも多々あります。思いを伝えなければ、相手も何もわかりません。仕事でもこうゆう風に変えればいいのか。

まだまだ私も、コミュニケーション不足のところ依然として多く感じられます。まず自分自身を意識して変えない限り自分の成長はないと思います。

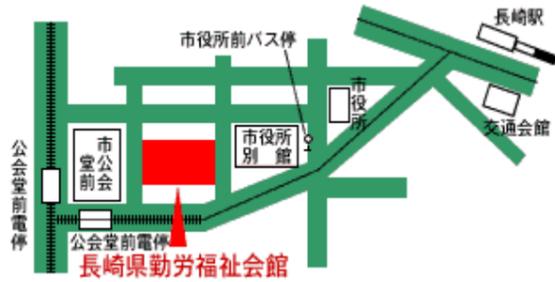
# 販売士2級検定対策講座のご案内

## 販売士検定試験2級のご案内（人物像について）

小売店舗運営の仕組みを理解し、主として小売業の販売技術に関する専門的な知識を身に付け、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・育成ができる。

## 販売士2級検定対策講座実施要綱

- 時間：各回19:00～21:00
- 場所：長崎県勤労福祉会館  
長崎市桜町9-6



- 受講料：1人6,000円（全14回分）
- 講師：長崎販売士協会より派遣
- お問い合わせ・申込み先  
長崎商工会議所 業務課 小川まで  
電話 095-822-0111
- その他：講義は販売士2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8,000円：要予約）

## 【検定対策講座日程】

回	月	日	曜日	科目
1	8	22	月	小売業の種類
2	8	24	水	〃
3	8	26	金	〃
4	8	29	月	マーチャンダイジング
5	9	2	金	〃
6	9	5	月	〃
7	9	7	水	〃
8	9	9	金	ストアオペレーション
9	9	12	月	〃
10	9	14	水	マーケティング
11	9	16	金	〃
12	9	20	火	〃
13	9	22	木	販売・経営管理
14	9	26	月	〃

## <販売士2級検定試験>

- 試験日：平成23年10月5日（水）9:30～
- 場所：長崎商工会議所
- 受験料：6,000円（税込み）
- 申込受付期間：平成23年8月25日（木）～平成23年9月12日（月）

## 平成23年度2級販売士検定試験科目

試験科目	制限時間	合格基準
小売業の種類	80分	筆記試験の得点が平均70%以上で、1科目ごとの得点が50%以上。
マーチャンダイジング		
ストアオペレーション	120分	
マーケティング		
販売・経営管理		

## 福岡販売士協会年次総会に参加



4月16日（土）、福岡販売士協会の年次総会に当協会から坂口、冬木、吉岡、の3名が参加しました。午後2時より福岡商工会議所で開催。総会終了後、福岡県出前講座として「ご存じですか?福岡県のブランド園芸農産物」という演題で福岡県園芸振興課係長 重松秀行氏による講演会が開催されました。

販売する時、まず手に触ってもらうまでが大変だおっしゃっていました。

懇親会は、立食パーティーで行われ、希望者スピーチ等もあり、とても楽しく終えることが出来ました。

大原さんのスピーチでは、皆さん本を読んでいますか?との問いかけで始まり、質問されたらすぐ〇〇の本を読んでいますと即答できることが大事だと言われました。私自身も日頃から自己啓発に取り組むことはとても大切だと実感しています。

## 平成23年度定期総会報告

当協会は5月24日（火）、長崎商工会議所3階会議室において平成23年度定期総会を開催した。総会では、平成22年度事業報告（案）・収支決算報告（案）、平成23年度事業計画（案）・収支予算（案）について審議され議決されました。

福岡販売士協会から栗川会長、石原、岡野副会長、を来賓としてお招きし和気藹々とした雰囲気の中、楽しい時間を過ごしました。



## 今年度の事業計画

- 平成23年11月5日 九州販売士交流会
- 平成23年11月9日 販売員接客ロールプレイングコンテスト（RPC）
- 平成23年11月 ラッピング講習会
- 平成24年 1月 商店街視察事業
- 平成24年 3月 販売士検定試験合格者交流会

## 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なりません。

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>

- 活動報告（販売士協会の活動報告）
- 活動予定（接客講習会、検定試験対策講座等のお知らせ）
- 合格体験記（販売士検定試験合格者紹介）
- コラム
- 販売士プラザ（バックナンバーをPDF形式で見ることが出来ます）
- 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39回2級 10月 5日（水）  
第39回1級・第69回3級 2月15日（水）

知恵は、知識と経験から生まれます。

