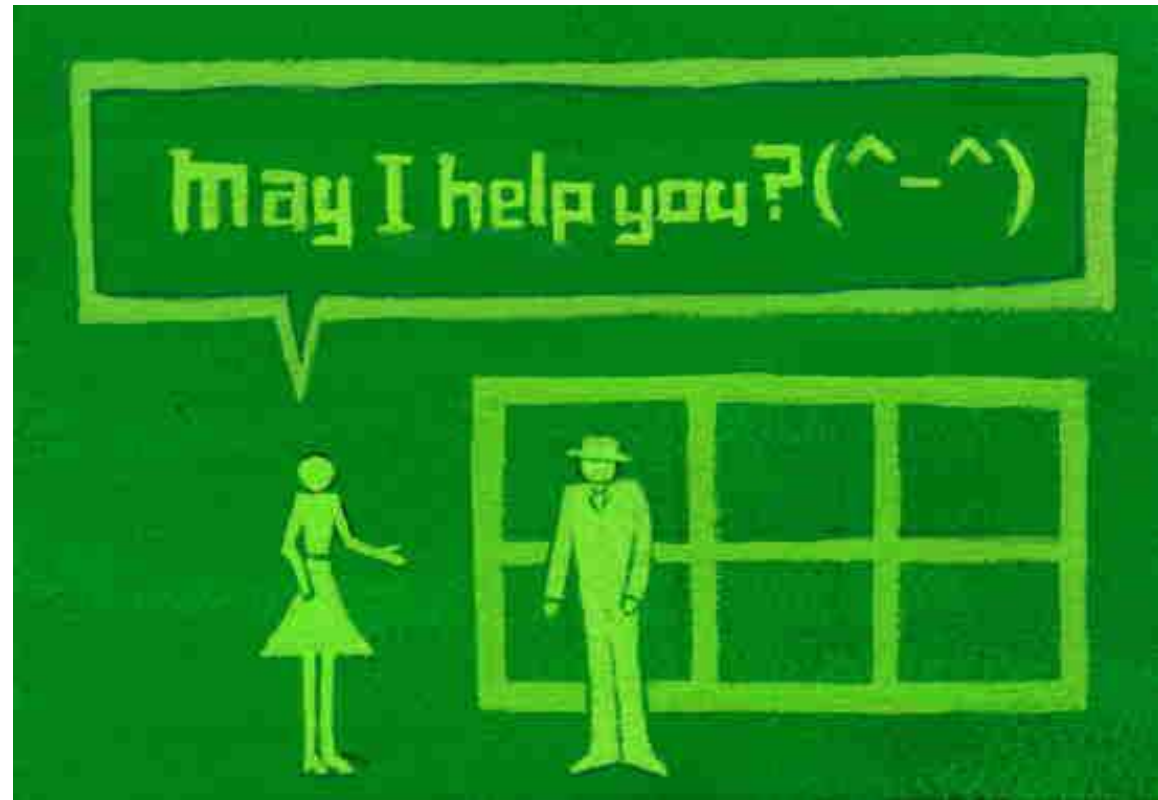


平成24年12月25日

# 長崎販売士フラガ 1月号

発行／長崎販売士協会



## 【好きなことを仕事にしてください】 レデースファッションマツヤ専務取締役・ 幸せ師ユーイチ 坂口 雄一

先日、学習塾で講演をする機会を頂き、未来ある子ども達に私の想いを伝えてきた。その中でも、もっとも好評だったのが「好きなことを仕事にしてください」という話だった。その録音したものをラジオで流したところ反響があったので、ここでも紹介させていただきたいと思う。これは、子どもだけでなく、大人にも伝えたいメッセージなのだ。私の持論は「好きなことを仕事にしてください」である。少し前に、マルコム・グラッドウェル著「天才!」という本が話題になった。マルコム氏によると「どんな人でも10,000時間ひとつのことに打ち込むと、その分野で天才になれる」のだそうだ。ビートルズやモーツァルトを例に挙げて、彼らが華々しく活躍する前には、10,000時間におよぶ下

積みと練習があったとしている。ここで大切なのは「じゃあ、嫌いなことに10,000時間打ち込めるか?」ということである。私が好きなことを仕事にしてくださいというのは、ここにひとつの根拠がある。天才は、10,000時間打ち込めるほど好きなことを仕事にしたから、天才となったのだ。「好きなことを仕事にして、生活できるんですか?」と質問を受ける。私の答えは「お金の本質さえ理解すれば、YES」である。お金の本質とはなにか? それは「お金は感謝の量である」ということだ。私は芸大出身なので、それこそ芸に10,000時間費やしてきた仲間を何人も見てきた。みな常人からみれば驚くべき才能の持ち主だ。では、皆が皆好きなことをして生活しているかといえ、それはNOである。では、才能はあるのに、生活できる人と出来ない人がいる違いは何か? それは、自分の才能を他者のために使って「感謝」に変換できるかどうかだ。



他者に貢献できれば、そこに感謝が生まれる。その感謝の量に応じて、報酬がきまる。極論を言えば、稼げない人は、その程度の感謝しか与えていないのだ。「お金で感謝を推し量るのは、不謹慎だ」という人もいるかもしれない。もちろん、すごく感謝される仕事をしていて、報酬を受け取らない人もいる。それはとても素敵なことだと思う。でも、それは本人も合意の上でやっているはずである。もし合意しないのであれば、報酬を求めればいい。こちらが報酬を求めるのに、それに応じた報酬がもらえないのは、ひとつには与える感謝の量が不足しているのだ。そして、その感謝を増やすひとつの絶対条件が「才能」であり、その才能は10000時間打ち込むことで磨かれる。では、10000時間努力すれば、誰もがモーツァルトやビートルズになれるのか? 答えはNOである。世界のトップクラスの天才たちは、みな「確かに練習は必要。しかし、天分の才というものがあり、それがなければ世界トップクラスになるのは難しい」と認めている。



しかし、世界のトップクラスにはなれなくても、日本一、もしくは地域一にはなれる。地域一になれば、間違いなく普通のサラリーマンよりは稼げる。つまり、生活することは可能なのだ。トップしか価値がないと言われるスポーツの世界ですら、地域一になれば、教室をもって教え子を育てながら生活するくらいは出来る。たとえ、世界トップクラスの天才になれなかったとしても、好きなことを仕事にして生活できるというのはやはり幸せなことではないだろうか?

私自身、好きで始めたカウンセリングの仕事を今年から本業として、同年代の平均月収よりは稼ぎがある。地域一にもなっていないが、好きなことを追求して、与える感謝を増やせば、生活することは十分可能だし、なにより幸せである。

## 販売士との出会い

(横浜屋百貨店 財務課長 吉岡英春)

長崎販売士協会も今年で設立30周年になります。私が販売士に出会ったのは平成9年のことです。ある人の紹介で当協会の年次総会に出席したことが、きっかけでした。それから早いもので15年の月日がたちます。現在は広報委員長として販売士プラザを発行しています。

その当時は、みなさんの会話についていけない状態でした。自分の無知を知り、自己啓発もかねて何かに役立つ活動をみんなでしたい一心で当協会の活動に参加しました。平成9年に2級に合格、平成12年に1級に無事合格することができました。

最初、販売士1級の本を手にした時は、数ページ読むのに1時間もかかったこともあります。その当時科目数が9教科で合格率は12~13%の難関でした。合格した時の嬉しさは今も忘れません。

販売士を勉強してよかったことは、仕事を含め、すべてにおいて物事の見方が変わったことです。また、販売士を取得したことにより人の出会いも幅広くなりました。最近では異業種交流会も参加するようになりました。

今年もあと1週間余りで終わりますが、来年は新たな目標に向かってチャレンジしていきたいと思えます。

## 販売士とは

—販売士を目指す皆様ならびに販売士の皆様へ—

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。

### 3級販売士検定試験模擬問題

#### <小売業の類型>

第1問 次の文章は、流通段階における小売業の役割について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記の語群のうち最も適切なものを選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

小売業は、メーカーに代わって消費者への〔ア〕をしていると同時に、消費者に代わって〔イ〕もしている。消費者ニーズは、メーカーにおいても、〔ウ〕によってつかむことができる。しかし、小売業は自店の販売データ、特に、POSデータによって、どのような顧客が、何を、いつ、どれくらい買ったかが〔エ〕にわかるようになったが、メーカーは、このPOSデータを通常では入手できない。そのために、小売業と共同して〔オ〕に役立っているケースが数多くある。まさに小売業は、消費者ニーズをメーカーに伝える役割を担っているのである。

#### 〔語群〕

- |         |          |         |
|---------|----------|---------|
| 1 チラシ広告 | 5 経営理念   | 9 一定期間後 |
| 2 仕入代理  | 6 市場調査   | 10 購買代理 |
| 3 商品開発  | 7 顧客動線調査 |         |
| 4 販売代理  | 8 リアルタイム |         |

#### <ストアオペレーション>

第1問 次の文章は、安定した利益を確保するための店舗運営システムについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記の語群のうち最も適切なものを選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

利益を増やし続けている小売業には、顧客サービスの強化と〔ア〕の経営構造を確立しているという共通点がみられる。すなわち、顧客〔イ〕の向上による顧客維持と、〔ウ〕および〔エ〕の低さが安定した利益をもたらしているのである。ウは、低いほど営業活動を効率的に行っていることを示す。エは、売上高と費用が同額で、損益がゼロの状態を100%として、〔オ〕の場合は100%以下となる。

#### 〔語群〕

- |              |               |
|--------------|---------------|
| 1 売上高対総利益率比率 | 6 低コスト        |
| 2 満足度        | 7 赤字          |
| 3 低価格        | 8 売上高対販売管理費比率 |
| 4 損益分岐点比率    | 9 黒字          |
| 5 変動費比率      | 10 認知度        |

#### <マーケティング>

第1問 次の文章は、小売業の価格政策について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記の語群のうち最も適切なものを選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

小売業の価格政策とは、仕入れた商品の〔ア〕にもとづく適正な売価設定である。自己の業態や商圈の特性、〔イ〕の状況を考慮し、店舗ごとに偽りのない公正な売価を設定する。具体的には、小売店の通常価格を設定する。〔ウ〕や売価の末尾を8や9でそろえる。〔エ〕など、価格政策には多数の種類がある。最近、生活必需品を中心に販売するチェーンストアにおいては、「毎日がこの安さ」という〔オ〕政策を掲げる動きも活発化している。

#### 〔語群〕

- |        |            |              |
|--------|------------|--------------|
| 1 端数価格 | 5 値入れ      | 9 習慣価格       |
| 2 購買心理 | 6 店頭在庫     | 10 エブリデープライス |
| 3 粗利益率 | 7 正札価格     |              |
| 4 競争店舗 | 8 オープンプライス |              |

#### <マーチャндаイジング>

第1問 次のア～オは、商品計画の基本について述べている。正しいものには1を、誤っているものには2を、解答用紙の所定欄にマークしなさい。

- ア 目的商品を購入したときに、合わせて購入すると、あるライフスタイルにぴったりと当てはまるような商品を同時に購入することを、比較選択購買という。
- イ ロイヤルカスタマーとは、1つの小売店に、何年にもわたって多頻度で来店し、買い続けてくれる優良顧客のことをいう。
- ウ インストアシェアとは、小売店が、ターゲットである主要顧客に向けて、利益の柱と定めた商品のことをいう。
- エ 小売店の特定の売場における特定メーカー商品の占有率のことを育成商品という。
- オ 商品は、単品ごとに売れ方が違うので、それぞれを縦と横にいくつ並べるかというスペース配分をフェイスングという。

(出典：季刊 販売士掲載)

### 模擬問題解答

#### <小売業の類型>

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	4	10	6	8	3

#### <ストアオペレーション>

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	6	2	8	4	9

#### <マーケティング>

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	5	4	7	1	10

#### <マーチャндаイジング>

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	2	1	2	2	1

#### ～編集後記～

#### 最近の出来事

玄関前の飲料ケースが突如なくなっていました。風で吹き飛ばされたかと思い、まわりを探しましたが何処にもありません。心配になって宅配屋さんに電話してみると、「担当者が間違っって回収したんじゃないですかね。」という返事でした。‘すみません’の一言もありませんでした。

今思えば、申し込みの時、正確に名前を書いたのにケースに書かれてあった名前が間違っていました。名前くらいならいいかと連絡もしませんでした。どのような顧客管理をしているのか疑問になります。キャンセルもしていないのにケースを回収すること自体考えられません。またお持ちしましょうかといわれても、すでに時遅しです。結構ですと即座に断りました。誠意のない言葉はお客様をそのお店から遠ざけることになります。



スーパーで買い物をしていたら、お店の上司が販売員に注意をしている現場に遭遇しました。お客様が多いにも関わらず、商品を選んでいる近くで、大きな声で「〇〇君、商品を移動させて。レイアウトを変えて。」と命令口調で指示していました。売場

のレイアウト等のチェックは開店前の仕事だと思います。気付いたら部下に指示するまえに上司自ら行動してもいいのではないのでしょうか。部下だけにする仕事でもないと思います。指示するにもお客様に迷惑のかからないバックヤードとかせめて小さな声で指示すべきだと思います。



### 平成24年度販売士検定試験の日程

第40回1級 平成25年 2月20日(水)  
第71回3級 同上

知恵は、知識と経験から生まれます。



### 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  
E L 095-822-0111