

平成25年11月25日

# 長崎販売士フラザ 12月号

発行／長崎販売士協会



九州販売士交流会

## 【モチベーションを上げるのではなく、ムーブメントを起こそう】

長崎販売士協会会長 坂口 雄一

どこの企業も、スタッフのモチベーションを上げるのに必死だ。

その為に報酬面を見直したり、勉強会をしたり、外部のコンサルを入れたり、色々なことを試みている。

そのことに疲弊している経営者も少なくない。スタッフのモチベーションを上げるために、経営者自身のモチベーションが下がるのでは、本末転倒である。

「もっと自分が好きなように経営したい」

多くの経営者から聞くぼやきである。

それはそうだ。

起業というものは、多かれ少なかれ、自分が好きなように経営したくて始める一面もあるのだから。

もし、ここで「あなたが好きなように経営して、かつスタッフが自主的に働くようになる方法がある」と言ったら、あなたはいくらで買うだろうか？ 私は、その方法を知っている。

今日は、特別に無料でその方法をお教えしようと思う（笑）

では、あなたが好きなように経営して、かつスタッフが自主的に働くようになるには、どうしたらよいのか？

それは「自分の好きなように仕事すること」である。

そして「自分が楽しんで仕事している姿を見せること」である。

「おいおい、自分が好きなことをしていて、スタッフが自主的に働くようになるのかよ」と疑問をお持ちだと思う。

結論から言えば「YES」だ。

なぜなら、そこにムーブメントが起こるからだ。

TED という世界的有名なプレゼンテーション番組で、デレク・シヴァーズ氏が「ムーブメントの起こし方」というプレゼンを行った。

わずか7分足らずのプレゼンだし、ネットで検索すれば無料で見れるので、ぜひ視聴していただきたい。

ムーブメントはいかにして起こるか？

まず、ひとりが笑いものになる覚悟で、踊りだす。

自分の好きなように、自分が楽しいように。

すると、それに追随する者がいる。

それがフォロワーだ。

このフォロワーがすごく大切に、リーダーはこのフォロワーを対等に、大切に扱わなくてはいけない。

すると、そこに2、3人と追随するものが現れ、いずれ周りみんなが踊りだす。

最初は、ひとり踊っていたリーダーを笑う者たちも、ついには踊らない方が笑いものにされるので、一緒になって踊りだす。

これが、ムーブメントだ。

企業でも、まずは経営者自身が、楽しく仕事する。

周りはそれを「まあ、自分の店だからね」と冷ややかな目でみるかもしれない。

でも、そこにフォロワーが現れたら、周りも動き出す。

それこそ、自主的に動き出す。

私に言わせれば、モチベーションを上げるという行為自体に無理がある。

人は、モチベーションを上げなくてはいけないことは長く続かないのだ。

好きなことをするのに、モチベーションは必要ない。

自主的にスタッフを動かすなら、モチベーションを上げるより、ムーブメントを起こすことだ。

私は、本業が古い（コンサルティング業）である。

何人かのお弟子さんがいるが、一度もモチベーションをあげようとしたことはない。

そんなことをしなくても、楽しそうに鑑定をしている私を見て、みな実に楽しそうに鑑定をしている。

2013年10月、長崎でラブフェスという地元テレビとラジオ曲が合同で行うイベントが行われた。

私は、そのイベントに出店し「売上のすべてを東北支援に寄付する」ということを決めた。

私一人なら、私のわがままでやればいい。しかし、どうしてもまとまった額を寄付したかったため、お弟子さんに「完全無償のボランティアだけど、良かったら手伝ってください」と声をかけた。

声をかけたお弟子さんは全員、来てくれた。

4名の占い師で、2日間の売り上げは12万3

853円。

すべて、日本財団に寄付をした。

2日間、無償の労働をスタッフにモチベーションで強いることができるだろうか？

でも、ムーブメントなら、そういうことが可能になるのである。

ムーブメントを起こそう。

あなた自身から。

## 九州販売士交流会（報告）

11月9日（土）、福岡商工会議所で第8回九州販売士交流会が開催されました。交流会参加者は全体で32名、当協会より坂口、冬木、吉岡、藤原、木村の5名が参加しました。

### 第一部 挨拶と講演会

福岡販売士協会の栗川会長、当協会の坂口会長より挨拶があり、今回で九州販売士交流会も最後になりますが、新しい形で連携を今後ともとっていきたいというお話がありました。

### 講演会内容

BSコンサルティング代表 馬場拓氏をお招きし、ランチェスター戦略という演題で講演が開催されました。



馬場氏による講演会

1. 経営戦略とは何か。
  - ・経営戦略とは、戦い方、経営のやり方を決めること。
  - ・戦略の3要素  
自社（強み）・顧客（市場）・競合対策（差別化）
  - ・ビジョン（20年後）→ 戦略（5年後）→ 戦術（1年後）これを紙に落とし込んだのが経営計画
2. 中小企業に必要なのはランチェスター戦略
  - ・強者と弱者の戦略がある。
  - ・市場占有率の考え方
  - ・部分1位主義

### 3. 1位づくりの経営戦略

- ・お客様は自分に合った1位を探している。  
価格、品質、サービス、スピードなど。

### 4. 1位であればどんなメリットがあるか

- ・お客様が向こうからやってくる。
- ・集客コストが下がる。

### 5. 1位づくりの6つのステップ

- ①現状を洗い出す。
- ②理想のお客様を発掘する。
- ③お客様が買った原因を考える。
- ④競争相手の商品にフォーカスする。
- ⑤細分化して絞り込みを行う。
- ⑥自分の経験から最強の1位を作る。

### 6. 戦略を立てて1位をつくる

- ①商品戦略
- ②地域戦略
- ③業界・客層戦略
- ④営業戦略
- ⑤顧客維持戦略

## 第二部 懇親会



当協会参加者の自己紹介

懇親会は、ビンゴゲーム大会も開催されるなど和気藹々の雰囲気の中終了しました。その中で私自身が記憶に残ったことをご紹介します。

- ・参加する意義は自分自身で見つけ出さないといけない。
- ・飲食業の問題が発覚しているが、工業系出身にとっては、もっと管理が厳しい。  
5Sという言葉があり、整理、整頓、清掃、清潔、躰（しつけ）がある。
- ・地域によって問題解決の手段が違う。

私の中では、躰という言葉がとても心に残りました。最近、一般常識を知らない人をたまに見受けることがあります。

## 販売士3級養成講座開催のご案内

「販売士3級」の受験をサポートする日本商工会議所指定の講習会です。修了者は、検定試験の際に「販売・経理管理科目」の受験が免除される特典があり有利になります。但し、講習会時の予備試験に合格し、かつ講座の出席日数が80%を超えた方が対象となります。

### <養成講習会実地要綱>

■時間：各回19:00~21:00

■場所：長崎県勤労福祉会館会議室  
長崎市桜町9-6

■受講料：1人5,000円(全13回分)

■講師：日本販売士登録講師

■お問い合わせ・申込み先

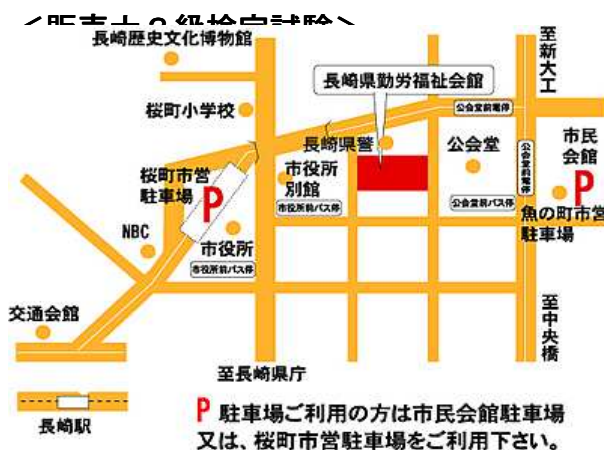
長崎商工会議所 業務課 小川まで  
電話 095-822-0111

■その他：講習会は販売士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セット7,000円：要予約)

### 【養成講習会日程】

回	月	日	曜日	科目
1	1	9	木	小売業の類型
2	1	14	火	〃
3	1	16	木	〃
4	1	20	月	〃
5	1	22	水	マーチャングアイジング
6	1	27	月	〃
7	1	29	水	ストアオペレーション販売・経営管理
8	2	3	月	〃
9	2	5	水	販売・経営管理
10	2	7	金	〃
11	2	10	月	マーケティング
12	2	12	水	〃
13	2	14	金	予備試験
	2	19	水	検定試験



至長崎県庁  
P 駐車場ご利用の方は市民会館駐車場  
又は、桜町市営駐車場をご利用下さい。

試験科目	制限時間	合格基準
小売業の類型	120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。
マーチャングアイジング		
ストアオペレーション		
マーケティング		
販売・経営管理		

### 3級販売士検定合格率

(平成25年2月20日実施)

全国平均 68.8%  
長崎(検定対策講座受講者) 77.7%

### 第41回2級販売士検定試験結果報告

長崎販売士協会研修委員長 冬木繁雄

このたびは長崎販売士協会主催の受験対策講座を受講され、みごとの第41回2級販売士検定試験(以下、検定試験)に合格された皆様、おめでとうございます。心よりお喜び申し上げます。

さて、今回の検定試験は少々難関だった模様です。合格率は、全国平均43.1%(前回64.4%)、長崎商工会議所全体55.6%(内、受験対策講座受講者80.0%、非受講者46.2%)となりました。

合格された皆様、これからは販売士2級の知識を仕事に十分活用され現状改善、未来創造に邁進して下さい。また、更なる自己研鑽で販売士の知識を高めたい方は来年の2月に販売士1級検定にチャレンジされてみてはいかがでしょうか。期待をこめて……。

### 販売士とは

一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けません。

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。

### 平成25年度販売士検定試験の日程

第41回1級 平成26年 2月19日(水)  
第73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  
EL 095-822-0111