

販売士・かながわ

(神奈川販売士協会 会報誌) 第17号 平成24年6月10日発行

神奈川販売士協会 第9回総会 特集号

協会発足 9年目を迎えて

会長 谷口 雅春

会員の皆様には、日頃協会の事業に種々ご協力いただきありがとうございます。おかげで、さる5月、本年度の総会も無事終了致しました。

さて、一旦落ち着いたかに見えた欧州連合(EU)の債務危機は、ギリシャの国会議員選挙後の混乱により再び不安が高まってユーロ安・円高が進み、また、近く予定されている東京電力の電気料金の大幅値上げは、中小企業の経営を圧迫することが懸念されております。先般発表されたGDPは、3期続けて前期比プラスとなっているものの、依然、個人消費が伸び悩んでいることは皆さんご存じのとおりであります。

このような厳しい時こそ、われわれ販売士は、小売、卸、流通業、サービス業等それぞれの分野で、これまで研鑽した「市場の変化」、「消費者満足経営」、「経営効率の向上」等の知識を実践に移すことが求められております。

当協会では、昨年度に続き、今年度は6月の3日間は3級販売士検定試験対策「直前講習会」及び7月～8月の6日間は2級販売士検定試験対策「講習会(科目免除付き)」を開催し、受験者のお手伝いをさせていただきます。

今年4月には、湘南地域最大のSC「テラスモール湘南」の見学会を行いました。付近の商店街は閑散としておりましたが、デモスモールには、H&M、ZARA、GAPやユニクロ、無印食品、サミット等281店舗が入り、連日大にぎわいでした。

高齢化の進展及び商店街の空洞化に伴い、各地で買物難民の問題がクローズアップされておりますが、その解決をネット販売だけに頼るのではなく、協会としては、フェイス・トゥ・フェイスの持ち味を生かした商店街の活性化を図るべく、お役にたちたいと思います。なお、今年度は見学会を2回計画しております。

協会創立10年という大きな節目が近づいておりますが、会員の皆様による積極的なご提案と活動へのご参加をお待ちしております。

平成24年5月27日(日)13時30分より『かながわ労働プラザ』にて神奈川販売士協会第9回総会が開催されました(出席者数:会員21名)。

第一部の総会(13時30分～14時30分)では、大島広報委員長の開会の辞に引き続き、谷口会長より挨拶があり、来賓紹介があり、一般社団法人日本販売士協会専務理事 星川 孝宜様よりご挨拶があり、その後議件に移りました。星川専務理事のご挨拶の要旨は2頁に掲載しております。

1. 谷口会長より、総会成立を宣言、出席者に挨拶の後、配布資料に基づいて「平成23年度 事業報告(案)及び収支決算(案)」、「平成24年 事業計画(案)及び収支予算(案)」の説明がありました。
2. 提案した「平成23年事業計画(案)及び収支予算(案)」「平成24年 事業計画(案)及び収支予算(案)」夫々について、総会出席者の承認を求めたところ全員の拍手を得て承認されました。
3. 尚、議案第5号 平成24・25年度役員案で役員の菅原 潤一(新任)がありました(菅原 潤一以外は再任)。また研修委員会を講習会担当委員長と研究会担当委員長に分けました(3頁参照願います)。
尚、総会資料については、総会欠席の会員には6月中に送付しますので、本会報誌では省略します。

【第二部の講演は予定していた講師：風間 晃氏(㈱ストアーズ社取締役編集局長)が5月20日末明、肝臓疾患にて逝去されたため、急遽中止としました。追って本年秋(10月頃)に講演会を開催予定です。】



総会挨拶

一般社団法人日本販売士協会専務理事 星川孝宜

第9回総会にお招きいただき、ありがとうございます。

今回出席するにあたり、とても悲しい出来事がありました。総会後に予定されていた講演会の講師である、株式会社ストアーズ社の風間 晃編集局長が1週間前に急逝されたことです。

講師を私からお願いした手前、本日本会いできることを楽しみにしていただけに、残念でなりません。謹んでご冥福をお祈りいたします。

当協会の最近の動きとして、賛助会員制度の拡充に取り組んでいます。

地域に協会がない 25 府県の販売士の皆さんと当協会がネットワークを結び、販売士制度の普及と振興を図ろうというものです。6月7日の当協会の総会で審議されることになっています。

昨年開催された地区別の販売士協会運営懇談会では、各協会とも会員増強を課題として挙げていました。

神奈川県では平成 23 年度に 1 級 22 名、2 級約 300 名、3 級約 600 名の合格者が新たに誕生しています。

新会員を募集するには、会員一人一人の力を結集して、販売士にとって魅力的な組織であることが解決への道しるべではないかと考えています。

最後に、総会のご盛會を祈念し懇親会での親睦・交流を楽しみにしています。本日はおめでとうございます。

第二部の懇親会 (14:45~16:30) では、同会場ビル内のレストラン「味彩」に席を移し、谷口会長の挨拶のあと山本顧問の乾杯の発声で懇親会が始まりました (参加者は会員 16 名、協会 1 名、計 17 名)。2 時間にわたって和やかな歓談の中交流が行われ、参加者全員自己紹介をして頂き、大島広報委員長の締めで閉会となりました。



平成 24・25 年度役員・委員長

会長 谷口 雅春

今回の総会で下記の様に決定致しました。今後宜しくご協力お願い致します(順不同、敬称略)。

1. 平成 24 年度役員

顧問	山本 宣尚	顧問	塚原 良一	(神奈川県商工会議所連合会専務理事)	
会長	谷口 雅春	理事	大島 英雄	理事	立花 昌代
理事	古澤 正春	理事	菅原 潤一	(新任) 監事 石橋 政俊	
理事	平川 了禎	理事	高橋 直記		

2. 平成 24 年度委員長

総務委員会委員長 谷口 雅春	研修委員会 研究会担当委員長 大島 英雄
企画委員会委員長 古澤 正春	広報委員会委員長 大島 英雄
研修委員会 講習会担当委員長 菅原 潤一	IT 委員会委員長 (欠 員)

平成 23 年度 講習会・研究会 活動報告

理事 平川 了禎

平成 23 年度の当協会主催講習会の詳細は、前回(会報誌 16 号)で報告した通りです。すなわち、第 68 回 3 級販売士検定試験に向けて、平成 23 年 6 月 12、19、26 日の 3 日間、講習会が開催されました。また、第 39 回 2 級販売士検定試験に向けて、9 月 11、18、25 日の 3 日間、講習会が開催されました。いずれの回も、社団法人「神奈川県商工会議所連合会」の後援を頂きました。

研究会の活動は、平成 23 年 12 月までは前回報告(会報誌 16 号)した通りです。1～3 月は多少変更がありましたので、その部分のみ報告します。

日時[平成 24 年]		科目・内容	講師・進行役
1/8	13:00～14:20	A 自由発表(自主研究)「Food, Inc. にみる食の安全」	宮本 尚子
	14:30～15:50	B 研究会「講習会・研究会について」(討議)	大島 英雄
	16:00～16:50	C 研究会「次回内容と年度計画」(検討・討議)	研修委員会
2/12	13:00～16:50	研究会「平成 23 年度の振り返りと年度計画」など	研修委員会
3/11	13:00～16:50	問題研究会「2/15 実施の 3 級検定試験問題研究」	

平成 24 年度 講習会・研究会 活動報告

理事 菅原 潤一・大島 英雄

平成 24 年度の講習会・研究会の開催予定の概略は次の通りです。講習会は当協会 URL や会員メール (kanahan) にて連絡します。場所：3 級講習会は「フォーラム横浜」、2 級講習会は「あーすぶらざ」(本郷台) です

講習会問い合わせ：菅原 潤一：(☎/FAX)045-896-0183 E-mail:jsuga@ii.em-net.ne.jp

研究会は問題研究、講師研修、会員の自由発表などを開催する予定です。下記日程にて場所：フォーラム横浜(予定)で開催します。会員の皆さんの積極的な参加を、お待ちしております。

	日時[平成 24 年]		内 容
研究会	5/13	13:00～17:00	3 級直前講習会講師打合せ (各講師より検定試験傾向、新旧ハンドブック記載事項の違い、最重要・重要ポイント等の説明)
3 級直前講習会	6/10	13:00～17:00	「販売・経営管理」「マーチャンダイジング」
	6/17	10:00～17:00	「小売業の類型」「ストアオペレーション」「マーケティング」
	6/24	10:00～17:00	「過去問題演習」「模擬試験および解説」
研究会	7/1	13:00～17:00	2 級講習会講師打合せ (各講師より検定試験傾向、最重要・重要ポイント等の説明)

2 級講習会	7/8	9:00~17:00	「販売・経営管理」、「マーチャンダイジング」
	7/15	9:00~17:00	「マーチャンダイジング」、「予備試験」(販売・経営管理)
	7/16	9:00~17:00	「ストアオペレーション」、「予備試験」(予備日)
	7/22	9:00~17:00	「マーケティング」
	7/29	9:00~17:00	「マーケティング」「小売業の類型」「学習・受験上の注意」
	8/5	9:00~17:00	「小売業の類型」「模擬試験・解答・解説」
研究会	9/9	13:00~17:00	3 級販売士検定試験(2 月 15 日実施)問題研究、自由発表
	10/14	13:00~17:00	2 級販売士検定試験(10 月 3 日実施)問題研究、自由発表
	11/11	13:00~17:00	3 級販売士検定試験(7 月 14 日実施)問題研究、自由発表
	12/9	13:00~17:00	販売士問題研究・自由発表【未定】
	1/13	13:00~17:00	問題研究・講習会合同会議、自由発表【未定】
	2/10	13:00~17:00	問題研究・講習会合同会議、自由発表【未定】

注：2 級販売士講習会は当協会初めての試みで「科目免除申請付き」となっております。

販売士検定試験「研究会」・「自主テーマ」発表者募集 研究会担当委員長 大島 英雄

1. 販売士検定試験「研究会」参加者募集について

会員の皆様が自主的に当協会活動に参加して頂く目的で、3 級又は 2 級の「販売士(検定試験)研究会」の参加者を募集します。出来るだけ、第 1 回(平成 24 年 9 月 9 日)からご参加下さい。

参加ご希望の方は E-mail(必要事項明記)又は FAX にてお申込み下さい。なお、全 6 回の「研究会」実施日には、会員の自由発表による「自主研究会」(発表者を募集中)を各回の時間内に開催します。

◆ 開催月日時およびテーマ：上記表「研究会」参照。時間 13:00~17:00(「自主研究会」の発表 50 分間含む)。

◆ 会場：男女共同参画センター横浜(フォーラム横浜) (予定)

〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町 435-1 JR 東海道線、横須賀線等、戸塚駅下車徒歩 5 分

◆ 使用「ハンドブック」(日本商工会議所・全国商工会連合会編。カリアック発行)：当日、必ず持参願います。

◆ 参加費：一人 1 回 1,000 円 (「自主研究会」参加費を含む)

◆ 申込締切日：平成 24 年 8 月 25 日 (9 月 9 日分)、その後は参加日の 2 週間程度前迄受付します。

◆ 申込先：神奈川販売士協会・研修委員会研究会担当 大島 英雄 E-mail：h-oshima@amber.plala.or.jp

又は TEL:090-1556-2704 FAX：045-821-2477

(注) 日時・テーマの順番、内容・会場などは、事情により変更する場合があります[変更の場合は、会員専用メールでお知らせします]。

2. 自由テーマ発表者募集

会員の皆様が自主的に当協会活動にご参加して頂く目的で、「自主研究会」発表者の募集を行います。ご希望者の方は、下記 E-mail または FAX にてお申込み下さい。なお、各回の「自主研究会」の前後には、3 級又は 2 級の「販売士(検定試験)問題研究会」を各回の時間内に開催します。是非ご参加下さい。

◆ 開催月日時：月日は上記予定表参照願います。発表時間は毎回 14:30~15:20(質疑応答含め 50 分間)

◆ 自由テーマ：販売・流通関連及び経済・経営などの今日的問題・話題の中から自由に選択。

[例] 流通関連：流通システム、流通戦略、個別戦術(ラッピング、もてなしなど)など。

経済・経営環境関連：経済・経営システムなど。福祉・介護関連：高齢者・少子化問題など。

地球環境関連：環境破壊、温暖化など。

人のつながり：仲間(チーム)づくり、情報伝達等。

起業関連：創業・後継者問題など。

◆ 発表者謝礼：一人 1 回 2,000 円(含レジメ作成費用)。配布資料は、事前に部数問い合わせの上、発表当日、人数分コピーしてご持参下さい。

◆ 申込み締切日：発表日の 2 ヶ月程度前までに発表希望日及びテーマをお知らせ下さい。

◆ 問い合わせ・申込先：研修委員会研究会担当 大島 英雄 宛

E-mail：h-oshima@amber.plala.or.jp 又は TEL:090-1556-2704 FAX：045-821-2477

湘北短期大学「販売・起業コーディネート論」

副会長（当時） 佐藤 善行

湘北短期大学で行われる販売・起業コーディネート論の講師を毎年、神奈川販売士協会会員・中小企業診断協会会員からお願いしています。今回、当協会からは平成 23 年 12 月 15 日：加賀屋留美さんと 12 月 22 日：飯田善明さん、最後の平成 24 年 1 月 12 日には私がお話をさせていただきました。授業の目的は、学生が将来、ショップの起業やショップの管理をするために現実社会で、どのようなことが必要なのかを理解するためにコンサルタントや起業家を招いて講義をして頂く、というものです。（5 月 14 日記）

【編集者注記：平成 24 年 1 月 12 日の講義の内容は 7 頁にあります】

「“What is the apparel fashion?” アパレル業界の魅力について」 会員 加賀屋 留美

昨年末、湘北短期大学にて「販売起業コーディネート論」社会人の生の声をお伝えする当講座 6 回シリーズの内の 1 回に講師としてお話いただき、平成 23 年 12 月 15 日 4 限目のクラス 90 分の講義をさせていただきました。

販売士登録講師となり神奈川販売士協会に入会をして 1 年目、私にとっては今までやってきた仕事これから社会人となる方々の微力ながらお役に立てた事がとても貴重な経験となりました。

私がお話させていただいた内容は今まで携わっていたアパレル業界の仕事の事です。日本におけるアパレル産業について、アパレルの業種について、実際にショップのマネージメントで行う数字の管理の説明、販売の疑似体験できるグループワーク。パワーポイントと手作りのツールを活用しました。

ファッションに興味がある学生、ない学生にも初めて知る業種や実際の内容が少しですが伝わったようです。

後日、とても丁寧で可愛いレポートが多数手元に届き、思った以上にきちんと聞いていただけたと思える内容でした。「今までアパレルに興味になかったが興味を持った。」「ファッションというと販売スタッフのイメージだったが、いろいろな業種がある事を知った。」「私の性格だとパタンナーが向いている」など様々な感想。

新卒の就職に関わる大事なタイミングでお声を掛けていただいた事に感謝いたします。この経験をまた次に活かせればと思っています。

「電鉄系百貨店の現状と今後のあり方」

会員 飯田 善明

平成 23 年 12 月 22 日に湘北短大生を相手に講義を行った。年内の最終講義であったためか、出席率はよく 100 名近くの生徒が参加してくれた。

平日はサラリーマンで時間がなく、新たなテーマで講義ができなかったのも、登録講師応募論文で佳作をもらった掲題テーマのポイントを中心に判りやすく講義を行った。講義形式は論文の索引をパワーポイントで箇条書きにして論文で使用したデータも使い口頭で講義した。

常勤講師の越川先生より生徒が授業中に寝たり、“内職”をするので、単なる一方的な話でなく、変化、“ひねり”を加えて欲しいと言うので、アトランダムに生徒に質問を投げかけた。例えば、「百貨店を経営している電鉄会社はどこがあるか?」、「米国の百貨店と言われたらどこが浮かぶか?」とか云々。

小生の地元の京急百貨店の成功例と原因、如何に鉄道会社と小売業・百貨店が違うか、経営トップの資質・出身で経営が如何に変わるか、1 億中流社会は終焉し 2 極化を踏まえたマーケティングへの転換、現場マネージャーの機能・重要性、インターナルマーケティングの売上に与える重要性、永年蓄積した接客マナーのノウハウの伝承、OG の再雇用の必要性などを訴えた。

授業後、数週間してから生徒の生の声が書かれたアンケートを越川先生から頂戴した。概ね授業を真剣に聴講していた事が判ってほっとする反面、期待以上であった。

二宮吾妻山公園と大型商業施設「テラスモール湘南」見学実施報告 企画委員長 古澤 雅春

当協会の平成 23 年度の最終イベントとし 4 月 1 日(日) に二宮吾妻山公園の花見と大型商業施設「テラスモール湘南」の見学を参加者 6 名で実施しました。

1. 二宮吾妻山公園の花見

二宮駅の北側にある標高 136m の吾妻山山頂を目指して約 300 段の石段を登り 30 分後に頂上にたどり着きました。桜は一部開花していたが、ほとんどは赤い蕾で開花寸前の状態でした。しかし、頂上の菜の花畑が満開で、

また相模湾、富士山、伊豆、箱根、丹沢の360度の展望が楽しめました。満開の桜を鑑賞できなかったのは残念でしたが、快晴に恵まれハイキングも兼ねた花見でした。

2. 大型商業施設「テラスモール湘南」見学

2011年11月に辻堂駅北口にオープンした地上4階建て、店舗面積63,000㎡の湘南地域最大の大型ショッピングモールです。「人々が集う丘」をコンセプトに相模湾に面した湘南エリアの特徴を活かしつつ、ファッションを中心に世界初や日本初出店、県内初出店の36店舗も含め281店舗が展開しており、歩いて楽しい空間を演出して回遊性を高めています。中核店舗は国内外の有名衣料品専門店や家電、映画館など多彩なテナントを集めています。

客層は若い男女やファミリーが多く、中高年の来客は少ないようでした。集客力が高く広域商圏のため周辺商店街はもとより、近隣都市の小売業はさらに売上減少し、厳しい状況が続くものと思われます。

3. 懇親会

テラスモール見学後、近くの居酒屋で一日の疲れを癒しました。神奈川販売士協会の組織や活性化のための色々な意見を中心に、話は尽きませんでしたが予定通りイベントを実施することができました。



二宮吾妻山公園にて



テラスモール湘南にて

新入会員報告

広報委員長 大島 英雄

今回、神奈川販売士協会に下記の会員が入会されました。今後とも宜しくお願い致します。

1. 南部 裕史

はじめまして。このたび神奈川販売士協会に入会させて頂くことになりました南部と申します。東京都渋谷にて経営コンサルタント事務所を運営しておりますが、地元である神奈川県に地域にお役立てできればと思い入会させて頂くことになりました。皆様、何卒よろしくお願い申し上げます。

2. 土門 修

「販売士の科目体系は必ずしも流通、小売業界における業務内容別にはなっておりません。そうした中で、様々な課題や企業研究などを通して特に計数管理の重要性を強調していけたらと思います。また、個人的に商業施設巡りが好きなので、見学会の積極的な企画などもしてみたく思います。」

「副会長 佐藤善行氏の逝去を悼む」

会長 谷口 雅春

佐藤善行副会長が平成24年5月25日23時40分肝臓ガンで逝去されました（享年64歳）。この3月に病気の告知をいただきましたものの、あまりにも早い死去の報に愕然といたしました。私は5月29日通夜、30日の告別式と参列しましたが、多くの会員が別れを惜しんで参列されておりました。

佐藤氏は平成16年5月の当協会設立当時のメンバーでした。設立以来、理事・研修委員長、19年5月よりIT委員長、さらに22年5月より副会長兼IT委員長を務められ当協会の発展のために多大なる貢献して頂きました。

また、湘北短期大学、相模女子大学短期大学部で教えられた他、直前講習会（2級販売士・3級販売士）、販売士更新研修、外部委託講座等で多く講師もされ、外部機関・団体から厚い信頼を受けておりました。

協会設立 10 周年まじかで、今後とも大いに頑張ってもらえるものと思っていた矢先、お亡くなりなられて残念でなりません。佐藤 善行様のご冥福を心よりお祈りいたします。



「会社の運営 40 年、今思うこと」

副会長 佐藤 善行

事業を始めた 25 歳の私は、素人の事業主でした。それでも、一人で運営している頃は、楽しい運営でした。ところが従業員を採用してからは、未熟故の失敗から定着率は悪く、ストレスが募る日々となりました。ある時、反旗を翻して 3 人が計画的に退職して、これまで自分の仕事の担当エリアに営業をかけてきて競合先となったのです。この事件は、本当にショックでした。やがて、検査入院【40 歳】で、これまでの失敗が何故起きたのか、考えることができました。同じ失敗を繰り返さない方法を、その失敗から学んでいました。

以来、従業員満足を第一目標に、できる人も、できない人も、すべて受け入れることに決めました。上から目線を止めて、従業員の特徴を掴み、要望を聞き出し、それにできるだけ添える運営を心掛けること、顧客満足より大事な従業員満足と決め、重視しています。

「失敗から学ぶ雇用主の条件」駒草出版、の内容です。最終原稿のチェックに入りました。(5 月 17 日記)

御願い：佐藤副会長が今迄、弊協会のホームページの作成、管理などをおこなってきましたが、今回の逝去により、この作業を行える方がおりません。お仕事を手伝って頂ける方がおられましたら、大島までご連絡お願い致します(下記 E-mail まで)。

神奈川県下販売士検定試験結果(平成 24 年 2 月 15 日)

第 69 回 3 級

第 39 回 1 級

会議所別	申込者数	受験者数	合格者数	合格率	会議所別	申込者数	受験者数	合格者数	合格率
横 浜	234	204	156	76.5%	横 浜	48	41	14	34.1%
川 崎	95	81	60	74.1%	川 崎	15	13	2	15.4%
横 須 賀	39	34	25	73.5%	横 須 賀	4	2	1	50.0%
藤 沢	48	43	38	89.5%	藤 沢	0	0	0	0%
平 塚	21	19	17	89.5%	平 塚	6	6	1	16.7%
厚 木	31	27	22	81.0%	厚 木	4	4	1	25.0%
相模原	46	43	37	80.4%	相模原	8	7	3	37.5%
県下計	514	451	355	78.7%	県下計	85	73	22	30.1%
全国計	15,833	14,433	9,003	62.4%	全国計	1,343	1,097	276	25.2%

注：

- 1) 神奈川県下の合格率は 3 級及び 1 級でも全国の合格率より上回っています。
- 2) 全国の統計をみると、3 級では受験者数が前回(15,038 名)に比べ、795 名増加、1 級では受験者数が前回(1,509 名)に比べ 166 名減少している。合格率では 3 級は前回 42.1%に比べ 20.3%の増加、1 級では前回 13.1 %に比べ 12.1%の増加である。
- 3) 詳細は日本商工会議所検定試験ホームページ <http://www.kentei.ne.jp/hanbai/> を参照願います。

3級販売士検定試験で講師をされる方へ：受験をされる方へのアドバイス

1) 3級販売士検定試験制度の改定について：

詳細は平成 24 年 3 月 14 日付日本商工会議所の下記 URL に掲載されております(2 月 16 日版の案内に一部追記あります)。7 月 14 日施行の試験から適用されます。ご参照願います。

ポイント：

- ・試験時間の短縮：現行 150 分を 120 分に、科目免除受験者 1 科目 24 分で計算した試験問題
- ・問題数の削減：現行の問題数 250 問を 200 問に削減

日本商工会議所 URL: http://www.kentei.ne.jp/retailsales/topics/3q_retailsales_70th.pdf

2) 3級販売士ハンドブック改訂について

- ・平成 17 年 9 月 1 日以来 7 年が経過し、流通・小売業界をとりまく環境が大きく変化していることから改訂を行い、2 月 16 日に新しいハンドブックを発刊した。5 科目セット、過去問題 1 回分付 ¥7,300(消費税込)+送料
- ・改訂のポイント及び 3 級検定試験問題への適用

第 70 回試験(平成 24 年 7 月 14 日施行)は旧ハンドブックあるいは新ハンドブックのどちらでも勉強しても対応できる内容(試験問題の 9 割はハンドブックから出題)としております。但し、統計データ・各種調査結果や法律等に関しては新しい情報を用いた出題としておりますので、この点をご留意ください。

- ・新ハンドブックの購入について：日本商工会議所 URL: <http://www.kentei.ne.jp/passing/textbook13.php>

神奈川販売士協会会員の皆さま メーリングリストに是非登録お願いします!!

会員の皆様へ色々な貴重な情報をメーリングを通じて、迅速に連絡したいと考えています。毎回お願いしておりますが、会員のうち半数の方が未登録となっております。

是非共、下記にアクセスの上、登録願います。

グループへの参加(自動処理) kanahan-subscribe@yahoogroups.jp

神奈川販売士協会のホームページを更新しました。

是非ご覧下さい! URL: <http://www.karss.jp>

編集後記

本協会も 9 年目を迎えました。会報誌第 17 号を発行することができました。

これもひとえに会員の皆様のご協力があったからと言えます。ありがとうございました。

これからも会員皆様のニーズに合わせ、内容を充実していきたいと思っております。

会員皆様の情報発信の場として行っていきたいと思っておりますので、当協会へのご意見・ご要望をどしどし下記迄お寄せくださるようお願い致します。

総務委員会・事務局 谷口 雅春 Tel/FAX: 0463-58-8140 E-mail: taniguch@wonder.ocn.ne.jp

広報委員会 大島 英雄 Tel: 090-1556-2704 E-mail: h-oshima@amber.plala.or.jp

平成 24 年 6 月 10 日 第 17 号 第一版

- 著者 神奈川販売士協会 谷口 雅春方

〒230-1211 平塚市ふじみ野 2-2-5 電話/FAX: 0463-58-8140

E-mail: taniguch@wonder.ocn.ne.jp

- 発行者 谷口 雅春

- 編集 神奈川販売士協会 広報委員会 大島 英雄

電話: 090-1556-2704 E-mail: h-oshima@amber.plala.or.jp

著作権：神奈川販売士協会 (The Kanagawa Association of Retail Sales and Management Specialists)