

販売士・かながわ

(神奈川県販売士協会 会報・総会号) 第 23 号 平成 27 年 7 月発行

5 月 18 名が出席し第 12 回通常総会開催

神奈川県販売士協会では、さる 5 月 9 日(土)午後 3 時より横浜市本郷台の「あーすぷらざ」で、会員 18 名が出席して平成 27 年度(第 12 回)通常総会を開催した。まず、谷口会長から「昨年 5 月には、11 年ぶりに滋賀県販売士協会が発足しましたが、今年も 6 月に東海販売士協会が発足することになりました。我々も販売士試験直前講習会、流通見学会、研究会などの事業が軌道に乗ってきましたので、今後は、先輩協会として、事業内容の一層の充実を図っていききたいと思います。」との挨拶があった。ついで、来賓として出席された日本販売士協会の岩間専務理事より、「販売士試験受験者数が減少傾向となっている対策の一つとして、昨年度より、販売士のイメージアップのため“リテールマーケティング」という愛称を用いることにしており、さらに、先般は普及 PR 用の DVD も作成しました。また、全国 27 の販売士協会の活動支援のため、セミナー開催の補助金を増額することにしました。販売士制度の普及に今後ともご協力をお願いします。」との挨拶があり、DVD の放映があった。続いて議事に入り、平成 26 年度事業報告(案)及び決算(案)、平成 27 年度事業計画(案)及び予算(案)について会長より説明の後、若干の質疑応答があって原案通り承認された。また任期途中で退任した 2 名の理事(原政光氏、大島英雄氏)の後任として、飯田善明、佐藤浩史の両氏を理事に選任した。

このあと 4 時から第 2 部に移り、「変わる消費環境下における流通業界の現状と課題」と題して、日本経済新聞編集局調査部次長の白鳥和生氏より、約 1 時間半にわたって講演ののち質疑応答が行われた。(講演要旨は以下を参照ください。)

さらに 5 時 45 分からは、会場を 2 階のレストランに移し懇親会を行った。来賓として出席した商店街学会会長の岩澤孝雄氏より挨拶と乾杯の音頭があって、バイキング料理による会が始まった。途中、出席者全員から自己紹介も行われ、午後 7 時半、鹿又理事から中締め挨拶があって閉会となった。



神奈川県販売士協会総会記念講演「2015 年 2 月決算と消費を読む」

講師：日本経済新聞社 編集局調査部次長 白鳥和生氏

4 月は 2 月決算の食品スーパーや GMS の決算数字が発表された時期なので、これらの数字を分析することで、消費の動向を攬み、流通業界への提言を行いたい。

1. 2015 年 2 月期の経営課題は何だったか？

[駆け込み需要の反動をいかに減らすか]

→百貨店、食品スーパー、GMS いずれも昨年 3 月は消費税の駆け込み需要があったが、特に百貨店は 50%に近い売り上げの伸びがあった。4 月以降本年 2 月になっても各業態とも水面下から脱していない。ただ SM が若干水面に顔を出している。

[消費税 10%への備え]

→消費税が一桁から二桁になるのはマイナスの影響大である。

[デフレ終焉・インフレへの準備と対策]

→コモディティ商品の価格競争は続いているが、食品の値上げが始まっている。

[人手不足・電気代上昇等のコストコントロール]

→東日本大震災の復興需要のため、人手不足が起きており、原発の稼働が止まっているため電気代が上昇している。

[異業種・異業態への対抗策]

→業態を超える競争が激しくなっている。例えば、西日本のコスモス薬品は2群以下の大衆薬と食品を中心に販売している。低所得者層の拡大に合わせた商業活動を行っている。またネット（通販）との販売競争も起きている。

[狭小商圏化への対応]

→高齢者など“買い物弱者”対策を考えないといけない。

[成長カテゴリーの育成]

[新たな販促策の検討]

→今やIT-POSが取れる時代。データを分析し、ターゲットを絞った形でのマーケティングが必要となる。

2. 大手3社の決算：

- ・小売業で多様に展開しているのはこの3グループのみ（イオン、セブン&アイ、ユニー）
- ・「イオン」は本業の儲けを表す営業利益が2桁マイナスの減益となっている。有利子負債も「セブン&アイ」の2倍近くとなっており、膨張戦略、規模拡大戦略が懸念材料となっている。
- ・総合小売大手の2強を比べると各経営指標で「セブン&アイ」の方が勝っている。

3. 総合スーパー(GMS)の決算：

- ・トップ3の営業利益が二桁以上のマイナスとなっている。
- ・特に「イオンリテール」と「イトーヨーカ堂」が各々9割減、8割減となっている。
- ・広島を地盤とする「イズミ」、近畿を地盤とする「平和堂」が健闘している。
今後は地域に密着している小売系が生き残っていくのではないかと。

4. 食品スーパー(SM)の決算：

- ・地方を中心に展開しているところ（例えば「アークス」＝北海道・東北中心、「オークワ」＝近畿・和歌山中心）は決算数字が悪い。他方、首都圏を中心に展開しているところは

決算がいい。即ち、アベノミクス効果が出ているところと出ていないところがある。

5. コンビニエンスストア5社の決算：

- ・“セブンの一人勝ち”の状態。東日本大震災以降、コンビニ全体が良かったが、最近では差が出てきており、セブン以外は決算数字がマイナスである。
- ・いずれも平均日販は下がっているが3位の「ファミマ」以下が2桁（1万円以上）の日販減収となっている。
- ・店舗数については「サークルKサンクス」と「ミニストップ」が「セブン」の出店攻勢で減ってきている。上位3社への店舗集中化が進んでいる。
- ・今やコンビニの数は全国で5万店に達しており、1店当たりの商圏が狭くなっている。
- ・商品粗利益率に関しては“できたてコーヒー”などの新サービスにより各社とも改善している。
- ・下位の「スリーエフ」（横浜）、「ポプラ」（広島）は赤字である。北海道が基盤の「セイコーマート」同様、再編の対象となっている。

6. 2015年2月期の総括：

- ①消費税増税、夏場の天候不順、生鮮（食品）の相場高
- ②増税、消費の二極化対策の巧拙で、業績に差が出た。
- ③既存店の客数減少
- ④首都圏にアベノミクス効果、SMに追い風
- ⑤地方経済の疲弊、実質賃金の目減り
- ⑥GMSの不振続き、業態として正念場に
- ⑦CVSはセブンイレブンの一人勝ち
- ⑧再増税は先延ばしだが、再編機運のうねりがある

7. 2016年2月期のポイント：

- ・既存店ベースの客数の維持・向上
- ・人手不足への対応
- ・計画的な出店・改装
 - 施工業者であるゼネコンとの関係が大事。「何年間で何店舗出す」と（具体的に）言わないと計画通りの店舗建設&出店はできない。
- ・二極化・メリハリ消費へのMD対応
- ・消費税10%への準備
- ・オムニチャンネル戦略
 - 返品やサイズ変更等の顧客の様々な要求に応えられる物流拠点を持たないと成功は難しい。「イオン」の久喜SMSセンターに注目したい。

次に「消費者の現実と変化」と言うタイトルで、①「所得階層の二極化」、②「全国生活保護世帯受給率マップ」、③「中間層向けビジネスが成熟すると格差の拡大が始まる」、④「価格戦略も二極化、中間帯の没落」、⑤上下の落差がある階層性をもった消費市場「クラス消費」、⑥消費の主役になりつつある新保守層の「マイルドヤンキー」、⑦「“リア充”と言う生き方」、⑧フリップ・コトラが命名した「スペンド・シフト＝消費の基準を変える生活者」、⑨「ネット時代の消費者行動を表す5R＝Research(検索・リサーチ)／Reference(紹介)／Relevance(自分事化)／Relationship(つながり)／Reputation(評判形成)」、⑩「消費者が求めているのは・・・“機能”だけでなく“デザイン”／“議論”よりは”物語(ストーリー)“／”個別“よりも”全体の調和“／”論理“でなく”共感“／”まじめ“ではなく”遊び心“／”モノ“より”コト“さらに”生きがい(存在感)“」

⑪「4Pから4C、4Eへ 変わるマーケティング」

と多種多様な観点から消費者の現実と変化について述べた。

⑫最後に「(小売業・卸売業)のあるべき方向性」として

- ・強み・利点を生かした「非顧客」の取り込み→オムニチャンネル時代はチャンス
 - ・買い物の楽しさ・選ぶ楽しさを残す提案力
 - ・生活者の「不」の解消、「未解決」の解決を追求
 - ・ユニバーサルデザイン →誰でも普通に使える商品・サービス
 - ・「メーカーから仕入れたら終わり」、「小売に卸せば終わり」と言う発想からの脱却
 - 新たなビジネス機会を探す努力が必要
- (新規購入後のプロセスで儲けることの模索)
(例)スマホの場合、(ハードを)買った後に課金のあるビジネスモデル

(理事・広報担当 飯田 善明)

相模原商工会議所主催「販売士2級・3級資格更新講習会」

平成27年2月4日(水)および3月14日(土)の2回にわたり、相模原商工会議所主催の「販売士資格更新講習会」の講師を担当させていただきました。

2月4日(水)は、「相模原市立産業会館」で行われ、2級が26名、3級が17名、合計43名の方が参加されました。3月14日(土)は、相模大野の「ユニコムプラザさがみはら」で行われ、2級が41名、3級が33名、合計74名の方が参加され、熱心に受講いただき、資格の更新をされました。

受講者からは、最新の情報を得られてわかりやすかった、5年前とは時代が変わっているの、大変参考になった、といったアンケートのコメントをいただきましたが、今後さらに皆様の役に立つ講習会

にしていきたいと思っています。

(副会長・研修担当 菅原 潤一)



平成27年3月、蒲鉾博物館、地球博物館など見学

さる3月29日(日)に協会の恒例行事となった春のハイキングが実施され、今年は、小田原の名所を訪ねた。この日は、正午に小田原駅改札口に参加者9名が集合。同駅前地下街の「ハルネ」で思い思いの弁当を買ったあと、線路沿いに小田原城に向かった。公園の桜は、まだ咲き始めたばかりだったが、石垣傍の芝生に車座になって昼食をとった。武士の鎧、兜やお姫様の衣装(貸出し)を身に着けた花見客が何人もいて、天守閣に入る石段には行列ができるなど、大変な人出だった。帰り道は、店の並ぶ御堀端通りを歩いて小田原駅に戻った。

箱根登山鉄道に乗り風祭駅で下車し、「鈴廣蒲鉾の里」を訪ねた。蒲鉾博物館では、ガラス越しに蒲鉾作りの職人の作業を見ることができ、また、親子連れなど30人くらいが、指導員の指導の下、蒲鉾作りの実習体験に励んでいた。

男の子も思ったより多かった。「鈴なり市場」の前では、甘酒の無料サービスの他、人力車の無料乗車のサービス(10mほどの距離だが)もあり、周辺は大勢の客で賑わっていた。

そのあと、風祭駅から一つ先の入生田駅で降り、県立生命の星・地球博物館を1時間余り見学した。同館は、地球が出来た過程や現在の仕組み、様々な環境に進出した生物や進化の過程をテーマに、多数の動植物標本や岩石が展示されていた。中でも、数メートルの高さの岩石、火山帯を表示した直径3mの地球儀が回転する姿は迫力満点だった。小田原駅に戻った後、昨年11月にリニューアルオープンした地下街の「ハルネ」を、当協会会員の斎藤彰さん(平塚ラスカ勤務)の案内で見学したあと、5時から、地下街から出てすぐの海鮮居酒屋入船で懇親会を行った。(顧問・山本宣尚)



日本販売士協会による第9回販売士制度表彰において、ソニー学園湘北短期大学が受賞

平成27年6月4日(木)に、エッサム神田ホールにおいて、日本販売士協会平成27年度総会が開催されました。その席上、「第9回販売士制度表彰にかかる被表彰者」として、(学法)ソニー学園湘北短期大学が、大阪市のパナソニックコンシューマーマーケティング株と同時に表彰されました。

平成17年度(2005年)以来、10年間に亘り、3級販売士試験対策の講座を、翌年から2級販売士試験対策の講座を開講し、販売士検定試験に積極的に取り組んでいるのが評価されました。

(副会長・研修担当 菅原 潤一)



3級リテールマーケティング(販売士)検定試験対策 6月直前講習会の報告

平成27年6月21日および6月28日の2日間に亘って、「3級リテールマーケティング(販売士)検定試験対策 6月直前講習会」を、横浜市戸塚区の「フォーラム横浜」で開催しました。

講師は、当協会研修委員会のメンバーのうち、①上田(小売業の類型およびマーチャンダイジング)、②菅原(ストアオペレーション)、③飯田(マーケティング)および④佐藤(販売・経営管理および模

擬問題リーダー)各氏が担当しました。今回、初めての試みとして、2日目の午後には、神奈川販売士協会オリジナルの公開模擬試験を行いました。多くの参加者が、講習会参加理由にもあげていただき、概ね好意的な評価をいただいたようです。急なキャンセルもありましたが、講習会および模擬試験の参加が3名、公開模擬試験のみの参加が3名で、

合計6名の参加でしたが、7月11日の、第76回

3級試験に向けて、熱心に聴講されていました。

(副会長・研修担当 菅原 潤一)



賑わいの「グルメフェスタ 2015in あつぎ」

「かながわグルメフェスタ 2015in あつぎ」が4月25・26日の2日間にわたって厚木中央公園で開催され、神奈川県内ナンバーワングルメが決定した。2日間を通して約19万7千人(1日目=約9万4千人、2日目=約10万3千人)が来場し、食の祭典は盛況のうちに幕を閉じた。昨年までは「かながわフードバトル」として、熾烈な戦いを繰り広げていた同大会。今年は、「バトル」よりも「おもてなし」のイメージをということで、「グルメフェスタ」と名称を変更し、28の店舗が自慢の一品を競った。来場者がお好みの料理を食べ終わってから投票所に向かい、自分の気に入ったメニューに置かれた缶に箸を入れて投票。最後に、その重さで順位を決定する。2008年に厚木市商店会連合会の若手チームによって企画されたこのイベント。当初はB-1グラン

今後の課題としては、過去の人気イベントに固執することなく、時代のニーズに合ったイベント設計が求められており、おもてなしの心を第一に観光客誘客や中心市街地活性化を担うイベントを継続していくことで、まちおこしをさらに盛り上げていくこと。街を回ってもらい、

プリアに出場することを目標に、その前哨戦として厚木公園(通称はとぼっぼ公園)で行われていた。最初は、参加店舗を探し回り、16店舗からのスタートだった。主催している実行委員会には市長をはじめ、厚木商工会議所青年部、厚木青年会議所などがメンバーに名を連ね、大会規模は年々拡大して、今年は市内を中心に60の協賛企業が集まった。湘南名物茅ヶ崎メンチ、厚木チーズつくね、三崎港まぐろトロちまき、湯河原のやきそば、牛すじ湘南やきそば、大和名物やわかホルモン炒め、自然薯揚げ、湘南こっからあげなどが出店し、自慢の味を競い合いあった。初日の中間発表で1位だった平塚市の「湘南こっからあげ」が2日目も票を伸ばし、ゴールドグランプリに輝きました。特別賞は厚木市の「備長炭焼厚木チーズつくね」が受賞した。

街を知ってもらおう。それによって、今回のイベントだけで終わらせることなく、もう一度厚木に来てもらえるようにすることが大切です。

(理事・企画担当 鹿又 和弘)



新任理事からの一言

今般、神奈川販売士協会(以下「神奈販」)の理事に就任した飯田善明です。神奈販には2011年3月に入会しました。谷口会長、大島前理事から日販協の登録講師の講演会&授与式の会場で勧誘を受けました。開催日は東日本大震災のあった2011年3月11日で小生にとり非常に忘れ難い出来事になりました。日販協の「販売士」6月号巻頭で谷口会長が触れて

いるように、神奈販の発足時(2004年5月)は87名の参加があったとの事ですが、残念ながら往時の勢いはございません、出身の総合商社で培った人脈作り、積極性を活かし、神奈販の業容拡大(会員数の増加、認知度向上、収入増等)、微力ながら貢献したいと思っております。会員皆様の倍旧のご支援、ご協力をお願いする次第です。

販売士・かながわ

今年度より、神奈川販売士協会の理事に就任致しました 佐藤浩史（さとうひろし）と申します。

販売士受験対策研究会および講習会を通じて、一人でも多くの販売士合格者を輩出し、そして、一人でも多くの人に神奈川販売士協会に入会してもらえよう、活動していきたいと思っております。

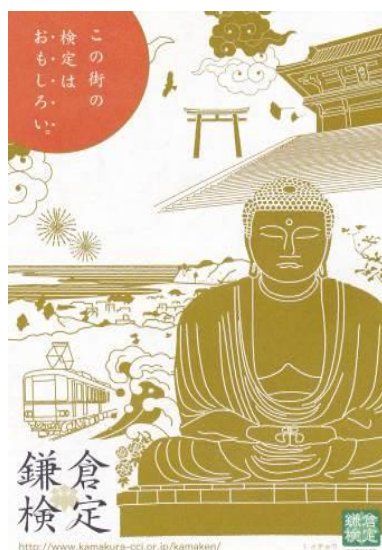
微力ではございますが、神奈川販売士協会のさらなる発展に寄与できるよう努力してまいりますので、会員の皆様の一層のご支援、ご協力、ご指導をお願い申し上げます。

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「らくらく連絡網」メーリングリストを通じて、迅速に連絡したいと考えています。会員のうち、まだ多くの方が未登録となっております。

是非共、下記に空メールを送付していただき、登録をお願いします。

空メールの宛先：59089117@ra9.jp



— 編集後記 —

6月28日、当協会27番目の各地協会となります東海販売士協会の設立総会が、名古屋都市センター 谷口会長と出席して来ました。日本販売士協会の大島会長、岩間専務理事をはじめ、地元の岡崎商工会議所や各地販売士協会などからもご来賓の方々を迎え、華々しい雰囲気での設立総会でした。総会は、役員を選任など、5つの議案を滞りなく終え、続いて、日本販売士協会 大島会長の来賓ご挨拶。大島会長は、お祝いの言葉とともに、東海販売士協会の、地元商工会議所との連携による活発な活動をされることへの期待、などをお話されました。その後、登録講師で中小企業診断士としてご活躍の橋本 泉先生より、「これからの販売士像について」と題しての、基調講演が行われました。緊張と期待の混ざりあう会場内であって、出席者ひとりひとりに丁寧に対応されていた役員の方々は、これまでは設立準備委員として奔走され、これからは理事としてご活躍されます。何と云ってもその晴れやかな表情が、とても印象的でした。各地販売士協会は、設立35年を越える協会から、1周年を迎えた滋賀県販売士協会、そして一番フレッシュな東海販売士協会。登録講師の交流はもとより、各地協会同士の交流や情報交換なども、神奈川販売士協会は積極的に行っていきたいと考えておりますので神奈川方面へお出かけの際にはお声かけ宜しくお願い致します。

... 協会事務局 〒230-1211 平塚市ふじみ野 2-2-5 谷口雅春方

Tel/FAX : 0463-58-8140 E-mail : taniguch@wonder.ocn.ne.jp

◆ 編集担当・鹿又和弘 [携帯] 090-7720-4478 E-mail kano0711.jp@yahoo.co.jp