



「新たな飛躍を！」

会長 菅原 潤一



新年明けましておめでとうございます！

思い返せば、昨年2025年も、色々な活動を行ってきました。中でも、「販売士育成・資質向上事業」として、「販売士 テキスト&問題集」を1級から3級まで刊行できたことは特筆すべきかと思います。2020年4月に、「販売士3級テキスト&問題集」を発行しましたが、公式ハンドブックの改訂に伴い、「販売士3級テキスト&問題集」（改訂版）を2024年12月に発行しましたが、3級にとどまらず、ということで、「2級テキスト&問題集」を2025年3月に、そして「1級テキスト&問題集」を5月に発行する運びとなりました。

2004年の協会設立以降、販売士問題研究会を中心に「直前講習会」、その後「直前」ではなく、「受験対策講習会」を続けてきたお陰で、その都度用意した講習会のレジメがこれらの本の土台となっています。昨年、全国の4月～9月の受験者数が発表された折、前年同期比で1級は29.6%増でしたが、その要因の一つに、神奈川県販売士協会の「1級テキスト&問題集」が好評なことが考えられるとのコメントをX上で投稿いただきましたが、嬉しい限りです。ただ、残念ながら、ここ数年の「リテールマーケティング（販売士）検定試験の受験者・合格率等データ」をみると、減少傾向は変わっていません。危機感を持たざるを得ないと思います。

また「販売士親睦・交流事業」の一環として、「モトスミ・プレーメン通り商店街」視察ツアーを3月に行いました。年度末の平日で参加者は限定的でしたが、伊藤理事長自らご説明もいただき、有意義な視察を行うことが出来ました。

そういう中、協会としては、今後さらに新たな取り組みにもチャレンジしていきたいと考えています。新しい年を迎えて、今までの企画委員会を見直し、新たに若手メンバーにも加わっていただき、新体制で立ち上げる所存です。斬新なアイデアを期待しています。

昨年20周年を記念して作成した「20年の歩み」に、会員の野崎さんから、「ネーミングの力（改名による更なる発展を）」と題して、「販売士協会」の名前の変更の提言をいただきましたが、今後検討したいと思っています。

また、全国レベルで「みんなの販売士」という10代、20代の集まりも始まっていますが、見習って、若手の更なる勧誘を図っていきたくと思っています。併せて、現在会員になるためには、販売士の資格が必要要件になっていますが、販売士の資格をお持ちでない方や今後販売士の資格取得を考えておられる方の参加についても、議論していければ、と思っています。

会員の皆様の忌憚のないご意見をお待ちしています。

変化を捉え、地域と共に歩む一年に

顧問 柳瀬 敦

((一社)神奈川県商工会議所連合会 専務理事)



謹んで新春のお慶びを申し上げます。会員の皆様におかれましては、健やかに新年を迎えられたことと心よりお祝い申し上げます。

さて、昨今の小売・流通業界は、デジタル技術の進展やECサイトの普及などの消費行動の多様化により、大きな転換期にあります。販売士の皆様には、単なる商品の提供にとどまらず、お客様の潜在的なニーズを汲み取り、新たな価値を創造する「真のプロフェッショナル」としての役割がこれまで以上に求められています。

神奈川県は約1年後に「国際園芸博覧会」(GREEN×EXPO2027)の開催が予定されていますが、様々な流通、消費活動が想定される中、皆様のご協力により、是非とも成功させ、地域経済の発展に寄与していただくことを期待しています。

結びに、本年が皆様にとって飛躍の年となりますよう祈念いたしまして、新年の挨拶とさせていただきます。

新年を迎えて

顧問 谷口 雅春



新年あけましておめでとうございます。

会員の皆様におかれましては、健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

さて、私の住む平塚市では、今、街の景色が大きく変わろうとしています。長年地域を支えてきた日産自動車の工場再編や、昔ながらの路面店が姿を消し、大型商業施設へ集約されていく様子を目の当たりにする日々です。こうした環境の変化は、決して平塚市に限ったことではなく、皆様がお住まいの地域や、私たちを取り巻く業界全体にも共通する課題ではないでしょうか。

いつの時代も、変化は新しい可能性を運んでくるものです。その変化を「新しい形へ進化するチャンス」として、しなやかに受け入れていくことだと思えます。当協会の中心となって活動されている会員の方は働き盛りの50代、60代のみなさんです。みなさんの豊かな経験と柔軟な行動力が、協会を発展させる原動力となります。知恵を出し合い、協力し合ってこの変化を乗り越えていかれることを期待しています。

みなさんの手によって、ますます活気ある協会となるよう、本年も変わらぬご協力をお願い申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。

「2025 年度各地販売士協会懇談会」報告

さる 12 月 4 日（木）、日本販売士協会主催
「2025 年度各地販売士協会懇談会」がエッセ
ム神田ホール 2 号館にて開催されました。会
場およびオンラインを合わせ、日販協ならび
に各地協会の役員ら 40 名が参加。大島会長に
よる開会挨拶に続き、検定試験制度の改正、
産学連携の活動報告、そして日販協の事業展
開について活発な情報共有が行われました。



◆リテールマーケティング検定試験制度見直し

日本商工会議所の木内事業部長より、時代に
即した試験内容への見直しについて説明があ
りました。受験者の負担軽減と学習効率向上の
ため、全級で試験科目を 5 科目から「4 科目」
へ整理・統合。これに伴い配点や問題数も変更
されます。（日本商工会議所より広報予定）

◆産学連携、若手コミュニティの活動報告

次世代の販売士育成を担う現場から、熱意あ
る報告が行われました。

・日本大学商学部 岸本ゼミ

将来の販売士候補育成に向けた活動を発表
者 星美音さんから 2 例紹介されました。11
月 15 日にイオンモール浦和美園で初開催され
た高校生向け「リテールマーケティング・コ
ンテスト」では、商業高校 4 校がクイズ形式

で専門知識を競いました。また、11 月 22 日
には水戸商業高校と共同で中学生向けに
「QUEST」を実施。「みかんの赤いネット」や
「コンビニの照明」の秘密など、日常の商業
の工夫を問うクイズを通じ、中学生の知的好
奇心と商業への関心を深めました。



・「みんなの販売士」

日販協では 10・20 代の若手販売士を対象に、
初のオンラインコミュニティ「みんなの販売
士」（略称：みんな販）を設立。設立に携わった山
城朱里さんから報告がありました。「雑談」「イ
ベント」「学習」「ニュース」の 4 本柱で運営さ
れ、現在 8 名が参加。11 月には初のオンライン
交流会を開催し、将来的には地域協会との連携
や地域支部の設立も視野に入れています。



◆日本販売士協会の事業報告

高山専務理事より、2025年度（4月～11月末）の事業活動報告が行われました。日販協では「販売士学習者・受験者の掘り起こし」「各地販売士協会の活性化」「販売士の資質向上、登録講師の活躍推進」を3本柱に掲げ、精力的に活動しています。

・販売士学習者・受験者の掘り起こし

大学連携講座等を推進し、11月末時点で17校50回と前年度を上回るペースで実施。上半期の受験者数は全級で増加し、特に1級・2級は二桁の伸びを記録している。

・各地販売士協会の活性化支援

「普及振興活動活性化補助金」の上限を増額し、12協会21事業を支援。合格者の各地販売士協会への入会促進策も継続している。

・広報事業の抜本的強化

ラジオ番組「販売士の知恵袋」やクイズ「リテマチャレンジ！」等のメディアミックスを展開。10月からは「リテマ統計速報」等の新情報発信も開始し、公式サイトでの検索順位向上など相乗効果が表れている。

・教育人材の育成

登録講師養成のための研修会（参加者37名）を開催するなど、指導層の拡充にも注力。

◆各地販売士協会の活動報告

主な活動は、次のとおりです。（発表順）

- ・2026年重点テーマ カスハラ、AI（札幌）
- ・(株)叶匠寿庵 本社・寿長生の郷視察（滋賀）
- ・福岡・熊本7大学と連携講座を実施（福岡）
- ・専門学校にて検定&販売講座を開催（盛岡）
- ・北陸信越販売士協会交流会を実施（富山）
- ・バスツアー「視察研修 in 東京」開催（長野）
- ・「リカレント学習会」生成AIを開催（千葉）
- ・販売士パワーアップセミナー開催（東京）

- ・10周年記念講演会・懇親会の開催（東海）

- ・会員相互の研鑽・交流「販売士塾」開催（大阪）

- ・福山商業高校にて販売士検定の授業（福山）

菅原会長からは、神奈川販売士協会2025年活動内容について、報告されました。

活動内容

年月	内 容
2025年1月	会報誌「かながわ」第42号発行 「2025年新春講演会」（17日）
3月	「モトスミ・プレーメン通り商店街」視察ツアー（21日） 「リテールマーケティング テキスト&問題集 2級」刊行
4月	教育機関への講師派遣の継続 日本大学 客付講座に出講
5月	第22回総会・記念講演会および懇親会を開催（18日） 「販売士の知恵袋」（FMアップル）に出演
6月	「販売士テキスト&問題集」（1～3級）の刊行 「販売士2級検定試験対策講習会」を開催（8日）
7月	会報誌「かながわ」第43号発行（ペーパーレス化を実現）
10月	試験合格者への電子メールによる入会案内に参加
11月	流通セミナー（旧 会員発表会）（16日） SC接客ロール・プレイング・コンテストで快挙！
12月	忘年会開催（14日）

各地販売士協会の会員数は減少傾向にあり、全国で約1,000名です。いかにして増やしていくかが共通の課題となっています。

最後に大島会長より、会員の高齢化が進む中、各地販売士協会が相互に交流しノウハウを共有することの重要性が説かれました。特に学校との関係強化や、普及のためのコンクール・表彰制度の充実を通じて、次世代を担う若者の入会を促進していく方針が示されました。今後の活動に向けて、参考にしていきたいと思います。

懇談会終了後には、会場を移して交流懇親会が開かれ、各地販売士協会のみなさんとの交流を深めることができました。

（副会長 大久保浩孝）

[会員サービス充実、会員増強策など意見交換（各地販売士協会懇談会）](#) | [一般社団法人 日本販売士協会](#)

「2025 年度流通セミナー」を開催

11月16日（日）、男女共同参画センター横浜（戸塚区）にて、流通セミナー「流通のリアルとプロの視点。流通の『今』を知る。」を開催しました。

本セミナーは日本販売士協会の後援を受け、昨年までの「会員発表会」を一般公開形式へとリニューアルしたものです。当日は、他地区の販売士協会からの参加者を含め約20名が集まり、今後も定期的・継続的な開催を望む声が寄せられるなど盛況となりました。

講師は、会員の遠山将三氏さん、塩原淳一郎さんが務められました。遠山さんからは「最新のEC戦略と差別化のポイント」、塩原さんからは「異業種連携による地域密着型書店の取り組み」について、それぞれ実体験に基づいた貴重なお話をいただきました。

「ECサイトにおける顧客への提供価値」

1級販売士 遠山 将三

ECサイトは、実店舗に代わる販売チャネルとして拡大を続けており、小売事業者にとって今や不可欠な販路となっている。1994年のAmazonを皮切りに、楽天（1997年）、Yahoo!ショッピング（1999年）が参入し、オンラインショッピングは多様な商品選択・価格競争力・24時間の利便性を提供することで急成長した。2023年にはBtoC市場規模が約24.8兆円に達し、競争は年々激化している。

ECの成長要因は、ポイント制度やスマホ普及による利用拡大、ふるさと納税やクラウドファンディング、フリマアプリなどの参加型サービスの台頭にある。一方、個人情報漏洩や返品対応の煩雑さといった不安要素の解消も課題である。

ECモール（楽天・Amazon・Yahoo!など）は、集客力と信頼性に優れるが、手数料負担や顧客データ制限があり、差別化が難しい。自社ECは自由度と利益率の高さが強みである反面、集客コストと運営スキルが求められる。短期売上を狙うならモール、中長期的な顧客育成・LTV最大化には自社ECが向く。

競合との差別化には、レビュー対策が重要である。レビューは広告とは異なり、利用者の信頼を可視化する資産であり、転換率・アクセス数・リピート率を左右する。さらに、UGC※としての二次活用、顧客の声を分析した商品改善、返品防止など多面的効果を持つ。総じて、ECサイト運営では「顧客体験価値の向上」と「レビューを軸にした信頼形成」が成功の鍵であり、モールと自社ECを戦略的に使い分けることが、持続的成長の最短ルートである。

※UGCとは、User Generated Contentの略で、ユーザーが生成したコンテンツのこと。



「本屋はじめました」

登録講師・1級販売士 塩原 淳一郎



2025年4月に開店した書店「エレベーターブックストア」についてお話をさせていただきます。逆風止まぬ書籍販売という商売ですが、販売

士として失敗できません。とはいえ当店は地元の新聞販売店との協業という形を取っており、リスクは非常に少ないものです。新聞販売店内の3坪ほどのスペースを書店用に確保。棚はDIYでつくり、初期在庫は新刊に加え、関係者から提供いただいた古本も揃えたため、少ない資金で開業できました。

一般的に書店の開業には高いハードルがあったそうです。聞くところによると、まず大手取次と口座を開かねばならず、そのためには多額の自己資金や保証が必要であったとのこと。ただそのようなハードルも今は昔。出版流通の仕組みを改革すべく、小規模資本でも開業可能な仕組みがここ数年で整えられてきています。当店は其中で、大手取次（株）トーハンの開業支援サービス「HONYAL」を活用させていただきました。もし本稿をお読みの皆様が店舗の責任者やバイヤーで、書籍の取り扱いに興味があれば、ぜひトーハンさんに問い合わせをしていただきたいと思います。

書店を開業して最初に気が付いたのは、お客さんや近隣の方から、好意的な反応しかないということです。どんなデータを見ても書店業界の売上は間違いなく下り坂ですが、街にはその存在が求められているのだと実感しました。ま

た、お客さんのなかにはとんでもない本好きや、デザイナー、小説家、漫画家などがいらっしゃいます。地元こんなに個性豊かな方々がいたのかと驚きました。また、当店は駄菓子も扱っており、平日の主要顧客は小学生たちです。彼らも「潰れたら困るから」とよく考えたら失礼な言葉とともに、ポスターを作ってくれたり、友達を連れてきたりしてくれます。

駄菓子やコロコロコミックを買って、思い思いに時を過ごしています。書籍小売は薄利多売で、3坪のお店がその販売だけで得られる利益はなかなか厳しいものがあります。ただ、書店にまつわるコミュニケーションは、他では得難いものであるということが開業によってわかりました。その面白さを何か他の形にして提供していくことで、書店、ひいては小売店が街に必要とされ、輝く術が見つかっていくのではないかと考えております。



[HONYAL | 神奈川県・横浜市「エレベーターブックストア」2025年4月13日（日）オープン](#)

それぞれの最前線

—会員のみなさんからの近況報告

会報では、会員のみなさんの活動を紹介してまいります。本号では、商店街の発展に向けて支援活動に永く従事され、「商店街学会」理事も務められている樋代さん、販売の第一線で活躍されているソムリエでもある吉野さん、お二人から近況を寄稿いただきました。

特に、吉野さんは、さる11月10日開催の「SC接客ロールプレイングコンテスト関東・甲信越大会（食品・飲酒・サービス部門）」に出場され、3位入賞を果たされました。（おめでとうございます！）

注）ただ、ご本人は、優勝および全国大会への参加を目指しておられ、とても悔しがっておられました。

「商店街を支援しています！」



私は、2015年より神奈川県産業労働局中小企業部商業流通課からの委託にて商店街活性化コーディネーター、アドバイザー業務を拝命致しております。具体的には、大神商店会（横浜市神奈川区）と金沢文庫西口商店会（横浜市金沢区）の活性化支援を行っております。神奈川県内の商店街も多く地域と同様に大変厳しい運営状況にありますが、その中においても、やる気と知恵と行動力を持って、一つ一つの課題を乗り越えて頑張っている商店街です。

そのような商店街にご縁あって接することによって、私自身も勇気づけられて支援に力が入っている日々でございます。現場での支援においては、若き頃に学んだ販売士としての知識と流通業界での実務経験が活かしていることは、言

うまでもありません。

また、今年の春に「一般社団法人商店街学会」の設立に関わることをご縁を頂き、神奈川・東京を中心とした元気な商店街やそのイベントを訪問し共に学び、成長する地域のまちづくりを模索しております。その一端として、まさに移動式個店であるキッチンカーのネットワークを構築しつつ、その支援も行っております。



グルメ・ピクニック（鶴見花月園公園）

今後につきましても、今までの経験と新たな知識の習得に努め、少しでも商業流通の活性化にお役に立てればと考えている次第です。

（理事 樋代 佳一）

[大神商店会について | 大神ナビ](#)

[金沢文庫西口商店会 - bunko-nishiguchi ページ!](#)

「接客ロールプレイングコンテストに臨んで」

物事にはお作法というものがある。ビジネスの現場でもお作法を知らないと恥ずかしい思いをする。であるから、基本のき、すなわちビジネスの現場で役立つお作法を学べる販売士資格に挑戦して欲しい。そして学びを通して身に着けた正しい知識を実際の行動に移すことで、お作法として機能することにつながり、そうではない人と比べ大きなアドバンテージになる。と学生たちに説くのは、毎年登壇している大学での寄付講座における私だ。

2024年、2025年の2度に渡り、トレッサ横浜代表として「接客ロールプレイング関東・甲信越大会」(主催:(一社)日本ショッピングセンター協会)に出場する機会に恵まれた。



ロールプレイング中の吉野さん

学生時代の百貨店におけるアルバイトを含めれば、私が接客に携わった期間は優に30年を超える。特段の準備はなくとも、いつも通りにやれば大丈夫だろう。そう高を括り臨んだ2024年地区大会は、惨敗に終わった。そして迎えた2025年。トレッサ横浜では「特訓会」と呼ばれる基礎からの学び直しの機会をいただいた。2024年コンテスト時の講評が細かく記された「アドバイスシート」に基づき、トレッサ横浜付の接客教育専門コンサルタント、お客様役の俳優と共に本

番さながらのシチュエーションで行う勉強会だ。自身では出来ていると思い込んでいた基礎部分、すなわち「お作法」の立て直し作業。学生たちに縷々説き続けてきたことが、自身では出来ていなかったのではないか。立ち姿勢、歩き方、表情、話し方、細かな所作など、数え切れない程の指摘を受けながら、始まってから10分で汗が噴き出る程のトレーニング。お客様との会話は得意と思っていたが、実は相手の本質に迫って行こうとする作業=ニーズの探り出しは、とても苦手でサラリと避けて通ろうとしている、という事実の気付き。思い込みではなく、自身の姿を客観視しながら「お作法」を正しく学び、体現して初めて大きなアドバンテージになる、ということに改めて気付くための貴重な機会でもあった。そして挑戦する姿勢を失わず、私は常にその先を目指していくつもりだ。(会員 吉野 史紀)



編集部からご参考までに。

SCビジネスフェア2026は、間もなく開催されます。以下のサイトを参照ください。

[SCビジネスフェア2026 出会い、発見、チャンス、そして未来へ。](#)

「東海販売士協会 10 周年記念式典」に参加

さる7月19日（土）、東海販売士協会の創立10周年記念式典が、名古屋で行われ、齋藤監事と共に参加した。来賓の日本販売士協会の大島会長、高山専務理事を始め、東京、大阪、千葉、富山、滋賀県、福山の各販売士協会からの参加もあり、総勢50名の盛会となった。

東海販売士協会の賛助会員である（株）タスクールPlusの渡邊代表取締役より基調講演があり、その後懇親会が行われた。タスクールでは、コワーキングスペースを再定義し、コミュニティ型ビジネスの拠点、多様な業態の利用者間の交流、活発なイベント開催およびビジネスチャンスの創出を目指しているとのこと。また、多様な協業事例も紹介された。

東海販売士協会では、毎月会員向けに無料セミナー、商工会議所連携、それに伴う講師派遣またメッセナゴヤ出展、といったユニークな取り組みもされている。（会長 菅原 潤一）



2025 年忘年会を開催

さる12月14日（日）に、「くるみ堂 横浜店」（食ベログ HQT レストラン 2025）において、2025年の忘年会を行いました。

当日は12名の会員の方が参加し、美味しい料理と飲み物を楽しみながら、会員交流を深め、大変有意義な時間を過ごすことができました。これもひとえに皆様のご協力あつてのことと感謝申し上げます。今回の忘年会で得たリフレッシュとチームワークを糧に、一層邁進してまいりましょう。



（会員 鹿又 和弘）

新入会員紹介



上塘 裕三さん

皆様はじめまして。この度、入会させていただきました「上塘裕三」と申します。私の苗字「上塘」は見慣れないかとおもいます。「かみとも」と呼んでいただいております。鹿児島県出身です。私は 2024 年中小企業診断士登録し、2025 年に独立開業しました。現在、売上高アップや事業再生、事業承継を中心に支援させていただいております。販売士 1 級取得を目指したのは、小売・流通業界の実務知識を学ぶことで、より専門的で実践的な支援が可能になり、中小企業診断士としての活動の幅を拡げられると考えたからです。しかし、実務経験等足りないことも多いため皆様から多くを学ばせていただきたいと考えております。趣味はサッカーや野球、ラグビーなど「日本代表」を応援することです。今後ともよろしく願いいたします。

投稿の募集

神奈川販売士協会では、会員の皆様からの投稿を募集しています。いつでも歓迎いたしますので、会報誌事務局までお送りください。

- ・ テーマ：小売・流通業、販売士に関することなど自由
- ・ 文字数：500～2,000 字程度（テキスト形式）
- ・ 写真：1～3 枚程度（jpeg、png 等の画像ファイル）

提出先 info@kanagawa-hanbaishi.com



編集後記

新年おめでとうございます。「流通セミナー」の記事から、登壇者お二人のお話に触れ、改めて「学び」の重要性を実感いたしました。本年も講演会やセミナーを通じて、会員の皆様の交流と学びの場を提供する予定であります。

昨年、会報誌を電子媒体（PDF）へ移行致しましたが、さらに、会員の皆様に「読んでよかった」と魅力的なコンテンツを掲載していきたいと思っております。

私事ですが、今年は販売士 1 級合格を目標に掲げました。困難な道のりであることは承知しておりますが、決して諦めず、資格取得に向けて取り組んでまいります。

皆様にとってこの一年が、笑顔と活力に満ちた素晴らしいものとなりますよう心よりお祈り申し上げます。

（会員 鹿又 和弘）

協会事務局 〒247-0006 横浜市栄区笠間 3-45 1-1004 菅原 潤一方

Tel/FAX : 045-896-0183

E-mail : info@kanagawa-hanbaishi.com

ホームページ : <https://www.kanagawa-hanbaishi.com/>



@KARSS_INSTA