

日本販売士協会 オンライン懇談会

高校への販売士教育導入の可能性

2022年7月28日（木） 16：15～16：30

オンライン（Zoom）開催

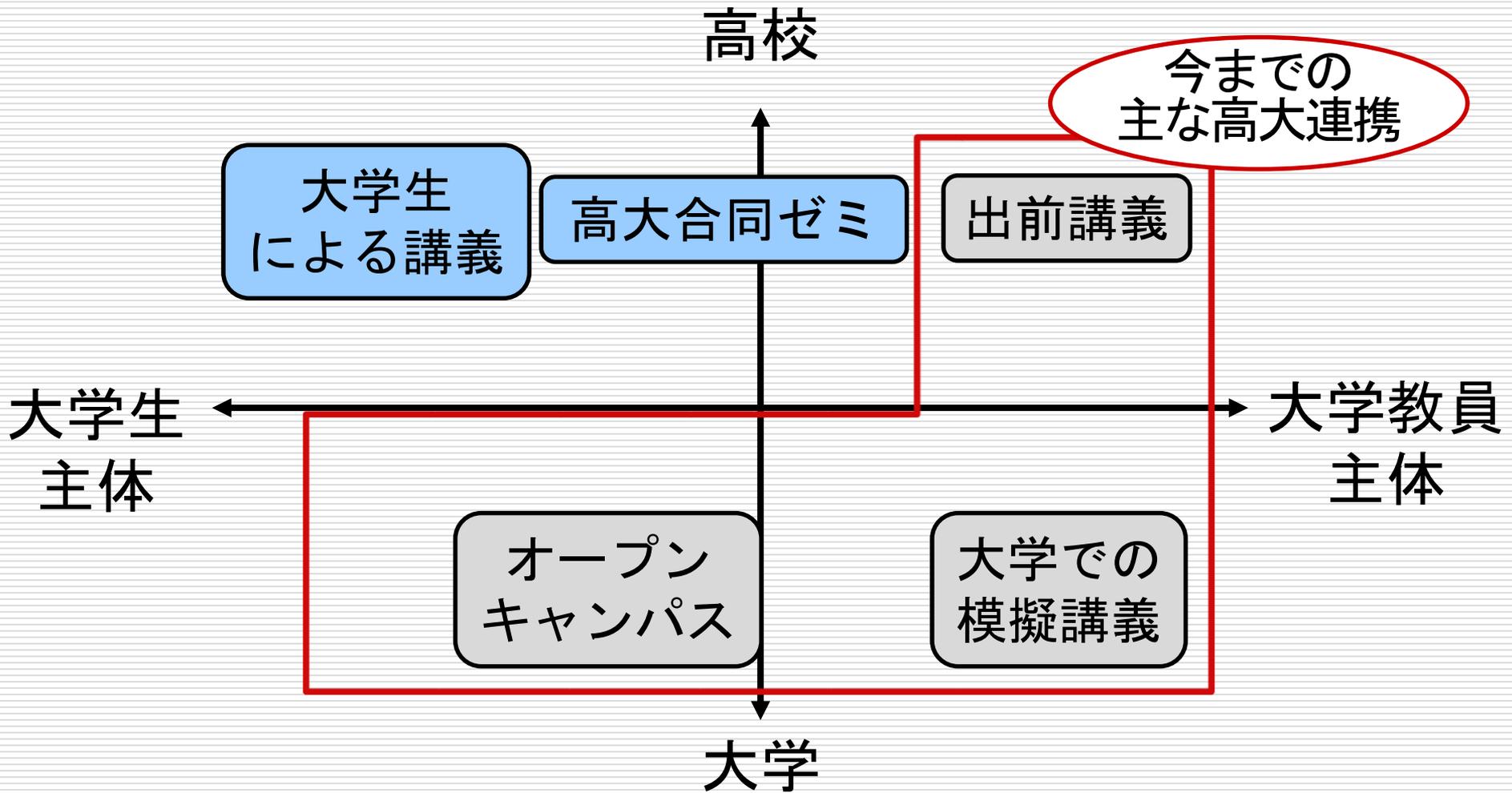
日本販売士協会参与・登録講師
岸本徹也（日本大学商学部）

本日の報告内容

- 大学生による販売士講座
 - 大学生が商業高校生に講義する
- リテールマーケティング・コンテスト
 - 販売士の試験問題をクイズ形式にした出題を、商業高校生がチームで競い合う

販売士を学ぶことの面白さを共有したい！

大学生による販売士講座 高大連携の現状 (1)



小山・赤木 (2003)、藤野 (2004)、竹内 (2008)、高崎経済大学産業研究所 (2013)、増田・須田 (2014)

高校の非日常的授業形式

高大合同ゼミ

大学生

大学教員

大学生が
モデル化
されやすい

大学生による
講義

高校や大学での
模擬講義

高校の日常的授業形式

2011年～2012年：長岡大学 経済経営学部

- ・長岡商業高校
- ・新発田商業高校

2014年～2019年：流通科学大学 商学部

- ・岡山南高校

2020年～現在：日本大学 商学部

- ・岡山南高校（オンライン）

大学生による販売士講座 長岡商業高校



大学生による販売士講座 岡山南高校



- 3年生の課題研究「販売実習」の授業において、**リテールマーケティング(販売士)検定試験**の試験内容の**学習・受験**を行っている
- この授業は、**将来販売業へ携わりたい**と考える生徒が選択し、検定で得た知識を、地元スーパーやホームセンターでの**販売実習に役立てている**
- **2014年度以降**、流通科学大学（兵庫県神戸市）の岸本ゼミの**学生が講師を務める対策講座**が実施されている

大学生による販売士講座 岡山南高での取組み②

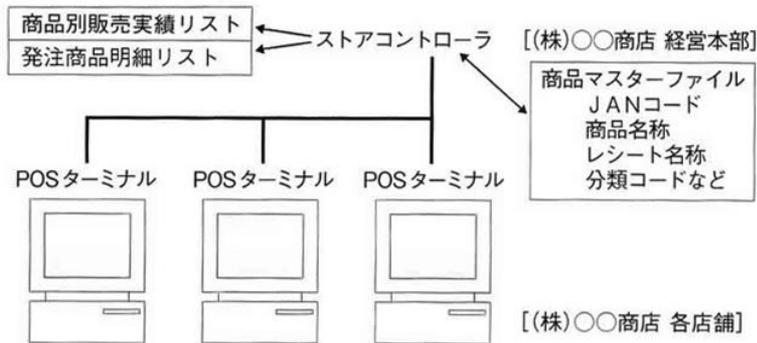
□ 販売士（リテールマーケティング）の授業プログラム

	授業内容	配布資料
第1回目 (5月10日)	販売士の全体像、 小売業の種類①	講座資料、 演習問題、一問一答
第2回目 (5月31日)	小売業の種類②	演習問題、一問一答
第3回目 (6月7日)	マーチャンダイジング	演習問題、一問一答 模擬問題（昨年度）
第4回目 (6月14日)	ストアオペレーション	演習問題、一問一答
第5回目 (6月21日)	販売経営管理、クイズ大会	演習問題、一問一答 模擬問題（今年度）

高校生：24名

□ 講義で用いた手作りテキスト

POSシステムの仕組み



【ギャップのイメージ】



④スーパーマーケット(食料品スーパー)

生鮮食品を中心に品ぞろえした生活に一番身近な小売店。

スーパーには様々な種類があり、スーパーマーケットは「専門スーパー」の部類にある。スーパーマーケットを見る前にまず、専門スーパーとは何かに触れていきます。

特徴】

	取扱商品	面積	販売方法
専門スーパー	衣・食・住のいずれかが 70% を超える品ぞろえ	250㎡以上 (テナスコートぐらゐ)	セルフ

→スーパーマーケット(食料品スーパー) = “食”が70%を超えるスーパー。

特徴】

	仕入れ	価格	地域密着性	コスト
スーパーマーケット	大量	安い	高い	標準化により低い

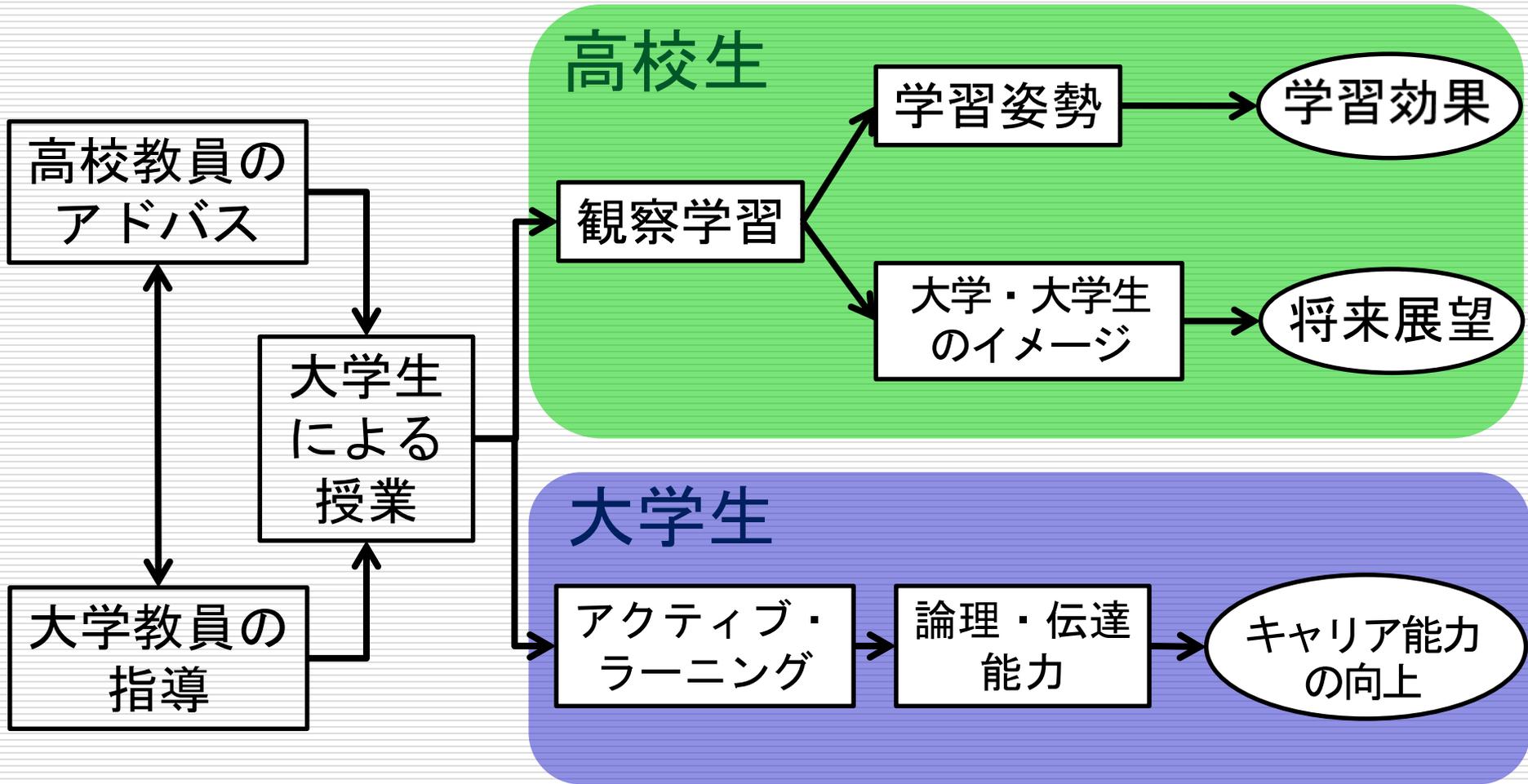
スーパーマーケットは、生鮮食料品を中心とする毎日の食生活に欠かせない食材の提供および外食と家庭内食の中間食を便利に品ぞろえし、セルフサービス方式を主体一括集中レジで精算する部門管理型低マージン・低価格販売の店舗である。

今日でも、完全に全国的チェーン展開を果たしているところはない。ローカル(地域)またはリージョナル(広域)の出店にとどまり、地域密着性の高さが特徴である。

(例)マルナカ

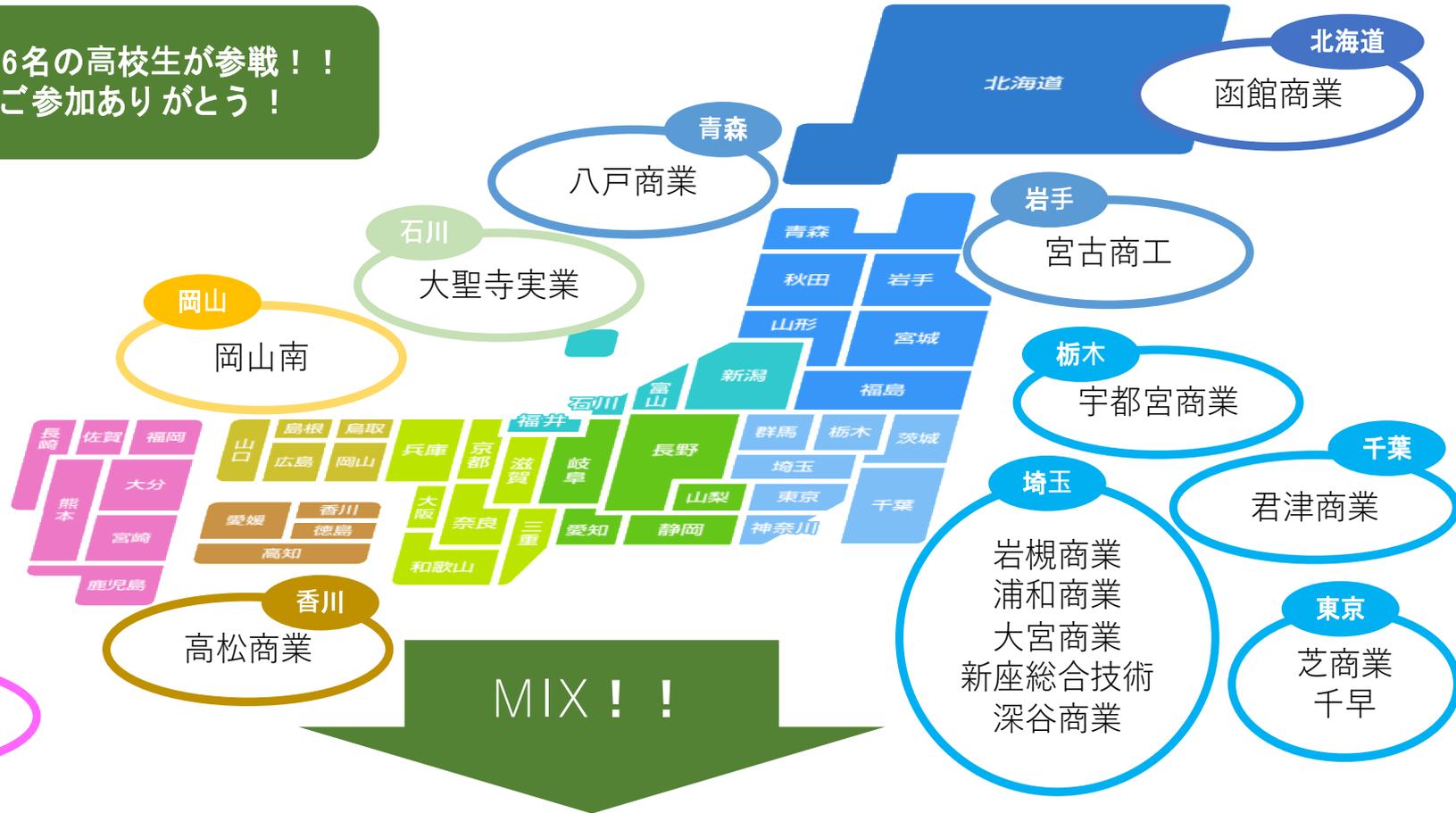


大学生主体の高大連携モデル



リテールマーケティング・コンテスト 参加高校

全国11校、36名の高校生が参戦！！
みなさんご参加ありがとうございます！



1チーム2人×9チーム

クイズ大会の流れ

1.早押しクイズ

チームで相談なし！
(※ローテーションで解答)

問題を出題



答えが分かったら全員宛のチャットに
なんでもいいので打ち込む
(早押しボタンの代わり)



打ち込んだ順に口頭で答える

2.考えてみよう！

チームで相談あり！
(2人で一緒に考えて解答)

問題を出題



ブレイクアウトルームで答えを話し合い
ながら考える



メインルームに戻ってきて
答えをチャットに打ち込む

【設問1】リテコン参加前後の気持ち

	前	後
とても楽しそう (とても楽しかった)	29.4%	58.1%
まあまあ楽しそう (まあまあ楽しかった)	67.6%	41.9%
あまり楽しそうでない (あまり楽しくなかった)	2.9%	0.0%
全く楽しそうでない (全く楽しくなかった)	0.0%	0.0%

前：n=34、後：n=31

【設問2】リテコンが次回あるとしたら・・・

	前	後
ぜひ参加したい	17.6%	38.7%
できれば参加したい	67.6%	48.4%
あまり参加したくない	2.9%	0.0%
絶対参加したくない	5.9%	6.5%
その他	5.9%	6.5%

前：n=34、後：n=31

【設問3】リテコンの意義

	前	後
とても意義がある	32.4%	64.5%
まあまあ意義がある	67.6%	35.5%
あまり意義がない	0.0%	0.0%
全く意義がない	0.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%

前：n=34、後：n=31

【設問7】マーケティングの学習状況

	前	後
かなり勉強を進めている (もっと進めていきたい)	0.0%	41.9%
まあまあ勉強を進めている (まあまあ進めていきたい)	47.1%	54.8%
あまり勉強を進めていない (あまり進める気はない)	41.2%	3.2%
全く勉強を進めていない (全く進める気はない)	11.8%	0.0%
その他	0.0%	0.0%

前：n=34、後：n=31

今後の展開

「リテコンソーシアム in 埼玉」を2022年4月に設立

：日本販売士協会、浦和商業、日本大学商学部岸本ゼミ

- 販売士を商業高校の教育内容と融合させる埼玉発の商業教育モデルの開発（日本商業教育学会の助成研究）
- リテコンの埼玉県での毎年開催と他県での開催
 - リテコン埼玉：第32回埼玉県産業教育フェアにて、令和4年11月12日（土）ソニックシティで開催決定！

販売士を学ぶことの面白さを共有したい！

主要参考文献

小山悦司・赤木恒雄他（2003）「高大連携事業の成果と課題-高校生のためのサマーカレッジ事例報告」『教育学研究紀要』第49巻第1号、145-150頁。

勝野頼彦（2004）『高大連携とは何か-高校教育から見た現状・課題・展望-』学事出版。

金子元久（2007）『大学の教育力-何を教え、学ぶか』（ちくま新書）筑摩書房。

川合宏之（2016）「高大接続の諸問題とキャリア教育再考-児童生徒一人ひとりの勤労観、職業観を育てるキャリア教育とは-」『流通科学大学論集（人間・社会・自然編）』第28巻第2号、1-12頁。

高崎経済大学産業研究所編（2013）『高大連携と能力形成』日本経済評論社。

竹内正興（2008）「高大連携の現状と課題」『大学時報』57（319）、32-35頁。

増田敦・須田心作（2014）「アクティブラーニングを考える（2）-高大連携によるプログラム実践の成果と課題 その1」『札幌大学総合論叢』第37号、43-70頁。

文部科学省「新しい時代にふさわしい高大接続の実現に向けた高等学校教育、大学教育、大学入学者選抜の一体的改革について-すべての若者が夢や目標を芽吹かせ、未来に花開かせるために-」中央教育審議会（平成26年12月22日）。