

寄付講座講師たちの座談会

第1回

日本大学商学部では、2020年から日本販売士協会寄付講座として「リテールマーケティング（販売士）講座」が開講されています。2023年7月3日、同学部の岸本教授をはじめ、同講座にて講義を行った登録講師6名が一堂に会し、座談会を開きました。学生に何を伝えたか、どう伝えていくか、当日の議論をダイジェストでご紹介します。

第1回出席者（順不同・敬称略）岸本徹也（日本大学商学部教授・日本販売士協会参与）、木下浩司（広報委員、東京販売士協会常任理事）、丸橋弘和（神奈川販売士協会）、高橋恭子（郡山販売士会会長）、宮川誠一（千葉商工会議所販売士会副会長）、吉野史紀（神奈川販売士協会）、上澤彰（東京販売士協会常任理事）、青山直樹（日本販売士協会専務理事）

岸本 2020年からの2年間はZoomで、去年は初めて対面できると、3年連続で販売士講座を行うことができました。今年度はお休みして、来年度に再開する予定です。



岸本徹也氏

個々の講師の方とは講義の前後にお話しする機会もあったのですが、講師の方同士は、お知り合いであっても、講座に絞ってのお話はなかなかできていないと思います。

それから、この講座は、販売士の勉強をしながら、それが将来につながる道筋を学生に示せばと思ってやってきましたが、そもそも学生は実務を全然経験していません。販売士の勉強が実務につながると頭でわかって腑に落ちるのか、それらの解決のヒントを得ることができればと、この場を持たせていただきました。

また、販売士のテキストの内容は他の書籍でも学ぼうと思えば学べることも結構多いのではないかと思います。この販売士をどう学生に伝えていくのか。そして、販売士が実務にどう役立つのか。知識を得ることで現実を整理できるのでしょうが、販売士から学んだ理論を実務にどう生かすことができるのか、お尋ねしたいと

思います。

実務は、技術革新が激しい現在、皆さんが就職された頃と変わってきて、さらに今後変わっていくと思います。今の実務の話をして、学生が就職して何年後かには変わっている可能性も大いにあります。学生にどう伝えるのか、ぜひ実務をされている皆さんからお話を伺えればと思います。

高橋 私は農産物の流通と、日常に広告がどう絡んでいるのかという講義をしました。普段は専門学校で教えています。寄付講座のお誘いをいただいたとき



高橋恭子氏

に、どういう形でアプローチしていけばいいのかわかりませんでした。専門学校では資格をとらせるための講義で、目標がはっきりしています。大学の講義は、販売士を知ってもらい、販売士のよさを知ってもらい、上の級を目指す、と複数の目標が考えられます。

販売士の資格はすごくすそ野が広いんです。汎用性があるというか。そういうところを伝えられると、学生さんたちに対してもアピールはできると思います。大学生の方には、どういうよさがあるのか明確にわかるとやりやすいと感

じています。

また、他の方がどういう考え方でやっているかが見えないことが不安材料でした。

吉野 私も最初はどのような講義をしたらいいのか悩みました。学生たちにどのようになってほしいかを決めて、それを中心に販売士としての目線を入れて講



吉野史紀氏

義を構築しました。いろいろな会社を渡り歩いてきて、その中でも販売士の視点で一貫して見ると見えてくることや、きちんと学んでいれば失敗を回避できるといった視点を中心に伝えました。

私は、販売士の資格は武器になるというイメージを持っています。学生たちには1級販売士という武器を使って、これからを見据えて戦える人材になってほしいという思いがとても強くあります。ただ、資格は持っているだけでは無意味で、使い方次第です。

1級販売士試験のための学習では、2、3級に比べると俯瞰的な視点が強まって、外的な要因を見渡すことで利益を上げる力がつくので、そういった事例も伝えています。寄付講座の目的は、最終的に学生たちに1級販売士資格をとってもらいたい。そのための動機づけとなるような講座がいいと思います。

ただ、あくまでも私たちの講義は動機付けでしかなく、そのあと確実に取得に向かわせるような仕組みを作っていないといけません。今までの講義は1回話をして終わり、そこからのフォローアップ体制がもてればいいと思います。

販売士資格の学習は、専門コンサルな、単一的な角度から見ているわけではなくて、総合

的・複合的・多面的に見ています。販売士の資格試験に向けた学習は絶対必要だと思います。あと、販売士が実務に役立つも役立たないも、資格をとった人次第です。どのような場面でどんな武器を取り出すのか、取り出した武器をどのように使うのか、必要な武器をさっと取り出して使えるようトレーニングしないといけません。

また、実務を知らない学生に対して、普段目にしていない具体例を示すことで想像してもらうことは可能です。今の実務のやり方を教える必要はあると思います。歴史を学ぶことと同じで、現在の実務は過去の失敗や成功をブラッシュアップさせて成り立っています。現在の実務はどのような経緯で作られたのか、過去を学ぶことも必要だと思います。

上澤 私は、流通・小売業のチェーン店で30年勤めて販売士をとり、VMDというディスプレイの専任講師として起業したり、ブランディングを教えたりしま



上澤彰氏

した。講座では販売士の中身を通じて、例えば「こんなディスプレイがあります」ではなく「こんな心理的効果があります」と補足を入れながら、わかりやすく説明して興味を持ってもらう。資格取得よりも、小売や販売の仕事はこんなに楽しい、いいことがあるというガイダンスを意識しました。

疑問に思ったことは、販売士が今の時代にマッチしていないところもあるのではないかと。DXや若い方の買物に対応するものが少ないです。日本の人口が半分になると言われる中で、販売の仕事がどういう役割を持つのか、今後の販売のあり方もお話ししました。私

たちがこの業界を盛り上げて、小売業や販売に興味を持ってもらいたいと思います。

販売士が役に立つかどうかはすごく重いテーマです。私が入ったころは販売士で資格手当がもらえましたが、手当がなくなり、販売士をとれとも言われなくなりました。今は小売業が主体でお客様に何かをするよりも、お客様の行動に合わせないといけません。SPAができて、経営企画やマーケティングと結び付けて全体を考える時代になりました。五つの科目全部が今に沿っているかというところもあると思います。大きく変わる時期に来ていると感じています。

企業のニーズに合っていれば、企業は販売士を取れと言うし、学生も、それを取れば企業が雇ってくれるのなら取ります。変わりゆく社会のニーズを取り入れていかないと、メリットがあまりないと思われます。今後は「こういう目的でやる」という核がしっかりしているといいと思います。

岸本 小売や販売の業界は私も研究でお世話になっているので学生に行ってほしいという思いがあります。商業における接客のコミュニケーションは日常生活でも生きて、それは社会の発達を促進につながる。もっと見直されていいと思っています。

丸橋 私はもともと航空業界にいました。講義では、空港での実務や今どきのBOPIS、Buy Online Pick-up In Storeという



丸橋弘和氏

取り組みや、オンラインで買ってスマートロッカーで渡す取り組みを紹介しました。また、七つの習慣の話をしたり、クレドを作ったり、OODAループなど、目先を変え

て興味を持ってもらうようにしました。

今の子は真面目ですが、何のためにやるのか、何の役に立つのかを納得しないとやる気になりません。雑談が重要です。テキストは、ここまでまとまっているものはないと思うので、入口として必要だと思います。メンションされていない内容で言うと、行動経済学みたいなものがあるといいです。

それから、実務を結びつけるということでは、現場ではどうなっているかを伝えればいいと思います。沖縄に来たらどうですか。空港やデパートで実際にどうやっているのを見てもいいのではないのでしょうか。実際のセルフレジや、携帯の顔認証での決済などもご紹介できます。実務を実際に見ることで何か解決できないかというのが私の提案です。

宮川 私が学生的时候には社会に対する漠然とした不安がありました。社会人になったら上司がいますが、いい上司だけじゃないから、学生は自分のスタンスを持っていないと潰される。自分の支えとなる考え方がないと、上司の言うことを全部うのみにすると大変です。



宮川誠一氏

私は流通業に入って販売士の勉強をしました。が、実際になるほどと思ったのは、20年、30年経ってからです。自分で経験して納得したら自分のものになるけれど、勉強しただけでは使えません。リテールマーケティングも、学生は実感がありません。実際にこれはどういうことかと伝えると興味を持ってくれると思います。講師にどんなことを聞きたいかがわかると、われわれもしゃべる内容を変えることができますから、学生が今本当に知りたいことを踏まえた

講座だといっています。

学問はいろいろありますが、リテールマーケティングが一番使えます。売り上げ=客数×客単価。どんなビジネスでもこれがベースだとわかると、議論に入っていきます。実務でこれは結構使えますので、そこを伝えたいですね。

それから、学生さんと企業を結びつける、ある会社の課題に対して学生が考える場があると良いと思います。学生は実社会について知れずし、企業側には学生のリクルートになります。双方のいいところをつないで、リテールマーケティングの発展になると考えています。

木下 登録講師として、販売士をもっといいものだと知って受けてもらいたい、それを生かして活動してもらいたいという思



木下浩司氏

いでいます。20代で販売士を取って大変役立ちました。ものの流れがわかっているかどうかで、仕事の仕方が全然違います。知識があると先方の質問にきちんと回答できて信頼してもらえます。

次のステップとして、販売士を受けたいというときに、日大はTACの講座の補助があるので、そこにすぐつなぐ、もしくは岸本先生の講義のオプションで対策講座をやって受けてもらうところまでつなぐと、日販協の寄付講座ですそ野を広げるといった目的につながると思います。

高橋 毎年10月に開いている「こおりやま産業博」に、去年、専門学校の学生を入れました。商談会で話を聞いて、販売士の知識を生かして学生なりのアドバイスをします。たどたどしいのですが、企業さんはあの年代の子たちが何を考えているのかすごく知りたかったと好

評でした。今年もやる予定です。

木下 講座のオプションとしてつなげるのもいいですね。受講生の中から事前に募集して、希望者だけ参加したら、より学びのプラスになるのではないのでしょうか。合格した先につなげるものがあるといっています。

岸本 販売士のテキストは役立つという意見の一方で、テキストを離れていいという意見があるのも社会では当たり前で、学生が自分に合う意見を取り入れていけばいいのです。ある程度方向性を皆さんで決めておいて、それぞれの思いを学生さんにおつけていただくのが一番いいと思います。

木下 ほかの学校に行くと、大学としてキャリア支援の取り組みをしても、その中に販売士が入っていないので、知名度を上げる活動は必要です。

宮川 リテールマーケティングは伝統的な学問とは違いますが、コンパクトに社会の仕組みがわかって、非常に価値があります。時代の変化とは多少違うところがあるかもしれませんが、大局的に基本的な考え方を学ぶにはいいと思います。

岸本 大学に経営学はありますが、マネジメント論はメーカー中心で小売がない、流通論だとマクロの視点なのでマネジメント論がない。流通分野のマネジメント論はリテールマーケティングで、ちょうど空白部分です。そこは重要だと思っています。この分野は学問としてもあまりメジャーではありませんが、学会として確立して根付くように力を入れていきたい。引き続きご協力をいただければと思います。

座談会第2回の模様を12月号に掲載します。