

発掘インタビュー 活躍する販売士

Vol.30

まいばすけっと株式会社 営業企画部 押野喬彦さん
(1級販売士・FP2級・日商簿記2級)

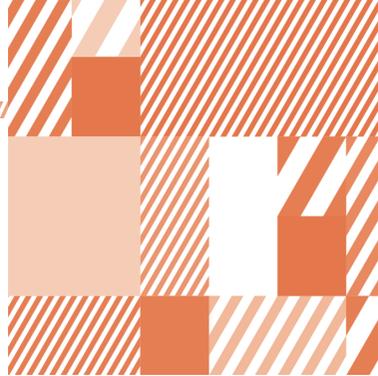
「実は私も販売士」。このシリーズでは、さまざまな分野で活躍する販売士を発掘し、そのリアルな姿に迫ります。第30回は、ホテルマンから転身後、小売業の最前線で多面的に活躍の場を広げている押野さんにお話を伺いました。



最高得点で1級に合格 休暇を活用し短期集中

—今回、販売士1級の試験で最高得点を取られ表彰されたということで、おめでとうございます！ どのように勉強を進められたのですか。

押野 ちょっと私の場合は特殊かもしれませんが。昨年の9月か10月ぐらいだったと思うんですが、会社の長期休暇制度で5・6日、休みを取っていたんです。そこで、せっかくなので何かできないかと思って、販売士の勉強を始めました。なので、勉強期間は1週間ぐらいです。



—1週間!? かなり集中して勉強されたんですね!

押野 そうですね。もう、ほぼ毎日10時間ぐらい勉強しました。ちょうど勤務先が小売業なので、販売士という資格にちょっと関心がありました。また、試験の受験費用に関しては合格したら会社が支給してくれるということもあって受験しました。

—すでに販売士2級までは取得済みでしたか。

押野 ちょうど、その連休の1カ月前に2級に合格していました。だから、その延長でちょっと今度の休みで1級も取ってみようかと。

—そんな短期間に集中して連続で合格したというのは初めて聞きました!

押野 「時間をかけてコツコツ」ってできないタイプなんです(笑)

—3級から順に取られたんですか。

押野 いいえ、2級からです。私は、簿記やFPで2級を、情報処理だったら基本情報処理の資格を持ってるんですけど、3級程度の知識は2級の内容に包括されているものが多いと思って2級から始めました。3級取得にかかる時間や費用をその分2級にかけたほうがいいのか、と。

—小売業だから、社内で他にも販売士取得者がいたり、会社でも推奨されている?

押野 特に周囲で取得者がいたわけではありませんが、現在の会社に入ってから、なんとなく販売士試験の存在を知りまして、何かもっと体系的に勉強できないかと思ったのがきっかけでした。

—ところで販売士1級は登録講師にもチャレンジできることはご存知でしたか。

押野 はい。ちょうど先日、登録講師研修会に申し込んだところです。

—課題の論文でも表彰されちゃうかもしれませんね! 楽しみにしています(笑)

小売の現場から課題解決の担い手へ

—現在のお勤め先は、首都圏中心に躍進中の小売業「まいばすけっと(イオングループ)」ということですが、押野さんはずっと小売業界一筋?

押野 いいえ、新卒でビジネスホテルチェーンで5年ほど働いた後、2019年に今の会社に転職しました。

—ホテル業界と全く違うと思うんですが、なぜ小売業界に転職を。

押野 ホテル業界は勤務環境が特殊で、このままでいいのかと思うところがあって退職しました。その後、福利厚生などがしっかりしている企業、かつ同じ販売・サービス職として自分の経験を活かせる場所として、現在の会社に転職した次第です。

—転職後、現在の会社ではこういった業務に就かれたのですか。

押野 当社に入社したら皆そうですけれど、最初は店舗運営業務です。私は最初、横浜駅の近くの店舗に研修のような形で入りまして、約半年間は店舗の主業務のことを、店舗の従業員さんや直属のトレーナーにあたる上司に教わったりしていました。その後、店長になり、店舗の設備や売上、商品などの管理にも携わりました。店長職は約3年間経験し、次はエリアマネージャーという、10店舗程度まとまったエリアの営業の管理者として働きました。さらにその後、現在の「営業企画部」という部署に異動となっ

た次第です。

——現在の営業企画部ではどのような業務を？

押野 店舗のマニュアルや会社で抱えている課題、営業している店舗に関することなどを全社的に解決できないかという立場で対応する部署になります。

——まさに販売士の知識が活かせるような職場。実際現場で活かしたことはありますか。

押野 体系的に小売業や販売っていうものを学んだことで、目先の業務だけではなく、もっと根本的に「どういうことなんだろう」と考えるようになりましたね。今の部署に異動してからは、特に日経など各種小売のニュースを見るようになりましたが、マーケティングの知識や労務管理、小売業界の動向など販売士で学んだことが、「自分のいる会社はどのような方向性に進んでいくのか」という考え方の基本になったところがあります。

もう一つは、例えば「まちづくり三法」などの法律についても、今まで意識してこなかった部分が、社内の会話で聞こえてきたときに、「確かああいう内容のことだったよな」と捉えられますし、専門的な他部署の話でも「自分の仕事に落とし込めないか？」と考え、試行錯誤するきっかけになっています。

——実際に店舗へ指導やアドバイスに行かれることはあるんですか。

押野 アドバイスに行くというよりは、店舗側から困っていることなどをヒアリングすることが多いです。例えば、「現行こういうオペレーションの手順でやっているけれども、この手順だとこういう問題が発生するのではないか」とか「会社の制度で、営業の仕組みをこう

やって変えられないか」など、こちらから何かをプッシュして指示・指導する立場というよりは、店舗から課題を吸い上げて、マニュアルを変えたりルールを作るような部署なんです。ですから、店舗との関わりは結構大きいですね。

——店舗・現場との関わり方が変わり「相談される立場」になったということですね。今後ですが、何か目標にされていることや将来的な展望はありますか。

押野 販売士の試験で久しぶりに資格取得に挑戦し、勉強習慣がついてきたところなので、次は中小企業診断士や簿記1級などの勉強をしようか…と漠然と考えているところです。また仕事では、やっぱり小売業ってすごく早い段階から経営に携わる仕事だと感じます。私も店長を経験して売上の管理や労務管理などを学んだんですが、さらに広い視野で働きたいという思いもあります。

当社はイオンのグループ企業なので、ホールディングスの本体への出向という選択肢もあります。何かグループ全体に携わるようなキャリアを描きたいというのは漠然と考えていますね。親会社、グループ各社への出向転籍や系列の銀行へという可能性もあります。その中でもっと広い視野で取り組めるような仕事に携わりたいですね。

——今後、公私ともにいろいろな可能性がありそうですね！

押野 はい。家族も養っていかなきゃいけない。3歳の息子が1人おりまして、かわいいらいつも早く帰宅できるように、効率的に働くことを意識しています。家族といる時間というのは非常に大切な時間です。仕事が忙しくなったとしても、可能な限り時間を作って家族で出掛けるような時間を確保できるような将来設計を



したいと思っています。

販売士資格の「価値を高める」提案

——販売士資格の振興に関するご提言があればお聞かせください。

押野 大変僭越ではあるんですが、一つ思ったのは、「科目合格制」はあまり良くないのではないかということです。2級や1級で学ぶ内容やテキストの分量をみたとき、比較的難易度は高い、そんなに易しくはないはず。私自身も例えば簿記2級よりもちょっと難易度高いかな、と思って勉強していました。しかし、ネット試験でいつでも受けることができ「科目合格できる」となると、試験の権威が落ちてしまうというか、ちょっと安く見られてしまうのではないかと思うんです。

——新しい視点でのご意見です。「資格の価値を高める」ということですね！

押野 そうですね。例えば日商簿記検定に関しては3級と2級はネット試験がありますが、1級にはないです。1級は「難易度が高くて年1回しか受けられないような試験」というところで、非常に価値が高いというか…。また、ネット試験だけじゃないので、問題集などもおそらく各社で発行しやすいと思います。受験者が手に取りやすい問題集が増えるというところでも、

販売士試験が広まり認知度も上がるきっかけになるのではないかと、今回試験を受けて思いました。

——その他、販売士協会にも何かご提言はありますか。

押野 協会員同士で集まる場、仕事だけでなくプライベートでも横のつながりができるようなイベントなどがあるといいなと思っています。——今後イベントなどのご案内もあると思います。また、地域ごとに活動している販売士協会もありますので、ぜひHPなどご参照ください。最後に、これから販売士を目指してる方へのアドバイスがあればぜひ！

押野 販売士は学ぶ知識が広範囲。法律や経営に関することや、人事などにも関わる内容も含まれているので、ぜひ、「自分の業種は小売じゃないから関係ない」とかではなくて、活用していただきたいですね。3級でも、仕事に活かせる部分も多いです。自分の体験として、ぜひ多くの方に受験していただきたいと思います。
(了)

取材・執筆

日本販売士協会 広報委員 永田るり子
(1級販売士・登録講師)

日販協からのお知らせ

オンラインセミナーに日本販売士協会登録講師を起用 (CSPA)

一般社団法人クラウドサービス推進機構 (CSPA) は8月7日、日販協登録講師で株式会社ザ本屋さん代表取締役の高橋智信氏を講師に迎え、中小企業ステップアップセミナーをオンラインで開催した。2024年10、11月、25年1月に続く日販協特別協力企画。「街の本屋さんが描く書店の未来 本屋さんに

よる地域教育の推進」をテーマに、地域の教育機関とのつながりが強い書店だからこそできる事業を紹介した。

日販協では、2025年度も引き続き、同セミナーに協力。登録講師の活躍の場を広げ、講演機会の増加や個々の集客力強化等につながることを目指す。