



全部見せます! 「販売士の知恵袋」舞台裏リポート

1級シャインは琴に転生、中の人とカスハラと商店街

「販売士の知恵袋」、今回は第23回から第28回をダイジェストでご紹介します。シャインが販売士1級を取得! Pamさんも生き生きと話に加わり、2年目に入った知恵袋の雰囲気のよさが伝わるかも。また、日本販売士協会は、メインスポンサーとして番組を全面的に支援しています。

●番組概要

番組名 販売士の知恵袋

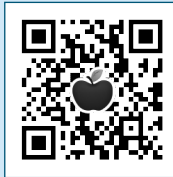
放送日時 毎月第1・第3火曜日 18時~19時 生放送

放送局 FMアップル 76.5MHz

*ListenRadio (リスラジ) で全国どこでも聴取可能

*FMアップル公式YouTubeではスタジオ動画生配信&アーカイブ

*stand.FM、Spotify、Apple Podcast、Amazon Musicでアーカイブ配信



●パーソナリティ

丸子美生子 (まるこ・みおこ)

販売士3級のフリーアナウンサー。会報「販売士」の編集担当、この原稿の執筆担当。元NHKキャスターの経験がラジオで生きている。「販売士+アナウンサー」は唯一の存在かも? 野球の独立リーグの試合では、スコアをつけつつ球場アナウンスで進行を担う。



長澤琴 (ながさわ・こと) / シャイン

この1年の猛勉強が実を結び、3月に販売士1級を取得! 販売の実務経験と1級の知識で番組を支える。委託販売やSNSを活用した販売支援を本格的に始めるべく、4月には開業し、活動名もシャインから長澤琴に変更。販売士で人生が変わる、まさに渦中にある。



🎙️ 3月3日 第23回放送

販売士ハンドブックから、いろいろな「計画」をご紹介します! 実は日常生活で応用できるんです。

ミオ 身につめられた計画があって。棚割。売れ筋のものがたくさん売れるようにしつつ、ほかのものも適度に目につくように。…私のクローゼット棚割できてない! 私に忘れられている服が絶対ある!

シャイン ABCZ分析で一番売上がいいものがA。売上0の忘れてるZ商品はリサイクル

したほうが服のためになるかもね。

Pam 昔、ザ・コンビニってゲームがあったよ。コンビニのオーナーになって、店内のレイアウトを考える。レベルアップすると店を大きくしたり、2号店を出したりできる。近くに学校が建ったらお菓子が売れて、工場を誘致したらお弁当が売れる、交番ができれば万引きが減るとか反映されるの。すごくおもしろかった。販売士の知識があったらいろいろ考えるよね。

シャイン 推し活で大事なのがPDCAサイクル。この月はツアーで出費があるから今月は

控えようと計画する。買いすぎたら反省、改善。交叉比率貢献度分析も役に立つよ！在庫回転率は、そのグッズを眺めたり使ったりする回数。粗利益率は、そのグッズで感じる幸福度。交叉比率が高いものを一等地に置いて、幸せなお部屋づくりができる。

🎙️ 3月17日 第24回放送

ゲスト：東海販売士協会 永田るり子さん

冒頭でシャインから嬉しい報告が。

シャイン 販売士1級、合格しました！

ミオ 1年でここまで駆け上がるとは…。

シャイン 札幌販売士協会の佐藤さんが熱心に教えてくれて。神奈川販売士協会の菅原さんもテキストを送ってくださって、皆様に助けられました。



会報で「活躍する販売士」を連載中の永田るり子さんがZoomでご出演。

ミオ 販売士を取るまで紆余曲折がありましたよね。

永田 勤めていた会社が中小企業診断士資格の通信講座をやることになって、私はそのPR担当になり、Twitter、今のXを活用しました。殿様のキャラクターをアイコンにして、口調も殿様言葉にしました。受験生に「喝！みそカーツ！」って檄を飛ばすキャラでした。そのうち受験生の方に専門的な質問をもらうようになって、上司に相談したら、教えてもらっ

たのが販売士でした。1級を取って、登録講師の研修で東海販売士協会の立ち上げメンバーと出会って、独立にもつながりました。



ミオ 「活躍する販売士」の取材で強く印象に残っている人はいますか？

永田 愛知県の弁護士さん。資格マニアで、当時取得資格が118個、今年2月で269個でした。

シャイン そんなにあるんだ、資格って！

永田 販売士は意外と難しかったそうです。資格って各分野の専門的なことを学ぶので、横断的に学べる資格はあまりない。社会の変化に対応する力がつく、実際に取ってから役に立つ資格だと言っていましたし、私もそう思います。

🎙️ 4月7日 第25回放送

ゲスト：黒千石事業協同組合 常務理事 高田裕司さん

番組がスタートして1年がたちました！新たにスポンサーとなった黒千石事業協同組合が販売している、黒千石大豆の魅力をたっぷりご紹介。

高田 黒千石大豆は小さくて、割ると中が緑色。ポリフェノールが小豆より高く、鉄分はホウレンソウの2倍、3倍。大豆タンパク質も100グラムあたり33グラムと栄養価が高いです。

ミオ BB弾ぐらいのサイズ。わずか50粒から蘇ったそうですね。

高田 1970年代に栽培が途絶えたんです。2001年、残っていた50粒から28粒が発芽



して増えてきました。「黒千石どん」は昔のどん菓子のように、そのまま食べられます。

シャイン お料理にも使えますよね。

高田 キッチンカーで黒千石どんを使った無水カレーも作っています。マグカップに入れてお湯を注げばお茶になります。今売れているのは冷凍の黒千石納豆。

Pam 黒千石納豆は粒が小さくて味が濃い。もう普通の納豆に戻れない。

高田 ワサビと塩で食べるとビールに合います。

シャイン そう、ワサビがいいの！

高田 きなこはスイーツに使ったり、アイスにかけるといいです。お味噌汁に入れるとコクが出ます。

「黒千石をもっと世の中を知ってもらいたい。一人でも多く、おいしさや栄養価を知ってもらいたい」と語った高田常務。イベント出店や通販、菓子店との限定コラボ商品など、さまざまな形で力を尽くしています。

4月21日 第26回放送

ゲスト：札幌販売士協会理事 菅原祐子さん
北海道労働審議会特別委員として、北海道カスタマーハラスメント防止条例の制定に加わっ



た菅原さん。カスハラ対応について解説していただきました。

菅原 勤めていた店がリニューアルした時、客数が増えて対応しきれず、カスハラ・クレームの嵐でした。定年退職しても、そのまま人生を終わるのは悔しい、皆さんに現状を伝えたいと、クレーム講習を始めました。道庁で「店頭の修羅場」と題して講義をしたところ、すぐ道議会の全会一致で北海道カスタマーハラスメント防止条例が可決されました。

琴 リスナーさんは、コールセンターの仕事でカスハラに悩んでいるそうです。

菅原 対応時間に制限を設けるとか、AI対応に切り替えるとか、事業者が考えるべき問題です。ただ、ご本人も大変ですから、気持ちを切り替えるトレーニングをするといいかもしれません。忘れて、他のお客様に笑顔で行く。笑顔は自分自身の気持ちの切り替えにもつながります。ぜひ笑顔のトレーニングをしてみてください。

この日シャインは「長澤琴」として活動すると発表。個人事務所「Link Sound」を開業し、販売士1級の知識と小売業の経験を生かして、

素敵なお品と、作り手の方の思いを世に広めて
いきたいと決意を語りました。

🎙️ 5月5日 第27回放送

ゲスト：東京販売士協会副会長 佐藤英和さん
東京販売士協会は商店街のすぐれた取り組み
を表彰する「商店街表彰事業」を行っています。
商店街は地域のインフラだと語りました。

ミオ 印象的だった商店街を教えてください。

佐藤 前回の「産学連携」というテーマで、経
堂の農大通り商店街は東京農業大学の学生さん
との連携が40年続いて、共同事業もたくさん
あります。巣鴨地藏通り商店街は大学生が
提案した「ガモールマルシェ」という店舗を
出しています。特別賞の代官山商店会は授業
で小学生に商売の仕組みを教えます。自分た
ちでペットボトルのキャップをリサイクルし
た製品を作って、どう売るかを授業でやるん
です。商品の原価や利益をどう計算して売価
をつけるか。チラシ作りで著作権の問題にぶ
つかるなど、法律的な権利も学びます。

琴 小学生に販売士の内容を！

ミオ 代官山商店会にはまた別の取り組みがあ
るそうですね。

佐藤 商店街の防災訓練はよくありますが、訓
練というより、実際の災害時を想定した受け
入れのシミュレーションですね。渋谷区から
は、帰宅困難者が出た場合に数日間受け入れ
てほしいという要請があるのですが、商店会
だけでは対応できません。そこで企業と組み、
イベントの際にお客様がどこに集中してパ
ニックになるか、備蓄品は企業や学校を含め

てどれだけあるか、みんなで見学し、把握し
ておくネットワーク作りをされています。

🎙️ 5月19日 第28回放送

お店での販売促進活動について、琴が解説！

Pam チーズの試食販売で、4カ月熟成の次
に12カ月熟成のチーズを試食したら、やっぱ
り12カ月のほうがおいしくて買った。
1種類だったら買わなかったかもしれない。

琴 店内の販売促進活動は2種類あるの。ポイント
カードやPOP、値引きは非人的活動。人的
販売活動は肌診断とか実演、イベント。試食、
試飲もそうね。この前、黒千石茶の試飲のお
仕事をしました。コツは販売士2級のハンド
ブックにある、購買心理過程の8段階。「ち
きれよひしけま」で覚えましたよ。お客さん
を待ち構えず、作業しながら待つ。

Pam 日本一売る試食の人は、お客さんの目
を見ないのがコツだって言ってた。

琴 1級ではSNS時代の販売促進が取り上げ
られてます。認知度を上げるためにSNSの
活用が大事で、Xの告知を見て試飲会に来て
くれた人もいました。

ミオ 投稿は残って、あとから見られるよね。

琴 試飲会に行けなくても、後日お店で買って
くれるかもしれない。3級から1級まで勉強
して、実際に仕事に役に立ってよかった。

実は6月から、ミオと琴で新番組「ラジオ
deトック」が始まります。2月の販売士の
知恵袋ゲストのコープさっぽろの方と企画した
番組。販売士が思わぬ広がりを見せています！