

みんなの販売士

オンライン交流会

若手販売士が描く“これからの販売”

4月25日、新年度初となるオンライン交流会を実施しました。昨年までは毎月開催していましたが、今年度からは2カ月に1回、より内容の濃いオンライン交流会を開催していく予定です。今回は初参加のメンバーも加わり、大変活気のある交流会となりました。

本会では、生成AIの活用やキッチンカー事業をしている参加者の話、海外向けEC販売など、実務に直結するテーマについて活発な意見交換が行われました。

● 生成AI活用は「効率化」と「思考整理」の両軸へ

生成AIの実践的な活用事例が多数共有されました。英会話学習にChatGPTを活用する事例や、就職活動の履歴書作成時に「文章を出力させる」のではなく「壁打ち相手」として活用する使い方など、AIを思考を深めるツールとして使う姿勢が印象的でした。

また、ECサイトを運営しているメンバーからは、商品画像・説明文・ハッシュタグ作成などをAIで自動化し、業務効率を大幅に向上させる事例も紹介されました。

今では、AIは単なる補助ツールではなく、ビジネスの中核を担う存在になりつつあります。

● 海外EC販売に見る「国別消費行動」の違い

ECサイトを運用しているメンバーからは、Shopify（オンラインストア）を活用した海外向け販売での、台湾・香港

市場を中心とした展開事例が発表されました。

特に興味深かったのは、国別の購買傾向の違いです。中国市場では高単価商品が好まれる一方、韓国市場では低価格かつ美容・健康志向の商品が支持される傾向がみられました。また、台湾・韓国ともに化粧品の需要が高い点も共通していました。

こうしたデータに基づく商品選定と販路設計が、今後の海外販売戦略において重要であることが示唆されました。

● キッチンカー事業の転換と地域密着の価値

2025年4月からキッチンカー事業を行っているメンバーの話では、地域性と親和性の高い商品選定の重要性について話がありました。メンバーが在住している福岡県では「焼き鳥文化」が根強く、地元野菜を活用した商品展開によって、地域貢献という面でも高い評価を得ているとのことでした。

一方で、キッチンカー業界特有の縄張り意識や出店環境の課題など、現場ならではのリアルな問題も共有され、業界理解を深める機会となりました。

● 販売士視点の新たな挑戦

本交流会では、販売士の知識を実社会へ応用する新たな試みも提案がありました。例えば、屋台や祭りにおける「マーケットバスケット分析」の実践やバーチャル空間に小売モデルを構築する構想など、従来の枠にとらわれない発想が共有されました。

また、SNS発信の強化や動画コンテンツ作成の勉強会など、情報発信力を高める取り組みも今後の必要なテーマとして挙げられました。

● 最後に…

今回の交流会では、それぞれの現場経験や実践事例を共有することで、新たな視点や可能性を見出すことができました。生成AIや海外EC、地域密着型ビジネスなど、時代の変化に合わせた柔軟な発想が多く飛び交い、販売士の学びがさまざまな分野で活かされていることを改めて実感する機会となりました。

今後も、若手ならではの自由な発想と実践的な取り組みを大切にしながら、参加者同士の刺激を与え合える交流の場を作っていきたいと思っています。

— 今後のオンライン交流会の日程 —

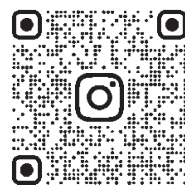
- 6月26日（金） ● 8月28日（金）
- 10月23日（金） ● 12月18日（金）

開催時間…20：00～21：00

みんなの販売士とは…

10代～20代の販売士資格をもっている方やこれから販売士資格を取得・勉強する方が集まれるコミュニティです。

気になる方は、
Instagramで「みんなの販売士」とフォローをして、DMください。



@RETAILMARKETING_OFFICIAL