



販売士所沢

発行 所沢販売士協会
令和 8 年 3 月 31 日

所沢販売士協会は商業従事者の資質向上、能力開発、地区内小売業の健全な発展に寄与しようという大きな目標に向かって事業活動を行っております。

この度、令和 7 年度に実施した事業を会報「販売士所沢」にて、ご報告いたします。

令和 8 年度も充実した事業を実施いたしますので、ぜひご参加ください！

会長挨拶 2026年度 事業に向けて



所沢販売士協会は 3 月の年度末を迎え、予定されておりました研修事業も滞りなく終了する事が出来ました。参加して頂いた会員各位に、改めて感謝申し上げる次第で、私たちそれぞれが業種にこだわらず会員同志の連携を深める事が出来た一年でありました。

当期は先進商業地として横浜界限、とりわけ伊勢佐木町商店街と横浜元町商店街等を視察して参りましたが、参加者はそれぞれの立場から、これからの自社の事業運営に得るものがあったのではと思っております。

さて、小売り流通業界におきましては、急速な電子商取引による決済などへの流れが多くなってきており、私たち販売士協会におきましても、デジタル化の波に遅れないような対応が求められております。

当年度も事業の中核をなすのはセミナーの開催であると位置づけ、会員の資質向上に向けた『流通セミナー』を開催させて頂いたところで、この度は講師の白鳥先生に流通経済、とりわけ「キャッシュレス対応による消費の変化」と題して、講演会を開催させて頂きました。

これからも、協会の主旨役割にご賛同頂ける新規会員の増強を図ると共に、消費者ニーズにあった販売士協会として、その役割を担っていけるよう努力して参る所存です。

所沢販売士協会の更なる発展と、会員事業所様のご繁栄を心より祈念申し上げ、新しい年度に向けてのご挨拶とさせていただきます。

所沢販売士協会 会長 井関雅晴

視察研修会

開催日：令和 7 年 9 月 17 日（水）

場 所：横浜商業施設&商店街

所沢販売士協会 令和 7 年度 視察研修会 in 横浜商業施設&商店街

横浜視察研修では、様々な商業施設や地域を拝見し、大変有意義な時間を過ごさせていただきました。ザ・ヨコハマフロント タワーやシンフォステージのような最新の複合施設は、洗練された空間デザインと利便性の高さに、思わず心惹かれました。細部にまで配慮されたデザインは、快適な時間を提供しようという思いが伝わってくるようでした。

一方で、三溪園の落ち着いたたたずまいや、イセザキモールの親しみやすさ、元町通りの上品な雰囲気、そして活気のある中華街は、それぞれの歴史と文化が、人々を魅了する大きな力になっているのだと感じました。特に、中華街の活気は、歩いているだけで心が躍るような高揚感を得ることができました。

この研修を通じて、最新の商業施設から伝統ある街並みまで、それぞれの良さを肌で感じることができました。今回の貴重な経験を、今後の業務において、お客様お一人おひとりに寄り添ったサービスやご提案に活かしていきたいと考えております。

会員 伊藤葉子



小売業等の流通経済全般のこれからのマーケティング対応顧客生涯価値（LTV）の追求を！

- ・顧客と信頼関係を築くことができ取引きがあるほど、続けば獲得費用を回収することも、継続的な利益を生むこともできる。
- ・1 対 5 の法則…新規顧客獲得のコストは既存顧客維持の 5 倍かかるとされ、既存顧客を維持・拡大することは常に重要なテーマ
- ・顧客の生涯に寄り添う姿勢と聞き、人口減少下で重視すべきことだと！そこから具体的なマーケットとして、グミの成長をテーマに話が進んだ。
 - 1、幸せ感につながる小腹満たし・気分転換ニーズ
 - 2、コスパやタイパにつながる代替ニーズ
 - 3、楽しさにつながるバラエティさ
 - 4、期待感が高まる相次ぐ新商品の登場
 - 5、つながっていることを実感できるコミュニケーションツールと続きました。

また聞きようによっては、真逆に聞こえる、北海道のコンビニ、セイコーマートの独自戦略として、

- 1、あえて非効率な店内調理ホットシェフ
 - 2、パッケージにこだわらない
 - 3、商品開発に顧客の意見は入れない
 - 4、店舗も北海道向け全国は意識しない
- ・全員からのおいしいは狙わない
 - ・意外に簡単なのが企業理念、人の話は聞くものだ、少し頭が柔らかくなったセミナーでした。

会員 吉本 理



歳末情報交換会

開催日：令和7年12月13日（土）
場 所：IRIHAI

埼玉県所沢市の地元中心に精力的に活躍している「所沢販売士協会」が、令和7年12月13日（土）に地元所沢プロペ通り「IRIHAI」にて歳末情報交換会を行いました。

講師に西武グループ掬水亭支配人高橋梨紗氏をお招きし総勢9名が参加。
貴重な意見、近況報告、今後の所沢の発展等々と大変有意義な会となり団結力の強さをを見せていた。

日頃商いをしている者同士なのでこのようにゆっくり時間をとっての意見交換会は本当に貴重であり、なにより、IT時代で背景が変わり進むのが早い昨今、リモートという言葉も普通になってきておりますが、このように顔を合わせして対面で意見を交換するのが本当の「商人=販売士」の原点ではなかろうかと思いました。

人と人との温もりをメンバーひとりひとりが感じ、2026年へ飛躍ある年になるよう誓い新たな結束を深め合った。

会員 坂口智映



【所沢販売士協会事務局】

（有）油屋商店内

〒359-1164 所沢市三ヶ島 3-887-2

TEL：04-2948-2457

携帯（荻野）：090-8103-6038

Mail：ogino-m@jcom.home.ne.jp

Facebook：[Facebook ページはこちら](#)