

リテールマーケティング(販売士)検定試験受験企業に聞く

常に進化する社員であるために。 職場で生きる資格

株式会社ふくや

『リテールマーケティング(販売士)検定試験』は、現場で役立つ販売接客の技術だけでなく、在庫管理からマーケティング、労務・経営管理に至る幅広い知識が身につく流通・小売分野で唯一の公的資格試験です。試験科目は「小売業の類型」「マーチャダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」計5科目で構成され、小売業の基礎知識がバランスよく身につきます。人材育成の一環として取り入れている企業も多く、今回は、実際に販売士資格の取得を人事制度に活用している株式会社ふくやの人事課長 中山徹也さんにお話を伺いました。

—— 仕事内容を教えてください。

現在は人事課の責任者として、人事労務のマネジメントに携わっています。そのなかでも採用や正社員登用等の人材確保と、研修の実施や資格取得支援といった人材育成をメインで担当しています。

—— 人材育成の取り組みについてお聞かせください。

弊社の従業員に対し、階層ごとの研修を実施しています。具体的には、入社後3か月間の新入社員研修や、新任管理職研修、現場のリーダーを対象とした新任評価者に対する研修等です。

他にも、若手社員を対象としたメンター制度*の整備も担当しています。業務をサポートする現場の先輩メンターに加え、他部門の部長を「部長メンター」に設定し、おおよそ3か月に一度、悩みを相談するメンタリングの機会を設け



人事課長 中山徹也さん

るといった取り組みも行っています。

*会社や配属部署における上司とは別に指導・相談役となる先輩社員が新入社員をサポートする制度

—— 最近の人材確保事情についてはいかがですか。

2016年6月に、パート・アルバイト社員に対する正社員登用制度の見直しを行いました。長期安定雇用と安心感を持って日々の業務に取り組んでほしいという観点から対象の幅を拡げ、制度設計を改めました。実際に、制度を更改してから80名ほど正社員に登用した実績がございます。正社員登用には、勤続年数

や出勤率等の様々な要件を設定しておりますが、実は、そこでリテールマーケティング(販売士)検定を活用しています。

—— どのように販売士資格を活用されていますか。

弊社のパート・アルバイト社員を正社員に登用するにあたって、業種団体の主宰する辛子めんたいこ表示・衛生管理士の資格か、3級販売士の資格を取得することを要件としています。弊社の正社員登用のタイミングは年に一度です。正社員を目指している方は、資格取得のため年2回の試験に向けて勉

強に励んでいます。

—— 株式会社ふくやの目指す人材像はどのようなものですか。

弊社の求める人材の方針として、「常に進化する社員」という考え方があります。

この業界は時代の変化の影響を非常に受けやすい業界だと思っています。明太子でいえば、お中元やお歳暮に代表されるフォーマルギフトが昔から定番ですが、最近だとカジュアルなお土産物や、日ごろ口にするお惣菜に明太子が使われるシーンも増えてまいりました。弊社も、コンビニとのコラボによる明太子おにぎりを展開しました。こういった新しい動きをいつでもとれるように、我々が常に進化して時代に適応していかなければならないと思っています。

環境はどんどん変わっていきますから、弊社の社員は、「時代にあわせて自分たちも変わっていかなければいけない」という自覚をもって取り組める人材であってほしいと思っています。そのために自社で資格取得の補助等、自己啓発の支援に取り組んでいます。3級販売士の資格取得は、その土台となりうる知識や心構えなどを身につけられる良い機会と捉えています。

—— 社員の資格取得支援の取り組み内容を教えてください。

弊社では、販売士に限らず支援対象に認定している資格を現時点で150ほど指定しており、試験に合格したら検定料を会社が負担するという形で取り組んでいます。この取り組みは昔から行っているもので、語学や技術系の資

格を含めて業務に関するものを幅広く支援の対象に認定しています。「部下の目標設定に資格を取り入れたい」といった要望に応じて新たに対象を追加することもありますし、その時々の方勢を見つつ、認定対象を検討しながら実施しています。検定試験は結果がはっきりとしている分、がんばりがいがあると思っていますし、この取り組みが社員の資格取得のモチベーションに繋がればと思っています。

—— 販売士という資格はどのような位置づけですか。

3級販売士の資格は、弊社に総合職で入社した社員にとって必須の資格であると思っています。他の試験は自己研鑽や目標達成のために各自取り組んでいるものですが、販売士についてのみ、社員が入社した際に必ず取得することを求めています。認定資格で必須としているものはこの資格だけです。弊社では昭和50年代からこの資格の取得を必須としていたと聞いていますね。

—— 販売士資格がどのように役立っていますか。

総合職で入社した社員は3級販売士の取得が必須であり、パート・アルバイト社員の正社員登用にも要件のひとつとしていることは先ほどご説明した通りです。弊社では早い段階でこの資格を取得してもらっているのも、社員が弊社でしっかり働くにあたっての基礎作り

にこの資格を活用しています。販売士は、弊社で働くうえでの社員としての基礎を形作っている資格であり、今後活



自社の人材育成について語る中山さん

躍してもらおうためのベースとして、この資格があると思っています。

—— 最後にこれから販売士の資格取得へチャレンジする方々へメッセージをお願いします。

この資格は、挑戦する級数によって試験の難易度や学習する範囲も異なりますので、弊社で取得を必須にしている3級についてお話しさせていただきますが、これは小売店で働く上で知っておかなければならない基礎知識が網羅されていると思っています。

その知識をしっかりと身につけ、働く上での基礎固めをして、常に進化していく社員として活躍していくためにも、しっかり勉強して今後のステップアップに繋げていってほしいと思っています。



〈会社概要〉

株式会社ふくや FUKUYA Co.,Ltd.

所在地：福岡市博多区中洲2-6-10
代表者：代表取締役社長 川原武浩
創業：昭和23年10月5日
事業内容：味の明太子の製造・販売 各種食品の卸・小売
URL：https://www.fukuya.com/

第83回

1~3級 リテールマーケティング(販売士)試験

申込
受付中!

リテールマーケティング(販売士)検定試験の合格者には、販売のプロとして「販売士」という称号を付与しており、「流通・小売業界で必須の定番資格」として、社会的にも高い信頼と評価を得ています。受験者は、小売業従事者だけではなく、製造業や卸売業、サービス業、さらには流通業界への就職を目指している学生にまで広がっており、合格者は「販売士」として流通業界の各分野で活躍しています。キャリアアップや就職のために、あなたもぜひチャレンジしてみませんか？

- 試験日：2月20日(水)
- 申込締切：1月18日(金)
- 受験料：1級7,710円、2級5,660円
3級4,120円

