



わが校が取り組む「販売士」育成活動

大阪国際大学 (大阪府枚方市・守口市)

「販売士」育成に熱心に取り組んでいる大学、高校などを紹介する当企画。4回目の今回は、大阪国際大学ビジネス学部の日野 隆生教授 (登録講師) よりご寄稿いただきました。

① 大学概要

学校法人大阪国際学園は、2009年に創立80周年を迎えた幼稚園・中学・高校2校・大学・大学院を擁する総合学園です。

大阪国際大学は、1988年に開学。現在はビジネス学部、現代社会学部は枚方市(写真)、国際コミュニケーション学部、人間科学部、短期大学部は守口市にそれぞれキャンパスがあります。

本学園の建学の精神は「全人教育」であり、これを基礎として、礼節を重んじ、世界に通じる心豊かな人間を育成することを理念としています。

そして大阪国際大学の理念を表すキーワードは「グローバルマインド (造語)」ですが、これは、国際人としての心、精神を表し、このキーワードに基づいて真の国際人を育成しています。

ビジネス学部は、経営デザイン学科と経済ファイナンス学科で構成されていますが、小生が所属する経営デザイン学科のアドミッションポリシーとしては、①将来、企業などの第一線で活躍するビジネスリーダーを目指している人。また、経営者や新規事業を展開したいと考えている人 ②マーケティング、商品企画、広告、販売など広く経営のことに関心を持っている人などを掲げています。

国際人の育成は日本人だけではありません。

特に経営デザイン学科では、中国などの留学生が「経営学」を学んでおり、その中で販売士の資格取得にも積極的に取り組んでいます。



大阪国際大学 枚方キャンパス正門

② 販売士と私の出会い

小生は、大学(経済学部経営学科)2年生の時に、大学主催の日商簿記検定の課外講座(有料)を受講し、仲間と勉強会をしながらゼミは会計学に所属していました。ゼミでの討議や共同論文の発表などは小生の研究心の芽生えとなりましたが、検定試験に合格するためには、大学の講義(会計学など)だけではかきません。このため簿記検定1級受験に備え、専門学校(夜間)にも通学しましたが、授業に出席するだけで精一杯で、結局挫折しました。

その後、1977年(販売士検定試験が初めて実施されて間もない頃)、大学3年生であった小生は、同じく大学の課外講座(有料)の案内で

販売士を初めて知り「販売士養成講習会」を受講しました。販売士検定の内容は幅広く（当時1級は9科目）、簿記・会計学や経営学関連の理論など実践的なものです。大学での講義（理論）と異なり、3級においては販売員としての接客技術から始まり、2級では中間管理者としての役割、1級は店長や経営者としての専門的知識やスキルが求められることを知りました。

こうして、小生の販売士との「出会い」を契機に、大学院では「マーケティング論」を専攻し、修了後は専門学校での専任教諭として販売士養成教育をスタートすることになりました。いわば販売士との出会いは、小生の原点と言えるでしょう。1984年には、(社)日本販売士協会養成講習会講師として登録、以降、専門学校で15年間、その後大学の専任教員として、大学生、社会人、高校生対象の販売士教育にも携わり、今日まで教育歴は通算30年近くになります。

③ 大学における販売士教育

1998年から小生は、大学商学部（前任校）の専任講師としてマーケティング論などを担当してきましたが、小生が販売士登録講師として大学でも販売士教育を実施すべく、新たに「販売士（3級）」対応の正課の科目（演習）を立ち上げました。そして販売士2級の対策は、「ゼミ（マーケティング論）」や課外活動として「マーケティング研究部（販売士受験勉強会）」を設立し、顧問として指導してきました。当時、大学において「販売士対応」の科目を日本販売士協会登録講師である専任教員が担当することはほとんどなく、現在でも数少ないと思われます。

今でこそ大学において販売士検定や各種資格対策講座が増えているようですが、その多くはエクステンション（課外講座・有料）として、

外部講師によるものです。

④ 販売士と大学生

小生自身の販売士受験の経験から、販売士学習による資格取得の際のメリットがいくつか挙げられます。その一つは、「販売士養成講習会」の受講による科目免除（3級・2級）です。大学の正課（通常授業）の「販売士のカリキュラム」が商工会議所主催・大学共催の「販売士養成講習会」として認定されることです。

大阪国際大学ビジネス学部においては、販売士3級対応科目として「販売管理論」を週1回（90分）前期15回・後期15回、年間30回受講すると、「販売士養成講習会」として認定されています。学生にとっては通常の授業と同様に履修（選択）でき、シラバスにおける基準を満たせば単位認定（前期2単位・後期2単位）されます。そして授業内で予備試験を実施し合格すれば、販売士「販売・経営管理科目」の免除となります。本学においては、毎年2月の受験に向けて実施しています。

本学における販売士2級対応科目は、経営デザイン学科の「店舗管理論」です。2級検定試験は年1回10月に実施されますので、これに合わせて前期週1回（90分）を15回、夏季（8月下旬～9月上旬）に集中講義として90分間15回、計30回を「販売士養成講習会」として実施しています。この科目も同様に、授業内における予備試験に合格すれば科目免除となり、前期2単位、「集中」2単位が認定されます。

また、小職のような大学の専任講師（教授）が担当していますので、授業時間以外にも質問することができます。指定通信教育講座の受講による科目免除もありますが、直接講師に質問することができず、通信教育講座や課外（学外）

の講座は受講料が必要となります。

大学（経営学部系）における販売士学習のメリットは、販売士検定の学習の内容が、大学における専門科目と密接に関連していることです。例えば本学経営デザイン学科の科目としては、企業経営入門、経営学総論、経営管理論、マーケティング論、流通科学、人事管理論、財務管理、経営分析、簿記、管理会計、情報マネジメント論、ビジネス法務、ビジネスケーススタディなどです。

小職は、上記科目のうち、「マーケティング論」と「流通科学」の講義を担当していますが、販売士の受講生には、これら経営学関連科目と合わせて学ぶよう指導しています。販売士の最初の学習内容は、「流通と小売業の役割」（「小売業の種類」）ですが、大学の専門科目「流通科学」と合致するところです。また、販売士の科目「マーケティング」の内容と大学専門科目「マーケティング論」は異なる部分もありますが、マーケティングなくしてビジネスはありません。簿記や経営分析（計算）も小売業に限らず、あらゆるビジネスに必要なことです。

さらに小職は、ゼミ（本学ではセミナーと称す）において「マネジメントゲーム（流通版）」を用いて小売業経営のシミュレーションを実施しています（写真）。このゲームでは、学生が店長（経営者）として、起業（開店）、社員（仕入係・販売員・パート）採用、マーチャンダイジング、販売価格の設定、マーケティングリサーチや広告などの活用によって、同業他店と販売競争を行います。そして決算により損益計算（P/Lの作成）をします。販売することと利益を出すことの難しさを実感すると同時に、経営分析により次期経営計画の策定と戦略を考え、小売業経営を実践的に学びます。

以上のことから小職個人としては、本学において「販売士」教育（内容）は、経営・商学系の大学において必修内容として取り組みたいと思っており、ビジネス学部の経営系の先生方に販売士の内容への理解を求めているところです。また、専門科目を学ぶなかで、学生に対して販売士学習のプロモーションになることを願っています。



マネジメントゲームを学ぶゼミ風景
（中央で立っているのが筆者）

⑤ 販売士と就職

販売士検定は、当初は小売業従事者の自発的なスキルとキャリアアップを目的としていたように思われます。しかし近年では、3級受験者は高校生の比率が最も多く、大学生の受験者も増えてきています。これは、大学進学率が50%を超え、就職難の時代に学歴だけではなく、資格を就職の武器の一つにしようとする意志の表れだと考えられます。

本学ビジネス学部の就職実績は、卸売業・小売業の比率が最も高いのですが、流通業以外にも求人応募条件は専攻に関係なく、学部・学科を不問としていることも少なくありません。あらゆる業種においても販売士の学習は有用だと考えています。そして就職後にビジネスの現場で、販売士の学習内容は活かされる（必要だ）と啓発しております。