

マイヤと大水直売に栄冠



食プラ、鮮魚士とも合格率が30%台に止まる

9月14日、一般財団法人食料農商交流協会が資格認定を行う、第23回食生活プランナー2級検定試験（以下、食プラ検定）と第18回食育鮮魚士検定試験（以下、鮮魚士検定）が、各試験会場にて実施された。合格率は、食プラ検定が37.8%、鮮魚士検定が37.5%。

食プラ検定の最優秀個人賞を株式会社マイヤの佐藤芳子さん、鮮魚士検定の最優秀個人賞を株式会社大水直売の向垣完雄さんがそれぞれ受賞した。

また、食プラ検定の、団体合格者数ではマックスバリュ東海株式会社トップを占めた。

正解率については、食プラ検定では、生産、調理、プロモーション、情報システムに関する設問は高かったが、法律、組み合わせ問題などに関する設問は低い傾向が見られた。

鮮魚士検定では、食育、オペレーション、栄養に関する設問の正解率は高かったが、流通、計数管理（人的効率）は低い傾向が見られた。

今回の春の検定試験は、2018年3月15日（木）（2月23日（金）申込締め切り）に実施される。

「第24回食生活プランナー2級検定」 「第19回食育鮮魚士検定」のお知らせ

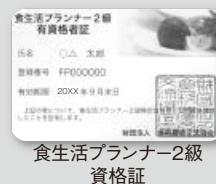
試験日 ● 2018年3月15日（木） 東京会場
締め切り ● 2018年2月23日（金）

※法人単位での団体受験も受け付けております。日程の調整も可能ですので、詳しくは検定試験事務局までお問い合わせください。

検定試験事務局 ☎03-3224-7497

●「食生活プランナー2級検定」とは

食生活プランナーとは、食物学や栄養学、食育の基礎知識の習熟度を判定し、それらの知識を商品や売場に生かすことのできるプランニング技術を問う試験です。食品小売業界とその関連業界に携わる方に役立つ資格となります。



●「食育鮮魚士検定」とは

鮮魚販売とその関連産業に携わるプロ向けの認定資格です。食育の基本を理解し、おいしい食べ方や売り方、メニュー提案を実践できる人の育成を目的としています。鮮魚販売の知識と技術、食育の必須知識の理解度を判定します。



「食生活プランナー2級検定試験」最優秀個人賞

株式会社マイヤ アップルロード店 レジ担当 佐藤芳子さん



「もう一度、挑戦したいという思い、そしてお客さまの質問に答えられるようになりたいという思いがあった」

こう語るのは食生活プランナー2級検定試験で最優秀賞個人を受賞したマイヤの佐藤芳子さんだ。マイヤは岩手県を中心に15店の食品スーパーを展開。佐藤さんはアップルロード店で食品レジのチェッカーを務めている。

佐藤さんは元々、衣料販売に携わっていたが、東日本大震災により陸前高田に出店する勤務先の店舗が被災し閉鎖。震災後、内陸に移る人が絶えず、佐藤さんも転居を迷ったが、地域復興の願いを込めたアップルロード店の出店を受け、陸前高田に踏み止まることを決心し、同店でレジチェッカーとして働き始めた。

チェッカーを始め、佐藤さんが戸惑ったのはお客さまの声だ。レジに立ちながら、「どうやって食べたらおいしいの?」「牛肉は産地で味が違うの?」といった質問を受け、即答できない自分にもどかしさを感じた。

家族のこともあった。食物アレルギーをもつお孫さんに安全なものを食べさせるため、佐藤さんは自らが正しい知識を身につける必要を感じていた。こうしたことが佐藤さんを受験へと向かわせた。

佐藤さんは受験に臨み、「分かっていると思っていたことが理解できていない」と痛感。テキストの復習を進め、見事、最優秀賞の栄冠に輝いた。「今は、景品表示法を学んで、正しい価格で販売することの大切さを改めて気付かされ、売場の表示に誤りがないか見て回っている」

佐藤さんは、チェッカーの立場で、安全・安心の実践を続けている。

「食育鮮魚士検定試験」最優秀個人賞

株式会社大水直売 商品本部 商品部バイヤー 向垣完雄さん



「店舗の従業員に理解してもらうために、魚介や衛生管理の知識、計数管理の方法など、通信教育や検定試験で学んだことを役立てていきたい」

こう語るのは第18回食育鮮魚士検定試験で最優秀個人賞を受賞した大水直売の向垣完雄さんだ。同社は近畿圏の百貨店や食品スーパーを中心に鮮魚専門店を展開。鮮度や品揃えにこだわる付加価値の高い水産物を提供する。

向垣さんが「食育鮮魚士検定試験」を受験した背景には、従業員の理解を深めることで、店舗の営業力を強化したいという思いがあった。

向垣さんは、大水直売に入社後、店舗責任者やスーパーバイザーを務め、一昨年10月に商品部バイヤーに着任。現在、チーフバイヤーの下で塩干物の買い付けを行う一方、担当を任されたモデル店舗で塩干物の売り込みに工夫を凝らし、成功事例を他店に水平展開する。

同社の特徴は、付加価値の高い鮮魚ビジネスを支える人材だ。食品スーパーでパート従業員が全体の8割、9割を占める中、同社の店舗従業員は半数が正社員。パート従業員のスキルアップは当然だが、技術力や知識に長けた社員従業員を厚く配ることが差別化につながっている。

向垣さんは、人材力を高めるため、モデル店舗などでの店舗指導の際に、通信教育や受験勉強で学んだことを役立てている。

「自分に知識が備わっていると説得力がある。売場や数字を前に説明することで、相手にも理解してもらいやすい」知識を実践に結び付ける向垣さんの取り組みは、着実に店舗力を高めていくことだろう。