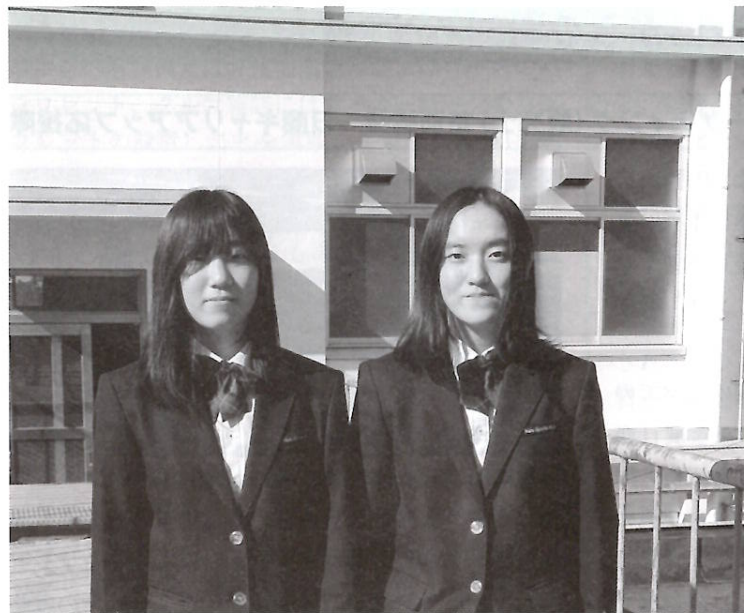


「販売士に華を」そんな思いからスタートした「販売士アイドル」発掘企画。学生さんを中心に、ポテンシャルあふれる販売士をご紹介します。

奈良県立商業高校
植田 琴葉さん&植田陽仁実さん



奈良県立商業高校総合ビジネス科では、かつて取り組んでいたリテールマーケティング（販売士）検定の団体受験を復活させ、令和5年3月には8人の生徒が3級に合格しています。その中から、本コーナー初となる「姉妹アイドル」植田琴葉さん（姉）&植田陽仁実さん（妹）にインタビューしました。

＜姉妹で教え合った販売士＞

—奈良県立商業では、放課後活動で販売士に挑戦していますが、学習のきっかけを教えてください。

陽仁実 私は「部局たまつえ」という地域活性化に取り組む部活動に入っていて、顧問の足立友美先生や、指導に来ていた実学実践探究舎の先生に勧められて挑戦しました。

琴葉 私も「一緒にどう？」って誘ってもらいました。商業経済検定に合格していたので、2科目免除の制度を使うことができました。—勉強で苦勞した点など教えてください。

琴葉 暗記が大変でした。「フランチャイザー」と「フランチャイジー」を逆に覚えてしまったり。

陽仁実 わからなくなったら、二人で問題を作って出し合ったりしていました。

琴葉 二人とも料理好きなので、一緒にスーパーに買物に行くのですが「これってジャンプ陳列やな！」とか会話しています。あえて商品を整えないことで、私も自然と手に取っていて、「お店の作戦にやられたな—」なんて二人で話しています。

＜販売士が商業の学びに生きた＞

—販売士の学習によって、お店や社会を見る目も変わったみたいですね。商業科の活動には活かせていますか？

琴葉 私は「情報研究部」という部活動に所属しているのですが、コロナ禍の始業式や終業式で校歌が歌えない代わりに流す「動画」を制作しました。商品やPOPと同じように、いろいろな人に見てもらいやすくなるよう、文字の大きさやフォントを工夫しました。

陽仁実 部局たまつえでは、商品開発や桜井駅前でのマルシェを実施しているのですが、接客方法や陳列方法とか、お客さまのことを考えた販

売ができるようになりました。—二人とも「顧客志向」に生かされていますね。

陽仁実 はい。顧客ニーズを踏まえて私たちが開発した「災害用備蓄パン」も好評で、全国の商業高校の取り組みを発表し合う「全国高等学校生徒商業研究発表大会」でも全国4位になることができました。

＜姉妹の個性と同じ志＞

—姉妹仲良しですが、ケンカをすることもありますか？

陽仁実 よくしますね。TVのリモコ



マルシェの様子



災害用備蓄パン

ンの取り合いとか（笑）

琴葉 アイスも1本だけ残ったときは取り合うよね（笑）

—お互いに「こういうところを直したら？」と思うことはありますか？

陽仁実 姉は洋服に興

味がないので私と母が選んであげています。姉は自分が興味ないことを話しているとき、あからさまに興味なさそうな顔をするんです（笑）

琴葉 私は服よりもゲーム派なので…。妹は夜遅くになってから勉強を始めるので、早めにやって、しっかり寝た方がいいよ（笑）

—逆に、姉妹一緒の高校でよかったと思う点がありますか？

琴葉 普通科の子には分からない、商業科の内容について妹と話せるのがいいですね。

陽仁実 実は私たちは四姉妹の三女・四女なんです。上の二人も奈良県立商業出身で（編注：当時は前身の奈良情報商業高校）会計を勉強しているので、簿記なども姉たちに教えてもらえます。

—それは頼もしいですね。いつか「商



校歌動画の一部

業科四姉妹」で取材したいです。最後に、お二人の将来の進路について教えてください。

琴葉 実は二人とも看護師を目指しています。子どもの頃に入院していたとき、看護師さんが大きな存在だったので、私も人を支える人になりたいなど。

陽仁実 看護師は、患者さんと一対一で身近に感じられる仕事ですし、「この人の支えになれている」という実感が得られる仕事だと思っています。

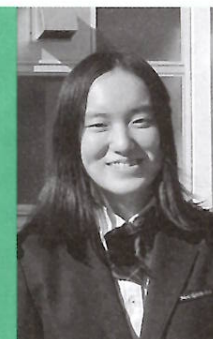
—二人とも「顧客志向」の看護師になれそうですね。これからも姉妹で支え合って頑張ってください！

インタビュー 高見啓一
(高崎商科大学 准教授)

PROFILE

うえだ・ことは

2005年生まれ。奈良県出身。奈良県立商業高校 総合ビジネス科3年生。愛称「ことは」。得意料理はオムライス。ふわとろではなくしっかり焼く派です。



PROFILE

うえだ・ひとみ

2007年生まれ。奈良県出身。奈良県立商業高校 総合ビジネス科2年生。愛称「ひとちゃ」。得意料理は豚キムチ。本格的なドリアとかケーキも作ります。

