

販売士検定試験実施要領

1 目 的

最近における流通環境の変化に対応し、かつ消費者の要求に応え、小売業従事者の資質の向上を図るとともに、その社会的評価を高め、もって小売業の健全な発展と消費者サービスの向上に資することを目的とする。

2 主 催

全国商工会連合会・日本商工会議所・熊本県商工連合会

3 協賛団体

各 商 工 会

4 後 援

経済産業省・中小企業庁

5 実施期日

1 級・3 級 平成 27 年 2 月 18 日 (水)

午前 9 時 30 分集合 (午前 9 時 50 分試験開始)

6 実施場所

熊本県商工会連合会 9 階会議室

熊本市中央区安政町 3 番 13 号 熊本県商工会館内 TEL 096-325-5161

※ 1 商工会での受験者が 10 名以上の場合は当該商工会地区での実施可能。
また、近隣商工会との共催・調整により、10 名以上の場合も、いずれか商工会地区での実施可能。

7 申込受付締切

平成 27 年 1 月 16 日 (金) 厳守

8 受験資格

学歴、年齢、性別、国籍に制限はない。

9 検定料他 (合格章は希望者のみ)

級	検定料(税込み)	合格章(バッジ)価格
1	7,710 円	1,420 円
3	4,120 円	360 円

(振込先)

肥後銀行	本店	普通預金	513282
熊本県商工会連合会 会長 伊東 昭正 (クマトケンシヨウコウカイレノゴウカイ カイヨウ イトシヨウセイ)			

10 試験科目及び内容

【1級】

科目	内容	制限時間
小売業の種類	1. 流通業界を取り巻く環境変化と課題 2. 流通システムの変革と小売業の課題 3. 組織形態別小売業の課題と方向 4. 店舗形態別小売業の課題と方向 5. チェーンストアおよび中小小売業の課題と方向 6. 商業集積の課題と方向	50分
マーチャンダイジング	1. マーチャンダイジング戦略概論 2. 仕入計画と在庫管理の実務 3. 商品計画と商品予算の実務 4. 価格政策の実務 5. 商品管理の実務 6. 販売計画の実務 7. 物流システムの実務	
休憩		60分
ストアオペレーション	1. 店舗運営サイクルの戦略的展開 2. 購買促進策の戦略的展開 3. 発注の戦略的展開 4. LSP（レイバースケジューリングプログラム）の戦略的展開 5. ローコストオペレーションの戦力的展開 6. 人的販売と販売員指導の実務	50分
マーケティング	1. 小売業のマイクロマーケティング戦略の実践 2. ニューマーケティングの台頭 3. ライフスタイルとマーケティング戦略 4. 顧客戦略の実務 5. マーケティングリサーチの実務 6. 出店戦略と商圈分析の実務 7. 販売促進とプライシングの戦略的展開	
休憩		10分
販売・経営管理	1. 販売管理者と経営者の使命 2. 小売業の経営に関する法律 3. 小売業の管理組織の特徴 4. 小売業の人事管理 5. 従業員管理と能力開発 6. 小売業の財務分析とキャッシュフロー 7. 小売業のリスクマネジメント	50分

1級試験における面接試験については、25年度をもって廃止になりました。

平成26年度の1級試験（第42回1級：平成27年2月18日施行）から筆記試験のみとなります。

【3級】

科 目	内 容	制限時間
小売業の種類	1. 流通における小売業の基本的役割 2. 流通経路別小売業の基本的役割 3. 形態別小売業の基本的役割 4. 店舗形態別小売業の基本的役割 5. チェーンストアの基本的役割 6. 商業集積の基本的役割と仕組み	24分
マーチャンダイジング	1. 商品の基本知識 2. マーチャンダイジングの基本 3. 商品計画の基本 4. 仕入計画の基本的役割 5. 在庫管理の基本的役割 6. 販売管理の基本的役割 7. 価格設定の基本的考え方 8. 利益追求の基本知識	24分
ストアオペレーション	1. ストアオペレーションの基本的役割 2. ディスプレイの基本的役割 3. 作業割当ての基本的役割 4. 人的販売の基本的考え方	24分
マーケティング	1. 小売業のマーケティングの基本的考え方 2. 顧客管理の基本的役割 3. 販売促進の基本的役割 4. 商圏の設定と出店の基本的考え方 5. 売場づくりの基本的考え方	24分
販売・経営管理	1. 販売員の基本業務 2. 販売員の法令知識 3. 販売事務と計数管理の基本的知識 4. 売場の人間関係 5. 店舗管理の基本的役割	24分

120分

11 検定試験に係る科目免除措置と経過措置

【1級】

- ・ 前回(第41回)あるいは、前々回(第40回)の試験で、科目合格(筆記試験は70点以上、面接は合格)した者は、今回(第42回)の試験で、その科目を免除します。

【3級】

- ・ 養成講習会または通信教育講座を終了した者に対しては、直後2回の3級試験において「販売・経営管理科目」の受験を免除する。ただし、養成講習会は予備試験に合格した者、通信教育講座はスクーリングを終了した者とする。
- ・ (財)全国商工業等学校協会の主催による「商業経済検定試験」に合格した者に対しては、直後2回の3級試験において一部の科目を免除する。

	全商協会商業経済検定試験 合格科目	日商販売士検定3級 免除科目
パターン1	・ ビジネス基礎 ・ マーケティング (2科目)	・ マーケティング (1科目)
パターン2	・ ビジネス基礎 ・ マーケティング ・ 商品と流通、国際ビジネス、経済活動と法のいずれ1科目 (3科目)	・ マーケティング ・ 販売・経営管理 (2科目)

12 試験の一部免除該当者が提出する書類

試験の一部免除該当者は、次の書類を受験申込時に提出する。

1級	前々回又は前回の試験で一部科目合格した者	科目別合格証明書
3級	(1) 販売・経営管理科目免除者	○ 3級販売士養成講習会修了証明書(免除科目名が記載されているもの) ○ 指定3級販売士養成通信教育講座修了証明書(科目免除証明のあるもの) ○ (財)全国商業高等学校協会主催による商業経済検定試験の「ビジネス基礎」及び「マーケティング」の2科目のほか、「商品と流通」「国際ビジネス」「経済活動と法」のうち1科目(合計3科目)の合格証書又は合格証明書(原本又は写し)
	(2) マーケティング科目免除者	○ (財)全国商業高等学校協会主催による商業経済検定試験の「ビジネス基礎」及び「マーケティング」の2科目の合格証書又は合格証明書(原本又は写し) ○ (財)全国商業高等学校協会主催による商業経済検定試験の「ビジネス基礎」及び「マーケティング」の2科目のほか、「商品と流通」「国際ビジネス」「経済活動と法」のうち1科目(合計3科目)の合格証書又は合格証明書(原本又は写し)

13 試験時間・出題形式・合格基準

① 試験時間

1 級・・・250分

3 級・・・120分

② 出題形式

1 級・・・5科目ともに、客観式問題（各5題、合計25題）と記述式問題（各2題、合計10題）とし、それぞれ100点満点で合計500点とする。

3 級・・・5科目ともに、客観式問題（1科目あたり大問8問×小問5問）としそれぞれ100点満点で合計500点とする。

※平成26年度の第74回試験（平成26年7月12日施行）から、小問1つき3点の配点を20問と、2点の配点を20問に変更いたします。

③ 合格基準

1 級・・・平均70%以上で、1科目ごとの得点が50%以上、かつ、面接試験で合格と判定されること。

3 級・・・平均70%以上で、1科目ごとの得点が50%以上。

14 参考書

【1 級】

1 級ハンドブック(5冊セット)+過去問題1回分付	10,080円(税込)
1 級ハンドブック(5冊セット) ①小売業の種類 ②マーチャンダイジング ③ストアオペレーション ④マーケティング ⑤販売・経営管理	9,770円(税込)

【3 級】

3 級ハンドブック(5冊セット)+過去問題1回分付	7,510円(税込)
3 級ハンドブック(5冊セット) ①小売業の種類 ②マーチャンダイジング ③ストアオペレーション ④マーケティング ⑤販売・経営管理	7,200円(税込)

1 級・3 級ともに上記のハンドブックから出題されます。

ハンドブックについては、(株)キャリアックへお問い合わせください。

【お問い合わせ・お申込先】

(株)キャリアック（商工会議所福利研修センター）

URL：<http://www.curreac.co.jp/>

電話：03-4431-1207 メール：sh@curreac.co.jp

※ なお、返本は認めておりませんのでご注意ください。