

# リテールマーケティング (販売士)検定

全国のネット試験会場で受験できる

販売士資格を  
仕事に死角なし!



試験日	1～3級:施行日は各試験会場が決定します。																				
受験料(税込)	1級 8,800円 2級 6,600円 3級 4,400円 ※各級事務手数料550円(税込)が別途かかります。																				
申込方法など 受験の流れ (個人受験)	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>受験申込</b> 詳細は以下を参照ください。         </div> <div style="font-size: 2em;">➡</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>受験</b> 身分証明書と電卓を持参ください。         </div> <div style="font-size: 2em;">➡</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>合否判定</b> 試験終了後、自動採点し合否を判定。*         </div> <div style="font-size: 2em;">➡</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>認定証の送付</b> 受験申込時に登録された住所へ郵送。         </div> </div> <p>※科目合格制度(1級)、科目免除制度(2級、3級)を利用された受験者については、各種証書の確認作業が必要となるため、試験日の約14日後に結果が確定します。</p> <p>受験申込方法には、「インターネット申込方式」と「会場問い合わせ方式」があります。</p> <p>(1)インターネット申込方式 株式会社CBT-Solutionsのリテールマーケティング(販売士)検定試験申込専用ページから、試験会場をお選びいただき、空いている日時で試験をご予約いただけます。 <a href="https://cbs.com/examinee/examination/jcci_retailsales">https://cbs.com/examinee/examination/jcci_retailsales</a></p> <p>(2)会場問い合わせ方式 商工会議所検定ホームページ内の「商工会議所ネット試験施行機関」検索ページから、試験会場をお選びいただき、各試験会場へ直接お申込みください。 <a href="https://links.kentei.ne.jp/organization">https://links.kentei.ne.jp/organization</a></p>																				
試験方法	試験会場のパソコンを使用し、インターネットを介して試験を実施するネット試験方式です。																				
試験科目 試験時間 合格基準 程度等	<table border="1"> <thead> <tr> <th>級</th> <th>試験科目(5科目)</th> <th>試験時間</th> <th>合格基準</th> <th>程度・能力・人物像</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1級</td> <td>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</td> <td>90分</td> <td>各科目70点以上 (科目合格制度あり)</td> <td>・経営に関する極めて高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができるレベル。 ・マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。</td> </tr> <tr> <td>2級</td> <td>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</td> <td>70分</td> <td>平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)</td> <td>・マーケティング、マーチャダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけているレベル。 ・販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントできる人材を目指す。 ・幹部・管理職への昇進条件として活用している企業もある。</td> </tr> <tr> <td>3級</td> <td>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</td> <td>60分</td> <td>平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)</td> <td>・マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解しているレベル。 ・接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技能を身につけた人材を目指す。 ・流通・小売業に限らず、BtoCの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。</td> </tr> </tbody> </table> <p>※中小企業診断士の約10%が取得している((一社)中小企業診断協会調査より)。</p>	級	試験科目(5科目)	試験時間	合格基準	程度・能力・人物像	1級	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	90分	各科目70点以上 (科目合格制度あり)	・経営に関する極めて高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができるレベル。 ・マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。	2級	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	70分	平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)	・マーケティング、マーチャダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけているレベル。 ・販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントできる人材を目指す。 ・幹部・管理職への昇進条件として活用している企業もある。	3級	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	60分	平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)	・マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解しているレベル。 ・接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技能を身につけた人材を目指す。 ・流通・小売業に限らず、BtoCの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。
級	試験科目(5科目)	試験時間	合格基準	程度・能力・人物像																	
1級	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	90分	各科目70点以上 (科目合格制度あり)	・経営に関する極めて高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができるレベル。 ・マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。																	
2級	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	70分	平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)	・マーケティング、マーチャダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけているレベル。 ・販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントできる人材を目指す。 ・幹部・管理職への昇進条件として活用している企業もある。																	
3級	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	60分	平均70点以上で、 1科目ごとの得点が 50点以上 (科目免除制度あり)	・マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解しているレベル。 ・接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技能を身につけた人材を目指す。 ・流通・小売業に限らず、BtoCの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。																	

**[学習教材]公式テキスト・問題集**



・販売士ハンドブックは、流通・小売業をはじめ、販売に携わる様々な業界で活躍する方々の実用書であり、小売業に関する知識を体系的に学ぶことができます。

・検定試験の公式テキストであり、1級試験問題の70%、2級の80%、3級の90%以上がこのハンドブックの内容から出題されます。

・ネット試験方式に対応した問題集は、解答・解説とあわせて、ハンドブックの該当ページを紹介するなど、学習しやすく、理解を深められる構成となっています。



**一般社団法人 日本販売士協会**

・日本販売士協会は、各地販売士協会、商工会議所、商工会連合会、小売商業団体等、登録講師、学識者・有識者等を会員・役員とする一般社団法人です。

・1976年に日本商工会議所の外郭団体として設立されました。販売士制度の普及振興を図り、リテールビジネスの発展、消費者サービスの向上に寄与することを目的に、登録講師の養成、セミナー・研修会・視察会の諸事業を会員と連携し実施しています。



**各地販売士協会**

・地域の販売士の資質向上支援、相互交流促進等を目的に設立されています。

・各地販売士協会では、セミナーや視察会を開催するほか、小売・流通業における人材育成などを目的に、リテールマーケティング(販売士)検定試験対策講座、大学等への講師派遣、販売・接客技能の顕彰などの事業を実施しています。

・販売士有資格者の方は、入会についてご検討ください。

・全国の販売士協会の一覧は右記の二次元コードから確認できます。



## Q1 どんな試験?

1974年(昭和49年)3月にスタートした、50年の歴史がある公的試験です。

### 法に基づく公的試験

商工会議所の検定試験は、「商工会議所法」という法律に基づいて、統一の基準により、全国で施行している「公的試験」です。

### ネット試験方式

試験会場のパソコンを使用し、インターネットを介して試験を実施するネット試験方式です。

### 自動採点

試験終了と同時に自動採点し、合否を判定します。ただし、「科目合格(1級)」「科目免除(2級・3級)」を活用して受験した場合は、試験終了後、各証明書類を確認のうえ合否を判定するため、約2週間後に合否が確定します。

### 団体受験

企業や大学、専門学校、高校などが、自社の社員や自校の生徒を対象に、会議室やPCルーム等で試験を実施する「団体受験」(ネット試験方式)の制度があります(受験者数5名以上)。

## Q2 どんないきに役立つ?

実際の企業での業務をはじめ、就職やキャリアアップ、進学や進級に活用されています。

### 仕事をするとき

流通・小売業における販売・接客技術をはじめとした、販売促進に向けた企画立案、在庫管理、マーケティング、店舗管理まで5科目で学習した幅広い知識を活かすことができます。

### 進学をするとき

大学などでの推薦・AO入試において、資格の取得で優遇措置がある大学があります。検定ホームページに一覧を掲載していますのでご参照ください。

・入試で優遇される大学一覧

<https://www.kentei.ne.jp/40037>



### 受験者の属性

受験者は、全級に共通して流通・小売業はじめメーカー(製造業)など幅広い業種の社会人の方に多く受験いただいています。

### 合格者数100万人超

試験制度創設以来、受験者数は200万人を超えています。合格者は100万人を超えており、これまでに100万人の「販売士」を輩出しています。

### 「販売士」の称号

試験の合格者は「販売士」として登録され、「〇級販売士」を名乗ることができます。(例:2級の場合は「2級販売士」)

### 資格更新

販売士資格は5年ごとの更新制度を設けています。日本商工会議所指定の更新講座を受講いただくことで、知識をブラッシュアップし、資格を継続・更新することができます。

### 資格登録者数13万人

販売士資格の登録者は現在13万人です。



### キャリアアップに

企業によっては、入社後の取得を推奨したり、資格取得者に手当を支給している場合もあります。流通・小売業以外にもメーカー(製造業)などで取得が推奨されている事例もあります。

### 進級をするとき

大学・短期大学では、単位認定などで採用されている場合があります。

## Q3 どんな内容を問われる試験?

リテールマーケティング(販売士)検定は、小売業の種類、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・経営管理の5科目が試験科目です。

それぞれの科目を学習することで、流通・小売のトレンドや利益確保に向けた品ぞろえ、効率的な人員配置・運営、顧客維持とシェア拡大、人事管理・法令知識・経営分析をはじめとする、実務等で必要な知識を体系的に学べます。

受験された方からは、「流通・小売の仕事がより深く理解できるようになりました」「販売に関する計数管理能力が向上した」という声が寄せられています。

## サンプル問題例

検定ホームページにサンプル問題を掲載しています。  
<https://www.kentei.ne.jp/retailsales/sample>



### 1級

第1問 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。  
クラスター分析の算法における「階層的分類法」は、【 】の2つの系列に整理される。  
1. 単純集計とクロス集計  
2. o分析とv分析  
3. 分離法と凝集法  
4. 内部環境と外部環境

第2問 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当な語句・短文を記入しなさい。  
個性の強い商品や特定の商品を強調するために、同一品種で多品目の商品と隣接陳列して顧客に訴求する表現方法を【 】という。

### 2級

第1問 次の問について、正しければ○を、誤っていれば×を選びなさい。  
チェーンストアのマーチャダイジング・サイクルにおいて、本部の商品担当者は、商品カテゴリーごとに選定した仕入先企業の営業担当者と具体的な条件交渉を行うのが一般的である。

第2問 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。  
カテゴリーマネジメントは、①メインターゲットの設定、②カテゴリーの定義と役割の設定、③【 】の作成、④サプライヤーとのパートナーリング、⑤業績の評価・分析、の順で進められる。  
1. 商品計画 2. 仕入計画  
3. 購買促進企画 4. 棚割表

### 3級

第1問 次の問について、正しければ○を、誤っていれば×を選びなさい。  
専門(業態)店は、顧客のライフスタイルなどに合わせて商品コンセプトを設定し、それにもとづいて中心的品ぞろえを行う店舗である。

第2問 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。  
 Gondra陳列は、【 】を数多く陳列できる、フェイスをそろえて見やすさを演出できる、商品が崩れにくく、痛みにくいといったメリットがある。  
1. フックバー 2. 小物商品  
3. 大物商品 4. トルソー

※ サンプル問題等の著作権は、日本商工会議所に帰属します。  
※ また、本サンプル問題の無断転載、無断営利用を厳禁します。また、本サンプル問題の内容や解答等に関するお問い合わせは、受け付けておりませんので、ご了承ください。

## 体験版

何度でもご利用いただける試験システムの体験版をご用意しています。  
[https://cbt-s.com/examinee/examination/jcci\\_retailsales](https://cbt-s.com/examinee/examination/jcci_retailsales)

試験の操作方法や解答方法を確認していただくことを目的に、体験版(1級、2級、3級)を株式会社CBT-Solutionsの「リテールマーケティング(販売士)検定試験 申込専用ページ」にご用意いたしました。本試験の本番前の学習にご活用ください。

