

2021年度からの 「リテールマーケティング（販売士）検定」 について

2021年10月29日

（日本販売士協会登録講師向けオンライン説明資料）

日本商工会議所 事業部



1. 経緯

- 2020年7月施行の第86回検定については、新型コロナウイルス感染症の拡大等により、**検定創設以来初の中止に追い込まれ**、学習者にとっては貴重な受験機会の喪失といった影響を受けた。
- 2021年2月施行の第87回検定については、感染症予防に努めつつ試験を施行したが、同感染症の完全な収束は見通せず、試験会場の確保が困難な状況が続くと想定され、年2回（7月と2月）の統一試験日に紙媒体で行う現行の方法では、試験の継続的な施行が懸念される状況にある。
- 社会的影響を考慮すると、**各種感染症の拡大や大規模自然災害等が発生しても、継続的に試験実施が可能となる体制の構築が不可欠かつ急務**となっている。
- また、コロナ禍において、在宅での勤務・学習の普及や授業・研修の集合形式からWeb配信方式への移行など、IT利活用による「新たな働き方」、「新たな生活様式」が求められるなかで、商工会議所検定試験もこれまでの実施・運営方式にとらわれず、これら**社会変化に対応したIT化、デジタル化を基盤とする新たな仕組みを取り入れる**ことが重要である。
- ついては、統一試験日に紙媒体で行う施行方法は2020年度をもって終了し、**2021年度から随時受験可能なネット試験方式により実施**する。

2. ネット試験化によるメリット

- 随時施行が可能となることから、安定的かつ継続的な受験機会を提供できる（各種感染症のみならず自然災害等が発生しても、継続的な試験実施が可能）。
- 試験終了後すぐに試験結果がわかるので（*）、不合格でもすぐに再受験が可能となり、短期間で資格を取得できるうえ、スムーズに上位級取得に向けた学習のスタートを切ることが可能となる。
（*）科目合格、科目免除による受験を除く
- 受験者の大半を占める流通・小売業従事者は多様な勤務形態に合わせた随時受験が、学生は受験対策講座での学習の到達度に合わせた随時受験が可能となり、受験者の利便性が向上する。
- 要件を満たせば、所定の日程における随時施行により、企業・学校単位での団体受験も可能となる。
- 試験問題のスムーズな入替えができることから、タイムリーなテーマに係る試験問題の出題が可能となる。

3. 変更のポイント

- 1～3級のすべての級をネット試験方式により随時に施行
 - ・ 統一試験日にペーパーで実施する方式は2020年度で終了
 - ・ 個人単位での受験（個人受験）はもちろん、所定の要件を満たせば、企業・学校単位での受験（団体受験）も可能
- 養成講習会の実施に係る業務は、日本商工会議所で一括して運営
- 科目免除（2級と3級）、科目合格（1級）の各制度は継続
 - ・ 各対象者の確認作業は、日本商工会議所が一括して実施
 - ・ 科目免除と科目合格の適用期間が変更

4. ネット試験化に伴う主な変更点

	ペーパー試験（2020年度まで）	ネット試験（2021年度7月施行開始）
試験方式	ペーパー方式（2級と3級はマークシート）	ネット試験方式（CBTソリューションズ社のシステム）
試験日	7月第2土曜日（2級・3級） 2月第3水曜日（1～3級）	個人受験：各地商工会議所が認定したCBTソリューションズ社のテストセンターが定める日時（随時施行） 団体受験：所定の試験実施可能期間と時間帯から、企業・教育機関が定める日時（要件あり）
申込受付先	各地商工会議所、都道府県商工会連合会	個人受験：CBTソリューションズ社WEBサイト 団体受験：各地商工会議所が認定した企業・教育機関
試験会場	各地商工会議所、都道府県商工会連合会 等	個人受験：各地商工会議所が認定したCBTソリューションズ社のテストセンター 団体受験：各地商工会議所が認定した企業・教育機関
試験時間	1級：1科目40分 計200分（休憩1回） 2級：1科目30分 計150分（休憩1回） 3級：1科目20分 計100分	1級：1科目18分 計90分（休憩なし） 2級：1科目14分 計70分（休憩なし） 3級：1科目12分 計60分（休憩なし）
出題形式 （1科目あたり）	1級：択一式 大問4問（小問20問） 論述式 大問2問 2級：択一式 大問7問（小問35問） 3級：択一式 大問7問（小問35問）	1級：記述式 穴埋め 小問10問 択一式 穴埋め 小問10問 2級：択一式 穴埋め 小問10問 択一式 正誤 小問10問 3級：択一式 穴埋め 小問10問 択一式 正誤 小問10問
合格基準	1級～3級 ：平均70点以上で、1科目ごとの得点が50点以上	1級：各科目70点以上 2級～3級 ：平均70点以上で、かつ、1科目ごとの得点が50点以上
採点方法等	1級：手採点 2級～3級：マークシートによる採点 ※合格者には合格証書と販売士認定証を送付	1級～3級：試験システムによる自動採点で即時に判定（科目合格、科目免除による受験を除く） ※合格者には試験日から30～40日後に販売士認定証を送付（合格証は同認定証に一本化）。

5. ネット試験問題のイメージ①（2級・小売業の類型 第1問）

1. 小売業の類型

第1問 次の各問の空欄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。

- ① 生産から消費までの流過程において、所有権、商品、情報が移転することを流通フローというが、そのうち所有権のフローのことを【 】という。
1. 物流 2. 販売物流 3. 商流 4. 情報流
- ② レギュラーチェーンは、仕入や価格設定など店舗運営の主要部分を本部が主導し、各店舗はそれにもとづく販売活動に専念する【 】の店舗運営を行っている。
1. ボトムアップ型 2. 中央管理体制型 3. 分権管理体制型 4. ネットワーク型
- ③ 複数の中小小売業などが店舗の独立形態を保持した状態で組織化され、共同化あるいは協業化するチェーンストア形態のことを【 】という。
1. ボランタリーチェーン 2. コーポレートチェーン
3. フランチャイズチェーン 4. レギュラーチェーン
- ④ フランチャイズチェーン本部は、他人資本を活用することにより、レギュラーチェーンよりも【 】を抑制しながらチェーン展開できる。
1. ロイヤルティ 2. 物流コスト 3. 解約違約金 4. 出店コスト
- ⑤ 商品の企画から製造、小売に至る流通機能を垂直統合した専門小売業態のことを【 】と呼ぶ。
1. SPA 2. VMD 3. SKU 4. EDI
- ⑥ 総合品ぞろえスーパーは、物流センターを設置し、サプライヤーから店舗までの【 】の効率化をはかっている。
1. バイングパワー 2. コンサルティング 3. ロジスティクス 4. OEM供給
- ⑦ ドラッグストアは、生活習慣病予防のための【 】の推進や、美と健康の追求をコンセプトに付加価値提供を行う業態への進化が求められている。
1. マス・マーチャダイジング 2. ミールソリューション
3. ロイヤルティ 4. セルフメディケーション
- ⑧ スーパーセンターは、ディスカウントストアとスーパーマーケット、ドラッグストアを融合してフルライン商品構成された大型小売形態であり、【 】という価格政策に特徴がある。
1. EDLC 2. EDLP 3. SKU 4. ハイ・ロー・プライシング
- ⑨ スーパーセンターの店舗施設は【 】を原則としており、陳列什器にはウェアハウストラックと呼ばれるローコスト什器が用いられている。
1. 2階建て構造 2. 多層階構造 3. 2眼レフ構造 4. ワンフロア構造
- ⑩ 消費生活協同組合法では、組合員の生活に必要な物資を購入し、これに加工、もしくは加工せず、または生産して組合員に供給する事業は物資の【 】に分類される。
1. 利用事業 2. 購買事業 3. 共済事業 4. 教育事業

5. ネット試験問題のイメージ①（2級・小売業の類型 第2問）

第2問 次の各問について、正しいものは1を、誤っているものは2を選びなさい。

- ① 「小売の輪の理論」は、小売業態は低マージン・大量廉価販売から高マージン・高サービス販売へという循環を繰り返すというものである。
- ② レギュラーチェーンの店舗は、複数資本によって所有、統制されている。
- ③ ボランタリーチェーンに加盟する小売業は、自店の屋号・商号ではなく、本部の屋号・商号を掲げて店舗営業する必要がある。
- ④ フランチャイジーがフランチャイザーに与える商標の使用権は、フランチャイズ・パッケージの一つである。
- ⑤ 消化仕入は、売上仕入とも呼ばれる百貨店業界などにみられる商習慣であり、販売された時点で仕入勘定を立てる取引である。
- ⑥ スーパーマーケットでは、共働き世帯や単身世帯の増加に伴い、即食性の高い総菜などでメニュー提案を行う「トレーサビリティ」に対するニーズが高まっている。
- ⑦ 医薬品医療機器等法では、医療用医薬品を副作用などのリスクに応じて第1類医薬品、第2類医薬品、第3類医薬品の3つに分類している。
- ⑧ スーパーセンターでの商品カテゴリーごとの価格構成は、低いプライスラインを中心とし、高いプライスラインの商品は原則として取り扱わない。
- ⑨ 生協（消費生活協同組合）は、原則として組合員自身が「出資」「利用」「販売」のすべてを行うところに特徴がある。
- ⑩ 生協（消費生活協同組合）への加入と脱退は、原則として自由であるが、脱退する際に出資金は返却されない。

※日本販売士協会機関誌「販売士」2021年6月号掲載の2級サンプル問題から一部抜粋

5. ネット試験問題のイメージ② (3級・マーケティング 第1問)

4. マーケティング

第1問 次の各問の空欄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。

- ① アプリディフェアプライスとは、地域の【 】や競争状況などを考慮して、公平で偽りのない適正売価を設定することである。
1. アシンメトリー構成 2. 小売店舗数 3. 需要 4. シンメトリー構成
- ② FSPを導入するねらいの1つは、【 】が自店から離れていかにないように、顧客をつなぎとめることにある。
1. 来店顧客 2. 優良顧客 3. 従業員 4. サプライヤー
- ③ 小売業は、出店地を基準に限定した範囲を【 】として店舗を営んでいる。
1. アーバン 2. ロードサイド 3. 商圈 4. サバーバン
- ④ 一般社団法人日本POP広告協会（現：一般社団法人日本プロモーショナル・マーケティング協会）によれば、「POP広告は商品に関するディスプレイ、【 】などである。
1. サイン 2. ネオン 3. ゴールデンゾーン 4. シェルフ
- ⑤ POP広告の主たる目的は、【 】を増やすことにある。
1. 購買単価 2. 来店客数 3. 見込客数 4. 来店頻度
- ⑥ 店舗照明には、安全性、快適性を基本として店舗イメージを形成し、小売店の存在感を主張する来店促進機能と、演出性、選択性を基本とした売場イメージを形成し、買いやすさを訴求する【 】の2つの機能がある。
1. 品質チェック機能 2. 購買促進機能 3. 危険負担機能 4. 輸送機能
- ⑦ カラーコンディショニングのメリットとして、従業員の心身の疲労を少なくし、従業員の【 】を高めることができる。
1. 減価償却費 2. 交差比率 3. 作業効率 4. 労働分配率
- ⑧ 一般的に、商品の色に対して背景の色が【 】になると、両者が主張しあって対立するため、背景の色としては不向きである。
1. 暖色 2. 同系色 3. 補色 4. 進出色
- ⑨ 一般的に、多彩な色を持つ商品の背景には、寒色系の明度や【 】の低い色を使用する。
1. カラーライゼーション 2. 色温度 3. 演色性 4. 彩度
- ⑩ 店舗の色彩計画においては、店舗の【 】を主要顧客層に印象づけるとともに、各売場の商品に適した色で仕上げ、商品と背景の色彩をコーディネートすることが大切である。
1. アクセントカラー 2. コンセプトカラー 3. 補色 4. スペクトル

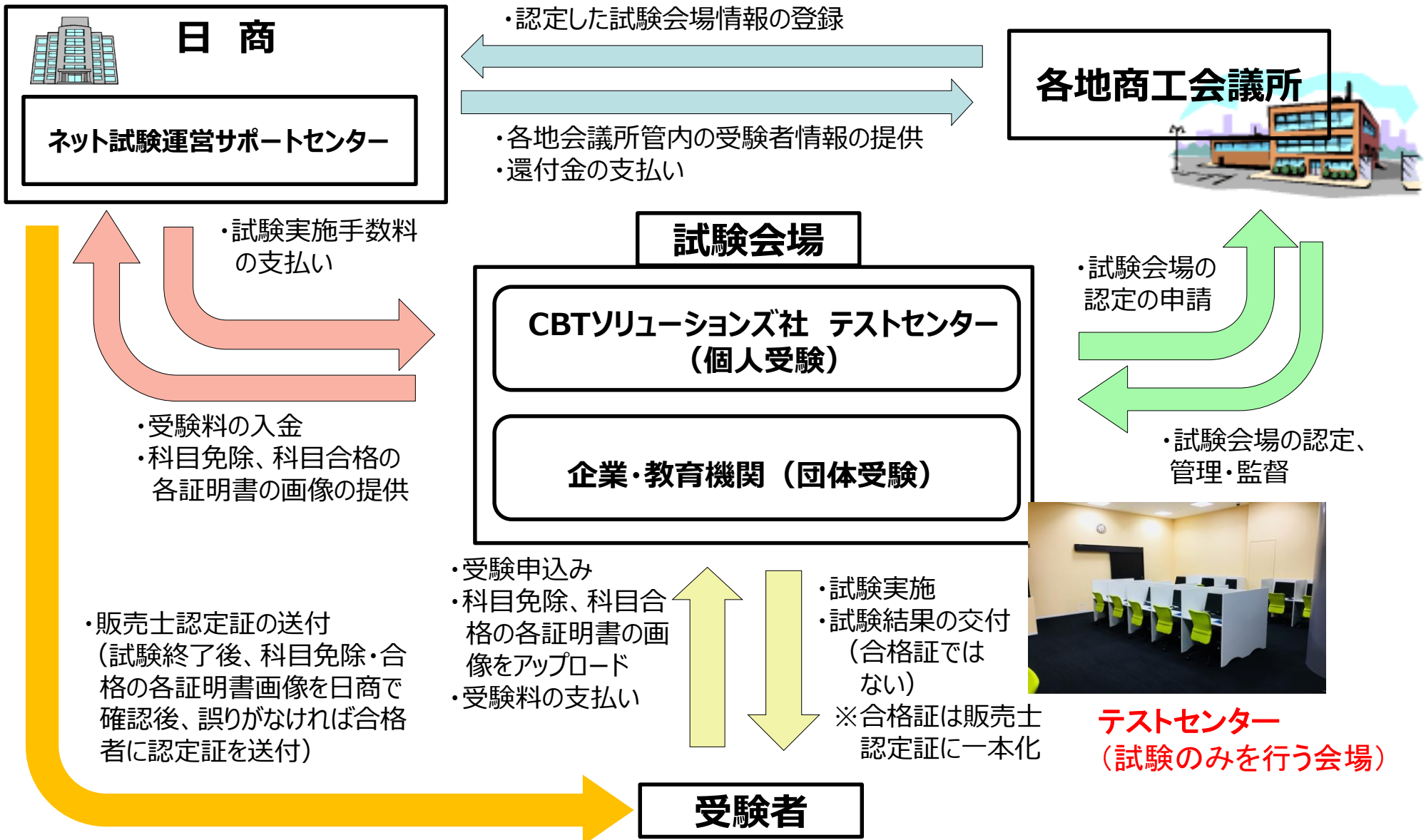
5. ネット試験問題のイメージ②（3級・マーケティング 第2問）

第2問 次の各問について、正しいものは1を、誤っているものは2を選びなさい。

- ① マーケティングの目的について、メーカーは顧客シェアの拡大をねらうのに対して、小売業はブランドシェアの拡大を目指す。
- ② 4P理論におけるプロダクトは、小売業の場合には、計画的、継続的な製品開発（プロダクトプランニング）を意味する。
- ③ 4P理論におけるプレイスは、小売業においては立地選定と業態開発による戦略的出店などを意味する。
- ④ プリヴァレッジとは、購入金額の多い顧客などに対して特権を提供し、顧客満足度を高めるという考え方である。
- ⑤ FSPの実施においては、購買頻度や購買金額の高い顧客ほど手厚い特典が受けられる。
- ⑥ 地域の消費者が買物のために来店する地理的、時間的範囲を商圈という。
- ⑦ 少量で割安の特別品を用意し、初めて購入する顧客を対象に試し買いを促進する手法を、キャッシュバックと呼ぶ。
- ⑧ 野立て看板、ネオンサインやアドバルーンなどは、交通広告に分類される。
- ⑨ パブリックリレーションズは、消費者、株主、従業員や仕入先などに対して、個人や組織がその実態や自らの主張を相手に知ってもらうための継続的な情報提供活動である。
- ⑩ 顧客自身で商品を自由に手に取って選んでもらい、集中レジでまとめて精算する販売方式は、推奨販売と呼ばれる。

※日本販売士協会機関誌「販売士」2021年6月号掲載の3級サンプル問題から一部抜粋

6. ネット試験化のイメージ



7. 個人受験について①

■ 試験日時

受験者は自らの都合と各試験会場（テストセンター）が定める試験日時とを調整し、試験（受験）日時を決定。

■ 試験会場

株式会社CBTソリューションズの「テストセンター」（全国に約200カ所設置）での受験。

■ 受験申込方法（インターネット受付のみ）

株式会社CBTソリューションズのリテールマーケティング検定試験申込専用ページ

https://cbt-s.com/examinee/examination/jcci_retailsales

7. 個人受験について②

■ 試験方法

- ①試験問題がインターネットを介してテストセンターのパソコンに表示され、受験者はパソコン画面の解答欄に答えを入力
- ②受験者による解答作業終了後、試験システム内で自動採点
- ③試験結果は即座に判明

※但し、科目合格（1級）、科目免除（2級と3級）の制度を活用した受験者については、試験後に日本商工会議所で証明書類（販売士養成講習会修了証明書等）の確認作業を行うため、試験日の約14日後に合否結果が確定

7. 個人受験について④

■受験者へのご案内（検定ホームページ）

詳細は下記ページを参照

○リテールマーケティング検定試験における「個人受験」
について（2021.7.5付）

<https://www.kentei.ne.jp/34560>

8. 団体受験について①

■試験会場

下記の施行要件を満たしている実施団体（企業・教育機関等）の
会議室・教室

■施行要件

- ①実施団体が、各地商工会議所から試験会場として認定を受けていること（認定にあたり当該商工会議所への入会が必要）
- ②実施団体が販売士養成講習会を開催し、かつ、1回の試験あたりの受験者数が20名以上（全級合計）いること。
- ③実施団体において、所定のパソコンとインターネット環境を用意できること。
- ④科目合格、科目免除の各制度を活用する受験者が提出する各証明書について、実施団体でその内容を確認できること。

※上記①～④の要件を満たせない場合、個人受験扱いで受験。

8. 団体受験について②

■団体受験可能日時

【2021年度日程】

11月： 8日（月）～12日（金）

12月： 13日（月）～17日（金）

1月： 11日（火）～14日（金）

2月： 14日（月）～18日（金）

3月： 14日（月）～18日（金）

※毎月第2週目の月曜日から金曜日の**平日のみ**

※試験時間は、10:00（試験開始）～18:00（試験終了）の間

※上記期間・時間内で、実施団体ごとに施行日時を決定

※施行日は実施団体ごとに**各月の期間内1日のみ（原則）**

※同一の実施団体における**1年度内の施行日は2日まで**

8. 団体受験について③

■ 受験申込および受験料支払方法

実施団体で受験者と受験料を取りまとめ、日本商工会議所に申込みおよび支払い

■ 試験方法

① 試験問題がインターネットを介して実施団体のパソコンに表示され、受験者はパソコン画面の解答欄に答えを入力

② 受験者による解答作業終了後、試験システム内で自動採点

③ 試験結果は即座に判明

※但し、**科目合格（1級）、科目免除（2級と3級）の制度**を活用した受験者については、試験後に日本商工会議所で証明書類（販売士養成講習会修了証明書等）の確認作業を行うため、**試験日の約14日後に合否結果が確定**

8. 団体受験について④

団体試験会場の認定申請【実施団体】

- ・ 実施団体は各地商工会議所に団体試験会場の認定を申請
- ・ 申請許可後、「団体受験用管理サイト」のURLを日本商工会議所から実施団体に送信

団体受験の申込み・受験料納付【実施団体】

- ・ 実施団体は日本商工会議所に団体受験を申込み（試験日時、受験者名簿等）、受験料を納付
- ・ 日本商工会議所で申込内容・受験料入金を確認後、実施団体に試験施行許可の連絡

受験手続き【受験者個人】

- ・ 日本商工会議所から受験者個人のメアドに「受験者専用サイト」のURLを送信
- ・ 受験者は上記サイトに住所等個人情報、科目合格・免除の各種証書を登録

団体受験用IDとパスワードの取得【実施団体】

- ・ 実施団体は試験当日に「団体受験用管理サイト」から試験用のログインIDとパスワードを取得し、受験者に伝達

試験実施【実施団体、受験者】

8. 団体受験について⑤

■企業・教育機関へのご案内（検定ホームページ）

詳細は下記ページを参照

○リテールマーケティング検定試験における「団体受験」
について（2021.7.5付）

<https://www.kentei.ne.jp/34564>

○リテールマーケティング検定試験における「団体受験」
の申込方法、施行方法等詳細について（2021.8.10付）

<https://www.kentei.ne.jp/34814>

9. 2021年度受験者数

個人受験（2021年7月28日～9月30日）

1級	126名受験	（合格 22名）	合格率17.5%
2級	1,446名受験	（合格 884名）	合格率61.1%
3級	2,450名受験	（合格1,526名）	合格率62.3%
計	4,022名受験		

ネット試験化の効果

勤務が不規則な小売業従事者の利便性向上

- 受験者の半数が社会人（就業者）
- 受験者の7割が平日に受験
- 不合格でも2週間程度で再受験

団体受験（2021年8月25日～9月30日）

1級	0名		
2級	2校	111名受験	（合格 36名） 合格率32.4%
3級	9校	206名受験	（合格 131名） 合格率63.6%
計	317名受験		

10. 養成講習会業務の日商への一元化①

日本商工会議所

- ②養成講習会実施ルールにもとづき、開催申込書、受講者名簿をメールにて提出
- ⑥予備試験の実施後、講習会終了報告書の提出(予備試験の結果報告)
※採点は開催団体が行う

- ①養成講習会の実施に係るルールを提示(3/12付検定ホームページ)
<https://www.kentei.ne.jp/33310>
- ③提出書類の記載内容を確認後、受講受付メールを送付
- ④テキスト・予備試験問題を送付
- ⑤テキスト代の請求書を送付
※申請日の月末締めで、翌月の下旬に請求書を郵送
- ⑦修了証明書を送付(氏名等印字済み)※日付は予備試験合格日

実施団体

10. 養成講習会業務の日商への一元化②（主な変更点）

■実施スケジュール

ネット試験化により、開催団体の年間行事予定に合わせて講習会の実施時期の設定が可能に

■講義形式・最少講義時間数

- ・オンライン方式（講師と受講者が双方向でやり取りができる講習会に限る）による講習会開催も可とする
- ・オンラインによる講習会受講者の負担軽減のため、講習会の最少講義時間数を削減する

1級：40時間 → 20時間

2級：30時間 → 15時間

3級：25時間 → 15時間

■予備試験

予備試験は講義の全課程終了後に実施し、合格をもって講習会を修了したものとする

10. 養成講習会業務の日商への一元化③

■企業・教育機関へのご案内（検定ホームページ）

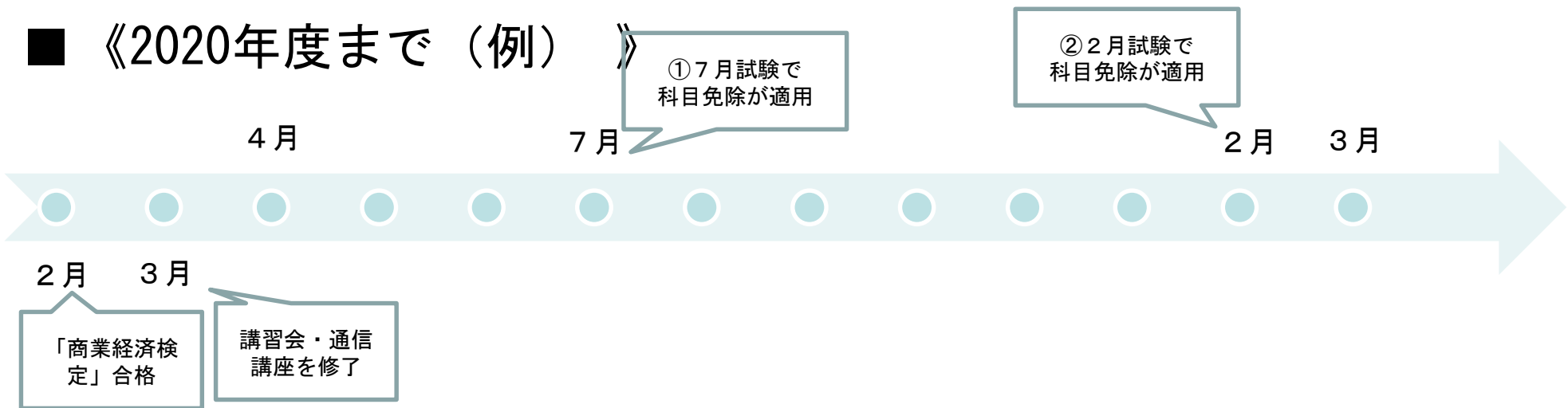
詳細は下記ページを参照

○2021年度からの「販売士養成講習会」の実施方法等について
(2021. 3. 12付)

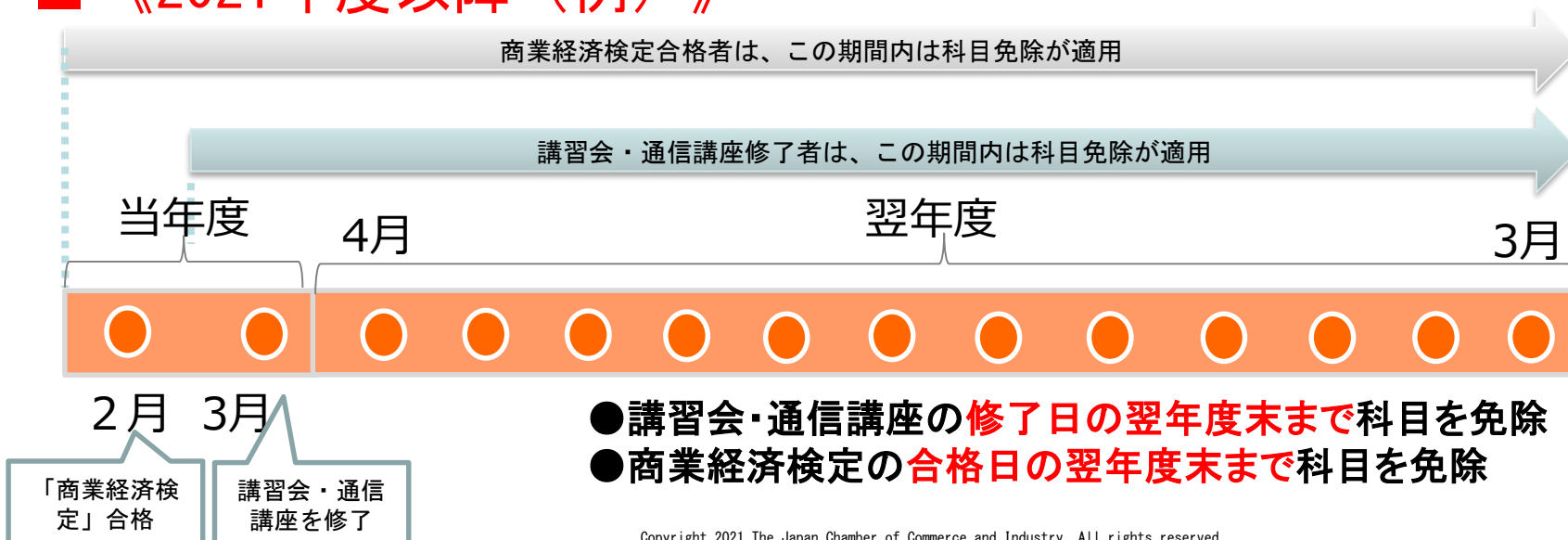
<https://www.kentei.ne.jp/33310>

11. 科目免除制度（2級・3級）の取扱い

■ 《2020年度まで（例）》

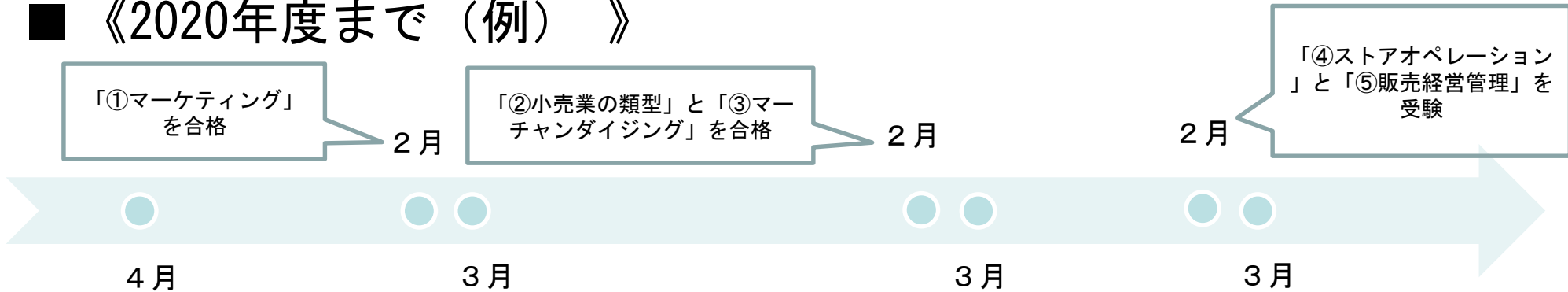


■ 《2021年度以降（例）》

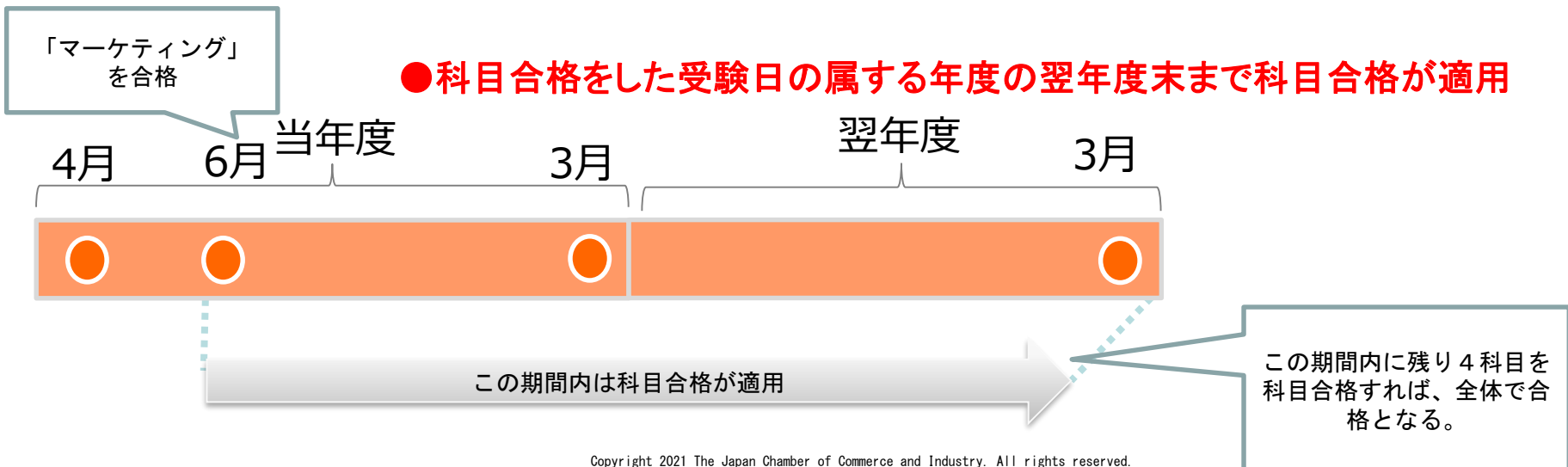


12. 科目合格制度（1級）の取扱い

■ 《2020年度まで（例）》



■ 《2021年度以降（例）》



13. 受験者にお伝えいただきたいこと①

■全商協会主催「商業経済検定」合格者の3級科目免除の申請書類の誤りが散見されています。

全商協会商業経済検定 合格科目	日商3級販売士 免除科目
<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス基礎 ・マーケティング (2科目合格)	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング (1科目免除) ※受験申込時に、左記の2科目の合格を証明する書類の提出が必要です。
<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス基礎 ・マーケティング + (1) 経済活動と法、(2) ビジネス経済A、 (3) ビジネス経済B、の3科目のうちいずれか1科目 (3科目合格)	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング ・販売・経営管理 (2科目免除) ※受験申込時に、左記の3科目の合格を証明する書類の提出が必要です。

詳細は検定ホームページ <https://www.kentei.ne.jp/retailsales/class3> を参照。

13. 受験者にお伝えいただきたいこと②

- 「科目合格（1級）」 「科目免除（2級・3級）」
の各制度を利用して受験する場合でも、**試験時間は全科目受験と同じとなります。**
- 「科目合格（1級）」 「科目免除（2級・3級）」
の各制度を利用して受験する場合でも、**科目合格・科目免除している科目は表示されますが、受験をしても採点されません。**