「1級販売士」第一線で活躍

問われる経営企画力

メーカー社員も挑戦

インターネット通販の台頭を受け、百貨店やスーパーなど実店舗の存在価値が問われている。高度な専門知識に加え、流通ビジネスの第一線での実践力も身につくといわれているのが日本商工会議所（日商）の検定資格「1級販売士」だ。合格者は小売業の従業員にとどまらず、メーカーの営業担当者や経営コンサルタントと幅広い。1級販売士の実力、資格取得までのプロセスを探った。

小売業の近代化を目的とする中小小売商業振興法。1973年の同法施行を受け、日商は74年に「販売士」の検定を始めた。接客マナーや商品知識が中心の3級、売り場の管理能力を問う2級、経営者や店長などとして経営計画を立案できるレベルの1級という資格の体系は当時から変わっていない。

合格率は25%

「販売士」の名称から販売員向けの資格とイメージされがちだが、1級に限れば、求められる知識や能力は経営コンサルタントに近い。2月の検定では合格者の4%が現役の経営コンサルタントだった。日商では現在、「販売士という名称が1級の実態に合わない面がある」（五十嵐克也事業部長）とし、改称を含めた対応を検討しているという。

1級の検定は年1回、2月に全国の商工会議所で実施される。試験科目は「小売業の類型」「ストアオペレーション」など5つ。試験時間は計250分。マークシート式の選択問題に加え、1級では各科目で記述式の設問がある。

記述式問題は専門知識が日常的に実践できるレベルに消化されているかを試す。前回試験の「マーケティング」では「ストアコンパリゾンを実施し、自店の品ぞろえの改善をはかるための一手法としてPFグラフ分析がある。PFグラフの作成と分析の手順について、その順に答案用紙に記入しなさい」といった出題がなされた。

解説すると、ストアコンパリゾンは自店と競合店との比較調査のこと。PFグラフはある品目についての価格帯別の陳列個数を表す。この問題では専門用語を正確に理解していることが前提となり、自店と競合店の売り場を客観データで比較分析し、問題点を発見する手法を身につけているかが問われている。

さらに1級の有資格者による面接試験が課される。もっとも、面接は取引先との商談やコンサルティングに最低限必要なコミュニケーション能力があるかを見るのが目的のため、不合格となる例は極めて少ないという。

前回試験は1097人が受検し、276人が合格。25・2%の合格率は近年ではかなり高く、前々回は13・1%だった。資格創設からの累計は6万7265人が受検し、合格は7963人。合格率は11・8%となり、約40%の2級、約55%の3級に比べるとかなり難関といえる。

企業の補助も

日商によると、1級の受検者は多くが2級の有資格者。日商の公式テキストによる自習、各地の商工会議所での講習会、日商が指定する産業能率大学などの約6カ月の通信教育講座などを経て、まず3級ないし2級を取得するのが一般的だ。段階的な学習と並行し、小売業や関係業界で実務経験を積めば、早期の1級合格が射程圏内に入ってくるという。

資格取得にかかる費用は公式テキストが1部9800円、通信講座の受講料が3万円ほど。社員向けの補助制度を設けている企業もある。

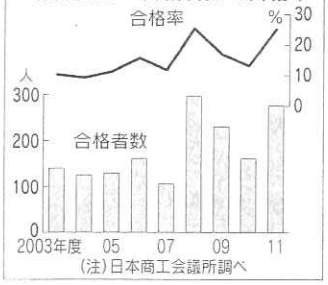
1級販売士の前回試験の合格者を業種別にみると、小売業が25・0%、卸売業が27・9%。過半は流通業が占めているものの、製造業11・6%、学生8・3%と受検者の層は幅広い。年齢別にみると、現場スタッフから部下を率いる中間管理職に差し掛かる30代が34・4%と最多だった。

販売士資格の体系

	能力	試験	資格登録者数
1級	大規模小売店舗の店長や部長、中小小売業の経営者に相当。高度な専門知識があり、商品計画、マーケティング、財務予測、労務管理などについて適切な判断ができる	「小売業の類型」「マーチャンダイジング」「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。記述問題、面接試験あり	4439人
2級	小売業の売り場主任や部課長など中堅クラスに相当	5科目。マークシートのみ	7万5117人
3級	売り場の販売員などに相当	5科目。マークシートのみ	14万5178人

（注）資格登録者数は3月末。5年ごとの更新制

1級販売士の資格者数と合格率



（注）日本商工会議所調べ

1級販売士の資格を生かし、自社商品を説明する日本クラフトフーズの武智美穂さん（東京都品川区）

売り場提案、より的確に

私も取得しました

日本クラフトフーズ（東京・品川）の武智美穂ショッパーインサイツ部アナリスト（40）の話　小売業にガムやキャンディーの市場に関する情報を提供し、売り場づくりの提案をしている。中小企業診断士の資格を持つが、「流通業を体系的に勉強したい」と思い、2月の前回試験で1級販売士に合格した。

集中的に勉強したのは試験前の1カ月くらい。1日1時間の自習に加え、直前の対策講座も受講した。中小企業診断士に比べ、試験は用語の意味を正確に理解することが強く求められる印象だった。

流通業に関する知識の「引き出し」が増え、取引先のニーズをより的確にとらえられるようになった。自社商品の大量納品にこだわる昔ながらの営業から、売り場の効率を考慮した商品カテゴリー全体の提案へ転換を図るなか、専門知識を生かせている。

アナリストは自社の営業担当者や小売業のバイヤー向けに各種リポートを作成するのが仕事。知識に裏付けされた提案ができれば、営業のチャンスは広がる。いずれは商品の発注や補充など小売業のオペレーションに踏み込んだ提案をしてみたい。

最近、会社の名刺に「1級販売士」と入れた。資格にふさわしい分析や提案ができているか、自分にプレッシャーをかけて、仕事のレベルを上げていきたい。