

第81回 2級リテールマーケティング検定実施要綱

沼津商工会議所

本検定試験は、2級とし、全国一斉に施行する。

1. 主 旨

日本商工会議所、全国商工会連合会では、最近における流通環境の変化に対応し、かつ、消費者の欲求に応え、小売業従事者の資質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ため、経済産業省・中小企業庁の協力を得て、販売士検定試験を実施します。

本検定試験は、同時に小売業従事者に自己啓発のための目標と刺激を与え、小売業の合理化、近代化の核となる優れた人材を育成することによって、わが国小売業界の向上発展に寄与しようとするものです。

2. 主 催 日本商工会議所、全国商工会連合会、沼津商工会議所、都道府県商工会連合会

3. 後 援 経済産業省、中小企業庁

4. 受験資格 学歴、年齢、性別、国籍に制限はありません。

5. 試験の程度 小売店舗経営の仕組みを理解し、主として小売業の販売技術に関する専門的な知識を身に付け、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・養成ができる。売場主任や部課長など、売場を監督する中堅幹部クラスが対象。大手の小売業などでは部課長への昇進試験に活用しているところもある。

6. 試験科目 ①小売業の種類、②マーチャнда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。出題はマークシート方式による選択問題です。制限時間は150分。(前半60分で2科目、休憩の後、後半90分で3科目。)

7. 合格基準 5科目とも100点を満点とし、①全科目の平均点が70点以上、②1科目ごとの得点が50点以上、以上2つの条件を満たした場合、合格とします。

8. 科目免除 別紙「受験者への注意」より、**試験科目の一部免除について**をご確認ください。

9. 施行日時 平成30年2月21日(水) 13時開始

10. 試験会場 沼津商工会議所 沼津市米山町6-5

11. 受験料 5,660円(税込)
※試験施行中止の場合以外、返還いたしませんのでご了承ください。

12. 申込期間 《窓 口》平成29年12月11日(月)～平成30年1月26日(金)
《WEB》平成29年12月11日(月)～平成30年1月28日(日)

13. 問合せ 沼津商工会議所 事業指導課(沼津市米山町6-5 /Tel 055-921-1000)

14. 申込方法

＜共通事項＞ <u>科目免除者は、その証明書(コピー可)の提出が必要です。</u>	
(1)窓口	①沼津商工会議所の窓口にお越しください。 ②「受験申込書」に原則として受験者本人が自筆で記入の上、受験料、科目免除者はその証明書を添えてお申込みください。 ※受付は、上記の申込期間中の土日祭日を除く 8:30～17:15。
(2)インターネット	①沼津商工会議所ホームページ(http://www.numazu-cci.or.jp)より、必要事項を入力の上、支払い手続きをお取りください。 ②科目免除者は、その「証明書」を平成30年1月26日(金)までに郵送にて提出してください。(必須) ※受験料以外に別途手数料が必要です。 ※支払いは、コンビニ決済又はクレジット決済より選択ください。 ※コンビニ決済の申込期限は、平成30年1月27日(土)までです。 ※コンビニ決済で払込期日までに支払いを行わない場合、申込みは不成立です。
(3)郵送	①「受験申込書」を入手する。⇒ 入手方法は下記の4通り。 ②「受験申込書」に原則として受験者本人が自筆で記入の上、「受験申込書」、「受験料」、科目免除者はその「証明書」を現金書留封筒に同封の上、沼津商工会議所宛て郵送ください。 ※申込期限、平成30年1月26日(金)必着です。期日以降の受付はいたしません。

◆「受験申込書」の入手方法は次の4通りです。

- (1)沼津商工会議所 ホームページ(<http://www.numazu-cci.or.jp>)より、ダウンロード(プリントアウト)
- (2)沼津商工会議所 1階事務所 検定受付窓口 8:30～17:15(土日祭日を除く)
- (3)御殿場市・裾野市・小山町・清水町・長泉町・沼津市(原支所・戸田支所)の7商工会と下田商工会議所・沼津ハローワーク 窓口(土日祭日を除く)
- (4)受験したい検定試験名・試験日・受験級・氏名・住所・電話番号を適当な用紙に記入し、**82円切手を貼った返信用封筒を同封の上、沼津商工会議所宛て郵送ください。**
※申込期限の間際の郵送はご遠慮願います。
なお、団体申込(学校・会社で複数名の受験)の際は、当所までご連絡ください。

15. 受験票 申込の早遅に係わらず、試験日の1週間前迄に郵送いたします。

16. 合格発表 平成30年3月13日(火) 午前9時(受験番号をもって発表します。)

- ①沼津商工会議所 会館掲示板
- ②ホームページ(<http://www.numazu-cci.or.jp>)
※合格者のみ、郵送にて通知いたします。
※電話でのお問合せはご遠慮ください。お答えできません。
※なお、点数をお知りになりたい場合は、ご本人様が受験票と身分証明書をご持参いただき、沼津商工会議所 検定受付窓口まで直接お越しください。

17. 持ち物 別紙「受験者への注意」より、**受験に際しての注意事項**をご確認ください。

2級リテールマーケティング検定「受験者への注意」

沼津商工会議所

試験は、筆記試験(「小売業の類型」「マーチャライジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」及び「販売・経営管理」の5科目)を行います。

筆記試験(全5科目)の全科目を受験しないと失格になります。ただし、次のいずれかに該当する者は、販売・経営管理科目が免除されます。

なお、受験を希望する者は販売・経営管理科目を受験しても差し支えありませんが、この場合、免除規定は適用されません。

試験科目の一部免除について

(1) 販売・経営管理科目が免除される者

- ア 前々回の検定試験実施後に所定の2級販売士養成講習会を修了し、販売・経営管理科目の予備試験に合格した者
- イ 前々回の検定試験実施後に前記の指定2級販売士養成通信教育講座(スクーリングを含む)を修了した者

※日本商工会議所指定の通信教育機関

一般社団法人 日本販売士協会	TEL:03-3518-0191
一般社団法人 公開経営指導協会	TEL:03-3542-0306
学校法人 産業能率大学	TEL:03-3704-9111
一般社団法人 日本経営協会	TEL:03-3403-6238

申し込みの際に必要なもの

(1) 所定の受験申込書

受験申込書には原則として受験者本人が自筆で記入してください。

(2) 科目免除者はその証明書

- ・2級販売士養成講習会修了証明書(免除科目が明記されているもの)
- ・2級販売士養成通信教育講座修了証明書(日商指定の通信教育機関から発行され、免除科目が明記されているもの)

(3) 受験料 5,660円(税込)

受験に際しての注意事項

(1) 試験時間を間違えないように注意してください。開始時刻(午前13時00分)に遅れると、原則として受験できません。

(2) 受験するときに持参するもの

① 受験票

② 原則として氏名、生年月日、顔写真のいずれも確認できる身分証明書(運転免許証、パスポート、社員証、学生証など)。

〈注1〉ただし、小学生以下の方は必要ありません。

〈注2〉身分証明書をお持ちでない方は、事前にご連絡ください。

③ 黒鉛筆(硬度はHBまたはB)及び消しゴム

④ そろばん・電卓等の計算用具

(3) 試験会場では、受験票の番号と同じ番号の席に着いてください。

(4) 試験会場では、全て試験委員の指示に従ってください。指示に従わない方、あるいは不正行為を行った方は、退場していただくことがあります。

(5) 試験中は、勝手な発言をしないでください。質問があるときは、試験開始前に手をあげて試験委員に申し出てください。試験後の質問には応じません。

(6) 試験開始から20分間を経過しないと、退席は認めません。また、終了5分前から退席は認めません。

(7) 合格者として認定を受けた方には、認定証(カード)、合格証書を交付します。希望者には、350円で合格章(バッジ)を交付しますので、希望される場合は、当所までご連絡ください。

(8) 認定証(カード)は、合格後5年を経て資格の有効期間を更新する際に必要となりますので、大切に保

(9)氏名、連絡先(自宅住所等)に変更があった場合は、当所または最寄りの商工会議所に必ずご連絡ください。
届出のない場合は、資格更新のご連絡などの事務ができなくなりますので、ご注意ください。

(10)合格証書を紛失した場合は、再発行しません。その場合は、希望により合格証明書を発行(手数料 1,000円(税込))しますので、当所又は最寄りの商工会議所にご連絡ください。また、認定証(カード)を紛失または破損した場合は、再発行(手数料3,090円(税込))しますので、当所または最寄りの商工会議所にご連絡ください。

リテールマーケティング(販売士) 検定試験問題の科目及び内容(2級)

科 目	内 容	制限時間
小売業の類型	1. 流通と小売業の役割 2. 流通経路政策 3. 組織形態別小売業の運営特性 4. 店舗形態別小売業の運営特性 5. 中小小売業の課題と方向性 6. 商業集積の運営特性	30分
マーチャンダイジング	1. マーチャンダイジングの戦略的展開 2. 商品計画の戦略的立案 3. 販売計画の戦略的立案 4. 仕入計画の立案と仕入活動の戦略的展開 5. 販売政策の戦略的展開 6. 販売管理政策の戦略的展開 7. 物流政策の戦略的展開	30分
休 憩		
ストアオペレーション	1. 戦略的ストアオペレーションの展開視点 2. 店舗運営サイクルの実践と管理 3. 戦略的ディスプレイの実施方法 4. レイバースケジューリングプログラム(LSP)の役割と仕組み 5. 人的販売の実践と管理	30分
マーケティング	1. 小売業のマーケティング戦略の考え方 2. マーケティング戦略の方法 3. マーケティング・リサーチの実施方法 4. 顧客戦略の実施方法 5. 販売促進の企画と実践 6. 商圈分析の立案と実施方法 7. 出店立地の選定と出店戦略の立案 8. 業態開発の手順と実践	30分
販売・経営管理	1. 販売管理者の基本業務 2. 販売管理者の法令知識 3. 販売事務管理に求められる経営分析 4. 店舗組織体制と従業員管理 5. 店舗施設の維持管理	30分

(注)「販売・経営管理」科目免除者については、後半60分経過後に退出させる。

