

日商販売士検定への取り組み

福島県立福島商業高等学校教諭 小針 雅弘

1. はじめに

本校は、情報処理科、国際経済科、経営情報科、マネジメント会計科の4つの小学科で構成され、日商販売士検定については、経営情報科で取り組んでいる。本校における販売士検定への取り組みの概要を紹介したい（なお、本校の経営情報科は流通ビジネス科目群を中心に履修している）。

2. 販売士検定のあらまし

販売士検定は、「流通業界で唯一の公的資格」であり、販売に必要な商品知識や販売技術、仕入や在庫管理、マーケティング等、より高度で専門的な知識を持つ人材の育成を目指した内容である。

それぞれの級についてみると、3級は売場の販売員のレベルであり、販売員として最も重要な接客マナーや販売技術といった接客業務に関する知識が求められる。2級は売場の管理者クラスのレベルであり、店舗管理に不可欠な従業員の育成や指導、仕入や在庫の管理といった知識が求められる。1級は店長や経営者クラスのレベルであり、トップマネジメント全般に関する商品計画や商品予算の策定、マーケティング政策の立案や、人事・労務・財務管理といった知識が求められる。

2級の試験科目ならびにその内容

試験科目	内 容
常識	小売業の社会的・経済的役割と機能 小売業を含む流通機構と問題 小売業の形態と特性 小売業に関連する法令 消費者の欲求と購買行動
指導養成	職場の組織と人事管理 部下、後輩の指導育成
仕入技術・管理	仕入情報と再発注技術
販売技術	販売情報と販売促進 接客販売技術 商品陳列、照明及び色彩の技術 包装技術と材料管理
販売事務管理	経営効率と事務管理 電子商取引と情報技術の活用
商品知識	商品管理と商品構成の基本 商品類型別の知識
面接	身だしなみ、態度、言葉遣い、 説明のしかた、指導力

試験科目は、以上のような科目構成で、いずれの級も得点を平均70%以上、1科目ごとの得点を50%以上取らなければならない。本校の販売士検定の目標は、1年次の2月に3級を取得し、2年次の10月に2級の取得を目指している。

販売士3級合格者数推移

年度(回)	全国高校			本 校		
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率
13(49)	4,816	2,222	46.1%	80	76	95.0%
14(50)	5,439	1,640	30.2%	4	1	25.0%
14(51)	4,645	2,427	52.2%	79	78	98.7%
15(52)	5,244	2,036	38.8%	1	0	0.0%
15(53)	4,575	1,664	36.4%	79	71	89.9%
16(54)	5,635	2,443	43.4%	6	3	50.0%
16(55)	4,660	2,608	56.0%	79	74	93.7%

販売士2級合格者数推移

年度(回)	全国高校			本 校		
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率
11(27)	1,507	253	16.8%	93	41	44.1%
12(28)	1,459	340	23.3%	90	43	47.8%
13(29)	1,395	114	8.2%	91	30	33.0%
14(30)	1,295	314	24.2%	99	62	62.6%
15(31)	1,231	367	29.8%	88	71	80.7%
16(32)	1,286	541	42.1%	82	81	98.8%

3級の試験科目ならびにその内容

試験科目	内 容
常識	小売業の社会的経済的役割 小売業を含む流通機構の概要 小売業の主要形態 消費者、その欲求と購買行動 職場の人間関係 小売業に関連する法令
販売技術	顧客心理と接客販売技術 商品陳列照明および色彩の基礎 商品の包装技術
販売事務管理	小売業の販売事務管理
商品知識	商品に関する共通知識
接客マナー	販売員として対人する際の心がけ等



第 32 回 2 級合格者

3. 指導方法の確立に向けて

(1) 基本的な指導の流れ

1 年次は平常授業のビジネス基礎 4 単位の中で、2 月の 3 級を目指して学習している。さらに、包装実習や外部講師の講演等によって、より具体的・実践的な知識や技能を身に付けるよう指導している。

2 年次はマーケティング 3 単位と流通演習 3 単位で、10 月の 2 級を目指して取り組んでいる。検定後は机上の知識にとどまらないで、福島市内の小売業者で販売実習を行い、販売技術の実践学習により小売業の現場の実態まで学習を深めさせている。

また、販売実習終了後、販売実習の調査報告をまとめさせ、発表させることで、それぞれの小売業者での実態について知識を共有させるとともに、プレゼンテーション能力を高めさせている。

このように、授業を中心に学科の教員が連携を図りながら協力し合い、ときには相互に情報交換しながら、基本的な内容をしっかり身につけさせ、さらに検定前の課外で問題演習を補いながら取り組んでいる。

(2) 指導の問題点

過去の問題を詳細に分析してみると、どの級においても、重要事項が頻出問題として繰り返し出題されている。本校においては、どちらの級も基本的な内容を体系的に学習させ、生徒に理解を深めさせることに重点を置いて指導している。

しかし、次のような課題がある。

第一に、ハンドブックの内容は、過不足なく網羅され良くまとまっているが、ともすると具体例に乏しい。そのため、高校生にとっては理解に苦しむ専門用語もあり、授業の中では、平易な例を挙げたり、身近な小売商の実例を紹介したりすることも必要に

なる。この点においては、本校の所在地の福島市には大規模小売商が一通り揃っているため、具体例を提示しやすかった。また、2 年次に行く販売実習の現場の経験によって、具体的な事例が紹介できた(販売実習については後述)。

第二に、販売士検定の出題範囲が広く、教科書にもない専門用語があり、指導にあたる教員を悩ませたが、教員相互で連携を取り、教材研究を深めることで対応をはかった。

このように、教員には教材研究の絶え間ない努力が必要であり、その内容も経済状況の変化等により日々改めていくことが求められる。

(3) 授業内容を深化させるために

本校に赴任してから初めて販売士の授業を担当する教員もいる。そんな中で、学校として指導者を育成するために、教材や指導体系を整え、授業担当者の負担を軽減するため、教材の準備等で、担当者以外の教員が協力し、クラスや学年の隔たりなく協力し合って取り組んでいる。

福島県高等学校教育研究会商業部会主催の流通ビジネス科目研究会での情報交換や、日本販売士協会主催の「販売士養成講習会等講師養成研修会」参加者の伝達講習会を開くなどして、授業に反映させている。また、販売士養成講習会等講師養成研修会を通じて登録講師になるとともに、最新の事例を生徒に紹介するなど、より授業内容を具体的なものに行っている。販売士養成講習会等講師養成研修会での講義はもちろんのこと、そこに出席しているさまざまな業種の人たちから得られる企業の情報も大変有用なものであった。

4. より実践力をつけるために

前述した指導上の問題点の多くは、小売業の現場ではなく、学校の中だけで学ぶ高校生には、実践的な体験や知識が乏しいことによる。それらの問題点を克服するため、次の事柄に取り組んでいる。

(1) 外部講師活用事業

市内の大手小売業の担当者等から講演いただき、流通現場の生の声を聞き、より実践的な知識を身につけさせている。具体的な事例から、学校だけでは学べない多くの知識が得られるとともに、講師の中には卒業生もおり、後輩である生徒たちへ指導、激

励をいただくこともある。

(2) 包装実習

1年生が、年度末の2月、福島市内の小売業の担当者に来校していただき、3級の販売技術の包装について指導を受けている。

ハンドブックで見ると簡単そうに見えることが、実際にきれいにやろうとすると難しいことを実感するとともに、プロの販売員さんの手際の良さに関心させられる。毎回、時間を忘れ、指導する方も、教えられる方も夢中になって包装に励んで、生徒たちは、苦勞して完成させた包装が誇らし気である。検定前の追い込みの時期でもあるが、実践力をつけるという観点から、とても効果が上がっている。



包装実習

(3) 販売実習

2年生が、福島市内を中心とした20数社あまりの小売業者において販売実習を行っている。受入先の理解もあり10年間継続している。3日間ではあるが、授業の一環として、業種はさまざまであるが小売業者で実習を行い、販売士検定で学んだことを実践で確認している。

単に、実習するだけでなく、事前に実習先の事業内容や沿革などを調べ、あらかじめ質問事項を用意したりして準備にも時間をかけている。

実習期間中は、受入先の指導の下、販売員のひとりであるとの自覚を持って臨んでいる。実習では、どの生徒も良い意味での緊張感を持ちつつ、真摯に取り組んでいる。わずか数日であるが、社会の実情を見て社会人の方と触れ合える機会が、学校では体験できない多くのことを学び、大変密度の濃い実習で、受入先の評価も概ね良好である。



販売実習

そして、実習終了後は、生徒一人ひとりで実習内容をレポートにまとめ、プレゼンテーションソフトを利用して発表会を催している。

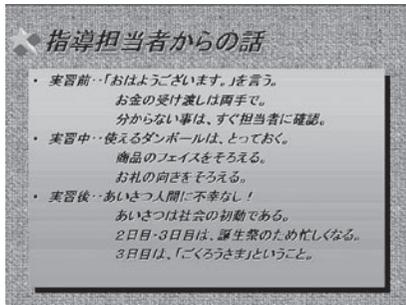
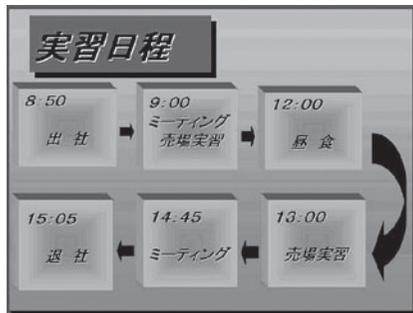
このことから、自分たちとは違う実習先の特徴等が共有でき、幅広く小売業について理解を深めることができたようである。

5. 今後の課題

一つには、販売士検定は、実践的な内容の検定試験であるため、目まぐるしい経済発展に対応し、これまでも大きな内容の見直しが行われてきたが、今後さらに内容の見直しが必要になると思われる。

二つには、2級を取得した生徒のなかには、1級の取得に向けて、さらに取り組んでいるものもいる。1級の科目合格等の数も増えつつあるが、3年次においては、今以上の上級資格が取れるように筋道をたて、継続的に指導して行きたい。

最後にこの場をお借りして、これまで販売実習等ご協力いただきました関係各位にお礼申し上げますとともに、同じ志を持つ先生方からのご指導・ご助言を賜りますようお願い申し上げます。



実習報告のプレゼンテーション

〈引用・参考文献等〉

キャリアック編「販売士検定3級ハンドブック」
 ♪ 「販売士検定2級ハンドブック」
 日経流通新聞（平成17年2月21日）
 日本商工会議所 HP
<http://www.kentei.ne.jp/hanbai/>
 日本販売士協会 HP
<http://www.hanbaishi.com/>

お知らせ —民法改正について—

『経済活動と法』履修の先生方へ

2005年4月1日に、「民法の一部を改正する法律」が施行されました。この法律は「保証契約の適正化」及び「民法の現代語化」を内容としています。

この「民法の現代語化」により、表記が現代語化され、平仮名・口語体の使用及び用語が平易なものに改められる等、民法が改正されています。また、それに伴い、条文の番号や項番号等にも、変更されているものがあります。

本改正の教科書への反映ですが、訂正申請手続きとの関係から、来年度、2006年度から供給されます教科書での変更を予定しております。先生方におかれましては、ご指導に際して不自由をおかけするかと思いますが、何卒、ご理解いただけますようお願い申し上げます。

実教出版株式会社 編修部