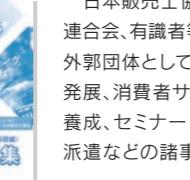


試験日	1~3級:施行日は各試験会場が決定します。
受験料(税込)	1級 8,800円 2級 6,600円 3級 4,400円 ※各級事務手数料550円(税込)が別途かかります。
申込方法など 受験の流れ (個人受験)	<p>受験申込 詳細は以下を参照ください。</p> <p>受験 身分証明書と電卓を持参ください。</p> <p>合否判定 試験終了後、自動採点し合否を判定。*</p> <p>認定証の送付 受験申込時に登録された住所へ郵送。</p> <p>※科目合格制度(1級)、科目免除制度(2級、3級)を利用された受験者については、各証明書類の確認作業が必要となるため、試験日の約14日後に結果が確定します。</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://cbt-s.com/examinee/examination/jcci_retailsales">https://cbt-s.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。

**【学習教材】公式テキスト・問題集**



**一般社団法人 日本販売士協会のご案内**

日本販売士協会は、各地販売士協会、当協会認定の登録講師、商工会議所、商工会連合会、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活動しています。登録講師の養成、セミナー・研修会等の実施、模擬問題の作成(会報に掲載)、大学等への講師派遣などの諸事業を会員と連携し実施。販売士養成の各種講座も実施しています。

※各地販売士協会  
全国各地には、販売士の資質向上や相互交流、地元企業における販売士制度への理解促進、人材育成支援などを目的に販売士協会が設立されています。販売士の皆さんは、ぜひ入会をご検討ください。

●日本販売士協会  
<https://www.hanbaishi.com/>

●販売士協会とは  
<https://www.hanbaishi.com/japan-association>

**【お知らせ】2027年度以降、科目体系が変わります。**

**■科目数・科目名等の変更について**

1~3級の試験(現行「5科目」)を整理・再編し、最新動向を反映した「4科目」の試験とともに、科目名等を変更します。  
2027年7月に3級、2028年7月に2級、2029年7月に1級の順で、1年毎に変更予定です。

**■「新ハンドブック(4科目版)」の発行時期と、「新科目体系試験(4科目版)」の施行開始スケジュール**

	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
3級	新ハンドブック(4科目版)発刊 (2027年2月予定)	新体系(4科目)試験実施 (2027年7月~予定)	新体系(4科目)試験実施 (2028年7月~予定)	新体系(4科目)試験実施 (2029年7月~予定)
2級		新ハンドブック(4科目版)発刊 (2028年2月予定)	新体系(4科目)試験実施 (2028年7月~予定)	新体系(4科目)試験実施 (2029年7月~予定)
1級			新ハンドブック(4科目版)発刊 (2029年2月予定)	新体系(4科目)試験実施 (2029年7月~予定)

※ 1級の科目合格制度、および2・3級の科目免除制度に変更はありませんが、2・3級の免除科目名のみ、「販売・経営管理」から「リテールマネジメント」に変更となります。  
※ 各級の合格基準、試験時間に変更はありません。

詳細は検定ホームページにて順次お知らせいたします。  
<https://www.kentei.ne.jp/retailsales>

2026年度 “公的資格”で流通・小売のエキスパートを目指そう!

# 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



## 職場で

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

## 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。

## 学校で

大学・短期大学では、単位認定などで採用されている場合もあります。

## 進学をするときに

大学入試での総合型選抜・学校推薦型選抜などにおいて、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/retailsales/uni>



## Q1 どんな試験?

1974年(昭和49年)3月にスタートした、50年以上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 試験科目や合格基準は?

試験科目 試験時間 合格基準 程度等	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	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	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、マーチャン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	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・小売業で必要な基礎知識・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・技術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。

### 受験者の属性

流通・小売業をはじめ、メーカー(製造業)、サービス業など幅広い業種の社会人や、大学生、専門学校生、高校生などに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した。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、「○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、知識をプラスしアップし、資格を継続・更新することができます。

### 資格登録者数12万人

販売士資格の登録者数は現在12万人にのぼります。



## Q3 どんな内容が問われるの?

リテールマーケティング(販売士)検定は、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楽しくなった」「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その他のサンプル問題を掲載しています。

<https://www.kentei.ne.jp/retailsales/sample>



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。

アメリカの統計学者 W.M.パーソンズが考案したもので、月ごとに前月に対する変化率を計算し、その前月比の平均値を季節変動値とみなす方法を【 】という。  
(1) 特定年基準法 (2) 連環比率法  
(3) 月別平均法 (4) 移動平均法

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。

純売上高：100,000 千円  
商品回転率(売価)：5 回転  
売価値入率：40%  
粗利益率：36%  
の条件の場合、GMROIは、【 】%である。

第1問 次の問について、正しいものには○を、誤っているものには×を、選択しなさい。

クロスマーチャンダイジングとは、主商品と副商品をセットにして1つの売場に並べ、同時購買の確率を高めるディスプレイ技術のことである。

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。

インターネット広告は、その広告が表示される回数を表す【 】や、クリック数による広告効果の詳細な情報が得られるため、広告効果の測定が容易であるという特性がある。  
(1) ビッグデータ (2) インプレッション数  
(3) オムニチャネル (4) アフィリエイト

第1問 次の問について、正しいものには○を、誤っているものには×を、選択しなさい。

比較選択購買とは、目的とする商品を購入したいに、その目的に関連する商品も同時に購入することである。

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。

ついで買いを誘発させる、商品に触れやすいというメリットがある反面、ゆっくり選べない、というデメリットの特徴があるのは【 】である。  
(1) ハンガー陳列 (2) エンド陳列  
(3) レジ前陳列 (4) カットケース陳列

※ 解答はこちる ⇒ <https://www.kentei.ne.jp/retailsales/answers>

※ 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。

※ 本サンプル問題の無断転載、無許可での商用利用は厳禁とします。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。