

今年は検定試験で

特集

従業員のスキルアップを!



盛岡情報ビジネス専門学校での簿記授業風景。試験合格に向け、皆真剣です

日本商工会議所では「商工会議所法」に基づく統一基準により、全国でさまざまな検定試験を実施しています。その目的は、ビジネス実務に直結する技能を重視し、企業が必要とする人材を育てること。今回はその中でも企業経営に欠かせない簿記と販売士資格についての必要性や活用法を伺いました。

簿記知識があるメリット

一般にも広く知られている簿記検定。平成27年度は盛岡商工会議所で1,870名が受験しています。

盛岡市にあるエクナ(株)に勤務する菊池南さんは高校時に全商簿記3級を、入社後に日商簿記3級を取得しました。

「販売管理、簿記会計、財務システム等のパッケージソフトを導入されたお客様に対して導入支援やサポートをするインストラクターを務めています。経理に関する資料を見せてもらったりヒアリングをしながら、より使いやすくカスタマイズしていくのが私の仕事。当然ながら、簿記資格は必須です。それによってお客様が何を自分に伝えたいのか、ソフトをどう活用したいのか深く理解することができます」と菊池さん。簿記の知識があることで取引先に対して的確な提案ができていいることを実感しています。

簿記資格で広がる視野

では簿記を指導する側の方々は、



「新聞の決算報告書を見て経営状況を読むようになった」とエクナ株の菊池南さん

その資格取得の意義をどう考えているのか。2つの学校で伺いました。

盛岡情報ビジネス専門学校ではビジネス系クラスの学生が簿記3級や2級・1級取得を目標に受験。同校への入学者の大半は高校生ですが、就職に有利な資格を取得しようと短大卒や大学卒、社会人も毎年数名入学してきます。教務部の冷水水智子さんはそんな学生たちに常に話すことがあります。

「社会人として働くようになったら、会社の利益獲得に対して自分が貢献できているかいつも念頭において仕事することが重要です。仕事の成果は企業の経済活動として必ず財務諸表に反映されます。自身の仕事はどう表れているかを知るために、簿記の知識が欠かせません」。

以前、盛岡市内の販売職に内定した学生が、学校で簿記2級の学習をする過程で企業利益や経営に興味を広がり、「もっと広い視点で仕事したい」と配属希望を東京に変更した学生もいるそうです。

「企業の経営者は、常に目標利益を



「事務職を希望する女性も簿記資格があることで活躍の幅が広がります」と冷水水智子さん

設定し戦略を立てて経済活動を進めます。企業の意思決定に必要な情報となる管理会計については、簿記2級以上で学ぶ内容なので2級の資格があることは経営戦略に参加できる人材としての判断基準にもなります。結果としての簿記ではなくこれから経営戦略に生かしていく簿記が大事なのだと話しています」。

長期的に役立つ簿記

上野法律ビジネス専門学校では2年課程の学生の多くが簿記3級を受験し、その中で会計や税務関係への就職希望者がさらに2級や1級取得を目標に受験します。

「経理だけでなく、営業や販売職にも簿記の基礎知識は必要と考えます。新聞に掲載される企業の財務諸表なども簿記の知識を持つことで見る視点が変わってきます。巷にあふれる経済分野の出来事も簿記知識があれば深く読みこめるでしょう。簿記の基本は変わらないので、一度学んでおくと長い社会生活の中できつと自



「簿記も販売士も資格を取ったあとどう生かすかが大事」と佐々木茂さん

分に役立つ機会が訪れるはずですしと教務部係長の佐々木茂さんは話します。

同校では簿記検定の2週間ほど前に校内で模擬試験を実施しています。これは学生以外の参加も可能。実力だめしの機会として、ぜひ社会人も有効に活用してほしいと呼びかけます。

即戦力として役立つ販売スキル

一方、販売士検定も昭和48年に誕生した歴史ある検定の一つです。販売技術や接客技術、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理まで幅広く実践的な専門知識を身につけるための資格。平成27年度からは、修得できる知識や実務能力をより的確に表すために、検定試験の名称が「リテールマーケティング（販売士）検定」に変更されました（資格名は「販売士」）。

前述の上野法律ビジネス専門学校では、キャリア実務コースの学生が授業として販売士2級取得をめざしています。学生たちが就く職種は金融機関の窓口、営業職、接客など実にさまざま。流通業に勤める場合、入社後まもなくアルバイトやパートスタッフを取りまとめるケースも多く「指導する際に販売士の基礎知識が役立つ」「上司からの指導がスムーズに頭に入る」といった卒業生の声が多いといえます。

販売のプロとして、街のおもてなし力アップ

（株）川徳の顧客開発・システム部システム課課長の森純一さんは、盛岡販売士協会の副会長を務めています。だが、昨今の流通業界を踏まえた販売士のあり方をこう捉えています。

「少子高齢化やライフスタイルの多様化、IT技術の急激な進歩に伴って、趣味や嗜好は細分化され、同世代における共通認識も狭まっています。そうしたお客様のニーズにどう応えていくか。そのための仕入れ計画や販売計画の立て方までしっかりと学ぶ必要があります」。

盛岡販売士協会は会員同士の親睦と資質向上を図ることを目的に昭和57年に設立。企業や一般小売店のオーナー、会社員など約40の団体や個人が会員となり、多方面から講師を招いたセミナーやスキルアップ講座を開催しています。

「一つの店を越えて地域や街全体を活性化させたいという考えのもと



「盛岡販売士協会は個人会員も大歓迎です」と森純一さん

で活動しています。情報交換によってお互いに新しい提案の形を探すきっかけが生まれ、売り場の作り方や店のコンセプトなど他社の話を聞くことが新しい視点につながっています」と森さん。

（株）川徳では販売士資格を昇給要件に組み込んでおり、現在は3級から1級まで80名以上の資格取得者が働いています。

「声掛けやクロージングのタイミングをはじめ、接客場面の要所で販売士の基礎知識が生きてきます。地域全体でもてなしのスキルが上がれば街の活性化にもつながるはず。他地域から来た方が気持ちよく買い物ができる環境づくりを販売を通じて実現できたらと思います」。

今回紹介した簿記や販売士資格をはじめ商工会議所の検定試験は全国共通の公的試験。企業の人材育成に向けた取り組みとして、ぜひ活用してみたいかがでしょうか。

（※平成28年度の検定試験日程表は4月号チラシへ折込します。）



苦手と感じる方も多い簿記ですが、ルールを知れば面白いものです