

# 接客販売技能検定 1 級メンズファッション販売作業 第 10 回（2025 年度） 実技試験

## 1. 接客ロールプレイング試験の概要

### (1) 手法

- ・接客ロールプレイング
- ・お客様役は、技能検定委員（男性）が担当します。

### (2) 所要時間

- ・商材の確認：1.5 分間
  - ・ロールプレイング：25 分間（標準時間）
- ※ロールプレイング開始後、20 分後に予鈴が鳴ります。30 分を経過した時点で試験終了といたします。

### (3) 試験の課題

- ・紳士服を扱う売場で、お客様のニーズをお伺いし、複数アイテムをコーディネートで提案します。
- ・着せ付けとフィッティングを行い、お客様に合ったサイズを選定し、必要に応じてお直しを行います。

### (4) 合格基準

- ・300 点満点の 210 点(70%)以上で合格
- ・配点(ニーズチェック 60 点・専門知識 60 点・商品提案 90 点・総合(接客)90 点)

### (5) 当日実施するロールプレイングの流れ

- ① アプローチ
- ② ニーズチェックにより、お客様に相応しい商品(トップスとボトムス 2 点)を選びます。
- ③ (必要があれば)採寸を行い、お客様に合ったサイズを選びます。
- ④ お客様への着せ付けとフィッティングを行い、適切なサイズ選びとお直しの要・不要の判断をします。
- ⑤ (必要があれば)お直し(ピンもしくはクリップ使用)を行い、お直し箇所・お直し寸法を確定します。
- ⑥ コーディネートやお手入れ等のお客様の質問に答えます。
- ⑦ 入金行為を行い、お客様をお見送ります。

### (6) 当日持参するもの

- ・採寸用メジャー
- ・ピンおよびピンクッションもしくは、クリップおよびクリップケース(普段売場で使用しているものも可)
- ・筆記具(消せるボールペンの使用は不可)

#### クリップ参考(例)

クリップ例1 (5.5cm程度)



クリップ例2 (2.5cm程度)



クリップ例3 (3.5cm程度)



クリップ例4 (1.8～2.5cm程度)



(7) 当日会場内に用意されているもの

・ロールプレイング用商材: スーツ 10 点

その他コーディネート用のワイシャツ及びネクタイ、チーフ数点

・その他備品: ハンガーラック 2 台、フィッティングルーム 1 台、姿見 1 台、商材陳列用テーブル 1 台、靴べら 1 本、ベルト 1 本、カルトン 1 個、電卓 1 台、紙袋 1 枚  
ピンおよびピンクッション、クリップおよびクリップケース

(8) その他

- ・試験中のマスクの着用は個人の判断に委ねます。どちらを選択しても採点には影響ありません。
- ・ロールプレイング試験において、お客様役がマスク着用している場合があります。

## 2. 試験科目及びその範囲ならびにその細目

| 試験科目及びその範囲            | 試験科目及びその範囲の細目                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 実技試験                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| (1) 顧客満足              | 顧客満足実現の重要性について理解し、接客の場面で実現できること。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| (2) 接客マナー             | 次に掲げる事項について接客の場面で実現できること。<br>1 接客基本マナー<br>2 常に周囲の手本になる表情・立ち居振る舞い・話し方など                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 2 企業倫理とコンプライアンス       | 接客時の個人情報の取扱いが適切にできること。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3 売場作り・商品陳列           | レイアウト、陳列、ディスプレイに関する基本知識を活用し、実践できること。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 4 商品知識の活用（紳士服）        | 1 紳士服に関し、次に掲げる事項についてお客様に的確な説明・提案ができること。<br>(1) 商品知識<br>① 商品全般<br>② フォーマルなど TP0 に応じた服の選び方<br>③ 季節ごとのファッショントレンド<br>(2) 素材（糸・織物、ニット）、加工（染色、特殊加工）<br>(3) 品質表示・お手入れ方法<br>① 品質表示に基づくお手入れ方法<br>② お手入れに関するお客様の不安解消<br>(4) 服の構造・縫製の工程<br>① 既製服の各パーツと服のパターン（型紙）の構造<br>② 縫製技術とその効果<br>③ 商品の検品<br>(5) コーディネート<br>① 体型の特徴に合ったコーディネートの注意点<br>②トレンドを取り入れたファッションコーディネート |
| 5 フィッティング技術（紳士服）      | フィッティング技術に関し、次に掲げる事項について実践できること。<br>1 ボディサイズの正確な採寸<br>2 採寸した数値から、適切なサイズの提案<br>3 目測による体型の特徴も踏まえたサイズの提案<br>4 服の採寸箇所の正確な採寸                                                                                                                                                                                                                                 |

| 試験科目及びその範囲                                                                       | 試験科目及びその範囲の細目                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>6 接客販売（紳士服）<br/>コンサルティングセールス</p> <p>7 店頭情報の収集と提案</p> <p>8 顧客管理と顧客基盤の維持・拡大</p> | <p>5 基本アイテム（ジャケット、パンツ、シャツ）のフィッティング</p> <p>6 フィッティング後のお客様へのサイズ適否の説明</p> <p>7 サイズ・デザインの異なる商品の中から、お客様の体型に合う商品の提案</p> <p>8 お直しの技術</p> <p>(1) 基本アイテム（ジャケット、パンツ）の各箇所の丈詰め・出し、及びウエスト・ヒップ・渡りの詰め・出し、つき取りの提案</p> <p>(2) 基本アイテム（ジャケット、パンツ）のお直しの許容範囲に基づくお直しの可否の判断</p> <p>(3) 正確で手際のよいお直し</p> <p>(4) 加工伝票を使った、正しい修理依頼</p> <p>9 特徴的な体型におこる不具合とその補正方法のアドバイス（いかり肩、なで肩、反身体、屈伸体、ヒップが大きい/小さい等）</p> <p>顧客心理を深く理解し、高いレベルでのコンサルティングセールスを実践できること。（お客様の潜在的ニーズを把握することができる。お客様のお話を共感的に聴くことができる。）</p> <p>市場や店頭情報を収集し、接客に生かすことができること。</p> <p>顧客のリピート化のための知識を持ち、接客の場面で実践できること。</p> |

以 上