

接客販売技能検定 1 級レディスファッション販売作業 第 11 回（2026 年度） 実技試験実施概要

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（女性）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

- ・婦人服を扱う売場で、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)ピン打ちを行い、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、お客様をお見送りします。

(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、クリップおよびクリップケース
- ・筆記具(消せるボールペンの使用は不可)

(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：ジャケット・パンツ・スカート・インナー等それぞれ 4～8 点程度
その他アクセサリーやスカーフ等コーディネート用商材
- ・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、
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、お客様役がマスクを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 (2) 接客マナー 2 企業倫理とコンプライアンス 3 売場作り・商品陳列 4 商品知識の習得と活用（婦人服） 5 フィッティング技術（婦人服）	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。 次に掲げる事項について接客の場面で実現できること。 1 接客基本マナー 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 接客時の個人情報の取扱いが適切にできること。 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。 1 婦人服に関し、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。 (1) 商品知識 ① 商品全般 ② フォーマルなど TP0 に応じた服の選び方 ③ 季節ごとのファッショントレンド (2) 素材（糸・織物、ニット）、加工（染色、特殊加工） (3) 品質表示・お手入れ方法 ① 品質表示に基づくお手入れ方法 ② お手入れに関するお客様の不安解消 (4) 服の構造・縫製の工程 ① 既製服の各パーツと服のパターン（型紙）の構造 ② 縫製技術とその効果 (5) コーディネート ① 体型の特徴に合ったコーディネート の 注意 点 ② トレンドを取り入れたファッションコーディネート 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。 1 ボディサイズの正確な採寸 2 採寸した数値から、適切なサイズの提案 3 目測による体型の特徴も踏まえたサイズの提案 4 服の採寸箇所の正確な採寸 5 基本アイテム（ジャケット、スカート、パンツ、コート）のフィッティング 6 フィッティング後のお客様へのサイズ適否の説明
試験科目及びその範囲	試験科目及びその範囲の細目

	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 8 お直しの技術 (1) 基本アイテム（ジャケット、スカート、パンツ、コート）の各箇所の丈詰め・出しの提案 (2) 基本アイテム（ジャケット、スカート、パンツ、コート）のお直しの許容範囲に基づくお直しの可否の判断 (3) 正確で手際の良いピン打ち 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、バストが大きい/小さい、反身体、屈伸体、ヒップが大きい/小さい 等）
6 接客販売（婦人服） コンサルティングセールス	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。）
7 店頭情報の収集と提案	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。
8 顧客管理と顧客基盤の維持・拡大	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。

以 上