

特定非営利活動法人

全国万引犯罪防止機構

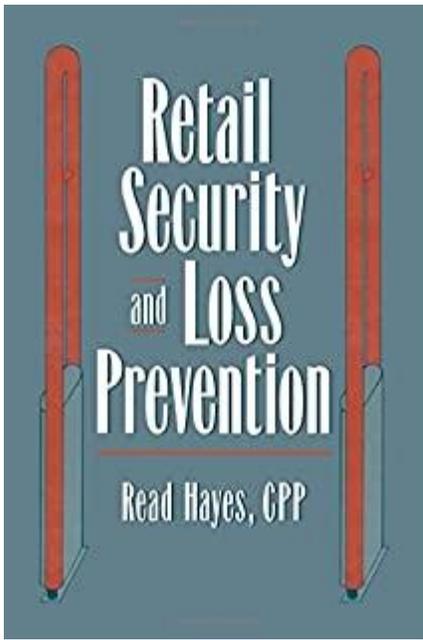
略称：万防機構

目指せロス対策士セミナー

(パート1)

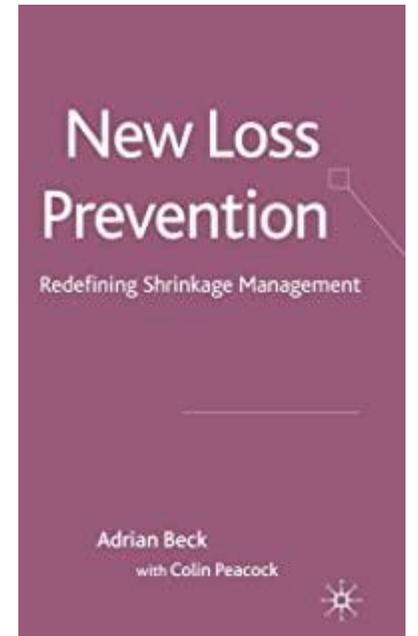


特定非営利活動法人全国万引犯罪防止機構
理事・LP教育制度作成委員会委員長
近江 元



ロス・プリベンションとは

ロス(loss)：損失、損害
プリベンション(prevention)：防止、予防
つまり、「損失を防ぐこと」



欧米では一般的な言葉で、企業の中でも企業利益を守る重要な部署として大切な役割を果たしている

ロスの定義と分類

- 目的によって異なる
- 生産者から消費者に商品を届ける各段階で
- 様々なリスクが存在

分類1

- 不正・不当行為
(悪意がある)
- ミス・誤り
(悪意はない)

分類2

- 棚卸しないとわからないロス
(不明ロス)
 - ・ あるべき在庫と実在庫との差異
- 棚卸をしなくてもわかるロス
(既知ロス)
 - ・ 廃棄 (商品価値がなくなったもの)
 - ・ 値下げ (現在の価格では販売できない)

ロスの予防・防止とは

ロスの要因はいろいろ

- ・不正不当事業
- ・ミス、誤り
- ・廃棄・値下げ

ロスを防ぐ方法もいろいろ

- ・不正不当事業を防ぐ
- ・ミス/誤りを防ぐ
- ・廃棄/値下げを防ぐ

ロス・プリベンションの目的と効果

■ 安心・安全な店舗・売場

- 来店客が安心して買物ができる
- 従業員が安心して働ける

■ 経済的損失をなくす

- 収益を確保し、健全経営を実現

ロス・プリベンション教育の必要性

■ 人間にしかできないこと

- ・ 最適なロス予防策の立案と計画作成
- ・ ロス予防策の運用ルールの作成と実行
- ・ 適切なロス予防策の実行と管理

■ それをできるようにするためには

- ・ 教育訓練による人材育成
- ・ 組織としての知識・技術の共有
- ・ マニュアル・規定の整備



特定非営利活動法人
全国万引犯罪防止機構
略称：万防機構

第1章 小売業の概要・役割

小売業の黎明期



1852年 初のデパートメント・ストア
ボン・マルシェ創業（フランス）

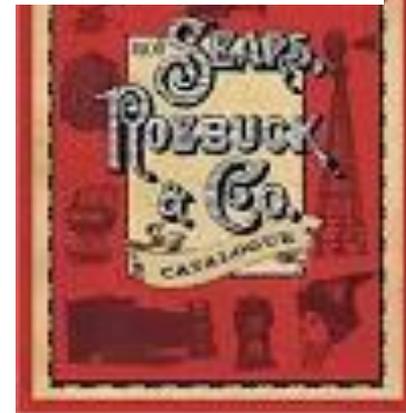
（日本では、1904年に初の百貨店三越が設立）

チェーン化と
セルフ・サービス

- 1912年 A&P総合食料品店創業
エコノミー・ストアを4千店以上
- 1916年 スーパーマーケット第1号
セルフ・サービス方式を発明
- 1948年 ショッピング・センター誕生
1960年代モータリゼーション発展で多数
のショッピング・センターが生まれる

特定非営利活動法人
全国万引犯罪防止機構
略称：万防機構

1887年シアーズ・ローバック創業
通信販売で全米にサービス提供



日本の小売業の産業化

1970年代 チェーンストア勢力が成長

- *ダイエーが売上で三越百貨店を抜いた
- *スーパーマーケット、ホーム・センター／ドラッグ・ストアのチェーン化が進む
(メーカーの定価販売から販売価格は小売業が決めることができるようになる)

1980年代 コンビニエンスストアが成長

- *全国に急速に店舗を増やす (現在は5万店以上に)

日本の小売業の現在

売上高 93兆7954億円

店舗数 33万7千店舗あまり

経済産業省の2016年の「平成28年経済センサス-活動調査」による
(数値はすべて自動車、燃料、無店舗販売除く)

これからの小売業

小売業は時代とともに進化し、生活様式の変化や新たなテクノロジーによって大きく変わってきている

インターネットに代表されるテクノロジーによって店舗を持たないeコマースが急速に成長

実際の店舗を持つ小売業、特にチェーンストア

オムニチャネル化

(Eコマースと実店舗のシームレスな連携)



これからの小売業

Eコマースでも求められる顧客サービス

顧客との信頼関係を築くためには
在庫管理の精度がさらに求められる

最も重要なのは、欲しいものをストレスなく
顧客が容易に手に入れることができること
→常に顧客の買う立場に立った行動が必要



小売業の役割と価値

■ 役割は

国民大衆の日常生活で使用するものを中心に、さまざまな商品それに付随するサービスを提供

■ 提供する価値は

- ① 便利さ
- ② 経済性
- ③ エンジョイ
- ④ 安全・安心

在庫管理

小売業の特徴は取り扱い商品の種類が大変多いこと

欠品させない



両立させる



廃棄や値下げを
できるだけ減らす

店舗運営と利益

売上高と仕入高と粗利益高

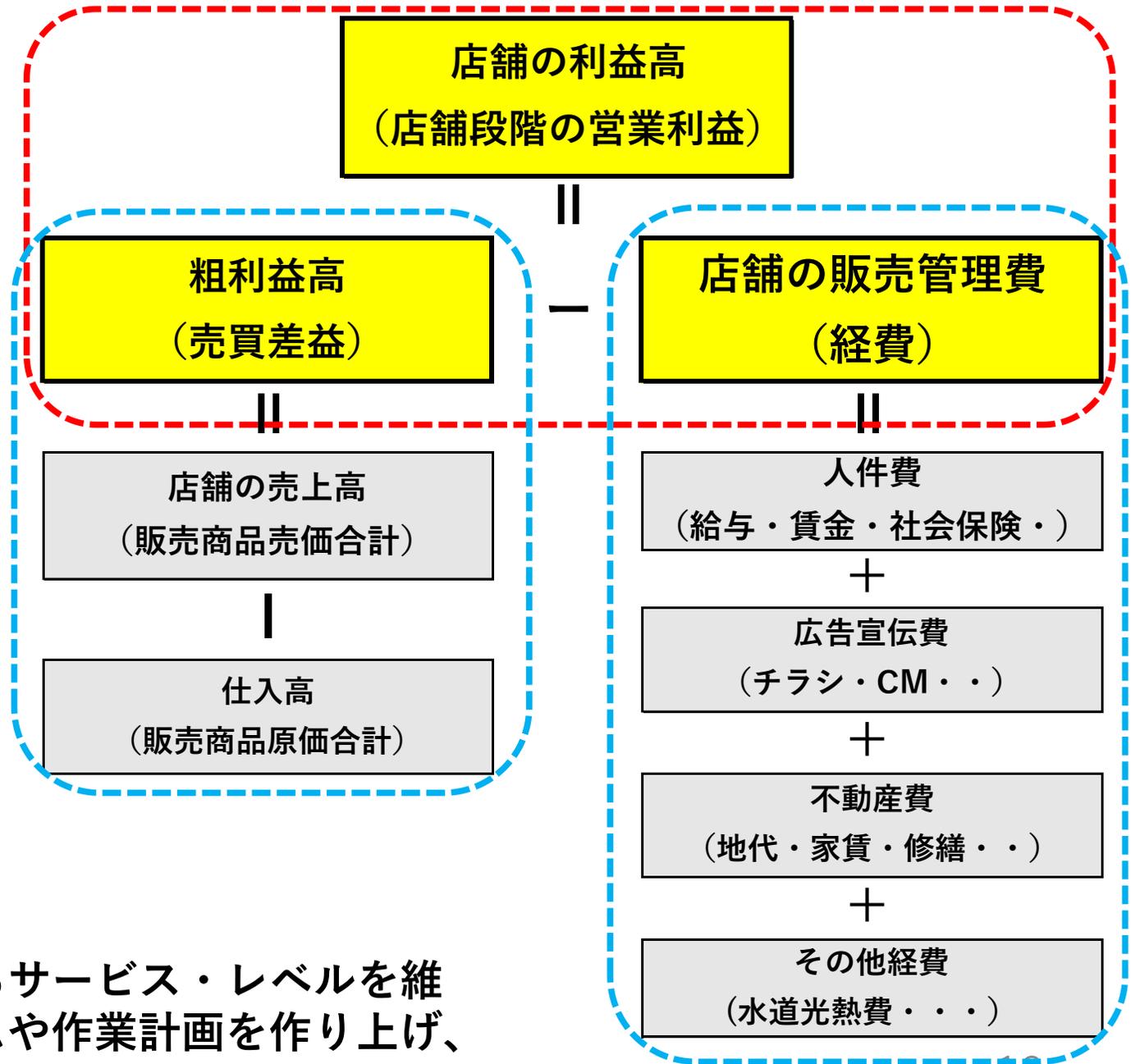
粗利益高と販売管理費

販売管理費と営業利益

販売管理費の内訳

経費の大きな部分を占める人件費

限られた人数（人時）で顧客を満足させるサービス・レベルを維持改善しながら、効率の良い作業システムや作業計画を作り上げ、実行管理していく



小売業（チェーン・ストア）の組織

四つの職能

■ オペレーション・ライン

定めたルール通りにオペレーションを完全遂行

■ クリエイティブ・ライン

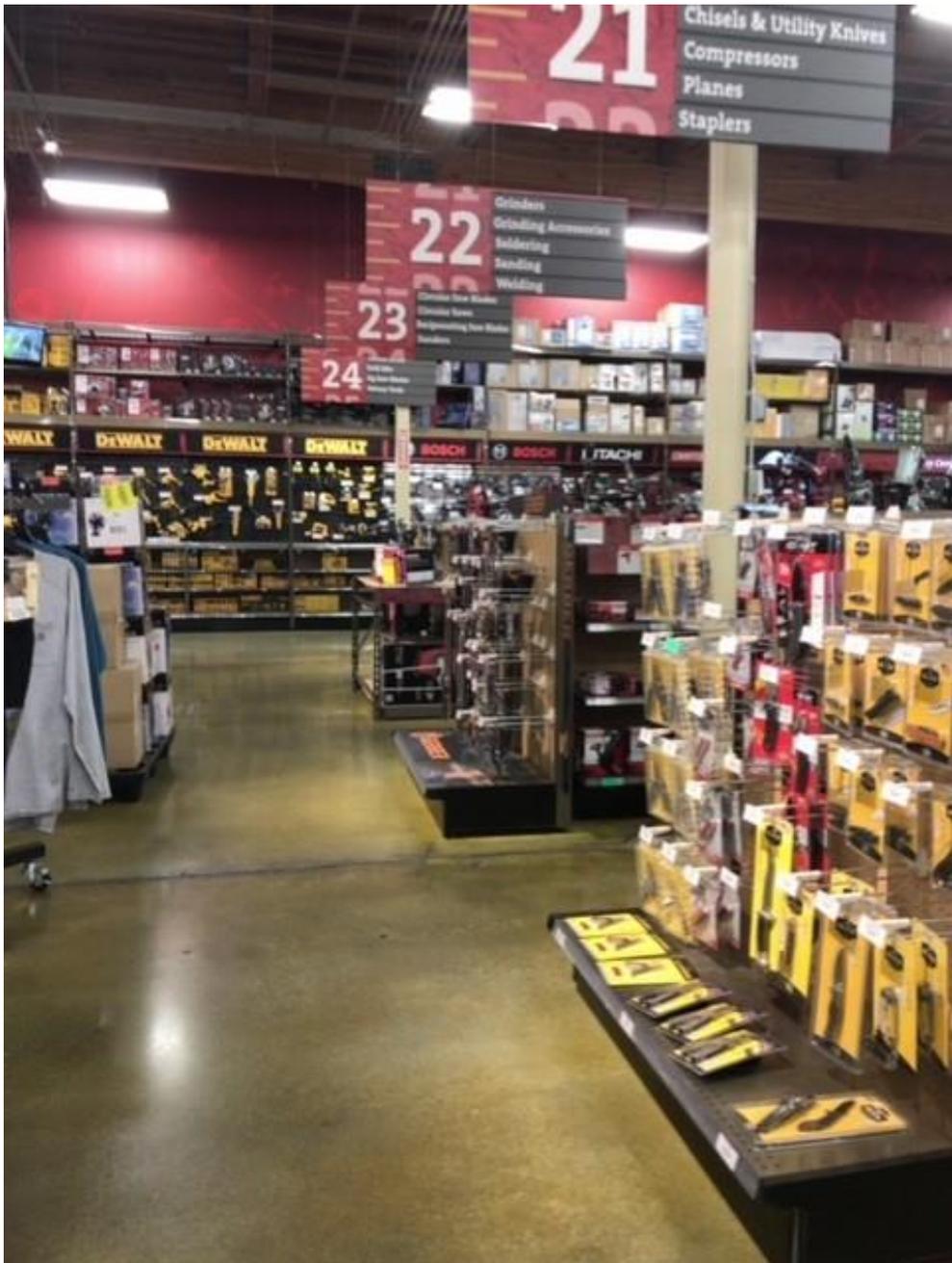
商品の品揃え、仕入れ販売価格など商品に関する数値責任を持つ

■ ライン・スタッフ

営業活動の調査、新ルールの起案決定、その徹底を行う

■ サービス

主に事務処理作業と初歩訓練を担当



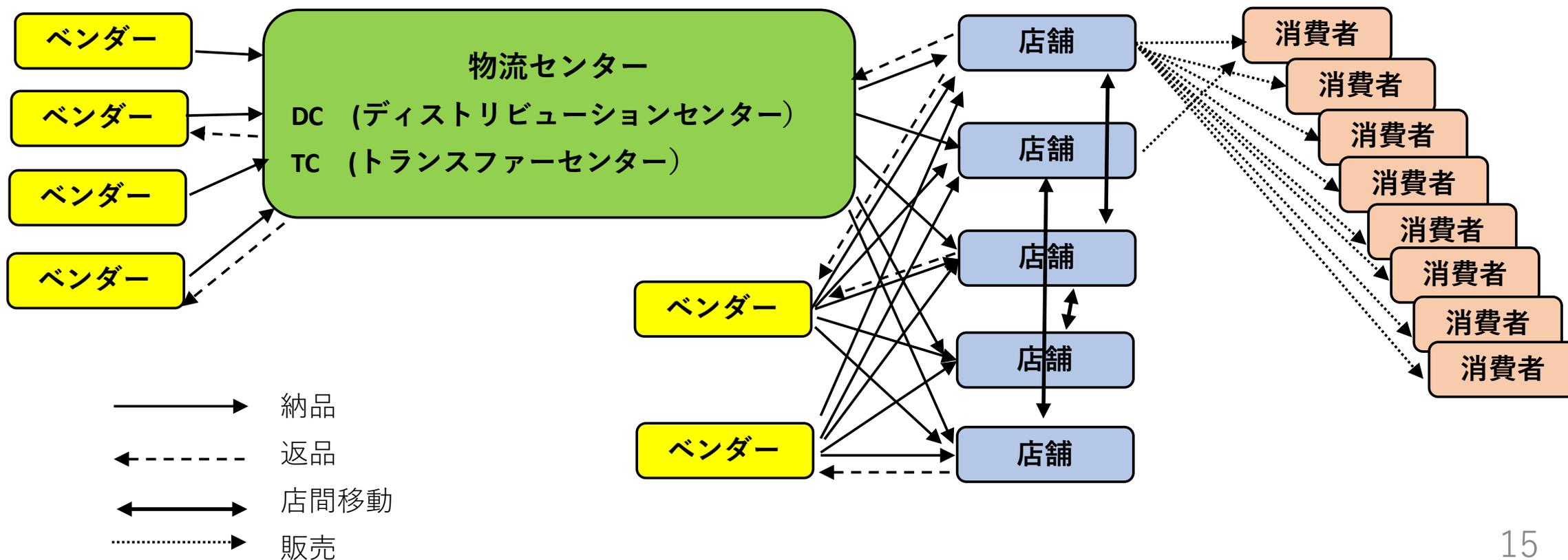
特定非営利活動法人
全国万引犯罪防止機構
略称: 万防機構

第2章

小売業とロス

小売業の複雑さとロスの背景

サプライ・チェーンとは：商品が生産者（製造者）から最終的に消費者の手に渡るまでの長く複雑なプロセス。
様々なプロセスで**ロスが発生する**可能性がある



小売業の複雑さとロスの背景



小売業の特徴

- 多種類の商品を販売
数千から数万のSKUを取り扱う
(SKU = Stock Keeping Unit)
- 店舗には不特定多数の人が自由に出入り
法的には特定の入店を拒むことはできない
- わずかな人数の従業員で効率の良い店舗運営と商品管理が必要

ビジネスとしての小売業

お客の支持を得て、売上と利益を上げ続けるためには

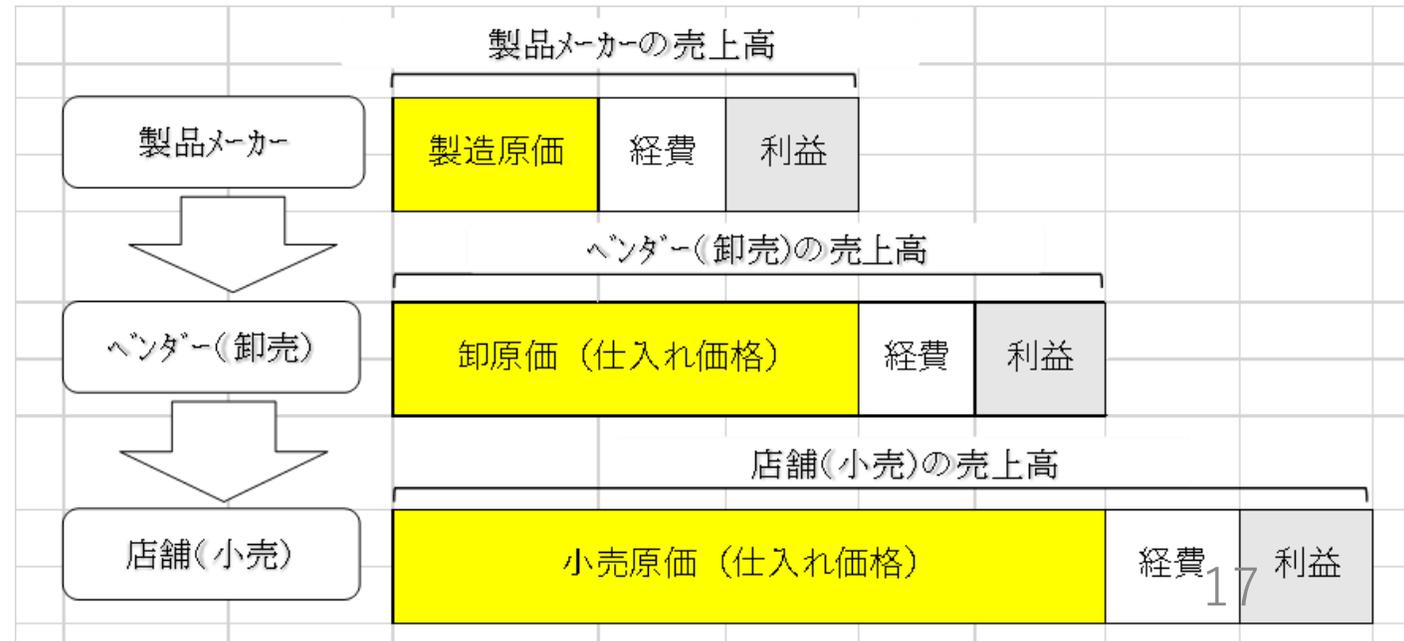
- ・ より価値の高い商品とサービスを提供する
- ・ 同時に従業員に十分な待遇を提供する

サプライ・チェーンのコスト構造

それぞれの段階で経費と利益が加算されて次のプロセスへ

より価値のある商品をより安価に提供するためには

サプライチェーンの効率化が求められる



小売業の事業収益構造

$$\begin{array}{c} \uparrow \\ \text{利益高} \end{array} = \begin{array}{c} \uparrow \\ \text{売上高} \end{array} - \left(\begin{array}{c} \downarrow \\ \text{売上原価} \end{array} + \begin{array}{c} \downarrow \\ \text{経費} \end{array} \right)$$

例えば

| | 項目 | 数値例 | 説明 |
|----------|-------|-------|---------------|
| + | 売上高 | 1,000 | |
| - | 売上原価 | 700 | |
| - | 売上総利益 | 300 | 売上高 - 売上原価 |
| - | 販売管理費 | 250 | |
| | 営業利益 | 50 | 売上総利益 - 販売管理費 |

小売業の事業収益構造

| 項目 | 数値例 | 比率 |
|--------|-----|------|
| 売上総利益 | 300 | 100% |
| 販売管理費 | 250 | 83% |
| 人件費 | 135 | 45% |
| 販促費 | 30 | 10% |
| 設備不動産費 | 60 | 20% |
| その他 | 25 | 8% |
| 営業利益 | 50 | 17% |

← 労働分配率

← 販促分配率

← 不動産分配率

小売業の管理数値

$$\begin{aligned} \text{売上高} &= \text{客数} \times \text{客単価} \quad (\text{お客一人が購入する}) \\ \text{客単価} &= \text{商品平均単価} \times \text{客一人当たり平均買上点数} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{商品回転率 (回)} &= \text{年間売上原価合計} \div \text{平均原価棚卸額} \\ \text{売場販売効率} &= \text{売場全体の売上高} \div \text{売場面積 (坪数)} \\ \text{スペース生産性} &= \text{粗利益高} \div \text{売場陳列スペース} \\ & \quad (* \text{売場全体/部門/カテゴリーごとの効率を見る}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{人時生産性} &= \text{粗利益高} \div \text{総労働時間} \\ & \quad (* \text{粗利益高 (率) と売上総利益高 (率) は同じもの}) \end{aligned}$$

ロスの定義と分類

今回学ぶロスは

■ 棚卸しないとわからないロス (不明ロス)

- ・ あるべき在庫と実在庫との差異

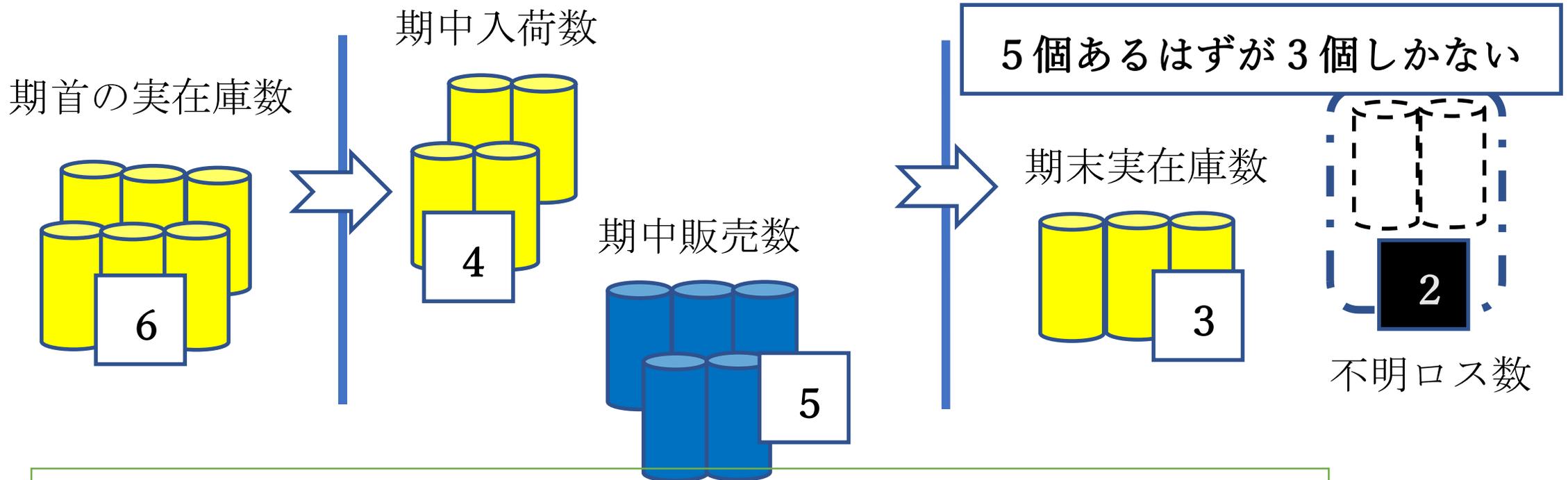
■ 棚卸をしなくてもわかるロス (既知ロス)

- ・ 廃棄 (商品価値がなくなったもの)
- ・ 値下げ (現在の価格では販売できない)

不明ロスとは

不明ロス = あるべき在庫 - 実際の在庫の差

あるべき帳簿（理論）在庫数 = 期首実在庫数 + 期中入荷数 - 期中販売数



不明ロス数 = あるべき帳簿（理論）在庫数 - 期末実在庫数

棚卸資産の評価法の種類

個別法、先入先出法、平均法、売価還元原価法・・・

多くの日本の小売業が採用しているのは、**売価還元（原価）法**

売価還元法において売上総利益（粗利益）高を求めるための必要な数値は

- | | |
|-------------|-------------|
| ① 期首在庫額（原価） | ② 期中仕入額（原価） |
| ③ 期中売上額（売価） | ④ 期末在庫額（売価） |

ロスを求める前に

まず原価率を求める

$$\text{原価率} + \text{粗利益率} = 100\%$$

原価率を求めるための必要な数値は

$$\text{原価率} = \frac{\text{① 期首在庫額 (原価)} + \text{② 期中仕入額 (原価)}}{\text{③ 期中売上額 (売価)} + \text{④ 期末在庫額 (売価)}}$$

(テキスト 38 ページ <図 2 - 8 > 参照)

ロスを求める前に

| | 項目 | 数値 (例) | 計算式 |
|---|------------|--------|-------------------------|
| a | 期首在庫高 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入高 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上高 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫高 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上高 (原価) | (イ) | $e = c - g$ |
| f | 原価率 (期中) | (ロ) | $f = (a + b) / (c + d)$ |
| g | 粗利益高 (期中) | (ハ) | $g = c \times h$ |
| h | 粗利益率 (期中) | (ニ) | $h = 100\% - f$ |

ロスを求める前に

$$\text{原価率} = \frac{\begin{array}{c} 1200 \\ \text{期首在庫額 (原価)} \end{array} + \begin{array}{c} 3600 \\ \text{期中仕入額 (原価)} \end{array}}{\begin{array}{c} 5000 \\ \text{期中売上額 (売価)} \end{array} + \begin{array}{c} 1400 \\ \text{期末在庫額 (売価)} \end{array}}$$

$$\text{原価率} = \frac{(1200 + 3600)}{(5000 + 1400)} = \frac{4800}{6400} = 0.75$$

(75%)

ロスを求める前に

| | 項目 | 数値（例） | 計算式 |
|---|------------------|------------|-------------------------|
| a | 期首在庫高（原価） | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入高（原価） | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上高（売価） | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫高（売価） | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上高（原価） | （イ） | $e = c - g$ |
| f | 原価率（期中） 1 | 75% | $f = (a + b) / (c + d)$ |
| g | 粗利益高（期中） | （ハ） | $g = c \times h$ |
| h | 粗利益率（期中） | （ニ） | $h = 100\% - f$ |

ロスを求める前に

| | 項目 | 数値 (例) | 計算式 |
|---|-------------|--------|-------------------------|
| a | 期首在庫高 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入高 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上高 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫高 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| | 期中売上高 (原価) | (イ) | $e = c - g$ |
| f | 原価率 (期中) ① | 75% | $f = (a + b) / (c + d)$ |
| g | 粗利益高 (期中) | (ハ) | $g = c \times h$ |
| h | 粗利益率 (期中) ② | 25% | $h = 100\% - f$ |

100% - 75% = 25%

ロスを求める前に

| | 項目 | 数値 (例) | 計算式 |
|---|-------------|--------|-------------------------|
| a | 期首在庫高 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入高 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上高 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫高 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| | 期中売上高 (原価) | (イ) | $e = c - g$ |
| f | 原価率 (期中) ① | 75% | $f = (a + b) / (c + d)$ |
| g | 粗利益高 (期中) ③ | 1250 | $g = c \times h$ |
| h | 粗利益率 (期中) ② | 25% | $h = 100\% - f$ |

5000 × 0.25 = 1250

ロスを求める前に

| | 項目 | 数値 (例) | 計算式 |
|---|-------------|--------|-------------------------|
| a | 期首在庫高 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入高 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上高 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫高 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| | 期中売上高 (原価) | 3750 | $e = c - g$ |
| f | 原価率 (期中) ① | 75% | $f = (a + b) / (c + d)$ |
| g | 粗利益高 (期中) ③ | 1250 | $g = c \times h$ |
| h | 粗利益率 (期中) ② | 25% | $h = 100\% - f$ |

5000 - 1250 = 3750

ロスを求める前に

<入ってくるもの> <出ていくもの>

期首在庫額 + 期中仕入額 = 期中売上額 + あるべき在庫額

すべて売価

あるべき在庫額 = 期首在庫額 + 期中仕入額 - 期中売上額

更に出ていくものは、既知ロス（廃棄、値下げ）

あるべき在庫額 = 期首在庫額 + 期中仕入額 - 期中売上額 - 既知ロス

ロスを求める

*****すべて売価*****

不明ロス額 = **あるべき在庫額** - 実棚卸在庫額

||

(期首在庫額 + 期中仕入額 - 期中売上額 - 既知ロス)

| | | |
|----------|---|----------------------|
| 期首在庫額 | + | 1000 |
| 期中仕入額 | + | 4000 |
| 期中廃棄・値下額 | - | 100 |
| 期中売上額 | - | 3900 |
| 期末在庫額 | - | 900 |
| 不明ロス額 | | <input type="text"/> |

計算してみよう

ロスを求める

*****すべて売価*****

不明ロス額 = **あるべき在庫額** - 実棚卸在庫額

||

(期首在庫額 + 期中仕入額 - 期中売上額 - 既知ロス)

| | | |
|----------|---|------------|
| 期首在庫額 | + | 1000 |
| 期中仕入額 | + | 4000 |
| 期中廃棄・値下額 | - | 100 |
| 期中売上額 | - | 3900 |
| 期末在庫額 | - | 900 |
| 不明ロス額 | | 100 |

計算してみよう

ロスを求める

ロス率を求める

$$\text{ロス率} = \frac{\text{不明ロス額 (売価)}}{\text{期中売上額 (売価)}}$$

期末在庫額 (原価) を求める

$$\begin{aligned} \text{期末在庫額 (原価)} &= \text{期中売上額 (売価)} \times (1 - \text{粗利益率}) \\ &= \text{期中売上額 (売価)} \times \text{原価率} \end{aligned}$$

ロスを求める

*****すべて売価*****

不明ロス額 = **あるべき在庫額** - 実棚卸在庫額

||

(期首在庫額 + 期中仕入額 - 期中売上額 - 既知ロス)

| | | |
|----------|---|-------------|
| 期首在庫額 | + | 1000 |
| 期中仕入額 | + | 4000 |
| 期中廃棄・値下額 | - | 100 |
| 期中売上額 | - | 3900 |
| 期末在庫額 | - | 900 |
| 不明ロス額 | | 100 |

$$100 \div 3900 = 0.026$$

2.6%

粗利益額を求める (演習 1)

| | 項目 | 数値 | 計算式 |
|---|------------|------|-------------------------|
| a | 期首在庫額 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入額 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上額 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫額 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上額 (原価) | (イ) | $c \times f$ |
| f | 原価率 | (ロ) | $(a+b)/(c+d)$ |
| g | 粗利益額 | (ハ) | $c - e$ or $c \times h$ |
| h | 粗利益率 | (ニ) | $100\% - f$ |

粗利益額を求める (演習 1)

| | 項目 | 数値 | 計算式 |
|---|------------|---|---------------|
| a | 期首在庫額 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入額 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上額 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫額 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上額 (原価) | (イ) | $c \times f$ |
| f | 原価率 | (ロ) | $(a+b)/(c+d)$ |
| g | 粗利益額 | $(1200 + 3600) \div (5000 + 1400) = ??$ | |
| h | 粗利益率 | (二) | $100\% - f$ |

粗利益額を求める (演習 1)

| | 項目 | 数値 | 計算式 |
|---|------------|------|---------------|
| a | 期首在庫額 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入額 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上額 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫額 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上額 (原価) | (イ) | $c \times f$ |
| f | 原価率 | 75% | $(a+b)/(c+d)$ |
| g | 粗利益額 | (ハ) | $c - e$ |
| h | 粗利益率 | (ニ) | $100\% - f$ |

$5000 \times 0.75 = ??$

$100\% - 75\% = ??$

粗利益額を求める (演習 1)

| | 項目 | 数値 | 計算式 |
|---|------------|------|-------------------------|
| a | 期首在庫額 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入額 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上額 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫額 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上額 (原価) | 3750 | $c \times f$ |
| f | 原価率 | 75% | $5000 - 3750 = ??$ |
| g | 粗利益額 | (ハ) | $c - e$ or $c \times h$ |
| h | 粗利益率 | 25% | $100\% - f$ |

$5000 \times 0.25 = ??$

$5000 - 3750 = ??$

粗利益額を求める (演習 1)

| | 項目 | 数値 | 計算式 |
|---|------------|------|-------------------------|
| a | 期首在庫額 (原価) | 1200 | 所与の値 |
| b | 期中仕入額 (原価) | 3600 | 所与の値 |
| c | 期中売上額 (売価) | 5000 | 所与の値 |
| d | 期末在庫額 (売価) | 1400 | 所与の値 |
| e | 期中売上額 (原価) | 3750 | $c \times f$ |
| f | 原価率 | 75% | $(a+b)/(c+d)$ |
| g | 粗利益額 | 1250 | $c - e$ or $c \times h$ |
| h | 粗利益率 | 25% | $100\% - f$ |

ロスを求める (演習 2)

| | | | |
|---|--------------|------|-----------------|
| i | 期首在庫額 (売価) | 1600 | 所与の値 |
| j | 期中仕入額 (売価) | 5200 | 所与の値 |
| k | 期中値下、廃棄 (売価) | 300 | 所与の値 |
| m | あるべき在庫額 (売価) | (ホ) | $i + j - c - k$ |
| n | 不明ロス額 | (ヘ) | $m - d$ |
| p | 不明ロス率 | (ト) | n / c |
| q | 期末在庫額 (原価) | (チ) | $d \times f$ |

期中売上額 (売価)

$$c = 5000$$

期末在庫額 (売価)

$$d = 1400$$

原価率

$$f = 75\%$$

ロスを求める (演習 2)

| | | | |
|---|--------------|------|-----------------|
| i | 期首在庫額 (売価) | 1600 | 所与の値 |
| j | 期中仕入額 (売価) | 5200 | 所与の値 |
| k | 期中値下、廃棄 (売価) | 300 | 所与の値 |
| m | あるべき在庫額 (売価) | (ホ) | $i + j - c - k$ |
| n | 不明ロス額 | (ヘ) | $m - d$ |
| | | (ト) | n / c |
| q | 期末在庫額 (原価) | (チ) | $d \times f$ |

$$1600 + 5200 - 5000 - 300 = ??$$

$$1400 \times 0.75 = ??$$

期中売上額 (売価)

$$c = 5000$$

期末在庫額 (売価)

$$d = 1400$$

原価率

$$f = 75\%$$

ロスを求める (演習 2)

| | | | |
|---|--------------|------------------|-----------------|
| i | 期首在庫額 (売価) | 1600 | 所与の値 |
| j | 期中仕入額 (売価) | 5200 | 所与の値 |
| k | 期中売上額 (売価) | 300 | 所与の値 |
| m | あるべき在庫額 (売価) | 1500 | $i + j - c - k$ |
| n | 不明ロス額 | (\wedge) | $m - d$ |
| p | 不明ロス率 | (\downarrow) | n / c |
| q | 期末在庫額 (原価) | 1050 | $d \times f$ |

1500 - 1400 = ??

期中売上額 (売価)

$c = 5000$

期末在庫額 (売価)

$d = 1400$

原価率

$f = 75\%$

ロスを求める (演習 2)

| | | | |
|---|-----------------------------|------|-----------------|
| i | 期首在庫額 (売価) | 1600 | 所与の値 |
| j | 期中仕入額 (売価) | 5200 | 所与の値 |
| k | 期中値下廃棄 (売価) | 300 | 所与の値 |
| m | あ $100 \div 5000 = ??$ (売価) | 1500 | $i + j - c - k$ |
| n | 不明ロス額 | 100 | $m - d$ |
| p | 不明ロス率 | (ト) | n / c |
| q | 期末在庫額 (原価) | 1050 | $d \times f$ |

期中売上額 (売価)

$$c = 5000$$

期末在庫額 (売価)

$$d = 1400$$

原価率

$$f = 75\%$$

ロスを求める (演習 2)

| | | | |
|---|--------------|------|-----------------|
| i | 期首在庫額 (売価) | 1600 | 所与の値 |
| j | 期中仕入額 (売価) | 5200 | 所与の値 |
| k | 期中値下、廃棄 (売価) | 300 | 所与の値 |
| m | あるべき在庫額 (売価) | 1500 | $i + j - c - k$ |
| n | 不明ロス額 | 100 | $m - d$ |
| p | 不明ロス率 | 2% | n / c |
| q | 期末在庫額 (原価) | 1050 | $d \times f$ |

期中売上額 (売価)

$$c = 5000$$

期末在庫額 (売価)

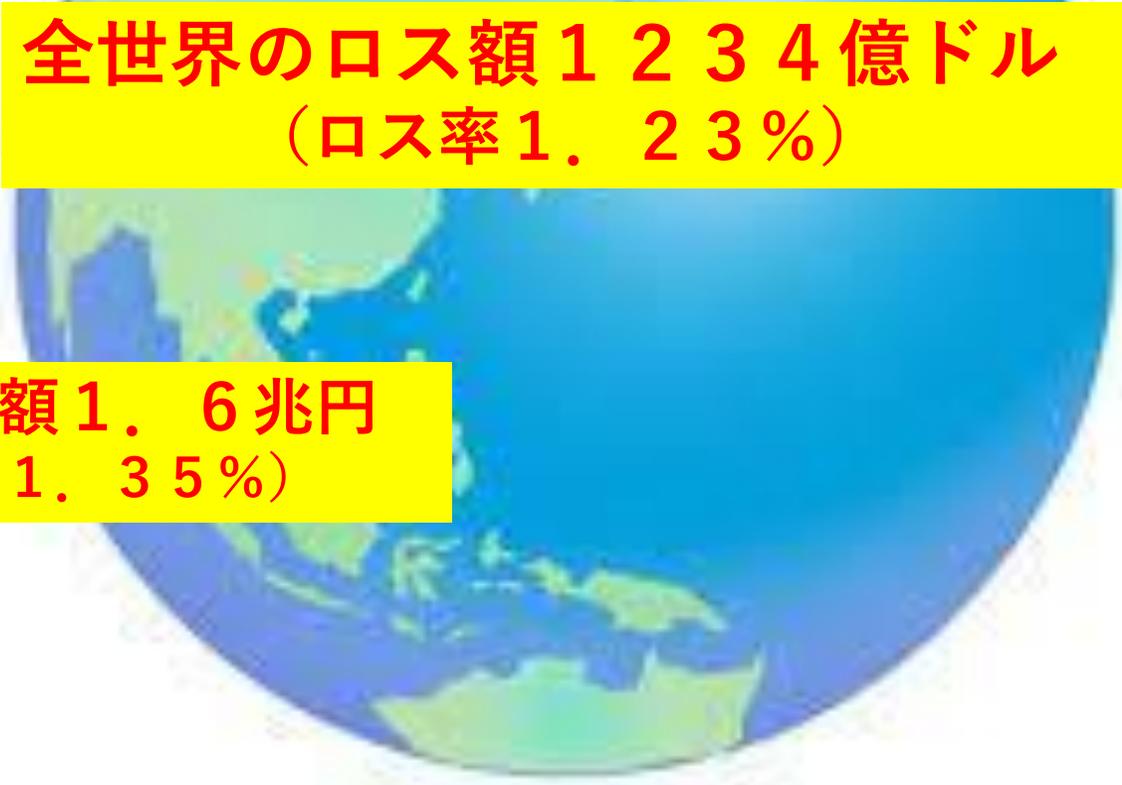
$$d = 1400$$

原価率

$$f = 75\%$$

ロスの現状

特定非営利活動法人
全国万引犯罪防止機構
略称：万防機構



全世界のロス額 1 2 3 4 億ドル
(ロス率 1. 2 3 %)

日本のロス額 1. 6 兆円
(ロス率 1. 3 5 %)

出典：The Global Retail Theft Barometer 2 0 1 4 – 2 0 1 5

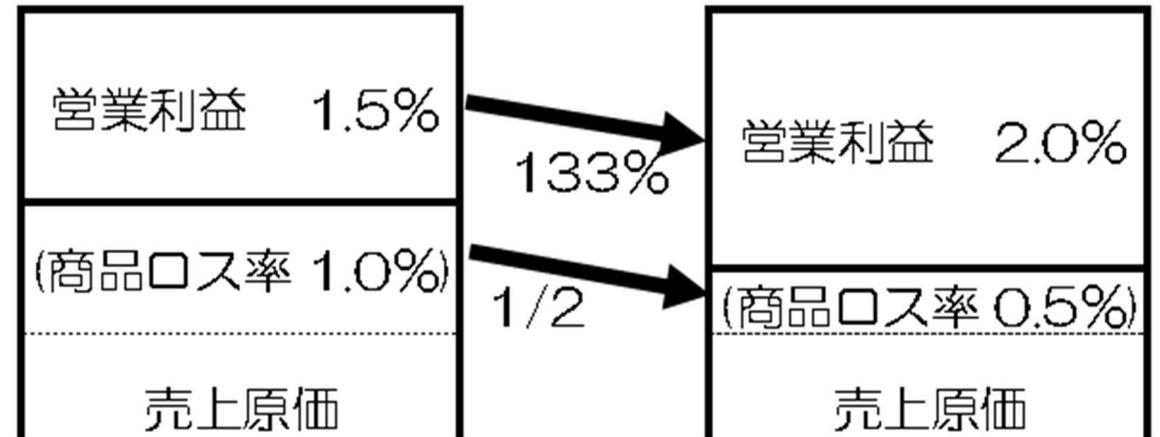
ロスと利益

- 企業が自らの意思で支出したコストではない
- 大部分のロスは発生時点では、わからず、実地棚卸によって在庫確定をし、評価しないと判明しない
- ロスを削減できれば、削減した分が直接に利益に貢献できる

* 現状は営業利益率 1.5% ロス率 1.0%

* ロス率を半分の 0.5% にできれば
営業利益率は 2.0% になる
つまり **営業利益は 33% 改善** できる

* ロス率が改善されなければ売上を 33%
伸ばさないと同じ営業利益高は得られない



途中の最後に（引き続きパート2へ）

ロス対策士検定試験合格に向けて

既に4回のロス対策士検定試験で424名の方が合格しました。中には3回目で合格した方もいます。残念ながら合格できなかった一部の方に質問したところ、テキストの章末にある確認問題を答え合わせまで行わなかった方が比較的多かったように思います。そこで検定試験合格に向けて二つアドバイスします。

1. テキストを読むだけでなく、章末の確認問題を行い、答え合わせをして、自分の理解度を確認し、不十分であればもう一度テキストを読み復習する
2. 一度の不合格で諦めずに再チャレンジする