

企業のコメント

◆簿記

1級・2級	多摩信用金庫	<p>○企業のコメント 当金庫では簿記検定について、企業財務の実態把握から適切な課題解決提案を行なう上で必要性の高い資格と位置付けています。現在、階層別研修に簿記講座を組み込んでおり、また「公的資格取得奨励制度」にて簿記1級、簿記2級の取得者に対して奨励金を支給する等、その資格取得を支援すべく体制も整備しています。(人事部)</p> <p>○有資格者のコメント ＜受験の動機＞ 私が簿記2級の取得を目指した理由は、お客さまの決算書をしっかりと読み、財務分析やお客さまに潜在する問題点を解決することができる力を身に付けたいと考えたからです。 ＜実務にどう活かしているか＞ 簿記を学んだことで、決算書をただの数字の羅列として捉えるのではなく、各勘定科目の意味や企業のお金の流れを考えるようになりました。簿記2級では原価計算についての出題もあり、例えば製造業のお客さまとの会話の中では、仕掛品や原材料の回転率は適性なのか？など、今まで以上に踏み込んだ相談や提案ができるようになったと感じています。 (融資窓口：男性、第133回(平成25年2月施行)簿記検定2級合格)</p>
2級	田中酒造(株)	<p>○当社は、急激に変化するビジネス社会でも十分に活躍できる社会人育成に取り組んでいます。特に「日商簿記2級」は重要な資格として受験を奨励しています。当社は酒造メーカーであると同時に製造直売店を併設している観光造り酒屋で、製造業であり小売業でもあります。ですから商業簿記と工業簿記の両方の知識が必要で大変役立ちます。「日商簿記2級」の合格者数はまだまだ少ないですが、受験対策の社内勉強会を開催し、合格者を増やしていきたいと考えています。将来、「小樽の地酒」を製造・販売している自分たちの企業活動について、「簿記」という共通言語を使って、社内で活発な議論ができる企業となるために「日商簿記2級」の取得が絶対に必要と感じています。</p>
3級	(株)むらせ	<p>○企業のコメント 当社は、平成22年に新人事制度を立ち上げました。「誰もが理解でき、誰にも公正な昇進制度の確立」「制度を通じて自己啓発をすすめる。」の2点を主眼としてスタートし、昇進するにあたっては、日商簿記3級、販売士3級を最低必要条件としました。社員約100名の内、現在日商簿記3級取得者は34名となり、女性役職者も増え、勉強する土壌が出来、またやれば報われる、簿記の知識が業務に役立つ、といった声も聞こえる様になりました。制度が機能出来る様細かな修正は継続しておりますが、日商簿記は誰もが判断できる資格、能力として、これからも当社の昇進制度の基本であると捉えております。</p> <p>○有資格者のコメント① 簿記は、規模や業種にかかわらずどの企業にも必要と言われていています。それは「企業のお金の流れを記録する」のが簿記であり、企業で働くすべての人が直接的・間接的に簿記に関わっていると言えます。 私は、簿記を学ぶことで、「予算以外の数字を読める」スキルが身につきました。営業職である以上、決算書作成や税務申告などは行いませんが、日々の取引の採算性や旅費交通費はもちろん会議の運営費までのコストを意識した仕事ができるようになったと感じています。 今後は、簿記の知識をベースに社内の様々な分野に挑戦していきたいと思っております。そして最終的には「自立したビジネスマン」を目指して、さらなる自己研鑽・自己啓発に励みたいと考えています。</p> <p>○有資格者のコメント② 日商簿記の学習を通じ、会社全体の資金の流れがわかるようになり、営業職として見落としがちである損益以外のお金の流れ(財務数字)がわかるようになり、とてもよかったですと感じております。自分自身の能力アップにもつながり、財産にもなっております。 また、取引先の財務状況もわかるようになり、営業活動に役立っております。取引を行う上では、相手の財務内容もわからなければ、実際の取引時に判断を行う上で必ず必要です。営業職として会社の最前線に立っている以上、営業が最初取引先の感じた事を報告する上でも簿記の知識は、必要と感じます。 日商簿記の資格取得後は、財務諸表の見方を勉強中です。BS・PL・CSの3つの数字から多方面より会社の状態を見る勉強をしております。</p>

◆販売士

<p>2級</p>	<p>パナソニックコンシューマーマーケティング(株)</p>	<p>○弊社においては、2012年4月より販売士検定を「社内公認資格」と認定し、会社として取得を積極的に推奨しています。その理由は、激動する流通環境変化(ネット販売の普及、大手小売の寡占、高齢所帯の増加)に対応するためです。流通ビジネスのキーパーソンとして高度な専門知識と、時代を先読みする見識を持つにはこの「販売士検定」が最適です。昨年の2級には約50名が合格し、資格を活かした営業活動も広がっています。また、資格取得者が営業成績も良い傾向にあることも最近分かってきました。「新規の需要創造」が最大課題の弊社においても、社内的に資格取得講座なども開催し、更に啓発を強化させていこうと考えています。</p> <p>○弊社は、家電商品の販売会社(卸売部門)であり、系列店から量販店まで多くの小売店様と取引させていただいています。小売業にはメーカーや卸売には無い販売戦略や顧客対応があり、それを知るためにこの販売士資格は有効です。メーカー視点では、どうしても「製品ありき」の発想になりますが、お得意先である小売業は「立地や業態そして品揃え」が戦略上の優先順位にあることなども学べます。メーカー・小売双方の経営の特徴などを知ることで商売のつながりが深くなり、WINWINの関係作りに役立つのではないのでしょうか。</p> <p>○販売士検定は、小売・流通の変遷からマーケティング、経営管理までがコンパクトにまとまっている素晴らしい資格制度だと考えます。それぞれを個別に学習すると膨大な時間と労力が必要ですが、販売士では重要な項目が体系化されており、効率よく学習することができます。弊社では、一昨年より「会社公認資格」と認定し、この資格を営業やマーケティング活動に活かすよう社内推奨をはかっています。小売業の環境も激変している現在において、流通ビジネスのキーパーソンを育てるうえで「最適な資格」だと考えます。</p>
	<p>(株)アイティフォー</p>	<p>○当社では既に数年前から、流通・eコマースシステム事業部の営業担当者に、販売士2級の受験を義務付けています。試験勉強をする事で実践的な知識を身に付け、ビジネス全般に役立てて欲しいという思いと、社員自身の学びの場という位置付けにおいても資格取得は必須であると考えています。今後は他の事業部においても、販売士検定の受験を推奨すると共に、高いレベルでのお客様対応が出来るよう、指導していきたいと思えます。</p>

◆販売士

<p>3級</p>	<p>(株)千疋屋総本店</p>	<p>○有資格者のコメント <受験動機> ・会社が取り組んで居る。 ・一販売員でなく資格が取りたかった。 ・プロの販売員として公私共に認められる様になりたかった。</p> <p><資格取得のメリット> 試験勉強を通じて、店舗運営の基本的な仕組みなどを学ぶことができ、さらに、合格したことにより自信を持つことが出来ました。知識だけでなく店頭での振る舞いやディスプレイの方法など、売場ですぐ実践できることも学べ、業務に役立つ知識や技能を習得出来たことでプライドを持って仕事に取り組むことが出来るようになりました。</p> <p>○企業のコメント <推薦理由、評価> 勉強し資格を取得した者と取得していない者を比較するとレベルに差が出て来ます。一販売員と言えども、やはりプロで有ると言う認識がとても大切です。その為、会社としてこの販売士制度を推奨し、評価しています。販売士の資格を持つ社員はレベルの高い対応ができ、接客に奥深さが加わります。</p> <p>○資格取得に向けた支援内容 会社側の支援としては、1回目の受験時にテキスト代と受験料を負担しています。また、講習会に講師を招いて勉強のポイントを教えています。合格すると3万円の報奨金を出し、受験当日に午後から出勤すれば午前中も出勤扱いとするなど、資格を取得しやすい環境を整えています。</p>
-----------	------------------	---