

# 7回連続で受験者は1万人超え

家電製品協会

37回目の家電製品アドバイザーほか全国統一試験

## 家電業界の比率が5割を切る

家電製品協会は、9月1日と4日の2日間、37回目となる「家電製品アドバイザー」「家電製品エンジニア」を、ならびに導入後4年目を迎える「スマートマスター」の全国統一試験を実施した。今回は2日間の合計で約1万2300人の受験者がそれぞれの目指す資格の取得に挑戦した。受験傾向としては、家電製品アドバイザーの受験者数が高水準を維持していることに加え、スマートマスター試験には、住宅や電力・ガスなどの分野の受験者が増加している。結果は、9月6日に解答速報が認定センターホームページに掲載され、10月10日から受験者個人へ順次結果が通知される。9月4日、東京試験会場となる拓殖大学教養キャンパスで視察会を開催。家電製品協会の森拓生センター長が出席し、試験内容や受験者の傾向などを説明した。



森拓生センター長

■アドバイザーの平均合格率は、約30%前後です。受検者総数は約12300人で、今回の試験の概況について報告します。この東京会場には約16000名をお迎えして、受験していただくように試験を実施することができています。試験は本日9月4日と、アドバイザー、家電製品エンジニア、9月1日の2日間に渡って実施し、スマートマスター、この3つ

の資格を試験対象として実施しています。いずれの資格も取得するのには、各資格に定められた2〜4科目の試験が必要になります。試験は200点満点で、アドバイザーであれば140点以上で合格となります。アドバイザーの例ですと、AV情報家電と生活家電の2つの区分を設けていて、AV情報家電のアドバイザー資格、生活家電のアドバイザー資格の2本立てとなっています。

## 電力会社、住宅メーカーもオール電化、家丸ごとにも

この両方を取得している方を、総合アドバイザーとして、最もステータスの高い資格として位置付けています。結構難しい試験で、解答速報で合格率の公表もしていませんが、前回の3月試験ではアドバイザーの平均合格率は30%早ばでした。試験は科目合格という考え方で、例えば2科目受験された方が、1科目だけ合格したとしますと、その合格した1科目については1年間合格したといたことが留保されます。1年うちちに不合格かつ大科目を合格することで資格を取得できる仕組みを

設けています。それを加えて30数%の合格率ですから、1発合格というのは20%強となっています。かなり難しい試験になっていると思えます。■受験に対する意欲の高まる合格された方には顔写真入りの認定書を発行しています。電歴などに行きますと、アドバイザーの認定書を胸に付けて接客している方もいらつやいます。通常の合格者の中から選りすぐりの方もいらつやいます。エグゼクティブ等級という仕組みですが、通常200点満点中140点以上であれば合格となります。アドバイザーの場合180点以上で合格された方には特別なステータスとしてエグゼクティブ等級というものを差上げています。続いてトピックです。今回の受検者は1万人を超えて約12300人と申しましたが、実は1万人を超えてきたというのは、再々あつたわけではありません。1万人を超えてきたのは2016年9月の試験からです。今回で7回連続1万人超えの受検者となっています。3年連続で2万人を超えることが3年続いています。ちょうどスマートマスター

を2016年から導入して、これを契機に受検者が大幅増となっています。今回、この9月の試験は家電業界の比率が48.5%と5割を切っています。家電資格と我々も自ら呼んでいるのですが、実は受験者は家電業界以外の人が増えています。

■試験に対する意欲の高まる合格された方には顔写真入りの認定書を発行しています。電歴などに行きますと、アドバイザーの認定書を胸に付けて接客している方もいらつやいます。通常の合格者の中から選りすぐりの方もいらつやいます。エグゼクティブ等級という仕組みですが、通常200点満点中140点以上であれば合格となります。アドバイザーの場合180点以上で合格された方には特別なステータスとしてエグゼクティブ等級というものを差上げています。続いてトピックです。今回の受検者は1万人を超えて約12300人と申しましたが、実は1万人を超えてきたというのは、再々あつたわけではありません。1万人を超えてきたのは2016年9月の試験からです。今回で7回連続1万人超えの受検者となっています。3年連続で2万人を超えることが3年続いています。ちょうどスマートマスター



東京試験会場の模様

では、どこから受験されているのか、残りの51.5%が多い順からだと、1番多いのが通信キャリアです。それから次にケーブルテレビ、次に電力会社、そして専門学校です。学校の単位履修として認める事例が増えています。モノからコトへ展開していくと、

いうことは、合い言葉のようすが「暮らしまると」というコンセプトなのです。家電製品を納めますではなく、家電製品を納めて暮らしを豊かにしてください。この暮らしを豊かにするお手伝いをしますということで、家電製品を納入する傍らリフォームをします。あるいは電気工事もあります。家庭内のネットワーク設定もします。このようなサービスを一連のものとして請け負って実行される。このようなビジネスモデルが普及してきています。そして、このビジネスモデルは家電店の特別領域ではありません。電力会社はオール電化を旗印に事業を進め始めていますし、住宅メーカーは当然のことながら暮らしまるとで、逆に家電製品をフアンチャーとして全部販売されている。当然、我々はスマートマスターという資格制度を設けていますので、そこには住宅関連の事業者が勉強に入ってきていただいています。そのような流れで色々な業界の受検者が集まっているという状況です。