

## 第 36 回販売士検定試験 1 級 解答例

本解答例は、弊社独自で作成したものであり日本商工会議所の正式解答ではありませんので、解答例に関するお問合せには、お答えできません。ご了承ください。

株式会社パワーステーション

### 1. 小売業の種類

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	1	7	10	9	5
第2問	3	6	4	8	5
第3問	1	2	2	1	1
第4問	5	6	8	3	10
第5問	2	1	1	2	2

#### 第6問

フランチャイザー（本部）の立場から

営業拠点の拡大に伴い発生する人材や設備などの投資資金が軽減される点や、加盟店経営者の経営意欲により、事業の成功確率が高まる点があげられる。

フランチャイジー(加盟店)の立場から

本部が開発したフランチャイズパッケージの活用により、事業開発投資が軽減される点や、事業失敗の確率を低くできる点があげられる。

#### 第7問

ジャストインタイム物流システムとは、必要な時に、必要な商品を、必要な量だけ供給する生産管理システムにもとづき、小売店において多品種少量販売を実現するための配送システムのことをいう。

### 2. マーチャндаイジング

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	1	2	2	1	2
第2問	3	6	8	1	9
第3問	1	1	1	2	2
第4問	5	9	3	1	7
第5問	6	4	9	8	2

#### 第6問

計算式

月間仕入枠＝月間売上高予算＋月末予定在庫高－月初在庫高

留意点

上記の計算式における月初在庫高の算出については、季節変動指数をベースにした百分率変異法を用いる。

#### 第7問

## 第 36 回販売士検定試験 1 級 解答例

計算式

$$(4,000,000 \times 0.3) \div \{500,000 \times (1-0.4)\}$$

計算結果

$$400\%$$

### 3. ストアオペレーション

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	7	4	9	3	6
第2問	1	2	1	2	2
第3問	4	7	8	6	3
第4問	1	1	2	2	1
第5問	9	7	2	3	6

#### 第6問

意味

あるテーマの関連商品を集めて1ヶ所に陳列することで、購買促進機能を高め、客単価を上昇させるためのディスプレイ技術。

テーマと商品名（主旨に沿っていれば、別解もOK）

「虫歯予防のキシリトール」というテーマで、ガムや歯磨きなどを陳列する。

#### 第7問

- (1) 計算式  $16,000 \div 2,000$  答 8個
- (2) 計算式  $3,520,000 \div 16,000$  答 220円
- (3) 計算式  $3,520,000 \div 2,000$  答 1,760円

### 4. マーケティング

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	2	7	6	4	3
第2問	1	1	2	1	2
第3問	6	8	5	1	4
第4問	4	6	3	1	5
第5問	6	8	1	7	2

#### 第6問

- (1) 1つは「売場構成」であり、カテゴリ別の陳列位置や陳列スペースエンドの活用法や活用度などを調査する。
- (2) 2つめは「品ぞろえ」であり、売れ筋・重点商品の品ぞろえや、自店との品ぞろえの違い、新商品・季節商品の導入状況などを調査する。
- (3) 3つめは「プロモーションの実施内容」であり、催事や店頭サンプリング・デモンストレーション販売などの実施状況を調査する。

#### 第7問

- (1) マーチャンダイジング  
ターゲット顧客層に適合する商品の組合せである商品政策のことをいう。
- (2) 売価設定  
商圏内の地域性や競争店の売価、自店の業態などを考慮して売価を設定する。

## 第 36 回販売士検定試験 1 級 解答例

- (3) 立地・業態  
商圈調査などにより適切な立地を選定し、地域の役割を担う業態を確立する。
- (4) 販売促進・サービス  
顧客に自店を選択し、多頻度で来店してもらえるようプロモーションを展開する。

### 5. 販売・経営管理

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	6	10	1	4	8
第2問	3	8	5	9	10
第3問	2	2	1	1	2
第4問	2	1	1	2	1
第5問	5	4	7	2	1

#### 第6問 ※下記のうち2つずつ

- (1) 長所  
役員・管理職と同じ処遇形態にすることで、経営参画意識を高めることができる。  
自己努力によって実行可能な目標を設定することで、チャレンジ精神の醸成に繋がる。  
上司との十分な意見交換を通じて業績評価されることで、実力主義が強化される。  
目標面接制度を重ねることにより、開かれた社風・企業文化の醸成に繋がる。
- (2) 短所  
定性業務や能力についての評価が難しく、上司に正しく公正な評価能力が要求される。  
年度の短期的業績が評価され、中・長期的な業績目標への評価が軽視されやすい。  
和の精神や協調性が損なわれたり、連帯感が失われることがある。  
業績のみが評価の主体のため、そのプロセスが軽視されやすい。

#### 第7問

1. 営業活動によるキャッシュフロー
- (1) 本来の営業活動が、外部からの資金調達に頼らず、借入金の返済や、営業能力の維持などに必要なキャッシュフローをどの程度生み出したか
- (2) 本来の営業活動から十分な資金を稼ぐ能力が備わっているかどうか、企業の健全性を判断する指標として用いられる。
2. 投資活動によるキャッシュフロー
- (1) 投資活動をどの程度行っているかを評価することにより、将来の営業キャッシュフローの創出能力を示す。
- (2) 企業の設備投資の状況や新規事業への取組み状況などを読み取ることで、企業の将来性を判断する指標として用いられる。
3. 財務活動によるキャッシュフロー
- (1) 将来の営業キャッシュフローを生み出す投資支出を営業活動資金によって賄った不足額を、どのように調達・補足したのかを表示する。
- (2) 資本金の増資や配当金の支払い、金融機関からの借入や返済など企業の資金調達能力を判断する指標。