

第 81 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。

株式会社イーイノベーション

1. 小売業の類型

| | ア | イ | ウ | エ | オ |
|-------|---|---|---|---|---|
| 第 1 問 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 第 2 問 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 第 3 問 | 4 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| 第 4 問 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 |

第 5 問

百貨店側

買取商品を売り切ることのできる優秀な販売員が育っていない点と、買取りを行うほど、定価での販売効率が低下し、値下処分によって利益率が悪化する為。

納入業者側

価格決定権が百貨店側になることで、ブランドイメージ低下につながる恐れがある点と、委託返品を条件にする方が、利益も出せる判断がある為。

第 6 問

ディベロッパーの役割

SC の戦略目標を明確にした上で、強力なリーダーシップを発揮することや、最適なテナントミックスを実現し、双方の繁栄を促すことが求められる。

テナントの役割

ディベロッパーの戦略目標を理解し、他のテナントと協調し SC 全体の繁栄に努めることや、販売のプロとして商品を生活者に提供することが求められる。

2. マーチャンダイジング

| | ア | イ | ウ | エ | オ |
|-------|---|---|---|---|---|
| 第 1 問 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 第 2 問 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 第 3 問 | 2 | 4 | 1 | 1 | 4 |
| 第 4 問 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |

第 5 問

①特定年基準法

販売実績値の中から、最も標準的とみられる年度、または来期にあてはまるとみられる年度を選んで季節指数を求める方法。

②月別平均法

過去数年間の月別売上高を各月ごとに合計し平均を出し、それを 12 ヶ月合計し、それを平均したものを 100 として各月の指数を算出する方法。

第 81 回販売士検定試験 1 級 解答例

第 6 問

$$\begin{aligned} & \underline{200,000 \text{ 千円} \times 0.3 = 60,000 \text{ 千円}} \\ & \underline{200,000 \text{ 千円} \div 10 = 20,000 \text{ 千円}} \\ & \underline{20,000 \text{ 千円} \times (1 - 0.4) = 12,000 \text{ 千円}} \\ & \underline{60,000 \text{ 千円} \div 12,000 \text{ 千円} = 5} \end{aligned}$$

答え 500%

※別解答

$$\underline{10 \div (1 - 0.4) \times 0.3 = 4.99999 \dots = 5}$$

3. ストアオペレーション

| | ア | イ | ウ | エ | オ |
|-------|---|---|---|---|---|
| 第 1 問 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 |
| 第 2 問 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 第 3 問 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 |
| 第 4 問 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 |

第 5 問

$$\begin{aligned} & \underline{1 \text{ 億 } 6000 \text{ 万} \times 0.25 = 4,000 \text{ 万}} \\ & \underline{4,000 \text{ 万} \times 0.3 = 1,200 \text{ 万}} \\ & \underline{(1,200 \times 0.8) + (3,000 \times 0.2) = 1,560 \text{ 円}} \\ & \underline{1,200 \text{ 万} \div 1,560 = 7,692.3 = 7,692 \text{ 人時}} \\ & \underline{4,000 \text{ 万} \div 7,692 = 5,200.2 = 5,200 \text{ 円}} \end{aligned}$$

答え 5,200 円

第 6 問

$$\begin{aligned} & \underline{50,000 + 10,000 = 60,000 \text{ 円}} \\ & \underline{(0.4 \times 0.2) + (0.6 \times 0.3) = 0.26} \\ & \underline{60,000 \div 0.26 = 230,769.2 = 230,769 \text{ 円}} \end{aligned}$$

答え 230,769 円

4. マーケティング

| | ア | イ | ウ | エ | オ |
|-------|---|---|---|---|---|
| 第 1 問 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 第 2 問 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| 第 3 問 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 第 4 問 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 |

第 5 問

- I 人口学的要因 社会経済的地位要因
- II パーソナリティ特性 ライフスタイル
- III 使用量・使用頻度 購入銘柄 購入店舗 購買状況要因
- IV 商品・ブランドに対する態度 知覚と選好

第 6 問

計算式

$$\frac{40}{1 + \sqrt{\frac{900,000}{100,000}}}$$

小売商圈分岐点 B市から (10) km

5. 販売・経営管理

| | ア | イ | ウ | エ | オ |
|-------|---|---|---|---|---|
| 第 1 問 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 第 2 問 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 |
| 第 3 問 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 第 4 問 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |

第 5 問

※下記のうち 3 つ

- 自己資金などで設備を購入する場合の資金負担の必要がない。
- リース料金を全額必要経費として税務上損金処理できる。
- 機器の陳腐化に比較的臨機応変に対応することができる。
- 契約内容によってメンテナンス・サービスを受けられる。

第 6 問

商品別事業部制組織

多様な商品を取り扱い、各々の商品の性格が異なり、独自の市場を形成する場合に編成される。

地域別事業部制組織

広範な販売地域を持ち、地域ごとに事業が異なる為、マーケティング戦略を別々に展開していく方が効果的な場合に編成される。