

第 40 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. 小売業の類型

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

第 6 問

- (1) 場所の効用とは、エリアドミナント出店戦略により、多店舗展開の度合が高まり、店舗数が多いことで顧客の利便性が高まることを意味する。
- (2) 消費即時性の効用とは、購買リードタイムと使用リードタイムがともに短い商品、即ち、すぐ必要とする商品をすぐ購入できる利便性をいう。

第 7 問

SCM

- ① メーカー→卸売業→小売業という商品供給のチェーンにおける最適化を実現する。
- ② メーカー、素材メーカー、物流業などの間で主に原材料の調達に関する情報を交換する。

DCM

- ① 市場変化に対応した小売主導のトータル・バリューチェーンを実現する。
- ② 小売業とメーカー間の生産および商品流通に関する情報を交換する。

2. マーチャндаイジング

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

第 6 問

発注費用とは、商品発注の際に発生する費用であり、仕入担当者の人件費などを含み、その多くは固定費である。1 回の発注数量を増やすほど、商品 1 個にかかる発注費用は減少する。

第 40 回販売士検定試験 1 級 解答例

在庫費用とは、入荷以降の在庫期間に発生する費用であり、保管費用や保険費用などを含み、その多くは変動費である。1 回の発注数量を増やすほど、商品 1 個にかかる在庫費用は大きくなる。

第 7 問

リベートは、一定期間の取引高を基準にして、メーカーが流通業者に支払う利益の割戻しをことをいい、流通業者との長期的な協力関係を維持するために用いられ、通常、事後払いである。

アローワンスは、メーカーが流通業者に対して実施する販売奨励金的な性格のもので、特定の商品を買ってもらうための短期的なフィーであり、通常、事前払いである。

3. ストアオペレーション

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

第 6 問

	日用雑貨	生鮮食品
①	鮮度劣化はほとんどない	鮮度劣化は激しい
②	週 1 回程度	毎日
③	補充発注	予測発注
④	ストックヤードに商品を補充できる分だけ発注する	日々の売上を予測して発注する
⑤ ※	セルフサービス方式	チェーン店ではセルフサービス方式が多いが、中小小売店では対面販売方式が多い。

※ ⑤の設問は「⑤販売方法」と問題文に記載があるため、上記の解答例としたが、おそらく「⑤発注方式」の誤植ではと推察する。その場合、日用雑貨は「棚札方式」、生鮮食品は「オーダーブック方式」が適切な解答になる。

第 7 問

(1)

$$25 \text{ 億円} \times 0.2 \times 0.35 = 1.75 \text{ 億円}$$

答え 1 億 7,500 万円

(2)

$$(850 \text{ 円} \times 0.7) + (2,500 \text{ 円} \times 0.3) = 1,345 \text{ 円}$$

答え 1,345 円

第 40 回販売士検定試験 1 級 解答例

(3)

$$1.75 \text{ 億円} \div 1,345 \text{ 円} = 130,111.52 \dots$$

$$25 \text{ 億円} \times 0.2 = 5 \text{ 億円}$$

$$5 \text{ 億円} \div 130,112 = 3,842.84 \dots$$

答え 3,843 円

4. マーケティング

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

第 6 問 ※下記のうち 3 つ

① デプスインタビュー

内容 深層面接法ともいい、一対一の個人面接の形をとり、表面に現れない消費者の深層心理を探り出す手法。

② グループインタビュー

内容 専用ルームに 5~10 人ほどの対象者を集め、相互に議論を進める中から、定性情報を収集する手法。

③ オープンエンド質問

内容 標準的な質問群を用意して、手紙や電話などで調査する手法で、クローズドな質問の回答の解釈ができる。

④ TAT

内容 投影法による性格検査の 1 つで、ある絵を提示し、物語を作らせ、その内容から欲求などを明らかにする手法。

⑤ ロールプレイング

内容 役割演技法ともいい、実際にある役割を演じることで対象者の態度変容に大きな効果が期待できる手法。

⑥ 言語連想法

内容 語句連想法ともいい、ある単語を示し、連想する単語を分析し、その結果に至る動機を解明する手法。

第 7 問

① 新規に顧客を獲得することは、既存顧客の維持に比べてはるかに高コストである。

第 40 回販売士検定試験 1 級 解答例

- ② 一度離れた顧客を再び取り戻すのには、離反しないように満足させることよりも高コストである。
- ③ 新商品は新規顧客に販売するよりも、既存顧客に販売するほうがコストがかからない。

5. 販売・経営管理

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

第 6 問 ※下記のうち 2 つずつ

長所

- ① 他の組織形態と違い、複数の分業基準で組織編制を行うことで、市場へのよりきめ細かな対応が可能となる。
- ② 複数の基準で部門化することにより、横の連絡を密にすることができる。
- ③ 恒常的対応をはかりながら、動的対応をプロジェクトチームではかるなど異質な組織要求を同時に満たせる。
- ④ マトリックス組織では、横の関係も常に行われるため、構成員の視野の拡大をはかることができる。

短所

- ① 複数ラインから同時に指令を受けるため、指令系統の統一化の原則に反し、指令に混乱が起りやすい。
- ② 関係者間での話し合いが不可欠なため、決定までに時間がかかったり、妥協的な決定になる恐れがある。
- ③ 2 ボス・マネジャーには、異なる複数の指令を創造的に調整して、行動できる能力が要求される。

第 7 問

- ① プロジェクト法とは、5~6 人程度のグループごとに、日常業務に密着した課題を与えて、問題解決のための行動訓練をさせる手法である。
- ② イン・バスケット法とは、多数の未決裁案件が書かれた書類を、短時間で判断し、問題解決させて既決箱に入れさせていく手法である。
- ③ マネジメントゲームとは、5~6 人程度のグループごとに、経営のモデルを使い、戦略策定や営業活動などを通じて、意思決定させて、成績を競わせる手法である。