
第22期(2013年度)SC経営士一次試験問題

商業一般

時間 45分 点数配分 75点

注意事項

- はじめに、受験番号(4桁)・氏名・ふりがなを記入し、受験番号に該当する番号をマークしてください。
- 解答はすべて、解答用紙に記入してください。
- 各問題とも解答のなかから最も適切な番号を選び、解答用紙の解答欄にその番号をマークしてください。
- 記入は必ず、HBもしくはBの黒鉛筆またはシャープペンシルで、□のなかを正確に塗りつぶしてください(ボールペンは不可)。
- 訂正は、プラスチック製消しゴムできれいに消し、消し屑を残さないでください。
- 所定の記入欄以外には記入しないでください。
- 解答用紙は、汚したり、折り曲げたりしないでください。

<記入上の注意>

・マークの仕方

[良いマーク]

[悪いマーク]

チェック

斜め

短い

細い

ハミ出し

薄い

小さい



一般社団法人 日本ショッピングセンター協会

【第1問】〈配点 5点〉

(解答番号は から)

SC白書2013には、わが国のSCの現況が記述されている。次の文章を読み、正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にマークしなさい。

- 1 平成24年(2012年)のSCの売上高増減率(既存店)をみてみると、前年比0.5%増となっている。しかし、テナントが1.5%の伸びを示しているのに対し、キーテナントは0.8%となっている。
- 2 平成24年(2012年)末現在のSCの概況をみてみると、1SC当たりの平均店舗面積は14,987m²で、平成23年(2011年)末と比較すると、若干拡大した。また、総テナント数は151,774店で1SCあたりにすると49店となった。
- 3 平成24年(2012年)のオープンSCを見ると、首都圏でのオープンが顕著である。大都市にオープンしたSCは規模が小さく、エンターテイメント性をあわせ持ち、都市居住者や観光客など広域から集客し得るSCの開発が目立った。
- 4 平成24年(2012年)に新規オープンしたSC数は50で、総店舗面積は51万8,065m²であった。平成22年(2010年)および平成23年(2011年)と比較しても少なく、統計を取り始めて以来最も少ない数となった。
- 5 SCにおけるエネルギー量実態調査2012によれば、省エネに関する具体的取組みの上位ベスト3は、LED、電力契約内運転(デマンド)、リサイクルであり、いずれも平成22年(2010年)に比べて増加した。

【第2問】〈配点 10点〉(解答番号は 6 から 10)

(公社)日本通信販売協会「第5回インターネット通信販売利用実態調査報告書」によれば、インターネット通信販売の利用実態は以下のとおりであった。文中の空欄にもっとも適切な語句を下記のそれぞれの語群から選び、その番号をマークしなさい。

平成24年(2012年)に入ってから購入した品目は「本・雑誌・コミックス」が最も多く、次いで「食料品／飲料(アルコール類を除く)」となっている。しかし性別でみると、男性では電気関連機器、女性では 6 と化粧品の購入率が高くなっている。

購入の決め手となった情報は「ショッピングサイト」が最も多く、次いで「価格.com等のクチコミサイト」「企業のインターネットサイト」となっている。年代別でみると、「実際のお店で見て」は 7 ほどその割合が高い。

品目ごとに実際のお店とPCネット通販とどちらで購入することが多いか聞いたところ、近年ネット通販での購入が注目されている「本・雑誌・コミックス」については、いずれの性年代でもPCネット通販よりも実際の店舗の方が 8。

インターネットの不安点としては「9」が最も多く、「個人情報が漏れてしまう」「クレジットカードの情報を入力すること」がそれに続いている。

返品経験をみると、過去4回の調査と同様に、インターネット通販ユーザーの返品経験率は約4割となっている。性年代別でみると、「よく返品する」「ときどき返品する」割合が最も高いのは 10 で、18.5%と2割近い。

語群

6	1. キッチン日用品	2. 健康食品	3. 地方名産品	4. チケット	5. 服飾関連
---	------------	---------	----------	---------	---------

7	1. 若年層	2. 中年層	3. シニア層	4. 女性層	5. 男性層
---	--------	--------	---------	--------	--------

8	1. 広い	2. 狹い	3. 安い	4. 多い	5. 少ない
---	-------	-------	-------	-------	--------

9	1. 画像と商品が異なる可能性がある	2. キャンセルや変更しにくい	3. 実物を見て購入できない
	4. 商品説明が不十分	5. 通販会社の信頼性	

10	1. 女性30代	2. 男性30代	3. 女性40代	4. 男性40代	5. 女性50代
----	----------	----------	----------	----------	----------

【第3問】〈配点 10点〉

(解答番号は 11 から 15)

次の記述を読み、記述文と最も関連の深い語句を下記のそれぞれの語群から選び、その番号をマークしなさい。

11 平成12年(2000年)6月に環境基本法の一部を取り出し、環境問題の中で緊急性の高い廃棄物・リサイクル対策に絞って基本的枠組みを定めた法律を制定した。

12 特価販売などの価格訴求セール商品を、納入業者の仕入れ価格を下回る価格で納入させる行為。

13 商品の購入に際して、実店舗の店頭で現物を確かめ、その店舗では商品は買わずネット通販などのオンラインショップで購入すること。極端な場合、店頭商品を見ながらスマホなどで最安値のサイトをチェックし、その場で注文する場合もある。

14 メーカーが希望小売価格を設定しないこと、またはそのような製品。メーカーの価格リーダーシップは弱まるが、ディスカウント業態の成長やバーゲンセールの増加により実勢価格が低下していることや独禁法の規制強化により、取り入れているメーカーが増えている。

15 今、多くの企業が小型SMの出店を強化している。ショートタイムショッピングのニーズに応えるもので、テスコの「フレッシュ&イージー」やイオングループの「まいばすけっと」など。

語群

11	1. 改正都市計画法	2. 家電リサイクル法	3. グリーン購入法		
	4. 循環型社会基本法	5. 廃棄物処理法			
12	1. 委託販売	2. 協賛金	3. 買いたたき	4. 不当返品	5. 返品
13	1. ショールーミング	2. ソーシャルメディア	3. 電子マネー		
	4. ネットオークション	5. モバイル広告			
14	1. オープン価格	2. 値付け	3. ベタープライス		
	4. ポピュラープライス	5. ユニットプライシング			
15	1. オフプライスストア	2. スーパーレット	3. スーパーセンター		
	4. スペシャリティストア	5. ハイパーマーケット			

【第4問】〈配点 20点〉

(解答番号は 16 から 25)

流通基本用語に関する次の記述を読み、文中の空欄にもっとも適切な語句を下記のそれぞれの語群から選び、その番号をマークしなさい。

目線を動かすことなく視界に入る高さの範囲を、16という。目線の高さが基準なので、客の身長により異なる。

競合する店を、品揃えや価格、売場のレイアウト、接客サービスや販売促進等、さまざまな角度から比較考察するのが17である。17の目的は、自社や自店の経営に役立てることにある。

対象について観測された多数の変量に関する多数のデータを要約し、ある目的のもとに統合する統計的処理法の総称を18という。代表的なものに回帰分析や主成分分析がある。

マクネア教授が仮説として提唱したのが、19である。フォーマットにはライフサイクルがあり、成功したどのフォーマットも30年未満で凋落が始まるというもの。

20とは、鉄骨とガラスの屋根で覆われた抜け道で、18世紀末にパリで開発された、ヨーロッパで最初の商業建築物である。19世紀後半には、その建築コンセプトがイギリスに伝わり、アーケードと呼ばれた。

メーカー、サプライヤーから消費者に、商品を直接発送することを21という。ネット通販事業者や個人が在庫リスクを負わずに、商品を販売できる仕組みである。

店舗において、顧客が移動する経路や軌跡を22という。売場設計やレイアウトのベースとなるが、顧客の滞留時間を伸ばすために22は長くするのが原則。

計算式は、23=粗利益÷総人時で示される。労働時間1時間当たりいくらの粗利益を稼いでいるかを表す。23は、高いほど効率が良いとされる

在庫管理において、商品の鮮度を維持し回転率を高めるために、先に入荷した商品から先に売場に陳列し販売するのが、24である。

顧客を惹きつける力。集客力が非常に強いテナントを25と呼ぶ。最近は、ミニシアターや劇場などの文化施設も顧客吸引力の強さから、こう呼ばれることがある。

語群

16	1. アイキャッチャー	2. ゴールデンゾーン	3. ゾーニング
	4. フェイシング	5. プラノグラム	

17	1. コーホート分析	2. 商圏調査	3. ストアコンパリゾン
	4. ミステリーショッパー	5. メッシュ統計	

18	1. クラスター分析	2. クロス集計	3. 因子分析	4. 相関分析	5. 多変量解析
----	------------	----------	---------	---------	----------

19	1. 規模の利益	2. 競争優位性	3. 小売の輪理論	4. 商圏モデル	5. 流通革命
----	----------	----------	-----------	----------	---------

20	1. テラス	2. ガレリア	3. パサージュ	4. パティオ	5. ファサード
----	--------	---------	----------	---------	----------

21	1. アウトソーシング	2. キャッシュアンドキャリー	3. サプライチェーン		
	4. トレーサビリティ	5. ドロップシッピング			
22	1. 亀甲動線	2. 客動線	3. 商品動線	4. 滞留時間	5. 店員動線
23	1. 人件費率	2. 人時生産性	3. 付加価値率	4. 労働分配率	5. ワークシェアリング
24	1. 後入れ先出し	2. 先入れ先出し	3. 棚割り	4. フェイス管理	5. 前出し
25	1. カテゴリーキラー	2. キーテナント	3. サービステナント		
	4. トラフィックラー	5. パワーカテゴリー			

【第5問】〈配点 10点〉

(解答番号は 26 から 35)

昨今の消費者行動やマーケティングに関する次の記述を読み、正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にマークしなさい。

26 O 2 O(オー・トゥ・オー)とは、オンライン・トゥ・オフラインの略で、インターネットを使った情報発信やウェブの交流がサイトへの来店につながるという考え方である。

27 ロイヤルカスタマーとは、同じ商品、サービスを繰り返し購入したり、同じ店を継続して利用する「忠誠心の高い顧客」を指す。一方、安い価格を求めていろいろな店を渡り歩くお客様を「バーゲンハンター」とか「チェリーピッカー」と呼ぶ。

28 平成24年(2012年)のレジャー白書によれば、「ジョギング、マラソン」は、参加人口が増えている。マラソン関連のスポーツとして、山道を走る「トライアスロン」に挑戦する人も増えている。

29 平成24年(2012年)のレジャー白書によれば、時間的ゆとりが「増えた」とする人は男性では10代と20代が多く、「減った」とする人も10代が最多で20代、30代も多い。このように若い世代では、ゆとり感の二極化が起きている。

30 店頭、店内を含めた、屋外、屋内などで、ネットワークに接続したディスプレイをデジタルサイネージという。ディスプレイの大型化や無線LANの普及により、データを遠隔地から送り込んだり動画の表示もできるようになった。

31 ランドマークとは、風景や景観、造園、緑地、風景画などの意味で、まちづくりや都市計画においては、人工環境と自然環境の調和をめざした外部空間の総合的な構成を表す。

32 コンプリートガチャ(コンプガチャ)は、ゲームの最初は無料で遊べるが、ゲームを有利に進めるためにはアイテムが必要となる。コンプガチャで提供されるアイテムは、有料のガチャに誘引し、その獲得のために射幸心をあおる仕組みが多数盛り込まれているため、問題視されるようになった。

33 一定期間における購入金額の高い順に顧客を8分割し、顧客の構成比と売上構成比の関係を分析する手法をデシル分析という。

34 三浦展氏は自著「第4の消費社会」において、シェアハウスやカーシェアリングは、若者を中心として進んでいる脱私有的価値観を反映していると述べている。

35 ARとは拡張現実もしくは人工現実の略。目の前の現実から知覚に与えられる情報にコンピュータによって拡張された情報を重ね合わせ、現実環境に補足的な情報を与える技術のことの略であり、目の前の現実から知覚に与えられる情報にコンピュータによって拡張された情報を重ね合わせ、現実環境に補足的な情報を与える技術のこと。例えば、AR技術を使った店頭POPでは、カードリーダーをかざすとその商品の情報や使用法などの動画が流れる。

【第6問】〈配点 20点〉

(解答番号は 36 から 45)

小売の計数管理に関する次の記述を読み、下記のそれぞれの語群から選び、その番号をマークしなさい
(36, 37, 38, 39, 42, 43, 44については、四捨五入して小数点以下1位まで算出のこと)。

36 次の与件に基づき、売価値入率を算出しなさい。
原価100円 売価150円

37 次の与件に基づき、原価値入率を算出しなさい。
売価500円 値入額200円

38 次の与件に基づき、初回値入率を算出しなさい。
営業経費30,000千円 営業利益5,000千円 減価10,000千円
売上高100,000千円

39 次の与件に基づき、実現値入率を算出しなさい。
営業経費30,000千円 営業利益5,000千円 減価10,000千円
売上高100,000千円

40 次の与件に基づき、損益分岐点売上高を算出しなさい。
売上高500,000千円 変動費300,000千円 固定費150,000千円

41 次の与件に基づき、売上高営業利益率を算出しなさい。
売上高2,000百万円 売上原価1,200百万円 販売費および一般管理費300百万円

42 次の与件に基づき、商品回転期間を算出しなさい。
年間売上高5,000千円 平均商品在庫高200千円

43 次の与件に基づき、T県にあるA市の商業人口を算出しなさい。
A市の小売販売額58,075百万円 T県の小売販売額550,628百万円
A市の行政人口479千人 T県の行政人口5,576千人

44 次の与件に基づき、株価収益率(PER)を算出しなさい。
1株当たり株式時価1,300円 1株当たり当期純利益53.1円 発行済株式数452百万株

45 次の与件に基づき、正味運転資本を算出しなさい。
流動資産3,000百万円 流動負債2,000百万円 純資産500百万円

語群

36	1. 33. 3%	2. 50. 0%	3. 66. 7%
37	1. 40. 0%	2. 60. 0%	3. 66. 7%
38	1. 35. 0%	2. 40. 9%	3. 45. 0%
39	1. 35. 0%	2. 40. 9%	3. 45. 0%
40	1. 250, 000千円	2. 375, 000千円	3. 750, 000千円
41	1. 15. 0%	2. 25. 0%	3. 40. 0%
42	1. 10. 6日	2. 12. 6日	3. 14. 6日
43	1. 479千人	2. 529. 5千人	3. 588. 1千人
44	1. 20. 5	2. 24. 5	3. 28. 5
45	1. 1, 000百万円	2. 1, 500百万円	3. 2, 500百万円