

---

第31期(2022年度)SC 経営士一次試験問題

# SC経営戦略

時間 90分 点数配分 150点

---

## 注意事項

1. 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。
2. 解答はすべて、解答用紙(マークシート)に記入してください。
3. 各問題とも問題文の指示にしたがって、正解と思う番号を選び、解答用紙(マークシート)の解答欄にその番号をマークしてください。
4. 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)。
5. 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。
6. 解答用紙(マークシート)には所定の記入欄以外には記入しないでください。
7. 解答用紙(マークシート)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 10点〉

(解答番号は  から )

次の文章は、「2022年のSC白書」に関する記述である。記述のうち正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にマークしなさい。

- コロナ禍は消費構造も消費者の買い方も変化させた。インターネットを利用した支出額を2021年と2019年で比較すると「出前」「食料品」「衣料品」は、年々インターネット支出が増加してきたが、コロナ禍によりこれまでのペース以上に拡大した。
- 総SC数は、1970年代から2010年代半ばまで増加傾向が続いていたが、2015年の3,220をピークに減少に転じて以降、6年連続して減少した。
- 2021年末時点の総SC数は3,169となり、総SC数は減少傾向にあり、総店舗面積も減少傾向が続いている。
- 都道府県別のオープンSCをみると、大阪府が5SCと最も多く、東京都が4SC、愛知県が3SCであり、大都市圏にオープンSCが多いという最近の傾向には変わりはない。
- 2021年のオープンSCを過去3年間と比較して顕著な違いが見られるのは、テナント数の業種別構成比であった。オープンSCの総テナント数に占める「サービス」の割合は、2018年は18.9%であったが、2021年は12.9%にとどまった。
- 2021年の全SCベースの年間売上高の推計値は、前年比3.8%増加し25兆8,392億円となったが、2019年比では、▲22.1%と大幅に減少した。
- 2020年の賃料・共益費額は、個別徴収のSC、総合賃料方式のSCともに、全てのテナント業種で前年を上回った。
- 総合賃料方式のSCについて賃料水準をみると、2009年当時は物販の賃料水準が飲食を大きく上回っていたが、その後2015年までの物販の賃料は低下傾向を辿った。
- 2019年と2020年の売上高に占める賃料、共益費の比率について総合賃料方式のSCについてみると、飲食テナントの賃料比率は12.23%から13.43%へ+1.20ポイントであったが、物販テナントは13.87%から17.64%に+3.77ポイントと飲食テナント以上に高まった。
- アンケートによるテナント従業員の主な離職理由は、正規社員、非正規社員ともに「職場の人間関係」「仕事の内容が合わない」「収入が少ない」が上位3つを占めた。

【第2問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、経済産業省が定義した「デザイン経営」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

イノベーションの本来の意味は、発明そのものではなく、発明を実用化し、その結果として社会を変えることだとされている。革新的な技術を開発するだけでイノベーションが起きるのではなく、社会のニーズを  視点で見極め、新しい価値に結び付けること、すなわちデザインが介在してはじめてイノベーションが実現する。

この時代のイノベーション競争をリードするグローバル企業は、質の高い顧客体験を設計するために、顧客やセンサーによって得られた  を活用してサービスの改善・拡張を速いスピードで進めている。製品  だけでなく、プラットフォームやデータを精緻にデザインし、高度な技術と組み合わせることで、競争力の高いビジネスモデルを築いていると言える。

「デザイン経営」とは、デザインを  価値向上のための重要な経営資源として活用する経営である。それは、デザインを重要な経営資源として活用し、 とイノベーション力を向上させる経営の姿である。アップル、ダイソン、良品計画、マツダ、メルカリ、Airbnbなどの  企業のみならず、スリーエム、IBMのような  企業も、デザインを企業経営の中心に据えており、「デザイン経営」の実践企業・成功企業ということが言える。

ここで、「デザイン経営」と呼ぶための必要条件は、以下の2点である。

- ① 経営チームにデザイン責任者がいること
- ②  戦略構築の最上流からデザインが関与すること

デザイン責任者とは、製品・サービス・事業が顧客起点で考えられているかどうか、又は、ブランド形成に資するものであるかどうかを判断し、必要な業務  の変更を具体的に構想する  を持つ者をいう。

語群

1	企業	2	BtoB	3	競争
4	スキル	5	D2C	6	UI
7	BtoC	8	利用者	9	事業
10	マーケティング力	11	プロセス	12	DX
13	ビッグデータ	14	責任者	15	ブランド力

【第3問】〈配点 10点〉

(解答番号は 21 から 25 )

次の文章は、経済産業省が策定した「SDGs 経営ガイド」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

SDGs は長期的な視点で取り組まなければならない。企業のあるべき姿を示し、21 や存在意義を組織に根付かせ、それをしっかりと引き継ぐ仕組みがあれば、経営者が変わったとしても、企業は長期的に取り組みを継続し、価値を創造し続けられる。

語群

1	新規事業	2	経営力	3	経営計画	4	企業理念	5	起業アイデア
---	------	---	-----	---	------	---	------	---	--------

投資判断において投資家が着目するのは、過去ではなく、将来の企業価値である。社会の価値観が変化する中で、投資先の競争力が失われる 22 が存在するのか、あるいは長期的・持続的な成長が期待できるのか。SDGs や ESG の理念は長期的な企業価値を判断するための手がかりである。

語群

1	チャンス	2	不確実	3	リスク	4	ファイナンス	5	アセット
---	------	---	-----	---	-----	---	--------	---	------

いまだ解決されていない多くの社会課題の存在は、先人たちが経済合理性を見出し得なかった分野がなお残っていることを私たちに知らしめる。視点を変え、23 の力をもって未開拓の市場に果敢にアプローチしていくことは、まさにSDGs に機会を見出す「SDGs 経営」そのものである。

語群

1	デジタル	2	AI	3	イノベーション	4	起業支援	5	マッチング
---	------	---	----	---	---------	---	------	---	-------

普遍的なゴールが並ぶSDGs。闇雲にその全てを追い求めるのではなく、自社の経営資源を投入して解決すべき社会課題は何なのか、自社の 24 を確保できる市場環境はどのようなものかを問い続けなければならない。

語群

1	コアコンピタンス	2	リソース	3	差別化	4	ノウハウ	5	競争優位
---	----------	---	------	---	-----	---	------	---	------

これまで解決できなかった 25 に立ち向かうためには、非連続的なイノベーションを生み出すとともに、新規事業をスケールアップさせていく必要がある。トップのコミットメント、長期的な研究開発視点、オープンイノベーション、「出島」による試行錯誤などを通じて、イノベーションは加速する。

語群

1	社会課題	2	廃棄ロス	3	社会参加	4	森林破壊	5	ソフト改革
---	------	---	------	---	------	---	------	---	-------

【第4問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「事業承継とM&A」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

帝国データバンクが実施した「令和2年(2020年)全国企業「後継者不在率」動向調査によると、後継者不在率は全国・全業種で65.1%、約3社に2社が後継者不在の問題を抱えている。後継者問題で悩む経営者にとって、事業承継の重要性が一層高まっている。

事業承継とは、経営者が引退しても事業を存続するために、会社の  や理念、株式のほかに必要な資産、負債、ノウハウなど事業に関する全てのものを次の経営者に引き渡すことを指す。近年では、中小企業の後継者不足に対する問題解決の手法としてM&Aが活用されている。後継者不足に悩む中小企業にとって、M&Aは事業承継の選択肢の1つになっている。

後継者問題の解決方法

<input type="text" value="27"/> 承継	自分の娘や息子、娘婿などに事業を継がせることで、従業員や取引先に受け入れられやすく、後継者も早期に育成できる
社内承継	社内事情に精通した他の経営陣や従業員に会社を継いでもらう。
<input type="text" value="28"/>	経営陣による企業買収で、事業承継や上場廃止目的など様々な場面で有効活用される。
EBO	<input type="text" value="29"/> による企業買収。
MBI	企業を買収した投資家や投資ファンドが、買収先の企業に外部から経営者を送り込んで建て直しを行わせ、資産益の増加を狙う方法。
M&A	企業の合併と買収を意味するが、M&Aの主な手法としては株式譲渡、事業譲渡、合併、 <input type="text" value="30"/> などがある。
株式公開	自社の株式を証券取引所に上場させること。自社の株式の流通性を上げることで、不特定多数の投資家が自由に売買できる状態になる。

語群

1	従業員	2	TOB	3	他社
4	経営権	5	ステークホルダー	6	親族内
7	IPO	8	株主	9	MBO
10	家族内	11	会社分割	12	兄弟姉妹内
13	ADR	14	解散	15	民事再生

【第5問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「ビジネス・フレームワーク」に関する記述である。記述文と最も関連の深い語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

- 31 ロジカルシンキングの基本とされている概念で、漏れなくダブリなくという意味を持つ。つまり、必要な要素を網羅しつつ、重複しないようにする考え方である。
- 32 市場・顧客、自社、競合のそれぞれの観点から分析・検討することで、KFS（重要成功要因）を見いだそうとする手法。
- 33 企業の状況等を、強み、弱み、機会、脅威の4つの項目で整理して、分析する方法。
- 34 原料調達から商品製造、販売、顧客に届けるまでの流れを工程ごとに分類したうえで、各工程を経てどれほどの付加価値が生まれているのかを分析する。
- 35 政治、経済、社会、技術の4つの観点からマクロ環境を分析する。
- 36 企業が展開する複数の製品・事業の組み合わせと経営資源配分を最適化するための考え方。
- 37 マーケティングミックスとも呼ばれることもあり、効果的に市場へ商品・サービスを届けるために活用する。
- 38 消費者の購買決定プロセスを説明するモデルの1つ。
- 39 計画を実行後、結果を検証するプロセスを継続して行うことで、品質を向上させるマネジメント手法のひとつ。
- 40 問題の要因を分解して階層毎に整理することで、根本となる原因を理解し解決策を模索するもの。

語群

1	AIDMA	2	ロジックツリー	3	PPM	4	5F分析	5	バリューチェーン分析
6	SWOT分析	7	5W1H	8	4P	9	3C分析	10	PDCAサイクル
11	4C	12	PEST分析	13	GAP分析	14	STP分析	15	MECE

【第6問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「戦略的経営とBSC」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

バランス・スコアカード(BSC)とは、「財務」「顧客」「業務プロセス」「学習と成長」の4つの視点で  をバランスよく組み合わせ、戦略実行や業績評価を行うためのツールである。

財務	財務業績での成功を目的として、株主や債権者などの <input type="text" value="42"/> に対してどのように行動するかを設定する項目。
顧客	顧客にサービスや製品を継続的に利用してもらうことを目的として、顧客に対してどのように行動するかを設定する項目。
業務プロセス	業務活動の効率化や顧客対応力の向上を目的として、どのようなビジネスプロセスが重要かを設定する項目。
学習と成長	中長期的な視点での企業の変革・改善能力の向上を目的として、組織や人材をどのように成長させるかを設定する項目

4つの視点から課題や目標への具体的な道筋を導き出し、それが達成されたかをチェックして実情を評価・改善していくために、さらに5つのプロセスを設定する。

戦略目標「」・・・必要不可欠な重要目標達成指標

重要成功要因「CSF」・・・戦略目標を成功させるための要因

重要評価指標「KPI」・・・達成度評価の指標

・・・目標達成数値

・・・数値目標を達成するための具体的行動

語群

1	ビジネス	2	ケイパビリティ	3	ディスラプション
4	PDCA	5	ポジション	6	持続
7	ターゲット	8	デジタルツイン	9	業績管理指標
10	KGI	11	アクションプラン	12	KSF
13	SCM	14	ステークホルダー	15	KPI

次の文章は、「ビジネスモデル」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

ビジネスモデルとは、商品やサービスなどの  の提供と、それによって得られる収益の獲得の仕組みを指す。あらゆる企業にとって、優れたビジネスモデルを構築することは  成長を実現するために必要になる。

ビジネスモデル全体の要素を可視化したフレームワークがビジネスモデルキャンバスである。このビジネスモデルキャンバスの9つの項目から企業のビジネスモデルを俯瞰的に把握できる。

ビジネスモデルを構築するうえでの、ビジネスモデルキャンバスの9項目は大きく3つの領域に分けられる。

A. ビジネスモデルの「マーケティングの領域」

ビジネスモデルキャンバス内、マーケティングの領域は「顧客  」 「顧客との関係」 「チャネル販路」 「提供価値」 が該当する。

B. ビジネスモデルの「オペレーションの領域」

オペレーションの領域には「パートナー」 「自社の活動」 「  」 「提供価値」 が該当する。

C. ビジネスモデルの「ファイナンス/PLの領域」

ファイナンス/PLの領域は「収益」と「  」のバランスになる。上記のマーケティングとオペレーションでビジネスを進めたうえで、どれほどの利益が出るのかを考える領域である。

語群

1	持続的	2	不変	3	高度	4	リソース	5	ソフトウェア
6	無形財産	7	コスト	8	社会課題	9	ニーズ	10	付加価値
11	資金	12	セグメント	13	SDG s	14	損失	15	フィールド

【第8問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「マーケティング DX」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

- A. さまざまな分野でDX（デジタルトランスフォーメーション）が広がるなか、マーケティング分野でもDXを推進する企業が増えている。  
 経済産業省が取りまとめた「DXを推進するためのガイドライン」によるDXの定義では「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会の  を基に、製品やサービス、 を変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の  を確立すること」としている。
- B. マーケティングの役割は、「商品やサービスが売れる  」を作ることである。デジタルマーケティングは、Web サイト、Eメール、 、スマートフォンアプリ、IoTなどの様々な  を通して得られる消費者のデジタルなデータを活用してマーケティングを行う手法である。  
 消費者は商品やサービスを購入する前に  や  をチェックし、時間をかけて吟味するようになり、実際の店舗に足を運び、手にとってから購入するだけではなく、 などを参考にしながら、 で購入する行動が増えている。  
 これまでのマーケティングとデジタルマーケティングは、「複数の  を連動させることができる」「消費者の反応データを素早く得られる」という点で異なる。
- C. デジタルマーケティングでは、マーケティングデータのデジタル化までは実現しているが、ビジネスの変革には至っていない。データを分析・活用して根本的なビジネスや組織の変革につなげるのが、マーケティングDXである。マーケティングDXで特に期待されているのが、顧客がサービスを認知する段階から購入後の  に至るまで一連の体験である「  」の変革である。

(語群)

1	優位性	2	リアル店舗	3	SNS	4	顧客体験	5	ビジネスモデル
6	スマホ	7	チャンネル	8	強み	9	ニーズ	10	コア・ビジネス
11	ECサイト	12	口コミ	13	仕組み	14	SCM	15	アフターサービス

【第9問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「BCP（事業継続計画）」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

BCP（事業継続計画）とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、 の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことである。

緊急時に倒産や事業縮小を余儀なくされないためには、平常時からBCPを周到に準備しておき、緊急時に事業の継続・早期復旧を図ることが重要となる。こうした企業は、顧客の信用を維持し、市場関係者から高い評価を受けることとなり、株主にとって  の維持・向上につながる。

BCPの特徴は、①優先して継続・復旧すべき  を特定する、②緊急時における  の目標復旧時間を定めておく、③緊急時に提供できるサービスのレベルについて顧客と予め協議しておく、④事業拠点や生産設備、仕入品調達等の代替策を用意しておく、⑤全ての従業員と事業継続について  を図っておくことにある。

企業が生き抜くためには、従業員とその家族の生命や健康を守った上で、事業を継続して顧客の信用を守り、売上げを維持する必要がある。事業と売上げが確保できれば、従業員の雇用も守ることができる。同時に地域経済の活力を守ることもつながる。

BCPを策定し運用する目的は、緊急時においても事業を継続できるように準備しておくことで顧客からの信用、従業員の  、地域経済の活力の3つを守ろうとするものである。

語群

1	モチベーション	2	雇用	3	繰延資産	4	企業価値	5	安全
6	株主価値	7	経営資源	8	顧客価値	9	事業資産	10	代替資源
11	中核事業	12	固定資産	13	コミュニケーション	14	家族	15	コミットメント

【第10問】〈配点 10点〉

(解答番号は 66 から 75 )

次の文章は、「デジタルマーケティング」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

- ・デジタルマーケティングとは、電子デバイスや 66 を利用するマーケティングのことである。
- ・デジタルマーケティングは 67 を包含する概念で、ユーザーがデジタルを通じて行動するあらゆる面を網羅している。
- ・デジタルマーケティングが、これまでのマーケティング手法と異なる点は、「複数のチャネルを連動させることができる」「消費者の 68 を素早く得られる」ことである。
- ・デジタルマーケティングを活用することで、多様なチャネルを通じて顧客と 69 することが可能になる。
- ・マーケティングには、個々の消費者や顧客の嗜好、ニーズ、70 などに合わせて、一人ひとりに最適なアプローチを行う「One to One マーケティング」の必要性が増している。
- ・71 とは、自社商品・サービスのターゲットとなるユーザー像を実存する人物のように詳細に設定することである。
- ・72 とは、顧客が商品やサービスを認知して購入を決定するまでの認知→調査→比較・検討→購買からなるプロセスのことである。
- ・「メール配信、Webサイトのアクセス履歴、セミナー管理、フォーム機能、73（見込み顧客）管理、スコアリング」など、マーケティングの一連の業務を簡素化・自動化することをマーケティングオートメーションという。
- ・メールマガジンや広告メールなどで、コンテンツや割引などの 74、Webサイトへの誘導などを行うことが、Eメールマーケティングである。
- ・エンゲージメントとは、消費者が企業や商品やブランドに対し、高い 75 や好感を持つことによって構築される深い関係性のことである。そのツールとしては、SNSなどのソーシャルメディアが挙げられる。

(語群)

1	反応データ	2	SEO	3	プロモーション	4	ロイヤルティ	5	ペルソナ
6	コンテンツ	7	接触	8	Webサイト	9	リード	10	インターネット
11	カスタマー ジャーニー	12	アプリ	13	購買履歴	14	ECサイト	15	Web マーケティング

【第 11 問】〈配点 10 点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「人的資本経営」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

近年、グローバル化やコロナ禍によって先が見通しづらくなっている環境下においては、無形固定資産や  などに関心が集まるようになり、人的資本がより注目されている。

人的資本とは、従業員が習得した 、資格、能力を資本とみなす考え方であり、人的資本経営とは、人材を「資本」として捉え、その  を最大限に引き出すことで、中長期的な  向上につなげる経営のことである。

人的資本経営が注目されている背景の一つに、SDGs への世界的な取り組み強化が挙げられる。国連の SDGs の取り組みの一つとして、日本では企業へのダイバーシティの推進、人材育成や雇用環境の改善など働き方改革を掲げている。二つ目は、ISO (  ) が 2018 年に発表した人的資本の  に関する国際的なスタンダード ISO30414 である。人件費などの労働コスト、組織文化、 、ダイバーシティなど開示すべき情報が 11 領域 49 項目にわたってまとめられている。欧米では既に、上場企業などに人的資本に関する  が義務化されている。三つ目は ESG 投資である。ESG 投資とは、環境や社会、企業統治に配慮している企業に注目して行う投資のことで、ESG  が高いと事業の  や成長の  などに優れた企業といえるため、積極的に投資してもらいやすくなる。

語群

1	リーダーシップ	2	デジタル	3	価値	4	持続性	5	国際標準化機構
6	非財務情報	7	時価総額	8	情報開示	9	評価	10	サステナビリティ
11	米証券取引委員会	12	企業価値	13	社会的意義	14	透明性	15	技能

【第12問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「働きがい改革」に関する記述である。記述のうち正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にマークしなさい。

86 2016年に政府が働き方改革を打ち出したが、日本企業は長時間労働の是正など「働きやすさ」の面での改善が進んでいない。

87 厚生労働省によると、労働者1人当たりの年間総実労働時間は2020年に1685時間と16年比5.5%減。有給休暇取得率は7.2ポイント上昇の56.6%と過去最高になった。

88 去る5月1日の日経新聞によると1人当たりの労働時間は2020年に2016年比で100時間減るなど働きやすくなったものの、仕事に熱意を持ち会社に貢献したいと考える社員の割合は6割弱と世界23カ国中、最下位であり最下位が過去6年続いている。

89 人事コンサルタント会社が約6300社を対象に実施した調査によると、「責任ややりがい」「経営陣に対する信頼」といった項目で2021年の数値が2015年よりも低下した。

90 背景には、日本企業の「上意下達の組織風土や年功序列によるポスト滞留など、旧来型の日本型経営が社員の働きがい低迷に影響している」など組織運営の改革遅れがあるとみる専門家が多く、経団連も「社員のエンゲージメントを高める取り組みが必要」としている。

91 「エンゲージメント」とは、一般には約束や契約を意味するが、人事分野では「働きがい」を指す。

92 「エンゲージメント」には2つある。一つは「ワークエンゲージメント」であり、社員と会社が信頼して貢献し合う状態を示す。

93 もう一つは、「従業員エンゲージメント」であり、仕事にやりがいや熱意を持ち生き生きとしている状態を示す。

94 「エンゲージメント」は、生産性改善や社員の離職防止などにつながるが、重視する企業が増えている。

95 投資家も企業が働き手の価値「社会・関係資本」をどう引き出しているかを重視しており、投資先の選別に活用する動きが出始めている。

【第13問】〈配点 10点〉

(解答番号は 96 から 100 )

次の文章は、「キャッシュフロー」に関する記述である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

キャッシュフロー経営とは、会計上の利益でなく、手元にあるキャッシュ（現金と現金等価物）を重視する経営手法のことである。企業の資金ショートによる 96 を避けるためには、手許資金の確保を重視した経営が必要となる。

語群

1	民事再生	2	自己破産	3	倒産リスク	4	会社更生	5	再建
---	------	---	------	---	-------	---	------	---	----

「財務三表」のうち「損益計算書」では企業の経営成績がわかる。「貸借対照表」では企業の財務状態がわかり、「キャッシュフロー計算書」で企業の 97 状況がわかる。

語群

1	利益	2	資金	3	資本	4	資産	5	売上
---	----	---	----	---	----	---	----	---	----

キャッシュフロー計算書は、「営業活動」によって増減した現金、固定資産・株などの「投資活動」によって増減した現金、借入・返済などの「 98 活動」によって増減した借入金の3つの要素から構成される。

語群

1	資本投入	2	貸与	3	融資	4	出資	5	財務
---	------	---	----	---	----	---	----	---	----

フリーキャッシュフローは、自由に使える資金のことである。フリーキャッシュフローの具体的な使い道としては、 99 への分配・還元、新規事業への投資、事業拡大や M&A を行う資金、借入金の返済などがある。

語群

1	株主	2	従業員	3	資本金	4	取引先	5	地域
---	----	---	-----	---	-----	---	-----	---	----

100 次の「キャッシュフロー (CF)」から典型的な安定企業と判断できるのは、1～3のどの企業か。

1. A企業	2. B企業	3. C企業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業CF (プラス)</li> <li>・投資CF (マイナス)</li> <li>・財務CF (プラス)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業CF (プラス)</li> <li>・投資CF (マイナス)</li> <li>・財務CF (マイナス)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業CF (マイナス)</li> <li>・投資CF (プラス)</li> <li>・財務CF (プラス)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・本業で稼げている</li> <li>・成長の投資を行っている</li> <li>・借入、資金調達が多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本業で稼げている</li> <li>・成長の投資を行っている</li> <li>・借入を返せている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本業で稼げていない</li> <li>・成長の投資を行っていない</li> <li>・借入が多い</li> </ul>

【第14問】〈配点 10点〉

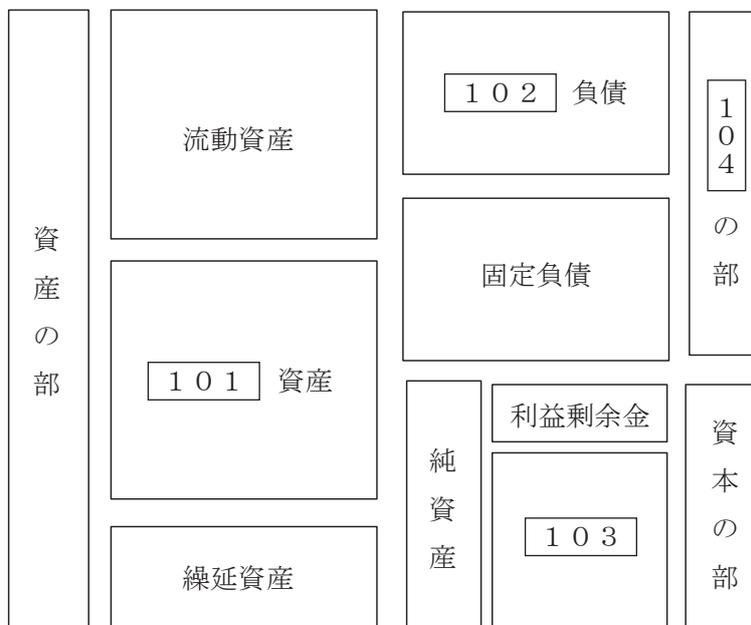
(解答番号は  から  )

次の図及び文章は、「資本効率」に関する経営指標である。空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

(A群)

次の「貸借対照表」の空欄に入る最も適切な語句を下記の語群から選びなさい。

貸借対照表 (B/S)



(B群)

総資本回転率は、会社の資本を有効に利用できているかどうかを分析するための指標で、 を総資本で除して計算する。また、「資本の回転」とは、資本→商品→ →資本という一連のサイクルのことで、商品の過剰  や売掛金の  は、総資本回転率を下げることになる。総資本回転率は、分母の総資本を「流動資産」や「固定資産」に代えることで、流動資産回転率、固定資産回転率を分析することができる。

総資本回転率は、 別平均値や自社の過去の数値と比較することによって課題が明確になる。総資本回転率は、設備投資の多い  型の産業が重要視すべき経営指標である。総資本回転率が適正水準であっても、負債比率や  比率が悪化している会社経営には、十分な注意が必要になる。

語群

1	事業	2	負債	3	買掛金
4	資本剰余金	5	在庫	6	業種
7	流動	8	資本集約	9	売上高
10	未回収	11	資本金	12	借入金
13	現金	14	固定	15	労働集約

【第15問】〈配点 10点〉

(解答番号は  から  )

次の文章は、「SCに関連する2022年の法律改正・施行」に関する記述である。記述のうち正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にマークしなさい。

- 111 電子帳簿保存法とは、各税法で保存が義務付けられている帳簿・書類を電子データで保存するためのルール等を定めた法律である。2022年1月から施行され、「電子取引」に関するデータ保存が義務化されたが、2025年12月末までの4年間に行われた電子取引については従来どおりプリントアウトして保存しておくことが認められた。
- 112 電子帳簿保存法では、請求書・領収書・契約書などの帳簿関連書類を、そのまま電子保存する「電子帳簿等保存」、「スキャナ保存」、インターネット上からそのまま電子保存する「電子取引の電子保存」の3つの方法により保存することを認めている。
- 113 改正個人情報保護法では、個人の権利や利益が害されていると判断された場合は、取扱事業者へ消去や公開停止を請求できない。
- 114 改正前の個人情報保護法では、個人情報取扱事業者による個人情報の漏えい等の発生時の個人情報保護委員会への報告、本人への通知は法定の義務ではなかったが、改正後、個人情報保護委員会に報告し、本人に通知する義務を負うこととなった。
- 115 個人情報保護法の改正により、違法・不当な行為を助長・誘発するおそれがある方法による個人情報の利用について明文で禁止されることになった。
- 116 改正個人情報保護法では、データの利活用を促進する観点から、「仮名加工情報」制度が新設され、事業者の義務が緩和されることとなった。
- 117 改正公益通報者保護法では、内部通報に適切に対応するために必要な体制の整備や内部公益通報の受け付け、調査、または、その是正措置等を行う担当者の「公益通報対応業務従事者」としての指定が必要なくなった。
- 118 通称「パワハラ防止法」が改正されて、令和4年（2022年）6月1日から施行された。
- 119 令和3年（2021年）6月の育児・介護休業法の改正により、男性の育児休業取得促進のための枠組みが廃止され、令和4年（2022年）4月1日より施行された。
- 120 令和3年（2021年）5月12日「デジタル改革関連法」の成立により、令和4年（2022年）5月18日より電子契約が可能になり、不動産の賃貸借契約を取り交わす際に必要になる、契約内容の確認や署名をオンライン上で完結できる電子契約が認められる。