

## 3級販売士検定試験 サンプル問題

販売士3級検定試験は、平成18年7月8日に実施する第58回試験から、新しい5科目の体系に基づく試験となります。試験問題は、学習教材である「販売士検定試験3級ハンドブック」(平成17年9月、株式会社キャリアック発行)から90%以上が出題されます。同ハンドブックの5冊(5科目)セット価格は7,000円(税込)です。

新しい科目体系に基づく検定試験の参考資料として、3級のサンプル問題と解答例を下記のとおり掲載いたします。なお、このサンプル問題・解答例の著作権は、日本商工会議所に帰属し、無断転載はできません。また、このサンプル問題・解答例の内容に関するお問い合わせは、受け付けておりませんのでご了承ください。

**問 次のア～オについて、正しいものには1を、誤っているものには2を、答案用紙の所定欄にマークしなさい。**

ー販売士検定試験3級ハンドブックの「小売業の類型」科目、第6章「商業集積の基本的役割と仕組み」から出題ー

- ア 中小企業基本法では、中小小売業に関して「資本の額または出資の総額が5,000万円以下の会社、並びに常時使用する従業員の数が50人以下の会社および個人」と定義している。
- イ 商業統計調査における全国の小売業の年間商品販売額は、その調査を開始した1958年以降2002年まで、一貫して増加している。
- ウ 中小企業庁が実施している「商店街実態調査(2003年10月度)」によれば、人口規模が小さな都市に位置する商店街ほど、空き店舗率が低い傾向がみられる。
- エ 日本におけるショッピングセンターの発生は、1968年、大阪にGMSを核店舗としてつくられたといわれている。
- オ 中小企業庁が実施している「商店街実態調査」における商店街のタイプは、商圈、業種、立地の3要素に来街交通手段などを加えて定義しており、近隣型、地域型、広域型、超広域型に分類されている。

### 解答

- アー1
- イー2 (正解は、1999年調査から減少している)
- ウー2 (正解は、空き店舗率が高くなる傾向がみられる)
- エー1
- オー1

問 次の文中の〔 〕の部分に、下記の語群のうち最も適当なものを選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

－販売士検定試験 3 級ハンドブックの「マーチャンダイジング」科目、5 2 ページから出題－

百貨店と総合品ぞろえスーパー（GMS）は、いずれも衣・食・住・遊の生活関連用品を〔ア〕的に取り扱う小売業である。品ぞろえの幅は〔イ〕、奥行きが比較的〔ウ〕といえる。ただし、品ぞろえされる商品の特徴としては、百貨店はハイグレードでファッション性が強く、〔エ〕帯の商品が主力である。これに対し、総合品ぞろえスーパー（GMS）は百貨店よりも〔オ〕が強く、低価格帯の生活必需品が主力である。

**【語 群】**

- |         |        |         |
|---------|--------|---------|
| 1. 限定   | 5. 総合  | 9. 消耗頻度 |
| 2. 狭く   | 6. 浅い  | 10. 広く  |
| 3. 日常性  | 7. 高価格 |         |
| 4. 非日常性 | 8. 深い  |         |

**解答**

ア－5、 イ－10、 ウ－8、 エ－7、 オ－3

問 次のア～オに最も関係の深いものを、下の語群から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

－販売士検定試験 3 級ハンドブックの「ストアオペレーション」科目、第 1 章「ストアオペレーションの基本的役割」から出題－

- ア クリンリネス
- イ レジ業務
- ウ 朝礼
- エ 発注
- オ 検収

**【語 群】**

1. 今日のスケジュールや売上目標などを確認し、顧客満足度の高い店づくりへの意思統一をはかる。
2. 商品を顧客側に前進させ、見やすく取りやすいようにディスプレイする。
3. 実施にあたっては、清掃、整理、整頓を 3 要素にする。
4. 先に入庫した商品から先に取り出して売場にディスプレイする。
5. 売れた商品をその売場に必要な数だけ補充するために行う。
6. 開店前の作業としてチェックアウト周辺の整備やレジスターの点検などがある。
7. 発注書どおりの商品が届いているかを確認する。

**解答**

ア－3、 イ－6、 ウ－1、 エ－5、 オ－7

問 次の文中の〔 〕の部分に、下記の語群のうち最も適当なものを選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。

－販売士検定試験 3 級ハンドブックの「マーケティング」科目、46 ページの「図 3-1-3」から出題－

店頭を基準とした販売促進策は、〔ア〕、購買促進策、売上増加策に大別される。そして、アには広告、〔イ〕、口コミなどがあり、さらに広告には店内広告、店外広告、〔ウ〕がある。一方、売上増加策は〔エ〕、割引、顧客サービス、人的販売に大別され、人的販売には〔オ〕やデモ販売などがある。

**【語 群】**

- |            |               |          |
|------------|---------------|----------|
| 1. 推奨販売    | 5. 直接広告       | 9. 来店促進策 |
| 2. ゴーニング   | 6. シェルフマネジメント | 10. 催事   |
| 3. イメージアップ | 7. 棚割り        |          |
| 4. パブリシティ  | 8. フロアマネジメント  |          |

**解答**

ア－9、 イ－4、 ウ－5、 エ－10、 オ－1

問 次のア～オについて、正しいものには1を、誤っているものには2を、答案用紙の所定欄にマークしなさい。

－販売士検定試験 3 級ハンドブックの「販売・経営管理」科目、第3章「販売事務と計数管理の基本的知識」から出題－

- ア ある商品の今期の純売上高が 50,000、期首商品棚卸高が 5,000、純仕入高が 35,000、期末商品棚卸高が 6,000 であった。この商品の売上原価は 34,000 である。
- イ ある商品の今期の純売上高は 70,000、期首商品棚卸高が 9,000、期末商品棚卸高が 11,000 であった。売上原価が 50,000 とすると、この商品の期中の純仕入高は 52,000 である。
- ウ ある商品の期首商品棚卸高が 6,000、純仕入高が 24,000、期末商品棚卸高が 8,000 であった。この商品の純売上高が 32,000 であるとき、売上総利益は 8,000 である。
- エ A店の今期の売上高が 25,000、売上原価が 19,000、販売費および一般管理費が 4,000 であるとき、A店の今期の営業利益は 10,000 である。
- オ B店の今期の営業利益は 1,500、営業外収益が 500、営業外費用が 800 であるとき、B店の今期の経常利益は 1,200 である。

**解答**

- ア－1
- イ－1
- ウ－2 (正解は 10,000)
- エ－2 (正解は 2,000)
- オ－1