

3級販売士検定試験 サンプル問題

3級販売士検定試験の問題は、学習教材である「販売士検定試験ハンドブック（基礎編）～販売士検定試験3級対応～」(2012年1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(過去問題1回分付)の価格は、7,510円(税込)です。

受験勉強に役立てていただくため、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、このサンプル問題および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～オは、商業集積の基本的事項について述べている。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。

－「小売業の類型」科目、第6章「商業集積の基本的役割としくみ」から出題－

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 平成19(2007)年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、2004年の調査結果と比較して増加している。

ウ 中小企業庁が実施している平成21(2009)年度商店街実態調査によると、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 日本における初のショッピングセンターは、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－1

イ－1

ウ－2 (正解は、空き店舗率が高くなる傾向がみられる)

エ－1

オ－1

問 次の文章は、小売業の商品構成の総合化および専門化について述べている。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。

－「マーチャンダイジング」科目、第3章「商品計画の基本」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のに対し、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～オは、店舗運営の基本的な業務について述べている。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。

－「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 クリンリネスの実施にあたっては、「整列、整理、整頓」の3Sを基本的な作業項目とする。

イ レジ業務では、開店前の作業としてチェックアウト周辺の整備やつり銭の準備などを行う。

ウ ミーティングでは、店舗の経営理念の唱和や従業員の身だしなみのチェックなどを行い、顧客満足度の高い店づくりへの意思統一をはかることを目的とする。

エ 補充発注とは、主に定番商品のうち売れた商品をその売場に必要な数だけ補充するために仕入先企業に発注することである。

オ 検収とは、発注書どおりの商品が届いているか検査し、確認することである。

解答

- ア－2 （整列が誤り、正解は、清掃）
 イ－1
 ウ－2 （ミーティングが誤り、正解は、朝礼）
 エ－1
 オ－1

問 次の文章は、小売業が展開する販売促進策について述べている。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。

－「マーケティング」科目、第3章「販売促進の基本的役割」から出題－

小売業が展開する販売促進策は、〔ア〕、購買促進策、店頭起点の販売促進策に大別される。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、購買促進策は、人的販売、〔エ〕に大別され、人的販売には〔オ〕やデモンストレーション販売などがある。

【語群】

- | | | |
|------------|---------------|-------------|
| 1. 推奨販売 | 5. 直接広告 | 9. 来店促進策 |
| 2. ゾーニング | 6. シェルフマネジメント | 10. 狭義の販売促進 |
| 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～オは、小売業の販売事務と計数管理において必要とされる計算問題である。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・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