

①小売業の類型 解答例

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	4	2	3	3	4
第2問	1	1	2	2	2
第3問	2	1	2	4	1
第4問	1	1	2	2	2

<第5問>

① 売上高比例方式

売上高に一定割合を掛けて算出する方式。本部が提供した経営ノウハウの効果が最も端的に数字に表れるとの考え方である。

② 粗利益分配方式

売上総利益（粗利益）に一定割合を掛けて算出する方式。算定基準を売上総利益（粗利益）におくことによって、加盟者の最低限の収益を保証しようという考え方である。

<第6問>

①店舗側が、一定期間の販売のために問屋やメーカーから商品を買って預かって売場に置き、販売手数料として売上の何割かをもらう仕組み。売れ残った商品はサプライヤーが引き取るため、商品ロスや在庫リスクは負わないが、その分利益率は低くなる。

②百貨店に買取りによって仕入れた商品を売り切ることが出来る優秀な販売員が不足しているため。また、問屋やメーカー側も販売価格をコントロールし、ブランドイメージを保つために委託・返品制度を維持した方が都合が良いため。

※解答は札幌販売士協会独自の見解に基づいて作成したものであり、実際の正解とは異なる場合があります。参考情報としてご利用ください。

②マーチャンドライジング 解答例

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	2	2	1	1	2
第2問	1	4	4	2	3
第3問	2	1	1	3	4
第4問	1	1	2	1	2

<第5問>

①（目安法）

グラフの横軸に時間の流れ、縦軸に売上高をとり、そこに販売実績をプロットし、描かれた**折れ線グラフの状態**をみて、**目測で傾向線を引く**単純な方法。フリーハンド法とも呼ばれる。

②（最小自乗法）

販売傾向をグラフ上ではなく**方程式によって捉える方法**。
過去のデータと計算値との間の**誤差の自乗の和が最小**になるような方程式モデルを求めるもの。

<第6問>

粗利益貢献度分析は商品カテゴリー別の**売上構成比に粗利益率を掛け合わせた積数**を百分率で示す分析である。**最寄品主体**の小売業のように、**商品回転率が高く、在庫負担の少ない業種**で使われる。

交差比率貢献度分析は、商品カテゴリー別の**売上構成比に交差比率を掛け合わせた積数**を百分率で示す分析である。**買回品主体**の小売業のように、**商品回転率が低く、在庫資金の負担が重い業種**で用いられる。

③ストアオペレーション 解答例

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	1	2	2	2	2
第2問	4	2	3	1	3
第3問	2	4	3	3	1
第4問	2	1	1	2	1

<第5問>

①（労働分配率）

売上高100,000,000円－売上原価70,000,000円＝粗利益30,000,000円

総人件費7,500,000円÷粗利益30,000,000円×100＝25%

答え.25%

②（人時売上高）

売上高100,000,000円÷総労働時間5,000時間＝20,000円

答え.20,000円

③（人時生産性）

粗利益30,000,000円÷総労働時間5,000時間＝6,000円

答え.6,000円

<第6問>

EDLP政策では特売に伴うコストが不要であるため**販促費を削減**することが出来る。また、**作業が平準化により作業コストを削減**でき、商品価格を引き下げることが出来る。その結果として、**顧客の固定化**にもつながる。

④マーケティング 解答例

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	2	1	2	2	1
第2問	2	1	1	2	1
第3問	1	2	1	4	3
第4問	1	2	2	3	2

<第5問>

①（中間阻止性）

住居地、あるいは勤務先と従来の買物先の小売店または商店街との中間に立地すると、顧客を途中で食い止めることができる。

②（累積的吸引力）

同種の商品を扱う一定数の小売店は、散在しているよりも、隣接あるいは近接して立地しているほうが、**販売額を増加させる可能性**が高い。

③（競争回避）

競争店の立地、性格、規模、形態を考えて立地選択し、売上を予測する。**競争を回避するために競争店が少ない立地**を選ぶ。

<第6問>

- 1, **保持率** 消費者が特定のブランドを選択する率。
- 2, **転出率** 特定のブランドからほかのブランドに乗り換える率。
- 3, **転入率** ほかの競合ブランドから自身のブランドに乗り換える率。

⑤販売経営管理 解答例

	ア	イ	ウ	エ	オ
第1問	1	3	4	1	3
第2問	2	2	2	2	1
第3問	1	2	3	2	3
第4問	2	1	1	1	1

<第5問>

①非指示的方法

カウンセリングを受ける者（クライアント）を中心とした技法である。クライアントに自由に自分の感情的な態度を表現させ、クライアント自身がどのように行動するかを自身に決めさせる。

②指示的方法

カウンセラーを中心とする技法である。クライアントに質問したり、情報を集めた上で、問題点等について話し合い、解決にむけた判断を助けたり、場合により、解決法を助言したり勧告したりする。

<第6問>

①（中途解約の相違点）

リース契約では、通常、中途解約が認められないが、レンタル契約では中途解約が比較的自由である。

②（保守・修理等の費用負担の相違点）

リース契約の保守・修理などの費用は、通常、ユーザーの負担であるが、レンタルの場合はレンタル業者が負担する。