
第25期(2016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

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、解答用紙に記入してください。
3. 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。
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. 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)

以下の文章を読み、空欄にもっと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。

高度成長期に我が国の商業を支えた総合スーパー(GMS)の苦戦が続いている。これは利益構造をみるとその状況が明確にわかる。総合スーパー(GMS)の多くが、本業で稼いだ粗利益で営業に必要な をまかなうことができず、 などのその他営業収益で営業利益をだしている構造となっている。

これは総合スーパー(GMS)における衣料品や において専門店の台頭もあって売上が低下していることに加え、専門店が自社の専門分野とは異なる新たな分野の取り組みを強め、他のフォーマットから売上を奪い取る にも起因しているものと考えられる。こうした状況に対応すべく、一部の総合スーパー(GMS)においては などの抜本的な対応策にも着手し始めた。

語群

1. 服飾雑貨関連品	2. 販売管理費	3. 不動産収益
4. サービス	5. 住居関連品	6. 売上原価
7. ベンダー収益	8. 人件費	9. 減価償却費
10. PB戦略	11. M&A	12. 業態間競争
13. 新規出店	14. 不振店の閉鎖	15. 人員再配置

【第2問】〈配点20点〉

(解答番号は から)

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。

帳簿上の在庫金額と実在する商品在庫高の間にはくい違いが発生するため、小売業では定期的に棚卸を行う。くい違いの原因は、商品の 、商品入出荷時点の伝票とのくい違い、値下伝票の発行忘れ、移動伝票の発行漏れなどである。

語群

6	1. 劣化	2. 多様化	3. 万引	4. 値下げ	5. 発注
---	-------	--------	-------	--------	-------

消費者は、自分の欲しい商品をつくっているメーカーがわからないし、そのメーカーがわかっても直接買える機会は少ない。そこで小売業は消費者に代わって、メーカーや卸売業から商品を調達しているのである。これが、小売業の 代理の機能である。

語群

7	1. 販売	2. 交渉	3. 発注	4. 在庫	5. 購買
---	-------	-------	-------	-------	-------

POP広告は、販売時点やその付近に提出されるさまざまな形態の広告を含むものである。買い物に来店した顧客の購買を促進させる目的で、商品を売る場所に掲示し訴えかける広告であるため、売上や利益への貢献度は高く を上げるための手法である。

語群

8	1. 来店客数	2. 来店頻度	3. 客購買単価	4. 粗利益	5. リピート率
---	---------	---------	----------	--------	----------

すべての顧客に同じ特権を与えるのではなく、購入金額の多い顧客などに対して特権を提供する考え方を、 という。

語群

9	1. プリヴァレッジ	2. EDLP	3. ホスピタリティ
	4. フェアトレード	5. プロモーション	

クーポンとは対象商品を券面金額分だけ値引きすることであるが、通常の値引きとは異なり、対象商品の を傷つけることが少ないことに特徴がある。

語群

10	1. 顧客イメージ	2. 名誉	3. ターゲット
	4. 価格訴求力	5. ブランドイメージ	

特定の地域に焦点を合わせて、計画的、継続的に集中出店することを「11」型出店という。「11」型出店によって、当該チェーンストアの知名度を高めるとともに競争優位の確立が図れる。

語群

11	1. 拠点	2. ドミナント	3. エリア	4. 地産地消	5. 多店舗
----	-------	----------	--------	---------	--------

消費者庁の「倫理的消費」調査研究会の中間報告(2016年(平成28年)6月発表)によると、エシカル消費とは「地域の活性化や雇用なども含む、人や社会・環境に配慮した消費行動」と定義されている。とりわけ、社会に配慮したエシカル商品の代表格である「12」は、途上国の自立支援に貢献している。

語群

12	1. エコ商品	2. 被災地産品	3. 地産地消
	4. リサイクル製品	5. フェアトレード商品	

メーカーと小売業のマーケティングには、いくつかの相違点がある。例えば、4Pの一つであるプロダクトにおいては、メーカーの中心課題は製品計画の策定であるが、小売業では「13」が中心課題である。

語群

13	1. マーチャンダイジング	2. プレゼンテーション	3. プロセス
	4. プレミアム	5. プロファイリング	

品揃えの幅と奥行きをどのように構成すべきかは、店舗の「14」との関連性が密接である。大きな売場を有する店舗であれば、幅を広げて総合化しても深い品揃えが可能であるが、小規模な売場しかない店舗では、どちらかといえば幅を絞り込んで専門化し、その分「15」品揃えしたほうが店舗の特徴を明確にしやすい。

語群

14	1. 販売形態	2. 販売スペース	3. 販売商品
15	4. 深く	5. 浅く	6. 広く
	7. 立地	8. 販売金額	9. 高く

【第3問】(配点10点)

(解答番号は から)

以下の文章を読み、空欄にもっと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。

日本のEコマース市場規模は経済産業省の調査推計によると、2015年(平成27年)の企業の消費者向け『B to C-Eコマース』で となり、前年比7.6%の伸び率となった。

オフラインを含めた物販系の商取引額に占める電子商取引額の割合を と呼ぶが、物販全体では 程度となっている。

品種ごとにみると、 系は市場規模が大きいこともあり は低い、伸び率は10.5%ともっとも高い。また のもっとも高い品種は生活家電、AV機器、PC・周辺機器であり28.34%となっている。

流通業においてはこのような消費行動の変化に対応するための の取り組みが課題となっている。

語群

1. EC化率	2. オムニチャネル	3. ショールーミング
4. 食品・飲料・酒類	5. 衣料・服飾雑貨	6. 雑貨・家具・インテリア
7. 8兆7,746億円	8. 13兆7,746億円	9. 18兆7,746億円
10. 物販比率	11. PB戦略	12. ネット比率
13. 4.75%	14. 7.75%	15. 10.75%

【第4問】(配点20点)

(解答番号は 21 から 30)

次の文章を読み、文中の空欄に最も適切な語句をそれぞれの語群から選び、その番号をマークしなさい。

クレジットカードビジネスは様々な事業者で構成される。代表的な事業者としては、クレジットカードを発行する 21、カードが使える加盟店を管理する 22、そしてブランドホルダーである。ブランドホルダーは国際ブランドとローカルブランドに分けられる。

国際ブランドは世界中に加盟店を有する決済ブランドであり、VISA、MasterCard、23、Diners Clubなどがある。一方、ローカルブランドとしては 24、イオンクレジット、クレディセゾン、オリコなどがある。ただし、加盟店の維持管理にはコストがかかるため、多くのローカルブランドカードには国際ブランドを併記して 25 を可能にしている。

カード会員募集や運営についてクレジットカード会社が他企業と提携して発行する 26 があり、加盟店のマイルージやポイントサービス、その他会員サービスを提供しているものもある。SCにおいてはこのようなカードを発行している例も多く、 27 や販売促進に利用している企業も多い。

多くのSCにおいては、SCの運営企業が 22 とテナントの間に立つ決済代行業者である 28 となることで、SC内における 29 を行っている。 28 は、多くのテナント契約をまとめることで 30 が得られることとなる。

語群

21	1. ディベロッパー	2. イシュー	3. スイッチングセンター
	4. アクワイアラ	5. CAFIS	6. ライセンス管理会社
22	7. サービサー	8. PM会社	9. ペイメントサービスプロバイダ

23	1. CARDNET	2. WAON	3. JCB	4. 決済代行
24	5. カード勧誘	6. 会員の拡大	7. 三菱UFJニコス	8. プロモーション
25	9. 広汎な利用	10. 楽天Edy	11. マネーロンダリング	12. デビットカード

26	1. CSR	2. 電子マネー	3. 提携カード
	4. ポイントカード	5. ポイント還元	6. フェリカ
27	7. 顧客管理	8. カードホルダー	9. カード管理者

28	1. CS向上	2. カード勧誘	3. サービスの平準化	4. マーケティング分析
	5. システム管理	6. 集客策	7. 受取手数料	8. ライセンス料
30	9. 包括代理店	10. 手数料の差額収益	11. 広告収入	12. 顧客の囲い込み

【第5問】〈配点10点〉

(解答番号は から)

次の文章は経営分析関連の事項に関する記述である。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。

- 一般的には、急激な店舗拡大は有形固定資産の増加となるが、売上もそれに比例して伸びるので、資本利益率は上昇することとなる。
- 人件費や店舗設備にかかわる減価償却費が増加すると営業利益は減少し、このため資本利益率は低下する。
- 限界利益とは、採算の管理や予算の管理をするうえで参考となるものであり、その求め方は売上から固定費を差し引いて算出する。
- 店舗出店を進めるため、長期借入金により設備投資を行うと金利負担がかかり、特別損失が発生することとなった。
- 企業の収益性分析に使用される指標としては主に貸借対照表による分析が使用され、その主たるものとしては、流動比率、固定比率、固定長期適合率、自己資本比率、経常収支比率等がある。
- 流動比率が低いことは本業における儲けが少なく、借入金に依存した体質となっている場合があるという危険性が考えられる。
- 流動資産とは、現金・預金、売掛金等の半年以内に換金可能な資金のことであり、流動負債とは半年以内に支払期日の到来する負債のことである。
- 2000年(平成12年)3月の決算時より財務諸表に加わった「キャッシュフロー計算書」は営業活動によるキャッシュフロー、財務活動によるキャッシュフローの2つの区分で構成される。
- 経営分析は、貸借対照表や損益計算書といった決算書に示された数値によって行われるが、このほかに会計数字以外のデータ(労働時間、生産量など)も入手できるのであればこれも収集し、分析資料に加えなければならない。
- 「生産性」とは、効率や能率と同じ概念で効率性を示す指標であり、OECDでは生産性を『産出物を生産諸要素の一つによって割った商である』と定義している。

【第6問】〈配点5点〉

(解答番号は から)

下記の表は、ある小売企業の損益計算書及び貸借対照表である。これらの表を参考に、下記の問題でそれぞれの語群よりもっとも適切なものを選びなさい(※小数点第3位は四捨五入し、第2位まで算出)。

〇〇社 損益計算書
自平成26年4月1日 至平成27年3月31日

科目	金額
売上高	512,000
売上原価	349,000
売上総利益	
販売費及び一般管理費	126,000
営業利益	
営業外収益	1,800
営業外費用	50
経常利益	38,750
特別利益	10
特別損出	450
税引前当期純利益	
法人税等	14,870
当期純利益	

〇〇社 貸借対照表
自平成26年4月1日 至平成27年3月31日

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
流動資産	70,000	流動負債	57,800
現金預金	24,000	買掛金	14,800
売掛金	3,000	短期借入金	2,000
商品	36,000	未払金	20,000
その他流動資産	7,000	未払法人税	7,000
		賞与引当金	2,000
		その他	12,000
固定資産	157,900	固定負債	6,900
有形固定資産	115,800	長期借入金	2,000
建物及び構築物	73,000	役員退職慰労金	1,000
機械装置及び備品	4,000	繰越税金負債	100
工具器具類	500	資産除去債務	2000
土地	37,300	その他	1,800
建設仮勘定	1,000		
無形固定資産	1,100	負債合計	64,700
ソフトウェア	100		
その他	1,000	資本の部	
投資その他の資産	41,000	株主資本	163,200
投資有価証券	10,000	資本金	18,000
差入れ保証金	27,000	資本剰余金	19,000
貸倒引当金	4,000	利益剰余金	124,200
		繰越利益剰余金	2,000
		資本合計	163,200
資産合計	227,900	負債・資本合計	227,900

41 売上高経常利益率を算出なさい。

語群

41	1. 7. 23%	2. 7. 48%	3. 7. 57%
----	-----------	-----------	-----------

42 変動費を358,400千円、固定費を116,650千円とした場合、損益分岐点売上高を算出なさい。

語群

42	1. 388,833.33千円	2. 395,350.00千円	3. 465,454.55千円
----	-----------------	-----------------	-----------------

43 流動比率を算出なさい。

語群

43	1. 82.57%	2. 108.19%	3. 121.11%
----	-----------	------------	------------

44 自己資本比率を算出なさい。

語群

44	1. 22.67%	2. 39.64%	3. 71.61%
----	-----------	-----------	-----------

45 ROEを算出なさい。

語群

45	1. 14.36%	2. 16.80%	3. 23.74%
----	-----------	-----------	-----------