

販売士3級 演習問題2021

<ストアオペレーション>第1章 スタアオペレーションの基本(1)

1 開店準備

663301 次の文章は、チェーンストアにおける店舗の開店準備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。(10点)

効率的な店舗運営を行うためには、開店前の的確な準備活動が必要となる。その活動には、次のような業務がある。

- ・店舗内外の美観を維持するための〔ア〕
- ・レジスターに用意する〔イ〕のチェック
- ・商品の〔ウ〕とそれに伴うディスプレイ
- ・従業員の〔エ〕のチェック
- ・当日の〔オ〕や推奨商品などを確認するミーティング

【語 群】 1. セルフサービス 5. 金 銭 類 9. 補 充
2. クリンリネス 6. 企 業 理 念 10. 開 発
3. 売 上 目 標 7. 身だしなみ
4. 名 簿 8. J A Nコード

663301 解答： 2 5 9 7 3

633301 次の文章は、セルフサービス販売を主体とする小売業の1日の作業サイクル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。(10点)

効率的な店舗運営を行うためには、開店前の的確な〔ア〕が不可欠である。アの業務には、店舗内外の〔イ〕、レジスターの〔ウ〕、商品の補充、ディスプレイの確認、〔エ〕やプライスカードのチェック、そして従業員の〔オ〕のチェックなどがある。

【語 群】 1. 精 算 5. 金 銭 管 理 9. 来 店 頻 度
2. 営 業 活 動 6. 身 だ し な み 10. 準 備 活 動
3. P O P 広 告 7. ル ー ル
4. 商 品 計 画 8. ク リ ン リ ネ ス

633301 解答： 10 8 5 3 6

693302 次の文章は、セルフサービス販売を主体とする小売店の開店準備業務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。(10点)

効率的な店舗運営を行うためには、開店前の的確な準備活動が不可欠である。準備活動の業務には、〔ア〕のクリンリネス、レジスターの〔イ〕、商品の〔ウ〕、ディスプレイのチェック、〔エ〕やプライスカードのチェック、そして従業員の〔オ〕のチェックなどがある。

【語 群】 1. 金 銭 管 理 5. 販 売 促 進 9. 身 だ し な み
2. 精 算 6. 在 庫 10. P O P 広 告
3. 補 充 7. 来 店 頻 度
4. ル ー ル 8. 店 舗 内 外

693302 解答： 8 1 3 10 9

673302 次のア～オは、セルフサービス販売を行う小売店における一般的な
開店準備の業務事項である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、
答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | |
|----------------|-------------------------------------|
| ア 店内の清掃 | 1. 包装台や買物カゴの整理・整頓などを行う。 |
| イ バックルームの清掃 | 2. 看板やガラス窓、外壁などに対して行う。 |
| ウ チェックアウト周辺の整備 | 3. 店舗の経営理念や経営方針を唱和し、従業員の身だしなみを確認する。 |
| エ 各売場の点検 | 4. 荷受・検品場所、倉庫、従業員の休憩場所などに対して行う。 |
| オ ミーティングの実施 | 5. 1日の売上予算とその対策などを検討する。 |
| | 6. 売場床、ディスプレイ什器、照明器具などに対して行う。 |
| | 7. 品薄状態のチェックや商品の前出し作業などを行う。 |

673302 解答： 6 4 1 7 5

823301 次のア～オは、クリンリネスの3S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。(10点)

- ア 小売業におけるクリンリネスの「3S」とは、一般的に「整列、整頓、清掃」を指す。
イ 3Sの「整頓」とは、商品や資料などを一定の規則や基準にもとづき、きちんと片づけることを意味する。
ウ 従業員が汚れや埃またはゴミなどを見つけたときは、速やかにその場で清掃する。
エ 顧客が近づいてきたときであっても、清掃中は挨拶よりも作業を優先する。
オ バックヤードとは、荷受・検品場所、商品を保管する倉庫、事務所、従業員の休憩所など、顧客が立ち入らない店舗の前方施設を指す。

823301 解答： 2 1 1 2 2

873301 次のア～オは、ストアオペレーションに関する基本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。(15点)

- ア 売場のクリンリネスを実践するために多くの小売業が採用している3Sとは、一般に、「整理、整頓、清掃」の3つの作業項目を指している。
イ レジにおいて、顧客がクレジットでの決済を希望した場合、E O S端末を利用すればオンラインでリアルタイムにカード会社への信用照会ができる。
ウ 検収業務には、店舗に納品された商品について、汚損や破損などの不良品がないかを確認する作業などがある。
エ 売場での商品補充においては、一般に、顧客の購買頻度が低い商品ほど、質感あふれる状態を維持することが重要となる。
オ ゴンドラ陳列においては、顧客が商品を見やすく、かつ手に取りやすい状態に整えておくために前進立体陳列を徹底して行う。

873301 解答： 1 2 1 2 1

753301 次のア～オは、チェーンストアにおける一般的な店舗運営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。(15点)

- ア 店舗開店前のレジ担当者の準備作業としては、レジ機器や備品の点検・つり銭準備・身だしなみチェック・荷受作業などがある。
- イ 店舗開店前準備の売場メンテナンス作業としては、クリンリネスのほか、POP広告やプライスカードの貼付・チェックなどがある。
- ウ 売場のクリンリネスを実践するにあたっては、「清掃、整理、躰（しつけ）」の3Sを基本的作業項目として準備する。
- エ セルフサービス販売方式を主体とする店舗におけるレジ業務の基本的3要素は、買上金額の登録・代金の受渡し・包装である。
- オ 発注した部品が、すべて間違いなく納品されているかどうかをチェックする作業のことを、検収という。

753301 解答： 2 1 2 2 1

763303 次のア～オは、セルフサービス販売を主体とするレジ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。(15点)

- ア レジ業務の基本3要素とは、買上金額の登録、代金の受渡し、接客を指す。
- イ レジ業務の基本3要素は、サッカーの担当業務である。
- ウ 顧客がクレジットでの決済を希望した場合の、信用照会端末のことをCATという。
- エ 一般的にレジ業務に関わる開店前の作業には、レジやカウンターなどのクリンリネス、ビニール袋などの点検と補充、レジの点検、つり銭の準備などがある。
- オ 顧客が買い上げた商品を、自分自身で精算する方法をサッキングという。

763303 解答： 1 2 1 1 2

723303 次のア～オは、ストアオペレーションの基本的役割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。(12.5点)

- ア セルフサービス販売を主体とする小売店におけるレジ業務の基本的3要素は、買上金額の登録、代金の受け渡し、そして包装サービスである。
- イ クレジットカードによる支払方法は、分割払いとリボルビング払いの2種類である。
- ウ 小売店の売場で利用できる電子マネーには、ICカード型電子マネーと、「おサイフケータイ」がある。
- エ 小売業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は、朝礼よりもミーティングで行う方が適切である。
- オ 推奨商品や重点販売商品の勧め方については、朝礼よりもミーティングで行う方が適切である。

723303 解答： 2 2 1 2 1

633507 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。(10点)

アメリカの心理学者であるアルバート・メラビアンの(Albert Mehrabian)は、人と人とがフェイス・トゥー・フェイスでコミュニケーションする際の3大要素として、〔ア〕、〔イ〕、〔ウ〕をあげている。

そして、それぞれの要素のコミュニケーションへの影響力はアが7%、イは38%、ウは55%という割合だという。すなわち、アやイのように〔エ〕で得る情報よりも、ウで得る情報のほうが影響力は大きい。

こうしたことを小売業の販売員が〔オ〕する場合に置き換えると、販売員は、顧客のウに訴える動作や表情、身だしなみなどがいかに重要か、ということを確認する必要がある。

- 【語 群】
- | | | |
|------------|------------|---------|
| 1. 広 告 宣 伝 | 5. 服 装 | 9. 視 覚 |
| 2. マ ナ ー | 6. 声 の 調 子 | 10. 接 客 |
| 3. 臭 覚 | 7. アイコンタクト | |
| 4. 言 葉 | 8. 聴 覚 | |

633507 解答： 4 6 9 8 10

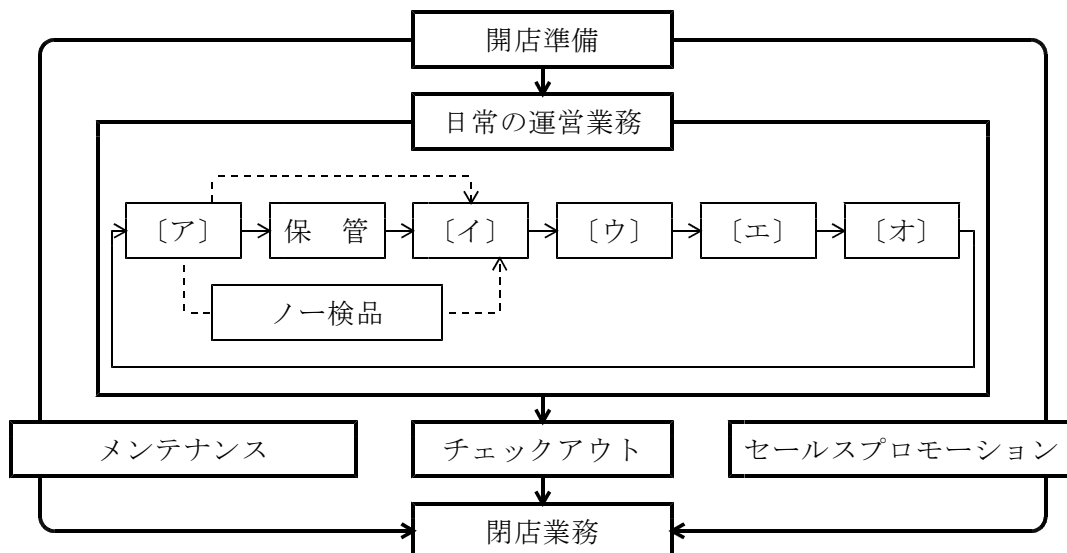
463505 売場での制服・身だしなみについてのマナーとして、最も適当なものを選んで、
答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- 1 働き着であるから、動きやすさを第一に考える。
- 2 お客様に「感じがいい」と映るような身だしなみを考える。
- 3 食品を扱っていない場合は、「清潔感」はあまり気にしなくてもよい。

463505 解答： 2

2 日常の運営業務

583302r 次の図表は、セルフサービス販売を主体とする小売店舗における1日の作業循環図である。表中の〔 〕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。(10点)



- 【語 群】
- | | | |
|-------------|-----------|----------------|
| 1. 補充 (品出し) | 5. レイアウト | 9. ディスプレイ (陳列) |
| 2. ゾーニング | 6. 補充発注 | 10. お見送り |
| 3. 商品管理 | 7. 在庫 | |
| 4. 荷受け・検品 | 8. リードタイム | |

583302r 解答： 4 1 9 3 6

723307r 次の文章は、小売業における商品管理サイクル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。(12.5点)

一般に、小売店における商品管理は、「品ぞろえ計画→〔ア〕→〔イ〕→(値付け)→補充(品出し)・ディスプレイ→〔ウ〕」というサイクルで行われる。

このサイクルの中で、アの目的は、〔エ〕や過剰在庫の発生を防ぎ、適正な数量の品ぞろえを〔オ〕していくことにある。

- 【語 群】
- | | | |
|---------|----------|----------|
| 1. 評価 | 5. 新商品 | 9. 維持 |
| 2. 欠品 | 6. 販売 | 10. 商品構成 |
| 3. 値入 | 7. 加工 | |
| 4. 補充発注 | 8. 荷受・検収 | |

723307r 解答： 4 8 6 2 9

2-1 荷受け・検収の基本知識

703308 次の文章は、店舗における検収業務 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。(12.5 点)

小売店から発注された商品が間違いなくその店に入荷されたかどうかを入荷口などで〔ア〕し、バックルームなどに暫定的に〔イ〕するまでの業務が検収である。

一般的には、入荷日、入荷時間帯、入荷方法の確認から始め、自店の〔ウ〕、仕入先企業からの〔エ〕、納品された商品(現物)の3点をもとに、欠品、数量不足、不良品や〔オ〕の有無などを照合し、確認する。

【語 群】 1. 収 納 5. チェック 9. 誤 納
2. バーコード 6. 受領書 10. ディスプレイ
3. 納品書(送り状) 7. 発注書
4. 品質保証書 8. 分析

703308 解答: 5 1 7 3 9

773304 次の文章は、検収業務について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

検収とは、小売店が発注した商品が、間違いなくその店に〔ア〕されたかどうかを入荷口などでチェックし、バックルームなどに〔イ〕されるまでの業務のことである。

検収業務は、一般的には、入荷日、入荷時間帯、入荷方法の確認から始め、自店の〔ウ〕、仕入先企業からの〔エ〕、現物の3点をもとに、欠品、数量不足、不良品や〔オ〕などの有無を照合して確認する。

【語 群】
ア 1.ピックアップ 2.包装 3.ディスプレイ 4.納品
イ 1.ディスプレイ 2.保管 3.値付け 4.常設
ウ 1.発注書 2.POSデータ 3.棚ラベル 4.QRコード
エ 1.納品書(送り状) 2.請求書 3.受領書 4.返品・交換表
オ 1.品質保証書 2.契約書 3.顧客情報 4.誤納

773304 解答: 4 2 1 1 4

843301 次のア～オは、小売業の荷受け・検収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。(15 点)

ア 荷受けとは、店舗に納品された商品を、店内の売場に品出し・陳列する作業のことをいう。

イ 検収とは、発注した商品のすべてが間違いなく納品されたかどうか、チェックする作業のことをいう。

ウ 一般に、検収では発注書、納品書、納品された商品を照合し、数量不足、不良品の有無、誤納の有無などを確認する。

エ 発注した商品とは違う商品が納品されることを、リセットという。

オ 一般に、発注した商品と同一品目が納品された場合でもサイズや量目などが違っていれば、誤納の扱いとなる。

843301 解答: 2 1 1 2 1

2-2 保管と商品への値付け

813302 次の文章は、商品への値付作業（値札を商品に添付する作業）について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。（15 点）

値付作業は、〔ア〕が普及した今日、〔イ〕の店舗を中心に省略されることが多くなったが、〔ウ〕での売価表示だけでは顧客に注目してもらえない商品や、値札の有無が顧客の〔エ〕に影響する商品などについては欠かせない作業である。

なお、商品に値札を直接貼り付ける場合、効率的に作業するために〔オ〕が使用される。

【語 群】

- | | | | |
|---------------|---------------|-----------------|------------|
| ア 1.ハンドラベラー | 2.POSシステム | 3.E O S | 4.E D I |
| イ 1.対 面 販売方式 | 2.セルフサービス販売方式 | 3.セルフセレクション販売方式 | 4.委 託 販売方式 |
| ウ 1.レ シ ー ト | 2.チ ラ シ 広 告 | 3.ネ ッ ト 上 | 4.棚 ラ ベ ル |
| エ 1.購 買 意思決定 | 2.満 足 度 | 3.視 覚 | 4.店舗選択 行 動 |
| オ 1.E O B 端 末 | 2.ハンドスキャナー | 3.ハンドラベラー | 4.C R M |

813302 解答： 2 2 4 1 3

2-3 補充(リセット)への基本知識

793302 次の文章は、前出し作業について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。（10 点）

前出し作業とは、主に購買頻度の高い〔ア〕を扱うセルフサービス販売方式の売場において、商品を〔イ〕する際に併せて行われることが多い作業である。

その目的は、乱れた〔ウ〕を整え、少なくなった陳列量に対して〔エ〕を出すとともに、顧客にとって商品を〔オ〕し、手に取りやすい売場づくりをすることである。

【語 群】

- | | | | |
|---------------|-------------|-----------|------------|
| ア 1.買 回 品 | 2.什 器 備 品 | 3.最 寄 品 | 4.専 門 品 |
| イ 1.検 収 | 2.荷 受 | 3.保 管 | 4.補 充 |
| ウ 1.従 業 員 動 線 | 2.身 だ し な み | 3.ディスプレイ | 4.顧 客 導 線 |
| エ 1.ボリューム感 | 2.季 節 感 | 3.割 安 感 | 4.値 頃 感 |
| オ 1.説明しやすく | 2.見 や す く | 3.差別化しやすく | 4.価格訴求しやすく |

793302 解答： 3 4 3 1 2

713307 次の文章は、前進立体陳列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。(12.5 点)

前進立体陳列とは、ディスプレイする際に商品をできるだけ〔ア〕に引き出して、顧客が商品を〔イ〕ようにするための陳列手法である。

具体的には、〔ウ〕の先端部分に商品の全面を直線上にそろえて、ウの奥よりもアの方に〔エ〕を抱かせるようにイメージさせることが必要である。そのために、商品を〔オ〕ようすると立体感が出てくる。

- 【語 群】
- | | | |
|--------------|------------|--------------|
| 1. 分 散 す る | 5. 鮮 度 感 | 9. 積 み 上 げ る |
| 2. 量 感 | 6. 物 | 10. ファサード側 |
| 3. 選 び や す い | 7. ショーウインド | |
| 4. 通 路 側 | 8. 取りやすい | |

713307 解答： 4 8 6 2 9

xx3333 次の文章は、補充（リセット）作業の進め方について述べている。

文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から最も

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。(10 点)

売れ筋商品や人気商品を絶えずチェックし、それらの商品が品薄や〔ア〕にならないように補うのが補充（リセット）という作業である。

商品が売れて、 gondola や platform などのディスプレイ什器に並べた商品が〔イ〕なったときには、〔ウ〕などから商品を選び出して補充する。これを一般的には〔エ〕という。その際、〔オ〕に仕入れた商品から先に売場へ補充するのが基本である。

- 【語 群】
- | | | |
|------------|----------|--------------|
| 1. 少 な く | 5. 先 | 9. な く |
| 2. バックヤード | 6. 後 | 10. フロントスペース |
| 3. 適 正 在 庫 | 7. 欠 品 | |
| 4. 前 出 し | 8. 品 出 し | |

xx3333 解答： 7 1 2 8 5

713306 次のア～オは、店舗運営の基本的役割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。(12.5 点)

ア 検収とは、売場に陳列されている商品が傷ついていないかを確認する作業である。

イ 定番商品を補充する際は、先に仕入れた日付の古い商品から順に売場に出すことが基本である。

ウ 前出し作業とは、主に最寄品を扱うセルフサービスの売場において、乱れた商品を整理整頓し、顧客が取りやすい位置に並べ替えることである。

エ 売場で顧客に対して商品の特徴や用途などを瞬時に認知させるには、POP 広告などが用いられる。

オ バックヤード（バックルーム）から商品を選び出し、gondola などのディスプレイ什器に補充することを、一般的に品出しという。

713306 解答： 2 1 1 1 1

2-4 補充発注

823302 次の文章は、補充発注について述べている。文中の〔 〕の部分に、
下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10点)

補充発注とは、主に〔ア〕を対象として、通常は品ぞろえ計画にもとづき策定した〔イ〕
で決められた単品ごとに、決められた数量を補充する業務である。

発注業務を多めに設定すると、〔ウ〕の状況をつくりだすおそれがある。

ウは、次のような問題を発生させる主な要因である。

- ・鮮度の劣化や商品ロスの発生。
- ・〔エ〕の増加。
- ・在庫チェック機能や作業効率の低下。
- ・〔オ〕の負担が増加。

【語 群】

ア 1.定 番 商 品	2.季 節 商 品	3.特 売 商 品	4.スポット商品
イ 1.財 務 諸 表	2.ピクトグラム	3.棚 割 表	4.作 業 割 当 表
ウ 1.過 少 在 庫	2.過 剰 在 庫	3.欠 品	4.品 薄
エ 1.安 全 在 庫	2.死 筋 商 品	3.ついで買い商品	4.推 奨 商 品
オ 1.再 発 注	2.補充(リセット)作業	3.棚ラベル 貼 付	4.在 庫 金 利

823302 解答： 1 3 2 2 4

783307 次の文章は、補充発注について述べている。文中の〔 〕の部分に、
下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

補充発注とは、主に〔ア〕を対象として、品ぞろえ計画にもとづき〔イ〕で決められた
〔ウ〕ごとに、決められた陳列数量に相当する数量を補充する業務である。

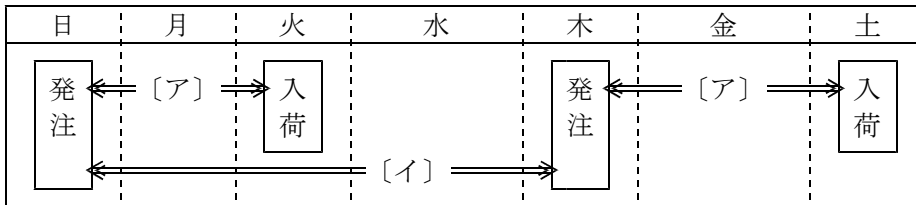
そして、店舗における補充発注の実施にあたっては、売場に〔エ〕が発生したり品薄の
状態にさせないように気を配る反面、〔オ〕を持たないように注意する。

【語 群】

ア 1.ファッション商品	2.定 番 商 品	3.品 種	4.品 群
イ 1.棚 卸	2.ゾ ー ニ ン グ	3.棚 割	4.荷 受 ・ 検 収
ウ 1.部 門	2.品 種	3.品 群	4.単 品
エ 1.万 引 き	2.欠 品	3.混 雑	4.デッドスペース
オ 1.過 剰 在 庫	2.P B 商 品	3.N B 商 品	4.季 節 商 品

783307 解答： 2 3 4 2 1

803302 次の図と文章は、小売店舗における発注について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)



上図の発注から入荷までに要する期間のことを〔ア〕という。また、発注から次の発注までの期間のことを〔イ〕という。

小売店舗では、発注の際にその時点での在庫状況確認と、次の入荷日までの販売予測を行ったうえで、個々の商品の〔ウ〕を決定する必要がある。

販売予測を行わないで発注してしまうと、〔エ〕が発生したり、売れない商品がたくさん残ってしまう〔オ〕という状況を招く恐れがある。

【語 群】

- ア 1.発 注 サイクル 2.発注リードタイム 3.ジャストインタイム 4.マチャング イジングサイクル
 イ 1.マチャング イジングサイクル 2.ジャストインタイム 3.発注リードタイム 4.発 注 サイクル
 ウ 1.販 売 数 量 2.発 注 数 量 3.入 荷 状 況 4.安 全 在 庫
 エ 1.誤 納 2.不 良 品 3.欠 品 4.破 損
 オ 1.過 剰 在 庫 2.チャンス ロ ス 3.売 上 返 品 4.過 剰 包 装

803302 解答： 2 4 2 3 1

773301 次のア～オは、店舗における補充発注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。(15 点)

- ア 補充発注は、スポット的に販売する商品について行う業務である。
 イ 店舗での補充発注の目的は、欠品や過剰在庫の発生を防ぎ、適正な数量の品ぞろえを維持していくことにある。
 ウ 発注リードタイムとは、発注から商品の入荷までに要する時間のことをいう。
 エ ゴンドラ陳列において商品を補充するときには、先入れ先出し陳列を原則とする。
 オ POSターミナルは、補充発注を行うための機器である。

773301 解答： 2 1 1 1 2

873302 次のア～オは、定番商品の補充発注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。(15 点)

- ア 適正な位置に、適正な商品を、適正な数量で補充できるように、標準的なディスプレイパターンを示した表のことを商品マスターという。
 イ 商品の発注から入荷までに要する時間のことを、発注リードタイムという。
 ウ 補充発注の目的は、欠品や過剰在庫の発生を防ぎ、適正な数量の品ぞろえを維持していくことにある。
 エ 一般に、売れ残りによる商品の鮮度劣化や値下ロス、廃棄ロスなどを抑制するためには、適切な販売予測を立てたうえで、発注数量を多めに設定する。
 オ 本部集中仕入を実施しているチェーンストアの場合、補充発注の作業は店舗では行わずに本部が行う。

873302 解答： 2 1 1 2 2

2-5 発注システム

633202 次の文章は、補充・発注の留意点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。(10点)

小売店において日々行われている補充・発注業務では、〔ア〕の高さが重要となる。仮に、アが低いと売れ筋商品の発注量が不足すると、売場では〔イ〕が発生する。つまり本来は売れるはずの商品を売ることができなくなり、〔ウ〕の損失という事態を招くのである。反対に、発注量が多すぎると〔エ〕となり、売場ごとの〔オ〕が低下する。

- 【語群】
- | | | |
|------------|------------|---------------|
| 1. 販 売 効 率 | 5. 注 目 率 | 9. 過 剰 在 庫 |
| 2. 商 品 補 充 | 6. 発 注 精 度 | 10. 仕 入 コ ス ト |
| 3. 欠 品 | 7. 検 収 業 務 | |
| 4. 高 価 格 化 | 8. 販 売 機 会 | |

633202 解答： 6 3 8 9 1

593204 次の文章は、補充・発注の留意事項について述べたものである。

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。(10点)

補充・発注という業務活動においては、〔ア〕の高さが重要視される。仮に、アの低さによって発注量が不足すると、店頭において〔イ〕が発生する。すなわち、本来は売れるはずの商品を売ることができなくなり、〔ウ〕の損失という事態を引き起こすのである。逆に、発注量が多すぎると、〔エ〕を招き、〔オ〕が低下する。

- 【語群】
- | | | |
|------------|--------------|------------|
| 1. 販 売 機 会 | 5. 売 価 | 9. 販 売 効 率 |
| 2. 品 出 し | 6. 発 注 精 度 | 10. リードタイム |
| 3. 検 品 | 7. 品 切 れ | |
| 4. 過 剰 在 庫 | 8. 売 れ 筋 商 品 | |

593204 解答： 6 7 1 4 9

723208 次の文章は、小売店における効果的な発注のありかた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。(12.5点)

小売店の商品担当者が適正な発注を行うためには、次のような点に留意する必要がある。

- ・倉庫や陳列棚などを〔ア〕し、常に適切な在庫量を把握する。
- ・気象条件に合わせて商品の売れ行き数量を〔イ〕する。
- ・売上状況を把握し、売上見込みの〔ウ〕を高める。
- ・メーカーや産地の〔エ〕や流通在庫状況、そして自社の店舗の〔オ〕や在庫状況を把握する。

- 【語群】
- | | | |
|------------|------------|-------------|
| 1. 雇 用 状 況 | 5. 値 入 | 9. 予 測 |
| 2. 生産在庫状況 | 6. 整 理 整 頓 | 10. 消 費 動 向 |
| 3. 構 成 比 | 7. 入 荷 状 況 | |
| 4. 精 度 | 8. 販 売 促 進 | |

723208 解答： 6 9 4 2 7

603206 次の文章は、適正な発注を行うための留意点について述べたものである。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。(10点)

1. バックヤードやゴンドラなどを整理整頓し、正しい〔ア〕を常に把握しておくこと。
2. 売上状況を把握し、売上数量を〔イ〕するとともに、イの〔ウ〕を高めること。
3. メーカーや産地の生産状況や店舗への〔エ〕状況などを把握すること。
4. 競争店の販売動向や〔オ〕などを絶えず観察すること。

【語 群】 1. 在 庫 量 5. 返 品 9. 電子発注台帳
 2. 販売チャンス 6. 予 測 10. 販 促 活 動
 3. 利 益 7. 独 立 経 営
 4. 精 度 8. 入 荷

603206 解答： 1 6 4 8 10

753206r 次の文章は、チェーンストアにおける定番商品の発注のしくみ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。(10点)

発注は、新規の取扱商品や臨時の取扱商品に関する発注である〔ア〕と補充発注に大別される。補充発注は、定番商品などを〔イ〕の担当者が継続的に発注する方式で、的確な在庫管理の下、EOSやEDIを利用して、在庫の維持を図っていく。補充発注のうち、〔ウ〕は、あらかじめ発注する時期(曜日)や時間帯を決めておき、そのときに必要とされる商品および数量を発注する方式をである。

また、今回発注と次回発注までの時間のことを〔エ〕という。ウの場合、エの時間は、〔オ〕されている。

【語 群】 1. 緊 急 発 注 5. 定期発注方式 9. 変 動
 2. 発注サイクル 6. 初 期 発 注 10. 定量発注方式
 3. 本 部 7. 固 定 化
 4. リードタイム 8. 店 舗

753206r 解答： 6 8 5 2 7

853302 次の文章は、チェーンストアの発注システムについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

発注の形態のうち、主に本部による新規の取扱商品や臨時の販売促進商品に関する発注を〔ア〕という。また、主に定番商品などを店舗の商品担当者が継続的に一定の仕入先企業へ必要な数量を発注する形態を〔イ〕という。イでは〔ウ〕や〔エ〕などを利用して、必要なときに商品コードと発注数量を仕入先企業に通知する。

ウとは、一般に小売店と仕入先企業との〔オ〕のことを指す。エとは、情報をやりとりするための企業間における情報通信基盤のことである。

【語 群】

ア	1. 初 期 発 注	2. 補 充 発 注	3. 定 期 発 注	4. 定 量 発 注
イ	1. 初 期 発 注	2. 補 充 発 注	3. 荷 受	4. 検 収
ウ	1. ストアコントローラー	2. POSターミナル	3. E D I	4. E O S
エ	1. ストアコントローラー	2. オーダーブック	3. E D I	4. E O S
オ	1. ストアコントローラー	2. POSターミナル	3. オンライン受発注システム	4. I T F

853302 解答： 1 2 4 3 3

603203 次の文章は、マーチャンダイジングにおける情報システムの活用について述べたものである。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。(10点)

E O Sは、一般的に「〔ア〕」と呼ばれている。店舗において〔イ〕に入力された発注情報は、チェーン本部や共同受発注センターなどの〔ウ〕を経由して各仕入先企業に〔エ〕される。これにより店舗では迅速、かつ、正確な発注作業が可能となり、チェーン本部では各店舗の仕入(発注)情報を〔オ〕管理することができる。

- 【語 群】 1. スイッチング・センター 5. ディストリビューションセンター 9. 発注サイクル
2. キャッシュレジスター 6. 携 帯 端 末 機 10. 配 信
3. 補充・発注システム 7. 一 元
4. 販 売 8. 納 品

603203 解答： 3 6 1 10 7

653204 次の文章は、E O Sの特徴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。(10点)

E O Sは、通常、補充発注システムと呼ばれている。店舗において商品担当者が操作する〔ア〕に入力された発注情報は、〔イ〕でチェーン本部や共同受発注センターなどを経由し、各仕入れ先企業に〔ウ〕される。

これにより、店舗では迅速、かつ、〔エ〕な発注作業が可能となり、チェーン本部では各店舗での仕入情報を〔オ〕することができる。

- 【語群】 1. P O Sレジスター 5. 在 庫 9. SCM(サプライチェーンマネジメント)
2. 販 売 6. 携 帯 端 末 機 10. 配 信
3. 正 確 7. 一 元 管 理
4. オ ン ラ イ ン 8. バ ー チ ャ ル

653204 解答： 6 4 10 3 7

693203 次の文章は、小売店の発注システム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。(10点)

E O Sとは、小売店と仕入先企業を結ぶ企業間オンラインシステムのことであり、一般的には〔ア〕と呼ばれている。

店舗において〔イ〕に入力された商品の〔ウ〕は、オンラインでチェーン本部や〔エ〕などを経由して、各仕入先企業に配信される。

これにより、店舗では迅速、かつ、正確な発注作業が可能となり、チェーン本部では各店舗を〔オ〕することができる。

- 【語 群】 1. 物流シボルート 5. 有 線 L A N 9. 精 算 管 理
2. P O Sターミナル 6. 一 元 管 理 10. 発 注 情 報
3. 共同受発注センター 7. 携 帯 端 末 機
4. 補充発注システム 8. 売 上 情 報

693203 解答： 4 7 10 3 6

803303 次の文章は、E O SとE D Iについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

E O Sとは、小売業と〔ア〕との間をオンラインで結んだ商品の〔イ〕に関するシステムであり、店舗において売場の商品担当者がE O Bなどの〔ウ〕に入力した情報が、チェーンストア本部などを經由してアに配信される仕組みとなっている。

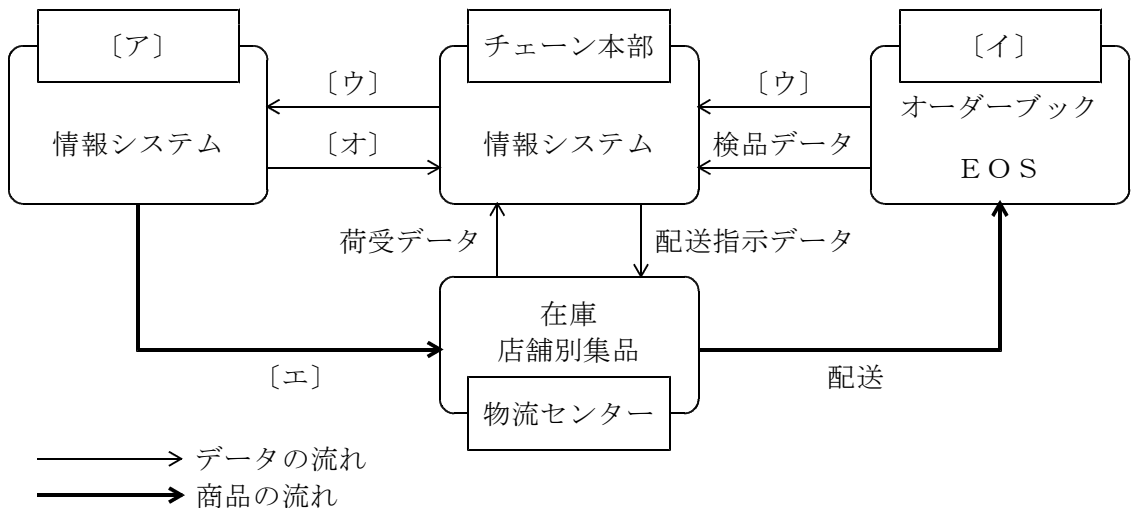
またE D Iとは、企業間がオンラインで情報のやり取りをするための通信基盤であり、これによって大量のデータを高速、かつ、効率的に交換できる。実際に交換されているデータとしては、イのほかに納品や〔エ〕などに関するデータがあり、それらをリアルタイムに〔オ〕で交換することによって、取引に関わる事務処理が大幅に合理化される。

【語 群】

- | | | | |
|--------------|-----------|-------------|-------------|
| ア 1.消 費 者 | 2.金 融 機 関 | 3.クレジット会社 | 4.仕 入 先 企 業 |
| イ 1.鮮 度 管 理 | 2.顧 客 管 理 | 3.受 発 注 | 4.資 金 決 済 |
| ウ 1.P O S レジ | 2.ス キ ャ ナ | 3.携 帯 端 末 機 | 4.J A Nコード |
| エ 1.請 求 | 2.商 圏 | 3.従 業 員 管 理 | 4.自 社 顧 客 |
| オ 1.人 工 知 能 | 2.ペーパーレス | 3.イントラネット | 4.S N S |

803303 解答： 4 3 3 1 2

873304 下図はチェーンストアの補充発注システムの例を表している。図中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

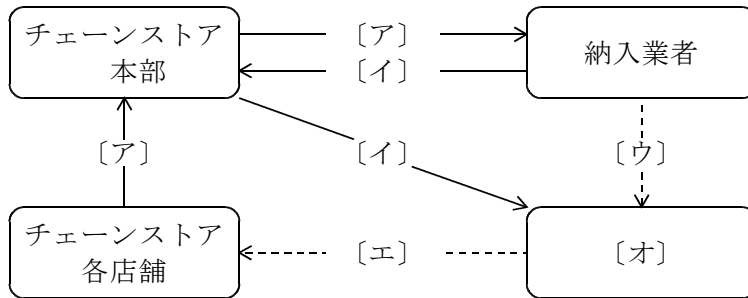


【語 群】

- | | | | |
|---------------|------------|-------------|-------------|
| ア 1.卸売業・メーカー | 2.プロセスセンター | 3.フランチャイザー | 4.店 舗 |
| イ 1.卸売業・メーカー | 2.プロセスセンター | 3.フランチャイザー | 4.店 舗 |
| ウ 1.納 品 デ ー タ | 2.P O Sデータ | 3.発 注 デ ー タ | 4.顧 客 デ ー タ |
| エ 1.納 品 | 2.返 品 | 3.単 品 | 4.定 番 商 品 |
| オ 1.売 上 デ ー タ | 2.P O Sデータ | 3.請 求 デ ー タ | 4.顧 客 デ ー タ |

873304 解答： 1 4 3 1 3

813304 次の図は、チェーンストアと納入業者との間のE D Iによる情報と商品（モノ）の流れを簡略に示したものである。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。（10 点）



実線は情報の流れ
点線は商品（モノ）の流れ

【語 群】

- | | | | |
|---------------|-------------|---------------|-------------|
| ア 1.売 上 デ ー タ | 2.顧 客 デ ー タ | 3.財 務 デ ー タ | 4.発 注 デ ー タ |
| イ 1.出 荷 デ ー タ | 2.決 済 デ ー タ | 3.P O S デ ー タ | 4.人 事 デ ー タ |
| ウ 1.伝 票 | 2.返 品 | 3.出 荷 | 4.領 収 書 |
| エ 1.貯 蔵 | 2.納 品 | 3.棚 卸 | 4.値 入 |
| オ 1.卸 売 市 場 | 2.メ ー カ ー | 3.物 流 セ ン タ ー | 4.農水畜産生産者 |

813304 解答： 4 1 3 2 3

783302 次のア～オは、発注の形態やしきみ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。（15 点）

- ア 定番商品などを、継続的に一定の仕入先企業へ必要な数量を発注する形態を初期発注という。
- イ E O S は、Electoric Ordering System の略称である。
- ウ チェーンストアの店舗において、E O S の携帯端末機に入力された発注情報は、チェーンストア本部や共同受発注センターなどを経由して仕入先企業に配信される。
- エ E O S は、補充発注業務だけではなく、請求書の交換などにも使われる。
- オ E D I を活用するメリットの1つとして、紙の各種伝票や帳票類の削減がはかれる。

783302 解答： 2 1 1 2 1

753302 次のア～オは、チェーンストアにおける店舗運営に関する用語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。（15 点）

- ア E O S とは、オンラインによる代金決済システムのことである。
- イ E D I とは、オンラインによるデータ交換システムのことである。
- ウ P O P 広告のP O P とは、Point of Purchase の略称であり、購買時点において商品に関する情報をワンポイントでP R する広告という意味である。
- エ ハンディターミナルとは、効率的に値札付を行うための機器のことである。
- オ 発注リードタイムとは、店舗で商品を発注してからその商品が入荷するまでの時間のことである。

753302 解答： 2 1 1 2 1

583303r 次のア～オは、発注システムについて述べたものである。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。(10点)

- ア EOSは、Electronic Online Service の略称であり、通常は「自動決済サービス」といわれている。
- イ EOSは、ペーパーレスで取引に関するデータ交換を行うので、企業間において請求書などの書類を一切使わないメリットがある。
- ウ EDIは、Electronic Data Interchange の略称であり、通常は「電子データ交換」といわれている。
- エ オンラインによる受発注システムの導入効果の1つに、商品補充リードタイムの短縮化がある。
- オ 補充・発注とは、季節商品を一括大量に買い付ける業務のことである。

583303r 解答： 2 2 1 1 2

833302 次のア～オは、発注システム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。(15点)

- ア 初期発注とは、主に定番商品などを店舗の担当者が、継続的に一定の仕入先企業へ必要な数量を発注する形態であるのに対し、補充発注とは、新規の取扱商品や臨時の販売促進商品に関する発注形態である。
- イ EDIとは、一般に小売店と仕入先企業とのオンライン受発注システムことで、通常は補充発注システムと呼ばれている。
- ウ EOSとは、企業同士がオンラインで情報をやり取りするための情報通信基盤のことであり、通常は電子データ交換と呼ばれている。
- エ 電子データ交換では、大量のデータを高速で交換できるので、データ交換に伴う注文書や請求書などの紙の各種伝票や帳票類の削減によって取引に関わる事務処理を大幅に削減できる。
- オ POSデータを利用して、各種の情報管理や分析を行うコンピュータのことをPOSターミナルという。

833302 解答： 2 2 2 1 2

663304 次のア～オは、ストアオペレーションの用語を解説した事項である。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。(10点)

- ア 売場に併設した試着室をバックルームという。
- イ コンビニエンスストアなどにおいて活用されている電子レジスターの仕組みをEOSという。
- ウ 大規模小売業では、EDIという電子データ交換システムを仕入業務などに活用している。
- エ 仕入先企業などから店舗へ配送された商品を受け取る日々の業務を保管という。
- オ オンライン受発注システムを導入する効果の一つとして、発注情報の精度が高まることがある。

663304 解答： 2 2 1 2 1

3 メンテナンス業務

873305 次の文章は、POP広告について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

一般に、POP広告の実施にあたっては、次の点に留意する必要がある。

- ①コピーを書くときは、カードの枠をいっぱいに使って、大きく、かつ、〔ア〕書く。
- ②角ペンでコピーを書くときは、原則として角ペンを〔イ〕状態で書く。
- ③横線を引くときは、腕全体を使って〔ウ〕線を引くようにする。
- ④POP広告は、添付する商品の〔エ〕に添えるのが基本である。
- ⑤POP広告は、顧客の目線が届く位置に、〔オ〕に並べて添付するとよい。

【語 群】

- | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---|-----|---|---|
| ア 1.太 | く | 2.薄 | く | 3.細 | く | 4.狭 | く | | | | | | | |
| イ 1.寝 | か | せ | た | 2.曲 | げ | た | 3.立 | て | た | 4.浮 | か | し | た | |
| ウ 1.ゆ | っ | く | り | と | 2.徐 | 々 | に | 3.段 | 階 | 的 | に | 4.一 | 気 | に |
| エ 1.外 | | | 側 | 2.上 | | 部 | 3.中 | | 心 | 4.後 | | 方 | | |
| オ 1.分 | 散 | 的 | 2.横 | 一 | 線 | 3.縦 | 一 | 線 | 4.ジ | グ | ザ | グ | | |

873305 解答： 1 3 4 3 2

783301 次のア～オは、売場のメンテナンス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。(15点)

- ア POP広告のPOPとは、Point of Purchase の略称である。
- イ POP広告に記載する文字は、カードの枠をいっぱいに使って、細い文字で大きく書くのが基本である。
- ウ 棚ラベルを貼付することによって、商品の発注漏れや欠品の防止に役立つ。
- エ ゴンドラ什器における棚ラベルのバーコードには通常、商品名、取引名、粗利益率などの情報がインプットされている。
- オ 店内に表示する案内用絵文字のことをプラノグラムという。

783301 解答： 1 2 1 2 2

843306 次のア～オは、POP広告と棚ラベル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。(15点)

- ア POP広告のPOPとは、Point of Purchase の略称であり、ポイントカードによる購買促進のことをいう。
- イ POP広告は、一般にセルフサービス販売方式よりも対面販売方式の売場で多用される。
- ウ POP広告は、一般にチェーンストアでは本部の商品部などが作成している。
- エ セルフサービス販売方式を主体とする売場では、原則として品種ごとに棚ラベルを添付する。
- オ EOSでオンライン発注を実施している店舗では、一般に商品名や売価などのほか、I T Fコードが印刷された棚ラベルを使用している。

843306 解答： 2 2 1 2 2

873303 次のア～オは、セルフサービス販売方式の売り場における定番商品の棚ラベル（棚札）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。（15点）

- ア オンラインで発注を行う商品の棚には、品種ごとにバーコード付の棚ラベルを貼付する。
- イ 棚ラベルに記載される情報には、商品名や価格の他に取引先コードや棚番などがある。
- ウ 棚ラベルは、顧客が商品を購入する時点での広告媒体として使われる。
- エ 電子棚札を活用すると、売価変更に伴う棚ラベルの交換作業を省力化できる。
- オ 定番商品の改廃時などには、棚ラベルも交換される。

873303 解答： 2 1 2 1 1

723301 次のア～オは、セルフサービス販売を主体とする小売店の棚ラベル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。（12.5点）

- ア 棚ラベルの未貼付や内容の不備などがあると、商品の発注もれや欠品が生じる。
- イ 棚ラベルには、商品名、取引先コード、部門、ケース入り数、棚番などの情報がインプットされている。
- ウ 棚ラベルは、商品の端の部分に合わせて、棚板に貼付する。
- エ 棚ラベルは、季節の変わり目など、定番商品の改廃時などに新しいラベルと交換する。
- オ 棚ラベルは、原則として品種ごとに貼付する。

723301 解答： 1 1 2 1 2

833303 次のア～オは、店内の掲示物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。（15点）

- ア 店内の売場案内、誘導、告知や催事を案内する看板、標識、記号などを総称して「サイン（案内）」という。
- イ ビジュアルな表示は、母国語が異なる外国人でも共通して認識できるため、効果的に計画することが重要である。
- ウ ビジュアルな表示は、文字に比べると識別性に劣るため、障がい者や高齢者などへの配慮が必要となる。
- エ 案内用の絵文字であるプラノグラムは、公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団が設置した「一般案内用図記号検討委員会」において策定された。
- オ 公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団は、運輸およびその関連分野における移動円滑化（交通バリアフリー）の推進ならびに環境対策の推進をはかることを目的に活動している。

833303 解答： 1 1 2 2 1

733301 次のア～オは、ストアオペレーションの基本知識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。（12.5点）

- ア セルフサービス販売方式を主体とする売場で、棚ラベルを貼付するときは、1品種について1枚を目安とする。
- イ POP広告を書くときは、文字を細く大きくし、カードの3分の2の範囲にとどめる。
- ウ 定番商品を補充するときは、原則として、直近に仕入れた日付の新しい商品から先に売場へ出す。
- エ ハンドラベラーを使用して一つひとつの商品に値付けするときは、商品名や容量などを隠さないようにして、ラベルの貼付位置を統一する。
- オ 欠品や品薄の発生原因には、担当者の発注ミスや予想外の売れ行きなどがある。

733301 解答： 2 2 2 1 1

663302 次のア～オは、ストアオペレーションに関する事項である。

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。(10点)

ア 前進立体陳列は、高級専門店や百貨店において、ショーウィンドに流行品をディスプレイするときに活用する。

イ 先入れ先出し法とは、早く仕入れた商品から、順次、売場へ補充する方法である。

ウ 定番商品を見込み発注すると、品薄や欠品を未然に防止することができる。

エ ピクトグラムとは、売場における、商品の説明を手書きしたサインボードのことである。

オ 消費税の総額表示で、「10,500 円（本体価格 10,000 円）」という表示方法は正しいが、「10,500 円（内税 500 円）」という表示方法は誤りである。

663302 解答： 2 1 1 2 2

653302 次のア～オは、店舗運営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。(10点)

ア 売場において欠品や品薄の状態が発生する原因の一つに、商品担当者の発注ミスがある。

イ ピクトグラムとは、定番商品の棚割り表のことである。

ウ POP 広告は、販売時点での商品情報を管理するために使われている。

エ 売価の表示には、2004 年 4 月からの改正消費税法の施行によって、消費税込みの総額を表示することが義務づけられている。

オ 最寄品の補充作業は、先入れ先出し法と Gondola 陳列という 2 つの原則にもとづき実施する。

653302 解答： 1 2 2 1 2

613303 次のア～オは、店舗運営に必要な基本的用語について述べている。

最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその
番号をマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|-----------|---|
| ア | アイテム | 1. 1つひとつの商品に印字され、光学式読取り機で商品 |
| イ | ピクトグラム | を識別するコードのこと。 |
| ウ | POP 広告 | 2. ポイント・オブ・セールスの略称で、販売時点の情報 |
| エ | バーコード | を処理する仕組みのこと。 |
| オ | ゴールドエンライン | 3. Gondola 什器に陳列された商品範囲のうち、最も取り
やすい位置のこと。 |
| | | 4. 口紅やネクタイといった分類単位のこと。 |
| | | 5. トイレや身体障害者用設備などを表した絵文字のこと。 |
| | | 6. 商標にもとづく商品の 1 単位であり、品目のこと。 |
| | | 7. 顧客が買いやすいように、商品の特徴や使い方などを
短い言葉で端的に記して PR するカードのこと。 |

613303 解答： 6 5 7 1 3

4 チェックアウト

693301 次の文章は、セルフサービス販売を主体とする小売店のレジ業務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。(10点)

セルフサービス販売とは、顧客が商品を自由に〔ア〕売場をつくり、店内の1カ所に〔イ〕に設置したレジで、〔ウ〕してもらう方法である。

したがって、人的サービスの水準は、〔エ〕の対応の度合いに左右される。スーパーマーケットや〔オ〕などは、その典型である。

- 【語群】
- | | | |
|---------------|---------|----------|
| 1. バイヤー | 5. 百貨店 | 9. チェッカー |
| 2. 集的 | 6. 分散的 | 10. 選べる |
| 3. 陳列する | 7. 一括精算 | |
| 4. コンビニエンスストア | 8. 個別対応 | |

693301 解答： 10 2 7 9 4

493201 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。(10点)

セルフサービスとは、〔ア〕に対する言葉であり、セルフサービス店ではレジの〔イ〕のみが接客することを基本としている。専門店のよう、売場に立つ販売員がいないために、〔ウ〕を節約でき、販売価格を低く抑えることができる。しかし、その店の〔エ〕の水準は、すべてイのサービスにかかっているために、接客のポイントとして正確、〔オ〕、スマイルが要求される。

- 【語群】
- | | | |
|-----------|---------|------------|
| 1. オナー | 5. スピード | 9. 人的サービス |
| 2. 物的サービス | 6. 大量販売 | 10. クリンリネス |
| 3. チェッカー | 7. 人件費 | |
| 4. 広告費 | 8. 対面販売 | |

493201 解答： 8 3 7 9 5

533202 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。(10点)

セルフサービスとは、〔ア〕販売に対する言葉であり、顧客が自分で商品を選択してレジまで持参し、そこで〔イ〕するシステムのことである。接客を直接担当する販売員がいなくても、〔ウ〕サービスは存在する。例えば、〔エ〕が顧客から商品を受け取る時の挨拶や〔オ〕、年配の顧客が購入した商品の袋詰め作業を手伝うなどのプラスアルファは、ウサービスの水準を高めるものである。

- 【語群】
- | | | |
|-----------|----------|---------|
| 1. 人的 | 5. 請求 | 9. 一括精算 |
| 2. コストダウン | 6. チェッカー | 10. 苦情 |
| 3. スマイル | 7. 訪問 | |
| 4. 対面 | 8. バイヤー | |

533202 解答： 4 9 1 6 3

653301 次の文章は、日々の店舗運営の役割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。(10点)

セルフサービス販売を主体とする小売店において〔ア〕を設置しているコーナーは、顧客が買い物の最後に必ず立ち寄る場所である。それだけに、ア設置コーナーにおける〔イ〕の顧客対応の善し悪しは、店舗の印象を左右し、〔ウ〕の低下や売上の〔エ〕などに少なからず影響を及ぼすことになる。

このア業務は、見た目ほど単純な仕事ではない。なぜなら、顧客が購入する商品につけた〔オ〕やイが手渡しレシートには、多くの情報が盛り込まれており、イは多面的な知識をもって一人ひとりの顧客に接する必要がある。

- 【語 群】
- | | | | | | |
|--------------|----------|----------|-------|---|---|
| 1. 減 | 少 | 5. レジスター | 9. 人 | 件 | 費 |
| 2. 消 | 費 | 6. バイヤー | 10. 値 | | 札 |
| 3. サービスカウンター | 7. チェッカー | | | | |
| 4. 来店頻度 | 8. 精 | 度 | | | |

653301 解答： 5 7 4 1 10

833304 次の文章は、レジ係の仕事について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

セルフサービス販売方式の店舗において、レジ係は多くの役割を担っており、その仕事には以下の4つの機能がある。

〔ア〕：顧客の買上商品を包装または袋詰めし、顧客に渡す役割である。

〔イ〕：顧客をレジで迎え、商品のバーコードをスキャンして金銭授受する役割である。

〔ウ〕：イの仕事のうち、金銭授受のみを行う役割である。

〔エ〕：常にレジ周辺の様子に注意しながら、イや顧客の要望に対応する役割である。

また、レジでは買上金額だけでなく、登録された顧客別の購買情報が集計され、即時に出力される。この購買情報を〔オ〕という。

- 【語 群】
- | | | | |
|------------|-----------|-----------|----------|
| ア 1. サービス係 | 2. サッカー | 3. キャッシャー | 4. チェッカー |
| イ 1. サービス係 | 2. サッカー | 3. キャッシャー | 4. チェッカー |
| ウ 1. サービス係 | 2. サッカー | 3. キャッシャー | 4. チェッカー |
| エ 1. サービス係 | 2. サッカー | 3. キャッシャー | 4. チェッカー |
| オ 1. 発注データ | 2. JANコード | 3. FSPデータ | 4. O J T |

833304 解答： 2 4 3 1 3

733307 次の文章は、セルフサービス販売方式を主体とする小売店のレジ業務について述べている。文中のア～オの部分に、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。(12.5 点)

目の前の顧客には、「いらっしゃいませ」と〔ア〕で接客し、レジ待ちしている顧客には〔イ〕をする。

一方、顧客の支払方法は、従来からの〔ウ〕だけでなく、商品券、クレジットカード、デビットカード、そして〔エ〕など多種多様化している。

さらに「レジでクーポン券を提示すれば 50 円引き」、「レジにて店頭価格の 5 % 引き」などの複雑な〔オ〕が増えており、迅速、正確、丁寧な接客が要求されている。

- 【語 群】
- | | | | | |
|------------|---|--------------|---|-------------|
| 1. 敬 | 礼 | 5. 手 | 順 | 9. 精 算 業 務 |
| 2. 笑 | 顔 | 6. 現 | 金 | 10. セールストーク |
| 3. 目 | 配 | 7. バーコード | | |
| 4. 補 充 業 務 | | 8. 電 子 マ ネ ー | | |

733307 解答： 2 3 6 8 9

743302 次のア～オは、セルフサービス販売形式を採用している小売店のレジ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。(15 点)

ア キャッシャーは、金銭授受を主な役割とするが、チェッカーは、顧客の買上商品の袋詰めを主な役割とする。

イ サッカーの主な役割の 1 つに、顧客をレジで迎え、買上商品をスキャン（登録）する業務がある。

ウ キャッシャーの主な役割の 1 つに、贈答用の包装サービス業務がある。

エ キャッシャーは、つり銭やレシートを渡すとき、顧客の手をよく見て、両手で丁寧に渡すのが基本である。

オ コンビニエンスストアのレジ業務では、チェッカーがサッカーの役割をかねる場合が多い。

743302 解答： 2 2 2 1 1

713304 次のア～オは、セルフサービス販売を主体とする店舗のレジ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。(12.5 点)

ア セルフサービス販売方式を採用する店舗では、一般的に 1 ヶ所に集中配置したレジで、すべての商品を一括精算する。

イ 顧客をレジで迎え、買上商品を登録して金銭授受を行う担当者をサッカーと呼んでいる。

ウ 顧客が購入した商品を袋詰めし、顧客に渡す担当者をバイヤーと呼んでいる。

エ レジ業務には、クレーム対応などの、接客サービスの要素も含まれる。

オ 顧客が購入商品の精算を自ら行うシステムを、セルフセクション方式と呼んでいる。

713304 解答： 1 2 2 1 2

- 853301 次のア～オは、レジ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。(15点)
- ア クレジット決済の信用照会端末のことをCAT端末という。
- イ リボルビング払いとは、利用金額にかかわらず支払期間を固定するクレジットカードの決済方法である。
- ウ 非接触型の電子マネーは、顧客がICカードやスマートフォンなどを専用リーダーにかざすだけで決済が終了する。
- エ 顧客が自分自身でPOSレジを操作して、買い上げた商品の精算を行う方法を「セルフチェックイン・システム」という。
- オ レジ業務における精算業務担当者のことをサッカーと呼ぶ。

853301 解答： 1 2 1 2 2

- 673310 次の文章は、セルフサービス販売を行う小売店における「レジでの接客」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。(10点)
- 精算に立ち寄る一人ひとりの顧客に対し、チェッカーは〔ア〕の気持ちを込めて、「いらっしゃいませ」という言葉をかけるとともに、丁寧に〔イ〕をすることが大切である。また、顧客に対する〔ウ〕にも留意して、〔エ〕を正しく使って思いやりのある態度で臨むことを心がける。
- さらに、専門用語などを多用したり、顧客の言葉を〔オ〕したりすることがないように、日ごろから注意することが肝要である。

【語 群】 1. 満 足 5. 推 奨 9. 義 務
2. お 辞 儀 6. 尊 敬 10. 言 葉 遣 い
3. お 世 辞 7. 感 謝
4. 敬 語 8. 否 定

673310 解答： 7 2 10 4 8

- 593310 次のア～オは、接客話法に関する事項である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)
- ア 顧客が商品をさがしているとき。 1. 「こちらでよろしいでしょうか。」
- イ 名前をお伺いするとき。 2. 「いま行きます。」
- ウ 他の作業中に、商品を見ている 3. 「どうぞこちらにお越しく下さい。」
- 顧客に呼ばれたとき。 4. 「お気に召すものはございます
でしょうか。」
- エ 買上商品を確認するとき。 5. 「これでいいですか。」
- オ 別の場所で発送先の住所を記載 6. 「恐れ入りますが…」といってから
してもらうとき。 たずねる。
7. 「ただいま、参ります。」

593310 解答： 4 6 7 1 3

633310 次のア～オは、レジでの正しい接客話法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。(10点)

ア 顧客を待たせたときは、「おまちどうさまでした」という。

イ 精算時において顧客に細かい金銭の持ち合わせを尋ねるときは、「〇〇円ございますか」という。

ウ 顧客から金銭を受け取る時は、「〇〇円からお預かりいたします」という

エ 商品の売価を確認するため、レジを離れるときは、顧客に「恐れ入りますが、少々お待ちください」という。

オ 順番の列に並ばない顧客には、「申し訳ありませんが、皆さんお並びになっていますので…」

633310 解答： 2 2 2 1 2

683310 次のア～オは、接客時における販売員の正しい言葉づかい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。(10点)

ア 顧客に待ってもらう時には、「恐れ入りますが、少々お待ち下さい」と声をかける。

イ 顧客の希望する商品を探して持ってきた時には、「こちらがお探しの商品になります」と伝える。

ウ 買い上げ商品を確認する時には、「こちらでよろしかったでしょうか」と確認を促す。

エ 代金を受け取る時には、「1万円からお預かりいたします」と預かり金額の確認をする。

オ 列に並ばない顧客には、「恐れ入りますが、こちらにお並びいただけますでしょうか」と声をかける。

683310 解答： 1 2 2 2 1

6 ミーティング

623302 次の文章は、店舗におけるミーティングについて述べている。〔 〕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。(10点)

店舗におけるミーティングの目的には、「目標達成に向けての〔ア〕」や「本部での決定事項の〔イ〕」などがある。

「目標達成に向けてのア」は、従業員への〔ウ〕の徹底や数値目標の確認などである。

「本部での決定事項のイ」は、〔エ〕の導入及び〔オ〕の設定に関することである。

【語 群】 1. 店 舗 形 態 5. リ ー ダ ー 9. 経 営 方 針
 2. 新 商 品 6. 売 価 10. 多 数 決
 3. デ ザ イ ン 7. 納 得
 4. 報 告 ・ 連 絡 8. 意 思 統 一

623302 解答： 8 4 9 2 6

<混合問題>

583304r 次のア～オは、店舗業務について述べたものである。最も関係の深い文章を、右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|---------|----------------------------|
| ア | クリンリネス | 1. オーダーブックや棚札などのチェック。 |
| イ | レジ操作の準備 | 2. 先入れ先出し法の徹底。 |
| ウ | 朝礼 | 3. 経営方針の徹底や当日作業予定の確認。 |
| エ | 発注 | 4. 入荷予定商品の品質、納期、数量などのチェック。 |
| オ | 検収 | 5. サイン表示のチェック。 |
| | | 6. 清掃、整理、整頓の励行。 |
| | | 7. 日付、レシート、プリンターのチェック。 |

583304r 解答： 6 7 3 1 4

593301r 次のア～オは、1日の店舗作業の特徴に関する事項である。最も関係の深い文章を、右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|---------|--------------------------------|
| ア | レジ操作 | 1. EOB(エレクトリック・オーダー・ブック)などの操作。 |
| イ | 朝礼 | 2. 先入れ先出しや前進立体陳列の徹底。 |
| ウ | 発注 | 3. 清掃、整理、整頓の励行。 |
| エ | 検収 | 4. 買上商品の登録や代金の受け渡し。 |
| オ | 補充(品出し) | 5. 今日の作業予定や売上げ目標の確認など。 |
| | | 6. 商品の保護と持ち運びやすさの考慮。 |
| | | 7. 欠品や数量不足、不良品などの確認。 |

593301r 解答： 4 5 1 7 2

623306r 次のア～オは、1日の店舗作業に関する事項である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|---------|-----------------------------------|
| ア | クリンリネス | 1. E O SやE D Iの活用をさす。 |
| イ | レジ操作の準備 | 2. 仕入先企業から配送された商品の受け取りをする。 |
| ウ | 朝礼 | 3. 日付、レシート、プリンターなどのチェック。 |
| エ | 補充・発注 | 4. 保管商品の数量などの確認をする。 |
| オ | 検収 | 5. 乱れた商品などの整理・整頓をする。 |
| | | 6. 入荷商品の商品番号、型番、色、サイズ、数量などの確認をする。 |
| | | 7. 昨日の業務引継ぎ事項の伝達と反省点の確認をする。 |

623306r 解答： 5 3 7 1 6

763302 次のア～オは、店舗における日常業務の基本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。(15点)

- ア 一般的に開店準備の業務には、クリンリネス、照明や空調のチェック、レジ操作の準備などがある。
- イ 発注リードタイムとは、主に定番商品を店舗において補充発注してから、仕入先企業のホストコンピューターに入力されるまでの時間のことである。
- ウ 検収とは、自店に入荷した商品を対象に、数量の照合、商品の損傷状況、そして誤納の有無などをチェックし、保管場所へ収納する作業のことである。
- エ 値付けとは、売価を印字した札（タグ）を、対象とする商品に一つひとつ添付する作業のことである。
- オ 補充（リセット）作業とは、商品の不足分を仕入先企業へ発注することである。

763302 解答： 1 2 1 1 2

613302 次のア～オは、1日の店舗運営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。(10点)

- ア 日々のクリンリネスという業務には、売場の清掃だけでなく、商品の整理・整頓も含まれる。
- イ ~~朝令~~朝礼のねらいは、小売業の経営方針を決定することである。
- ウ レジ業務では、正確、迅速、丁寧な対応が求められる。
- エ 今日では、チェーンストアのほとんどが各店舗においてEDIを使った定番商品の補充・発注を行っている。
- オ 荷受けとは、発注した商品がすべて間違いなく自店に入荷されたかをチェックする業務のことである。

613302 解答： 1 2 1 2 2

743304 次のア～オは、店舗における日々の運営業務用語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。(15点)

- ア クリンリネスを励行するには、清掃、整理、整頓の3Sを順守する必要がある。
- イ 朝礼の主な業務の1つに、昨日の業務の引き継ぎ事項と反省点の確認がある。
- ウ ミーティングのねらいは、従業員の身だしなみをチェックしたり、挨拶などの発声訓練などを実施したりすることである。
- エ 補充発注とは、スポット的に売る商品を対象とし、随時補充するために行う業務である。
- オ 検収とは、小売店が仕入先企業へ発注した商品がすべて間違いなく生産されたかどうかをチェックすることである。

743304 解答： 1 1 2 2 2

813301 次のア～オは、ストアオペレーションの基本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。(15点)

ア クリンネスの3Sとは、整理・整頓・整列のことをいう。

イ レジ業務の基本3要素とは、買上金額の登録、代金の受渡し、ポイントカードの処理
のことをいう。

ウ セルフチェックアウト・システムとは、顧客が自分自身でPOSレジを操作して、買
い上げた商品の精算を行う方法のことをいう。

エ リボルビング払いは、プリペイドカードによる代金決済手法のひとつである。

オ アメリカの心理学者であるアルバート・メラビアンは、コミュニケーションの3大要
素のうち、顧客に良い印象を与えるのに最も影響力が大きいのは声であると論じている。

813301 解答： 2 2 1 2 2

793301 次のア～オは、ストアオペレーションにおける基本用語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。(15点)

ア 多くの小売業が、売場クリンリネスの実践スローガンとして採用している3Sとは、
「整理、整頓、清掃」のことをいう。

イ レジにおいて、顧客がクレジットカードでの決済を希望した場合の信用照会端末機の
ことを、EOBという。

ウ 顧客自らがPOSレジを操作して、買上げ商品の代金精算を行う方法のことを、セル
フセレクションという。

エ アメリカの心理学者であるアルバート・メラビアンは、コミュニケーソンの3大要素
として、言葉（言語情報）、声や声の調子（聴覚情報）、香り（嗅覚情報）をあげている。

オ 先入れ先出し陳列とは、製造や仕入れなどの日付が新しい商品は棚の奥に、古い商品
は手前にディスプレイする方法である。

793301 解答： 1 2 2 2 1

693303 次のア～オは、セルフサービス販売を主体とする小売店の一般的
日常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。(10点)

ア レジ業務は、金銭授受とそれに伴う接客よりも商品説明の方が中心的役割である。

イ 定番商品の補充は、前進立体陳列や先入れ先出し法にもとづき実施する。

ウ クリンリネスは、整理・整頓・正確の3Sを順守して実施する。

エ 商品のディスプレイは、通常、前出し作業と呼ばれている。

オ 朝礼は、社訓や接客マナーの教育よりも競争店の販売状況などへの対策の検討の方が
中心的役割である。

693303 解答： 2 1 2 2 2

673307 次のア～オは、店舗運営の基本的事項である。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。(10点)

- ア 金銭とともに顧客に渡すレシートには、買上げ金額、年月日、時間、店コード、預かり金額、釣銭、値入金などの情報が含まれている。
- イ 日々の朝礼では、昨日の業務引き継ぎ事項の確認や経営戦略の企画などを行う。
- ウ 日々のミーティングでは、新商品の売り方や接客のポイントなどを確認する。
- エ 最寄品を中心としてセルフサービス販売を行う小売店では、一般的に、商品を補充するのに先入れ先出し法を採用している。
- オ 個々の商品への値札付けは、主として、ライフサイクルの短いファッション衣料品よりも定番商品としての加工食品に実施される割合のほうが高い。

673307 解答： 2 2 1 1 2

703301 次のア～オは、店舗運営の基本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。(12.5点)

- ア 金銭とともに顧客に手渡すレシートには、買上金額、年月日と時間、店コード、預かり金額とつり銭、値入率などの情報が含まれている。
- イ 荷受とは、メーカーや卸売業などの仕入先企業（サプライヤー）から配送された商品を店側で受け取ることである。
- ウ 日々の朝礼では、昨日の業務引き継ぎ事項の確認や経営戦略の企画などを行う。
- エ 店舗における商品管理は、品ぞろえ計画から始まり、補充発注やディスプレイなどを経て、販売に至るまでのサイクルで表せる。
- オ 店舗での補充発注の目的の一つは、品切れや過剰在庫の発生を防ぎ、適正な数量の品ぞろえを維持していくことである。

703301 解答： 2 1 2 1 1

803301 次のア～オは、ストアオペレーションの基本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。(15点)

- ア バックヤードとは、荷受・検品場所、商品を保管する倉庫、売場、事務所、従業員休憩所などの施設を指す。
- イ POSレジで顧客に対して発行するレシートには、商品ごとの売価と原価、売価合計、消費税額、請求金額、預り金額、つり銭額などが記載されている。
- ウ リボルビング払いとは、利用金額にかかわらず、毎月一定の金額を支払うクレジットカードの決済方法のことである。
- エ 小売店等で行われる補充作業とは、仕入先から配送されてきた商品・個数が、送り状（納品書）に記載された商品・個数と合致するかを確認する作業のことを指す。
- オ 補充発注とは、主に定番商品を対象として行われる発注作業のことを指す。

803301 解答： 2 2 1 2 1

703305 次のア～オは、店舗の運營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。(12.5点)

- ア 小売店で利用できる電子マネーには、プラスチックカードにICチップが埋め込まれた「ICカード型電子マネー」と、携帯電話にICチップを内蔵したタイプなどがある。
- イ 朝礼の目的は、できるだけ時間をかけて従業員間のコミュニケーションをはかることにある。
- ウ EOSとは、見積書や請求書などの企業間の商取引上のデータを、コンピュータとネットワークを用いて電子的にやり取りすることである。
- エ EOSの発注入力方式には、オーダーブック・スキャン方式、棚札スキャン方式、ターミナル入力データを内蔵する方式などがある。
- オ 包装は、商品の販売促進に役立つ「もの言わぬ販売員」の機能を果たしている。

703305 解答： 1 1 2 1 1

643309 次のア～オは、ストアオペレーションに関する内容である。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。(10点)

- ア EOSとは、流行商品を臨時的、かつ、単発的に発注するためのシステムであり、オーダーブック方式などがある。
- イ EOSのメリットには、補充・発注におけるリードタイムの短縮化や発注情報の精度の向上などがある。
- ウ 補充・発注のリードタイムとは、店舗において商品を発注してから、次に再びその商品を発注するまでの期間のことである。
- エ 入庫商品の加工・プリパッケージ化は、検収作業の一つとして重要な役割を担っている。
- オ 補充作業における先入れ先出し法は、後から入れた商品を陳列棚の最先端（手前）に並べて、先に仕入れた商品よりも早く売り切る方法である。

643309 解答： 2 1 2 2 2

603302 次のア～オは、ストアオペレーションの基本的役割について述べたものである。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。(10点)

- ア 補充・発注の対象とされる商品では、定番商品よりもスポット的に売の商品の方の割合が高い傾向にある。
- イ 個々の商品への値札付けは、ファッション衣料品よりも菓子や加工食品の方の割合が高い傾向にある。
- ウ 検収業務のひとつとして、発注書と納品書の数量ならびに入荷商品の数量を照合する作業がある。
- エ 加工食品や消耗雑貨などは、先入れ先出し法によって商品を補充するのが原則である。
- オ POP広告とは、購買時点での情報をワンポイントでPRする広告である。

603302 解答： 2 2 1 1 1

643302 次のア～オは、店舗運営の基本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。(10点)

- ア 補充・発注とは、主に定番商品を対象として、品目ごとに定められた陳列数量を所定のスペースに補充するための発注である。
- イ 最寄品を中心としてセルフサービス販売を行う小売店では、一般に商品を補充するのに先入れ先出し法を採用している。
- ウ 個々の商品への値付けは、主として、ライフスタイルの短いファッション衣料品よりも定番商品としての加工食品に実施される割合の方が高い。
- エ ピクトグラムとは、小売店内で水飲み場やトイレなどを示した絵文字のことである。
- オ POP広告とは、商品のパッケージに印刷された品質などの説明文のことである。

643302 解答： 1 1 2 1 2

693306 次のア～オは、店舗運営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。(10点)

- ア 補充発注とは、主に定番商品を対象として、品ぞろえ計画にもとづき棚割で決められた品目ごとの陳列数量の不足分を補うための発注である。
- イ 検収とは、発注した商品がすべて間違いなく自店に入荷（納品）されたかどうかをチェックする作業のことである。
- ウ 発注のリードタイムとは、店舗において商品を発注してから次の発注までの期間のことである。
- エ ピクトグラムとは、店内で水飲み場やトイレなどを示した絵文字のことである。
- オ POP広告とは、商品のパッケージに印字された品質などの説明文のことである。

693306 解答： 1 1 2 1 2

販売士3級 演習問題2021

<ストアオペレーション>第2章 包装技術の基本

693307 次の文章は、包装の意義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。(10点)

J I S (日本工業規格) では、「包装とは、物品の輸送、保管などにあたって、〔ア〕および状態を〔イ〕するために適当な材料、容器などを物品に施す〔ウ〕および施した状態をいう」と定義している。

つまり、包装は生産から消費までの〔エ〕において、商品を〔オ〕からイするなどのためにある。

- 【語 群】
- | | | |
|------------|------------|------------|
| 1. プリパッケージ | 5. 販 売 促 進 | 9. デ ザ イ ン |
| 2. 技 術 | 6. 流 通 過 程 | 10. 保 護 |
| 3. 重 量 | 7. 規 制 | |
| 4. 破 損 | 8. 価 値 | |

693307 解答： 8 10 2 6 4

643303 次の文章は、包装の定義である。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。(10点)

J I S (日本工業規格) によれば、「包装とは、物品の輸送、〔ア〕などにあたって、〔イ〕および状態を〔ウ〕するために適当な材料、〔エ〕などを物品に施す〔オ〕および施した状態をいう」とされている。

- 【語 群】
- | | | |
|------------|------------|---------|
| 1. 保 護 | 5. 販 売 促 進 | 9. 保 管 |
| 2. N B 商 品 | 6. ラ ベ ル | 10. 容 器 |
| 3. 技 術 | 7. 価 値 | |
| 4. 保 証 | 8. 生 産 | |

643303 解答： 9 7 1 10 3

603303 次の文は、包装の定義について述べたものである。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。(10点)

「包装とは、物品の輸送、保管などにあたって、〔ア〕および状態を〔イ〕するために適当な材料や〔ウ〕などを物品に施す〔エ〕および施した状態をいう」と〔オ〕の定義で規定されている。

- 【語 群】
- | | | |
|----------------|----------------|---------|
| 1. 消 費 | 5. 価 格 | 9. 破 損 |
| 2. 価 値 | 6. 技 術 | 10. 保 護 |
| 3. JAS(日本農林規格) | 7. チ ラ シ 広 告 | |
| 4. 容 器 | 8. JIS(日本工業規格) | |

603303 解答： 2 10 4 6 8

793303 次の文章は、商品包装の目的（機能）について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。（15 点）

包装には、商品の保護、輸送・取扱いの利便性向上、販売単位の形成のほか、〔ア〕や〔イ〕などの目的（機能）がある。

アの機能として、包装は〔ウ〕の手段となり、顧客に〔エ〕を与えて購買に影響する。また、イの機能として、包装に〔オ〕や製造元・販売元、原材料などを適切に表示することによって、顧客に商品特性や品質などについて信用してもらうことができる。

【語 群】

- | | | | | |
|---|-------------|--------------|------------|--------------|
| ア | 1.リサイクル | 2.販 売 促 進 | 3.リ ユ ー ス | 4.簡 素 化 |
| イ | 1.市 場 細 分 化 | 2.クロスチャンディング | 3.シンメトリー構成 | 4.情 報 伝 達 |
| ウ | 1.商 品 差 別 化 | 2.作 業 割 当 | 3.スクエア 包 み | 4.キャラメル包み |
| エ | 1.ノ ベ ル ティ | 2.モ ラ ー ル | 3.インパクト | 4.ライフタイムバリュー |
| オ | 1.ブランドネーム | 2.インセンティブ | 3.総 付 景 品 | 4.一 般 懸 賞 |

793303 解答： 2 4 1 3 1

833305 次の文章は、包装の種類と方法について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。（10 点）

包装の基本形としては以下の4種類がある。

〔ア〕：「回転包み」とも呼ばれ、手早くきれいに包める包装の基本である。破れにくく丈夫であり、フォーマルな包装にも使われる。ただし、高さのある箱や正方形の箱は包みにくいので、その場合は〔イ〕や〔ウ〕の方法を用いる。

イ：回転させられない、あるいは高さのある箱の場合に便利な包み方で、箱を包装紙の中心に斜めに置いて、紙の4つの角を立ち上げて包む方法である。

ウ：正方形や正方形に近い箱の包装に適した包み方である。狭い場所で包めて、包装紙も経済的に使える方法である。

〔エ〕：「キャラメル包み」とも呼ばれ、アのように、箱を回転させることができない場合でも包むことができ、包装を開きやすいので、うれしい出来事があったときのパーソナルギフトなどに用いられる方法である。

また、特殊な形の包装として、カーテンレールやステッキのような棒状の商品を包装するときは〔オ〕を用いることがある。

【語 群】

- | | | | | |
|---|------------|-------------|------------|------------|
| ア | 1.斜 め 包 み | 2.合 わ せ 包 み | 3.スクエア 包 み | 4.斜め合わせ包み |
| イ | 1.斜 め 包 み | 2.合 わ せ 包 み | 3.ふろしき 包 み | 4.個 装 |
| ウ | 1.斜 め 包 み | 2.ハ ン ガ ー | 3.分 割 包 装 | 4.斜め合わせ包み |
| エ | 1.斜 め 包 み | 2.合 わ せ 包 み | 3.ふろしき 包 み | 4.らせん型 包 装 |
| オ | 1.らせん型 包 装 | 2.ハ ン ガ ー | 3.スクエア 包 み | 4.の し |

833305 解答： 1 3 4 2 1

543210 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。(10点)

包装の種類にはいろいろあるが、その基本型には、〔ア〕包みと合わせ包みの2種類があり、〔ア〕包みは速さと〔イ〕に、合わせ包みは〔ウ〕に、それぞれ特徴がある。また、包装の目的は、持ち運びやすくするだけでなく、商品の〔エ〕や商品の価値を高めることなどにあり、小売店の〔オ〕や商品管理にもつながる。

- 【語群】
- | | | | |
|-----------|--------------|-------------|--------|
| 1. 宣 | 伝 | 5. 包みやすさ | 9. 美しさ |
| 2. 豪華さ | 6. 斜め | 10. 御礼・感謝の意 | |
| 3. じゃぶさ | 7. ひもかけのしやすさ | | |
| 4. 省・再資源化 | 8. 保護 | | |

543210 解答： 6 3 5 8 1

683302 次のア～オは、包装の種類に関する用語である。最も関係の深い文章を、
最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号を
マークしなさい。(10点)

- | | |
|-----------|-------------------------------|
| ア 合わせ包み | 1. 商品が箱に入っている場合は、商品を全部、無理に包もう |
| イ 斜め包み | としなくて、商品箱の一部に包装紙をかぶせて、ひもをしっ |
| ウ 慶事の包装 | かけて持ちやすくする。 |
| エ 大型商品の包装 | 2. T型定規やゴルフのドライバーなどの商品は、細長い柄の |
| オ 分割包装 | 部分と頭の部分を別々に包む。 |
| | 3. 商品保護を第一に考え、包装紙が破れたりしないように、 |
| | 包装紙を二重にして包む。 |
| | 4. 商品箱を裏返して、その下の中心部に包装紙を敷くように |
| | 置き、包装紙の両側を商品箱の裏側中央部に合わせるように |
| | 重ねて包装する。 |
| | 5. 商品箱を裏返して、その下の端（一角）に包装紙の斜め中 |
| | 心線を合わせて置き、包み終わりが包装の中心にくるように |
| | 包む。 |
| | 6. 紫や銀、またはグレー系の色で、地味なデザインの包装に |
| | する。 |
| | 7. 包装紙に向かって右側が上に重なる「右前（右扉）」とい |
| | う方法で包装する。 |

683302 解答： 4 5 7 1 2

853303 次のア～オは、包装の意義と方法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。(15点)

ア J I Sの定義では、「包装とは、物品の輸送、保管などにあたって、価値及び状態を保護するために適切な材料、容器などを物品に施す技術及び施した状態をいう」と規定されている。

イ 包装のうち、商品本体そのものを入れる容器で個別の商品の価値を高める包装を「外装」という。

ウ 裏返した贈答品の外装品の天地に対して、慶事の場合、向かって右側が上になる「右前」で、弔辞の場合、向かって左側が上に重なる「左前」という方法で包装する。

エ ふろしき包みとは、回転させられない、あるいは高さのある箱の場合に便利な包み方で、箱を包装紙の中央に斜めに置いて、紙の4つの角を立ち上げて包む方法である。

オ 包装の仕上げを美しくするためには、テープを多めに用いるとよい。

853303 解答： 1 2 1 1 2

583305 次のア～オは、包装技術について述べたものである。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。(10点)

ア 斜め包みは、包み終わりが包装の端にくるようにするのが基本である。

イ 商品にひもをかけるときは、ゆるまないように商品の角でひもを結ぶのがコツである。

ウ びんの包装は斜め合わせ包みが適している。

エ 和式進物包装（掛け紙）の表書きは、慶事の時は墨の色を薄くするのが基本である。

オ 合わせ包みの場合、慶事では向かって左側が上に重なる「左前（左扉）」という方法で包む。

583305 解答： 2 1 2 2 2

733302 次のア～オは、包装の仕方のポイント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。(12.5点)

ア 斜め包みは、箱の天（上）を左に、表面を上にして、箱の3つの角が包装紙に入る位置に置くことから始める。

イ 合わせ包みは、包装紙の右側の端を1～2 cmで折り、箱の底面を上にして、包装紙の中央におくことから始める。

ウ ふろしき包みは、箱の底面を上にして、包装紙の対角線の左側に置くことから始める。

エ 斜め合わせ包みは、箱の底面を上にして、包装紙の対角線の右側に置くことから始める。

オ 慶事における包装は、裏返した贈答品の天地に対して、向かって左側が上に重なる「左前（左扉）」という方法で行う。

733302 解答： 1 1 2 2 2

793307 次のア～オは、箱に入った商品を包装する方法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。(15点)

ア 斜め包みをする場合、まず箱の点を上にして包装紙の中央に置く。

イ 斜め包みをする場合、包装紙で包む家庭で回転させる必要がある。

ウ 回転させられない、あるいは高さのある箱の包装は、ふろしき包みが適している。

エ 正方形や正方形に近い箱の包装は、斜め合わせ包みが適している。

オ 慶事の和式進物における掛け紙は、裏返した贈答品の外装品の天地に対して向かって左側が上に重なる左前（左扉）で包装する。

793307 解答： 2 1 1 1 2

693308 次のア～オは、包装の種類と方法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。(10点)

ア 包装の方法はさまざまであるが、その基本形は、合わせ包みと斜め包みである。

イ 斜め合わせ包みは、ワインなどのびんの包装に適した包み方である。

ウ ギフト品の包み方としては、開きやすいという点でキャラメル包みやアレンジタック包みが代表的である。

エ N字型や十文字型といった名称のひものかけ方は、ひもをかけたときのひもの形をなぞらえてつけられた。

オ キャラメル包みは、商品箱の裏面の合わせ目に向かって、包装紙の右側が上に重なるように包装する。

693308 解答： 1 2 1 1 1

603304 次のア～オは、包装の種類と方法について述べたものである。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。(10点)

ア 合わせ包みの場合、弔事では、合わせ目の向かって右側が上に重なる「右前(右扉)」という方法で包む。

イ 合わせ包みでは、包装紙のやや右寄りに、表側にした商品の箱を置き、合わせ目が箱の角にくるようにしてシールでとめる。

ウ ワインなどのびんを包装紙で包む場合は、びんを立てた状態で包装紙を巻きつけると素速く包装できる。

エ ひものかけ方には、十文字、N字、キの字など様々な型がある。

オ ひもをかけるときは、商品の角でひもを結ぶのがゆるまないコツである。

603304 解答： 1 2 2 1 1

633303r 次のア～オは、包装の種類とひものかけ方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。(10点)

ア 斜め包みは、包み終わりが包装の中心にくるよう包装する。

イ 合わせ包みは、クッキーやビスケットなど、箱詰めの包装に適している。

ウ 慶事では、向かって左側が上に重なる方法で包装する。

エ 弔事における包装は、裏返した贈答品の天地に対して、向かって左側が上に重なる「左前(左扉)」という方法で行う。

オ ひものかけ方の種類で、N字型や十文字型などは、結んだひもの形を文字になぞらえた名称である。

633303r 解答： 1 1 2 1 1

763301 次のア～オは、包装の種類とひものかけ方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。(15点)

ア 合わせ包みは、箱を包装紙の中央に斜めに置いて、包装紙の4つの角を立ち上げて包む方法である。

イ 斜め合わせ包みは、正方形や正方形に近い箱の包装に適した方法である。

ウ ふろしき包みは、ワインのびんなどの商品を割れにくくするために包む方法である。

エ 重い商品には、十文字型にひもをかけ、ハンガーを使って持ちやすくする。

オ ひもをかけるときにひもがゆるまないコツは、包装台から商品をつき出して、商品の角で結ぶことである。

763301 解答： 2 1 2 2 1

663307 次の文章は、ひものかけ方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。(10点)

ひものかけ方には、ひもをかけたときの型から、十文字、N字、キの字、〔ア〕などのように、文字になぞらえたさまざまな名称がつけられている。

ひもをかけるときは、〔イ〕から商品突き出すようにして、商品の〔ウ〕でひもを結ぶとゆるみにくくなる。また、長方形で〔エ〕商品はア型にひもをかけ、〔オ〕を使って持ち運びやすくする。

- | | | | | | | | | | | |
|------|------|---|---|------|---|---|-------|---|---|---|
| 【語群】 | 1. T | の | 字 | 5. ハ | の | 字 | 9. ハ | ン | ガ | ー |
| | 2. 軽 | | い | 6. 包 | 装 | 台 | 10. リ | ボ | ン | |
| | 3. 陳 | 列 | 台 | 7. 中 | | 央 | | | | |
| | 4. | | 角 | 8. 重 | | い | | | | |

663307 解答： 5 6 4 8 9

753305 次の文章は、箱で包装された商品へのひものかけ方について述べている。

文中のア～オの部分に、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。(10点)

ひもをかけるときは、〔ア〕から商品をつき出してひもを巻きつけ、商品の〔イ〕でひもを結ぶとゆるまない。

重い商品は〔ウ〕型にひもをかけ、〔エ〕を使って持ちやすくする。このかけ方のコツは、ひもかけを2本、縦に〔オ〕にして巻きつけ、エをかけたあとに2本のひもかけの下部を左右に押し広げ、ひもがゆるまないようにすることである。

- | | | | | | | | | | | |
|------|------|---|---|------|---|---|-------|--|---|--|
| 【語群】 | 1. N | | 字 | 5. 十 | 文 | 字 | 9. 平 | | 行 | |
| | 2. 包 | 装 | 台 | 6. ハ | の | 字 | 10. 表 | | 面 | |
| | 3. | | 角 | 7. 売 | | 場 | | | | |
| | 4. 包 | 装 | 紙 | 8. ハ | ン | ガ | ー | | | |

753305 解答： 2 3 6 8 9

723302 次のア～オは、包装の種類とひものかけ方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。(12.5点)

ア ひものかけ方には、十文字、N字、キの字などの型がある。

イ ひもをかけるときは、包装台から商品をつき出してひもを巻きつけ、商品の中央でひもを結ぶとゆるまない。

ウ 重い商品は、十文字型にひもをかけ、ハンガーを使って持ちやすく、運びやすくする。

エ ふろしき包みは、回転させられない箱や高さのある箱の場合に便利な包み方であり、箱を包装紙の中心に斜めに置いて、紙の4つの角を立ち上げて包む。

オ 斜め合わせ包みは、正方形や正方形に近い箱の包装に適した包み方である。

723302 解答： 1 2 2 1 1

613310 次の①～⑧は、フラワーリボンのつくり方手順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。(10点)

- ① リボンを商品に〔ア〕にかける。結んだリボンの端を斜めに切っておく。
- ② リボンを手に巻きつける。
- ③ 巻いたリボンの中央に、前後から〔イ〕にはさみを入れる。中央部は切らずに残す。
- ④ 巻いたリボンを〔ウ〕の上に置き、切り口にリボンをくい込ませる。
- ⑤ しっかりと結びつける。
- ⑥ 輪になったリボンを1つずつ指先で取り出し、ひねって〔エ〕状にする。
- ⑦ 結びつけたリボンの端を〔オ〕に折り、イにはさみを入れる。
- ⑧ エを整え完成。

【語 群】	1. 八 の 字 型	5. 包 装 紙	9. 結 び 目
	2. ら せ ん	6. 十 文 字	10. 3 つ
	3. 直 角	7. 2 つ	
	4. 花 び ら	8. 斜 め	

613310 解答： 6 8 9 4 7

643304 次の文章は、和式進物包装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。(10点)

- ① お祝いや季節の進物などの包装に記す「表書き」は、送り主の〔ア〕の上部に書く。
- ② 「水引き」は、〔イ〕に水のりを引いてかため、中央から2色に染め分けたものである。
- ③ 本来、「〔ウ〕」は、〔エ〕の肉を薄く長く切り、よく伸ばして干したものである。
- ④ 「掛け紙」は、正式には、檀紙、または〔オ〕を用いる。

【語 群】	1. 奉 書	5. 蝶 結 び	9. 結 婚 祝 い
	2. 魚	6. 紙縋り(こより)	10. す る め
	3. 氏 名	7. の し	
	4. 慶 事	8. あ わ び	

643304 解答： 3 6 7 8 1

783306 次の文章は、水引きについて述べている。文中の〔 〕の部分に、
下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10点)

水引きとは、細い〔ア〕に水のりを引いて固め、中央から〔イ〕に染め分けたものである。
水引きの色は、慶事の場合は〔ウ〕または金銀で、弔事の場合は黒白または〔エ〕や
黄白が用いられる。

代表的な水引きの結び方には、蝶結びと〔オ〕がある。

【語 群】

ア 1. の し	2. 壇	紙	3. こ よ り	4. し お り
イ 1. 2 色	2. 3	色	3. 4 色	4. 5 色
ウ 1. 紅 白	2. 紅 青	白	3. 赤 紫	4. 黄 黒
エ 1. 黒 銀 白	2. 銀 白	3. 紫 白	4. 黄 黒	
オ 1. 十 文 字	2. 結 び 切 り	3. 叶 結 び	4. 松 葉 結 び	

783306 解答： 3 1 1 2 2

853304 次の文章は、和式進物包装について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

和式進物包装で用いられる〔ア〕は、祭祀の際に神様への供物をワラなどで束ねていた風習に由来し、〔イ〕はあわびの肉を薄く長く切り、よく伸ばして干したものに由来する。

アの結び方のうち、弔事に用いられるのは〔ウ〕である。一方、〔エ〕では蝶結びが用いられる。蝶結びで祝われる行事のうち、88 歳を祝う長寿祝いを〔オ〕という。

(カット挿入)

【語 群】

ア	1.表 書 き	2.水 引 き	3.の し	4.掛 け 紙
イ	1.表 書 き	2.水 引 き	3.の し	4.掛 け 紙
ウ	1.結 び 切 り	2.花 結 び	3.右 扉	4.左 扉
エ	1.結 婚 祝 い	2.病 気 見 舞 い	3.葬 儀	4.還 暦 祝 い
オ	1.古 希	2.喜 寿	3.米 寿	4.白 寿

853304 解答： 2 3 1 4 3

763304 次の文章は、和式進物様式について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10 点)

- ・結婚祝いの場合、表書きは御結婚御祝で、水引は〔ア〕にする。
- ・77 歳の御祝いの場合、表書きは〔イ〕または御祝である。
- ・新入学祝のお返しの場合、表書きは〔ウ〕である。
- ・新年の進物の場合、表書きは〔エ〕である。
- ・病気見舞のお返しの場合、表書きは〔オ〕である。

【語 群】

ア	1.銀 白 蝶 結 び	2.金 銀 また は 紅 白 蝶 結 び	3.黄 白 結 び 切 り	4.金 銀 また は 紅 白 結 び 切 り
イ	1.白 寿 御 祝	2.喜 寿 御 祝	3.米 寿 御 祝	4.古 希 御 祝
ウ	1.内 祝 い	2.祝 御 入 学	3.御 祝	4.志
エ	1.御 年 賀	2.迎 春	3.賀 正	4.御 歳 暮
オ	1. 寿	2.内 祝	3.祝 御 栄 転	4.快 気 祝

763304 解答： 4 2 1 1 4

693310 次のア～オは、和式進物様式の種類である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10 点)

ア	結婚記念	1. 表書きは内祝で、水引は「紅白蝶結び」とする。
イ	長寿祝い	2. 表書きは御礼または寸志で、水引は「紅白蝶結び」とする。
ウ	新入学のお返し	3. 表書きは志で、水引は「銀白結び切り」とする。
エ	迎春の進物	4. 表書きは快気祝で、水引は「紅白結び切り」とする。
オ	病気見舞のお返し	5. 表書きは、寿または御祝で、水引は「紅白蝶結び」とする。
		6. 表書きは御祝で、水引は「金銀または紅白蝶結び」とする。
		7. 表書きは御年賀で、水引は「紅白蝶結び」とする。

693310 解答： 6 5 1 7 4

813305 次のア～オは、商品の包装と和式進物包装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。(15点)

- ア 商品を包装する目的には、商品の保護、取扱いの利便性、販売単位の形成、販売促進、情報伝達などがある。
- イ 高さのある箱や正方形の箱を包装する場合、斜め包みでは包みにくいので、ふろしき包みや、らせん型包装を用いる。
- ウ 和式進物の掛け紙に書かれる「御年賀」「御中元」などを、表書きという。
- エ 弔事や婚礼などの際、水引は蝶結びとする。
- オ 水引きと、のしが印刷された掛け紙のことを、のし紙という。

813305 解答： 1 2 1 2 1

713305 次のア～オは、和式進物の様式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。(12.5点)

- ア 表書きとは、進物の掛け紙に贈り主の氏名を明記することである。
- イ 水引の結び方には、基本的に蝶結びと結び切りの2種類がある。
- ウ 蝶結びは婚礼用に用いられ、結び切りは弔事に用いられる。
- エ 水引の色は、慶事の場合は紅白または銀白を用いる。
- オ 掛け紙の表書きは、慶事の場合は墨の色を薄く、弔事の場合は濃くする。

713305 解答： 2 1 2 2 2

733304 次のア～オは、香典返しにおける和式進物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。(12.5点)

- ア 「表書き」とは宛名書きのことをいう。
- イ 「水引き」とはリボンのことであり、この場合は蝶結びにする。
- ウ 「のし」とはふろしきのことであり、この場合は黒または紫色のものを使用する。
- エ 「掛け紙」とは包装紙のことであり、この場合は合わせ包みにする。
- オ 贈り主の氏名は、表書きの下に書く。

733304 解答： 2 2 2 2 1

823303 次のア～オは、慶弔時の包装および和式進物包装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。(10点)

- ア 慶事の場合は裏返した贈答品の外装品の天板に対して、向かって左側を上を重ねる「左前」で包装する。
- イ 弔事の場合は、華やかな色彩やデザインの包装紙ではなく、紫や銀またはグレー系の地味な色彩やデザインとする。
- ウ 水引の色は、慶事の場合は紅白または金銀、弔事は黒白、あるいは銀白、黄白が用いられる。
- エ 水引の「結び切り」は、二度とそのことが繰り返されないようにという祈りを込めて用いられる。
- オ 水引の「蝶結び」は、何回もそのことが繰り返されてほしい場合に用いられる。

823303 解答： 2 1 1 1 1

593302 次のア～オは、和式進物包装の要点について述べたものである。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。(10点)

ア 水引きとは、細かいこよりに水のりを引いてかため、中央から2色に染め分けたものである。

イ 水引きの色は、慶事の際は黒白、または銀白が用いられ、弔事の際には紅白、または金銀が用いられる。

ウ 水引きの結び方には、蝶結びと結び切りの2種類がある。

エ 蝶結びは、結婚祝いに用いられる。

オ 和式進物の表書きは、慶事の際には墨の色を薄くし、弔事の際は濃くする。

593302 解答： 1 2 1 2 2

653309 次のア～オは、一般的な和式進物様式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。(10点)

ア 水引の色は、慶事の場合は紅白、または金銀で、弔事の場合は白黒、または銀白を用いる。

イ 水引の結び方には、蝶結びと結び切りの2種類がある。

ウ 和式進物の表書きは、慶事の場合は墨の色を薄く、弔事の場合は濃い墨で書く。

エ 結婚のお返しの表書きは、「志」として、水引は金銀、または銀白1本蝶結びとする。

オ 季節の進物で歳暮の表書きは、「お歳暮」として、水引は紅白2本結び切りとする。

653309 解答： 1 1 2 2 2

623310 次のア～オは、和式進物包装の要点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。(10点)

ア 水引の色は、慶事の際は「紅白、または金銀」が用いられ、弔事の際には「黒白、または銀白」が用いられる。

イ 水引の結び方には、蝶結びと結び切りの2種類がある。

ウ 表書きは、慶事の際は墨の色を薄くし、弔事の際には濃くする。

エ 開店や新築など、一般の祝いには、表書きを「御祝」として、水引は「紅白1本蝶結び」とする。

オ 病気見舞いのお返しには、表書きを「御礼」または「寸志」として、水引は「紅白1本蝶結び」とする。

623310 解答： 1 1 2 1 2

613304 次のア～オは、和式進物様式の使途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。(10点)

ア 病気のお見舞いには、表書きを「御見舞」として、水引きの結び方は「紅白1本結び切り」とする。

イ 弔事のお返しには、表書きを「御仏前」または「御香典」として、水引きの結び方は「黒白、銀白1本結び切り」とする。

ウ 新入学のお祝いには、表書きを「御祝」として、水引きは「紅白1本結び切り」とする。

エ 結婚記念のお祝いには、表書きを「寿」として、水引きは「金銀または紅白1本蝶結び」とする。

オ 歳暮には、表書きを「御歳暮」または「歳暮御伺」として、水引きは「紅白1本蝶結び」とする。

613304 解答： 1 2 2 2 1

663308 次のア～オは、一般的な和式進物様式における水引き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。(10点)

- ア 迎春の水引きの結び方は、紅白の蝶結びである。
- イ 病気見舞の水引きの結び方は、黒白の結び切りである。
- ウ 災害見舞の場合、水引きは、なくてもよい。
- エ 結婚の水引きの結び方は、金銀または紅白の結び切りである。
- オ 結婚記念の水引きの結び方は、金銀または紅白の蝶結びである。

663308 解答： 1 2 1 1 1

683303 次のア～オは、一般的な和式進物様式の事項である。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。(10点)

- ア 一般の進物で手土産の表書きは、「謝礼」として、水引は「紅白蝶結び」とする。
- イ 新入学祝のお返しの表書きは、「内祝」として、水引は「紅白蝶結び」とする。
- ウ 季節の進物で迎春の表書きは、「内祝」として、水引は「紅白蝶結び」とする。
- エ 災害見舞の表書きは、「御見舞」として、水引は「紅白結び切り」とする。
- オ 結婚記念のお返しの表書きは、「御礼」として、水引は「金銀または紅白の蝶結び」とする。

683303 解答： 2 1 2 1 2

843303 次のア～オは、和式進物様式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。(15点)

- ア 結婚祝い・結婚内祝いなど、婚礼行事を祝う和式進物に使用する水引は結び切りである。
- イ 入園・入学・卒業など、成長を祝う和式進物に使用する水引の色は銀白である。
- ウ 喜寿・米寿・白寿など、長寿を祝う和式進物に使用する水引は蝶結びである。
- エ 御年賀・御中元・御歳暮など、季節の和式進物には表書きをしない。
- オ 葬儀・香典返しなど、弔事の和式進物にはのしを付けない。

843303 解答： 1 2 1 2 1

673304 次のア～オは、和式進物様式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。(10点)

- ア 病気が全快したとき、お見舞いをいただいた先へのお返しには、表書きは「寸志」とする。
- イ 水引きと“のし”を模して印刷した掛け紙を「のし紙」という。
- ウ お祝いや季節の進物などの包装に記す「表書き」は、送り主の氏名の上部に書く。
- エ 新装開店などの一般のお祝いには、表書きは「御祝」として、水引きは「結び切り」とする。
- オ 結婚のお祝いには、表書きには「寿」または「御祝」として、掛け紙は、檀紙または奉書の紅白各1枚あるいは白2枚とする。

673304 解答： 2 1 1 2 1

- 633304 次のア～オは、一般的な和式進物様式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。(10 点)
- ア 一般の進物で手みやげの表書きは、「寸志」として、水引は紅白 1 本蝶結びとする。
- イ 新入学祝のお返しの表書きは、「内祝」として、水引は紅白 1 本蝶結びとする。
- ウ 季節の進物で迎春の表書きは、「御年賀」として、水引は紅白 2 本結び切りとする。
- エ 災害見舞いの表書きは「御見舞」として、水引は紅白 1 本結び切り、あるいは無しとする。
- オ 結婚記念のお返しの表書きは「御礼」として、水引は紅白 1 本蝶結びとする。

633304 解答： 2 1 2 1 2

- 603305 次のア～オは、和式進物様式について述べたものである。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。(10 点)
- ア 還暦は、数え年の 61 歳にあたり、水引きの結び方は紅白 1 本蝶結びである。
- イ 古稀は、数え年の 70 歳にあたり、水引きの結び方は金銀または紅白 2 本結び切りである。
- ウ 結婚の表書きは、「寿」または「御祝」で、掛け紙は檀紙、または奉書の紅白各 1 枚あるいは白 2 枚とする。
- エ 弔事のお悔やみの表書きは、「御仏前」または「御香典」などとし、のしをつける。
- オ 季節の進物には、すべてのしをつけ、水引きは紅白 2 本結び切りとする。

603305 解答： 1 2 1 2 2

- 533210 次は、和式進物の包装や様式について述べたものであるが、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。(10 点)
- ア 表書きの「寒中見舞」と「寒中御伺」は、用途が異なる。
- イ 表書きの「寿」は、還暦のお祝いに使用できる。
- ウ 結婚のお祝いには、金銀または紅白 2 本結び切りの水引きを使う。
- エ 病氣見舞いには、紅白 1 本蝶結びとする。
- オ のし紙を品物に掛けた時に裏側で端が重なる場合は、慶事と弔事で重なり方が異なる。

533210 解答： 2 1 1 2 1

- 503210 次の事項のうち、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。(10 点)
- ア のし紙のサイズが商品より大きいために、はみ出してしまう時は、のし紙を切って使うとよい。
- イ 省資源化が進むと、包装紙を使う機会が少なくなるので、包装技術の付加価値は減少する。
- ウ 中元の時期が過ぎてしまった場合、贈物の表書きは「暑中見舞」にする。
- エ 白寿は、90 歳のお祝いである。
- オ 結婚のお祝いの水引には、紅白 1 本蝶結びを使う。

503210 解答： 2 2 1 2 2

523210 次の事項のうち、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。(10点)

- ア 重い商品は、紙を二重に使って包装する。
- イ 寸志と粗品は、ほぼ同じ目的で使用される。
- ウ 贈答品をリボンで飾ったり、その意図に合った水引きやのしを用いることで、商品価値を高めることができる。
- エ 古希は、数え年77歳の長寿のお祝いである。
- オ 慶事の場合は、必ずのしをつける。

523210 解答： 1 2 1 2 2

513210 次の事項のうち、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。(10点)

- ア 病気見舞に水引を使う場合は、紅白1本蝶結びにする。
- イ のし紙とは、掛け紙に「水引き」と「のし」を印刷したものである。
- ウ 包装の目的の1つである商品管理は、販売した商品と店の商品とを的確に区別することである。
- エ 一般に合わせ包みに比べて、斜め包みの方が包装にかかる時間が短く、より大きな物を包むことができる。
- オ 包装の途中で、包装紙がずれてしまいそうな場合は、セロテープを長く使って押さえるとよい。

513210 解答： 2 2 1 2 2

493210 次の事項のうち、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。(10点)

- ア お祝いの水引は、紅白1本蝶結び切りになる。
- イ 弔辞のお悔やみの表書きには、御仏前、御香典、御榊料、志などがある。
- ウ 商品の重さを利用しながら、包装紙をたるませないように、しっかりと押さえ込むのが包み方のコツである。
- エ 慶事の場合でも、贈る品物が魚の時は、のしを付けない。
- オ 重い商品にはN字にひもをかけ、ハンガーを使ってもちやすくする。

493210 解答： 2 2 1 1 2

483210 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。(10点)

- 1 進物品を包むときには、必ず〔ア〕をとる必要がある。
- 2 重いものを包む場合は、運ぶ途中で包装紙が破れないように、紙を〔イ〕に使うこともある。
- 3 包装技術は、顧客から〔ウ〕として認めてもらえるような美しい包み方を工夫しなければならない。
- 4 長寿のお祝いの〔エ〕には、「寿」や「御祝」を使う。
- 5 包装の目的には、商品を〔オ〕することだけでなく、店の宣伝なども含まれている。

【語群】

1. 決	定	5. 付 加 価 値	9. 左	右
2. 値	札	6. 手 数 料	10. 水	引
3. 事 務 手 続	7. 保	護		
4. 表 書 き	8. 二	重		

483210 解答： 2 8 5 4 7

473210 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。(10点)

- 1 「お年賀」には紅白〔ア〕ののし紙を使う。
- 2 平成12年4月1日に〔イ〕が完全実施された。
- 3 進物用の包装の場合、商品に汚れや破損がないかを十分に確かめて、〔ウ〕は必ず取り除く。
- 4 長寿の祝の〔エ〕は数え年の61歳のお祝いである。
- 5 包装紙は動く〔オ〕といわれるので、店のイメージに合ったものを使用する。

【語群】

1. 還	暦	5. 値	札	9. 宣 伝 物
2. P	L	法	6. 2本結び切り	10. 説 明 書
3. 1本蝶結び	7. 商 品 管 理			
4. 米	寿	8. 容器包装リサイクル法		

473210 解答： 3 8 5 1 9

463210 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。(10点)

- 1 贈答品を美しいリボンで飾ったり、用途に合った〔ア〕やのしを用いることで、商品価値を高めることができる。
- 2 包み方の基本型のうち、同じ大きさの包装紙で、より大きなものを包めるのは〔イ〕包みである。
- 3 長寿の祝の〔ウ〕は数え年70歳のお祝いである。
- 4 重い商品には〔エ〕にひもをかけ、ハンガーを使って持ちやすくする。
- 5 神式のお悔やみの表書きは〔オ〕や御玉串料である。

【語群】

1. 喜	寿	5. 合	わ	せ	9. 御	櫛	料
2. セ	ロ	テ	ー	プ	6. ハ	の	字
3. 斜	め	7. 古		稀	10. 水	引	き
4. N	字	8. 御	花	料			

463210 解答： 10 5 7 6 9

販売士3級 演習問題2021

<ストアオペレーション> 第3章 ディスプレイの基本

1 ディスプレイの目的と基本的役割

583306 次の文は、ディスプレイの評価基準について述べたものである。

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。(10点)

- ①商品は見やすいか——商品とそれらの後方の色彩や演出力を高めるため最適な〔ア〕を考慮に入れてディスプレイすること。
- ②商品は触れやすいか——触れやすくするため、〔イ〕などのディスプレイ方法を選ぶこと。
- ③商品を選びやすいか——使用目的や価格帯、〔ウ〕などで商品を分類すること。
- ④商品は豊富感があるか——特売や季節商品などは、単品の〔エ〕を重視してディスプレイすること。
- ⑤商品は魅力的か——顧客が〔オ〕して選べる楽しさを考えてディスプレイすること。

【語 群】

- | | | |
|------------|---------------|-------------|
| 1. ゴンドラ | 5. 色 | 9. ショーケース陳列 |
| 2. デッドストック | 6. 照明 | 10. ボリューム |
| 3. 比較 | 7. スtock・スペース | |
| 4. 検品 | 8. 裸陳列 | |

583306 解答： 6 8 5 10 3

533207 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。(10点)

陳列の評価基準には、見やすさ、〔ア〕、選びやすさなどがある。選びやすい陳列を行うには、使用目的や〔イ〕、色などで商品を分類し、目的の商品に〔ウ〕を添えて訴求するなどの工夫をする必要がある。セルフサービス販売の基本である gondola 陳列は、〔エ〕を主体に置く陳列方法であるが、数量管理がしやすく、商品がくずれにくいといったメリットがある反面、〔オ〕によって常に商品の補充や前出しを行うといった手間がかかるデメリットもある。

【語 群】

- | | | |
|----------|-----------|------------|
| 1. チラシ広告 | 5. 定番商品 | 9. オープン陳列 |
| 2. 広さ | 6. 触れやすさ | 10. POP 広告 |
| 3. 価格帯 | 7. 前進立体陳列 | |
| 4. 特売商品 | 8. 顧客 | |

533207 解答： 6 3 10 5 7

513207 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。(10点)

商品を陳列するには、〔ア〕や触れやすさなどの評価基準を考慮する必要がある。例えば、アを演出するためには、商品の〔イ〕に大きなバラツキがないように配慮するとともに、〔ウ〕や機能面などの分かりやすい分類基準で陳列するように留意すべきである。また、〔エ〕のような方法を採用したり、陳列台の高さや〔オ〕を検討することによって、顧客の手を商品に触れやすくする必要がある。

- 【語 群】 1. 使 い や す さ 5. 形 状 9. ケ ー ス 陳 列
2. 用 途 6. 重 さ 10. 奥 行 き
3. プライベートブランド 7. 裸 陳 列
4. 見 や す さ 8. 成 分 表

513207 解答： 4 5 2 7 10

543207 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。(10点)

陳列の評価基準の1つに、「商品の見やすさ」がある。その留意点としては、用途や機能面などの分かりやすい〔ア〕で陳列することである。また、商品を取り巻く売場の〔イ〕をコーディネートしたり、演出力を高めるための最適な〔ウ〕を考慮して陳列することも重要である。見やすさを強調することによって、〔エ〕のロスを防止できるとともに、作業の効率化によって〔オ〕を削減できる。

- 【語 群】 1. 仕 入 れ 5. 整 理 9. 分 類 基 準
2. 色 彩 6. 経 費 10. 大量販売方式
3. 利 益 計 算 7. 販 売 機 会
4. 照 明 8. 投 資

543207 解答： 9 2 4 7 6

803305 次の文章は、 Gondraディスプレイにおける見やすさと触れやすさの範囲について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10点)

日本人の平均身長を考慮すると、Gondra什器にディスプレイされた商品が最もよく見える範囲は、〔ア〕を中心とした〔イ〕程度までの高さといえる。しかし、顧客がGondraの前に立って商品を選択する際は、アよりもやや〔ウ〕にディスプレイされた商品が対象となりやすい。

つまり、手に触れやすい範囲の商品を選ぶことが多く、それはアよりもウである〔エ〕を中心とした高さである。

また、手は届いてもイ以上の高さの場合、商品に触れにくく購買に結びつきにくいいため、商品を〔オ〕するスペースなどに用いられることが多い。

【語 群】

- ア 1. Gondraエンド 2. 目 線 3. 前進立体陳列 4. ゴールデンライン
イ 1. 60cm 2. 100cm 3. 170cm 4. 210cm
ウ 1. 広 い スペース 2. 狭いスペース 3. 高いスペース 4. 低いスペース
エ 1. 平 台 2. 膝 3. アイランド 4. 腰
オ 1. ス ト ッ ク 2. 返 品 3. 加 工 4. 発 注

803305 解答： 2 3 4 4 1

843305 次の文章は、 Gondola へのディスプレイにおける見やすさと触れやすさの範囲について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10 点)

Gondola にディスプレイされた商品が最もよく見える範囲は、〔ア〕を中心としたスペースといえる。ところが、顧客が Gondola の前に立ち寄り、商品を選択する際は、アよりもやや〔イ〕のスペースにディスプレイされた商品が選択対象になりやすい。つまり、実際に商品に触れやすい Gondola の範囲は、顧客が手を Gondola に対して垂直に伸ばしたあたりから〔ウ〕あたりまでのスペースとなり、このスペースは〔エ〕と呼ばれる。

ただし、店舗形態の違いによって天井の高さや通路幅、使用する Gondola の高さなどが異なるため、エもそれに伴って変化する。重要なのは、顧客の手に触れやすい領域を前提として、〔オ〕の特性に見合ったディスプレイ手法を採用することである。

【語 群】

ア 1.主 通 路	2.動 線	3.目 線	4.副 通 路
イ 1.高 め	2.右 寄 り	3.左 寄 り	4.低 め
ウ 1.頭 上	2.右 寄 り	3.左 寄 り	4. 腰
エ 1.ゴールデンライン	2.マ グ ネ ッ ト	3.デッドスペース	4.プライスライン
オ 1.商 圏	2.業 態	3.競 合	4.顧 客

843305 解答： 3 4 4 1 2

833306 次のア～オは、ディスプレイの評価基準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。(15 点)

- ア 商品を見やすくディスプレイするには、フェイスを正しく整える、右側に同品目の大容量商品をディスプレイする、前方に大型商品をディスプレイする、といった点に留意する。
- イ 触れやすいディスプレイを行うためには、なるべく高く積み上げる、商品を詰めすぎない、といった点に留意する。
- ウ 選びやすいディスプレイを行うためには、使用目的や価格帯などで商品を分類する、板などで商品を明確に仕切る、分類基準が顧客にわかるようにする、POP 広告を添えて主張する、といった点に留意する。
- エ 品ぞろえの豊富感を高めるためには、品種の中で品目を絞り込む、品種の数を絞り込む、などといった方法がある。
- オ 作業効率のよいディスプレイを実現するには、売れ残りが出ないような適切な数量を予測するほか、作業に時間がかかりすぎないようなディスプレイ手法を選ぶ、などといった方法がある。

833306 解答： 2 2 1 2 1

723304 次のア～オは、セルフサービス販売方式におけるディスプレイ評価基準のうち、見やすさ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。(12.5 点)

- ア 商品のフェイスを顧客側に向けてそろえると見やすくなる。
- イ 同じ商品で容量(サイズ)が異なるいくつかの単品をディスプレイすると見やすくなる。
- ウ 顧客側に近い方から大型の商品をディスプレイすると見やすくなる。
- エ できる限り同じ形状の商品同士を組み合わせ、ディスプレイ全体にバラツキが生じないように工夫すると見やすくなる。
- オ ディスプレイした商品と同系統の色彩を採用すると見やすくなる。

723304 解答： 1 2 2 1 1

- 663305 次のア～オは、ディスプレイの評価基準の事項である。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。(10点)
- ア 「商品の見やすさ」を演出するには、床からゴンドラの 60cm くらいまでの高さの範囲に集中してディスプレイする。
- イ 「商品の選びやすさ」を演出するには、同一品種だけでなく、異品種の品目をまとめて陳列する。
- ウ 「商品の触れやすさ」を演出するには、裸陳列やショーケース陳列などのディスプレイ・パターンを主体に活用する。
- エ 「商品の魅力」を醸し出すには、後景の色彩や照明に工夫を凝らしたりする。
- オ 「商品の豊富さ」を演出するには、品種の数や品種ごとの品目数を相対的に絞り込む。

663305 解答： 2 2 2 1 2

- 633302 次のア～オは、ディスプレイ実施上の留意点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。(10点)
- ア 商品に触れやすくするには、陳列台の高さや奥行きを考慮に入れ、顧客の手の届く範囲を対象としてディスプレイする。
- イ 商品を見やすくするには、異なる種類の商品をできるだけ多く、1つの売場に集めてディスプレイする。
- ウ 商品を選びやすくするには、すべての商品にPOP広告とプライスカードを添付してディスプレイする。
- エ 商品の魅力を引き出すためには、適切な什器とディスプレイ方法を選ぶとともに、後景の色彩や照明による演出効果を高める。
- オ 品ぞろえの豊富感を醸し出すためには、商品カテゴリーごとに品種と品目を絞り込む。

633302 解答： 1 2 2 1 2

- 593303 次のア～オは、適切なディスプレイの仕方について述べたものである。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。(10点)
- ア 商品に触れやすくするためには、陳列台の高さや奥行を考慮して手の届く範囲でディスプレイする。
- イ 商品を見やすくするためには、異なる種類の商品を、できるだけ多く、1つの売場に並べる。
- ウ 商品を選びやすくするためには、すべての商品にPOP広告を添付する。
- エ 商品の魅力を引き出すには、適切な什器を活用するとともに、後景の色彩や照明による演出効果を高める。
- オ 品ぞろえの豊富感を出すためには、取り扱い商品の品種と品目を絞り込む。

593303 解答： 1 2 2 1 2

843304 次のア～オは、品種と品目の商品構成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。(15点)

- ア 品ぞろえの豊富感を高めるには、①品種の中で品目数を多くする、②品種の数を多くする、③品種と品目の両方を多くする、などの方法がある。
- イ 品種と品目の両方を多くする、などの方法がある。
- ウ コンビニエンスストアは、品種と品目の両方を多くする方法を採用する代表的な小売業態である。
- エ 品種の中で品目数を多くすると幅広い品ぞろえになり、品種の数を多くすると深く掘り下げた品ぞろえになる。
- オ 品種の中で品目数を多くする方法は、専門店でよく採用されている。

843304 解答： 1 2 2 2 1

803304 次のア～オは、品種と品目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。(15点)

- ア 品種は、商品構成において品目よりも上位カテゴリーに分類される。
- イ 品目は、商品構成において品目よりも下位カテゴリーに分類される。
- ウ 特定の品種において品目数を多くすると、当該品種の品ぞろえが深まって専門性が高まる。
- エ コンビニエンスストアでは、品種ごとの品目数を少なくすることで、小規模な店舗であっても幅広い品ぞろえを実現している。
- オ ホームセンターは、コンビニエンスストアよりも品種数が少なく、品種ごとの品目数が多い店舗形態である。

803304 解答： 1 2 1 1 2

813306 次の文章は、コンビニエンスストアの品ぞろえについて述べている。

文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から最も

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。(15点)

コンビニエンスストアは、約100㎡の売場に約〔ア〕と、スーパーマーケットなどに比べると少ない品ぞろえであるが、〔イ〕に不可欠な商品が〔ウ〕そろっている。

一つひとつの〔エ〕内の品目数は、おおむね3～5品目であるが、エの数が充実していることで、品ぞろえの〔オ〕が高まり、「何でもそろう便利な店」という役割を果たしている。

【語 群】

- | | | | |
|----------------|--------------|--------------|--------------|
| ア 1. 1,000 品 目 | 2. 3,000 品 目 | 3. 1,000 品 種 | 4. 3,000 品 種 |
| イ 1. 内 食 | 2. 外 食 | 3. 日 常 生 活 | 4. 調 理 |
| ウ 1. 幅 広 く | 2. 奥 行 深 く | 3. 低 価 格 で | 4. 全 品 目 |
| エ 1. 単 品 | 2. 品 種 | 3. 部 門 | 4. S K U |
| オ 1. 専 門 性 | 2. 鮮 度 | 3. 細 分 性 | 4. 豊 富 感 |

813306 解答： 2 3 1 2 4

2 ディスプレイの基本的パターン

653303 次の文章は、平台陳列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。(10点)

平台陳列は、商品を山積みできるので、大量販売しやすく、また、平台そのものが軽いので店内のどこへでも簡単に〔ア〕して、活用できる。そのため、各種の〔イ〕活動に利用できるなどのメリットがある。

一方、デメリットとしては、平台は、 Gondola 什器のような囲み枠がないため、商品を高く積みすぎると〔ウ〕危険性がある。したがって、ひな壇式に〔エ〕を重ね合わせて土台をつくるとともに、組み合わせた商品が横にはみ出さないように〔オ〕を利用したりして、スペースを確保する必要がある。

- 【語 群】
- | | | | |
|-------------|------------|-------------|---|
| 1. 対 面 販 売 | 5. 崩 れ る | 9. 品 | 種 |
| 2. 見 え な い | 6. 移 動 配 置 | 10. 仕 入 活 動 | |
| 3. アンコ(ダミー) | 7. 仕 切 り 版 | | |
| 4. プロモーション | 8. プライスカード | | |

653303 解答： 6 4 5 3 7

813307 次のア～オは、平台陳列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。(15点)

ア 平台陳列は、Gondola 陳列よりも店内の見通しをよくする効果がある。

イ 平台陳列は、顧客の目線よりも下に商品がディスプレイされるので見やすいが、ショーケース陳列と比べると、商品に触れにくい。

ウ 平台は移動しにくいいため、売場の一定の場所に固定して使用するのが一般的である。

エ スーパーマーケットでは、売場の主通路よりも副通路で平台陳列を用いるのが一般的である。

オ 平台陳列を行う際、商品を立体的に積み上げて、ボリューム感を出すのに用いるダミー（資材）のことをスーパーマーケット業界ではアンコと呼んでいる。

813307 解答： 1 2 2 2 1

713308 次の文章は、ハンガー陳列の特徴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。(12.5点)

ハンガー陳列は、衣料品のディスプレイに最も多く利用されている。乱れた売場の衣料品を頻繁に〔ア〕必要がないので、ディスプレイに関わる〔イ〕を短くすることができる。

ハンガー陳列は、平台陳列などに比べて商品が〔ウ〕しにくく、傷みにくいなどのメリットがある半面、自分に適したサイズの商品を見つけにくいことや、商品の〔エ〕が見えにくいこと、〔オ〕であるため、商品がほこりなどで汚れやすいなどのデメリットがある。

- 【語 群】
- | | | | |
|-----------|--------------|---------------|--------------|
| 1. リードタイム | 5. 重 | さ | 9. た た み 直 す |
| 2. 裸 陳 列 | 6. 作 業 時 間 | 10. エ ン ド 陳 列 | |
| 3. 型 崩 れ | 7. 前 出 し す る | | |
| 4. 乾 燥 | 8. フ ェ イ ス | | |

713308 解答： 9 6 3 8 2

463207 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。(10点)

ハンガー陳列は、〔ア〕の陳列で最も多く利用されており、通常、〔イ〕陳列であるため商品が〔ウ〕などで汚れやすく、〔エ〕などの分類の違いを発見しにくい。しかし、〔オ〕しにくい利点がある。

- | | | | |
|-------|------------|--------------|-----------|
| 【語 群】 | 1. 型 く ず れ | 5. ジ ャ ン ブ ル | 9. 食 料 品 |
| | 2. 衣 料 品 | 6. 在 庫 管 理 | 10. サ イ ズ |
| | 3. 鮮 度 劣 化 | 7. ほ こ り | |
| | 4. 裸 | 8. 色 | |

463207 解答： 2 4 7 10 1

623304 次の文は、ハンガー陳列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。(10点)

ハンガー陳列は、商品が〔ア〕しにくいことや顧客が商品に〔イ〕やすいこのなどのメリットがある。反面、1本のバーに商品を詰めすぎると、顧客が商品の〔ウ〕にとまどったり、自分の〔エ〕の商品を選ぶのに手間どったりすること、さらには〔オ〕が付きやすいといったデメリットがある。

- | | | | |
|-------|------------|------------|----------|
| 【語 群】 | 1. 出 し 入 れ | 5. ほ こ り | 9. サ イ ズ |
| | 2. フ ェ イ ス | 6. 傷 み | 10. 安 定 |
| | 3. 値 札 | 7. 触 れ | |
| | 4. 型 崩 れ | 8. 持 ち 込 み | |

623304 解答： 4 7 1 9 5

753306 次の文章は、ハンガー陳列のメリットとデメリットについての内容である。

文中のア～オの部分に、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。(10点)

ハンガー陳列は、衣料品などを畳んでディスプレイする必要がないので、小売店にとってはディスプレイにかける〔ア〕を短縮することができる。また、顧客が商品に〔イ〕ため、畳んでディスプレイした場合よりも〔ウ〕の確率が高まりやすいといったメリットがある。

しかし、ハンガー陳列は〔エ〕であることから、商品が汚れやすい。しかも、商品を詰め込んで吊る傾向にあり、顧客にとっては商品の柄や〔オ〕の表示が見にくいといったデメリットがある。

- | | | | |
|-------|--------------|------------|------------|
| 【語 群】 | 1. 触 れ や す い | 5. 作 業 時 間 | 9. 裸 陳 列 |
| | 2. 返 品 | 6. サンプル陳列 | 10. ショーケース |
| | 3. 発 注 時 間 | 7. 整理しやすい | |
| | 4. サ イ ズ | 8. 購 買 | |

753306 解答： 5 1 8 9 4

783304 次の文章は、ハンガー陳列について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

ハンガー陳列は、洋服やコートなどを毎回、畳んでディスプレイする必要がないので、小売店ではディスプレイに関する〔ア〕を削減することができる。一方、顧客にとっては、商品を手に取りやすい。

また、ハンガー陳列は、衣服の〔イ〕のまま、ハンガーに掛けるので、〔ウ〕しにくいといったメリットがある。反面、〔エ〕であるために、商品がホコリなどで汚れやすいほか、商品の〔オ〕が見にくいといったデメリットがある。

【語 群】

- | | | | | |
|---|-------------|-------------|---------------|-----------------|
| ア | 1.販 売 促 進 費 | 2.作 業 時 間 | 3.フ ェ イ ス 数 | 4.フ ォ ー ル デ ッ ド |
| イ | 1.梱 包 状 態 | 2.パ ッ ケ ー ジ | 3.保 管 状 態 | 4.形 状 |
| ウ | 1.商 品 分 類 | 2.色 落 ち | 3.型 崩 れ | 4.値 崩 れ |
| エ | 1.裸 陳 列 | 2.先入れ先出し陳列 | 3.前 進 立 体 陳 列 | 4.サ ン プ ル |
| オ | 1.フ ェ イ ス | 2.サ ン プ ル | 3.プ ロ ッ プ | 4.ト ル ソ ー |

783304 解答： 2 4 3 1 1

483207 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。(10 点)

ステージ陳列は、主として店内における〔ア〕をつくらねらいであり、〔イ〕的な役割を果たす。チェーンストアでは、主に〔ウ〕部門で利用され、季節商品などを〔エ〕に着せて陳列する。このステージ陳列には、装着した感じを〔オ〕できるメリットがある。

- 【語 群】
- | | | |
|------------------|-------------------------|----------------|
| 1. 大 量 販 売 | 5. 生 鮮 食 料 品 | 9. 特 売 コ ー ナ ー |
| 2. マ ネ キ ン | 6. ク ー ス ア ッ プ ・ ポ イ ント | 10. 訴 求 |
| 3. シ ョ ー ウ イ ン ド | 7. 減 退 | |
| 4. 派 遣 社 員 | 8. 衣 料 品 | |

483207 解答： 6 3 8 2 10

453207 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。(10 点)

ステージ陳列は、売場に〔ア〕をつくって商品を展示する方法であり、〔イ〕や季節商品を強調したり、商品の〔ウ〕を訴求することができる。しかし、〔エ〕に時間がかかることや〔オ〕が高くつくデメリットもある。

- 【語 群】
- | | | |
|----------------|--------------------|-------------|
| 1. 高 級 イ メ ー ジ | 5. 舞 台 | 9. 流 行 商 品 |
| 2. 消 耗 品 | 6. 壁 面 | 10. 大 量 販 売 |
| 3. 仕 入 れ コ ス ト | 7. 補 充 ・ 発 注 作 業 | |
| 4. 陳 列 作 業 | 8. ス ペ ー ス ・ コ ス ト | |

453207 解答： 5 9 1 4 8

613305 次の文は、ステージ陳列の特徴について述べている。〔 〕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。(10点)

ステージ陳列は、店内に〔ア〕をつくることがねらいであり、ショーウィンド的な役割を果たす。家具や〔イ〕などのファッション商品を扱う専門店などで多く利用されている。ステージ陳列のメリットには、流行品や季節品を強調できること、よく見えて〔ウ〕を訴求できることなどがある。一方、デメリットとして、〔エ〕やすいことや陳列作業に時間と〔オ〕を要することなどがある。

- 【語群】
- | | | | | | |
|------|---|------|-------------|-----------------|---|
| 1. 技 | 術 | 5. 衣 | 料 | 9. クローズアップ・ポイント | |
| 2. 飲 | 料 | 6. 汚 | れ | 10. 取 | り |
| 3. 装 | 着 | 感 | 7. 大量陳列コーナー | | |
| 4. 数 | 量 | 5. 割 | 安 | 感 | |

613305 解答： 9 5 3 6 1

683305 次の文章は、ステージ陳列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。(10点)

ステージ陳列は、売場に〔ア〕をつくり、推奨すべき商品を演出する方法であり、家具や衣料品などのファッション商品を扱う専門店で利用されることが多い。主に、店内における〔イ〕をつくることがねらいであり、ショーウィンド的な役割を担っている。そのメリットには、高級品のイメージを演出できる点や〔ウ〕を訴求できる点などがある。

一方、ステージ陳列を実施する上での留意点としては、顧客の〔エ〕を促すうえで効果的な位置にアを設置すること、シーズンを先取りするテーマを設定してディスプレイすること、流行品や店舗のイメージを高める個性的な商品などを〔オ〕陳列することなどがあげられる。

- 【語群】
- | | | | | | | | |
|------------|---|-------|---------|----|---|------|------------|
| 1. 記 | 憶 | 5. 前 | 進 | 立 | 体 | 9. 舞 | 台 |
| 2. 装 | 着 | 感 | 6. ゴンドラ | エ | ン | ド | 10. ボリューム感 |
| 3. コーディネート | | 7. 集視 | ポ | イ | ン | ト | |
| 4. 回 | 遊 | 性 | 8. イベント | コー | ナ | ー | |

683305 解答： 9 7 2 4 3

433207 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。(10点)

ステージ陳列を行う上での留意点は、顧客の店内誘導、〔ア〕に効果的な位置にステージを設置すること、〔イ〕や店のイメージを高める商品などを〔ウ〕すること、〔エ〕などを活用して〔オ〕の場面を主張することである。

- 【語群】
- | | | | | | | | | | | | |
|----------|---|---|---|------------|---|---|---|---|-------|---|---|
| 1. 商 | 品 | 開 | 発 | 5. ライフ | ス | タ | イ | ル | 9. 在 | 庫 | 品 |
| 2. サンプル | 陳 | 列 | | 6. 流 | 行 | 商 | 品 | | 10. 島 | 陳 | 列 |
| 3. P O P | 廣 | 告 | | 7. 回 | 遊 | 性 | | | | | |
| 4. 最 | 寄 | 性 | | 8. コーディネート | 陳 | 列 | | | | | |

433207 解答： 7 6 8 3 5

593304 次の文章は、ゴンドラの陳列について述べたものである。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。(10点)

ゴンドラの陳列は、〔ア〕を主体に並べ、多数の〔イ〕したアイテムを顧客にわかりやすく訴求するための方法である。棚板で区切って商品を陳列するので商品の〔ウ〕をそろえやすく、数量管理がしやすいというメリットがある。しかし、商品の〔エ〕と前出し作業を怠ると空スペースや商品陳列の乱れなどが目立ち、〔オ〕の原因となる。

【語 群】

- | | | |
|--------------|------------|-------------|
| 1. 季 節 感 | 5. 定 番 商 品 | 9. 特 売 商 品 |
| 2. 買 い に く さ | 6. 類 似 | 10. 値 札 づ け |
| 3. 販 売 | 7. ショーケース | |
| 4. フ ェ イ ス | 8. 補 充 | |

593304 解答： 5 6 4 8 2

493207 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。(10点)

ゴンドラ陳列は、〔ア〕を主体に〔イ〕で区切って並べることから、商品の〔ウ〕を揃えやすいことや〔エ〕管理がしやすいというメリットがある。その一方で、商品の補充や〔オ〕作業などに手間がかかるというデメリットもある。

【語 群】

- | | | |
|------------|--------------|------------|
| 1. 価 格 | 5. 特 売 商 品 | 9. フ ェ イ ス |
| 2. 定 番 商 品 | 6. フ ッ ク バ ー | 10. 顧 客 |
| 3. 大 量 陳 列 | 7. 棚 板 | |
| 4. 前 出 し | 8. 在 庫 | |

493207 解答： 2 7 9 8 4

443207 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。(10点)

ゴンドラ陳列は、〔ア〕を主体に並べ、しかも〔イ〕のアイテムを顧客にわかりやすく〔ウ〕することをねらいとする。実施するうえでは、〔エ〕を揃えやすいメリットがある反面、〔オ〕の必要があり手間がかかるデメリットもある。

【語 群】

- | | | |
|------------|----------------|---------|
| 1. 特 売 商 品 | 5. 前 進 立 体 陳 列 | 9. 多 数 |
| 2. 定 番 商 品 | 6. 積 み 上 げ | 10. 什 器 |
| 3. 訴 求 | 7. フ ェ イ ス | |
| 4. 少 数 | 8. 装 飾 | |

443207 解答： 2 9 3 7 5

423207 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。(10点)

Gondラ陳列を行う上での留意点は、商品間に〔ア〕をつくらないこと、常に商品の〔イ〕を怠らないこと、商品の〔ウ〕を明確化し、売れ行きや〔エ〕などを考慮して〔オ〕を決定することである。

- 【語 群】
- | | | |
|------------|-------------|------------|
| 1. 保 存 率 | 5. 利 益 率 | 9. 分 類 基 準 |
| 2. 補 充 | 6. 説 明 | 10. 高 さ |
| 3. 検 品 | 7. 隙間 (すきま) | |
| 4. 陳 列 数 量 | 8. 大 量 陳 列 | |

423207 解答： 7 2 9 5 4

843302 次の文章は、Gondラエンドの陳列について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

Gondラエンドとは、主通路と副通路を有する〔ア〕の売場において、主通路に面して設置された陳列スペースのことであり、副通路の〔イ〕に位置する場合が多い。

Gondラエンドには、〔ウ〕や季節商品などが陳列されることが多く、そうした商品の購買促進機能に加え、主通路から副通路に顧客を〔エ〕する機能などがある。

また、Gondラエンドには〔オ〕を大量に陳列し、ボリューム感を演出するのが一般的なディスプレイ手法である。

- 【語 群】
- | | | | |
|-----------------|-----------|-----------|---------------|
| ア 1.対 面 販 売 方 式 | 2.百 貨 店 | 3.宝 飾 店 | 4.セルフサービス販売方式 |
| イ 1.中 央 | 2.後 方 | 3.両 端 | 4.前 方 |
| ウ 1.特 番 商 品 | 2.傷 物 商 品 | 3.ハイエンド商品 | 4.生 鮮 品 |
| エ 1.セ グ メ ン ト | 2.誘 引 | 3.マークアップ | 4.固 定 化 |
| オ 1.多 品 目 | 2.多 品 種 | 3.低頻度購買商品 | 4.少 品 目 |

843302 解答： 4 3 1 2 4

673305 次の文章は、エンド陳列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。(10点)

エンドは、〔ア〕を主体としてディスプレイされたGondラに顧客を〔イ〕するための場所として使われている。

エンド陳列は、品目数を絞って〔ウ〕する集中的なディスプレイ方法であり、〔エ〕の高い商品、特売商品、買いだめして使うような商品などのディスプレイに適している。

また、季節感のある商品や〔オ〕などを訴求する場所としてもふさわしい。

- 【語 群】
- | | | |
|-------------|------------|------------|
| 1. 新 商 品 | 5. 平 台 陳 列 | 9. 定 番 商 品 |
| 2. ファッション商品 | 6. 誘 引 | 10. 固 定 化 |
| 3. 購 買 頻 度 | 7. 大 量 陳 列 | |
| 4. 単 価 | 8. 高 級 品 | |

673305 解答： 9 6 7 3 1

733308 次の文章は、ショーケース陳列の一般的特徴について述べている。

文中のア～オの部分に、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。(12.5 点)

ショーケース陳列は、主に〔ア〕を採用している小売店の売場で活用されている。

ショーケースの中に商品を陳列することから汚れがつきにくく、〔イ〕を防止できるなどのメリットがある。

また、ショーケース陳列の対象となる商品の特性は、次のような点にある。

- ・顧客に〔ウ〕を要する商品
- ・〔エ〕を出したり、保存・整理などを重視したりする商品
- ・比較的少量の〔オ〕で販売するような商品

【語 群】 1. 欠 品 5. 説 明 9. パ ッ ケ ー ジ
2. 対面販売方式 6. 万 引 き 10. 清 潔 感
3. 配 達 7. 手持ち在庫
4. ボリューム感 8. セルフサービス販売方式

733308 解答： 2 6 5 10 7

633305 次の文章は、ショーケース陳列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。(10 点)

ショーケース陳列は、ガラスのショーケースの中に、時計や宝飾などの〔ア〕からケー
キや生菓子などの食品類まで、幅広い分野の商品をディスプレイすることに適している。
販売員は、顧客の要求に応じてそれらを取り出し、見せて、〔イ〕しながら販売する。

ショーケース陳列には、商品が〔ウ〕ことや高級イメージを演出できるといったメリッ
トがある。一方、顧客の要求に応えられる〔エ〕を持った販売員が必要とされるほか、顧
客にとっては気軽に商品に〔オ〕などのデメリットがある。

【語 群】 1. 最 寄 品 5. 汚 れ に く い 9. 説 明
2. 痛 み や す い 6. 触 れ に く い 10. 衝 動 買 い
3. 貴 金 属 類 7. 取 り や す い
4. 専 門 知 識 8. 公 的 資 格

633305 解答： 3 9 5 4 6

603306 次の文は、ショーケース陳列について述べたものである。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。(10 点)

ショーケース陳列には、〔ア〕ことや高級イメージが出せるといったメリットがあり、
〔イ〕販売を主体としている小売店を中心に採用されている。顧客に〔ウ〕を要する商品、
少量の〔エ〕で販売するような商品、比較的〔オ〕の高い商品などが対象となっている。

【語 群】 1. 手 持 ち 在 庫 5. 流 通 在 庫 9. 消 耗 頻 度
2. セルフサービス 6. 汚 れ に く い 10. 対 面
3. 低 価 格 7. 取 り や す い
4. 単 価 8. 説 明

603306 解答： 6 10 8 1 4

773306 次の文章は、ショーケース陳列の種類と特徴について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

ショーケース陳列は、主に〔ア〕を採用している売場で活用される陳列パターンであり、次のようなタイプがある。

- ① ウインドタイプ……一般に〔イ〕と呼ばれる〔ウ〕ショーケースである。ショーウインドとショーケースの両機能を兼ねている。
- ② カウンタータイプ…典型的なショーケースであり、高さ 90cm ～ 100cm、ガラスの棚板が 2 枚、3 段陳列式、そしてアの〔エ〕と兼用されるものが多い。
- ③ アイランドタイプ…店内の広い空間（スペース）に〔オ〕して設置される島型のショーケースである。顧客は、どの方向からもショーケースの中の商品を見ることができる。

【語 群】

- | | | | | |
|---|---------------|-----------------|------------|-------------|
| ア | 1.セルフサービス販売方式 | 2.セルフセレクション販売方式 | 3.対面販売方式 | 4.大量販売方式 |
| イ | 1.低 層 型 | 2.多 層 型 | 3.平 面 台 型 | 4.立 体 型 |
| ウ | 1.背 の 低 い | 2.三 角 型 の | 3.円 型 の | 4.背 の 高 い |
| エ | 1.販売カウンター | 2.サ ッ カ ー 台 | 3.ディスカウンター | 4.レ ジ ス タ ー |
| オ | 1.保 管 | 2.独 立 | 3.補 充 | 4.変 化 |

773306 解答： 3 4 4 1 2

833307 次の文章は、陳列器具の形状によるディスプレイの評価基準について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

小売店において、どのような陳列器具を使うか検討する際には、それぞれのディスプレイ実施上のメリットやデメリットを考慮することが重要である。

〔ア〕は、陳列台の高さが低く、大量販売しやすいというメリットがある反面、横に広いために売場のスペースをとる、などのデメリットがある。

〔イ〕は、商品が型崩れしにくい、早く効率的に陳列できるというメリットがある反面、横に広いために売場のスペースをとる、などのデメリットがある。

〔ウ〕は、商品の色やサイズで分類しやすく、商品選定の基準がわかりやすいというメリットがある反面、商品の整理に時間と手間がかかり、商品が畳みにくいために顧客が手に取ろうとしなくなるというデメリットがある。

〔エ〕は、汚れにくい、高級なイメージが出せるというメリットがある反面、ディスプレイと整理に時間がかかる、商品に触れにくいというデメリットがある。

〔オ〕は、大量にディスプレイでき、安さを訴求できるというメリットがある反面、空箱の整理が必要であり、ディスカウンターとしてのイメージを顧客に与えてしまうというデメリットがある。

【語 群】

- | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ア | 1.ゴンドラ 陳 列 | 2.フ ッ ク 陳 列 | 3.ステージ 陳 列 | 4.平 台 陳 列 |
| イ | 1.ゴンドラ 陳 列 | 2.ステージ 陳 列 | 3.ハンガー 陳 列 | 4.ショー ケース陳列 |
| ウ | 1.ボックス 陳 列 | 2.ハンガー 陳 列 | 3.フ ッ ク 陳 列 | 4.エ ン ド 陳 列 |
| エ | 1.エ ン ド 陳 列 | 2.ショー ケース陳列 | 3.カットケース陳列 | 4.平 台 陳 列 |
| オ | 1.フ ッ ク 陳 列 | 2.ショー ケース陳列 | 3.カットケース陳列 | 4.ボックス 陳 列 |

833307 解答： 4 3 1 2 3

713307 次の文章は、前進立体陳列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。(12.5 点)

前進立体陳列とは、ディスプレイする際に商品をできるだけ〔ア〕に引き出して、顧客が商品を〔イ〕ようにするための陳列手法である。

具体的には、〔ウ〕の先端部分に商品の全面を直線上にそろえて、ウの奥よりもアの方に〔エ〕を抱かせるようにイメージさせることが必要である。そのために、商品を〔オ〕ようすると立体感が出てくる。

- 【語 群】
- | | | |
|--------------|--------------|----------------|
| 1. 分 散 す る | 5. 鮮 度 感 | 9. 積 み 上 げ る |
| 2. 量 感 | 6. 棚 | 10. ファ サ ー ド 側 |
| 3. 選 び や す い | 7. ショーウインド | |
| 4. 通 路 側 | 8. 取 り や す い | |

713307 解答： 4 8 6 2 9

723308 次の文章は、ジャンブル陳列の意味と特徴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。(12.5 点)

ジャンブル陳列は、〔ア〕やバケツなどを使って、商品の形を整えずにわざとバラバラにして〔イ〕ようなディスプレイ方法である。

ディスプレイに手間がかからず、〔ウ〕を起こさせやすいというメリットがある半面、常に〔エ〕の状態にして、商品を顧客によく見えるようにしておかないと〔オ〕が低下していくというデメリットがある。

- 【語 群】
- | | | |
|-------------|------------|-----------|
| 1. 衝 動 買 い | 5. ショーケース | 9. 組 合 せ |
| 2. 調 和 さ せる | 6. 目 的 買 い | 10. 来 店 率 |
| 3. 購 買 率 | 7. カ ゴ | |
| 4. 投 げ 込 む | 8. 山 盛 り | |

723308 解答： 7 4 1 8 3

853306 次の文章は、販売方法の特徴によるディスプレイの基本的パターンについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10 点)

投げ込み陳列とも呼ばれる〔ア〕は、わざとバラバラにして投げ込んだようなディスプレイであり、カゴなどに商品を投げ込む方法である。カゴの下部にダミーとして〔イ〕を入れておき、常に商品を山盛り状態にして、商品の正面を指す〔ウ〕を顧客が見やすいようにする。

一方、店内の主通路の中央に平台やカゴなどの什器を使って小さな陳列部分をつくり、回遊する顧客の注目を引くディスプレイ方法を〔エ〕という。ただし、エはゴンドラ什器の両端部分である〔オ〕の前や曲がり角などにディスプレイしないよう留意する必要がある。

【語 群】

- | | | | |
|---------------|-------------|--------------|------------|
| ア 1. ステージ 陳 列 | 2. カットケース陳列 | 3. フ ッ ク 陳 列 | 4. ジャンブル陳列 |
| イ 1. フ ェ イ ス | 2. ア ン コ | 3. エ ン ド | 4. ト ル ソ ー |
| ウ 1. フ ェ イ ス | 2. ア ン コ | 3. エ ン ド | 4. ト ル ソ ー |
| エ 1. ステージ 陳 列 | 2. カットケース陳列 | 3. ボックス 陳 列 | 4. アイランド陳列 |
| オ 1. フ ェ イ ス | 2. ア ン コ | 3. エ ン ド | 4. ト ル ソ ー |

853306 解答： 4 2 1 4 3

693305 次の文章は、コーディネート陳列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。(10点)

コーディネート陳列とは、ある〔ア〕に適合する複数の〔イ〕商品を組み合わせ、全体を〔ウ〕させる方法である。また、顧客がある商品を使用するときに、併せて使用すると便利な商品と一緒にディスプレイする方法である。

したがって、どのように使えばよいかという用途について、顧客に対する〔エ〕をねらいとしたディスプレイ方法であり、広い意味での〔オ〕といえる。

- 【語群】
- | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|------|------|---|------|------|---|---|---|-------|
| 1. 異 | な | る | 5. 関 | 連 | 陳 | 列 | 9. ア | ド | バ | イ | ス |
| 2. ゴ | ン | ド | ラ | 陳 | 列 | 6. 生 | 活 | シ | ー | ン | 10. 調 |
| 3. 学 | | | | | | 7. 平 | 均 | 化 | | | 和 |
| 4. 商 | 品 | 分 | 類 | 8. 同 | | | | | | | じ |

693305 解答： 6 1 10 9 5

743305 次の文章は、サンプル陳列の目的とメリット・デメリットについて述べている。文中のア～オの部分に、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。(10点)

小売店におけるサンプル陳列の目的は、使ったときの〔ア〕を示すこと、ディスプレイに関わる〔イ〕を省くこと、そして、商品の〔ウ〕を防ぐことなどである。

そのため、サンプル陳列には、使ったときの価値を伝えやすい、陳列スペースを広くとらないで済む、といったメリットがある。

その反面、在庫を活用して〔エ〕のあるディスプレイを演出することができない、別の場所に〔オ〕を設置しなければならない、といったデメリットがある。

- 【語群】
- | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|------|------|---|---|-------|---|---|---|---|---|
| 1. 販 | 売 | ス | ペ | ー | ス | 5. 粗 | 利 | 益 | 9. 在 | 庫 | ス | ペ | ー | ス |
| 2. 様 | | | | | 子 | 6. ロ | | ス | 10. 組 | 合 | せ | | | |
| 3. 作 | 業 | コ | ス | ト | 7. 役 | | | 割 | | | | | | |
| 4. 色 | | | | 調 | 8. 量 | | | 感 | | | | | | |

743305 解答： 2 3 6 8 9

523207 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。(10点)

レジ前陳列は、顧客が買上商品の〔ア〕をする間に目に触れる確率が高いレジの前に商品を配置し、〔イ〕の誘発をねらいとしている。その多くは、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなど、〔ウ〕の販売方式を採用する店舗でみられる。レジ前陳列の対象となるのは、ガムや電池などの〔エ〕品や小型品といった〔オ〕とよばれる商品が多い。

- 【語群】
- | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|------|------|---|------|---|-------|---|
| 1. 目 | 的 | 買 | い | 5. 高 | | 額 | 9. 推 | 奨 | 販 | 売 |
| 2. プ | ラ | イ | バ | ー | ト | ・ | ブ | ラ | ン | ド |
| 3. つ | い | で | 買 | い | 6. 精 | 算 | 待 | ち | 10. セ | ル |
| 4. コ | ン | ビ | ニ | エ | ン | ス | ・ | ア | イ | テ |
| | | | | ム | 8. 袋 | | 詰 | め | | |

523207 解答： 6 3 10 7 4

763307 次の文章は、ディスプレイ・パターンについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15 点)

- ・ 商品を畳んで見せる陳列パターンを〔ア〕という。
- ・ キャッシャーの近くに小スペースを設けて、買物の最後に、「ついで買い」を促すディスプレイ・パターンを〔イ〕という。
- ・ いくつかの仕切り板でサイズ別などに間仕切りされた什器に衣料品などが陳列されているディスプレイ・パターンを〔ウ〕という。
- ・ 商品の形を整えずに、わざとバラバラにして投げ込んだようなディスプレイ・パターンのことを〔エ〕という。
- ・ 主に主通路の中央に小型の平台を使った特別な陳列スペースをつくり、特売商品などの購買を促すディスプレイ・パターンを〔オ〕という。

【語 群】

ア	1.ハンギング	2.フォールデッド	3.フェースアウト	4.スリーブアウト
イ	1.サンプル陳列	2.ボックス陳列	3.レジ前陳列	4.ゴンドラエンド
ウ	1.エンド陳列	2.前進立体陳列	3.ボックス陳列	4.カー 스트ライプ陳列
エ	1.コーディネート陳列	2.フック陳列	3.ジャンブル陳列	4.壁面陳列
オ	1.ゴンドラ陳列	2.アイランド陳列	3.ステージ陳列	4.カットケース陳列

763307 解答： 2 3 3 3 2

423208r 次のア～オは、器具による陳列パターンであるが、最も関係の深いものを右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10 点)

【語 群】

ア	平 台 陳 列	1. いくつかの箱を積み重ねたような仕切りをした陳列什器に、それぞれの分類基準にしたがって商品を陳列する方法である。
イ	ゴンドラ陳列	2. 見本品を陳列する方法である。
ウ	ハンガー陳列	3. 店内のどこにでも移動して配置できる。
エ	ショーケース陳列	4. 衣料の陳列で最も多く利用されている。
オ	ボックス陳列	5. 定番商品を主体に置き、前進立体陳列を行う。
		6. 投げ込み陳列とも呼ばれている。
		7. 顧客の要求に応じて店員がその商品を見せる形式である。

423208r 解答： 3 5 4 7 1

473208r 次のア～オに最も関係の深いものを、右側の語群から選んで、
答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

【語 群】

ア ギンドラ陳列
イ フック陳列
ウ ボックス陳列
エ 平 台 陳 列
オ ショーケース陳列

1. アンコを使って積み上げ、安さや量感を出す。
2. 床から天井までの壁面を活用する。
3. バーに直接、商品をかけて陳列する。
4. 商品の入ったダンボール箱を切り抜いて活用する。
5. 棚板で区切って商品を置き、補充と前出作業を徹底する。
6. いくつかの箱を積み重ねたように什器を仕切り、衣料品などをサイズ別などに分類・陳列する。
7. 対面販売方式を採用している売場で、時計や宝飾などを什器に入れて展示する。

473208r 解答： 5 3 6 1 7

683308 次のア～オは、ディスプレイ・パターンの用語である。最も関係の深い文章を
右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

ア ハンガー陳列
イ フック陳列
ウ エンド陳列
エ サンプル陳列
オ カットケース陳列

1. 鮮度を重視する食品や販売効率の高い日用雑貨などを盛り上がった感じになるように、顧客側から一つひとつ積み上げていき、立体感を出すようにディスプレイする。
2. 商品の入っている段ボールを一部だけ開梱して、そのまま積み上げ、ボリューム感を出しながら量的販売する方法である。
3. スーツなどのディスプレイに多く利用されており、商品が型崩れしにくく、手に取りやすいディスプレイ方法である。
4. 歯ブラシやボールペンなど、小物のディスプレイによく利用されているが、大量陳列できない欠点がある。
5. 売場には見てもらうための商品を置き、在庫は、別の場所に保管して販売する。
6. 裸陳列とも言われ、ショーケースの中のレジカウンターの後方棚に商品をしまわないで、顧客が自由に触れられるようにディスプレイする。
7. ギンドラ什器の両端部分を使って、主に季節商品や特売商品などをディスプレイする方法で、定番商品のコーナーへ顧客を誘引するねらいがある。

683308 解答： 3 4 7 5 2

653304 次のア～オは、陳列パターンの名称である。最も関係の深い文章を、
右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|-----------|-----------------------------|
| ア | ゴンドラ陳列 | 1. 商品を常に販売用什器の中にディスプレイしておき、 |
| イ | カットケース陳列 | 顧客の要求に応じて、その商品を取り出してみせる陳列 |
| ウ | コーディネート陳列 | 方法。 |
| エ | サンプル陳列 | 2. 商品の形を整えず、わざとバラバラにして投げ込んだ |
| オ | ショーケース陳列 | ようにして衝動買いを誘う陳列方法。 |
| | | 3. 売場には見てもらうための商品を置き、在庫は、別の |
| | | 場所に保管して販売する陳列方法。 |
| | | 4. 主に、最寄品を中心とした定番商品を対象として、多 |
| | | 数の似通ったアイテムを1か所に分類・整理してディス |
| | | プレイし、継続的に供給するための陳列方法。 |
| | | 5. パッケージ化された商品をバーにかけてディスプレイ |
| | | する陳列方法。 |
| | | 6. 商品の入っている段ボール箱を加工し、それらを重ね |
| | | て積み上げることによって安さを主張し、量的販売する |
| | | 陳列方法。 |
| | | 7. あるシーン(場面)合致した複数の商品を組合せて、 |
| | | 全体を一つにまとめる陳列方法。 |

653304 解答： 4 6 7 3 1

693304 次のア～オは、販売方法の特徴によるディスプレイについて述べている。
最も関係の深いものを、右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にその
番号をマークしなさい。(10点)

【語 群】

- | | | |
|---|----------------------------|----------------|
| ア | コンビニエンス・アイテムをディスプレイし、ついで買い | 1. カット ケース 陳列 |
| | を促す。 | 2. ゴ ン ド ラ陳列 |
| イ | カゴやバケツに商品を投げ込み、安さを訴える。 | 3. ジ ャ ン ブ ル陳列 |
| ウ | 定番商品の数量管理が容易で、フェイスもそろえやすい。 | 4. フ ッ ク 陳 列 |
| エ | アクセサリーやフットライトなどの装飾品を活用し、ファ | 5. ショーウインド陳列 |
| | ッション性を演出する。 | 6. レ ジ 前 陳 列 |
| オ | 商品を掛けるバーのついた什器を活用する。 | 7. サ ン プ ル 陳 列 |

693304 解答： 6 3 2 5 4

663306 次のア～オは、ディスプレイ・パターンの用語である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|------------|--|
| ア | ボックス陳列 | 1. 顧客は自由に商品に触れることができ、販売員は商品を説明 |
| イ | オープン陳列 | する手間が省けるという相互のメリットがある。 |
| ウ | アイランド陳列 | 2. 入口付近に飾り窓として設置するのが一般的であり、店舗の |
| エ | 壁面陳列 | 前を通る多くの消費者に流行のスタイルなどを訴求する。 |
| オ | ショーウィンドウ陳列 | 3. キャッシャーの近くに小スペースを設けて、買物の最後にもう1品、「ついで買い」させる。 |
| | | 4. いくつかの仕切板で間仕切りされた什器で、衣料品などは型崩れしにくいというメリットがある半面、ひと目で商品の全体をみることができないというデメリットがある。 |
| | | 5. 加工食品や日用雑貨などの陳列面が盛り上がった感じになるように、定番 Gondola の商品のフェイスをそろえて並べ、全体的に立体感を醸し出す。 |
| | | 6. 床から天井付近まで、自由な立体的なディスプレイ空間を演出できる。 |
| | | 7. 一般的に、主通路の中央に小型の平台などを使った特別な陳列スペースをつくり、特売商品などを衝動買いさせる。 |

663306 解答： 4 1 7 6 2

673306 次のア～オは、ディスプレイ・パターンの名称である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|-----------|---|
| ア | 前進立体陳列 | 1. 商品の形を整えずに、わざとバラバラにして投げ |
| イ | コーディネート陳列 | 込んだようなディスプレイであり、大量陳列と併行 |
| ウ | レジ前陳列 | して行うこともある。 |
| エ | 島陳列 | 2. 買物の最後に通過する場所に設置され、ちょっと |
| オ | ジャンブル陳列 | 便利に買えるような小型品や低額品などが陳列の対象商品となる。 |
| | | 3. 定番商品の陳列に圧迫感を演出し、Gondola の商品を選びやすく、取りやすくすることを目的として、鮮度を重視する食品や販売効率の高い日用雑貨などの商品分野において多く活用されている。 |
| | | 4. 床から天井まで自由なディスプレイ、装飾、収納が可能となり、圧迫感が出せるが、上方の商品を手にとって確かめることができない。 |
| | | 5. 1人でも多くの消費者を店内に誘い込むための演出技術と誘導性を心がける。 |
| | | 6. 顧客がある商品を使うときに、併せて使用すると便利な複数の商品を一緒に組み合わせでディスプレイする方法で、用途の調和をねらいとする。 |
| | | 7. 平台やワゴンなどを活用するが、広い通路に限定して数多くつくらないことなどに留意する。 |

673306 解答： 3 6 2 7 1

633306 次のア～オは、ディスプレイのパターンに関する事項である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | |
|--------------|----------------------------|
| ア ジャンブル陳列 | 1. 商品の入っているダンボール箱を一部切り込み、 |
| イ コーディネート陳列 | 商品を入れたままで箱ごと積み上げる方法 |
| ウ 島(アイランド)陳列 | 2. 立体的なディスプレイによって注目を集めること |
| エ 壁面陳列 | ができる反面、天井近くの商品は顧客が手に取って |
| オ ショーウィンドー陳列 | 確かめることが難しい方法 |
| | 3. 衣料品のディスプレイに最も多く利用され、洋服 |
| | などが型くずれしない利点がある方法 |
| | 4. ある生活シーン(テーマ)に合致した複数の異なる |
| | 商品を組み合わせて提案することによって、同時 |
| | 購買を促進する方法 |
| | 5. 商品をカゴやバケツなどの容器にわざとバラバラ |
| | に投げ込む方法 |
| | 6. 店舗の飾り窓の役割を果たし、顧客を店内に誘い |
| | 込む機能を担っている方法 |
| | 7. 主通路の中央に小ぶりの平台などの什器を使って |
| | 商品を積み上げ、特売などを行い、衝動買いを誘う |
| | 方法 |

633306 解答： 5 4 7 2 6

583307 次のア～オは、ディスプレイの種類について述べたものである。

最も関係の深い文章を、右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

- | | |
|------------|-------------------------------|
| ア ステージ陳列 | 1. 主に文房具や家庭用品などに使われており、パッケージ化 |
| イ ハンガー陳列 | された商品をバーにかけてディスプレイする。 |
| ウ フック陳列 | 2. 商品の形を整えずに、わざとバラバラに投げ込んだように |
| エ ボックス陳列 | ディスプレイする。 |
| オ カットケース陳列 | 3. 商品をショーケースの中やカウンターの後ろにしまわない |
| | で顧客が自由に触れられるようにディスプレイする。 |
| | 4. 店内にクロースアップ・ポイントをつくることがねらいで |
| | あり、ショーウィンドー的な役割を果たす。 |
| | 5. いくつかの箱を積み重ねたような仕切りをした什器に、 |
| | それぞれの分類基準に従って商品をディスプレイする。 |
| | 6. 衣料品のディスプレイに最も多く利用され、型崩れ |
| | しにくいメリットがある。 |
| | 7. 商品の入っているダンボール箱をそのまま利用してディス |
| | プレイする。 |

583307 解答： 4 6 1 5 7

643306 次のア～オは、ディスプレイ・パターンの用語である。最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10 点)

ア ハンガー陳列
イ フック陳列
ウ エンド陳列
エ ステージ陳列
オ カットケース陳列

1. 鮮度を重視する食品や販売効率の高い日用雑貨などを盛り上がった感じになるように、顧客側から一つひとつ積み上げていき、立体感を出すようにディスプレイする。
2. 商品の入っている段ボール箱を一部だけ開梱して利用し、そのまま積み上げ、ボリューム感を出すことによって、安さを強調する。
3. カジュアル衣料品などのディスプレイに多く利用されており、手に取りやすく、型くずれしにくいといった利点があるが、いくつもの商品を束ねてつるすため、商品のフェイスが見えにくいという欠点がある。
4. 歯ブラシやボールペンなど、小物のディスプレイによく利用されているが、引っ掛け方式なので、大量陳列ができない欠点がある。
5. 店内におけるクローズアップポイントをつくることがねらいであり、流行商品などをマネキンに着せて、季節の木や花々などを添えてディスプレイする。
6. 裸陳列ともいわれ、ショーケースの中やレジカウンターの後方棚に商品をしまわないで、顧客が自由に触れられるようにディスプレイする。
7. ゴンドラ什器の両端部分を使って、主に季節商品や特売商品などをディスプレイする方法で、定番商品のコーナーへ顧客を誘引するねらいがある。

643306 解答： 3 4 7 5 2

463208r 次のア～オは、陳列について述べたものであるが、最も関係の深いものを、右側の語群から選んで、答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10 点)

【語 群】

ア 島 陳 列
イ ショーウインド陳列
ウ エ ン ド 陳 列
エ 壁 面 陳 列
オ レ ジ 前 陳 列

1. 買物の最後通過する時に、ついで買いを誘発する役割。
2. 店内通路の中央に小さな平台などの売場をつくり、注目させる役割。
3. 見本品を活用し、関心を集めさせる役割。
4. 通行客の注意をひき、店内へ吸引する役割。
5. ゴンドラ内へと顧客を誘引する役割。
6. 床から天井までにわたり、立体的な陳列で豊富感を表現する役割。
7. 複数の異なる商品を組み合わせて、全体を調和させる役割。

463208 解答： 2 4 5 6 1

593305 次のア～オは、「販売方法の特徴によるディスプレイ」に関する事項である。
最も関係の深い文章を、右側から選んで、答案用紙の所定欄にその番号を
マークしなさい。(10点)

- | | | |
|---|------------|-------------------------------|
| ア | コーディネート陳列 | 1. 商品のフェイスをそろえて盛り上がった感じにつくり、 |
| イ | オープン陳列 | 迫力感を出す方法である。 |
| ウ | 島(アイランド)陳列 | 2. 主通路の中央に平台などを使って特別な陳列スペース |
| エ | 壁面陳列 | をつくり、特売商品などを衝動買いさせる方法である。 |
| オ | ショーウィンド陳列 | 3. あるテーマにもとづき複数の異なる商品を組み合わせて、 |
| | | 全体をまとめる方法である。 |
| | | 4. 入口付近に設置するのが一般的であり、店舗の前を通る |
| | | 多くの消費者に流行のスタイルなどを訴求する方法である。 |
| | | 5. 投げ込み陳列とも呼ばれ、主にバケツやカゴなどの什器 |
| | | を使った方法である。 |
| | | 6. 裸陳列とも呼ばれる方法であり、顧客は商品に自由に |
| | | 触れることができ、販売員にとっては商品を説明する手間 |
| | | が省ける。 |
| | | 7. 床から天井まで自由な立体的ディスプレイができる。 |

593305 解答： 3 6 2 7 4

513208 次のア～オに最も関係の深いものを、右側の語群から選んで、
答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

【語 群】

- | | | |
|---|-----------|-----------------------------|
| ア | ジャンブル陳列 | 1. 商品の入ったダンボール箱を切り込んで活用する。 |
| イ | 前進立体陳列 | 2. いくつかの箱を積み重ねたような仕切りのある |
| ウ | カットケース陳列 | 什器を活用する。 |
| エ | ボックス陳列 | 3. 主通路の中央部に設置する。 |
| オ | ショーウィンド陳列 | 4. 商品の先入れ・先出し法によって、常に前出し補充 |
| | | を行う。 |
| | | 5. 「店の飾り窓」ともいわれ、通行人に訴求する。 |
| | | 6. 代金支払いカウンターの周辺に設置する。 |
| | | 7. 「投げ込み陳列」ともいわれ、カゴなどを活用する。 |

513208 解答： 7 4 1 2 5

523208 次のア～オに最も関係の深いものを、右側の語群から選んで、
答案用紙の所定欄にその番号をマークしなさい。(10点)

【語 群】

- | | | |
|---|-----------|-----------------------------|
| ア | ジャンブル陳列 | 1. 床から天井付近までの広範囲な壁面陳列の立体的訴求 |
| イ | サンプル陳列 | 2. 店の飾り窓的演出による通行客へのPR |
| ウ | ショーウィンド陳列 | 3. ダンボール箱のカットによる大量積上訴求 |
| エ | コーディネート陳列 | 4. カゴなどへの投げ込みによる安さ、親近感の訴求 |
| オ | ステージ陳列 | 5. 壁面に沿ったり島陳列の形で舞台を設置して季節商品 |
| | | などのテーマを中心に演出 |
| | | 6. 複数の異なる商品を組み合わせて全体の調和を訴求 |
| | | 7. 見本品の陳列による使用価値の訴求 |

523208 解答： 4 7 2 6 5

703304 次のア～オは、ディスプレイの基本的パターン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。(12.5点)

- ア 陳列器具の形状によるディスプレイの基本的パターンには、平台陳列、ボックス陳列、ショーウィンドウ陳列などがある。
- イ 販売方法の特徴によるディスプレイの基本的パターンには、ジャンブル陳列、ハンガー陳列、サンプル陳列などがある。
- ウ アイランド陳列は、店内主通路の中央に平台やカゴなどの什器を使って小さな陳列部分をつくり、回遊する顧客の注目を引きつけることをねらいとしている。
- エ エンド陳列は、ショーウィンドウ陳列を変形させたものであり、店内に顧客を誘引させることをねらいとしている。
- オ ディスプレイの際、商品に立体感やボリューム感を出すために使われる発泡スチロールなどの資材のことを「アンコ」という。

703304 解答： 2 2 1 2 1

763305 次のア～オは、ディスプレイの方法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。(15点)

- ア 平台陳列で商品を見やすくするには、手前に大型商品をディスプレイし、奥に小型商品をディスプレイする。
- イ ショーケース陳列は、商品に触れやすくするためのディスプレイ方法である。
- ウ 商品を選びやすくするには、用途別や機能別などに商品をグループ化してディスプレイする。
- エ 特売商品や季節商品は、迫力が出るように、ボリューム感を重視してディスプレイする。
- オ 商品の魅力の引き出し方に一つとして、主力商品を引き立てるように、関連する周辺商品を組み合わせるディスプレイする方法がある。

763305 解答： 2 2 1 1 1

793304 次のア～オは、ディスプレイの基本的パターン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。(15点)

- ア 平台陳列は、顧客の目線よりも下に商品がディスプレイされるため、見やすく触れやすいといったメリットがある。
- イ ゴンドラ陳列は、商品のフェイスをそろえて、見やすさを演出できるといったメリットがある。
- ウ ボックス陳列は、商品を色やサイズ別に分類してディスプレイしやすいといったメリットがある。
- エ エンド陳列は、ゴンドラ陳列の両端における陳列パターンであり、対面販売方式の売場で多用される。
- オ セルフサービス販売方式の売場において、アイランド陳列は高級なイメージを訴求しやすいといったメリットがある一方、通路を狭めて顧客の回遊性を妨げるといったデメリットがある。

793304 解答： 1 1 1 2 2

853305 次のア～オは、陳列器具の形状によるディスプレイの基本的パターン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。(15点)

- ア 平台陳列のメリットには、ゴンドラや背の高い什器での陳列と比べて売場の床スペースを削減できるという点がある。
- イ ゴンドラ陳列のメリットには、商品の補充や前出し作業を省いても陳列の乱れが目立ちにくいという点がある。
- ウ ボックス陳列のメリットには、ハンガー陳列と比較して商品整理の作業効率がよくなるという点がある。
- エ ショーケース陳列のメリットには、商品が汚れにくく、高級イメージを演出しやすいという点がある。
- オ ショーケース陳列のデメリットには、店内の通路幅が狭い店では、最下位の商品が見えにくいという点がある。

853305 解答： 2 2 2 1 1

623303 次のア～オは、ディスプレイのパターンと特徴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。(10点)

- ア 平台陳列は、商品を山積みすることができるので、大量販売に適している。
- イ フック陳列は、主に文具や小物の日用雑貨用品などの売場で活用されている。
- ウ ボックス陳列は、主に時計や宝飾品などの貴金属品の売場で活用されている。
- エ エンド陳列は、年間を通して販売する商品の定番コーナーに適している。
- オ ジャンブル陳列は、顧客にライフスタイルを提案するねらいがあるので、ディスプレイに時間がかかる。

623303 解答： 1 1 2 2 2

503209 次の事項のうち、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。(10点)

- ア フック陳列のメリットは、大量陳列できることである。
- イ ゴンドラ陳列は、商品の前出しと補充の必要がない。
- ウ ハンガー陳列は、型くずれしにくい。
- エ 平台陳列は、ほとんどが高額商品を対象としている。
- オ ボックス陳列のデメリットは、商品全体のデザインが見えにくいことである。

503209 解答： 2 2 1 2 1

873306 次のア～オは、ディスプレイパターンとそのメリット・デメリット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。(10点)

- ア ハンガー陳列は、商品が型崩れしにくく、効率的に陳列作業ができるといったメリットがある一方、スリーブアウトの場合、商品のフェイスが見にくいなどのデメリットがある。
- イ フック陳列は、安いイメージが出せ、大量販売ができるといったメリットがある一方、顧客の通路を狭めるなどのデメリットがある。
- ウ カットケース陳列は、複数の異なる商品を組み合わせることで売場の変化を演出でき、商品のイメージアップになるといったメリットがある一方、陳列作業に通常以上の手間や技術を要するなどのデメリットがある。
- エ ジャンブル陳列は、陳列作業にあまり手間がかからず、安さのイメージが出せるといったメリットがある一方、商品が押されて傷みやすいなどのデメリットがある。
- オ サンプル陳列は、陳列スペースを広くとらずに多くの種類の商品が比較できるように陳列できるといったメリットがある一方、量感を出しにくいなどのデメリットがある。

873306 解答： 1 2 2 1 1

803306 次のア～オは、ディスプレイの基本的パターン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。(15点)

- ア ハンガー陳列は、商品を畳んでディスプレイする必要がないので小売店では陳列作業が効率的にでき、顧客にとっては商品に触れやすいといったメリットがある。
- イ フック陳列は、ジャケットやスーツ、コートなどの商品に適したディスプレイ・パターンである。
- ウ ショーケース陳列は、対面販売方式よりもセルフサービス販売方式に適したディスプレイ・パターンである。
- エ ステージ陳列は、店内におけるクローズアップ・ポイントをつくることが主なねらいであり、ショーウィンドウ的な役割を果たす。
- オ カットケース陳列は、主として宝飾品などの高級品に適したディスプレイ・パターンである。

803306 解答： 1 2 2 1 2

713301 次のア～オは、各ディスプレイ・パターンのメリット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。(12.5点)

- ア ゴンドラ陳列は、多くの定番商品をわかりやすく分類してディスプレイできるなどのメリットがある。
- イ エンド陳列は、価格の安さを訴求できることや季節商品の提案ができることなどのメリットがある。
- ウ フック陳列は、文具や歯ブラシなどのディスプレイによく使われており、大量陳列しやすいというメリットがある。
- エ ボックス陳列は、衣料品のディスプレイによく使われており、取りやすく戻しやすいので、顧客が手に取ってみる機会が増えるというメリットがある。
- オ ショーケース陳列は、多様な商品のディスプレイに使われており、顧客が商品に触れやすいというメリットがある。

713301 解答： 1 1 2 2 2

823304 次のア～オは、ディスプレイのパターン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。(10点)

ア 前進立体陳列は、見やすい、触れやすい、などのメリットがある。

イ ジャンブル陳列は、ディスプレイにそれほど手間がかからず、高級なイメージを出せるというメリットがある。

ウ オープン陳列は、顧客が商品に自由に触れることができる、商品のメンテナンスの手間がかからない、というメリットがある。

エ レジ前陳列は、ついで買いを誘発させるというメリットがある。

オ 壁面陳列は、床から天井まで自由なディスプレイが可能であり、迫力や豊富感を出せて、天井近くの商品も手に取ってもらえるなどのメリットがある。

823304 解答： 1 2 2 1 2

643305 次のア～オは、ディスプレイの特徴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。(10点)

ア ジャンブル陳列は、投げ込み陳列とも呼ばれ、商品の形を整えずにわざとバラバラにして投げ込んだディスプレイである。

イ レジ前陳列には、コモディティ、コンビニエンス、コンパクトなどの要素を持つ商品が適している。

ウ 定番商品の Gondola 配列においては、商品の分類基準を明確にすること、商品補充を怠らないことなどに留意して実施する。

エ サンプル陳列は、主通路にいくつかの小さなかごなどを置き、その中に季節の小物を入れて衝動買いさせる方法である。

オ ボックス陳列は、主に Yシャツやセーターなどの衣料品のディスプレイに使われている。

643305 解答： 1 1 1 2 1

733306 次のア～オは、販売方法の特徴によるディスプレイの基本的パターン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。(12.5点)

ア ジャンブル陳列は、前進立体陳列を行うのに適している。

イ コーディネート陳列は、たとえば色やデザインなどが統一された異なる商品を効果的に組み合わせて提示することである。

ウ 島（アイランド）陳列は、狭い通路で実施するのに適している。

エ サンプル陳列は、商品の量感を演出するのに適している。

オ レジ前陳列は、顧客のついで買いや衝動買いを促進するのに適している。

733306 解答： 2 1 2 2 1

743303 次の文章は、販売方法の特徴によるディスプレイ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。(15点)

- ア ジャンブル陳列とは、商品の形を整えずに、わざとバラバラにしてカゴなどに投げ込んだディスプレイ方法である。
- イ コーディネート陳列とは、あるシーンに適合する複数の異なる商品を組み合わせて、全体を調和させるディスプレイ方法である。
- ウ 前進立体陳列とは、商品のフェイス（顔の部分）を顧客側へきちんとそろえて盛り上がった感じにつくり、商品の迫力感を演出するディスプレイ方法である。
- エ 先入れ先出し陳列とは、直近に仕入れた日付の新しい商品を、売場に陳列してある商品よりも前に補充するときのディスプレイ方法である。
- オ レジ前陳列とは、エンド陳列を小さく変形させたようなディスプレイ方法であり、買物の最後に、ついで買いや衝動買いを促すことをねらいとしている。

743303 解答： 1 1 1 2 1

543208 次の事項のうち、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。(10点)

- ア ジャンブル陳列は、ゴンドラ陳列よりも商品の数量管理がしやすい。
- イ ハンガー陳列は、フック陳列よりも商品のフェイス（顔）が見やすい。
- ウ 島（アイランド）陳列は、主通路やプロモーション・スペースで展開される。
- エ エンド陳列は、買物の最後にもう1品買ってもらうための場所という意味で、レジ周りに展開される。
- オ ステージ陳列は、店内におけるクローズアップ・ポイントをつくることをねらいとしている。

543208 解答： 2 2 1 2 1

833301 次のア～オは、補充（リセット）作業の原則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。(15点)

- ア 商品が売れて、ゴンドラや平台などのディスプレイ什器に並べた商品の数量が少なくなったときには、バックヤードなどから商品を選び出して補充するが、これをスーパーマーケット業界などでは「品出し」という。
- イ 先入れ先出し陳列とは、日付（製造年月日など）の新しい商品を棚の前面の取りやすい位置に引き出し、先に仕入れた日付の古い商品を棚の奥にディスプレイすることである。
- ウ 前進立体陳列とは、商品をディスプレイする際に、量感が出るように商品を顧客の手前（通路側）に引き出し、顧客が商品を取りやすくする陳列手法である。
- エ 陳列棚の最上段や高さに余裕のある棚では、同一商品を積み上げて立体的にディスプレイすると量感を出すことができる。
- オ ジャンブル陳列では、棚の先端（転び止め）に商品の前面を合わせて、棚の奥よりも手前に量感を持たせるように商品を細かく積み上げる。

833301 解答： 1 2 1 1 2

813303 次のア～オは、セルフサービス販売方式の小売店舗における陳列手法や作業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。(15点)

- ア 先入れ先出し陳列とは、先に仕入れた商品を陳列棚の奥に、後から仕入れた商品は手前にディスプレイする手法である。
- イ 前進立体陳列を的確に実施することによって、少量の在庫でも量感が出せ、顧客が商品を見やすく、手に取りやすい状態をつくりだせる。
- ウ 前出し作業は、売れ行きの悪い商品の売場を中心に、乱れたディスプレイを整えて購買を促進するための作業である。
- エ ジャンブル陳列は、投げ込み陳列とも呼ばれ、商品のディスプレイを整えずにバラバラにして投げ込んだような陳列手法である。
- オ エンド陳列は、 Gondolaの端の部分に特売用商品や季節商品などを大量に積み上げたり、テーマを設定して訴求するディスプレイ手法である。

813303 解答： 2 1 2 1 1

613306 次のア～オは、ディスプレイの基本的パターン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。(10点)

- ア Gondolaエンドは、定番商品がディスプレイされている中通路のGondolaへと、顧客を誘引させるための商品をディスプレイする機能を持っている。
- イ 前進立体陳列は、商品のフェイスをきちんとそろえて、盛り上がった感じの売場をつくるディスプレイ方法である。
- ウ ボックス陳列は、複数の異なる品種をあるシーンに合わせて組み合わせ、全体を調和させる方法である。
- エ レジ前陳列は、見本品をディスプレイしておき、使ったときの様子を示したり、商品ロスを防いだりする方法である。
- オ ジャンブル陳列は、商品の入っているダンボール箱の上部を切り取って、商品を入れたままダンボールを積み上げるディスプレイ方法である。

613306 解答： 1 1 2 2 2

3 ファッション衣料業界のディスプレイ技術

843307 次の文章は、ファッション衣料品のディスプレイについて述べている。

文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から最も

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。(15 点)

・三角構成は、1つのテーマにもとづいて、いくつかの〔ア〕を立体的三角形にディスプレイすることにより、売場に安定感を生み出すディスプレイである。

・リピート構成は、同一品目内の色違いやサイズの違い、あるいは同一カラー内のデザインや価格の違い、といった〔イ〕を同じ陳列展開の繰り返しで演出するディスプレイである。

・〔ウ〕は、ディスプレイスペースの中心位置に対して左右対称に商品を配置することで、〔エ〕雰囲気演出するディスプレイである。

・ウに対して〔オ〕は、ディスプレイスペースの中心位置に対して左右非対称に商品を配置するディスプレイである。

【語 群】

ア	1.アクセントカラー	2.テーマカラー	3.関 連 商 品	4.ブ ロ ッ プ
イ	1.アクセントカラー	2.テーマカラー	3.バリエーション	4.セパレーション
ウ	1.シンメトリー構成	2.アシンメトリー構成	3.拡 散 構 成	4.集 中 構 成
エ	1.落 ち 着 いた	2.躍 動 的 な	3.先 鋭 的 な	4.斬 新 な
オ	1.シンメトリー構成	2.アシンメトリー構成	3.拡 散 構 成	4.集 中 構 成

843307 解答： 3 3 1 1 2

803307 次のア～オは、ファッション衣料品のディスプレイ技術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。(15 点)

ア 三角構成は、形や大きさが異なる複数の商品を空間コーディネートする場合に適している。

イ リピート構成は、同じ陳列展開を繰り返して見せるディスプレイパターンである。

ウ シンメトリー構成は、躍動感や斬新な感じを演出するのに適している。

エ カラーコーディネートする際、色づかいが派手目な商品に、赤いスカーフを巻くといったアクセントカラーを使うと、メリハリ感を演出できる。

オ 隣接してディスプレイする商品同士の色づかいに明確な違いがみられないようなとき、その商品同士を分離させてメリハリをつけることをグラデーションという。

803307 解答： 1 1 2 2 2

783303 次のア～オは、ファッション衣料品の空間コーディネート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。(15点)

- ア 三角構成は、形や大きさが同じ商品をコーディネートする場合などに適している。
- イ リピート構成とは、同一品目内の色違い、サイズ違いのバリエーションなど、同じ陳列展開を繰り返して見せる方法のことである。
- ウ アンシンメトリー構成とは、左右対称にディスプレイする構成パターンである。
- エ 拡散構成とは、陳列スペースから商品がはみ出すように配置したディスプレイである。
- オ 集中構成でディスプレイする場合は、スポットライトなどを利用すると訴求効果がアップする。

783303 解答： 2 1 2 1 1

743301 次のア～オは、ファッション衣料品業界で活用されている代表的なディスプレイ技術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。(15点)

- ア 空間コーディネートの基本である三角構成とは、ディスプレイ・スペースの全体を対象として、平面的三角形を意図した枠（ゾーン）内に、さまざまな商品に関連的にまとめるディスプレイ方法である。
- イ 空間コーディネートの基本である拡散構成とは、企画したウインド（陳列フレーム）内に商品を押し込めるように配置したディスプレイ方法である。
- ウ カラーコーディネートの基本である売場演出のポイントには、遠くから目立つこと、テーマカラーで統一すること、色調を統一することなどがある。
- エ カラーコーディネート関連用語のうち、アクセントカラーとは、たとえば、さまざまな商品の中で、少量の商品に特別の配色を施すことによって、売場やディスプレイの全体を引き立てるものを指す。
- オ カラーコーディネート関連用語のうち、セパレーションとは、商品どうしを分離させないように、規則正しく色を変えていくことを意味する。

743301 解答： 2 2 1 1 2

793306 次の文章は、ビジュアルマーチャンダイジングについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

ビジュアルマーチャンダイジングとは、売場において〔ア〕などを中心に、商品をどのように主張するかという視覚効果や、どのようにかってもらおうかという〔イ〕を、総合的に具現化する視覚面での〔ウ〕を意味する。

つまり、ビジュアルマーチャンダイジングは、ディスプレイという言葉よりも広範囲な意味をもっており、店舗施設全体を演出する〔エ〕をはじめとして、フロアレイアウト設計、〔オ〕、什器特性、並びに店頭で顧客の購買意志決定を促すPOP広告などを包含したトータルな演出手法である。

【語 群】

- | | | | | |
|---|-----------|-------------|--------------|-------------|
| ア | 1.主 力 商 品 | 2.コモディティ商品 | 3.ジャンブル陳列 | 4.前進立体陳列 |
| イ | 1.プライスライン | 2.プライスゾーン | 3.ハロー効果 | 4.提案方法 |
| ウ | 1.価格政策 | 2.施設計画 | 3.品ぞろえ政策 | 4.販売計画 |
| エ | 1.ストアデザイン | 2.ストアロイヤルティ | 3.ストアコンパリゾン | 4.ストアブランド商品 |
| オ | 1.在庫計画 | 2.照明計画 | 3.ワークスジェーリング | 4.F S P |

793306 解答： 1 4 3 1 2

823305 次の文章は、カラーコーディネートとディスプレイ・パターンについて述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10点)

売場における重点商品の視覚面での品ぞろえ政策を〔ア〕という。また、隣接する商品同士の色に明確な違いが見られないようなとき、商品同士を分離させてメリハリを出す方法として〔イ〕がある。

商品をハンガーに掛けてみせるディスプレイ・パターンを〔ウ〕というのに対し、商品を畳んでみせるディスプレイ・パターンを〔エ〕という。また、ウの陳列のうち、商品のサイドを見せるディスプレイ・パターンを〔オ〕という。

【語 群】

- | | | | | |
|---|-------------|--------------|----------------|-------------------|
| ア | 1.シンメトリー構成 | 2.アンシンメトリー構成 | 3.ワンストップショッピング | 4.ビジュアルマーチャンダイジング |
| イ | 1.アクセントカラー | 2.セパレーション | 3.グラデーション | 4.フェースアウト |
| ウ | 1.ウォーターフォール | 2.フォールデッド | 3.セルフサッキング | 4.ボックス陳列 |
| エ | 1.カットケース陳列 | 2.デッドストック | 3.フォールデッド | 4.ウォーターフォール |
| オ | 1.フェースアウト | 2.スリーブアウト | 3.ジャンブル陳列 | 4.パイルアップ |

823305 解答： 4 2 1 3 2

793305 次のア～オは、ファッション衣料品のディスプレイ・パターン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。(15点)

- ア ウォーターフォールとは、商品を畳んで見せるディスプレイ・パターンである。
イ フォールドドとは、商品をハンガーに掛けて見せるディスプレイ・パターンである。
ウ フォールドドには、商品の正面を見せるフェースアウトと、商品の袖（側面）を見せるスリーブアウトとがある。
エ フェースアウトは、ベーシックなデザインの商品よりも、特徴的なデザインの商品をディスプレイするのに適している。
オ スリーブアウトは、特徴的なデザインの商品よりも、ベーシックなデザインの商品をディスプレイするのに適している。

793305 解答： 2 2 2 1 1

753303 次の文章は、ファッション衣料業界におけるディスプレイ関連の用語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。(15点)

- ア ハンギングとは、セーターやブラウスなどをハンガーに掛けて見せるディスプレイ・パターンである。
イ フォールドドとは、商品を天井から吊り下げて見せるディスプレイ・パターンである。
ウ フォースアウトとは、ハンギングのディスプレイのうち、商品の正面を見せるディスプレイ・パターンである。
エ スリーブアウトとは、ハンギングのディスプレイのうち、商品の袖（サイド）を見せるディスプレイ・パターンである。
オ スカルプチュアマネキンとは、頭・手・肩などの体の一部をデフォルメ（誇張）したマネキンのことである。

753303 解答： 1 2 1 1 2

743308 次の文章は、ファッション衣料品業界における什器備品関連の用語について述べている。文中のア～オの部分に、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。(10点)

- ① プロップとは、映画や舞台における〔ア〕を意味する。小売業の売場では、ステージや〔イ〕などでディスプレイするときの演出用のアを指す。
② 〔ウ〕とは、人体を現実的に再現したマネキンのことである。ヘアやメイクを自由自在にオーダーできるため、店独自のマネキンもつくれる。
③ ライザーとは、陳列補助器具のことである。卓上トルソーや帽子の〔エ〕などが代表的なライザーである。
④ 〔オ〕とは、ヘアと肌が1色などのように、マネキンの頭部を彫刻的に制作したマネキンのことである。

- | | | | |
|-------|---------------|----------------|-------------|
| 【語 群】 | 1. ス タ ン ド | 5. 映 写 機 | 9. フ ッ ク |
| | 2. ショーウインド | 6. 小 道 具 | 10. ゴ ン ド ラ |
| | 3. アブストラクマネキン | 7. ハ ン ギ ン グ | |
| | 4. リアルマネキン | 8. スカルプチュアマネキン | |

743308 解答： 6 2 4 1 8

823306 次の文章は、ファッション衣料品における什器備品について述べている。

文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(10点)

マネキンのうち、頭、手、肩などの体の一部をデフォルメ（変形・歪曲）したマネキンや、顔のつくりが抽象的な個性の強いマネキンなどを〔ア〕という。これに対し、頭がない、ヘアと肌が1色などのように、マネキンの頭部を彫刻的に制作したマネキンを〔イ〕という。また、布張りや合成樹脂などでつくられた上半身のボディを〔ウ〕という。

映画や舞台における小道具を意味する〔エ〕は、小売業の売場では、ステージやショーウインドウなどのディスプレイで使用する演出小道具を指す。また、レリーフ型ボディ、帽子のスタンドなどの陳列補助器具は総称して〔オ〕と呼ぶ。

【語 群】

- | | | | |
|-------------|---------------|---------------|-----------|
| ア 1.リアルマネキン | 2.アブストラクトマネキン | 3.スカルプチュアマネキン | 4.ハウスマヌカン |
| イ 1.リアルマネキン | 2.アブストラクトマネキン | 3.スカルプチュアマネキン | 4.ハウスマヌカン |
| ウ 1.トルソー | 2.ライザー | 3.カットケース | 4.ポリッシャー |
| エ 1.トルソー | 2.ゴンドラ | 3.プロップ | 4.アンコ |
| オ 1.セパレーション | 2.フェイス | 3.トルソー | 4.ライザー |

823306 解答： 2 3 1 3 4

723305 次のア～オは、ファッション衣料業界で使われている什器備品関連の用語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。(12.5点)

ア プロップとは、映画や舞台における小道具を意味し、小売店ではステージやショーウインドなどのディスプレイで使用する演出用小道具を指す。

イ アブストラクトマネキンとは、人体を現実的に再現したマネキンを指す。

ウ スカルプチュアマネキンとは、頭、手、肩などの体の一部を誇張したマネキンや、顔のつくりが抽象的な個性の強いマネキンを指す。

エ トルソーとは、布張りや合成樹脂などでつくられた上半身のボディを指す。

オ ライザーとは、帽子のスタンドなど、陳列補助器具を指す。

723305 解答： 1 2 2 1 1

773302 次のア～オは、ファッション衣料業界におけるディスプレイ関連の用語である。

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。(15点)

ア スカルプチュアマネキンとは、人体を現実的に再現したマネキンのことであり、ヘアやメイクを自由自在にオーダーできる。

イ トルソーとは、布張りや合成樹脂などでつくられた上半身のボディであり、たとえばメンズジャケットなどのディスプレイに使われている。

ウ アブストラクトマネキンとは、頭、手、肩などの体の一部を誇張したマネキンや、顔のつくりが抽象的な個性の強いマネキンを指す。

エ ライザーとは、陳列補助器具を指し、たとえばレリーフ型ボディや帽子のスタンドなどが使われる。

オ プロップとは、ステージやショーウインドなどのディスプレイで使用する演出小道具のことである。

773302 解答： 2 1 1 1 1

853307 次のア～オは、ファッション衣料業界のディスプレイ技術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。(15点)

- ア カラーコーディネートにおいて、明確な色の違いのない商品を分離させてメリハリをつける方法を「グラデーション」という。
- イ 色数の多い商品の場合、ディスプレイする順番に規則性をもたせると、自然で落ち着いた演出ができるが、これを「カラーライゼーションのルール」という。
- ウ 商品を畳んで見せるディスプレイ・パターンを「ウォーターフォール」といい、商品をハンガーに掛けてみせるディスプレイ・パターンを「フォールデッド」という。
- エ 商品のサイドを見せるディスプレイ・パターンを「フェースアウト」といい、商品の正面を見せるディスプレイ・パターンを「スリーブアウト」という。
- オ 頭、手、肩などの体の一部をデフォルメしたマネキンや、顔の作りが抽象的な個性の強いマネキンをアブストラクトマネキンという。

853307 解答： 2 1 2 2 1

873307 次の文章は、高級ファッション衣料品専門店におけるショーウインド陳列の留意点について述べている。文中の〔 〕の部分に、下記に示すア～オのそれぞれの語群から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。(15点)

ショーウインドウ陳列を整理すると、次のとおりである。

- ・店頭を通行する人の注意を引き、足を止めさせる〔ア〕を明確につくる。
- ・〔イ〕が、興味や関心を引くようなディスプレイの〔ウ〕を表現する。
- ・〔エ〕や話題性などをタイムリーに打ち出す。
- ・ショーウインドウの前で足を止めた顧客を、店内に気兼ねなく誘引できるような〔オ〕を策定する。

【語 群】

- | | | | | | |
|--------------|---|-------------|-------------|-----------|---|
| ア 1.照 | 明 | 2.サ ッ カ ー 台 | 3.集 視 ポイント | 4.什 | 器 |
| イ 1.メインターゲット | | 2.サプライヤー | 3.買 上 げ 客 | 4.バ イ ヤ ー | |
| ウ 1.メ リ ッ ト | | 2.テ ー マ | 3.グラデーション | 4.セパレーション | |
| エ 1.割 安 感 | | 2.値 頃 感 | 3.豊 富 感 | 4.季 節 感 | |
| オ 1.ゴールデンライン | | 2.導 線 計 画 | 3.部 門 別 計 画 | 4.フォールデッド | |

873307 解答： 3 1 2 4 2