問題No.1

百貨店の売り場の動線計画に関する次の記述のうち、動線として長くてもよいのはどれか。

- 1. 管理動線
- 2. 避難動線
- 3. 販売員動線
- 4. 顧客動線

【解説】

顧客動線が長いほど回遊性を高め、滞留時間を長くする。避難動線、管理動線、販売員動線は短い方がよい。改訂新版・Vol.4「商業施設 創造とデザイン」p.251参照

答 4

問題No.2

ジェネラル・マーチャンダイズ・ストア(GMS)に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. GMSは、ショッピングセンターにおいて核店舗にはなりえない
- 2. GMSは、百貨店志向を強める業態や、ディスカウント志向を強める業態といったように細分 化が進んでいる
- 3. GMSが主として対応してきたニーズは生活必需品を中心としたベーシックなニーズである
- 4. 百貨店は嗜好品を中心としたハイライフニーズで、アップスケールGMS業態は従来のGMSの中間ニーズの領域をカバーしようとしている

【解説】

1.GMSは、ショッピングストアの核になることが多い

答 1

問題No.3

生鮮三品を扱う専門業種に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 青果店は、商品アイテムが多く店先についつい商品を陳列する傾向があるが、店内を含め商品 全体を見てもらう工夫の必要がある
- 2. 鮮魚店では、刺身を売る場合ほとんどがパック詰めになってしまうが、一尾丸ごと厨房でさばいて売る場合もある
- 3. 精肉店でコロッケを売る場合、おいしそうに見せるため、加工室の外に出て実演的に揚げるのは、衛生上好ましくない

4. 精肉店と鮮魚店を併用して販売する場合は、加工室を設置し、共通の加工室で各々の作業台で加工してもかまわない

【解説】

4.いかなる場合でも鮮魚と精肉の加工室は、作業台を分けただけでなく仕切りで分けた各々の加工所の中で行なわなければいけない

答 4

問題No.4

バック店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. ブランド、デザイン、機能性など、商品の特徴を配慮した品揃えと陳列方法が重要である
- 2. ストックルームは店員の動線を考慮して、なるべくレジカウンターの近くに設ける
- 3. 商品の劣化を防ぐため棚下照明はできるだけ避ける
- 4. 商品ジャンルの分類は比較的容易である

【解説】

3. バックは商品が大きく黒っぽいものも多いので、棚下照明は必須である。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 168参照

答 3

問題No.5

化粧品店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 商品特性上、他業種と比べ、お客に合った商品を的確に紹介し、使用・実感してもらうという業種特性がある
- 2. 化粧品は買い回り性の高い商品なので、化粧品専門店が廉価販売店や大型量販店に影響されることはない
- 3. 商品特性から、カウンセリングがともなう制度品メーカーの商材とアドバイス程度のセルフで の購入に向く一般商材に2分類される
- 4. 独自のサービスをゾーニングプランの中に効果的に配置することで店舗の特長化・他店との差別化を図る

【解説】

2. 化粧品は最寄性の高い商材でもある。近年の廉価販売店や大型量販店の増加などで、専門店の置かれている環境は厳しい状況にある。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 104~105、176~177参照

<u>答 2</u>

問題No.6

物品販売施設に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 靴店の設計では、商品の陳列数、ストック数が重要な要件となる
- 2. アパレルショップではエントランスエリアに展開する商品は売り上げに大きく影響しない
- 3. ジュエリーショップでは対面ケースでの接客が主体であるが、テーブル対応での丁寧な接客方式も計画される
- 4. めがね店の設計では、ファッション性、季節性、機能性さらに価格の問題などを考慮した、複合的な視点が大切である

【解説】

2. アパレルショップのエントランスエリアはショップコンセプトを顧客に訴求する重要な部分で、そこで展開する商品によって売り上げは大きく影響される。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 1 67、169~171参照

答 2

問題No.7

インストアプロモーションに関する次の記述のうち、最も適当なものはどれか。

- 1. お客様に来店してもらうための活動である
- 2. インストアプロモーションとアウトストアプロモーションは連動しない
- 3. 実演販売や、店内放送は含まれない
- 4. 来店したお客様に購買を喚起し、購入に至るまでの販売促進活動である

【解説】

4. 店内で展開される販売促進のすべての活動のこと。来店したお客様に購買を喚起し、購入に至るまでの販売促進活動である。

答 4

問題No.8

和食・すし店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 比較的小さな和食店は、カウンターを中心としたオペレーションを採用することが少ない
- 2. 和食のオペレーションは、カウンターを中心にし、周りに機能が集中するため客動線と従業員動線が交わることが多い
- 3. 握りすし店は比較的小さな規模でカウンターを中心とする店が多く、客の目の前で見えるように寿司種の魚を並べる冷蔵ショーケースが置かれていることが多い

4. 小規模すし店において、テーブル席や個室がある場合は、カウンターで握った寿司をテーブル 席の客に運ぶために、カウンターの一部を配膳用とする場合がある

【解説】

1. カウンターを中心としたオペレーションを採用することが多い。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 189~190参照

<u>答 1</u>

問題No.9

中国料理店の基本動線計画に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. エントランスホールから一般客への導入と、宴会席への導入は分ける方が望ましい
- 2. パントリーから一般席へと、パントリーから宴会席へのサービス動線は同じ動線になることの 方が望ましい
- 3. 一般席のサービス動線は、一巡して廻れる動線が望ましい
- 4. 取り皿の出し下げが頻繁なため、一般席にはどの客席からも、ほぼ同じ距離にサービステーションを設けた方が望ましい

【解説】

2. 入は別々の動線が望ましい。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 191参照

答 2

問題No.10

美容業界に関する次の語句と意味のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1.トップデザイナーサロン----他のサロンとの差別化が必要で、個性的なデザインを重視したインテリアが要求される
- 2. ビジネスマインドサロン-----安定した品質のサービスを提供するサロン。快適性にもっとも力点をおいている
- 3. 地域サロン-----地域に根ざしたサロンで、固定客がほとんどである。サロン数は 最も多い
- 4. ディスパーーーーーーへアーはもちろん、美容と健康をトータルで提供するサロン

【解説】

1. 導入は別々が望ましい。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 193参照

答 1

問題No.11

展示施設に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 見本市は目的別、テーマ別の商品展示会であり、国際会議や学会などその他多くの種類の会議と複合開催されることはない
- 2. 近年は「無人化店舗」のように、販売員が声をかけない、近寄ってこないセルフセレクション 重視のショールームもある
- 3. 博物館の施設や資源をビジネスに活用する「飲食・物販事業」や「スペースレンタル事業」等のいわゆる営利事業は、ますます重要性を増している
- 4. 国際博覧会は世界が集う唯一の場所であり、各国政府が自らの業績を世界にPRする唯一の機会であり、外交の場である

【解説】

近年、見本市は単に商品展示会だけでなく、多様な複合イベントを同時に開催されることが多く、コンベンション施設もこれらに対応できるように計画されている。改訂新版・Vol.4「商業施設 創造とデザイン」p.128~133参照

<u>答 1</u>

問題No.12

見本市に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 見本市の形態をとった一般消費者向けの見本市も開催されている
- 2. 見本市は商品や技術を展示・紹介するもので、販売や宣伝活動を目的としない
- 3. 業界単位の見本市は先鋭化し、さらに特化していく傾向にある
- 4. 見本市は業界関係者やメディア、招待客に対して商用目的に開催される

【解説】

2. 見本市は商品や技術を展示・紹介し、販売や宣伝活動、商談や交流を図るもので、業界関係者やメディア、招待客に対して商用目的に開催される。改訂新版・Vol. 4「商業施設 創造とデザイン」p. 205参照

<u>答 2</u>

問題No.13

VMDに関する次の記述のうち、最も適当なものはどれか。

- 1. VMDは企業戦略である
- 2. VMD は品揃えのことである
- 3. VMDは商品を置く空間を作ることである

4. VMD は商品の見せ方のことである

【解説】

VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)は、経営の考えに基づいた企業戦略。

<u>答 1</u>

問題No.14

- 一般的な売り場構成に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。
- 1. 売り場構成とは商品群や部門ごとの配置と面積を決めることである
- 2. 売り場の配置は隣接する商品の関連性や顧客の流れなどを考慮する
- 3. 売り場の面積は商品回転率に基づき決定されるものではない
- 4. 売り場構成は売上推移により変えることがある

【解説】

売り場の面積は売り上げ計画と商品回転率、将来性などに基づき決定される。

<u>答</u>	<u>3</u>

問題No.15

設計の手順に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- 1. 企画設計とは、あるプロジェクトの計画を構想内容すべて、根本的な要件をコンセプトとして表現するものである
- 2. 基本設計とは、企画設計に基づいた形態や機能を決定し作図すると共に、言葉としても具体的に表現していく作業である
- 3. 実施設計とは、実際に施工するための設計で、基本設計に基づいて積算、工事ができる設計図書である
- 4. 竣工設計とは、竣工図をまとめるにあたり、あえて将来的に、あるサイクルでリノベーションをする場合には、新たな考え方で行なわれる

【解説】

将来的にあるサイクルでリノベーションをする場合、竣工時点の整合性のとれた図面が重要になるので整備しておく必要がある。

答 4