

第117回 ビジネスJ.TEST 実用日本語検定

正解とスクリプト

■ 読解・記述問題

《 文法語彙問題 》
各 5 点

《 読解問題 》
各 6 点

《 漢字問題 A 》
各 4 点

1) 2	11) 3	21) 1	31) 4	41) 1	51) 3	61) 3	71) 2
2) 3	12) 2	22) 4	32) 1	42) 3	52) 1	62) 2	72) 3
3) 2	13) 3	23) 1	33) 4	43) 2	53) 3	63) 4	73) 4
4) 4	14) 1	24) 3	34) 1	44) 4	54) 1	64) 1	74) 2
5) 3	15) 2	25) 4	35) 4	45) 1	55) 2	65) 4	75) 1
6) 4	16) 4	26) 3	36) 3	46) 2	56) 3	66) 2	
7) 1	17) 1	27) 2	37) 4	47) 2	57) 4	67) 2	
8) 4	18) 3	28) 3	38) 2	48) 1	58) 4	68) 1	
9) 1	19) 2	29) 2	39) 4	49) 4	59) 3	69) 3	
10) 3	20) 2	30) 3	40) 1	50) 2	60) 2	70) 3	

《 漢字問題 B 》 各 4 点

76) じょうれい	77) かいせい	78) げんきゅう	79) ざいさんけん
80) しんがい	81) たいしょ	82) しんこう	83) せんしん
84) こうせい	85) ひんぷ	86) かくさ	87) けねん
88) こうしょう	89) ひんもく	90) かんぜい	

解答例 《 記述問題 A 》 各 6 点

91) (A) 10分前	(B) 来る
92) (A) 家賃が高くて	(B) 難しい
93) (A) 質の悪い	(B) 嫌われる
94) (A) 講演中	(B) 音が出ないようにする
95) (A) 成功しない	(B) 多いはず

解答例 《 記述問題 B 》 各 6 点

- 96) 栄養のバランスのとれた食事をする事だ
 97) 提出が遅れる場合は、至急、ご連絡ください
 98) 都会に出てくることも少なくなるだろう
 99) 住宅購入への関心が高まっている
 100) 健康志向に合った商品を開発している

■ 聴解問題

《 写真問題 》
各 5 点

《 聴読解問題 》
各 10 点

《 応答問題 》
各 10 点

《 会話・説明問題 》
各 10 点

1) 3	11) 3	21) 2	31) 3	41) 1	51) 4
2) 2	12) 4	22) 3	32) 2	42) 3	52) 1
3) 4	13) 1	23) 1	33) 3	43) 2	53) 2
4) 3	14) 2	24) 2	34) 3	44) 1	54) 3
5) 2	15) 2	25) 3	35) 1	45) 2	55) 4
6) 4	16) 4	26) 1	36) 1	46) 4	
7) 1	17) 3	27) 2	37) 2	47) 4	
8) 3	18) 1	28) 2	38) 3	48) 2	
9) 4	19) 3	29) 1	39) 2	49) 1	
10) 1	20) 2	30) 3	40) 1	50) 3	

写真問題

例題1の写真を見てください。

例題1 何をしていますか。

- 1 会議をしています。
- 2 講義をしています。
- 3 歓迎会をしています。
- 4 送別会をしています。

例題2の写真を見てください。

例題2 他の会社から田中部長宛に電話がかかってきましたが、部長は今いません。この男の人は何と言いますか。

- 1 部長様はいらっしゃいません。
- 2 部長は先ほどお出かけになりました。
- 3 田中はいにく席を外しております。
- 4 部長はいないはずです。

例題1の答えは1で、例題2の答えは3です。ですから、解答用紙には図のようにマークします。

Aの写真を見てください。

問題1 何をしていますか。

- 1 警戒しています。
- 2 経営しています。
- 3 計算しています。
- 4 携帯しています。

Bの写真を見てください。

問題2 何をしていますか。

- 1 配達しています。
- 2 印刷しています。
- 3 測量しています。
- 4 改良しています。

Cの写真を見てください。

問題3 どこから煙が出ていますか。

- 1 タワーからです。
- 2 ベランダからです。
- 3 屋上からです。
- 4 煙突からです。

Dの写真を見てください。

問題4 この部屋を明るくしたいです。どうしたらいいですか。

- 1 椅子を片付けます。
- 2 テーブルを寄せます。
- 3 ブラインドを上げます。
- 4 ホワイトボードを裏返します。

Eの写真を見てください。

問題5 電話の相手を待たせるときに、どんなボタンを押しますか。

- 1 転送ボタンです。
- 2 保留ボタンです。
- 3 短縮ボタンです。
- 4 音量ボタンです。

Fの写真を見てください。

問題6 何をしていますか。

- 1 トラックに段ボールを積んでいます。
- 2 機械で箱を組み立てています。
- 3 車いすで横断歩道を渡っています。
- 4 台車で荷物を運んでいます。

Gの写真を見てください。

問題7 お客様に名前を書いてもらいたいとき、何と言いますか。

- 1 こちらにお名前を書いていただけますか。
- 2 こちらにお名前をお書きいたします。
- 3 こちらにお名前を書いてもいいでしょうか。
- 4 こちらにお名前をお書きしてください。

Hの写真を見てください。

問題8 取引先に書類を受け取りに行くとき、何と言いますか。

- 1 いま取りに行きませんか。
- 2 速攻でもらいに参ります。
- 3 すぐいただきにありがとうございます。
- 4 早く受け取らせていただけませんか。

聴読解問題

Iの写真を見てください。

問題9 お客様から「注文した商品が届かない」とクレームの電話がありました。何と言って対応しますか。

- 1 申し訳ございません。私の^{わたし}担当ではございません。
- 2 申し訳ございません。担当者に伝えます。
- 3 申し訳ございません。すぐに着きます。
- 4 申し訳ございません。すぐに確認いたします。

Jの写真を見てください。

問題10 商談の途中で休憩しています。どのように雑談を始めるのがよいですか。

- 1 お住まいはお近くですか。
- 2 今おいくつですか。
- 3 ご家族は何人ですか。
- 4 結婚していच्छやいますか。

例題の図を見てください。男性と女性が、会社のロゴの位置について話しています。

例題1 男性はどの位置がいいと考えていますか。
例題2 女性はどの位置がいいと考えていますか。

男：名刺のデザインを変えるんだけど、会社のロゴの位置はどこがいいと思う？

女：住所の前がいいんじゃない？

男：うーん、でも、それじゃあ目立たないんじゃない？ 会社名の前はどう？ 真ん中にどんとロゴがあると落ち着くよ。

女：えー、おしゃれじゃないわ。ロゴは控えめに、住所の前にあるほうがいいわよ。

例題1 男性はどの位置がいいと考えていますか。
例題2 女性はどの位置がいいと考えていますか。

例題1の答えは2で、例題2の答えは3です。
ですから、解答用紙には図のようにマークします。

Kの図を見てください。

男性と女性が仕事中に話しています。

問題11 女性が探しているのはどれですか。

問題12 女性が今使うのはどれですか。

男：何か探してる？

女：うん、この資料をとじたいんだけど…。

男：ホッチキスじゃだめなの？

女：うん。これ、表紙をつけてひもでとじることになってるから。

男：ああ、そうなんだ。穴開けのパンチなら、さっき木村さんが持って行ったよ。

女：あ、そう。じゃあ、あとで木村さんに聞いてみる。

男：とりあえず、クリップで留めておいたら？

女：ありがとう。でも、紙が折れないように、これにはさんでおくわ。

問題11 女性が探しているのはどれですか。

問題12 女性が今使うのはどれですか。

Lの図を見てください。

女性と男性がポスターについて話しています。

問題 1 3 店の入口に使うポスターはどれですか。

問題 1 4 店の中に使うポスターはどれですか。

女：課長、もうすぐ梅雨^{つゆ}なので、レイングッズを店の入口に展開しようと思うんですが、ポスターのイメージキャラクターはこれでいいでしょうか。

男：うん、商品はレインコートとか、レインブーツだったね。キャラクターはいいけど、ちょっと背景がさびしいな。

女：はい。じゃあ、こちらはどうでしょう。

男：どれどれ…。この白いのは何？

女：てるてる坊主です。

男：てるてる坊主はよそうよ。メインはレイングッズだからね。余計なものがないほうがいい。

女：それなら、これですね。売り場の商品がすべて描いてありますから。

男：うん、それでいこう。

女：はい。店の入り口はこれにしますが、中のほうにさっきの使っちゃだめでしょうか。子どもたちは喜ぶと思いますけど。

男：中なら、かまわないよ。

女：ありがとうございます。

問題 1 3 店の入口に使うポスターはどれですか。

問題 1 4 店の中に使うポスターはどれですか。

Mの図を見てください。

部屋の配置図を見ながら、男性と女性が話しています。

問題 1 5 男性はどこに座りますか。

問題 1 6 P電気の森さんはどこに座りますか。

男：明日、部長と二人で、P電気の方々を接待するんだけど、日本料理店の立派な個室でさ、席順がわからないんだ。

女：どんな部屋？

男：えーと、ここに床の間があって、こっちが廊下で…。僕は一番下座だから、一番入口に近いここだよ。

女：そうそう。で、奥の床の間に近いほうが上座になるのよね。

男：じゃあ、うちの部長がその隣？

女：違う、違う。接待するほうなんだから、部長でもこっち側よ。

男：ふーん。つまり、お客様の高橋課長がここで、営業の森さんがこっぺことか。

女：うん、そう。

問題 1 5 男性はどこに座りますか。

問題 1 6 P電気の森さんはどこに座りますか。

Nの図を見てください。
男性が消費税について話しています。

問題17 消費税がまったくかからないのはどれですか。

問題18 消費税のかかり方が、図のAと同じなのはどれですか。

男：これから、マンションや住宅を買う場合に、消費税がどうなるかについて、お話しいたします。まず、住宅の場合、消費税がかかるのは建物のみで、土地には消費税はかかりません。新築マンションの場合は、課税されるのは分譲価格のうち建物の部分となります。一方、中古住宅の場合、売り主が個人であれば、消費税の対象にはなりません。ただし、仲介者を介して購入する場合の仲介手数料には、消費税がかかります。また、売り主が課税対象の不動産業者である場合は、新築と同様に課税されますので注意が必要です。

問題17 消費税がまったくかからないのはどれですか。

問題18 消費税のかかり方が、図のAと同じなのはどれですか。

Oの図を見てください。
男性と女性が電話で話しています。

問題19 女性が送った注文票はどれですか。

問題20 注文票を正しく書き直すと、どれになりますか。

男：ボナベチフーズの林と申しますが、先ほどお送りいただいたファックスの件で、何点か確認をさせていただきたいのですが。

女：はい、何でしょうか。

男：えー、まず、発送方法なのですが、おまかせの場合、配達の日時指定はお受けできかねまして。

女：そうなんですか。

男：はい。それで、ご指定の場合は、宅急便となり送料が発生してしまうんです。

女：じゃあ、おまかせで送料無料にしてもらえますか。

男：はい。承知いたしました。お支払い方法は、そのままよろしいですか。

女：うーん。じゃあ、銀行振込にします。届く日がいつになるかわからないので。

男：かしこまりました。それでは、商品と一しょに振込用紙をお送りします。

問題19 女性が送った注文票はどれですか。

問題20 注文票を正しく書き直すと、どれになりますか。

応答問題

例題 いつもお世話になっております。

- 1 こちらこそお世話になっております。
- 2 こちらこそお世話しております。
- 3 こちらこそお世話されております。

答えは1です。ですから、解答用紙には図のように、1のところにマークします。

問題21 今日のミーティングって、1時からじゃなかった？

- 1 会議室だよ。
- 2 2時からだよ。
- 3 それがいいね。

問題22 最新のパンフレットをもらえますか。

- 1 はい、先ほどいただきました。
- 2 あ、そこに置いといてください。
- 3 すぐご用意します。

問題23 お客様をお連れしました。

- 1 会議室へお通しして。
- 2 何時ごろになるって？
- 3 そこまでしなくていいよ。

問題24 ^{わたくし}私 は、担当の池田と申します。失礼ですが…。

- 1 いいえ、とんでもないです。
- 2 申し遅れましたが、伊藤と申します。
- 3 申し訳ありませんが、よろしく願いいたします。

問題25 次回の契約は、御社にお願いするようになりました。

- 1 ごもったもなお話です。
- 2 考えられないお話です。
- 3 願ってもないお話です。

問題26 今日のプレゼン、手ごたえがありましたね。

- 1 うん、いい結果を残せそうだね。
- 2 うん、また次回がんばればいいよ。
- 3 うん、長期出張だからね。

問題27 課長、すみません。この件はまだなんです。

- 1 えっ、いかにも終わってると思っていたよ。
- 2 えっ、てっきり終わってると思っていたよ。
- 3 えっ、案の定終わっていると思っていたよ。

問題28 うちの会社としても、環境問題は避けて通ることができませんね。

- 1 はい、会社づくりの活動が必要です。
- 2 はい、会社ぐるみの活動が必要です。
- 3 はい、会社まみれの活動が必要です。

問題29 プロジェクトのリーダーなんて大役、^{わたし}私 にできるでしょうか。

- 1 せっかくのチャンスに気後れしてどうする。
- 2 せっかくのチャンスに気を遣ってくれよ。
- 3 せっかくのチャンスに気を引いておくんだ。

問題30 課長、あずかり知らない不祥事の責任を取らされそうなんだって。

- 1 課長に任せればいいよ。
- 2 課長が持つてるはずだよ。
- 3 課長も気の毒に。

問題31 伝統的な色と新しいデザインがうまくマッチしてますね。

- 1 ええ、消極的すぎますね。
- 2 ええ、そこは流動的ですね。
- 3 ええ、個性的でいいですね。

問題32 ^{あした}明日の懇親会、^{わたし}私 も出席したほうがいいですか。

- 1 さすが、顔が広いね。
- 2 そりゃあ、顔を出しておかないと。
- 3 いやあ、顔から火が出そうだよ。

問題33 結局、いつも現場にしわ寄せが来るんですよね。

- 1 ^{わたし}私 も見たことがあります。
- 2 こちらからも行きましょうか。
- 3 今のシステムでは、仕方ないよ。

問題34 えっ、そんな条件で仕事を引き受けたんですか。

- 1 分別なく押しつけられてしまったんだ。
- 2 黒白なく押しつけられてしまったんだ。
- 3 否応なく押しつけられてしまったんだ。

問題35 東京商事との契約、絶対取れると思ったんだけどな。

- 1 あてが外れましたね。
- 2 見込みが立ちましたね。
- 3 筋を通しましたね。

問題36 いつまでも失敗を引きずっていちやだめだよ。

- 1 ええ、気持ちを切り替えてがんばります。
- 2 ええ、感情を露わにしてがんばります。
- 3 ええ、執着を断ち切ってがんばります。

問題37 君一人ひとりで大丈夫か？

- 1 そこまで一緒にしましょう。
- 2 ご心配には及びません。
- 3 ご無事で何よりです。

問題38 この価格ではお考えいただけないということでしょうか。

- 1 何とぞよろしく願いいたします。
- 2 何かありましたら、お申しつけください。
- 3 何ぶんにも不景気でして。

問題39 会長の辞任で、専務は後ろ盾を失ったわけだ。

- 1 専務はますます上り調子だね。
- 2 専務は苦しくなるだろうね。
- 3 専務は左うちわだろうね。

問題40 さすがにこれではサービス品が多すぎますよ。少し減らしませんか。

- 1 うーん、過ぎたるは及ばざるがごとしって言うしな。
- 2 うーん、塵も積もれば山となるって言うしな。
- 3 うーん、備えあれば憂いなしって言うしな。

例題

男：お電話かわりました。総務の井上です。
 女：緑商会の沢田です。先日は山田サービスさんを紹介していただきありがとうございました。
 男：いえいえ、とんでもないです。
 女：エレベーターのメンテナンスで困っていたので、助かりました。

問題 女性は男性に何を紹介してもらいましたか。

- 1 エレベーターの購入先です。
- 2 エレベーターの保守管理先です。
- 3 エレベーターの販売先です。
- 4 エレベーターの輸入先です。

答えは2です。ですから、解答用紙には図のようにマークします。

1 女性と男性の会話を聞いてください。

女：課長、ちょっとよろしいでしょうか。

男：ああ、いいよ。

女：いつもパンフレットの印刷を頼んでいる島田印刷についてなんですが。

男：何か問題でも？

女：ここ1年ほど、担当が変わったせいか、納期に間に合わないことが多くて。それに、レイアウトやカラーも質が落ちているんです。

男：ああ、そういえばパツとしない感じだね。

女：で、ご相談なんですけど、この際、印刷会社をよそにするってのはどうでしょう。

男：どこかあてがあるんだね？

女：はい、谷川印刷はどうかと思ひまして。

男：まあ、価格次第だな。見積もり取ってから考えよう。

女：それが実はもう取ってありまして。これです。

男：手回しがいいな。しかし、見積もりは両方から取って比較しないと、部長は納得しないよ。

女：わかりました。早急さつきゅうにやります。

問題4 1 女性の相談の内容はどんなことですか。

- 1 印刷会社を変更したい。
- 2 パンフレットを早く作りたい。
- 3 島田印刷に納期を守らせたい。
- 4 パンフレットの質を上げたい。

問題4 2 女性はこれからまず何をしますか。

- 1 部長を説得する。
- 2 谷川印刷から見積もりを取る。
- 3 島田印刷から見積もりを取る。
- 4 島田印刷と谷川印刷から見積もりを取る。

2 女性がスーパーの社員研修で話しています。この話を聞いてください。

女：ひと言でデータといってもさまざまですが、今日はレジのPOSポスシステムのデータを売り上げアップに結びつける方法について考えてみましょう。

レジについているPOSシステムというのは、商品の販売情報を記録し、集計するシステムです。この結果を基に販売動向を比較したり、天気と売り上げの関係の傾向をつかんだりしていますよね。しかし、POSシステムのデータからはわからないこともあるのです。それは、売れている理由、または、売れていない理由です。POSデータはあくまで過去の事実の記録ですから、理由までは捉えられないのです。

では、どうすればいいか。それは、みなさんがしっかり売り場を見て、お客様と対話する機会をできるだけたくさん作り、その声に耳を傾けることです。そうすることで初めて、POSシステムのデータを、売り上げ向上に生かすことができるのです。

問題4 3 POSシステムのデータからわからないのは、次のうちどれですか。

- 1 商品の販売実績
- 2 商品が売れる理由
- 3 商品の販売動向
- 4 商品の売上額

問題4 4 POSデータを生かすためには何が必要だと言っていますか。

- 1 お客の意見をよく聞く。
- 2 商品管理を徹底する。
- 3 先入観を捨ててデータを見る。
- 4 天気情報に注意する。

3 女性の話を聞いてください。

女： ある調査で、専門性の高い職業についている人のおよそ3割が「燃えつき症候群」の疑いがあるという結果が報告されました。

「燃えつき症候群」とは、疲れがどうやってもとれない、まわりの人がどうなってもかまわないなどと感じ、仕事に意欲が感じられなくなる症状のことです。長時間労働の人や、平均睡眠時間の少ない人がなりやすい傾向があります。

企業は「燃えつき症候群」を防止するため、何らかの対策をとる必要がありますが、その取り組みはほとんど進んでいません。現状では、自己管理を徹底するという他に、予防の手立てがありません。

問題45 女性が「燃えつき症候群」になりやすいと言っているのは、次のうちどの人ですか。

- 1 なかなか疲れがとれない人
- 2 長時間労働をしている人
- 3 仕事に意欲が感じられない人
- 4 他の人のことを考えない自分勝手な人

問題46 「燃えつき症候群」を防ぐためにどんな対策が行われていますか。

- 1 政府が各地に、無料相談できる場所を作っている。
- 2 一部の企業が、社員の仕事への意欲を調べ始めた。
- 3 地域の健康診断で、専門の医師が診察することになっている。
- 4 特に対策は行われていない。

4 男性と女性が電話で話しています。この話を聞いてください。

男： はい、森田です。

女： 京都出版の山本です。

男： ああ山本さん、すごい雪ですね。来られそうですか？

女： ええ、すみません、新幹線も遅れて。今やっと東京駅なんですけど、そちらへ行く電車も止まってるんです。

男： そうみたいです。

女： タクシー乗り場もすごい列でいつ乗れるか…。

男： ミーティング、日を改めましょうか？

女： いや、今日は一日空けて来ていますから、遅くても、差しつかえなければ、ぜひお願いします。

男： わかりました。では、お待ちしております。

女： ありがとうございます。じゃあタクシーを待って、乗ったらまた連絡いたします。

男： わかりました。くれぐれもお気をつけて。

問題47 女性はこれから何をしますか。

- 1 森田さんに連絡する。
- 2 電車を待つ。
- 3 新幹線の切符を買う。
- 4 タクシー乗り場に並ぶ。

問題48 男性について正しい説明はどれですか。

- 1 京都出版の社員である。
- 2 今日、山本さんとミーティングの約束がある。
- 3 今、出張で東京に来ている。
- 4 今日は一日予定を空けている。

問題49 会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 今日は雪のために交通機関が乱れている。
- 2 大きな事故があつて道路が渋滞している。
- 3 ミーティングは延期することにした。
- 4 山本さんはミーティングに参加しないことになった。

5 男性がセミナーで話しています。この話を聞いてください。

男：コンビニ店舗では、人通りの多い道路に面した場所がよい立地とされてきましたが、2000年以降、「特殊立地」と呼ばれる場所、例えば病院、オフィスビル、高速道路のサービスエリアなど、限られた人しか行かない場所での出店が増えています。こういう場所では、客層が広がったり客数が増えたりすることはありません。しかし、客層が限られているがゆえに店舗利用のシーンが限定できて、よく売れる商品を予測しやすいことがわかってきました。病院内なら、入院患者に必要な生活用品、オフィスビルなら事務用品やポケットサイズのお菓子、サービスエリアなら地元の名産品というように、特徴的なニーズが絞り込めるわけです。つまり、お客が限られていても、品揃え次第で需要は見込めますし、客層や客数に大きな変動がないほうが計画的な仕入れができますね。すると、欠品や廃棄のロスも減り、結果的に、効率的な運営ができるというわけなんです。

問題50 「特殊立地」について当てはまるものはどれですか。

- 1 様々な業界の店舗が出店している。
- 2 コンビニのりっち場所としてふさわしくない。
- 3 近年コンビニのりっち場所として注目されている。
- 4 元々は専門店が集まる場所だった。

問題51 「特殊立地」に出店したコンビニ店舗について当てはまるものはどれですか。

- 1 不特定多数の客が集まる。
- 2 幅広い客層が来店する。
- 3 仕入れる商品の種類が豊富である。
- 4 店舗によって扱う商品に特徴がある。

問題52 話の内容と合っているものはどれですか。

- 1 2000年以降、人通りの多い場所以外に出店するコンビニが増えてきた。
- 2 限られた人しか来ない場所に出店したコンビニは経営が苦しい。
- 3 客が限定されるとニーズが掴みにくく品揃えが難しい。
- 4 効率的な経営ばかりがコンビニ店舗の目標ではない。

6 テレビ番組で女性が男性にインタビューしています。この話を聞いてください。

女：こんにちは。「経営者に聞く」の時間です。今日はABCスーパー社長の鈴木さんにお話を聞きたいと思います。よろしくお願ひします。

男：こちらこそ。

女：鈴木社長、スーパーで一番扱うのが難しい商品というのは何(なん)でしょうか。

男：そうですね、やはり魚ですね。味はもちろんですが、魚は鮮度が命なので、その日のうちに売りきらなくてはなりませんからね。

女：魚は、たくさんとれると安く、不漁だと高くなりますよね。でも、スーパーのチラシには今日の特売の魚が載っています。前もってその日にとれる魚はわからないのに、どういふシステムになっているんですか。

男：うちの会社では予め発注しておくんですが、その場合「この魚がいくらでほしい」ではなく、「この値段で売れる魚がほしい」という契約にしておく。そうすると、チラシも打てるし、商品がないという事態にもならないわけです。

女：消費者としては、安心して買ひ物ができますね。でも、町の小さな魚屋では、今日はこれが大漁だったから安いというような意外性があるって、そこに面白さがあると思うんですが。

男：たしかに、事前発注だけでは、魚の相場に応じたお買得品が生まれにくいという弱みがあります。ですから、うちでは、担当者が午後市場に行くようにしています。そうすると、売れ残った魚が、投げ売りされていることがあるんです。それを仕入れてきて、チラシに載せた特売品とは別に、お買得品として、夕方、店に出すことも多いんですよ。

女：夕方が狙い目ということですね。主婦には聞き捨てならない情報です。鈴木社長、ありがとうございました。

問題53 社長は、魚を売る上で一番大切なことは何だと言っていますか。

- 1 味
- 2 鮮度
- 3 量
- 4 価格

問題54 このスーパーでは、チラシに載せる特売品の魚をどのように仕入れていますか。

- 1 市場で売れ残った魚を仕入れている。
- 2 市場を通さず、生産者から直接仕入れている。
- 3 魚の種類を問わず、決めた価格に合うものを仕入れている。
- 4 値段を問わず、魚の種類を決めて仕入れている。

問題55 このスーパーでは、町の魚屋に対抗するために何をしていますか。

- 1 相場を調べてから、担当者が仕入れに行く。
- 2 午後になったら、魚を値引きして売る。
- 3 チラシに載せない魚を、事前に発注しておく。
- 4 午後に市場で仕入れた魚を、夕方に売る。

これで聴解試験を終わります。