

第121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) 3	11) 3	21) 2	31) 4	41) 1	51) 4	61) 4	71) 1
2) 2	12) 2	22) 1	32) 2	42) 3	52) 2	62) 3	72) 3
3) 4	13) 1	23) 1	33) 3	43) 4	53) 1	63) 2	73) 2
4) 1	14) 4	24) 3	34) 2	44) 2	54) 2	64) 1	74) 1
5) 2	15) 1	25) 3	35) 1	45) 4	55) 1	65) 4	75) 4
6) 1	16) 2	26) 4	36) 4	46) 3	56) 3	66) 2	
7) 4	17) 3	27) 3	37) 1	47) 4	57) 3	67) 1	
8) 3	18) 4	28) 1	38) 2	48) 3	58) 1	68) 4	
9) 3	19) 2	29) 4	39) 1	49) 1	59) 2	69) 2	
10) 4	20) 1	30) 2	40) 3	50) 2	60) 4	70) 3	

《 漢字問題 B 》各 4 点

76) かじつ	77) えんぼう	78) そくろう	79) こき
80) けんしゅつ	81) しゅきお	82) おんしつ	83) そんしよく
84) やしん	85) しゃおく	86) らくせい	87) りんせき
88) ぐ	89) てったい	90) いた	

解答例 《 記述問題 A 》各 6 点

91) (A) 味	(B) サービスの良さ
92) (A) 間に合わせる	(B) 働かざる
93) (A) お願いされ	(B) できない
94) (A) 65歳	(B) として
95) (A) 条件	(B) 検討中

解答例 《 記述問題 B 》各 6 点

96) 比例して料金が高くなる
97) どこも行かずじまいだった
98) 盗んだ疑いで逮捕された
99) 見据えて、私立の中学を受験させた
100) 結果に現れないと、モチベーションが下がる

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

写真問題

例題1の写真をみてください。

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の写真をみてください。

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。この男性は何と言いますか。

- 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 田中はあ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の写真をみてください。

問題1 何をしていますか。

- 1 合図しています。
- 2 指図しています。
- 3 拍手しています。
- 4 握手しています。

Bの写真をみてください。

問題2 何をしていますか。

- 1 資料を調べています。
- 2 書類を渡しています。
- 3 費用を支払っています。
- 4 封筒を確認しています。

Cの写真をみてください。

問題3 女性の職業は何ですか。

- 1 美容師です。
- 2 保育士です。
- 3 弁護士です。
- 4 看護師です。

Dの写真をみてください。

問題4 社長室に入るとき、何と言いますか。

- 1 おじゃまします。
- 2 こんにちは。
- 3 失礼します。
- 4 いらっしやいませ。

Eの写真をみてください。

問題5 課長宛に電話がありましたが、課長は電話中です。何と言いますか。

- 1 折り返しお電話いたしましょうか。
- 2 繰り返してお電話いたしましょうか。
- 3 私のご用件を差し上げます。
- 4 私のご用件をいらっしやいます。

Fの写真をみてください。

問題6 会議中に出席者に意見を求めます。何と言いますか。

- 1 どしどし意見を出してください。
- 2 ばらばら意見を出してください。
- 3 がたがた意見を出してください。
- 4 ばたばた意見を出してください。

Gの写真をみてください。

問題7 上司に頼まれた仕事をしているとき、また別の仕事を頼まれました。何と言いますか。

- 1 ご自分でもお願いいたします。
- 2 どちらを先にしましょうか。
- 3 今忙しいんです。
- 4 いつまでになさいますか。

Hの写真をみてください。

問題8 上司と一緒に取引先へ行くとき、取引先に何と言いますか。

- 1 本日は田中課長とお見えになります。
- 2 本日は課長の田中が同行なさいます。
- 3 本日は課長の田中と参ります。
- 4 本日は課長の田中さんと伺います。

Iの写真をみてください。

問題9 取引先との契約が成立し、部長に報告しています。何と言っていますか。

- 1 部長のおかげで交渉がスムーズに進みました。
- 2 部長へお詫びの品を持参します。
- 3 商品にクレームがございました。
- 4 取引は白紙に戻りました。

Jの写真を見てください。

問題10 事故で電車が遅れて会社に間に合いません。どうしますか。

- 1 処方箋をもらいます。
- 2 履歴書をもらいます。
- 3 遅延証明書をもらいます。
- 4 議事録をもらいます。

聴読解問題

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。

研修に使う資料について男性が女性に相談しています。

問題 1 1 1 日目に使う本はどれですか。

問題 1 2 2 日目に使う本はどれですか。

男：すみません、リーダーセミナーの件でご相談なんです。

女：ああ、来月の研修ね。

男：はい。今年店長になった若手10人の研修です。初日は接客、2日目はスタッフ指導についての研修を行うんですが、どんな本を参考図書にしたらいいでしょうか。

女：どれどれ…。みんな接客の経験は長いんですよ？ それなら、基本は大丈夫だよ。じゃあ、1日目はこれがいいよ。

男：そうですね。こっちは新人アルバイト向けですよ。じゃあ、2日目はこれ、どうでしょうか。他の企業のリーダーたちの体験談で、興味深いですし。

女：うーん、店長になったばかりなんだから、まずは初歩的なことを勉強しないと。こっちの方がいいんじゃないかな。

男：確かにそうですね。じゃ、2日目はこれにします。

問題 1 1 1 日目に使う本はどれですか。

問題 1 2 2 日目に使う本はどれですか。

Lの図を見てください。

女性と男性が防災訓練のお知らせを見て話しています。

問題 1 3 男性はいつ参加しますか。

問題 1 4 女性はいつ参加しますか。

女：あっ、防災訓練だって。全員参加って書いてあるわよ。

男：えー、外回りで忙しい週なのになあ。

女：加藤さんは、いつ出られそう？

男：午後は毎日出かけるから、午前中の日じゃないと無理だな。

女：私も早く済ませちゃいたいけど、その日は、お客さんが来るのよね。

男：じゃあ、その日は参加できないね。でも、この水、木って朝から一日中スキルアップ研修じゃなかった？

女：あ、そうだった。それに私、夕方は毎日倉庫施錠に回らないといけないし、どうしよう。

男：へえ、大変だね。でも、この日なら僕は4時頃戻れるから、倉庫施錠代わってあげられるけど。

女：えっ、ほんとに？ じゃあ、お願い。防災訓練はその日に出ることにするわ。

問題 1 3 男性はいつ参加しますか。

問題 1 4 女性はいつ参加しますか。

Mの図を見てください。
会社で、男性が話しています。

問題 1 5 松本さんが提出した書類はどれですか。

問題 1 6 正しい書類はどれですか。

男：松本さん、こちらの経費精算の申請書類ですが、領収書の宛名が間違っているの、認められません。株式会社は省略不可ですよ。それに、うちは、前株ではありません。自分の会社名ぐらい正確に書いてもらってください。もちろん上様も不可ですからね。それから、但し書きも、お品代ではなく、具体的な品名を書いてもらってください。今後は宜しく願いますね。

問題 1 5 松本さんが提出した書類はどれですか。

問題 1 6 正しい書類はどれですか。

Nの図を見てください。
会社で、女性と男性が話しています。

問題 1 7 女性が最初に見たメールはどれですか。

問題 1 8 男性が部長に送るメールはどれですか。

女：田中君、議事録、部長に送った？

男：いえ、今、送るところなんです、送る前にメールの文章をチェックしていただけないでしょうか。

女：どれどれ？ ん？ どうして社内メールなのに、こんなにかしこまっているの？

男：あ、はい…。部長宛てだから、ちゃんとしようと思ひまして…。すみません。書き直します。

(間) …こちらでいかがでしょうか？

女：うん。簡潔でいいんだけど、何の件についてかすぐわかるように、具体的な文面にしたほうがいいよね。後で見直してもわかりやすいし。

男：そうですね。わかりました。…これでどうでしょうか？

女：うん。メール本文は合格。でも、大事なことを忘れてるんじゃない？

男：え？ あ、添付ファイル。肝心の議事録を添付し忘れてました。ありがとうございます。添付して送ります。

問題 1 7 女性が最初に見たメールはどれですか。

問題 1 8 男性が部長に送るメールはどれですか。

○の図を見てください。
会社で、女性が話しています。

問題 19 現在、海外営業を担当している部署はどこですか。

問題 20 10月からの渡辺さんの部署はどこですか。

女：先程、社長からお話があった通り、海外への輸出拡大の促進を目的として、10月より、営業部に営業三課を新設することになりました。これまで、営業一課は西日本、営業二課は東日本と海外への販売を行ってきましたが、係長の前田君の海外営業が徐々に実を結び、海外の顧客も増えていることは、皆さんも十分認識していることかと思えます。よって、前田君には課長として営業三課の指揮をとってもらい、二課で前田君と共に海外営業を担当していた渡辺君にも、営業三課立ち上げに参加してもらいます。また、営業経理課の石川さんが、もうすぐ育児休業から復帰しますので、三課の営業事務を担当してもらう予定です。課員は3名からのスタートですが、前田君を中心に、さらに海外の顧客を増やしてほしいと思います。

問題 19 現在、海外営業を担当している部署はどこですか。

問題 20 10月からの渡辺さんの部署はどこですか。

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 埼玉中央工務店の山田と申しますが、加藤部長はいらっしゃいますか。

1 はい、少々お待ちください。

2 はい、こちらにいらっしゃいます。

3 はい、一緒にまいります。

問題 22 営業部の岡田課長って知ってる？

1 その方ならよくご存知です。

2 その方ならよく存じておられます。

3 その方ならよく存じております。

問題 23 君が新しく担当になった山田君？

1 はい、何でもよろしく願います。

2 はい、何卒よろしく願います。

3 はい、何とかよろしく願います。

問題 24 来月から店舗の改装に入る予定です。

1 どこまでリスペクトしますか。

2 リニューアルオープンはいつですか。

3 コンセプトはいつまでですか。

問題 25 今の会社はノルマがあるんですよ。

1 それは苦勞するねえ。

2 それは氣樂でいいねえ。

3 それじゃ退屈だねえ。

問題 26 申請書のこの欄は、何を書くんですか。

1 欄外に書いておいてください。

2 余白部分にご記入ください。

3 空欄でかまいません。

問題 27 この棚には何を置くつもり？

1 売り物にならない品揃えです。

2 売れ筋を中心にしたいんですが。

3 売り上げを計上します。

問題28 なんで、この株に買い手が殺到しているんですか。

- 1 いい質問ですね。
- 2 株主総会で決めましょう。
- 3 八百屋で売っているからです。

問題29 時給に換算するとどのくらいですか。

- 1 約1時間です。
- 2 約1000円です。
- 3 約1キロです。

問題30 来月のプレゼンは山本君に任せよう。

- 1 彼は超能力がありますからね。
- 2 彼は瞬発力がありますからね。
- 3 彼は説得力がありますからね。

問題31 では、うちと御社で利益は折半ということで。

- 1 日常茶飯事ですな。
- 2 やむを得ないですね。
- 3 アップダウンが激しいですね。

問題32 この表のデータの出所はどこですか。

- 1 年間売り上げ一覧から抽出しました。
- 2 右上に日付を入れました。
- 3 チャートを訂正しておきます。

問題33 京都東商事との取引ですが、向こうが何も言っていないんですよ。

- 1 じゃ、こっちが主導で進めよう。
- 2 じゃ、向こうの言いなりだね。
- 3 じゃ、リーダーに行こう。

問題34 展示会はどうでしたか。

- 1 ええ、お客さんがまばらで大成功でした。
- 2 ええ、お客さんが数えるほどで大成功でした。
- 3 ええ、お客さんが鈴なりで大成功でした。

問題35 ネットは、やはり人件費ですね。

- 1 すみません。もう一度計算します。
- 2 リストラは必要ありませんね。
- 3 アルバイトは10人までに抑えないと。

問題36 日本はデフレ脱却となるのでしょうか。

- 1 念には念を入れましょう。
- 2 ここが正念場です。
- 3 ここに証拠があります。

問題37 木村さんがプロジェクトから抜けるのは痛いね。

- 1 まもなく研究の成果が現れます。
- 2 彼女は頭が切れますからね。
- 3 早く病院へ行った方がいいですよ。

問題38 まったく鈴木さんって、重箱の隅をつつくようなことばかり言うんだから。

- 1 ほんと、おおざっぱだねえ。
- 2 ほんと、無責任だよねえ。
- 3 ほんと、細かいよねえ。

問題39 うちのホームページにウイルスが侵入するようことはないだろうね。

- 1 ええ、セキュリティ対策は万全ですから。
- 2 ええ、警備員が巡回してますから。
- 3 ええ、最新の医療設備がありますから。

問題40 値段に差をつけるのはちょっと…。

- 1 じゃあ、全額返金にしよう。
- 2 じゃあ、全社一斉に始めよう。
- 3 じゃあ、一律一万円にしよう。

例題

男：お電話わかりました。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 男性と女性が電話で話しています。この会話を聞いてください。

男：東京南商事の谷山です。お世話になっております。
女：あ、谷山さん。佐藤です。いつもお世話になっております。
男：よかった、やっとつかまった。3日前にメールで発注したんですが、見ていただけましたか。
女：毎日メールチェックしていますが、谷山さんからのメールはなかったような…。確認しますので少々お待ちいただけますか…。やっぱりいたでないようなのですが。
男：やっぱりそうか。困ったな。
女：失礼ですが、送ったと勘違いなさったのでは？
男：いえ、送ったのは確実なんです。お手数ですが、迷惑メールフォルダを見ていただけませんか。
女：東京南商事さんからのメールを迷惑メールフォルダに振り分けるなんて、そんなこと…。
男：いえ、そちらの責任ではないんです。実は3、4日前から、弊社から送ったメールが迷惑メールフォルダに振り分けられてしまっているようでして…。いま原因を探っているところなんです。
女：そうでしたか。あ、おっしゃる通り、迷惑メールフォルダに届いております。
男：では申し訳ないですが、その内容でお願いできますか。
女：承知しました。

問題4 1 女性は、なぜ東京南商事のメールを見ていなかったのですか。

- 1 3日間、会社を休んでいたから
- 2 毎日メールチェックをしていなかったから
- 3 男性がメールを送ったと勘違いしていたから
- 4 東京南商事からのメールが迷惑メールフォルダに振り分けられていたから

問題4 2 男性はどうして困っていたのですか。

- 1 女性に男性からのメールを迷惑だと思われていたから
- 2 女性に発注の連絡が届いていなかったから
- 3 女性が男性からの電話に出てくれなかったから
- 4 男性がメールを送り忘れていたから

2 女性の話を聞いてください。

女：近年デパート業界では、食品の偽装問題や偽ブランド品の販売など、信用を失う事態が次々と明るみに出てきています。このようなことが起こる原因の一つに「消化仕入れ」というデパート特有の商取引があります。例えば、デパートの催し物は「北海道物産展」を2週間やったあと、すぐに「京都物産展」をやるなど、短期間で内容を変えることが必要です。そのため多くのデパートは催し物で扱う商品をすべてチェックせず、取引先に任せてしまいます。デパートとしては、催し物で売れた分だけを仕入れたことにする。これが「消化仕入れ」です。この方式では、商品は取引先任せになってしまい、問題のある商品も店頭に並んでしまうという構図になり、これが偽ブランド販売や食品の偽装を見逃す温床となっているのです。これからは、売り場の業務を取引先に依存せずにやっていく。これ以外に、失われた信用を取り戻す方法はありません。

問題4 3 「消化仕入れ」とは、どのような方法ですか。

- 1 デパートが催し物の仕入れを業者を通さずすべて自力でやる方法
- 2 業者が催し物の業務をすべて引き受け、売れた分だけをデパートが仕入れたことにする方法
- 3 デパートが催し物に頼らずに売り上げを伸ばす方法
- 4 業者がデパートに場所を貸して催し物をし、売り上げを受け取る方法

問題4 4 デパートが信用を取り戻すには、どうすべきだと言っていますか。

- 1 業者との信頼関係を築き、催し物を盛んに行うべきだ。
- 2 催し物に頼らずに、売り上げを伸ばしていくべきだ。
- 3 信頼できる業者とできない業者を見極める目を養うべきだ。
- 4 催し物の業務を業者任せにせず、自分たちで管理するべきだ。

3 男性と女性が商品の陳列方法について話しています。この会話を聞いてください。

男：チーフ、ビールの棚なんですけど、今までどおりの陳列でいいですか。

女：うーん。最近健康志向が高まっていて、アルコール摂取量をコントロールしたいっていうお客様が増えているのよね。だから、まずここに各種類のアルコール度数の一覧表を掲示して、度数の低いものから並べていきましょう。

男：はい。次はジュース類の棚なんですけど…。

女：ここには、カロリー表示がいるわね。ジュースを買うのは女性が多いから、美容にいいジュースを一番目立つところに置きましょう。コラーゲンやビタミンC入りのものもいいわ。

男：じゃあ、こっちのお酒の棚はどうしますか。

女：こっちは自然派でいきましょう。添加物なしのワインと、日本酒は米だけで作った純米酒とか。

男：わかりました。各棚にポイントを作って、それに合わせた陳列をしていくってことですね。

女：ご名答。頼んだわよ。

問題4 5 ビールの棚には、どのように商品を並べますか。

- 1 今までどおりに並べる。
- 2 添加物のないものから並べる。
- 3 アルコール度数の低いものから並べる。
- 4 カロリーの低い順に並べる。

問題4 6 ジュースの棚には、どのように商品を並べますか。

- 1 添加物なしの商品を一番目立つところに置く。
- 2 商品にポイントをつけて安いものから置く。
- 3 女性向けに美容にいいジュースを目立つように置く。
- 4 カロリーの一覧表を掲示する。

4 女性が男性にインタビューしています。
この会話を聞いてください。

女：今日は、山田カメラ、アウトレット家電担当の
中川さんにお話を伺います。宜しくお願いしま
す。

男：宜しくお願いします。

女：まず、アウトレット家電とは聞き慣れない言葉
なのですが…。

男：ええ。アウトレット家電とは、店頭展示品や
メーカーの型落ち品、開封品などの家電のこと
です。弊社では、そういった家電を格安で販売
しています。

女：衣料品や家具と同じ仕組みですね。

男：はい。平均すると、通常価格の2割から3割程
度安くなっています。店頭品や開封品ですと、
例えば、最新モデルでも、18万円の冷蔵庫が14
万円程度になります。

女：かなりお値打ちですね。

男：ええ。それに、旧モデルの型落ち品ですと、例
えば、一昨年発売のエアコンは、通常では7万
円で販売されていますが、アウトレットでは4
万2千円になります。

女：そんなに安くて、お店に利益は出るのでしょ
うか。

男：ええ。各店舗の倉庫にある在庫品をまとめて販
売していますから、在庫が減って管理コストが
下がります。それで、結果的に利益が上がるん
です。

女：なるほど。そういうことなんですね。

問題47 男性の会社は何の会社ですか。

- 1 家電量販店
- 2 家電メーカー
- 3 リサイクルショップ
- 4 倉庫会社

問題48 アウトレット家電とは、何ですか。

- 1 定価で販売されている家電
- 2 一般の家庭で使われていた中古の家電
- 3 衣料品店や家具店で売られている家電
- 4 店頭展示品やメーカー型落ち品の家電

問題49 店にとって、アウトレット家電販売のメ
リットは何だと言っていますか。

- 1 在庫管理コストを削減できること
- 2 新規の顧客を獲得できること
- 3 店舗の知名度が上がること
- 4 メーカーとの信頼関係が築けること

5 セミナーで、男性が話しています。この話を聞いてください。

男：今日お集まりの皆さんはご存じだと思いますが、農業の六次産業化は、国家的プロジェクトと言っても過言ではありません。ただ、国の想定は非常に大がかりで、金融機関から出資金を得た大規模農家が大手企業と組んで、観光、医療、福祉などに農業ビジネスを広げていこうというものです。一方、皆さんの中には実際に野菜や果物を作りながら、農家レストランを始めたい方、農産物の加工工場を始めたい方、加工品の販売をなさりたい方、色々いらっしやと思います。そういった身近なところでの「六次産業化」は、今や裾野がぐんと広がっています。

問題50 どんな人を対象にしたセミナーですか。

- 1 ベンチャー企業の若い経営者
- 2 農村起業をめざす農業従事者
- 3 農業に出資する金融関係者
- 4 新規開拓を望む投資家

問題51 「六次産業化」とは何ですか。

- 1 農家をやめて別のビジネスを始めること
- 2 農業をしながら、農産物を扱うビジネスを行うこと
- 3 大手企業が農家に出資金を提供すること
- 4 農村に会社や工場を建てること

問題52 話の内容と合っているものはどれですか。

- 1 農業は、六次産業と呼ばれている。
- 2 国は、農業より観光業や医療事業を重視している。
- 3 国は、農業ビジネスの拡大に力を入れようとしている。
- 4 小規模農家が農業ビジネスを始めるには、資格がいる。

6 女性の話を聞いてください。

女：それでは、公共施設の改築について、わが社のプランを説明いたします。まず、公民館についてですが、思い切って、小学校と同じ敷地に設置することを提案いたします。そうすることで、児童と地域住民との間に新たなコミュニケーションが生まれ、地域活性化につながることを期待できます。地域住民は運動会などの学校のイベントをいつでも見学できるようになり、地域住民が催す行事へも児童の参加が増えます。施設の集約化を図ることで、財政面でのメリットがあるだけでなく、地域の児童と住民との交流が活発になり、安全な町づくりも促進されるのではないのでしょうか。

問題53 児童と地域住民との間に交流が生まれるのは、どうしてですか。

- 1 住民が学校のグラウンドで運動会を開催するから
- 2 住民と児童と一緒に行事を計画するから
- 3 児童が学校へ通わずに公民館へ通うようになるから
- 4 住民が学校のイベントを見学でき、児童は地域の行事に参加できるから

問題54 女性が提案しているプランはどれですか。

- 1 公民館内に教育施設を設置する。
- 2 公民館を学校施設内に設置する。
- 3 公民館を地域住民が中心となって改築する。
- 4 公民館の職員が学校教育に関わる。

問題55 施設の集約化をすることのメリットとして、話の内容と合っているものはどれですか。

- 1 安全な地域社会が形成される。
- 2 住民の収入が向上する。
- 3 地域内雇用が促進される。
- 4 地域の高齢化率が減少する。

これで聴解試験を終わります。