

第131回 ビジネスJ.TEST 実用日本語検定

正解とスクリプト

■ 読解問題

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

《 漢字問題B 》各4点

76) とんや	77) もっぱ	78) にぎ	79) きかがく
80) さいく	81) ほどこ	82) だいいちにんしゃ	83) けんお
84) おちい	85) ほうがく	86) うと	87) はぶ
88) そち	89) じ	90) ゆうよ	

解答例 《 記述問題A 》各6点

91) (A) 最新の技術	(B) できない
92) (A) 不正行為をする	(B) ある
93) (A) していない	(B) だめで
94) (A) 辞め	(B) 来ている
95) (A) 謝って	(B) つかない

解答例 《 記述問題B 》各6点

- | |
|------------------------|
| 96) 正しくなかったか、判断するすべがない |
| 97) 忙しくて、ろくに新聞も読めない |
| 98) 荷物を持ったはずみに腰を痛めて |
| 99) 転職を機に引越すこと |
| 100) 口を酸っぱくして言った |

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

試験に出た40の表現とことば

■ 読解問題

	問題番号	表現／ことば	文
1	12	すえおき	キャンペーン中は20%増量していますが、値段はすえおきです。
2	23	生ぬるい	そんな生ぬるいやり方では、とうてい競争には勝てない。
3	25	職権を乱用する	営業部長は、職権を乱用して、私腹をこやしていたことがわかった。
4	38	こだわり	こちらは、吟味した材料で作られた、こだわりの商品です。
5	読解問題 2	検収する	到着後すぐに検収いたしました。
6	読解問題 4	禁じる	社内共有パソコンからの有料サイトへのアクセスを禁じる。
7	読解問題 5	所期	所期の目的を達することができました。
8	読解問題 6	漏洩	企業の顧客個人情報の漏洩が問題になっています。
9	読解問題 6	いかなる	社内のいかなるデータの持ち出しも禁止します。
10	読解問題 6	切に	通達が徹底されることを切に願います。
11	読解問題 7	ベストを尽くす	ベストを尽くしている点をご勘案いただきますようお願い申し上げます。
12	読解問題 7	勘案する	す。
13	読解問題 8	暗転する	だが、勤務先の経営状況は暗転。
14	読解問題 8	格安	名物講師の講義をネット動画で格安で提供することを思いつく。
15	読解問題 8	こぎつける	12年には10講義 5千円の有料化にもこぎつけた。
16	読解問題 9	辛抱強い	人を教育することにしても、ここまで細かく考え、辛抱強く続ける。
17	読解問題 10	物足りない	何か物足りないと感じているようなのです。
18	読解問題 10	モチベーション	若手社員のモチベーションが減退。
19	74	束の間	春の兆しに喜んだのも束の間、今日は吹雪になってしまった。
20	77	専ら	この地域の間屋街は、専ら庶民で賑わっている。

■ 聴解問題

	問題番号	表現／ことば	文
21	2	頭を抱える	頭を抱えています。
22	3	ぐったりする	ぐったりしています。
23	9	間が持たない	今はちょっと間が持たなくて…。
24	M	相応の	相応のコンテンツならば対価を支払うことに抵抗がない人が多くいる
25	M	コンテンツ	ことが理由だと思われます。
26	O	一体感	ロゴ入りのブルゾンを着ると、急に一体感が生まれるんだよね。
27	O	誇示する	自分は、その会社の人間なんだって周囲に誇示できるでしょう。
28	26	手がかり	さっき手がかりを見つけたよ。
29	27	日を改める	じゃあ、日を改めます。
30	28	会社持ち	え、会社持ちですか。
31	31	察し	察しが悪くて、すみません。
32	32	底をつく	ストックが底をつきました。
33	33	ダメ出し	あの企画、部長にダメ出しされちゃって。
34	34	一挙両得	一挙両得でしたね。
35	37	片手間	片手間にはできないよ。
36	38	割に合う	本当、割に合わないよ。
37	40	打開策	打開策を見つけないと。
38	会話・説明 3	リピーター	お客様をリピーターにできなかったのです。
39	会話・説明 4	手に職がある	手に職があるということで自分に自信が持てるようになりました。
40	会話・説明 5	切り口	切り口次第では、チャンスは多いと思います。

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。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 の写真を見てください。

問題 1 これは何ですか。

- 1 役者です。
- 2 小銭です。
- 3 領土です。
- 4 生ものです。

B の写真を見てください。

問題 2 正しい説明はどれですか。

- 1 頭を抱えています。
- 2 背中をそらしています。
- 3 肩の荷を下ろしています。
- 4 首を突っ込んでいます。

C の写真を見てください。

問題 3 どんな様子ですか。

- 1 しっとりしています。
- 2 深々と下げています。
- 3 ぐったりしています。
- 4 くっきりと残っています。

D の写真を見てください。

問題 4 何をしていますか。

- 1 レントゲンです。
- 2 アポイントメントです。
- 3 イントネーションです。
- 4 プレゼンテーションです。

E の写真を見てください。

問題 5 これは何ですか。

- 1 祝辞です。
- 2 家計簿です。
- 3 普段着です。
- 4 間取り図です。

F の写真を見てください。

問題 6 お客様から名刺をもらいます。何と言いますか。

- 1 承ります。
- 2 頂戴します。
- 3 お手柔らかに。
- 4 さようございます。

聴読解問題

Gの写真を見てください。

問題7 取引先との打ち合わせが終わり、退席しています。何と言いますか。

- 1 さばを読ませていただきます。
- 2 お伺いをたてさせていただきます。
- 3 なかったことにさせていただきます。
- 4 そろそろおいとまさせていただきます。

Hの写真を見てください。

問題8 取引先の吉田さんを電話口に呼んでもらいます。何と言いますか。

- 1 吉田さんはお手すきでしょうか。
- 2 吉田さんにオファーしたいんですが。
- 3 吉田さん呼び出してほしいんですが。
- 4 吉田さんの顔を貸していただけますでしょうか。

Iの写真を見てください。

問題9 会社の人にお金を貸してほしいと頼まれましたが、断りたいです。何と言いますか。

- 1 今はちょっと間が持たなくて…。
- 2 残念ながら、引き取り手がなくて…。
- 3 あいにく、今日は持ち合わせがなくて…。
- 4 せっかくですが、ご辞退させていただきます。

Jの写真を見てください。

問題10 先輩に問題の原因を尋ねたいです。何と言いますか。

- 1 ご指示いただけましたら幸いです。
- 2 ざっと見積もっていただけませんか。
- 3 差し支えなければ教えていただけませんか。
- 4 手の内を見せていただきたいんですが…。

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言っていますか。

例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

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よ。会社名の前に大きく入れたら、どう？

女：えー、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言っていますか。

例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

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。

メモの取り方について部下と上司が話しています。

問題 1 1 女性が取ったメモはどれですか。

問題 1 2 男性が取ったメモはどれですか。

女：課長、ミーティングお疲れさまでした。

男：お疲れさま。中山さんには初めてのキャンペーンだけど、内容は理解できた？

女：はい。忘れないようにメモしました。

男：そう。ちょっと見せて…。あー、目標を大きく書いているのいいね。でも数字があると、もっと具体的になるよ。

女：なるほど。あのう、これは課長のメモですか。拝見しても…。

男：ああ、いいよ。

女：あれ、朝の通勤時間帯に配布するっていう話、しましたっけ？

男：ああ、それはミーティング中に思いついたアイデアだよ。可能かどうか考えて、次回のミーティングで意見するつもりなんだ。

問題 1 1 女性が取ったメモはどれですか。

問題 1 2 男性が取ったメモはどれですか。

Lの図を見てください。

女性と男性が送別会について話しています。

問題 1 3 販売部の希望はいつですか。

問題 1 4 いつ送別会をすることにしましたか。

女：森君、何やってるの？

男：あ、課長。土田さんの送別会なんですけど、いつがいいかと思って…。

女：土田さんの都合は聞いた？

男：はい。土田さんは火曜日の晩がいいらしいんですが、販売部の5名は、翌日のイベントの準備があって、時間に間に合わないそうです。

女：そう。

男：販売部としては、イベント当日の夜のほうがいいらしいんですが…。

女：うーん。

男：それで、社員みんなに意見を聞いたところ、金曜日は社の予定もないし、次の日も休みだからいいんじゃないかって…。

女：そうねえ。でも、送別会は主役の都合が最優先じゃない？

男：うーん、そうですね。じゃあ、そうします。

問題 1 3 販売部の希望はいつですか。

問題 1 4 いつ送別会をすることにしましたか。

Mの図を見てください。
セミナーで男性が話しています。

問題 1 5 韓国はどれですか。

問題 1 6 アメリカはどれですか。

男：インターネットでの動画提供サービスには、
広告を流すことで無料で動画を提供するもの
と、広告はないけれども有料で動画を提供す
るものとの2つがあります。この2つのサー
ビス様式のうち、より利用者に望まれている
のはどちらなのか、国別に調査した結果がこ
ちらです。今回調査対象となったすべての国
で、「広告があっても無料のほうがいい」との
意見が半数以上を占める結果となりました。
日本でも有料に対する抵抗感は強いですが、
それを上回るのが韓国で、「有料でも広告なし
がいい」との回答は、1割ちょっとしかあり
ませんでした。欧米3か国で「有料でも広告
なしがいい」との回答が3割以上あるのと比
べると、有料への抵抗感は、アジアの国で強
く出ているようです。調査中、アメリカが
もっとも有料に対する抵抗感が低い結果にな
りましたが、これはネット動画をケーブルテ
レビの代替品として認識している文化があり、
相応のコンテンツならば対価を支払うことに
抵抗がない人が多くいることが理由だと思わ
れます。

問題 1 5 韓国はどれですか。

問題 1 6 アメリカはどれですか。

Nの図を見てください。
部下と上司が机の配置について話しています。

問題 1 7 広報部との調整会議での配置はどれに
しますか。

問題 1 8 社内セミナーの配置はどれにしますか。

男：来週の広報部との調整会議ですが、会議室の
机の配置はどうしますか。

女：うちの部の企画会議は、いつも口の字型で
やってるけどね…。

男：ええ。アイデアを出しあうような会議だっ
たら、全員が向かい合える形がいいと思うん
ですが、調整会議は、討議する形になると思
うので…。

女：そうね。真ん中に調整役を置いて、参加者が
向かい合って座れるハの字型にしましょうか。

男：はい。それと、調整会議の次の日は、外部か
ら講師を招いての社内セミナーが予定されて
いますが、そちらのほうは、どうしますか。
セミナーなので、先生と生徒が向かい合うよ
うな教室タイプのコの字型でいいでしょうか。

女：うーん、講師の先生は参加者同士が顔を合わ
せて意見交換できる場を望んでいらっしゃる
から、コの字型のほうがいいんじゃないかな。

男：あ、そうですね。では、そのようにします。

問題 1 7 広報部との調整会議での配置はどれに
しますか。

問題 1 8 社内セミナーの配置はどれにしますか。

○の図を見てください。

男性と女性が制服について話しています。

問題 19 男性が思う制服の役割はどれですか。

問題 20 女性が思う制服の役割はどれですか。

男：あの学校の制服、かわいいね。

女：本当だ。学生って、毎朝何着て行くか考えなくていいから楽よね。

男：そうだね。まあ、僕は毎日スーツだから、今も制服みたいなものだけど。でも、時々イベントの仕事で、会社のロゴ入りのブルゾンを着ると、急に一体感が生まれるんだよね。みんなで成功させなきゃって頑張れるんだ。スポーツでもそうだけど、ユニフォームとか制服って、チームワークを強める役割があるよね。

女：それは、あなたの会社が有名企業だからよ。

男：え、どういうこと？

女：会社のロゴに誇りを持っているからってこと。私、有名高校に通ってたから、用もないのに制服で町をうろうろしてたもん。私服でいるより、周囲の自分を見る目が明らかに違うのよ。あなたのロゴ入りブルゾンも同じよ。自分は、その会社の人間なんだって周囲に誇示できるでしょう。私は、制服が持つ役割ってそこにあると思う。

男：ええー、僕は君とは違うよ。

問題 19 男性が思う制服の役割はどれですか。

問題 20 女性が思う制服の役割はどれですか。

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 わかりましたか。

1 はい、拝借しました。

2 はい、領収しました。

3 はい、承知しました。

問題 22 まあ、お茶でもどうぞ。

1 参りました。

2 恐れ入ります。

3 かしこまりました。

問題 23 これ、陳列しておいて。

1 どこに並べますか。

2 どこに捨てますか。

3 どこにしまいますか。

問題 24 大至急お願いできますか。

1 はい、すぐに手配します。

2 はい、とても気に入っています。

3 はい、じっくり考えます。

問題 25 この間入った人、もう辞めちゃうの？

1 マスコミが多すぎたんだよ。

2 オプションがないからだよ。

3 ノルマが厳しすぎたんだよ。

問題 26 歓迎会の準備は済んでるの？

1 幹事に聞いてよ。

2 これから披露宴だよ。

3 さっき手がかりを見つけたよ。

問題 27 担当が急な用事で出掛けてしまって…。

1 ご勘弁ください。

2 じゃあ、日を改めます。

3 うーん、話はずみませんね。

問題28 経費で払っというて。

- 1 利息がつきますよ。
- 2 え、会社持ちですか。
- 3 電子マネーって便利ですよ。

問題29 あなたにお願いしてよかったよ。

- 1 もったいないお言葉です。
- 2 だいぶご立腹のご様子で…。
- 3 ご一報をお待ちしております。

問題30 佐々木さんって、仕事が早いなあ。

- 1 本当、育ちがいいよね。
- 2 本当、要領がいいよね。
- 3 本当、燃費がいいよね。

問題31 そんなこと、わざわざ聞くなよ。

- 1 いいえ、まだまだです。
- 2 そう言わざるを得ません。
- 3 察しが悪くて、すみません。

問題32 ストックが底をつきました。

- 1 急いで追加発注して。
- 2 為替の動きに注意して。
- 3 早く売り払ってしまっ。

問題33 あの企画、部長にダメ出しされちゃっ
て。

- 1 ダメだと言えてよかったね。
- 2 もう一度やり直したね。
- 3 いい企画だもんね。

問題34 もっと賑わうと思ってたんですけど。

- 1 順不同でしたね。
- 2 当てが外れましたね。
- 3 一挙兩得でしたね。

問題35 担当の方にメールしておきます。

- 1 私にもCCつけてね。
- 2 ターゲットを定めてね。
- 3 ちゃんとカーソルを合わせてね。

問題36 このデザイン、他社のに似てますね。

- 1 見た目が独特ですね。
- 2 個性が際立っていますね。
- 3 オリジナリティに欠けますよね。

問題37 そんなはした金、返さなくてもいい
よ。

- 1 肩書が違うのよ。
- 2 片手間にはできないよ。
- 3 借りを作りたくないの。

問題38 今日もサービス残業か。

- 1 いやに老朽化が激しいね。
- 2 本当、割に合わないよ。
- 3 なんかやりがいがあるね。

問題39 売り上げが落ちてきましたね。

- 1 手際よくやっていますから。
- 2 ええ、手応えがありますね。
- 3 早急にテコ入れが必要です。

問題40 話は平行線のままです。

- 1 作業フローを図にしましょう。
- 2 ラインアップが豊富ですね。
- 3 打開策を見つけないと。

例題

男：佐藤さん、明日の会議の資料はできましたか。

女：はい、できました。こちらです。

男：じゃ、10部コピーしておいてください。

女：あとう、コピーする前に内容をチェックして
いただけないでしょうか。

男：ええ、いいですよ。

女：お願いします。

問題 女性は男性に何を頼みましたか。

- 1 資料のコピーです。
- 2 資料のチェックです。
- 3 資料の作成です。
- 4 資料の処分です。

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 会社で女性と男性が話しています。この会話を聞いてください。

女：古い資料やファイルが増えましたね。整理しないと。

男：ああ。仕事の能率アップのためにも、資料保管のルールを決めようか。

女：はい。

男：まず、内容別にファイルの色を決めよう。色を決めたら、年月ごとに分けて、背表紙のところに何年何月のものと大きく記入しよう。そして保管する期間を決めて、定期的に不要な資料は処分するようにしよう。

女：はい。みんなに伝えて、午後から作業を始めます。

男：頼んだよ。

問題 4 1 ファイルの背表紙に何を書きますか。

- 1 分類
- 2 年月
- 3 保管する期間
- 4 保管する場所

問題 4 2 会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 定期的に不要な資料を処分する。
- 2 ファイルは、年月ごとに色を決める。
- 3 これからすぐに整理作業にとりかかる。
- 4 ファイルの色を決めたら、内容別に分ける。

2 部下と上司が話しています。この会話を聞いてください。

女：あのう、備品の購入についてご相談があるんですが。

男：何？

女：今は備品係が近くの店舗まで出向いて購入しているんですが、ネットで買うようにしてもいいでしょうか。

男：ネットで？

女：はい。ネットのほうが割安ですし、送料も無料です。法人なら、月1回の一括支払いなので、経理上も無駄がなくなると思うんです。

男：そう。じゃあ、起案書作成してくれる？ 購入を検討しているサイトの候補と、あればカタログもつけといて。

女：わかりました。ありがとうございます。

問題 4 3 今、備品はどうやって購入していますか。

- 1 経理が備品係からまとめて購入している。
- 2 経理が月に1回まとめて購入している。
- 3 係が近くの店まで買いに行っている。
- 4 係が近くの店に電話で注文している。

問題 4 4 女性は、ネットで購入するメリットは何だと言っていますか。

- 1 送料が割安なこと
- 2 法人は割引サービスがあること
- 3 カタログが無料で送られてくること
- 4 月に1回まとめて支払いができること

3 セミナーで女性が話しています。この話を聞いてください。

女：私がこの仕事を始めた時、何とかいい成績を収めようと、一方的に商品を売ろう売ろうとしていました。最初の頃は、熱心さだけで、少しは買っていただけましたが、そのうちにお客様に会ってもらえなくなりました。お客様をリピーターにできなかったのです。そして、いつのまにか営業成績は最下位になっていました。お客様より自分のことを大切に考えていたのですから、当然ですよ。それ以来、お客様中心に物事を考えるようになりました。まずはお客様の話に耳を傾け、ニーズを知り、お客様目線で商品を提案する。必要な時はお客様を訪ね、直接コミュニケーションをとる。お客様を思いながら折々の挨拶状を手書きで出す。うまくいかないことも多々ありましたが、そうしていくうちに少しずつリピーターが増えていきました。今は、お客様に「この商品を買ってよかった」、「また来てね」と言ってもらえることが、何よりのやりがいにつながっています。

問題 4 5 どうやってリピーターを増やしたと言っていますか。

- 1 売れ筋商品を中心に営業した。
- 2 電話で商品への不満を直接聞きだした。
- 3 商品を買ってくれた客にお礼状を出した。
- 4 客の話を聞き、相手に必要な商品を提案した。

問題 4 6 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 客の満足度が仕事のやりがいになっている。
- 2 熱心さが足りず、営業成績が最下位になった。
- 3 客を中心に考えて営業したら、すべてがうまくいった。
- 4 仕事を始めた頃、少しも商品を買ってもらえなかった。

4 テレビでアナウンサーと男性が話しています。
この会話を聞いてください。

女：坂田さんは、以前はどんなお仕事をされていたんですか。

男：製菓会社で営業をやっていました。

女：転職のきっかけは？

男：以前いた職場は、残業も休日出勤も当たり前だったんです。職場の9割が独身男性で、みんな仕事を中心の生活でした。そんな忙しい日々の中で、ふと、一生このままでいいのかなと思いはじめました。もともと医療の現場が好きで選んだ仕事だったので、32歳の時、大学に入り直し、今の仕事に就きました。

女：でも、看護師という仕事も激務なのでは？

男：ええ。本当に体力勝負の仕事です。でも、基本はシフト制で、休日出勤も接待もありませんから。自分の時間が持てるようになって、気持ちに余裕が生まれました。

女：勤務時間以外で転職してよかったと思うことは？

男：手に職があるということで自分に自信が持てるようになりました。それと、今の職場のスタッフは9割が女性なんですけど、「男が働き、女が家を守る」という僕の中の古い考えが一掃されたのもよかったと思います。

女：そうですか。

男：以前は僕自身が、遅くまで会社にいることや接待の数をこなすことで、上からの評価を求めていたんだと思います。転職をして、初めてそれが間違いだったことに気づかされました。

問題47 男性が転職をしてよかったと思っていることは何ですか。

- 1 仕事が激務ではなくなったこと
- 2 家族を持ち、子供が生まれたこと
- 3 技術を身に付けたことで自信が持てたこと
- 4 独身女性に対する偏見がなくなったこと

問題48 今の職場について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 同僚の9割が独身だ。
- 2 基本はシフト制だ。
- 3 たまに休日出勤しなければならない。
- 4 時々接待が入る。

問題49 男性について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 看護師から医師に転職した。
- 2 32歳で大学を卒業し、今の仕事を始めた。
- 3 転職前の仕事がきっかけで、医療の現場が好きになった。
- 4 残業や接待に評価を求めることは間違いだと思っている。

5 テレビで女性が話しています。この話を聞いてください。

女：こちらの調査結果を見てわかるように、確かに少子化は育児情報雑誌の売り上げを減少させている一要因です。しかし、その市場は、少子化をはるかに超えるスピードで縮小しています。売り上げ減少の要因としては、子育て世代のスマホやタブレット型端末の利用の増加や、ネット上の情報・コミュニティサービスの充実があります。しかし昨今の更なる核家族化などを考慮すれば、育児情報を外に求める需要は、さらに増えることが見込まれますから、切り口次第では、チャンスは多いと思います。例えば、確かな取材による信ぴょう性の高い情報や読者の意見を反映した実用的な付録の提供など、子育て世代が利用する育児情報源として、いかに雑誌ならではの提案ができるかということが重要になってきます。そしてそれこそが売り上げ増加への道となるのです。

問題50 何について話していますか。

- 1 子供向け雑誌の販売戦略
- 2 子育て世代の雑誌購読の現状
- 3 育児情報誌の売り上げ減少の原因と対策
- 4 少子化に伴う親世代の雑誌に対する意識の変化

問題51 売り上げ増加のために何が重要だと言っていますか。

- 1 雑誌だからこそのサービスを提供すること
- 2 読者の意見をネット上で取り上げること
- 3 コミュニティサービスを充実させること
- 4 情報の信ぴょう性を疑うこと

問題52 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 核家族化により雑誌を購読する家庭が少なくなった。
- 2 市場縮小の要因は、子育て世代のネット利用の増加にある。
- 3 少子化は雑誌売り上げ減少の最も大きな要因だ。
- 4 いまだ多くの親が育児情報を雑誌に求めている。

6 男性の話を聞いてください。

男：弊社商品「オーシャン」は、海藻由来の天然成分を原材料とする無添加の石鹸として、アトピーなどの肌トラブルに悩む多くの方にご愛用いただいております。しかし、2年ほど前から防腐剤が添加されていたことが判明し、この度回収の届け出を自治体に提出いたしました。「オーシャン」は、福井県にある化粧品製造委託会社の工場で製造しております。これまでの調査により、原材料となる海藻の保管状態に問題があり、一部でカビが発生したため、工場の従業員が無断で防腐剤を添加したということが明らかになっています。今後、更なる製造委託会社への調査を進めてまいります。委託会社では指示書通りに製造されるのが当然だと考え、すべてをまかせっぱなしにしていた当社にも責任があると考えております。反省として、今後新たに製造委託会社と契約を結ぶ際は、指示書通り製造したという証明書を委託先から毎回発行してもらうことにいたしました。今回の件につきまして、現在、弊社では「オーシャン」の回収を進めております。お客様には全額返金し、ご希望の方には防腐剤の入っていない新しい商品をお送りしています。現在のところ健康被害が出たという報告は入っておりませんが、ご愛用者様の期待を裏切ることとなってしまい、お詫びのしようもございません。誠心誠意対応させていただき所存でございます。

問題 5 3 何をしていますか。

- 1 工場の従業員への説明
- 2 製造委託会社へのクレーム
- 3 世間に対する問題の経緯の説明
- 4 損害を出したことへの社員への謝罪

問題 5 4 どうして商品を回収することになりましたか。

- 1 自治体から回収命令が出たから
- 2 商品の一部にカビが発生したから
- 3 肌トラブルが出たとの報告があったから
- 4 防腐剤が添加されていたことがわかったから

問題 5 5 現在の状況について、話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 商品購入代金を全額返金している。
- 2 すべての客に新しい商品を送っている。
- 3 製造委託会社に全責任があると考えている。
- 4 今後新たに製造委託会社と契約を結ぶつもりはない。

これで聴解試験を終わります。