

ご利用上の注意点について

第78回以降、3級は公式テキストが改訂(テーマがかなり削減)されています。
その為、本分析資料の出題テーマは新テキストを基準に作成し、旧テキスト出来
されていた分野は削除しています。

1.本教材の著作権は、Webサイト「販売士WEB講座」<http://hanbaishi.web.fc2.com/>の主催者に属します。複写・転載等禁止します。

2.出題確率計算根拠について

テーマ別に一回あたりに出題される小問題数は最大で5問と仮定し、5回分を掛けて分母を25としました。

出題確率 = 各回でのテーマ別出題小問題数合計 ÷ 25 × 100%としています。

また、テーマの選択については一部作者の思考を取り入れています。

この分析結果は、今後の出題を保証するものではありません。

販売士WEB講座

[ユーキャンの販売士講座情報](#)

[販売士テキスト比較](#)

[販売士3級ベストセラー](#)

販売士検定過去問題分析表・小売業の類型

※ご注意 出題確率計算根拠について。テーマ別に一回当たりに出題される小問題数は最大で5問と仮定し、5回分を掛けて分母を25としました。出題確率 = 各回でのテーマ別出題小問題数合計 ÷ 25 × 100%としています。また、テーマの選択については一部作者の思考を取り入れています。また、この分析結果は、今後の出題を保証するものではありません。この作品の著作権はWebサイト「販売士WEB講座」
http://hanbaishi.web.fc2.com/の主権者に属します。複写・転載等禁止します。

テーマ	実施回																												出題 問数	出題 確率							
	77							78							79							80									81						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5	6	7
第1章 流通における小売業の基本																																			0	0	
小売業とは何か																																			0	0	
(小売業の)構造上の特徴												3																							3	12	
多頻度小口の購買習慣																																			0	0	
流通と流通機能													5																						5	20	
小売業の役割												5		5																					15	60	
第2章 組織形態別小売業の基本																																			0	0	
総論																																5			5	20	
ボランタリーチェーン														5																					5	20	
消費生活協同組合																																			0	0	
フランチャイズチェーン					5																														10	40	
レギュラーチェーン																																			0	0	
チェーンストアの基本的役割												5																							5	20	
販売形態の種類				2																														5	2	9	36
店舗販売																																			1	4	
訪問販売																																			0	0	
移動販売				1																															1	4	
通信販売				1									4																						5	20	
ネット販売、ネットスーパー				1								1		5																					1	4	
第3章 店舗形態別小売業の基本的役割																																			0	0	
業種と業態のちがい																																			5	20	
業種店から業態店へ																																			3	12	
業態は顧客の側に立った経営の総称																																			1	4	
専門店														5																					5	20	
百貨店												5																							5	20	
総合品ぞろえスーパー(GMS)																																					
スーパーマーケット(SM)				1																															1	4	
ホームセンター(HC)				1																															5	20	
ドラッグストア(DgS)				2										5																					5	20	
コンビニエンスストア(CVS)				1																															5	20	
その他の店舗形態																																			0	0	
第4章 商業集積の基本																																			1	4	
商店街							5					5																							2	8	
ショッピングセンター						5						5																							2	8	

販売士検定過去問題分析表・マーチャダイジツ

※ご注意 出題確率計算根拠について。テーマ別に一回当たりに出題される小問題数は最大で5問と仮定し、5回分を掛けて分母を25としました。出題確率 = 各回でのテーマ別出題小問題数合計 ÷ 25 × 100%としています。また、テーマの選択については一部作者の思考を取り入れています。また、この分析結果は、今後の出題を保証するものではありません。この作品の著作権はWebサイト「販売士WEB講座」
http://hanbaishi.web.fc2.com/の主催者に属します。複写・転載等禁止します。

テーマ	77							78							79							80							81							出題 問数	出題 確率							
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7									
第1章 商品の基礎知識																													0	0														
商品とは何か・品質3要素・コンセプト								5																					5	20														
商品の分類(分類の定義、制度分類、慣用分類)	5																												5	20														
商品の本体要素(機能・性能、デザイン、色、ブランド)															5														5	20														
第2章 マーチャダイジツの基本																													0	0														
マーチャダイジツとは								1																					1	4														
マーチャダイジツの体系(循環構図)								4														5							9	36														
マーチャダイジツにおけるIT活用																													0	0														
CVSチェーンの商品計画															2														2	8														
CVSチェーンの仕入計画															3							3							1							7	28							
CVSチェーンの荷受け・検品																													2							2	8							
CVSチェーンのディスプレイ(売価変更)																													1							0	0							
CVSチェーンの商品管理(在庫管理・販売管理)																													1							1	4							
CVSチェーンの補充・発注																						2							1							3	12							
CVSチェーンの物流																													0	0														
第3章 商品計画の基本																													0	0														
顧客ニーズへの対応															4							2							3							2							11	44
商品構成の基本と手順															1														1							3							5	20
品ぞろえの幅と奥行																													3							1							4	16
総合化と専門化																													0	0														
品ぞろえの幅と奥行の相互制約関係																													0	0														
顧客からみた豊富な品ぞろえ・良い品ぞろえ																													0	0														
業種店と業態店の商品構成																													0	0														
主要な店舗形態別にみた商品構成の特徴															5														5							10	40							
棚割とディスプレイの基本と重要性																													5	20														
第4章 販売計画および仕入計画などの基本																													0	0														
販売計画															5																					5	20							
小売業経営における仕入れの役割																													0	0														
仕入れに役立つ情報の収集	5																												5							5	20							
仕入先企業の選定と仕入れ方法															5																					5	20							
発注の基本知識																													0	0														
物流の基本知識	5														5							5														15	60							
第5章 在庫管理の基本的役割																													0	0														
在庫とは何か																						1														1	4							
在庫管理の必要性																						1														1	4							
経営計画と在庫計画																						1														1	4							
在庫管理の方法																						1														1	4							
商品回転率																						1														1	4							
データによる在庫管理	5																					5														10	40							
商品ロス																													5							5	20							
第6章 販売管理の基本的役割																													0	0														
販売管理とは何か																						1														1	4							
販売管理の目標								9														2														11	44							
販売管理の範囲																													0	0														
POSシステム・バーコード	5							5														2							5							17	68							
第7章 価格設定の基本的考え方(価格政策)								5							5							5							5							25	100							
第8章 利益追求の基本知識																													0	0														
利益構造																													0	0														
値入高と粗利益																						5														5	20							
売価決定計算																													0	0														

販売士検定過去問題分析表・マーケティング

※ご注意 出題確率計算根拠について。テーマ別に一回当たりに出題される小問題数は最大で5問と仮定し、5回分を掛けて分母を25としました。出題確率 = 各回でのテーマ別出題小問題数合計 ÷ 25 × 100%としています。また、テーマの選択については一部作者の思考を取り入れています。また、この分析結果は、今後の出題を保証するものではありません。この作品の著作権はWebサイト「販売士WEB講座」<http://hanbaishi.web.fc2.com/>の主催者に属します。複写・転載等禁止します。

テーマ	実施回																												出題 問数	出題 確率							
	77							78							79							80									81						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5	6	7
第1章 小売業のマーケティングの基本的考え方																																			0	0	
マーケティングとは何か																												1							1	4	
メーカーと小売業のマーケティングの違い																												2							3	20	
小売業のマーケティングとは何か	5							5						5													3							1	76		
4P理論の小売業への適用																											5							5	20		
第2章 顧客満足経営の基本																																		0	0		
顧客志向とは																											1							1	4		
顧客満足とは																											1							1	4		
顧客満足経営の基本																																		0	0		
顧客満足経営の新原則																											3							1	16		
顧客維持政策の必要性																																		0	0		
顧客維持政策の背景																																		1	4		
顧客維持政策のねらい																											5							2	48		
FSPの基本知識																																		1	44		
第3章 商圏の設定と出店の基本																																		0	0		
商圏の基本知識																											4							5	76		
立地条件の基本知識																											1							5	44		
競争店調査の基本知識																																		5	20		
出店の基本知識																																		0	0		
マーケティングリサーチの基本知識	5																																	5	60		
第4章 リージョナルプロモーションの基本																																		0	0		
リージョナルプロモーションの種類、概要																											5							5	100		
第5章 売場作りの基本																																		0	0		
売場の役割																																		0	0		
売場の形態																																		5	40		
照明の機能																											5							3	52		
照明による演出(分類と形式)																																		2	28		
場所別の照明																																		5	0		
光源の種類と特徴																																		5	20		
色彩計画の必要性																																		2	8		
色の持つ特性																																		3	12		
色彩計画策定上の留意点																																		0	0		
																																		0	0		
																																		0	0		
																																		0	0		

販売士検定過去問題分析表・販売経営管理

※ご注意 出題確率計算根拠について。テーマ別に一回あたりに出題される小問題数は最大で5問と仮定し、5回分を掛けて分母を25としました。出題確率 = 各回でのテーマ別出題小問題数合計 ÷ 25 × 100%としています。また、テーマの選択については一部作者の思考を取り入れています。また、この分析結果は、今後の出題を保証するものではありません。この作品の著作権はWebサイト「販売士WEB講座」
http://hanbaishi.web.fc2.com/の主催者に属します。複写・転載等禁止します。

テーマ	実施回																												出題回数	出題確率							
	77							78							79							80									81						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5	6	7
第1章 販売員の役割の基本																																			0	0	
販売員の目的																																			0	0	
販売員の役割																																	5		5	20	
接客の心構え																																			0	0	
敬語の基本	5							5						5													5							25	100		
クレームとその対応																																		0	0		
返品とその対応																																		0	0		
第2章 販売員の法令知識																																		0	0		
小売業と法律																																		0	0		
小売業の適正確保に関する法規																																		0	0		
事業の許認可に関する法規								5																		5							10	40			
販売活動に関する法規					5				5			5																					20	80			
商品に関する法規			5	5								3						4															17	68			
販売促進に関する法規						5								5																	5		15	60			
コンシューマーリズムの高まり																																	0	0			
消費者基本法													5																				5	20			
消費者教育の新たな課題																																	0	0			
個人情報保護法											5																				5		10	40			
環境基本法																												1					1	4			
各種リサイクル法と販売店の課題																	5											2					7	28			
環境影響評価・環境関連事業の推進																		1										2					3	12			
環境規格とビジネス活動																								5									5	20			
第3章 計数管理の基本																																	0	0			
小売店経営における計数管理の必要性																																	0	0			
単体決算と連結決算																																	0	0			
損益計算書における利益などの種類																								5									5	20			
売買損益の計算法							5					5													5						5		25	100			
第4章 店舗管理の基本的役割																																	0	0			
金券・金銭管理の基本知識																															5		5	20			
万引き防止対策の基本知識																															5		5	20			
衛生管理の基本知識												2																			3		5	20			
店舗施設の保守・管理			5																												2		7	28			