

問題1	1	ア	○	問題1	11	ア	○	問題1	21	ア	○	問題1	31	ア	○
		イ	×			イ	○			イ	×			イ	×
		ウ	○			ウ	○			ウ	○			ウ	×
		エ	×			エ	×			エ	×			エ	○
		オ	×			オ	×			オ	○			オ	○
	2	ア	○		12	ア	○		22	ア	×		32	ア	○
		イ	×			イ	○			イ	○			イ	○
		ウ	×			ウ	×			ウ	○			ウ	×
		エ	○			エ	○			エ	×			エ	○
		オ	×			オ	○			オ	○			オ	×
	3	ア	×		13	ア	×		23	ア	×		33	ア	○
		イ	×			イ	○			イ	×			イ	×
		ウ	○			ウ	×			ウ	×			ウ	○
		エ	×			エ	×			エ	○			エ	○
		オ	○			オ	○			オ	○			オ	○
	4	ア	×		14	ア	○		24	ア	○		34	ア	○
		イ	○			イ	×			イ	×			イ	×
		ウ	○			ウ	×			ウ	○			ウ	×
		エ	○			エ	○			エ	×			エ	○
		オ	○			オ	○			オ	×			オ	○
	5	ア	○		15	ア	○		25	ア	×		35	ア	×
		イ	○			イ	○			イ	○			イ	×
		ウ	○			ウ	×			ウ	○			ウ	×
		エ	○			エ	○			エ	×			エ	○
		オ	×			オ	×			オ	○			オ	○
	6	ア	○		16	ア	×		26	ア	○		36	ア	○
		イ	○			イ	×			イ	×			イ	○
		ウ	○			ウ	○			ウ	○			ウ	×
		エ	×			エ	○			エ	×			エ	×
		オ	○			オ	×			オ	×			オ	○
	7	ア	×		17	ア	○		27	ア	○		37	ア	×
		イ	×			イ	×			イ	○			イ	×
		ウ	○			ウ	○			ウ	○			ウ	○
		エ	×			エ	○			エ	×			エ	×
		オ	×			オ	×			オ	×			オ	○
	8	ア	×		18	ア	○		28	ア	○		38	ア	○
		イ	×			イ	×			イ	×			イ	×
		ウ	○			ウ	○			ウ	○			ウ	○
		エ	○			エ	×			エ	×			エ	×
		オ	○			オ	○			オ	○			オ	○
	9	ア	○		19	ア	×		29	ア	○		39	ア	○
		イ	○			イ	×			イ	×			イ	×
		ウ	×			ウ	○			ウ	○			ウ	○
		エ	×			エ	○			エ	○			エ	○
		オ	○			オ	○			オ	○			オ	×
	10	ア	×		20	ア	○		30	ア	×		40	ア	×
		イ	×			イ	○			イ	○			イ	×
		ウ	×			ウ	○			ウ	○			ウ	×
		エ	○			エ	×			エ	○			エ	○
		オ	○			オ	×			オ	×			オ	○

問題2	1	ア	○
		イ	○
		ウ	×
	2	ア	×
		イ	○
		ウ	○
	3	ア	○
		イ	×
		ウ	×

問題3	1	○
	2	○
	3	×
	4	○
	5	×
	6	○
	7	○
	8	×
	9	○
	10	×

問題4	1	ウ
	2	イ
	3	ア
	4	ウ
	5	イ
	6	ウ
	7	ア
	8	ク
	9	コ
	10	エ

問題5	1	解答例：ハロー効果、中心化傾向、期末効果、寛大化効果、対比誤差、論理誤差、etc…についての内容	
	2	ア	×
		イ	○
		ウ	○
		エ	×
		オ	○
	3	1	○
		2	×
		3	×
		4	○
		5	×

問題6	1	解答例： ・宣伝広告費は売上状況に比例させるべき ・レスポンス率がわからないのに長期契約を結ぶべきではない ・費用に見合う集客が望めるページ作成が必要（適切な期間をかけて作成するべき）
	2	159個以上
	3	解答例： ・極力ディーラーに値引き交渉を持ちかけない。 ・キャンペーン期間は長くとも1シーズン、商品販売ならばその間に売り切れるように仕入の数量を調整する。 ・発生する利益の費用対効果を考えて実施する。 （(2)からも3/4以上売れないと利益が発生しない上に、販売期間が5ヶ月以上かかる。）

問題7	1	ア
	2	ア
	3	イ
	4	ア
	5	ア
	6	イ
	7	イ
	8	ア
	9	イ
	10	ア

問題8	1	ア	○
		イ	○
		ウ	○
		エ	○
	2	1	USP (Unique Selling Proposition)
		2	スタッフの心理： 自分の金銭感覚で、価格が高くて売る自信がない。押し売りみたいになってお客様に嫌われたくない等。 顧客の心理： 大きな状況変化（効果）が出ない限り、今のままでいい。挑戦して失敗するのも嫌等。
	3	サロンで使用する道具や機器の購入額が10万円を超えるものは、「資産」とみなされ、通常の経費計上とは違う、耐用年数に従って1年ずつ経費計上していくという考え方。	
	4	1位	案件 ⑧ 商品開発チームのリーダーを任せられ、販売を前倒しにしなければならないほど業績が低迷している状況で、仕入原価が1.5倍になるという事態をどのように避けるべきか。最優先課題といえる。
		2位	案件 ⑦ カスハラの可能性のある案件で、従業員のメンタルヘルスの保持は会社の義務なので重要な案件ではあるが、ひとまず店長の布施に安室さんの丁寧なケアを指示して報告を待つという判断でも良い。
		3位	案件 ⑩ 同日に野田オーナーから引き継いだばかりで、おそらく仮押さえ期限もオーナーが聞いているはず。自分の明日からの予定を考えれば、野田オーナーに指示を仰いでも支障はないと考える。