

(8枚のうち1)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

1 科目「ビジネス基礎」及び「ビジネス・コミュニケーション」に関して、次の1～5に答えなさい。

- 1 起業家精神とは、どのような精神ですか。簡潔に書きなさい。
- 2 代金決済の方法の一つとして小切手が用いられています。小切手とは、どのような証券ですか。簡潔に書きなさい。
- 3 ショッピングセンターの一つにアウトレットモールがあります。企業にとって、アウトレットモールに出店することには、どのような利点がありますか。アウトレットモールで販売されている商品の特徴を踏まえ、簡潔に書きなさい。
- 4 ビジネスにおいて活用する思考法の一つに、クリティカルシンキングがあります。クリティカルシンキングとは、どのような思考法ですか。簡潔に書きなさい。
- 5 ビジネス計算に関して、次の(1)・(2)に答えなさい。
  - (1) 4月10日満期、額面 ¥2,900,000 の手形を2月9日に割引率年7.6% で割り引くと、手取金の総額は、いくらになりますか。求めなさい。(平年、両端入れ、割引料の円未満切り捨て)
  - (2) 5% 利付社債、額面 ¥4,000,000 を額面 ¥100 当たり ¥95 で買い入れると、支払総額は、いくらになりますか。求めなさい。ただし、利払日からの経過日数は146日とします。

2 平成30年3月告示の高等学校学習指導要領 商業 に関して、次の1・2に答えなさい。

- 1 目標(3)には、「職業人として必要な豊かな人間性を育み、よりよい社会の構築を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。」と示されています。このような資質・能力を養うためには、どのような学習活動が考えられますか。簡潔に2つ書きなさい。
- 2 次の文章は、科目「簿記」内容の取扱い(1)の配慮事項を示したものです。文章中の(①)～(⑤)に当てはまる語を、それぞれ書きなさい。

ア (①)に関する法規と基準の(②)などに随時対応して指導すること。また、実務に即した(③)を取り入れた学習活動及び取引の記録と財務諸表の作成の方法について考察や討論を行う学習活動を通して、(④)な取引の記録と財務諸表の作成ができるようにすること。

イ 基本的な会計用語については、(⑤)に慣れ親しむことができるよう留意して指導すること。

# 7 高等学校 商業科 問題用紙

(8枚のうち2)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

3 科目「マーケティング」及び「商品開発と流通」に関して、次の1～3に答えなさい。

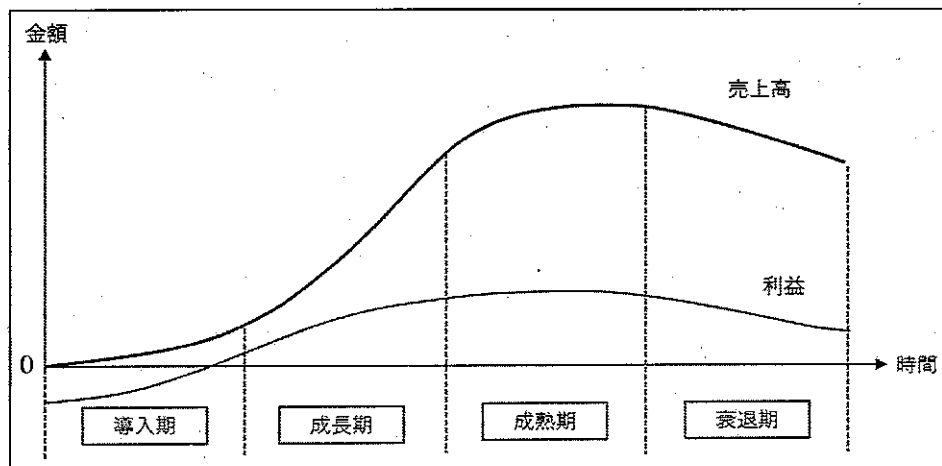
- 1 アパレル業界の中には、SPAという経営形態を採用している企業があります。SPAにはどのような特徴がありますか。簡潔に書きなさい。
- 2 次の資料は、ダイナミック・プライシングを導入した家電量販店の電子棚札を示したものです。ダイナミック・プライシングを導入することには、企業にとってどのような利点がありますか。簡潔に書きなさい。

[資料]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

- 3 次の資料は、一般的な製品ライフサイクルを示したものです。製品ライフサイクルの衰退期に至る原因として、どのようなことが考えられますか。また、衰退期に直面している製品について、どのようなことを検討する必要がありますか。原因と検討事項をそれぞれ簡潔に書きなさい。

[資料]



# 7 高等学校 商業科 問題用紙

(8枚のうち3)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

4 科目「ビジネス・マネジメント」に関して、次の1～3に答えなさい。

- 1 企業が労働意欲を向上させるために、従業員及びその家族に対して行う、社会保険料の事業主負担やレクリエーション活動の補助など、給与以外の利益や満足をもたらす制度を何といいますか。書きなさい。
- 2 次の資料は、コーポレート・アイデンティティについて示したものです。企業がコーポレート・アイデンティティを重要視するのは、なぜですか。資料を踏まえ、簡潔に書きなさい。

[資料]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

(マツダ株式会社「マツダオフィシャルウェブサイト」により作成。)

- 3 ビジネスモデルの一つに、フリーミアムモデルがあります。フリーミアムモデルとは、どのようなビジネスモデルですか。簡潔に書きなさい。

5 科目「ビジネス法規」に関して、あとの1～3に答えなさい。

- 1 上場会社Xの取締役Yは、自社の業績が大きく下降しているという情報を取締役会で知り、取締役Yの上場会社Xの株主である親族Zに伝えました。親族Zは、損失を免れるため、その情報が市場に公表される前に上場会社Xの株式を売却するという取引を行いました。親族Zが行ったこのような行為を何といいますか。書きなさい。
- 2 Aは、緊急で資金が必要になったため、1か月後に月5%の利息を付けて返済する約束でBから200万円を借りていましたが、1か月後、約束どおり210万円を返済しました。その後、Aは、知り合いのCから、利息を払い過ぎているから返還してもらえんことを聞きました。AがBに返還を求めることができる金額はいくらになりますか。次の資料を基に、求めなさい。その際、求め方も書きなさい。

[資料]

利息制限法の利率の最高限度	
元本	利率
10万円未満	年2割
10万円以上100万円未満	年1割8分
100万円以上	年1割5分

(8枚のうち4)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

- 3 次の資料は、「特定商取引に関する法律」が規制している取引のうち、訪問販売について、浄水器販売員甲、消費者乙及びその配偶者丙のやり取りを示したものです。このやり取りを踏まえ、下の(1)・(2)に答えなさい。

[資料]

甲：こんにちは。この地域の住民の皆様に弊社の浄水器を御紹介しています。  
 乙：ああ、そうですか。それはどうも。  
 甲：この地域の水道なのですが、最近、この地区を管理している水道事業者により水質検査が行われ、その結果が問題になっていることを知っていますか。このままだと健康に良くないですよ。  
 乙：そうなんですか。それは知らなかったなあ。  
 甲：御家族の健康のためにも、是非、弊社の浄水器を御購入され、御使用されることをお勧めします。  
 乙：家族の健康のためなら何とかしないとイケないなあ。  
 (①消費者乙は、浄水器販売員甲の説明を信用して浄水器を購入し、48万円を支払いました。)

(消費者乙が浄水器を購入した3か月後、配偶者丙はこの地区を管理している水道事業者の職員から、浄水器販売員甲の商品紹介を受ける直前に行われた水質検査では、この地域の水質に問題がなかったことを聞きました。)

丙：水道事業者の人から、「ここ数年は、この地域の水質検査で問題が出たことはありません。もちろん健康にも影響ないですよ。」って言われたわよ。  
 乙：浄水器の販売員は、確かに「健康によくない。」って言ったんだけどなあ。  
 丙：騙されたのよ。すぐに返品してお金を取り戻してちょうだい。  
 乙：分かったよ。②すぐに手続きをするから、そんなに怒らないでくれよ。

- (1) 下線部①に関して、売買契約を締結した消費者は、書面を受け取った日から8日間は、無条件で書面又は電磁的記録によって売買契約の申込みの撤回又は売買契約の解除を行うことができます。この制度を何といいますか。書きなさい。
- (2) 下線部②に関して、消費者乙は、浄水器販売員甲の所属する販売業者に対し、売買契約を取り消すための通知書面を配達証明付き書留で郵送した結果、契約は解除されました。消費者乙は通知書面の中で、どのような主張を行ったと考えられますか。資料を踏まえ、簡潔に書きなさい。

# 7 高等学校 商業科 問題用紙

(8枚のうち5)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

6 会計に関して、次の1・2に答えなさい。

- 1 A工業株式会社は、B製品を生産・販売しており、次期の生産・販売量は9,000個になる見通しです。そこで、新規の顧客からB製品を1個当たり60,000円で800個を次期において購入したいとの注文があり、この注文を引き受けるべきか否かを検討することとします。次の資料を基に、下の(1)・(2)に答えなさい。なお、この注文分に関して、変動販売費を1個当たり2,400円削減することができ、この注文を引き受けても追加の固定費は発生しないこととします。

[資料]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

- (1) 新規の顧客からこの注文を引き受けた場合の次期における営業利益は、いくらになりますか。求めなさい。  
(2) 既存の顧客から販売単価の値下げ要請を受けた場合、新規の顧客からこの注文を引き受けたことによって当期の利益を下回らないためには、既存の顧客への次期の販売単価をいくらまで引き下げることができますか。求めなさい。

- 2 次の資料は、ある会社の固定資産に関するデータを示したものです。資料を基に、下の(1)～(4)に答えなさい。なお、当期の会計期間は、○4年4月1日から○5年3月31日とします。ただし、計算過程で端数が生じる場合は、円未満を四捨五入することとします。

[資料]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

- (1) 決算整理後の車両運搬具減価償却累計額の金額は、いくらになりますか。求めなさい。  
(2) 決算整理後の機械装置の金額は、いくらになりますか。求めなさい。  
(3) 決算整理後の鉱業権の金額は、いくらになりますか。求めなさい。  
(4) 決算整理後の減価償却費の金額は、いくらになりますか。求めなさい。

# 7 高等学校 商業科 問題用紙

(8枚のうち6)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

7 ビジネス情報に関して、あとの1～4に答えなさい。

1 次の2つの表は、ある磁気ディスク装置の仕様を示しています。この磁気ディスク装置の記憶容量は、何 GB ですか。求めなさい。なお、1 GB =  $10^9$  B とします。

1 シリンダ当たりのトラック数	10
1 面当たりのトラック数	2,000
1 トラック当たりのセクタ数	右表のとおり
1 セクタ当たりの記憶容量	4,000 B

トラック番号	セクタ数
0 ~ 1,499	300
1,500 ~ 1,999	200

2 稼働率 0.8 の装置を 2 台直列に接続したシステムに、同じ装置をもう 1 台追加して 3 台直列のシステムにすることとします。システム全体の稼働率は、2 台直列のときを基準にすると、どのようになりますか。次のア～オの中から選び、その記号を書きなさい。

- ア 20 % 上がる
- イ 10 % 上がる
- ウ 変わらない
- エ 10 % 下がる
- オ 20 % 下がる

3 次の表は、製品 A の生産計画を示しています。下の条件に示す在庫管理を行う場合、5 月における部品 B の発注量 (C) は、いくらになりますか。求めなさい。ただし、空欄の部分は各自で推定すること。

(単位：個)

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

[条件]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

# 7 高等学校 商業科 問題用紙

(8枚のうち7)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

4 次の入力データのような店舗別の販売数データを読み、処理条件にしたがって、実行結果のように表示させるアルゴリズムを流れ図に示すと、資料Ⅰのようになります。資料Ⅰの(1)～(5)には、どのような内容が入りますか。資料Ⅱのア～セの中からそれぞれ選び、その記号を書きなさい。

[入力データ]

店舗コード (Tco)	販売数 (Hsu)
××××	×××

[実行結果]

(店舗コード)	(販売数)
1004	970
1006	898
1015	820
}	}
1003	325

[処理条件]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

[資料Ⅰ]

著作権保護の観点により、掲載いたしません。

[資料Ⅱ]

- ア  $m$ は $n-2$ から1ずつ減らして $m \geq 0$
- イ  $m$ は $n-1$ から1ずつ減らして $m \geq 0$
- ウ  $m$ は $n-1$ から1ずつ減らして $n \geq 0$
- エ  $Ths(t) < Ths(t+1)$
- オ  $Ths(t) > Ths(t+1)$
- カ  $Ths(t) > Ths(n)$
- キ  $Ths(t) < Ths(n)$
- ク  $Tco \rightarrow Ttc(s)$
- ケ  $Tco \rightarrow Ttc(t)$
- コ  $Ttc(t-1) \rightarrow Ttc(t)$
- サ  $Ttc(t+1) \rightarrow Ttc(t)$
- シ  $Hhs \rightarrow Ths(t)$
- ス  $Hhs \rightarrow Ths(t+1)$
- セ  $Hhs \rightarrow Ttc(t+1)$

(8枚のうち8)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

(答えは、全て解答用紙に記入すること。)

- 8 科目「マーケティング」において、次の資料Ⅰのとおり、「情報の分析」に関する授業を行うこととします。資料Ⅱに示した本時の目標を達成させるために、どのような授業を展開しますか。資料Ⅰ・資料Ⅱを踏まえて、本時の授業計画を書きなさい。

〔資料Ⅰ〕

学科・学年・生徒数	商業科・第2学年・40名		
科目名	マーケティング		
単元名	情報の分析		
単元の目標	(1) 市場調査で得られた情報の分析について、企業における事例と関連付けて理解するとともに、関連する技術を身に付けるようにする。 (2) 情報の分析を通して課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて販売戦略を立案し、評価・改善する力を養う。 (3) 情報の分析について自ら学び、マーケティングに必要な情報の収集と分析に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。		
単元の評価規準	知識・技術	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
	・市場調査で得られた情報の分析について、企業における事例と関連付けて理解するとともに、関連する技術を身に付けている。	・情報の分析を通して課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて販売戦略を立案している。 ・販売戦略を評価・改善している。	・情報の分析について自ら学び、マーケティングに必要な情報の収集と分析に主体的かつ協働的に取り組もうとしている。
単元計画 (全5時間)	時数	主な学習内容	
	1	・市場調査の目的と方法及び手順について学ぶ。 ・定量調査と定性調査の違いと手順について学ぶ。	
	2	・企業が行っている市場調査について、グループごとに調べまとめる。	
	3 (本時)	・前時でグループごとにまとめた資料を基に販売戦略を立案する。	
	4	・前時で立案した販売戦略の発表資料を基にグループごとに発表を行う。 ・各グループが発表する販売戦略について、フィードバックシートを用いて相互評価を行う。	
	5	・前時のフィードバックシートを基に、各グループで考案した販売戦略の評価・改善を行う。 ・単元を振り返り、ワークシートにまとめる。	

〔資料Ⅱ〕

<p>【本時の目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・前時にまとめた市場調査の情報から、顧客のニーズを見付け、科学的根拠に基づいた販売戦略を立案することができる。</li> </ul>
<p>【生徒の学習状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生徒は、一人1台パソコンを所有し日常的に活用している。</li> <li>・生徒は、第1学年時の科目「情報処理」において、プレゼンテーション作成ツールを用いた資料作成について学習している。</li> </ul>
<p>【前時の指導内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客のターゲットを絞ることの意義や、顧客のニーズを考える必要性について指導している。</li> <li>・各グループで設定したテーマに関し、企業が行っている市場調査を調べ、グラフ資料を複数入手させている。</li> <li>・各グループで設定したテーマに関するエピソードやコメントを調べさせている。</li> </ul>
<p>【販売戦略を立案するための条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・あるグループが設定したテーマである「コンビニスイーツ」について立案する。</li> <li>・前時でまとめた資料を基に立案する。</li> <li>・販売戦略を促進するためにキャッチフレーズをつくることとし、そのキャッチフレーズは、前時でまとめた資料及び顧客のニーズを踏まえてつくる。</li> </ul>



7

高等学校 商業科 解答用紙

(5枚のうち1)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

問題番号		解答欄		
1	1			
	2			
	3			
	4			
	5	(1)	[円]	
(2)		[円]		
2	1			
	2	①		
		②		
		③		
	④			
	⑤			

7

高等学校 商業科 解答用紙

(5枚のうち2)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

問題番号		解答欄	
3	1		
	2		
	3	原因	
検討事項			
4	1	[制度]	
	2		
	3		

7

高等学校 商業科 解答用紙

(5枚のうち3)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

問題番号		解答欄	
5	1		
	2	求め方	
		金額	[円]
	3	(1)	[制度]
		(2)	
	6	1	(1)
(2)			[円]
2		(1)	[円]
		(2)	[円]
		(3)	[円]
		(4)	[円]

7

高等学校 商業科 解答用紙

(5枚のうち4)

受験番号		氏 名	
------	--	-----	--

問題番号		解答欄		
7	1	[GB]		
	2			
	3			
	4	(1)		
		(2)		
		(3)		
		(4)		
		(5)		

7

高等学校 商業科 解答用紙

(5枚のうち5)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

問題番号	解答欄			
	授業計画			
	過程	学習活動	指導上の留意点 (◆努力を要する状況と判断した生徒への指導の手立て)	評価規準 (評価方法)
8				