

## 1과목 : 유통물류일반

## 1. 유통 경로상의 갈등에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 상호의존적 관계가 높을수록 구성원들 간의 갈등이 발생할 가능성이 높아진다.
- ② 유통업체의 규모에 따른 힘이 감소하면서 유통경로 내 갈등은 거의 사라진 상태다.
- ③ 영역(역할)불일치로 인한 갈등은 상권범위 혹은 각 경로구성원이 수행할 역할에 대한 구성원 간의 견해 차이에 의해 발생할 수 있다.
- ④ 경로구성원들이 상대방의 목표를 존중하지 않고 간섭할 때는 목표불일치로 인한 갈등이 나타날 수 있다.
- ⑤ 프랜차이즈에서 가맹점이 본부에 상권보장을 요구할 때 나타나는 갈등은 영역불일치로 인한 경로갈등이다.

## 2. 공급자주도형재고관리(VMI)에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 제조업체나 도매업체가 재고관리를 하던 방식이 소매업체의한 실시 간 발주에 따른 조달방식으로 발전된 것이다.
- ② VMI구축으로 소매업체의 발주처리비용이 감소하게 된다.
- ③ VMI의 효과로 상품리드타임 단축, 재고감소, 품질감소를 들 수 있다.
- ④ VMI를 구축하더라도 판매정보에 대한 적절한 분석이 이뤄지지 않으면 이상적인 재고량 유지가 어렵다.
- ⑤ 소매업체의 실시 간 판매정보를 기반으로 공급자측은 정확한 판매예측과 재고조절, 상품기획이 가능하다.

## 3. 유통과 관련된 정보기술(IT)의 영향에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 유통과 IT가 결합하면서 유통의 경쟁력이 증대되고 있다.
- ② IT발전 덕분에 소매업체에서 취급하는 최소유지상품단위(SKU)의 수가 크게 감소하여 효율적인 운영이 실현되고 있다.
- ③ 소매업의 과학적 상품관리의 필요성이 점차 증대되고 있다.
- ④ 소매업체와 공급업체는 상품주문, 수배송관리, 재고관리, 판매현황 등의 정보를 공유할 수 있게 되었다.
- ⑤ 정보화를 통한 공급사슬 전체의 정보통합이 중요하다.

## 4. 최근 국내 유통의 변화와 그에 따른 시사점으로 옳지 않은 것은?

- ① 유통업의 국제화와 정보화가 진전되었고 무점포 판매가 증가하고 있다.
- ② 제조업체, 도매업체, 소매업체, 소비자의 관계와 역할이 변화됨에 따라 전통적 유통채널이 약화되고 있다.
- ③ 유통업체의 대형화로 인해 유통업체 영향력이 증가하였다.
- ④ 소비자들의 다양한 구매패턴에 따라 '어느 점포, 어떤 매장을 이용할 것인가'의 선택이 중요하게 부각되고 있다.
- ⑤ 제조업자, 도매업자, 소매업자 각각의 역할이 점점 뚜렷하게 구분되고 있다.

## 5. 동일업종의 소매점들이 중소기업협동조합을 설립하여 공동구매, 공동판매, 공동시설활용 등 공동사업을 수행하는 체인사업은 무엇인가?

- ① 조합형 체인사업
- ② 임의가맹점형 체인사업
- ③ 프랜차이즈형 체인사업

- ④ 직영점형 체인사업
- ⑤ 자발적 체인(Voluntary chain)사업

## 6. 도매상에 관련된 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 현금거래도매상은 소매상에게 현금거래조건으로 물품을 판매한다.
- ② 트럭도매상은 주로 한정된 제품을 취급하고, 소매상고객들에게 직접 제품을 운송한다.
- ③ 직송도매상은 소매상의 주문을 받으면 해당 상품을 생산자가 직접 그 소매상에게 배송하도록 한다.
- ④ 소매상들이 진열도매상을 이용하는 주된 이유는 매출비중이 낮은 품목들에 대해 소매상들이 직접 진열과 주문을 하는 것이 매우 중요하기 때문이다.
- ⑤ 제조업자 도매상은 독립적인 개인이 운영하는 도매상이 아니라 제조업자가 직접 운영하는 도매상이다.

## 7. 아래 글상자는 유통의 어떤 효용에 관한 내용인가?

유통이 이루어지지 않는다면 소비자는 생산자를 일일이 방문하여 제품을 구매해야 한다. 이를 대신하며 중간상들은 적절한 곳에 물류센터와 도·소매상을 설치하여 운반의 효율성, 신속성 등을 강화하고 소비자가 편의에 맞는 장소에서 쉽게 제품을 구매할 수 있도록 시스템을 갖춘다.

- ① 존재효용                      ② 형태효용
- ③ 소유효용                    ④ 시간효용
- ⑤ 장소효용

## 8. 제조업의 수직계열화에 관련된 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 경로전체를 통합하고자 하는 제조업중심의 수직계열화는 유통기능의 중복을 최소화하는 효과를 가져올 수 있다.
- ② 유통업자가 자기의 정책을 실현하기 위해 대리점제, 리베이트, 재판매가격유지전략 등을 통해 제조업자를 조직화하는 행위이다.
- ③ 제조업체가 유통과정의 지배를 꾀하는 것을 의미한다.
- ④ 생산자가 자사제품을 소비자에게 직접 판매하고자 할 때도 활용된다.
- ⑤ 통신판매, 방문판매, 소매점 직영은 제조업의 수직계열화에 포함된다.

## 9. SERVQUAL이라는 서비스품질모형의 다섯 가지 구성 차원으로 옳지 않은 것은?

- ① 유형성                      ② 신뢰성
- ③ 응답성                    ④ 확신성
- ⑤ 공통성

## 10. 경로파워의 원천의 하나로서, 재판매업자가 공급업자에 대해 일체감을 갖거나 일체감을 갖게 되기를 바라는 정도를 나타내는 것은?

- ① 강제력(coercive power)    ② 보상력(reward power)
- ③ 합법력(legitimate power)   ④ 준거력(referent power)
- ⑤ 전문력(expert power)

## 11. 아래 글상자에서 설명하는 현대적 리더십은?

- 리더는 부하들에게 자신의 관심사를 조직 발전 속에서 찾도록 영감을 불러일으킬 수 있게 하고 비전을 제시함
- 리더는 부하들로부터 존경받고 신뢰를 받음
- 이 리더십의 구성요소는 이상적 영향, 영감적 동기부여, 지적자극, 개별적 배려임

- ① 카리스마 리더십      ② 상호거래적 리더십  
 ③ 변혁적 리더십      ④ 민주적 리더십  
 ⑤ 코칭 리더십

12. 서로 경쟁하던 슈퍼마켓과 할인점의 복합 형태인 수퍼센터의 등장을 설명해 줄 수 있는 소매업체 혁신과정이론으로서 가장 옳은 것은?

- ① 진공지대이론      ② 변증법적이론  
 ③ 소매차륜이론      ④ 아코디언이론  
 ⑤ 소매수명주기이론

13. 물류 환경의 최근 변화에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 적정물류 서비스에 대한 고객의 욕구가 점점 증가하고 있다.  
 ② 빠른 배송, 짧은 리드타임 요구 등 시간 단축의 중요성이 커지고 있다.  
 ③ 조직들의 통합화보다 개별화의 움직임이 더 커졌다.  
 ④ 아웃소싱을 통한 물류비 절감효과가 커졌다.  
 ⑤ 물류기업 및 물류시장의 경쟁범위가 글로벌화 되었다.

14. 공급사슬관리 상의 채찍효과가 일어나는 원인으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 가격할인을 통해 일시적으로 수요량이 증가한 것을 인지하지 못하고 주문을 할 때  
 ② 인기가 높은 제품을 판매하기 위해 소매상이 실제 수요보다 과대 주문을 할 때  
 ③ 주문을 할 때 긴 리드타임의 안전재고까지 포함해서 주문할 때  
 ④ 공급사슬을 통합해서 수요 예측을 한 구성원이 담당할 때  
 ⑤ 공급사슬의 구성원이 증가하여 단계가 늘어날 때

15. 아래 글상자 ( )안에 알맞은 도매상의 유형은?

( )은/는 소매상이 아니라 제조업자들을 대상으로 상품을 판매하는 도매상이다. 재고유지, 신용판매, 배달 등의 다양한 유통 서비스를 제공한다. 주로 제조업체에 필요한 MRO나 OEM 품목을 취급한다.

- ① 산업재 유통업체      ② 전문품 도매상  
 ③ 도매상인      ④ 브로커  
 ⑤ 제조업체 도매상

16. 경쟁강도를 반영하여 상품가격을 결정하는 방법으로 보기가 가장 어려운 것은?

- ① 단수가격 결정법      ② 경쟁대응가격 결정법  
 ③ 상시저가 결정법      ④ High/Low 결정법

⑤ 벤치마킹 결정법

17. 경제적 주문량(EOQ)을 적용하기 위한 전제로 옳지 않은 것은?

- ① 재고유지비용은 시간의 변화에 관계없이 일정하다.  
 ② 발주 상품의 주문은 다른 상품과 관계가 없다.  
 ③ 발주 비용은 최근의 것일수록 높은 가중치를 가진다.  
 ④ 연간 수요량은 알려져 있다.  
 ⑤ 발주시점과 입고시점 사이의 간격인 리드타임이 알려져 있다.

18. 최근 유통업계에서는 모바일 쿠폰을 매장에서 사용하거나 앱(app)을 통해 음식을 배달하는 등의 변화가 일어나고 있다. 이와 같이 온라인과 오프라인을 유기적으로 결합해서 새로운 가치를 창출해내는 서비스를 나타내는 용어로 옳은 것은?

- ① Brick-and-Mortar      ② B2B  
 ③ O2O      ④ C2B  
 ⑤ IoT

19. 아래 글상자 ( )안에 들어갈 조직의 유형을 순서대로 옳게 나타낸 것은?

( 가 )은 책임과 권한이 병행되고, 모든 사람들이 한 명의 감독자에게 보고하며, 조직의 상부에서 하부로 전달되는 의사소통의 흐름을 가진 조직을 말한다.  
 ( 나 )은 한시적 개별프로젝트에 사람을 임명하는데 유연성이 있다. 조직 내의 협력과 팀 활동을 촉진시킨다는 장점이 있지만, 비용이 많이 들고 복잡하다는 단점도 있다.

- ① 가 : 라인-스태프 조직, 나 : 교차기능 자율경영팀  
 ② 가 : 라인 조직, 나 : 교차기능 자율경영팀  
 ③ 가 : 라인 조직, 나 : 매트릭스 조직  
 ④ 가 : 라인-스태프 조직, 나 : 매트릭스 조직  
 ⑤ 가 : 교차기능 자율경영팀, 나 : 라인-스태프 조직

20. 기업이 고려해야 할 사회적 책임은 그 대상에 따라 기업의 유지, 발전에 대한 책임과 이해관계자에 대한 책임으로 나눌 수 있다. 이해관계자에 대한 책임에 해당되지 않는 것은?

- ① 주주에 대한 책임      ② 종업원에 대한 책임  
 ③ 경쟁사에 대한 책임      ④ 소비자에 대한 책임  
 ⑤ 정부에 대한 책임

21. 공급사슬관리(SCM)가 전통적인 자재관리나 생산관리와 다른 이유로 옳지 않은 것은?

- ① 공급사슬관리는 전략적 의사결정을 요구하기 때문이다.  
 ② 공급사슬관리 정보시스템에 대한 새로운 접근 방법을 요구하며, 통합이 아닌 인터페이스가 그 초점이 되기 때문이다.  
 ③ 공급사슬관리 균형 잡기 위한 메카니즘의 마지막 부위로 이용되는 재고에 대한 새로운 접근 방법을 요구하기 때문이다.  
 ④ 공급사슬관리를 하나의 실체로서 간주하고, 공급사슬 상의 여러 세그먼트에 대한 단편적인 책임을 구매, 생산,

판매, 배송 등과 같은 기능부문에 귀속시키지 않기 때문이다.

- ⑤ 공급사슬관리에서 공급이란 실질적으로 공급사슬 상의 모든 기능의 공유된 목표이며, 전체 원가와 시장점유율에 미치는 영향 때문에 전략적 중요성을 가지기 때문이다.

22. 신속반응(quick response)시스템의 효과에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 소매업자 측면에서는 수익증대와 고객서비스 개선효과를 누릴 수 있다.  
 ② 제조업자 측면에서는 생산 및 수요예측이 용이하고 상품 품질을 방지할 수 있다.  
 ③ 원자재로부터 최종 제품에 이르는 리드타임의 단축과 재고감소가 일어난다.  
 ④ 안전재고가 늘어나 고객서비스가 높아진다.  
 ⑤ 소매업자와 제조업자가 시장변화를 감지할 수 있다.

23. 경로커버리지 유형 중 전속적 유통(exclusive channel)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 극히 소수의 소매점포에게만 자사 제품을 취급하도록 하는 것이다.  
 ② 브랜드 충성도가 매우 높은 제품을 생산하는 제조업체가 채택하는 경향이 높은 전략이다.  
 ③ 제조업체는 소매점포에 대한 통제력을 강화함으로써 자사 브랜드 이미지를 자사 전략에 맞게 유지할 수 있다.  
 ④ 중소슈퍼, 식당, 주점 등을 대상으로 하는 주류 제조업체나 약국을 대상으로 하는 제약업체의 영업이 대부분 여기에 해당한다.  
 ⑤ 소비자들은 브랜드 충성도가 높은 브랜드를 구매하기 위해 기꺼이 많은 노력을 기울이기 때문에 적은 점포수로도 원활한 유통이 가능하다.

24. 보관 효율화를 위한 기본원칙으로 옳지 않은 것은?

- ① 유사성의 원칙 : 유사품을 인접하여 보관하는 원칙이다.  
 ② 중량특성의 원칙 : 물품의 중량에 따라 장소의 높고 낮음을 결정하는 원칙이다.  
 ③ 명료성의 원칙 : 시각적으로 보관물품을 용이하게 식별할 수 있도록 보관하는 원칙이다.  
 ④ 통로대면보관의 원칙 : 보관할 물품을 입출고 빈도에 따라 장소를 달리하여 보관하는 원칙이다.  
 ⑤ 위치표시의 원칙 : 보관물품의 장소와 랙 번호 등을 표시함으로써 보관업무 효율화를 기하는 원칙이다.

25. 소비자기본법[시행 2017.10.31] [법률 제15015호, 2017.10.31., 일부개정]에서는 조정위원회가 분쟁조정을 신청 받은 때에는 신청을 받은 날부터 며칠 이내에 분쟁조정을 마치도록 정하고 있는가?

- ① 10일                      ② 14일  
 ③ 15일                      ④ 21일  
 ⑤ 30일

2과목 : 상권분석

26. 좋은 여건의 입지라고 보기가 가장 어려운 것은?

- ① 지형상 고지대보다는 낮은 저지대 중심지  
 ② 동일 동선에서 출근길 방향보다는 퇴근길 방향에 있는 곳

- ③ 상대적으로 권리금이 낮거나 없는 곳  
 ④ 대형평형 보다 중소형평형 아파트단지 상가  
 ⑤ 대형사무실 보다 5층 이하 사무실이 많은 곳

27. 사람들은 눈 앞에 보여도 간선도로를 건너거나 개울을 횡단해야 하는 점포에는 접근하지 않으려는 경향이 있다. 이런 현상에 대한 설명으로 가장 옳은 원칙은?

- ① 사람이 운집한 곳을 선호하는 인간집합의 원칙  
 ② 득실을 따져 득이 되는 쪽을 선택하는 보증실현의 원칙  
 ③ 위험하거나 잘 모르는 길을 지나지 않으려는 안전추구의 원칙  
 ④ 목적지까지 최단거리로 가려고 하는 최단거리 추구의 원칙  
 ⑤ 자신의 자아이미지에 가장 합당한 공간을 추구하는 자아일치의 원칙

28. 점포의 입지와 관련된 아래 주장 중 가장 옳지 않은 것은?

- ① 점포의 주된 매출원천은 입지의 상권에 포함되는 고객들이다.  
 ② 다른 조건이 모두 같다면, 구매빈도가 높은 업종일수록 더 큰 상권이 필요하다.  
 ③ 상권 범위는 도로 및 교통기관의 발달 상태에 따라 달라진다.  
 ④ 업종구성이 상권 범위에 미치는 영향은 무시할 수 없다.  
 ⑤ 상권의 크기와 함께 인구밀도도 점포의 매출에 영향을 미친다.

29. 상권의 계층성을 최초로 주장한 '중심지이론' 과 관련이 깊은 사람은?

- ① 컨버스(Converse, P. D.) ② 크리스탈러(Christaller, W.)  
 ③ 라일리(Reilly, W. J.) ④ 허프(Huff, D.)  
 ⑤ 애플바움(Applebaum, W.)

30. 서비스업종의 매출액을 추정하기 위한 아래의 공식에서 ( )에 들어갈 적합한 용어는?

$$\text{매출액} = \text{좌석수} * \text{좌석점유율} * ( ) * \text{객단가} * \text{영업일수}$$

- ① 실구매율                      ② 내점률  
 ③ 회전율                      ④ 내점객수  
 ⑤ 매출실현율

31. 회원제도매클럽은 대규모 매장에서 낮은 마진으로 상품을 판매한다. 회원제 도매클럽의 입지로 가장 적합한 곳은?

- ① 중심상업지역                      ② 커뮤니티센터  
 ③ 네이버후드센터                      ④ 패션/전문센터  
 ⑤ 파워센터

32. 아울렛 몰(outlet mall)에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?

- ① 주로 오래된 공장건물이나 창고에 입지한다.  
 ② 하자상품이나 이월상품을 판매하는 점포들만 입점한다.  
 ③ 스스로 고객을 흡인할 수 있는 규모와 점포구성을 가진다.  
 ④ 비교구매를 돕기 위해 다른 지역쇼핑센터 인근지역에 입지한다.  
 ⑤ 입지 특성 때문에 상권의 범위는 소재지 도시를 벗어나

지 않는다.

33. 해당 입지의 상권 발전에 긍정적인 영향을 미칠 가능성이 가장 높은 것은?

- ① 도보로 접근하기에 약간 먼 거리에 대형 할인점이 개점한다.
- ② 도보로 접근하기에 약간 먼 거리에 중심상업지역이 개발된다.
- ③ 해당 지역의 용도가 전용공업지역으로 바뀐다.
- ④ 인근에 지하철역이 새로 들어선다.
- ⑤ 사람들이 걸어 다니던 주변 도로에 새로 마을버스가 통과한다.

34. 도매상의 입지전략에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 영업성과에 대한 입지의 영향은 소매상보다 도매상의 경우가 더 작다.
- ② 분산도매상은 물류의 편리성을 고려하여 입지를 결정한다.
- ③ 수집도매상의 영업성과에 대한 입지의 영향은 매우 제한적이다.
- ④ 도매상은 보통 소매상보다 임대료가 저렴한 지역에 입지한다.
- ⑤ 도매상은 보통 최종소비자의 접근성을 고려하여 입지를 결정한다.

35. 매장면적비율법은 상권 내 동일업종의 총 매장면적에서 점포의 매장면적이 차지하는 비율을 이용하여 해당 점포의 매출액을 추정한다. 매장면적비율법의 내용으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 상권의 총잠재수요는 해당 업종에 대한 1인당 총지출액과 상권인구를 곱해서 구한다.
- ② 상권의 총예상매출액은 총잠재수요와 상권인구의 상권 밖에서의 구매비율을 곱해서 구한다.
- ③ 해당 점포의 매출은 상권의 총예상매출액과 매장면적비율을 곱해서 구한다.
- ④ 경쟁점포에 대한 경쟁력이 약하면 매장면적비율보다 더 작게 매출액비율을 추정한다.
- ⑤ 유동인구의 효과를 가중하여 매장면적비율에 따른 추정매출액을 조정할 수 있다.

36. 특정 상권의 수요를 추정하려면 경쟁자분석도 실시해야 하는데 가장 용이하게 경쟁자분석을 실시할 수 있는 점포는?

- ① 상품구색이 독특한 선물가게
- ② 희귀한 수입 애완동물을 판매하는 소매점
- ③ 디자이너 브랜드 패션을 판매하는 부티크
- ④ 지역 거점도시의 도심에 개업한 프랑스로리 전문식당
- ⑤ 전국에 걸쳐 수많은 점포를 개설한 프랜차이즈 편의점

37. 동일업종의 선매점 소매점포들이 서로 인접하여 입지하는 경향을 설명하는 것은?

- ① 소매충격이론      ② 중심지이론
- ③ 누적흡인력의 원칙      ④ 경쟁회피성의 원칙
- ⑤ 양립성의 원칙

38. 점포의 경쟁상황을 분석할 때는 경쟁의 다양한 측면을 다루어야 한다. 대도시의 상권을 도심, 부도심, 지역중심, 지구중심 등으로 분류하고 각 수준별 및 수준간 경쟁관계의 영향을 함께 고려하는 것은?

- ① 업태간·업태내 경쟁구조 분석      ② 위계별 경쟁구조 분석
- ③ 절대위치별 경쟁구조 분석      ④ 잠재 경쟁구조 분석
- ⑤ 경쟁·보완관계 분석

39. 어느 지역의 대체적인 수요를 측정하기 위해 활용하는 구매력지수(BPI : buying power index)를 구할 때 필요한 구성요소를 중 일반적으로 사용되는 표준공식에서 가장 높은 가중치를 부여받는 변수는?

- ① 인구관련 변수      ② 소득관련 변수
- ③ 소매매출액관련 변수      ④ 소매점면적관련 변수
- ⑤ 경쟁자관련 변수

40. 상권분석을 통해 고객의 분포상황을 보면 일반적으로 점포에 가까울수록 고객의 밀도가 높고, 점포로부터 멀어질수록 고객의 밀도가 낮아지는 경향을 설명하는 단어는?

- ① 거리감소효과      ② 거리증대효과
- ③ 밀도집중효과      ④ 밀도분산효과
- ⑤ 고객점포효과

41. 상권분석에서 기술적 조사방법인 유추법(analog method)의 진행과정을 설명한 것이다. 일반적인 진행순서로 보아 세 번째 단계에 해당되는 것은?

가. 각 지역(zone)에서의 1인당 매출액 추정  
나. 유사점포(analog store)의 선정  
다. 출점예상 상권을 소규모지역(zone)으로 구분  
라. 신규점포의 예상총매출액 추정  
마. 자사(신규)점포의 입지조건 파악

- ① 가      ② 나
- ③ 다      ④ 라
- ⑤ 마

42. 점포의 입지결정이나 소매마케팅 전략의 수립에 필요한 상권분석 과정에서 다양하게 활용되고 있는 CST(customer spotting technique) map과 상대적으로 관련성이 낮은 것은?

- ① 점포의 물리적 조건 파악      ② 고객점포법
- ③ 고객특성 조사      ④ 유추법
- ⑤ 상권잠식 파악

43. 상권분석이 실행되는 경우는 신규점포개설 상황과 기존점포관리 상황으로 나누어 볼 수 있다. 기존점포의 상권분석 상황에 해당되지 않는 것은?

- ① 상권 내의 소비자특성과 경쟁상황에 맞는 소매믹스 전략을 도출하는 상황
- ② 경쟁력이 떨어지는 점포를 포기하고 점포의 이전여부를 분석하는 상황
- ③ 점포의 경영성과가 좋아 점포면적을 확장하여 매출 확대를 도모하는 상황
- ④ 점포주변 인구구성이 변화하여 상권범위의 확대와 축소를 확인하려는 상황
- ⑤ 상권 내에서 생존가능성이 낮다고 인식하여 폐점여부를 분석하는 상황

44. 지역시장의 성장가능성이 높지만 기존 점포 간의 경쟁이 치열하여 매출 정탈을 위한 적극적인 판매노력이 요구되는 상황은?

- ① 소매포화지수(IRS)와 시장성장잠재력지수(MEP)가 모두 높은 경우
- ② 소매포화지수(IRS)는 높지만 시장성장잠재력지수(MEP)가 낮은 경우
- ③ 소매포화지수(IRS)는 낮지만 시장성장잠재력지수(MEP)가 높은 경우
- ④ 소매포화지수(IRS)와 시장성장잠재력지수(MEP)가 모두 낮은 경우
- ⑤ 소매포화지수(IRS)와 시장성장잠재력지수(MEP) 만으로는 알 수 없음

45. 자가용차를 소유한 소비자의 증가추세가 상권에 미치는 영향을 설명한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 소비자의 이동성을 높여 저밀도의 넓은 영역으로 주택 분산이 가능해지고 인구의 교외화가 진행된다.
- ② 소비수요가 중심도시로부터 교외로 이동하고 다양한 상업기회가 교외에서 생겨난다.
- ③ 소비자의 지리적 이동거리가 확대되고 이동속도가 빨라지는 동시에 소비자가 감당하는 물류기능은 감소한다.
- ④ 자가용차 이용은 유류비와 차량 유지비용 발생으로 다목적 쇼핑외출과 같은 새로운 쇼핑패턴을 생성하여 유통시스템에 영향을 미친다.
- ⑤ 자가용차 이용으로 소비자가 여러 도시를 자유롭게 이동할 수 있어 소매상의 시장범위가 비약적으로 확대된다.

3과목 : 유통마케팅

46. 매장배치와 관련하여 옳은 설명만을 묶어놓은 것은?

- (가) 매장의 전면부는 통행하는 소비자들의 시선을 끌어야 한다.
- (나) 매장 전면부의 통로에는 진입고객의 위험성을 줄이기 위해 충돌성이 있는 제품들은 진열하지 않는다.
- (다) 매장 앞에는 입간판을 놓아서 지나가는 사람들이 볼 수 있도록 한다.
- (라) 점포 내에서 가장 잘 팔리는 물건은 점포의 입구쪽이나 가장 끝 쪽에 진열한다.
- (마) 매장 내 배치의 기본 원칙은 고객이 원하는 상품을 신속히 발견하고, 최대한 빠른 시간 내에 매장을 떠날 수 있게 하는 것이다.

- ① (가), (나), (다)      ② (가), (다), (라)
- ③ (나), (다), (라)      ④ (나), (다), (마)
- ⑤ (다), (라), (마)

47. 인적판매에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 소비자와 대화를 나누며 상품 관련 정보를 제공하고 설득하여 판매활동을 종결한다.
- ② 소비자의 질문이나 요구에 대하여 즉각적인 피드백이 가능하다.
- ③ 소비자마다 다르게 요구하는 사항들을 충족시키기 위해 필요한 방법을 신속하게 제시할 수 있다.
- ④ 다른 촉진활동에 비해 더 효과적으로 소비자반응을 유도해 낼 수 있다.
- ⑤ 백화점의 판매원과 같은 주문창출자와 보험판매원과 같은 주문수주자의 두 가지 유형으로 구분된다.

48. 소매점 촉진수단으로서의 광고에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 유통광고는 소매점이 상권 내에 있는 목표소비자들에게 직접 수행하는 촉진활동이다.
- ② 일반적으로 저렴한 상품가격과 구매행동의 즉각성을 강조한다.
- ③ 유통점의 이미지를 제고함으로써 소비자 방문율을 높이기 위한 이미지광고가 촉진광고에 해당한다.
- ④ 특정 기간 동안 실시되는 바겐세일을 알리는 특매 광고가 촉진광고에 해당한다.
- ⑤ 상권 내의 다른 점포나 제조업자와 비용을 부담해서 수행하는 협동광고형식을 활용하기도 한다.

49. 매장 내부의 특성과 추구하는 매장 이미지를 모두 옳게 짝지어 놓은 것은?

- (가) - 백화점의 의류코너      (나) - 식품매장
- (다) - 공산품 매장

- ① (가)화려한 매장, (나)깨끗한 매장, (다)편리한 매장
- ② (가)화려한 매장, (나)편리한 매장, (다)깨끗한 매장
- ③ (가)편리한 매장, (나)화려한 매장, (다)깨끗한 매장
- ④ (가)편리한 매장, (나)깨끗한 매장, (다)화려한 매장
- ⑤ (가)깨끗한 매장, (나)화려한 매장, (다)편리한 매장

50. 풀(pull)과 푸시(push) 전략에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 풀과 푸시 전략은 제조업체들이 이용하는 가장 기본적인 촉진전략으로 소구대상이 서로 다르다.
- ② 풀 전략은 제조업체가 최종소비자들을 상대로 촉진활동을 하여 소비자들로 하여금 중간상에게 자사제품을 요구하도록 하는 것으로, TV광고를 예로 들 수 있다.
- ③ 푸시 전략에는 가격할인, 수량할인, 인적판매, 협동광고 등이 있다.
- ④ 산업재의 경우에는 풀 전략, 소비재의 경우에는 푸시전략이 중요하다.
- ⑤ 많은 제조업체들은 풀 전략과 푸시 전략을 병행해서 사용한다.

51. 중간상이 제조업자를 위해 지역광고를 하거나 판촉을 실시할 경우 이를 지원하기 위해 지급되는 보조금으로, 중간상이 제조업자에게 물품대금을 지불할 때 그 금액만큼 공제하는 가격할인 유형으로 옳은 것은?

- ① 수량 할인      ② 거래 할인
- ③ 현금 할인      ④ 상품 지원금
- ⑤ 판매촉진 지원금

52. 소매점포는 시각적 커뮤니케이션 요소, 조명, 색상, 음악, 향기 등을 종합적으로 이용하여 내점고객의 지각 및 감정반응을 자극하고 나아가서 구매행동에 영향을 미치려고 노력한다. 이러한 소매점포 관리 활동을 나타내는 용어로 옳은 것은?

- ① 점포 배치      ② 점포 진열
- ③ 점포내 머천다이징      ④ 점포 분위기관리
- ⑤ 감각적 머천다이징

53. 오프프라이스(off price) 의류점에서 격자형(grid) 점포배치를 피해야 할 이유로서 가장 옳은 것은?

- ① 격자형 배치는 비용 효율성이 낮다.
- ② 격자형 배치는 공간이용의 효율성이 낮다.
- ③ 격자형 배치는 고객들을 자연스럽게 매장 안으로 유인하지 못한다.
- ④ 격자형 배치는 고객이 계획에 없던 부문매장(department)을 방문하게 만든다.
- ⑤ 격자형 배치는 상품진열에 필요한 걸이(fixtures)의 소요량을 대폭 증가시킨다.

54. 기술진보가 마케팅에 미치는 영향으로서 가장 타당한 것은?

- ① 단편화된 다수의 소규모 세분시장들이 소수의 매스마켓으로 통합된다.
- ② 판매를 위해 산업재 생산자는 더 많은 중간상을 활용한다.
- ③ 마케터가 제공하는 정보에 대한 소비자의 의존도가 과거에 비해 감소한다.
- ④ 마케터가 매스마케팅 기법을 활용하는 비중이 증가한다.
- ⑤ 마케터가 소비자에게 정보를 제공하기 위한 비용이 증가한다.

55. 고가격 전략을 수립할 수 있는 경우로서 옳지 않은 것은?

- ① 최신의 특정상품을 세심한 고객응대를 통해 판매하는 전문점
- ② 고객의 요구에 맞춘 1:1 고객서비스에 중점을 두는 소매점
- ③ 품위 있는 점포분위기와 명성을 중요시하는 고객을 타겟으로 하는 소매점
- ④ 고객 맞춤형 점포입지를 확보하고 맞춤형 영업시간을 운영하는 소매점
- ⑤ 물적유통비용의 절감을 통해 규모의 경제를 실현하고자 하는 소매점

56. 소셜미디어 마케팅의 장점으로 옳은 것은?

- ① 소셜미디어는 표적화 되어 있고 인적(personal)인 속성이 강하다.
- ② 소셜미디어 캠페인의 성과는 측정이 용이하다.
- ③ 마케터의 메시지 통제 정도가 강하다.
- ④ 기업과 제품에 대한 정보를 푸시를 통해 적극적으로 제공한다.
- ⑤ 소셜미디어 캠페인은 실행이 단순하고 역효과가 없다.

57. 광고매체를 선정할 때는 도달범위(reach)와 도달빈도(frequency)의 상대적 중요성을 고려해야 한다. 도달빈도보다 도달범위가 더 중요한 상황으로 옳은 것은?

- ① 강력한 경쟁자가 있는 경우
- ② 표적 청중을 명확히 정의하기 어려운 경우
- ③ 광고 메시지가 복잡한 경우
- ④ 표적청중이 자사에 대해서 부정적 태도를 갖고 있는 경우
- ⑤ 구매주기가 짧은 상품을 광고하는 경우

58. 소매수명주기 중 판매증가율과 이익수준이 모두 높은 단계에 수행해야 하는 소매업자의 전략으로 옳은 것은?

- ① 성장유지를 위한 높은 투자
- ② 특정 세분시장에 대한 선별적 투자
- ③ 소매개념을 정립 및 정착시키는 전략
- ④ 소매개념을 수정하여 새로운 시장에 진출하는 전략

- ⑤ 자본지출을 최소화하는 탈출전략

59. 유통산업발전법(2018. 1. 18시행) 상의 대규모점포 등에 대한 영업시간 제한에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?(문제 오류로 가답안 발표시 5번으로 발표되었지만 확정답안 발표시 3, 5번이 정답처리 되었습니다. 여기서는 가답안인 5번을 누르시면 정답 처리 됩니다.)

- ① 특별자치시장, 시장, 군수, 구청장은 건전한 유통질서 확립과 근로자의 건강권 및 대규모점포 등과 중·소유통업의 상생발전을 위해 필요한 경우 영업시간 제한을 명할 수 있다.
- ② 여기서 대형마트는 대규모점포에 개설된 점포로서 대형마트의 요건을 갖춘 점포를 포함한다.
- ③ 대형마트와 준대규모점포에 대하여 오전 0시부터 오후 10시까지의 범위에서 영업시간을 제한할 수 있다.
- ④ 영업시간 제한과 의무휴업일 지정에 필요한 사항은 해당 지방자치단체의 조례로 정한다.
- ⑤ 매월 이들을 의무휴업일로 지정하여야 하는데 이 경우 의무휴업일은 공휴일 중에서만 지정한다.

60. 경로구성원 관계에서 작용하는 경로파워의 원천과 그 예를 옳게 짝지은 것은?

- ① 보상적 파워 - 경영관리에 대한 조언, 종업원교육
- ② 강압적 파워 - 마진폭의 인하, 밀어내기, 끼워팔기
- ③ 합법적 파워 - 유명상표 취급에 대한 금지, 상대방의 신뢰
- ④ 준거적 파워 - 판매지원, 시장정보, 특별할인
- ⑤ 전문적 파워 - 계약, 상표등록, 특허권, 프랜차이즈 협약

61. 상품의 판매동향을 탐지하거나 상품개발, 수요예측 등을 위하여 실험적으로 운영되는 점포들로 짝지어진 것은?

- ① 플래그숍, 안테나숍    ② 테넌트숍, 파일럿숍
- ③ 마크넷숍, 플래그숍    ④ 파일럿숍, 안테나숍
- ⑤ 센싱숍, 마그넷숍

62. 업셀링(upselling)과 연관성이 가장 낮은 것은?

- ① 교차판매    ② 격상판매
- ③ 고부가가치 품목 유도    ④ 거래액 증가
- ⑤ 객단가 향상

63. 소매업체들이 해외시장에 진입하는 방식으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 아웃소싱    ② 직접투자
- ③ 합작투자    ④ 전략적 제휴
- ⑤ 프랜차이즈

64. 소매상의 유통전략에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 편의점들은 도시락, 커피판매, 자체 브랜드(PB) 상품과 택배·금융·사무 보조 등 생활편의 서비스를 확대한다.
- ② 대형마트는 항시임가전략과 PB, 무상표 상품을 포함한 고회전전략을 추구한다.
- ③ 전문할인점은 의약품이나 화장품, 생활용품 등을 취급하는 복합점포로서 건강/미용 상품에 특화하고 있다.
- ④ 회원제도매클럽은 일반적으로 일정 회비를 내는 회원들에게 할인된 정상제품을 판매하는 유통업태이었지만 비회원제로 운영하는 경우도 생겼다.
- ⑤ 매장 자체를 소비자를 위한 놀이터 개념으로 유통과 엔터테인먼트를 결합시킨 리테일먼트 전략을 추구하는 소

매점포도 생겼다.

65. 어느 백화점의 경영 현황을 파악하기 위해 2차 자료를 수집하였다. 2차 자료에 해당하지 않는 것은?

- ① 제품계열별 판매액
- ② 지점별 주요 제품 재고
- ③ 직접 조사한 지점별 고객 만족도
- ④ 고객별 지출액
- ⑤ 연간 성장률

66. 제조업자의 중간상 촉진과정에서 발생하는 문제점 중 도매상이나 소매상이 판매촉진기간 동안에 판매할 수 있는 수량보다 더 많은 상품을 저렴한 원가로 구매하여 판촉기간 후에 판매함으로써 높은 이익을 얻으려는 것은?

- ① 전매
- ② 공제전환
- ③ 선물구매
- ④ 촉진일탈
- ⑤ 기회주의적 행동

67. 아래 글상자 내용이 설명하는 판매촉진 기법은?

- 비가격 판매촉진 방법 중 하나  
- 상품의 이미지를 향상시키고 호감을 심어주기 위해 사용  
- 판촉물로 자사의 로고가 새겨진 무료선물이나 상품을 제공

- ① 견본품
- ② 컨테스트
- ③ 프리미엄
- ④ 시연회
- ⑤ 쿠폰

68. 아래 글상자가 설명하고 있는 용어는?

각 제품대안들에 대한 선호순위의 분석을 통해 선호도예측, 시장점유율예측이 가능한 분석기법

- ① 컨조인트분석
- ② 다차원적 척도법
- ③ 군집분석
- ④ 비율분석
- ⑤ 회귀분석

69. (가), (나)안에 들어갈 용어로 가장 옳은 것은?

- 소매점의 목표 달성 여부를 판정하는 기준으로는 (가)와 (나)가 사용된다.  
- (가)는 제품의 판매상황을 알려주는 재고회전율과도 관계된다. 재고회전율은 (가)를 평균 재고자산액으로 나누어 얻는다.  
- GMROI(Gross Margin Return On inventory Investment)는 (나)와 재고회전율을 동시에 감안한 개념이다.

- ① 가 : 연간 매출액, 나 : 경상이익
- ② 가 : 매출 총이익, 나 : 경상이익
- ③ 가 : 연간 매출액, 나 : 총이익률
- ④ 가 : 총영업이익, 나 : 연간 매출액
- ⑤ 가 : 총매출이익률, 나 : 순매출액

70. 고객관계관리(CRM)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 신규고객의 유치로부터 시작하는 고객관계를 고객 전 생애 걸쳐 유지함으로써 장기적으로 고객의 수익성을 극대화하는 것이 중요한 목적이다.
- ② 고객충성도를 극대화하기 위해 개별고객의 구체적 정보를 관리하고 고객과의 접촉점을 세심하게 관리하는 과정, 고객 획득, 유지, 육성 모두를 다룬다.
- ③ 신규고객확보, 기존고객유지 및 고객수익성 증대를 위하여, 지속적인 커뮤니케이션을 통해 고객행동을 이해하고 영향을 주기 위한 광범위한 접근으로 정의하고 있다.
- ④ 소비자에 대한 정보를 분석하고 장기적인 관계를 통해 이익을 극대화하기 위한 기법으로 전적으로 기업에게만 유익한 마케팅 방법이라는 비판을 받는다.
- ⑤ 고객에 대한 매우 구체적인 정보를 바탕으로 개개인에게 적합하고 차별적인 제품 및 서비스를 제공하여 고객관계를 유지하고 일대일 커뮤니케이션을 가능하게 해준다.

#### 4과목 : 유통정보

71. 아래 글상자 ( ) 안에 공통적으로 들어갈 알맞은 용어는?

e-커머스가 등장하게 된 주요 원인 중 하나인 ( ) 비용은 거래를 위해 구매자·판매자 탐색, 제품정보 수집, 가격협상, 계약서 작성, 제품 운송 등을 하는데 소요되는 제반 비용을 지칭한다. 인터넷 기반 상거래는 인터넷기술의 이용을 통해 ( )비용을 현저하게 감소시킨다.

- ① 거래
- ② 협업
- ③ 분배
- ④ 독립
- ⑤ 기회

72. 빅데이터 솔루션에서 처리하는 다양한 데이터는 정형, 반정형, 비정형 데이터로 구별해 볼 수 있다. 이들에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?

- ① 정형 데이터는 데이터 모델 또는 스키마를 따르며 주로 테이블 형식으로 저장된다.
- ② 비정형 데이터는 ERP, CRM 시스템과 같은 기업의 정보 시스템에서 자주 생성된다.
- ③ 반정형 데이터는 구조가 정의되어 있지 않은, 일관성이 없는 데이터이다.
- ④ 비정형 데이터는 계층적이거나 그래프 기반이다.
- ⑤ 은행거래 송장 및 고객기록정보 등이 반정형 데이터의 유형이다.

73. SCOR모델의 성과측정요소에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 성과측정 항목 중 대표적인 비용은 공급사슬관리비용, 상품판매비용 등이다.
- ② 내부적 관점은 고객의 측면, 외부적 관점은 기업측면에서의 성과측정 항목을 지칭한다.
- ③ 외부적 관점의 성과측정 항목으로는 유연성, 반응성, 신뢰성 등이 있다.
- ④ 공급사슬의 반응시간, 생산 유연성 등은 외부적 관점 중 유연성 측정항목의 요소이다.
- ⑤ 공급재고 일수, 현금순환 사이클 타임, 자산 회전 등은 자산에 대한 성과측정 항목의 요소이다.

74. 아래 글상자 ( ) 안에 들어갈 알맞은 용어는?

월마트는 점포가 위치한 해당지역의 고객정보를 많이 가지고 있고, 모기약 공급사인 워너램버트는 자사의 제품정보에 강점을 가지고 있다. 따라서 이들을 미용한 ( ) (으)로 알려진 새로운 프로그램을 도입하며, 월마트의 수요예측 정확성이 크게 향상되었다.

- ① CPFR                      ② RossettaNet  
③ QR                        ④ ECR  
⑤ CAO

75. 전자상거래를 위한 웹사이트 시스템을 개발하는 순서로 가장 옳게 나열된 것은?

가. 시스템 구축      나. 실행 / 서비스 제공  
다. 시스템 설계      라. 시스템 분석  
마. 테스트

- ① 가-나-다-라-마      ② 다-라-가-나-마  
③ 라-다-가-마-나      ④ 다-라-마-가-나  
⑤ 나-마-라-다-가

76. 전자상거래 상에서 발생할 수 있는 보안 위험과 관련된 설명 중 가장 옳지 않은 것은?

- ① 자기 자신을 복제하여 다른 파일에 확산시키는 컴퓨터 프로그램을 바이러스라 한다.  
② 사용자의 동의 없이 설치되는 프로그램인 애드웨어 자체는 불법이 아니지만 그에 따르는 보안상의 문제가 위험요소가 된다.  
③ 스푸핑은 네트워크에 돌아다니는 정보들을 감시하는 일종의 도청 프로그램이다.  
④ 파밍은 웹링크가 목적지 주소를 사칭하는 다른 주소의 웹으로 연결해 주는 것이다.  
⑤ 해티비즘은 정치적인 목적을 위한 사이버반달리즘과 정보도용이다.

77. 공개키 암호화 방식의 과정을 가장 옳게 나열한 것은?

가. 송신자가 디지털 메시지를 만든다.  
나. 송신자가 공용디렉토리에서 수신자의 공개키를 얻은 후 메시지에 적용한다.  
다. 암호화된 메시지가 인터넷상으로 전송된다.  
라. 수신자 키 적용 후 암호화된 암호문이 생성된다.  
마. 수신자가 개인키를 사용해 메시지를 복호화한다.

- ① 가-다-마-라-나      ② 마-라-다-가-나  
③ 다-마-라-나-가      ④ 가-나-라-다-마  
⑤ 가-나-다-라-마

78. 커뮤니케이션 측면에서 볼 때, 데이터 시각화의 특성에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 정보 전달에 있어서 문자보다 이해도가 높다.

- ② 데이터 이면에 감춰진 의미는 찾아내지 못한다.  
③ 많은 데이터를 동시에 차별적으로 보여줄 수 있다.  
④ 눈에 보이지 않는 구조나 원리를 시각화함으로써 이해하기 쉽다.  
⑤ 인간의 정보 처리 능력을 확장시켜 정보를 직관적으로 이해할 수 있게 한다.

79. 컴퓨터를 바이러스로부터 보호하기 위한 방법으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 방화벽 사용하기  
② 윈도우 업데이트 하기  
③ 브라우저에서 팝업 차단하기  
④ 바이러스 백신 소프트웨어 설치하기  
⑤ 인터넷 캐시 및 검색 기록 저장하기

80. 아래 글상자가 설명하고 있는 용어는?

최근 많은 이슈가 되고 있는 비트코인의 기반 기술로, 원장을 금융기관 등 특정 기관의 중앙서버가 아닌 P2P(Peer to Peer:개인간) 네트워크에 분산해 참가자가 공동으로 기록하고 관리하는 기술이다.

- ① 핀테크                      ② 비콘  
③ O2O                        ④ 블록체인  
⑤ IDS

81. 소매점 입장에서 POS시스템을 도입함으로써 얻을 수 있는 효과로서 가장 옳지 않은 것은?

- ① 고객의 대기시간이 줄어들어 계산대의 수를 줄일 수 있다.  
② 잘 팔리는 제품과 잘 팔리지 않는 제품을 찾아내어 단품 관리에 유리하다.  
③ 전자주문시스템과 연계하여 신속한 주문이 가능하다.  
④ 판매원 교육과 훈련 시간 및 입력 오류가 줄어든다.  
⑤ 생산계획을 보다 효과적으로 세울 수 있어 제품 다양화가 가능하다.

82. 바코드와 관련된 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 국내에서 사용되는 표준형 KAN코드는 13자리로 바와 스페이스로 구성되어 있다.  
② 국가식별, 상품품목, 제조업체, 체크디지트 순서로 구성되어 있다.  
③ 효과적인 사용을 위해서는 코드번호에 따른 상품정보 등을 미리 등록해 둔다.  
④ 주로 제조업자나 중간상에 의해 부착된다.  
⑤ 생산시점에 바코드를 인쇄하는 것을 소스마킹이라고 한다.

83. 디지털 경제 성장 과정에서 나타나는 주요 변화로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 인터넷을 통한 정보전달 속도 증대  
② 고객에 대한 서비스의 효율성 증대  
③ 인터넷을 통한 콘텐츠 전송 증대  
④ 인터넷을 통한 물리적 제품의 소매 거래 감소  
⑤ 영업 및 마케팅 비용 감소



84. 지식을 크게 암묵지와 형식지로 구분할 경우 이에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 철학자 플라니가 우리는 우리가 말할 수 있는 것 이상의 것을 알 수 있다라고 한 말은 암묵지와 더 관련이 깊다.
- ② 암묵지는 언어나 구조화된 체계를 가지고 존재한다.
- ③ 제품 사양, 문서, 데이터베이스, 매뉴얼, 화학식 등의 공식, 컴퓨터 프로그램 등의 형태로 표현되는 것은 형식지로 분류된다.
- ④ 암묵지는 개인, 집단, 조직의 각 차원에서 개인적 경험이나 이미지, 혹은 숙련된 기능, 조직 문화, 풍토 등의 형태로 나타난다.
- ⑤ 형식지는 서술하기 쉽고 객관적, 논리적인 디지털 지식 등이 포함된다.

85. 인스토어 마킹(instore marking)에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?

- ① 제품의 생산 및 포장단계에서 마킹된다.
- ② 각각의 소매업체에서 나름의 기준으로 자유롭게 설정한 별도의 표준 코드체계에 의해 표시된다.
- ③ 가공식품, 잡화 등 일반적으로 공장에서 제조되는 제품에 붙여진다.
- ④ 전세계적으로 공통으로 사용 가능하다.
- ⑤ 제조업체에서 포장지에 직접 인쇄하기 때문에 인쇄에 따른 추가비용이 거의 없다.

86. 유통 분야의 RFID 도입효과로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 검수 정확도가 향상된다.
- ② 효과적인 재고관리가 가능하다.
- ③ 입·출고 리드타임이 늘어난다.
- ④ 도난 등 상품 손실비용이 절감된다.
- ⑤ 반품 및 불량품을 추적하고 조회할 수 있다.

87. 기업에서 지식경영을 활성화하기 위해 학습조직을 구축할 때 구비조건으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 학습 결과에 대한 측정이 가능해야 한다.
- ② 자신의 업무와 지식관리는 별도로 수행되어야 한다.
- ③ 아이디어 교환을 자극할 수 있도록 조직 내의 장벽을 없애야 한다.
- ④ 학습 목표를 명확히 하고 학습포럼 등의 프로그램이 활성화되도록 지원해야 한다.
- ⑤ 자율적인 환경을 만들어 창의력을 개발하고 학습에 도움이 되는 환경을 조성해야 한다.

88. 데이터마이닝의 분석기법 중 아래의 글상자가 설명하고 있는 기법은?

n개의 개체들을 대상으로 p개의 변수를 측정하였을 때, 관측한 p개의 변수 값을 이용하여 n개 개체들 사이의 유사성 또는 비유사성의 정도를 측정하며 개체들을 유사성의 정도에 따라 그룹화하는 기법

- ① OEM분석                      ② 교차분석
- ③ RFM 모형                    ④ 군집분석
- ⑤ 연관성분석

89. 시스템이 의사결정자와 외부환경과의 인터페이스를 원활하

게 수행하여 추구하는 목적을 달성하기 위해 지녀야 할 특성으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 시스템은 반드시 목적을 가지고 있어야 하며, 이를 위해 구성요소간의 상호작용이 원활하게 이루어져야 한다.
- ② 시스템은 시스템의 조건이나 상황의 변화에 대해 시기적절하게 대응·처리할 수 있도록 설정되어야 한다.
- ③ 시스템은 정해진 궤도나 규정으로부터 이탈되는 사태의 발생을 사전에 감지하여 수정해 나갈 수 있어야 한다.
- ④ 시스템은 하나 이상의 하위시스템으로 구성되고 이들 시스템 간의 상호작용을 통해 목적을 달성할 수 있어야 한다.
- ⑤ 시스템은 시스템을 구성하는 개별개체가 얻은 결과의 합이 전체로 통합된 개체로서 얻은 결과를 초과하여야 한다.

90. CAO(Computer Assistant Ordering)를 성공적으로 운영하기 위해서 필요한 조건으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 유통업체와 제조업체가 규격화된 표준문서를 사용하여야 한다.
- ② 유통업체와 제조업체 간 데이터베이스가 다를 때도 EDI와 같은 통합 소프트웨어를 통한 데이터베이스의 변환은 요구되지 않는다.
- ③ 유통업체와 제조업체 간 컴퓨터 소프트웨어나 하드웨어 간 호환성이 결여될 때는 EDI문서를 표준화해야 한다.
- ④ 제조업체는 유통업체의 구매관리, 상품 정보를 참조하여 상품 보충계획 수립을 파악하고 있어야 한다.
- ⑤ 유통업체는 제품의 생산과 관련된 정보, 물류관리, 판매 및 재고관리 수준을 파악하고 있어야 한다.

전자문제집 CBT PC 버전 : [www.comcbt.com](http://www.comcbt.com)

전자문제집 CBT 모바일 버전 : [m.comcbt.com](http://m.comcbt.com)

기출문제 및 해설집 다운로드 : [www.comcbt.com/xs](http://www.comcbt.com/xs)

#### 전자문제집 CBT란?

종이 문제집이 아닌 인터넷으로 문제를 풀고 자동으로 채점하며  
모의고사, 오답 노트, 해설까지 제공하는 무료 기출문제 학습 프  
로그램으로 실제 시험에서 사용하는 OMR 형식의 CBT를 제공합  
니다.

PC 버전 및 모바일 버전 완벽 연동  
교사용/학생용 관리기능도 제공합니다.

**오답 및 오탈자가 수정된 최신 자료와 해설은 전자문제집 CBT  
에서 확인하세요.**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
②	①	②	⑤	①	④	⑤	②	⑤	④
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
③	②	③	④	①	①	③	③	③	③
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
②	④	④	④	⑤	③	③	②	②	③
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
⑤	③	④	⑤	②	⑤	③	②	②	①
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
③	①	①	③	③	②	⑤	③	①	④
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
⑤	④	③	③	⑤	①	②	①	⑤	②
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
④	①	①	③	③	③	③	①	③	④
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
①	①	②	①	③	③	④	②	⑤	④
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
⑤	②	④	②	②	③	②	④	⑤	②