

問 37 次の文章を読んで後の問いに答えなさい。

「あっ しまった! あれがない」というとき、夜中ならまずコンビニにかけこむ。実際には広さに限りがあって、商品数は多くても3000種だ。コンビニならなんでもあると思ってしまうのは、コンビニが何が売れるか予想して、たえず商品を選びぬいているからだ。

季節ごとに、なくてはならない商品がある。たとえば、3月には引越し用のガムテープや*軍手、年末は年賀状と、売れそうなシーズンには在庫を切らさないように発注し、目立つ場所で売り切ってしまう。

1日にいくつも売れるわけではないが、いつも置いておかなければならないものもある。たとえば、蛍光灯・トイレトーパー・乾電池・履歴書・香典袋・ロックアイス・ヘアカラー・傘などだ。売れるときに商品がないことをチャンスロスといって、コンビニではいつも気をつけている。こうしたものが売り切れていると、店への信頼度が落ち、次からはそのコンビニには行かなくなるからだ。

タバコやガムは好き嫌いがはっきりしていて、いつも決まった物を買うことが多いので、たくさんの種類を置いたほうが来客数が伸びる。タバコは100～130種もそろっている上、*タスポを出さずに買えるので、まとめ買いされる。タバコの販売は、自動販売機も含めて町並みなどに応じて25～300メートル以上の距離をとらないと許可されないの、どのコンビニでも扱っているわけではない。タバコを販売できるかどうかは、お客を継続して呼ぶための重要なポイントになっている。

(坂口美佳子『なるほどデータブック① コンビニのしかけ』大月書店より)

*軍手：作業用の手袋

*タスポ：自動販売機でタバコを買うためのカード

I どこコンビニに行っても、いつでも売っている商品はどれですか。

1. ガムテープ
2. 乾電池かんてんち
3. タバコ
4. 軍手ぐんて

II コンビニが「チャンスロス」を防ぐためにしていることはどれですか。

1. 年末には年賀状ねんがじょうを置いておく。
2. 季節きせつに関係なくトイレトペーパーを置いておく。
3. 梅雨つゆの季節には傘かさを置いておく。
4. たくさんの種類のガムを置いておく。