

平成14年度 第2次試験 【事例】

AAS解答例

第1問 (配点30点)

|     |   |     |        |
|-----|---|-----|--------|
| (a) | 売上高対人件費比率                                 | (b) | 11.99% |
| (c) | 問題点はX社に比べ一人当たりの人件費が高い構造の為、利益を圧迫している点である。  |     |        |
| (d) | 解決策は人員の効率的な配置やパトタイマの活用により人件費を削減することである。   |     |        |
| (a) | 商品回転率                                     | (b) | 3.83回  |
| (c) | 問題点はX社に比べ売上に対する商品在庫が過大な為資産効率が悪化している点である。  |     |        |
| (d) | 解決策は売れ筋商品中心の商品構成へ見直しを行い商品在庫の適正化を図ることである。  |     |        |
| (a) | 固定資産回転率                                   | (b) | 5.91回  |
| (c) | 問題点はX社に比べ固定資産が有効活用されていない為資産効率が悪化している点である。 |     |        |
| (d) | 解決策は自社ビルの倉庫スペースを縮小し店舗として活用し売上を増加させることである。 |     |        |

第2問 (配点20点)

(設問1)

| (a) 項目        | (b)金額(単位:百万円) |
|---------------|---------------|
| 税引き前当期利益      | 8             |
| 減価償却費         | 13            |
| 営業外収支         | 23            |
| 特別損益          | 1             |
| 売掛債権の減少額      | 3             |
| 商品の増加額        | 170           |
| 仕入債務の増加額      | 148           |
| その他流動資産の減少額   | 2             |
| 小計            | 28            |
| 営業外収支         | 23            |
| 特別損益          | 1             |
| 法人税納付額        | 2             |
| (c)営業キャッシュフロー | 2             |

AASは「2次過去問題」を「合格」するための「宝の山」だと考えています!

(設問2)

|   |
|---|
| D社の営業キャッシュフローは不十分である商品の増加分を仕入債務の増加で賄いきれていないからである。 |
|---|

第3問 (配点15点)

(設問1)

|                                |
|--------------------------------|
| 事前に現地通貨と円の交換レートを確定させる為替予約を行うこと |
|--------------------------------|

(設問2)

|  |
|--|
| 現地通貨のコールオプションを購入する。                                |
| 円高の場合はオプションを放棄し当日のレートで決済し、円安の場合はオプションを行使し行使価格で決済する |

第4問 (配点20点)

(設問1)

|  |
|--|
| 中古本販売の期待値が3つの事業の中で最も高く、中古本販売が最も有望と判断できる。 |
|--|

(設問2)

|   |
|---|
| 中古本販売は、期待値・標準偏差とも3事業の中で最も高いハイリスクハイリターン事業であり、投資リスクの高い事業と言える。 |
|---|

第5問 (配点15点)

(設問1)

|  |
|--|
| 販売促進策として客単価の向上を図る為、売れ筋商品の充実やフロアレイアウト・棚割の改善といった売り場の活性化が考えられる。 |
|--|

(設問2)

|   |
|---|
| 仕入発注業務の改善策として在庫削減を図る為、調達期間短縮のための仕入発注業務の自動化や単品在庫管理の徹底が考えられる。 |
|---|

AASは「2次過去問題」を「合格」するための「宝の山」だと考えています!