

平成13年度 第2次試験 【事例】

与件を活用した解答例

第1問(配点20点)

(設問1)

(a)	I C 検査用治具の需要は半導体市場に左右されるが、長期的には拡大すると予想される点。
	ユーザーが半導体メーカーでありC社の既存事業の得意先の一部もユーザーとなり得る点。

(b)	I C 検査用治具市場ではX社等の大手メーカー数社が大きなシェアを占め優勢である点。
	国内市場ではX社等の大手メーカー数社のほかに輸入商社や中小メーカーが数社ある点。

(設問2)

(a)	常時取引のある得意先から他社に比べ精度が高く仕上がりがよいという評価を得ている点。
	自社の持つ微細切削加工技術を生かした新製品開発に取り組みI C 検査治具を開発した点。

(b)	新規事業部門を他部門の営業と兼務している1名のみのため営業体制の強化が必要な点。
	少量品や特注品について短納期対応が強く求められており、生産体制の強化が必要な点。

第2問(配点30点)

(a)	I C 検査用治具の種類は、少量品・特注品とすべきである。理由は、少量品・特注品領域の拡大が見込まれるため、標準品領域の大手メーカーのシェアが拡大傾向にあるため。
-----	---

(b)	販売チャンネルは、メーカーへ直接販売すべきである。理由は、半導体メーカーからの問い合わせが相次いでいるため、特注品を扱う中小メーカーは代理店経由で販売するため。
-----	--

第3問(配点20点)

(a)	大きなシェアを占めるX社のチャンネルを活用するため、安定した売上の確保が見込める点。
	X社が営業活動を行うため、新規事業部門の営業1名でかつ兼務のC社の体制を補える点。

(b)	X社の製品として販売されるため、C社の微細切削加工技術が市場の評価を得られない点。
	X社を経由してユーザーに販売されるため、直接販売に比べて販売単価が低くなる点。

第4問(配点15点)

製造に関する情報を共有化できるように活用すべきである。具体的には、C社の設計、切削工程や外注先の製造・加工状況をリアルタイムに把握し、短納期での納入を実現する。
--

第5問(配点15点)

最も重要なのは、財務的なリスクの増大である。具体的には、半導体市場の動向は好不況の波が大きいいため、工場の増設による固定費増加が急激な収益低下を招く可能性がある。
