

平成 27 年度 2 次試験 再現答案 事例 I

<p>第1問</p>	<p>特性は、①少子高齢化目前に控えたわが国で市場伸長による売上高の増加が期待できること、②競合が少なく技術力が低くても特許の取得や市場シェアの拡大が容易に行えること、と考えられる。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、①事業間での技術難度に違いがあり、重要なブロー成型技術の技術開発に長期的に取り組みたかったから、②同じ会社で事業に対する考え方が異なっており、評価面で事業間の公平性や納得性が得られなかったから、である。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は、①プラスチック製容器製造技術の代替技術が出た場合、一転して経営危機に直面する可能性があること、②大型成型技術や技術開発への更なる投資が発生し、失敗するリスクがあること、が考えられる。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①成果主義賃金制度を導入した場合、客観的評価が難しく、グループ間でモラル低下の恐れがあるから、②導入せず、年功的運用で長期的に技術開発に取り組むブロー成型技術の高度化を図りたかったから、である。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①組織文化の改革面で、サービス事業間のコミュニケーションを円滑にし目的を共有できるようにすること、②人材育成面で、教育による能力向上や権限委譲によるモラル向上を図るようにすること、である。</p>

平成 27 年度 2 次試験 再現答案 事例Ⅱ

<p>第1問(設問1)</p>	<p>ターゲットとすべき顧客層は、①総合スーパーの低価格志向ではなく、商品自体のこだわりや品質を重視する層、②今後増加が見込まれる高層マンション街の 30～40 歳代の層、と助言する。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>高層マンションの 30～40 歳代の子育て世代向けに、託児所や学習塾といった業種の誘致を助言する。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>誘致企業が、顧客の子供を預かることで、大人が落ち着いて飲食ができる空間を提供することを助言する。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a)食器店 (b) 物産市の来街者に農産物および加工品に合う食器の提案やニーズを聞くことで来街者と接点を持つことで、商品をアピールし自店への来店を促し、売上向上を実現することを助言する。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>大手チェーンにはないこだわりの商品や品質を重視する食品小売店を誘致し、価格以外を重視する顧客層向けに、食材を商店街飲食店で使ってもらうことで顧客にアピールし、商店街の魅力向上を図ることを助言する。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>イベントは、高層マンションの各戸ごとに、こだわり食材プレゼント配達トイベンを実施し店主が直接コミュニケーションをとることで、顧客と顔見知りとなり親しく会話を交わすような状態になる効果が期待される。</p>

平成 27 年度 2 次試験 再現答案 事例Ⅲ

<p>第1問(設問1)</p>	<p>生産面で、鑄造工程に機械加工、塗装工程を加え一貫生産体制を持つ事。 営業面で、鑄造技術に精通した人材による新市場開拓ができる営業部門を持つ事。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①新規受注を獲得することになり売上高の増加が図れる事、②新たな事業分野への進出で経営リスクの分散が図れる事、③新規技術の活用により鑄造技術の向上が図れる事、である</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、①案件ごとの納期を基準にし全ての工程の生産計画を立案するように改め、②全体管理者が全工程を管理し受注ごとの納期を基準に加工順を決めること、で納期遅延を防ぐ事である。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、鑄造工程後の仕掛品が多く納期が遅延している事で、その改善策は、ラインバランシングを行い、機械加工工程の負荷を減らすことで仕掛品を減らし、移動を円滑にし製造リードタイムを短縮することである。</p>
<p>第3問</p>	<p>納期管理を、顧客の注文番号ごとに管理し即座に納期応答できるものとし、その際、受注内容、生産計画、打合わせ内容、顧客の要望、図面等仕様書、在庫情報、納期情報、受注番号、の情報を活用していくべきである。(もっと書いたと思うが、思い出せません)</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、今後C社の経営を担う若手人材の確保と鑄造技術の高度化でその理由は、①長期的に技術開発への取り組みを行う人材が必要だから、②顧客の軽量化・複雑形状化要求に応え受注拡大を図るべきだから、である。(もっと書いたと思うが、思い出せません)</p>

平成 27 年度 2 次試験 再現答案 事例Ⅳ

第1問(設問1)①	売上高総利益率 17.67%
第1問(設問1)②	流動比率 115.38%
第1問(設問1)③	自己資本比率 22.12%
第1問(設問2)	特徴は、①多様な金属加工の技術力の高さにより収益性が高く、②新規事業進出を借入金で賄い、短期・長期の安全性が低い、事である。
第2問(設問1)	売上高 1,935 売上原価 1,695 売上総利益 240 販売費・管理費 300 営業利益 △ 60 経常損益 △ 71 税引前当期純損益 △ 71 法人税等 : 0 当期純損益 △ 71
第2問(設問2) (a)	傾向は、売上高の増減による利益の変動幅が大きく経営が安定しない状態である。
第2問(設問2) (b)	原因は、①費用に占める固定費の割合が大きいため、②全体の売上高が総費用に対し少なすぎるため、である。
第2問(設問3) (1)	2,242 百万円 (営業外項目を固定費とすると) (経常利益を 100 とする売上高を X とする) $\text{固定費} = 1020 + 120 + 11 = 1151 \quad 0.5581X - 1151 = 100$ $\text{変動費比率} = 44.19\% \quad \therefore X = 2241.5$ $\therefore \text{限界利益率} = 55.81$
第2問(設問3) (2)	1,756 百万円 (固定費を X とする) (売上高を X とする) $\text{限界利益} \quad 1079.9235 - X = 100 \quad \therefore 0.5581X - 979.9235 = 0$ $\therefore X = 979.9235 \quad X = 1755.8206$
第3問(設問1) ケース1	ケース1 20.5 百万円 24 百万円 24 百万円
第3問(設問1) ケース2	ケース2 13.5 百万円 17 百万円 17 百万円

第3問(設問2)	<p>Z <math>(13.5 \times 0.9091) + (17 \times 0.8264) + (17 \times 0.7513) - 20 = 19.09</math></p> <p>E <math>(10 \times 0.9091) + (70.8 \times 0.8264) + (70.8 \times 0.7513) + (32 \times 0.7513 \times 0.7513) - 90 = 48.85</math> ○</p>
第3問(設問3)	<p>(投資資金を短期借入で賄う場合)</p> <p>流動比率は、プロジェクトZ : 111.11% プロジェクトE : 98.36%</p> <p>(投資資金を長期借入で賄う場合)</p> <p>流動比率は、プロジェクトZ : 115.38% プロジェクトE : 115.38%</p> <p>∴流動性が低下しない長期借入にてプロジェクトEを採用すべきである。</p>
第4問(設問1)	<p>デメリットは、売上高をX社に依存し、経営が安定しない点である。</p>
第4問(設問2)	<p>意義は、新規取引先の受注拡大によるリスク分散が図れること。</p>