

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少子高齢化社会等の社会的背景により、高齢者が好むスポーツへの関心が高まる機会があること、②流行のはやりすたりにより、特定のスポーツへの関心が続かない脅威があること、が考えられる。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、①新しい分野のプラスチック成形事業で採用されているブロー成形技術の高度化は、従来の射出成形技術と難度が異なり、専門性が違うから、②楽器収納ケースの製造依頼は、自社ブランド展開のバトミントン事業とは、事業に対する考え方が異なるから。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は、①売上が 60%を占めるプラスチック製容器製造事業の売上が低下したことを想定し、新たな事業を開拓すること、②グランドゴルフ市場の将来の人気の陰りを想定し、次なるスポーツ用品事業を模索すること。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①正規社員の長期雇用を安定した給与体系により促すことで、技術・知識・ノウハウの蓄積を図るため、②年功ベースの給与体系により、安心して働けることで、正規社員の定着率の向上を図ったから、である。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①自社単独での技術の高度化等への取り組みから、大学等との連携で新たな製品を開発する組織文化への変革、②プラスチック製容器等のハード面の開発だけでなく、ソフト面の開発ができる人材の育成、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>ターゲットは、B 商店街周辺の高層マンションの住人とすべきである。具体的には、高価格でもこだわりの商品を購入したいと考える 30～40 歳代、60 歳代の高層マンションの住人にすべきであると助言する。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>誘致すべきサービス業種は宅配サービス業である。理由は、B 商店街の飲食店のメニューを配達できるから。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>戦略は、高層マンションの住人に、飲食店の大人が楽しめる食事を、宅配サービスを通じて提供すること。</p>
<p>第2問</p>	<p>a) 食器店                  (b) 内容は、①B 商店街の飲食店と連携して、料理の盛り付け教室を実施して、新たな顧客との接点を設けること、②食材の色合いが引き立つ食器を紹介することで、口コミを誘発すること、である。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>県内の農水産物、及び加工品を取り扱う食品小売店を誘致すべきである。当該小売店の戦略は、①こだわりの農水産物を品揃えとし、付加価値の高い商品を提供する、②B 商店街の飲食店へ商品を供給し、売上点数を向上する。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>内容は、食品小売店が扱う農水産物、及び加工品を、B 商店街の飲食店が調理して提供するイベントを開催することである。期待される効果は、こだわりの農水産物について発信ができ、認知度が向上することである。</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>鍛造工程の生産能力の増強、機械加工工程と塗装工程の新設により確立した一貫生産体制。鑄造工程に精通した中堅エンジニアからなる営業部による新市場開拓体制。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①鑄造工程に精通したエンジニアがニーズを聞きこむことで、自動車部品の市場を開拓できる点、②鑄物製品の一貫生産体制を活用することで、自動車製品の開発ができる点、である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>空欄です。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、フォークリフトによる製品の移動や機械加工工程の作業での設備間の移動が困難になっている点である。改善策は、①機械加工工程の段取り作業を外段取り化すること、②同工程の製品の脱着作業を標準化すること。</p>
<p>第3問</p>	<p>納期管理は、①鑄造工程のみならず、後工程の生産計画も立案すること、②農業機械部品や産業機械部品の受注量をもとに、ロットサイズを決定すること、である。活用すべき情報は、①マンホール蓋の販売予測情報、②農業機械部品や産業機械部品の受注情報である。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、鑄造技術の向上である。理由は、①受注量が増加傾向にある農業機械部品や産業機械部品では、顧客から軽量化、複雑形状化要求が強くなっているから、②従業員の高齢化が進むなか、若手人材の確保を図るため、3K 職場といわれる作業環境を改善する必要があるから、である。</p>

平成 27 年度 2 次試験 再現答案 事例Ⅳ

第1問(設問1)①	(a) 売上高対売上高総利益率 (b) 17.67 (%)
第1問(設問1)②	(a) 有形固定資産回転率 (b) 5 (回)
第1問(設問1)③	(a) 自己資本比率 (b) 22.12 (%)
第1問(設問2)	財政状態は、設備投資を借入金で賄っており、財務の安定性が低い。経営成績は、多様な金属加工技術の蓄積により、収益性が高い。
第2問(設問1)	<p>売上高：1,935</p> <p>売上原価：1,635</p> <p>売上総利益：240</p> <p>販売費及び一般管理費：300</p> <p>営業損益：-60</p> <p>経常損益：-71</p> <p>税引前当期純損益：-71</p> <p>法人税等：0</p> <p>当期純損益：-71</p>
第2問(設問2) (a)	傾向は、売上高の減少に比べて費用の減少が小さく、利益の減少が大きいことである。
第2問(設問2) (b)	原因は、売上原価、販売費及び一般管理費に占める固定費の割合が高いため、営業レバレッジが大きいから、である。
第2問(設問3) (1)	<p>(a) 金額 2,241 百万円</p> <p>(b) 計算式</p> $(1,020+120+24-13+100) \div \{1 - (750+200) / 2,150\}$ $= 2,241.375$
第2問(設問3) (2)	<p>(a) 金額 1,935 百万円</p> <p>(b) 計算式</p> <p>固定費削減額を X とおくと</p> $(1,251 - X) \times 2,150 \div 1,200 = 1,935$ <p>これが成り立つ</p> <p>これから、X = 171</p> <p>よって、損益分岐点売上高は</p> $1,080 \div 1,200 \times 2,150 = 1,935$
第3問(設問1) ケース1	19 百万円、24 百万円、24 百万円
第3問(設問1) ケース2	8.8 百万円、77.8 百万円、109.8 百万円

第3問(設問2)	(a) 正味現在価値 百万円 . . . . 空欄です。 (b) プロジェクト E
第3問(設問3)	空欄です。
第4問(設問1)	大口取引先の業績が低下した場合、D社の業績が大きく低下する点。
第4問(設問2)	販売先が分散されることで、業績が変動しにくくなる点。