

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流行が激しく予測が困難なこと②少子高齢化社会を控えて市場が伸長する可能性があること③競争が激しく海外から廉価品に対して特許や高い技術の取得が必要であること、である。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、①新規事業が技術難度や自社ブランドで展開したバトミントン事業と考え方そのものが異なっていたため、②新規事業を理解する社員が少なく自社開発し特許まで取得したブロー成形技術を活かせないため、である。</p>
<p>第3問</p>	<p>グループの主力であるプラスチック製容器製造事業の経営資源を、売り上げの約 60%を占める A 社自動車部品製造等にシフトしていくことが、今後の経営課題であると考えられる。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①短期的な成果を求め長期的な人材育成が難しくなるため、②多くの事業があり評価基準を決めるのが難しいため、③帰属意識の高い社風を醸成し安定したサービスを提供するため、④離職率を低めるため、である。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、組織文化の改革：①社長がサービス事業の必要性や目的を社員に徹底する点、②貢献意欲向上やコミュニケーションを推進する点。人材育成：①O J Tで能力向上、②権限委譲でモラル向上・幹部育成である。</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、工場街跡地に販売される高層マンションに転居する 30 代から 40 代の層である。理由は、①住宅街の中老年層が土地等を売り他地域へ転居するため、②若い顧客層は生涯の顧客として育成できるため、である。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>大人が落ち着けるようなマッサージ業を誘致すべきである。理由は、周辺の飲食店との調和がとれるためである。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>①マッサージ店のチラシを飲食店の店内に置き案内すること、 ②営業時間を合わせることで効果を最大化する。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a) 食器店 (b) 地元の農水産物や加工品をこだわりの食器に入れて販売する。また、調理した農産物をテーブルに置きこだわりの食器を並べ生活シーンを演出して売上向上につなげる。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>健康食品や県内の農水産物を扱う高価格、高付加価値の食品小売店を誘致すべきである。理由は、①物産市でも集客力が高かったため、②低価格食品販売を主とする総合スーパーとのすみわけが図れるため、である。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>新規イベントは、①こだわりの農産物を調理した試食会を開催すること、②地元の主婦に健康食品等を使った料理教室を開催すること。これらにより顧客関係性が強化され、顧客と店主・店員が親しく会話できる状態になる。</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>機械加工工程や塗装工程を新設し、鋳物製品の一貫生産体制を有すること。 鋳造技術に精通したエンジニアから選ばれた営業部を持ち、新市場開拓力を有すること。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①売上構成比の一番低い産業機械部品の比率が向上すること、②受注増加により設備稼働率が向上してコスト削減できること、③新規受注により売上が拡大すること、である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、SLPを実施することである。具体的には、PQ分析により作業の優先順位を決め適切なスペースを確保して業務を効率化することである。これにより生産リードタイムを短縮させ短納期に対応する、である。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、機械加工工程がネックになっていることである。改善策は、①機械調整等の外段取り化、②各工程担当者が決める加工順の統一化、③ラインバランシングの実施、④すべての工程で生産計画を立てること、である。</p>
<p>第3問</p>	<p>納期管理の専任者を立て情報を共有化することで納期遅延の解消を図る。活用すべき情報は、①営業部が作成した図面等仕様書、②仕掛品の品種、数量の情報、③進捗情報、現品情報、余力情報、④各担当者の加工順情報、⑤生産計画の情報、である。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、技術向上による高付加価値製品の開発力である。理由は、①部品について顧客からの軽量化、複雑形状化要求に対応するため、②一貫生産体制を活用でき稼働率向上でコスト削減できるため、③鋳造技術に精通した営業部から新市場情報を活用でき海外製品との差別化を図るため、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) 売上高対営業利益率 (b) 2. 79 (%)
第1問(設問1)②	(a) 流動比率 (b) 1. 15 (回)
第1問(設問1)③	(a) 自己資本比率 (b) 22, 12 (%)
第1問(設問2)	受注の増加による営業利益増で収益性が高い。しかし、借入に依存し流動負債が多い為効率性が低く、内部留保が少ない為安全性が低い。
第2問(設問1)	売上高：1935 売上原価：1695 売上総利益：240 販売費及び一般管理費：300 営業損益：△60 経常損益：△11 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、売上高が減少することにより当期純利益がマイナスに陥ること、である。
第2問(設問2) (b)	原因は、売上減少して変動費は減少するが、固定費や営業外費用は変わらないため、である。
第2問(設問3) (1)	(a) 金額 (b) 計算式 損益分岐点売上高=固定費÷限界利益率 固定費=1020+120+11 限界利益率=
第2問(設問3) (2)	(a) 金額 (b) 計算式 損益分岐点売上高=固定費÷限界利益率
第3問(設問1)ケース1	
第3問(設問1)ケース2	

第3問(設問2)	(a) 正味現在価値(b) プロジェクト E
第3問(設問3)	プロジェクトZよりプロジェクトEの方が収益性が高い。(何か書きましたが思い出せません)
第4問(設問1)	①急に契約を打ち切られる恐れがある事。②価格交渉力が弱まる事。
第4問(設問2)	①技術力向上による競争力の強化②リスク分散による経営の安定化。