

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流行の移り変わりが早く、その変化により売上高が大きく影響を受ける、②技術的な参入障壁が低く、海外製品の流入や別の製品の置き換えにより売上高が大きく影響を受ける。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、従来の消費者向け消費財でなく企業向けの生産財であり、①受注面では、技術的な知識が必要で顧客との擦り合わせが必要であること、②生産面では受注生産であることから納期管理や在庫管理が重要となること、からである。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は、大きな投資金額の回収のために、①継続的な受注を確保するため営業力を強化する必要がある、②利益率を向上させるために技術力のさらなる高度化の必要がある、ことである。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①事業内容が多岐にわたっており、公平な評価基準を設定し運用時の評価することが困難だから、②正規社員が多く、制度導入をしなくても不公平感が発生しにくいから、である。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①文化の変革の面では、無形の製品を扱うことに対する A 社の目的を明確にすること、②人材育成の面では、社内の OJT だけでなく、最新の技術や業界の動向を知るための社外研修に参加させること、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、高層マンション街の 30～40 代の住民である。理由は、①今後もマンション増築により人口が増加する可能性が高いから、②小さな子供がいる可能性が高く家族での利用が見込めるから、である。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>商店街で買い物がゆっくりできるように小さな子供を預けることができる託児所を誘致する。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>託児所に預けられた小さな子供向けに安全で安心な食材を使った料理を提供し、家族で食事ができるようにする。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a) 家具店 (b) 物産市当日に休憩スペースを設け、商品のテーブルやいすを設置し実際に使ってもらう。その際に商品説明とともに店や店員の紹介を行い、購買意欲を高める。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>小さな子供のいる家族を中心とした顧客を対象に、低価格品ではなく、安全で安心な食材や県のこだわり商品を扱う、B 商店街の特徴が出せる食品小売店を誘致すべきである。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>新規イベントは、安全で安心な食材を使った料理教室の開催である。その期待される効果は、小さな子供をもつ家庭を対象に飲食店の店主や店員が指導し、顧客と店主、店員が顔見知りとなる機会とできることである。</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>①強みは、鑄造工程から機械加工工程と塗装工程をもつ一貫生産体制であること。②強みは、鑄造技術に精通した中堅エンジニアによる新市場開拓や顧客打ち合わせができること。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①既存顧客から求められている技術力の向上を図ることができ、他製品への展開が期待できること、②公共事業予算縮小や海外製品との競争激化による需要変動を受けにくくなり、安定した受注が獲得できること、である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>必要な改善点は、下工程の仕掛在庫を減らしスペースを空けて、①製品の移動をやりやすくすること、②多台持ちを行っている機械加工工程の作業での設備間の移動をやりやすくすること、である。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、鑄造工程の能力が大きく、下工程に仕掛品在庫が大量に発生していることである。改善策は、段取り優先ではなく納期を優先して、鑄造工程と合わせ在庫量を織り込んだ下工程の生産計画を策定することである。</p>
<p>第3問</p>	<p>①営業の持っている顧客情報の予想情報を活用し、納入必要量を計画する。②仕掛在庫量・生産必要量の情報を活用し、生産計画を策定する。③定期的に仕掛在庫量・生産進捗を確認し、必要に応じ生産計画を変更する。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、①高齢化に対応した若手人材の確保のために作業環境の改善を行う、②技術の向上・維持できるよう人材育成のために作業の標準化を行いマニュアル化、およびベテラン社員に対し OJT の指導のやりかたの教育、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) 売上高総利益率 (b) 17.67%
第1問(設問1)②	(a) 負債比率 (b) 352.00%
第1問(設問1)③	(a) 売掛債権回転率 (b) 4.89回
第1問(設問2)	蓄積した高い技術力により利益率は高いが、負債が多く支払金利が利益を圧迫している。X社一社との取引割合が高く取引条件が悪い
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：△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)	営業利益率が低く、売上高変動時の利益の動きが大きいため赤字のリスクがある。
第2問(設問2) (b)	固定費が大きく、限界利益率が高いからである。
第2問(設問3) (1)	(a) 金額 2241百万円
第2問(設問3) (2)	(a) 金額 1756百万円
第3問(設問1) ケース1	メモできず不明
第3問(設問1) ケース2	メモできず不明

第3問(設問2)	メモできず不明
第3問(設問3)	空欄
第4問(設問1)	デメリットは、交渉力が弱くなり取引条件が悪くなることである。
第4問(設問2)	X社への依存度が低くなり、また製品力が向上し、交渉力が高まる。