

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経済成長や少子高齢化等の人口動態の変化により、製品の市場が成長するという機会があること、②海外からの安価な輸入品や代替技術を使った製品の登場により、売上が急激に減少する脅威があること。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、①従来製品とは技術難度が異なるため、関連会社への移管により開発体制の専門化を図ろうとしたこと、②自社ブランドで展開してきた事業とは事業に対する考え方が異なるため、関連会社に移管することで命令の一元化を図ろうとしたこと、である。</p>
<p>第3問</p>	<p>今後の経営上の課題は、①関連会社で培った成型品の製造技術を A 社とも共有し、生産のシナジーを図ること、②シニア向け事業で培った知識・経験やネットワークを関連会社とも共有し、販売のシナジーを図ること。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①A 社と関連会社に分かれる正規社員に対して、一定の基準での公平性ある制度の確立が困難と考えたため、②自部門の利益や短期的利益に走ることにより、グループのシナジーを阻害する恐れがあると考えたため。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①組織文化面で、事業の目的・考え方を部門間で共有することにより、事業拡大へのモラルを高めること、②人材育成面で、A 社と関連会社間でのジョブローテーションにより、能力の向上を図ること。</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工場跡地の高層マンション建設に伴い増加している 30 代から 40 代の顧客層、②大手スーパーにないこだわりの商品を求める顧客層、③サービスやコミュニケーションを求める顧客層である。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>誘致すべきサービス業は、こだわりの食材を使った料理のレシピ等を一般家庭に教える料理教室である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>マーケティング戦略は、こだわりの食材を使った料理を提供することにより、集客力を高めることである。</p>
<p>第2問</p>	<p>a) 食器店 b) 助言内容は、①物産市に合わせた期間限定商品を販売することにより、新規顧客の獲得を図ること、②県内農産物・加工品に合わせた高付加価値の食器を品揃えすることにより、客単価の向上を図ること。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>誘致する食品小売店は、県内の農産物及び加工品を販売する店である。マーケティング戦略は、①大手スーパーに無い品揃えで差別化を図ること、②店主・店員と顧客の会話を促進するため、食材やレシピの提案を行うこと。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>新規イベントの内容は、地域の農産物や加工品を使った料理のコンテストである。期待される効果は、①地域の農産物への認知度が高まることにより、食品小売店の売上増加や、商店街全体の集客力向上が見込めること。</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>強みは、機械加工工程と塗装工程の一貫生産体制を確立していること。 強みは、顧客の技術的要望事項に応えられる、鑄造技術に精通した営業部員を有すること</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①自動車業界の高い技術を取り込むことにより、製品の軽量化や複雑形状化の技術を蓄積出来ること、②自動車部品の受注を獲得することにより、受注の季節変動を緩和し、稼働率を高められること。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、①鑄造工程より後の工程の生産計画も作成することにより、ラインバランスの取れた生産を行うこと、②機械加工工程の段取り改善や作業者の作業能力の改善により、ネック工程の生産能力を改善すること。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、鑄造工程の能力が工場全体の生産能力として投資を行ったため、他工程の能力とのバランスが取れていないこと。 改善策は、各工程の生産能力を把握し、バランスをとることで全体の生産能力を向上させること。</p>
<p>第3問</p>	<p>納期管理の方法は、①生産計画面で、鑄造工程以外も生産計画に基づく生産を行うこと、②生産統制面で、工程間の仕掛を減らしリードタイムを短縮すること。活用すべき情報は、①需要見込みを含む受注情報、②各工程の生産余力・進捗、仕掛品等の現品情報。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、①部品の軽量化や複雑形状化等、顧客の要求に対する技術提案力を高めること、②材料から製品までの一貫生産体制を維持しつつ短納期化を進めること。理由は、①農業機械部品や産業機械部品の顧客要求に応えるため、②製品の高付加価値化により、海外製品との競争位勝つため。</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) 売上債権回転率 b) 4.89 回
第1問(設問2)	財政状態は、負債への依存度が高く安全性や資産の効率性が低いが、経営成績は、蓄積した技術により収益性が高いという特徴がある。
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 税引前当期純利益 -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 10%減少すると、営業損益・経常損益ともに赤字になることである。
第2問(設問2) (b)	原因は、固定費が高いことにより損益分岐点が高く、主要取引先の動向に損益が影響を受けやすく、経営の安定性が低いこと。
第2問(設問3) (1)	a) 2242 百万円 b) 限界利益率 : $1 - (1770 - 1020 + 320 - 120) \div 2150 = 0.5581$ 固定費 + 経常利益 : $1020 + 120 + 24 - 13 + 100 = 1251$ 損益分岐点売上高 : $1251 \div 0.5581 = 2062$
第2問(設問3) (2)	a) 1883 百万円 b) 固定費 : $1151 - 100 = 1051$ 損益分岐点売上高 : $1051 \div 0.5581 = 1883$
第3問(設問1) ケース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	ケース 2 +22 百万円 +27 百万円 +27 百万円

第3問(設問2)	プロジェクト Z 35.1 百万円 プロジェクト E 33.3 百万円
第3問(設問3)	<p>回収期間法による比較</p> <p>プロジェクト Z の回収期間：$20-19=1$ $1 \div 24=0.04$ $\therefore 1.04$ 年</p> <p>プロジェクト E の回収期間 $90-5.8-74.8=9.4$ $9.4 \div 74.8=0.13$ $\therefore 2.13$ 年</p> <p>以上より、プロジェクト Z の回収期間のほうが短く流動性が高い。</p>
第4問(設問1)	当該大口取引先の動向により経営に大きな影響を受けること。
第4問(設問2)	既存製品と需要動向が異なるため、経営の安定性が高まること。