

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少子高齢化等の影響の中、保有している知識・経験、連携力を活用しやすく市場参入が容易である点②景況や経済状況に需要が左右されやすく、海外からの代替品の影響による脅威が存在する点である。</p>
<p>第2問</p>	<p>A社の新事業は技術難度が高く事業に対する考え方や売り先が既存事業と異なる。そのため組織のスリム化や権限移譲を図り、①迅速な意思決定のできる組織体制構築、②ブロー成型技術に注力しさらなる高度化の推進、で早期に業績を伸長させる事が必要だから。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は①コア技術や経営資源を用いた新規事業の創出と事業体制の構築、②適した人材の配置と育成の実施、③外部機関との連携強化、により既存事業への依存を下げ収益性の高い関連多角化を図っていく事である。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は①事業体制の異なる企業グループ間で公正性を示しにくい点、②短期的な業績向上に注力し従業員間での連携を阻害する恐れがある点、から長期的な視点で新技術・新事業開発とシナジーを発揮させる為である。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は①権限移譲や社内の意思疎通を促進させ、自治体や大学等多方面の連携を強化し新サービスを創出する風土を作る事②健康、医療分野の勉強会への参加を促し、サービス創出に必要な知識と士気を向上させる事。</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>助言内容は、近年多数開発中の高価格帯高層マンションに転居してきたファミリー層をターゲットとする事である。具体的には30～40歳代の高所得層夫婦と0～10歳代の子供世代。加えて60～70歳代の高年齢層。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>①子供世代に向けた託児所や学習塾、②高年齢層に向けたデイケアサービス、を誘致するよう助言する。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>①託児所・学習塾への食事配送サービス②共通ポイントカード導入、を行い客単価の向上を図るよう助言する。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a) 食器店 (b) 助言内容は、①県の協力を仰ぎ県内名産の食器を販売する、②県内の農水産物を使用した料理を、販売する食器に盛り付けた写真を展示することで、農水産物や加工品との関連購買を促進させ売り上げ増加効果を狙う事。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>価格帯は高いが県内産のこだわりの農水産物、菓子等を扱う食品小売店を誘致するよう助言する。高価格の高層マンションに住む家族層に対して、総合スーパーのPB、NB商品と差別化した食品を提供し、すみ分けを行う。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>こだわりの農水産物を扱う小売店と飲食業が共同で創作料理の試食会、料理教室を開催する。これにより顧客と店の関係性が深まり、利用率とロイヤルティが高まる事で口コミが促進され、新規顧客獲得効果が得られる。</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>生産面で鋳造から塗装までの一貫生産体制を有し、取引先の仕様要求を反映させやすい点。 営業面で鋳造技術に精通した技術者を配置し、顧客の技術的な要望に迅速に応じている点。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは①受注量の季節変動が激しいマンホール蓋の製造を抱える中、売上拡大の機会が得られる点、②受注獲得に向け、生産能力を改善する社内的な活動が活性化され、生産効率向上の機会が得られる点、である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、機械加工工程の設備稼働率を向上させる為に①刃物、治具の交換、製品運搬、機械調整の段取り作業効率化により停止時間を減らし、②製品脱着作業の標準化を行い作業員の効率を上げ空転時間を減らす事である。</p>
<p>第2問</p>	<p>工場全体の能力を鋳造工程の処理能力で把握しており、鋳造後の仕掛品増加による製造期間長期化が問題である。改善策は、鋳造工程後の進捗状況を適宜反映し段取り回数ではなく納期を基準とした生産計画を立案する事。</p>
<p>第3問</p>	<p>納期管理面では生産工程を統括管理する担当者を据え、進捗、現品、余力管理を徹底し納期遅延を防ぐ。活用する情報は、顧客製品仕様に基づいた資材調達期間、顧客への納期を基準にした生産計画、資材・製品在庫量、各工程稼働状況、工程間在庫量である。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化点は、①作業環境を改善し若手人材を確保し技術承継と営業力強化を進める事、②鋳造技術の向上を図り、高付加価値部品生産体制を確立する事。理由は、①C 社内の高齢化の進展②農業・産業機械部品での顧客からの強い軽量化、複雑形状化要求、の中でさらなる成長と技術優位性を築く必要がある為。</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) 有形固定資産回転率 (b) 5回
第1問(設問1)②	(a) 流動比率 (b) 115.38%
第1問(設問1)③	(a) 負債比率 (b) 352%
第1問(設問2)	経営成績は、高い加工技術と設備運用により効率性が高い状態。財政状態は、負債の多い資本構造で短期安全性にも問題がある状態。
第2問(設問1)	<p>売上高：1,935</p> <p>売上原価：1,695</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 10%減により営業利益、経常利益共に負となり、当期純利益が赤字に転じる。
第2問(設問2) (b)	固定費と変動比率が不変の中、売上高が損益分岐点売上高 2042、5 百万円以下となり、損益分岐点比率が 100%を超え 105、56%となる為。
第2問(設問3) (1)	<p>(a) 金額 2,241 百万円</p> <p>(b) 計算式</p> <p>営業利益で 111 百万円確保する売上高を求める。</p> $S(1-19/43) - 1140 = 111 \quad \text{より} \quad S = 2,241.375$ <p>よって売上高は 2,241 百万円</p>
第2問(設問3) (2)	<p>(a) 金額 1,756 百万円</p> <p>(b) 固定費削減額を X とおくと、$1935(1-19/43) - (1140-X) = 111$ よって $X=171$</p> <p>経常利益が 0 となるには営業利益が 11 百万円必要であることから、$S(1-19/43) - 969 = 11$ より $S=1,755.833\cdots$</p> <p>よって売上高は 1,756 百万円</p>
第3問(設問1) ケース1	第 X 3 期 19 百万円 第 X 4 期 24 百万円 第 X 5 期 24 百万円
第3問(設問1) ケース2	第 X 3 期 22 百万円 第 X 4 期 27 百万円 第 X 5 期 27 百万円

第3問(設問2)	<p>(a) 正味現在価値 プロジェクト Z 35.14 百万円 プロジェクト E 64.79 百万円</p> <p>(b) プロジェクト E</p>
第3問(設問3)	プロジェクトの評価指標は、回収期間法を用いる。
第4問(設問1)	不透明な経済状況の中、大口取引先からの定量受注を失うリスク。
第4問(設問2)	企業イメージの向上等により取引先開拓が行え、収益低下を防げる。