

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経済的余裕のあるときに流行したり、②健康を気にするシニアがターゲットであったり、③代替品が現れる、等の理由により、安定成長が見込めない点である。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は①これまでの自社ブランド展開ではない組織文化を作る為、②代替品やブームに影響される環境で、迅速な経営判断を行う為、③権限や責任を明確にし、業績に対するモラルを向上させる為。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は、①1つの事業の依存度が高く、代替品が現れたときの経営への影響が大きい点、②代替技術が表れること絵、新技術に対応するための体制変更が必要になったり、今の特許が活用できなくなる点。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、①端的な業績評価を意識して長期的な成長を考えづらくなる為、②事業毎に収益の出しやすさが違い、業績評価が業績評価が難しい為、③A社と関連会社の業績評価が違う為。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①シニア向け事業で培った知識・経験・ネットワークを活用し、シニアに絞らず顧客ニーズを把握できる体制を作り、顧客思考を行う組織文化を作る、②サービスの研修を行い知識・技術をつける人材育成を行う。</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、高価格なマンションに住む、①30代の子育て世代、②60代の子育てが終わり夫婦で移住した世代。今後のこれらの世代の増加が見込まれる。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>①子供を預かる保育サービス、②高齢層向けに趣味や旅行を紹介するサービス。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>保育所に飲食店の広告やサービス券を置いてもらい来店を促す。趣味紹介所に落ち着いた大人向け広告を置く。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a) スポーツ用品店 (b) ①同時にスポーツ用品の使い方を教えるイベントを行い、顔見知りになり、親しく会話できるようになる事。②修理などのアフターサービスに注力することで、再来店を促し、売上向上を図る。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>食品小売店は、地元の農水産物を使った食品を扱う店。マーケティング戦略は、①高価格だが安心・安全で高付加価値な商品を扱っていることをアピールし、②接客を重視し、顔見知りになり親しく会話できるようになる。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>新規イベントは、事務所イベントスペースを使い、地元の農水産物を使った料理教室を開く事。期待される効果は、イベントを通して顔見知りになり、親しく会話できるようになる事で愛顧を得て活性化し、長期定着させる。</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>鑄造工程の増強、機械加工、塗装工程の新設による一貫生産体制社内選抜の鑄造技術に強いエンジニアによる営業部の新市場開拓力</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①一貫生産体制による既存設備や技術を活用し、売上拡大を見込める点、②軽量化、複雑形状化の対応が既存事業と自動車部品両方に効果がある点、③取引先拡大により、他事業不調時のリスク分散になる。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、①鑄造以外含めて全工程で生産計画を作る事で仕掛品を削減し、スペースを確保する。②全工程を考慮した加工順で標準化する事で、段取時間を短縮化し生産効率が向上し短納期化を図る。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、鑄造工程のみ生産能力が高い事で仕掛品が多く、置き場を取り、製品や設備間移動が困難な点。改善策は、全工程を考慮した生産計画にすることで、待ちが減り、仕掛品が減る。</p>
<p>第3問</p>	<p>活用する情報は、①顧客情報の受注予測、②仕掛品などの在庫量、余力情報などの生産情報。納期管理は、①受注予測にあわせた生産計画を作る事、②在庫・余力・進捗などの生産統制をしっかりと行い、計画通り生産する事。</p>
<p>第4問</p>	<p>強化すべき点は、ITにより技術を蓄積する点。理由は、①高齢化により若者へ技術継承が必要な為、②強みである営業力の強化により売上を維持する必要がある為。</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) 売上高営業利益率 (b) 2.79%
第1問(設問1)②	(a) 負債比率 (b) 352%
第1問(設問1)③	(a) 総資産回転率 (b) 1.9%
第1問(設問2)	多様な金属加工技術の蓄積により技術力が評価され収益性は高いが、事業拡大や環境関連製品の為に借入が多く安全性、効率性が低い。
第2問(設問1)	<p>売上高： 1935</p> <p>売上原価： 1695</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)	売上高の減少幅に比べ、利益の減少幅が大きい。
第2問(設問2) (b)	固定費の割合が多く、営業レバレッジが働いているため。
第2問(設問3) (1)	<p>(a) 2241 百万円</p> <p>(b) 売上 1935</p> <p>変動費 855</p> <p>固定費 1140</p> <p>必要な営業利益は<math>-13+24+100=111</math></p> <p>売上<math>= (1140+111)/(1-(855/1935))=2241.375</math></p>
第2問(設問3) (2)	<p>(a) 2094 百万円</p> <p>(b) 経常利益 100 を達成するための固定費は<math>1080+13-24+100=1169</math></p> <p>売上<math>= 1169/(1-(855/1935))=2094.45</math></p>
第3問(設問1) ケース1	X3 20.5 百万円 X4 24 百万円 X5 24 百万円
第3問(設問1) ケース2	X3 23.5 百万円 X4 27 百万円 X5 27 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。