

令和2年度 第2次試験 再現答案 事例 I

氏名: 三宅 裕子

受験番号: 2006801-00001

問題	解答(改行せずにご入力ください。)	文字数目安
第1問(設問1) (100字以内)	経営ビジョンは①江戸時代から続く酒造の老舗ブランドを魅力として日本の文化や伝統に憧れるインバウンド客を集客し地域の活性化につなげる②経営している飲食店や高級旅館でシナジーとして生かすこと	95
第1問(設問2) (100字以内)	理由は①酒造りは経験が無いので前の経営者とベテラン従業員中心で事業を行うことで事業承継をスムーズに行うため②祖父が教えられない酒造りのノウハウを跡継ぎであるA社長に教育させるため	89
第2問 (100字以内)	手順は①ベテラン女性事務員と共に現場で働き知識や経験を蓄積②蓄積した知識を整理してデータ化する③データ化した誰でも情報を使えるように情報システム化を進めた	77
第3問 (100字以内)	求めた能力は①ルートセールス中心の古い営業方法を抜本的に見直し、直販方式で新規開拓ができる営業力②社氏や蔵人とレストラン、土産物店、酒造バー等の新規事業との橋渡し役ができるコミュニケーション力である	99
第4問 (100字以内)	留意すべき点は①経験や勘でなく事業にあった人事評価基準を策定すること。②各事業に必要なスキルを洗い出し事業別に教育体制を整え能力アップを図る。各事業間のコミュニケーションを良くしモラルアップを図る	99

令和2年度 第2次試験 再現答案 事例Ⅱ

氏名： 三宅 裕子

受験番号：2006801-00001

問題	解答(改行せずにご入力ください。)	文字数目安
第1問(各40字以内) S	強みは①無農薬で高品質なハーブが栽培できること②乾燥粉末できる自社工場があること	40
W	弱みは①ハーブと島の知名度が大消費地域では低いこと②Z社に売上を依存していること	40
O	機会はZ社との取引が安心材料となり複数のヘルスケアメーカーから引き合いがあること	40
T	Z社からの取引が減少傾向で2～3年後には取引自体が消滅するかもしれないのが脅威	39
第2問 (100字以内)	取引先構成は①20歳代後半～50歳代の大都市圏在住の女性顧客に強い企業を選ぶこと、②複数のヘルスケアメーカーを確保し1社依存のリスクを避けること③自社ブランドの構成を増やすこと。	89
第3問(設問1) (50字以内)	安眠効果のハーブで自社ブランドの新商品を開発し、自社のネット販売で新市場開拓を行った関連多角化である	50
第3問(設問2) (100字以内)	施策は安眠に関する参加型の双方向コンテンツを準備することである。具体的には①「眠る前に飲むハーブティ」の体験談コンテストの開催 ②安眠に関するWEB上の相談コーナーの開設等である。	90
第4問 (100字以内)	プログラムは①ハーブを使った島の祝い膳などで健康・長寿の効能があると言い伝えられてきた料理やおひたしや酢味噌和え等の体験料理教室 ②生命力あふれる緑の葉が美しいハーブ畑での収穫体験である	93

令和2年度 第2次試験 再現答案 事例Ⅲ

氏名: 三宅 裕子

受験番号: 2006801-00001

問題	解答(改行せずにご入力ください。)	文字数目安
第1問(a) (40字以内)	強みは個別受注対応で高い溶接技術や研磨技術を持ち設計から製作、据付工事までできる	40
第1問(b) (40字以内)	弱みは作業チームの技術力に差があり、情報の共有化ができておらず納期遅延が多いこと	40
第2問(設問1)(a) (60字以内)	問題点は①顧客とのやりとりが多く時間がかかっていること②モニュメント製品の図面承認後での修正がある	49
第2問(設問1)(b) (60字以内)	対応策は①CEやDRを行い打合せの精度をあげることで納期遅延を防ぐ②モニュメント製品の設計に3次元CADを使用し改善する	60
第2問(設問2)(a) (60字以内)	問題点は①作業チームの技術力に差があること②最近の加工物の大型化に工場のレイアウトが即しておらず作業効率が悪いこと	57
第2問(設問2)(b) (60字以内)	対応策は①作業チーム全体で小集団活動を行い技術力のアップを図る②SLPを行い生産に適したレイアウトにし運搬等のムダを省く	60
第3問 (120字以内)	営業、生産、社外の協力会社まで一貫した情報の共有化を図るIT活用を行う。①基準となる工程順序や工数見積もりを標準化しデータ化し作業員間の打ち合わせを改善する。②溶接・組立・研磨工程の難易度をデータ化しスケジュールリングに活用し納期遅延を防ぐ	119
第4問 (120字以内)	建築プロジェクト等で知り合うデザイナーを増やし、モニュメント製品を作れるデザイナーを充実させる。そのデザイナーを武器に都市型建築を行う建設業者にモニュメント製品を売り込みモニュメント製品事業を拡大させる	101