

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国民の経済的余裕や少子高齢化等、需要決定にデモグラフィック要素が大きいこと、②スポーツへの関心やゲートボールからグランドゴルフへの人気シフト等、需要がその時の流行に左右され易いこと、である。</p>
<p>第2問</p>	<p>理由は、事業拡大のため技術面と営業面で組織を専門化する必要があったから。具体的には、①高難度の成形技術の高度化で製品差別化するため、生産ノウハウを蓄積する必要があった、②新しい成形技術を活かせる取引先開拓に独自の営業が必要だった、からである。</p>
<p>第3問</p>	<p>課題は、①安価な外国製品の流入等、代替品の登場によって売上高が急減するリスクが出ること、②従業員の中に主力事業に依存する組織風土が生まれ、新規事業推進の誘因が小さくなること、を生み出す可能性がある。</p>
<p>第4問</p>	<p>理由は、複数事業を展開しているため、①従業員間で公平・適切な評価基準を設けることが難しい、②従業員が自分の成果につながる業務のみを重視するおそれがあり、全社利益的観点から不適切である、からである。</p>
<p>第5問</p>	<p>留意点は、①組織文化面で、全社的利益を重視し、従業員の自主性を引き出す風土を醸成すること。②人材育成面で、サービス向上アイデアへの報奨制度や健康知識に関する研修等でモラルと能力向上を図ること、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>ターゲットは、近隣の高層マンションに居住し、総合スーパーにはないこだわりのある商品を求める 30～40 歳代の夫婦とその子供の層である。これらの層にニーズに合った品揃えを提供し B 商店街への愛顧を高める。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>駅に近い立地を活かし、働く母親のための託児所を誘致し、商店街への来訪機会を高めることを助言する。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>託児所に、大人が落ち着いて食事ができるという強みを訴求したチラシを置き、家族や友人との利用を促す。</p>
<p>第2問</p>	<p>(a)スポーツ用品店 (b)助言は、①ミニサッカーやゴルフの試し打ち、テニスラケットの素振り等ができる場所を設け、来店を促す、②家族でまとめて購入した場合に特別の家族割引を設定し、買上点数増加を促す、ことである。</p>
<p>第3問(設問1)</p>	<p>B 商店街は、総合スーパーにはないこだわりの商品を販売する小売店を誘致すべきである。マーケティング戦略は、①既存飲食店とタイアップし、創作料理を作りポスター等で宣伝、②営業時間を柔軟に運用、することである。</p>
<p>第3問(設問2)</p>	<p>店主が食材のこだわりについて話す食育イベントを実施する。期待効果は、①店主と顧客の距離が縮まり、来店動機が高まる、②子供に安全な食材を与えたい親の潜在ニーズに応え、店舗への愛顧が向上する、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>○鑄造工程から機械加工・塗装工程等までを有し一貫生産体制を構築していること。 ○鑄造技術に精通したエンジニアが営業部におり、顧客と技術的な話ができる営業力。</p>
<p>第1問(設問2)</p>	<p>メリットは、①営業面で、新市場を開拓でき、売上高の増加と安定につながること、②生産面で、受注が生産リードタイムの短縮化や生産性向上への取組の契機となり、工程の改善活動が進展すること、である。</p>
<p>第1問(設問3)</p>	<p>改善策は、①設計面で、営業部の顧客との打ち合わせに設計部員が同行営業し、顧客の要望の図面への反映を速める、②生産面で、仕掛品置き場を固定する等工場レイアウトを見直し、製品運搬時間を短縮する、ことである。</p>
<p>第2問</p>	<p>問題点は、鑄造工程と機械加工工程間で設備稼働率がアンバランスとなり、仕掛品在庫増加や納期遅れの問題が起きていること。改善策は、治具交換や段取り、製品脱着作業を標準化して機械加工工程の稼働率を上げること。</p>
<p>第3問</p>	<p>C社は、納期遅延をなくすため全工程において生産計画を作成し、工程ごとのきめ細かい納期管理をするために、工程進捗情報、仕掛品在庫情報、設備稼働率情報を活用する。これにより滞留が起きている工程を早く見つけ、人員の手当て等の措置を講じる。</p>
<p>第4問</p>	<p>①建設資材分野で強化の点は、需要量の予測精度の向上である。理由は、見込生産のため、需要予測を誤ると死蔵在庫を抱えるリスクがあるからである。②農業・産業機械部品分野の強化点は、更なる鑄造技術の向上である。理由は、顧客からの軽量化、複雑形状化要求が強くなっているからである。</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)有形固定資産回転率 (b)5.00(回)
第1問(設問1)②	(a)負債比率 (b)352.00(%)
第1問(設問1)③	(a)当座比率 (b)92.31(%)
第1問(設問2)	特徴は、有形固定資産の効率性はやや優れ、収益性はほぼ同じだが、安全性は短期安全性、長期安全性ともに大きく劣る、ことである。
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 税引前当期純損益:-71 法人税等:0 当期純損益:-71
第2問(設問2) (a)	売上高の減少率に対し営業利益の減少率は 20 倍となり事業リスクが高い傾向である。
第2問(設問2) (b)	原因は、固定費比率が高いため営業レバレッジが 20 倍となり、ハイリスク・ハイリターン財務構造であることである。
第2問(設問3) (1)	(a)金額 2241 百万円 (b)計算式 $X - 0.441860465X - 1140 + 13 - 24 = 100$ (百万円) $0.558139534X = 1251$ 百万円 $X \doteq 2241$ 百万円
第2問(設問3) (2)	(a)金額 1756 百万円 (b)計算式 $1935 - (0.441860465 \times 1935) - X + 13 - 24 = 100$ $X = 969$ (百万円) $(969 - 13 + 24) \div 0.558139534 \doteq 1756$ (百万円)
第3問(設問1)ケース1	第×3期:16百万円 第×4期:21百万円 第×5期:21百万円
第3問(設問1)ケース2	第×3期:19百万円 第×4期:24百万円 第×5期:24百万円

第3問(設問2)	(a) 正味現在価値 プロジェクト Z: 27.7 百万円 プロジェクト E: 33.3 百万円 (b) プロジェクト E を選択
第3問(設問3)	※空欄
第4問(設問1)	大口取引先の都合で受注量が減少し、売上急減のリスクがあること。
第4問(設問2)	取引先の多様化・分散化を図ることで事業リスクを低減すること。