

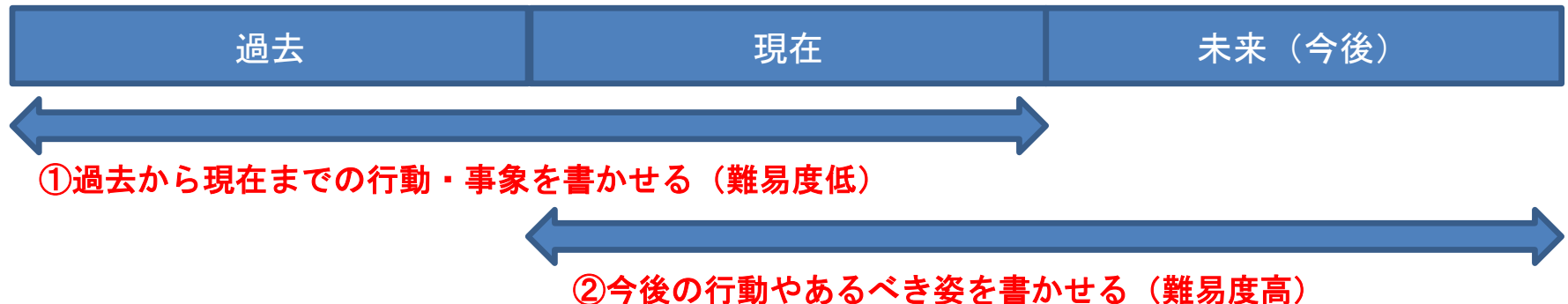
合格サポート定期便 8月号 レジюме

(※無断複写・複製を禁じます。)

1. 時制で考える

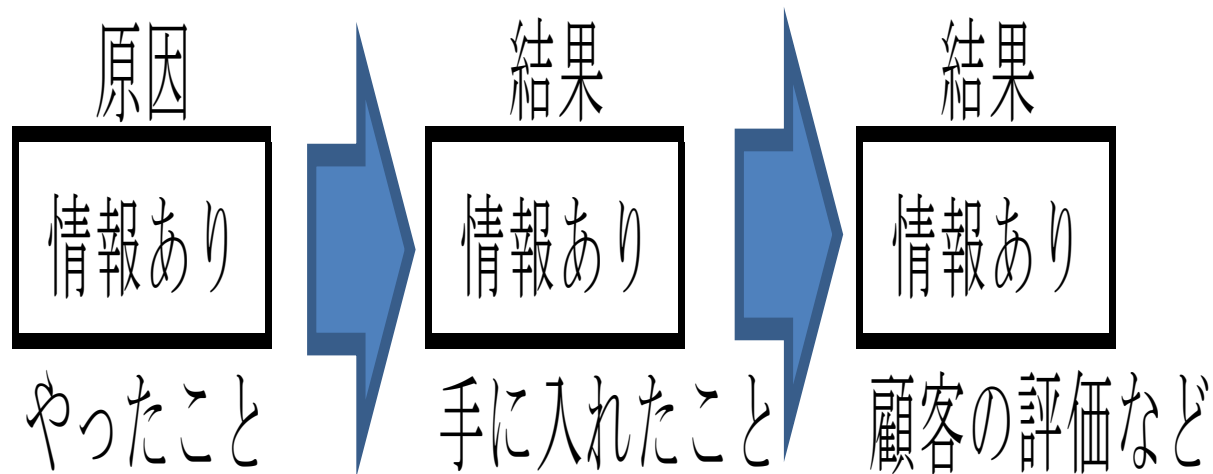
①過去から現在までの行動・事象を書かせる(難易度低)

②今後の行動やあるべき姿を書かせる(難易度高)



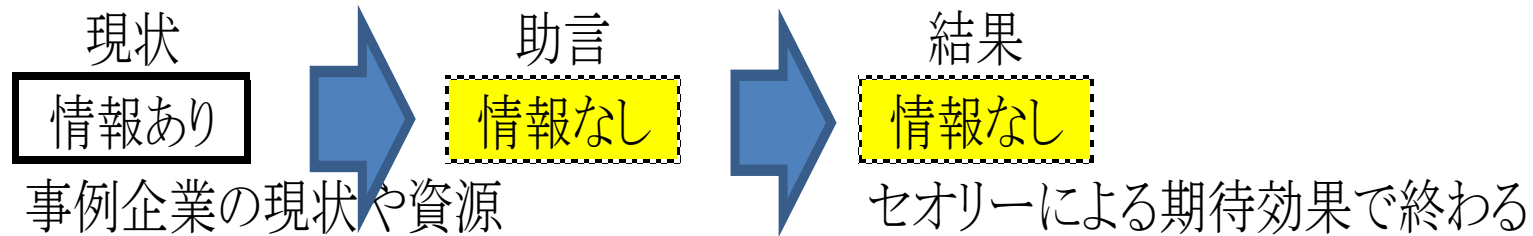
2. 本文中の情報の有無で考える

- ①情報あり: 問題本文に記述されている情報を出題者の意図に沿って表現(再現)する(基本的理解力・整理・分析する基本的能力)→難易度 低

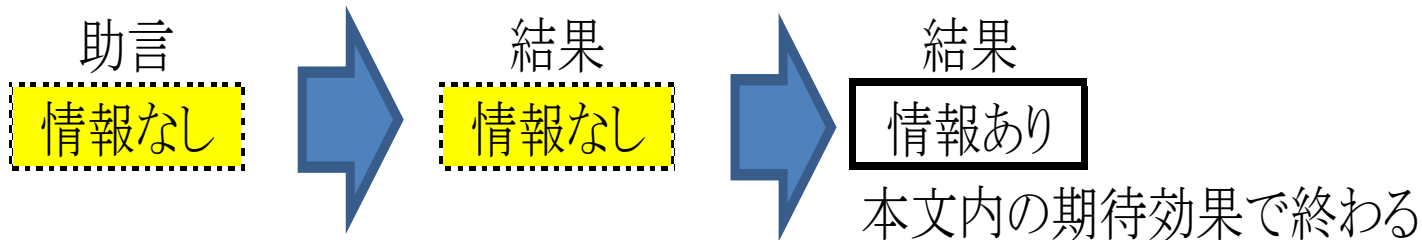


2. 本文中の情報の有無で考える

②情報なし：問題要求や問題本文に記述されている情報をもとに、その情報を抽象化・具体化した知識を使って解答を記述する(分析力・助言能力)→難易度 高



解答構成要素②



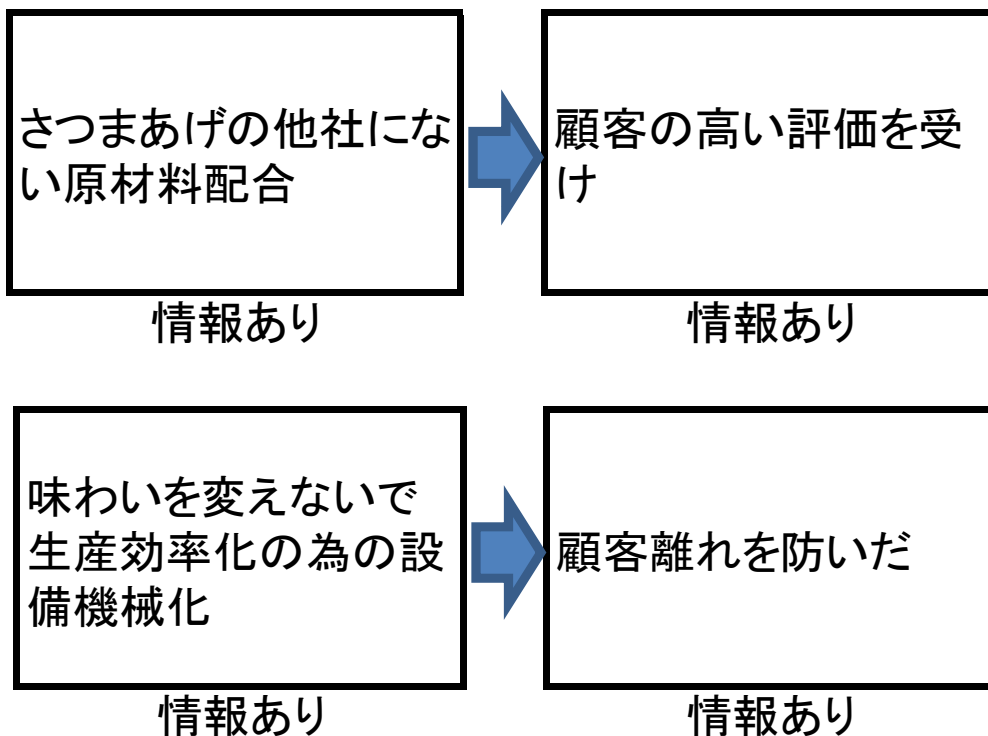
要求パターンの組み合わせと難易度

情報／時制	過去～現在	今後
情報あり	①易 強み・要因	②普 ねらい・課題・効果
情報なし	③難 理由	④難 助言・留意点

例① 時制：過去、情報あり

★平成25年 事例Ⅱ 第1問(配点20点)

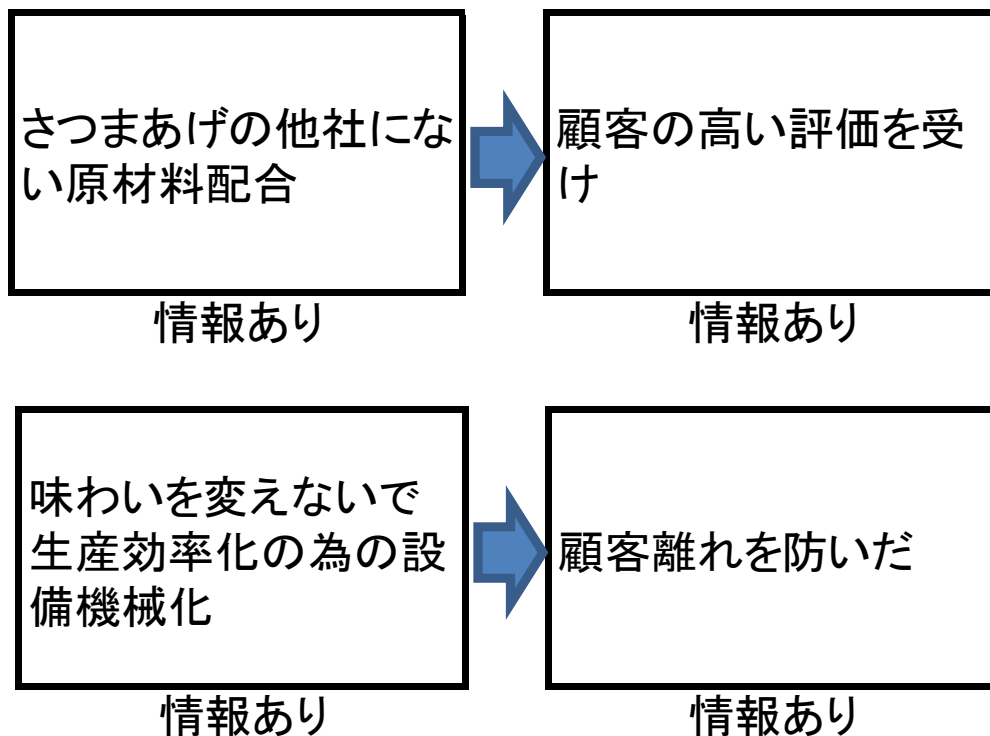
副社長着任以前のB社は売上の拡大は見込めないまでも、小規模企業でありながら存続することができた。その理由を80字以内で述べよ。



例① 時制：過去、情報あり

【出題の趣旨】

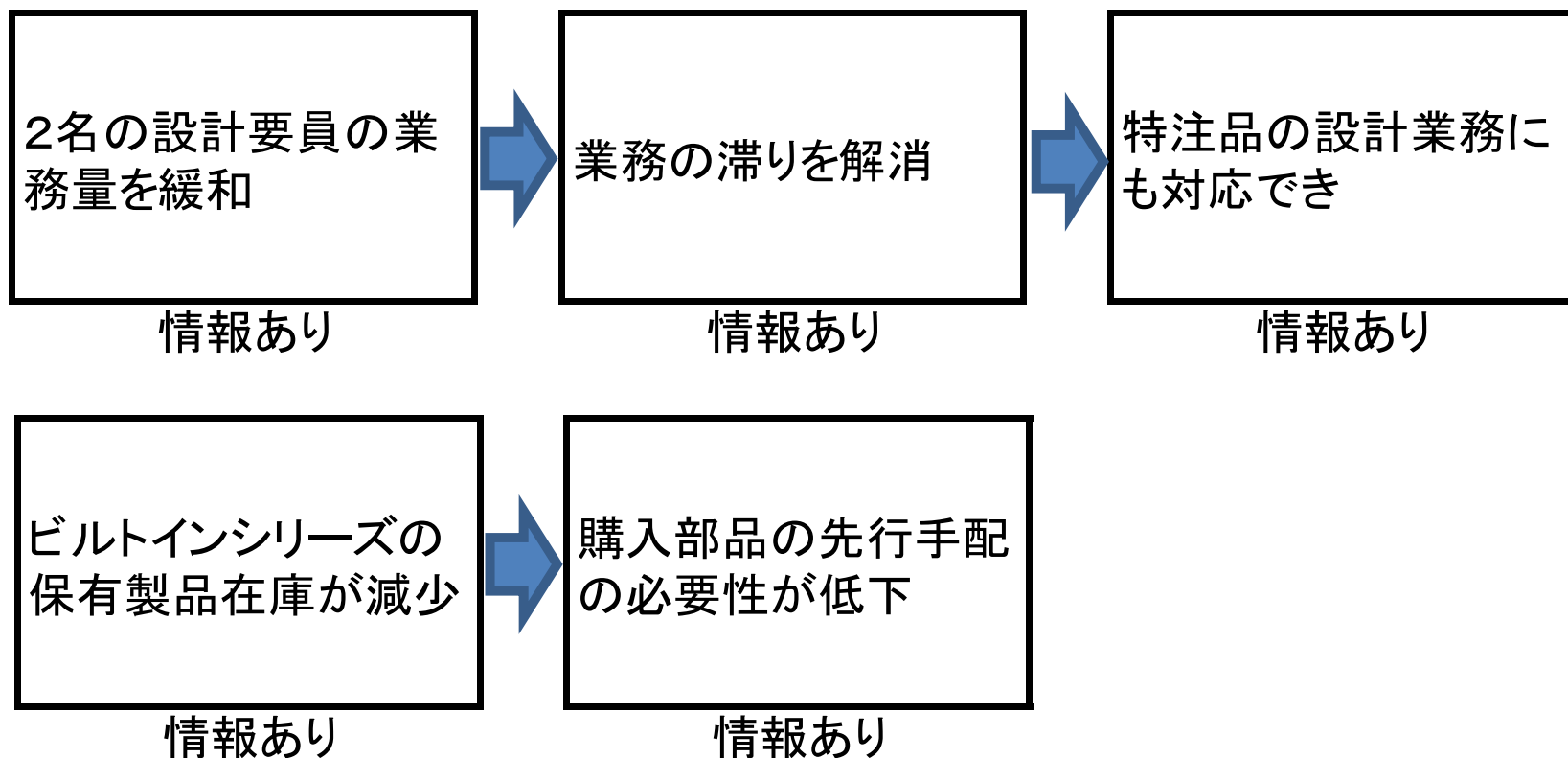
副社長就任以前のB社が、小規模企業でありながら継続的な顧客の維持に成功してきた複数の要因を整理・分析する能力を問う問題である。



例② 時制：今後、情報あり

★平成23年 事例Ⅲ 第4問(配点20点)

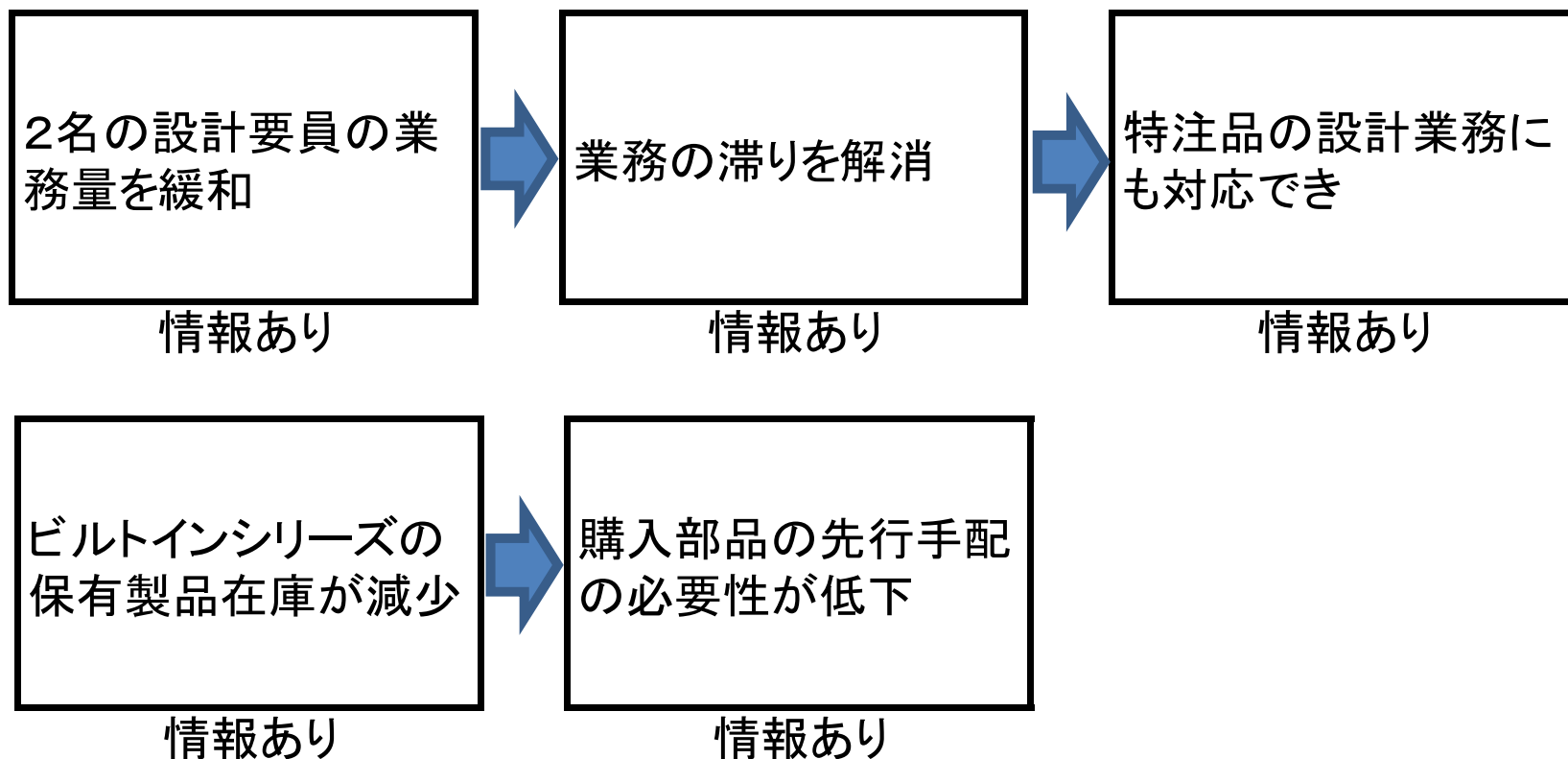
「フリーデザインシリーズ」事業に対応するため、CAD/CAMの導入を考えているが、このCAD/CAM化はC社にどのようなメリットをもたらすのか140字以内で述べよ。



例② 時制：今後、情報あり

【出題の趣旨】

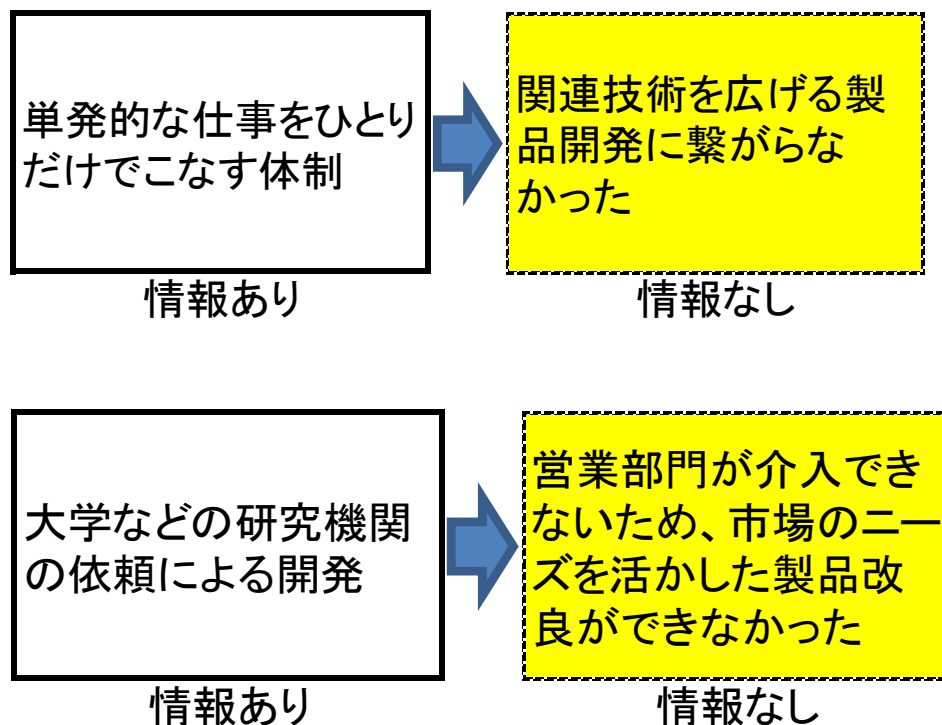
OEM生産を中心に事業展開してきたC社の現状を把握し、計画されているCAD/CAM化のメリットを分析する能力を問う問題である。



例③ 時制：過去、情報なし

★平成26年 事例Ⅰ 第2問(配点20点)

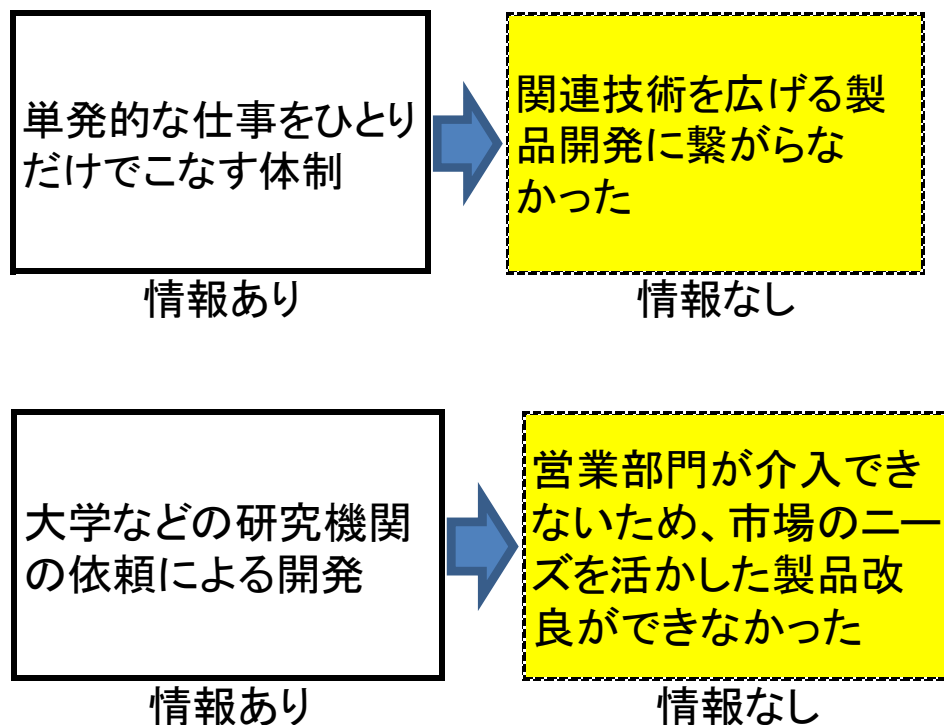
A社は、創業期、大学や企業の研究機関の依頼に応じて製品を提供してきた。しかし、当時の製品の多くがA社の主力製品に育たなかったのは、精密加工技術を用いた取引先の製品自体のライフサイクルが短かったこと以外に、どのような理由が考えられるか。100字以内で答えよ。



例③ 時制：過去、情報なし

【出題の趣旨】

精密ガラス加工メーカーであるA社とA社をサプライヤーとして採用いる取引先との関係に焦点をおいて、創業期からA社が長期間にわたって主力製品を確立することできなかった理由に関する基本的理解力・分析能力を問う問題である。

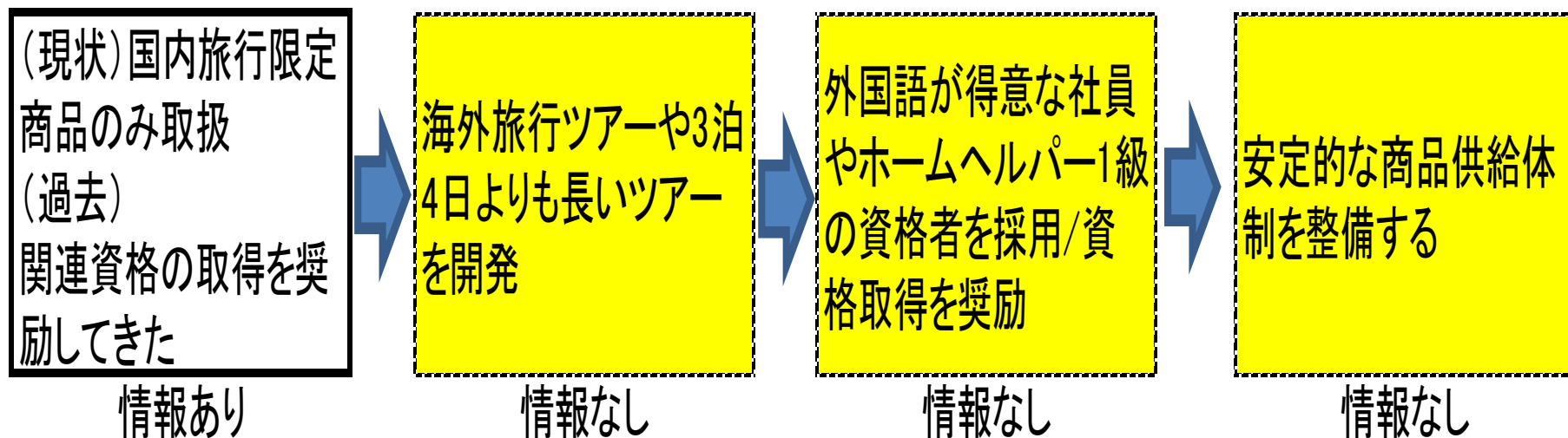


例④ 時制：今後、情報なし

★平成26年 事例Ⅱ 第4問(配点20点)

現社長は、介護付きツアーの客単価を高くすることを目指している。そのためには、どのような新商品を開発すべきか、もしくは既存商品をどのように改良すべきか。助言内容を80字以内で述べよ。

ただし、B社が単独で提供し、X市内の顧客に対して展開する商品に限定する。



例④ 時制：今後、情報なし

【出題の趣旨】

効率的にB社の介護付きツアーの客単価（1世帯1回あたりの平均利用金額）向上を実現する、新商品開発・既存商品改良を提案する能力を問う問題である。

