

2019年「2次」逆有料採点サービス「当日作成再現答案」

当PDFは逆採点サービス参加者(＝クローズなコミュニティ)以外への開示はお控えください。
再現答案を集めてマネタイズする意図はありません。また事前に本人の同意を得た場合以外は、再現答案を他に開示することはいたしません。

お名前		様	B コビベで当てる問題 C 点差が開く勝負問 D もし当てるとボーナス点			
		再現答案	難易度	周囲が書けた簡易評価基準	短評	総合
2	事例Ⅰ	第1問	C	①最大の理由→1つの理由として因果でつながるか ②葉たばこ市場の縮小 ③補修用性能部品の収益圧迫	最大の理由を示していて○です。③の指摘が抜けました。	A
3		第2問	B	①古参社員 ②前近代的な経理体制 ③何らかの形で組織風土を指摘	経理よりの指摘にとどまりました	
4		第3問	C	①顧客からアイデア収集 ②営業のプレゼンテーション ③チャネル構築など期待効果	当問は失点した方が多い中、無難に○です。	
5		第4問	B	①コアテクノロジー ②古参社員退職で若返り ③成果主義の賞与	①③が漏れました	
6		第5問	D	①社長が直接全社に目配り ②機能別組織のメリット ③新規事業を軌道に乗せる	時間不足なので仕方がないですが、与件とつながらない知識解答は点が伸びにくいです。	
7	事例Ⅱ	第1問	B	大きな差がないと考え、採点は省略します。 ※事例Ⅱについては、ふぞろいなダナドキーワードの数で評価いたします。		B
8		第2問	B	①オプションへの誘導 ②イベントの言及 ③(爪の成長に併せ)定期的に ④客単価を高める	第2問は多くの方が的確に指摘できています。	
9		第3問(設問1)	C	①誰と：貸し衣装チェーン ②誰に：新規であればOK ③理由を示す ④イベントの言及	有名ブランド店も×ではないのですが、貸し衣装チェーンと比べると、使える根拠の数＝説得力が下がります。	
10		第3問(設問2)	D	①提案内容 ②理由を示す ③期待を上回る(期待不一致) ④(爪の成長に併せ)定期的に	出題者が書いて欲しいポイント＝与件の根拠とはズレてしまいました。	
11	事例Ⅲ	第1問	B	①特殊技能による需要 ②設計や機械加工部門 ③ベテラン作業者の技能	③が抜けた以外は的確な指摘です。	C
12		第2問	C	①機械加工部門生産量が2倍 ②X社からの技術支援・移転 ③加工能力不足による遅延 ④量産加工技術への移行失敗	①④で加点できている分、大きな失点にはなりません。	
13		第3問(設問1)	D	【レイアウト＋工数計画】 ①レイアウト設計(GT) ②工数計画(IE) ③作業方法の教育、標準化 ④一人当たり生産性の向上	第3問(1)(2)は難問です。周囲もロクに出来ていないので、正解以外に加点される余地があるはず。 (設問1)は【第13段落】の社長方針に沿って作るとスコアが伸びます	
14		第3問(設問2)	D	【日程＋調達計画】 ①後工程引取化 ②全社的な生産計画(工程間の仕掛在庫ゼロ) ③3ヵ月前内示～3日前確定 ④商社連携で原料在庫圧縮	①後工程引取はOKですが、作業標準化は(設問1)に使う方がほとんどですので、やや失点となります。	
15		第4問	B	【応接室ボエム】幅広く加点 ①X社向け以外の量産機械加工 ②～④内容自体はC社の経営資源を何か使ったボエムで可としました	【第13段落】X社以外の量産機械部品加工は、ほぼ全員が当問に使います。左セル評価基準の通り、後は採点者の納得度次第でスコアが変動しそうです。	