**論理的な解答要素の選び方～番外編～　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　みゆきち作**

|  |  |
| --- | --- |
|  | 平成28年度事例Ⅲ第４問を確認してみましょう。  収益拡大のために、新事業を提案する設問でした。  候補としては２つ、カット野菜パック事業と、  ソース・乾燥野菜事業です。  ふぞろいに提出して頂いた再現答案によると、受験生の解答割合は、カット野菜パック事業６５％、ソース・乾燥野菜事業２３％です。  何故こんなに大きく差がついたのでしょうか？ |
|  | まずは設問文を確認してみましょう。  設問文から求められていることは３つ。  顧客から新たな取引要望があること  生産管理レベルを勘案すること  経営資源を勘案すること |
|  | 次に与件文から、候補となる新事業の情報を抽出します。  ソース・乾燥野菜事業は、「高付加価値製品」で「設備投資が必要」である。  カット野菜パック事業は「新鮮さを売りにした中小地場スーパーマーケットから要望があり」、「現在の製造工程を利用でき」ます。 |
|  | さらに外部環境・内部環境についての情報も抽出します。  Ｃ社の強みはＸ農業法人から新鮮な野菜を調達できること、  弱みは限界利益がマイナスで、衛星管理レベルに課題があること  カット野菜需要が増加していること |
|  | これらを図に並べるとこうなります。  ソース事業の黄色のマスは、  高付加価値製品で、新しい設備投資も必要な事業だから現行よりも高度な事業＝高い管理レベルが求められるじゃないかなぁ…という推定です。 |
|  | まず、設問要求の１つ目、顧客からの新たな取引要望があるか。  そもそも候補になっている２つの事業は新たな取引要望がある、ということですので満たしています。  ただ、パック事業の方は、カット野菜需要が増加している、という外部環境に加えて、地場スーパーからの要望もある、  ということでより良い感じがします。 |
|  | では生産管理レベルはどうか。  現在は衛生管理レベルに課題がある状況です。  これで高い衛生管理レベルを求められるだろうソース事業はちょっと厳しい感じがします。  パック事業についてはよくわかりません。 |
|  | 経営資源はどうでしょう。  いま、限界利益がマイナスです。つまりお金がありません。  設備投資が必要なソース事業、やっぱり厳しい気がします。  パック事業は現行設備を使用できるので負担は少なそうです。 |
|  | さらに農業法人の子会社で新鮮な野菜が調達できるという強み、  これは新鮮さをウリにしている地場スーパーマーケーットの要望ともピッタリ合致しています。  さて、この図、俯瞰して見てどうでしょうか。 |
|  | どうもカット野菜パック事業の方が、論理的に解答しやすい。そう、多くの受験生が考えたのではないでしょうか。  だからこそ、パック事業を書いた人が６５％、ソース事業は２３％と偏りが出たわけです。  これを踏まえて、解答骨子を作ってみましょう。 |
|  | 結論はカット野菜パック事業を提案します。  その理由は、現在の製造工程を利用できること、カット野菜需要が拡大していること、Ｘ農業法人の新鮮な野菜が活用できること。（対応策は省略）  ここまで骨子ができたら、あとは文字数に合わせて盛り込む解答要素を調整するだけです。  結論は削れませんので、理由の部分を、余裕があれば３つとも、なければ野菜活用を切って２つ、  という風に優先順位をつけて解答を作成していきます。 |
|  | さて、ここで一つ注意事項です。  カット事業の方が論理的に書きやすいと言いましたが、  ソース・乾燥野菜事業が間違いというわけではありません。 |
|  | 顧客からの新たな取引要望については、加工すれば通年取引要望に応えられる。  生産管理レベル、経営資源は現状の生産管理を見直し、収益改善を図った後に新事業に着手するのだから問題なしと考えれば論理は通ります。  しかし、やや難解で当たれば大きく得点できますが、外れたら大事故になる可能性があるため、多くの受験生が書くだろう解答を目指した方が得点は安定すると思います。 |
|  | まとめ  解答骨子の作成とは、与件文・設問要求から、論理的に解答要素を選ぶこと。  もっとざっくり言うと与件文・設問要求のどこを読んで、なぜそれを選んだのか、説明できる解答要素を選ぶこと。  ２次試験の勉強の際には、上記の「論理的」を意識して、自分の解答を確認してみてくださいね！ |