

【 2006年度の再現口述です！！
2007年度受験生の参考になれば幸いです！ 】 2007 / 12 / 08

なんとか無事帰ってきました(～;))
やれるだけのことはやりました。My ベストを尽くしました(^_^)
ここでは、今後の参考のため、記憶の新しいうちにということで
早速口述試験後の夜書き上げた、タイトルは、
「再現答案はきいたことあるけど、
再現口述はそうきいたことはない、
だからやりました、再現口述!(^)! 」 b y pooh二郎

質問の数とその内容

質問の数は、1事例2問・2事例＝計4問でした。内容は、面接官3名で
真ん中の方から、

1. D社は独立系コンビニエンスストアですが、「共通固定費」を用いた採算性をみるときの留意点は？
2. 回収期間法のデメリットは？

右端の方から、

1. A社は（前置き・・・）ですが、「マトリックス」組織のデメリットは？
2. （前置き・・・）経営ビジョンを掲げて（・・・）事業を拡大するときの留意点は？

「再現口述」にチャレンジ！！

やってみました！再現答案ならぬ再現口述！臨場感バツグン！これを読んで、参考になるかわかりませんが、
来年度以降の口述対策の気づきを得ていただけたら幸いです。
太字が私のしゃべりの部分です。（ ）の中は、自分の心の声と面接官の方の問いかけです。下線部は与件引用箇所です。

真ん中の方から、

1. D社は独立系コンビニエンスストアですが、「共通固定費」を用いた採算性をみるときの留意点は？

共通固定費と採算性についてでよろしいですか？、

（まずはオウム返し、うなづきあり、え～共通固定費か～ちょっといきなり予想外、意図はなんだ・・・「思考過程」戦術でいこう）

まず売上高から変動費を引いて限界利益を求め、そこから個別固定費を差し引き貢献利益を求めます、そこから採算性を分析・

（面接官から早速突っ込みがはいる、「共通固定費で」）

はい、共通固定費を割り振るため、売上高に応じて割り振ります、そこから各店舗タイプ別の採算性を分析します、

（面接官から「売上高で配賦するのはなぜ？」と問いかけ～えっそんな問いかけはいるの～・・・頑張ります）

え～売上高によって増減がありますので、それに応じるのがいいかと思えます・・・

（ちょっと苦しい、また次に面接官から、「人員で配賦するのはどうですか？」という問いかけ、お～またもや、そっか、意図は、「配賦」について聞きたかったんだ・・・これは助け船かも・・・乗ろう！）

え～人員、人員、、現状社長自身がアルバイトの雇用を決定していますので、これを店長に権限を委譲させて、「人員」にも責任を持たせることで、各店舗の業績をみていくことができ、また、店長のモチベーションもあがります、、そういう意味では「人員」で配賦していくのもいいと思えます、いや、むしろ「売上高」よりも「人員」で配賦していくのがよろしいかと思えます、

（お～面接官頷いてくれた・・・）

2. 回収期間法のデメリットは？

現状D社は、投資金額を最大化するキャッシュフローによってみていますが、

（面接官「回収期間法で？」・またもや早速突っ込みがはいる・・・すいません）

回収期間法ですが、これは期間が短いものを投資してよいと判断します、

（「デメリットは？」と突っ込みが入り・・・おお、突っ込み早！）

回収期間法ですが、これは期間が短いものを投資してよいと判断しますので、将来のキャッシュフローや時間価値が考慮されていない点がデメリットです、

(お～面接官頷いてくれたよ～本当はいい人なんだ、きつといい人なんだ、突っ込み早いけど、導いてくれたんだ、ありがとうございます<(__)>

右端の方から、

1. A社は・・・・・・(前置きが長かった)ですが、「マトリックス」組織のデメリットはいくつかあげてください？

(お～マトリックス組織か～、自分は事業部制で解答したしな・・・ん、デメリットか、ということは事業部制がいいということか・・・)

マトリックス組織のデメリットということではよろしいでしょうか・・・

(前置きが長かったので、オウム返しをして、これは確認したほうがいいな)

デメリットはワンマンツーボスシステムになり、機能と事業が交わりますので、現場が混乱し、迅速な意思決定が行えにくい点です、

(いくつかって言ってたな・・・これ以外ははっきり・・・)

以上です、

(面接官「ほかにありませんか？」お～逃がしてくれないのね・・・ええ)

ええ

(面接官「従業員の立場で考えるとどうなりますか？」おおおこれも助け船ですね、頑張ります)

従業員の立場では、ワンマンツーボスシステムにより、若干さきほどとかぶりましたが、従業員の専門性が発揮しにくい点が挙げられると思います、つまり、意思決定が錯綜しますので、業務に集中できず、非効率になります...

(面接官「わかりました」お～これでよかったかな・・・ちょい不安だ・・・)

2. (前置き・・・) 経営ビジョンを掲げて(・・・)事業を拡大するときの留意点は？

現状、A社は売上高200億円、営業利益率2%です、経営ビジョンとして「売上高400億円、営業利益率3%」を掲げています、売上高は倍増です、A社は今、既存の取扱商品の販売拡大と、海外の市場拡大と廉価品の輸入といった輸出入事業という単純なビジネスモデルを展開しています、これだけでは、売上高を倍増することは限界です、よって、まず伸張している分野の強化が必要です、たとえばファインケミカル品や環境化学品の分野です、次に取引先の技術動向、生産動向に一早く察知し、それに必要な原材料の委託製造といったコーディネート事業という独自のビジネスモデルを構築していくことが必要です、

(早速面接官「組織面とかどうですか？」いや今から組織面・人事面の話をしようと思っていました・・・間を空けるとすかさず質問が来ますね・・・)

組織面ですが、戦略に組織は従う必要がありますので、コーディネート事業にあった組織に変えていく必要があります、具体的には、現状A社の組織はライン&スタッフの機能別組織ですので、コーディネート事業を展開していくにあたって、製品別とエリア別にわかれた構造上のデメリットがあります、迅速な意思決定が行えにくい点や海外に拡大する取引先に柔軟な顧客対応力が発揮できません、

(前の質問で、「マトリックス組織のデメリット」を答えたので、自分の解答でもある事業別でいこう！ここでも一貫性重視！)

よって私が思うに、

事業別に部門を再編し、取引先の技術動向や生産動向、またマクロ的な環境であります急速な技術変化に即時対応できるような柔軟な組織体制の構築が必要だと思います、

(面接官の頷きあり、「はい、以上です」おおお人事面はいいのね・・・突っ込みも早いけど、切るのも早いな・・・)

(左端の方から「他にありませんか、はい、以上で面接を終わります」)

どうも、ありがとうございました<(__)>

失礼します

以上です、

約10分の激動のドラマです、。多少違う部分はあるかと思いますが、よく覚えているなと我ながらびっくりですが・・・

当日の感想や気づき

気づき

左端の方が、「名前と生年月日」で本人確認してきました。「受験番号」については聞かれなかったです、この左端の方から質問はされなかったのですが終始この方が頷いてくれました、

気づき

前に机がありました、

気づき

上記「再現口述」をみていただくと、突っ込みや問いかけがあると思いますが、これについて考えますと、2点、面接官のほうに意図する答えがあり、「別の方向」や「答えが足りない」ときは、意図する答えに導こうとする問いかけをしてくれるのではないかと思います。

(今回のケースでは「人員で配賦するのはどうですか?」という問いかけや「従業員の立場で考えるとどうなりますか?」の問いかけが該当すると思います)

よって、問いかけには謙虚に耳を傾け、なぜそんな問いかけをしてくるのかを考え、自分がしゃべったことと問いかけを検証しつつ、問いかけに対して自分の考えを与件とからませて述べ、そちらの問いかけに乗る方向がいいのではと思われます。

このあたりで「臨機応変さ」、「対応力」を見ているのでしょうか。こういったことを前提に考えると、与件の暗記必須であり、問題点等を把握しておくことが重要であると思います。「診断士として」得意先の情報は最低限把握しておくことは基本ということなのでしょう。

時間が10分という制約が面接官の頭のなかにある。突っ込みや切るところですね。。今回は突っ込みは想定していましたが、すかさず切るところをみると時間の制約を意識されてますね。

私の口述試験対策

2次試験後当日に再現答案をUP。

AASとTACの解答解説会に参加。AASの解答解説会DVDで2回目視聴。AASのH18年度の解答例集購入、復習。

合格発表日までに4事例の写経をパソコンで入力しました。合格発表後すぐ動けるように。

12/8合格発表後、その日に各社模擬試験を予約。

12/10TBC、12/12LEC、12/13マンパ、12/15AAS、12/16TAC

12/17本番、適度な緊張感で受けれたと思います。

「各社の想定問答集」2回転と「事例の与件と設問」「各事例の問題点や課題と今後の方向性」はバッチリ頭にたたきこみました。それでも今回の「共通固定費」と「マトリックス組織のデメリット」は想定問題集には出てこなかったですね。「想定外の質問は出る」前提でいたので、そんなにはあわてませんでしたが、「想定外の質問は出る」としておくのがよいかと思います。

#comment