

## 「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例」の出題の趣旨

### 第1問（配点 20 点）

本問は、問題文の情報から、B社の近年の収益の悪化の原因と考えられる現在の品揃え戦略について、その問題点を適切に分析し、今後の品揃え戦略についてどうアドバイスするか、分析能力と問題解決能力を問うものである。

### 第2問（配点 30 点）

#### （設問1）

本問は、B社の経営者の奥さんの手作りで始まり、人気が出始めた手作りの自社ブランド商品を開発、育成していく上で、問題文の情報からその問題点を的確にとらえ、指摘できるかを問うものである。

#### （設問2）

本問は、B社が愛犬用のウェアだけではなく飼い主用のウェアも導入し、自社ブランドのブランド拡張を図ろうとする場合に想定される問題を、問題文の情報から、メリット、デメリット両面について分析するものである。

### 第3問（配点 15 点）

本問は、問題文の情報から、B社を取り巻く競争環境の変化の中で、近隣に相次いで開店した低価格訴求を基調とするホームセンターやディスカウントストアなどに対して、B社の競争優位がどこにあるかを問うものである。

### 第4問（配点 15 点）

本問は、B社のコアとなる顧客が確保されて見えている状況のなかで、手作りの顧客名簿が持つ意味を考慮しながら、会員カード発行にともなう顧客管理の必要性をどのようにとらえるかを問うものである。

### 第5問（配点 20 点）

#### （設問1）

本問は、B社の販売戦略にインターネットを取り入れた場合、どのような効果が期待できるのか、問題文の情報から的確な分析ができるかどうかを問うものである。

#### （設問2）

本問は、B社がホームページを作成し、その中に掲示板を設置した場合、B社の経営戦略上、どのような活用方法が考えられるのかを問うものである。

以上