

2次筆記試験

令和5年度中小企業診断士2次試験

事例Ⅱ 第2問

低学年から野球を始めた子どもは、成長やより良い用品への願望によって、ユニフォーム、バット、グラブ、スパイクといった野球用品を何度か買い替えることになるため、**金銭的負担を減らしたいという保護者のニーズ**が存在する。

B社は、こうしたニーズに**どのような販売方法**で対応すべきか、**プライシングの新しい流れ**を考慮して、100字以内で助言せよ（ただし、割賦販売による取得は除く）。

<TAC 解答例>

第2問

保	護	者	と	バ	ッ	ト	等	の	汎	用	品	の	サ	ブ	ス	ク	リ	プ	シ
ヨ	ン	契	約	を	結	ぶ	。	B	社	が	子	供	た	ち	の	体	格	や	技
術	に	応	じ	た	野	球	用	品	を	提	案	し	、	契	約	期	間	内	は
交	換	可	能	と	す	る	。	こ	れ	に	よ	り	、	や	め	て	し	ま	う
子	供	の	減	少	お	よ	び	量	販	店	へ	の	流	出	抑	制	を	図	る。



2023年合格目標 TAC教材

2次公開模試 事例Ⅱ 第2問

B社社長は、自社のサービスを利用する顧客の中には、いくつかのタイプが存在することを認識しており、できるだけ犬のケアを適切な頻度で行いたいと考える顧客に対し、**サブスクリプション・サービスの導入**を検討しているが、その料金設定や提供サービスの内容については決めかねている。サブスクリプション・サービスは一般的に、コース設定が多岐にわたり複雑なものになると敬遠される傾向にあることから、コース設定を2つにすることとしている。2つの**コースはどのようなものにする**とよいか。それぞれのコースの対象セグメントおよびそれぞれの**利用者に対するねらい**とともに、それぞれ120字以内で助言せよ。

<解答例>

価	格	を	よ	り	重	視	す	る	人	に	対	し	、	2	か	月	に	1	回	、
カ	ッ	ト	な	ど	の	基	本	サ	ー	ビ	ス	を	提	供	す	る	基	本	コ	
ー	ス	を	設	定	す	る	。	割	安	感	を	提	供	し	、	自	ら	ト	リ	
ミ	ン	グ	を	行	う	際	の	助	言	も	毎	回	丁	寧	に	行	っ	て	関	
係	性	を	強	化	す	る	こ	と	で	競	合	サ	ロ	ン	へ	の	流	出	を	
抑	制	し	、	物	販	の	販	売	数	も	維	持	さ	せ	る	。				

令和5年度中小企業診断士2次試験

令和5年度 2次本試験 事例Ⅱ 第1問

B社の現状について、3C（Customer：顧客、Competitor：競合、Company：自社）分析の観点から150字以内で述べよ。



2023年合格目標 T A C教材

完成演習⑩ 問題

B社の現状について、3C（Customer：顧客、Competitor：競合、Company：自社）分析の観点から140字以内で述べよ。

直前演習⑥ 問題

B社の現状について、3C（Customer：顧客、Competitor：競合、Company：自社）分析の観点から160字以内で述べよ。