

【中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅰ】

第1問 (配点 35点)

(設問1)

競	合	に	よ	る	類	似	商	品	の	展	開	が	予	想	さ	れ	る	中	、
現	商	品	の	改	良	や	販	売	促	進	策	の	改	善	に	よ	る	既	存
顧	客	か	ら	の	売	り	上	げ	の	維	持	・	拡	大	を	図	り	、	確
固	た	る	収	益	基	盤	を	確	立	す	る	こ	と	で	あ	る	。		

(設問2)

サ	プ	リ	メ	ン	ト	の	通	信	販	売	業	者	と	し	て	の	競	争	優
位	性	の	維	持	・	強	化	の	観	点	か	ら	自	社	業	務	を	見	直
し	た	上	で	、	外	注	業	者	へ	の	委	託	業	務	に	つ	い	て	も
A	社	が	イ	ニ	シ	ア	チ	ブ	を	と	り	、	業	務	間	の	連	結	を
図	る	こ	と	で	高	付	加	価	値	化	を	図	っ	て	い	く	。		

第2問 (配点 35点)

(設問1)

A	社	の	主	要	顧	客	で	あ	る	中	高	年	層	に	対	し	効	果	的
な	商	品	提	案	が	可	能	で	あ	る	と	判	断	さ	れ	た	か	ら	で
あ	る	。	ま	た	、	多	様	な	業	務	を	任	せ	る	こ	と	が	で	き
育	成	・	管	理	コ	ス	ト	が	節	約	で	き	る	か	ら	で	あ	る	。

(設問2)

A	社	の	業	務	に	つ	い	て	の	十	分	な	理	解	に	基	づ	く	人
材	の	採	用	を	継	続	し	、	経	験	や	ス	キ	ル	に	応	じ	た	権
限	の	付	与	な	ど	処	遇	面	で	の	改	善	を	図	る	と	と	も	に
離	職	者	へ	の	ヒ	ア	リ	ン	グ	を	実	施	し	て	、	そ	の	内	容
を	人	材	採	用	や	人	材	管	理	に	活	用	し	て	い	く	。		

第3問 (配点 15点)

不	透	明	性	が	高	い	経	営	環	境	下	で	意	思	決	定	が	で	き
る	人	材	を	中	長	期	的	に	育	成	す	る	必	要	が	あ	る	が	、
そ	れ	に	は	業	務	全	般	の	経	験	と	理	解	が	前	提	と	な	り、
新	卒	正	社	員	の	ほ	う	が	適	し	て	い	る	か	ら	で	あ	る。	

第4問 (配点 15点)

外	注	化	に	あ	た	り	業	者	任	せ	に	し	た	結	果	、	顧	客	デ
一	タ	ベ	ー	ス	が	既	存	商	品	の	販	売	実	績	の	蓄	積	レ	ベ
ル	に	留	ま	り	、	新	商	品	開	発	に	必	要	な	情	報	を	入	手
で	き	る	も	の	と	な	っ	て	い	な	い	可	能	性	が	あ	る。		