

【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20点）

①強み

商	品	と	サ	一	ビ	ス	の	質	の	高	さ	や	接	客	に	お	け	る	自
主	的	な	問	題	解	決	力	。											

②弱み

原	材	料	の	仕	入	れ	の	不	安	定	さ	と	新	た	な	顧	客	層	の
獲	得	力	の	低	さ	。													

第2問（配点20点）

メ	イ	ン	の	客	層	を	地	元	の	フ	ア	ミ	リ	一	層	に	絞	り	、
原	材	料	を	厳	選	し	て	高	価	格	帶	と	し	、	オ	リ	ジ	ナ	ル
メ	ニ	ュ	一	を	開	発	し	て	商	品	と	サ	一	ビ	ス	の	質	を	高
め	た	。	狙	い	は	、	助	け	合	う	土	壤	や	従	業	員	の	自	主
性	を	原	動	力	と	す	る	こ	と	で	定	着	率	を	高	め	る	こ	と。

第3問（配点20点）

仕	入	れ	先	で	あ	る	中	堅	の	食	品	卸	売	業	者	と	の	関	係
性	や	、	業	務	ル	一	テ	イ	ン	や	担	当	を	横	断	す	る	意	思
疎	通	と	い	つ	た	組	織	運	営	な	ど	の	多	く	の	面	に	お	い
て	、	A	社	と	は	異	な	り	、	經	営	者	個	人	へ	の	集	権	度
が	高	い	企	業	体	質	で	あ	る	点	に	留	意	す	べ	き	で	あ	る。

第4問（配点40点）

(設問1)

経	営	者	が	今	後	の	方	向	性	を	X	社	従	業	員	に	説	明	し
て	目	的	意	識	の	共	有	や	意	思	の	統	一	を	図	つ	て	不	安
を	解	消	し	、	接	客	リ	一	ダ	一	を	統	括	役	と	し	て	A	社
の	業	務	や	風	土	な	ど	を	段	階	的	に	浸	透	さ	せ	る	。	

(設問2)

地	元	産	の	高	品	質	な	原	材	料	を	用	い	た	メ	ニ	ュ	一	を
提	供	す	る	形	で	事	業	を	展	開	す	る	。	一	層	の	差	別	化
を	図	つ	て	地	域	の	食	べ	歩	き	を	目	的	と	す	る	外	国	人
観	光	客	や	若	者	を	獲	得	し	、	A	社	と	X	社	双	方	の	良
さ	を	合	わ	せ	る	こ	と	で	収	益	体	質	を	強	化	し	て	い	く。