

【はじめに】

この度は、TAC 中小企業診断士講座「2次対策講義・演習体験動画」をご視聴いただき、誠に有り難うございます。

当体験を通じて、TAC の事例演習を是非ご体験ください。講師のアドバイス付きの答案添削は、今後の学習の指針となります。

【ご利用方法】

(1) 最初に、体験講義をご視聴ください。

(2) 当演習問題・解答用紙を出力して、演習にチャレンジしてください。

- ・ 制限時間は、50 分です。
- ・ 解答は、本試験同様、解答用紙に手書きで行ってください。ただし、解答の送信は以下の案内のとおり、電子メールで送信してください。なお、添付ファイルでの送信は受け付けておりません。メールの本文にそのまま入力してください。
- ・ メールにて添削、採点結果を送信致しますので、届きましたら体験講義の続きの「解説」を視聴してください。

(3) 解答内容を、sindan1@tac-school.co.jpにご送信ください。

<件名>「演習体験」と必ずご記入ください。

<本文>①お名前（フルネーム） / TAC 受講歴 / 1 次試験の可否

②ご自身の解答

問題ごとに入力してください。単純なベタ打ちで結構です。

第 1 問 / 第 2 問

③ご相談などがございましたら、ご記入ください。

(4) TAC にメール到着後、約 2 週間で TAC 講師より添削や解答例などを返信します。解答例と解説は PDF ファイルをメールにて送信いたします。

※ 皆様からの解答の提出が集中した場合、返信が遅れる可能性があります。
予めご了承ください。

※ 解答送信期限：2011 年 2 月末日まで

【事例Ⅱ 制限時間 50 分 50 点満点】

B 社は、下町の雰囲気は今でも残る駅前商店街に約 30 坪（8 坪は以前、倉庫として使用していた空きスペース）の店舗を構える米穀小売店である。ここ数年の再開発に伴い、オフィスビルが次々と建設され、寂れかけた商店街にはサラリーマンや OL の姿が目につくようになり、ファーストフードや弁当などの需要が増大し、再び活気を取り戻そうとしている。

B 社は、現社長の父（先代）が、戦後間もなくこの地に移り住んで開業した。現社長は、日常の営業活動のほかに地域イベントや清掃活動などの行事に積極的に参加するなど地域に密着した経営を行ってきたことから、現在においても地域の顧客との信頼関係を築いている。

これまで、様々な外部環境の変化によって、B 社の経営に大きな影響を及ぼしてきた。食文化の欧米化による米離れに加え、1995 年に「新食糧法」が施行されたことをきっかけに、スーパーマーケット（SM）やディスカウントストア（DS）など異業種からの米穀販売市場への参入が盛んに行われた。B 社は厳しい経営状況を脱却するために戦略の見直しを行った。社長は学生時代に農業関連の勉強をしていたこともあり、米の栽培方法や品種、炊き方など、米に関する広く深い知識を有していた。また、生産農家とのパイプが強かったことから、これまでの一般的なブランド米に加えて、希少性の高い付加価値米の品揃えを拡充した。

近年、外食や中食の需要が増大していることから、B 社の周辺環境において、飲食店や総菜、弁当などの外食・中食事業者が増大している。それを受けて家庭で米を炊いて食べるという食生活にも変化が生じており、個人消費者を中心に販売してきた B 社にとって逆風が吹いている。その一方で、一部の外食・中食事業者向けに米の販売を行っており、本格的に取り組めば一定の需要が見込める可能性がある。この外食・中食事業者は、米のブランドは重視していないものの、安価でありながらも自店の料理に合う高品質な米を追求している。

ところで B 社社長は昨年、念願だった日本米穀小売商業連合会の認定資格「お米マイスター制度」の五つ星マイスターを取得した。これはお米に対する幅広い知識を持ち、米の良さを消費者との対話を通じて伝えられる者を認定し、知識と併せて、ブ

ブレンドなどの米に関する高い技術を認定する制度である。この資格を取得した他の米穀小売店では、顧客との対話を通じて、多くの種類の中から顧客ニーズに合った米を提供したり、高いブレンド技術を活かして、価格を抑えた様々な独自ブレンド米の開発・販売を行ったりしている。また、販売時におけるおいしい米の調理法などのアドバイスなどに取り組んでいるところが多く、売上を伸ばしている。

このように地域に根をおろして、地域とともに歩んできた B 社であるが、ますます複雑かつ不透明な外部環境の変化に B 社の社長は不安を感じている。そこで社長は、今後の安定的な売上を確保するために、新規事業を行いたいと考えている。本業の米穀店とともに新規事業を軌道に乗せることで、安定的な経営を持続させていきたいと考えている。

第 1 問（配点 20 点）

B 社が新規顧客を開拓し、売上を増加させるためには、どのような戦略が考えられるか。60 字以内で答えよ。

第 2 問（配点 30 点）

B 社が今後さらなる成長を図っていくためには、経営資源を活かした新規事業として、どのようなものが考えられるか。具体的に 1 つあげて 100 字以内で述べよ。

【解答用紙】

第 1 問（配点 20 点）

第 2 問（配点 30 点）
