

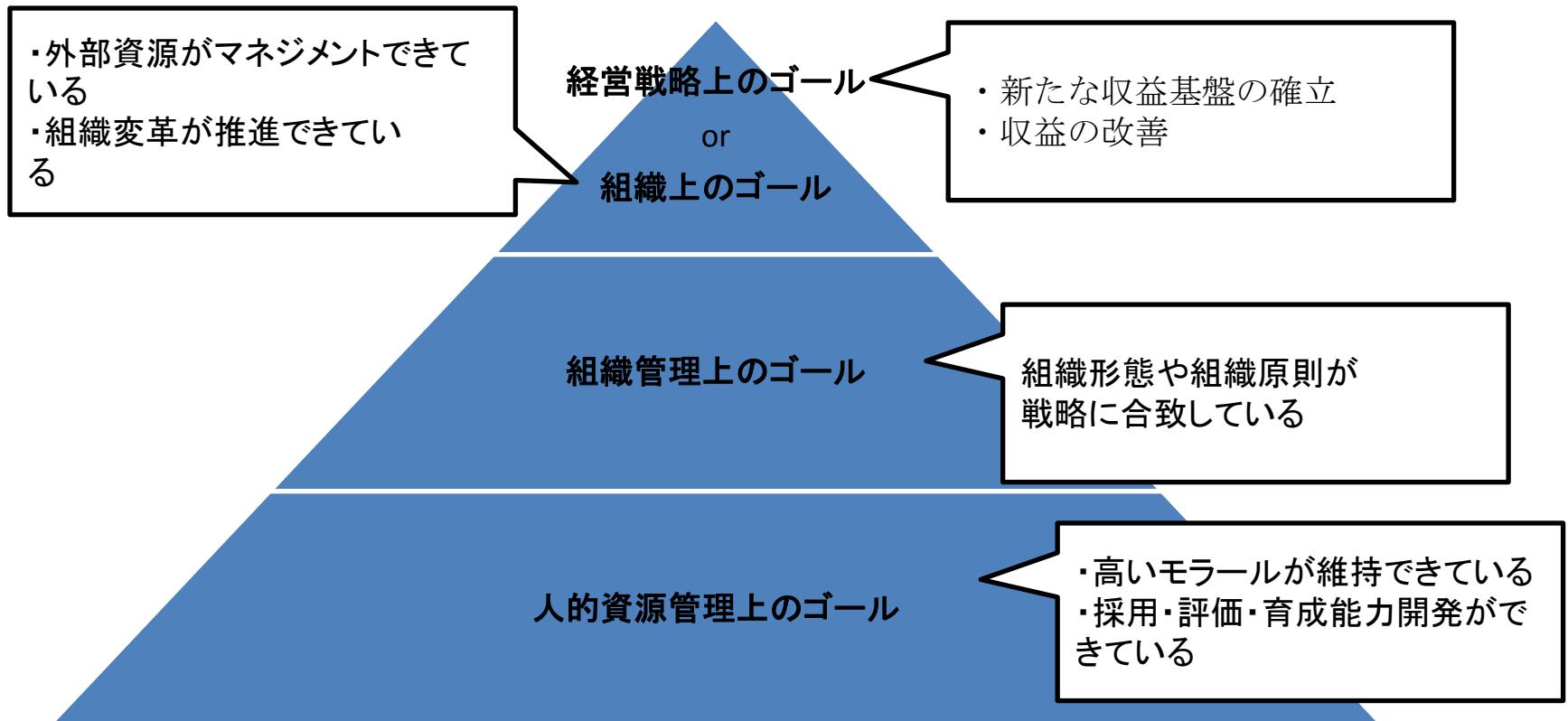
合格サポート定期便 9月号 レジюме

(※無断複写・複製を禁じます。)

2. 応用編

①出題者の意図に沿った解答を作成する際のポイント

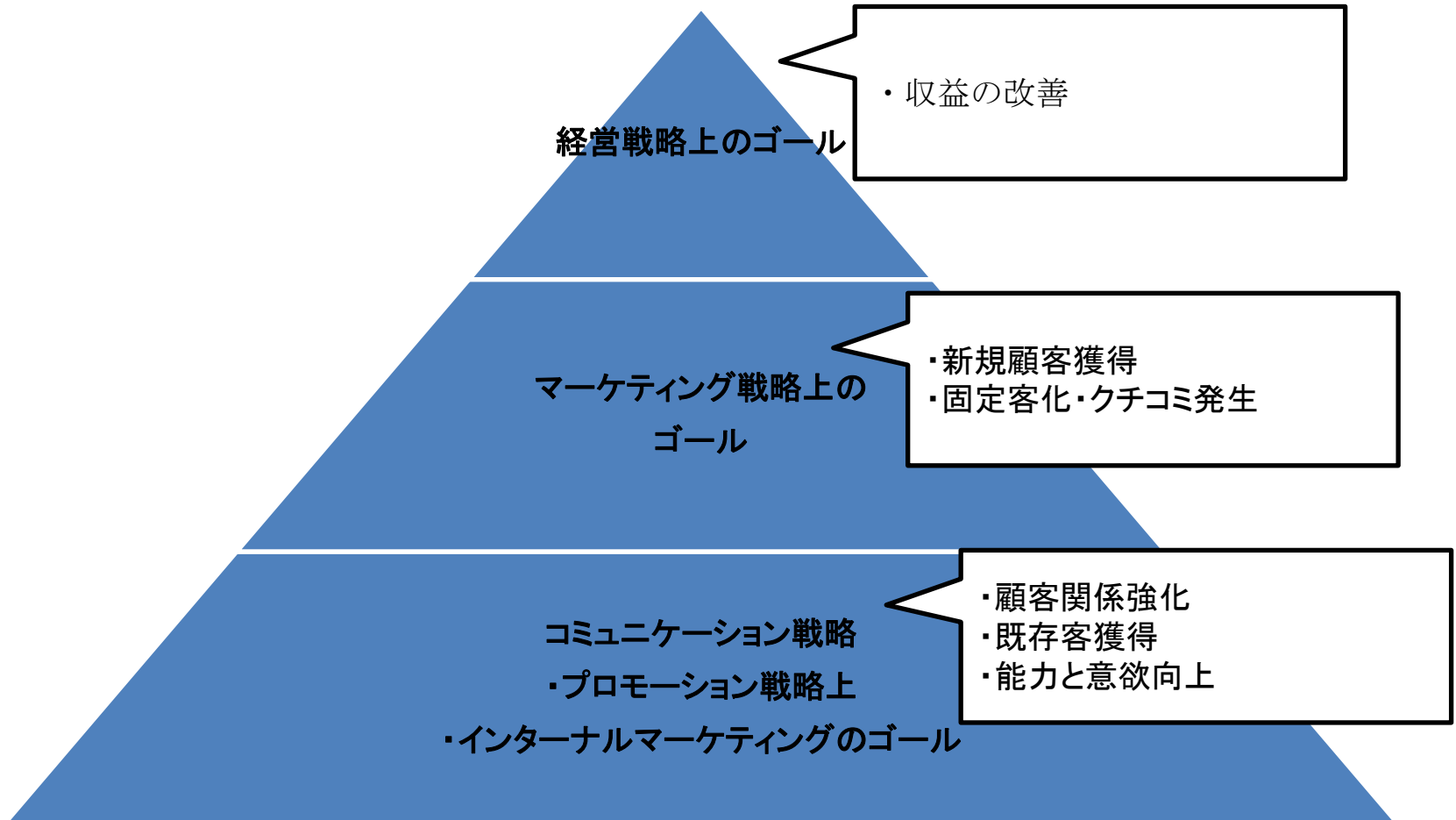
1. 各設問がどのように「終わるのか(=ゴール)」を意識できるようになる



2. 応用編

①出題者の意図に沿った解答を作成する際のポイント

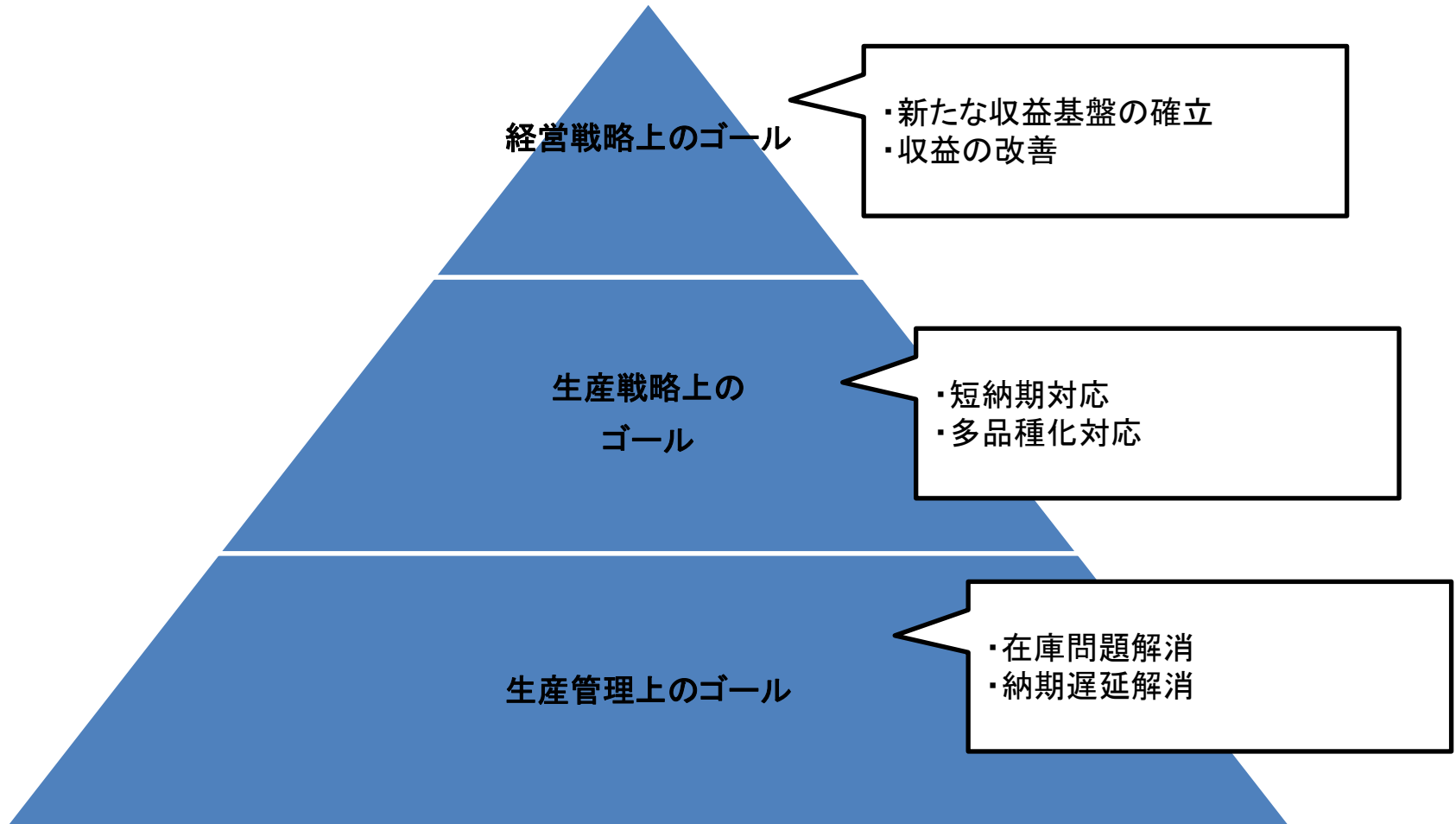
1. 各設問がどのように「終わるのか(=ゴール)」を意識できるようになる



2. 応用編

①出題者の意図に沿った解答を作成する際のポイント

1. 各設問がどのように「終わるのか(＝ゴール)」を意識できるようになる



★平成26年 事例Ⅰ 第1問(配点20点)

A社は、小規模ながら大学や企業の研究機関と共同開発した独創的な技術を武器に事業を展開しようとする研究開発型中小企業である。わが国でも、近年、そうしたタイプの企業が増えつつあるが、その背景には、どのような経営環境の変化があると考えられるか。120字以内で答えよ。

時制は「過去」で、「変化」を書かせる問題だが、「考えられるか」という表現から「情報なし」の可能性はある

★平成26年 事例Ⅰ 第2問(配点20点)

A社は、創業期、大学や企業の研究機関の依頼に応じて製品を提供してきた。しかし、当時の製品の多くがA社の主力製品に育たなかったのは、精密加工技術を用いた取引先の製品自体のライフサイクルが短かったこと以外に、どのような理由が考えられるか。100字以内で答えよ。

時制は「過去」で、「理由」を書かせる問題なので「情報なし」と考えられる

★平成26年 事例Ⅰ 第3問(配点20点)

2度のターニング・ポイントを経て、A社は安定的成長を確保することができるようになった。新しい事業の柱ができた結果、A社にとって組織管理上の新たな課題が生じた。それは、どのような課題であると考えられるか。100字以内で答えよ。

時制は「今後」で「課題」を書かせる問題だが、「考えられるか」という表現から「情報なし」の可能性はある

★平成26年 事例Ⅰ 第4問(配点20点)

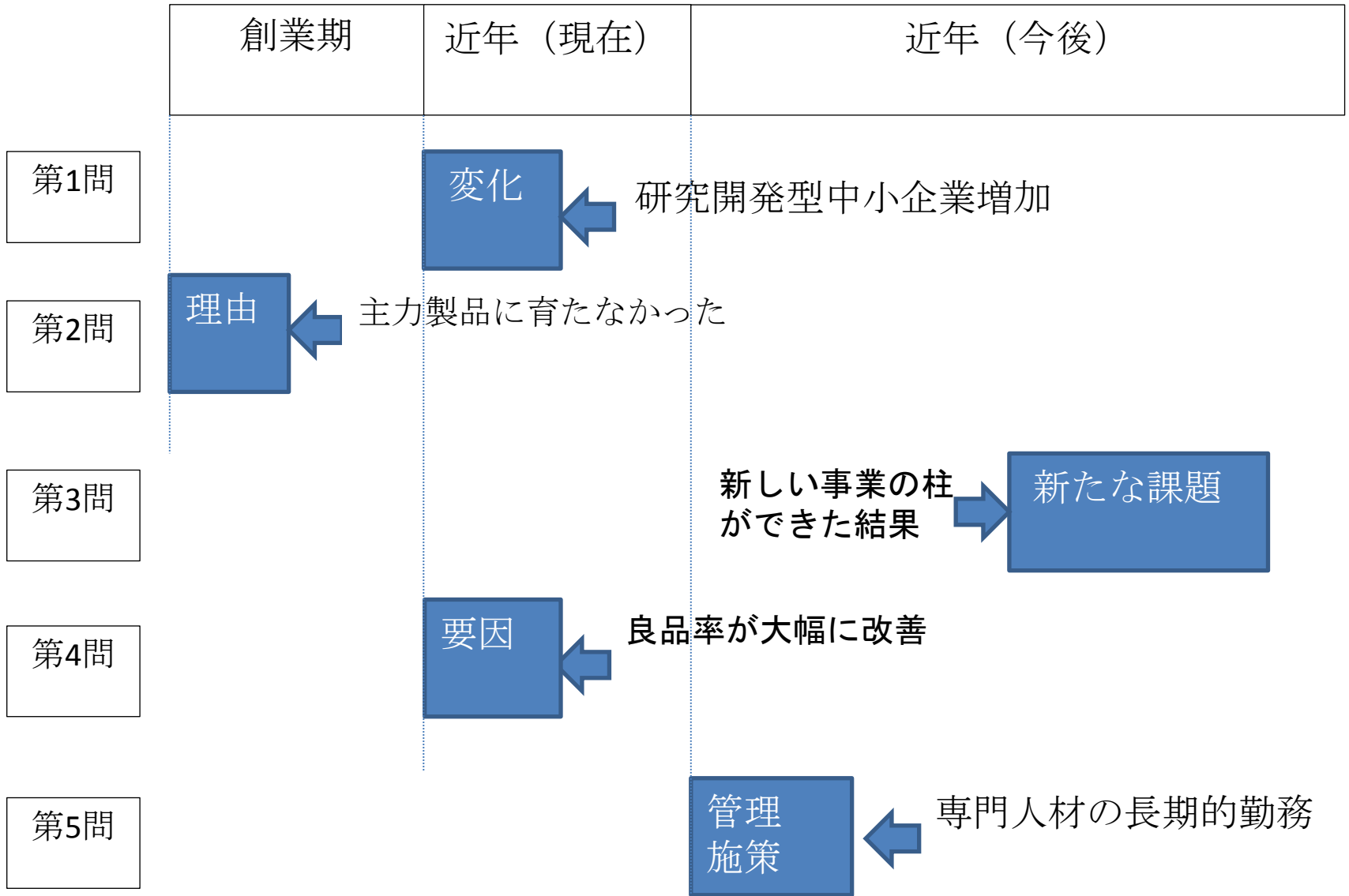
A社の主力製品である試験管の良品率は、製造設備を内製化した後、60%まで改善したが、その後しばらく大幅な改善は見られず横ばいで推移した。ところが近年、良品率が60%から90%へと大幅に改善している。その要因として、どのようなことが考えられるか。100字以内で答えよ。

時制は「過去(現在)」で、「要因」を書かせる問題だが、「考えられるか」という表現から「情報なし」の可能性はある

★平成26年 事例Ⅰ 第5問(配点20点)

A社は、若干名の博士号取得者や博士号取得見込者を採用している。採用した高度な専門知識をもつ人材を長期的に勤務させていくためには、どのような管理施策をとるべきか。中小企業診断士として100字以内で助言せよ。

時制は「今後」で「管理施策」を書かせる問題。「情報なし」と考えられる



【ゴールに使える情報】

5段落

■技術革新スピードが速く、製品ライフサイクルが短い。そのため、サプライヤーは、新しい技術や新しい製品を取引先に提案することができなければ取引を継続させていくことは難しい→過去(現在)

6段落

■取引先の要望を超えるアイデアを提案することによって存続と成長を実現してきたのである。

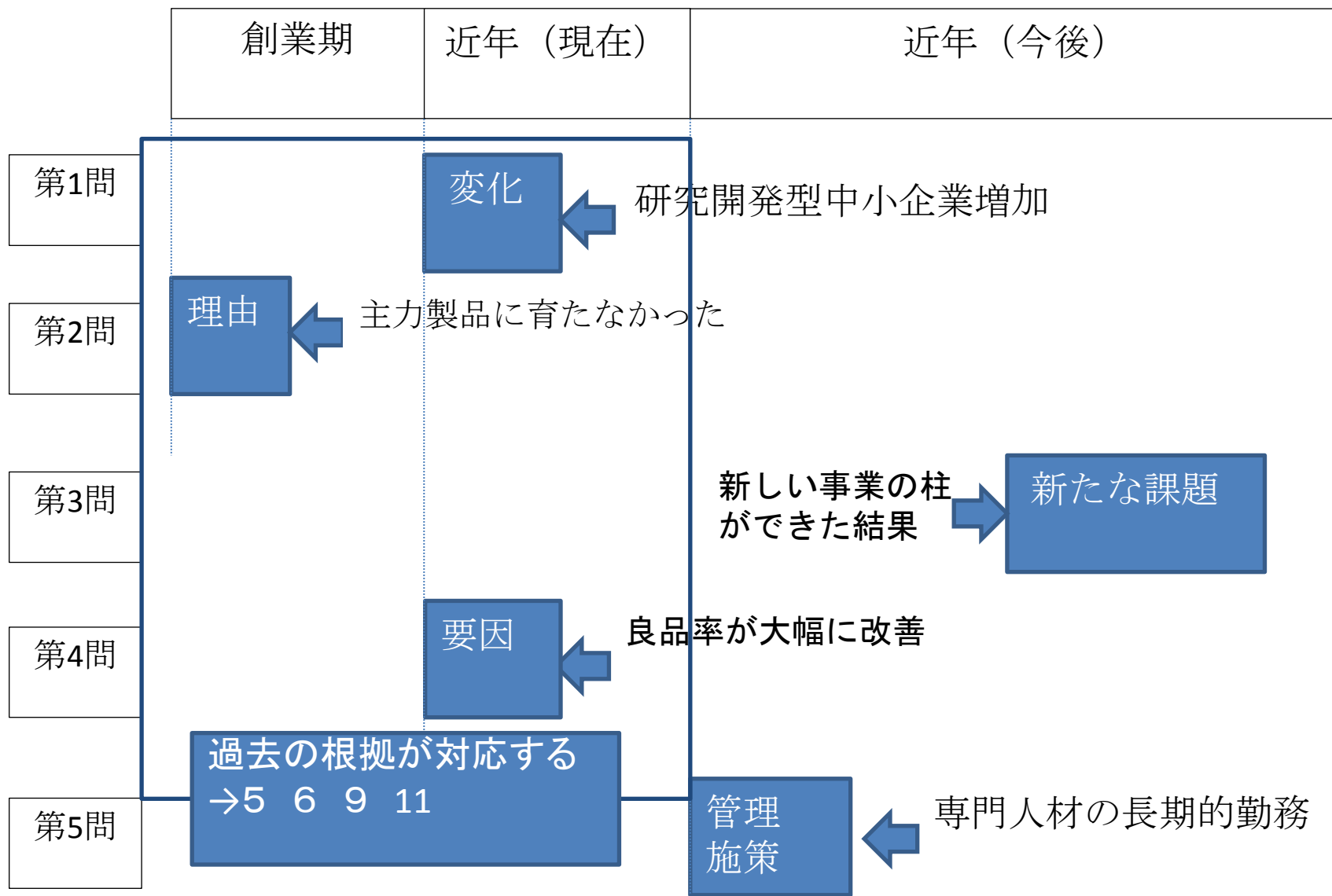
■精密ガラス加工技術の関連技術を広げながら、今日の研究開発型企业へと発展を遂げてきた→過去(現在)

9段落

■ここ数年、さらに高精度の分析が可能な製品へと進化を遂げた→過去(現在)

11段落

■必要な研究開発費を捻出することがもうひとつの重要な経営課題→過去

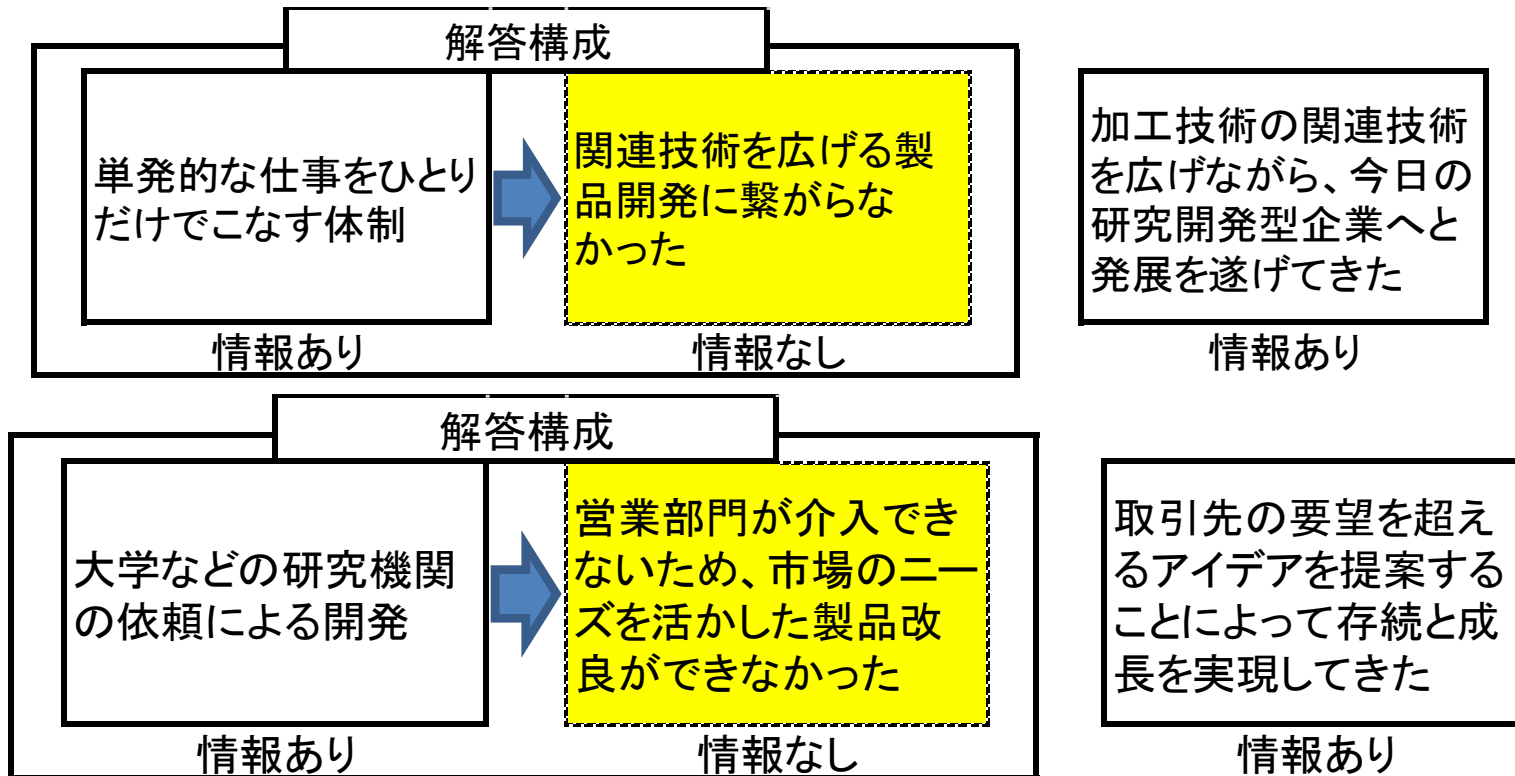


②因果関係を意識して編集できるようになる

例① 時制：過去、情報なし

★平成26年 事例Ⅰ 第2問(配点20点)

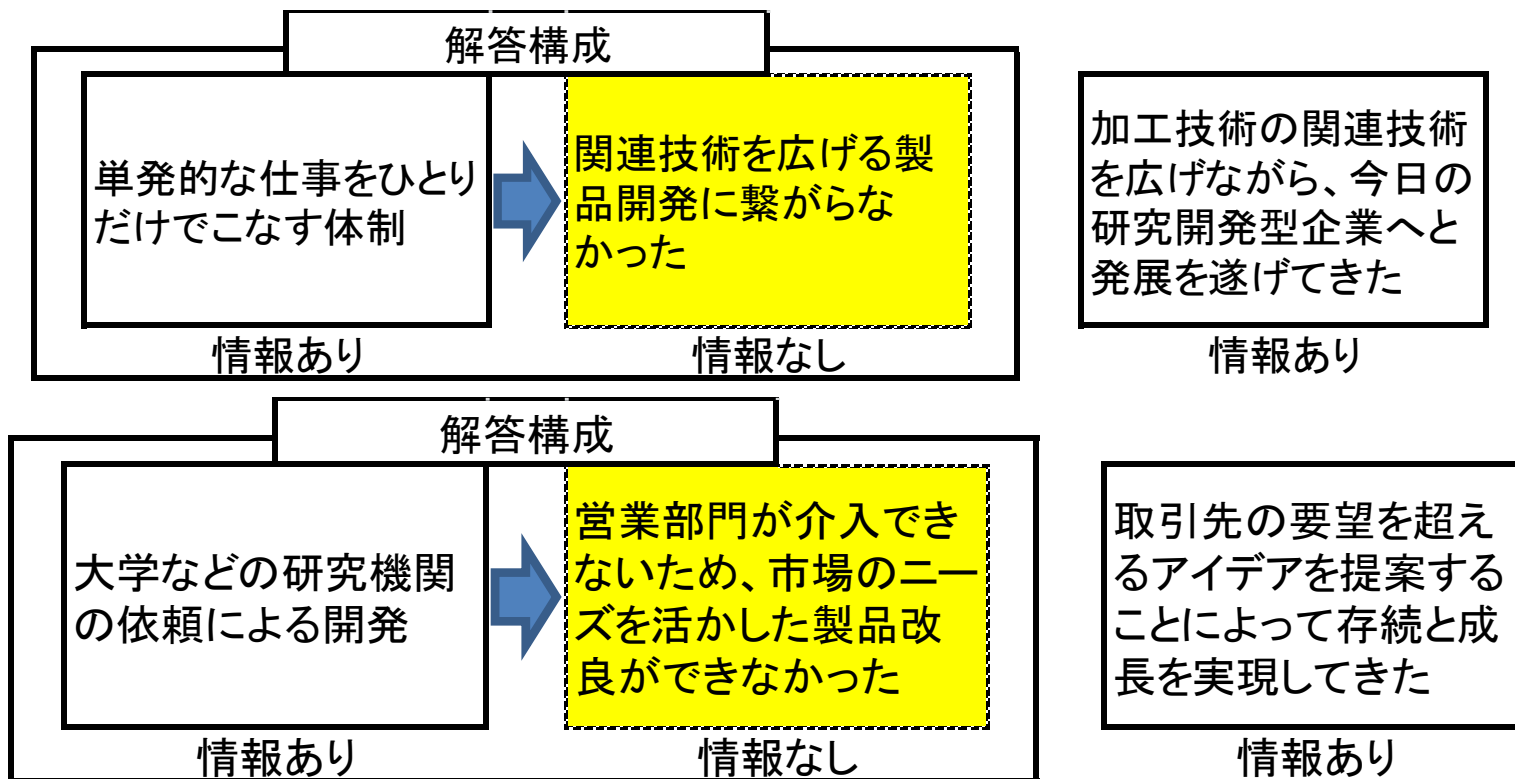
A社は、創業期、大学や企業の研究機関の依頼に応じて製品を提供してきた。しかし、当時の製品の多くがA社の主力製品に育たなかったのは、精密加工技術を用いた取引先の製品自体のライフサイクルが短かったこと以外に、どのような理由が考えられるか。100字以内で答えよ。



例① 時制：過去、情報なし

【出題の趣旨】

精密ガラス加工メーカーであるA社とA社をサプライヤーとして採用いる取引先との関係に焦点をおいて、創業期からA社が長期間にわたって主力製品を確立することできなかった理由に関する基本的理解力・分析を問う問題である。

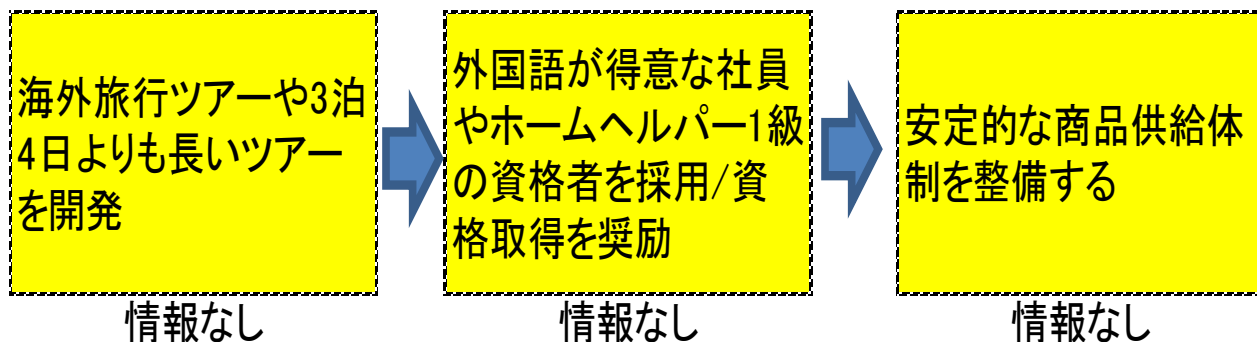


例② 時制：今後、情報なし

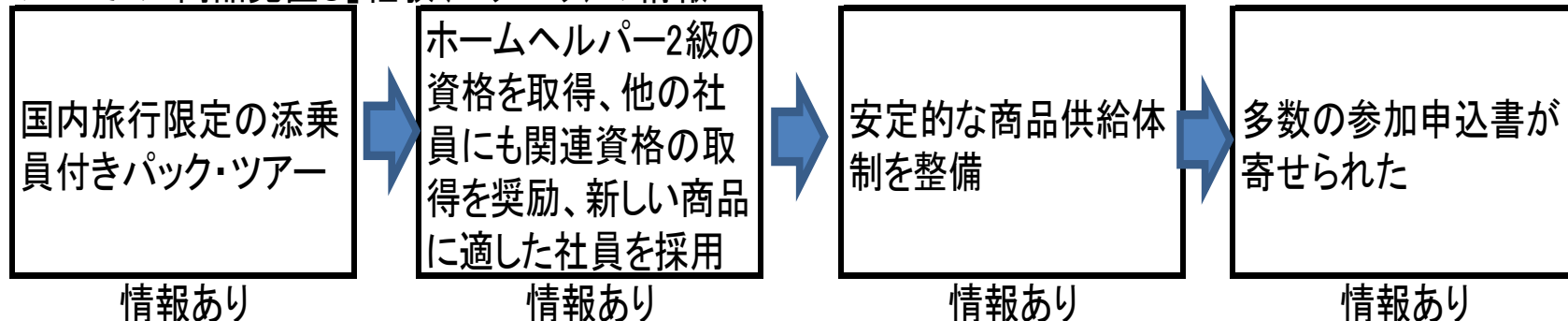
★平成26年 事例Ⅱ 第4問(配点20点)

現社長は、介護付きツアーの客単価を高くすることを目指している。そのためには、どのような新商品を開発すべきか、もしくは既存商品をどのように改良すべきか。助言内容を80字以内で述べよ。

ただし、B社が単独で提供し、X市内の顧客に対して展開する商品に限定する。



かつての「商品見直し」経験(ノウハウ)の情報



例② 時制：今後、情報なし

【出題の趣旨】

効率的にB社の介護付きツアーの客単価（1世帯 1回あたりの平均利用金額）向上を実現する、新商品開発・既存商品改良を提案する能力を問う問題である。

