

【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、60 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 > お名前（フルネーム） / TAC 受講歴 / 1 次試験の可否
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 / 第 3 問

ご相談などがございましたら、ご記入下さい。

(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：2010 年 3 月末日まで

【制限時間 60 分 50 点満点】

B 社は、自主企画ブランドのメンズシャツを企画、委託製造、販売する専門店で、「メンズシャツ C」という地名をとったブランドを展開している。現在 6 店舗を展開しており、1 号店である本店は C 市の中心地に立地し、他の 4 店舗は近隣のターミナル駅などに立地している。現社長は、スーツやシャツ、ネクタイなどを扱う欧州のメンズアパレルメーカー X 社に勤務していた。B 社は、SPA（製造小売業）という商品を自主企画・デザインし、高い縫製技術と柔軟な生産体制を保有する製造委託工場数社と契約して生産し、直営店で販売するという形を採用している。

創業当初、社長は店舗の立地選定の重要性を認識しており、文化的でおしゃれなイメージが定着している著名な観光都市 C 市の中心地を選んだ。定期的にファッション雑誌やタウン雑誌に特集として組まれることが多い地域でもある。条件の合う物件が見つかるまで時間を要したが、メイン通りに面した店舗が見つかり、賃貸契約を結んだ。

B 社が扱うメンズシャツは、和風デザインを特徴としており、ビジネスで使用するオンタイム用とオフタイム用のシャツを取り扱っている。商品アイテムは、調達する生地 of 素材、デザインや色に加えて、シャツ本体のデザイン、襟のデザインなどにサイズを組み合わせてパターン化し、深い品揃えを用意した。

効率的な生産体制を築いたことにより、百貨店やブランドの品と同等の高品質なシャツを半値程度で販売することが可能となり、4,000 円から 10,000 円の多様な価格帯の商品を店頭で陳列した。顧客のニーズに応えようと、これまで多様な商品アイテムや価格帯を徐々に増加してきた。接客サービスは、小売店にとって重要であると社長は認識しており、従業員には自社の商品知識のみならず、シャツに関する一般的な基礎知識や、最近ではクールビズの着こなしなどを徹底して教育してきた。

B 社は、創業当初から POS システムを導入し、適切な商品管理体制を構築している。しかし、最近では、在庫が増大しており、資金繰りが以前よりも悪化している。また、商品管理と会計管理が煩雑になっている。

最近の傾向として、5,000 円前後と 7,000 円前後の価格帯が売れ筋となっており、顧客の購買傾向が定着している。また、顧客ニーズの多様化が進展したことから、オンタイム用シャツのデザインも多様化が進み、どのようなネクタイと合わせればいいのかと

いった相談が増加している。社長のノウハウを活かして欧州製のネクタイを仕入れることは容易であるが、シャツと上手く調和するかどうかという懸念があり、今のところ検討中である。

第1問（配点 15 点）

B 社は直営店舗の第 1 号店を開業する際の立地選定において、C 市という著名な観光地を選んだ。その理由を 2 つあげ、それぞれ 40 字以内で述べよ。

第2問（配点 20 点）

B 社の社長は、ネクタイを商品ラインに加えるかどうか迷っている。これについて、中小企業診断士としてどのように助言すべきか。120 字以内で述べよ。

第3問（配点 15 点）

B 社が現状抱えている問題を解決するための価格政策について、中小企業診断士としてどのようなアドバイスをするか。100 字以内で述べよ。

【解答用紙】

第 1 問 (配点 15 点)

第 2 問 (配点 20 点)

第 3 問 (配点 15 点)

解答内容を TAC に送信する際は、メール本文に解答を入力してください。