

平成15年度 第2次試験 【事例】

AAS解答例

第1問(配点10点)

Ｔ	コ	ン	ビ	ニ	本	部	は	、	B	社	商	品	が	競	合	商	品	よ	り	
競	争	優	位	性	が	あ	る	と	判	断	し	た	た	め	で	あ	る	。	本	
部	は	売	上	デ	ー	タ	か	ら	実	績	を	判	断	す	る	た	め	、	B	
社	は	販	売	数	量	を	拡	大	し	て	お	り	、	デ	ー	タ	か	ら	棚	
を	維	持	す	る	だ	け	の	商	品	力	が	あ	っ	た	と	い	え	る	。	

第2問(配点40点)

(設問1)

メ	リ	ット	は	、	コ	ス	ト	面	：	販	売	費	用	、	プ	ロ	モ		
-	シ	ョ	ン	費	用	等	の	コ	ス	ト	が	削	減	で	き	る	。	チ	
ヤ	ネ	ル	面	：	全	国	に	販	売	チ	ャ	ネ	ル	を	比	較	的	容	易
に	拡	大	で	き	る	。	デ	メ	リ	ット	は	、	ブ	ラ	ン	ド	面		
：	自	社	ブ	ラ	ン	ド	で	の	販	売	が	で	き	な	い	。	情	報	
面	：	生	き	た	顧	客	情	報	の	蓄	積	が	で	き	な	い	。		

(設問2)

理	由	は	、	一	定	割	合	の	人	が	通	販	部	門	に	直	接	注	
文	し	て	お	り	、	新	規	顧	客	開	拓	の	た	め	の	プ	ロ	モ	-
シ	ョ	ン	活	動	の	役	割	を	担	っ	て	い	る	、	住	所	・	氏	
名	リ	ス	ト	が	蓄	積	さ	れ	て	お	り	、	顧	客	デ	ー	タ	ベ	-
ス	と	し	て	今	後	の	顧	客	維	持	に	活	用	で	き	る	た	め	。

(設問3)

よ	り	効	果	的	に	活	用	す	る	た	め	に	、	工	場	の	受	付	販
売	だ	け	で	な	く	、	家	庭	用	の	煎	餅	ブ	ラ	ン	ド	と	し	て
店	舗	や	通	販	で	販	売	し	て	い	く	こ	と	と	判	断	す	る	。

第3問(配点10点)

新たに煎餅を取り扱う通信販売業者
新たに有名店の煎餅を商品にする贈答品業者

第4問(配点40点)

(設問1)

販	売	方	法	の	見	直	し	が	重	要	で	あ	る	。	顧	客	へ	の	直
接	販	売	や	店	舗	で	の	対	面	販	売	を	重	視	し	、	自	社	ブ
ラ	ン	ド	の	浸	透	を	図	る	。										

商	品	開	発	力	の	強	化	が	重	要	で	あ	る	。	新	し	い	味	の
煎	餅	を	常	に	開	発	す	る	体	制	を	構	築	し	、	自	社	ブ	ラ
ン	ド	の	維	持	を	図	る	。											

(設問2)

活	用	法	は	、	商	品	等	に	関	す	る	情	報	提	供	、	顧		
客	ニ	ー	ズ	等	の	収	集	、	特	典	の	付	与	等	に	よ	り	顧	
客	と	の	関	係	性	を	高	め	る	。	そ	れ	に	よ	り	、	販	売	
促	進	、	新	商	品	開	発	、	サ	ー	ビ	ス	向	上	の	効	果		
が	期	持	で	き	、	ブ	ラ	ン	ド	向	上	に	つ	な	げ	て	い	く	。