

令和元年度 第2次筆記試験 事例I (解答用紙)

第1問 (配点20点)

ストレートに結論を述べましょう。

11/20

最大の理由は、競争市場に新しいサービスを
投入する戦略と、下のアспектで競争市場であ
る葉っぱは王室市場に後継者不足や高齢化で
小規模で、新規サービスを受け入れる
とのことは少なくて、成果が上がらない、下にめ。

「顧客減少」

「収益」

新規サービスの実証が進むには
これが理解されて。
Goodです。

意図は伝わるのですが、やや曖昧な表現のために加点し辛いです。

1文にキーワードを1つは盛り込むという意識で具体的に書いてみましょう。

第2問 (配点20点)

主述①

因果①

8/20

下ばかりの企業やいう規制や助成金で守られる下の業
界が主導権を握る上位石炭工場が入り込み、下の
やから①企業風景は洋子的で新しい変化を呼
ます。しかしものづくりは、下の又、外部環境にも関係
が薄く、井の中のかゆさが底であります、下。

多めを正確に理解していませんが、リンクやつなぎがまでは、
該当箇所は、弱めでく
スケベでいいといつてもまだいいから
無理矢理受け取るか

「古き良き時代を知る古参社員」など特徴的な表現には鋭く反応し、解答に取り入れましょう。

独自表現を使うよりも、与件内の言葉をそのまま使う方が加点され易いです。

第3問 (配点20点)

新市場開拓ときたら、知識「アンソフの成長ベクトル→市場面(顧客) × 製品面(技術)」を切り口に活用

主述・文均②

因果①

6/20

今回の①自社の販売チャネルだけでは溝
ふせない潜在顧客を相手から名入りよくもう
之を②企業紹介して下に、②潜在顧客に交付してく
、試験販売という70日モーションに手入り、約
社技術やを知り、どちらもこのやり方で下のこと

設問の立場が理解されてるか、下のHPが準備して蓄積割合で
本当に実現して貢献してます、下の
市場開拓が成功して貢献、下の
を何とかして下に貢献して貢献、下の
HPが果たした役割への

②文章構成はGoodです。

しかし内容は設問制約「自社製品やサービスの宣伝効果などHPに期待する目的・機能とは異なる点に焦点を当て~」に引っかかるためNGです。

HPが果たした役割への
着眼OKです。

受験番号	氏名	赤ペン添削	青ペン添削

因果②
12/20

第4問（配点20点）

組織面×人事面の切り口、Goodです。

長文を避けて切り口ごとに文章を分けると読み易くなります。

主語「要因は、①～ため、②～ため、である。」

ふりかえりGood!

組織面

人事面

自社のコアテクノロジーを農作物の乾燥技術で明確に位置づけ、社員に共有され、セールスニアム、企業内にも明確な目標が定まり、動機づけができます。 ^② 成年に応じて支払う賞与 ^④ にモチベーションの向上が図られて、成長を促進する。
--

目的や手段
コミュニケーションの流れ
該用文の「明確化」「動機づけ」
から参考視点や考え方等
あります。
参考視点について、
ニヤニヤ笑ひながら、
理解いく

第5問（配点20点）

結論先出しの構成Good。

組織再編を見送る理由を、「現状の機能別組織が最適な理由」と捉え直し、
1次知識を活用して前向きに（ポジティブに）書く方が、診断士らしく
説得力ある文章となります。

構成②

2/20

理由は、経営戦略がまだ固まらない段階にある。コアテクノロジーとして農作物の乾燥技術と決めておいたもののターゲットが明確にせず、このままでは、ドメインが定まらず、市場に沿って組織編成がまた本末逆転してしまった。
--

経営戦略で新市場開拓へ
決意表明、戦略ドメイン
明確でないといい、
本末逆転を防ぐ

今日はいつもより長い間お話し頂いたが、半年後にはもう少し短くなる。
最初に入力半分しか解説できなくて残った…
良くな

全体的に与件情報の活用がやや少ないようです。

与件情報を活用するためには、与件・設問リンクを自信を持って張れることが重要です。

設問の戦略レベルを見極め、それぞれの与件段落がどれかの設問に関連するという意識で、

使い残しや重複がないようにリンクを張ってください。その際、後でリンクを忘れないような工夫（マーカー、段落番号を設問横にメモ書き）を入れると良いでしょう。

また、文章構成面では1文が長くならないように注意しましょう。

1文が長いと主述や因果が分り辛くなります。第3問の解答のように切り口事に文章を分けるなど、読み易さ、伝わり易さを意識して下さい。

引き続き頑張ってください！