

平成28年度
「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅰ」の出題の趣旨

第1問（配点40点）

（設問1）

当初立ち上げた印刷事業が成長した要因について、分析する能力を問う問題である。

（設問2）

印刷事業関連以外の新規事業が大きな成果を上げることのできなかつた要因を把握する能力を問う問題である。

第2問（配点40点）

（設問1）

学校アルバム事業との事業展開の比較を通して、新規アルバム事業の事業展開において留意すべき点を分析し、適切な助言をする能力を問う問題である。

（設問2）

新規事業を展開する上で、複数事業間で人材の流動性を確保する組織に改変した理由について、分析する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

業績低迷が続く地方都市の中小企業が、事業を継続していく上で必要となる人材をいかに確保していくかについて、適切な助言をする能力を問う問題である。

以上

平成28年度
「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅱ」の出題の趣旨

第1問（配点20点）

B社のこれまでの製品戦略について、マーケティングの基本的視点から分析する能力を問う問題である。

第2問（配点30点）

（設問1）

しょうゆ市場全体を取り巻く環境変化から製品ラインアップに関する適切な製品戦略と顧客ターゲットを提案する能力を問う問題である。

（設問2）

B社製品の顧客となるべき消費者層に製品価値を訴求するプロモーション戦略と販売戦略を提案する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

メーカーであるB社が川下（飲食店経営）に参入することにより、製品開発や営業施策の点でどのような可能性があるかについて、分析力・課題解決力を問う問題である。

第4問（配点30点）

（設問1）

B社が、直接、最終消費者に対するインターネット販売に乗り出すために必要な施策について、ブランド戦略の観点から問題解決力を問う問題である。

（設問2）

顧客のリピーター化促進のためには、インターネット上でどのようなマーケティング・コミュニケーション施策が必要かについて、提案力を問う問題である。

以上

平成28年度

「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅲ」の出題の趣旨

第1問（配点20点）

X 農業法人時代の事業経過、およびC社の現在の事業内容を把握し、カット野菜業界におけるC社の強みと弱みを分析する能力を問う問題である。

第2問（配点30点）

C社が収益改善を図るために必要な生産管理面での対応策を提案する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

C社の生産現場の課題を把握し、クレームを削減する改善活動を最も効果的に実施する方法として、着目するクレーム内容とその解決策を提案する能力を問う問題である。

第4問（配点30点）

C社の顧客動向など外部環境を把握し、今後野菜の加工事業を強化して収益拡大を図るために必要な戦略について、助言する能力を問う問題である。

以上

平成28年度

「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅳ」の出題の趣旨

第1問（配点25点）

（設問1）

財務諸表の数値をもとに、D社の財務状態の評価目的にかなった財務指標の値を求めることで、診断及び助言の基礎となる数値を算出する能力を問う問題である。

（設問2）

適切な財務比率に基づいて、前期と比較した場合のD社の財務的な課題を把握し、その原因について分析する能力を問う問題である。

第2問（配点35点）

（設問1）

財務諸表の数値をもとに、D社の営業活動によるキャッシュフローの計算表を作成することで、診断及び助言の基礎となる数値を算出する能力を問う問題である。

（設問2）

D社の投資の現在価値と各年均等の税引後キャッシュフロー増分を求めることで、投資の経済性について診断及び助言の基礎となる数値を算出する能力を問う問題である。

第3問（配点15点）

見積損益計算書をもとに、適切な業績評価の尺度となる値を求め、これに基づきD社の店舗の閉店について分析して提案する能力を問う問題である。

第4問（配点25点）

（設問1）

業者が運営するネット予約システムについて、D社の損益への影響の視点から分析する能力を問う問題である。

（設問2）

損益分岐点売上高の変動額を求めることで、D社独自のネット予約システムの導入について、診断及び助言の基礎となる数値を算出する能力を問う問題である。

以上