

■＜参考資料＞中小企業診断士第2次試験の出題の趣旨

中小企業診断協会が公表している出題の趣旨です。

令和2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）

老舗蔵元A社を買収する段階で、買収側企業グループのトップマネジメントが、どのようなビジョンを描いていたかについて、分析する能力を問う問題である。

（設問2）

買収側企業の被買収側企業に対する条件提示の意図について、理解して分析する能力を問う問題である。

第2問（配点20点）

買収された後のA社が、買収以前の事務処理を情報システム化する際に、どのような手順を踏んだのかについて、理解して説明する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

主たる販売方法がルートセールス方式から直販方式に変更される際に、営業担当に求められる能力が、どのように変化するのかについて、分析する能力を問う問題である。

第4問（配点20点）

企業グループのトップマネジメントとして、グループ全体の人事制度確立の方法について、助言する能力を問う問題である。

以上

令和2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社内外の経営環境を分析する能力を問う問題である。

第2問（配点 30 点）

B社の現状を踏まえて、既存製品の新たな販売先を提言する能力を問う問題である。

第3問（配点 30 点）

（設問 1）

B社の新規事業について、既存事業との関係性を分析する能力を問う問題である。

（設問 2）

B社の新規事業について、顧客志向の価値創造を可能にする施策を提言する能力を問う問題である。

第4問（配点 20 点）

B社の強みを生かし、新規事業で獲得した顧客のロイヤルティを高める施策を提言する能力を問う問題である。

以上

令和2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）

ステンレス加工業 C 社の事業内容を把握し、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 40 点）

（設問 1）

納期遅延の発生に影響している C 社営業部門の問題点を整理し、その解決策を助言する能力を問う問題である。

（設問 2）

納期遅延の発生に影響している C 社製造部門の問題点を整理し、その解決策を助言する能力を問う問題である。

第3問（配点 20 点）

C 社の納期遅延の対策に有効な社内の IT 活用について、助言する能力を問う問題である。

第4問（配点 20 点）

モニュメント事業の充実と拡大を狙う C 社の戦略について、助言する能力を問う問題である。

以上

令和2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）

財務諸表を利用して、診断及び助言の基礎となる財務比率を算出する能力を問う問題である。

（設問 2）

財務比率を基に、財政状態及び経営成績について分析し説明する能力を問う問題である。

第2問（配点 30 点）

（設問 1）

短期利益計画の策定に利用する損益分岐点売上高の計算において、変動費率が変化する場合に応用する能力を問う問題である。

（設問 2）

将来キャッシュフローに関する情報に基づいて正味現在価値を算出する能力を問うとともに、算出された正味現在価値を用いた合理的な意思決定の方法を理解しているか確認する問題である。

第3問（配点 20 点）

（設問 1）

買収額が純資産額を下回る買収をした場合に企業が行うべき会計処理を理解しているか確認する問題である。

（設問 2）

買収額が純資産額を下回る買収をした場合のリスクについて適切に助言する能力を問う問題である。

第 4 問 (配点 25 点)

(設問 1)

業績評価に用いられる投下資本営業利益率を算出する能力を問う問題である。

(設問 2)

投下資本及び営業利益の双方が増加する投資を行った場合の投下資本営業利益率の変化について算出する能力を問う問題である。

(設問 3)

業績評価において投下資本営業利益率を用いることが部分最適を誘発する可能性があることを理解しているか確認するとともに、適切な方策を提言する能力を問う問題である。

以上