

■＜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4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 20点）

法人化前における内部環境分析に関わる問題である。

第2問（配点 20点）

基盤事業における人材の採用と定着の方法について、助言する能力を問う問題である。

第3問（配点 20点）

主要取引先との関係の強化と新しい分野の探索について、助言する能力を問う問題である。

第4問（配点 40点）

（設問 1）

経営戦略の展開にあたっての経営組織の構造について、助言する能力を問う問題である。

（設問 2）

円滑な次世代経営体制への移行プロセスについて、助言する能力を問う問題である。

以上

令和4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 30 点）

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 20 点）

自社の強みを生かして地域課題の解決を図るための商品戦略と流通戦略について、助言する能力を問う問題である。

第3問（配点 20 点）

自社の成長事業を強化するためのターゲティング戦略について、助言する能力を問う問題である。

第4問（配点 30 点）

新規市場への参入にあたって必要となる取引関係の構築、商品戦略、協業先がとるべきコミュニケーション戦略の提案について、助言する能力を問う問題である。

以上

令和4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）

新型コロナウイルスのパンデミックや急激な円安など2020年以降今日までの外部経営環境変化の中で、C社に生じている販売面と生産面の課題について、分析する能力を問う問題である。

第2問（配点20点）

プレス加工製品の金型製作工程と製品量産工程の生産プロセスにおいて、新規受注の際に長期化する要因を整理し、短納期化するための課題とその対応策について、助言する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

顧客企業の発注ロットサイズの小ロット化への変化に対応するためのC社の製品量産工程の課題を整理し、その対応策について、助言する能力を問う問題である。

第4問（配点20点）

生産業務のスピードアップを図り、生産リードタイムを短縮するためのC社の生産業務の課題を整理し、そのために優先すべきデジタル化の対象、業務内容と、デジタル化構築のために必要となる社内活動について、助言する能力を問う問題である。

第5問（配点20点）

ホームセンターX社との新規取引に応えることによって、C社の今後の戦略に影響する製品や市場、業績などに生じる新たな可能性について、助言する能力を問う問題である。

以上

令和4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、事例企業の財務的問題点とその要因を分析する能力を問う問題である。

第2問（配点 20 点）

（設問 1）

3D プリンターを用いた新事業における短期利益計画において、与えられた製品データと制約条件のもとで、利益を最大化するセールスマックスを算出する能力を問う問題である。

（設問 2）

当該事業の短期利益計画において、制約条件が複数存在する場合のもとで、利益を最大化するセールスマックスを算出する能力を問う問題である。

第3問（配点 35 点）

（設問 1）

中古車販売事業における点検整備業務において、与えられた費用データに基づいて関連原価を適切に把握し、外注すべきか否かに関する適切な意思決定について助言する能力を問う問題である。

（設問 2）

工場拡張投資において、与えられた予測情報に基づいて適切に将来キャッシュフローを計算し、回収期間を算出する能力を問う問題である。

（設問 3）

工場拡張投資において、計画された期間終了後のターミナルバリューと各期のキャッシュフローを算出し当該投資案の正味現在価値を求めることで、投資の経済性評価を行う能力を問う問題である。

第 4 問（配点 20 点）

新規事業である中古車販売事業の諸特性を理解し、それらに付随する財務的リスクを指摘するとともに、それらのリスクマネジメントについて助言する能力を問う問題である。

以上