

AASは『正しい答えではなく、論理の妥当性で勝負する』スタイルの診断士受験専門機関です。

AAS関西（大阪・神戸・京都・金沢）

この解答例は、11月2日17:00 現在のものです

AAS（アソシエ・アドバンス・スクール）は、中小企業診断士2次試験に特化した受験機関です。過去問を基軸に置いた学習で、スーパーフレームワークや設問分解練習法など独自の2次試験攻略法を開発してきました。AASでは「表現力×構成力×与件活用力」で答案を作成しています。

【平成30年度・第2次筆記試験】事例Ⅱ（マーケティング・流通戦略）

この模範解答例は
AAS関西が作成しました

第1問（配点25点）

現状は、①顧客：8割を占める昔なじみのビジネス客は高齢化が進み減少傾向で、2割を占めるインバウンド客が急増し、②競合：B社から離れた駅前にチェーン系ビジネスホテルが2軒あるが、B社近辺には競合はなく、③自社：和の風情のある庭園があり、歴代社長が支援していた作家や芸術家の美術品が館内に配置されている。（150字）

第2問（配点25点）

B社は、和の風情を求めるインバウンド客に対し、①X市街地の中央に立地し、点在する名刹や商業地域等が徒歩圏内であること、②日本の朝を感じられる献立や器にもこだわった朝食に対する宿泊客から喜びの声を掲載する。（100字）

第3問（配点25点）

B社は、①家族従業員が、歴代の社長たちが支援してきた芸術家による美術品鑑賞ツアーを行い歴史に触れてもらう、②パート従業員が、住民を対象とした普段遣いのお店の紹介とエスコートを行い和の風情の体験を促す。（100字）

第4問（配点25点）

施策は、①夜通し続く地域のお祭りの見物客に、英語による観光案内など地域ボランティアを行う、②夜間滞在する観光客が食べ歩きの途中で休憩できるように、裏手の駐車場を整備して椅子やテーブル、ゴミ箱を設置する。（100字）

文責：AAS 大阪・神戸代表 石原真一
AAS 京都・金沢代表 田畑一佳

<メルマガ「AAS関西かわら版」に登録すると解説音声と資料がご覧いただけます！>
解説音声とともに、解答例作成にいたった思考手順を資料としてダウンロードすることができます。
AASの思考手順を12月16日（日）の口述試験対策としてご活用いただければ幸いです。
こちらのURLへ ⇒ <https://www.aas-clover.com/kansai/sokuhou-2>

無断転用・転載を禁じます。