



## 【令和2年度・第2次筆記試験】

### 事例Ⅱ（マーケティング・流通戦略）模範解答例

（この解答例は、11月1日13:00 現在のものです）

#### 第1問（配点20点）

- ①S ハーブの効率的な栽培方法と乾燥粉末化する工場を有し、Z社との取引実績があること。  
(40字)
- ②W Z社との取引に依存した取引先構成であり、他メーカーとの取引はまだ少量であること。  
(40字)
- ③O ヘルスケア市場が拡大基調で、安眠効果に注目する複数の企業から引き合いがあること。  
(40字)
- ④T Z社製品の売れ行きが鈍り製造中止の可能性が高く、X島は活力が低下して久しいこと。  
(40字)

#### 第2問（配点30点）

方向性は、①男性層や、30歳未満や50歳以上の女性層に対して、②ハーブYの健康・長寿の効能を活かせるお茶や調味料、健康食品、アロマオイル、香水などを開発できる複数のメーカーと幅広く取引をする構成が望ましい。(100字)

#### 第3問（配点30点）

##### （設問1）

新たな自社ブランド製品を既存のヘルスケア市場にオンラインサイトを通じて販売する新製品開発戦略である。(50字)

##### （設問2）

施策は、①島のハーブの希少性や効能を継続的に発信して顧客から新製品のアイデアを募集し、②アイデアから生まれた試作品を顧客に提供してその感想を製品化に活かす、双方向のコミュニケーションを行うべきである。(100字)

#### 第4問（配点20点）

プログラムは、①島の温暖な気候や社長の無農薬かつ高品質を追及する姿勢が伝わるハーブ畑での収穫体験ツアー、②島民との交流を楽しむ民泊や健康・長寿な高齢者と収穫したハーブを料理して食べる体験ツアー、である。(100字)

文責：AAS 東京 早坂健治

2次試験で悩んだら、ぜひAAS東京へお越しください！

本科講座や公開模試、合格判定合宿、アシストゼミの開催を通して、  
中小企業診断士2次試験への「明確な事例解法」を提供しています。  
診断士受験生応援ブログ「合格アミーゴス」も好評です！

aas 東京

検索