

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。

【令和2年度・第2次筆記試験】事例Ⅱ（マーケ・流通戦略）

この模範解答例は
AAS名古屋が作成しました。

第1問（配点20点）（各40字）

①S

無農薬で高品質なハーブ栽培手法と一次加工の技術力や、Z社との取引実績による信用力。
（40字）

②O

ハーブがX島の顔として認知されたことや、安眠効果のあるハーブが注目されていること。
（40字）

③W

事業がZ社との取引に依存し、ハーブ製品の独自開発や新たな取引先開拓が不十分なこと。
（40字）

④T

Z社が2～3年で現製品を製造中止する可能性が高く、主要な取引を失う恐れがあること。
（40字）

第2問（配点30点）（100字）

方向性は、X島ハーブの認知向上の機会に信用力を活かし、新たな顧客が獲得可能な取引先を開拓すること、具体的には、高齢者向けの食品メーカーやスポーツ向けのサプリメントメーカーを複数開拓しZ社の依存を低下させる。（100字）

第3問（配点30点）

（設問1）（50字）

安眠効果のあるハーブの新製品で新市場となる20歳代後半～50歳代の大都市の女性を獲得した関連多角化である。（50字）

（設問2）（100字）

施策は、顧客の関与を高める製品づくりのため双方向のコミュニケーションを図ることである。具体的には、①各種ハーブの効能を掲載し製品化のアイデアを募ること、②試作品を公開して感想や意見を求めることである。（100字）

第4問（配点20点）（100字）

プログラムは、B社とX島のファンを育てるため、①青い空と美しいコントラストのハーブ畑での栽培や収穫作業の体験及び工場見学、②島のイベントや祝いの膳で振る舞われるハーブの料理教室、を開催することである。（100字）

文責：AAS名古屋 鷲山はるこ