

## 平成19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）

##### （設問1）

B社のような小規模小売店舗が、大手ホームセンターの進出によって受ける脅威に対抗するための戦略を考える上で、まずB社の持つ経営資源を分析し、それを競争上のアドバンテージとしてその生かし方を問う問題である。

##### （設問2）

（設問1）で分析した事実を前提に、B社の大手ホームセンターに対する競争戦略において、競争優位を確立するためにはどのような品揃え戦略が効果的であるかを問う問題である。

#### 第2問（配点30点）

B社が現在の店舗数と店舗面積を拡大せずにその規模を維持したままで、現在の売上げの拡大を計画する時、B社の内部環境と外部環境要因を分析した上で、最適な戦略を考案するための分析力と問題解決能力を問う問題である。

#### 第3問（配点30点）

##### （設問1）

チェーン方式を採用する大手ホームセンターと、独立店舗で経営しているB社では、経営形態が異なり、市場への対応もお互いに異質である。したがって、大手ホームセンターとB社の流通活動にも大きな相違点があり、これを分析し、整理する能力を問う問題である。

##### （設問2）

（設問1）で分析した事実を前提に、B社の大手ホームセンターに対する競争戦略において、競争優位を確立するためにはどのような流通活動の手法を展開していったらよいかを問う問題である。

#### 第4問（配点20点）

##### （設問1）

サービス提供者である従業員のサービスパフォーマンスに対して、B社の経営者はどのような評価システムを採用し、従業員のモチベーションを向上させているのか。これを分析し、整理する能力を問う問題である。

##### （設問2）

（設問1）で分析した事実を前提に、B社の経営者が行う従業員への対応がどのような効果を生み出すのか。その効果を分析する能力を問う問題である。

以上