

平成20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10点）

B社のような小規模の温泉旅館が、老舗として培ってきた既存の顧客との関係と、それにかかわるB社の経営資源を分析し、B社が長年にわたって顧客に支持されてきた理由を考察する問題である。

第2問（配点20点）

時代とともに変化する外部環境要因を分析し、さらにB社の内部環境を明らかにした上、B社の予約客数減少の原因を考察するための分析能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

B社の4代目経営者が描く経営拡大構想について、それを実行すると仮定した場合、マーケティング戦略上の問題点を分析し、整理する能力を問う問題である。

第4問（配点20点）

（設問1）

B社が現在の設備と経営システムを大きく変えずにその規模を維持したままで、現在の顧客数を増やしていくために、既存顧客についてはどのようなプロモーション戦略が必要なのか、これを分析し、整理する能力を問う問題である。

（設問2）

B社が現在の設備と経営システムを大きく変えずにその規模を維持したままで、B社が築き上げてきた良き伝統を維持しつつ、新規顧客を取り込むためには、どのようなプロモーション戦略が必要なのか、これを分析し、整理する能力を問う問題である。

第5問（配点30点）

H温泉全体としての集客力を高めるため、地元の経営資源を活用できるような協業をベースとした新規事業を考案する場合に、協業相手をいかに選択して、その相手のもつ経営資源と地元の経営資源との融合を考えるかについての分析能力と企画提案力を問う問題である。

以上