

**中小企業診断士 2017年度版**  
**最速合格のための第2次試験過去問題集**  
**補足レジュメ**

6772

本書に収載の「平成28年度 事例Ⅱ 第3問」の解答・解説につきまして、補足説明がございます。恐れ入りますが、ご確認の上、ご利用いただきますようお願い申し上げます。

TAC出版

### 平成28年度 事例Ⅱ 第3問の解答・解説について

平成29年1月5日に公表されました「平成28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」を受けまして、解答・解説の一部の補足説明を致します。

対象となる問題 …… 第3問

公表された出題の趣旨

メーカーであるB社が川下(飲食店経営)に参入することにより、製品開発や営業施策の点でどのような可能性があるかについて、分析力・課題解決力を問う問題である。

本書の解答・解説について

この解答に「製品開発」が含まれていないのは、問題文および問題本文を以下のように解釈した結果です。

<問題文の解釈>

- ・対象となる飲食店は3年前に開業したものであり、売上が好調であることが示されている。
- ・メリットと効果は、売上が向上すること以外であると示されている。
- ・「助言」と明示がないため、「現在実施していないこと」を含めないであろう。

以上から、要求されているメリットと効果は、「売上同様すでに生じているものであり、今後も得ることが期待できるもの」と考えるのが妥当であろう。

<問題本文の解釈>

・「B社のすべての製品は25年前から発売されている」(第6段落)という記述は、3年前に飲食店を開業してからも、新製品開発は行っていないことを示している。

<上記をもとにした判断>

飲食店で得られた情報を製品開発に活かすという内容は解答に含めない。

出題の趣旨の解釈を踏まえて

- ・3年前から開業しているという問題文にある事実に触れていない。

・製品開発や営業施策の点での可能性を強調している。

以上から、本問は、11 代目予定者(中小企業診断士への相談者)に対する助言を求めるものと判断できる。

**【出題の趣旨を踏まえた解答例】**

メリットは、飲食店で得られるニーズを製品開発に、また、飲食店の人気を営業に活かせることである。効果は、製品の付加価値(利益率)向上及び情報誌等に取り上げられることによる費用をかけない宣伝効果である。

以上