ＡＡＳ名古屋

この解答例は、2023 年 11 月 21 日　現在のものです

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５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 30 点）（150 字）
顧客：少年野球チームの保護者、盛んになってきた軟式野球に関心がある女子、競合：近くに出店の低価格大型スポーツ用品量販店、自社：ユニフォームの加工技術力、オリジナル用品の対応力、野球用品の品揃えと提案力、少年野球チームの高い評価、後継者のＩＣＴ知識という強みはあるが、インターネット活用が不十分である。（149 字）

第２問（配点 20 点）（100 字）
方法は、①より良い用品の買い換えニーズに、定額で野球用品を交換できるサブスクリプション販売の実施、②成長に伴い不要となった用品を買い取り、加工技術力や対応力により再生したリユース販売の実施、である。（98 字）

第３問（配点 20 点）（100 字）
プロモーションは、ＳＮＳで女子野球の活動情報や、女子向けの用品や独自加工のユニフォームを発信すること、イベントは、野球チームと協力して、河川敷で自社用品を試用した女子向けの野球教室を開催することである。（100 字）

第４問（配点 30 点）（150 字）
①少年野球チームの監督に、後継者のＩＣＴ知識を活用してチームやメンバーの様々なデータを管理するスマートフォンアプリを開発し提供すること、②野球チームのメンバーや保護者に、一人一人の体格や技術、特性に応じた商品カスタマイズの提案力を活かしＳＮＳで個別に情報を発信し、要望や相談に対応すること、である。（148 字）

文責：AAS 名古屋　鷺山はるこ

無断転用・転載を禁じます。