

(株)MMC State examination2022-2 流通

マーケティング・流通を中心とした経営の戦略および管理に関する事例

2022年(令和4年)中小企業の診断および助言に関する実務の事例II : 解答用紙(暫定版 2022/10/31)

解答用紙の添削コメント等の著作権は(株)MMCに帰属します。許可無く一切の転用・転載・公開を禁じます。

B社の現状について、3Cの視点で整理できています。活用すべきヒントを上手く捉えていますね。文字数の多い設問は、見栄えの良さも重要になります。もう一歩各要素を分析らしいキーワードで「つまり、」とまとめられるとよかったです。

第1問 (配点 30点)

顧客は、卸売業者が9割、直営小売事業が1割で、業種もリテールで食肉小売店が好調である。競合は、大手ネットショッピングモールで冷凍肉を販売する食肉販売業者である。自社の強みは、①食肉の仕入れ、②製造加工技術力、③顧客のニーズへの提案力で、弱みは、ネット販売で消費者の目に留まらないう販売力不足、である。

17

Good!! コンセプトと販路をうまく整理できています。販路は事例文のヒントをくみ取って多面的に指摘できており、質の高い解答に仕上げられています。リズムよく解答できており、読みやすい解答です。

第2問 (配点 20点)

商品コンセプトは、X県の地元ブランドで最高級であること、地域と高品質を訴求すること、である。販路は、県内や隣接県のホテル・旅館、飲食店、観光工リ了等で特産品と共に、直接の小売店で販売すること、である。

12

第3問 (配点 20点)

ターゲットは、料理の楽しさに目覚めた客や作りたての揚げ物を買って求める客である。品揃えは、①最高級の食肉や食肉加工品といった食材、②顧客のニーズにきめ細かく合わせた半加工品、③調理済商品で販売力を強化する。

12

Good!! 品揃えを具体的に指摘できていますね。ターゲットは事例文中のヒントをしっかりと活用して解答できています。この調子です。

再現答案、初回をチェックして下さい。

再現答案 初回

(株)MMC State examination2022-2 流通

※答案の提出締切は、MMC受講生ページ (<http://www.mmc-web.net/mypage.html>) をご参照下さい。

受験番号(楷書で丁寧に書きください)	イニシャル

採点欄
57

事例文とキーワードの紐づけが難しい問題ですが、しっかり対応できていますね。題意の把握が難しい問題でしたが、設問文に記載されていたニーズとキーワードを上手く活用して解答できるとさらによかったです。

第4問 (配点 30点)

B社は、職立の立派な調理済商品、食材を販売するオンライン販売事業者と協業すべきである。協業が長期的に成功するためには、①高い製造加工技術力を生かして、ニーズに合わせた食品加工品の提案、食材の提案を行うこと、②職立メニューの提案や、半加工品を請け負うといった提案を行うことにより、関係性強化を図るべきである。

16

2次試験、本当にお疲れ様でした。上手く対応できた部分やそうでない部分など、様々な感想があるかと思います。まずは、仕事などで忙しいなか、これまで勉強を継続されて来られたことに自信をもってください。これから結果発表までしっかり休息を取っていただき、発表後の活動に備えて英気を養いましょう。