

そしてそれにかかわるネットワークを活用できることから、スポーツ関連分野の事業全体を健康ソリューション事業と位置づけた。健康ソリューション事業では、シニア層にターゲットを絞ることなく、体力検定診断プログラムなどのソフト開発にも着手しサービス事業を拡大して、グループ売上全体の16%を占めるまでに成長させたのである。

↑  
カコライン

① こうして経営危機を乗り越えてきた A 社では、A 社社長が社長を務める関連会社を含めて、従業員のほとんどが正規社員であり、非正規社員は数名に過ぎない。グループ全体の事業別従業員構成は、プラスチック製容器製造が70名、自動車部品製造が35名、健康ソリューション事業が40名である。近年になってボーナスなどでわざわざ業績給の要素を取り入れつつあるが、給与や昇進などの人事制度は、ほぼ年功ベースで運用されている。

現

AX

第1問(配点20点) フック

ゲートボールやグラウンドゴルフなど、A社を支えてきたスポーツ用品事業の市場には、どのような特性があると考えられるか。100字以内で述べよ。

「特性は～」因果列挙

技術力  
競争の激化

↑  
参入障壁の高さ  
収益性

第2問(配点20点) フック

A社は、当初、新しい分野のプラスチック成形事業を社内で行っていたが、その後、関連会社を設立し移管している。その理由として、どのようなことが考えられるか。120字以内で述べよ。

「理由は～」因果列挙 第1問と比較

コスト削減  
意思決定迅速化  
資源集中

戦

第3問(配点20点) ヤヤ難

A社および関連会社を含めた企業グループで、大型成形技術の導入や技術開発などによって、プラスチック製容器製造事業の売上が60%を占めるようになった。そのことは、今後の経営に、どのような課題を生み出す可能性があると考えられるか。中小企業診断士として、100字以内で述べよ。

「課題は～」因果列挙  
の可能性がある」

60% 依存度高まる  
=高い? → 経営不安定化

笑〜2問の関連性

カコライン