

事例Ⅰ 解答速報

【事例Ⅲ】解答

≪本日17:30以降ホームページにて公開予定！≫



第1問 (配点 20点)

大規模市場では通常、規模や範囲の経済が作	用するため、A社のような小規模企業には不	利である。これに対して規模の小さなニッチ	市場は小回りの利く研究開発型企業が大手企	業より競争優位があると考えられるから。
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	---------------------

第2問 (配点 40点)

(設問1)

最終消費者に向けた商品を扱うには、専門の	マーケティングが必要であり、さらに事業に	関する考え方や組織風土が異なる。しかしA	社は社員の9割近くを技術者が占めており専	門の人員がおらず対応が困難であるため。
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	---------------------

(設問2)

以前は、取引先等顧客の要望に沿った製品開	発であり製品販売時点で取引が終了する短期	的・非継続的であったが複写機関連製品事業	はトナ一等消耗品が中心であり、長期・継続	的に取引が行われる事業特性の違いがある。
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

第3問 (配点 20点)

先進的事業展開を行うには市場変化に迅速に	対応する必要があり、グループ内に混成チ一	ムを置く完結性を持った組織が適切である。	更に役員が部長を兼務する事で後継者を育	成し円滑な事業承継の条件を整えるため。
----------------------	----------------------	----------------------	---------------------	---------------------

第4問 (配点 20点)

① 独創性向上に向けた高次学習を促進する為、	自己啓発支援や研修制度の整備・社員間の知	識共有を促すナレッジマネジメント等を行う。	② チャレンジ精神維持の為、権限委譲と共に	提案制度や加点式の人事評価を導入する。
------------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------	---------------------

【事例Ⅲ・Ⅳ】解答 ≪本日ホームページにて順次公開予定！≫



<http://www.kec.ne.jp/shindanshi/>

KEC 診断士

検索