

事例Ⅰ 解答速報

第1問 (配点 20点)

強	み	は	①	自	社	商	品	が	特	産	品	と	し	て	の	認	知	度	・
人	気	が	高	い	②	経	験	豊	富	な	従	業	員	に	よ	る	連	携	③
有	機	J	A	S	等	の	認	証	を	受	け	て	い	る	。	弱	み	は	①
役	割	分	担	が	不	明	確	等	、	組	織	体	制	に	不	備	が	あ	る
②	従	業	員	の	定	着	が	悪	く	人	材	確	保	が	困	難	で	あ	る

第2問 (配点 20点)

獲	得	面	で	は	、	コ	ン	セ	プ	ト	を	前	面	に	打	出	し	環	境
問	題	に	対	し	て	意	識	の	高	い	人	材	獲	得	を	図	る	。	定
着	面	で	は	、	①	地	元	と	の	積	極	的	な	交	流	の	場	を	設
け	地	域	農	家	と	の	融	合	を	図	る	②	提	案	制	度	導	入	で
や	る	気	あ	る	従	業	員	の	意	欲	向	上	を	図	る	事	で	あ	る

第3問 (配点 20点)

互	い	の	強	み	を	活	か	し	た	ア	ラ	イ	ア	ン	ス	関	係	を	築
い	て	い	く	こ	と	を	助	言	す	る	。	具	体	的	に	は	、	A	社
直	営	店	か	ら	の	顧	客	の	声	や	、	A	社	従	業	員	か	ら	の
提	案	等	を	情	報	共	有	し	新	商	品	の	共	同	開	発	を	行	う
と	共	に	、	A	社	新	品	種	開	発	へ	の	参	画	を	求	め	る	。

第4問 (配点 40点)

(設問1)

直	営	店	等	、	部	門	別	に	役	割	と	責	任	を	明	確	に	し	た
上	で	、	効	率	化	と	ノ	ウ	ハ	ウ	蓄	積	に	有	効	な	機	能	別
組	織	と	す	べ	き	で	あ	る	。										

(設問2)

権	限	委	譲	は	後	継	者	の	能	力	面	や	意	識	面	を	考	慮	し
な	が	ら	長	期	計	画	に	基	づ	き	漸	増	的	に	行	う	こ	と	。
人	員	配	置	は	、	補	佐	役	の	人	選	と	共	に	、	現	経	営	者
が	当	面	は	相	談	役	等	に	と	ど	ま	り	後	継	者	の	バ	ッ	ク
ア	ッ	プ	が	で	き	る	体	制	を	取	る	こ	と	を	助	言	す	る	。

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

KEC 診断士

検索

【事例Ⅱ・Ⅲ・Ⅳ】解答《ホームページ》にて順次公開予定！

