

KECビジネススクール

中小企業診断士講座セミナー

本当は怖い2次対策
2次試験の恐怖

新世紀を担う真の人材育成

KEC教育グループ Kinki Education Center

1次試験や一般の国家試験との違い

◇ 1次試験や一般の国家試験対策の王道

- 1つの教材・予備校に絞り、浮気はしない—税理士試験の例
- 問題演習を数多くこなす
- 模擬試験を本番と思って受ける

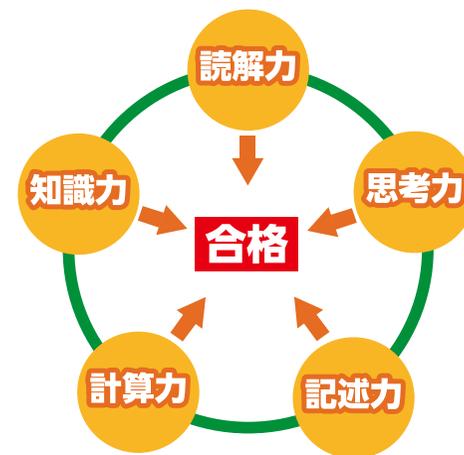
◇ 中小企業診断士2次試験の特殊性

- 解答が予備校によって異なる—1校・1教材に絞るのは危険
- 問題の質・採点基準が異なる—演習が本番に直結しない
- 模擬試験結果と合格の相関性が薄い

2次試験に求められるもの

◇求められる5つの力

- 知識力—読解力—思考力—記述力—計算力
- 読解力を必要とされる事が極めて特殊



◇KECが考える解答への基本的考え方

- 如何に守り切るかが勝負

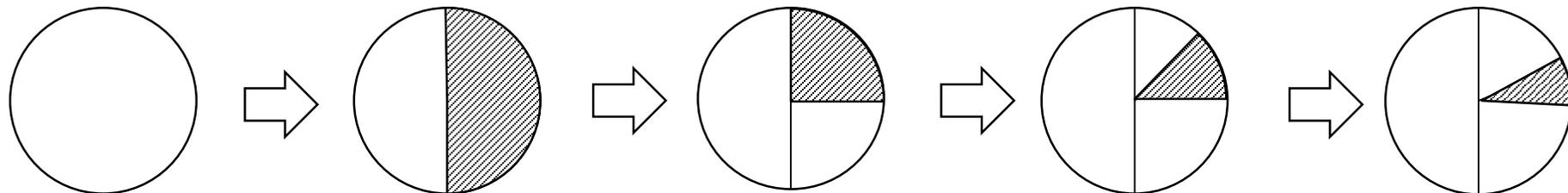
全アドバイス

事例

与件文

設問文

1次知識



- 落ちる人のパターン—「知識の理解記憶が甘い」か「問いに答えない自滅」が多い

過去問題 平成23年度事例I 第2問解説

○与件文抜粋

A社は、中小企業には珍しく、創業家一族は社長でも、大株主でもない。現社長は、高校卒業後に数年間の工場勤務を経て、創業家のトップの下で営業担当者として本社や首都圏の支店で勤務した後、40歳代の初めに本社の営業部門の管理職に就いた。その後、A社は業績面で少なからず浮き沈みがあったものの、現社長がトップに就任して以降比較的順調に事業を拡大してきた。近年の国内の景気低迷の中にあっても、毎年一億円程度の増収を達成している。また、我が国とは法や規制の異なる欧州や米国、今後の成長が期待できる中国など海外の市場開発にも積極的に取り組み始めている。

また、以前から救急用絆創膏中心の医療品依存を懸念していた現社長は、事業多角化にも乗り出した。「健康・美」を求める中高年層をターゲットに、化粧品事業や健康食品事業に参入した。これら新規事業は、開発から販売まですべてを自己完結的に行うのではなく、地元の大学や研究機関、流通業者と連携して事業を展開している。例えば、化粧品事業では、地元の大学と共同開発した結果、原材料費のコストを大幅に下げることができた上に、成分の改善にも成功した。また、健康食品事業では、地元の生協と新商品の共同開発や共同販売も行っている。

2次の特殊性を過去問で確認

第2問(配点20点)

厳しい競争を展開している医療品業界にあって、新商品や新規技術の開発は極めて重要である。しかしそうした中で、A社では、自社開発した技術の特許をあえて出願しないこともある。その理由として考えられることを、100字以内で説明せよ。

<事例問題ダイジェストの解答例>

- 【A】 理由は、事業多角化や新市場開発等の事業展開のスピードを優先するためと考えられる。具体的には大きく変化する経営環境の中、大学や研究機関と連携した商品開発や海外市場への進出の迅速化である。
- 【B】 理由は①特許申請や維持費用などの費用対効果が不透明、②技術をクロスする事による技術製品の優位性の確保、③大学や研究機関等との連携共同開発のため自社独占の特許申請が難しい、事が考えられる。
- 【C】 特許出願をすると出願情報が公開される。法や規制の異なる外国でこれを模倣された場合、その損害は回復が著しく困難、または不可能になる。ブラックボックスにしておけばその心配はない。

KECビジネススクール

中小企業診断士講座セミナー

本気で資格取得を目指す者のみ募集

お気軽にお問い合わせください。

KECビジネススクール

HP www.kec.ne.jp/shindanshi

KEC 診断士



TEL 06-6345-7555 MAIL info-shindanshi@cec.ne.jp

大阪市北区曾根崎新地 2-6-12 小学館ビル 9F 担当木村 / 平野