

	第1問	第2問	第3問	第4問	第5問
R2	（設問1） 祖父が描いた「経営ビジョン」について推察する。 （設問2） 「企業買収時」に 「以前の従業員」を引き受けた理由を推察する。	若い女性社員が 「 情報システム化 」を進めた手順を推察する。	新規営業方式での売上伸長時に、 「 部下の営業担当者 」に求めた能力について推察する。	「 グループ全体の人事制度 」を確立していくために留意すべき事を助言する。	—
R1	過去に「 事業化に失敗 」した理由について推察する。	古い営業体質であるA社の「 企業風土 」について推察する。	成功した「 市場開拓 」の背景にある要因について推察する。	古い営業体質を引きずっていた営業社員が、 新規事業の拡大に積極的に取り組むようになった理由 について推察する。	社長が「 組織再編 」を見送ることにした理由について推察する。
H30	規模の小さな市場をターゲットにしている理由について、 競争戦略 の視点から推察する。	（設問1） 最終消費者に向けた製品開発に力点を置いてこなかった理由を、 人員構成の面から推察する。 （設問2） 以前に開発してきた製品と、新規開発製品の 事業特性の違いについて述べる。	組織改編の目的 について推察する。	社員のチャレンジ精神や独創性を維持するために、取り組むべきことについて （ 金銭的・物理的インセンティブの提供以外で ）助言する。	—
H29	一度市場から消えた主力商品を 再び人気商品にさせた最大の要因 について推察する。	少人数の正規社員での運営が可能となっている経営体制 についての特徴を述べる。	移転による戦略的メリット を推察する。	全国に 市場を拡大していく上で障害となるリスク の可能性について助言する。	組織的課題 を 中小企業診断士として分析する。
H28	（設問1） 一般印刷事業などの事業展開によって 成長を遂げてきた要因について推察する。 （設問2） 新規事業が大きな成果を上げることができていない理由を推察する。	（設問1） 新規事業を拡大していく際に留意すべき点について、既存事業の展開との違いを考慮しながら、 中小企業診断士として助言する。 （設問2） 「機能別組織体制」を「複数の事業間で全社的に人材の流動性を確保する組織」に改変した理由を推察する。	有能な 人材を確保 していくために導入すべき 人事施策 を中小企業診断士として助言する。	—	—