

事例Ⅰ 分解ショートケース演習②

【問題】

A社の事業の特質を踏まえ、A社が多店舗展開を推進してきた理由を80字以内で述べよ。

【出題の趣旨】

本問は、A社の事業特性を理解したうえで、A社の業績と多店舗展開との関連性を正しく理解できているかを問う問題であり、中小企業診断士としての基本的な知識と分析力が求められる。

【基本理論】

共通 テーマNo.3 成長戦略

【解説】

A社の多店舗展開について問われているが、与件情報と常識的な知識を組み合わせれば解答は容易である。問題文の中に「A社の事業の特質を踏まえ」とあるので、その観点から解答の方向性を探ってもらいたい。

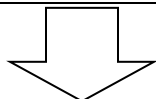
A社は美容室であり、サービス業である。サービスは、生産と消費が同時に行われ、在庫をもつことはできない。売上＝客数×客単価であるが、客数は店舗と美容師のキャパシティに制約を受け、ひいては売上拡大にも大きく影響する。需要が見込める場合、売上を伸ばすためには店舗面積を拡大することが必要となる。

本問はサービス業であるA社の事業特性を理解しているかを問う問題である。1次試験の知識がベースとなっている。このような基本問題を落とさず、確実に点数を獲得してもらいたい。

ロジカル・チャート

与件

他－① 店は連日満席で、売上を伸ばすため社長は2号店、3号店と店舗を増やした。



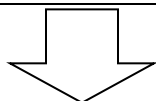
思考プロセス

A社の事業（サービス業）の特質を考える。

- ・生産と消費が同時に行われる（生産・消費の同時性）。
- ・在庫をもつことはできない（非貯蔵性）。

⇒美容室では、サービスの供給能力は席数と美容師の人数で決まる。

⇒他－①より、売上を伸ばすには、増店など面積拡張が必要となる。



解答

美容室ではサービスの供給能力が客席数と美容師の人数で制限されてしまうが、店舗を増やすことで供給能力を向上させ、売上拡大を図ることができるからである。(74字)