



2024年10月に実施された令和6年度診断士2次試験。この最新の2次試験の内容について、診断士受験指導のプロたちはどのように分析したのか。某月某日、本誌編集部にて診断士受験界で活躍する3名が集まり、上記をテーマに大いに語った。

前回は事例Ⅰ、特に難問の第4問について、それぞれの見解が披露された。今回のテーマは、主に事例Ⅱの全体的な総評とその第1問の分析である。

【座談会参加者】(五十音順)

- ◆江口 明宏
EBA 中小企業診断士スクール 統括講師
- ◆立花 夏生
LEC 東京リーガルマインド 専任講師
- ◆平野 純一
KEC ビジネススクール 主任講師

事例Ⅱの総評

(1) 経営資源の使い分けが難しかった

平野：令和6年度の事例Ⅱについて、皆さんの全体的な印象はいかがでしたか。

江口：事例Ⅱは難しかったですね。令和からのさまざまな問題が詰まったバラエティボックスのよう

な感じで、経営資源の使い方という観点では令和元年度に近い印象です。今回の問題には、返礼品の企画、新規事業、施策の要素がありますよね。昔の試験は、マーケティング戦略やプロモーション戦略などレイヤーを特定してくれていた問題が多かったのですが、令和6年度は設問の聞き方が理論言語ではなかった。特に制約の範囲がルールとして決まっていなかったため、完全に解釈が受験生に委ねられてしまった。

平野：たしかに、新規事業や施策はまだしも、企画で悩んだ受験生は多かったと思います。何かわかりやすく比較できる過去問題はありますか？

江口：たとえば、令和元年度のネイルサロンの問題では、経営資源はすべてノウハウでした。社長や社員がマルチな経営資源を持っていて、技術力、表現力、提案力の形で分かれていた。令和6年度も3代目社長がマルチな経営資源を持っていて、企画力、商品開発力、盛り付け映えや写真映えができる表現力の形で分かれています。それらの経営資源が、第2～4問のどれに使われるのかという分け方が、令和元年度の問題に近い感じでかなり難しい。それを剥がすためには、しっかりと設問で聞かれていることを踏まえないといけない。

平野：では、第2問の企画の解釈について、江口先生はどのように考えられましたか。