

このwikiの打ザバ-をさせていただいている
中小企業診断士バルタンさん、(いや、バルタン先生！)
の貴重な口述試験の体験談です。
バルタン先生のご好意により、提供いただきました。
本当にありがとうございます。

必見！バルタン先生が語るあの日のお話

開始予定時間は10時、30分前には受付を済ますように、とのことだったんで、9時15分ごろに
受験会場に到着する。

受付で、受験番号と名前、何班(口述試験の案内に記載)かを聞かれ、班ごとに分かれて着席して待
つように指示される。

10時10分前くらいに、各班(1~8班)1名ずつ(小生も)呼ばれ、同じ教室の別の席にかた
まって座るよう指示される。

10時3分前くらいに、各受験生に対し1人の診断士協会の方が付き、口述試験の教室前まで誘導
され、廊下に設置してある椅子に座って待つように言われる。

10時ちょうど、誘導してきた協会の方から教室に入るよう言われ、ノックして入ると教室の端に
ある荷物置き場に、カバンとコートを置くように指示される。

面接官は3名、左端の一番偉そうな人から、席に着席するよう指示されたので、挨拶をした後着席す
る。

いよいよ、面接開始！

第1問は、と思いきや、受験番号と名前、生年月日を聞かれ答える。
#この時点で口の中がすでにカラカラ(;`O´)o

2次事例問題から出題しますので、約2分を目安に、中小企業診断士になったつもりで回答するよ
うにと説明がある。

一番右端の面接官：『事例1は、中古自動車が焼肉店を出店する問題でしたね。中小企業は今日非常
に厳しい環境にあり・・・(中略)、そうした環境の変化に対応するため、多角化戦略を行う場
合に注意しなければならない点をコメントしてください。』

#前置きが長くて、聞いているうちに質問のポイントを聞き逃しそうになった(^-^；

小生：『多角化を考える場合に一番注意すべきことは、シナジー、相乗効果だと考えます。既存事業
の経営資源をうまく新規事業に活用することによって、1+1が2ではなく、3にも4にもなるこ
とにより、企業全体が成長していくことが期待できるからです。』

#もう一つはリスク分散、と答えようと考えていたら、次の問題にいかれてしまった(;^_^A

一番右端の面接官：『事例1のような飲食店では、パート・アルバイトの活用が非常に重要になっ
てきますが・・・(中略)、パート・アルバイトを戦力化するにはどうすればいいかアドバイスし
てください。』

#さっきはちょっと概論過ぎたので、今度は具体的に答えなくっちゃ！

小生：『パート・アルバイトは、焼肉店のような飲食店にとって戦力的に非常に重要です。彼らを
戦力的に活用するには、パート・アルバイトに長期間に働いてもらえるような方策を取り入れるべ
きです。

(おっと、つられて前置きをつけてしまった！)

例えば、自分の将来像が見据えることができるような社員登用制度の導入、アイデアや提案を取り
上げ店舗運営に参画させること、店長等によるコミュニケーションの充実などです。』

#ふう？、ちょっとバラバラやなあ？、て油断していたら、

一番右端の面接官：『それは長期的視点ですね。では、短期的視点でも答えてください。』

#げえ！回答に突っ込みはないって聞いていたのに(;`O´)o

小生：『えーと、短期的にですか？それには、教育・研修の充実が必要かと思います。定型業務をマニュアル化して、集中的に指導することで、短期間で戦力化が可能です。もっとも、非定型業務については、長期的に指導していくことが必要ですが・・・。』
#ありゃ！いらんことまでついしゃべってしまって、うまくまとまらなかった（ 0 ;)

真ん中の面接官：『ではここからは事例2の煎餅屋についてです。この煎餅屋が直営店舗を持っているメリットはなんですか？』
#こ、これはちょっと想定外の質問だぁ？

小生：『・・・（しばらく沈黙）、直営店を持つメリットは、直接来店客とのコミュニケーションを図れ、顧客ニーズの吸い上げができることです・・・。
（もっとしゃべらなくっちゃ！）

この煎餅屋は、10年間で50種類の新製品開発を目指しています。これだけのものを社内だけで考えていくのはかなり困難と考えられますので、店頭で来店客の要望やアイデアを聞き取っていくことで、プロダクトアウトではなく、マーケットインの新商品開発が可能になると思います。』
#ふう？、なんとか与件に結び付けることができた。。

真ん中の面接官：『次も事例2からです。あなたはこの社長から、煎餅の価格を下げて販売して売上拡大を図りたいとの相談を受けました。診断士としてどのように答えますか？』
#否定する回答でもいいのかなぁ？

小生：『価格を引き下げる必要はないと答えます。
なぜならば、煎餅屋のターゲットは、こだわりを持つ個人消費者であり、商品に求められているのは、価格面ではなく、素材や手順といった品質面であるためです。』
#あんまり表現がうまくないよなぁ？

左端の面接官：『それでは、これで口述試験を終了します。控え室には戻らずに、かならずそのままお帰りください。』

小生：『ありがとうございました。』

教室を出たところに、誘導してきた協会の担当者がいて、そのまま校舎の外まで誘導される。
どうやら、他の受験生に質問の内容を教えることを警戒しているらしい。
（終了）

バルタンさん、はじめまして。口頭試験はこういう感じのことを聞かれるのですね。緊張しそうですね。 -- (takeshi_38) 2005-10-20 07:39:56

試験官が出す問題は、何通りかあるようです。それも時間によってちょっとずつ変えているようでした。基本的には落とさない試験なので、気楽に受けれるはずなのですが、正直1次や2次事例よりずっと緊張しました。。 -- (バルタン(V)o(Y)) 2005-10-21 22:26:29

いや～このバルタンさんの口述体験談をいただいて、今日で1年になるんですね～（しみじみ） -- (pooh二郎) 2006-11-21 10:21:12

名前:

コメント:

投稿