

- チェック事項 -

- ・“テーマ”を意識しよう！！高配点問題の方向性はテーマとリンクしている可能性大！
- ・「企業の課題・社長の思い」は必ず書き出し解答に一箇所は盛り込む！
- ・設問間は「関連」なのか「切り分け」なのか考えて解答する！
- ・難しいと感じる問題こそ複数解釈！一度先入観消す！
- ・新しい事を企業がする際には「一部(部門)」か「全部(全社)」かしっかり考える！
- ・「過去」で配点高ければ時間かけても最低 5 割とる！
- ・「直接取引」「間接取引」は常に意識する！
- ・複数解釈！特に解答欄が複数ある時！
 - 例) ターゲットを中高年層に絞った狙い
 - ターゲットを絞った狙い
 - 中高年層に絞った狙い
- ・「具体的に」がなければエッセンスを書くに留め、コンテンツ勝負！
- ・【事例】くさい記述は必ず使え！
- ・解答に「事例企業の状況・特徴」が入ってるかチェック！
- ・字数に対しコンテンツが相応の量あるかチェック！
 - 足りなければ指摘・提案の妥当性を示す「背景・環境(変化)」を書く
- ・「経営」に及ぼす影響 = 収益に関する事、顧客離れ、組織体制崩れる、取引先との関係悪化
- ・【事例】人の不満が出てきたら、テーマとして「モラル」を警戒する！
- ・「当たり前」と思う事は書かなければ採点者に伝わらない！
- ・「狙いはなにか」と聞かれたら、「結果」の記述を探しそれを狙いだったとしてまとめる！
 - あからさまに“偶然の結果”という場合は注意！
- ・マークしたところは必ず一回チェック！全て使うつもりで！
- ・類推を勝手にしない！解答は結局本文の範囲！
- ・「また」「しかし」等の接続詞にはチェックをつけ前後の記述に注意！材料が多い！
- ・ボリュームが多くなければ設問要求を書き出して見ながら読むと得点安定！
- ・「留意点」は完全な知識問題以外は具体例を出すのではなくエッセンスや方向性程度に抽象度を上げ、その分複数列举が無難！
- ・「一般的」な事が書いてある場合は必ず自社と比較！
 - 経験的に自社が「一般的」より優れているケースが多い
- ・機会か脅威かは事例企業の状況も考慮する！