

事例Ⅲ

R 6 年（2 0 2 4 年）

第1問（配点20点） C 社の強みを80字以内で述べよ。

第2問（配点20点） コロナ禍以降増加傾向にある受注量に対応するため、C社製造部では工程改善によって生産能力の向上を図る検討を進めている。どのように工程改善を進めるべきか、100字以内で助言せよ。

第3問（配点20点） C社では、受注量の増加や納期短縮要請などの影響で製造部の工程管理が混乱している。どのように工程管理業務を改善するべきか、その進め方を100字以内で助言せよ。

第4問（配点20点） C社の顧客企業との契約金額は、最近の材料費や人件費の高騰に対応した見直しは行われているものの、現状のコスト高には対応できていない。今後、顧客企業と価格交渉を円滑に行うための社内の事前対策を120字以内で助言せよ。

第5問（配点20点） C社社長は、小規模の工場施設や物流施設の新設や更新を計画している企業と直接契約し、自社企画の製品を設計、製造することで事業を拡大したいと考えている。この新しい事業展開を成功させるにはどのように推進するべきか、120字以内で助言せよ。

事例Ⅲ

R 5 年（ 2 0 2 3 年）

第1問（配点10点） C 社の生産面の強みを2つ40字以内で述べよ。

第2問（配点20点）C社の製造部では、コロナ禍で受注量が減少した2020年以降の工場稼働の低下による出勤日数調整の影響で、高齢のパート従業員も退職し、最近の増加する受注量の対応に苦慮している。生産面でどのような対応策が必要なのか、100字以内で述べよ。

第3問（配点20点）C社では、最近の材料価格高騰の影響が大きく、付加価値が高い製品を販売しているものの、収益性の低下が生じている。どのような対応策が必要なのか、120字以内で述べよ。

第4問（配点20点）C社社長は受注量が低迷した数年前から、既存の販売先との関係を一層密接にするとともに、他のホテルや旅館への販路拡大を図るため、自社企画製品の製造販売を実現したいと思っていた。また、食品スーパーX社との新規事業でも総菜の商品企画が必要となっている。創業から受託品の製造に特化してきたC社は、どのように製品の企画開発を進めるべきなのか、120字以内で述べよ。

第5問（配点30点）食品スーパーX社と共同で行っている総菜製品の新規事業について、C社社長は現在の生産能力では対応が難しいと考えており、工場敷地内に工場を増築し、専用生産設備を導入し、新規採用者を中心とした生産体制の構築を目指そうとしている。このC社社長の構想について、その妥当性とその理由、またその際の留意点をどのように助言するか、140字以内で述べよ。

事例Ⅲ

R 4 年（2 0 2 2 年）

第1問（配点20点）2020 年以降今日までの外部経営環境の変化の中で、C社の販売面、生産面の課題を80字以内で述べよ。

第2問（配点20点）C社の主力製品であるプレス加工製品の新規受注では、新規引合いから量産製品初回納品まで長期化することがある。しかし、プレス加工製品では短納期生産が一般化している。C社が新規受注の短納期化を図るための課題とその対応策を120字以内で述べよ。

第3問（配点20点）C社の販売先である業務用食器・什器卸売企業からの発注ロットサイズが減少している。また、検討しているホームセンターX社の新規取引でも、1回の発注ロットサイズはさらに小ロットになる。このような顧客企業の発注方法の変化に対応すべきC社の生産面の対応策を120字以内で述べよ。

第4問（配点20点）C社社長は、ホームセンターX社との新規取引を契機として、生産業務の情報の交換と共有についてデジタル化を進め、生産業務のスピードアップを図りたいと考えている。C社で優先すべきデジタル化の内容と、そのための社内活動はどのように進めるべきか、120字以内で述べよ。

第5問（配点20点）C社社長が積極的に取り組みたいと考えているホームセンターX社との新規取引に応えることは、C社の今後の戦略にどのような可能性を持つのか、中小企業診断士として100字以内で助言せよ。

事例Ⅲ

R 3 年（2 0 2 1 年）

第1問（配点20点）革製バッグ業界におけるC社の(a)強みと(b)弱みを、それぞれ40字以内で述べよ。

第2問（配点30点）バッグメーカーからの受託生産品の製造工程について、効率化を進める上で必要な(a)課題2つを20字以内で挙げ、それぞれの(b)対応策を80字以内で助言せよ。

第3問（配点20点）C社社長は、自社ブランド製品の開発強化を検討している。この計画を実現するための製品企画面と生産面の課題を120字以内で述べよ。

第4問（配点30点）C社社長は、直営店事業を展開する上で、自社ブランド製品を熟練職人の手作りで高級感を出すか、それとも若手職人も含めた分業化と標準化を進めて自社ブランド製品のアイテム数を増やすか、悩んでいる。C社の経営資源を有効に活用し、最大の効果を得るためには、どちらを選び、どのように対応するべきか、中小企業診断士として140字以内で助言せよ。

事例Ⅲ

R 2 年（ 2 0 2 0 年）

第1問（配点20点）C社の(a)強みと(b)弱みを、それぞれ40字以内で述べよ。

第2問（配点40点）C社の大きな悩みとなっている納期遅延について、以下の設問に答えよ。

（設問1）C社の営業部門で生じている(a)問題点と(b)その対応策について、それぞれ60字以内で述べよ。

（設問2）C社の製造部門で生じている(a)問題点と(b)その対応策について、それぞれ60字以内で述べよ。

第3問（配点20点）C社社長は、納期遅延対策として社内のIT化を考えている。C社のIT活用について、中小企業診断士としてどのように助言するか、120字以内で述べよ。

第4問（配点20点）C社社長は、付加価値の高いモニュメント製品事業の拡大を戦略に位置付けている。モニュメント製品事業の充実、拡大をどのように行うべきか、中小企業診断士として120字以内で助言せよ。

事例Ⅲ

R元年（2019年）

第1問（配点20点）C社の事業変遷を理解した上で、C社の強みを80字以内で述べよ。

第2問（配点20点）自動車部品メーカーX社からの機械加工の受託生産に応じる場合、C社における生産面での効果とリスクを100字以内で述べよ。

第3問（配点40点）X社から求められている新規受託生産の実現に向けたC社の対応について、以下の設問に答えよ。

（設問1）C社社長の新工場計画についての方針に基づいて、生産性を高める量産加工のための新工場の在り方について120字以内で述べよ。

（設問2）X社とC社間で外注かんぱんを使った後工程引取方式の構築と運用を進めるために、これまで受注ロット生産体制であったC社では生産管理上どのような検討が必要なのか、140字以内で述べよ。

第4問（配点20点）新工場が稼働した後のC社の戦略について、120字以内で述べよ。

事例Ⅲ

H30年（2018年）

第1問（配点20点）顧客企業の生産工場の海外移転などの経営環境にあっても、C社の業績は維持されてきた。その理由を80字以内で述べよ。

第2問（配点20点）C社の成形加工課の成形加工にかかわる作業内容（図2）を分析し、作業方法に関する問題点とその改善策を120字以内で述べよ。

第3問（配点20点）C社の生産計画策定方法と製品在庫数量の推移（図1）を分析して、C社の生産計画上の問題点とその改善策を120字以内で述べよ。

第4問（配点20点）C社が検討している生産管理のコンピュータ化を進めるために、事前に整備しておくべき内容を120字以内で述べよ。

第5問（配点20点）わが国中小製造業の経営が厳しさを増す中で、C社が立地環境や経営資源を生かして付加価値を高めるための今後の戦略について、中小企業診断士として120字以内で助言せよ。

事例Ⅲ

H 2 9 年（2 0 1 7 年）

第1問（配点30点）CNC木工加工機の生産販売を進めるために検討すべき生産管理上の課題とその対応策を140字以内で述べよ。

第2問（配点20点）C社社長は、現在の生産業務を整備して生産能力を向上させ、それによって生じる余力をCNC木工加工機の生産に充てたいと考えている。それを実現するための課題とその対応策について120字以内で述べよ。

第3問（配点20点）C社では、ホームページを活用したCNC木工加工機の受注拡大を考えている。展示会での成功を参考に、潜在顧客を獲得するためのホームページの活用方法、潜在顧客を受注に結び付けるための社内対応策を160字以内で述べよ。

第4問（配点30点）C社社長は、今後大きな設備投資や人員増をせずに、高付加価値なCNC木工加工機事業を進めたいと思っている。これを実現するためには、製品やサービスについてどのような方策が考えられるか、140字以内で述べよ。

事例III

H28年(2016年)

第1問（配点20点）カット野菜業界におけるC社のa強みとb弱みを、それぞれ40字以内で述べよ。

第2問（配点30点）現在C社が抱えている最大の経営課題は、収益改善を早急に図ることである。生産管理面での対応策を160字以内で述べよ。

第3問(配点20点) C社では、クレームを削減する改善活動を計画している。このクレーム改善活動を最も効果的に実施するために、着目するクレーム内容、それを解決するための具体的な対応策を120字以内で述べよ。

第4問(配点30点) C社社長は、経営体制の強化を目指し、今後カット野菜の新事業による収益拡大を狙っている。またその内容は、顧客からの新たな取引の要望、およびC社の生産管理レベルや経営資源などを勘案して計画しようとしている。この計画について、中小企業診断士としてどのような新事業を提案するか、その理由、その事業を成功に導くために必要な社内対応策とともに160字以内で述べよ。

事例Ⅲ

H27年(2015年)

第1問(配点40点) C社では、現在取引している産業機械部品メーカーから新規に自動車部品の生産依頼があり、新規受注の獲得に向けて検討している。この計画について以下の設問に答えよ。

(設問1) C社が自動車部品分野に参入する場合、強みとなる点をつあげ、それぞれ40字以内で述べよ。

(設問2自) 動車部品の受注獲得は、C社にとってどのようなメリットがあるのか100字以内で述べよ。

(設問3) 自動車部品の受注獲得には、自動車業界で要求される短納期に対応する必要がある。そのためにはどのような改善策が必要なのか、100字以内で述べよ。

第2問(配点20点) C社の設備投資は、製造工程が優先されてきた。これによって生産工程に生じている問題点と、その改善策を100字以内で述べよ。

第3問(配点20点) C社は、納期遅延の解消を目的に生産管理のIT化を計画している。それには、どのように納期管理をし、その際、どのような情報を活用していくべきか、120字以内で述べよ。

第4問(配点20点) 海外製品との競争が厳しい時代のなかで、今後もC社は国内生産を維持する考えである。そのためにC社が強化すべき点は何か、その理由とともに140字以内で述べよ。
