

## 平成21年度

### 「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅲ」の出題の趣旨

#### 第1問（配点10点）

低迷する木製家具業界にあって、安定的な業績を維持してきたC社の強みはどのようなことなのか、木製家具業界の環境に対応したC社の販売戦略、製品戦略を具体的に示す分析能力を問う問題である。

#### 第2問（配点40点）

##### （設問1）

C社の生産計画および工程管理面を分析し、経営上大きな問題となっている過大な製品在庫と製品の欠品問題について、その原因を考察するための分析能力を問う問題である。

##### （設問2）

経営上大きな問題となっている過大な製品在庫と製品の欠品問題について、解決しなければならない生産面の対策を提示できるかについての問題解決能力を問う問題である。

#### 第3問（配点40点）

##### （設問1）

取引先からのOEM製品の取引要請は、自社オリジナル製品開発を中心に進めてきたC社にとって、どのような経営に対するメリットがあるのかについての分析能力を問う問題である。

##### （設問2）

新たな事業拡大の可能性をもつ取引先からのOEM製品の取引要請を成功に導くために、C社が解決しなければならない課題とその対応策を提示できるかについての分析能力と問題解決能力を問う問題である。

#### 第4問（配点10点）

生産活動における管理すべきポイントは生産形態によって異なり、またそこに必要な情報も異なる。見込生産と受注生産とで異なる管理ポイントと必要な情報を問う問題である。

以上