平成19年度中小企業診断士2次試験
事例3：再現答案

第1問（20字×4）

短納期対応ができる社内一貫生産体制。

最終ユーザーに企画提案が出来る営業体制

工場では生産能力不足が生じていること。

本社と工場の連携が取れていないこと。

第2問（120字）

収益面では、低価格となって利益率が低下するが、受注拡大の機会でもあるため、広告代理店と施主との打ち合わせに同席する対策をとる。生産面では、仕様変更等で予定が混乱しているが、社内の管理体制で対応可能であり、受注管理・生産管理の対策をとる。

第3問（140字）

管理する項目は、①受注毎の仕様データ、色調データ、納期等、②工場の余力・現品・進捗状況等である。これらをインターネットを利用したネットワークにより、本社・工場・営業でリアルタイムでの情報共有システムを構築する。工場でのPOP情報を営業がモバイルでアクセスできるようにする。

平成19年度中小企業診断士2次試験
事例3：再現答案

第4問（160字）

投資を実行することをアドバイスする。①短納期要請が厳しくなり、工程での仕様変更等でますますスピードアップが必要となっている、②競合会社も導入を始めており、競争劣位になってしまう、③生産能力不足は深夜残業による大幅なコストアップなっており、今後の拡販によって悪化することから、設備投資を行うことをアドバイスする。

第5問（140字）

一貫生産体制や営業体制の強みを生かすことが出来るため推進するべきである。アドバイスとしては、若手中心の専任事業部門で行い、①セキュリティ管理体制、②在庫管理・生産管理、③配送体制をEDIを軸とした情報システムを構築することよって対応していくことである。