

	第1問	第2問	第3問	第4問	第5問
R2	強みと弱みを述べる。	<p>(設問1) 悩みとなっている納期遅延について、営業部門で生じている、問題点とその対応策について述べる。</p> <p>(設問2) 悩みとなっている納期遅延について、製造部門で生じている、問題点とその対応策について述べる。</p>	納期遅延対策としての、IT活用について、中小企業診断士として助言する。	付加価値の高い、モノキ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助言する。	—
R1	事業変遷を理解した上で、強みを述べる。	新たな機械加工の受託生産に応じる場合の、生産面での効果とリスクを述べる。	<p>(設問1) 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述べる。</p> <p>(設問2) 外注かんばんを使った、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を、述べる。</p>	新工場が稼働した後の、C社の戦略について、述べる。	—
H30	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、業績が維持されてきた理由を、述べる。	所与の図から、成形加工課の成形加工にかかわる作業内容を分析し、作業方法に関する問題点とその改善策を述べる。	所与の図から、生産計画策定方法と製品在庫数量の推移を分析して、生産計画上の問題点とその改善策を述べる。	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、述べる。	日本の中小製造業の経営が厳しさを増す中で、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助言する。
H29	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、述べる。	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ることを、実現するための課題とその対応策について述べる。	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述べる。	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るために、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、述べる。	—
H28	カット野菜業界における、強みと弱みを、述べる。	現在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、述べる。	クレームを削減する改善活動を、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対応策を、述べる。	経営体質の強化を目指し、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、述べる。	—