

【中小企業の診断及び助言に関する実務の事例II】

第1問（配点30点）

顧客は、地域の少青年・女子野球チ一ム及び子	どもとの保護者である。競合は、汎用品を低価
格で販売する大型スポーツ用品量販店である。	自社は、刺しゅうの加工技術力やオーリジナル
用品への対応力、野球用品の専門的な品揃え	と提案力を強みとし、公立小中学校の指定業
者でもある。一方、インターネットの活用が	十分ではない。

第2問（配点20点）

保護者とバツト等の汎用品のサブスクリプシ	ヨン契約を結ぶ。B社が子供たちの体力格や技
術に応じた野球用品を提案し、契約期間内は	交換可能とすると、これにより、やめてしまふ
子供の減少および量販店への流出抑制を図る。	

第3問 (配点 20 点)

学	校	指	定	業	者	で	あ	り	女	子	と	も	接	点	が	あ	る	B	社
が	ボ	ス	タ	一	、	チ	ラ	シ	、	SN	S	を	用	い	て	メ	ン	バ	一
募	集	及	び	イ	ベ	ン	ト	告	知	を	行	う	。	野	球	の	体	験	イ
ベ	ン	ト	を	河	川	敷	の	野	球	場	で	開	催	し	、	B	社	が	用
品	の	無	料	貸	し	出	し	及	び	ス	タ	ツ	フ	派	遣	を	行	う	。

第4問 (配点 30 点)

長	男	の	IC	T	技	術	を	活	用	し	て	各	少	年	野	球	チ	一	ム
の	監	督	に	対	し	、	ホ	一	ム	ペ	一	ジ	に	各	チ	一	ム	の	活
動	情	報	を	掲	載	し	検	索	機	能	を	搭	載	す	る	。	ま	た	、
ス	マ	ー	ト	フ	オ	ン	ア	プ	リ	で	チ	一	ム	や	メ	ン	バ	ー	の
デ	一	タ	管	理	を	可	能	と	す	る	。	SN	S	で	は	メ	ン	バ	ー
や	保	護	者	の	要	望	の	情	報	把	握	、	相	談	を	受	け	た	際
の	ア	ド	バ	イ	ス	対	応	を	し	、	多	様	か	つ	タ	イ	ム	リ	ー
な	情	報	交	換	を	実	現	す	る。										