

【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	年	・	女	子	野	球	チ	ー	ム	及	び	子
ど	も	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	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	ッ	ト	等	の	汎	用	品	の	サ	ブ	ス	ク	リ	プ	シ
ョ	ン	契	約	を	結	ぶ	。	B	社	が	子	供	た	ち	の	体	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	。	こ	れ	に	よ	り	、	や	め	て	し	ま	う
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	ポ	ス	タ	ー	、	チ	ラ	シ	、	SN	S	を	用	い	て	メ	ン	バ	ー
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	ッ	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	ー	ム
の	監	督	に	対	し	、	ホ	ー	ム	ペ	ー	ジ	に	各	チ	ー	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	ォ	ン	ア	プ	リ	で	チ	ー	ム	や	メ	ン	バ	ー	の
デ	ー	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										