設問５：

社長は、小規模の工場施設や物流施設の新設や更新を計画している企業と直接契約し、自社企画の製品を設計、製造することで事業を拡大したいと考えている。この新しい事業展開を成功させるにはどのように推進するべきか？120字以内で助言せよ。

### **模範答案（120字以内）**

農福連携と高品質果実加工の強みを活かし、顧客企業の施設更新ニーズに合わせた製品を自社企画で提案する。工程を標準化・デジタル化し、KPI管理で原価・納期を可視化することで、品質と社会性を両立した信頼性ある取引基盤を構築し事業拡大を図る。

👉 ポイントは

* **強み活用（農福連携×品質）**
* **顧客ニーズ適合（施設更新向け提案）**
* **工程標準化・KPI管理（原価・納期可視化）**
* **信頼基盤構築→事業拡大**

## **設問５：新しい事業展開の推進方法（120字以内）**

### **① 与件の具体（事実）**

* **社長は「小規模工場・物流施設新設企業」と直接契約し、自社企画製品で事業拡大を狙う**
* **農福連携を理念に掲げ、果実加工や協働ブランドで「社会性×品質」を訴求**
* **KPI管理や工程の標準化はまだ途上**

**⬇️**

### **② 抽象化（一般ロジック）**

* **新規事業成功の鍵は 自社強みの活用＋顧客ニーズ適合**
* **工程の標準化・効率化・数値管理 が信頼獲得に不可欠**
* **社会性と品質の両立 が差別化要因となる**

**⬇️**

### **③ 改善策の具体（答案化）**

* **農福連携×品質の強みを活かし、自社企画製品を提案**
* **工程標準化・デジタル化で原価・納期を可視化**
* **KPI管理により改善実績を示し、信頼性ある取引基盤を構築  
   → 新事業展開を円滑に推進**

## **キーワード整理（答案要素）**

* **強み活用：農福連携、高品質果実加工**
* **顧客対応：小規模施設更新ニーズに合致**
* **標準化・数値管理：工程改善・KPI可視化**
* **効果：信頼獲得・事業拡大**

**👉 この骨格をもとにすると、答案の論理が一貫して「与件 → 一般ロジック → 施策」になり**