

午後Ⅱ試験

全問に共通して、IT ストラテジストの経験と考えに基づいて、設問の趣旨を踏まえて論述することが重要である。設問の趣旨から外れた論述や具体性に乏しい論述は、評価が低くなってしまうので、是非、留意してもらいたい。また、“論述の対象とする構想、計画、システムなどの概要”又は“論述の対象とする製品又はシステムの概要”が適切に記述されていないものが目立った。これらは論述の一部であり、適切な記述を心掛けてほしい。

問 1（経営戦略実現に向けた戦略的なデータ活用について）では、何らかのデータを使って課題を分析し、施策に結びつけた経験に基づいて論述しているものが多かった。しかし、システム改善や業務改善などの改善課題への対応にとどまり、“経営戦略実現に向けた戦略的なデータ活用”の観点が抜けた論述が散見された。

問 2（新たな収益源の獲得又は売上拡大を実現するビジネスモデルの立案について）では、新たな商品・サービス提供への IT 融合、新たな顧客とのコンタクトのための IT 融合、新たな事業機会獲得のための IT 融合に関わった経験のある受験者には論述しやすかったと思われる。しかし、顧客のニーズの分析・確認・検証など顧客の視点が無く、単なるシステム導入検討の記述や、コスト削減のためのシステム導入検討の論述も散見された。

問 3（組込みシステムの製品戦略におけるプロモーションの支援について）では、市場の特徴と自社の技術の強みを把握し、製品のプロモーションに関して営業部門への支援、開発部門への指示をした内容の論述を期待した。おおむね、設問の趣旨を理解し IT ストラテジストとしての観点から論述されていた。製品戦略における分析力・調整力・行動力を発揮した高い能力を示す論述が多かった。その一方で、自社製品の概要の説明に強みが含まれていない不十分な論述や、各部門への支援・指示についての論述では、期待したプロモーションに関する支援・指示の論述ではなく、製品開発に関する内容について論述したものが散見された。