

午後 試験

問 1

問 1 では、卸売業者における物流センタの統合による業務改善について出題した。題意や状況設定はおおむね理解されているようであったが、一部の設問で題意を十分に理解できていないと思われる解答が見られた。

設問 1 では、物流センタの統合によって可能となる管理面の改善について解答を求めた。(1)では、在庫の一元管理に着目した解答が多かったが、この設問では在庫数量の管理面を問うているので、安全在庫数量の削減に結びつけるまでの記述がほしかった。(2)では、新たに業務委託することによって改善できる製造ロット番号による出荷管理について解答を求めたが、在庫情報の即時参照による問合せの改善を解答する例も多く見られた。

設問 2(2)では、顧客における検品作業を商品現物の品目と数量を確認する方法から発注伝票と出荷伝票の突合せによる方法に変更するために、出荷時の物流品質を測る指標として誤納品に関する解答を求めたが、顧客自身の検品作業時間や出荷伝票の作成時間など委託先業者では測ることができない情報を解答している例も多く見られた。

IT ストラテジストは、対象となる業務環境を的確に理解して、改善すべき業務の選定や、その改善に必要な情報の検討を行い、システム化計画を適切に策定できる能力を身につけてほしい。

問 2

問 2 では、営業戦略の変更に伴う生産関連システムの見直しについて出題した。題意と状況設定を十分に理解しきれていない解答があり、全体として得点率は低かった。

設問 1 は、D 社の経営方針や顧客のねらいと現場の意見とのかい離について、解答を求めた。的確に解答できたものが多かったが、判断基準となる経営方針や経営課題を明記せずに、製造部の主要関係者の主張だけを解答しているものがあつた。

設問 2 は、部品供給に関する提携の効果を実現するために必要な情報について、解答を求めた。(2)は、システム概要に述べた内容を理解せずに解答したものが多く、正答率が低かった。

設問 3 は、部品の供給方法の変更に伴って考慮すべき必要な情報や機能について、解答を求めた。正答率は低く、設問文の“顧客の工場内への製品倉庫の設置”という条件を考慮せず、顧客の生産管理システムとの関係を解答したものが多かった。

IT ストラテジストは、経営方針や顧客の経営課題を的確に理解する能力とともに、顧客との新しい連携方法にふさわしい機能と必要な情報をどのようにすれば提供できるのかを分析する能力を高めてほしい。

問 3

問 3 では、勤怠管理システムの ASP 形態でのサービス提供による新規事業の事業計画策定について出題した。題意や状況設定はおおむね理解されているようであった。

設問 1 では、給与計算処理業務を受託している企業にとって、勤怠管理システムの導入作業をする場合の利点、さらに地域の特色やグループ企業の強みを生かした販売促進方法について解答を求めた。しかし、(2)では、新規事業の販売先が個人ではなく企業であることを見落としした解答も見られた。

設問 2 では、価格や投資回収に関する解答を求めた。(2)では本文に記載された“料金収入を予測する上で確認すべきこと”という記述を読み飛ばしたような解答も多く見られた。

設問 3 では、付加すべき機能について解答を求めた。(1)では、タイムレコーダの打刻漏れに伴う事務負担の記述を考慮し忘れた解答も多く見られた。

IT ストラテジストは、事業特性を理解した上で、IT を活用したサービス開発を企画し、推進する能力を身につけてほしい。

問4

問4では、スマートグリッドという新規性の高い技術への取組みに対する電機メーカーの事業展開について出題した。題意や状況設定はおおむね理解されているようであった。

設問1では、スマートメータの機能について解答を求めた。(1)では、要求仕様の理解度は高かったが、(2)では、需要家からの入力情報の流れを理解できていないと思われる解答も見られた。

設問2では、海外向けのスマートメータの開発に当たり注意すべき課題について解答を求めた。正答率は高かったが、特に海外向けの製品としての課題ではなく、単にスマートメータの基本機能を示した解答も一部に見られた。

設問3では、製品の主要部品を大手電池メーカーとの技術提携による専用品とする技術上の利点について解答を求めたが、汎用品との比較を考慮していない解答も一部に見られた。

ITストラテジストは、近い将来を視野に入れた新しい技術の動向と、その技術が社会に与えるインパクトなどを理解した上で、企業の事業方針や保有技術などを考慮した製品戦略を策定し、推進する能力を身につけてほしい。