

午後Ⅱ試験

全問共通

全問に共通して、“論述の対象とする構想、計画策定、システム開発などの概要”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散見された。これらは、評価の対象となるので、矛盾が生じないように適切な記述を心掛けてほしい。また、字数が少なく経験や考えを十分に表現できていない論述も目立った。

午後Ⅱ試験では、ITストラテジスト自身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。問題文及び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、注意してほしい。

問1

問1では、ターゲットとする顧客を定め、顧客満足度を向上させるために、新しい価値を提供する新商品や新サービスを企画している論述が多く見受けられ、論述しやすかったと思われる。一方、顧客との接点や関係性、顧客の体験などを十分に理解できておらず、ITを活用した新サービスなどの記述にとどまっている論述も散見された。ITストラテジストは、顧客の体験や顧客の業務などの視点に立って、顧客にとって価値のあるサービスや商品を構想できる能力を身に付けてほしい。

問2

問2では、基幹システムのサブシステムを明記し、経営層・事業部門の声やシステム部門のリソース制約などを考慮して、優先順位を検討した内容について具体的に論述している解答が多く見受けられた。事業環境の変化への対応や、事業面から見た投資効果を適切に論述できているものも多く、題意はおおむね理解されているようだった。

一方で、システム構築のマネジメントリスクや基盤技術の選定に終始している論述も散見された。特に、期間短縮やコスト削減の対応方法として“クラウド・SaaSを活用した”、“柔軟に対応するためにマイクロサービスを活用した”などの活用技術だけを論述したものも散見された。ITストラテジストとして、それらがどのように経営課題を解決するかを具体的に論述してほしい。

問3

問3では、多くの論述は具体性があり、既存製品、既存市場又は新規市場を分析し、経営変化に対する事業の成長を見据えた成長戦略を立案するなどの意思決定を行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。一方で、対象とする製品の概要が不明瞭な論述、成長戦略の内容が不足した論述、経営リスクに対して技術的課題を論述しているものも見受けられた。組込みシステムのITストラテジストは、既存製品、既存市場又は新規市場を分析した結果を基にした、成長戦略の意思決定について理解し、経営リスクマネジメントとともに実践で深く分析する能力を養ってほしい。