

午後 I 試験

問 1

問 1 では、大型機器製造業における IoT を活用したビジネスモデル構築について出題した。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(2)営業部の担当者の役割では、“顧客の要求を設計部に伝える”という解答が多かった。設問 1(2)は、設計レビューについて問うており、事前に種々協議・調整してきたことが、設計に適切に反映されていることを“確認”することが目的であることを理解してほしかった。

設問 2(1)では、“予防的な MRO を可能にする提案”という解答が多かった。設問 2(1)は P 社の緊急課題である、整備部門の要員不足への対応策の提案であり、ES 部の強みを生かして“P 社の整備部門の業務を ES 部が受託する”提案ができることを読み取る必要がある。

IT ストラテジストは、顧客のニーズを的確につかみ、自社の強みなどと照らし合わせて、具体的な施策に落とし込む能力を高めてほしい。

問 2

問 2 では、飲料メーカーの合併に伴う物流業務の見直しについて出題した。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 2(1)では、“エリアセンタからのトラックの到着を待たずに拠点センタや顧客に配送できる”という解答が一部に見られた。物流センタの見直しでは、地域センタに在庫する商品が増えることによる出荷作業の効果について問うており、トラック到着前に出荷準備作業も増やすことができることに気付いてほしかった。

設問 3(2)では、“積み込み作業時間の設定値を見直す”という解答が一部に見られた。合併によって工場からの輸送が増えても、入場待ち時間を増やさず短縮させる目的で設ける入場予約枠を決めるときに検討すべきことについて問うており、時間帯ごとに準備できる作業者の人数で決まることについて理解することが必要であった。

IT ストラテジストは、情報を有効活用する能力、及び情報化計画の提案能力を高めてほしい。

問 3

問 3 ではクレジットカード会社の保有データを活用した取組みについて出題した。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、ポイントシステムが、顧客の囲い込みに有効に機能していない問題点を解答として期待したが、“退会後のポイントの利用状況が分からない”という解答が散見された。これは、顧客の囲い込みによって取引の維持・拡大を担う C 社の課題とは合致しないことに気付いてほしい。

設問 3(1)では、利用限度額の算定に言及した解答が一部に見られた。利用限度額の算定については、延滞債権を減少させることで債券割引額を間接的に減少させる効果を期待するものであり、ここではより直接的に債券割引額を削減できる客観的な証拠の提示が適切であることを理解してほしかった。

IT ストラテジストは、企業のおかれた状況に応じて課題を抽出し、効果の高い適切な解決策を提案する能力を高めてほしい。

#### 問4

問4では、超小型人工衛星の事業化について出題した。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(1)では、早期に製品化すると大きな売上を見込めると考えた理由を需要面から求めた。正答率は高かったが、“超小型人工衛星を開発している会社は現時点では少ない”など、供給面から答えた誤った解答も見られた。

設問 2(1)では、初期段階ではオープンラボに参加する体制で事業を早期に開始するのがよいと考えたその目的を求めた。正答率は高かったが、“保有技術面で課題が多い”など、問題点や実情を答えた誤った解答も見られた。

設問 2(2)では、ある条件が整った段階で、自社単独で開発を進める体制とするのがよいと考えたその条件とは何かを求めた。正答率は低く、自社単独とする“目的”や“理由”を解答した受験者が多かった。設問をよく読んで解答してほしい。

IT ストラテジストとして、市場状況、技術動向及び自社の保有技術を基に、事業戦略を立て推進する能力を高めてほしい。