

午後 I 試験

問 1

問 1 では、産業用エネルギー機器の製造・販売を行う企業における新事業の立上げを題材にして、メンテナンスサービス事業を支援する情報システムに関わる業務モデルの作成について出題した。全体として正答率が高く、状況はおおむね理解されているようであった。

設問 1 は、正答率が高かった。顧客の視点なので、イメージがしやすかったようである。

設問 2 は、正答率が低かった。販売代理店が享受できるメリットに関する解答を求めていたが、“早期に全国に拠点を設置するための活用拠点”のように、A 社や顧客のメリットを挙げている解答があった。

設問 3(2)も、正答率が低かった。設問に製品企画活動と明示しているにもかかわらず、“機器の交換などの保守サービス”に関連する内容の解答があった。

IT ストラテジストは、業務モデルを作成する際に必要なそれぞれの関係者が享受するメリットは何かを適切に把握する能力を高めてほしい。

問 2

問 2 では、食品会社における営業力強化を題材にして、業務改革に必要な業務要件とシステム要件の定義について出題した。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(1)では、企画内容を求めていることは、おおむね理解されていたが、状況設定で既に実施されている内容を転記しただけの解答があった。

設問 2(1)では、卸売り問屋に依頼すべき注文方法について解答を求めた。“標準的な注文以外は受け付けない”などの出題の意図と異なる解答があった。

設問 3(1)は、支店事務担当者の問合せ業務の削減方法について解答を求めた。正答率は低かった。情報システム部の担当窓口における更新タイミングについて問うたが、状況設定と異なる解答があった。

IT ストラテジストは、企業の経営戦略に基づいて、情報技術を活用した業務改革の基本戦略の策定、提案及び推進をする能力を高めてほしい。

問 3

問 3 では、日用品の卸売業者における物流業務の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。

設問 2(2)は、メーカからのトラックの物流センターへの到着スケジュールと作業要員の関係から追加すべき業務について解答を求めていた。しかし、解答の多くは、到着スケジュール又は作業要員の一方だけを条件としていた。

設問 3(1)は、サンプル商品による在庫差異の改善について解答を求めていた。おおむね理解されていたが、サンプル商品の必要数量の上乗せ、棚卸の実施などの解答もあり、在庫差異が起きている要因を理解できていない解答もあった。

設問 4 は、注文回数の多い顧客への配送を改善することによる配送費用の見直しについて解答を求めた。おおむね理解されていたが、特売用商品と定番商品を混載、それぞれ別々に配送など、配送費用の見直しが可能な関係を理解できていない解答もあった。

IT ストラテジストは、対象となる業務を分析し、改善すべき業務、新たに行うべき業務に対して情報をどのように活用すれば実現できるのかを検討し、とりまとめる能力を高めてほしい。

問 4

問 4 では、飲料用自動販売機における新機能開発の企画について出題した。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、開発計画について解答を求めた。(1)では、先行して実現すべき新機能及び他の組織から入手すべき情報についてはおおむね理解されていたが、その理由の記述では、G 社との合意を得た状況を踏まえていない解答も一部に見られた。(2)では、納入後の保守や機能の追加に関連しない解答が一部に見られた。

設問 2 では、新機能の実現について解答を求めた。(2)では、機能実装コストと保守コストの両面を考慮してほしかったが、その一方だけを記述した解答も多く見られた。

IT ストラテジストは、顧客の状況や市場動向を分析し、開発上の問題を解決したり機能を提案したりする能力を高めるとともに、関連する法規や特許に関する知識を身につけてほしい。