## 午後 試験

問1

| 設問   | 解答例・解答の要点                           | 備考 |
|------|-------------------------------------|----|
| 設問1  | ・接触先の設備が更新時期であること                   |    |
|      | ・接触先の担当者が保守サービスに要望や不満をもっていること       |    |
|      | ・接触先の担当者が設備の新設・更新計画を示せること           |    |
|      | ・接触先の担当者が関心をもつ設備がE社の取扱製品分野であること     |    |
| 設問 2 | 営業部門が見込客候補ごとに次に取るべき行動を確認して,話の展開方法や最 |    |
|      | 適な販売促進資料をアドバイスするなどの,チームにアドバイスする内容を, |    |
|      | 適切に記述していること                         |    |
| 設問 3 | a ・見込客候補の数                          |    |
|      | ・継続してヒアリングできる担当者の数                  |    |
|      | b ・アウトソーシングによって獲得した受注件数             |    |
|      | ・アウトソーシングによって獲得した受注金額               |    |

## 問2

| 設問   | 解答例・解答の要点   | 備考 |
|------|---|----|
| 設問 1 | 担当サービス会社に故障部品を通知し,出動時に保守部品を準備する。  |    |
| 設問 2 | ・保守部品をW社で集中購買し,調達価格を下げる。<br>・故障内容と修理時間を分析し,故障内容ごとに設定する標準時間に基づ<br>いた保守費用を支払う。  |    |
| 設問 3 | <ul> <li>遠隔監視</li> <li>・稼働時間から点検対象となる空調機器を抽出し,定期保守の<br/>システム</li> <li>実施日を見直す機能</li> <li>・稼働時間が点検対象となる規定時間を超過したときに,警告<br/>を示す機能</li> <li>・稼働状態を分析し,故障の前兆となる事象を発見したときに,<br/>警告を示す機能</li> </ul> |    |
|      | 保守支援<br>システム<br>・故障の発生回数が多い空調機器を検索し,同じ機器を未修理<br>で使用中の顧客を抽出する機能<br>・故障内容を分析し,故障の発生回数が多い部品と平均故障間<br>隔を出力する機能  |    |

## 問 3

| 設問   |     | 解答例・解答の要点                  |                               | 備考 |
|------|-----|----------------------------|-------------------------------|----|
| 設問 1 |     | 各事業部 業務改革への貢献度が明確に分かる効果の提示 |                               |    |
| 経営   |     | 経営企画部                      | 全社横断の業務改革における必要な業務機能の整理       |    |
| 設問 2 | (1) | Z 事業部で活用                   |                               |    |
|      | (2) | ・X 事業音                     | 『のシステム開発標準の工程別の成果物を全社標準とする。   |    |
|      |     | ・開発プロ                      | ジェクトの開発工程ごとに有識者を集めてレビューを実施する。 |    |
| 設問3  |     | 各事業部で類似                    | 以する業務システムについて,情報システム部が全社の業務効率 |    |
|      |     | の向上を目的と                    | こして,業務プロセスの標準化やシステムの統合化などの施策の |    |
| 提到   |     | 提案を行うこと                    | こを,適切に記述していること                |    |

問4

| 設問   |     |                                       | 備考   |  |
|------|-----|---------------------------------------|--|--|
| 設問 1 |     | 顧客層                                   | 有力企業グループなどに勤務する役員や従業員  |  |
|      |     | 商品                                    | 顧客のライフプランに合わせた長期投資商品   |  |
| 設問 2 |     | 報                                     | アナリストによる株価動向分析を,説得力をもたせてまとめた情                                |  |
|      |     | <ul> <li>・顧客ごと</li> <li>情報</li> </ul> | このライフプランに合わせたポートフォリオを実現する商品選択<br>                            |  |
| 設問 3 | (1) |                                       | 2置された店舗網が , P 社の強みとなっている。<br>ナービスを支持しているのは , 対面販売を重視している顧客であ |  |
|      |     | =                                     | Z営資源を生かすという観点からの解答であること                                      |  |
|      | (2) | 顧客が作成中の                               |  |  |
|      |     | 機能を , 適切に                             |  |  |
|      |     | (注) ライス                               |  |  |
|      |     | に基づい                                  |  |  |