

午後 試験

問 1

問 1 では、地方銀行における営業部門の業務改革を、情報システムの導入を通じて実現していく取組について出題した。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、連合店運営に必要な情報について記述を求めた。具体的には、(1)では、相談業務の対象を抽出するための情報、(2)では、契約社員が訪問すべき先を抽出するための情報、(3)では、地域の状況を踏まえた営業推進策立案のための情報を求めている。重要な情報については抽出できたものの、どの情報をどの業務に結び付けるのかについて、混同した解答が一部に見られた。

設問 3 は、営業支援システムの機能について問うたものであったが、本文に記載された、この地方銀行の状況を踏まえない解答も一部に見られた。

IT ストラテジストは、企業の経営戦略や事業特性を理解した上で、業務改革を企画し、それを実現する顧客情報システムや営業支援システムの機能を整理する能力を身につけてほしい。

問 2

問 2 では、エンジニアリング会社の社内システムの再構築について出題した。題意はおおむね理解されていたが、本文の状況設定を理解できていないと思われる解答が一部に見られた。

設問 2 では、部門間での情報共有により、購買部門や営業部門の要望をどのように改善できるかについて解答を求めた。(1)では、開発部門の発注計画情報ではなく、購買部門が既に保有している過去の発注実績情報を使用してパートナー会社と価格折衝するという誤った解答も多かった。(2)では、営業部門による顧客訪問活動を改善するために、営業部門以外の担当者が受けた質問の共有について解答を求めたが、営業部門が必ず顧客訪問すべきという解答や、営業部門が質問を入力するという誤った解答も多かった。

設問 3 では、設計変更の抑制のために必要な情報と記述内容のチェックと、適切なパートナー会社の選択のために必要な情報について記述を求めた。(1)では、運用条件や設置条件の入力は、おおむね解答されていたが、その入力に対する妥当性のチェックに関する記述がされていない解答が見られた。(2)では、パートナー会社を評価する情報を管理していない状態でありながら、顧客の要求水準を管理すべきという誤った解答も多かった。

IT ストラテジストは、対象となる業務や部門の要望を把握した上で、管理すべき情報は何か、どのようにその情報を活用すべきか、実装すべきシステム機能は何かについて、検討できる能力を身につけてほしい。

問 3

問 3 では、製造販売企業における IT を使った業務改革について出題した。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、一部の設問で題意と異なる視点の解答が見られた。

設問 1(1)では、営業戦略について、顧客を層別してサービスレベルを変更したことについての解答を求めたが、受注のねらいと受注の方法を書き分けられていない解答が見られた。

設問 1(2)では、調達費の削減について問うているにもかかわらず、社内の開発と製造についての改善点を記述している解答が見られた。

設問 3 は、(1)と(2)ともに、組立工場での作業方法を改善するために、部品加工工場はどう連携すべきかを問うているにもかかわらず、連携の内容を書かずに部品加工工場内の指示の仕方や加工数量について記述している解答が見られた。

IT ストラテジストは、業種ごとの事業特性を踏まえて、業務要件を情報システムの機能としてどのように実現すべきかを検討し、業務改革を支援するシステムの構築を提案できる能力を身につけてほしい。

問 4

問 4 では、監視カメラシステムの企画・提案について出題した。全体として正答率は高く、題意はおおむね理解されているようであった。

設問 1 では、E 社が克服しなくてはならない課題について解答を求めた。正答率は高かったが、システムの要求仕様を羅列しただけの解答も一部に見られた。

設問 2 では、提案の差別化について解答を求めた。他社に先行する技術や情報を基にした解答を期待したが、“画像圧縮”や“1 モニタに多くの画像を分割表示”など、他社との差別化にならない解答が多かった。また、単に新交通システムの機能を示した解答も一部に見られた。

IT ストラテジストは、競争力のある製品の企画・提案を行い、製品開発戦略や製品展開戦略を策定し、推進できる能力を身につけてほしい。