

平成 23 年度 秋期 IT ストラテジスト試験 解答例

午後 I 試験

問 1

出題趣旨	
IT ストラテジストには、営業戦略の変更に迅速に対応して情報戦略を立案するとともに、情報システムに求められる機能を特定し、システム化計画を通じて実現していく能力が求められる。	
本問では、アパレル製造・販売企業を題材に営業方針の変更に伴って必要となる、サプライチェーンマネジメントを支援するシステム化構想の検討についての能力を評価する。具体的には、商品の不良在庫化を防ぐための施策、販売スタッフが持つタブレット型 PC の機能、生地メーカーに提供すべき情報や協議しておくべき事項について問う。	

設問	解答例・解答の要点	備考
設問 1	① ・売れていない地域から売れている地域に商品を移送する。 ② ・売行きが鈍い商品は値下げして売り切る。	
設問 2	(1) 来店客が希望する商品がなくて販売できなかった情報を入力する機能 (2) ① ・商品の色やサイズごとの在庫の有無と納期を表示する機能 ② ・物流センタに対して在庫の取寄せの手配ができる機能	
設問 3	(1) 生地の種類別・色別の所要量と納期 (2) 生地在庫に余剰が発生した場合の対応方法	

問 2

出題趣旨	
IT ストラテジストには、対象となる業務の調査・分析を行い、個別システム化計画を適切に策定する能力が求められる。	
本問では、従業員の健康情報の共有が行われていない企業を題材に、新システムの活用による問題の解決、業務の見直しと情報活用に関する検討についての能力を評価する。具体的には、健康診断に関わる業務の改善、保健指導に関わる新たな業務の検討と提供すべき情報、従業員の健康増進につながる情報の活用について問う。	

設問	解答例・解答の要点	備考
設問 1	(1) 受診計画に基づき、一定期間前に従業員本人及び直属の上司に受診案内を行う。 (2) 異動した従業員に関する健康診断受診結果のとりまとめ	
設問 2	(1) 体重と体脂肪率、血圧の測定結果と、毎日の歩数の記録に応じた指導を行う。 (2) 健康診断の受診結果に基づいた成人病予防に関する情報	
設問 3	(1) 面談記録に占める健康相談とメンタル相談の比率 (2) 特定保健指導情報と医療費の関係を分析し、指導の効果を評価する。	

問 3

出題趣旨		
IT ストラテジストには、現状の業務を分析し、業務改革方針に合致した施策を作成する能力が求められる。 本問では、機器販売事業からソリューション事業に進出している測定機器メーカーの業務改革を題材に、受注案件を増大させ、利益を確保するための施策を作成する能力を評価する。具体的には、引き合いを増やすために顧客に提供すべき情報、技術部門の提案書作成とリスク管理の改善策、営業活動と案件管理の改善策について問う。		

設問	解答例・解答の要点		備考
設問 1	①	・測定機器を組み込んだ情報システムによる業務改善案	
	②	・C 社の測定機器を活用したソリューションの導入事例	
設問 2	(1)	顧客の視点 顧客の業務要件とシステム導入の投資効果	
		C 社の視点 顧客の業務要件に合致し、市場競争力のある測定機器	
	(2) ①	・システムに要求される信頼性の高さ	
	②	・システム仕様の確定の状況	
設問 3	(1) a	キーパーソンに予算額を確認する。	
	b	意思決定者に提案書を説明する。	
	(2)	推奨項目の実施状況から受注確度を客観的に判断できる。	

問 4

出題趣旨		
IT ストラテジストには、市場動向や利用者の要求を分析し、競争力のある製品を企画したり、提案したりする能力が求められる。 本問では、コンパクトデジタルカメラを題材に、製品の市場動向や利用者の要求を分析し、新たな製品を企画したり、提案したりする能力を評価する。具体的には、製品企画と要求仕様の検討、製品戦略の策定、派生製品の開発について問う。		

設問	解答例・解答の要点		備考
設問 1	(1) ①	・最も売上の拡大が見込めるグループと考えられるから	
	②	・高価でも要望に合う製品を買い求める人が多いグループだから	
	(2)	フィルム式カメラの操作性と高級感を併せもつデジタルカメラ	
	(3)	グループⅢの要望度が少ない機能だから	
	(4)	本体のサイズが大きく重くなってしまうから	
設問 2	次回購入時にも、D 社製品を買ってもらうため		
設問 3	グループ	グループⅡ	
	理由	機能的要望は高く、経済的余裕があり、派生製品の購入を見込める層だから	