

午後Ⅰ試験

問1

問1では、タクシー会社におけるデジタルトランスフォーメーションについて出題した。全体として正答率は平均的で、状況設定はおおむね理解されているようであった。

設問3は、正答率がやや低く、“需要予測の精度を向上させる”という解答が見受けられた。ここでは、時間・料金予測サービスで提供される待ち時間、乗車時間及び目安料金に関する予測の精度が向上することに気付いてほしい。

設問4(1)では、“配車アプリの利用者を増やす狙い”という解答が散見された。配車アプリの利用者を増やす背景として、タクシーを呼べないという顧客の不満を解消するために、配車可能な車両を増やす必要がある点まで理解してほしい。

ITストラテジストは、対象となる事業・業務環境を分析、評価した上で、デジタル技術の的確な活用を判断し、事業戦略を推進する能力を高めてほしい。

問2

問2では小売業の店舗販売とインターネット通信販売の融合について出題した。全体として正答率は平均的で、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は、正答率がやや低かった。“来店客数の減少”や“閲覧数の増加”という現在の状況を記述した解答が散見された。外部のネット通販サイトの制約の多さが、新規にネット通販システムを構築する背景にあることに気付いてほしい。

設問2(2)は、正答率がやや低かった。“店舗のインセンティブになる”というR社の店舗の利点を解答したものが見受けられた。R社の取組の狙いは、需要の変動への対応にあることを理解してほしい。

設問3(2)は、正答率が低かった。“在庫をネット通販にも流通させる”などの一般的な解答が見受けられた。R社の独自の取組に即して解答してほしい。

ITストラテジストは、社内外の環境変化に応じて、ITを活用した経営戦略や情報戦略を策定する能力を高めてほしい。

問3

問3では、印刷会社の写真事業における新規ビジネスの企画について出題した。全体として正答率は平均的で、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は正答率が低かった。B社側の人員の状況に加えて、小中学校側の学校行事実施日の状況も踏まえて解答しているものは少なかった。状況設定から事実を適切に評価し、簡潔に説明する能力を高めてほしい。

設問2(1)では、“スマートフォン内蔵カメラの普及”という解答が散見された。B社は“カメラマンの稼働率低下”を問題として捉え、これを解決するための行動をとっていることを理解してほしい。

設問3(1)では、“自分の子供以外の顔全てにぼかしを入れる”という解答が散見された。保護者の要求事項を正確に理解し、目的達成のためには、要望があった子供の顔を対象とし、他の保護者が購入した場合にぼかしを入れれば足りることを理解してほしい。

ITストラテジストは、顧客ニーズを的確に捉え、効果の高い解決策を策定する能力を高めてほしい。

問4

問4では、AIを用いた筋電義手の事業計画の立案について出題した。全体として正答率は平均的で、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)は、正答率がやや低かった。市場状況と開発方針を考慮していない解答も見受けられた。海外メーカーが国内市場への進出を狙う状況に対し、短期間で開発して国内市場で販売を開始する開発方針を立てたことを理解してほしい。

設問 2(2)は、正答率がやや高かったが、研究費用など情報でない解答も一部に見受けられた。H教授が必要としている情報が何であることを理解してほしい。

設問 3(2)は、正答率が平均的であった。既に飽和状態にある市場に対して、買い替えを促す潜在的需要を考慮していない解答が散見された。設問で求めている内容と本文記述をよく理解して解答してほしい。

ITストラテジストは、社会環境、市場動向、技術動向を基に、AIなどの新たな技術も活用して、将来の事業の拡大も含めた戦略的な事業計画を立案し、推進する能力を高めてほしい。