

平成 24 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、新事業を展開するための課題分析力、ステークホルダへの提案能力、新事業を支援するシステムの構想力が求められる。	
本問では、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展開を題材にして、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して業務モデルを作成する能力を評価する。具体的には、メンテナンスサービス事業の収益の柱と顧客へのメリットとその理由、メンテナンスデータ収集システムの活用による販売代理店及び自社へのメリットとその理由について問う。	

設問	解答例・解答の要点		備考
設問 1	(1)	① ・修理サービスの売上 ② ・補修部品販売の売上	
	(2)	修理時間が短縮されることによって顧客の操業への影響が小さくなることなど、顧客が受けるメリットとその理由について適切に記述していること	解答の要点を示す
設問 2	(1)	不具合箇所と補修部品が分かることによって機器の修理に要する時間を短縮できることなど、販売代理店の修理活動におけるメリットとその理由について適切に記述していること	解答の要点を示す
	(2)	運転状況、老朽化の状況が分かることによって機器の改造・取替え・増設の提案ができることなど、販売代理店の提案活動におけるメリットとその理由について適切に記述していること	解答の要点を示す
設問 3	(1)	補修部品の需要時期が予測できることによって補修部品の在庫計画の精度が向上することなど、A 社の生産活動におけるメリットとその理由について適切に記述していること	解答の要点を示す
	(2)	運転状況、機器の利用状況が分かることによって新機能、新機種の開発が検討できることなど、A 社の製品企画活動におけるメリットとその理由について適切に記述していること	解答の要点を示す

問 2

出題趣旨	
IT ストラテジストには、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が求められる。	
本問では、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を定義する能力を評価する。具体的には、消費者ニーズに対応して自社の製品の強みを生かす施策、並びに業務効率や品質の向上のための業務内容及びルールの見直しの検討について問う。	

設問	解答例・解答の要点		備考
設問 1	(1)	コミュニティで最近話題になっている、乳製品と一般食材を組み合わせた料理の献立	
	(2)	見込まれる販売額が大きい得意先から優先順位を付けて訪問する。	
設問 2	(1)	例外的な注文を選別してもらい、全ての注文を受注センタ経由にする。	
	(2)	得意先を混同しないように、発生の都度、間接費を精算する。	
設問 3	(1)	情報システム部の変更連絡窓口と更新のタイミングを定める。	
	(2)	注文確定後に確定注文の明細を卸売問屋に送付して内容を確認してもらう。	

問 3

出題趣旨	
IT ストラテジストには、業務を分析して課題や改善すべき項目を抽出し、対策案を検討する能力が求められる。	
本問では、物流業務の改善における新たな物流の仕組みの導入を題材にして、システムの活用による問題の解決、業務の見直しと情報の活用に関して検討する能力を評価する。具体的には、物流センタの統合による効果のまとめ、新たな物流の仕組みを効率よく運用できる仕組みや業務の検討、在庫管理の改善、配送コスト削減の検討について問う。	

設問	解答例・解答の要点		備考
設問 1	商品欠品時の物流センタ間の移送費用を削減できる。		
設問 2	(1)	情報 商品、数量と到着予定日時	
		時点 出荷の予定が確定した時	
	(2)	作業要員の割当てを考慮してメーカーからのトラックの到着時刻を決定する業務	
設問 3	(1)	サンプル商品は、入荷時に必要な数量を確保し、一般在庫と別管理する。	
	(2)	出荷実績の傾向と季節変動などを考慮してメーカーに発注する。	
設問 4	注文回数が多い顧客について、まとめて配送が可能かどうか検討する。		

問 4

出題趣旨	
IT ストラテジストには、顧客の状況や市場動向を分析し、機能を提案したり、開発上の課題を解決したりする能力が求められる。	
本問では、自動販売機の開発を題材に、顧客の状況を踏まえた上で、新たな商品を提案し、開発上の課題を解決する能力を評価する。具体的には、顧客の経営状況を踏まえた先行開発、バージョンアップの開発計画の策定、新機能の実現における課題の把握、特許の共同出願において留意すべき内容について問う。	

設問		解答例・解答の要点			備考
設問 1	(1)	①	新機能	提携店優先紹介機能	① と ② は 順不同
			理由	G 社の主な販路の売上を伸ばせる機能だから	
			情報	当日の特売品，メニュー，サービスなどの情報	
		②	新機能	道案内機能	
			理由	提携店優先紹介機能と連動した機能だから	
			情報	道路の新設，廃止，工事中などの情報	
	(2)	通信機能を使ってダウンロードできるようにしておく。			
設問 2	(1)	お勧め商品紹介機能			
	(2)	電池を搭載したり，交換したりするための費用が掛かる。			
設問 3		G 社の同意を得ておく。			