

企業経営演習問題

問1

近年の企業における情報化の特徴として、適切なものはどれか。

- ア 収益性を考えて、システムの構築や運用を外部の専門業者に委託しないで、社内のシステム部門で行う、いわゆる内製化が進みつつある。
- イ 情報システム部門任せでなく、利用者自身が用途に合わせて、システムを構築したり、情報を取り出したり、加工したりするエンドユーザコンピューティングが浸透しつつある。
- ウ ソフトウェアの開発期間短縮やコスト削減のために、パッケージソフトウェアを利用するよりもオーダーメイドによるアプリケーション開発が中心になってきている。
- エ ネットワークの広がりによって、システムダウンによる影響の範囲が小さくなり、セキュリティ管理も容易になりつつある。

問2

企業が活用する情報システムに関する記述のうち、適切なものはどれか。

- ア EOSは、発注する商品の商品コードや数量をデータエントリ端末から入力し、データをオンラインで送信することによって自動発注を行うシステムである。
- イ MRPは、企業が事業展開したり競争力を高めたりする場合に、戦略を形成し、推進するためのシステムである。
- ウ POPは、部品表をもとに、材料・部品の調達や製品・部品の製造を計画し、管理するためのシステムである。
- エ SISは、製造現場において、的確な指示を出すために製品の品名、品質、設備状況、作業者などの情報をリアルタイムで集約するシステムである。

問3

企業組織の代表的形態として、職能別組織、事業部制組織、マトリックス組織がある。事業部制組織の特徴として、適切な記述はどれか。

- ア 部門間のコミュニケーションが困難となるため、それらの部門の意志決定をトップが行う中央集権的な組織となる。
- イ 部門毎に専門化が進むので、一つの部門内でのコミュニケーションは良好となり、一人の管理者が直接指揮できる部下の人数も拡大する。
- ウ プロジェクト管理と各職能部門の活動との調和を図り、かつ部門間の柔軟な人的交流をねらった組織構造である。
- エ 部門ごとに独自の利益責任を負わせ、その部門に対して大幅なマネジメントの分権化が行われる。

問4

組織構造の基本原則に関する記述のうち、適切なものはどれか。

- ア 組織のメンバは、複数の上司から命令を受け取ることがあり得るので、これに耐え得る組織づくりが重要である。
- イ 組織を幾つかの階層に分けて、各階層ごとに責任や権限を明らかにすることによって、命令が上から下まで一貫して流れるようになる。
- ウ 組織を構成するメンバの一人一人が専門化された業務活動を担当できるような組織形態は好ましくない。周りとの調和が重要である。
- エ 統制範囲を決めることは重要であるが、一人の上司が監督する部下の数には適正な人数はない。したがって、できるだけ多くの部下を監督させる。

問5

企業組織の階層構造を経営階層、管理階層、監督階層、作業階層の4階層としてとらえるとき、“所定の目的を達成するための具体的な作業計画を立案する役割を担う”のはどれか。

- ア 監督階層
- イ 管理階層
- ウ 経営階層
- エ 作業階層

問6

プロジェクト組織を説明したものはどれか。

- ア 構成員が、自己の専門とする職能部門と特定の事業を遂行する部門の両方に所属する組織である。
- イ 購買・生産・販売・財務などの仕事の性質によって、部門を編成した組織である。
- ウ 特定の課題のもとに各部門から専門家を集めて編成し、期間と目標を定めて活動する一時的かつ柔軟な組織である。
- エ 利益責任と業務遂行に必要な職能を、製品別、顧客別又は地域別にもつことによって、自己完結的な経営活動が展開できる組織である。

問7

特徴(1)～(4)をもつ組織形態はどれか。

- (1) 戦略的目標を達成するために、必要な専門家を各部門から集めて編成する。
- (2) 環境の変化に適応する戦略的組織であり、職能部門などから独立している。
- (3) 所期の目的を達成すれば解散する流動性をもつ。
- (4) タスクフォースは、この組織形態に属す。

- ア 事業部制組織
- イ プロジェクト組織
- ウ マトリックス組織
- エ ラインアンドスタッフ組織

問8

事業部制組織を説明したものはどれか。

- ア ある問題を解決するために一定の期間に限って結成され問題解決とともに解散する。
- イ 業務を機能別に分け、各機能について部下に命令、指導を行う。
- ウ 製品、地域などで構成された組織単位に、利益責任をもたせる。
- エ 戦略的提携や共同開発など外部の経営資源を積極的に活用することによって、経営環境に対応していく。

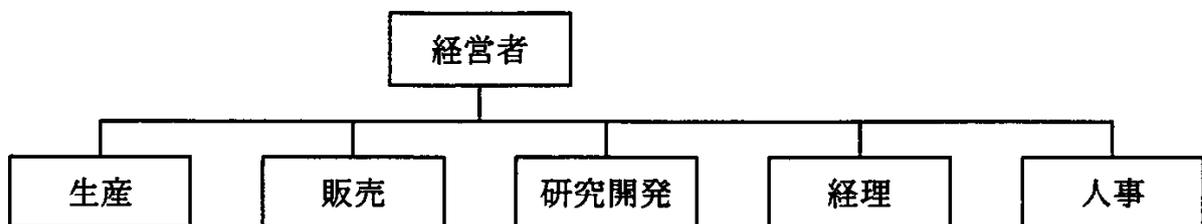
問9

プロジェクトを準独立的な事業として遂行し、その成果に対して全面的な責任を負う起業者としての権限と責任を与えられる組織構造はどれか。

- ア 事業部制組織
- イ 社内ベンチャ組織
- ウ 機能別組織
- エ マトリックス組織

問10

図のような構造をもつ企業組織はどれか。



- ア 事業部制組織
- イ 機能別組織
- ウ プロジェクト組織
- エ マトリックス組織

問11

M & Aの利点はどれか。

- ア 機能別に分業を行うことで、専門化による知識と経験の蓄積ができ、規模の経済を得ることができる。
- イ 自社にない技術やノウハウを獲得することによって、新規事業を短期間で実現することができる。
- ウ 自律感による高い心理的エネルギーを活用でき、既存事業からの影響を最小限にすることができる。
- エ 製品別や市場別に事業を区分し、独立採算制とすることで、利益責任を明確にすることができる。

問12

ナレッジマネジメントを説明したものはどれか。

- ア 企業内に散在している知識を共有化し、全体の問題解決力を高める経営を行う。
- イ 迅速な意思決定のために、組織の階層をできるだけ少なくした平型の組織構造によって経営を行う。
- ウ 優れた業績を上げている企業との比較分析から、自社の経営革新を行う。
- エ 他社にはまねのできない、企業独自のノウハウや技術などの強みを核とした経営を行う。

問13

ERPパッケージを導入して、基幹業務システムを再構築する場合の留意点はどれか。

- ア 各業務システムを段階的に導入するのではなく、必要なすべての業務システムを同時に導入し稼働させることが重要である。
- イ 現場部門のユーザの意見を十分に尊重し、現行業務プロセスと合致するようにパッケージのカスタマイズを行うことが重要である。
- ウ 最初に会計システムを導入し、その後でほかの業務システムを導入することが重要である。
- エ パッケージが前提としている業務モデルに配慮して、会社全体の業務プロセスを再設計することが重要である。

問14

ERPを説明したものはどれか。

- ア 営業活動にITを活用して営業の効率と品質を高め、売上・利益の大幅な増加や、顧客満足度の向上を目指す手法・概念である。
- イ 卸売業・メーカーが小売店の経営活動を支援することによって、自社との取引量の拡大につなげる手法・概念である。
- ウ 企業全体の経営資源を有効かつ総合的に計画して管理し、経営の効率向上を図るための手法・概念である。
- エ 消費者向けや企業間の商取引を、インターネットなどの電子的なネットワークを活用して行う手法・概念である。

問15

エンタープライズアーキテクチャにおいて、テクノロジーアーキテクチャで作成する成果物はどれか。

- ア 機能構成図(DMM)、機能情報関連図(DFD)
- イ 実体関連ダイアグラム(ERD)、データ定義表
- ウ 情報システム関連図、情報システム機能構成図
- エ ネットワーク構成図、ソフトウェア構成図

問16

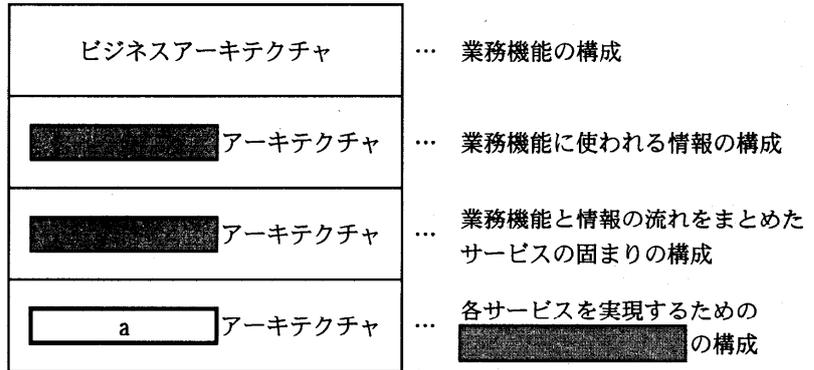
エンタープライズアーキテクチャを構成する四つの体系のうち、データ体系を策定する場合の成果物はどれか。

- ア 業務流れ図
- イ 実体関連ダイアグラム
- ウ 情報システム関連図
- エ ソフトウェア構成図

問17

エンタープライズアーキテクチャに関する図中の a に当てはまるものはどれか。ここで、網掛けの部分は表示していない。

- ア アプリケーション
- イ データ
- ウ テクノロジ
- エ コンピュータ



問18

エンタープライズアーキテクチャ(EA)を説明したものはどれか。

- ア オブジェクト指向設計を支援する様々な手法を統一して標準化したもので、クラス図などのモデル図によってシステムの分析や設計を行うための技法である。
- イ 概念データモデルを、エンティティ、リレーションシップで表現することで、データ構造やデータ項目間の関係を明らかにするための技法である。
- ウ 各業務と情報システムを、政策・業務体系、データ体系、適用処理体系、技術体系の四つの体系で分析し、全体最適化の観点から見直すための技法である。
- エ 企業のビジネスプロセスを、データフロー、プロセス、ファイル、データ源泉／データ吸収の四つの基本要素で抽象化して表現するための技法である。

問19

エンタープライズアーキテクチャの“四つの分類体系”に含まれるアーキテクチャは、ビジネスアーキテクチャ、テクノロジアーキテクチャ、アプリケーションアーキテクチャともう一つはどれか。

- ア システムアーキテクチャ
- イ ソフトウェアアーキテクチャ
- ウ データアーキテクチャ
- エ バスアーキテクチャ

問20

BPRを説明したものはどれか。

- ア 企業全体の経営資源の配分を有効かつ総合的に計画して管理し、経営の効率向上を図ることである。
- イ 顧客視点から業務のプロセスを再設計し、情報技術を十分に活用して、企業の体質や構造を抜本的に変革することである。
- ウ 最強の競合相手又は先進企業と比較して、製品、サービス、オペレーションなどを定性的・定量的に把握することである。
- エ 利益をもたらすことのできる、他社より優越した自社独自のスキルや技術に経営資源を集中することである。

問21

BPMの説明はどれか。

- ア 企業活動の主となる生産、物流、販売、財務、人事などの業務の情報を一元管理することによって、経営資源の全体最適を実現する。
- イ 業務プロセスに分析、設計、実行、改善のマネジメントサイクルを取り入れ、業務プロセスの改善見直しや最適なプロセスへの統合を継続的に実施する。
- ウ 顧客データベースを基に、商品の販売から保守サービス、問合せやクレームへの対応など顧客に関する業務プロセスを一貫して管理する。
- エ 部品の供給から製品の販売までの一連の業務プロセスの情報をリアルタイムで交換することによって、在庫の削減とリードタイムの短縮を実現する。

問22

BPMの目的はどれか。

- ア 企業の業務プロセスの継続的な改善
- イ 企業の経営資源の有効活用
- ウ 企業の顧客情報の管理、分析
- エ 企業の情報資源の分析、有効活用

問23

ビジネスプロセスを根本的に考え直し、抜本的にデザインし直すことによって、企業のコスト、品質、サービス、スピードなどのパフォーマンスを劇的に改善するものはどれか。

- ア アライアンス
- イ コアコンピタンス
- ウ ゴーイングコンサーン
- エ リエンジニアリング

問24

ワークフローシステムを用いて業務改善を行ったとき、期待できる効果として適切なものはどれか。

- ア 顧客の購入金額に応じて、割引などのサービスを提供できる。
- イ 自社と取引先とのデータ交換の標準規約が提供できる。
- ウ 書類の申請から決裁に至る事務手続の処理速度が上がる。
- エ 保管する商品の倉庫内での搬入搬出作業の自動化が可能となる。

問25

ある営業部員の1日の業務活動を分析した結果は、表のとおりである。営業支援システムの導入によって訪問準備時間が1件当たり0.1時間短縮できる。総業務時間と1件当たりの顧客訪問時間を変えずに、1日の顧客訪問件数を6件にするには、“その他業務時間”を何時間削減する必要があるか。

総業務時間					1日の顧客訪問件数
顧客訪問時間	社内業務時間				
	訪問準備時間	その他業務時間			
8.0	5.0	3.0	1.5	1.5	5件

- ア 0.3
- イ 0.5
- ウ 0.7
- エ 1.0

問26

バランススコアカードの四つの視点とは、財務、学習と成長、内部ビジネスプロセスと、もう一つはどれか。

- ア ガバナンス
- イ 顧客
- ウ 自社の強み
- エ 遵法

問27

バランススコアカードの顧客の視点における戦略目標と業績評価指標の例はどれか。

- ア 持続的成長が目標であるので、受注残を指標とする。
- イ 主要顧客との継続的な関係構築が目標であるので、クレーム件数を指標とする。
- ウ 製品開発力の向上が目標であるので、製品開発領域の研修受講時間を指標とする。
- エ 製品の納期遵守が目標であるので、製造期間短縮日数を指標とする。

問28

バランススコアカードで使われる戦略マップの説明はどれか。

- ア 切り口となる二つの要素をX軸、Y軸として、市場における自社又は自社製品のポジションを表現したもの
- イ 財務、顧客、内部ビジネスプロセス、学習と成長という四つの視点を基に、課題、施策、目標の因果関係を表現したもの
- ウ 市場の魅力度、自社の優位性という二つの軸から成る四つのセルに自社の製品や事業を分類して表現したもの
- エ どのような顧客層に対して、どのような経営資源を使用し、どのような製品・サービスを提供するのかを表現したもの

問29

ITベンダにおけるソリューションビジネスの推進で用いるバランススコアカードの、学習と成長のKPIの目標例はどれか。ここで、ソリューションとは“顧客の経営課題の達成に向けて、情報技術と専門家によるプロフェッショナルサービスを通して支援すること”とする。

- ア サービスを提供した顧客に対して満足度調査を行い、満足度を5段階評価で平均3.5以上とする。
- イ 再利用環境の整備によってソリューション事例の登録などを増やし、顧客提案数を前年度の1.5倍とする。
- ウ 情報戦略のコンサルティングサービスに重点を置くために、社内要員30名をITのプロフェッショナルとして育成する。
- エ 情報戦略立案やシステム企画立案に対するコンサルティングの受注金額を、全体の15%以上とする。

問30

リスクや投資価値の類似性で分けたカテゴリごとの情報化投資について、最適な資源配分を行う手法はどれか。

- ア 3C分析
- イ ITポートフォリオ
- ウ エンタープライズアーキテクチャ
- エ ベンチマーキング

問31

企業の事業活動を機能ごとに主活動と支援活動に分け、企業が顧客に提供する製品やサービスの利益は、どの活動で生み出されているかを分析する手法はどれか。

- ア 3C分析
- イ SWOT分析
- ウ バリュチェーン分析
- エ ファイブフォース分析

問32

情報戦略の立案時に、必ず整合性をとるべき対象はどれか。

- ア 新しく登場した情報技術
- イ 基幹システムの改修計画
- ウ 情報システム部門の年度計画
- エ 中長期の経営計画

問33

情報システムの全体計画立案に関する記述のうち、適切なものはどれか。

- ア C I Oが、各現場のユーザ部門からすべてのシステム化要求を収集し、着手可能なものから順次実施していく。
- イ C I Oが、経営計画との調整や技術動向の調査などをして、中長期計画として全体計画を策定し、トップマネジメントの承認と支持を得る。
- ウ 各ユーザ部門のリーダーが中心となり、個別の計画を集約して全体計画とする。
- エ 情報システム部門の情報通信技術の専門家が、最先端技術を取り入れて全体計画を立案する。

問34

C I Oの説明はどれか。

- ア 情報管理、情報システムの統括を含む戦略立案と執行を任務として設置した役員
- イ 投資意思決定、資金調達、経理、財務報告を任務として設置した役員
- ウ 複数のプロジェクトを一元的にマネジメントすることを任務として設置した組織
- エ 要求されたシステム変更を承認又は却下することを任務として設置した組織

問35

C I Oの果たすべき役割はどれか。

- ア 各部門の代表として、自部門のシステム化案を情報システム部門へ提示する。
- イ 情報技術に関する調査、利用研究、関連部門への教育などを実施する。
- ウ 全社的観点から情報化戦略を立案し、経営戦略との整合性の確認や評価を行う。
- エ 豊富な業務経験、情報技術の知識、リーダーシップをもち、プロジェクトの運営を管理する。

問36

C I Oが経営から求められる役割はどれか。

- ア 企業経営のための財務戦略の立案と遂行
- イ 企業の研究開発方針の立案と実施
- ウ 企業の法令遵守の体制の構築と運用
- エ ビジネス価値を最大化させる I Tサービス活用の促進

問37

経営層のアカウンタビリティを説明したものはどれか。

- ア 株主やその他の利害関係者に対して、経営活動の内容・実績に関する説明責任を負う。
- イ 企業が環境保全に掛けた費用とその効果を定量化して、財務情報として定期的に公表する。
- ウ 企業倫理に基づいたルール、マニュアル、チェックシステムなどを整備し、法令などを遵守する経営を行う。
- エ 投資家やアナリストに対して、投資判断に必要とされる正確な情報を、適時にかつ継続して提供する。

問38

企業経営で用いられるベンチマーキングを説明したものはどれか。

- ア 企業全体の経営資源の配分を有効かつ総合的に計画して管理し、経営の効率向上を図ることである。
- イ 業務のプロセスを再設計し、情報技術を十分に活用して、企業の体質や構造を抜本的に変革することである。
- ウ 最強の競合相手又は先進企業と比較して、製品、サービス及びオペレーションなどを定性的・定量的に把握することである。
- エ 利益をもたらすことのできる、他社より優越した自社独自のスキルや技術に経営資源を集中することである。

問39

コアコンピタンス経営を説明したものはどれか。

- ア 企業内に散在している知識を共有化し、全体の問題解決力を高める経営を行う。
- イ 迅速な意思決定のために、組織の階層をできるだけ少なくした平型の組織構造によって経営を行う。
- ウ 優れた業績を上げている企業との比較分析から、自社の経営革新を行う。
- エ 他社にはまねのできない、企業独自のノウハウや技術などの強みを核とした経営を行う。

問40

企業経営で用いられるコアコンピタンスを説明したものはどれか。

- ア 企業全体の経営資源の配分を有効かつ統合的に管理し、経営の効率向上を図ることである。
- イ 競争優位の源泉となる、他社よりも優越した自社独自のスキルや技術である。
- ウ 業務プロセスを根本的に考え直し、抜本的にデザインし直すことによって、企業のコスト、品質、サービス、スピードなどを劇的に改善することである。
- エ 最強の競合相手又は先進企業と比較して、製品、サービス、オペレーションなどを定性的・定量的に把握することである。

問41

コアコンピタンスの説明はどれか。

- ア 企業の活動分野において、競合他社にはまねのできない卓越した能力
- イ 経営を行う上で法令や各種規制，社会的規範などを遵守する企業活動
- ウ 市場・技術・商品(サービス)の観点から設定した，事業の展開領域
- エ 組織活動の目的を達成するために行う，業務とシステムの全体最適化手法

問42

コアコンピタンスを説明したものはどれか。

- ア 経営活動における基本精神や行動指針
- イ 事業戦略の遂行によって達成すべき到達目標
- ウ 自社を取り巻く環境に関するビジネス上の機会と脅威
- エ 他社との競争優位の源泉となる経営資源

問43

BPOを説明したものはどれか。

- ア 自社ではサーバを所有せずに，通信事業者などが保有するサーバの処理能力や記憶容量の一部を借りてシステムを運用することである。
- イ 自社ではソフトウェアを所有せずに，外部の専門業者が提供するソフトウェアの機能をネットワーク経由で活用することである。
- ウ 自社の管理部門やコールセンターなど特定部門の業務プロセス全般を，業務システムの運用などと一体として外部の専門業者に委託することである。
- エ 自社よりも人件費の安い派遣会社の社員を活用することで，ソフトウェア開発の費用を低減させることである。

問44

SaaSを説明したものはどれか。

- ア インターネット経由でアプリケーションソフトウェアの機能を，必要なときだけ利用者に提供するサービスのこと
- イ 企業の経営資源を有効に活用するために，基幹業務を統合的に管理するためのパッケージソフトウェアのこと
- ウ 既存の組織やビジネスプロセスを抜本的に見直し，職務，業務フロー，管理機構，情報システムを再設計すること
- エ 発注者とサービス提供者との間で，サービスの品質の内容について合意した文書のこと

問45

利用者が、インターネットを経由してサービスプロバイダ側のシステムに接続し、サービスプロバイダが提供するアプリケーションの必要な機能だけを必要なときにオンラインで利用するのはどれか。

- ア ERP
- イ SaaS
- ウ SCM
- エ XBRL

問46

技術経営におけるプロダクトイノベーションの説明として、適切なものはどれか。

- ア 新たな商品や他社との差別化ができる商品を開発すること
- イ 技術開発の成果によって事業利益を獲得すること
- ウ 技術を核とするビジネスを戦略的にマネジメントすること
- エ 業務プロセスにおいて革新的な改革をすること

問47

TLO (Technology Licensing Organization)法に基づき、承認又は認定された事業者の役割として、適切なものはどれか。

- ア 企業からの委託研究、又は共同研究を受け入れる窓口として、企業と大学との調整を行う。
- イ 研究者からの応募に基づき、補助金を支給して先進的な研究を発展させる。
- ウ 大学の研究成果を特許化し、又は企業への技術移転を支援し、産学の仲介役を果たす。
- エ 民間企業が保有する休眠特許を発掘し、他企業にライセンスして活用を図る。

問48

SWOT分析を説明したものはどれか。

- ア 企業の財務諸表を基に、収益性及び安全性を分析する手法である。
- イ 経営戦略を立てるために、自社の強みと弱み、機会と脅威を分析する手法である。
- ウ 自社製品・サービスの市場での位置付けや評価を明らかにする手法である。
- エ 自社製品の価格設定のために、市場での競争力を分析する手法である。

問49

SWOT分析を用いて識別した、自社製品に関する外部要因はどれか。

- ア 機能面における強み
- イ コスト競争力
- ウ 新規参入による脅威
- エ 品質における弱み

問50

企業経営において、ステークホルダを重視する目的はどれか。

- ア 企業存続の危機につながりかねない、経営者や従業員による不祥事の発生を抑制する。
- イ 競合他社に対する差別化の源泉となる経営資源を保有し、競争力を強化する。
- ウ 経営者の権力行使をけん制し、健全な経営を行うことができる仕組みを作る。
- エ 顧客、株主、従業員などの利害関係者の満足度を向上させ、企業の継続した発展を図る。

問51

プロジェクトに関わるステークホルダの説明のうち、適切なものはどれか。

- ア 組織の内部に属しており、組織の外部にいない。
- イ プロジェクトに直接参加し、間接的な関与にとどまることはない。
- ウ プロジェクトの成果が、自らの利益になる者と不利益になる者がいる。
- エ プロジェクトマネージャのように、個人として特定できることが必要である。

問52

ワークシェアリングの説明はどれか。

- ア 仕事と生活の調和を実現する目的で多様かつ柔軟な働き方を目指す考え方
- イ 従業員が職場や職務を選択することができる制度
- ウ 従業員1人当たりの勤務時間短縮、仕事配分の見直しによる雇用確保の取組み
- エ 福利厚生サービスを一定の範囲内で従業員が選択できる方式

問53

従業員1人当たりの勤務時間を減らして社会全体の雇用維持や雇用機会増加を図るものはどれか。

- ア カフェテリアプラン
- イ フリーエージェント制
- ウ ワークシェアリング
- エ ワークライフバランス

問54

CSR調達に該当するものはどれか。

- ア コストを最小化するために、最も安価な製品を選ぶ。
- イ 災害時に調達が不可能となる事態を避けるために、調達先を複数化する。
- ウ 自然環境、人権などへの配慮を調達基準として示し、調達先に遵守を求める。
- エ 物品の購買に当たってEDIを利用し、迅速・正確な調達を行う。

問55

企業が社会的責任を果たすために採るべき施策のうち、環境対策の観点で実施するものはどれか。

- ア 株主に対し、企業の経営状況の透明化を図る。
- イ グリーン購入に向けて社内体制を整備する。
- ウ 災害時における従業員のボランティア活動を支援する制度を構築する。
- エ 社内に倫理ヘルプラインを設置する。

問56

国や地方公共団体などが、環境への配慮を積極的に行っていると評価されている製品・サービスを選ぶことを何というか。

- ア CSR
- イ エコマーク認定
- ウ 環境アセスメント
- エ グリーン購入

問57

裁量労働制の説明はどれか。

- ア 企業が継続雇用の前提として、従業員に対して他社でも通用する技術・能力の維持責任を求め一方、企業も従業員の能力開発を積極的に支援する。
- イ 従業員1人当たりの労働時間を短縮したり仕事の配分方法を見直したりするなど、労働者間で労働を分かち合うことで雇用の維持・創出を図る。
- ウ 特定の専門業務や企画業務において、労働時間は、実際の労働時間に関係なく、労使間であらかじめ取り決めた労働時間とみなす。
- エ 能力主義と実績主義の徹底、経営参加意識の醸成、業績向上へのインセンティブなどを目的に、職務と能力、業績を基準に報酬を決める。

問58

E O S の記述として、最も適切なものはどれか。

- ア E D I を基本に、企業間で取引に関する標準的な取決めを行い、仕入から製造、出荷、消費、廃棄までの処理を支援するシステムである。
- イ インターネットを介して、顧客注文を受け取るシステムである。
- ウ 小売業において、どの商品がいつ、何個売れたかを把握するために、商品を販売した時点で情報を収集し、コンピュータで管理するシステムである。
- エ 受発注作業を正確かつ効率良く行うことを目指した、オンライン受発注の可能なシステムである。

問59

企業が外部のVANサービスを利用することに関する記述として、適切なものはどれか。

- ア 事故が生じた場合の責任に関して、事前に細かい検討をしておく必要がなくなる。
- イ 自社業務に最も適したネットワークを構築することができる。
- ウ 比較的小さな初期投資で、通信処理や情報処理の機能を選択的に利用できる。
- エ 利用に当たり、情報通信に関する高度な専門知識が必要となる。

問60

小売店頭における商品売上情報を单品ごとに収集、分析するシステムで、売れ筋商品を把握したり、品切れを防いだりするのに効果があるとされるものはどれか。

- ア CAD
- イ CAM
- ウ DSS
- エ POS

問61

POSに関する次の記述のうち、正しいものはどれか。

- ア POSシステムは、OCRという装置でスキャナやJANコードによる値札の自動読み取りを行う。
- イ POS端末のことを、ストアコントローラという。
- ウ ソースマーキングとは、商品の情報を自店でコード化することである。
- エ POSシステムで収集されたデータから、売れ筋商品や死に筋商品を、的確に判断することができる。

問62

SCMの説明として、適切なものはどれか。

- ア 購買、生産、在庫、販売及び物流を結ぶ一連の業務を統合的な視点から見直し、納期短縮や在庫削減を図る。
- イ 個人が持っている経験、ノウハウなどの知的資産を共有して、創造的な仕事につなげていく。
- ウ 社員のスキルや行動特性を管理し、人事戦略の視点から人員配置、評価制度などを適切に実現する。
- エ 多様なチャネルを通して集められた顧客情報を一元化することで、顧客との関係を密接にしていく。

問63

サプライチェーンマネジメントの改善指標となるものはどれか。

- ア 残業時間の減少率
- イ 販売単価下落の防止率
- ウ 不良在庫の減少率
- エ 優良顧客数の増加率

問64

S C Mを説明したものはどれか。

- ア 営業部門だけではなく企業内のすべての顧客チャンネルで情報を共有し、サービスのレベルを引き上げて顧客満足度を高め、業績向上に結びつける手法である。
- イ 卸売業者・メーカーが、小売店の経営活動を支援してその売上と利益を伸ばすことによって、自社との取引拡大につなげる手法である。
- ウ 企業全体の経営資源を有効活用できるように統合的に管理し、経営の効率を向上させる手法である。
- エ 生産、在庫、購買、販売、物流など関連の企業間で情報を共有することによって、全体の効率を向上させる手法である。

問65

S C Mの目的はどれか。

- ア 顧客情報や購買履歴、クレームなどを一元管理し、きめ細かな顧客対応を行うことによって、良好な顧客関係の構築を目的とする。
- イ 顧客情報や商談スケジュール、進捗状況などの商談状況を一元管理することによって、営業活動の効率向上を目的とする。
- ウ 生産や販売、在庫、会計など基幹業務のあらゆる情報を統合管理することによって、経営効率の向上を目的とする。
- エ 調達から販売までの複数の企業や組織にまたがる情報を統合的に管理することによって、コスト低減や納期短縮などを目的とする。

問66

衣料品製造販売会社を対象にバリューチェーン分析を行った。会社の活動を、購買物流、製造、出荷物流、販売とマーケティング、サービスに分類した場合、購買物流の活動はどれか。

- ア 衣料品を購入者へ配送する。
- イ 生地を発注し、検品し、在庫管理する。
- ウ 広告宣伝を行う。
- エ 縫製作業を行う。

問67

C R Mの目的はどれか。

- ア 顧客ロイヤルティの獲得と顧客生涯価値の最大化
- イ 在庫不足による販売機会損失の削減
- ウ 製造に必要な資材の発注量と発注時期の決定
- エ 販売時点での商品ごとの販売情報の把握

問68

CRM (Customer Relationship Management)に関する説明として、適切なものはどれか。

- ア 営業部門だけではなく企業内のすべての顧客チャネルで情報を共有し、サービスのレベルを引き上げて顧客満足度を高め、収益向上に結びつける考え方である。
- イ 卸売業者・メーカーが、小売店の経営活動を支援してその売上と利益を伸ばすことによって、自社との取引拡大につなげる方法である。
- ウ 企業全体の経営資源を有効かつ総合的に計画・管理し、経営の効率化を図るための手法である。
- エ 生産、在庫、購買、販売、物流などのすべての情報をリアルタイムに交換することによって、サプライチェーン全体の効率を大幅に向上させる経営手法である。

問69

SFA (Sales Force Automation)の基本機能の一つであるコンタクト管理について説明しているものはどれか。

- ア 営業担当者からの問合せに対して迅速に回答することによって、営業効率を高める。
- イ 顧客への対応を営業担当者が個別に行うのではなく、営業組織全体で行うことによって受注率を向上させる。
- ウ 顧客訪問日、営業結果などの履歴を管理し、見込客や既存客に対して効果的な営業活動を行う。
- エ 個人レベルで蓄積している営業テクニックを洗い出して共有化し、営業部門全体のレベル向上を図る。

問70

EDIを実施するための情報表現規約で規定されるべきものはどれか。

- ア 企業間の取引の契約内容
- イ システムの運用時間
- ウ 伝送制御手順
- エ メッセージの形式

問71

EDIを活用した電子商取引を実施する場合に必要な取決めには、取引基本規約、業務運用規約、情報表現規約及び情報伝達規約の四つがある。これらに関する記述のうち、適切なものはどれか。

- ア 業務運用規約とは、TCP/IP、JCA手順などの通信方法を定めたものである。
- イ 情報伝達規約とは、通信回線を介した接続方法を定めたものである。
- ウ 情報表現規約とは、システムの運用時間、障害対策などを定めたものである。
- エ 取引基本規約とは、データフォーマットを定めたものである。

問72

E D I を説明したものはどれか。

- ア O S I 基本参照モデルに基づく電子メールサービスの国際規格であり、メッセージの生成・転送・処理に関する総合的なサービスである。
- イ ネットワーク内で伝送されるデータを蓄積したり、データのフォーマットを変換したりするサービスなど、付加価値を加えた通信サービスである。
- ウ ネットワークを介して、商取引のためのデータをコンピュータ（端末を含む）間で標準的な規約に基づいて交換することである。
- エ 発注情報をデータエントリ端末から入力することによって、本部又は仕入先に送信し、発注を行うシステムである。

問73

電子商取引に使用される、企業間でデータ交換を行う仕組みはどれか。

- ア C A イ E D I ウ S S L エ X B R L

問74

企業経営におけるニッチ戦略はどれか。

- ア キャッシュフローの重視 イ 市場の特定化
- ウ 垂直統合 エ リードタイムの短縮

問75

競争戦略において、ニッチ戦略の特徴はどれか。

- ア 市場での地位向上とトップシェア奪取を目標とした差別化戦略の展開を図る。
- イ 総市場規模を拡大することでシェアを維持しながら新規需要の獲得を図る。
- ウ 他社が参入しにくい特定の市場に対して専門化し、高利益率を図る。
- エ リーダの行動を観察し、迅速に模倣することで製品開発などのコスト削減を図る。

問76

コトラーの競争戦略によると、業界でのシェアは高くないが、特定の製品・サービスに経営資源を集中することで、収益を高め、独自の地位を獲得することを戦略目標とする企業はどれか。

- ア マーケットチャレンジャ イ マーケットニッチャ
- ウ マーケットフォロワ エ マーケットリーグ

問77

競争上のポジションで、フォロワの基本戦略はどれか。

- ア シェア追撃などのリーダ攻撃に必要な差別化戦略
- イ 市場チャンスに素早く対応する模倣戦略
- ウ 製品、市場の専門特化を図る特定化戦略
- エ 全市場をカバーし、最大シェアを確保する全方位戦略

問78

X B R Lを説明したものはどれか。

- ア インターネットのホームページにおける画像、音声、ビデオなどを含むページを表現できるページ記述言語である。
- イ テキストや画像だけでなく、レイアウトやフォントの情報などもファイルに収めることができる文書表示用のフォーマットである。
- ウ 当初は小型コンピュータ用に開発された、様々な帳票を簡単に作成することを主たる目的としたプログラム言語である。
- エ 文書情報やデータの構造を記述するためのマークアップ言語であるXMLを、財務情報の交換に応用したデータ記述言語である。

問79

金融システムで、預金の引き出しや残高照会に使用されたり、通帳記入や入金、振込、振替などの機能を備えたものはどれか。

- ア P O P イ C D / A T M ウ F M S エ M A P

問80

電子商取引を行う際のクレジットカードによる決済のためのプロトコルはどれか。

- ア E D I イ R S A ウ S E T エ S S L

問81

E C (Electronic commerce)におけるB to Cに該当するものはどれか。

- ア C A L S イ W e b - E D I
- ウ バーチャルカンパニー エ バーチャルモール

問82

E C (Electronic commerce)に関する説明として、適切なものはどれか。

- ア 営業活動にITを活用して営業効率と品質を高め、売上・利益の大幅な増加や、顧客満足度の向上を目指す方法である。
- イ 企業がもつ経営資源全体を、総合的かつ一元的に計画・管理し、経営の効率化を図る手法・概念である。
- ウ 小売店の売上と利益を伸ばすことによって、卸売業者・メーカーが自社との取引拡大につなげるための小売店の経営活動を支援するシステムである。
- エ 消費者向けや企業間の商取引を、インターネットなどの電子的なネットワークを活用して行うことである。

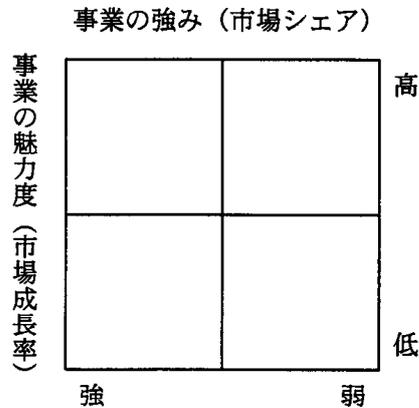
問83

新製品の市場におけるポジショニングを表現する目的で使用するのに適したグラフはどれか。

- ア 折れ線グラフ
- イ Zグラフ
- ウ ポートフォリオ図
- エ レーダーチャート

問84

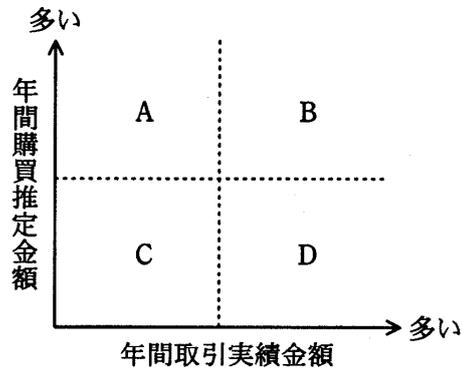
図に示すマトリックス表を用いたポートフォリオ類型によって、事業計画や競争優位性の分析を行う目的はどれか。



- ア 目標として設定したプロモーション効果を測定するために、自らの置かれた立場を評価する。
- イ 目標を設定し、資源配分の優先順位を設定するための基礎として、自らの置かれた立場を評価する。
- ウ 目標を設定し、製品の品質を高めることによって、市場での優位性を維持する方策を評価する。
- エ 目標を設定するために、季節変動要因や地域的広がりを加味することによって、市場の変化を評価する。

問85

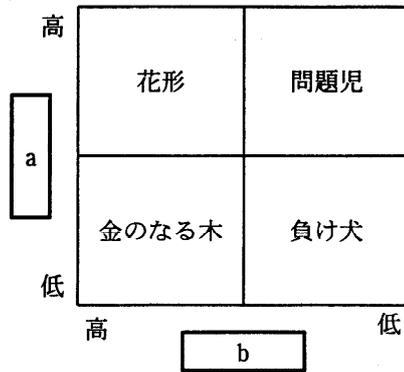
取引先ごとに、取引先企業の年間購買推定金額と自社との年間取引実績金額をグラフ上にプロットした。今後の営業方針に関する記述のうち、適切なものはどれか。



- ア 領域Aの取引先は、大口顧客となる可能性を秘めており、営業を強化する方がよい。
- イ 領域Bの取引先は、固定客と見てよく、営業力の投入を最小限に抑えておく方がよい。
- ウ 領域Cの取引先は、大口顧客になる可能性は低いですが、固定客になる可能性を秘めており、営業を強化する方がよい。
- エ 領域Dの取引先は、一層の取引増加が見込まれ営業を強化する方がよい。

問86

プロダクトポートフォリオマネジメント（PPM）マトリックスのa，bに入れる語句の適切な組合せはどれか。



	a	b
ア	売上高利益率	市場占有率
イ	市場成長率	売上高利益率
ウ	市場成長率	市場占有率
エ	市場占有率	市場成長率

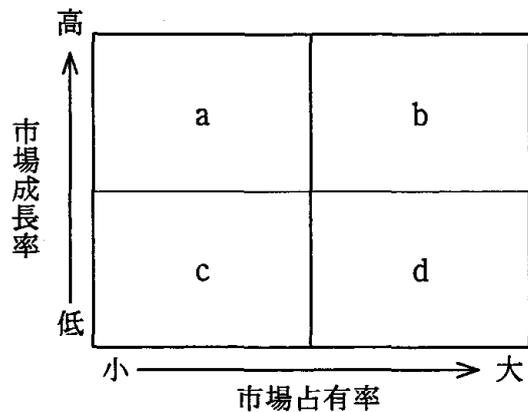
問87

プロダクトポートフォリオマネジメント(PPM)を説明したものはどれか。

- ア 自社の強みと弱み, 市場における機会と脅威を, 分類ごとに列挙して, 事業戦略における企業の環境分析を行う。
- イ 製品と市場の視点から, 事業拡大の方向性を市場浸透・製品開発・市場開拓・多角化に分けて, 戦略を検討する。
- ウ 製品の市場占有率と市場成長率から, 企業がそれぞれの事業に対する経営資源の最適配分を意思決定する。
- エ 製品の導入期・成長期・成熟期・衰退期の各段階に応じて, 製品の改良, 新品種の追加, 製品廃棄などを計画する。

問88

事業を図の a ~ d に分類した場合, b に該当する事業の特徴はどれか。



- ア 現在は大きな資金の流入をもたらしているが, 同時に将来にわたって資金の投下も必要である。
- イ 現在は資金の主たる供給源の役割を果たしており, 新たに資金を投下すべきではない。
- ウ 現在は資金の流入が小さいが, 資金投下を行えば, 将来の資金供給源になる可能性がある。
- エ 事業を継続させていくための資金投下の必要性は低く, 将来的には撤退を考えざるを得ない。

問89

プロダクトポートフォリオマネジメント(PPM)における“花形”を説明したものはどれか。

- ア 市場成長率, 市場占有率ともに高い製品である。成長に伴う投資も必要とするので, 資金創出効果は大きいとは限らない。
- イ 市場成長率, 市場占有率ともに低い製品である。資金創出効果は小さく, 資金流出量も少ない。
- ウ 市場成長率は高いが, 市場占有率が低い製品である。長期的な将来性を見込むことはできるが, 資金創出効果の大きさは分からない。
- エ 市場成長率は低い, 市場占有率は高い製品である。資金創出効果が大きく, 企業の支柱となる資金源である。

問90

プロダクトライフサイクルにおける成長期の特徴はどれか。

- ア 市場が商品の価値を理解し始める。商品ラインもチャネルも拡大しなければならない。この時期は売上も伸びるが、投資も必要である。
- イ 需要が大きくなり、製品の差別化や市場の細分化が明確になってくる。競争者間の競争も激化し、新品種の追加やコストダウンが重要となる。
- ウ 需要が減ってきて、撤退する企業も出てくる。この時期の強者になれるかどうかを判断し、代替市場への進出なども考える。
- エ 需要は部分的で、新規需要開拓が勝負である。特定ターゲットに対する信念に満ちた説得が必要である。

問91

プロダクトライフサイクルにおける成長期を説明したものはどれか。

- ア 売上が急激に増加する時期である。市場が活性化し、新規参入企業によって競争が激化してくる。
- イ 売上と利益が徐々に減少する時期である。追加投資を控えて市場から撤退することが検討される。
- ウ 需要の伸びが鈍化してくる時期である。製品の品質改良などによって、シェアの維持、利益の確保が行われる。
- エ 先進的な消費者に対して製品を販売する時期である。製品の認知度を高める戦略が採られる。

問92

マーケティングミックスの説明はどれか。

- ア 顧客市場をある基準で細分化し、その中から最も競争優位に立てる市場を選定すること
- イ 市場の成長率と自社の相対的市場シェアの組合せから、各事業の位置づけを明確にし、それぞれの事業の今後の施策を検討すること
- ウ 製品戦略、価格戦略、チャネル戦略、プロモーション戦略などを適切に組み合わせて、自社製品を効果的に販売していくこと
- エ 導入期、成長期、成熟期、衰退期のそれぞれにおいて、市場や競合商品などとの関係を意識した、適切な施策を採っていくこと

問93

インターネット上で、一般消費者が買いたい品物とその購入条件を提示し、単数又は複数の売り手がそれに応じる取引形態はどれか。

- ア B to B
- イ G to C
- ウ 逆オークション
- エ バーチャルモール

問94

C G M (Consumer Generated Media)の説明はどれか。

- ア オークション形式による物品の売買機能を提供することによって、消費者同士の個人売買の仲介役を果たすもの
- イ 個人商店主のオンラインショップを集め、共通ポイントの発行やクレジットカード決済を代行するもの
- ウ 個人が制作したデジタルコンテンツの閲覧者・視聴者への配信や利用者同士の共有を可能とするもの
- エ 自社の顧客のうち、希望者をメーリングリストに登録し、電子メールを通じて定期的に情報を配信するもの

問95

eマーケットプレイスを説明したものはどれか。

- ア インターネット上で先に販売促進キャンペーンなどを展開した上で、顧客を実世界の店舗に誘導して購買を促す手法
- イ 多くの売手と買手が、インターネット上に設けられた市場を通じて出会い、中間流通業者を介さず、直接取引を行う手法
- ウ 自社と取引企業との間で受発注、在庫、販売、物流などの情報を共有することによって、原材料の調達から製品の流通までの全体最適を図る手法
- エ 商取引に関する情報を標準的な形式に統一して、企業間で見積り、受発注、出荷・納品、決済などに関わるデータを電子的に交換する手法

問96

電子自治体において、G t o Bに該当するものはどれか。

- ア 自治体内で電子決裁や電子公文書管理を行う。
- イ 自治体の利用する物品や資材の電子調達、電子入札を行う。
- ウ 住民基本台帳ネットワークによって、自治体間で住民票データを送受信する。
- エ 住民票や戸籍謄本、婚姻届、パスポートなどを電子申請する。

問97

W e bサービスを利用するときのS O A Pの役割として、適切なものはどれか。

- ア W e bサービスのインタフェースを記述して、プログラムからサービスを利用できるようにする。
- イ W e bサービスの情報を登録しておき、利用者がそのサービスを検索できるようにする。
- ウ W e bサービスの送受信プログラム間で、XML形式のメッセージを受け渡す。
- エ W e bサービスプログラム間の配信保証や重複防止など、データ転送の信頼性を確保する。

問98

ASPとは、どのようなサービスを提供する事業者か。

- ア 顧客のサーバや通信機器を設置するために、事業者が所有する高速回線や耐震設備が整った施設を提供するサービス
- イ 顧客の組織内部で行われていた総務、人事、経理、給与計算などの業務を外部の事業者が一括して請け負うサービス
- ウ 事業者が所有するサーバの一部を顧客に貸し出し、顧客が自社のサーバとして利用するサービス
- エ 汎用的なアプリケーションシステムの機能をネットワーク経由で複数の顧客に提供するサービス

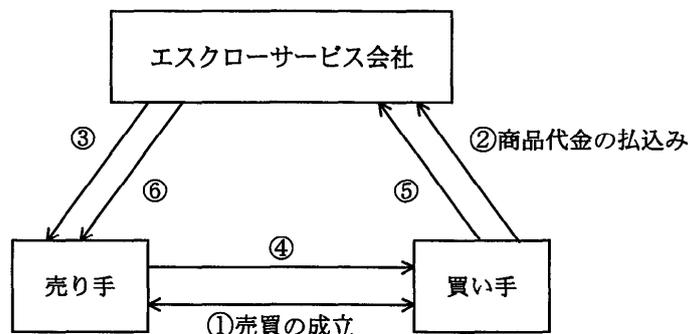
問99

ソーシャルメディアの説明はどれか。

- ア ECサイトが販売する商品を自分のWebページで紹介し、それを見た人が商品を購入した場合、購入額に応じた報酬をECサイトから受け取る仕組み
- イ 携帯電話などの位置情報を利用して、周辺の店舗などから利用者に対して、リアルタイムに広告を配信する仕組み
- ウ ターゲットとなるキーワードをあらかじめ指定し、そのキーワードが検索に用いられたときに広告が表示される仕組み
- エ 利用者同士のつながりを促進することで、インターネットを介して利用者が発信する情報を多数の利用者に幅広く伝播させる仕組み

問100

インターネットオークションなどで利用されるエスクローサービスの取引モデルの⑤に当てはまる行為はどれか。ここで、①～⑥は取引の順序を示し、③～⑥はア～エのいずれかに対応する。



- ア 商品受領の通知
- イ 商品の発送
- ウ 代金の支払
- エ 代金の入金通知

問101

SOAの説明はどれか。

- ア 売上・利益の増加や、顧客満足度の向上のために、営業活動にITを活用して営業の効率と品質を高める概念のこと
- イ 経営資源をコアビジネスに集中させるために、社内業務のうちコアビジネス以外の業務を外部に委託すること
- ウ コスト、品質、サービス、スピードを革新的に改善させるために、ビジネスプロセスを抜本的にデザインし直す概念のこと
- エ ソフトウェアの機能をサービスという部品とみなし、そのサービスを組み合わせることでシステムを構築する概念のこと

問102

SOAを説明したものはどれか。

- ア 異機種間のデータ通信を実現するために、通信サービスを七つの階層に分割し、各層ごとに標準的なプロトコルや通信サービスの仕様を定めるという考え方である。
- イ 業務上の一処理に相当するソフトウェアの機能をサービスとして実装し、それらのサービスを組み合わせてシステム全体を構築するという考え方である。
- ウ サービスレベル合意書に基づき、顧客要件を満たすITサービスの提供を実現し、その品質の継続的な改善に必要なプロセスを構築するという考え方である。
- エ ソフトウェアをネットワーク内のサーバに置き、ユーザが必要とする機能だけをサービスとしてネットワークを経由して提供するという考え方である。

問103

SOAを説明したものはどれか。

- ア 企業グループ全体の業務プロセスを統合的に管理し、経営資源を有効活用することによって、経営の効率向上を図る考え方のことである。
- イ 業務の流れを単位ごとに分析し整理することによって問題点を明確化し、効果的に、また効率よく仕事ができるように継続的に改善する管理手法である。
- ウ 再利用可能なサービスとしてソフトウェアコンポーネントを構築し、そのサービスを活用することで高い生産性を実現するアーキテクチャである。
- エ 自社の業務の一部を、業務システムだけでなく業務そのものを含めて、企画から運用までを一括して外部企業に委託することである。

問104

SOAを説明したものはどれか。

- ア 業務体系，データ体系，適用処理体系，技術体系の四つの主要概念から構成され，業務とシステムの最適化を図る。
- イ サービスというコンポーネントからソフトウェアを構築することによって，ビジネス変化に対応しやすくする。
- ウ データフローダイアグラムを用い，情報に関するモデルと機能に関するモデルを同時に作成する。
- エ 接続，選択，反復の三つの論理構造の組合せで，コンポーネントレベルの設計を行う。

問105

スマートグリッドの説明はどれか。

- ア 健康診断結果や投薬情報など，類似した症例に基づく分析を行い，個人ごとに最適な健康アドバイスを提供できるシステム
- イ 在宅社員やシェアワーカーなど，様々な勤務形態で働く労働者の相互のコミュニケーションを可能にし，多様なワークスタイルを支援するシステム
- ウ 自動車に設置された情報機器を用いて，飲食店・娯楽情報などの検索，交通情報の受発信，緊急時の現在位置の通報などが行えるシステム
- エ 通信と情報処理技術によって，発電と電力消費を総合的に制御し，再生可能エネルギーの活用，安定的な電力供給，最適な需給調整を図るシステム

問106

システムインテグレータの説明として，適切なものはどれか。

- ア 自社の業務過程の一部を，より得意とする外部の企業に委託する。
- イ 情報システムの企画，構築，運用などの業務を一括して請け負う。
- ウ ソフトウェアの必要な機能だけを選択して購入できる。
- エ ビジネス用のアプリケーションソフトウェアをインターネットでレンタルする。

問107

インターネットショッピングで売上の全体に対して，あまり売れない商品の売上合計の占める割合が無視できない割合になっていることを指すものはどれか。

- ア アフイリエイト
- イ オプトイン
- ウ ドロップシッピング
- エ ロングテール

問108

ロングテールの説明はどれか。

- ア Webコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツに、統合的・体系的な管理、配信などの必要な処理を行うこと
- イ インターネットショッピングで、売上の全体に対して、あまり売れない商品群の売上合計が無視できない割合になっていること
- ウ 自分のWebサイトやブログに企業へのリンクを掲載し、他者がこれらのリンクを経由して商品を購入したときに、企業が紹介料を支払うこと
- エ メーカーや卸売業者から商品を直接発送することによって、在庫リスクを負うことなく自分のWebサイトで商品が販売できること

問109

単一の企業が各地に多数の店舗を開設し、中央の本部で集中的に管理・運営する大規模小売商で、各店舗で販売する商品の仕入れや在庫品の保管や広告などを本部でまとめて行う小売業はどれか。

- ア チェーンストア
- イ ディスカウントストア
- ウ ドラッグストア
- エ コンビニエンスストア

問110

小売業におけるフランチャイズチェーンを説明したものはどれか。

- ア 卸売業者が主導し、多数の小売業者が自発的に参加して、それぞれの独立性を保ちながら共同化の利点を生かす運営を行う組織形態である。
- イ 多数の小売業者が主宰して設立する共同仕入や共同在庫管理、共同商品開発などを行う運営組織形態である。
- ウ 地域開発事業によって計画的に形成された商業集積地域内に、集中して出店する組織形態である。
- エ 本部が加盟店に対し、一定の対価を徴収して商標や標識の使用権を与え、経営指導や援助をして、販売活動をさせる組織形態である。

問111

デビットカードの決済方式はどれか。

- ア 後払い方式の決済を行う。
- イ カード内で残高管理を行い、財布のように利用できる。
- ウ 前払い方式の決済を行う。
- エ 利用金額を預金口座から即時に引き落とす。

問112

銀行POSを説明する記述として、正しいものはどれか。

- ア 銀行のカウンタ業務の月日と時間による変化を分析し、業務の効率化に役立てるシステム
- イ 銀行のコンピュータとPOS端末を通信回線で接続し、売れ筋商品等の分析サービスを行うシステム
- ウ 銀行のコンピュータと通信回線で接続されたPOS端末から、販売代金のオンライン決済を行うシステム
- エ 銀行の発行したICカードをPOS端末に入れ、カードに記憶されている金額から販売代金を差し引き、それをPOS端末側に移すシステム

問113

製造業において、企業、開発、設計から、調達、製造、運用、保守に至る製品のライフサイクルを通じて使用する情報について、総合化されたデータ環境を作り、取引情報や技術情報などを、調達側と供給側の双方で共有することを目的としたシステムはどれか。

- ア CAD イ CAE ウ CALS エ CAM

問114

生産自動化システムにおいて統合レベルの高い順に並べたのはどれか。

- ア CAD-CAM-FMS イ CIM-FA-FMS
- ウ FA-EA-POS エ FMC-FMS-FA

問115

ワイヤフレームモデルやサーフェイスモデルなどを用いて設計対象を表現し、能率よく設計を進めるシステムはどれか。

- ア CAD イ FA ウ FMS エ MAP

問116

MRP (Materials Requirements Planning) システムを導入すると改善が期待できる場面はどれか。

- ア 図面情報が電子ファイルと紙媒体の両方で管理されていて、設計変更履歴が正しく把握できない。
- イ 製造に必要な資材及びその必要量に関する情報が複雑で、発注量の算出を誤りやすく、生産に支障を来している。
- ウ 設計変更が多くて、生産効率が上がらない。
- エ 多品種少量生産を行っているので、生産設備の導入費用が増加している。

問117

F Aシステムを構成するシステムの一つで、コンピュータ、グラフィックスディスプレイ、自動製図機などを利用して、設計と製図製作を対話的かつ自動的に行うシステムはどれか。

- ア CAD
- イ CAE
- ウ CAM
- エ CAT

問118

CADを説明したものはどれか。

- ア コンピュータを使用して、現物を利用した試作や実験を行わずに、製品の性能・機能を評価する。
- イ コンピュータを使用して、生産計画、部品構成表及び在庫量などから、資材の必要量と時期を求める。
- ウ コンピュータを使用して、製品の形状や構造などの属性データから、製品設計図面を作成する。
- エ コンピュータを使用して製品設計図面を工程設計情報に変換し、機械加工などの自動化を支援する。

問119

①～③の手順に従って処理を行うものはどれか。

- ① 今後の一定期間に生産が予定されている製品の種類と数量及び部品構成表を基にして、その構成部品についての必要量を計算する。
- ② 引当可能な在庫量から各構成部品の正味発注量を計算する。
- ③ 製造／調達リードタイムを考慮して構成部品の発注時期を決定する。

- ア CAD
- イ CRP
- ウ JIT
- エ MRP

問120

構成表の製品Aを300個出荷しようとするとき、部品bの正味所要量は何個か。ここで、A、a、b、cの在庫量は在庫表のとおりとする。また、ほかの仕掛残、注文残、引当残などはないものとする。

- ア 200
- イ 600
- ウ 900
- エ 1,500

構成表	単位 個		
品名	構成部品		
	a	b	c
A	3	2	
a		1	2

在庫表	単位 個
品名	在庫量
A	100
a	100
b	300
c	400

問121

CAMに関する次の記述のうち、正しいものはどれか。

- ア CAMシステムは、コントロールパネルからNC機械やロボットをリモート操作するシステムであり、CADシステムとはリンクしない。
- イ CAMシステムは、データベースとは無関係である。
- ウ CAMシステムは、最初、自動製図システムとして実用化された。
- エ CAMシステムは、広義には、CAPPやCATシステムを含む概念である。

問122

MAPに関する説明として正しいものはどれか。

- ア LAN上に生産自動化システムを写像するシステム
- イ 技術情報の交換に適したLANのプロトコル
- ウ 自動生産制御に適したLANのプロトコル
- エ O/AとE/Aを統合するのに適したLANのプロトコル

問123

FA化を推進することで期待されるメリットについて、それを打ち消す要因になりやすいものはどれか。

- ア 作業の合理化、標準化による生産性の向上
- イ 設備投資による製品価格への影響の可能性
- ウ 設計・製造に要する期間の短縮
- エ 製品の品質向上とコストダウン

問124

1台のコンピュータで複数のNC工作機械を制御するシステムはどれか。

- ア DNC イ マシニングセンタ ウ AGV エ CAM

問125

コンカレントエンジニアリングの説明として、適切なものはどれか。

- ア 機能とコストとの最適な組合せを把握し、システム化された手順によって価値の向上を図る手法
- イ 製品開発において、設計、生産計画などの工程を同時並行的に行う手法
- ウ 設計、製造、販売などのプロセスを順に行っていく製品開発の手法
- エ 対象のシステムを解析し、その仕様を明らかにする手法

問126

セル生産方式の特徴はどれか。

- ア 各工程が自立的に稼働し、前工程の生産したものを元に後工程の生産を行う。
- イ 作業指示と現場管理を見えるようにするために、かんばんを使用する。
- ウ 必要とする部品、仕様、数量を後工程から前工程に伝達する。
- エ 部品の組立てから完成検査までの全工程を、1人又は数人で作業する。

問127

セル生産方式の利点が生かせる対象はどれか。

- ア 生産性を上げるために、大量生産が必要なもの
- イ 製品の仕様が長期間変わらないもの
- ウ 多種類かつフレキシブルな生産が求められるもの
- エ 標準化、単純化、専門化による分業が必要なもの

問128

ICタグ(RFID)の特徴はどれか。

- ア GPSを利用し、位置情報を表示する。
- イ 大量の情報を扱うので、情報の記憶には外部記憶装置を使用する。
- ウ プラスチック製のカードに埋め込み、専用の読取り装置に挿入して利用する。
- エ 汚れに強く、梱包の外からも記録された情報を読むことができる。

問129

RFIDを説明したものはどれか。

- ア ICカードや携帯電話に保存される貨幣的価値による決済手段のことであり、POSレジスタなどで用いられている。
- イ 極小の集積回路とアンテナの組合せであり、無線自動認識技術によって対象の識別や位置確認などができ、電子荷札に利用される。
- ウ 白黒の格子状のパターンで情報を表すものであり、情報量が多く、数字だけでなく英字や漢字データも格納できる。
- エ 人間の身体的特徴としての生体情報を、個人の識別・認証に利用する技術であり、指紋認証、静脈認証などがある。

問130

RFIDを利用したものはどれか。

- ア ICタグ
- イ 磁気カード
- ウ バーコード
- エ メモリカード

問131

R F I Dの活用事例として、適切なものはどれか。

- ア 紙に印刷されたデジタルコードをリーダーで読み取ることによる情報の入力
- イ 携帯電話とヘッドフォンとの間の音声データ通信
- ウ 赤外線を利用した近距離データ通信
- エ 微小な無線チップによる人又は物の識別及び管理

問132

次のダウンサイジングに関する記述のうち、正しいものはどれか。

- ア クライアントサーバシステムへの移行はダウンサイジングである。
- イ ハードウェアのダウンサイジングだけでは、効果が出ない。
- ウ ダウンサイジングは必ず運用経費を削減する。
- エ セキュリティやデータのバックアップ等が容易になる。

問133

S O H Oに関する記述として、適切なものはどれか。

- ア 大型機を使用して集中処理していたシステムを、小型機などに分散させる処理形態である。
- イ システムの開発から運用まで、顧客が必要とする情報処理関係の業務を行うビジネス形態である。
- ウ 小規模オフィスや自宅兼用オフィスのことであり、ネットワークの普及で盛んになったビジネス形態である。
- エ 情報処理をはじめ各種の社内業務を、外部の業務に委託して処理してもらう業務処理形態である。

問134

E U Cの説明として、最も適切なものはどれか。

- ア エディタ、コンパイラ、デバッガなどプログラミングに必要なツールが一つに統合され、一つのインタフェースで扱えるようになっている開発環境である。
- イ 簡易なG U I構築、ウィザードによるプログラムスケルトンの作成、A S P (Active Server Pages)の利用などによって、W e b環境で稼働するシステムを開発することである。
- ウ 簡易なG U I構築ツールを使って、システム開発の初期の段階で画面を作成し、機能や操作性などを確認しながら、開発を行う手法である。
- エ 利用者自身が、表計算ソフトや簡易データベースソフトなどを活用し、業務を遂行することである。

問135

EUC(エンドユーザコンピューティング)の特徴に関する記述として、適切なものはどれか。

- ア 業務に必要な情報に利用者自身が直接アクセスし、参照したり、加工したりすることができる。
- イ システム開発・運用・保守の効率が低下し、情報システム部門のバックログが増大する。
- ウ 情報システム部門の主導でアプリケーションを開発するので、利用者の負担は少ない。
- エ 情報システム部門の専任要員を増やす必要があるので、システム部門の運用コストの増大につながる。

問136

携帯電話端末の機能の一つであるテザリングの説明として、適切なものはどれか。

- ア 携帯電話端末に、異なる通信事業者のSIMカードを挿して使用すること
- イ 携帯電話端末をモデム又はアクセスポイントのように用いて、PC、ゲーム機などから、インターネットなどを利用したデータ通信をすること
- ウ 契約している通信事業者のサービスエリア外でも、他の事業者のサービスによって携帯電話端末を使用すること
- エ 通信事業者に申し込むことによって、青少年に有害なサイトなどを携帯電話端末に表示しないようにすること

問137

BYOD(Bring Your Own Device)の説明はどれか。

- ア 会社から貸与された情報機器を常に携帯して業務にあたること
- イ 会社所有のノートPCなどの情報機器を社外で私的に利用すること
- ウ 個人所有の情報機器を私的に使用するために利用環境を設定すること
- エ 従業員が個人で所有する情報機器を業務のために使用すること

問138

情報バリアフリーに該当するものはどれか。

- ア 音声や手書き文字などの限られた手段でしか入力できない場合でも、情報機器を活用することができる環境
- イ 携帯電話や自動車電話のように、利用者が移動しながら通信端末を利用することができる環境
- ウ 情報通信手段の活用によって、通勤時の時間的・精神的なロスのない勤務形態を実現できる環境
- エ モバイルコンピューティング、ホームネットワークなどによって、個人がシームレスにコンピュータを利用できる環境

問139

企業の情報システムの機能を外部の業者に委託して処理するのはどれか。

- ア ダウンサイジング
- イ システムインテグレーション
- ウ アウトソーシング
- エ マルチベンダ

問140

組み込みシステムの用途として、適切でないものはどれか。

- ア FA機器又は医療機器を制御するシステム
- イ 音響・映像機器を制御するシステム
- ウ 銀行のATM端末システム
- エ 列車の座席予約を管理するホストシステム

問141

OSと応用プログラムとの標準インタフェース的な役割をするものはどれか。

- ア INT
- イ API
- ウ INF
- エ GUI

問142

データウェアハウスを稼働させたが、一向に利用されない。ヒアリングの結果、利用者のスキルレベルが予想より低いという結論に達した。利用促進のための改善策として、適切なものはどれか。

- ア 管理職を通じて利用を促進するように通知を出す。
- イ データ抽出や分析パターンに応じたテンプレートを標準として用意する。
- ウ データをよりリアルタイムに提供し、データの精度を向上させる。
- エ 利用者から要求されていると思われる情報を更に追加する。

問143

デジタルディバイドを説明したものはどれか。

- ア PCや通信などを利用する能力や機会の違いによって、経済的、又は社会的な格差が生じること
- イ インターネットなどを活用することによって、住民が直接、政府や自治体の政策に参画できること
- ウ 国民のだれもが、地域の格差なく、妥当な料金で平等に利用できる通信及び放送サービスのこと
- エ 市民生活のイベント又は企業活動の分野ごとに、すべてのサービスを1か所で提供すること

問144

デジタルディバイドを説明したものはどれか。

- ア PCなどの情報通信機器の利用方法が分からなかったり、情報通信機器を所有していなかったりして、情報の入手が困難な人々のことである。
- イ 高齢者や障害者の情報通信の利用面での困難が、社会的・経済的格差につながらないように、だれもが情報通信を利活用できるように整備された環境のことである。
- ウ 情報通信機器やソフトウェア、情報サービスなどを、高齢者・障害者を含むすべての人が利用可能であるか、利用しやすくなっているかの度合いのことである。
- エ 情報リテラシの有無やITの利用環境の相違などによって生じる、社会的又は経済的格差のことである。

問145

大量に蓄積されたデータから、ビジネスなどに有効な情報を統計学的手法などを用いて新たに見つけ出すプロセスはどれか。

- ア データウェアハウス
- イ データディクショナリ
- ウ データマイニング
- エ メタデータ

問146

データマイニングの説明として、適切なものはどれか。

- ア 大量のデータを高速に検索するための並行的アクセス手法
- イ 大量のデータを統計的、数学的手法で分析し、法則や因果関係を見つけ出す技術
- ウ 販売実績や製造実績などの時系列データを大量に蓄積するデータベースの保存手法
- エ ユーザの利用目的に合わせて、部門別のデータベースを作成する技術

問147

デジタルディバイドの解消のために取り組むべきことはどれか。

- ア IT投資額の見積りを行い、投資目的に基づいて効果目標を設定して、効果目標ごとに目標達成の可能性を事前に評価すること
- イ ITを活用した家電や設備などの省エネルギー化やテレワークなどによる業務の効率向上によって、エネルギー消費を削減すること
- ウ 情報リテラシの習得機会を増やしたり、情報通信機器や情報サービスが一層利用しやすい環境を整備したりすること
- エ 製品や食料品などの生産段階から最終消費段階又は廃棄段階までの全工程について、ICタグを活用して流通情報を追跡可能にすること

問148

企画提案書の作成に関して、適切な記述はどれか。

- ア 企画提案書は、自分の主張を相手に伝えるものであるから、できるだけ主観的に記述するのがよい。
- イ 図解は誤解を招きやすいので、文章主体の構成にして、図やグラフなどは補助的に使用するのがよい。
- ウ 提案内容を相手に理解してもらうためには、裏付けになるデータや事例を示しながら、具体的に記述するのがよい。
- エ 本文を“です”調で構成する場合は、箇条書き部分も“です”調にするのがよい。

問149

ソフトウェアの仕様書やマニュアルなどの技術的文書を、分かりやすくするための工夫として、適切なものはどれか。

- ア 絶えずビジュアル表現化を検討しながら作成する。
- イ 事実と意見とを区別して、分かりやすい個性的な文章で書く。
- ウ 主語や述語、修飾語の順序に気をつける。
- エ 誤りや不正確な表現を避けるために、詳しく繰り返した説明をこころがける。

問150

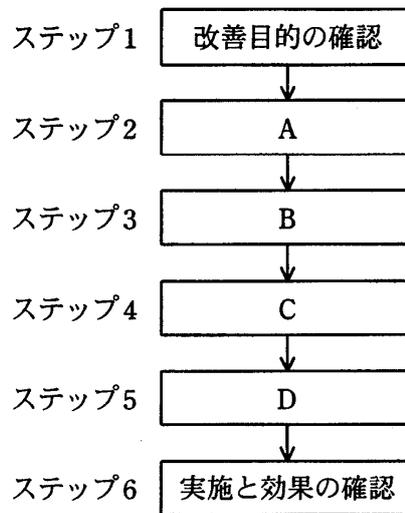
ソフトウェアの利用者マニュアルを次の構成で執筆するとき、チュートリアル(導入手引編)の内容として、適切なものはどれか。

序文
始めるに当たって
チュートリアル(導入手引編)
リファレンス(参照ガイド編)
付録
用語解説
索引

- ア このソフトウェア独特の用語、専門的なコンピュータ用語について説明する。
- イ このソフトウェアの使い方について、知りたい内容が記載されている箇所を見つけやすいように整理し、その内容を詳細に説明する。
- ウ このソフトウェアを使うために知っておくべき基本的な考え方と操作手順を、例題などを使って一通り説明する。
- エ マニュアルの使い方、ソフトウェアの概略と特徴、必要機器などについて説明する。

問151

図は、業務改善の進め方を六つのステップに分解したものである。A～Dのそれぞれにはア～エに示す活動のいずれかが対応するとした場合、Cに該当する活動はどれか。



- ア 改善案の策定
- イ 改善案の評価
- ウ 改善目標の設定
- エ 問題の把握

問152

企業間のネットワークの普及に伴い取引先企業とのオンライン取引が電子化されその有効性も認められ今後の発展が期待されるものはどれか。

- ア VAN
- イ EDI
- ウ INS
- エ EOS

問153

企業の様々な活動を介して得られた大量のデータを整理・統合して蓄積しておき、意思決定支援などに利用するものはどれか。

- ア データアドミニストレーション
- イ データウェアハウス
- ウ データディクショナリ
- エ データマッピング

問154

エンタープライズアーキテクチャを構成するアプリケーションアーキテクチャについて説明したものはどれか。

- ア 業務に必要なデータの内容、データ間の関連や構造などを体系的に示したもの
- イ 業務プロセスを支援するシステムの機能や構成などを体系的に示したもの
- ウ 情報システムの構築・運用に必要な技術的構成要素を体系的に示したもの
- エ ビジネス戦略に必要な業務プロセスや情報の流れを体系的に示したもの

問155

システム企画段階において業務プロセスを抜本的に再設計する際の留意点はどれか。

- ア 新たな視点から高い目標を設定し、将来的に必要となる最上位の業務機能と業務組織のモデルを検討する。
- イ 業務改善を積み重ねるために、ビジネスモデルの将来像にはこだわらず、現場レベルのニーズや課題への対応を重視して業務プロセスを再設計する。
- ウ 経営者や管理者による意思決定などの非定型業務ではなく、購買、製造、販売、出荷、サービスといった定型業務を対象とする。
- エ 現行業務に関する組織、技術などについての情報を収集し、現行の組織や業務手続に基づいて業務プロセスを再設計する。

問156

経営戦略策定に用いられるSWOT分析はどれか。

- ア 競争環境における機会・脅威と事業の強み・弱みを分析する。
- イ 競争に影響する要因と、他社の動き、自社の動きを分析する。
- ウ 市場に対するマーケティングツールの最適な組合せを分析する。
- エ 市場の成長性と占有率の観点から各事業の位置付けを分析する。

問157

表は、投資目的に応じて、投資分類とKPIを整理したものである。投資目的のcに当てはまるものはどれか。ここで、ア～エはa～dのいずれかに入る。

投資目的	投資分類	KPI
a	業務効率化投資	納期の遵守率，月次決算の所要日数
b	情報活用投資	提案事例の登録件数，顧客への提案件数
c	戦略的投資	新規事業のROI，新製品の市場シェア
d	IT基盤投資	システムの障害件数，検索の応答時間

- ア 作業プロセスの改善，作業品質の向上
- イ システム維持管理コストの削減，システム性能の向上
- ウ ナレッジの可視化，ナレッジの共有
- エ ビジネスの創出，競争優位の確立

問158

企業が保有する顧客や市場などの膨大なデータから、有用な情報や関係を見つけ出す手法はどれか。

- ア データウェアハウス
- イ データディクショナリ
- ウ データフローダイアグラム
- エ データマイニング

問159

ソーシャルメディアをビジネスにおいて活用している事例はどれか。

- ア 営業部門が発行部数の多い雑誌に商品記事を頻繁に掲載し、商品の認知度の向上を目指す。
- イ 企業が自社製品の使用状況などの意見を共有する場をインターネット上に設けて、製品の改善につなげる。
- ウ 企業が市場の変化に合わせた経営戦略をビジネス専門誌に掲載し、企業の信頼度向上を目指す。
- エ 企業の研究者が、国内では販売されていない最新の専門誌をネット通販で入手して、研究開発の推進につなげる。

問160

通信機能及び他の機器の管理機能をもつ高機能型の電力メータであるスマートメータを導入する目的として、**適切でないもの**はどれか。

- ア 自動検針によって、検針作業の効率を向上させる。
- イ 停電時に補助電源によって、一定時間電力を供給し続ける。
- ウ 電力需要制御によって、ピーク電力を抑制する。
- エ 電力消費量の可視化によって、節電の意識を高める。

問161

IT投資評価を、個別プロジェクトの計画、実施、完了に応じて、事前評価、中間評価、事後評価として実施する。事前評価について説明したものはどれか。

- ア 事前に設定した効果目標の達成状況を評価し、必要に応じて目標を達成するための改善策を検討する。
- イ 実施計画と実績との差異及び原因を詳細に分析し、投資額や効果目標の変更が必要かどうかを判断する。
- ウ 投資効果の実現時期と評価に必要なデータ収集方法を事前に計画し、その時期に合わせて評価を行う。
- エ 投資目的に基づいた効果目標を設定し、実施可否判断に必要な情報を上位マネジメントに提供する。

問162

情報戦略における全体最適化計画策定の段階で、業務モデルを定義する目的はどれか。

- ア 企業の全体業務と使用される情報の関連を整理し、情報システムのあるべき姿を明確化すること
- イ システム化の範囲や開発規模を把握し、システム化に要する期間、開発工数、開発費用を見積もること
- ウ 情報システムの構築のために必要なハードウェア、ソフトウェア、ネットワークなどの構成要素を洗い出すこと
- エ 情報システムを実際に運用するために必要な利用者マニュアルや運用マニュアルを作成するために、業務手順を確認すること

問163

非機能要件定義を説明したものはどれか。

- ア 業務要件のうち、システムで実現が難しく、手作業となる業務機能を明確化する。
- イ 業務要件の実現に必要な、品質要件、技術要件、運用要件などを明確化する。
- ウ 業務要件を確定させるために、現行システムで不足している機能を明確化する。
- エ 業務要件を実現するために、新たに導入するパッケージの適合性を明確化する。

問164

プロダクトライフサイクルにおける成熟期の特徴はどれか。

- ア 市場が商品の価値を理解し始める。商品ラインもチャネルも拡大しなければならない。この時期は売上も伸びるが、投資も必要である。
- イ 需要が大きくなり、製品の差別化や市場の細分化が明確になってくる。競争者間の競争も激化し、新品種の追加やコストダウンが重要となる。
- ウ 需要が減ってきて、撤退する企業も出てくる。この時期の強者になれるかどうかを判断し、代替市場への進出なども考える。
- エ 需要は部分的で、新規需要開拓が勝負である。特定ターゲットに対する信念に満ちた説得が必要である。

問165

EMS (Electronics Manufacturing Service)の説明として適切なものはどれか。

- ア 一般消費者からの家電製品に関する問合せの受付窓口となって電話対応を行う。
- イ 製造設備をもたず、製品の企画、設計及び開発を行う。
- ウ 他メーカーから仕入れた電子機器などの販売を専門に行う。
- エ 他メーカーから受注した電子機器などの受託生産を行う。

問166

“システム管理基準”によれば、情報戦略策定段階の成果物はどれか。

- ア 関連する他の情報システムと役割を分担し、組織体として最大の効果を上げる機能を実現するために、全体最適化計画との整合性を考慮して策定する開発計画
- イ 経営戦略に基づいて組織体全体で整合性及び一貫性を確保した情報化を推進するために、方針及び目標に基づいて策定する全体最適化計画
- ウ 情報システムの運用を円滑に行うために、運用設計及び運用管理ルールに基づき、さらに規模、期間、システム特性を考慮して策定する運用手順
- エ 組織体として一貫し、効率的な開発作業を確実に遂行するために、組織体として標準化された開発方法に基づいて策定する開発手順

問167

業務プロセスを可視化する手法としてUMLを採用した場合の活用シーンはどれか。

- ア 対象をエンティティとその属性及びエンティティ間の関連で捉え、データ中心アプローチの表現によって図に示す。
- イ データの流れによってプロセスを表現するために、データの発生、吸収の場所、蓄積場所、データの処理を、データの流れを示す矢印でつないで表現する。
- ウ 複数の観点でプロセスを表現するために、目的に応じたモデル図法を使用し、オブジェクトモデリングのために標準化された記述ルールで表現する。
- エ プロセスの機能を網羅的に表現するために、一つの要件に対して発生する事象を条件分岐の形式で記述する。

問168

I o T (Internet of Things)を説明したものはどれか。

- ア インターネットとの接続を前提として設計されているデータセンタのことであり、サーバ運用に支障を来さないように、通信回線の品質管理、サーバのメンテナンス、空調設備、瞬断や停電に対応した電源対策などが施されている。
- イ インターネットを通して行う電子商取引の一つの形態であり、出品者がWebサイト上に、商品の名称、写真、最低価格などの情報を掲載し、期限内に最高額を提示した入札者が商品を落札する、代表的なC t o C取引である。
- ウ 広告主のWebサイトへのリンクを設定した画像を広告媒体となるWebサイトに掲載するバナー広告や、広告主のWebサイトの宣伝をメールマガジンに掲載するメール広告など、インターネットを使った広告のことである。
- エ コンピュータなどの情報通信機器だけでなく様々なものに通信機能をもたせ、インターネットに接続することによって自動認識や遠隔計測を可能にし、大量のデータを収集・分析して高度な判断サービスや自動制御を実現することである。

問169

グリーン調達の説明はどれか。

- ア 環境保全活動を実施している企業がその活動内容を広くアピールし、投資家から環境保全のための資金を募ることである。
- イ 第三者が一定の基準に基づいて環境保全に資する製品を認定する、エコマークなどの環境表示に関する国際規格のことである。
- ウ 太陽光、バイオマス、風力、地熱などの自然エネルギーによって発電されたグリーン電力を、市場で取引可能にする証書のことである。
- エ 品質や価格の要件を満たすだけでなく、環境負荷が小さい製品やサービスを、環境負荷の低減に努める事業者から優先して購入することである。

問170

SWOT分析を説明したものはどれか。

- ア 企業のビジョンと戦略を実現するために、財務、顧客、業務プロセス、学習と成長という四つの視点から検討し、アクションプランにまで具体化する。
- イ 企業を、内部環境と外部環境の観点から、強み、弱み、機会、脅威という四つの視点で評価し、企業を取り巻く環境を認識する。
- ウ 事業を、分散型、特化型、手詰まり型、規模型という四つのタイプで評価し、自社の事業戦略策定に役立てる。
- エ 製品を、導入期、成長期、成熟期、衰退期という四つの段階に分類し、企業にとって最適な戦略策定に活用する。

問171

ロングテールを説明したものはどれか。

- ア 一般に80：20という経験則として知られ、企業の売上の80%は全商品の上位20%の売れ筋商品で構成される、又は品質不良による損失額の80%は全不良原因の上位20%の原因に由来する。
- イ インターネットを活用したオンラインショップなどでは、販売機会が少ない商品でもアイテム数を幅広く取りそろえることによって、機会損失のリスクを減らす効果がある。
- ウ 企業が複数の事業活動を同時に営むことによって、経営資源の共有が可能になり、それを有効に利用することで、それぞれの事業を独立に行っているときよりもコストが相対的に低下する。
- エ ネットワークに加入している者同士が相互にアクセスできる有用性を“ネットワークの価値”とすれば、ネットワークの価値は加入者数の2乗に近似的に比例する。

問172

プロジェクト組織を説明したものはどれか。

- ア ある問題を解決するために一定の期間に限って結成され、問題解決とともに解散する。
- イ 業務を機能別に分け、各機能について部下に命令、指導を行う。
- ウ 製品、地域などに基づいて構成された組織単位に、利益責任をもたせる。
- エ 戦略的提携や共同開発など外部の経営資源を積極的に活用するために、企業間にまたがる組織を構成する。

問173

2種類のIT機器 a, b の購入を検討している。それぞれの耐用年数を考慮して投資の回収期間を設定し、この投資で得られる利益の全額を投資額の回収に充てることにした。a, b それぞれにおいて、設定した回収期間で投資額を回収するために最低限必要となる年間利益に関する記述のうち、適切なものはどれか。ここで、年間利益は毎年均等に上げられ、利率は考慮しないものとする。

	a	b
投資額 (万円)	90	300
回収期間 (年)	3	5

- ア a と b は同額の年間利益を上げる必要がある。
- イ a は b の 2 倍の年間利益を上げる必要がある。
- ウ b は a の 1.5 倍の年間利益を上げる必要がある。
- エ b は a の 2 倍の年間利益を上げる必要がある。

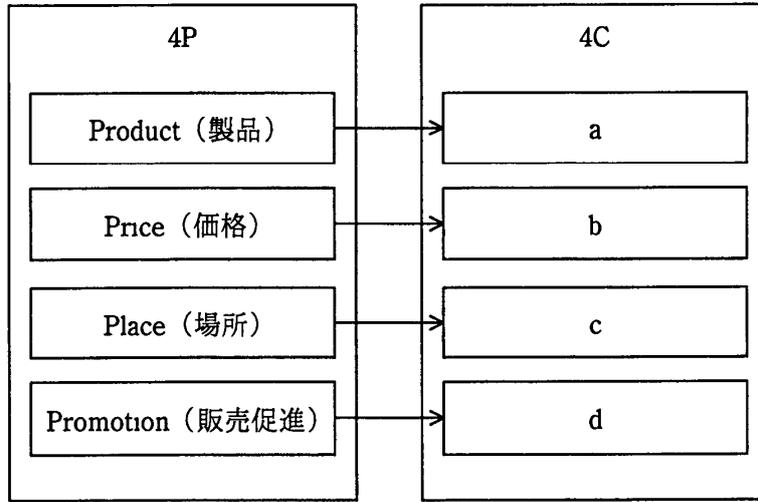
問174

RFI に回答した各ベンダに対して RFP を提示した。今後のベンダ選定に当たって、公正に手続を進めるためにあらかじめ実施しておくことはどれか。

- ア RFI の回答内容の評価が高いベンダに対して、選定から外れたときに備えて、再提案できる救済措置を講じておく。
- イ 現行のシステムを熟知したベンダに対して、RFP の要求事項とは別に、そのベンダを選定しやすいように評価を高くしておく。
- ウ 提案の評価基準や要求事項の適合度への重み付けをするルールを設けるなど、選定の手順を確立しておく。
- エ ベンダ選定後、迅速に契約締結をするために、RFP を提示した全ベンダに内示書を発行して、契約書や作業範囲記述書の作成を依頼しておく。

問175

売手の視点であるマーケティングミックスの4Pに対応する、買手の視点である4Cの中で、図のaに当てはまるものはどれか。ここで、ア～エはa～dのいずれかに対応する。

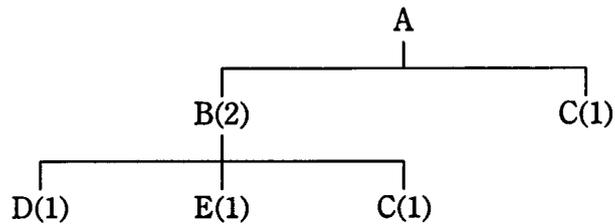


- ア Communication(顧客との対話)
- イ Convenience(顧客の利便性)
- ウ Cost(顧客の負担)
- エ Customer Value(顧客にとっての価値)

問176

図は、製品Aの構成部品を示し、括弧内の数字は上位の製品・部品1個当たりの所要数量である。この製品Aを10個生産する場合、部品Cの発注数量は何個になるか。ここで、現在の部品Cの在庫は5個である。

- ア 15
- イ 20
- ウ 25
- エ 30



問177

CGM(Consumer Generated Media)の例はどれか。

- ア 企業が、経営状況や財務状況、業績動向に関する情報を、個人投資家向けに公開する自社のWebサイト
- イ 企業が、自社の商品の特徴や使用方法に関する情報を、一般消費者向けに発信する自社のWebサイト
- ウ 行政機関が、政策、行政サービスに関する情報を、一般市民向けに公開する自組織のWebサイト
- エ 個人が、自らが使用した商品などの評価に関する情報を、不特定多数に向けて発信するブログやSNSなどのWebサイト

問178

マトリックス組織を説明したものはどれか。

- ア 業務遂行に必要な機能と利益責任を、製品別、顧客別又は地域別にもつことによって、自己完結的な経営活動が展開できる組織である。
- イ 構成員が、自己の専門とする職能部門と特定の事業を遂行する部門の両方に所属する組織である。
- ウ 購買・生産・販売・財務など、仕事の専門性によって機能分化された部門をもつ組織である。
- エ 特定の課題の下に各部門から専門家を集めて編成し、期間と目標を定めて活動する一時的かつ柔軟な組織である。

問179

ITサービスをアウトソーシングする際の、システム保守品質・運用品質の低下リスクへの対応策はどれか。

- ア アウトソーシング後の自社の人材強化計画の提案を、委託先の選定段階で求め、契約書などにも明文化しておく。
- イ サービス費用の妥当性を検証できるように、サービス別の詳細な料金体系を契約書などで明文化しておく。
- ウ サービス品質を示す指標を用い、目標とする品質のレベルを委託先と取り決めた上で、サービス品質の改善活動を進めていく。
- エ システム保守・運用実務などのサービス費用について、査定能力をもつ人材を自社側に確保しておく。

問180

ホスティングサービスの特徴はどれか。

- ア 運用管理面では、サーバの稼働監視、インシデント対応などを全て利用者が担う。
- イ サービス事業者が用意したサーバの利用権を利用者に貸し出す。
- ウ サービス事業者の高性能なサーバを利用者が専有するような使い方には対応しない。
- エ サービス事業者の施設に利用者が独自のサーバを持ち込み、サーバの選定や組合せは自由に行う。

問181

非機能要件の定義で行う作業はどれか。

- ア 業務を構成する機能間の情報（データ）の流れを明確にする。
- イ システム開発で用いるプログラム言語に合わせた開発基準、標準の技術要件を作成する。
- ウ システム機能として実現する範囲を定義する。
- エ 他システムとの情報授受などのインタフェースを明確にする。

問182

企画、要件定義、システム開発、ソフトウェア実装、ハードウェア実装、保守から成る一連のシステム開発プロセスにおいて、要件定義プロセスで実施すべきものはどれか。

- ア 事業の目的、目標を達成するために必要なシステム化の方針、及びシステムを実現するための実施計画を立案する。
- イ システムに関わり合いをもつ利害関係者の種類を識別し、利害関係者のニーズ、要望及び課せられる制約条件を識別する。
- ウ 目的とするシステムを得るために、システムの機能及び能力を定義し、システム方式設計によってハードウェア、ソフトウェアなどによる実現方式を確立する。
- エ 利害関係者の要件を満足するソフトウェア製品又はソフトウェアサービスを得るための、方式設計と適格性の確認を実施する。

問183

競争上のポジションで、ニッチャの基本戦略はどれか。

- ア シェア追撃などのリーグ攻撃に必要な差別化戦略
- イ 市場チャンスに素早く対応する模倣戦略
- ウ 製品、市場の専門特化を図る特定化戦略
- エ 全市場をカバーし、最大シェアを確保する全方位戦略

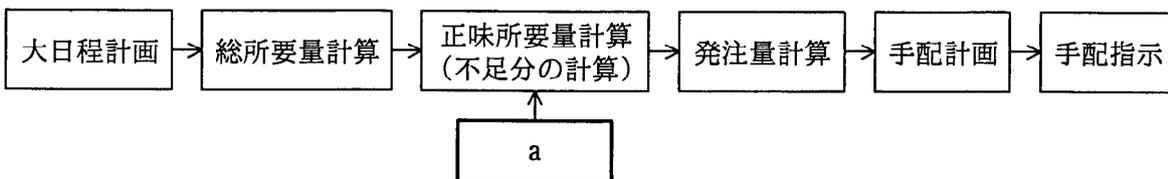
問184

アンゾフが提唱した成長マトリクスにおいて、既存市場に対して既存製品で事業拡大する場合の戦略はどれか。

- ア 市場開発
- イ 市場浸透
- ウ 製品開発
- エ 多角化

問185

図は、生産管理システムの手法であるMRP（資材所要量計画）の作業手順である。図中のaに入る、正味所要量計算に必要な情報はどれか。



- ア 基準日程（完成時期、リードタイム日数）
- イ 在庫状況（在庫量、注文残、仕掛量）
- ウ 発注方針（ロット編成方法、発注方式、安全在庫）
- エ 部品構成表（最終製品における各部品の構成と所要量）

問186

バランススコアカードの学習と成長の視点における戦略目標と業績評価指標の例はどれか。

- ア 持続的成長が目標であるので、受注残を指標とする。
- イ 主要顧客との継続的な関係構築が目標であるので、クレーム件数を指標とする。
- ウ 製品開発力の向上が目標であるので、製品開発領域の研修受講時間を指標とする。
- エ 製品の納期遵守が目標であるので、製造期間短縮日数を指標とする。

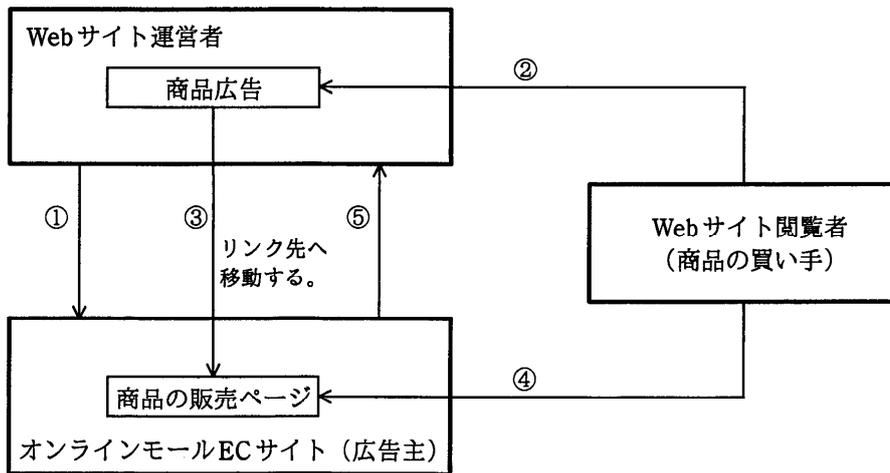
問187

“かんぱん方式”を説明したものはどれか。

- ア 各作業の効率を向上させるために、仕様が統一された部品、半製品を調達する。
- イ 効率よく部品調達を行うために、関連会社から部品を調達する。
- ウ 中間在庫を極力減らすために、生産ラインにおいて、後工程が自工程の生産に合わせて、必要な部品を前工程から調達する。
- エ より品質が高い部品を調達するために、部品の納入指定業者を複数定め、競争入札で部品を調達する。

問188

インターネット広告などで見られるアフィリエイトプログラムのモデル例の⑤に当てはまるものはどれか。ここで、①～⑤はこのモデルでの業務順序を示し、①、②、④、⑤はア～エのいずれかに対応する。



- ア Webサイト上の掲載広告をクリックする。
- イ アフィリエイトプログラムに同意し参加する。
- ウ 希望する商品を購入する。
- エ 商品の売上に応じた成功報酬を支払う。

問189

S O A を説明したものはどれか。

- ア 企業改革において既存の組織やビジネスルールを抜本的に見直し、業務フロー、管理機構、情報システムを再構築する手法のこと
- イ 企業の経営資源を有効に活用して経営の効率を向上させるために、基幹業務を部門ごとではなく統合的に管理するための業務システムのこと
- ウ 発注者と I T アウトソーシングサービス提供者との間で、サービスの品質について合意した文書のこと
- エ ビジネスプロセスの構成要素とそれを支援する I T 基盤を、ソフトウェア部品であるサービスとして提供するシステムアーキテクチャのこと

問190

ビッグデータを企業が活用している事例はどれか。

- ア カスタマセンタへの問合せに対し、登録済みの顧客情報から連絡先を抽出する。
- イ 最重要な取引先が公表している財務諸表から、売上利益率を計算する。
- ウ 社内研修の対象者リスト作成で、人事情報から入社 10 年目の社員を抽出する。
- エ 多種多様なソーシャルメディアの大量な書込みを分析し、商品の改善を行う。

問191

B I (Business Intelligence) を説明したものはどれか。

- ア 企業内外のデータを蓄積し、分類・加工・分析して活用することによって、企業の意思決定の迅速化を支援する手法
- イ 企業内の慣行などにとらわれず、業務プロセスを抜本的に再構築することによって、コスト・品質・サービスなどを改善する手法
- ウ 企業内の業務の流れを可視化し、業務改善サイクルを適用することによって、継続的な業務改善を図る手法
- エ 企業内の異なるシステムを互いに連結し、データやプロセスの統合を図ることによって、システムを全体として効率よく活用する手法

問192

S W O T 分析において、一般に脅威として位置付けられるものはどれか。

- ア 競合他社に比べて高い生産効率
- イ 事業ドメインの高い成長率
- ウ 市場への強力な企業の参入
- エ 低いマーケットシェア

問193

企業の競争戦略におけるリーダー戦略はどれか。

- ア 市場シェアを奪うことを目標に、製品、サービス、販売促進、流通チャネルなどのあらゆる面での差別化戦略を取る。
- イ 潜在的な需要がありながら、他の企業が参入してこないような専門特化した市場に、限られた経営資源を集中する。
- ウ 目標とする企業の戦略を観察し、迅速に模倣することによって、開発や広告のコストを抑制し、市場での存続を図る。
- エ 利潤、好評判の維持・向上と最適市場シェアの確保を目標として、市場内の全ての顧客をターゲットにした全方位戦略を取る。

問194

工場の機器メンテナンス業務においてIoTを活用した場合の基本要素とデバイス・サービスの例を整理した。ア～エがa～dのいずれかに該当するとき、aに該当するものはどれか。

基本要素	デバイス・サービスの例
データの収集	a
データの伝送	b
データの解析	c
データの活用	d

- ア 異常値判定ツール
- イ 機器の温度センサ
- ウ 工場内無線通信
- エ 作業指示用ディスプレイ

問195

HEMSの説明として、適切なものはどれか。

- ア 太陽光発電システム及び家庭用燃料電池が発電した電気を、家庭などで利用できるように変換するシステム
- イ 廃棄物の減量及び資源の有効利用推進のために、一般家庭及び事務所から排出された家電製品の有用な部分をリサイクルするシステム
- ウ ヒートポンプを利用して、より少ないエネルギーで大きな熱量を発生させる電気給湯システム
- エ 複数の家電製品をネットワークでつなぎ、電力の可視化及び電力消費の最適制御を行うシステム

問196

コア技術の事例として、適切なものはどれか。

- ア アライアンスを組んでインタフェースなどを策定し、共通で使うことを目的とした技術
- イ 競合他社がまねできないような、自動車エンジンのアイドリングストップ技術
- ウ 競合他社と同じCPUコアを採用し、ソフトウェアの移植性を生かす技術
- エ 製品の早期開発、早期市場投入を目的として、汎用部品を組み合わせて開発する技術

問197

MRPの特徴はどれか。

- ア 顧客の注文を受けてから製品の生産を行う。
- イ 作業指示票を利用して作業指示、運搬指示をする。
- ウ 製品の開発、設計、生産準備を同時並行で行う。
- エ 製品の基準生産計画を基に、部品の手配数量を算出する。

問198

車載機器の性能の向上に関する記述のうち、ディープラーニングを用いているものはどれか。

- ア 車の壁への衝突を加速度センサが検知し、エアバッグを膨らませて搭乗者をけがから守った。
- イ システムが大量の画像を取得し処理することによって、歩行者と車をより確実に見分けることができるようになった。
- ウ 自動でアイドリングストップする装置を搭載することによって、運転経験が豊富な運転者が運転する場合よりも燃費を向上させた。
- エ ナビゲーションシステムが、携帯電話回線を通してソフトウェアのアップデートを行い、地図を更新した。

問199

CIOが果たすべき主要な役割はどれか。

- ア 情報化戦略を立案するに当たって、経営戦略を支援するために、企業全体の情報資源への投資効果を最適化するプランを策定する。
- イ 情報システム開発・運用に関する状況を把握して、全社情報システムが最適に機能するように具体的に改善点を指示する。
- ウ 情報システムが企業活動に対して健全に機能しているかどうかを監査することによって、情報システム部門にアドバイスを与える。
- エ 全社情報システムの最適な運営が行えるように、情報システムに関する問合せやトラブルに関する報告を受け、担当部門に具体的指示を与える。

問200

○ J T の特徴はどれか。

- ア 一般化された知識や技術に重点を置いた教育が受けられる。
- イ 上司や先輩が実務に密着して実践的に知識や技術を教育するので、必要な能力が習得できる。
- ウ 上司や先輩の資質によらず、一定水準の業務知識が身に付けられる。
- エ 職場から離れて教育に専念できる。