

**【全体講評】**

今回の総合実力診断模試の結果について、手元の採点結果によると、各問題の平均点は 19 点でした。それぞれの問題の平均点は、問 1 が 25 点、問 2 が 20 点、問 3 が 10 点、問 4 が 21 点となっています。

今回の模試では、問 1 をほとんどの受験者が選択していますが、4 問中最も平均点が高くなっています。つまり、多くの受験者が選択した問 1 では、あまり得点差が生まれず、他の問題によって、合計得点に大きな差が出ているのです。問題間の平均点の格差は、必ずしも問題の難易度の差がそのまま表れているだけのものとはいえませんが、問題の選定において、より解答しやすいものを見極める目利きが重要であるということに変わりありません。その意味では、まずざっと全ての問題と設問に目を通し、解答欄の形式を見るなどして、より解答しやすい問題を選択するということが重要となります。事前学習において過去問題を見直しするときには、こういう視点でも問題を見つめてみることは重要でしょう。

**問1 求人情報誌の編集業務の改善**

選択率は約 90%と非常に高く、平均点も 25 点と他の問題に比べて高い結果となりました。40 点満点のうち 30 点を越した受験者も少なくなく、総じてよくできていました。これは本問題が、平成 19 年度の本試験で出題された問題であり、過去問題をきちんと勉強をしている受験者にとってはアプローチしやすかったのではないかと思います。本試験では、過去問題がそのまま出題されることはないと思いますが、類似問題が出題されることは十分あり得ます。過去問題をしっかりと解いておくことは様々な面でメリットがあるということをぜひ認識しておいてほしいと思います。

[設問1] 「作業者の専門分野とスキルレベル」は多くの受験者が正しく指摘できていました。

[設問2] 作業プロセスを意識した解答でなければ正解とみなしませんでした。

[設問3] 元々の締切日が厳しすぎる場合の対策をきちんと指摘してあれば正解としました。

[設問4] 多くの受験者が正しくポイントを押さえることができていました。

**問2 在庫管理業務の改善**

本問題の選択率は約 76%で、平均点は 4 問中 3 番目の 20 点でした。よくできている受験者もいましたが、20 点を下回る得点しかあげることができなかった受験者も多かったようです。決

して難問というわけではなく、問題文をよく読めば確実に解答を導くことができる設問がほとんどです。

[設問1] 経営目標と整合性が取れないという視点で解答できていなければ不正解としました。

[設問2][設問3] 一般的な知識でも対応できる問題ですが、出題趣旨に沿った解答にしなければなりません。設問3の(システム機能)についてはいろいろ考えられますが、最も優先すべき機能を解答してほしいと思います。

**問3 総合家電メーカーの業務改革の推進とシステム化構想**

4 問中 2 番目に選択率が高かったのですが、平均点は 10 点と極端に悪かった問題です。決して難問というわけではないのですが、問題文をよく読まないと勘違いしてしまう部分も多分に含んでいます。実は本問題は平成 19 年度のシステムアナリスト試験の過去問題なのです。上級シアドだけでなく他区分の過去問題もぜひ目配りをしてほしいと思います。

[設問1] 業界平均との比較を指摘していれば正解としました。

[設問2] 「提案先部門数」「各部門への提案金額」をきちんと指摘できていた受験者はほとんどいませんでした。

[設問3] (1)を正しく指摘できていた受験者は少なかったのですが、(2)は比較的良好にできていました。

**問4 本社への調達業務の集約化**

製造業における調達業務の効率化をテーマとした問題です。多くの受験者には、なじみやすいテーマだと思われましたが、選択率は 53%と最低でした。平均点は 21 点と 4 問中 2 番目の高得点でした。ある程度業務知識を持った受験者が自信を持って選択したケースが多かったように推測されます。

[設問1] コード体系、認定基準といった、全社標準化を指摘できていなければ正解としていません。

[設問2][設問3] 設計者、調達部門、サプライヤとの密な連携を意識した解答を求めています。

**【今後に向けて】**

今回強く感じたのは、過去問題を使ってきちんとトレーニングできているかどうかで結果が大きく違ってきているということです。いくら知識があってもどのようなパターンの問題が出題されるかわつかないといないと、なかなか高得点は望めません。さらに上級シアドだけでなくシステムアナリストまで対象を拡大するなど、せっかくの過去問題を十分に活用してほしいと思います。

以上