

■ 本書の使い方

本書は4部構成で、各部は独立した内容となっていますので、強化したい点を中心にお勉強できます。

ITストラテジスト試験 第1部

受験経験の少ない方向けに試験の概要を説明

ダウンロード サービス

専門知識の習得 第2部

専門知識を徹底解説
午前II試験の知識定着！

- ・午前II対策キーワード 202

午後I試験対策 第3部

実践テクニックを掲載
記述式試験の得点力アップ

- ・午後I解答用紙
- ・予想配点表
- ・本書未掲載問題（午後I）の解答解説

午後II試験対策 第4部

実践テクニックを掲載
合格できる論文を作成！

- ・午後II原稿用紙
- ・論文自己評価シート
- ・本書未掲載問題（午後II）の論文事例

◆第1部◆

初めてITストラテジスト試験を受験される方は、全体を読んでください。過去に受験経験のある方は、必要な箇所を選択して読んでください。

モチベーションをアップさせる工夫、直前アドバイスも掲載しています。

◆第2部◆

午前II試験の出題範囲に合わせて、専門知識の学習をします。出題されるキーワードを中心とした専門知識の解説と演習問題を掲載しています。

専門知識の解説に沿って、知識の定着を図る



演習問題を使って、知識の定着を確認する

問1-1 [CHECK]

システム管理基準（平成16年）によれば、情報戦略における実施することはどれか。

ア 情報システムの目的を達成する実現可能な代替案を検討

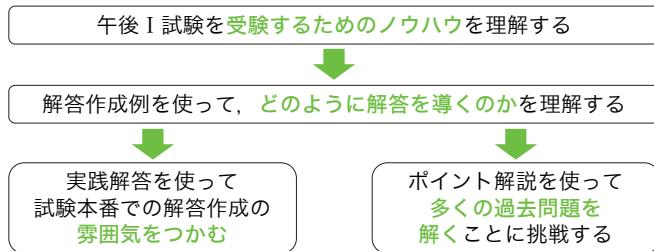
CHECKボックスを利用して理解度を確認しましょう。

- 自信あり
 自信なし



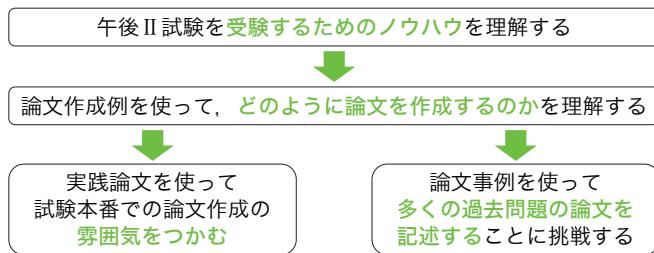
◆第3部◆

午後I試験（記述式）の対策と演習です。解答テクニック、解答作成例、過去問題のポイント解説などから構成されています。筆者が解いた手書きの実践解答も掲載しています。



◆第4部◆

午後II試験（論述式）の対策と演習です。論述テクニック、論文作成例、論文事例などから構成されています。筆者が解いた手書きの実践論文も掲載しています。





本書の使い方

ダウンロードサービスのご案内

第1部 IT ストラテジスト試験	9
■ 第1章 試験の概要	10
■ 第2章 効果的な学習	17
■ 第3章 過去問題分析	26
■ 第4章 モチベーションの向上	36
■ 第5章 直前アドバイス	41
第2部 専門知識の習得	47
■ 第1章 システム戦略	48
■ 第2章 システム企画	76
■ 第3章 経営戦略マネジメント	98
■ 第4章 技術戦略マネジメント	154
■ 第5章 ビジネスインダストリ	161
■ 第6章 企業活動	182
■ 第7章 法務	219
■ 第8章 セキュリティ	239

第3部 午後I試験の対策	263
■ 第1章 解答テクニック	264
■ 第2章 解答作成例	273
■ 第3章 実践解答	319
■ 第4章 ポイント解説（情報システム）	327
■ 第5章 ポイント解説（組込みシステム）	435
第4部 午後II試験の対策	473
■ 第1章 論述テクニック	474
■ 第2章 論文作成例	489
■ 第3章 実践論文	515
■ 第4章 論文事例（情報システム）	529
■ 第5章 論文事例（組込みシステム）	572
巻末資料 ■ 試験の対象者像、午前I試験の免除制度、午後I試験、 午後II試験の出題テーマと出題内容	595
索引	601

商標表示

各社の登録商標及び商標、製品名に対しては、特に注記のない場合でも、これを十分に尊重いたします。

第3章

過去問題分析

第3章では、令和元年度の問題の分析結果と、過去11年間に出来られた午後の問題の出題傾向を明らかにします。



1 令和元年度の問題の分析

(1) 午前I試験

令和元年度の午前I試験(30問)について、過去の試験に出題された問題との類似性は次のとおりです。

表1-3-1 過去問題との類似性(午前I試験)

問題の類似性	出題数(問)	出題割合(%)
応用情報技術者試験の過去問題と同じ問題	17	56.7
他の試験区分の過去問題と同じ問題	2	6.7
過去問題に類似した問題	1	3.3
初めて出題された問題	10	33.3

全体の約2/3は、過去に出題された問題、過去に出題された問題の類題となっています。他の試験区分は、システムアーキテクトと基本情報技術者です。平成30年度の試験と比較すると、令和元年度の問題では流用の比率が若干小さくなりました。ただし、試験の実施年度によって多少変動はあるものの、少なくとも60%以上は流用した問題が出題されますので、過去に出題された問題を解いておくことは有効な学習手段であるといえます。

午前I試験は、同日に実施される応用情報技術者試験の午前問題(80問)から、30問抜粋して出題されます。午前I試験を受験される方は、応用情報技術者試験の午前の過去問題を数多く解いておきましょう。

令和元年度の午前I試験(30問)について、出題分野別の出題状況は次のとおりです。

午後II試験の出題傾向は、次のとおりです。

表 1-3-10 午後II試験の出題傾向

情報システム	<ul style="list-style-type: none"> ・出題分野は、午後I試験より幅広くなっています。 ・午後I試験と同様、明確に分類しにくい問題もあります。 ・<u>業務改革／業務改善／業務分析の分野の出題数が一番多くなっていますが、全体の約18%であり、頻繁に出題されているわけではありません。</u> ・全体システム化計画に関する問題は過去に出題されていません。 ・出題される2問の分野が同じ年度はありません。 ・平成30年度以後、2年連続でビジネスモデルの構築の分野の問題が出題されています。 ・平成29年度は、評価に関する問題が2問出題されました。
組込みシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・<u>製品企画の分野の問題が約半数を占めています。</u> ・製品企画以外の分野からの出題は、通算で5問あります。

出題傾向は今後も継続すると考えられます。出題数は、ITストラテジストの試験が始まって以来、情報システムの問題が2問、組込みシステムの問題が1問となっています。ITストラテジストの午後II試験は過去の経験に基づいて記述するため、十分に準備しておく必要があります。試験の組込みシステムの問題は、1問しか出題されませんので、組込みシステムの問題で受験する予定の方は、どのような分野の問題が出題されても対応できるようにしておきましょう。



Column

午後I試験は問4にも目をとおす

午後I試験の問4は、組込みシステムのITストラテジストを想定した問題です。ITストラテジスト試験ですから、出題内容は戦略や市場分析などの上流部分がテーマになることが多く、情報システムのITストラテジストであっても、大半の問題は解答できると考えられます。午後I試験では問4にも目を通すようにしましょう。

第3章

経営戦略マネジメント



1 経営戦略手法

(1) 経営戦略

経営戦略は企業の中長期的な基本方針です。戦略を検討する範囲やレベルに応じて、経営戦略は次のように階層化されています。経営戦略の策定においては、市場動向、技術動向、法令、企業環境の変化などの広範囲にわたる情報が必要になります。

全社戦略（企業戦略）

事業の基本構成や経営資源の配分など、企業全体に関わる基本戦略

事業戦略

事業領域の設定や事業モデルなど、事業単位で策定する戦略

機能別戦略

営業戦略、製品戦略、人事戦略など、機能単位で策定する戦略

図 2-3-1 経営戦略の構成

経営戦略の策定では、達成すべき目標と現状とのギャップを経営課題として抽出します。経営課題の抽出に際しては、環境面と業務面に着目します。

表 2-3-1 経営課題の抽出における着目点

着目点		検討すべき事項
環境	外部環境	マーケットシェア拡大、販売チャネル確保 など
	内部環境	経費節減、過剰在庫抑制 など
業務	基幹業務	生産管理、販売管理、顧客管理 など
	非定型業務	企業経営のための意思決定 など



演習問題

問 3-1

CHECK

(H28 秋・ST 午前 II 問 8)

コアコンピタンスに該当するものはどれか。

- ア 主な事業ドメインの高い成長率
- イ 競合他社よりも効率性の高い生産システム
- ウ 参入を予定している事業分野の競合状況
- エ 収益性の高い事業分野での市場シェア

問 3-2

CHECK

(H30 秋・ST 午前 II 問 6)

多角化戦略のうち、M&A による垂直統合に該当するものはどれか。

- ア 銀行による保険会社の買収・合併
- イ 自動車メーカーによる軽自動車メーカーの買収・合併
- ウ 製鉄メーカーによる鉄鋼石採掘会社の買収・合併
- エ 電機メーカーによる不動産会社の買収・合併

問 3-3

CHECK

(R1 秋・ST 午前 II 問 6)

LBO の説明はどれか。

- ア 株式市場で一般株主に対して、一定期間に一定の価格で株式を買い付けることを公告し、相手先企業の株式を取得する。
- イ 現経営陣や事業部門の責任者が株主から自社の株式を取得することによって、当該事業の経営支配権を取得する。
- ウ 投資会社が、業績不振などの問題を抱えた企業の株式の過半数を取得した上で、マネジメントチームを派遣し、経営に参画する。
- エ 買収先企業の資産などを担保に、金融機関から資金を調達するなど、限られた手元資金で企業を買収する。

- 第1章
- 第2章
- 第3章
- 第4章
- 第5章
- 第6章
- 第7章
- 第8章

問3-4 解答一ウ

カーブアウトは、コア事業とは位置付けられないような事業の一部を企業が切り出し、外部の資本や経営参画を受け入れる形でベンチャー企業を設立する経営戦略です。ベンチャー企業は、カーブアウトする側の企業から出資や業務面での支援を受けたり、カーブアウトする側の企業と連携をとったりすることもあります。

ベンチャー企業にとっては、第三者の経営参画などによって経営の独立性を高めることができるというメリットがあります。一方、カーブアウトする側の企業にとっては、コア事業に経営資源を集中できるというメリットがあります。したがって、(ウ)が正解です。

ア：MBO（Management BuyOut）の説明です。

イ：営業秘密としてのノウハウ秘匿の説明です。

エ：ファブレス企業の外部委託生産の説明です。

問3-5 解答一ウ

プロダクトポートフォリオマネジメントは、市場成長率と市場占有率を2軸にとり、自社のサービスや製品をマッピングすることによって、サービスや製品のポジションを明確にする分析手法です。プロダクトポートフォリオマネジメントは、2軸によって四つの象限（花形、金のなる木、問題児、負け犬）に分割されます。それぞれの象限の意味は、次のとおりです。

花形	市場占有率が高いものの、市場成長率も高いため、競合他社の参入が予想されます。自社占有率を維持するための資金投入が必要です。長期的には市場が安定していくまでの、「花形」は将来の資金源となります。
金のなる木	市場占有率が高く、市場成長率は低いため、競合他社の参入障壁が高いと考えられます。「金のなる木」は、安定的な収入が保証されている資金源といえます。
問題児	資金投入によって市場占有率を向上させれば「花形」になる予備軍です。ただし、市場成長率の低下によって「負け犬」になるリスクもあります。「問題児」は市場成長率が高く期待できますが、慎重な対応が必要です。
負け犬	市場占有率が低く、市場成長率も低く期待できません。「負け犬」に位置付けられるサービスや製品は、現状からの脱却ができなければ、撤退を検討する必要があります。

したがって、(ウ)が正解です。

問3-6 解答一ア

企業を取り巻く競争環境は、企業の戦略に影響を与えます。米国の経済学者マイケル・ポーターが提唱したファイブフォース分析は、競争環境のうちの外部環境を分析する手法です。

筆者のマーキングと下書き

緑枠内は筆者が問題を読みながら考えていたこと、黒枠内は解答の下書きです。解答の下書きの近傍にある小さな数字は、作成した解答の字数、はみ出た字数、削減した字数などを筆者が書いたものです。

40分で解答

(R1秋-ST 午後I問3)

問3 大学受験向け予備校の合併に伴うITを活用したビジネスモデルの見直しに関する

次の記述を読んで、設問1~3に答えよ。

全国規模に意味はあるか?

F社は、大学受験向け大手予備校である。全国各地域に校舎をもち、1名の講師が多数の生徒や学生（以下、学生という）をまとめて指導する集団型講座を展開している。

G社とは?

昨今、大学受験市場は、18歳人口の減少などの影響によって募集人数に対し入学を希望する学生の数が減少している。大学の多くは、入学志願者の間口を広げるために主要5教科の試験による選考に加えて、小論文や面接などの方法での選考も行っている。F社は、主要5教科の試験対策を行って大学に合格することを目的とする授業だけを提供しており、大学受験市場の変化に思うように対応できていない。このような状況を受けF社は、G社に合併の提案を行うこととした。

これは大学の話

G社は、首都圏近郊に展開している学習塾である。講師1名に対し学生1名～数名を指導する個別指導型講座を開催しており、講座においては独自に構築したITを活用して学生の苦手分野の克服に特化した学習サービスを積極的に取り入れている。G社の講師は、講義時間外を利用して、学生と面談し、学力向上のために小論文や面接対策の指導を行っている。学生とのコミュニケーションを重視していることが口コミで広がり、学生の獲得につながっている。

働き方改革に反する?
(F社のIT活用状況と課題)

G社はうまくいっている

F社の強みは、大学合格実績が多いことである。F社には多くの大学の過去10年間にわたる全教科の入学試験の傾向が蓄積された大学データベースがあり、大学別の学力判定模擬試験（以下、F社模試という）の合格判定の精度も高い。F社に通う学生のほとんどが、自分が志望する大学のF社模試を受験する。F社模試で出題した問題と解答、分野、過去の受験者の成績情報及び合否結果はビッグデータとして学生データベースに蓄積されている。F社模試の合格判定には、蓄積されたビッグデータを活用している。

設問2(2)「演習問題の適応度を高めるためには活用を検討する情報」の解答下書き

F社の講師は、講座の質を高めるために、毎年各大学の入学試験の傾向を分析し教材の改訂に当たっている。多くの学生が苦手とする分野を題材として取り上げることができれば講座の質が高まると考えているが、実現できていない。

いわゆるスクール形式の講座

AO入試のこと

F社が困っていること

F社とは異なる、英会話スクールのような形態

G社の強み

AO入試対策

確実性に欠ける?

設問1(3)「G社の講座内容に取り入れる情報」の解答下書き

F社の強み。情報は貴重な財産

「ビッグデータ」が強調されている。解答の手がかりになるかもしれない

ここまで読んだ限りでは、なぜ実現できていないのか、分からぬ

設問2(1)「ALSの情報を活用して改善したい状況」の解答下書き

110	14
-14	-12

31
31
31

筆者の解答例

緑枠内は、公表されている解答例との比較による自己評価です。

		G 社の得意とする「個別指導」というキーワードと、F 社に通う学生が期待していることを結びつけ、解答を導くことができた	F 社の強みである「大学合格実績が高く、大学データベースをもっている」という事実と、G 社に通う学生が期待していることを結びつけ、解答を導くことができた	設問 1(2) の解答を踏まえ、G 社に通う学生は、個々の大学の情報を必要としていると考えられることから、解答を導くことができた
設問1	(1)	その場で苦手分野を克服できること		
	(2)	志望する大学に特化した講座を受講したい		
	(3)	大学の入学試験の傾向		
設問2	(1)	多くの学生が苦手とする分野を題材として取り上げられており、それが学習のモチベーションを高めています。	多くの学生が苦手とする分野を題材として取り上げられており、それが学習のモチベーションを高めています。	ALS は、AI の機能を活用して多くの学生が苦手とする分野の傾向分析をすることができるため、F 社が実現できていないことに対応できると考えて、解答を導くことができた
	(2)	学生データベースの蓄積情報	学生データベースの蓄積情報	
設問3	(1)	学習時間の比較が自宅学習する意思を持続させるから	学習時間の比較が自宅学習する意思を持続させるから	演習問題の適用度を高めるためには、学生ごとの、模試問題を解いた成績、志望大学の合否状況などによって、入学試験問題との相関性が認められる模試問題が明確になり、適用度の改善を図ることできると考えて、解答を導くことができた
	(2)	小論文や面接対策を行うため	小論文や面接対策を行うため	
たくさんの解答が浮かんでいて、少し迷った。設問の文面にある「講座の新設とは別に」というキーワードに印を付けたが、解答を考える段になって、抜け落ちてしまった。キーワードに気づき、解答を導くことができた		'学習時間を比較できるようにすればモチベーションが向上するから」という意図の解答であることは分かったが、「モチベーション」という文言が長く、25字以内にまとめるのにとても苦労した。IPA の解答例にある「意思の継続」という文言は思い浮かばなかった。後で振り返ると別の箇所に「意思を継続」という文言があった		

解答例

IPA が発表している解答例は、次のとおりです。

- [設問 1] (1) その場で苦手分野を克服したい
 (2) 志望する大学に特化した講座を受講したい
 (3) 大学の入学試験の傾向

- [設問 2] (1) 多くの学生の苦手とする分野を題材として取り上げられている状況
 (2) 学生データベースの情報

- [設問 3] (1) 学習時間の比較が自宅学習する意思を持続させるから
 (2) 小論文や面接対策を行うため

第4章

ポイント解説（情報システム）

第4章では、情報システムの問題について、解答作成のポイントを解説します。設問ごとに、解答を導くための問題文の読み方、問題文に含まれる手掛けかりなどを詳細に説明しています。ご自身で解答を作成された後、振り返りのためにご利用ください。掲載している問題は、次のとおりです。

解説 1	証券会社のコールセンタにおける AI の機能を活用した 新サービスの検討	(H30 秋-ST 午後 I 問 1)
解説 2	住宅設備メーカーのシステム導入	(H30 秋-ST 午後 I 問 2)
解説 3	コンテンツ制作会社の事業展開	(H30 秋-ST 午後 I 問 3)
解説 4	大型機器製造業における IoT を活用したビジネスモデル構築	(H29 秋-ST 午後 I 問 1)
解説 5	飲料メーカーの合併に伴う物流業務の見直し	(H29 秋-ST 午後 I 問 2)
解説 6	クレジットカード会社の保有データを活用した取組み	(H29 秋-ST 午後 I 問 3)
解説 7	大学の業務及び情報システムの統合	(H28 秋-ST 午後 I 問 1)
解説 8	地域医療情報連携システム	(H28 秋-ST 午後 I 問 2)
解説 9	大型装置メーカーの業務プロセス改革	(H28 秋-ST 午後 I 問 3)

本章の使い方

- 効率的に本章を活用するため、次の手順で問題を解いてください。
- ① 本章に綴られている解答用紙をコピーする。又は、ダウンロードサービスを利用して、解答用紙を印刷する（詳細は目次の次ページを参照してください）。
 - ② 1 問の解答時間（45 分）以内に手書きで解答を作成する。
 - ③ 「解答作成のポイント」の末尾に掲載されている解答例とご自身の解答を比較する。
 - ④ ご自身の解答と解答例の間に差が生じた要因を分析する。
 - ⑤ 解答用紙の下部に掲載されている配点表に従い自己採点し、得点が 30 点（50 点満点の 60%）を超えているかどうかを確認する。

3.
の対策
午後 I 試験

- 第1章
- 第2章
- 第3章
- 第4章
- 第5章

解説 1

(H30秋・ST 午後I問1)

問1 証券会社のコールセンタにおけるAIの機能を活用した新サービスの検討に関する次の記述を読んで、設問1~3に答えよ。

A社は、中堅の証券会社である。主に、電話やオンラインによる個人顧客向けのトレーディングサービスに強みをもっている。A社は、半年前にオンラインによるトレーディングサービスのシステムを刷新した。ユーザビリティが大幅に向上し、顧客は、より簡便にオンラインによるトレーディングサービスを利用できるようになった。その結果、A社の証券口座をもつ既存顧客のサービス利用頻度が増え、A社で証券口座を開設する新規顧客も増加傾向にある。

A社は、自社でコールセンタを運営しており、顧客から電話による注文と問合せ、及び電子メール（以下、メールという）による問合せを受け付けている。

電話による注文と問合せは、平日・土曜日の8時から19時までを受付時間としている。オペレータは、この時間帯の中でシフト体制を組んで対応している。

メールによる問合せは、19時までに受け付けたメールに対して、翌営業日の21時までに初回の回答を返信することにしている。顧客からのメールを受信すると直ちに受付完了メールを自動返信する。その後、電話による問合せに対応するオペレータが、手すきのときに、メールに回答する。

これらとは別に、A社は、顧客がA社のWebサイトを参照して、FAQやヘルプの検索などによって自らの問題解決を促すセルフサービス機能も提供している。

最近、電話による問合せ件数が増加傾向にあるので、コールセンタのオペレーション業務を見直すことにした。

[電話による問合せ対応の現状]

電話による問合せへの対応では、オペレータの経験の程度によって対応品質に差が生じていた。経験の浅いオペレータに対しては、コールセンタの指導員が指導を行い、対応品質の向上を図っていたが、指導員が指導に携わることができる時間に限りがあり、思うように進まなかつた。さらに、電話による注文の件数が多い場合、A社は、オペレータを問合せへの対応から業績へのインパクトが大きい注文への対応へシフトさせるので、問合せへの対応が手薄になるという問題を抱えていた。

このため、A社では、音声認識技術とAIの機能を組み込んだオペレータサポート

より問合せへの対応を平日だけにすること以外に、どのようなことが考えられるか。その作業内容とその効果について、それぞれ20字以内で述べよ。

解答用紙

設問 1	(1)													
	(2)													
設問 2	(1)													
	(2)													
設問 3	(1)													
	作業 内容													
	(2) 効果													

配点表

50点満点			(IPA公表の配点比率に基づきアイテックで設問ごとに予想)
設問1	(1)7 点	(2)8 点	
設問2	(1)7 点	(2)8 点	
設問3	(1)8 点	(2)作業内容、その効果：各 6 点	

〔制作業務への新たな取組みの試行〕には、「試行の成否は、KPIを設定して確認する予定である。KPIとしては、財務の視点からは“売上高利益率の増加率”を、顧客の視点からは“受注件数の増加率”を、業務プロセスの視点からは制作業務の観点に着目して“[] a ”を、学習と成長の視点からは“システムの操作の習熟度を設定する”という説明があります。空欄aは業務プロセスの視点で測定するKPIで、制作業務の観点とありますので、部品を制作する業務がどう改善できたかを測定するような指標になります。制作業務の新たな取組みでは、部品は社外のデザイナが著作権を保有し、必要な都度購入することですから、再利用が進むほど新たな取組みの効果が発揮されるとのことになります。

したがって、「部品の再利用率」という趣旨の解答をすればよいでしょう。

(設問2)

(1) 情報漏えいの防止及び監査対応のために、案件管理システムに追加すべき機能

現状のコンテンツ管理システムにおいて、情報漏えいの防止及び監査対応のために実装されている機能を、案件管理システムにも実装することを検討します。

〔制作業務の現状〕には、「案件の中には、企業の新製品の発表や決算報告用資料の印刷原稿の作成など、公開されるまでは極めて機密性の高いものもある。このような機密保持が必要な案件は、情報漏えいの防止及び監査対応が必要なので、コンテンツ管理システムにおいて、当該案件のコンテンツへのアクセスは案件担当者に限り、コンテンツへのアクセス履歴を保管している」という記述があります。現状のコンテンツ管理システムにおいて、情報漏えいの防止及び監査対応のために、コンテンツへのアクセス履歴を残していることが分かります。

〔案件管理の改善〕には、「案件管理ツールは、スプレッドシートを利用して、引合いや受注した案件の内容、広告代理店名、広告主名、見積額、受注額、納期などを記録し、予算・実績の管理と営業部全員の情報共有に活用されている」という説明があります。案件管理ツールでは、案件の内容、広告代理店名、広告主名などを記録していることが分かります。また、「案件管理ツールについては、デジタルコンテンツの取扱いや今後の事業拡大を視野に入れ、広告代理

第2章

論文作成例

第2章では、第1章で説明した論述テクニックに従って、午後II試験の論文作成例を具体的に説明します。筆者が午後II試験を受験するとき、問題を読むところから論文を作成するまでの流れを、本試験問題を題材に説明します。

第2章は、論文を作成する手順に重点を置いて説明しています。論文を書くことについては第3章で説明します。

筆者は次のような流れで午後II試験に取り組んでいます。

- ①問題を全て読む。読みながら、設問の要求事項に対応する箇所、記述に使える例、設問の要求事項以外に記述しなければならない事項などをマーキングする。
- ②設問単位に設問の要求事項を確認しながら、記述する内容をストーリとして問題冊子の〔メモ用紙〕に書き出す。
- ③設問ア～ウまでのストーリが完成したら、記述時間と記述字数を意識しながら解答用紙に論文を記述する。

本章の使い方

- ①演習の題材は、令和元年度秋期ITストラテジストの午後II試験問1、3の2問です。書籍には直接書き込みにくいと感じる方は、IPAから問題をダウンロードして、印刷したものをお使いください。ストーリを書く白紙やノートをご準備ください。
- ②原稿用紙を準備してください。原稿用紙は、アイテックホームページからダウンロードできます。ダウンロード方法については、目次の次ページを参照してください。
- ③情報システムの問題で受験予定の方は問1(P.490)、組込みシステムの問題で受験予定の方は問3(P.502)を選択し、問題と設問を一通り読んで、設問の要求事項を確認してください。

- ・最終的な判断はスケジューリング業務担当者とする
- ・性能面では実用性に問題なし
- ・人によるスケジューリング作業を十分上回るパフォーマンスを発揮

設問ウ

設問ウは次のとおりです。設問の要求事項にマーキングしています。

設問ウ 設問イで述べたデジタル技術を活用した業務プロセスが、事業課題の解決に貢献することについて、あなたが事業部門に説明した内容は何か。
また、事業部門から指摘されて改善した内容は何か。600字以上1,200字以内で具体的に述べよ。

設問ウに関連する問題文は、次のとおりです。

ITストラテジストは、デジタル技術を活用した業務プロセスが、事業課題の解決にどのように貢献するかについて、投資効果を含めて事業部門に説明する必要がある。

↑
貢献内容を記述する ↑
投資効果を記述する

●設問の要求事項記述におけるポイント

設問の要求事項を記述する際には、次のような考慮点があります。

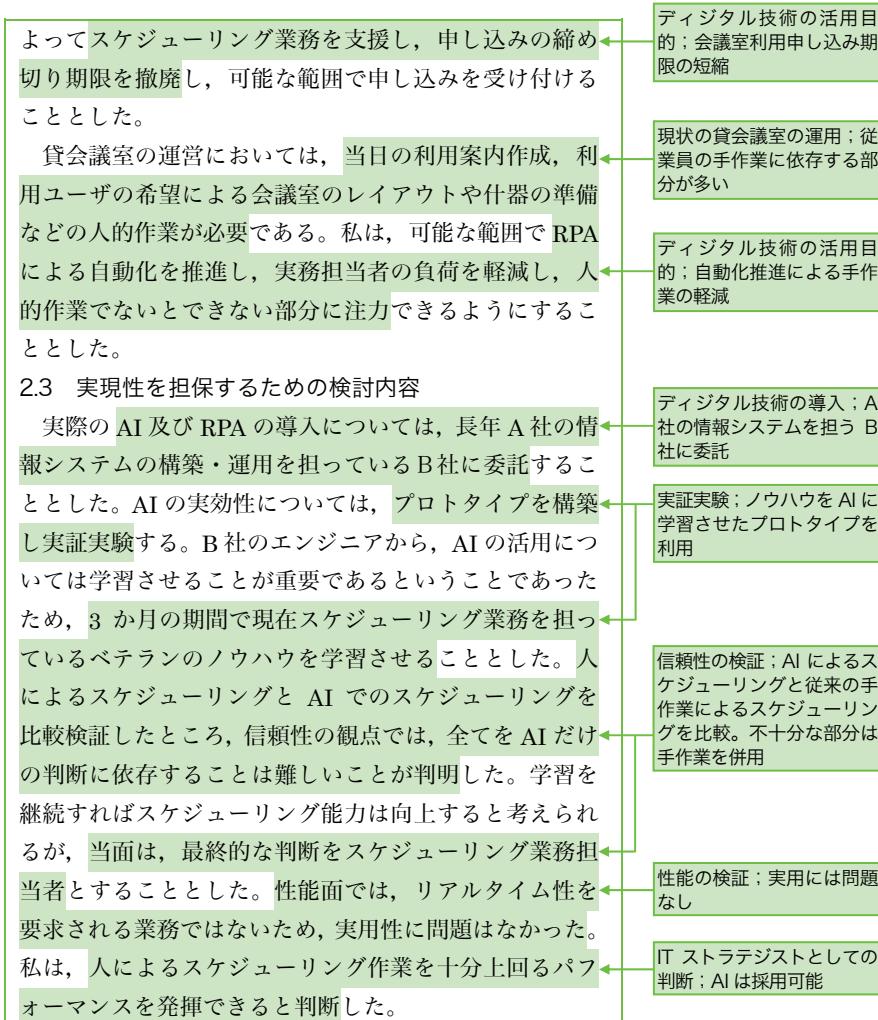
設問の要求事項	記述における考慮点
事業部門に説明した内容	業務プロセスが事業課題の解決にどのように貢献するかを記述します。投資効果の記述を忘れないようにしてください。
事業部門から指摘されて改善した内容	指摘内容は小さなことでも構いません。「改善内容」だけが要求されていますが、指摘事項も明示します。改善した内容については、事業部門から承認を受けたことも記述します。

[ストーリ]

設問ウのストーリとして、次のような例が考えられます。

●事業部門に説明した内容

- ・事業部門の定期的な業績審議会の場で説明



(設問ウ)

3 事業部門に説明した内容、事業部門から指摘されて改善した内容

3.1 事業部門に説明した内容

私は、デジタル技術を活用した業務プロセスが、事業課題の解決に貢献することについて、定期的に開催される、事業部門の業績審議会の場を活用し、業務プロセ

事業部門への説明；機会、方法、説明対象者

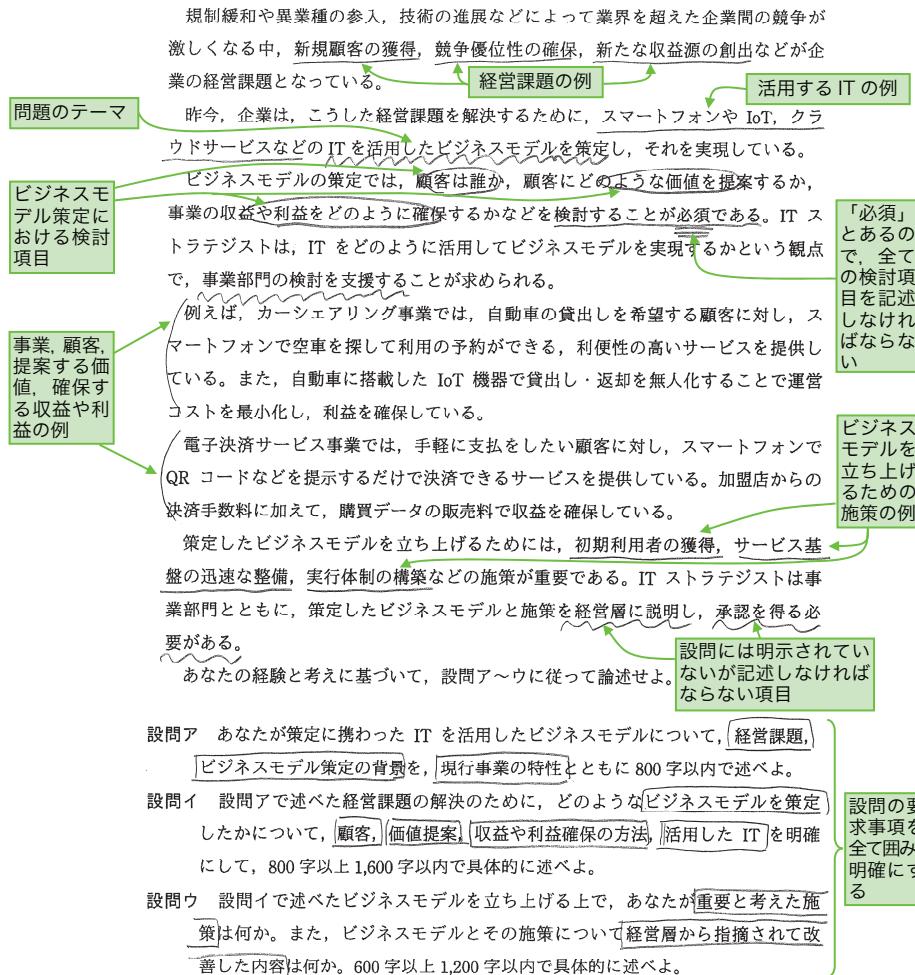
マーキング例

緑枠内は筆者が問題を読みながら考えていたことやコメントです。

110分で解答

(R1秋・ST 午後II問2)

問2 ITを活用したビジネスモデル策定の支援について



ストーリ作成例

設問の要求事項に対応させて、記述する項目を列挙しています。緑枠内は、筆者の補足説明です。

設問の要求事項に合わせて見出しお
列挙し、記述する内容を書き出した
〔メモ用紙〕

(P)

A社 レンタルスペース(会員)層開 廉價(エーン) } A社の概要
 先行 — 徒歩圏内他社、少數、市場拡大せず) 背景
 長期保有(年賃)) 特徴性
 新規顧客 —個人、短期入居者、維持性) 言及
 A社ストラテジー / 経営企画部 } 自身の立場
 1人、専任、子供から若年家族

(T)

顧客 —個人、利用したIT — スマートフォン・手配、
 物量入力 / 費用算定
 価値 — 小物OK少額、期間固定
 価値判断、24時間以内の対応
 付加価値 / 物だけ準備
 内包はA社 — 衣装・スニーカー固定 ICカード付き
 価値確保 価値は専門業者、一括りにまわる

(S)

重要とされた点 — 初期手引者の獲得
 ヘルストレーニング戦略 / 現行エーゲへの展開

サービス基盤の迅速な整備

A社情報部ミーティング P社の

アラート上場(三日目)

経営層からの指摘 — 大きな荷物への対応
 タクシ 電器

おもに車 — 技術中のスキームを止められ
 従来の方式への追加サービス

筆者の論文例

緑枠内は、記述内容の説明と自己評価です。読みやすくするため、同一内容の活字の論文例をP.525に掲載しています。

本文（設問ア） 800字以内で記述してください。

1 ビジネスマネジメント策定の背景、現行事業の特性、経営課題

1.1 ビジネスマネジメント策定の背景

私はA社の経営企画部に所属するシステムアシスタントである。A社は、レンタルスペース（倉庫）を提供しており、法人、個人向けに、職場や自宅に置けない物品の保管場所として利用していただいている。A社は業界では先行したものの、後発の競合他社が追出すようになリ、差別化が十分できなくなリ。競合他社は少數であるものの、市場は拡大せず、売上、利益とも、二二数年は横ばいが地盤してしまった。

1.2 現行事業の特性

レンタルスペースは、荷物を預ける利用者の拠点に付しつけ、近傍に存在してなリとが多くの荷物の長期保管や短期保管の場合における季節単位の保管となつてゐる。特に個人顧客にとっては、自宅の収納スペースの延長と現行事業の特性：個人利用者の保管スペースとして機動的で欠ける

16 400字

- 自身の立場を説明
- A社の事業を説明
- 新しいビジネスモデルの策定が必要となった背景：市場が限られていて、売上・利益の伸びがない

して使えるような状況にはなつてない。

1.3 経営課題

A社経営層は、売上、利益とも伸びてないといふが、最も課題と考えていい子。特に収納スペースの割合が多い個人顧客の取り込みには、十分期待できぬものと考えていい子。

財務部門を管掌する幹部からは、売上、利益の増加に加えて、安定したビジネスを進める子たまに、競争的なレンタルスペースの利用につけても、重要な課題があるという意見が出でる。

私は経営層からの指示により、工丁を巡回した勘し、ビジネスモデルの策定につけて、事業部門への支援を行つこととなつた。

- 経営課題：シンプルに表現した
- 新しいビジネスモデルのターゲット：個人顧客
- 経営課題：財務の視点から

- 問題のタイトルを踏まえ、「支援」というキーワードを含めた

※選択欄の問題番号を○印で囲んだかどうかを確認してください。
設問アは、800字以内で記述してください。

表紙の選択欄に○印がない
場合は、採点されません。

16 800字

■ 午前Ⅰ試験の免除制度

ITストラテジストの午前Ⅰ試験については、次の(1)～(3)のいずれかを満たす場合、その後2年間、午前Ⅰ試験が免除されます。

- (1) 応用情報技術者試験に合格する。
- (2) いずれかの高度試験又は支援士試験に合格する。
- (3) いずれかの高度試験又は支援士試験の午前Ⅰ試験で基準点以上の成績を得る。

■ 午後Ⅰ試験の出題テーマと出題分野

過去11年間の午後Ⅰ試験の出題テーマと出題分野は次のとおりです。

午後Ⅰ試験の過去問題一覧

年度	問	出題テーマ	出題分野	
			情報システム	組込みシステム
H21	1	地方銀行における業務改革と営業支援システム	業務改革／業務改善	—
	2	エンジニアリング会社の社内システム再構築	個別システム化構想	—
	3	自動窓口機の製造販売企業におけるITを使った業務改革	業務改革／業務改善	—
	4	監視カメラシステムの企画	—	製品企画
H22	1	卸売業者における物流センタの統合による業務改善	業務改革／業務改善	—
	2	エンジンメーカーの生産関連のシステムの見直し	個別システム化構想	—
	3	電鉄会社の情報システム子会社における情報技術を活用した新規事業	事業戦略	—
	4	電機メーカーの事業展開	—	製品企画
H23	1	アパレル製造・販売企業におけるシステム化構想	個別システム化構想	—
	2	健康情報システムの導入検討	個別システム化構想	—
	3	測定機器メーカーにおける業務改革	業務改革／業務改善	—
	4	デジタルカメラの新製品企画	—	製品企画
H24	1	産業用エネルギー機器の製造・販売を行う企業におけるメンテナンスサービス事業	事業戦略	—
	2	食品会社における営業業務の改革	業務改革／業務改善	—
	3	物流業務の改善	業務改革／業務改善	—
	4	自動販売機の企画	—	製品企画