

## 午後 I 試験

## 問 1

問 1 では、地方自治体による自転車シェアリング事業の展開について出題した。全体としては正答率が高く、状況設定は、おおむね理解されているようであった。

設問 2(2)では、共有自転車の配置数を決めるために必要な情報を問うたところ、1 日における貸出数と返却数などの解答にとどまり、駐輪ステーションごとの特性、曜日の特性、時刻の特性まで注意が向いていない受験者が多かった。

設問 3(1)では、駐輪ステーションに関し、スマートフォンを通して利用者に提供すべきサービスを問うたところ、全駐輪ステーション一覧での満空情報の提供といった解答が多く、スマートフォンの GPS 機能の活用まで思い至らない受験者が多かった。(2)では、設問文の Web サイトに投稿された情報を表示するといった解答が多く、具体的な情報の項目を挙げ、その表示方法まで解答できなかった受験者が多かった。

IT ストラテジストは、システムが必要とする機能や情報について、気を配る姿勢をもつようにしてほしい。

## 問 2

問 2 では、小売業における新たなデータ活用による事業拡大計画の立案とその施策について出題した。題意や状況設定は、おおむね理解されているようであった。

設問 1 の a では、65 歳以上の主婦層における、週末に訪問してくる子供家族との食事を解答の主旨としたが、一般的な状況を記述するなど、出題の意図を十分に理解していない解答があった。c では、レストランなどを経営する自営業者の購入目的を問うたが、具体的な仮説に結びつかない解答が散見された。購買分析データ活用による事業拡大計画に結びつく具体的な仮説を、状況設定からしっかり読み取ってほしい。

設問 2(1)では、ポイントカード会員に共通して提供する情報を問うたが、特定のグループの顧客に対して提供する情報についての解答が散見された。(2)では、既に提供している情報内容や消費者の意見を収集するための施策としての情報提供内容を誤って解答した受験者が多かった。状況設定と出題趣旨を十分に理解してほしい。

設問 3(2)では、強化策の一つとして、これまでに要望としている、商品開発システムに追加すべき情報を問うたが、具体的な情報ではなく抽象的な解答が一部に見られた。

IT ストラテジストは、企業の経営戦略に基づいて、IT を活用した全社業務改革の基本戦略の策定・提案及び推進を行う能力を高めてほしい。

## 問 3

問 3 では、警備会社のサービス拡大について出題した。題意や状況設定は、おおむね理解されているようであった。

設問 1(2)は、経験が浅いオペレータの増員に対する顧客対応の品質の維持について、オペレータの対応した実績情報を活用することによって、指導すべきオペレータを特定するという解答を求めていた。活用すべき情報として企業や家庭からの問合せ情報という解答、また活用方法として標準的な回答を作成するという解答があった。

設問 3(1)は、家庭向けサービスの導入に当たり、需要見込みを参照して警備員待機所の設置の見直しを行うことの解答を求めていた。おおむね理解されていたが、需要見込みである地域ごとの潜在顧客数ではなく、到着所要時間などの制約条件についての解答もあった。

設問 3(2)は、異常を通知した所有者は移動することもあるので、携帯端末の位置情報が変化することに留意して指示を行うことについて解答を求めた。おおむね理解されていたが、最初に異常を通知した位置情報に基づいた指示や所有者の登録情報の連絡などの解答もあった。

IT ストラテジストは、対象となる業務を分析して、改善すべき業務、新たに行うサービスに対して、情報又は端末の持つ特性を理解した上で、どのように実現することができるのか、検討できる能力を高めてほしい。

#### 問 4

問 4 では、健康管理ロボットの開発について出題した。題意や状況設定は、おおむね理解されているようであった。

設問 1 では、製品の開発について解答を求めた。(1)では、製品と想定した利用者の関係がよく理解されていたが、(2)では、重視した項目と重視した理由の整合がとれていない解答が一部に見られた。

設問 2 では、製品化に当たって戦略的に組み込む機能について解答を求めた。おおむね理解されていたが、本文中の下線①を踏まえていない解答も多く見られた。設問の指示をよく読んで解答してほしい。

設問 3 では、新たなビジネスモデルについて解答を求めた。(1)では、健康管理ロボットの価格設定を考慮に入れていないと思われる解答が一部に見られた。

IT ストラテジストは、市場の動向を分析し、自社の保有技術を把握した上で、新たな機能を提案したりビジネスモデルを構築したりする能力を高めてほしい。