

# 問題

問 1

正解

完璧



直前  
CHECK

情報システムの全体計画立案時に業務をモデル化する目的はどれか。

- ア 業務機能を整理し各部門の職務分担を決める。
- イ 業務の実態を具体的かつ詳細に把握する。
- ウ 現状の業務機能の問題点を抽出する。
- エ 組織の活動と情報の関連を構造化して、企業のあるべき姿を示す。

問 2

正解

完璧



直前  
CHECK

“システム管理基準”によれば、“全体最適化”に含まれる作業はどれか。

- ア 委託先を含む開発体制の策定
- イ 開発スケジュールの策定
- ウ 個別システムのハードウェアの導入スケジュールの策定
- エ 情報システム基盤の整備計画の策定



## 問 1

## 工

業務のモデル化は、現状の業務をそのまま捉えるのではなく、本来あるべき業務の手順やデータの扱いなどを整理してモデルとするものである。したがって、現状の業務実態と業務モデルの間には違いがあり、本来であれば業務実態を業務モデルに近づける取り組みが必要となる。

ア：モデル化された業務モデルによっては、部門の整理も必要となる。したがって業務のモデル化の段階では各部門の役割分担は不明である。

イ：現状の業務実態と業務モデルは異なったものとなる可能性がある。

ウ：業務のモデル化にあたって、現状の業務モデルの問題点を気にする必要はない。



## 問 2

## 工

システム管理基準とは、組織体が主体的に経営戦略に沿って効果的な情報システム戦略を立案し、その戦略に基づいて情報システムの企画・開発・運用・保守というライフサイクルの中で、効果的な情報システム投資のための、また、リスクを低減するためのコントロールを適切に整備・運用するための実践規範である。

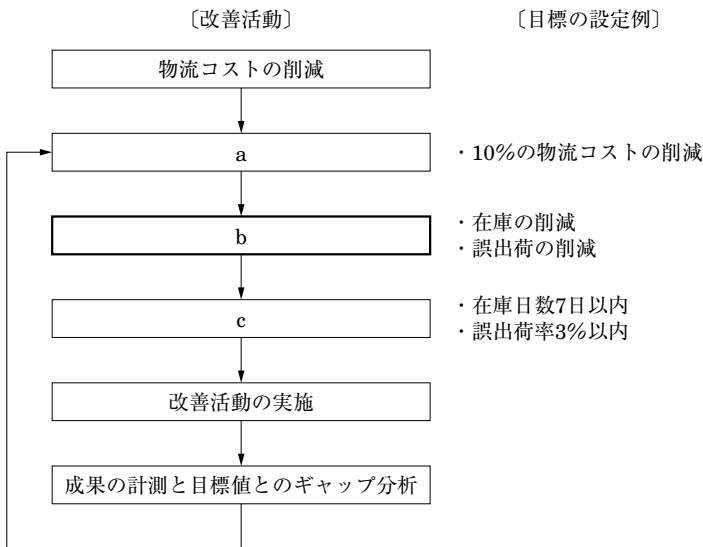
システム管理基準の**全体最適化**は、情報システム全体の最適化目標を経営戦略に基づいて策定することである。

ア、イ、ウ：委託先や個別のスケジュールの策定は情報システム全体に対して策定するものではない。

エ：情報システム基盤の整備計画は、経営戦略等に基づいて、全体最適化の中で策定される。



物流業務において、10%の物流コストの削減の目標を立てて、図のような業務プロセスの改善活動を実施している。図中のbに相当する活動はどれか。



- ア CSF（Critical Success Factor）の抽出
- イ KGI（Key Goal Indicator）の設定
- ウ KPI（Key Performance Indicator）の設定
- エ MBO（Management by Objectives）の導入



共通フレーム2007によれば、企画プロセスのシステム化計画の立案において定義するものはどれか。

- ア 業務上実現すべき要件
- イ システムの機能要件及び非機能要件
- ウ 対象業務のシステム課題
- エ 利害関係者のニーズの識別と制約事項

**問3****ア**

**CSF** (Critical Success Factor)：戦略や計画を実行する際に、成功を左右する要因となる要素。

**KGI** (Key Goal Indicator)：戦略や計画の実行が一定の成果を挙げたかどうかを評価する指標。

**KPI** (Key Performance Indicator)：戦略や計画が実際に実行されているかどうかを評価する指標。

**MBO** (Management by Objectives)：期間を区切って目標を設定し、期間単位で目標が達成されたかどうかを評価する管理手法。

a：「10%の物流コストの削減」は目標とする成果指標であるから、**KGI**にあたる。

b：「在庫の削減，誤出荷の削減」は**KGI**を達成するための重要な取組であるから、**CSF**にあたる。

c：「在庫日数7日以内，誤出荷率3%以内」は目標達成を評価する指標であるから、**KPI**である。

**問4****ウ**

共通フレーム2007における企画プロセスは、主にシステム化計画の構想とシステム化計画の立案に分けられる。

**システム化計画の構想**：経営上のニーズや現行業務の調査分析をおこなって、新たな業務の全体像を策定し、システム化推進体制を確立するアクティビティ。

**システム化計画の立案**：対象業務内容を確認してシステム課題を定義し、業務モデルを作成する。業務モデルにしたがってシステム化の機能と実現性を検討し、全体開発スケジュールを含むプロジェクト計画を策定する。

ア：業務上実現すべき要件はシステム化計画の構想において定義する。

イ：システムの機能／非機能は企画プロセスではなく要件定義プロセスで定義する。

ウ：対象業務のシステム課題はシステム化計画の立案において定義する。

エ：利害関係者のニーズは要件定義プロセスで定義する。

# 問題

問 5

正解

完璧

直前  
CHECK

情報システムの全体計画立案のためにE-Rモデルを用いて全社のデータモデルを作成する手順はどれか。

- ア 管理層の業務から機能を抽出し、機能をエンティティとする。次に、機能の相互関係に基づいてリレーションシップを定義する。さらに、全社の帳票類を調査して整理し、正規化された項目に基づいて属性を定義し、全社のデータモデルとする。
- イ 企業の全体像を把握するために、基本的なエンティティだけを抽出し、それらの相互間のリレーションシップを含めて、鳥瞰図<sup>かん</sup>を作成する。次に、エンティティを詳細化し、すべてのリレーションシップを明確にしたものを全社のデータモデルとする。
- ウ 業務層の現状システムを分析し、エンティティとリレーションシップを抽出する。それぞれについて適切な属性を定め、これらを基にE-R図を作成し、それを抽象化して、全社のデータモデルを作成する。
- エ 全社のデータとその処理過程を分析し、重要な処理を行っている業務を基本エンティティとする。次に、基本エンティティ相互のデータの流れをリレーションシップとしてとらえ、適切な識別名を与える。さらに、基本エンティティと関係あるデータを属性とし、全社のデータモデルを作成する。

問 6

正解

完璧

直前  
CHECK

IT投資案件Xにおいて、投資効果をNPVで評価する場合の算出式はどれか。

案件X (割引率：2.5%)

年	0	1	2	3	4	5
キャッシュイン		100	90	80	60	50
キャッシュアウト	200					

- ア  $-200 + \frac{100}{0.025} + \frac{90}{0.025^2} + \frac{80}{0.025^3} + \frac{60}{0.025^4} + \frac{50}{0.025^5}$
- イ  $-200 + \frac{100}{0.025^5} + \frac{90}{0.025^4} + \frac{80}{0.025^3} + \frac{60}{0.025^2} + \frac{50}{0.025}$
- ウ  $-200 + \frac{100}{1.025} + \frac{90}{1.025^2} + \frac{80}{1.025^3} + \frac{60}{1.025^4} + \frac{50}{1.025^5}$
- エ  $-200 + \frac{100}{1.025^5} + \frac{90}{1.025^4} + \frac{80}{1.025^3} + \frac{60}{1.025^2} + \frac{50}{1.025}$

**問5****イ**

- ア：エンティティは実体を持つものであるため、機能はエンティティとはならない。
- ウ：本問のようなデータモデルや業務モデルは、実際の現状システムではなく、本来あるべき理想的な状態をモデルとする。であるから、業務層の現状システムは分析しない。
- エ：エンティティは実体を持つものであるため、処理を行う業務はエンティティとはならない。またリレーションシップはエンティティ同士の関係である。データの流れはリレーションシップとはならない。

**問6****ウ**

NPV (Net Present Value)：正味現在価値を意味する。事業に対する投資が妥当かどうかを判断する指標として使われる。事業への投資による将来の収入を現在価値に割引し、投入する投資額との差額で算出する。

本問の場合、1年目の収入となる100万円の現在価値を $x$ とすると、割引率が2.5%であるから、下記のように求められる。

$$x + x \times 0.25 = x \times 1.025 = 100 \text{ [万円]}$$

$$x = 100 / 1.025 \approx 97.56 \text{ [万円]}$$

2年目の収入となる90万円の現在価値も同様に計算できる。

$$90 \div 1.025 \div 1.025 = 90 / 1.025^2 \approx 85.66$$

3年目以降も同様に計算することになるので、選択肢ウの計算式となる。

# 問題

問 7

正解

完璧



直前  
CHECK

アンゾフの成長マトリクスを説明したものはどれか。

- ア 外部環境と内部環境の観点から、強み、弱み、機会及び脅威の四つの要因について情報を整理し、企業を取り巻く環境を分析する手法である。
- イ 企業のビジョンと戦略を実現するために、財務、顧客、内部ビジネスプロセス及び学習と成長の四つの視点から事業活動を検討し、アクションプランまで具体化していくマネジメント手法である。
- ウ 事業を、市場浸透、市場拡大、製品開発及び多角化の四つのタイプに分類し、事業の方向性を分析する手法である。
- エ 製品を、導入期、成長期、成熟期及び衰退期の四つの段階に分類し、企業にとって最適な戦略を分析する手法である。

問 8

正解

完璧



直前  
CHECK

バリューチェーンは、付加価値を生み出す事業活動を五つの主活動と四つの支援活動に分類する。支援活動に該当するものはどれか。

- ア 技術開発
- イ 購買物流
- ウ サービス
- エ 出荷物流

問 9

正解

完璧



直前  
CHECK

事業戦略のうち、収穫戦略に該当するものはどれか。

- ア 売上高をできるだけ維持しながら、製品や事業にかかるコストを徐々に引き下げていくことによって、短期的なキャッシュフローの増大を図る。
- イ 事業を分社化し、その会社を売却することによって投下資金の回収を図る。
- ウ 新規事業に進出することによって企業を成長させ、利益の増大を図る。
- エ 低価格戦略と積極的なプロモーションによって、新製品のマーケットシェアの増大を図る。

**問7****ウ**

アンゾフの成長マトリクス：座標軸に市場と製品をとり，それぞれ既存と新規の4象限で分類する。

		製品	
		既存	新規
市場	既存	市場浸透	製品開発
	新規	市場開拓	多角化

各象限では次の成長戦略をとることが可能である。

**市場・既—製品・既**：市場浸透戦略。既存の市場，既存の製品でマーケットシェアの拡大を図る。

**市場・既—製品・新**：新商品開発戦略。既存の市場に新商品を投入して顧客を獲得する。

**市場・新—製品・既**：市場開拓戦略。既存の商品を新しい市場に投入することで新たな顧客を獲得する。

**市場・新—製品・新**：多角化戦略。現在の事業とは関連のない市場へ新商品で進出する。

ア：SWOT分析に関する記述である。

イ：バランススコアカードに関する記述である。

エ：製品ライフサイクル分析手法に関する記述である。

**問8****ア**

製品やサービスを顧客に提供する企業活動を価値の連鎖（バリューチェーン）と捉える考え方では，事業活動を五つの主活動と四つの支援活動に分類する。

主活動	購買物流，製造オペレーション，出荷物流，マーケティングと販売，サービス
支援活動	人的資源管理，技術開発，調達活動，全般管理

**問9****ア**

**収獲戦略**とは，収益の最大化を最優先にした戦略である。製品のライフサイクルが成熟期から衰退期に入った段階で，売上高を維持しながらコストを引き下げて収益の最大化を図る。新規の投資はストップし，製品モデルの集約やサービスの打ち切りなどでコストを抑制し，最終的には市場からの撤退も視野に入れる。

イ：事業売却戦略に関する記述である。

ウ：成長戦略に関する記述である。

エ：リーダーシップ戦略に関する記述である。



# 問題

問 10

正解

完璧



直前  
CHECK

マーケットバスケット分析を説明したものはどれか。

- ア POSシステムで収集した販売情報から、顧客が買物をした際の購入商品の組合せなどを分析する。
- イ 網の目状に一定の経線と緯線で区切った地域に対して、人口、購買力など様々なデータを集計し、より細かく地域の分析を行う。
- ウ 一定の目的で地域を幾つかに分割し、各地域にオピニオンリーダーを選んで反復調査を行い、地域の傾向や実態を把握する。
- エ 商品ごとの販売金額又は粗利益額を高い順に並べ、その累計比率から商品を三つのランクに分けて商品分析を行い、売れ筋商品を把握する。

問 11

正解

完璧



直前  
CHECK

市場で競合する二つの銘柄A、B間の推移確率行列は、表のとおりである。例えば、今回Aを購入した人が次回にBを購入する確率は、20%である。AとBの市場シェアが、それぞれ50%であるとき、全員が2回購入した後の市場シェアはどうなるか。

		次回	
		A	B
今回	A	0.8	0.2
	B	0.4	0.6

- ア Aのシェアは10%上がり、Bのシェアは10%下がる。
- イ Aのシェアは10%下がり、Bのシェアは10%上がる。
- ウ Aのシェアは14%上がり、Bのシェアは14%下がる。
- エ Aのシェアは14%下がり、Bのシェアは14%上がる。

**問 10****ア**

マーケットバスケット分析：データマイニングの手法の一つ。同時に購買される商品の組合せを見つけ出す手法。

イ：エリアマーケティングに関する記述である。

エ：ABC分析に関する記述である。

**問 11****ウ**

問題の通りに計算してみる。当初のシェアは双方50%なので、

$$\text{Aを購入する人} : 0.5 \times 0.8 + 0.5 \times 0.4 = 0.6$$

$$\text{Bを購入する人} : 0.5 \times 0.2 + 0.5 \times 0.6 = 0.4$$

2回目の購買後のシェアは

$$\text{Aを購入する人} : 0.6 \times 0.8 + 0.4 \times 0.4 = 0.64$$

$$\text{Bを購入する人} : 0.6 \times 0.2 + 0.4 \times 0.6 = 0.36$$

したがって、Aのシェアが14%上がり、Bのシェアが14%下がる

# 問題

問 12

正解

完璧



直前  
CHECK

計画的陳腐化を説明したものはどれか。

- ア 機能がまだ十分に使用可能な製品を、新しいデザインに変更することによって、既存製品からの移行を進めていくこと
- イ 製品の誕生から廃棄までのうち、製品のニーズがなくなることによって、売上も利益も下降線をたどる段階のこと
- ウ 製品の値引き販売をすることによって、多くの人の購入をねらうこと
- エ 大規模な流通業者が、あえてブランド名を付けないことによって、旧タイプの製品を提供すること

問 13

正解

完璧



直前  
CHECK

ワントゥワンマーケティングを説明したものはどれか。

- ア 効率よく大量に生産することで、製品1個当たりのコストを低減させ、安価な製品を提供することによって、あらゆる顧客を対象にする。
- イ 市場シェアの拡大よりも、顧客との好ましい関係を重視し、長期にわたって自社製品を購入する顧客の割合を高める。
- ウ 市場を複数のセグメントに細分化し、その中の幾つかのセグメントに対し、ニーズに合った製品又はマーケティングミックスを展開する。
- エ 製品の安全性、適切な情報の提供などに加えて、自然環境の保全、地域との融和などを目的とした企業の社会的責任を重視する。

**問 12****ア**

計画的陳腐化とは、新製品を市場に投入する際に、旧製品の陳腐化を計画的に進めることである。旧製品と同レベルの機能を持つ新製品を販売する際に、デザインの変更や付加価値の強調などを行うことによって旧製品から新製品への移行を促すことを目的とする。

イ：製品ライフサイクルの衰退期に関する記述である。

ウ：値引き戦略に関する記述である。

**問 13****イ**

ワントゥワンマーケティング（One to One Marketing）とは、文字通り1対1の関係でマーケティング活動を実施することである。各顧客のニーズやウォンツに対応する製品やサービスを提供する。ワントゥワンマーケティングの手法のひとつとして、CRM（Customer Relationship Management）がある。

反対のマーケティング活動として、マスマーケティングがある。マスマーケティングは、マーケティングの対象を顧客の集団と見て、顧客全体の平均的なニーズに対応する製品やサービスを提供する。

ア：マスマーケティングに関する記述である。

ウ：ニッチ戦略に関する記述である。

エ：CSR（Corporate Social Responsibility）に関する記述である。

問 14

正解

完璧



直前  
CHECK

SFA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

正解

完璧



直前  
CHECK

コールセンタシステムにおけるIVRを説明したものはどれか。

- ア 企業ビル内などに設置して、外線電話と内線電話、内線電話同士を交換する装置
- イ 顧客からの電話に自動応答し、顧客自身の操作によって情報の選択や配信、合成音声による応答などを行う仕組み
- ウ コンピュータと電話を統合し、顧客データベースとPBXを連動させて、発呼や着呼と同時に必要な顧客情報をオペレータの画面上に表示するシステム
- エ 着信した電話を、あらかじめ決められたルールに従って、複数のオペレータのうち1人だけに接続する仕組み

問 16

正解

完璧



直前  
CHECK

知識創造プロセス（SECIモデル）において、表出化に該当するものはどれか。

- ア 顧客への対応の仕方を、業種別にマニュアル化する。
- イ 顧客を訪問し、要望についてのヒアリングを行う。
- ウ 製品操作マニュアルと業務マニュアルから、運用マニュアルを作成する。
- エ マニュアルに記載された方法を実践し、スキルを習得する。

**問 14****ア**

SFA (Sales Force Automation) とは、営業活動の効率化や生産性の向上を実現するためにICTを活用したシステムを導入して、営業活動を支援する手法である。

イ：リテールサポートに関する記述である。

ウ：ERP (Enterprise Resource Planning) に関する記述である。

エ：電子商取引 (Eコマース) に関する記述である。

**問 15****イ**

IVR (Interactive Voice Response) は音声自動応答装置と呼ばれ、電話の応答を自動的に行う装置である。音声やダイヤル入力に対して、あらかじめ用意した音声や合成された音声で対応する。

ア：PBX (Private Branch eXchange) に関する記述である。構内交換機と呼ばれる。

ウ：CTI (Computer Telephony Integration) に関する記述である。

エ：ACD (Automatic Call Distributor) に関する記述である。着呼自動分配機能を持つ。

**問 16****ア**

知識創造プロセス (SECIモデル) とは、共同化 (Socialization)、表出化 (Externalization)、連結化 (Combination)、内面化 (Internalization) の四つのプロセスにより組織の知識を形成するプロセスモデルである。暗黙知と形式知の変換を繰り返しながら、組織で共有する知識を創造する。

ア：文章化されていない顧客対応の仕方をマニュアル化して共有可能な状態にすることは、表出化にあたる。

イ：暗黙知を獲得するプロセスであるから、共同化にあたる。

ウ：形式知であるマニュアルを組み合わせることであるから、連結化にあたる。

エ：形式知をスキルとして習得することであるから、内面化にあたる。

問 17

正解

完璧



直前  
CHECK

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進展させる。
- ウ 大学の研究成果の特許化及び企業への技術移転の支援を行い、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を供与して活用を図る。

問 18

正解

完璧



直前  
CHECK

3PL (3rd Party Logistics) を説明したものはどれか。

- ア 購買、生産、販売及び物流の一連の業務を、企業間で全体最適の視点から見直し、納期短縮や在庫削減を図る。
- イ 資材の調達から生産、保管、販売に至るまでの物流全体を、費用対効果が最適になるように総合的に管理し、合理化する。
- ウ 電子・電機メーカーから、製品の設計や資材調達、生産、物流、修理などを一括して受託する。
- エ 物流業務に加え、流通加工なども含めたアウトソーシングサービスを行い、また荷主企業の物流企画も代行する。

問 19

正解

完璧



直前  
CHECK

TOC (Theory of Constraints) の特徴はどれか。

- ア 個々の工程を個別に最適化することによって、生産工程全体を最適化する。
- イ 市場の需要が供給能力を下回っている場合に有効な理論である。
- ウ スループット (= 売上高 - 資材費) の増大を最重要視する。
- エ 生産プロセス改善のための総投資額を制約条件として確立された理論である。

**問 17****ウ**

TLO (Licensing Organization) は**技術移転機関**と呼ばれる、TLO法 (大学等技術移転促進法) に基づいて認定された技術移転事業者を意味する。

- ア：産学連携部門に関する記述である。
- イ：研究助成に関する記述である。
- エ：特許流通促進事業に関する記述である。

**問 18****エ**

3PLとは、企業の流通機能全般を一括して請け負うアウトソーシングサービスのことである。自らは物流業務を手がけない企業が、顧客の配送・在庫管理などの業務について、外部の物流業者などにその企画・設計やシステム構築などを含め長期間一括して委託すること。

- ア：ERP (Enterprrier Resource Planning) に関する記述である。
- イ：SCM (Supply Chain Management) に関する記述である。
- ウ：EMS (Electronics Manufacturing Service) に関する記述である。

**問 19****ウ**

TOC (Theory of Constraints) は制約条件の理論と訳される。生産工程のボトルネックを制約条件として、生産の最適化のためには工程スケジュールをボトルネックに合わせるかボトルネック工程を重点的に改善するという考え方。

- ア：TOCでは、個々の工程ではなくボトルネック工程を重点的に管理することを述べている。
- イ：需要<供給となっている場合は、需要の創出か供給の調整が行われる。
- エ：TOCの制約条件はボトルネックの工程である。総投資額を制約条件とするものではない。



# 問題

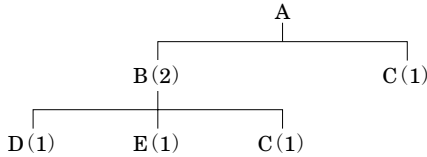
問 20

正解

完璧

直前  
CHECK

図は、製品Aの構成部品を示している。この製品Aを10個生産する場合、部品Cの手配数量は何個になるか。ここで、括弧内の数字は上位部品1個当たりの所要数量であり、部品Cの在庫は5個とする。



ア 15

イ 20

ウ 25

エ 30

問 21

正解

完璧

直前  
CHECK

SRI (Socially Responsible Investment) を説明したものはどれか。

- ア 企業が社会的責任を果たすために、環境保護への投資を行う。
- イ 財務評価だけでなく、社会的責任への取組みも評価して、企業への投資を行う。
- ウ 先端技術開発への貢献度が高いベンチャ企業に対して、投資を行う。
- エ 地域経済の活性化のために、大型の公共事業への投資を積極的に行う。

問 22

正解

完璧

直前  
CHECK

システム運用中に発生している各種トラブルの減少を図るための対策を立案している。トラブルを誘発する要因ごとに改善可能な課題がある。同じ時間やコストを掛けるなら、要因を層別し、より重要なものから手掛けていくことにしたい。

この場合の分析に適している管理図法はどれか。

- ア 特性要因図
- イ パレート図
- ウ ヒストグラム
- エ レーダチャート



問20

ウ

製品Aを10個生産するためには、部品Bが $2 \times 10$ 個、部品Cが $1 \times 10$ 個必要となる。さらに、部品Bを20個生産するためには、部品Cが $1 \times 20$ 個必要となる。合計で30個の部品Cが必要となる。

ここで、部品Cの現在庫が5個であるから、新たに手配する部品Cの数量は、25個となる。



問21

イ

SRI (Social Responsible Investment) は社会的責任投資と訳される。株主の立場から経営者に対して、CSR (Corporate Social Responsibility) に配慮した経営を求めていることである。CSRは企業経営者の取り組みであるが、SRIは企業へ投資する投資家や株主の取り組みである。

ア：CSRに関する記述である。



問22

イ

**特性要因図**：原因と結果を対比させた図式表現。出来上がったグラフが魚の骨のように見えることから、フィッシュボーン図とも呼ばれる。

**パレート図**：現象や原因の項目を件数の多い順に並べた棒グラフと、その累積和を表した折れ線グラフを組み合わせた図。品質管理においては、重要管理項目を理解するために用いられる。

**ヒストグラム**：測定データの区間を区切って、各区間の件数を棒グラフで表したもの。

**レーダチャート**：複数の特性間のバランスを表示するグラフ。クモの巣のような形状をしている。

# 問題

問 23

正解

完璧



直前  
CHECK

ある外注部品が不良品である確率は0.1であり、受入れ後の費用は、良品には掛からないが、不良品には1個につき2,000円掛かる。そこで、検査機を導入して全部品を受入検査することにした。部品1個の検査費が40円、検査機が不良品を不良品と判定する確率が0.9とするとき、この受入検査で、部品1個当たりの費用は何円減ると期待できるか。ここで、検査機は良品をすべて良品と判定するものとする。また、検査機で不良品と判定されたものは受け入れない（2,000円は掛からない）。

ア 140                      イ 144                      ウ 176                      エ 180

問 24

正解

完璧



直前  
CHECK

合格となるべきロットが、抜取検査で誤って不合格となる確率のことを何というか。

ア 合格品質水準              イ 消費者危険              ウ 生産者危険              エ 有意水準

問 25

正解

完璧



直前  
CHECK

次の三つの条件を満たす契約はどれか。

- ・ 役務を提供する側には、仕事を完成して引き渡す責任はない。
- ・ 作業のために必要な労働に対する指揮命令は役務を提供する側で行う。
- ・ 労働条件は役務を提供する側で定められる。

ア 請負契約                      イ 出向契約                      ウ 準委任契約                      エ 派遣契約

**問23****ア**

100個の外注部品の検査を考える。

検査機を導入する前は、不良品である確率が0.1であるから、不良品数は10個である。不良品の受入れ費用が1個あたり2,000円であるから、受入れ費用総額は20,000円となる。

検査機導入後は、まず前部品検査を行うので、 $40円 \times 100個$ で4,000円となる。ただし、不良品を不良品と判定する確率が0.9であるので、不良品10個のうち1個は不良品と判定されない。したがって、不良品受入れ費用が1個分2,000円かかることになる。したがって、検査機導入後の受入れ費用総額は6,000円となる。

検査機を導入することにより  $20,000 - 6,000 = 14,000$  円の減額を実現できた。これは、1個当たり140円 ( $14,000円 / 100個$ ) の減額となる。

**問24****ウ**

**合格品質水準**：品質検査において合格と扱うことのできる最低限の基準。

**消費者危険**：合格となった製品の中に不合格品が混入することにより、消費者に不利益が生じる可能性のこと。

**生産者危険**：不合格となった製品の中に合格品が混入することにより、生産者に不利益が生じる可能性のこと。

**有意水準**：統計学の用語。確率的に偶然とは考えにくく、何らかの意味を有する事象であることを判定する統計量。

**問25****ウ**

最初の条件で完成責任がないことが記されているので、請負契約ではないことがわかる。

一方、二つ目の条件に指揮命令は役務を提供する側にあると記されているので、派遣契約や出向契約ではないことがわかる。三つ目の条件についても、派遣契約や出向契約とは異なる条件である。

**請負契約**：発注先の受託者に業務が発注元の委託者から業務を請け負う形態の契約。業務上の指揮命令は受託者にある。

**出向契約**：雇用関係が出向元と出向先の双方で成立している契約。

**準委任契約**：業務を請け負う形態であるが、完成責任を負わない契約。主にコンサルティングなどで用いられる。

**派遣契約**：労働者が派遣元の指示により派遣先の企業へ派遣される形態。労働者の雇用関係は派遣元との間にあるが、指揮命令権は派遣先にある。