

問題

問

1

正解

完璧

直前
CHECK

経済産業省が策定したIT経営力指標”の説明はどれか。

- ア IT化を推進するための原理原則を、システム開発の発注者と受注者の行動規範として17か条にまとめたもの
- イ ITの活用度合いを測る上で、IT活用による新ビジネスモデル創出力やIT基盤の構築度合いなどの七つの機能を評価軸とし四つのステージで評価するもの
- ウ ソフトウェア開発を実践する組織に対し、開発プロセスの改善における進化を5段階の成熟度レベルで評価するもの
- エ ソフトウェア業界における開発業務、取引、組織のプロセスなどを、システムのライフサイクル全般にわたり標準的ガイドラインとしてまとめたもの

問

2

正解

完璧

直前
CHECK

エンタープライズアーキテクチャを説明したものはどれか。

- ア 今まで開発してきた業務システムをビジネス価値とソリューション品質の2軸で分析し、業務システムごとの改善の方向を決定する。
- イ 既存の業務と情報システムの全体像及び将来の目標を明示することによって、ITガバナンスを強化し、経営の視点からIT投資効果を高める。
- ウ 財務、顧客、内部ビジネスプロセス、学習と成長の四つの視点から評価指標を設定し、IT投資による組織全体への効果を的確に管理する。
- エ 情報システムの開発・保守とその組織運営の現状を調査し、ソフトウェアプロセスの成熟度を評価して、プロセス改善の方向を決定する。



問 1

イ

IT経営力指標：経済産業省が策定。単に情報システムの導入状況にとどまらず、経営戦略とIT戦略の立案とその融合、ITを活用した業務の可視化、企業内の複数システム基盤の統一、経営とITの橋渡しを行う**CIO**（最高情報責任者）の設置とその機能、外部ベンダの効果的な活用、IT投資の事前・事後評価、ITに関する人材育成など、業務全般にわたる要素から構成されている。これら要素を総合評価し、企業のIT経営の度合いを、単に情報システムを導入しただけの第1段階から企業・産業横断的な最適化が実現している第4段階まで分類している。

ア：IPA-SECによってまとめられた「超上流から攻めるIT化の原理原則17か条」の説明である。

ウ：CMMIの説明である。

エ：ソフトウェアライフサイクルプロセス（SLCP-JCF、共通フレーム）の説明である。



問 2

イ

エンタープライズアーキテクチャ：政府機関や大企業における業務手順や情報システムの標準化、組織の最適化を進め、効率よい組織の運営を図るための方法論。

ウ：バランストスコアカードの説明である。

エ：CMMIの説明である。

問題

問 3

正解

完璧

直前
CHECK

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

- ア 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で、継続的な業務改善に活用しようとする手法
- イ 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効率的な統合を図ることで、企業経営に活用しようとする手法
- ウ 企業内の重要な戦略目標の達成度を測定するための指標の値を把握し、分析することで、業務の進捗管理に活用しようとする手法
- エ 企業内の膨大なデータを蓄積し、分類・加工・分析をすることで、企業の迅速な意思決定に活用しようとする手法

問 4

正解

完璧

直前
CHECK

投資効果を現在価値法で評価するとき、最も投資効果の大きい（又は損失の小さい）シナリオはどれか。ここで、期間は3年間、割引率は5%とし、各シナリオのキャッシュフローは表のとおりとする。

単位 万円

シナリオ	投資額	回収額		
		1年目	2年目	3年目
A	220	40	80	120
B	220	120	80	40
C	220	80	80	80
投資をしない	0	0	0	0

- ア A イ B ウ C エ 投資をしない

**問 3****エ**

BI (Business Intelligence) とは、企業内に蓄積された膨大なデータに対して分類、加工、分析を行い、経営者や社員が専門家の手を借りずに、企業の迅速な意思決定に活用するための手法のことである。BIの関連技術としては、OLAP (Online Analytical Processing)、レポートニング、データマイニング、データウェアハウス等がある。

**問 4****イ**

現在価値法：投資の適否を判断するときの基準の一つ。将来のキャッシュフローを現在価値に直して、それをすべて合計することで算出する。一般的には**現在価値**>**資本コスト**となる場合に投資すべきだと判断する。

$$\text{現在価値} = \text{将来価値} / \text{利回り年数}$$

問題のシナリオA～Cは、いずれも投資額220万円に対して3年間の回収額は240万円となっており、20万円の利益がある。投資をしないというシナリオはなくなる。回収額についてはシナリオB>シナリオC>シナリオAの順に早期に回収できることから、割引率を考慮し、最も投資効果が大きいのはシナリオBである。

問題

問 5

正解

完璧

直前
CHECK

BABOKの説明はどれか。

- ア ソフトウェア品質の基本概念、ソフトウェア品質マネジメント、ソフトウェア品質技術の三つのカテゴリからなる知識体系
- イ ソフトウェア要求、ソフトウェア設計、ソフトウェア構築、ソフトウェアテスト、ソフトウェア保守など10の知識エリアからなる知識体系
- ウ ビジネスアナリシスの計画とモニタリング、引き出し、要求アナリシス、基礎コンピテンシなど七つの知識エリアからなる知識体系
- エ プロジェクトマネジメントに関して、スコープ、時間、コスト、品質、人的資源、コミュニケーション、リスク管理など九つの知識エリアからなる知識体系

問 6

正解

完璧

直前
CHECK

システムの機能要件を定義する上で、前提となる要件定義作業はどれか。

- ア 対象業務の業務モデルから業務機能を支援するシステム化機能を整理し、その実現のために必要なシステム方式を策定する。
- イ 対象業務の具体的な業務上の問題点を分析し、解決方向を明確化するとともに、システムを用いて実現すべき課題を定義する。
- ウ 利害関係者からのニーズを整理し、新しい業務の在り方や運用をまとめた上で、業務上実現すべき要件を明らかにする。
- エ 利害関係者要件のシステム要求が技術的に実現可能であるかを検証し、システム設計が可能な技術要件に変換する。

問 7

正解

完璧

直前
CHECK

プロダクトポートフォリオマネジメント (PPM) において、投資用の資金源と位置付けられる事業はどれか。

- ア 市場成長率が高く、相対的市場占有率が高い事業
- イ 市場成長率が高く、相対的市場占有率が低い事業
- ウ 市場成長率が低く、相対的市場占有率が高い事業
- エ 市場成長率が低く、相対的市場占有率が低い事業



問5

ウ

BABOK (Business Analysis Body of Knowledge)：ビジネス分析のための知識体系、次の七つの知識エリアの知識体系からなる。

- (1) ビジネスアナリシスの計画とモニタリング
- (2) 要求の管理と伝達
- (3) エンタープライズ分析
- (4) 要求の引き出し
- (5) 要求の分析
- (6) ソリューションの評価と妥当性確認
- (7) コンピテンシ



問6

ウ

システム開発では、**要件定義プロセス**において利害関係者が実現すべき要件を整理したものを**機能要件**として定義する。要件定義プロセスでは、利害関係者要件の定義において、利害関係者からの新しい業務の在り方や運用について整理して業務上実現すべき要件を明らかにし、利害者間で合意する。



問7

ウ

プロダクトポートフォリオマネジメント (PPM)：好不況にかかわらず資金源となる「金のなる木」の事業をいくつか持ち、ここから生じる資金を「問題児」の事業に投資し、市場成長率が高いうちに「花形商品」の事業に育てるという戦略をとることが求められる。

- ア：花形商品の説明である。
- イ：問題児の説明である。
- ウ：金のなる木の説明である。
- エ：負け犬の説明である。

問題

問 8

正解

完璧



直前
CHECK

企業戦略におけるTOBを説明したものはどれか。

- ア 価格と期間を公告し、不特定かつ多数の株主から株式を買い付けて、経営支配権を獲得する。
- イ 経営陣に属さない一般従業員が、自社の株式を買い取り、経営を引き継ぐ。
- ウ 子会社や事業部門の経営陣が、自社の株式を買い取り、独立する。
- エ ベンチャーキャピタルが、対象会社に投資するだけでなく、役員を送り込んで経営に関与する。

問 9

正解

完璧



直前
CHECK

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 10

正解

完璧



直前
CHECK

ブルーオーシャン戦略を説明したものはどれか。

- ア いまだかつてない価値を提供することで競争のない市場領域を切り開く。
- イ 競争優位を確立するために他社のどこよりも低いコストを実現する。
- ウ ベストプラクティスを取り入れることで品質向上やプロセス改善に結び付ける。
- エ リーダ企業を模倣することで開発コストを削減し利潤の最大化を目指す。



問 8

ア

TOB (Take Over Bid)：株式公開買付け。企業の経営権の取得を目的に、株式市場を
通さずに不特定の株主から株式を買い集めること。あらかじめ買い取る株数や買付け
価格を公表する。

- イ： **EBO (Employee Buy Out)** の説明である。
- ウ： **MBO (Management Buy Out)** の説明である。
- エ： **MBI (Management Buy In)** の説明である。



問 9

イ

コアコンピタンス：顧客に対して価値提供する企業内部の一連のスキルや技術の中で、
他社がまねできない、その企業ならではの強みのこと。

コアコンピタンス理論：ゲリー・ハメル教授（ロンドンビジネススクール：国際経営）
と、C.K.プラハード教授（ミシガン大学ビジネススクール：企業戦略も国際ビジネス）
が、主に日本企業の「強み」の研究に基づいて提唱する経営戦略論である。コアコン
ピタンス経営とは、「顧客に対して他社には提供できないような利益をもたらすこと
ができる、企業内部に秘められた独自のスキルや技術の集合体を活かした経営」と定
義される。



問 10

ア

ブルーオーシャン戦略：従来存在しなかったまったく新しい領域に事業を展開していく
戦略。他社と競合することなく事業を展開することができる。バリューイノベーション
という方法を用いて、低コストと差別化を同時に実現する。

- イ： **M・ポーターの競争優位の戦略**でいうところの**コストリーダーシップ**の説明である。
- ウ： **ベンチマーキング**の説明である。
- エ： **コトラーの競争地位戦略**でいうところの**マーケットフォロワー**の説明である。

問題

問 11

正解

完璧

直前
CHECK

アンゾフの成長ベクトルにおいて、Bの戦略を表すものはどれか。

		製品	
		既存	新規
市場	既存	A	B
	新規	C	D

- ア 市場開発戦略 イ 市場浸透戦略 ウ 製品開発戦略 エ 多角化戦略

問 12

正解

完璧

直前
CHECK

商品のブランド戦略の一つであるラインエクステンションを説明したものはどれか。

- ア 売上の伸びが鈍くなってきたときなどに、デザインや容量を変更した商品を導入し、ブランド力を高める戦略
- イ 関連分野において知名度の高い他社ブランドと提携し、自社商品のブランド力を高める戦略
- ウ 実績のある商品と同じカテゴリにシリーズ商品を導入し、同一ブランド名での品ぞろえを豊富にする戦略
- エ 消費者の間に浸透し、市場での地位を確立しているブランド名で、現行商品とは異なるカテゴリに参入する戦略



問 11

ウ

アンゾフの成長ベクトル：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

市場浸透戦略：現在の市場で取り扱っている製品の販売を伸ばす成長戦略。例えば，既存顧客に広告や値引きなどを通じて既存商品を拡販する方法である。

市場開拓戦略：新しく顧客を開拓して，既存製品の販売を伸ばす成長戦略。例えば，国内向け商品を海外にも販売するという方法である。

製品開発戦略：既存の顧客層に向けて，新製品を開発して販売する成長戦略。製品のモデルチェンジやバージョンアップなどが該当する。

多角化戦略：新しい製品分野・市場分野に乗り出し，新しい事業を展開することで成長する戦略。アンゾフは多角化戦略として，同じ分野で事業を広げる**水平型多角化**，製造の上流もしくは販売という下流へと事業を広げる**垂直型多角化**，現状の製品と近い製品によって新しい市場へと進出する**集中型多角化**，まったく新しい製品を新しい市場に導入していく**集成型多角化**（コングロマリット型多角化）の四つを挙げている。



問 12

ウ

ラインエクステンション：すでに確立している製品のブランドラインに別の種類の製品を追加して，ブランドのラインナップを拡張すること。

ア：ブランド補強の説明である。

イ：コラボレーションの説明である。

エ：ブランド拡張の説明である。

問題

問 13

正解

完璧



直前
CHECK

売り手側でのマーケティング要素4Pは、買い手側での要素4Cに対応するという考え方がある。4Pの一つであるプロモーションに対応する4Cの構成要素はどれか。

- ア 顧客価値 (Customer Value)
- イ 顧客コスト (Customer Cost)
- ウ コミュニケーション (Communication)
- エ 利便性 (Convenience)

問 14

正解

完璧



直前
CHECK

ある顧客層の今後3年間を通しての、年間顧客維持率が40%、1人当たり年平均売上高が200万円、売上高コスト比率が50%と想定される場合、今後3年間のLTV（顧客1人当たりの生涯価値）は何万円か。ここで、割引率は考慮しないものとする。

- ア 62.4
- イ 156
- ウ 210
- エ 312

**問 13****ウ**

マーケティング要素4P：製品・サービス (Product)、価格 (Price)、流通 (Place)、プロモーション (Promotion) の四つのマーケティング要素のことである。四つの頭文字をとって4Pと呼ばれる。

買い手側での要素4C：顧客価値 (Customer Value)、コスト (Cost)、利便性 (Convenience) コミュニケーション (Communication) の4要素のこと。四つの頭文字をとって4Cと呼ばれる。

**問 14****イ**

顧客生涯価値 (LTV：Life Time value) とは、ある一人の顧客が取引を始めてから取引を終えるまでに、企業やブランドにもたらす損益を累計して算出したマーケティングの成果指標である。

LTVは、「年平均売上高×売上コスト比率×取引年数の顧客維持率」を累積したものである。取引年数の顧客維持率は、「年間顧客維持率^(取引年数-1)」で求められる。

本問では年平均売上高が200万円、売上高コスト比率が50%、年間顧客維持率が40%と想定されており、今後3年間のLTVは以下ようになる。

今後3年間のLTV

= 1年目の価値+2年目の価値+3年目の価値

= $(200 \times 0.5 \times 0.4^{(1-1)}) + (200 \times 0.5 \times 0.4^{(2-1)}) + (200 \times 0.5 \times 0.4^{(3-1)})$

= 100+40+16

= 156 [万円]

問題

問 15

正解

完璧

直前
CHECK

ファイブフォース分析において、企業の競争力に影響を与える五つの要因として、新規参入者の脅威、バイヤの交渉力、競争業者間の敵対関係、代替製品の脅威と、もう一つはどれか。

- ア サプライヤの交渉力 イ 自社製品の品質
ウ 消費者の購買力 エ 政府の規制

問 16

正解

完璧

直前
CHECK

SECIモデルにおける、内面化の説明はどれか。

- ア 新たに創造された知識を組織に広め、新たな暗黙知として習得すること
イ 組織内の個人、小グループが有する暗黙知を形式知として明示化すること
ウ 組織内の個人、小グループで暗黙知の共有化や、新たな暗黙知を創造すること
エ 明示化した形式知を組み合わせ、それを基に新たな知識を創造すること



問 15

ア

ファイブフォース分析：ハーバードビジネススクールのマイケル・E・ポーター教授が考案した業界分析手法。ある業界を(1)業界内競争が激しいか否か、(2)新規参入障壁が高いか低い、(3)代替品があるかないか、(4)消費者の力が強い弱い、(5)供給業者の力が強い弱い、という観点から分析するフレームワークである。

- (1) 業界内競争が激しいということはライバルも多く、業界としての魅力は低いということになる。
- (2) 参入障壁が低ければその市場に同業者が多くなる可能性があり、これも業界としての魅力度を下げる。
- (3) 代替品の存在は、既存品・既存サービスの存在価値を弱める可能性があることを示す。
- (4) 購買時における消費者の交渉力が強い場合は企業側の立場が相対的に弱く、このことも業界の魅力度を下げることになる。
- (5) 原材料等を供給する側の力が強いことは、その業界の魅力度を下げる要因になる。



問 16

ア

SECIモデル：野中郁次郎によって示されたナレッジマネジメントのコアとなるフレームワーク。共同化 (Socialization)、表出化 (Externalization)、連結化 (Combination)、内面化 (Internalization) の四つのプロセスから構成されている。

共同化：暗黙知を獲得・伝達して共有するプロセス。

表出化：暗黙知を共有できるように形式知にするプロセス。

連結化：形式知を組み合わせる新たな知識を創造するプロセス。

内面化：創造された知識を組織で実践して、新たな暗黙知として習得するプロセス。



問 17

イ

QFD (Quality Function Deployment)：品質機能展開。表の行に目的とする品質（要求品質）を、列に直接管理可能な要素（品質要素）を記入した二元表（品質要求展開表）を用いて、互いの関係付けから重要性の高い品質要素は何かを明らかにする手法。

TRIZ：旧ソ連海軍の特許審議官アルトシュラーが膨大な特許情報を分析した結果より導き出した一連の発明の法則をまとめたもの。

シックスシグマ：各種の統計分析や品質管理手法を体系的に使用して、製品製造やサービス提供に関連するプロセス上の欠陥を識別・除去することにより、業務オペレーションのパフォーマンスを測定・改善する厳格で規律ある経営改善方法論。

親和図法：KJ法に由来する情報整理法。品質管理（QC：quality control）分野での呼び名。新QCの七つ道具の一つ。未来・将来の問題、や未知・未経験の問題など、はっきりしていない問題について 事実・意見・発想を言語データでとらえ、それらの相互の親和性によって統合した図を作ることにより解決すべき問題の所在・形態を明らかにしていく方法。



問 18

イ

生産量と在庫量は次のように求められる。

生産量 = 予想販売量 + 在庫量, 在庫量 = 生産量 - 予想販売

7月末予想在庫量 (I7) =

6月末実在庫量 (I6) + 7月分計画生産量 (P7) - 7月分予想販売量 (S7)

$$I7 = I6 + P7 - S7 \quad \dots\dots\dots ①$$

この式を、生産量を求める式に置き換える。

$$P7 = I7 + (S7 - I6) \quad \dots\dots\dots ②$$

これをさらに8月の式に置き換える。

$$P8 = I8 + (S8 - I7) \quad \dots\dots\dots ③$$

問題文(2)から、以下の式が導かれる。

$$I8 = S9 + S10 + S11 \quad \dots\dots\dots ④$$

この式④を式③に代入する。

$$P8 = S8 + ((S9 + S10 + S11) - I7) = S8 + S9 + S10 + S11 - I7$$

問題

問 19

正解

完璧

直前
CHECK

インターネットオークションにおいて、出品者と落札者の間の決済で使用されるエスクローサービスはどれか。

- ア 決済に関する情報の利用に関して、第三者機関によって情報の保護基準が守られているかを監視する仕組みのこと
- イ 決済に関する電子メールなどの情報交換において、送信元とメールアドレスが正常であることを認証する仕組みのこと
- ウ 決済に使用されるクレジットカード情報の暗号化や、認証局によって正規のショップであることを確認し取引の安全を確保する仕組みのこと
- エ 決済を仲介し、落札者から送金を受け、商品の受渡し完了後に出品者へ送金を行う仕組みのこと

問 20

正解

完璧

直前
CHECK

e-ビジネス分野で提唱されているロングテールの考え方を説明したものはどれか。

- ア 売れ筋商品に絞り込んで販売するのではなく、多品種少量販売によって大きな売上や利益を得ることができる。
- イ 業界標準を確立した製品・サービスは生産規模が2倍になると生産性が更に向上し、収益が2倍以上になる。
- ウ 全体の2割の優良顧客が全体の売上の8割を占め、全商品の上位2割が8割の売上を占める。
- エ 利用者が増えるほど、個々の利用者の便益が増加し、その結果、ますます利用者が増えることで寡占化が進む。

問 21

正解

完璧

直前
CHECK

c管理図で管理する対象はどれか。

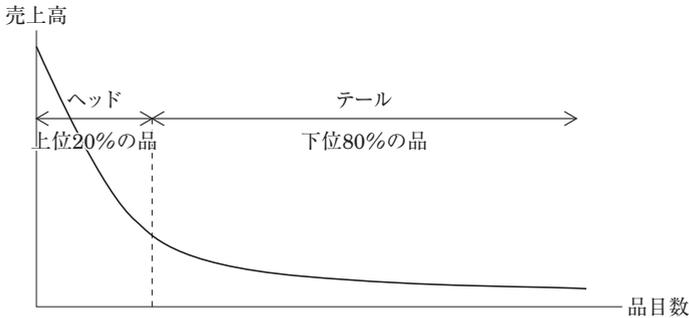
- ア サンプル数が一定のロットにおける不適合品数
- イ サンプル数が異なるロットにおける不適合品率
- ウ 製品の単位当たりの不適合数
- エ 面積や長さなど、大きさが一定の製品に検出される不適合数

**問 19****工**

エクスクローサービス：物品などを売買する際に取引の安全性を保証する仲介サービス。売買の当事者以外の第三者が決済を仲介して、代金を一時的に預かる。インターネットオークションでは、出品者（売り手）と落札者（買い手）との間の代金支払いや商品受け渡しを仲介する。

**問 20****ア**

ロングテールの考え方は、売れ筋商品に絞り込んで販売するのではなく、多品種少量販売によって全体として大きな売上や利益を得ることである。具体的には、下図に示すように、ヘッド（上位20%の品）の売上よりもテール（下位80%の品）の売上の方が上回る状態をロングテールという。ネット販売のように低コストで膨大な商品を扱うことができる環境において成立する。

**問 21****工**

c管理図：計数値の管理図。面積や長さ、あるいはサンプルサイズが一定の場合に、単位当たりの不適合品の数（欠点数）によって工程を管理する。例えば、プリント基板組立の半田付け不適合箇所数、一定面積のキズなどによって工程を管理する場合がある。

問題

問 22

正解

完璧

直前
CHECK

製品X及びYを生産するために2種類の原料A, Bが必要である。製品1個の生産に必要なとなる原料の量と調達可能量は表に示すとおりである。製品XとYの販売1個当たりの利益が、それぞれ100円, 150円であるとき、最大利益は何円か。

原料	製品Xの生産1個 当たりの必要量	製品Yの生産1個 当たりの必要量	調達可能量
A	1	2	100
B	2	1	80

ア 5,000 イ 6,000 ウ 7,000 エ 8,000

問 23

正解

完璧

直前
CHECK

ABC（活動基準原価計算）の考え方を説明したものはどれか。

- ア ABM（活動基準管理）を行って正確な原価を把握した上で、その原価を原価計算対象に割り当てることをいう。
- イ 活動分析によってプロセスの無駄（非付加価値活動）を明らかにした上で、一定の基準で原価計算対象に配賦することをいう。
- ウ 間接費を活動別に捉え、その費用を、活動から生み出された原価計算対象に割り当てることをいう。
- エ 品質管理活動や部品管理活動の製造間接費、資材や経理部門などの補助部門費を、配賦基準に基づいて原価計算対象に配賦することをいう。

**問22****ウ**

原料の調達可能量の制約を考慮して製品を生産する。製品1個の生産に必要となる原料の量と調達可能量は次式で示される。製品Xの生産量を x 、製品Yの生産量を y とする。

$$\text{原料A} : 2x + y \leq 100$$

$$\text{原料B} : x + 2y \leq 80$$

この連立不等式を解くと、 $x \geq 40$ 、 $y \leq 20$ となる。製品Xを40個、製品Yを20個を製造するとき、最大利益は7,000円になる。

$$100 \times 40 + 150 \times 20 = 7000 \text{ [円]}$$

**問23****ウ**

ABC（活動基準原価計算）：原価計算する対象となる業務を活動単位に分割して、間接業務のコストを特定の基準を用いて活動単位ごとに配布し、原価計算を行う管理会計手法。間接業務の費用を正確に把握することができる。

ABCを行った上で業務効率改善を行っていく手法を**ABM**（活動基準管理）という。活動ごとに把握された原価情報などを活用し、コストの視点から活動の管理に重点を置く技法である。活動の分析を通じてプロセスのムダ（非付加価値活動）が明らかにされるので、リエンジニアリングを実施する際に役立つ方法とされている。

問題

問 24

正解

完璧

直前
CHECK

キャッシュフロー計算書における、営業活動によるキャッシュフローは何万円か。

単位 万円

税金等調整前当期純利益	108
減価償却費	42
売上債権の増加額	60
棚卸資産の減少額	30
仕入債務の増加額	40
法人税等の支払額	62

ア 14

イ 74

ウ 98

エ 158

問 25

正解

完璧

直前
CHECK

国税関係帳簿を磁気媒体で保存する場合、法律で規定されているものはどれか。

- ア あらかじめ所轄の税務署長の承認が必要となる。
- イ 定められた性能の媒体を用いなければならない。
- ウ 電子取引に関する記録に限って許可されている。
- エ バックアップとして紙又はマイクロフィルムでの保存が義務付けられている。

**問24****ウ**

キャッシュフロー計算書：企業会計について報告する財務諸表の一つである。会計期間における資金（現金及び現金同等物）の増減、つまり収入と支出（キャッシュフロー）を営業活動・投資活動・財務活動ごとに区分して表示する。

営業キャッシュフローは商品の販売やサービスの提供といった営業活動によって得たキャッシュの量を示す。

営業活動によるキャッシュフローは次の通りである。

$$108 + 42 - 60 + 30 + 40 - 62 = 98 \text{ (万円)}$$

**問25****ア**

国税関係帳簿の磁気保存：国税関係帳簿の全部又は一部について、自己が最初の記録段階から一貫して電子計算機を使用して作成する場合であって、納税地等の所轄税務署長等の承認を受けたときは、記録の真实性及び可視性等の確保に必要な所定の要件の下で、その電磁的記録の備付け及び保存をもってその帳簿の備付け及び保存に代えることができる。（電子帳簿保存法4）

電子的方式、磁氣的方式その他の人の知覚によっては認識することができない方式で作られる記録であって、電子計算機による情報処理の用に供されるものをいう。（電子帳簿保存法2三） 具体的にはフロッピーディスク、コンパクトディスク、磁気テープ等の記録媒体上に、情報として使用し得るものとして、情報が記録・保存された状態にあるものをいう。