

問題

問 1

正解

完璧

直前
CHECK

エンタープライズアーキテクチャ（EA）のビジネスアーキテクチャで機能情報関連図（DFD）を作成する目的はどれか。

- ア 業務・システムの機能と情報の流れを明確にする。
- イ 業務・システムの目的・機能、情報システムの管理・運用体制を明確にする。
- ウ 情報システム間でやり取りされる情報の種類と方向を明確にする。
- エ 物理的なデータ構造を明確にする。

問 2

正解

完璧

直前
CHECK

“システム管理基準”によれば、情報戦略の全体最適化計画策定において、実施すべきことはどれか。

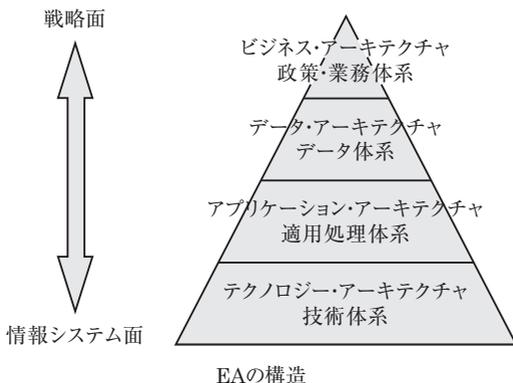
- ア 開発、運用及び保守の費用の算出基礎を明確にする。
- イ 個別開発計画の優先順位及び順位付けのルールを明確にする。
- ウ 情報システム部門及びユーザ部門の役割分担を明確にする。
- エ ユーザニーズ調査の対象、範囲及び方法を明確にする。



問 1

ア

エンタープライズアーキテクチャ：企業や政府機関・自治体といった組織のアーキテクチャをある一定の考え方・方法で包括的・体系的に記述し、その現状と未来の像（モデル）を可視化することで組織の全体最適を進めていく方法論。EAの構成要素は、(1)経営戦略に沿った事業構造を定義するビジネスアーキテクチャ、(2)どのような情報をどのような形式でどこの部署の責任で保有するのかを定義するデータアーキテクチャ、(3)その情報をどの部署がいかに活用するのかを定義するアプリケーションアーキテクチャ、(4)採用する技術を定義する技術アーキテクチャの四つである。



機能情報関連図 (DFD)：対象業務の処理過程と情報の流れを明確化するもの。政策・業務体系策定 (BA) の成果物として、機能構成図 (DMM) を基に作成される。機能構成図 (DMM) で抽出された業務機能に対して、情報の発生源と到達点、処理、保管、それらの間を流れる情報を統一記述規則に基づいて表現し、機能間の主要データと情報の流れを図式化する。



問 2

イ

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、その戦略に続く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、さらに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。

個別開発はコストが増加する可能性が高く、優先度の順位付けのルールを明確化して判断する必要がある。

問題

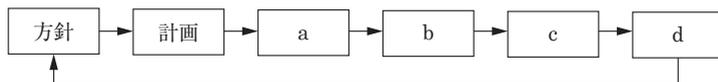
問 3

正解

完璧

直前
CHECK

内閣府の“事業継続ガイドライン”による事業継続計画の継続的改善のプロセスを順番に並べたとき、cに入るものはどれか。ここで、ア～エはa～dのいずれかに入る。



- ア 教育・訓練の実施 イ 経営層による見直し
ウ 実施及び運用 エ 点検及び是正措置

問 4

正解

完璧

直前
CHECK

システム化計画の立案において実施する作業であり、その作業の結果を基に、後続の作業でシステム化機能を整理し、情報と処理の流れを明確にするものはどれか。

- ア 機能要件の定義 イ 業務運用手順の文書化
ウ 業務モデルの作成 エ システム方式の設計

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、主要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、鳥瞰図を作成する。次に、エンティティを詳細化し、全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捉え、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 3

工

事業継続ガイドラインは、企業の規模や業種、業態を問わず、一般的に適用可能な事業継続の枠組みを示すものである。

全体のプロセスを順番に並べると以下ようになる。

方針→計画→実施及び運用→教育・訓練の実施→点検及び是正処置→経営層による見直し

▼
解答

問 4

ウ

システム化計画は、3～5年といった中長期の期間で情報システムを最適化していくための計画となる。

業務モデルの作成は、企業活動の主要な業務を定義して、それらの業務が本来備えるべき機能や資源を表すものである。後工程では、システム化機能の整理や情報と処理の流れを明確にしていく。



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。したがって、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。

問題

問 6

正解

完璧

直前
CHECK

専門の事業者が提供するサービスのうち、EMSの説明はどれか。

- ア コールセンタの企画，設計から業務運用まで一括して受託することによって，委託元のコールセンタ開設のための設備投資や人員調達を不要とするサービス
- イ 人事や経理，総務などの業務を標準化してグループ内の1か所に集約することによって，グループ全体の間接業務のコスト削減に貢献するサービス
- ウ 複数の電子機器メーカーから製品の設計，製造を一括して受託することによって，生産規模を確保し，低コストで製品を提供するサービス
- エ プロバイダ側のコンピュータ上でソフトウェアを稼働させて，利用者はそのソフトウェアの機能をネットワーク経由で利用するサービス

問 7

正解

完璧

直前
CHECK

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譲り受けることによって，当該事業の経営権を取得する。
- ウ 投資会社などが，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して，限られた資金で企業を買収する。

**問6****ウ**

EMS (Electronics Manufacturing Service) は、複数のメーカーから製品の設計や製造を受注することで、大規模に生産してコストダウンを図るサービスである。PCなどの電子機器は共通の部品が多いため、同じ部品を大量に生産することで効率化を図ることができる。

イ：シェアードサービスの説明である。

エ：クラウドサービスの説明である。

**問7****エ**

LBO (Leveraged Buy Out) は、企業買収を行う際に買収先企業の資産や将来の収益を担保に資金調達する方式である。

ア：TOB (Take Over Bid) の説明である。

イ：MBO (Management Buy Out) の説明である。

ウ：敵対的買収の説明である。

問題

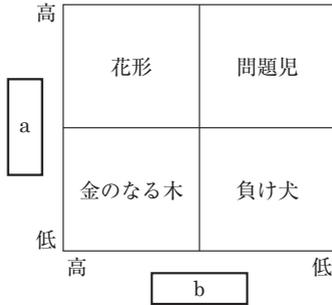
問 8

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）マトリックスの a, b に入れる語句の適切な組合せはどれか。



	a	b
ア	売上高利益率	市場占有率
イ	市場成長率	売上高利益率
ウ	市場成長率	市場占有率
エ	市場占有率	市場成長率

問 9

正解

完璧

直前
CHECK

コアコンピタンスを説明したものはどれか。

- ア 経営活動における基本精神や行動指針
- イ 事業戦略の遂行によって達成すべき到達目標
- ウ 自社を取り巻く環境に関するビジネス上の機会と脅威
- エ 他社との差別化の源泉となる経営資源

**問 8****ウ**

プロダクトポートフォリオマネジメント（PPM）は、相対的市場占有率と市場成長率のマトリックス表を用いたポートフォリオ戦略である。ビジネスを**問題児**、**花形**、**金のなる木**、**負け犬**の四つのカテゴリに分類する。

金のなる木は、その成長率の低さから新たな参入者は現れにくく、市場占有率が高いことから定常的な収入が期待できる。この領域から得られた資金は他の分野に投入することができる。

**問 9****エ**

コンピタンス理論とは、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、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した経営戦略論である。

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もたらすことのできる、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。

問題

問 10

正解

完璧



直前
CHECK

事業戦略のうち、収獲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、製品や事業に掛け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、新商品のマーケットシェアの増大を図る。

問 11

正解

完璧



直前
CHECK

商品の購入希望者に対して、その商品に関連する別の商品又は組合せ商品などを推奨して販売することを何というか。

- ア アップセリング
- イ カテゴリキラー
- ウ カテゴリトップ
- エ クロスセリング

問 12

正解

完璧



直前
CHECK

コンジョイント分析の説明はどれか。

- ア 顧客ごとの売上高、利益額などを高い順に並べ、自社のビジネスの中心をなしている顧客を分析する手法
- イ 商品がもつ価格、デザイン、使いやすさなど、購入者が重視している複数の属性の組合せを分析する手法
- ウ 同一世代は年齢を重ねても、時代が変化しても、共通の行動や意識を示すことに注目した、消費者の行動を分析する手法
- エ ブランドがもつ複数のイメージ項目を散布図にプロットし、それぞれのブランドのポジショニングを分析する手法



問 10

ア

収穫戦略とは、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 11

エ

アップセリング：通信販売等で商品を購入する場合、より価格の高い商品や高性能といった高い価値の商品を販売促進する形である。

カテゴリキラー：特定分野の商品や商品群において豊富な品数や安価な形で販売し、競合販売業者の縮小や撤退を意図する戦略を指す。

カテゴリトップ：特定分野の商品や商品群でナンバーワンを獲得していること、販売台数ナンバーワンなどと言われる形が該当する。

クロスセリング：通信販売等で商品を購入する場合、関連する商品をお勧めの商品として販売促進する形である。



問 12

イ

コンジョイント分析は、価格、形、使用感などの最適な組合せを探る手法である。

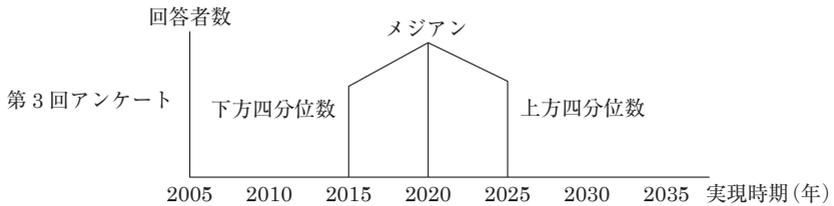
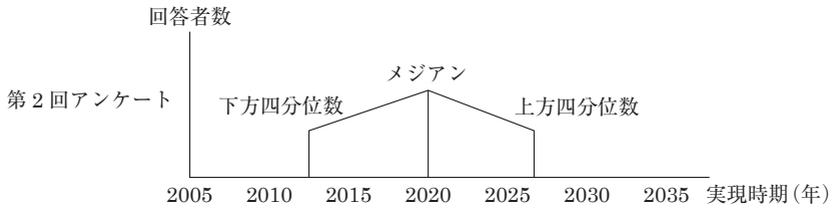
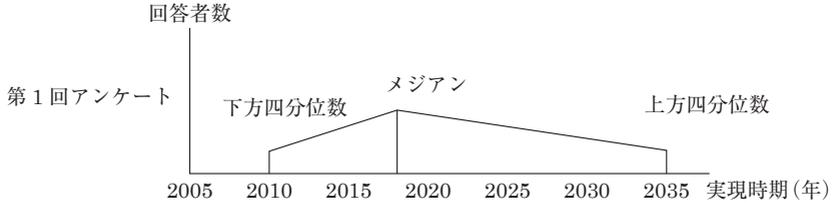
ア：RFM分析の説明である。

ウ：コーホート分析の説明である。

エ：ブランドマネジメントの説明である。



将来の科学技術の進歩の予測などについて、専門家などに対するアンケートを実施し、その結果をその都度回答者にフィードバックすることによって、ばらばらの予測を図のように収束させる方法はどれか。



- | | |
|-------------|-------------|
| ア ゴードン法 | イ デルファイ法 |
| ウ ミニマックス法 | エ モンテカルロ法 |



ゴードン法：アイデア発想手法の一つ。ブレインストーミングを用いて、幅広い抽象的なテーマから画期的なアイデアが創出されるように司会者が導いていく手法である。

デルファイ法：複数の専門家に対象となる問題に関する推測をしてもらい、その結果を専門家が相互に参照して新たに意見を出してもらう。この作業を何回か繰り返し、意見を収れんさせる手法。将来に発生する事象を予測する方法としてよく用いられている。

ミニマックス法：想定される損害が最小になるような選択をする戦略である。

モンテカルロ法：乱数で生成した値を用いる方法。数値計算による手法である。

問題

問 14

正解

完璧

直前
CHECK

表のような顧客の収益状況が見込まれるとき、3年間の顧客生涯価値（LTV）は何百万円か。ここで、割引率は10%とし、計算は百万円未満を切り捨てるものとする。

年間収益の単位 百万円			
	1年目	2年目	3年目
年間収益 ¹⁾	50	10	10
割引係数 ²⁾	1.0	1.1	1.2

注¹⁾ 年間収益は販売コストを考慮済み

注²⁾ 割引係数はn年間で $(1 + \text{割引率})^{n-1}$ の値

ア 65

イ 67

ウ 70

エ 73

問 15

正解

完璧

直前
CHECK

経営戦略に用いるCSF分析の特徴はどれか。

- ア 業界内の競争に影響する要因と、自社の強みを明らかにする。
- イ 競争環境の脅威と機会、企業の強み・弱みを明らかにする。
- ウ 成功するための重要な機能や特性を明らかにする。
- エ 保有する事業の成長性と収益性を明らかにする。

問 16

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 14

イ

顧客生涯価値 (LTV: Life Time Value) は、顧客からある特定の期間において収益が見込まれるとき、その利益の価値を算出する考え方である。

本問では割引係数が提示されているため、計算式は「年間収益÷割引係数」を各年で計算して合計した結果となる。

$$1 \text{ 年目 } 50/1.0 = 50.00$$

$$2 \text{ 年目 } 10/1.1 = 9.09$$

$$3 \text{ 年目 } 10/1.2 = 8.33$$

合計で 67.42 となり、イが正解となる。

▼
解答

問 15

ウ

事業成功要因 (CSF: Critical Success Factor) 分析は、企業の差別化、優位性の確立等、企業が成功するための要件を明らかにする手法である。

ア: アドバンテージマトリクスの特徴である。

イ: SWOT (Strengths Weaknesses Opportunities Threats) 分析の特徴である。

エ: プロダクトポートフォリオ分析の特徴である。



問 16

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に対応する。

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。

問題

問 17

正解

完璧



直前
CHECK

製品のロードマップに従って製品を開発していく場合に、プロダクトライン開発を適用する利点はどれか。

- ア 技術者個人の力を組織力よりも重視するので、成熟度の低い組織でも製品開発に成功しやすい。
- イ 品質が安定した資産を再利用していくので、品質が安定した製品を低いコストで開発できる。
- ウ ロードマップ上の各製品を完全に独立して開発していくので、一つの製品の不具合が他の製品に波及することがない。
- エ ロードマップ上の最初の機種の開発開始時に、ソフトウェア資産を準備するなどの初期投資が不要なので、市場への新規参入が容易になる。

問 18

正解

完璧



直前
CHECK

アパレル業界における SPA の説明はどれか。

- ア 過剰在庫、返品、特殊サイズ、傷などによって正規の価格では売れない商品を低価格で販売する。
- イ 顧客のニーズに対応したカスタマイズを実現するために、顧客の注文を受けてから最終製品の生産を行う。
- ウ 商品企画から生産、販売までを行う製造小売業であり、自社のブランド商品を消費者に直接提供する。
- エ 特定の商品分野に絞り込み、豊富な品揃えとローコストオペレーションによって、徹底した低価格訴求を行う。



問 17

イ

プロダクトライン開発は、複数のプロジェクトで継続的に利用する共通コンポーネントを開発し、それらを再利用することによって開発期間の短縮や品質の安定化など、低コストでの開発が可能となる手法である。



問 18

ウ

SPA (Specialty Store retailer Private label Apparel) は、生産・販売を行うアパレル専門店が、自社ブランドを直接生産して販売することである。

ア：アウトレットに関する説明である。

エ：ブルーオーシャン戦略の説明である。

問題

問 19

正解

完璧



直前
CHECK

XBRL を説明したものはどれか。

- ア 企業内又は企業間で使用される複数の業務システムを連携させることであり、データやビジネスプロセスの効率的な統合が可能となる。
- イ 小売店の端末からネットワーク経由で発注を行うことによって、迅速かつ正確な発注作業が実現でき、リードタイムの短縮や受発注業務の効率向上が可能となる。
- ウ 財務報告用の情報の作成・流通・利用ができるように標準化した言語であり、適業務パッケージやプラットフォームに依存せずに財務情報の利用が可能となる。
- エ 通信プロトコルやデータフォーマットの標準的な規約を定めることによって、企業間での受発注、決済、入出荷などの情報の電子的な交換が可能となる。

問 20

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 21

正解

完璧



直前
CHECK

ゲーム理論を使って検討するのに適している業務はどれか。

- ア イベント会場の入場ゲート数の決定
- イ 売れ筋商品の要因の分析
- ウ 競争者がいる地域での販売戦略の策定
- エ 新規開発商品の需要の予測



問 19

ウ

XBRL (eXtensible Business Reporting Language) は、企業の財務報告用のデータなどを XML ベースの言語で標準化し、ソフトウェアやプラットフォームに依存しない形で利用可能としたものである。

- ア：EDI (Electronic Data Interchange) の説明である。
イ：EOS (Electronic Ordering System) の説明である。

▼
解答

問 20

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た場合は、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 21

ウ

- ア：待ち行列理論が適している。
イ：特性要因図による分析やデータウェアハウスでの分析などが考えられる。
ウ：ゲーム理論とは、ビジネスなどにおいて相手より有利になるような意思決定を選択するための理論である。

問題

問 22

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 23

正解

完璧

直前
CHECK

投資評価方法の説明のうち、IRR（Internal Rate of Return）法はどれか。

- ア “将来に期待されるキャッシュインフローの現在価値の総額 - 初期投資額” を算出し、評価する。
イ “投下された資本 = 将来に期待される各期のキャッシュインフローの累計” になるまでの期間を算出し、評価する。
ウ “投資案のキャッシュアウトフローの現在価値の総額 = 将来に期待されるキャッシュインフローの現在価値の総額” になるような割引率を算出し、評価する。
エ “投資案の効果が及ぶ最終年までの平均年間純利益 ÷ 投資総額” で利回りを算出し、評価する。

問 24

正解

完璧

直前
CHECK

次の資料を基に、A社の連結損益計算書を作成した場合の連結売上高は何百万円か。

- ・ A社は、B社の株式の80%を取得している。
- ・ B社は、C社の株式の60%を取得している。
- ・ B社は、D社の株式の20%を取得している。ただし、役員の派遣などはない。
- ・ A社の売上高は、700,000百万円であり、その10%は、B社に対するものである。
- ・ B社の売上高は、350,000百万円であり、その20%は、D社に対するものである。
- ・ C社の売上高は、250,000百万円である。
- ・ D社の売上高は、200,000百万円である。
- ・ A社とB社、B社とD社以外の相互間取引はない。

- ア 1,230,000 イ 1,300,000 ウ 1,360,000 エ 1,430,000



問 22

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：合格となったロット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：不合格となったロット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 23

ウ

IRR（内部収益率）は投資評価の一つで、利回りを算定する方法である。IRRは、NPV（Net Present Value：正味現在価値）の累計が0となる割引率として求められる。

「投資案のキャッシュフローの現在価値の総額＝将来に期待されるキャッシュインフローの現在価値の総額」となる割引率を算出して評価する。

ア：NPV（Net Present Value）の説明である。

イ：投資期間回収法の説明である。



問 24

ア

問題文の条件から、連結決算の対象となるのはA、B、Cの3社になる。D社はA社の直接の影響下にはないので、A社の連結の対象外となる。

A社の売上高の10%は連結決算対象のグループ会社B社との取引だから、A社の売上高から10%分（70,000百万円）を差し引く。

B社の売上高の20%はD社に対するものであるが、D社は連結決算の対象外だから連結売上高には含まれる。

よって、A社の連結売上高は次のように求められる。

$$700,000 \times (1 - 0.1) + 350,000 + 250,000 = 1,230,000 \text{ [百万円]}$$

問題

問 25

正解

完璧

直前
CHECK

製造物責任法（PL法）において、免責と規定されているものはどれか。

- ア 製造物の欠陥の原因となった製造過程における過失を被害者が証明できない場合
- イ 製造物を海外から輸入して国内で販売している場合
- ウ 製造物を引き渡した時点から5年を過ぎて事故が発生した場合
- エ 製造物を引き渡した時点の科学又は技術では欠陥を認識できなかった場合



PL法は、「製造物の欠陥により人の生命、身体又は財産に係る被害が生じた場合における製造業者等の損害賠償の責任について定めることにより、被害者の保護を図り、もって国民生活の安定向上と国民経済の健全な発展に寄与すること」を目的とする法律である。

第四条に免責事由が定められている。

- 一 当該製造物をその製造業者等が引き渡した時における科学又は技術に関する知見によっては、当該製造物にその欠陥があることを認識することができなかったこと。
- 二 当該製造物が他の製造物の部品又は原材料として使用された場合において、その欠陥が専ら当該他の製造物の製造業者が行った設計に関する指示に従ったことにより生じ、かつ、その欠陥が生じたことにつき過失がないこと。