

問題

問題文中で共通に使用される表記ルール

各問題文中に注記がない限り、次の表記ルールが適用されているものとする。

試験問題での表記	規格・標準の名称
JIS Q 9001	JIS Q 9001:2008
JIS Q 14001	JIS Q 14001:2004
JIS Q 15001	JIS Q 15001:2006
JIS Q 20000-1	JIS Q 20000-1:2012
JIS Q 20000-2	JIS Q 20000-2:2007
JIS Q 27001	JIS Q 27001:2006
JIS Q 27002	JIS Q 27002:2006
JIS X 0160	JIS X 0160:2012
ISO 21500	ISO 21500:2012
ITIL	ITIL 2011 edition
PMBOK	PMBOK ガイド 第4版
共通フレーム	共通フレーム 2013

問題

問 1

正解

完璧



直前
CHECK

情報戦略の投資効果を評価するとき、利益額を分子に、投資額を分母にして算出するものはどれか。

- ア EVA イ IRR ウ NPV エ ROI

問 2

正解

完璧



直前
CHECK

TCOの策定に当たって適切なものはどれか。

- ア エンドユーザコンピューティングにおけるユーザ部門の運用コストを考慮する必要はない。
- イ システム監査における監査対象データの収集コストや管理コストを考慮する必要はない。
- ウ システム障害の発生などによって仕入先企業が被るおそれのある、将来的な損失額も考慮する必要がある。
- エ ユーザ部門におけるシステム利用に起因する、埋没原価などの見えないコストも考慮する必要がある。

**問 1****工**

EVA (Economic Value Added : 経済的付加価値) : 税引後営業利益から資本コストを引いた余剰利益.

IRR (Internal Rate of Return : 内部利益率) : 投資した金額に対して戻ってきた分配金を年率表示したもの.

NPV (Net Present Value : 正味現在価値) : 将来獲得する現金流入の現在価値から投資金額の現在価値を差し引いたもの.

ROI (Return On Investment : 投資利益率) : 投下した資本が生み出した利益の割合.

**問 2****工**

TCO (Total Cost of Ownership) とは, システムの導入や維持, 管理などにかかるコストの総額である. 導入にかかる製品の購入費用, 購入後にシステムを使いこなすための教育費用, 通信費や保守, 点検にかかるランニングコスト, 埋没原価など見えないコストも含めた総額である.

問題

問 3

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。

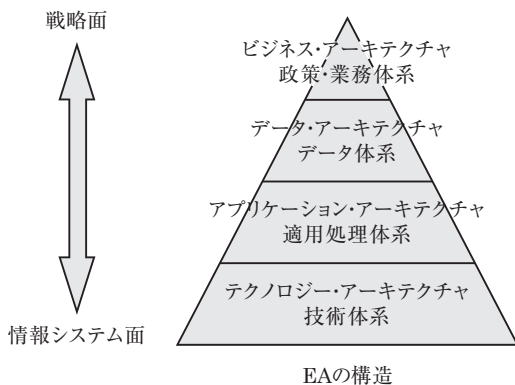
- ア 今まで開発してきた業務システムをビジネス価値とソリューション品質の2軸で分析し、業務システムごとの改善の方向を決定する。
- イ 既存の業務と情報システムの全体像及び将来の目標を明示することによって、ITガバナンスを強化し、経営の視点からIT投資効果を高める。
- ウ 財務、顧客、内部ビジネスプロセス、学習と成長の四つの視点から評価指標を設定し、IT投資による組織全体への効果を的確に管理する。
- エ 情報システムの開発・保守とその組織運営の現状を調査し、ソフトウェアプロセスの成熟度を評価して、プロセス改善の方向を決定する。



エンタープライズアーキテクチャ（Enterprise Architecture：EA）：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ういう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如何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。



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 4

正解

完璧

直前
CHECK

BABOKでは、要求をビジネス要求、ステークホルダ要求、ソリューション要求及び移行要求の4種類に分類している。ソリューション要求の説明はどれか。

- ア 経営戦略や情報化戦略などから求められる要求であり、エンタープライズアナリシスの活動で定義している。
- イ 新システムへのデータ変換や要員教育などに関する要求であり、ソリューションのアセスメントと妥当性確認の活動で定義している。
- ウ 組織・業務・システムが実現すべき機能要求と非機能要求であり、要求アナリシスの活動で定義している。
- エ 利用部門や運用部門などから個別に発せられるニーズであり、要求アナリシスの活動で定義している。

問 5

正解

完璧

直前
CHECK

非機能要件の使用性に該当するものはどれか。

- ア 4時間以内のトレーニングで新しい画面インタフェースを操作できること
- イ 業務のピーク時でも8時間以内で夜間バッチ処理を完了できること
- ウ 現行のシステムから新システムへ72時間以内で移行できること
- エ 地震などの大規模災害時でも144時間以内にシステムを復旧できること

**問 4****ウ**

BABOK (Business Analysis Body of Knowledge) : ビジネス分析のための知識体系、
四つの要求と、七つの知識体系からなる。

[要求]

ビジネス要求 : 企業の目的、目標、ニーズを概要レベルで表現した要求である。

ステークホルダ要求 : 特定のステークホルダやニーズを表現した要求である。

ソリューション要求 : ビジネス要求とステークホルダ要求をあわせてソリューションとしたときの要求である。機能要求、非機能要求を含む要求となる。

移行要求 : 現在から、未来へ企業の要求を満たすために円滑に移行できる形を取るための要求である。

[知識体系]

(1) 計画と監視、(2) 要求の引き出し、(3) 要求の管理とコミュニケーション、(4) エンタープライズ分析、(5) 要求の分析、(6) ソリューションの評価と妥当性確認、(7) 基礎コンピテンシ

ア : エンタープライズアナリシスの活動で定義するものは、**ビジネス要求**である。

イ : ソリューションのアセスメントと妥当性確認の活動で定義するものは、**移行要求**である。

エ : **ステークホルダ要求**の説明である。

要求アナリシスの活動では、ソリューション要求、ステークホルダ要求が定義している。

**問 5****ア**

非機能要件 : セキュリティ対応や、可用性といった直接業務とは関連しないが、要件としては定義する必要があるものである。可用性、性能・拡張性、運用・保守性、移行性、セキュリティ、システム環境・エコロジーに関する内容がある。

イ : **性能・拡張性**に関する説明である。

ウ : **移行性**に関する説明である。

エ : **可用性**に関する説明である。

問題

問 6

正解

完璧

直前
CHECK

グリーン購入法において、“環境物品等”として規定されているものはどれか。

- ア ISO14001 認証を取得した企業が製造又は提供する製品・サービス
- イ IT活用による省エネなど、グリーンITに関わる製品・サービス
- ウ 環境への負荷低減に資する原材料・部品又は製品・サービス
- エ コーズリレーテッドマーケティング対象の、環境配慮の製品・サービス



グリーン購入法：2001年施行の「国等による環境物品等の調達の推進等に関する法律」の略称。国が物品を購入する際には環境に配慮されたものを購入しなければならないと定めている。地方公共団体は国に準ずる。

環境物品等：グリーン購入法の第2条に定義されている物品又は役務。

- 一 再生資源その他の環境への負荷（環境基本法（平成五年法律第九十一号）第二条一項に規定する環境への負荷をいう。以下同じ。）の低減に資する原材料又は部品
- 二 環境への負荷の低減に資する原材料又は部品を利用していること、使用に伴い排出される温室効果ガス等による環境への負荷が少ないこと、使用後にその全部又は一部の再使用又は再生利用がしやすいことにより廃棄物の発生を抑制することができることその他の事由により、環境への負荷の低減に資する製品
- 三 環境への負荷の低減に資する製品を用いて提供される等環境への負荷の低減に資する役務

ア：国際標準化機構（ISO）が発行した環境マネジメントシステムの認証取得企業の製品・サービスは、グリーン購入法で規定されているわけではない。

イ：地球環境への配慮の思想を情報通信技術に適用した思想であり、グリーン購入法で規定されているわけではない。

エ：商品やサービスの売上から一部を慈善事業に寄付するマーケティング手法のうち、環境を対象としたものの説明。

問題

問

7

正解

完璧



直前
CHECK

市場成長率と相対的市場シェアから、市場と企業の関係进行分析し、自社製品や事業についての最適な資源配分方針を求めるための手法はどれか。

ア 3C

イ BSC

ウ PPM

エ SWOT



3C：顧客，競合他社，自社の実力を知ることによって戦略を立てる考え方である。

BSC (Balanced Score Card)：バランススコアカードは，経営マネジメントの手法である。企業のビジョンと戦略を実現するために，四つの視点（財務の視点，顧客の視点，内部ビジネスプロセスの視点，学習と成長（人材教育）の視点）から，企業がバランスよく成長力と競争力を向上させることを目的とする。

PPM (Products Portfolio Management)：分析対象となる製品・事業が属する市場の成長性を縦軸に，競合他社との相対的な市場シェアを横軸に取ったポートフォリオチャートを用いる。製品群の投資戦略は，「金のなる木」は少ない投資で収益を生み出す事業，「花形」(スター)は市場の成長に合わせた投資を続けていくことが必要な事業，「問題児」は市場の成長に対して投資が不足している事業であり積極的な追加投資か，撤退が必要な事業，「負け犬」は将来性が低く基本的に撤退すべき事業である。

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)：経営戦略を策定する上で企業のおかれた環境を把握するために行われる分析手法。企業の外部環境「機会」，「脅威」と内部環境「強み」「弱み」のそれぞれについて分析する。このとき企業の外部環境には景気動向，市場環境，政治・法律制度，自然環境などがある。内部環境には自社の財務力，人材，営業力，ブランド力，製品の品質・生産力，マーケティング，ブランド力などがある。

問題

問 8

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 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が高い生産システム
- ウ 参入を予定している事業分野の競合状況
- エ 収益性が高い事業分野での市場シェア



問 8

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・既存－製品・既存：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・既存－製品・新規：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・新規－製品・既存：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・新規－製品・新規：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 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、他社が真似できない、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：企業戦略と国際ビジネス）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。

問題

問 10

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 製造

問 11

正解

完璧



直前
CHECK

観測データを類似性によって集団や群に分類し、その特徴となる要因を分析する手法はどれか。

- ア クラスタ分析法 イ 指数平滑法
ウ デルファイ法 エ モンテカルロ法

問 12

正解

完璧



直前
CHECK

人から人へと評判が伝わることを積極的に利用することが特徴的なマーケティング手法はどれか。

- ア アフィリエイトマーケティング イ セグメント内差別化マーケティング
ウ パーミッションマーケティング エ バイラルマーケティング

**問 10****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 11****ア**

クラスタ分析法：類似性のある個体、変数をグループ化して分析する手法である。

指数平滑法：時系列データから将来値を予測する際に利用される代表的な時系列分析手法である。

デルファイ法：専門家集団などに反復型アンケートを実施して、組織的・統計的に意見を集約・洗練する意見収束技法である。

モンテカルロ法：乱数を用いてシミュレーションを何回も行うことで、近似解を求める手法である。

**問 12****エ**

アフィリエイトマーケティング：広告主が、個人や企業のWebサイトにテキストや、バナーの掲載を依頼し、閲覧者がクリックや広告を経由した購買に応じて報酬を支払う広告手段。Webサイトのオーナーは、広告収入を得ることができる。

セグメント内差別化マーケティング：セグメントは、顧客視点で市場を分けることを指す。セグメント内差別化は、セグメントの中で競合他社に見られない独自色による優位性を発揮することである。

パーミッションマーケティング：顧客や消費者の許可を得て、販売促進や勧誘を行うマーケティング方式である。

バイラルマーケティング：人から人に評価が伝わる、いわゆる口コミを積極的に利用するマーケティング手法である。

問題

問 13

正解

完璧

直前
CHECK

ブランド戦略における、ブランドエクイティを説明したものはどれか。

- ア 顧客がそのブランドに対してどの程度の執着心をもっているかを示す概念であり、これが高いほど、顧客は他のブランドに乗り換えにくくなる。
- イ 顧客がブランド要素に接触したとき、企業として顧客の心の中に何を連想してほしいかのイメージである。
- ウ 特定の組織にとって自社のブランドの名前やシンボルと結び付いたブランドの資産の集合であり、製品やサービスの価値を増大させるものである。
- エ 名称、キャッチフレーズ、ロゴマーク、キャラクタ、記号、包装、スローガンなど、ブランドを特定して差別化するための要素である。

問 14

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、多くの人の購入を狙うこと
- 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 15

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 13****ウ**

ブランドエクイティ：ブランドの名前やシンボルが、顧客、取引先、会社等に対する資産価値を指す。ブランドを商品につけることで、価値が上がり顧客から購入するときの信用を得る。

ア：ブランドロイヤルティの説明である。

イ：ブランドイメージの説明である。

エ：ブランドエレメントの説明である。

**問 14****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：値引戦略に関する記述である。

**問 15****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。POSデータや会員カード、クレジットカードの購買記録などのトランザクションデータを分析して、「一緒に買われる商品」の組合せを発見する。1顧客の1回の取引データをマーケットバスケットデータといい、組合せの発見にはアソシエーション分析の手法が用いられる。

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。

問題

問 16

正解

完璧

直前
CHECK

企業が実施するマクロ環境分析のうち、PEST分析によって戦略を策定している事例はどれか。

- ア 購買決定者の年齢層や社会的なポジション、購買に至るプロセスの中で購買行動に影響する要因を把握し、自社の製品の市場投入方法を決定する。
- イ 自社の製品市場に参入してくると見込まれる、別市場の企業の動向を把握し、新製品の開発を決定する。
- ウ 自社の販売力、生産力の評価や自社の保有する技術力を検証し、新しく進出する市場分野を決定する。
- エ 法規制、景気動向、流行の推移や新技術の状況を把握し、自社の製品改善方針を決定する。

問 17

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 16

工

マクロ環境分析は、自らによるコントロールが困難な外部環境要因に関する分析を指す。

PEST分析は、Political（政治）、Economic（経済）、Social（社会）、Technological（技術）の頭文字をとった用語である。会社へのプラスやマイナスの要素を考え、四つの視点で外部環境から影響度を評価することである。

Political（政治）：政治や法律面からの影響度を分析する。例えば、法律が変われば会社はそれに従う必要があるといったことである。

Economic（経済）：株価や為替変動、金利など、経済からの影響度を分析する。

Social（社会）：人口や教育、宗教など、社会面からの影響度を分析する。

Technological（技術）：新技術の発明や特許、研究開発など、技術面から影響度を分析する。



問 17

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。

問題

問 18

正解

完璧



直前
CHECK

特許を分析して生まれた問題解決技法であり、問題（矛盾）を創造的・発明的に解決するための弁証法的な思考法を具体的な方法論にまとめたものはどれか。

ア QFD

イ TRIZ

ウ シックスシグマ

エ 親和図法

問 19

正解

完璧



直前
CHECK

ある期間の生産計画において、図の部品表で表される製品Aの需要量が10個であるとき、部品Dの正味所要量は何個か。ここで、ユニットBの在庫残が5個、部品Dの在庫残が25個あり、他の在庫残、仕掛残、注文残、引当残などはないものとする。

レベル0		レベル1		レベル2	
品名	数量(個)	品名	数量(個)	品名	数量(個)
製品A	1	ユニットB	4	部品D	3
				部品E	1
		ユニットC	1	部品D	1
				部品F	2

ア 80

イ 90

ウ 95

エ 105



問 18

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 19

イ

製品Aを10個生産する場合, ユニットBとユニットDはそれぞれ次の個数必要になる.

ユニットB : 40個

ユニットC : 10個

ここで, ユニットBの在庫残が5個あるため, ユニットBは35個生産すればよい.

ユニットBを35個, ユニットCを10個, それぞれ生産する場合, 部品Dは次の個数必要になる.

ユニットBを生産する部品Dの個数 : $35 \times 3 = 105$ 個

ユニットCを生産する部品Dの個数 : $10 \times 1 = 10$ 個

ここで, 部品Dの在庫残が25個あるため, 合計の $105 + 10 = 115$ 個から25を引くと, 90個生産すればよいことになる.

問題

問 20

正解

完璧



直前
CHECK

ファブレスの特徴を説明したものはどれか。

- ア 1人又は数人が全工程を担当する方式であり、作業内容を変えるだけで生産品目を変更でき、多品種少量生産への対応が容易である。
- イ 後工程から、部品納入の時期、数量を示した作業指示書を前工程に渡して部品供給を受ける仕組みであり、在庫を圧縮することができる。
- ウ 生産設備である工場をもたないので、資金が固定化せず、需給変動や製品ライフサイクルに伴うリスクが低減できる。
- エ 生産設備をもたない複数の企業の製造を請け負うことによって、効率の良い設備運営や高度な研究開発を行える。

問 21

正解

完璧



直前
CHECK

リーダーシップを“タスク志向”と“人間関係志向”の強弱で四つの型に分類し、部下の成熟度によって、有効なリーダーシップの型が変化するとしたものはどれか。

- ア SL理論
- イ Y理論
- ウ コンピテンシモデル
- エ マズローの欲求段階説

**問 20****ウ**

ファブレス：自社の生産設備をもたず、100%外部に生産を委託する方式である。生産設備を持たないことで、需要の変動に対するリスクを低減することができる。

ア：セル生産方式の説明である。

イ：ジャストインタイム生産方式の説明である。

エ：ファウンドリの説明である。

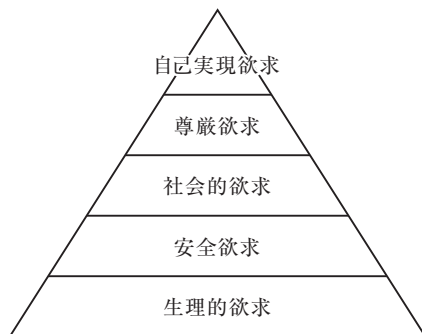
▼
解答**問 21****ア**

SL理論：ハーシィとブランチャードが提唱した理論。リーダーシップを発揮する際の振る舞いを部下の成熟度によって四つに分け、状況に応じて有効性を高めるための理論を提唱した。タスク志向と、人間関係志向の強弱の関係からリーダーシップの型が変換する。

Y理論：ダグラス・マグラージャーが提唱した理論。ポジティブに仕事を行い、積極的に業務を行った結果、業績によって給与が向上することや、やりがいのある仕事であれば苦にならない人間を示す。

コンピテンシモデル：企業の社員や、職務を行っている人が高い業績を安定的に継続して達成しているときに、一貫して見られる行動や、態度、選択等の特性をモデル化したものである。高い能力を発揮する人の共通要素が集められ、ドキュメント化する場合がある。

マズローの欲求段階説：アブラハム・マズローが提唱した理論。人間の欲求は5段階になっており、1段階目の欲求が満たされると、さらに1段上の欲求を欲しがるといふもの。





アクションラーニングを説明したものはどれか。

- ア ある企業や業界で起こった事例を基にして、問題解決や意思決定について議論する学習方法
- イ 自社が直面する経営課題に対して参加者が自ら施策を立案し、問題解決に向けた取り組みを実践していく学習方法
- ウ シミュレーション機能を使用して、販売、製造、人事、財務における意思決定を模擬体験する学習方法
- エ 特定の状況設定の下で、様々な立場の役割を演じて、それぞれの問題点や解決方法を考える学習方法



X社では、(1)～(4)に示す算定方式で在庫補充量を決定している。第 n 週の週末時点での在庫量を $B[n]$ 、第 n 週の販売量を $C[n]$ としたとき、第 n 週の週末に発注する在庫補充量の算出式はどれか。ここで、 n は3以上とする。

[在庫補充量の算定方式]

- (1) 週末ごとに在庫補充量を算出し、発注を行う。在庫は翌週の月曜日に補充される。
- (2) 在庫補充量は、翌週の販売予測量から現在の在庫量を引き、安全在庫量を加えて算出する。
- (3) 翌週の販売予測量は、先週の販売量と今週の販売量の平均値とする。
- (4) 安全在庫量は、翌週の販売予測量の10%とする。

- ア $(C[n-1] + C[n])/2 \times 1.1 - B[n]$
- イ $(C[n-1] + C[n])/2 \times 1.1 - B[n-1]$
- ウ $(C[n-1] + C[n])/2 + C[n] \times 0.1 - B[n]$
- エ $(C[n-2] + C[n-1])/2 + C[n] \times 0.1 - B[n]$



問 22

イ

アクションラーニング：自社が直面する課題について、参加者が施策を立案し解決する中で振り返りを通じて、組織や個人の能力を高めていく学習方法である。

ア：ケーススタディの説明である。

ウ：シミュレーションゲームの説明である。

エ：ロールプレイの説明である。



問 23

ア

〔在庫補充量の算定方式〕の(2)から、第 n 週の在庫補充量 $[n]$ は、販売予測量 $[n+1]$ から在庫量 $[n]$ を引き、安全在庫 $[n]$ を加えたものである。また(3)から、販売予測量 $[n+1]$ は販売量 $[n-1]$ と販売量 $[n]$ の平均値である。さらに(4)から、安全在庫量 $[n]$ は販売予測量 $[n+1] \times 0.1$ である。これらから、次のように式が変形できるので、正解は選択肢アとなる。

$$\begin{aligned} \text{在庫補充量 } [n] &= \text{販売予測量 } [n+1] + \text{安全在庫 } [n] - \text{在庫量 } [n] \\ &= (\text{販売量 } [n-1] + \text{販売量 } [n]) / 2 \times 1.1 - \text{在庫量 } [n] \\ &= (C[n-1] + C[n]) / 2 \times 1.1 - B[n] \end{aligned}$$

問題

問 24

正解

完璧

直前
CHECK

連結貸借対照表作成に関する相殺消去について、適切なものはどれか。

- ア 持分法適用会社相互間の債権と債務は、相殺消去しなければならない。
- イ 持分法適用会社に対する投資は、当該会社の資本と相殺消去しなければならない。
- ウ 連結会社相互間の債権と債務は、相殺消去しなければならない。
- エ 連結会社相互間の売買取引に基づく棚卸資産の期末残高は、売上と相殺消去しなければならない。

問 25

正解

完璧

直前
CHECK

派遣労働者の受入れに関する記述のうち、派遣先責任者の役割、立場として、適切なものはどれか。

- ア 派遣先責任者は、派遣先管理台帳の管理、派遣労働者から申出を受けた苦情への対応、派遣元事業主との連絡調整、派遣労働者の人事記録と考課などの任務を行わなければならない。
- イ 派遣先責任者は、派遣就業場所が複数ある場合でも、一人に絞って選任されなければならない。
- ウ 派遣先責任者は、派遣労働者が従事する業務全般を統括する管理職位の者の内から選任されなければならない。
- エ 派遣先責任者は、派遣労働者に直接指揮命令する者に対して、労働者派遣法などの関連法規の規定、労働者派遣契約の内容、派遣元からの通知などを周知しなければならない。

**問 24****ウ**

連結貸借対照表は、企業の財務状態を表す書類である。親会社と子会社といった連結対象会社間での投資や資産の**相殺消去**、債権の相殺消去を行い作成されるものである。

持分法適用会社は、実務的な判断として議決権の20%超を所有している場合や、議決権を15～20%所有し実質的な支配に影響がある場合等である。持分法では、一定以上の議決権を保有している会社の損益を連結財務諸表に反映させる必要があるとしている。

持分法では、財務諸表を合算しないことにしているため、債権、債務、資本は相殺対象にはならない。

▼
解答**問 25****エ**

派遣先責任者については、労働者派遣法 第四一条で次のように定義されている。

「派遣先は、派遣就業に関し次に掲げる事項を行わせるため、厚生労働省令で定めるところにより、派遣先責任者を選任しなければならない。」

ア：派遣先責任者は、人事記録と考課については、責任を負うことは無い。

イ：派遣就業所が複数ある場合は、派遣先責任者を複数人選出することができる。

ウ：派遣先責任者は統括する管理職の必要は無い。統括する管理職に連絡調整が行えるものであれば良い。