

実務で 役立つ IT資格 CompTIA®

初学者でもゼロから学べる

合格に必要な全知識をわかりやすく解説

TAC IT講座編

資格の学校 **TAC** の
オリジナル教材

IT営業に必要な
知識とスキルが
しっかり身につく

trata

IT for Sales

テキスト&問題集

FC0-TS1
対応版



TAC 出版

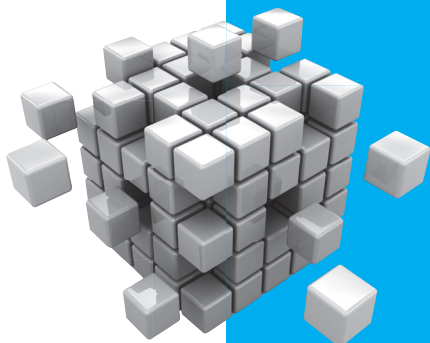
Chapter

3

☒ この章で学ぶこと

Chapter 3 では、コンピュータに接続して使う周辺機器について学習します。周辺機器の種類、接続インターフェース、記憶装置として利用されているストレージデバイスについて、種類と役割、特徴を理解しましょう。

- ① 周辺機器
- ② 接続インターフェース
- ③ ストレージデバイス



2

接続インターフェース

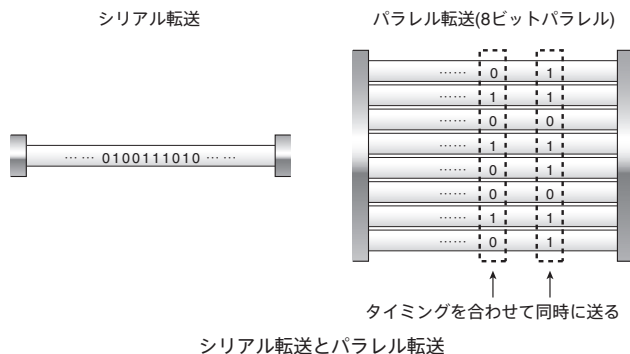
インターフェースの種類

コンピュータと周辺機器を接続する際の、規格を**ハードウェアインターフェース**といいます。装置と装置を接続する場合、端子の形状やデータの転送方式が一致しなければならないため、このような規格が必要になります。

コンピュータと周辺機器を接続する際に利用するケーブルの接続部分を**コネクタ**といいます。

●シリアル転送とパラレル転送

データ転送の方式には、シリアル転送とパラレル転送があります。信号線1本にデータが1ビットずつ流れる方式を**シリアル転送方式**といいます。一方で、複数の信号線を用意して、これらに同時にデータを送る方式（一度に数ビットのデータを送る方式）を**パラレル転送方式**といいます。



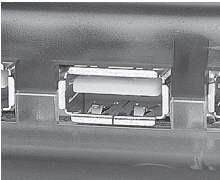
次に主なインターフェースを説明します。

USB

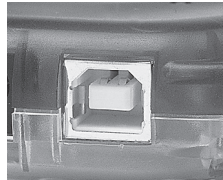
USB（ユーエスピー：Universal Serial Bus）は、キーボードやマウス、ドライブやプリンタなどさまざまな周辺機器とコンピュータを接続するシリアル方式のインターフェースです。コンピュータの電源を入れた状態で機器を抜き差しできる**ホットスワップ**に対応し、USBケーブルを介した機器に電源供給ができるなど、その利便性からキーボードやマウスをはじめ多くの周辺機器に利用されています。コネクタの形状はAとBの2種類があります。

PS/2

PS/2（ピーエスツー：Personal System/2）は、キーボードやマウスなどを接続するインターフェースです。端子はミニDIN6ピンです。現在はキーボードやマウスの接続にUSBを利用するものが多く、PS/2の利用は減少しています。



USBのAレセプタクル



USBのBレセプタクル



PS/2 コネクタ

VGA/DVI/HDMI

主なディスプレイのインターフェースには次のようなものがあります。

名称	用途	特徴
VGA 端子 (D-Sub)	PC：アナログ	主にCRTディスプレイで使用。コネクタは D-Sub 15ピン 。
DVI (Digital Visual Interface)	PC/TV：デジタル	主に液晶ディスプレイ、プロジェクタなどで使用。
HDMI (High-Definition Multimedia Interface)	PC/TV：デジタル	DVIをデジタル家電製品向けに改良。映像と音声を1本のケーブルで伝送可能。

近年デジタル機器の増加にともない、ディスプレイのインターフェースは、デジタル信号での入出力端子の利用が増えてきています。



ミニD-sub 15ピン

確認問題

次の に当てはまる語句を教えてください。

- ☐ 1. ① は、トナーを紙に定着させるプリンターです。
- ☐ 2. ② は、コピー機と同じ構造で、原稿台に原稿を置いて読み取るスキャナーです。
- ☐ 3. CDの容量は、650MB、または ③ です。
- ☐ 4. ④ は、書き込みができないCDです。
- ☐ 5. 1回だけ書き込みができるDVDは、DVD-Rと ⑤ の2種類あります。
- ☐ 6. 1層のBlu-rayの容量は ⑥ です。
- ☐ 7. ⑦ は、消去と書き換えが何回もできるBlu-rayです。
- ☐ 8. ⑧ は、PCとの接続インターフェースがUSBで、SSDと同じフラッシュメモリを利用した小型記憶装置です。
- ☐ 9. ⑨ は、複数のカード型フラッシュメモリを読み書きするための装置です。
- ☐ 10. PS/2コネクタは、入力装置の区別がつくように、キーボード用は紫、マウス用は ⑩ に色分けしてあります。

答え

- ①レーザープリンター ②フラットベッドスキャナー ③700MB
④CD-ROM ⑤DVD+R ⑥25GB ⑦BD-RE ⑧USBメモリ
⑨マルチカードリーダー/ライター ⑩緑

演習問題

問 1

コンピュータの電源が入った状態で周辺機器の取り外しが可能なしくみはどれですか。

- a. ホットスワップ
- b. プラグアンドプレイ
- c. クロックアップ
- d. キャッシュ

問 2

次の周辺機器と説明の組み合わせのうち、正しいものを1つ選択してください。

- a. デジタルビデオレコーダー (DVR)
: TVチューナーと組み合わせて使用し、テレビ番組などを録画する
- b. マイク
: 複数の規格のフラッシュメモリを読み書きできる
- c. マルチカードリーダー/ライター
: PC内部に機能を追加したり、インターフェースを増設する
- d. 拡張カード
: 音声を入力する

問 3

FireWire (ファイヤーワイヤ) という名前と呼ばれるインターフェースはどれですか。

- a. IEEE 1284
- b. PCMCIA
- c. IEEE 1394
- d. RS-232C

問 4

記憶容量がもっとも大きいメディアはどれですか。

- a. DVD-RAM
- b. Blu-Ray
- c. DVD-R
- d. CD-ROM

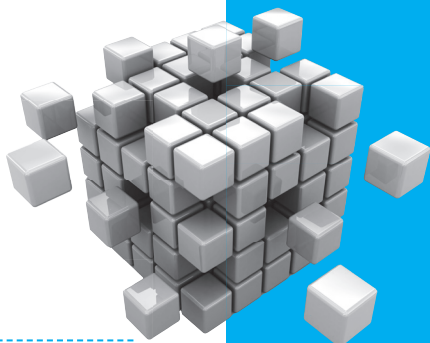
Chapter

8

 この章で学ぶこと

IT関連の商品・サービスを取り扱うセールスパersonには、他業界のセールスパerson以上に提案力が求められます。お客様が実現したいことは、IT製品購入それ自体ではなく、IT製品を利用して売上げを伸ばす、業務を改善するなど、実現したいことがあるからです。しかし、お客様はIT関連の商品やサービスに詳しい訳ではありません。そのため、セールスパersonが適切な商品・サービスを提案し、お客様に納得頂ける商品・サービスを提供できる必要があります。本章では、営業活動の基本を軸にITセールスパersonに求められるスキルを学びます。

- ① セールス
- ② アプローチ
- ③ ニーズの把握
- ④ 提案内容の検討
- ⑤ 提案
- ⑥ クロージング
- ⑦ フォローアップ
- ⑧ ソリューションの提供



1

セールス

セールスとは

セールスとは一般的に、自社の商品やサービスをお客様に案内し、購買につなげる業務、またはその役割を担う人々のことを意味します。セールスは扱う商品・サービスや企業によってさまざまな手法がありますが、お客様に対して人と人とのコミュニケーションを軸に活動を展開するという共通点があります。

セールスの基本は、「**提案**」と言われています。例えば、みなさんが家族や友人と近くの外食店を訪れ、店員が注文を取りに来たときのことを思い出してください。店員は、「あわせて〇〇はいかがですか？」や「旬の〇〇が入りました。お勧めです」と働きかけられたことはありませんか？ お客様から事細かに注文する時に要望を出すということは、ごくまれです。特にIT関連の商品・サービスは、必ずしもお客様が熟知しているわけではありません。そのため、お客様は、自分にとって何が最も目的に合っている商品・サービスか、できればセールスパーソンと相談したいと考えているケースがほとんどです。



セールスの基本は提案

ITセールの特徴

IT関連の商品とサービスには、2つの特徴があります。1つは「**オープンアーキテクチャ**」であり、もう1つは「**技術革新が早い**」ことです。

「オープンアーキテクチャ」とは、基本設計を公開し、互いに利用できるようにすることです。IT関連の技術の多くは開発した1社が独占するのではなく、基本設計を公開して技術を共用し、互いの製品を組み合わせることでさまざまな商品・サービスを提供してきました。PCを思い浮かべてみても、CPUやOSの組み合わせが多数あることがわかります。

また、「技術革新が早い」のも特徴です。例えば、一昔前にはネットワークを構築する場合、ケーブルで物理的に接続することがあたりまえでした。しかし現在では無線LANが浸透し、ケーブルで接続することなくネットワークを利用できるようになりました。

IT関連の商品・サービスは日進月歩で発達しており、多くのお客様はIT関連の商品・サービスを隅々まで熟知しているはずありません。ITセールスパークソンは、商品内容がシンプルな場合と異なり、お客様の状況を十分に理解し、お客様が把握しづらいIT関連の商品・サービスの効能を伝え、導入を働きかけるという役割を担っています。



ソリューション

ITセールの取り扱う商品・サービスは、主に**ハードウェア**、**ソフトウェア**、**サービス**の3つに大別できます。PC本体やPCパーツ(メモリやハードディスク等)、周辺機器などのハードウェア。OSやアプリケーションなどのソフトウェア。保守やメンテナンス、操作教育などのサービスです。これらを単体で販売することもあります。特に法人のお客様の場合、ITの商品・サービスを導入する目的が単体では実現できず、組み合わせられて販売することがほとんどです。IT業界ではこれらを「**ソリューション** (Solution)」と呼んでいます。

ソリューションとは一般的に、「問題などの解決(策)、解明、解答」を意味します。特にIT業界で使用される場合は、「**業務上の問題や課題を解決するための手段または主にそのために導入される情報システム全般**」のことを表しています。

本書では主に、法人のお客様向けにソリューションを提供するセールスパーソンを想定して記述されていますが、個人向けに販売する場合にもIT関連の商品・サービスの特性上、ソリューションという考え方は重要です。

