

令和3年度 春期試験 ITストラテジスト(ST) 出題傾向分析

TAC株式会社



ST 午前Ⅱ 出題分野別出題数

出題分野	出題比率	出題数
システム戦略	8%	2問
システム企画	12%	3問
経営戦略マネジメント	32%	8問
技術戦略マネジメント	4%	1問
ビジネスインダストリ	12%	3問
企業活動	16%	4問
法務	4%	1問
セキュリティ	12%	3問

ST 午前Ⅱ 問題別難易度

問	テーマ	分野名	難易度
1	DX推進指標	システム戦略	C
2	NPV	システム戦略	B
3	IT投資ポートフォリオ	システム企画	B
4	プロビジョニング	システム企画	C
5	ビジネスモデルキャンバス	システム企画	C
6	ファイブフォース分析	経営戦略	A
7	ブルーオーシャン戦略	経営戦略	A
8	AIDMAモデルの活用方法	経営戦略	C
9	バイラルマーケティング	経営戦略	A
10	消費者市場のセグメンテーション変数	経営戦略	A

ST 午前Ⅱ 問題別難易度

11	マーケティング戦略の策定プロセス	経営戦略	C
12	エスノグラフィー	経営戦略	B
13	SECIモデルにおける内面化	経営戦略	A
14	死の谷	技術戦略	A
15	JIT(Just In Time)	インダストリ	C
16	TOC	インダストリ	A
17	計画生産量を求める式	インダストリ	B
18	X理論	企業活動	C
19	デルファイ法	企業活動	A
20	生産者危険	企業活動	A

ST 午前Ⅱ 問題別難易度

21	特性要因図	企業活動	B
22	特定商取引法	法務	B
23	格納型クロスサイトスクリプティング攻撃	セキュリティ	B
24	OCSP	セキュリティ	B
25	NOTICE	セキュリティ	B

ST 午後 I 問別特徴と難易度

問	項目	内容
1	問題テーマ	タクシー会社におけるデジタルトランスフォーメーション
	事例内容	車載アプリと配車アプリを活用した新サービスの検討
	設問要求	サービス提供の目的, 顧客やドライバーの問題点の解消, 今後の拡張性
	難易度	B

ST 午後 I 問別特徴と難易度

問	項目	内容
2	問題テーマ	小売業の店舗販売とインターネット通信販売の融合
	事例内容	実店舗と通信販売を融合した新たなサービスの提供
	設問要求	新システム構築の目的, 現状の店舗販売の問題点に対する解決法, 現状の情報システムの問題点に対する解決法
	難易度	B

ST 午後 I 問別特徴と難易度

問	項目	内容
3	問題テーマ	印刷会社の写真事業における新規ビジネスの企画
	事例内容	カメラマンの稼働率低下に対する新たなビジネスの企画
	設問要求	強み, 事業課題の背景となる問題点, 職員・保護者のメリット, 法整備やプライバシー意識の高まりに対する対応
	難易度	C

ST 午後Ⅰ 問別特徴と難易度

問	項目	内容
4	問題テーマ	AIを用いた筋電義手
	事例内容	新たな技術を搭載した新製品の投入
	設問要求	市場状況・開発方針を含めた目的・問題の解消，目標と開発方針を踏まえた対応内容，事業戦略
	難易度	C

ST 午後Ⅱ 問別特徴と難易度

問	項目	内容
1	問題テーマ	デジタルトランスフォーメーションを実現するための新サービスの企画
	実務手順	顧客ニーズを実現するデジタルトランスフォーメーションの企画
	設問要求	背景となった事業環境・事業特性，新サービスの内容とターゲットとなる顧客とそのニーズ，経営層への提案
	難易度	B

ST 午後Ⅱ 問別特徴と難易度

問	項目	内容
2	問題テーマ	個別システム化構想におけるステークホルダの意見調整
	実務手順	ステークホルダを明確にしたうえでの意見調整経緯と結果の説明
	設問要求	事業目標・変革の概要・関係するステークホルダの明確化，相違した意見とその調整内容，経営層からの評価
	難易度	B

ST 午後Ⅱ 問別特徴と難易度

問	項目	内容
3	問題テーマ	異業種メーカーとの協業による組込みシステムの製品企画戦略
	実務手順	新市場向けの異業種メーカーが関連する製品企画戦略の立案とその過程での意見調整
	設問要求	企画・検討に至った経緯・新市場の特徴、協業の分担やトレードオフの内容・挙げた課題と解決策、自己評価
	難易度	B

ST 今後の対策 午前Ⅱ

キーワード	解説
ファイブフォース分析	業界構造を把握する際に業界内で競争が激化する五つの要因を分析するが、この五つの要因を理解する。
デジタルマーケティングの効果測定指標	エンゲージメント率, コンバージョン率, 直帰率, 離脱率, チャーン率など
顧客の層別分析	ABC分析, RFM分析, FSPなど, 従来の手法に加え関係性マーケティングを意識した分析方法を理解する。

ST 今後の対策 午前Ⅱ

キーワード	解説
JIT (Just In Time)	すべての工程が、後工程の要求に合わせて、必要な物を、必要なときに、必要な量だけ生産する生産方式
M&Aの手法	TOB, LBO, MBO, MBIなど各種手法の特徴を理解する。

ST 今後の対策 午後 I

項目	内容
問題テーマ	非接触を意識した新システム企画
事例内容	既存サービスを非接触型に変更するための、事業課題や顧客ニーズの把握と具体的な対応策の検討
設問要求	外部環境の変化，顧客ニーズ，新たなシステム価値の提案など

ST 今後の対策 午後Ⅱ

項目	内容
問題テーマ	デジタル技術を活用した新システム企画と顧客ニーズの解消
実務手順	外部環境の変化から、顧客ニーズの多様化を把握し、顧客ニーズに対応するとともに、自社の事業戦略を満たすような新システム企画
設問要求	外部環境の変化・顧客ニーズの把握、企画した新システム構想と事業戦略との整合性の説明、経営層からの評価と改善