

講義録レポート

講義録コード

04-46-1-201-01

講 座	ＩＴストラテジスト	科目①	模試編
目標年	2024年春期(上期)合格目標	科目②	公開模試解説
コース	本科生プラス 本科生 午前Ⅰ免除コース	回 数	1 回

講師名	西村 太一 講師	内 訳	板書 枚数	1 枚
			補助ビジュアル 枚数	33 枚
			その他	0 枚

講義構成	解説1 (54分) → 解説2 (59分) → 解説3 (60分)		
使用教材	公開模試 午前Ⅱ/午後Ⅰ/午後Ⅱ問題		
	公開模試 解答・解説		
配付 教材・資料			
備考			

この講義録の著作権は、TAC株式会社または権利者に帰属しており、当社に無断で複製、改変、転載、転用、インターネット上にアップロードする等の著作権を侵害する行為は法律によって禁止されております。

T A C 情報処理講座

情報処理 講義録	コース・講義等	ITストラテジスト	科目	公開模試解説	回数	1
----------	---------	-----------	----	--------	----	---

配布物	★テスト類 : []	講師	西村 先生
	★その他の配布物1 : []		
	★その他の配布物2 : []		

黒板内容

2024 ITストラテジスト対策 模試解説

午前Ⅱ解説 …… 問1～10

午後Ⅰ ” …… 問1

午後Ⅱ ” …… 問1(設Ⅰ)

ラスト1Wの学習スケジュール

月：午前対策 問題演習50題以上

火： ” ”

水：午後Ⅰ対策 45分解く → 1時間検討 × 2題以上

木： ” 45分解く → 30分検討 × 3 ”

金：午後Ⅱ対策 論文例を5本以上読む

土： ” 論文1本作成, 余裕があればもう1本

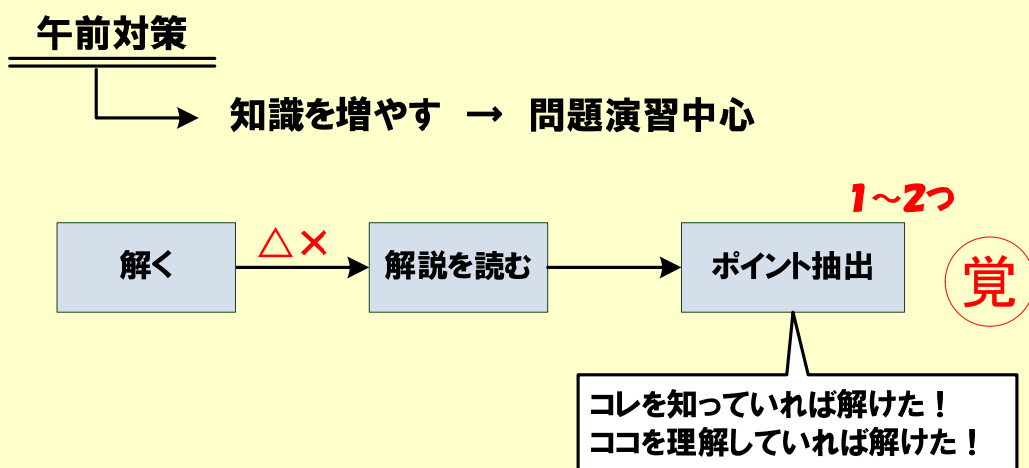
◎ 徹夜厳禁、ゆっくり寝る!

2024 ITストラテジスト 模試解説

2024 ITストラテジスト対策 模試解説

- ・午前Ⅱ解説 … 問1～10
- ・午後Ⅰ解説 … 問1
- ・午後Ⅱ解説 … 問1(設問イ)

午前対策の要点



問1

問1 情報システム戦略の策定の説明として、適切なものはどれか。

覚

- あるべき姿
- ア 現状の情報システムと新全体像とのギャップを課題としてとらえ、その解決を図る。
- イ 策定した情報システム戦略は、最終的に業務部門長の承認を得て、次の段階に進む。 経営陣
- ウ 情報システム化の投資効果はこの段階では定量化できないため、定性的効果を把握する。 困難 できるだけがんばる
- エ 情報システム戦略は、全体システム化計画を受けて策定する。 戦略→計画

経営戦略 → 情報システム戦略 → システム化計画

問2

問2 レグテック (RegTech) の説明はどれか。

Regulation(規制) + Technology

覚

- ア 企業に長期的に労働力を提供するのではなく、オンライン上のプラットフォームなどを利用して、短期的に労働力を提供する働き方 ギグエコノミー
- イ 技術を事業の核とする企業や組織が、持続的発展のために、それら技術を活かして開発した製品やサービスなどの経営管理を行い、経済的価値を作り出すという経営手法 MOT(技術経営)
- ウ 金融業界で生まれた考え方で、主に被規制事業者が各種規制に正しく対応できているかどうかをチェックする業務などを、最新ITを駆使して効率化する取り組み
- エ 法令遵守を意味し、法律や社会的な規範に反することなく活動するという概念

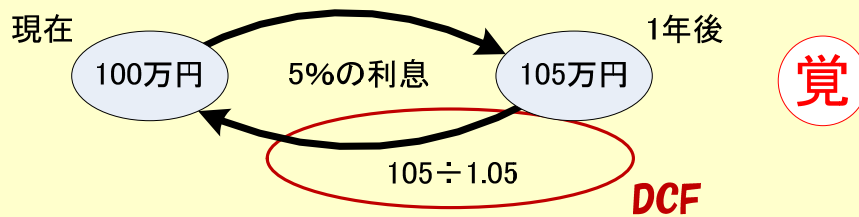
コンプライアンス

問3

問3 企業が将来獲得すると期待するキャッシュフローを現在価値に割り引くことで企業価値を算定する手法はどれか。

- ア DCF 法 イ 時価純資産法 ウ 市場株価法 エ マルチプル法

DCF, NPVについて



- ・1年後に入る100万円 → $100 \div 1.05 = 95.2$
- ・2年後に入る100万円 → $100 \div (1.05)^2 = 90.7$



マルチプル法について

マルチプル法

… 企業価値を類似企業の評価倍率をもとに算出



問4

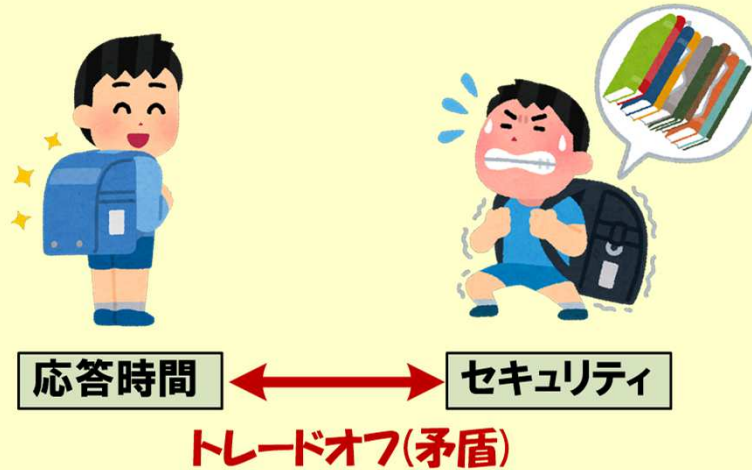
問4 システム要件定義において、業務システムにセキュリティ機能を組み込むことがある。その場合、セキュリティ機能が業務処理に及ぼす影響の有無を検証することに該当するものはどれか。 **いいことがない**

- ア システム要件の一貫性の検証
- イ システム要件の実現性の検証
- ウ システム要件の費用対効果の検証
- エ システム要件の網羅性の検証

技術的に実現可能かどうか

理

セキュリティとのトレードオフ



問5

問5 情報システム導入リスク分析の説明として、最も適切なものはどれか。

ア 企業における重要業務は不変であるため、リスクを分析したら、それを社内基準に位置づけて中長期的に維持していく必要がある。 **×**

イ 現場の担当者が重要性を最も理解しているため、重要業務の選定は担当部署からのボトムアップで行うのが適切である。 **×** **経営的な視点** **トップダウン**

ウ リスクの分析では、定量的側面のみならず、社会的信用の失墜や従業員の士気低下など、定性的な面についても評価する必要がある。 **○** **覚**

エ リスクを定量的に把握するためには、システムの影響範囲から算出した損失額のみを使うのが効率的で正確である。 **×** **損失額×発生確率**

問6

問6 環境の変化を感知し、機会を捉え、組織内外の資源を再編成することによって、変革を行い、持続的競争優位を確立する能力に当たるものどれか。

ケイパビリティ

ア オーディナリー・ケイパビリティ

イ 経験曲線効果

ウ コアコンピタンス

エ ダイナミック・ケイパビリティ

平時

効率化

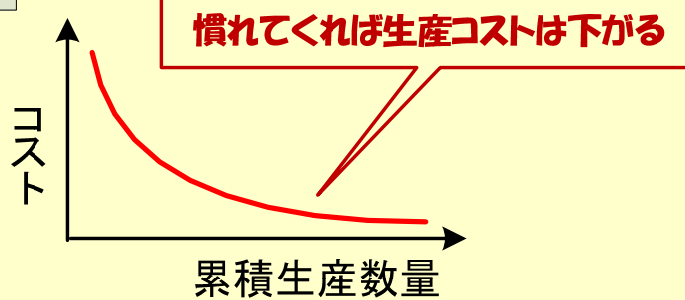
変革

再編成, DX

覚

経験曲線効果, コアコンピタンスについて

経験曲線効果



コアコンピタンス

… 他社にマネできないノウハウ, 技術

問7

問7 SNSやブログ，Webサイトなどを利用して役立つコンテンツを提供し，見込み客を惹きつけることで顧客に見つけてもらうというマーケティング手法に当たるものはどれか。

- ア インターナルマーケティング
- イ インバウンドマーケティング
- ウ マスマーケティング
- エ ワントゥワンマーケティング

従業員満足度

顧客満足度

利益

インバウンドマーケティングについて

覚

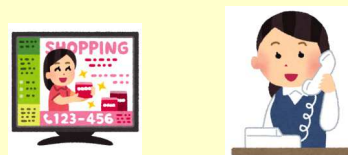
インバウンド
マーケティング

アウトバウンド
マーケティング



見つける

低コスト



働きかけ

問8

問8 FSP(Frequent Shoppers Program)の説明として、適切なものはどれか。

いっぱい買ってくれる人 **覚**

ア 期間限定の割引販売を行わず、常に低価格で販売することによって、顧客を固定化して来店頻度や購入点数を高めるプログラムである。 **低価格 (EDLP)**

イ 購入すればするほど顧客の利益が大きくなる仕組みを維持し、継続的な購入活動を促進して優良顧客を囲い込むプログラムである。 **ゴールド → フラチナ**

ウ 商品の種類、顧客の嗜好、ブランドによって顧客を分類し、顧客に応じた販売促進活動を行うプログラムである。 **CTB分析** ← **カテゴリー、テイスト、ブランド**

エ 商品を売上の多い順に並べて累計構成比を求め、多い順に3グループに分けて重要度を定めて管理するプログラムである。 **ABC分析**

問9

問9 **コーズリレーテッドマーケティング**の特徴を示すものはどれか。

リレーションシップマーケティング

ア 企業が外部団体（顧客、取引先、投資家、社会など）との関係性に注目する。

イ 個別対応に重点を置き、顧客ごとに対応を変えていく考え方である。

ウ 商品の売上の一部をNPO法人などの慈善事業に寄付する。 **ワンツーフン**

エ メーカーが流通業者を経由せずに直接消費者にコミュニケーションを行い、販売を実施する。 **ダイレクトマーケティング**

コースリレーテッドマーケティングについて

コースリレーテッド マーケティング

覚

… 商品やサービスの売上げから一部を
社会事業に寄付するマーケティング



ハッピーセット® 募金 ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパン

チーズバーガーハッピーセット+募金
¥10

選べるサイドメニュー+ドリンクS+本またはおもちや

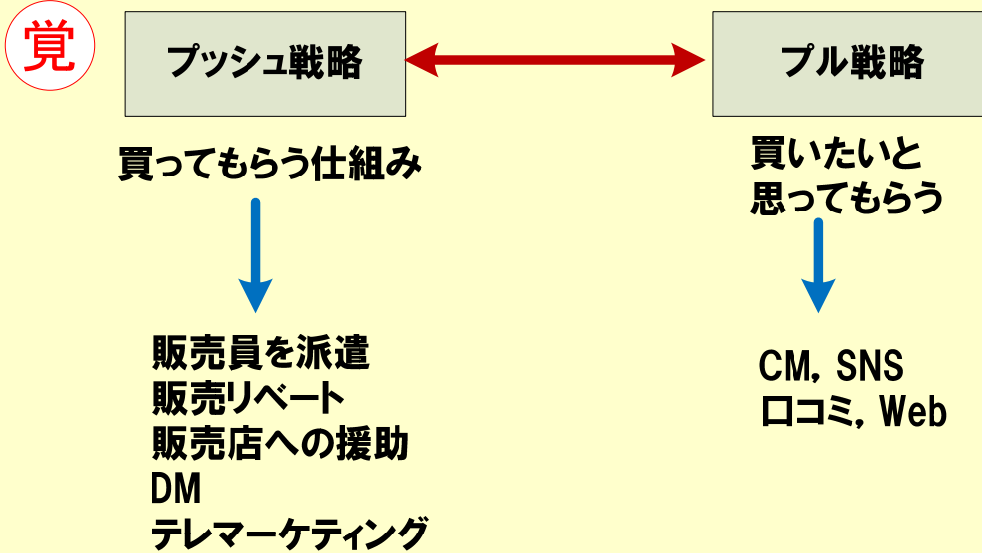
~~¥410~~ 430円
クーポン価格 (募金含む)

問10

問10 マーケティングのプロモーションにおけるプル戦略を説明したものはどれか。

- ア 小売業者へのマージンを厚くし、自社製品を発注してもらうようにする。
- イ 自社製品を大量販売するとリベートを支払うようにして、卸売業者の販売意欲を高める。
- ウ ☒ マスメディアで大量宣伝することで、自社製品の知名度を上げる。
- エ メーカーの営業員が卸売業者の営業員に同行して、小売業者に自社製品を売り込む。

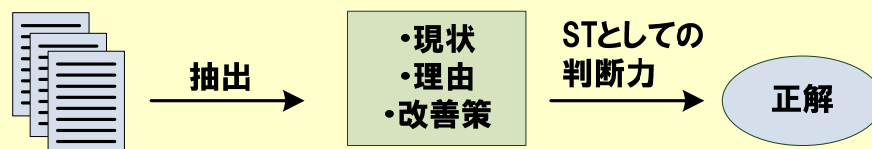
プル戦略について



午後Ⅰ対策の要点

午後Ⅰ対策

→ 解き慣れる → 問題演習中心
正解の根拠は問題文にある！



- ① 線を引きながら問題文を読む → 悪いこと探し
- ② キーワードをたどってヒントを探す → 3段跳び

3段跳び法の要点

3段跳び法



問1を解いてみましょう

問1を選択しなかった人
→ 動画をいったん止めて問1を解いてみる



設問1 (1) ①

参照指示

設問1 〔サプライチェーンの改善〕について答えよ。 **Key**

(1) A社が目指すべき在庫管理を実現するために、現状の在庫管理で解決すべき課題は何か。二つ挙げ、それぞれ30字以内で答えよ。

要求事項

- ① 病院ごとに預託品単位での適正在庫を設定して効率的に配置する。
- ② 使用期限を考慮した適切な品質管理を行う。

設問1 (1) ②

〔サプライチェーンの改善〕

p.4
9行目

Hop

目標適正在庫に近づける施策として、業務部では、サプライチェーンの改善を考えている。A社の在庫管理は煩雑である。約1,000の病院分の預託品の在庫報告はそれぞれの病院を担当している営業部の営業員から受け、自社倉庫分の在庫報告は業務部の担当者から受け、これらを基に業務部が、A社全体の在庫管理を行っている。そのため、結果として効率的な在庫管理と適切な品質管理が難しくなっている。

問題点

また、自社倉庫から病院への製品の配送は、配送業者に配送業務のみを委託しているが、これも、効率的なサプライチェーンを実施しているとは言い難い状況である。

問題点 → サプライチェーンの問題点

設問1 (1) ③

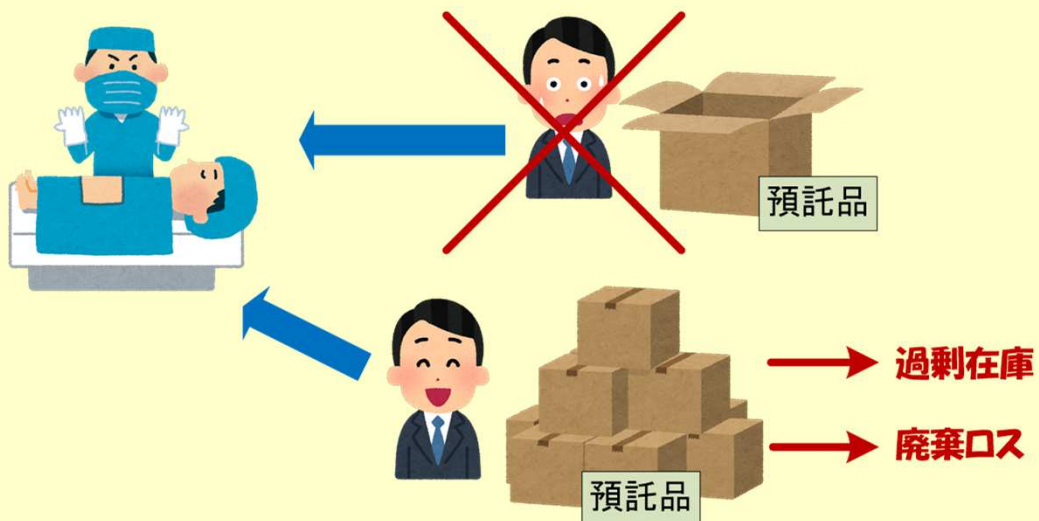
〔在庫管理の現況〕

.....

p.3
下から
4行目

一方、A社の営業部では、緊急手術の場合に欠品による機会損失を生じさせることは今後の営業活動に支障をきたすと考え、病院側が確保していない製品を預託品として配置する必要があると考えている。そのため、余分に預託品を配置する傾向があり、その結果、A社全体の在庫が増えている。実際には、預託品が使用されずに使用期限切れで廃棄されるということも頻繁に発生している。

設問1 (1) ④



設問1 (1) ⑤

p.4
2行目

効率的な在庫管理

そこで業務部は、病院ごとに預託品単位での適正在庫を設定して効率的に配置することと、在庫管理では使用期限切れが発生しないよう、使用期限を考慮した適切な品質管理を行うことを優先課題と位置付け、目標適正在庫に近づける施策を施すことにした。

適切な品質管理

設問1 (2) ①

Key

(2) A 社のサプライチェーンマネジメントを遂行する上での
今後のロジスティクス業務の施策を、55字以内で具体的に答えよ。

要求事項

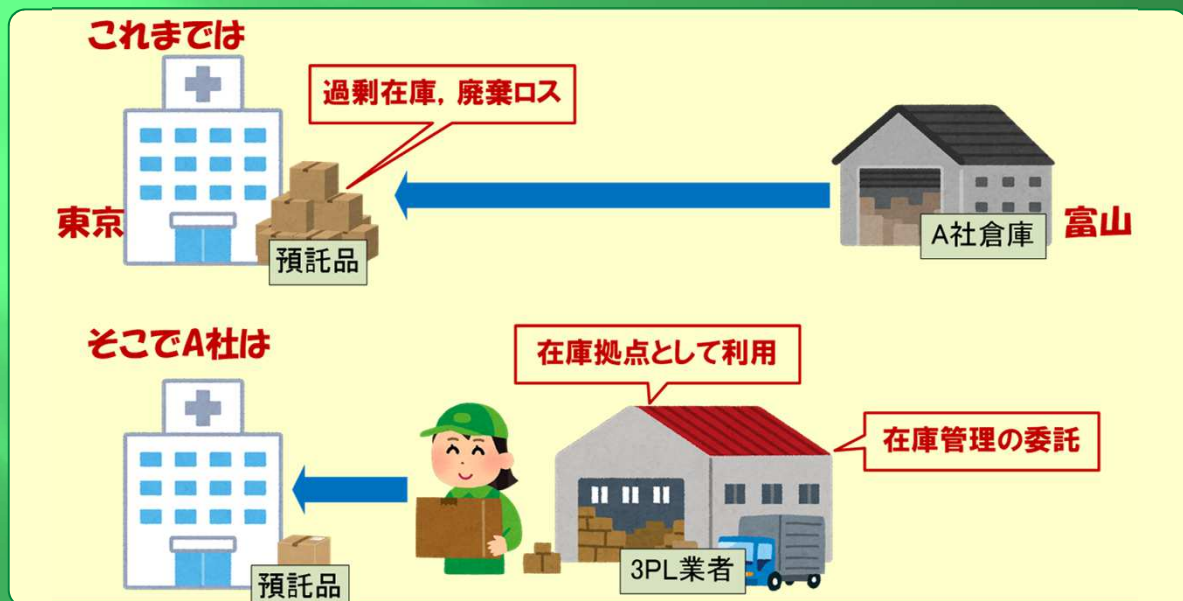
製品の在庫管理を委託でき、タイムリーに病院に配送できる在庫拠点としての役割を担う3PL業者との協業

設問1(2) ②

p.4
下から
13行目

そこで、業務部長は、配送業者を単なる製品の配送のみと位置付けるのではなく、製品の配送と在庫管理を委託できる3PL業者としてA社のサプライチェーンを改善するための協業者と捉える方針を検討している。例えば、3PL業者の配送センターをA社の製品の在庫拠点の一つとするというような協業が実現できれば、病院に配置している預託品を減らした上でタイムリーにそれぞれの病院に配送することができる。需要の多い病院のロケーションを考慮して配送センターを設置し、その配送センターに配置する製品の在庫管理を3PL業者に委託することにより、A社の在庫管理も効率的に行えることが期待できるのではと考えている。

設問1(2) ③



設問2(1) ①

参照指示

設問2 〔在庫情報整備の課題と3PLを実現するための課題〕について答えよ。

(1) A社でサプライチェーンマネジメントを遂行するに当たり、3PL業者と協業するために、A社が最初に取り組むべき重要な在庫管理の課題は何か。二つ挙げ、それぞれ20字以内で答えよ。

Key

要求事項

- ① 製品単位の適正在庫の決定
- ② 需要予測に基づいた預託品の適切な配置

設問2(1) ②

〔在庫情報整備の課題と3PLを実現するための課題〕

…… 製品ごとの適正在庫の把握が難しい ……

p.5
7行目

そのため、経営者の指示である目標適正在庫を実現するには、3か月間の平均出荷量を基にした製品単位の適正在庫を決定しなければならない。

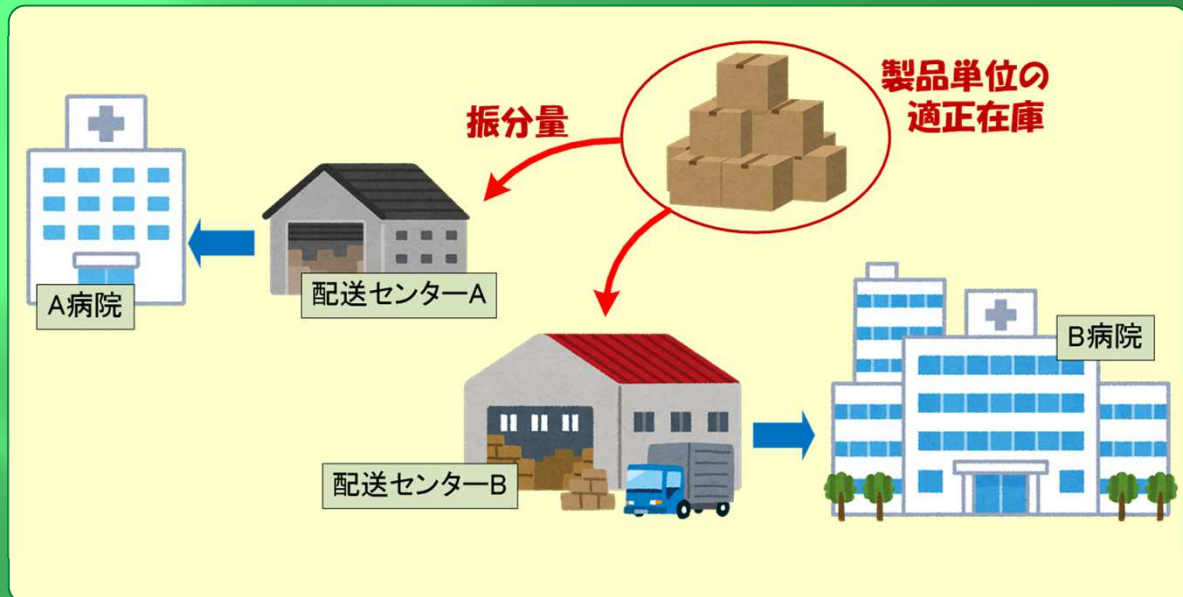
また、ある病院で使用期限切れで廃棄された預託品が、別の病院では欠品となっていたことがあり、預託品の適切な配置が行われているとは言い難い状況となっていた。そのため、病院の手術の計画や手術での製品の使用実績などから得た需要予測に基づいた預託品の適切な配置が必要である。

これらの情報を整備しなければ、3PL業者とのシステム連携は難しい状況である。

課題

Hop

設問2(1) ③



設問2(2) ①

Key

(2) A社の在庫管理システムの製品マスターに追加すべき項目名を、本文中の単語を用いて二つ答えよ。

要求事項

- ① バージョン番号
- ② JANコード

設問2(2) ②

p.5
11行目

問題

対処

A社で稼働中の在庫管理システムは、他社の情報システム（以下、外部システムという）との連携を考慮していないため、製品マスターはA社独自のコードで管理している。更に、リニューアルした製品とその旧バージョンの製品を区別できない状態で管理している。このような状況を踏まえ、A社のシステム部では、製品ごとのバージョン番号を記録できるようにするとともに、リニューアル前と後の製品に別々のJANコードを採番し、このJANコードを外部システムと共通のキーとすることを考えている。今後の棚卸しでは全ての預託品にJANコードを印刷したシール又は記録したICタグを貼付し、それをハンディターミナルでスキャンできるようになれば、より効率的で正確な実地棚卸の実現が期待できる。

設問3(1) ①

参照指示

設問3 [3PL業者の選定]について答えよ。

Key

(1) 協業する3PL業者の選定に当たり、営業部が緊急手術に対応できる配送体制が整っていることを選定ポイントとした理由は何か。40字以内で答えよ。

要求事項

欠品による機会損失を生じさせることは今後の営業活動に支障をきたすから

設問3(1) ②

〔3PL業者の選定〕

p.5
下から
10行目

A社では、社内の関係部門を集めて、協業する3PL業者の選定基準を協議した。そこでは、3PL業者の持っている配送センターがカバーできる領域の大きさ、製品の適切な温度管理ができるか、また、3PL業者としての実績数などを、選定基準とすることが挙げられた。しかし、現場に一番近い営業部からは、緊急手術に対応できる配送体制が整っていることが選定ポイントであるとの提言があった。A社の薬事部からは、預託品の使用期限管理が適切に行われることが選定ポイントであるとの提言もあった。

設問3(1) ③

〔在庫管理の現況〕

p.3
下から
4行目

……

一方、A社の営業部では、緊急手術の場合に欠品による機会損失を生じさせることは今後の営業活動に支障をきたすと考え、病院側が確保していない製品を預託品として配置する必要があると考えている。そのため、余分に預託品を配置する傾向があり、その結果、A社全体の在庫が増えている。実際には、預託品が使用されずに使用期限切れで廃棄されるということも頻繁に発生している。

設問3(2) ①

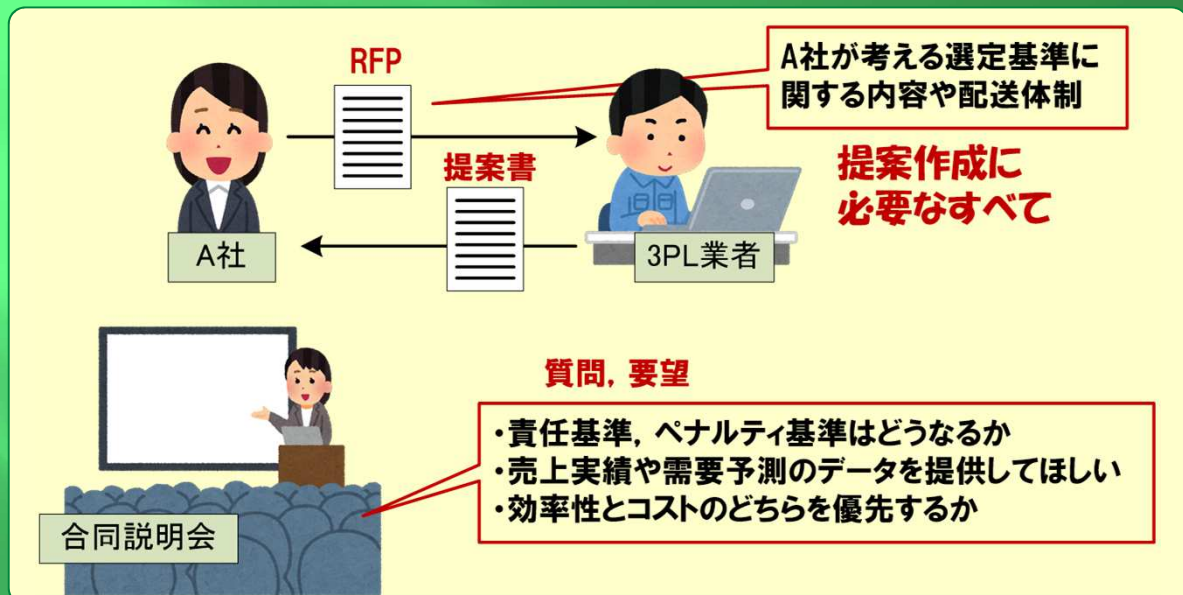
Key

(2) 3PL業者の選定に当たり、A社がRFPに記載すべきであった項目は何か。二つ挙げ、それぞれ40字以内で答えよ。

要求事項

- ① 配送センターでの在庫差異があった場合の責任基準とペナルティ基準
- ② 提案採用時の効率性とコストと環境への配慮のそれぞれの優先度に対する考え

設問3(2) ②



設問3(2) ③

p.6
先頭行

合同説明会では、3社に共通する「棚卸し時の在庫差異」について、配送センターでの在庫差異があった場合の責任基準、その責任が3PL業者にある場合のペナルティ基準に関する質問があった。RFPIにその内容は提示していなかったので、合同説明会后、改めて、それらの基準を3社に伝えることにした。

p.6
4行目

1社からは、配送センターの提案に当たり、売上実績や需要予測のデータ提供を求められたが、現時点ではその提供は難しいと回答した。

回答

p.6
8行目

効率性とコストのどちらを優先した提案をすればよいかという質問があった。A社では、昨今の社会的な背景を考慮し、環境への配慮も提案を採用する基準としているため、効率性とコストと環境への配慮のそれぞれの優先度に対する考えを回答した。 回答

午後II対策の要点

午後II対策

- ・問題と解答例を読む → ネタ集め ×丸暗記
- ・書く練習 → 合格条件を満たす論文

設 AとB

A:○ B:○

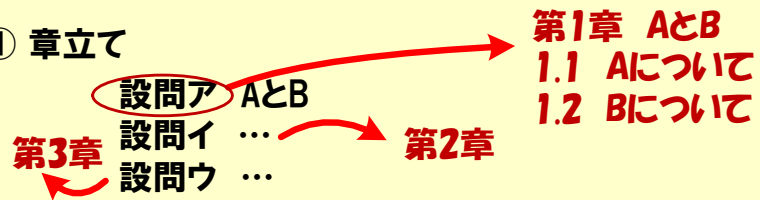
× A:◎ B:—

設問の要求事項を漏らさず書く

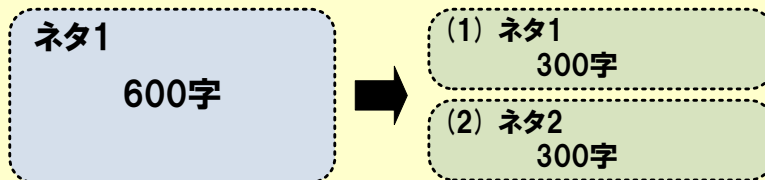
- ① 設問、要求事項によって、章と節に分ける(章立て)
- ② 節の中でもユニットに分ける

章立てとユニット分け

① 章立て



② ユニット分け → 一つの節を複数ユニットに分ける



問1を考えてみる

問1を選択しなかった人

→ 動画を15分位止めて、問1について
自分ならどう論述するか、考えて見る



問1の全体像

問1 AIを活用したビジネスモデルの策定・改善について

設問ア あなたが携わったAIを活用したビジネスモデルの策定・改善において、事業概要、経営課題、ビジネスモデルの策定・改善の背景を、事業特性とともに800字以内で述べよ。

設問イ 設問アで述べた経営課題の解決のために、どのようなビジネスモデルを策定・改善したか。検討内容、導入効果の評価、想定したリスクとともに、800字以上1,600字以内で具体的に述べよ。

設問ウ 設問イで述べたビジネスモデルを立ち上げる上で想定したリスクを回避・低減させるためにあなたが重要と考えた施策と、その施策とビジネスモデルについて経営層から指摘を受けて改善したことを、600字以上1,200字以内で具体的に述べよ。

第1章の論述例（前半）

第1章 事業概要と経営課題と事業特性

解説 p.38

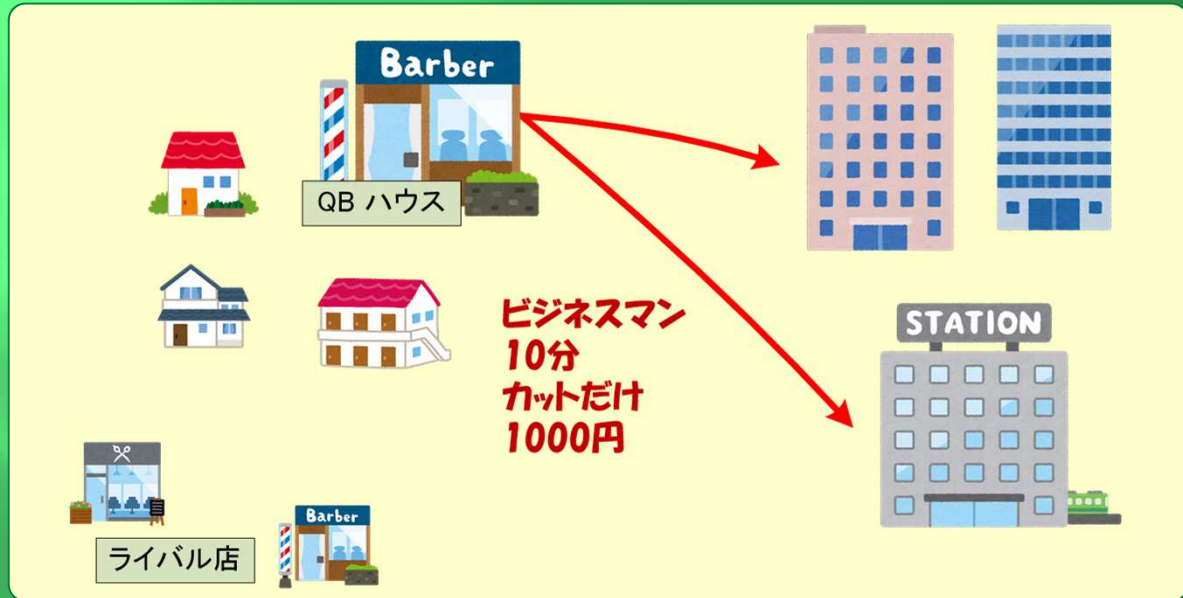
1.1 事業概要と経営課題

私は、関東を中心に約百店舗を展開しているスーパーマーケットチェーンに、ITストラテジストとして勤務している。私が携わったのは、当社のスーパーマーケットにおけるAIを用いた需要予測による新業態の出店モデルの策定である。

当社は、主に郊外の街道沿いに、広い駐車場を備えた大型の店舗を出店している。取扱商品は、食料品、雑貨、衣料品、化粧品、医薬品など、生活に必要なあらゆるものであり、ワンストップサービス、エブリデイロープライスを掲げている。

近年、ドラッグストアやショッピングセンターが同じ街道沿いに次々に出店し、商品の価格競争が激しくなっている。そのため、当社の利益は低迷している。これに危機感を抱いた経営者は、新たな顧客層の開拓と売上の拡大を、経営課題として掲げた。

繁華街への出店



第1章の論述例（後半）

1.2 事業特性とビジネスモデル策定の背景

解説 p.38

当社はプライベートブランドを持っておらず、他社と同じ商品を販売している。そのため、どうしても価格競争になってしまうという事業特性がある。また、ドラッグストアなどが雑貨を扱うようになり、競合相手が増えている。

このような中で、従来のスーパーマーケットという業態では成長が望めなくなっており、経営者は新たな業態を模索している。ITシステム部からは近年盛んになっているAIの活用が提言され、これらを背景として経営者から、事業部とともに新しいビジネスモデルを策定せよとの指示があった。

当初、既存店舗の在庫の適正化と削減にAIを活用することを検討したが、評価の結果、効果に限界があることが判明した。

設問イ

設問イ 設問アで述べた経営課題の解決のために、どのようなビジネスモデルを策定・改善したか。検討内容、導入効果の評価、想定したリスクとともに、800字以上1,600字以内で具体的に述べよ。

2.1
2.2
2.3
2.4

第2章

論述の構想

第2章 ビジネスモデルの検討・評価

2.1 策定したビジネスモデル 300字

2.2 検討内容 300字

2.3 導入効果の評価 300字

2.4 想定したリスク 300字

ヒントの確認

2.2 検討内容

ITストラテジストは、AIを活用したビジネスモデルの策定・改善に当たっては、**想定する顧客やマーケット，導入方法，費用対効果などを事業部門とともに検討し，その導入効果をビジネスモデルの面から評価することが必要である。**また，策定・改善したビジネスモデルを立ち上げるためには，**導入におけるリスクを検討した上で，そのリスクを回避・低減させるために，サービス基盤の整備や実行体制の構築などの，必要な施策を実行することが重要である。**

2.3 検討内容

2.4 想定したリスク

ネタ出し

第2章 ビジネスモデルの検討・評価

2.1 策定したビジネスモデル

駅ナカ，繁華街への出店

→ 小型店舗

→ 商品を絞る(利益率高)

→ AIで需要予測，商品の選択

2.2 検討内容

・想定する顧客やマーケット

都会で働く会社員

→ AIで顧客層と商品の関係を分析

・導入方法

試験店舗の出店 → 結果の学習・分析 → 出店エリア拡大

・費用対効果

費用：出店費用，AI導入費用

2.3 導入効果の評価

ビジネスモデルの面から評価する

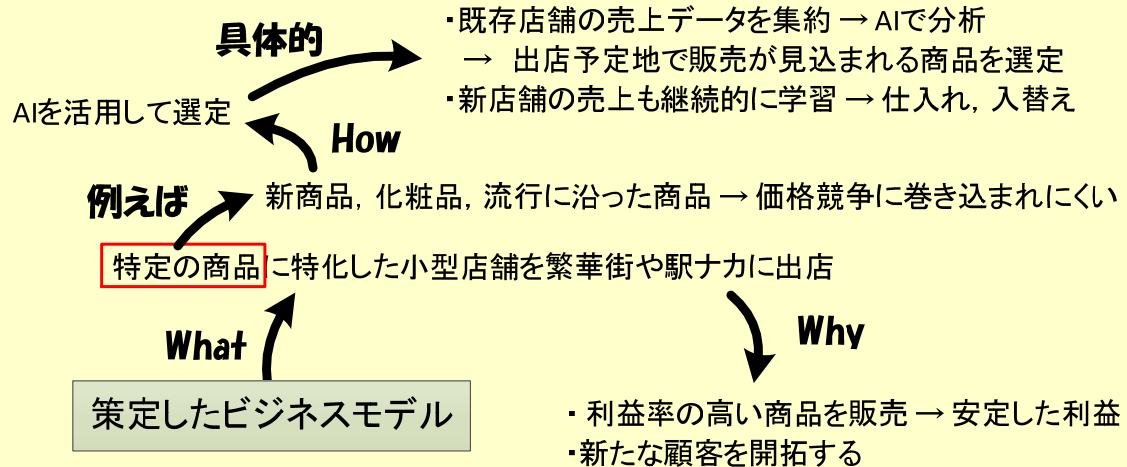
新規顧客の獲得，既存店舗とのシナジー

2.4 想定したリスク

新ビジネスモデル特有のリスク

AI特有のリスク

展開 ①



論述 ①

第2章 ビジネスモデルの検討・評価

2.1 策定したビジネスモデル

当社の売上を伸ばすためには、新たな顧客を開拓するとともに、利益率の高い商品を販売することで安定した利益を確保することが求められた。そこで私は、特定の商品に特化した小型店舗を繁華街や駅ナカに出店するビジネスモデルを策定した。

新店舗で販売する商品は、例えば発売後間もない新商品や、ブランド力の高い化粧品、流行に沿った商品など、価格競争に巻き込まれにくい商品を選定する。この選定はAIを活用して行う。具体的には、当社が蓄積した既存店舗の売上データを集約し、顧客と商品の関係をAIを用いて分析し、出店予定地で販売が見込まれる商品を選定する。新店舗の売上も継続的にAIに学習させ需要予測を行うことで、商品の仕入れや入替えなどに役立てる。

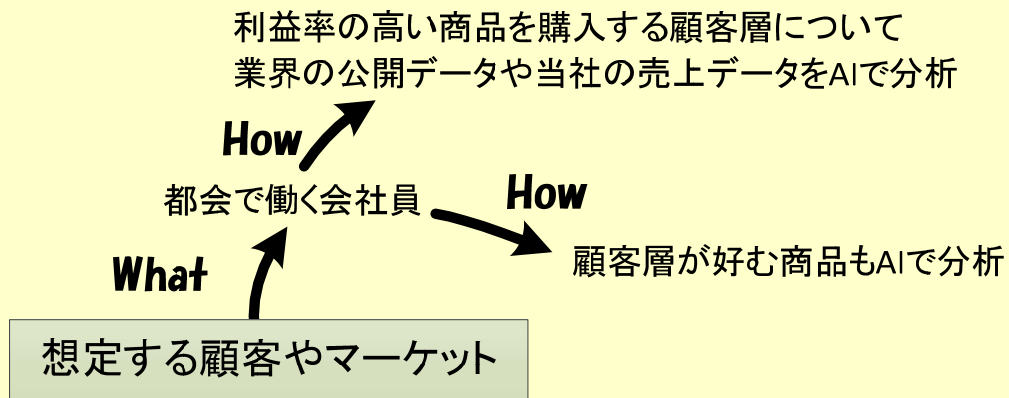
注意！

AIの活用について必ず触れておくこと！

字数

343字

展開 ②



論述 ②

2.2 検討内容

新たなビジネスモデル構築にあたり、私は以下の検討を行った。

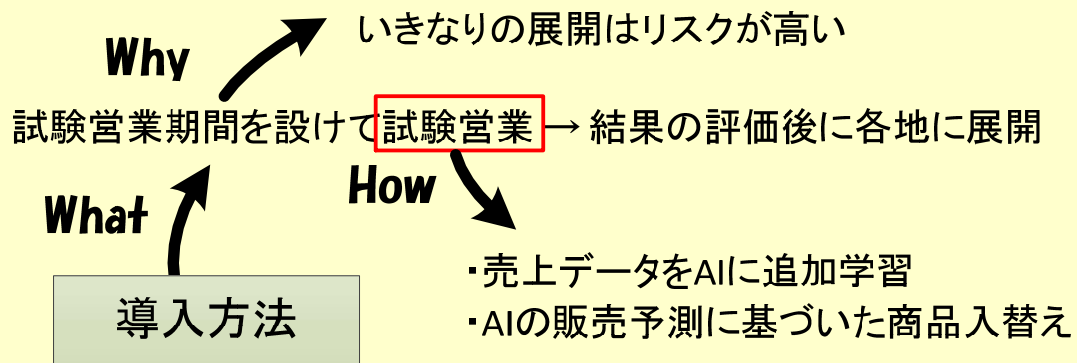
(1) 想定する顧客やマーケット

利益率の高い商品を購入する顧客層について、業界の公開データや当社の売上データをAIで分析した結果、都会で働く会社員を顧客に想定することに決定した。想定した顧客層が好む商品についても同様の調査・分析を実施した。

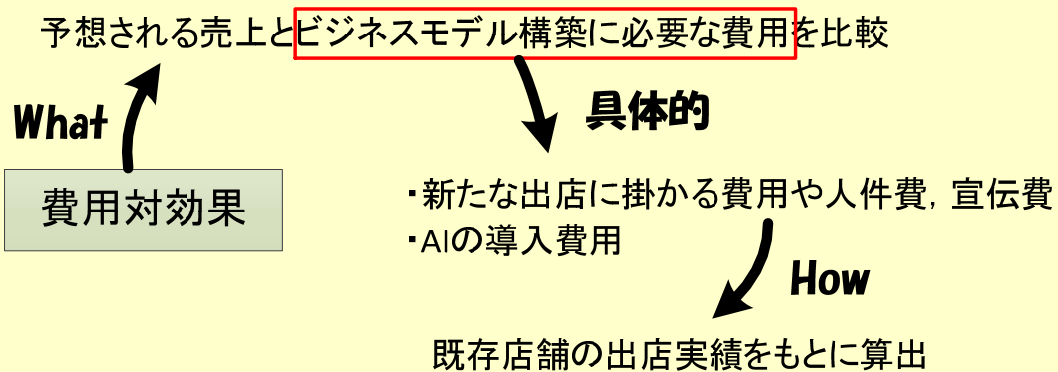
文字数

155字

展開 ③



展開 ④



論述 ③④

(2) 導入方法

一度に多数の新店舗を展開するのはリスクが高い。そこで、試験営業期間を設け、数店の試験店舗を出店し営業を行う。試験営業では売上データをAIに追加学習させながら、AIの販売予測に基づいた商品の入れ替えも実施する。試験営業終了後に試験店舗の売上推移を評価し、各地に展開するかどうかを決定する。

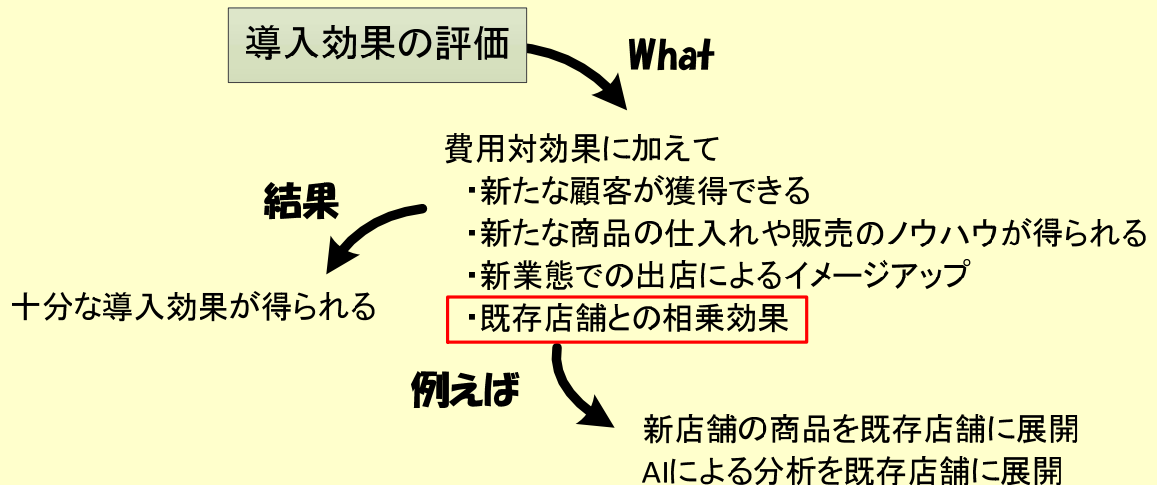
(3) 費用対効果

予想される売上に対しビジネスモデルの構築に必要な費用を算出して、費用対効果を検討した。具体的には、新たな出店に掛かる費用や人件費、宣伝費を既存店舗の出店実績をもとに算出した。また、他社の事例を参考に、AIの導入費用も見積もった。

文字数

150字
122字

展開 ⑤



論述 ⑤

2.3 導入効果の評価

先に述べた費用対効果の検討に加え、

- ・ 新たな顧客が獲得できること
 - ・ 新たな商品の仕入れや販売のノウハウが得られること
 - ・ 新業態での出店によるイメージアップが期待できること
 - ・ 新たな商品を既存店舗で販売したりAIによる分析を既存店舗に展開するなど、既存店舗との相乗効果が得られること
- などを総合的に評価した。その結果、十分な導入効果が得られるものと判断した。

注意！

ビジネスモデルの特徴を踏まえた評価であること！

リスクについて

リスクについて

実際と異なる

不十分

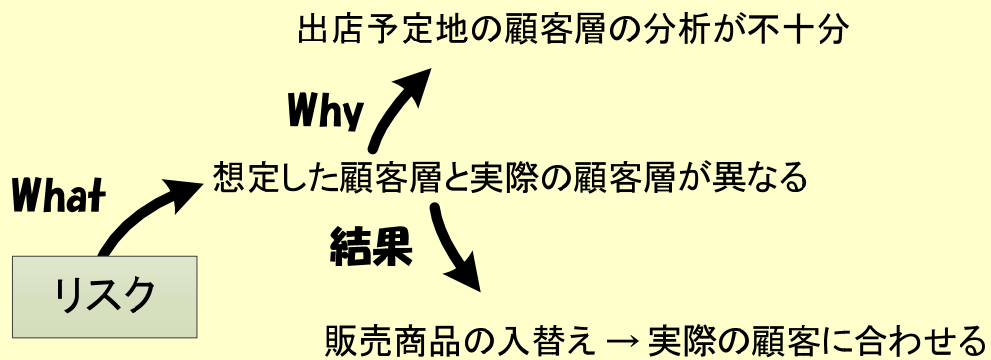
偏り

売上データ

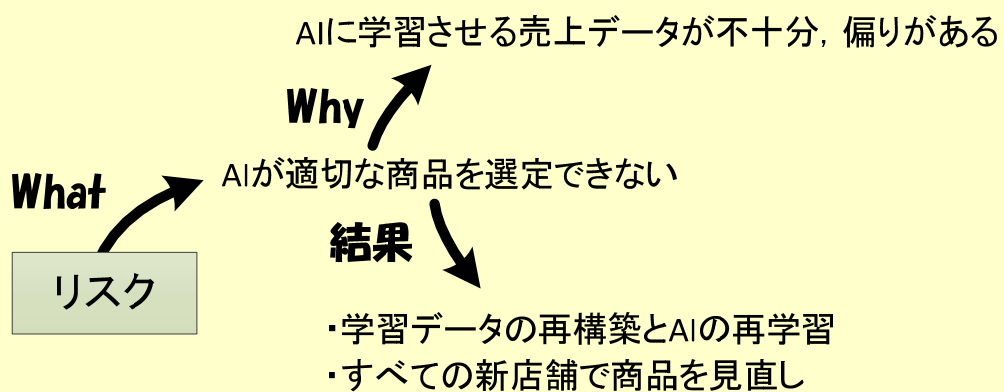
顧客層

品揃え, 仕入量

展開 ⑥



展開 ⑦



論述 ⑥⑦

2.4 想定したリスク

(1) 想定した顧客層が実際と異なるリスク

出店予定地の顧客層の分析が不十分で、AIを用いた分析で想定した顧客層と実際の顧客層が異なるリスクがあった。リスクが顕在化すると、早急に販売商品を入れ替えて、実際の顧客に合わせた品揃えに変更しなければならない恐れがある。

(2) AIが適切な商品を選定できないリスク

AIに学習させる売上データが不十分、あるいは偏りがあることなどが原因で、AIが新店舗で販売する適切な商品を選定できないリスクがあった。リスクが顕在化すると、学習データの再構築とAIの再学習、すべての新店舗において商品を見直さなければならない恐れがある。

定番

AIのリスクとして、
学習不足、過学習
は押さえておこう！

文字数

ここまで合わせて
1236文字
十分すぎる！

お疲れ様でした

ラスト1Wの対策スケジュール

月：午前対策 問題演習50題以上

火：〃

水：午後Ⅰ対策 45分解く→1時間検討 × 2題以上

木：午後Ⅰ対策 45分解く→30分解説 × 3題以上

金：午後Ⅱ対策 論文例を5本以上読む

土：午後Ⅱ対策 論文を1本作成、余裕があればもう1本

