

講義録レポート

講義録コード

04-26-1-201-01

講 座	ＩＴストラテジスト	科目①	模試編
目標年	2022年春期合格目標	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
用 途	ビデオブース ・ テープレクチャー ・ 集合ビデオ WEB ・ DVD通信 ・ 資料通信		

講師名	西村 太一 先生	講義録枚数	5 枚	※レポート 含まず サイズ (B5)
		補助レジュメ枚数	23 枚	
		その他	0 枚	

講義構成	解説1 (62分) → 解説2 (62分) → 解説3 (58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		
配布教材			
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

2022

ITストラテジスト

模試解説

午前Ⅱ解説 ... 問1~10

午後Ⅰ " ... 問1

午後Ⅱ " ... 問1(設1)

午前Ⅱ対策

└─→ 知識を増やす → 問題演習中心

解く → $\times \Delta$ → 解説 → 1つ, 2つ (賞) ポイント抽出

これを覚えていけば解けた!
ここを理解していけば "

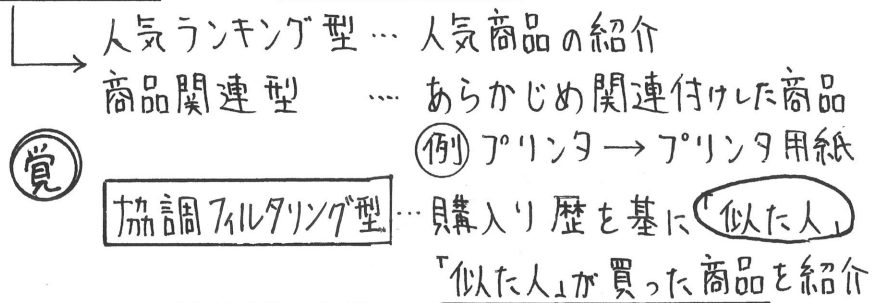
情報処理 講義録	コース・講義等	ITストラテジスト	科目	公開模試解説	回数	1
----------	---------	-----------	----	--------	----	---

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： []		

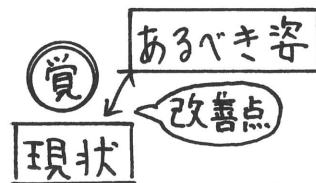
黒板内容

問1 イ

レコメンデーション --- 商品のオススメ



問2 イ

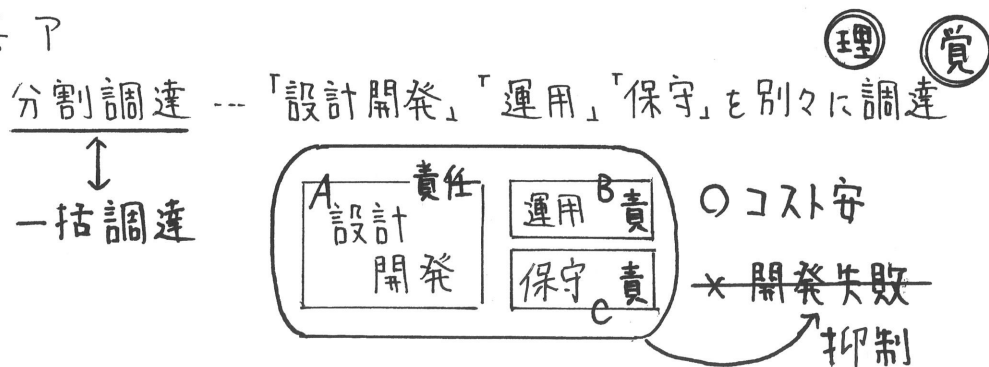


問3 ア

(賞) BPR --- ITを用いて業務も「根本的に改革」

IBC P URFP E ABC

問4 ア



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： []
★その他の配布物1： []
★その他の配布物2： []

講師

西村

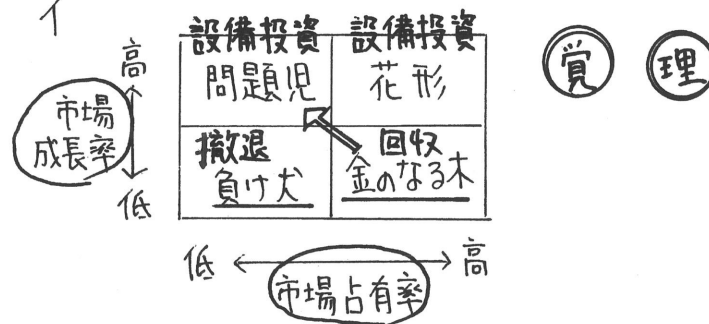
先生

黒板内容

問5 エ

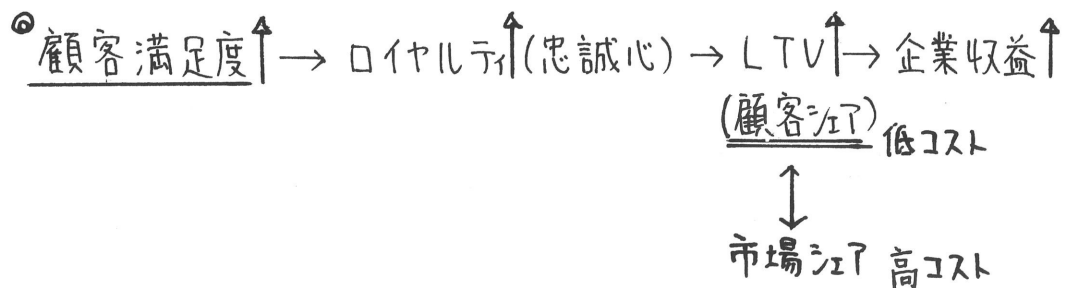
⑥ プライバシバイデザイン … 設計段階からプライバシー保護の機能を組み込む

問6 イ



問7 イ

LTV (顧客生涯価値) …… 一人の顧客が生涯にわたって ⑥ 企業にもたらす利益



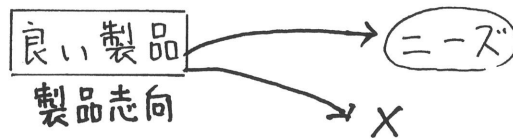
情報処理 講義録	コース・講義等	ITストラテジスト	科目	公開模試解説	回数	1
----------	---------	-----------	----	--------	----	---

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

問8 エ

マーケティングマイオピア … 近視眼的マーケティング (賞)



問9 ウ

コスト志向

(賞) ターゲットリターン価格設定 … 販売価格 = 原価 + 目標ROIを達成する金額

↑ 実勢価格設定

ニーズ志向, 競争志向

知覚価値価格設定

ROI (投資利益率) = $\frac{\text{利益}}{\text{投資額}} \times 100$

問10 ア

RFM分析 … (R) 直近購買日, (F) 購買頻度, (M) 購買金額の3要素を用いて顧客を分析

(賞)

(例)

(理)

R: 遠 F: 多 M: 大 → フォーン

R: 近 F: 少 M: 少 → キャンペーン案内

ウ FSP

エ コストリダシップ

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 : [] ★ その他の配布物 1 : [] ★ その他の配布物 2 : []	講師	西村 先生
-----	---	----	-------

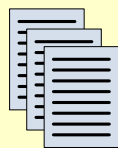
黒 板 内 容
徹夜

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！



抽出

・現状
・理由
・改善策

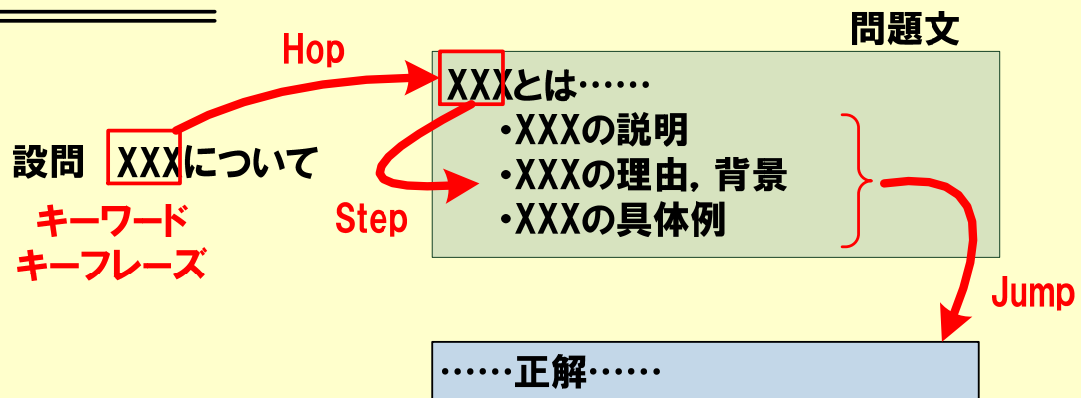
STとしての
判断力

正解

- 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

3段跳び法



選択しなかった人は解いてみましょう

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 **〔新サービスの企画〕**について、(1)～(3)に答えよ。

- (1) **新サービスの企画の背景となったA社の事業環境上の問題を二つ、**
それぞれ10字以内で述べよ。

①Key. ②要求事項

- ・警備員不足
- ・労働災害の件数の増加

設問1(1) ②

p.3

〔警備サービスの事業環境〕

……

〔A社の現状〕

……

p.4
下から
7行目

〔新サービスの企画〕

……

A社の事業環境上の問題点
→ 記述なし

設問1(1) ③

p.3

〔警備サービスの事業環境〕

労働人口の減少

……警備業界全体として警備員不足の状況にある。

さらに、警備員の高齢化により、労働災害の件数も増加傾向にある。

〔A社の現状〕

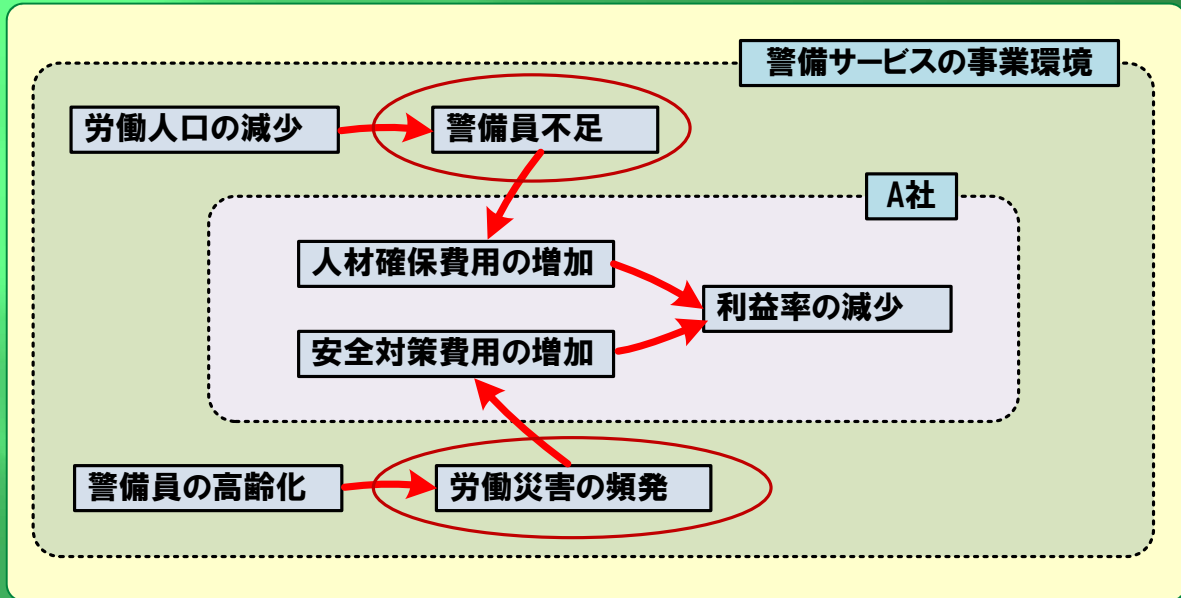
……警備員不足により必要な人員を確保するための費用が増加している。

また、……警備員の高齢化が進み、その結果、労働災害が頻繁に発生し、

それに掛かる安全対策費用が増加している。

A社の売上げの8割を常駐警備が占めているが、その利益率は減少傾向にある。

設問1(1) ④



設問1(2) ①

参照指示

設問1 [新サービスの企画]について、(1)～(3)に答えよ。

- (2) 新サービスで異常を通知する警備ロボットを特定するために
警備クラウドに必要となる情報を二つ、それぞれ15字以内で述べよ。

要求事項

- ・異常を検出した地点の位置情報
- ・全ての警備ロボットの位置情報

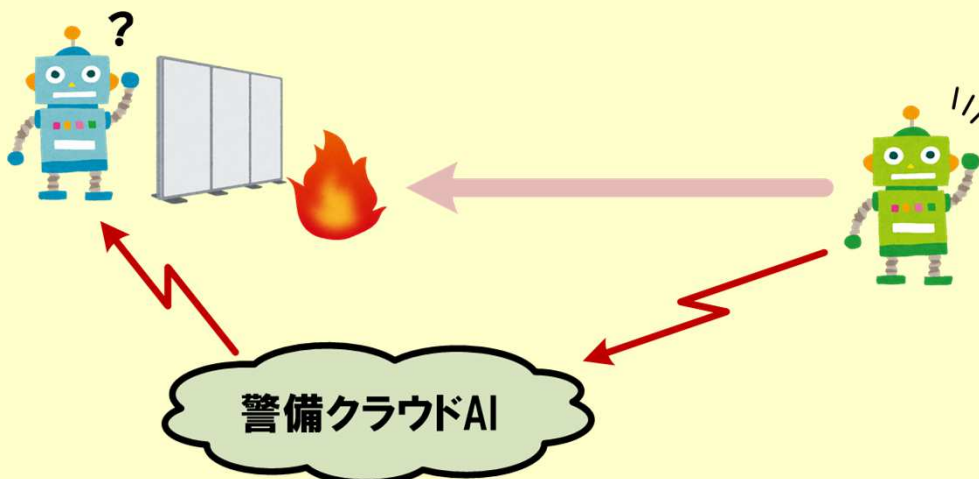
設問1 (2) ②

p.5
下から
8行目

(1) 警備クラウド *Hop*

・警備クラウドのAIは、警備ロボットから送られてくる音声や映像から顧客施設内の異常を検出し、異常を検出した地点を特定するとともに、その地点に一番近い警備ロボット及び警備員、さらに監視センタに通知する。通知を受けた警備ロボットと警備員は、通知された地点（異常を検出した地点）に移動する。警備ロボットと警備員の位置情報は、リアルタイムに警備クラウドで管理する。警備員にスマートフォンを携帯させることで、スマートフォンの位置情報を警備員の位置情報として管理する。

設問1 (2) ③



設問1 (3) ①

参照指示

設問1 [新サービスの企画]について、(1) ~ (3)に答えよ。

Key

(3) 新サービスで警備クラウドのAIとコールセンタのAIを連携させることによって省人化が期待できる作業がある。

要求事項

どのような作業か、50字以内で具体的に述べよ。

コールセンタの要員が、警備クラウドを経由して
警備ロボット又は警備員への対応を指示する作業

設問1 (3) ②

(2) 警備ロボット

.....

p.6
16行目

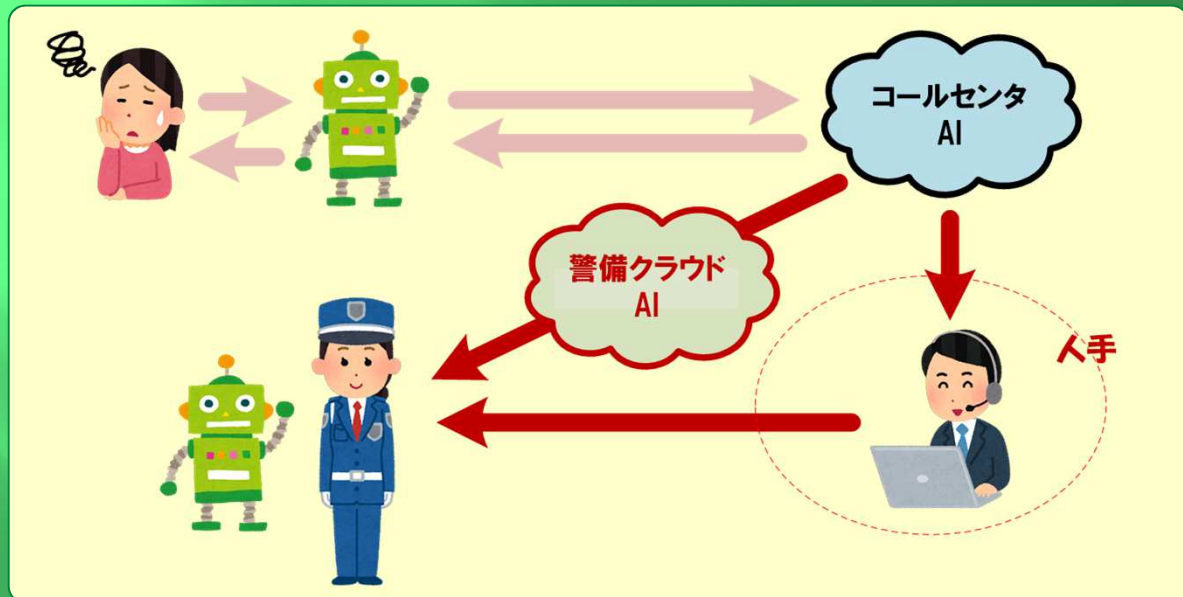
さらに、S氏は、訪問者からの問合せを、警備ロボットを使って警備クラウド経由で、A社内にあるコールセンタで受け付けることにした。省人化を図るため、コールセンタにAIを導入し、問合せに自動応答できるようにする。しかし、全ての問合せに自動応答できるわけではない。そのため、S氏は、コールセンタのAIが自動応答では対応できないと判断した場合にはコールセンタの要員に通知し、通知を受けた要員が警備クラウドを経由して警備ロボット又は警備員に対応を指示することにした。

p.6
下から
7行目

新サービスではAIを、警備クラウドとコールセンタで活用することになっている。しかし、S氏はこの警備クラウドのAIとコールセンタのAIを連携させることは考えていない。

← Hop

設問1 (3) ③



設問2 (1) ①

参照指示

設問2 「マネジメント層からの指摘」について、(1)、(2)に答えよ。

(1) 新サービスで警備員を適切に活用するために、

あらかじめ定めておくべきことは何か。25字以内で述べよ。

要求事項

警備ロボットに代わって警備員が対応する場合の基準

設問2(1) ②

p.6
下から
4行目

〔マネジメント層からの指摘〕

Hop

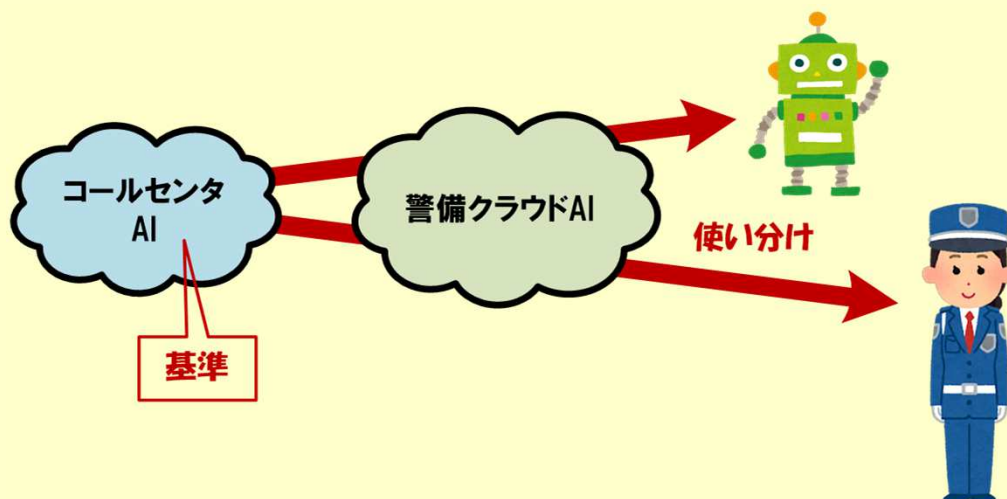
新サービスの企画について、マネジメント層から次のような指摘が出された。

- ・警備ロボットを導入することには多くのメリットがあるが、警備ロボットの限界を認識し、顧客施設に配置した警備員を適切に活用すること。
- ・警備ロボットの表示用画面とタッチパネルを有効利用すること。

前提

S氏は、マネジメント層の指摘を受けて新サービスの企画を改善し、マネジメント層の承認を得ることができた。

設問2(1) ③



設問2(2) ①

参照指示

設問2 [マネジメント層からの指摘]について、(1)、(2)に答えよ。

(2) 警備ロボットの表示用画面とタッチパネルを有効利用して、

顧客施設の課題を改善するために、

Key

警備ロボットで提供すべき機能を三つ、それぞれ20字以内で述べよ。

要求事項

- ・案内図を表示する機能
- ・訪問者に向けた情報を表示する機能
- ・警備ロボットの位置情報を表示する機能

設問2(2) ②

[マネジメント層からの指摘]

.....

p.7
先頭行

・警備ロボットの表示用画面とタッチパネルを有効利用すること。

S氏は、マネジメント層の指摘を受けて新サービスの企画を改善し、マネジメント層の承認を得ることができた。

p.6
5行目

・警備ロボットには、表示用画面と人が操作可能なタッチパネルがある。その表示用画面とタッチパネルに表示する内容は、監視センタの要員が警備クラウド経由で指示するか又は警備クラウドから指示することができる。顧客施設内の全ての警備ロボットに同じ内容を表示することも、警備ロボットごとに表示内容を変えるように指示することもできる。

Hop

機能

設問2(2) ③

p.4
5行目

- ・商業ビルでは、フロアごとや全体の案内図を印刷したものを顧客施設内の各所に設置している。テナントの入替え時には、これらの案内図の修正に手間や費用が発生する。より容易に案内図を修正したい。
- ・展示会場で開催されるイベントでは、展示会場内に数か所あるデジタルサイネージを使って、リアルタイムで訪問者に向けた様々な情報が頻繁に発信される。しかし、デジタルサイネージの設置箇所が固定されているため、訪問者は何度もそのデジタルサイネージの前に足を運んで情報を確認している。訪問者に効率的かつタイムリに情報を提供したい。
- ・大規模な顧客施設では、自身の居場所が分からなくなる訪問者が少なからずいる。訪問者が現在位置を容易に確認できるようにしたい。

設問2(2) ④



設問3(1) ①

参照指示

設問3 [新サービス導入の提案]について、(1)～(3)に答えよ。

(1) S氏がエッジサーバを導入することにした理由は何か。

20字以内で述べよ。

Key

要求事項

- ・応答時間をX社の要求事項に適合させるため
- ・応答時間を5秒以内にするため

設問3(1) ②

p.7
9行目

…… PoCに当たってX社の要求事項は、次のとおりであった。

・異常の検出から警備ロボットが動作を開始するまでの時間（以下、応答時間という）が、5秒以内であること。

要求事項

p.7
13行目

PoCを実施すると、応答時間が10秒以上となるケースが散見された。そこで、S氏は、警備クラウドに適合したエッジサーバ（以下、エッジサーバという）を導入することにした。

背景

Hop

p.7
下から
4行目

エッジサーバの導入により、応答時間を3秒程度に改善することができた。

結果

設問3 (2) ①

参照指示

設問3 [新サービス導入の提案]について、(1) ~ (3)に答えよ。

(2) エッジサーバの導入により、警備クラウドとエッジサーバ間で必要となる処理は何か。

35字以内で具体的に述べよ。

Key

要求事項

警備クラウドの収集データとエッジサーバの収集データを同期する処理

設問3 (2) ②

Hop

p.7
下から
12行目

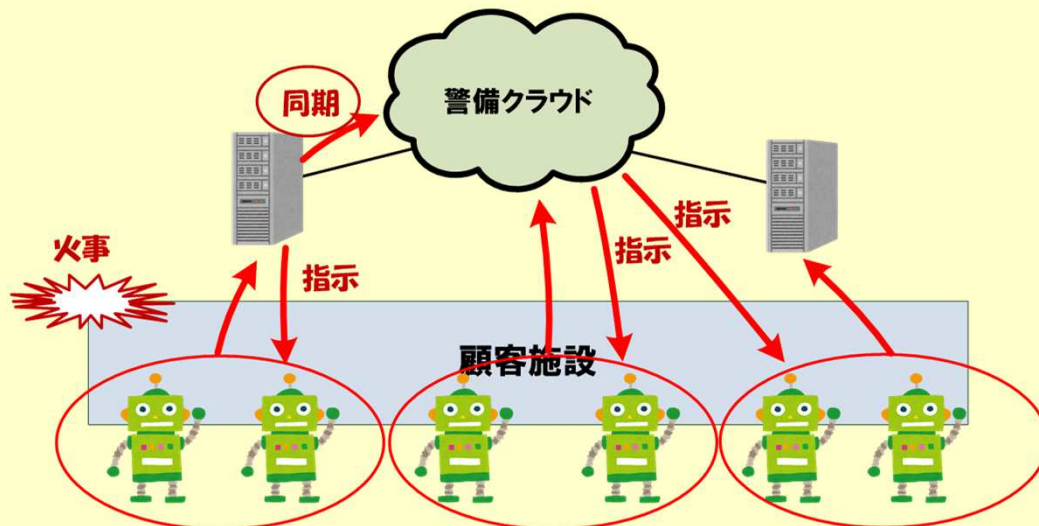
…… S氏が導入したエッジサーバは、上位の警備クラウドで保存するデータやプログラムの一部の範囲を保存し、当該範囲に対する警備クラウドの機能を代行で提供することができる。エッジサーバは当該顧客施設内に設置することにした。なお、エッジサーバが導入されている場合、エッジサーバと警備クラウドにおける収集データの範囲は、次のとおりである。

役割

- ・エッジサーバでは、エッジサーバの範囲内で収集データを更新する。
- ・警備クラウドでは、エッジサーバが導入されていない範囲で収集データを更新する。

役割

設問3 (2) ③



設問3 (3) ①

参照指示

設問3 [新サービス導入の提案]について、(1) ～ (3)に答えよ。

(3) A社は新サービスの顧客獲得を進めやすくするためにX社にどのような協力を求めたか。

45字以内で具体的に述べよ。

Key

要求事項

新サービスの導入事例としてA社のWebサイトやパンフレットへの掲載に同意してもらうこと

設問3(3) ②

p.7
下から
2行目

…… A社は、X社との検討を進めるとともに、新サービスの顧客獲得を進めやすくするため
に、X社に協力を求めることにした。

理由

Hop

p.3
下から
7行目

警備サービスにITを活用することについて、苦手意識を持っている顧客企業は多く、また、その費用対効果を不安視する顧客企業も少なくない。

詳細

一方、ITを活用した警備サービスをいち早く導入したいと考えている先進的な顧客企業もある。そのような顧客企業に、ITを活用した警備サービスの導入事例としてA社のWebサイトやパンフレットへの掲載に同意してもらい、それを紹介することで、ITを活用することに懐疑的な顧客企業にも導入に前向きになってもらえると考えている。

導入事例として、X社を紹介 → Web、パンフレットに掲載

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:○

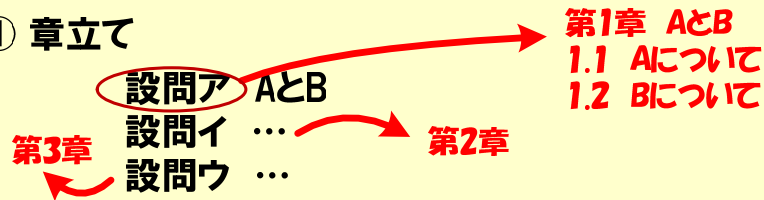
× A:○ B:—

設問の要求事項を漏らさず書く

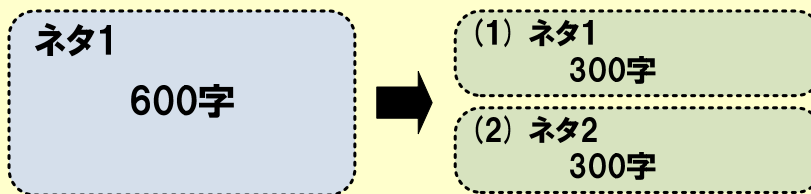
- ① 設問, 要求事項によって, 章と節に分ける (章立て)
- ② 節の中でもユニットに分ける

章立てとユニット分け

① 章立て



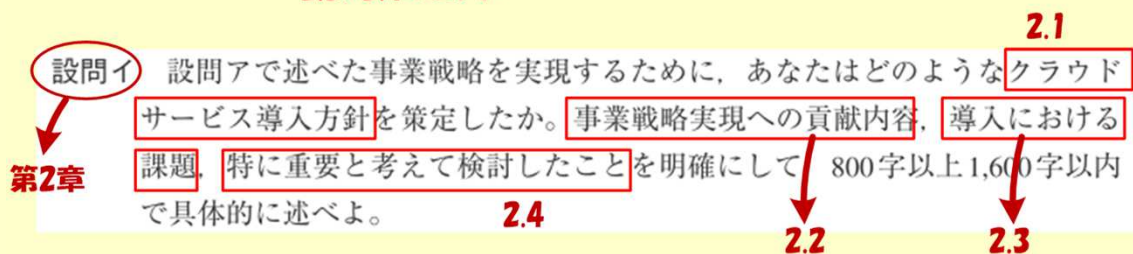
② ユニット分け → 一つの節を複数ユニットに分ける



設問イの章立て

ITストラテジストは、このようなクラウドサービスを導入するに当たって、導入方針の有効性、導入の実現性、導入に掛かる期間や費用、及び導入によるリスクなどを検討した上で、クラウドサービス導入方針を策定しなければならない。また、

2.3. 2.4のヒント



章立ての結果

第2章 クラウドサービス導入方針の策定

2.1 策定したクラウドサービス導入方針	300字	}	1200字
2.2 事業戦略実現への貢献	300字		
2.3 導入における課題			
・導入方針の有効性			
・導入の実現性	300字		
・導入の期間・費用			
・導入によるリスク			
2.4 特に重要と考えて検討したこと	300字		

ネタだし①

導入するクラウドサービスの概要

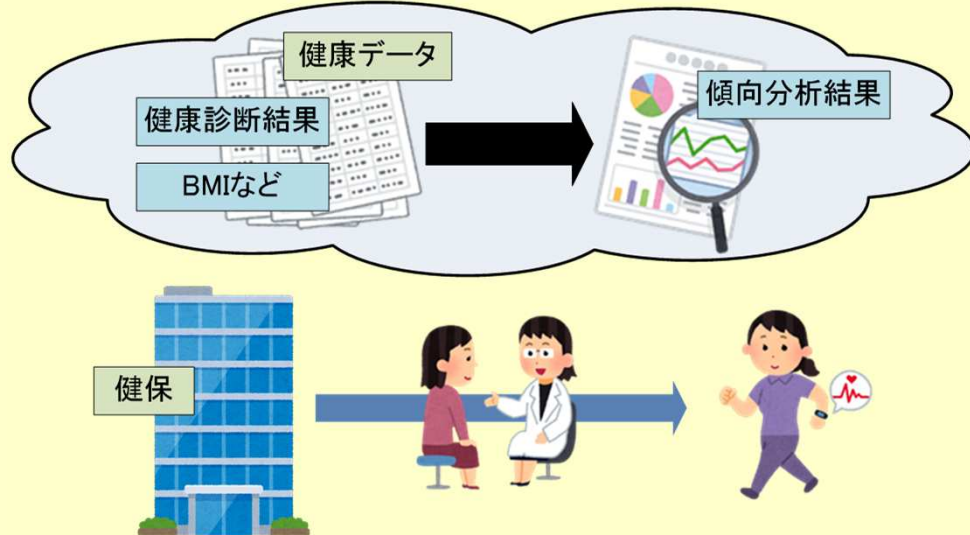
- ・クラウドVPN → 営業部門、クラウド経由で外部から営業システムにアクセス
- ・請求書作成クラウド → 請求・入金業務、商品名や数量入力で請求書を自動作成
- ・クラウド型SFA → 営業支援システムの導入、顧客管理、案件管理
- ・健康支援クラウド → 会員の健康データを記録、AIで分析、健康指導

第2章 クラウドサービス導入方針の策定

事業戦略とどのように結びつくか

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 2.1 策定したクラウドサービス導入方針 | ・密接な営業 → 顧客満足度向上 → 顧客維持 |
| 2.2 事業戦略実現への貢献 | ・業務負荷の軽減 → 人員抑制、ミスの軽減、労災抑制 |
| | ・会員の健康増進 → 医療費の抑制 |
| 2.3 導入における課題 | |
| ・導入方針の有効性 | |
| ・導入の実現性 | |
| ・導入の期間・費用 | |
| ・導入によるリスク | |
| 2.4 特に重要と考えて検討したこと | |

R元年 本試験 午後Ⅰ 問2の事例



ネタだし②

第2章 クラウドサービス導入方針の策定

2.1 策定したクラウドサービス導入方針

2.2 事業戦略実現への貢献

2.3 導入における課題

- ・導入方針の有効性
- ・導入の実現性
- ・導入の期間・費用
- ・導入によるリスク

2.4 特に重要と考えて検討したこと

費用対効果

- 費用：提案書の詳細検討、タブレットの導入費用、ネットワークの再構築費用、導入に要する人件費などを算出
- 効果：削減が期待できる時間を算出 → 時給ベースに金額に変換
顧客満足向上の度合いを金額として見積もる
営業員の負荷軽減によるモチベーションの向上も試算

- 有効性：業務負荷が思ったより軽減しない
期待したほど事業戦略に貢献しない
→ 新業務フローの検討、シミュレーション
- 実現性：業務との相性(業務プロセスにうまく適合しない)
→ 業務分析、同業他社の事例研究
- 期間・費用：次期計画に間に合わない
費用が想定より高い
→ 提案の検討、候補企業の比較・検討
- リスク：業務フロー変更が他部門へ悪影響
廃業によるリスク
→ 関係部門と新業務フローの分析・検討
財務体質の評価

第1章の論述例①

第1章 実現しようとした事業戦略

解説:p.44

1. 1 事業概要と事業戦略

私が携わったのは、私が勤務する大手の工事資材商社における、請求・入金処理のクラウドサービス導入方針の策定である。当社は、関東一円に営業所があり、建設工事や土木工事の現場で使用されるあらゆる資材を販売している。小売業者に卸すほか、工事現場に直接販売することも多い。扱っている商品は、鉄板・鉄パイプから、

200字

針金・工具・手袋など、商品数は数万点に及ぶ。事業はほぼ順調に推移しているが、今後の事業拡大に向けて、経営陣は新たに、顧客満足度を向上させて売上げの増大を図るという事業戦略を策定した。工事現場は忙しく、注文があった商品は即時に納める必要がある。工事現場の要望にすぐに応えることが顧客満足につながり、更なる注文につながって、売上げ増大につながる。

使いやすい観点

第1章の論述例②

1. 2 事業環境とクラウドサービス導入の背景

解説:p.44

当社の事業環境は、今後厳しくなることが予想される。建築・土木ともに好況が終わりつつあり、工事量の減少が見込まれている。また、当社の事業は参入障壁が低く、街場の小売店など競合も多い。より一層営業に力を入れる必要があり、営業担当者への負荷はとて高い。

400字

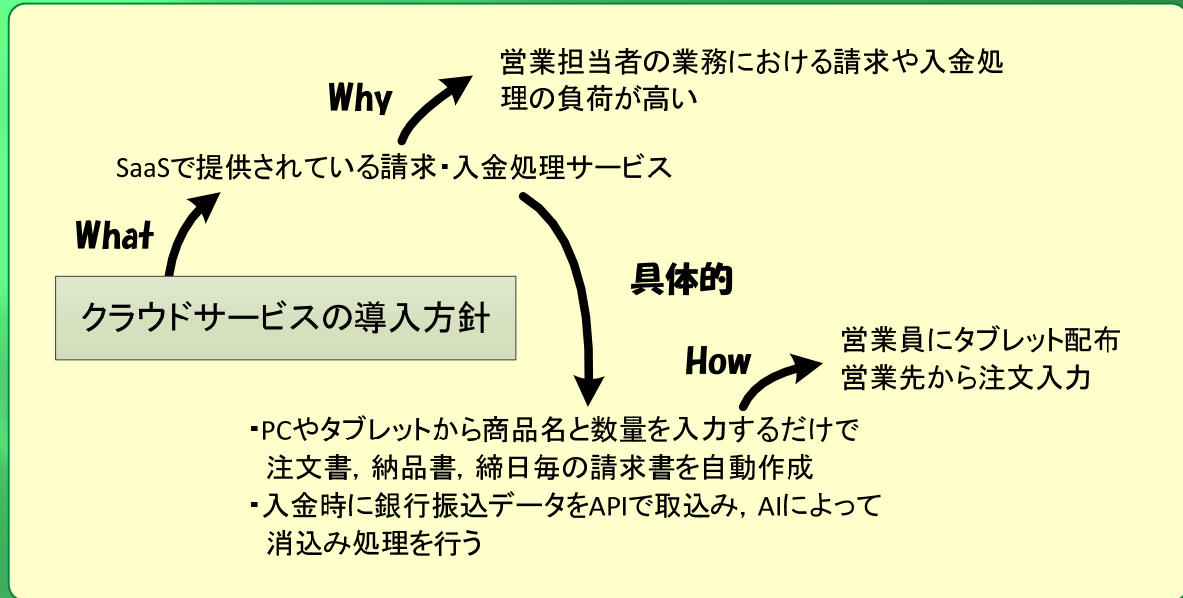
このような環境で、顧客満足度を高めるためには、営業担当者の顧客対応を充実させる必要がある。当社の商品は細かなものが多く、急な注文も多いため、請求処理や入金処理も営業担当者が担当せざるを得ず、その処理に多くの時間が掛かっている。営業担当者を顧客対応に専念させるには、請求・入金処理の効率化・省力化が喫緊の課題であった。

600字

700字

「必要であった」でOK。カッコ良く書く必要はない！

2.1の展開例



2.1の論述例

第2章 クラウドサービス導入方針の策定

2.1 策定したクラウドサービス導入方針

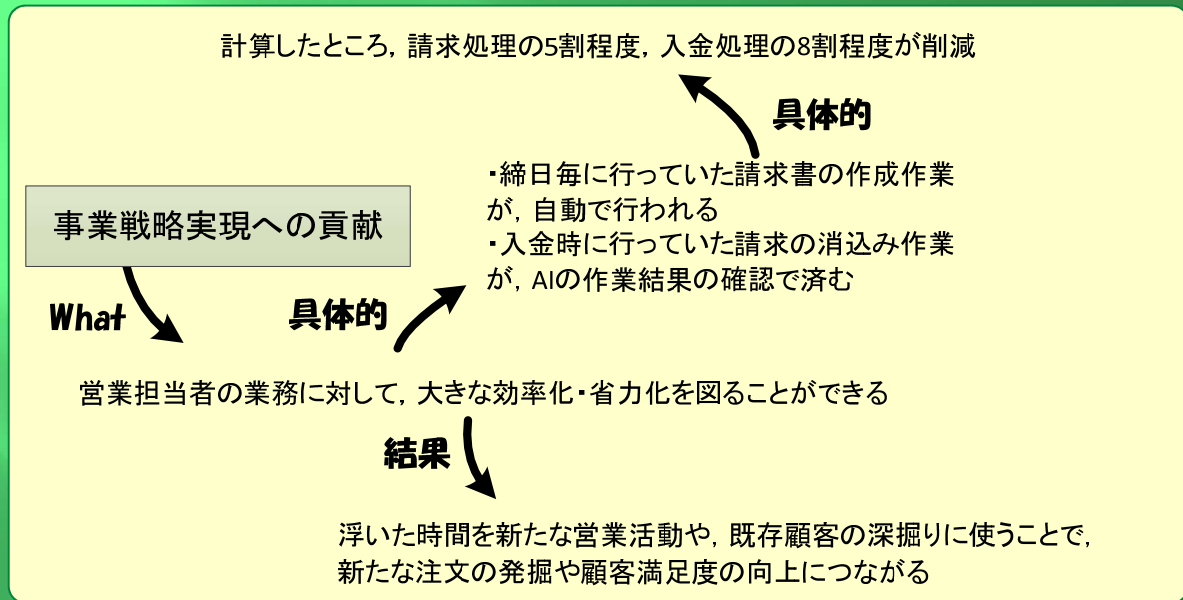
第1章でも述べた通り、営業担当者の業務における請求や入金処理の負荷が高く、営業担当者が本来の営業業務に専念できていない状況であった。これを解決するため、私はSaaSで提供されている請求・入金処理サービスの導入を策定した。具体的には、PCやタブレットから商品名と数量を入力するだけで注文書、納品書、締日毎の請求書を自動作成する機能や、入金時に銀行振込データをAPIで取込み、AIによって消込み処理を行う機能を提供するサービスである。

これらのサービスの導入と共に、営業担当者にタブレットを配布し、営業先から注文をタブレットで入力できるようにする。

文字数

実質文字数で311

2.2の展開例



2.2の論述例

2.2 事業戦略実現への貢献

請求・入金処理サービスの導入により、営業担当者の業務に対して大きな効率化・省力化を図ることができる。具体的には、締日毎に行っていた請求書の作成作業が自動化できたり、入金時に行っていた請求の消込み作業が、AIの作業結果の確認で済むなどの効果が期待できる。計算したところ、請求処理の5割程度、入金処理の8割程度が削減できることが分かった。その結果、浮いた時間を新たな営業活動や、既存顧客の深掘りに使うことで、新たな注文の発掘や顧客満足度の向上といった事業戦略の実現に貢献できる。

GOOD!

数字を使って説明すると説得力が増す。数字は少々盛っても構わない。

文字数

実質文字数で250

2.3の展開例

導入における課題

What

- ・導入方針の有効性
営業業務の負荷軽減が、事業戦略実現につながらない
- ・導入の実現性
クラウドサービスが、当社の業務プロセスにうまく適合しない
- ・導入の期間・費用
計画している導入時期に間に合わない
費用に見合う効果が得られない
- ・導入によるリスク
既存業務に想定外の影響が及ぶ
事業者の廃業により、サービスが受けられなくなる

How

請求・入金処理サービスの導入を前提とした新業務フローを作成
→ 関連する全ての部門を交えて新業務フローの検討
想定しているクラウド事業者の財務体質を評価

2.3の論述例

2.3 導入における課題

請求・入金処理サービスの導入にさいし、私は次のような課題があると考えた。

- ・導入方針の有効性
営業業務の負荷軽減が、事業戦略実現につながらない。
- ・導入の実現性
クラウドサービスが、当社の業務プロセスにうまく適合しない。ハードウェアやネットワークの条件が合わない。
- ・導入の期間・費用
サービスの導入が、計画している導入時期に間に合わない。サービス導入に要する費用に見合う効果が得られない。
- ・導入によるリスク
既存業務に想定外の影響が及ぶ。事業者の廃業により、サービスが受けられなくなる。

私は、これらの課題がクリアできるかどうかを、請求・入金処理サービスの導入を前提とした新業務フローを作成し、関連する全ての部門を交えて新業務フローを検討し、確認した。また、事業者の廃業によるリスクに対しては、想定するクラウド事業者の財務体質を評価した。

文字数

実質文字数で373

2.4の展開例

同業他社で、費用対効果を満たせずにクラウドサービスの導入が失敗した事例があった。

特に重要と考え検討したこと

What

費用に見合う効果が得られるかどうか(費用対効果)

Why

How

具体的

費用: 費用に関する提案書の詳細検討, タブレットの導入費用,
ネットワークの再構築費用,
導入に要する人件費などを算出
効果: 削減が期待できる時間を算出 → 金額に変換
顧客満足向上の度合いを金額として見積もる
営業員の負荷軽減によるモチベーションの向上も試算

2.4の論述例

2.4 特に重要と考え検討したこと

2.3で述べた課題のうち、私はクラウドサービスの導入費用に対して、見合うだけの効果が得られるかどうか、すなわち費用対効果を特に重要と考えた。なぜなら、同業他社の事例を研究するさい、費用対効果の検討が不十分で、クラウドサービスの導入が失敗した事例が少なくなかったからである。

そこで私は、まず費用について、事業者が提出した提案書を詳細に検討すると共に、タブレットの導入費用やネットワークの再構築費用、導入に要する人件費などを算出し、費用に集計した。

次に効果について、請求・入金処理サービスの導入によって削減が期待できる時間を算出し、時給ベースを基に金額に変換した。また、顧客満足度向上の度合いを、売上げの向上や維持率の見込みを基に金額を見積もった。これらの金額とあわせて、営業員の負荷軽減によるモチベーションの向上などの、定性的な効果も評価に加えた。

これらの検討の結果、請求・入金処理サービスの導入の投資効果は、当社のハードルレートを十分にクリアしていることが確認できた。

文字数

実質文字数で450

ラスト1週間の対策スケジュール

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

