

講義録レポート

講義録コード

04-56-1-201-01

講座	ITストラテジスト	科目①	模試編
目標年	2025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
			補助レジュメ 枚数	34 枚
			その他	0 枚

講義構成	解説1 (55分) → 解説2 (61分) → 解説3 (52分) → 解説4 (5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。

TAC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： []		

<p>黒板内容</p> <p>2025 ITストラテジスト対策 模試解説</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ・ 午前Ⅱ 解説 … 問1～10 ・ 午後Ⅰ " … 問1 ・ 午後Ⅱ " … 問2(設イ) <p>ラスト1Wの対策スケジュール</p> <p>月： <u>午前対策</u> … <u>問題演習50題以上</u></p> <p>火： " … "</p> <p>水： <u>午後Ⅰ対策</u> … <u>45分解く → 1時間検討 × 2題以上</u></p> <p>木： " … <u>45分解く → 30分検討 × 3題以上</u></p> <p>金： <u>午後Ⅱ対策</u> … <u>論文例を5本以上読む</u></p> <p>土： " … <u>論文を1本作成, 余裕があればもう1本</u></p> <p>※ <u>土曜日はゆくりねる!</u></p>
--

2025 ITストラテジスト 模試解説

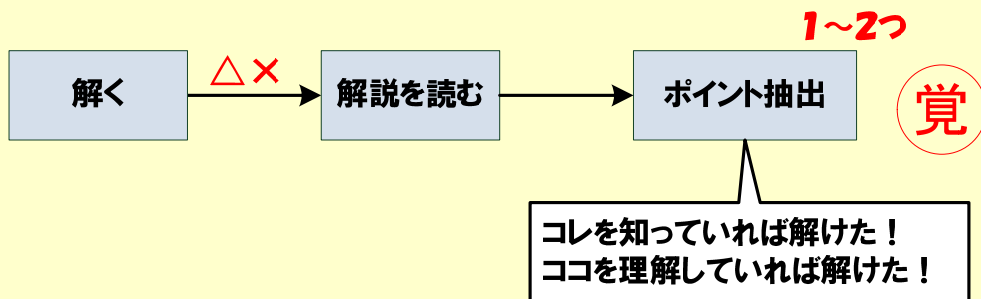
2025 ITストラテジスト対策 模試解説

- ・午前Ⅱ解説 … 問1～10
- ・午後Ⅰ解説 … 問1
- ・午後Ⅱ解説 … 問2(設問イ)

午前対策の要点

午前対策

→ 知識を増やす → 問題演習中心



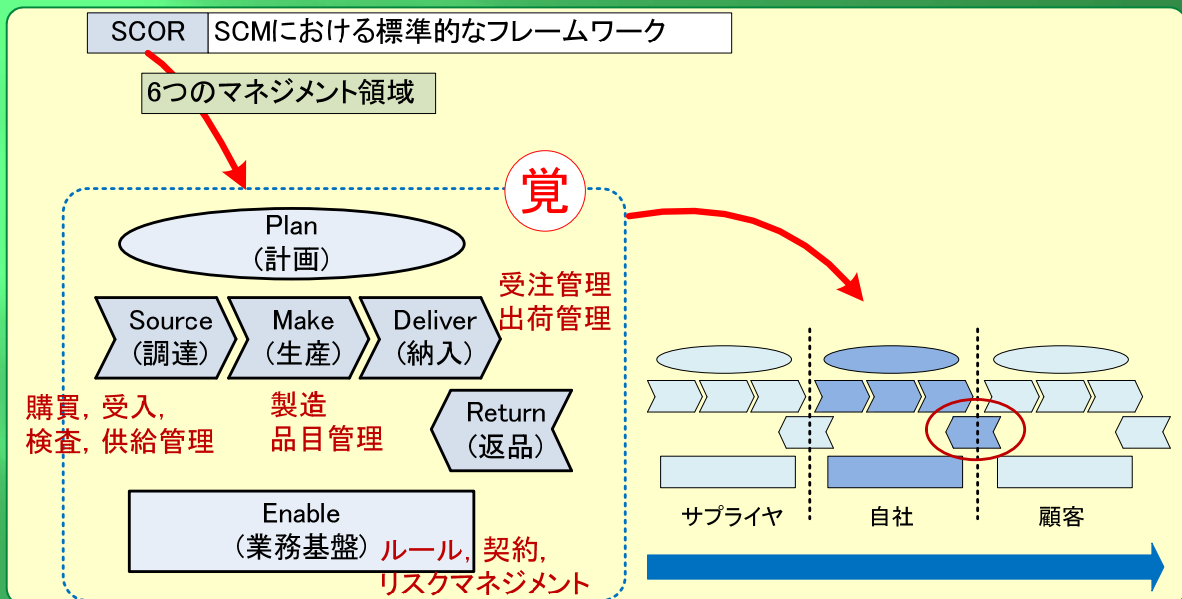
問1

スコア

問1 SCOR (Supply Chain Operation Reference model) で定義している SCM に関する実行プロセスのうち、Return に関する記述として、適切なものはどれか。

- ア 供給管理が含まれる。 **Source**
- イ 受注管理や輸送管理が含まれる。 **Deliver**
- ウ 納入後の顧客サポートが含まれる。
- エ リスクマネジメントに関連するプロセスが含まれる。 **Enable**

SCOR



問2

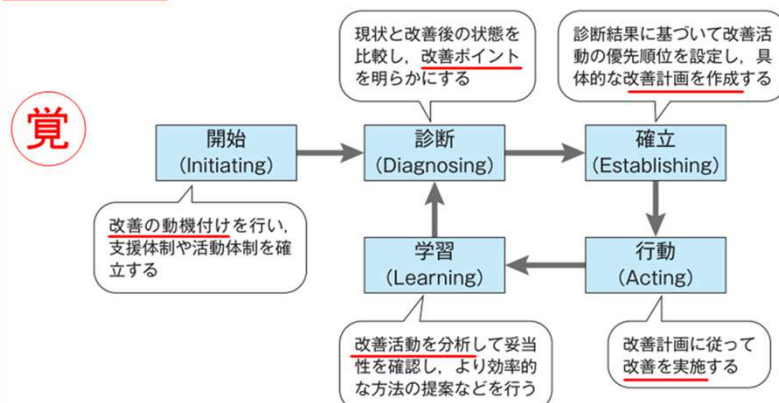
問2 **IDEAL**によるプロセス改善の取組において、行動フェーズに該当するものはどれか。

- ア 改善活動の実施結果を分析して、次の改善活動の準備を行う。 **学習**
- イ 改善活動の対象の現状を明らかにして、改善ポイントを提案する。 **診断**
- ウ 改善活動の背景を明らかにして、改善の動機付けを行う。 **開始**
- エ 改善計画に従って作成した解決策の先行評価・試行・展開を、実施する。

IDEAL

■ IDEAL

IDEALとは、開始、診断、確立、行動、学習の五つのフェーズからなる**循環的なプロセス改善手法**である。



▶ IDEALのフェーズ

p.23

問3

問3 **ロジスティック回帰分析**の説明はどれか。

ア 既存データの分析からデータ分類の基準を導出し、未知のデータを分類する手法である。 **判別分析**

イ 複数の観測変数を少数の因子で要約し、相互の関連性を明らかにする手法である。 **因子分析**

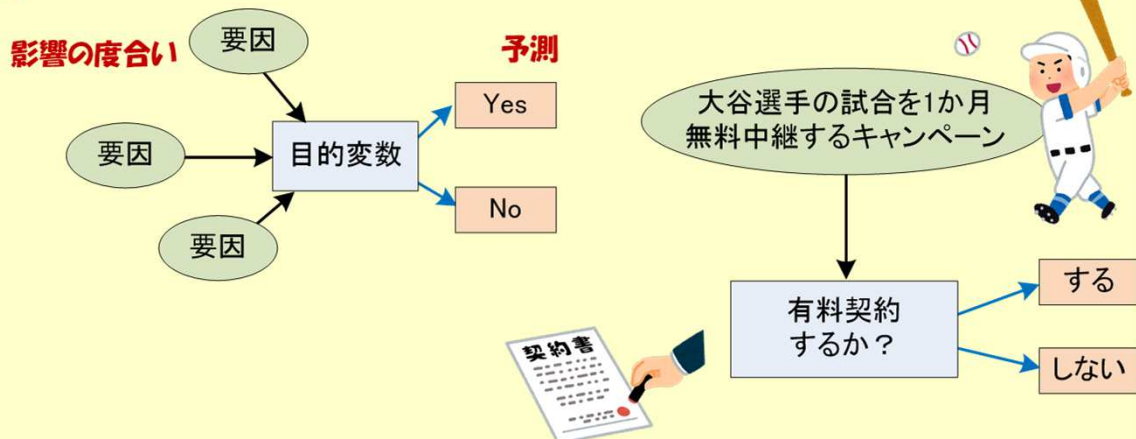
ウ 複数の要因が結果にどのくらい影響を与えているかを分析する統計手法である。 **重回帰分析**

エ 複数の要因から2値の結果が起こる確率を説明・予測する統計手法である。

ロジスティック回帰分析

覚

ロジスティック回帰分析 幾つかの要因(説明変数と呼ぶ)から、2値の結果(目的変数と呼ぶ)が起こる確率を説明・予測する統計手法



問4

問4 ある工場向けのシステム開発プロジェクトa～dにおいて、2年間の投資効果をNPVで評価する場合、投資効果が最大となるプロジェクトはどれか。ここで、割引率は10%とする。

$\div 1.1$ $\div 1.2$ おおよそ

単位：百万円

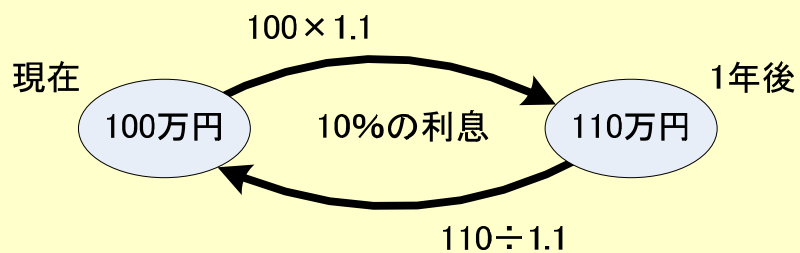
プロジェクト	初期投資額	1年目キャッシュフロー	2年目キャッシュフロー
a	43 +7	33 30	24 20
b	79 +1	44 40	48 40
c	61 -11	22 20	36 30
d	55 +5	33 30	36 30

ア a イ b ウ c エ d

NPV

NPV 割引率(利息)を考慮した正味現在価値

理



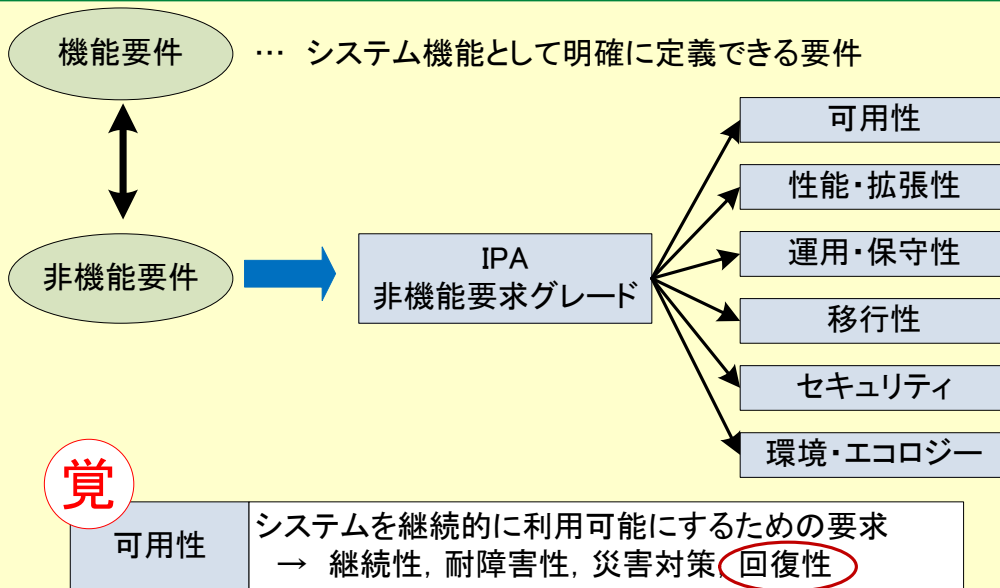
- ・1年後に入る33万円 $\rightarrow 33 \div 1.1 = 30$ 万円
- ・2年後に入る24万円 $\rightarrow 24 \div 1.1 \div 1.1 = 24 \div 1.21 = 19.83 \dots \doteq 20$

問5

問5 **非機能要件**のうち、**可用性**に分類されるものはどれか。

- ア 温室効果ガス排出量 **環境・エコロジー**
- イ 画面の読込時間 **性能・拡張性**
- ウ システムの障害時の復旧時間
- エ バックアップ保存期間 **運用・保守性**

非機能要件



問6

問6 LTV(顧客1人当たりの生涯価値)に関する記述のうち、適切なものはどれか。

ア 維持コストの掛かる既存顧客よりも、新規顧客を効率良く獲得するためのマーケティングコンセプトである。

イ 売上の8割が2割の顧客によって占められているので、残りの8割の顧客にもっとサービスをして、劇的な売上増を目指すべきである。

ウ 競争激化に勝ち残るためには、顧客シェアよりも市場シェアの大きさを重視する。

安定 移ろいやすい

エ 継続的なマーケティング活動によって、顧客の生涯価値を向上させ、企業に収益をもたらすことができる。

LTV

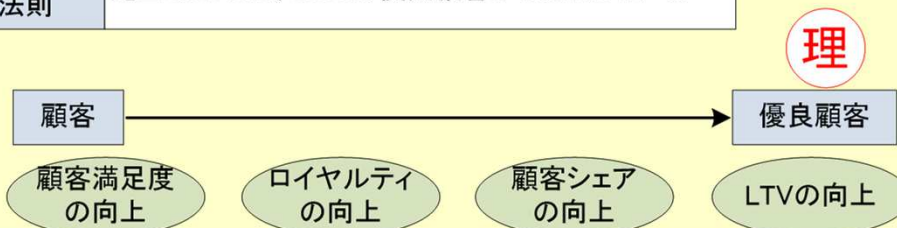
■ LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値)

LTVとは、一人の顧客が生涯にわたって企業やブランドにもたらす損益を累計した値である。企業やブランドへのロイヤルティが高い優良顧客ほど、大きなライフタイムバリューを企業にもたらす。//

LTVの見積りにあたっては、顧客が紹介する他の顧客の購入見積もりも対象とする。

p.90

パレートの法則 売上の80%は、20%の優良顧客がもたらしている



問7

問7 ブランド戦略において、形のないブランドというものを資産として捉え、その価値を高めるために育成や投資を行うことを指すものはどれか。

Sony → カメラ, 銀行, 保険

ア カテゴリエクステンション

ウ ブランドエクイティ

ファッション → 今年の新色

iPhone → 毎年新モデル

イ 計画的陳腐化

エ ラインエクステンション

ブランド価値

覚

XXPro XXProMax ...

問8

近視眼的マーケティング

例: フィルムカメラ, ガラケー

問8 **マーケティングマイオピア**を説明したものはどれか。

ア 企業を取り巻く環境として、社会への対応を意識したマーケティングのこと

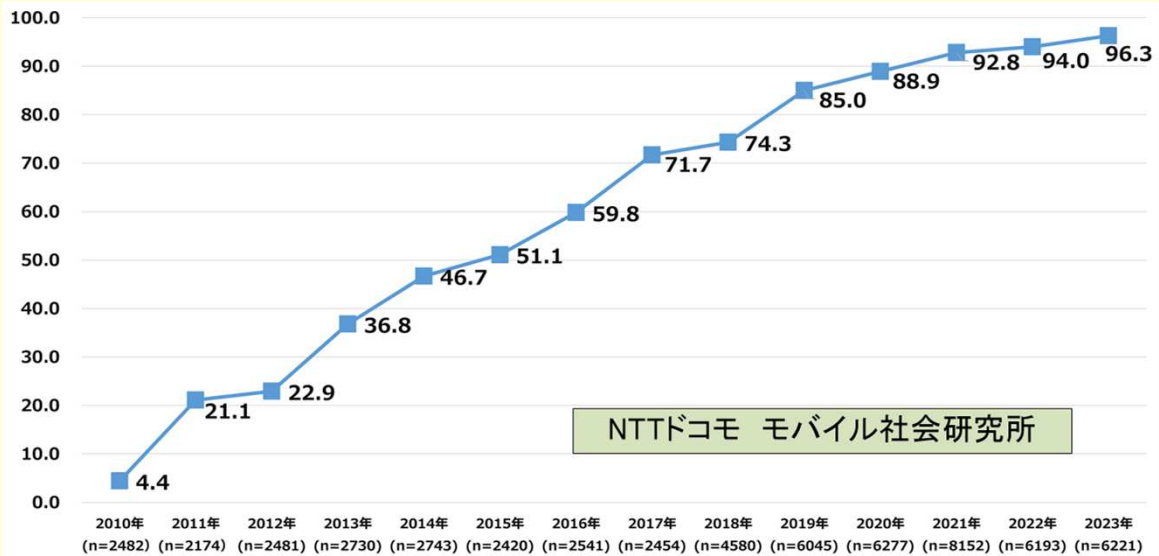
イ 品質、有用性に優れ、特徴のある製品となるよう、改良に努力すること

ウ 製品、価格、チャネル、プロモーションの適切な組合せのこと **製品志向**

エ 製品志向に偏り過ぎて消費者のニーズに気がつかない状態のこと **マーケティングミックス(4P)**

覚

スマホの所持率



問9

覚 Search Engine Optimization: 検索サイトで上位表示される対策

問9 自社Webサイトへの流入経路分析を行う際に、自社のSEO対策の有効性を評価するために役立つ流入経路はどれか。

ア SNS 流入

ウ 直接流入

イ オーガニック検索流入

エ 被リンクからの参照流入

問10

問10 従業員満足度の向上と顧客満足度の向上が企業の業績改善に直結するという考え方を指すものはどれか。

覚

ア 3C分析

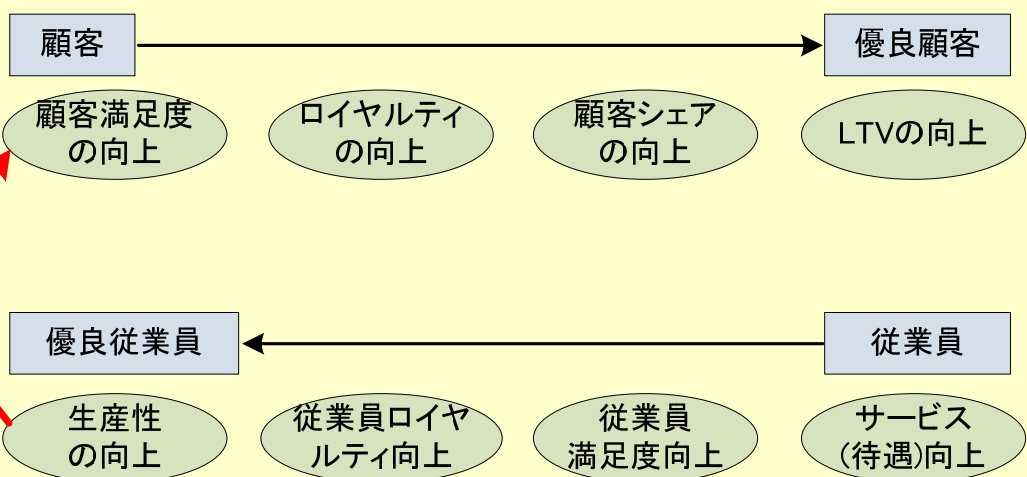
イ サービスプロフィットチェーン

ウ サプライチェーンマネジメント

エ ビジネスモデルキャンバス

サービスプロフィットチェーン

問6



問10 その他の選択肢

3C分析：顧客 (Customer), 競合 (Competitor), 自社 (Company) の三つの要素を分析するフレームワーク

サプライチェーンマネジメント：原材料の調達から製品の製造、流通、販売までの一連のプロセスにおいて全体最適化を行い、効率的にマネジメントする経営手法

ビジネスモデルキャンバス：組織のビジネスモデルを可視化するフレームワーク。事業に関わる九つの要素（顧客セグメント、価値提案、チャンネル、顧客との関係、収益の流れ、主なリソース、主な活動、主なパートナー、コスト構造）を整理し、新規や既存の事業の検証や改善に役立てる

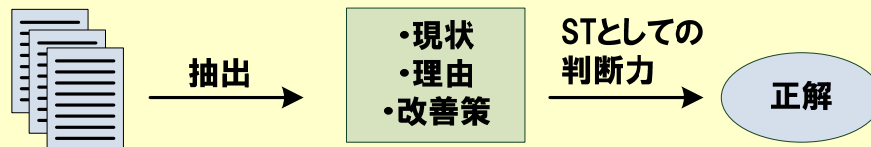
覚
解説：p.6

午後Ⅰ対策の要点

午後Ⅰ対策

→ 解き慣れる → 問題演習中心

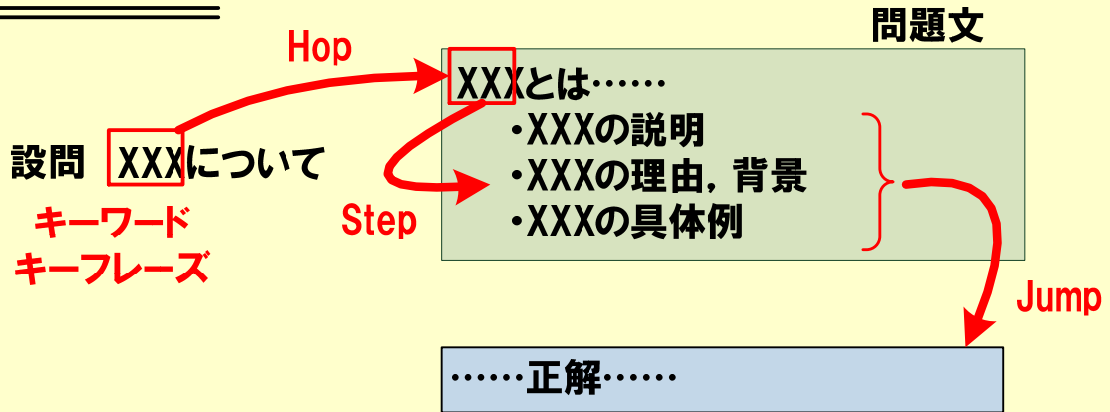
正解の根拠は問題文にある！



- 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



三段跳び ～設問のチェック事項

設問でチェックする事項

- Key ……設問を特徴付けるワードやフレーズ
- 要求事項 ……解答しなければならない事項
- 参照指示 ……参照が指定された問題文ブロック
- その他ヒント ……解答にあたっての条件や注意事項

設問1 (1) ①

参照指示

設問1 [A市の現状調査]について答えよ。

- (1) 観光客が増加傾向にある他の地方自治体を調査するに当たり、
B市の取組がA市で参考にできる先行事例であると捉えた理由は何か。

A市とB市それぞれの特性の観点から45字以内で具体的に答えよ。

条件

自然に恵まれ、首都圏からの交通の便がよく観光に適した距離にある点が、A市と似ているから

設問1 (1) ②

失敗



A市

先行事例

成功!



B市

・情報発信
・観光地の連携

取組

前提条件

両市の特性(取組以外: 地理的, 観光資源など)が似ていること!

これを解答とするよう答える

設問1 (1) ③

p.4
下から
9行目

(2) 観光客が増加傾向にある地方自治体の調査

観光客を増加させる取組に成功している自治体を調査した結果、**B市の取組**が参考のできる**先行事例**であると捉え、次のようなことを確認した。

- ✗ ・B市は、首都圏からの距離がA市よりも遠い。 特性
- ・B市は、自然に恵まれ、首都圏からの交通の便がよく観光に適した距離にある点が、A市と似ている。 具体的にはB市は、山に恵まれており、有名な特産品とともに、手近な観光に適していると高く評価されている。
- ✗ ・B市は観光客を増加させるために、それぞれの観光地が情報を発信している。 取組
これ以外にも、B市全体として観光地を連携させた情報も発信している。……

設問1 (2) ①

参照指示

設問1 [A市の現状調査]について答えよ。

(2) B市の観光客を増加させた事例を踏まえ、A市全体の観光客が増加しない原因は何か。 30字以内で答えよ。 **条件** **要求事項**

A市全体として観光地を連携させた情報を発信していない。

設問1 (2) ②

(2) 観光客が増加傾向にある地方自治体の調査

……

取組②

取組①

p.4
下から
2行目

・B市は観光客を増加させるために、それぞれの観光地が情報を発信している。これ以外にも、B市全体として観光地を連携させた情報も発信している。具体的には、幾つかの観光地を巡る標準観光ルートの提案やスタンプラリーの開催である。このような情報発信を開始した頃から、首都圏からの観光客を中心に、B市全体の観光客が増加していた。

②の具体例

設問1 (2) ③

〔A市の観光業の特徴〕

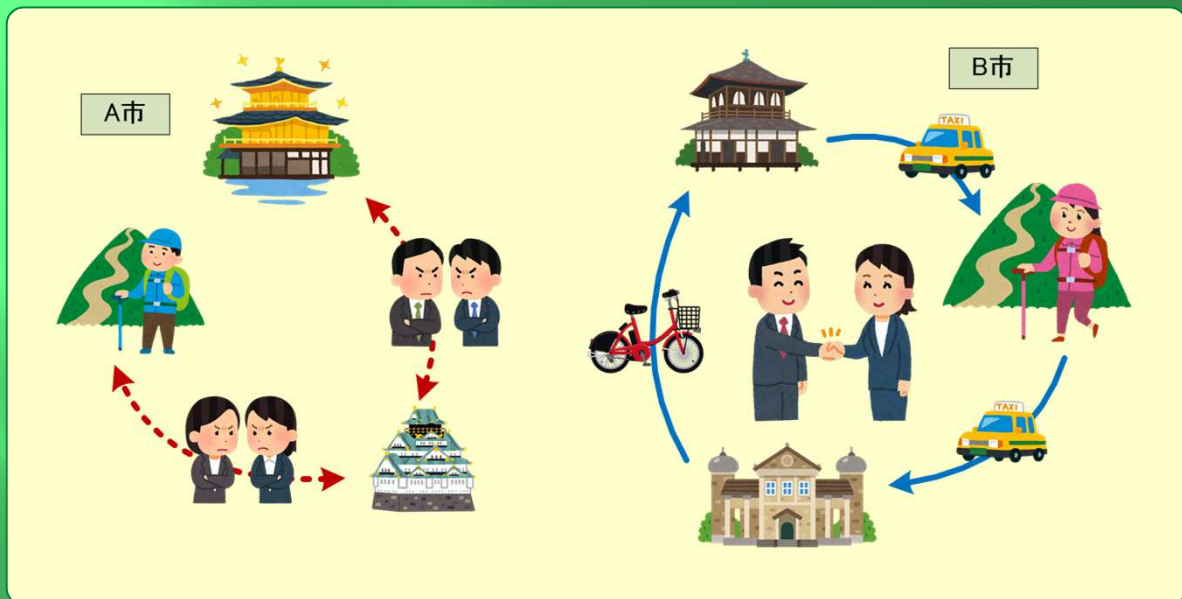
……

取組①

p.3
下から
4行目

観光客を増加させるために、A市の観光地では魅力を伝えようと、それぞれ独自に情報を発信している。これによって、発信内容が注目され観光客が増加している観光地もあるが、多くの観光地では競合し、観光客の奪い合いとなり、A市全体の観光客は以前よりも増加していない。

設問1 (2) ④



設問2 (1) ①

参照指示

設問2 [ターゲット顧客の検討]について答えよ。

(1) A市の観光業における外部環境の変化を踏まえ、

新ターゲット顧客を誰に設定すればよいか。15字以内で答えよ。

Key

要求事項

A市を訪れる訪日外国人

設問2 (1) ②

[ターゲット顧客の検討]

p.5
12行目

A市では、外部環境の変化やB市の取組を受けて、A市観光業の変革について検討した。その際の検討内容は、次のとおりである。

・A市として、今後の増加が見込まれるターゲット顧客(以下、新ターゲット顧客という)を設定できないか。

・労働目的の訪日外国人にA市の観光資源の魅力を伝えることにより、観光目的で周遊してくれる可能性はないか。

・A市の現状の対応について、新ターゲット顧客への新たなサポートを事前に整備する必要はないか。

・A市の観光資源や観光業の強み、及び観光客のニーズを考慮し、新ターゲット顧客に対してアピールするためのコンセプトを設定したほうがよいのではないか。

Hop

設問2 (1) ③

〔A市の現状調査〕

……

p.4
8行目

・ここ数年の感染症の流行が収束しつつある現在、環境が変化し、観光目的の訪日外国人が増加傾向にある。また、工業地帯が拡張され、労働目的の訪日外国人も増加傾向にある。

・日本語に対応できない訪日外国人に対して、事業者や観光施設などでは多言語対応が求められている。

・日本の文化や習慣を知らない訪日外国人が観光地でトラブルを起こすことがあり、観光地でのマナーを紹介する必要性が高まっている。

サポート

設問2 (2) ①

設問2 〔ターゲット顧客の検討〕について答えよ。

(2) 新ターゲット顧客を取り込むために、A市にどのような対応が必要となるか。二つ挙げ、それぞれ10字以内で答えよ。

要求事項

- ① 多言語対応
- ② 観光地でのマナー紹介

設問2 (3) ①

設問2〔ターゲット顧客の検討〕について答えよ。

(3) A市の観光資源について、**新ターゲット顧客**にどのような点を**コンセプト**に訴求すればよいか。30字以内で答えよ。

要求事項

訪日外国人の**ニーズ**

日本ならではの自然と街並みの両方を、1日で周遊できる点

設問2 (3) ②

p.5
4行目

(3) 観光客へのアンケート調査

A市を訪れた観光客に実施したアンケートから、次のことが分かった。

- ✗ ・首都圏からの日本人観光客は、大自然を感じつつも、街が近くに存在するという安心感を求めている。
- ・観光目的の訪日外国人は、日本ならではの自然と街並みの両方を、1日で周遊したいと考えている。
- ✗ ・観光目的の訪日外国人、及び日本人観光客は、移動に必要な情報として、A市内の観光施設間の交通手段ごとの所要時間の情報を求めている。

ニーズ

ニーズ コンセプト?

設問2 (3) ③

自然

p.3
3行目

A市は、国立公園に指定されている海域がある中核市である。平野部にある市街地には歴史的な街並みが残されており、人気のある観光地が幾つも集まっている。

街並み

p.3
7行目

A市は、豊かな海や街並みを活かした観光業が盛んである。

p.3
下から
9行目

A市の観光地は、自転車やタクシーを使えば、1日程度でその多くを周遊できる範囲にある。
1日で周遊できる

設問3 (1) ①

参照指示

設問3 [連携体制の構築]について答えよ。

目的

(1) A市が新ターゲット顧客と旧ターゲット顧客の両方に訴求するために、

Sアプリにどのような機能の追加を検討したか。 30字以内で答えよ。

要求事項

A市内の観光施設間の交通手段ごとの所要時間を表示する機能

設問3 (1) ②

〔連携体制の構築〕

.....

p.6
下から
13行目

A市は、レンタル自転車事業の利用機能のSアプリへの取込み、GアプリとSアプリの連携を検討することにした。レンタル自転車とタクシーの位置情報、空き情報及び予約情報の連携・共有を可能にする。これによって、観光地を周遊するための移動手段について、位置関係や空き状況・予約状況を把握しやすくなり、観光客はより多くの観光地を訪れることができるようになる。

タクシーアプリ



理由

ただし、これらの連携だけでは新ターゲット顧客と旧ターゲット顧客の両方に訴求する機能としては不足しているため、ある機能についてSアプリに追加を検討することにした。

設問3 (1) ③

p.5
4行目

(3) 観光客へのアンケート調査

A市を訪れた観光客に実施したアンケートから、次のことが分かった。

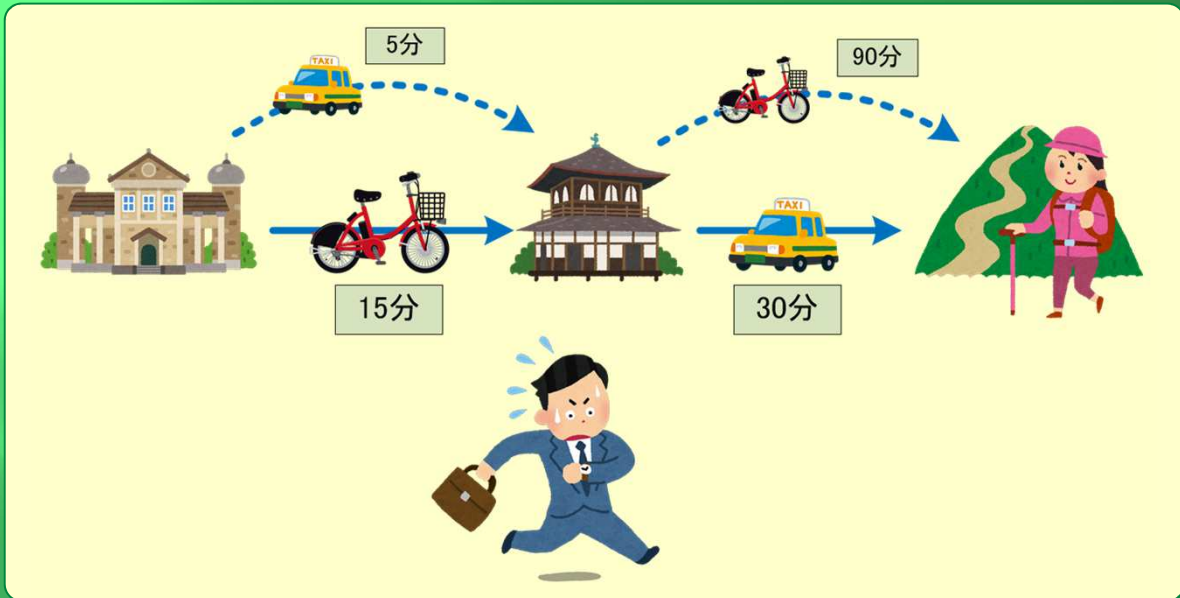
- ・首都圏からの日本人観光客は、大自然を感じつつも、街が近くに存在するという安心感を求めている。
- ・観光目的の訪日外国人は、日本ならではの自然と街並みの両方を、1日で周遊したいと考えている。
- ・観光目的の訪日外国人、及び日本人観光客は、移動に必要な情報として、A市内の観光施設間の交通手段ごとの所要時間の情報を求めている。

新ターゲット

旧ターゲット



設問3 (1) ④



設問3 (2) ①

設問3〔連携体制の構築〕について答えよ。

条件

(2) A市は、C社本店内に設置したディスプレイから、A市とC社の双方にとってよいと考えられる情報を発信することにした。A市の観光地を周遊する観光客を増加させることを期待して発信する情報とはどのような情報か。20字以内で答えよ。

要求事項

目的

- ・観光客増加
- ・C社にも利益

C社サテライト店周辺の観光資源情報

設問3 (2) ②

〔連携体制の構築〕

.....

p.6
下から
5行目

(2) 地方百貨店C社との連携

C社本店では、本店内にディスプレイを設置し、これを使って情報を発信するサービスを行っている。このディスプレイをA市観光業に関連する情報発信に活用させてほしいとC社に申し入れたところ、了承された。これを受けて、A市では、観光資源についての発信内容の検討に着手した。

設問3 (2) ③

〔A市の観光業の特徴〕

.....

p.3
下から
9行目

A市の観光地は、自転車やタクシーを使えば、1日程度でその多くを周遊できる範囲にある。A市内に本店のある地方百貨店C社は、サテライト店をA市の幾つかの観光地に展開している。昨今は、特産品を求めて訪日外国人の来店も増えているが、A市を訪れる観光客は、C社本店で特産品を購入することはあっても、C社サテライト店を巡ってそれらの観光地を周遊することはない。

課題

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

設問の要求事項を漏らさず書く

設 AとB
A:○ B:○
× A:◎ B:-

- 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

設問ア AとB → 第1章 AとB
1.1 Aについて
1.2 Bについて

第3章 設問イ ... → 第2章
設問ウ ...

② ユニット分け → 一つの節を複数ユニットに分ける

ネタ1
600字

(1) ネタ1
300字

(2) ネタ2
300字

問2

問2 社内データの統合と活用による業務プロセスの改善について



問2を考えてみる

問2を選択しなかった人

→ 動画を15分位止めて、問2について
自分ならどう論述するか、考えて見る



問2の全体像

問2 社内データの統合と活用による業務プロセスの改善について

設問ア あなたが携わった社内データの統合と活用について、対象となる事業の概要と情報システムの概要、及び社内データの状況について、800字以内で述べよ。

設問イ 設問アで述べた社内データについて、あなたはどのように統合して活用を図ろうとしたか、それによってどのように業務プロセスの改善を検討したか、特に重要と考え工夫した点を含めて、800字以上1,600字以内で具体的に述べよ。

設問ウ 設問イで述べた業務プロセスの改善計画を実行するに当たって、あなたは事業部門にどのような説明を行ったか、事業部門の評価、事業部門の評価を受けて改善したこととともに、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・システムの概要と社内データの状況

解説 p.39

1.1 対象事業の概要と情報システムの概要

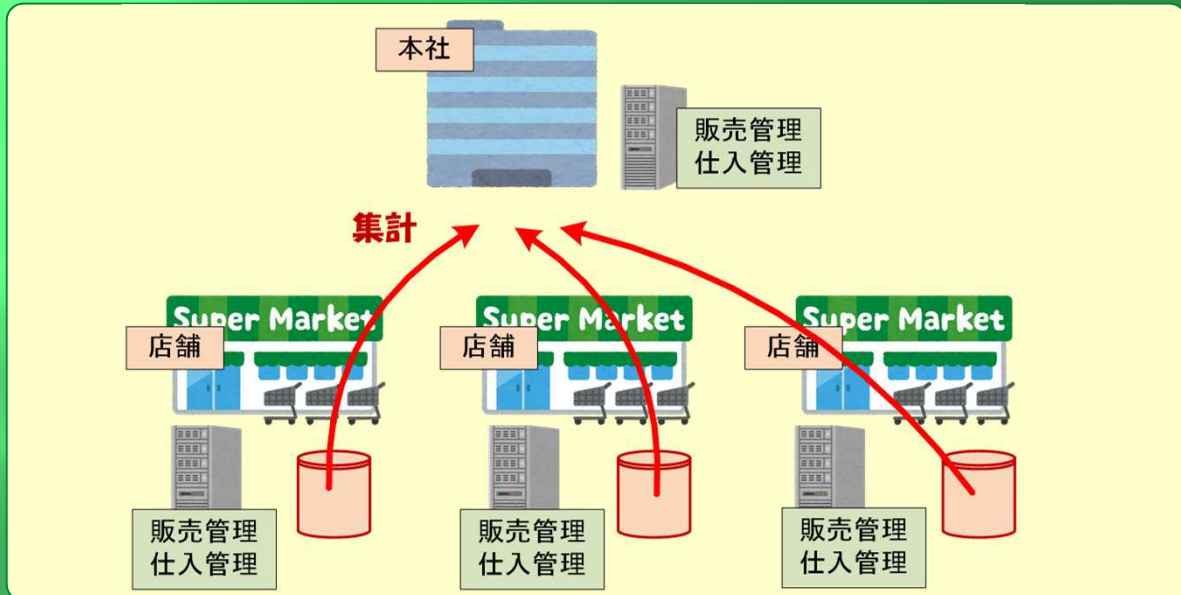
私は、主に東日本に店舗を展開している大規模小売業に、ITストラテジストとして勤務している。私が携わったのは、売上予測と商品仕入に関する、社内データの統合と業務プロセスの改善である。

当社は関東・東北を中心にスーパーマーケットを400店舗ほど展開している。都市部では住宅街に中小規模の店舗、郊外には街道沿いに大規模店舗を展開している。

本社は東京にあり、物流センターを地域ごとに設置している。

当社の情報システムは、店舗にはレジと連動した販売管理システム及び仕入・在庫システムがあり、物流センターでは入出庫・在庫管理システムが稼働している。本社では販売データや仕入データを取りまとめる販売管理システムと仕入管理システム、さらに会計システムや人事給与システム、経営管理システムなどの基幹システムが稼働している。この他、店舗での棚割りシステムや備品管理システムなどがある。

事業の現状



第1章の論述例(後半)

1.2 社内データの状況

解説 p.39

当社の情報システムは、創業者の店舗・地域の自主性を重んじるという経営方針を反映して、店舗・物流センターごとの運用が基本である。このため、当社の社内データもそれぞれに保持している。例えば、売上データは店舗ごとに保持されており、本社ではそれを集計して会計システムに連携しているのみである。在庫データは店舗及び物流センターで保持しており、棚卸結果も別々に保持している状況にある。商圏に関するデータ(以下、商圏データという)は、本社の経営管理システムが保持している。

設問イ

設問イ 設問アで述べた社内データについて、あなたは **2.1** どのように統合して活用を
図ろうとしたか、**2.2** それによつてどのように業務プロセスの改善を検討したか、
第2章 特に **2.3** 重要と考え工夫した点を含めて、800字以上1,600字以内で具体的に述べよ。

論述の構想

第2章 社内データの統合と業務プロセスの改善

2.1 社内データの統合と活用方法の検討 **300字**

2.2 業務プロセス改善の検討 **300字**

2.3 重要と考え工夫した点 ~~300字~~ **200字×2ユニット**
150字×3ユニット

ネタ出し

店舗ごとにデータをもつと、重複、不整合

→ 売上データ、在庫データをデータセンタに集約

第2章 社内データの統合と業務プロセスの改善

2.1 社内データの統合と活用方法の検討

2.2 業務プロセス改善の検討

2.3 重要と考え工夫した点

発注、在庫移動の効率化

・全店データを対象とした分析

・担当者の手作業による在庫移動 → 本社指示

・仕入

販売分析 → 計画 → 一括仕入 → 配分

・在庫移動

在庫状況の監視 → 不足が生じる前に移動

現状を確実に把握する

新業務プロセスの検証(実現可能性)

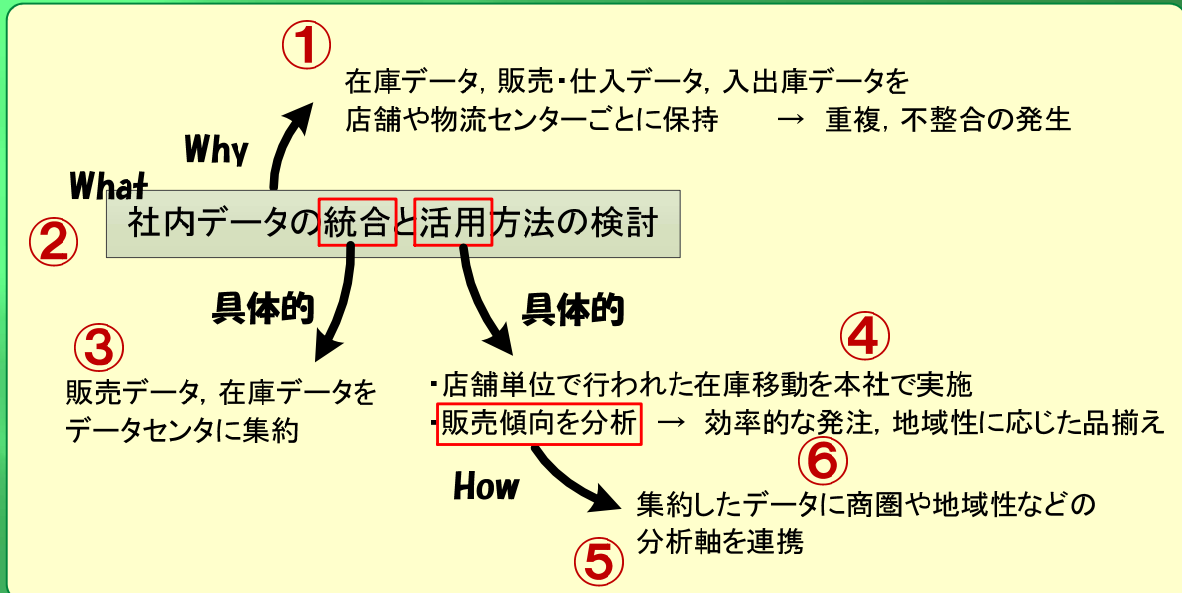
予測精度の向上(AI導入)

論述の切り口

論述の切り口(自由展開法)



展開 ①



論述 ①

第2章 社内データの統合と業務プロセスの改善

2.1 社内データの統合と活用方法の検討

当社は、在庫データ、販売・仕入データ、入在庫データを店舗や物流センターごとに保持していたため、データの重複や不整合などがたびたび起こっていた。そこで私は社内データを統合し、その活用について検討した。具体的には、これまで店舗や物流センター単位で管理されていた販売データや在庫データをデータセンタに集約する。これを活用することで、従来は店舗単位で行われた在庫の移動や発注を、本社で効率的に実施できると考えた。また、集約したデータに、商圈や地域特性などの分析軸を連携すれば、販売傾向の分析に活用でき、効率的な発注や地域性に応じた品揃えが可能となると考えた。

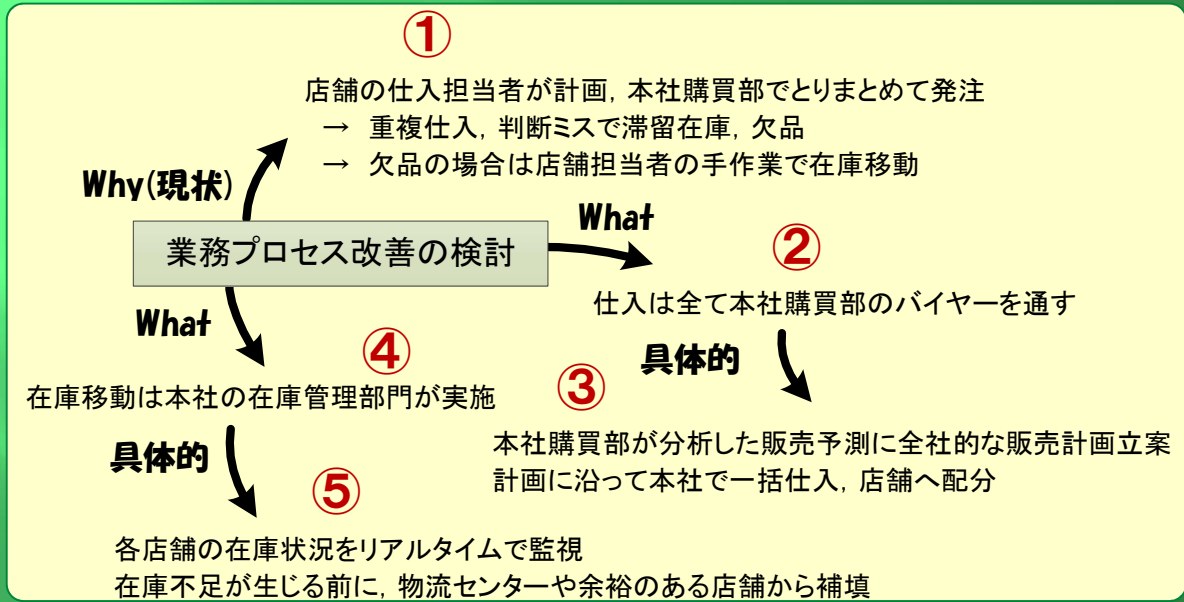
GOOD!

理由を述べて「そこで私は」と受ける。論述の基本パターン

字数

315字
予定通り

展開 ②



論述 ②

2.2 業務プロセス改善の検討

私は，統合後の社内データを前提に，どのように業務プロセスを改善するか検討した。

従来は，店舗の仕入担当者が仕入計画を立てて，本社購買部はそれを取りまとめて仕入先に発注をかけていた。このため，重複して仕入れたり，判断ミスで滞留在庫や欠品になったりすることがあった。欠品の場合は店舗間で融通し合うが，それも各店舗の担当者の手作業に任されていた。

新業務プロセスでは，社内データの統合に合わせて，商品の仕入は全て本社購買部のバイヤーを通すこととした。具体的には，本社購買部が分析した販売予測に基づき，全社的な販売計画を立案し，計画に沿って本社で一括して仕入を行い各店舗に配分する。また，店舗間の商品移動も，全て本社の在庫管理部門が実施することとした。具体的には，各店舗の在庫状況をリアルタイムで監視し，在庫不足が生じる前に物流センターや余裕のある店舗から商品を補填することとした。

GOOD !

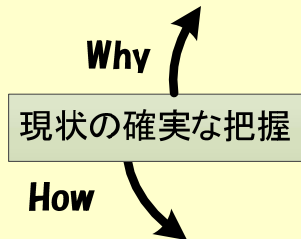
実施したことを「具体的には」で受けて詳細を述べる。論述の基本パターン

字数

399字
頑張った！

展開 ③

業務の改善を行うためには、システムやプロセスの現状把握が必須



- ・情報システムとデータについて、設計書などの資料を閲覧
- ・業務プロセスは書面の確認だけでなく現場でヒアリング

論述 ③

2.3 重要と考え工夫した点

私は次の三つを重要と考え、工夫した。

①現状の確実な把握

業務の改善を行うためには、まず情報システムや業務プロセスの現状を確実に把握しなければならない。これを行うため、私は現状のシステムと保持している社内データについて設計書などの資料を閲覧し、**確実な把握に努めた**。また、業務プロセスの把握に当たっては、書面だけでなく、現場で**実際にヒアリングを行った**。

注意！

できれば「工夫」にも言及していることをアピールしたい。

文字数

186字
後1ユニット

するよう工夫した

行うなど工夫した

展開 ④

改善後の業務プロセスは実行可能でなければ意味がない

Why

実行可能な業務プロセス

How

店舗, 物流センター, 本社の担当者とヒアリングを重ねる

How

現状と改善後の業務プロセスを比較対照した資料を作成

展開 ⑤

欠品や在庫の滞留を防ぐためには, 精度の高い発注が不可欠

Why

AIの活用

What

AIを導入して販売予測の精度を高める

How

仕入担当者が蓄積したノウハウを活用できるよう,
製品を選定し学習計画を立案

ベンダの助言

How

論述 ④⑤

②実行可能な業務プロセス

改善後の業務プロセスは、現場が実行可能なものでなければ意味が無い。実行可能性を確かめるため、私は店舗、物流センター、本社の担当者に説明とヒアリングを数回にわたって行った。その際には、現状と改善後の業務プロセスを比較対照した資料を作成し、誤解のないよう工夫した。

③AIの活用

欠品や在庫の滞留を防ぐためには、精度の高い発注が不可欠である。そこで私は、AIを導入して販売予測の精度を高めることとした。AIの導入にあたっては、ベンダの助言に基づき、これまで店舗の仕入担当者が蓄積してきたノウハウを活用できるよう、製品の選定や学習計画を立案するよう工夫した。

忘れず書いてますよというアピール

文字数

286字

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

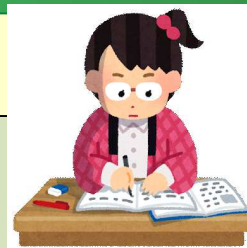
火： // //

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分検討 × 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



**徹夜厳禁！
前日はゆっくり寝る**

