

システムアーキテクト 解答例**【午 後 I】****問 1 消耗品の集中購買化とそれに伴う業務システムの新規構築（配点 50 点）**

設問 1（10 点:5 点×2）

（機能名）データ集計機能

（金額）年月が前月で、ステータスが検収済の合計金額

設問 2（20 点:5 点×4）

①（機能名）相見積取得及びスポット注文機能

（理由）入札で契約していない事業者に注文できてしまうから

②（機能名）商品単価変更機能

（理由）入札で決まった単価と一致しなくなるから

設問 3（20 点:(1)5 点, (2)5 点, (3)5 点×2）

(1) 納入先の部門施設

(2) A 市規定類に基づく契約期間である年度内での納入が完了しない事態を避けるため

(3) (用途) 発注数の合計数量が発注予定数量を超過しないようにする用途

(状況) 契約期間中に特定の物品の発注数の合計数量が発注予定数量よりも多くなりそうな状況

問 2 営業活動を支援するシステム（配点 50 点）

設問 1（完答で 7 点）

失注, 契約済, 取消

設問 2（12 点:6 点×2）

（時間帯）当日の顧客情報取込機能の実行完了以降の時間帯

（理由）新規顧客の情報が顧客管理システムから商談ツールに取り込まれていないから

設問 3（12 点:(1)6 点, (2)6 点）

(1) 見積額, リスクレベル

(2) 利用者の所属組織と役職は人事システムだけにあるから

設問 4（19 点:(1)7 点, (2)6 点, (3)6 点）

(1) 直近 5 年間に商談のなかった既存顧客

(2) 営業担当者が名刺交換日を正しく登録していないことがあるから

(3) 営業支援プラットフォームが名刺サービスとの連携機能を標準装備する予定であること

問 3 不動産売買仲介システムの再構築（配点 50 点）

設問 1（7 点）

物件の所在地を担当する営業担当者を社内システムから検索して自動で割り当てる。

設問 2 (12 点:6 点×2)

- ① 営業担当者が、過去のセールス内容を検索し、魅力的で効果的な物件の紹介文を作成すること
- ② マネージャが、物件の紹介文に K 社として不適切な記載がないかどうかを目視でチェックすること

設問 3 (18 点:(1)6 点, (2)6 点, (3)6 点)

- (1) マネージャが、売却許可の申請を承認した後
- (2) 折衝履歴情報
- (3) 直近の営業活動報告書の提出日から契約別報告間隔を経過した日付と、現在日付との差を求める。

設問 4 (13 点:(1)6 点, (2)7 点)

- (1) 物件ステータスの値が成約済, 決済済, 売却済である物件の合計件数
- (2) 営業担当者ごとの各物件の物件ステータスの値の推移を視覚的に表示した内容

以上