

4. 企業活動と情報システム

4. 2 経営戦略（ビジネス戦略）

問題 1

A 社では、企業理念に基づいてビジネス戦略を策定し、実行するための手順を考えた。図の①～④で行う手順の組合せとして、適切なものはどれか。



- a. 重要成功要因の抽出      b. ビジネス環境の分析  
c. ビジネス戦略の立案      d. ビジョンの設定

	①	②	③	④
ア	a	b	c	d
イ	a	d	c	b
ウ	b	c	a	d
エ	d	b	c	a

問題 2

製品やサービスの価値を機能コストの関係で把握し、体系化された手順によって価値の向上を図る手法はどれか。

- ア. ニーズ・ウォンツ分析                      イ. バリューエンジニアリング  
ウ. バリューチェーン                          エ. ポジショニング分析

問題 3

経営戦略の目標や目的を達成する上で、重要な要因となるものはどれか。

- ア. CSF                      イ. ERP                      ウ. MRP                      エ. SCM

問題 4

バランススコアカードで企業の業績を評価する四つの視点として一般的なものは、“財務”、“業務プロセス”、及び“学習・成長”と、もう一つはどれか。

- ア. 顧客                      イ. 情報                      ウ. 戦略                      エ. 品質

問題 5

ビジネス戦略上の重要成功要因として“販売の機会損失の低減”が設定されたとき、この重要成功要因の達成度を評価するのに最も適切なものはどれか。

- ア. 売上債権回転期間                      イ. 売上高利益率  
ウ. 欠品率                                      エ. 新規顧客獲得数

問題 6

A 社では前年度に実施したビジネス戦略の評価を進めている。表に示す条件の場合、総合評価の評点は何点か。

分類	戦略項目	目標	実績	評価方法・基準	評点の 重み付け
定量項目	売上高増加率	2.5%	2.4%	売上高増加率の実績が 2%以上ならば、110 点 1%以上 2%未満ならば、100 点 0%を超え 1%未満ならば 90 点 上記以外は 0 点	0.5
	新製品開発件数	2 件	1 件	新製品開発件数の実績が 2 件以上ならば、110 点 1 件ならば、100 点 上記以外は 0 点	0.3
定性項目	顧客満足度	4	4	顧客満足度の実績が目標よりも 1 ランク以上向上すれば 100 点 上記以外は 0 点	0.2

【総合評価の方法】

- (1) 戦略項目ごとの評価方法・基準によって評価を求める。
- (2) (1) の評価に重み付けしたもの合計して、総合評価の評点を求める。

ア. 75                      イ. 82                      ウ. 85                      エ. 105

4. 2 経営戦略（技術開発戦略）

問題 1

MOT（Management of Technology）の目的として、適切なものはどれか。

ア. 企業経営や生産管理において数学や自然科学などを用いることで、生産性の向上を図る。

イ. 技術革新を効果的に自社のビジネスに結び付けて企業の成長を見る。

ウ. 従業員が製品の質の向上について組織的に努力することで、企業としての品質向上を図る。

エ. 職場において上司などから実際の業務を通して必要な技術や知識を習得することで、業務処理能力の向上を図る。

問題 2

イノベーションは、大きくプロセスイノベーションとプロダクトイノベーションに分けることができる。プロダクトイノベーションの要因として適切なものはどれか。

ア. 効率的な生産方式                      イ. サプライチェーン管理

ウ. 市場のニーズ                      エ. バリューチェーン管理

問題 3

技術開発戦略の立案に必要な将来の技術動向の予想などに用いられる技法であり、複数の専門家からの意見収集、得られた意見の統計的集約。集約された意見のフィードバックを繰り返して意見を収束させていくものはどれか。

ア. シナリオライティング                      イ. デルファイ法

ウ. ブレインストーミング                      エ. ロールプレイング

問題 4

技術開発戦略に沿って自社で技術を研究／開発することにより、自社の技術的優位性を高める活動はどれか。

ア. A&B                      イ. M&A                      ウ. R&D                      エ. T&M

問題 5

技術ロードマップに関する記述のうち、適切なものはどれか。

ア. 過去の技術の変遷を整理したものであり、将来の方向性を示すものではない。

イ. 企業や産業界の技術戦略のために作成されるものであり、政府や行政では作成されない。

ウ. 技術開発のマイルストーンを示すもので、市場動向に応じた見直しは行わない。

エ. 事業戦略に基づいた技術開発戦略などの示すものであり、技術者だけが理解すればよいというものではない。

問題 6

TLO（Technology Licenssing Organization）法に基づき、承認または認定された事業者の役割として、適切なものはどれか。

ア. 企業からの委託研究、又は共同研究を受け入れる窓口として、企業と大学との調整を行う。

イ. 研究者からの応募に基づき、補助金を支給して先進的な研究を発展させる。

ウ. 大学の研究成果を特許化し、または企業への技術移転を支援し、産学の仲介役を果たす。

エ. 民間企業が保有する休眠特許を発掘し、他企業にライセンスして活用を図る。

問題 7

技術開発戦略企業の作業を①～⑤の順で行う場合、a に当てはまるものはどれか。

作業順番	作業項目
①	経営戦略に関連する社内外の技術の抽出
②	<div>A</div>
③	競争優位の構築に役立つ技術の見極め
④	自社技術力の評価と強化分野の選定
⑤	開発の優先順位決定と開発ロードマッドの作成

ア. 技術開発推進体制の整備                      イ. 技術と環境の変化の予測

ウ. 新製品の売上                                      エ. テストマーケティングの実施

4. 2 経営戦略（経営管理システム）

問題 1

ERP に関する説明として、最も適切なものはどれか。

ア. 経営資源の有効活用の観点から企業活動全般を統合的に管理し、業務を横断的に連携させることによって経営資源の最適化と経営の効率化を図る。

イ. 現行のビジネスプロセスを見直し、仕事の流れややり方だけではなく、組織の構造や管理体制などを革新して、パフォーマンスの向上を図る。

ウ. 顧客に関する情報をデータベース化し、顧客との接点となる全部門が共有することによって、顧客への対応の迅速化を促進し、良好な関係構築を図る。

エ. 従業員の創造性、行動能力や知恵などをデータベースに蓄積し、企業全体の経営資源として活用される。

問題 2

情報技術を利用して顧客に関する情報を収集・分析し、長期的視点から顧客と良好な関係を築いて自社の顧客として囲い込み、収益の拡大を図る手法はどれか。

ア. BSC                      イ. CRM                      ウ. PPM                      エ. SCM

### 問題 3

“モノ”の流れに着目して、企業の活動を購買、製造、出荷物流、販売などの主活動と、人事管理、技術開発などの支援活動に分けることによって、企業が提供する製品やサービスの付加価値が事業活動のどの部分で生み出されているかを分析する考え方はどうか。

- ア. コアコンピタンス  
イ. バリューチェーン  
ウ. プロダクトポートフォリオ  
エ. プロダクトライフサイクル

### 問題 4

製品の企画からアフターサービスまでの品質管理を、全社的に徹底していく取組みはどれか。

- ア. KM                      イ. TOC                      ウ. TOC                      エ. VCM

### 問題 5

CRM の導入効果として、最も適切なものはどれか。

- ア. 売掛金に対する顧客の支払状況を把握しやすくなる。
- イ. 顧客が発注してから納品するまでの時間を短縮しやすくなる。
- ウ. 顧客に対するアプローチ方法を営業部門全体で共有しやすくなる。
- エ. 顧客のニーズや欲求に対する理解が深まり、長期的な関係を築きやすくなる。

## 問題 6

SCM の導入効果として、最も適切なものはどれか。

- ア. 売掛金に対する顧客の支払状況を迅速に把握できる。
- イ. 顧客に対するアプローチ方法を営業部門全体で共有できる。
- ウ. 顧客の要求に合わせてタイムリーに商品を提供できる。
- エ. 個々の商品への顧客のニーズに対する理解を深めることができる。

### 問題 7

X社では、工場で長期間排水処理を担当してきた社員の経験やノウハウを文書化して蓄積することで、日常の排水処理業務に対応するとともに、新たな処理設備の設計に活かしている。この事例の考え方として、適切なものはどれか。

- ア. ERP  
イ. SFA  
ウ. サプライチェーンマネジメント  
エ. ナレッジマネジメント

### 問題 8

顧客に対する販売手法のうち、クロスセリングの事例として、適切なものはどれか。

- ア. エコノミークラスのチケットを求めている顧客にビジネスクラスの利用を薦める。  
イ. 車の点検に来た顧客に新しいタイプの車への乗換えを薦める。  
ウ. コンパクトカメラを求めている顧客に一眼レフカメラの購入を薦める。  
エ. スキー板を購入した顧客にスキーウェアの購入を薦める。