

日商PC検定試験(文書作成)

1級サンプル問題②

【受験にあたって】

答案は、答案用紙「答案.docx」に作成し、上書き保存すること。（答案用紙以外に保存した答案は採点対象外となります。）

知識科目の2題については答案用紙の1枚目に記入し、実技科目は2枚目から作成しなさい。なお、答案用紙の1枚目に氏名、生年月日を記入すること。

試験時間は知識科目、実技科目あわせて90分です。（科目毎の時間の区切りはありません。）

※試験時間内に作業が終わらない場合は、終了時点の文書ファイルを上書き保存してから終了してください。保存された結果のみが採点対象となります。

問題1（知識科目）

次の2つの設問から1つを選んで解答せよ。答案は、答案用紙の1枚目に記入すること。なお、どちらの設問に解答するか示すため、問題番号のとなりの

（ ）欄にAまたはBを記入すること。

A 個人情報保護法のもつ役割について、250～300字程度で簡潔に説明せよ。

B インターネットにおける「アクセシビリティ」とは何か。具体例を交えながら250～300字程度で簡潔に説明せよ。

問題2（知識科目）

次の2つの設問から1つを選んで解答せよ。答案は、答案用紙の1枚目に記入すること。なお、どちらの設問に解答するか示すため、問題番号のとなりの

（ ）欄にAまたはBを記入すること。

A 読みやすい電子メールの作成ポイントを200～300字程度で説明せよ。

B 議事録作成の注意点について、200～300字程度で説明せよ。

問題3（実技科目）

あなたは、携帯電話の販売代理店（株）ジェイティーシーエーの法人営業部員です。先輩が担当する飲料メーカー（株）日商ドリンクを紹介され、法人向け携帯電話の新製品を提案することになりました。

以前に作成された提案資料のひな形を元に、内容を組み立て、提案資料を作成します。

あなたは下記情報に基づいて、指定されたファイルを読み込み、知識問題の回答に続けて、プレゼンテーション資料を作成してください。

●作業の流れ

以下のような作業を行う必要がある。

STEP1：全体の構成を考える

1 ページ追加して、全体を 5 ページに構成し直す。

STEP2：今回の提案内容に合わせて、既存のページを修正する

基本フォーマットは変えずに資料を作成する。

提案する機種は、最新の「e-Phone10」。資料の「e-Phone 05」の部分は書き換える。

STEP3：追加ページを作成する

先方のビジネス環境を分析し、適切な位置に e-Phone10 導入メリットを提案する追加ページを新たに 1 ページ作成する。

●STEP1 全体の構成を考える

元となる提案資料の構成は以下のとおり。

- 1 ページ目：表紙
- 2 ページ目：e-Phone シリーズの特長・競合製品との比較
- 3 ページ目：e-Phone05 の提案
- 4 ページ目：ビジネスのスタイルを e-Phone が変えます！

先方のビジネス環境を分析し、e-Phone10 導入メリットを提案するページを 1 ページ追加する。どこに新たなページを追加するか検討する。既存のページは、必要に応じて、内容を更新すること。

●STEP2 今回の提案内容に合わせて、既存の資料を修正する

1 ページ目

表紙に関連する情報は以下のとおり。必要に応じて選択し、適宜、書き換

えること。

- ・宛名：（株）日商ドリンク
- ・提案会社（自社）：（株）ジェイティーシーエー
- ・内容：e-Phone10
- ・作成日：2009 年 9 月 20 日
- ・プレゼンテーション実施日：2009 年 10 月 1 日

2 ページ目

・提案する機種は、最新の「10」。資料の「05」の部分は書き換える。E-Phone シリーズについては、「e-Phone 資料.txt」を参考に、特長を追加すること。

・製品比較は、e-Phone10 と e-Phone05 の比較に修正する。「製品機能比較.xls」を開き、内容を参照して修正すること。

3 ページ目

・ご提案書の内容は、新製品の内容にあわせて書き直すこと。「製品機能比較.xls」の内容を参考にすること。

4 ページ目

・図を左にずらし、図の右側に問い合わせ先として以下の情報を追加し、目立たせるように強調すること。

お問い合わせはこちらへ！

株式会社ジェイティーシーエー 営業部 1 課

鈴木純 (XXX-XXXX-XXXX)

suzuki@xxxx.xx.xx

●STEP3：追加ページを作成する

先方のビジネス環境を分析し、e-Phone10 の導入メリットを提案するページ「御社のビジネスを e-Phone が支援します！」を適切な箇所に、新たに追加して作成する。

新しいページ作成では、先方のビジネス環境を分析し、盛り込むように先輩に指示を受けた。ロジカル・シンキングで使われる「3C 分析」によって、情報を整理・分析した。

(3C は、Company (企業)、Customer (顧客)、Competitor (競合) である。)

以下の 3C 分析した結果を表にまとめること。内容を見直して整理し、文章は「ですます体」に変えること。

=====

< 3C 分析 結果 >

企業について

飲料メーカーとして、ロングセラー商品を持つ中堅企業。スポーツドリンク分野で高いシェアを持つことが強み。

顧客について

スポーツクラブやジムを経営する企業を顧客に持つ。顧客は全国に広がっている。

競合について

大手飲料メーカーのほか、製薬会社でもスポーツドリンク分野に製品を投入。競争が激化している。

=====

・表全体を説明する文章として、表の下に以下の文章を「ですます体」に変えて入力すること

=====

現在のビジネスでは、スピードが求められる。忙しい営業担当者を e-Phone が支援する。いつでも、どこでも、e-Phone からクイックレスポンスが可能になる。

=====

●全体の書式が統一されているかどうかを見直し、提案資料として見やすく仕上げること。

●作成した文書は、指定されたファイル名でマイドキュメント内の日商 PC 検定のフォルダに Word 文書として保存すること。

以上