

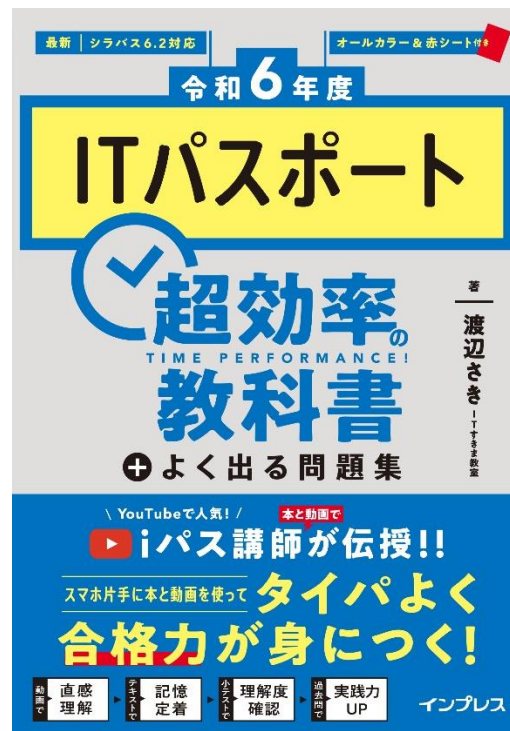
各 位

2023年12月21日
株式会社インプレス

タイパよく合格力が身につく

『[令和6年度] IT パスポート超効率の教科書+よく出る問題集』を12月21日に発売
発売を記念して全文無料公開と無料セミナーを実施

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、話題のITパスポート試験を動画付きで効率良く学習できる書籍『[令和6年度] ITパスポート 超効率の教科書+よく出る問題集』を2023年12月21日（木）に発売いたします。また本書の発売を記念して本書の全文無料公開と無料セミナーを実施いたします。



■動画と書籍をフル活用！ ITパスポートを超効率で学べる1冊

ITパスポート試験（以下、iパス）は、ITに関する基礎知識やスキルが問われる国家試験です。昨今では、DXの推進などにより、あらゆる業界でITの知識が必要とされています。iパスはIT技術の基礎知識と、ビジネスで効果的にITを利活用できるIT力が身につく試験として、令和4年度の応募者数が25万人を突破し過去最多となるなど、大きく注目を集めています。

本書は、YouTubeチャンネル登録者数8.5万人を超える人気チャンネル「ITすきま教室」で試験情報を発信している著者が、動画と書籍を駆使してiパス攻略について解説します。

■オールカラー！4ステップの勉強術と、難易度や重要度の記載でわかりやすい

オールカラーで豊富な図解でわかりやすい紙面、赤シート付きです。本書は、①動画で直感理解、②テキストで記憶定着、③小テストで理解度確認、④過去問で実践力UPの4ステップの勉強術を提唱。講義動画で内容を直感的に理解することで、文字だけではとっつきにくい学習もスムーズに始められます。続いて書籍を読み込むことで、動画で頭に入れた内容を定着させます。書籍にはiパスにおける重要度や学習にかかる所要時間の記載もあり、すきま時間で無駄なく学習が可能です。各セクションの最後には、スマホで気軽にできる小テストを用意。章末には、実践力を試せるよう過去問題を収録しています。

巻末付録として、直近3回分の試験から頻出語句200個を厳選したキーワード集を用意しています。重要語句を一気にチェックして、タイプ学習に役立てることもできます。

■本書は以下のような方におすすめです

- ・ IT パスポート試験の受験者の方
- ・ 非 IT 関連のビジネスマンの方
- ・ 大学生、専門学校生など、ビジネスの知識に自信がない方
- ・ 新卒社会人など、これから IT やビジネスの基礎を身につけたい方

■主な紙面イメージ

Chapter 1 04 分析の手法

事業を分類・評価する

PPM (プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント)とは、**自社と、自社を取り巻く経営環境**を、**成長率と市場シェア**の2つの軸を使って分析する手法です。

- ・成長率は、どのくらいのペースで売上や利益を伸ばしているのかを表します。
- ・市場シェア(占有率)は、市場において、事業がどの程度の売上を占めているのかを表します。

自社の事業が下記のどのポジションにあるかによって、事業に投入する資本の配分を検討します。

| | 成長率(高) | 成長率(低) |
|------------|--------|--------|
| 市場シェア(占有率) | 問題児 | 花形 |
| | 負け犬 | 金なる木 |

| | |
|------|---|
| 花形 | 成長率も高く、市場シェアも高い状態です。競合参入余地がほぼないため「花形」であり、最も期待が寄せられるポジションです。 |
| 金なる木 | 成長率は低いものの、市場シェアが高い状態です。安定的に利益(キャッシュ)を生み出すことから、業界をリードするポジションです。 |
| 問題児 | 成長率は高いものの、市場シェアは低い状態です。成長率が高いことから将来性に期待できそうですが、市場シェアを伸ばせるかは競合状況に依存するため、ある意味「目が離せない」問題児のポジションです。 |
| 負け犬 | 成長率も、市場シェアも低い状態です。将来性に期待することも難しく、競合他社と戦うことも難しいため市場からの撤退が予想されます。 |

資本の大きさは企業の強み

企業活動での「利益の最大化」を実現するためには、資本の拡大が重要です。**資本が潤沢にある企業は、新商品の開発や既存事業の拡大など、多くの資本を投入でき早い成長が期待**できます。また、予期せぬ困難が起きた場合でも、**資本のバックアップにより安定的な事業継続が可能**です。

資本の拡大には**事業分析が重要**

資本を大きくする方法は次の2パターンが存在します(借金や融資は、一時的に負債(p.121)が増えるため除外します)。


1. 企業活動によって生み出された利益を元手に、企業活動を強化する方法
2. 投資家から投資を受ける方法

特に、2.の投資家からさらに投資を受ける方法を取る場合、投資家の目線に立つてみると「この企業に投資しても問題ないか?」と、**企業・事業の状況を分析・判断**する必要があります。こうした分析の観点には、**投資家**だけでなく、**企業で働く社会人**にとっても、**自社の競争力を保つために有益**です。

オールカラーでイラストや図版を豊富に使った紙面。学習時間の目安と重要度を掲載。動画の2次元コードをスマホで読み取り動画が閲覧できます

るようになることが問われます。そのため、ユーザーの立場から企業としてサービスを提供する立場へと視点を変えて学習を進めることが大切です。ウェブサイトを公開するときや、システムをユーザーに提供するときなど、ユーザーとしてコンピュータを扱っていたときとは異なる、次のようなケースで学習しましょう。

サイトをユーザーとして閲覧するだけでなく、企業の立場からどのようにユーザーに提供されるのかについての仕組みを学ぶ。ウェブサイトのシステム提供にあたり、どのような仕組みなのか、またどうすれば利益向上のために情報活用できるかを学ぶ。



235

セクションの末には小テストへの2次元コードを掲載しています

試験問題にチャレンジ

問題① R1秋-問12

企業の経営理念を策定する意義として、最も適切なものはどれか。

ア 企業の経営戦略を実現するための行動計画を具体的に示すことができる。

イ 企業の経営目標を実現するためのシナリオを明確にすることができる。

ウ 企業の存在理由や価値観を明確にすることができる。

エ 企業の到達したい将来像を示すことができる。

正解 ウ

解説 p.28より、経営理念は、企業の存在意義や価値観を明確にするための基盤です。

問題② R5-問8

A社の営業部門では、成約件数を増やすことを目的として、営業担当者が企画を顧客に提案する活動を行った。この営業活動の達成度を測るための指標としてKGI(Key Goal Indicator)とKPI(Key Performance Indicator)を定めたい。本活動におけるKGIとKPIの組合せとして、最も適切なものはどれか。

| | KGI | KPI |
|---|------|------|
| ア | 成約件数 | 売上件数 |
| イ | 成約件数 | 提案件数 |
| ウ | 提案件数 | 売上件数 |
| エ | 提案件数 | 成約件数 |

正解 イ

解説 この部門の目的は「成約件数」であると問題文で与えられているため、これはKGIとなります。また、成約件数を増やすためには、提案件数を増やす必要があるため、KGI「成約件数」にひも付くKPIは「提案件数」となります。

問題③ R4-問19

製造販売業A社は、バランススコアカードの考え方を採用して戦略テーマを設定した。業務プロセス(内部ビジネスプロセス)の視点に基づく戦略テーマとして、最も適切なものはどれか。

ア 売上高の拡大 イ 顧客ロイヤルティの拡大

ウ 従業員の技術力強化 エ 部品の共有化比率の向上

正解 エ

解説 BSCの詳細はp.38です。それぞれ、アは「財務」の説明、イは「顧客」の説明、ウは「学習と成長」の説明です。

問題④ R4-問22

SCMシステムを構築する目的はどれか。

ア 企業のもっている現在の強み、弱みを評価し、その弱みを補完するために、どの企業と提携すればよいかを決定する。

イ 商品の生産から消費に際する部門や企業の間で、商品の生産、在庫、販売などの情報を相互に共有して管理することによって、商品の流通在庫の削減や顧客満足度の向上を図る。

ウ 顧客に提供する価値が調達、開発、製造、販売、サービスといった一連の企業活動のどこで生み出されているのかを明確化する。

エ 多種類の製品を生産及び販売している企業が、利益を最大化するために、最も効率的・効果的となる製品の製造・販売の組合せを決定する。

正解 イ

解説

ア SWOT分析(p.62)や3C分析(p.61)など、企業を分析する手法の説明。

ウ 価値連鎖(Value Chain)の概念に近いものですが、SCMの主要な目的はサプライチェーン全体の効率性や効果性を最適化すること。

エ 製品ポートフォリオ管理やPPM(p.37)に関するもの説明。

問題⑤ R4-問35

あるコールセンターでは、AIを活用した業務改革の検討を進めて、導入するシステムを絞り込んだ。しかし、想定している効果が得られるかなど不明点が多いので、試行して実現性の検証を行うことにした。このような検証を何というか。

48
49

章末には、実際に出題された過去問を掲載しています

■発売日から1週間限定の全文無料公開を実施

本書の発売に合わせて、12月21日（木）の発売日より12月27日（水）までの1週間限定で、本書の全文を無料公開するキャンペーンを実施します。iパスに少しでも関心をお持ちの方や、自分の学習スタイルに合った書籍を選びたい方、参考書選びに迷っているという方は、この機会にぜひ本書の内容をご確認ください。



書籍の内容はパソコンやスマホから、Web ブラウザーで閲覧できます

書籍内容の提供には、自社開発の「インプレス Web ブックビューアー」を使用します。Web ブラウザーで紙面を閲覧できるので、場所や時間を選ばずに PC やスマートフォンなどから登録不要で利用できます。また、SNS で書籍の情報を共有したり、書籍の購入や詳細を確認したりできる機能も備えています。

期間 2023年12月21日（木）～12月27日（水）23時59分まで

URL <https://book.impress.co.jp/items/CKR-ITPass>

■著者による発売記念オンラインセミナーを12月25日（月）に開催

本書の発売に合わせ、「1時間のダイジェストでITパスポート試験を理解する！」と題した発売記念オンラインセミナーを12月25日（月）に開催します。参加費は無料です。

試験範囲となるテクノロジ系、ストラテジ系、マネジメント系の各分野をダイジェストで紹介し、この1時間でiパスの全体像がつかめる内容となっています。iパスがどんなものか気になっている方、これからiパスに挑戦される方、最短で合格を目指したい方など、さまざまな方にお役立ていただけるセミナーとなっております。お気軽にご参加ください。

開催日 2023年12月25日 19時00分～20時00分

URL https://academy.impress.co.jp/itpassport_1225

■本書の構成

本書を使った学習方法

IT パスポート試験とは

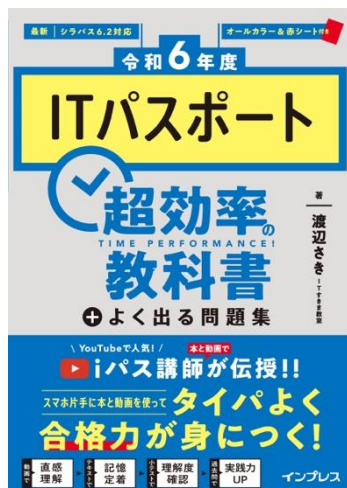
ストラテジ系分野 第1章～第5章

マネジメント系分野 第6章、第7章

テクノロジ系分野 第8章～第15章

付録 タイパよく合格を狙う！ ITパスポート厳選キーワード200

■書誌情報



書名：[令和6年度] ITパスポート 超効率の教科書+よく出る問題集

著者：ITすきま教室 渡辺さき

発売日：2023年12月21日（木）

ページ数：488ページ

サイズ：A5正寸

定価：1,650円（本体1,500円+税10%）

電子版価格：1,650円（本体1,500円+税10%）※インプレス直販価格

ISBN：978-4-295-01812-4

◇Amazonの書籍情報ページ：<https://www.amazon.co.jp/dp/4295018120>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1122101190>

■著者プロフィール

ITすきま教室 渡辺さき(わたなべ さき)

株式会社すきまデザイン代表 <https://it-sukima.com/>

東京都立大学 理学部化学科卒業。新卒で株式会社リクルートに入社し、6年半マーケティング職に従事。在職中に「1週間で基礎が身につく ITパスポート」を出版。YouTube『ITすきま教室（チャンネル登録者数8.5万人：2023年11月時点）』や、フリーナレーターとしてイベント、展示会でも活躍中。情報学講師。東進ハイスクール講師（ITパスポート試験、高校情報科）。

以上

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計7,500万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watchシリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向けIT関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：松本大輔、証券コード：東証スタンダード市場 9479）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: pr-info@impress.co.jp URL : <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問い合わせください。