

問1.

SWOT分析の4要素は何か？

- A. 売上・利益・コスト・資産
- B. 強み・弱み・機会・脅威
- C. 人・物・金・情報
- D. 品質・価格・納期・サービス

【解答】

強み・弱み・機会・脅威

【補足】

内部環境と外部環境を分析する手法

問2.

PPM分析で分類される4つの事業は何か？

- A. 強み・弱み・機会・脅威
- B. 導入期・成長期・成熟期・衰退期
- C. 花形・金のなる木・問題児・負け犬
- D. 固定費・変動費・利益・損失

【解答】

花形・金のなる木・問題児・負け犬

【補足】

市場成長率と市場占有率で分類する

問3.

3C分析の要素は何か？

- A. 強み・弱み・機会
- B. 人・物・金
- C. 顧客・競合・自社
- D. 製品・価格・流通

【解答】

顧客・競合・自社

【補足】

マーケティング分析の基本フレーム

問4.

4P分析の要素は何か？

- A. 顧客・競合・自社
- B. 売上・利益・コスト
- C. 製品・価格・流通・プロモーション
- D. 強み・弱み・機会

【解答】

製品・価格・流通・プロモーション

【補足】

マーケティング戦略の基本

問5.

バリューチェーンとは何か？

- A. 市場分析
- B. 人事評価
- C. 企業活動を価値の連鎖として捉える考え方
- D. 財務分析

【解答】

企業活動を価値の連鎖として捉える考え方

【補足】

競争優位の分析に使う

問6.

コアコンピタンスとは何か？

- A. 外注能力
- B. 資産
- C. 企業の中核となる強み
- D. 短期的利益

【解答】

企業の中核となる強み

【補足】

競争優位の源泉となる能力

問7.

KPIとは何か？

- A. 重要業績評価指標
- B. 顧客満足度
- C. KGIの下位指標
- D. 売上総利益

【解答】

重要業績評価指標

【補足】

目標達成度を測る指標

問8.

KGIとは何か？

- A. 売上のみ
- B. コストのみ
- C. KPIの一部
- D. 最終目標を示す指標

【解答】

最終目標を示す指標

【補足】

経営目標の達成度を測る

問9.

PDCAサイクルの順番は？

- A. 評価→計画→実行→改善
- B. 計画→実行→評価→改善
- C. 実行→計画→改善→評価
- D. 改善→評価→計画→実行

【解答】

計画→実行→評価→改善

【補足】

継続的改善の基本手法

問10.

ROIとは何か？

- A. 利益額
- B. 投資利益率
- C. 売上高
- D. コスト率

【解答】

投資利益率

【補足】

投資に対する利益の割合

問11.

ROAとは何か？

- A. 総資産利益率
- B. 流動比率
- C. 売上利益率
- D. 自己資本比率

【解答】

総資産利益率

【補足】

資産をどれだけ効率的に使ったか示す

問12.

損益分岐点とは何か？

- A. 平均売上
- B. 利益がゼロになる売上高
- C. 最大利益点
- D. 最低コスト点

【解答】

利益がゼロになる売上高

【補足】

固定費と変動費が等しくなる点

問13.

固定費とは何か？

- A. 広告費
- B. 原材料費
- C. 売上に関係なく発生する費用
- D. 販売手数料

【解答】

売上に関係なく発生する費用

【補足】

家賃や人件費など

問14.

変動費とは何か？

- A. 売上に応じて変化する費用
- B. 固定給
- C. 家賃
- D. 保険料

【解答】

売上に応じて変化する費用

【補足】

原材料費などが該当する

問15.

サプライチェーンとは何か？

- A. 製造のみ
- B. 原材料から製品までの流れ
- C. 物流のみ
- D. 販売のみ

【解答】

原材料から製品までの流れ

【補足】

供給の連鎖を管理する仕組み

問16.

ERPとは何か？

- A. 会計のみ
- B. 企業資源を統合管理するシステム
- C. 人事管理のみ
- D. 在庫管理のみ

【解答】

企業資源を統合管理するシステム

【補足】

業務の効率化を図る

問17.

CRMとは何か？

- A. 製造管理
- B. 人事管理
- C. 在庫管理
- D. 顧客関係管理

【解答】

顧客関係管理

【補足】

顧客情報を活用し関係を強化する

問18.

SCMとは何か？

- A. 顧客管理
- B. 供給連鎖管理
- C. 人事管理
- D. 財務管理

【解答】

供給連鎖管理

【補足】

物流や在庫を最適化する

問19.

ベンチマーキングとは何か？

- A. 他社と比較して改善する手法
- B. 過去比較
- C. 自社のみ分析
- D. 未来予測

【解答】

他社と比較して改善する手法

【補足】

優良企業を参考にする

問20.

アウトソーシングとは何か？

- A. 内製化
- B. 業務を外部に委託すること
- C. 内部処理
- D. 自動化

【解答】

業務を外部に委託すること

【補足】

コスト削減や効率化を目的とする

問21.

インソーシングとは何か？

- A. 自動化
- B. 削減
- C. 外部委託
- D. 外部委託業務を内製化すること

【解答】

外部委託業務を内製化すること

【補足】

コストや品質管理のため

問22.

ガバナンスとは何か？

- A. 企業統治
- B. 販売促進
- C. 開発管理
- D. 利益追求

【解答】

企業統治

【補足】

企業の適正な運営を管理する

問23.

コンプライアンスとは何か？

- A. 法令遵守
- B. 売上向上
- C. 効率化
- D. 利益最大化

【解答】

法令遵守

【補足】

法律や規則を守ること

問24.

CSRとは何か？

- A. 内部管理
- B. 利益追求
- C. 販売促進
- D. 企業の社会的責任

【解答】

企業の社会的責任

【補足】

社会や環境への配慮を行う

問25.

ビジネスモデルとは何か？

- A. 製品のみ
- B. 価格のみ
- C. 収益を生み出す仕組み
- D. 販売のみ

【解答】

収益を生み出す仕組み

【補足】

価値提供と収益構造の設計

問26.

アライアンスとは何か？

- A. 独立経営
- B. 分社化
- C. 買収
- D. 企業間の提携

【解答】

企業間の提携

【補足】

協力して事業を行う

問27.

M&Aとは何か？

- A. 企業の合併・買収
- B. 提携
- C. 縮小
- D. 分割

【解答】

企業の合併・買収

【補足】

事業拡大の手段

問28.

リスクマネジメントとは何か？

- A. 利益増加
- B. 販売促進
- C. リスクを管理・低減する活動
- D. 開発手法

【解答】

リスクを管理・低減する活動

【補足】

事前対策が重要

問29.

BCPとは何か？

- A. 事業継続計画
- B. 人事計画
- C. 開発計画
- D. 販売計画

【解答】

事業継続計画

【補足】

災害時でも事業を継続する計画

問30.

DXとは何か？

- A. 設備投資
- B. 人材育成
- C. IT導入のみ
- D. デジタル技術による変革

【解答】

デジタル技術による変革

【補足】

ビジネスモデルや業務の変革を指す