

Kindle版  
文字起こし技能テスト<sup>®</sup>  
公式問題集

速記表記 解答

第2章 『音声起こし技能テスト』知識編……2

第3章 『音声起こし技能テスト』実技編

第1回…… 4

第2回…… 6

第3回…… 8

第4回……10

第4章 模擬試験

第1回……12

第2回……14

第3回……16

第4回……19

音声起こし活用推進協議会

## 第2章 『音声起こし技能テスト』知識編

新聞表記と異なる解答のみを記載しています。

### 問題1－8の解説

〔実際はこう言っている→(1)御来駕〕

### 問題1－12の答え

間違っている語句:越境 正しい語句:きょう

#### 解説

「今日」は使わない。

### 問題2－3の答え

(2)・四半期

#### 解説

速記表記では「第4四半期」ではなく「第4・四半期」となる。

### 問題3－1の答え

(3)とり行う

#### 解説

(3)元の字が「執る」の言葉は平仮名表記。

### 問題3－4の解説

(2)速記表記では、「あつものに懲りてなますを吹く」となる。

### 問題3－10の答え

(1)かけ離れて (2)かけたい (3)手がかり

#### 解説

「掛かる、懸かる、架かる」はいずれも平仮名。「懸ける、架ける」も平仮名、「掛ける」は掛け算と保険用語・商業用語に限って使い、それ以外は平仮名とされている。

### 問題3－11の答え

(3)出会った

#### 解説

(3)新聞表記では、人にであうときが会う、物にであうときが出合うとされているが、速記表記ではいずれも「出会う」とする。

### 問題4－8の答え

(1)御結婚 (3)お星様

#### 解説

(1)漢語に続く「ご」は漢字。(3)敬称の「さま」は漢字。

**問題5－3の答え**

暑気あたりして貧血になったときなんかは、鉄分とタンパク質をセットで補うのが効くらしいですよ。

**解説**

速記表記では「たんぱく質」だが、問題文に字が示されている問題では、書かれているとおりの表記で「タンパク質」と入力する。

**問題5－6の答え**

(3)わからない

**問題5－8の答え**

齲蝕(うしょく)というのは歯が細菌にやられることで

**解説**

速記表記では、「齲蝕」に読み仮名を添える必要はない。しかし、問題文に字が示されている問題では、書かれているとおりの表記で「齲蝕(うしょく)」と入力する。

**問題6－10の答え**

(2)語彙不足

## 第3章 『音声起こし技能テスト』実技編

起こし例は速記表記による全文を示し、チェックポイントは新聞表記と異なるもののみを記載しています。

### 実技問題 1 の解答と解説

① 本日は②株式会社ミライエイト印刷の見学会にお越しいただきまして、ありがとうございます。 私は③ニカンザワニ (00:00:08) と申します。本日の見学会の流れについて御説明させていただきます。

最初に、当社社長の広矢肇がミライエイト印刷の御紹介をさせていただきます。当社は創業以来、非常に紆余曲折が多うございまして、業績も山あり谷あり、実のところ倒産しかけたことさえございます。この見学会は毎月開催しておりまして、広矢はもう同じ話を何度もしているのでございますが、倒産の危機の④ところでは毎回涙にむせぶという、⑤本見学会最大の人気コーナーでございます。

そして、倒産の危機からいかにして脱出し、こうして皆様に御見学いただける印刷設備を完備するに至ったかを語るくだりで、印刷や製本のプロセスですとか使う機械などを簡単に御説明いたします。実際には工場現場を見ていただければわかることなのですが、何しろ工場は本日も⑥稼働中でございまして、⑦ガシャンガシャンという音もちょっとうるさいものですから、事前にスライドを見ていただきつつ、概略を御説明するものでございます。⑧第一部が15時半までの予定でございます。その後、10分間の休憩がございます。

15時40分より第二部の工場見学、まずはこのような手提げ袋をお配りいたします。ここに貴重品のみを入れてお持ちください。それ以外のお荷物は、全てこの部屋に⑨置いておいていただくで大丈夫でございます。社員が2名ついて見張ります。

工場は撮影や録音は御遠慮願っておりますので、スマホや携帯電話、カメラ、録音機材などの⑩お持ち込みはできません。メモもできませんので、筆記用具もお持ちにならないでください。工場で印刷しているのは、当然ながらいずれもお客様にお預かりしている内容でございます。そのため、見ていただくことは御自由でございますが、記録はしていただけないこととなっております。

また、現場を見ていただくとわかりますけれども、大型の機械が何台も動いておりまして、⑪裁断機などけがの危険があるような機械も多数ございます。歩いて大丈夫なエリアと絶対に入らないでいただきたいエリアは、床に⑫テーピングしてわかるようにしております。この色分けについては工場の入り口で再度御説明しますので、皆様の安全のため厳

重に守っていただければと思います。

それぞれのエリアで、現場の社員がマイクを持って⑬工程を御説明します。質問もしていただいて大丈夫です。営業の者も同行いたしますので、極度に専門的なこと以外は営業の者にお聞きいただいてもお答えできるかと思えます。

工場の壁にはいろいろな掲示物が張って⑭ございます。これが実は意外に人気です。⑮労働安全衛生の標語は全従業員が必ず1作以上は提出することとなっておりますし、改善提案カードも⑯実名入りで掲示してございます。ある改善は年間500円足らずの経費節減、かと思うと年間100万円以上も節減できる改善もあつたりしまして、バラエティーに富んでおります。当社は小さい提案でも「年500円浮いたぐらいじゃ意味ない」などとは申しません。小さい改善提案を見た別の社員が、それを応用して違う改善点を見つけたりいたしますので、どの提案も貴重なものと考えております。

この⑰現場見学会は、こちらから順番に10名様ぐらいつつ順次御案内してまいりまして、最後のグループが回り切ってこの部屋に戻られるのが、16時50分ごろの予定でございます。

その後、17時より別室に移動していただきまして、ミニ交流会がでございます。⑱粗酒粗肴を御用意しておりますので、ぜひとも御参加いただければと思います。交流会と申しましても本当にミニサイズでございます、17時半までの予定でございます。

それでは早速⑲当社代表取締役社長広矢より、第一部の講演「⑳ミライエイト印刷の環境印刷システムについて」でございます。

## チェックポイントの変更点

### ⑱粗酒粗肴

## 実技問題 2 の解答と解説

①三田：私がきょう選んだ本はこれです。娘に借りてきました。何と高校の②化学の教科書です。このところ、小説以外の本を紹介される方も③多くなっていますから、私も負けずに実用書とか学術書を御紹介しようと思ったんですけど、最近あんまりいいのを読んでなくて。たまたま娘がリビングで勉強しているのを横で見えていたら、教科書がオールカラーでわかりやすそうなんですね。「見せて」って言ったら、「これは今使っているからだめ、去年のなら貸してもいい」とお許しが出たんで、持ってきました。

開くと、早速④元素の周期表なるものが載っています。元素記号と元素名、あと原子量とか書いてあります。⑤水兵リーベ、私は⑥理系科目全般が苦手でしたけど、これは覚えています（笑）。ところが、この教科書にはこの周期表があと2個載っているんです。

こっちは自然界でそれぞれがどんな姿をしているか、写真で示されている表です。⑦Hは水素。このとおり、コップに入った水の写真です。その元素が含まれている物質の写真ですね。塩素は岩塩の写真。⑧ルテニウムなるものは、白金イリジウムという岩みたいなものが写っています。この岩の中に含まれていて、⑨製錬すると取り出せるという意味なんでしょうね。レントゲニウムとかは写真がなくて、⑩換気扇の羽根みたいなものが赤いマークになっています。何だろうと思ったらこれは放射性元素なんですね。そういえば病院のレントゲン室で見かけたマークだなと思いました。

さらにもう1個の表がこれです。それぞれの物質が単体だとどんなふうなものか、写真が載っています。水素はガラス瓶が写っています。この中に、気体の水素を詰めてあるってことなんでしょうね。そんなふうになんか気体になっているもの、それから液体で容器に入っているもの、あと固体のものがあります。固体は、⑪インゴットというんでしょうか、金属の⑫塊みたいな状態になっているものが多いです。無味乾燥な表を暗記させるだけじゃなくて、写真を見せてイメージさせたり理解させたりってことが、今の教科書はとてよくできています。

もちろん、懐かしいというか、私にとっては逃げたくなるような単元もちゃんとあります。イオン化傾向とか、⑬モルの計算とか、化学反応式とかですね。質量保存の法則とか、⑭アボガドロの分子説。このあたりの⑮肖像画、見た覚えありますか。高校時代の友人に私と同じぐらい理系が苦手な子がいて、「過去にタイムスリップしてこの肖像画の人たちが法則を発見する前に殺せば、現代の私たちが苦労しなくて済む」って物騒なことを言っていました。先生は、結局はほかの研究者が発見したはずだとは言っていましたけど。

アボガドロ定数の2006年の推奨値というのが載っていて、⑯6.02214179掛ける10の23乗だそうです。こういう想像しにくいというか、私たちの生活で実感できないような数字が出てくるから、⑰化学は取っつきにくいんでしょうね。テスト問題で計算するときは6.02

掛ける10の23乗という数値を使うそうですけど。

後ろのほうには、発展的な内容として、バイオエタノール燃料、⑱ナノテク、リチウム電池の話題などが、コラムのような形式で載っています。さすがにこのあたりは、私が高校生するときにはありませんでした。ナノとは⑲10億分の1という意味だって、これを読んで初めて知りました。こういうのは最先端だから私みたいな普通の人は知らなくていいと思ったような内容でも、今では高校の教科書に載っていて、知っていて当然のことになっているようです。ですから、中学や高校の教科書に目を通してみると、きっと発見がいろいろあると思います。以上です。⑳ありがとうございました。

### チェックポイントの変更点

(なし)

### その他の注意点

6.02214179掛ける10の23乗

6.02掛ける10の23乗

いずれも記号「×」は使わない。

### 実技問題 3 の解答と解説

わかった、ありがとう。思いとか、①信念とかそのあたりは大分わかったよ。勢いもあるけど、声が大きいし目がでかいから、元気を伝えやすいよな。俺たちの②ターゲットは主婦だから、元気がいい若い男性っていうところをアピールできるのはいいと思う。ぼそぼそしゃべってると、怪しまれるから。あれあるじゃん、ドアのチェーン？ 最後まであれ越しにしゃべるとか、本気で結構あるからね、新聞の勧誘かよとかって（笑）。

じゃあ、まず③ロープレのほうからいくね。まず、ドアのたたき方、でかい（笑）。うちで用意したドアの張りぼてだから、やたらでっかい音が出るのはしようがないんだけどさ、乱暴だと思われちゃうと、そこから話聞いてもらえないどころかドアあけてくれないのね。俺のノック、でかかったかな。まあ、④反面教師ってことで、少し抑えてね。

ノックの仕方、グーでドンドンじゃなくて、グーして人差し指の第2関節ちょっと出るじゃん。そこだけでコンコンってやって。その⑤速さも、コンコンコン！とかだめなんだよ。「コン、コン」と。ゆっくり高い音で上品にね。紳士的な人が来たなって、ノックから。今度家にセールスとか来たら、ノックの音聞いてみな。ああ、おまえ、寮か、うちの寮⑥インターホンだな（笑）。インターホンも1回だけゆっくり押すんだよ。ピンポンピンポン！って「早く出てこい！」みたいに聞こえちゃうから。

で、⑦挨拶。元気はいいよ、やっぱり。主婦は近所の目もすごく気にするから、あそこまでは声張らなくていいよ。発声練習って研修でやったじゃん。通る声の出し方習ったでしょ。あれやると、大きい声出さなくてもよく聞こえる声って出せるようになるんだよ。それ練習しよう。

あと、⑧ヒアリングのときの笑顔。そう、それぞれ（笑）。いいな、おまえほんと（笑）。ちょっと引きつってるからさ、自然に。それはなれるから大丈夫だけど。でもやる気が伝わるから、最初のうちはそんな気にしないでいいと思うよ。

でもね、⑨クロージングんとこ、よかった。うちの野菜は本当においしいから、「自信持って⑩おいしいって言えます。安心して下さい！」ってあれだけ言い切っても大丈夫だよ。お客さん、気持ちよく⑪申込書、書けると思うよ。1回限りじゃないから、担当は途中でかわるけど、会社としては長いおつき合いしてもらわないといけないから、お客さんに気に入ってほしくてやたら誇張するのはだめなんだよ。⑫大げさに言うんじゃないで、どこがどういいのかを、細かく言うの。具体的にね。これは1日目の研修で言ったよね。

あとは、礼の角度と去り際。背筋伸ばしたまま、⑬90度。本当に90度にはならないけど、そのぐらいの気持ちでやってちょうどいいから。相手のほうを向いたまま、そのまま上げるんだよ。上げながら後ろ向いて去ろうとするのは失礼なんだよ。「お忙しい中お時間をいただきましてありがとうございますございました。失礼します」で⑭体曲げて礼。そのまま曲げた体



を真っすぐ上げて、去る。

おまえはそれないと思うけど、聞いてくれなかったからってむっとした顔はしたらだめだよ。のぞき窓とかから、去るところまで⑮見られてると思って。クレーム電話とか入れる人もいるし、近所で「あそこは感じ悪い」とかうわさになっちゃうと本当にまずいんだ。⑯食品宅配の競合って、このあたり4社あるから簡単にお客さんとられちゃうからね。

よほど感じ悪くない限り、うちのターゲットって30代か、⑰四、五十代の主婦だから、大体⑱ほほ笑ましく思ってくれるんだけどね。そんな感じかな。

じゃあ次、さっき言ってた⑲売り上げの目標とか、達成スピードの話、しようか。目標はエリアについたら⑳マネジャーと話しながら細かく決めるんだけど、目標は件数が月10の、20万か。大体これでいいよ。ちゃんと聞いてたね、2日目。

### チェックポイントの変更点

- ⑥インターホン
- ⑦挨拶

#### 実技問題 4 の解答と解説

①【藤森理事長】おはようございます。お天気の日曜でございますが、多数御出席いただきましてありがとうございます。

②最初に、総会の議事とは直接関係ないことを③二つ三つ御連絡したいと思います。もちろん本日の総会は録音して書き起こしまして、詳細な議事録を後日配布しますので、出席されていない方にも内容はお伝えできるわけでございます。

まず、御存じのように、④第四小学校の体育館で総会が開催できるのはことしで最後になってしまいます。来年からは学校統合ということになるわけですが、新しい小学校はちょっと遠い⑤わけでありませう。今までは10時に始まって、議事に熱が入って活発な⑥御議論がありますと、午前中に終わらないことがあったわけでございます。今までは、午前で終わらない場合は、一旦自宅へお昼を食べに帰っていたわけですが、今後はそれはできないと思うんですね。午前中に全議事を終了できるよう、スピーディーな御審議への御協力をお願いすることになるかと思うわけでありませう。ことしはその練習ということで、9時からスタートさせていただきました。議事進行に関するお願いは、⑦議長団選出の後、議長から行わせていただく予定でございます。

⑧もう一つのお知らせは、この向かいの⑨ニミヨシニ公民館の話でございます。数日前に通知を受けたばかりで、議事に盛り込めなかつたのでありますが、公民館について市からお知らせがございました。⑩昭和58年開館だそうでありませう、当団地より新しいはずなんですけど、何しろ当団地は皆様の御協力で定期的にメンテナンスをいたしておりますから、まだまだ⑪いけます。その点公民館のほうは、建物の老朽化は誰が見ても⑫明々白々でありますし、耐震性能にも問題があるということなんですね。

市役所からの電話は非常に⑬えんきよく的な表現でございましたけど、要するに維持できなくなるかもしれないという話のようでありませう。もちろん今後、住民説明会のようなものが開催されると思っておりますけれども。

⑭建てかえなり補修工事なりを陳情するにしても、それは新年度の理事の仕事でありませうして、私が口を出す権限はないんですけど、電話を⑮もらったのが私の任期内だったわけですから、とりあえず本日、紙をお配りしました。この件についての意見を書いていただきまして、お帰りに受付で箱に入れていただければ、新しい理事さんにお渡しさせていただきます。建てかえを要望するか、補修を要望するか。廃止されても特に問題ないということでしたら、そういう御意見でももちろん結構でございます。

もし公民館が必要ということでしたら、いっそ建てかえを視野に入れて、大きい要望を出してみるのも手だと思っております。例えば公民館に福祉サービスの拠点があったほうがいいのかもわからない。会議室を多少縮小してでも、⑯地域包括支援センターの拠点を置いてほし

いとか、⑰配食サービスを手がけている⑱NPOの拠点として貸し出すというふうにしてもらえば助かるとか、そういう切実な要望を出すにもいい機会です。あるいは、子供向けの施設も切実かもしれません。例年この総会の御出席が⑲百数十名でありまして、どうせなら公民館にその人数が入れるホールをつくってもらえると⑳一番助かるわけです。

#### **チェックポイントの変更点**

- ⑫明々白々
- ⑬えんきよく的
- ⑭建てかえ

## 第4章 模擬試験

知識編: 新聞表記と異なる解答のみを記載しています。

実技編: 起し例は速記表記による全文を示し、チェックポイントは新聞表記と異なるもののみを記載しています。

### 模擬試験第1回 知識編の解答と解説

#### 問題9の答え

(2)サルコー (3)トループ

#### 解説

(2)(3)『新版 標準用字用例辞典』にはこれらの用語は載っていない。新聞表記のサルコー、トループと、日本スケート連盟のWEBサイトに記載されているサルコウ、トウループのいずれも正解とする。

### 模擬試験第1回 実技編の解答と解説

私が今、所属している①運用企画グループという部署には幾つかグループがあるんですけど。一つは、弊社が持っている資産の②アロケーションといたしまして、株式に幾ら、③債券に幾ら配分するというような資産配分というものをを行うグループ。もう一つのグループに私は所属しておりまして、運用部門、部門を統括する会議周りの運営や資料の取りまとめなど、また運用部門全体にかかわりのある法令とかの対応というのを推進したりというものを行っています。

実際の運用のほかに、この資産をどのような割合で、どの株式であったり、不動産であったりとか、目先の④利害得失だけに⑤とらわれないで、どういうものに振り分けていくのかというのをやっている部署があって、そのサポートというか。計画の立案というのがイメージとしてはわかりやすいかと思います。⑥明晰に、幾ら配分しましょうと数字で示します。

例えば株式に1兆円配分しましょうと。そういった⑦1兆円の使い道、具体的に、じゃあこの株式に⑧3000万円、こっちの株式に5000万円というように、どの株式に幾ら投資するかを考えるのは、また別の部署になるんです。なので、私の部署はもっと上のレイヤーというか、全体としてどういうふうな割合にしていくのかを考えている部署ということになります。

それと、法令なんかが変わったりしたら、それにどう対応していこうかということなんですけど、例えば⑨OECDのコーポレートガバナンス・コードとか、生命保険協会は⑩機関投資家になっているので、スチュワードシップ・コードというのがあるんですけど、機関投資家が⑪遵守すべき行動というものがあまして。そちらを金融庁とかが制度等を進めて

いってましたので、保険会社としては弊社もそれをどのようにして受け入れていくのか、または受け入れないかという選択肢もありました。弊社としてどういった人たちと⑫関係をつくって、どのように進めていこうかというのを⑬取りまとめていく感じですね、そういったものに対して。

機関投資家が、スチュワードシップ・コードを導入するという国からの流れに対してどう⑭対応していくのか、弊社では資産運用に関する法令等をうちの部署の私のチームの所がメインで扱って、運用に関する項目については、他の部署とどういうふうに協力するかを検討会や会議で話し合って進めます。そこで私がかかわっているのが会議などの運営という部分になってくるんです。

そのうちの一つに資産運用の検討会というのがあって、株式や不動産、融資関係であったりという案件が⑮上がってくるようなものになります。例えば、こういった案件をいつ行いましたとか、幾らこの企業に⑯貸し付けを行いました、幾ら株式を売買しましたというような、ちょっと金額が大きくなるようなものに関して、こちらの方に各部から提出していただいて、その資料を取りまとめて、会議を開催させていただいています。

全体の報告や、部門内での情報共有の場として行っているのはこの検討会で、運用部門に所属する部長の⑰皆様に御出席いただきます。あとは、それぞれ担当執行役の方々がいらっしゃると思いますので、⑱そちらの方々に御参加いただきます。

一方、会議のほうは、社長とか副社長を初め、執行役だとかの方々に御参加いただくような会議になっておりまして、検討会で上がった項目の中でもさらに会社として規模だとか大きいもの、より重要になってくる案件に関して、別の会議に上程されますので、そちらの意思決定をまた取りまとめて、滞りなく会議運営を行うというようなことを行っています。検討会と会議、二重構造みたいになっているんですが、検討会の方が週1回で、会議の方が2週間に1回の頻度です。

定期的に行っているので、⑲ルーチンになっているようなところもあるんですけど、適切な時間、いつもの決まった時間に、会議に参加される方々に向けた資料が掲載されておりますので、御確認をお願いしますというような形で⑳やらせてもらっています。

## チェックポイントの変更点

- ⑥ 明晰に
- ⑪ 遵守
- ⑰ 皆様
- ⑲ ルーチン

## 模擬試験第2回 知識編の解答と解説

### 問題11の答え

(3)生まれ出る

### 問題15の答え

(2)疲労こんぱい (3)時間をあけて

### 解説

(2)(3)速記表記ではこのようになる。

### 問題17の答え

(2)足 (3)断線ぎみ

### 解説

(2)足と脚はいずれも「足」とする。

## 模擬試験第2回 実技編の解答と解説

①先生：それじゃあきょうのケースです。②中古車販売の会社です。今は本社の偉い人になっている社員に、三年ほど前に聞き取りをしたケースです。

高校を出て、近所の居酒屋でフリーターを③していたら、正社員になれるしボーナスも出ると言われて連れていかれたところが、この会社です。大した面接もなしに採用と言われて、翌日から入社させられた。配属された店で、何もわからないままこき使われます。

この会社では中途の人が多いから、四月に一斉に研修とかじゃないんですね。手が足りないときに適当に採用して、④OJTだとか言ってがんがん使って、閑散期に研修を受けさせる。そういうやり方になっていますね。この人、⑤【ミソノ】(00:00:53)さんという仮名ですが、その【ミソノ】さんは研修を受けて、急に何かに目覚めるんですね。みんなはまだバイトぐらいしか⑥経験がないかもしれない。私は通信制学部のほうでも教えているんですけど、夏のスクーリングでこの⑦ケーススタディーをやると、意見がばんばん出ます。社会人経験のある人が通信のほうは多いから、いい研修を受けると急にやる気が出るのは本当だって、みんな口をそろえて言いますね。

【ミソノ】さんは、研修後に二年ほど平社員として仕事をして、三つの店を経験します。それから、年度の途中で遠くの店に転勤になります。店長代理という肩書を与えられて、でも店長は不在なので、実質的に彼が店のトップです。ここから彼の、天衣無縫でもあるけど一面では猪突猛進な大活躍が始まりますね。

まず、その地方都市では、⑧中古車購入に住民が非常な抵抗感を持っています。新車が買えないと言われて、近所でいろいろ取り沙汰されることになるわけです。公共の交通機関が発達していないから、どうしても住民の足は車です。一世帯に二台ぐらいは必要だし、家が商売や農家をしているとほかに軽トラも必要だったりして、車が三台あるって普通なんですよ。だから自動車にかなりお金がかかっているんだけど、それでも中古車は買にくいという土地柄です。新車への⑨選好が形成されている。

車を売るのだって、新しい車に買いかえるとき下取りに出すというのが正しい。あるいは、しかるべき年数乗り潰して廃車にするのだったらいい。わざわざ中古屋に売りに行くなんて、⑩よほど生活が苦しいのか、何か急にお金が必要な事情ができたんじゃないかと⑪流言飛語が飛び交う。

そういう土地柄でお店を預かることになったわけですね。前の店長は余りにも業績が上がらなくて降格になった。それで⑫二三歳の彼が送り込まれるわけです。会社だって過大な期待はしていないでしょうけどね。彼が直面したのは、まず⑬顧客不足ということです。売りの相手がいない。しかも、売りに来る人もいないから商品不足です。買い取りたいのに買えない。ある意味で⑭需給はバランスしているわけだけど、こんな低位でバランスしても困りますね。

さあ、そういう土地柄です。自分ならどうしますか。遠方から単身やってきた若者が「皆さん、風土改革しましょう」なんて言っても、変わるというものではないですよ。結構頻繁に⑮異動がある会社ですから、⑯一〇年計画で取り組むなんてことはできないですよ。一年か二年でそれなりの実績を出さなければ、前の店長さんと同じで、降格が待っています。

⑰ このシーンでの質問は二つですよ。一番目は、新人研修のメニューのうち、この状況で役立つ内容はどれか。二番目の質問は、自分なら最初に試みることは何か。彼が受けた新人研修のメニューは、ケースに詳細に書いてありましたね。よく読んできましたか？この都市の⑱人口の男女比、年齢分布などもケースに書いてあります。店の前年の⑲売り上げの内容についても表がありますね。それらの資料を読んで、二個の質問について自分なりの考えを用意してきたと思います。まず、グループの人と⑳ディスカッションしてみてください。今から五分間ですよ。

## チェックポイントの変更点

(なし)

**問題3の答え**

(2)フェールファスト

**解説**

(2)失敗を恐れずそこから学ぶという意味。フェイルやファーストとしない。営業職の上司が部下に言っている言葉と思われる。

**問題6の答え**

(3)相なって

**解説**

(3)「<sup>あい</sup>相なって」は「なって」の丁寧な言い方。

**問題7の答え**

(3)帰趨

**解説**

(3)読み仮名を添える必要はない。

**問題9の答え**

(1)プロデューサー (2)モーツァルト (3)スケルツォ

**解説**

小書きの片仮名「ユ」「ァ」「ォ」を正確に入力する。(2)(3)は外来語の用例ページにはないが、「外来語の表記の原則」に、「外来語ツァ、ツェ、ツォは、「ツァ」「ツェ」「ツォ」と書く」と記載されている。

**問題11の答え**

(1)小ぢんまり (2)スポーツづいて (3)芋づる式

**解説**

「ぢ」←→「じ」、「ず」←→「づ」の仮名遣いの問題。



### 模擬試験第3回 実技編の解答と解説

では、続けて私のほうから御説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

このたびはお忙しい中、当社の新会計システムの御説明にお時間を割いていただき、ありがとうございます。私はソリューション事業部長の①=カワサキ=と申します。

先ほど、当社の代表=マミヤ=が②お話しさせていただきましたとおり、当社は企業様の会計システムを主に開発している会社でございます。昨今、③クラウド会計システムなど便利なシステムがたくさん世に出ておりまして、私どももクラウド会計システムは御提供させていただいておるところでございます。

ただ、インターネット上に会社内の④秘匿性の高い数字を上げると申しますのは抵抗があると、このようにおっしゃるお客様も多いと、⑤私どもの営業から意見が上がってきております。

やはり、インターネットというのはセキュリティー面が非常に心配なところでございまして、私どもが提供しているクラウド会計において、もちろん万全の防御態勢をしているところではございますが、「自社のサーバーの⑥セキュリティーは大丈夫なのか」という御心配もでございます。お手元の資料2ページに記載されておりますとおり、先日、⑦2015年第1・四半期の不正アクセスの届け出状況を見ますと、不正アクセスの検出数は⑧8万5,056件となっており、そういった御心配は⑨杞憂ではないところでございます。

現実的に見まして、一般的な企業様において、独立した情報セキュリティー部門をお持ちだという会社さんはまだまだ少ないのが現状でございます。またそういった部門をお持ちだったとしても、⑩標的型攻撃の攻撃者に狙われてしまえば、どんなセキュリティーもパーフェクトであるとは言えないのです。

そこで、我々はあえて社内の特定のサーバーとクライアントのみで動作するように制限しつつ、かつ非常に簡単な操作で会計作業を行うことができるシステム、⑪ソフトウェアを開発いたしました。それが、お手元の資料の表紙に書かせていただいております「⑫プロフェッショナル会計CS」でございます。

CはクローズのC、SはスマートのSです。クローズな環境でスマートに操作を行えるということでネーミングいたしました。先ほど申しましたように、特定のサーバーとクライアントのみで動作するよう、⑬このように制限することができます。スマートな操作というのは、このように視覚的・直感的にどのボタンで何ができるかがわかるようになっておりまして、⑭延々長蛇のマニュアルを読み解く必要もございません。

こちらに、弊社よりお持ちいたしましたパソコンが2台ございます。こちらに「プロフェッショナル会計CS」をインストールしておりますので、実際に操作していただけますでしょうか。どれで何ができるのか、いかがですか、おわかりいただけました<sup>⑮</sup>でしょうか。そうでございます。そのようにマウスで操作していただければ結構でございます。このように、非常に<sup>⑯</sup>アクセシビリティにこだわった、かつ強固なセキュリティー対策のできる商品となっております。

次に、<sup>⑰</sup>コストパフォーマンスについて御説明申し上げたいと思います。はい、こちらでございます。このように、当社製品をA、同業他社様の類似のサービスを<sup>⑱</sup>B、C、Dとし、その機能とコストを比較した表、グラフがこちらになっております。まずは、こちらの機能を比較したこちらの表の片括弧1をごらんください。つまりはオンラインという部分を付加しない一般的な会計ソフトと弊社製品の<sup>⑲</sup>比較ということになりますが、弊社の会計ソフトはよりクローズドに制限するという付加価値があるとお考えいただければいいかと思っております。

続いて、こちらのグラフです。先ほどの付加価値を加えつつも、このように<sup>⑳</sup>費用に関しては非常に低く抑えられているということがおわかりいただけると思います。

### チェックポイントの変更点

- ⑦2015年第1・四半期
- ⑨杞憂

## 模擬試験第4回 知識編の解答と解説

### 問題8の答え

(1)簡明直截

### 問題11の答え

(2)あらわれた (3)あらわれている

### 解説

(2)(3)表すと現すはいずれも平仮名表記。

### 問題13の答え

ある隊員の または 隊員の1人の

### 解説

「ある隊員の1人の」と発話されている。

## 模擬試験第4回 実技編の解答と解説

① それでは最初に、資料確認をさせていただきます。お配りしております封筒の②中身について、上から順に御確認いただければと思います。

一番上にありますのが、本日のタイムスケジュールと資料一覧でございます。その次が資料1、③実施要項でございます。④A4判で5枚をとじております。両面印刷で、最後の5枚目は裏がありませんので、計9ページでございます。次に⑤別添1としまして業務委託仕様書。こちらと同じく9ページでございます。次が別添2、参加資格確認申請書、これはA4の1枚物でございます。別添3が誓約書、こちらも1枚物でございます。別添4は質問書の様式を記載したものでございます。これも1ページです。次が別添5、企画提案書で13ページまでございます。最後は別添6で⑥委託契約書、これは非常に細かい字で条文が7ページまでございます。

以上が資料でございますが、全てそろっておりますでしょうか。ない場合は⑦手を挙げてお知らせいただければと思います。また、御説明の途中でページ抜けなどに気づかれた場合は、この部屋の後ろにも係の者がおりますので、そちらにお知らせいただければすぐに予備をお持ちいたします。

本日は説明会でございますが、これらの資料の内容を全て詳細に御説明いたしますと大変時間がかかってしまいます。後で読んでいただければ大丈夫というところもございます

ので、ポイントのみを⑧御説明させていただくようにいたします。後ほど質問の時間をできるだけとるようにさせていただきます。

それでは資料1、実施要項をごらんいただけますでしょうか。まず⑨委託業務の概要でございます。健康教育事業を委託させていただく事業者の方を募り、選定させていただくというものでございます。健康教育事業、以下、本事業と呼ばせていただきます。本事業の委託事業者さんの選定方法は、⑩公募型プロポーザル方式となっております。委託費の上限は⑪449万6,308円、こちらは⑫消費税及び地方消費税を含む金額でございます。

選定対象となる事業者はこちらに記載した⑬要件を満たす会社さんとなっております。国または地方公共団体と同種の業務委託契約を締結し、⑭履行した実績がおりになることを条件としております。その他の要件は、さっとお目通しいただければと思います。

次に、企画提案書などの提出方法、提出先、受付期間を記載しております。まず、本事業のプロポーザルに参加を希望される企業さんは、別添2の参加資格確認申請書を御提出いただくこととなります。提出場所は⑮市役所健康課でございます。こちらは電子メールでいただければ結構でございます。メールアドレスを記載しております。提出期限は、今月28日の15時までとなっております。

その次に、別添5の企画提案書を記載いただいて、同じく市役所健康課へ御提出いただければと思います。こちらは⑯来月10日から16日までが受付期間で、16日の15時が期限となっております。このときに添付していただく書類については後ほど御説明いたします。企画提案書は同じものを10部、印刷して提出していただければと思います。このときは⑰郵送でも持参いただいてもどちらでも結構でございます。印刷物でいただきたいものですから、電子メールでの受け付けはしておりません。

企画提案書を作成していただくに当たりましては、質問事項も発生するかと思います。御質問が発生した際は、別添4の質問書の様式によりまして、電子メールでお寄せいただければと思います。メールアドレスは、⑱参加資格確認申請書の提出先と同じアドレスでございます。事業者の方からお寄せいただいた質問に関しましては、来月10日に⑲全ての事業者さんに対して電子メールで回答を送信いたします。個別の⑳お問い合わせにはお答えしておりません。また、当社の質問は届きましたかというお問い合わせにも、大変恐縮ですがお答えしておりません。

### チェックポイントの変更点

- ⑧御説明させていただくようにいたします
- ⑫消費税及び地方消費税