CIPS.L4M8.v2026-11-09.q108

試験コード:	L4M8
試験名称:	Procurement and Supply in Practice
認定資格:	CIPS
無料問題数:	108
バージョン:	v2026-11-09
アクセス数:	121
ページビュー数:	1080
https://www.jpnpdf.com/CIPS.L4M8.v2026-11-09.q108-mondaishu.html	

最新問題: **1**
契約書に損害賠償条項を作成する際に考慮すべき事項を説明してください。
Answer:
損害賠償とは、「供給者が契約上の義務を履行できなかった場合に支払う金銭の総額」のことである。
契約書に損害賠償に関する条項を盛り込む際には、損害賠償は（予定損害賠償と非予定損害賠償の）2種類に分類されること、そして、対象となる契約にどちら、あるいは両方が適用されるのかを理解しておく必要があります。
違約金とは、契約違反があった場合に当事者間で合意された一定の金額のことです。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できない場合、機器が破損する可能性があることを事前に把握し、機器が破損した場合の違約金を契約に盛り込むといったケースが挙げられます。
未確定損害賠償とは、金額が確定していない金銭のことです。これは、被害者への賠償額が事前に分からない場合に用いられます。損害が発生した時点で、裁判所が賠償額を決定します。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できなかった場合、機器が破損する可能性があり、その他にも未知の機器や設備が損傷する可能性があり、購入者の業務に遅延が生じ、顧客の不満などによる評判の低下を招く可能性があると分かっている場合などがこれに該当します。しかし、損害賠償額を事前に両当事者が確定できないため、損害が発生した場合に裁判所が賠償額を決定することになり、金額を算定することは不可能です。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **2**
紛争解決のために用いられる4つの方法とは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
調達担当者がサプライヤーとの契約条件を作成する際に最後に考慮する事項は、紛争や係争です。紛争や係争が発生した場合は、それを解決するための手続きを契約に盛り込む必要があり、これにはa)交渉、b)調停、c)仲裁、d)訴訟が含まれます。
交渉は通常、対立する組織内の上級者間で行われます。交渉で合意に至らない場合は、次の段階として調停が行われます。調停とは、第三者が紛争当事者間の解決策を見つける手助けをすることです。調停が失敗した場合は、仲裁が開始されます。仲

裁では、独立した専門家（仲裁人がすべての当事者と協力して合意を目指します。当事者は仲裁人の勧告に従う正式な法的義務はありません。仲裁は費用がかかります。仲裁で紛争が解決しない場合、最終段階は訴訟です。訴訟は時間と費用がかかるため、ほとんどの人は避けます。訴訟は、裁判所が紛争の結果を決定する法的プロセスです。裁判官の判決は最終的なものです。

最新問題: **3**
トヨタに関する事例研究を用いて、多田氏はトヨタとポルシェを比較する際に、どのようなタイプのベンチマーク手法を用いたか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
ベンチマーキングとは、ある機能、プロセス、またはパフォーマンスを、クラス最高の別のものと比較するプロセスです。ベンチマーキングは、内部ベンチマーキングと外部ベンチマーキングの2種類があります。外部ベンチマーキングには、1) 競合ベンチマーキング、2) 機能ベンチマーキング、3) 汎用ベンチマーキングの3種類があります。トヨタがポルシェを同じ業界の競合相手と比較し、ドライバーがポルシェ ケイマン スポーツカーと同等のパフォーマンスを発揮できると示唆することは、外部競合ベンチマーキングであると考えられます。

最新問題: **4**
あなたが定期的に購入する製品の価値を高める要因をすべて書き出してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
ファッション企業における衣料用ガムの価値を高める要因。
1) ガムの値段はいくらですか？
2) 布糊を使うことによるメリットはどれくらいですか？
3) お客様は衣類の裾に布用糊を付けるのを好みますか？
4) 布用糊は使いにくいですか？
5）布用糊は、正しく使用すれば生地を美しく見せる効果がありますか？
6) 仕上がりは良くなりますか？
7) 使用することは倫理的に問題ないのか？
8）持続可能な供給源からのものですか？
9）環境に優しいですか？
10）布用糊を使うことは、ファッションにおける革新を示唆しているだろうか？

最新問題: **5**
ビジネスケースとは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:

ビジネスケースとは、潜在的なプロジェクトや特定されたニーズ（例えば、設備投資、追加倉庫の建設、現在使用しているソフトウェアを置き換えるためのより革新的なソフトウェアの調達など）について、その正当性と達成可能な商業的メリットを記載した文書です。
事業計画の本質は、経営陣からの支持と賛同を得ることにある。
生涯資産管理の適用権限を取得するには、事業計画書を作成し、提示する必要があります。作成された事業計画書には、以下の要素が含まれます。
1) はじめに :ビジネスケースの概要
2) 目的 :ビジネスケースで望ましい結果とは何かを説明する。
3) 実施されるアプローチ
4) 必要なリソース一覧
5）目標達成のメリット

最新問題**: 6**
これら2種類の仕様には、それぞれどのような利点と欠点がありますか？
Answer:
ニーズが理解されたら、調達担当者は関係者や同僚と協力しながら仕様を策定し、最終的な設計が目的に適合し、発生したニーズを満たすようにします。
仕様は、性能または適合性のいずれかに重点を置くことができる。
性能仕様書は、製品またはサービスが何を行うべきか、あるいはどのように機能すべきかを規定するものであり、供給者がそれをどのように実現するかについては自由裁量権を与えるものである。
性能仕様には、サプライヤーのイノベーションを促進し、市場競争を活性化させ、文書が簡潔で準備が迅速であるという利点があります。一方、性能仕様の欠点は、購入者が実際に何を受け取るのかを正確に把握できない可能性があることです。
適合仕様書は、供給業者に対し、何が求められているのか、そしてそれをどのように達成すべきかについて明確な指示を与えるものです。適合仕様書の例としては、化学式、レシピ、技術図面などが挙げられます。
適合仕様書は、要求事項が満たすべき、または上回るべき規格を規定するものです。これを使用する利点は、購入者が何を受け取るかを正確に把握できることです。欠点としては、購入者がリスクを負うこと、供給者のイノベーションを促さないこと、文書作成に時間がかかり複雑になることなどが挙げられます。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 7**
あなたが定期的に購入する製品の価値を高める要因をすべて書き出してください。
Answer:
ファッション企業における衣料用ガムの価値を高める要因。
1) ガムの値段はいくらですか？
2) 布糊を使うことによるメリットはどれくらいですか？
3) お客様は衣類の裾に布用糊を付けるのを好みますか？
4) 布用糊は使いにくいですか？
5）布用糊は、正しく使用すれば生地を美しく見せる効果がありますか？
6) 仕上がりは良くなりますか？
7) 使用することは倫理的に問題ないのか？

8）持続可能な供給源からのものですか？
9）環境に優しいですか？
10）布用糊を使うことは、ファッションにおける革新を示唆しているだろうか？
回答については質問欄を参照してください。

最新問題: **8**
調達担当者がサプライヤーと契約を締結する際に作成すべき、5種類の契約条件について説明してください。
Answer:
契約条件とは、合意された権利と義務であり、契約書に文書化されます。調達担当者がサプライヤーと契約を締結する際に作成すべき契約条件には、次の 5 つのタイプがあります。価格条件とは、購入組織が予算と支出を保護したい場合に、契約に価格条件を含めるものです。購入者がニーズに応じて商品やサービスを購入する場合、契約に特注仕様を明記することもあります。
支払条件とは、買主が供給業者にいつ、どのように支払うかを定めるものです。買主は契約書に支払条件を盛り込むことができます。
保証とは、購入者が供給者に対し、製品またはサービスが契約で定められた要件を満たすことを約束するよう求めることである。
「納期厳守」条項は、製品またはサービスの納品時期を詳細に規定し、納期が守られなかった場合に生じる可能性のあるビジネス上の損失を説明するために契約書に盛り込まれています。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **9**
どの業界が入札方式を最も頻繁に利用しているか？
Answer:
公共部門は、民間部門よりも業務環境において入札をはるかに多く利用している。

最新問題: **10**
過剰在庫を抱えることには、どのような利点があるのだろうか？
Answer:
過剰な在庫を抱えることで、リードタイムの延長による影響を軽減できます。つまり、購買組織のダウンタイムや評判の低下を防ぎ、需要が急増した場合には収益を生み出すことも可能です。

最新問題: **11**
あなたがよく知っている組織の価値観や倫理規定について調べてください。
Answer:
Fullpower Projectsは、プロジェクト管理と調達に関する研修を提供するトレーニング会社です。同社は以下の価値観と倫理規範を掲げています。
1) 説明責任
2) 無私
3) 開放性
4) 誠実さ

5）目的
6）正直さ
7) リーダーシップ

最新問題: **12**
どの契約条項に、製品またはサービスの納品時期の詳細が記載され、潜在的なビジネス損失について説明されていますか？
Answer:
契約条件とは、当事者間で合意された権利と義務であり、それらは契約書に文書化される。
用語は、暗示的にも明示的にもなり得る。
契約には必ず暗黙の条項が含まれており、物品売買法などの国内法によって定められています。一方、明示の条項は交渉によって作成されます。例えば、 時間は本質的なものである」などです。調達担当者がサプライヤーのパフォーマンスを監視・管理するための主要業績評価指標（KPI）を設定する場合、KPIはSMARTであることが求められます。SMARTはKPIと仕様を設定する際に使用される頭字語です。つまり、次のことを意味します。
特定の
測定可能
達成可能な
関連する
期限付き

最新問題: **13**
どの理論が3Pに関係しているか
Answer:
組織の持続可能性を測定することは、かつては困難な課題だった。しかし、1990年代にアメリカのジョン・エルキントンが提唱した概念が、持続可能性の測定方法を変えた。
このフレームワークはトリプルボトムライン（TBL）として知られており、組織の業績と投資を3つのP（1）利益2）人3）地球に関連付けて持続可能性を測定します。たとえば、利益：包装メーカーが廃棄段ボール用の最先端のリサイクル機械で利益を再構築しています。
人物 :ある大規模な民間コールセンターが、使用済みとなったコンピューターを地元の青少年クラブや社会団体に寄贈し、インターネット関連の案件獲得に役立てている。

最新問題: **14**
あなたが定期的に購入する製品の価値を高める要因をすべて書き出してください。
Answer:
ファッション企業における衣料用ガムの価値を高める要因。
1) ガムの値段はいくらですか？
2) 布糊を使うことによるメリットはどれくらいですか？
3) お客様は衣類の裾に布用糊を付けるのを好みますか？
4) 布用糊は使いにくいですか？
5）布用糊は、正しく使用すれば生地を美しく見せる効果がありますか？
6) 仕上がりは良くなりますか？

7) 使用することは倫理的に問題ないのか？
8）持続可能な供給源からのものですか？
9）環境に優しいですか？
10）布用糊を使うことは、ファッションにおける革新を示唆しているだろうか？

最新問題: **15**
購入依頼書にはどのような情報を含めるべきですか？
Answer:
応答
購入依頼書には以下の情報を含める必要があります。
1) 請求日
2) 必要とされるものの説明
3) 供給業者（判明している場合）
4) 量
5) 必要に応じて
6) なぜそれが必要とされるのか
7) ニーズを特定した
8) 必要性を承認した者
9) 再購入の場合

最新問題: **16**
資産の再販が不可能な場合、資産を処分するための2つの選択肢は何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
資産の処分は、固定資産の廃止プロセスの最終段階である。
組織内で固定資産が耐用年数または費用対効果の高い耐用年数に達した場合、それを施設から撤去するか、処分するかについての決定が下される。
資産が本当に耐用年数を終え、もはや目的に適さず、修理費用が割に合わず、交換もできない場合は、廃棄が唯一の選択肢となります。廃棄には2つの選択肢があります。
1) 資産を埋立地へ運ぶ
2) 資産をリサイクル工場に持ち込む。

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**19830%OFF**問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **17**
クラリッチ -ポートフォリオ -マトリックスにおける4つの象限とは何ですか？
Answer:
調達および供給サイクルの初期段階では、バイヤーは組織への統合レベルに応じて、現在の供給元をカテゴリに分類し始めます。これを実現するために、バイヤーはクラリッチ -ポートフォリオ -マトリックスを使用する場合があります。クラリッチ -ポートフォリオ -マトリックスは、サプライヤーを次の4つのカテゴリに分類します。
1) ルーチン 2) ボトルネック 3) レバレッジ 4) 戦略的サプライヤー
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **18**
購入依頼書にはどのような情報を含めるべきですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
応答
購入依頼書には以下の情報を含める必要があります。
1) 請求日
2) 必要とされるものの説明
3) 供給業者（判明している場合）
4) 量
5) 必要に応じて
6) なぜそれが必要とされるのか
7) ニーズを特定した
8) 必要性を承認した者
9) 再購入の場合

最新問題: **19**
潜在的なサプライヤーと取引する前に、品質を調査すべきだと考える理由を説明してください。
Answer:
品質とは、目的に適合していることを意味します。調達担当者は、潜在的な供給業者との関係を構築する前に、品質を調査することが重要です。
サプライヤーを選定する前に品質調査を行わない場合、組織は次のような不利益を被るリスクがあります。評判の低下、手直し費用、ダウンタイム費用、材料費、間違ったサプライヤーから仕入れた在庫のコスト、予測された時期に終了しない可能性のあるプロジェクトに仕入れた在庫のコスト。
買い手が品質文化の高いサプライヤーを選ぶには、まず製品やサービスの品質を明確に定義することが重要です。製品やサービスの品質に関する知識があれば、買い手は総合品質管理（TQM）システムやISO 9001認証を取得しているサプライヤーを適切に選定・評価できます。TQMは、組織内の全員が求められる品質に関する知識を持つことを前提としており、不良品や手直しはほとんど、あるいは全く発生しません。これは組織にとって大きな付加価値となります。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **20**
3P/TBLの概念と、組織におけるその活用方法について説明してください。
Answer:
組織の持続可能性を測定することは、かつては困難な作業だった。しかし、1990年代にアメリカのジョン・エルキントンが提唱した概念が、持続可能性の測定方法を変えた。
このフレームワークはトリプルボトムライン（TBL）として知られており、組織の業績と投資を3つのP（1）利益2）人3）地球に関連付けて持続可能性を測定します。たとえば、利益：包装メーカーが廃棄段ボール用の最先端のリサイクル機械で利益を再構築しています。
人物：ある大規模な民間コールセンターが、使用済みとなったコンピューターを地元の青少年クラブや社会団体に寄贈し、インターネット関連の案件獲得に役立てている。
地球：ある自動車教習所の教官は、教習生への指導にハイブリッド車のみを使用することで、二酸化炭素排出量を削減している。
トリプルボトムライン（TBL）は有用なツールではありますが、組織の持続可能性を記録する手段に過ぎません。TBL単独では、改善に貢献したり、より好ましい持続可能な展望を促進する行動を生み出したりするものではありません。目標は、3P（製品、価格、流通、プロモーション）が示す内容に基づいて設定し、KPI（重要業績評価指標）やその他の測定方法を導入してモニタリングする必要があります。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **21**
公共部門では、フィードバックの提供に関してどのようなことが行われているのでしょうか？
Answer:
セクターとは、産業の一分野を指し、例えば、民間セクター、公共セクター、第三セクターなどが挙げられる。
公共部門とは、政府が所有、資金提供、運営を行う経済部門のことです。この部門は納税者の資金で運営されているため、すべての投資と意思決定について一般市民に対して倫理的な説明責任を負っています。
契約を獲得したサプライヤーが契約を受諾すると、購入者は落札できなかった入札者にその旨を伝えることができます。これは通常、電子メールまたは書面で行われます。公共部門は、落札できなかった入札者に対してフィードバックを提供する可能性が高く、また、サプライヤーが落札できなかった理由に関する情報提供を求める利害関係者からの問い合わせにも対応する必要があります。

最新問題: **22**
買い手がニーズを判断するために市場を調査またはテストできる3つの方法を説明してください。
Answer:
ニーズが理解され、定義され、正当化され、承認されたら、次の段階は市場の分析とテストです。市場の分析とテストには、以下の点の検討が含まれます。
1. STEEPLE分析
2. SWOT分析
3. ポーターの5つの競争要因
4. サプライヤー間の競争レベル
5. 需要と供給
6. 押したり引いたりする

7. サプライヤーのセグメンテーション
8. 製品ライフサイクル
9. アンゾフ行列
10. サプライヤーの早期参画
11. 作るか買うか
12. オフショアリング
1. ポーターの5つの競争要因 :ポーターの5つの競争要因を用いることで、調達担当者は市場における競争のレベルを理解することができます。独占市場、寡占市場、不完全市場、完全市場のいずれであるかを把握できます。
これらの知識があれば、組織はより有利な価格交渉を行うことができるだろう。
2. 需要と供給：調達担当者は、発注依頼を受けた際に、市場分析の一環として需要と供給についても考慮する必要があります。この経済的要因は、請求価格と発生コストに大きな影響を与えます。
3. サプライヤーのセグメンテーション :この段階で、調達担当者は潜在的なサプライヤーについて意見を形成し始めます。彼らは、既存のサプライヤーを組織への統合度に応じて4つのカテゴリーに分類することができます。これにより、調達担当者はどのタイプのサプライヤーとの関係が最も適切かを判断するのに役立ちます。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 23**
生涯資産運用はいつ適用すべきか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
組織が資産調達に最適な選択肢を決定したら、資産のライフサイクル全体にわたる管理戦略の策定に着手することができる。
ライフサイクル資産管理とは、製品の総価格とそれに伴うすべてのコストを評価し、組織にとって最も費用対効果の高い選択肢を決定するための情報に基づいた意思決定を行うプロセスです。
この戦略は、高額な調達に対してのみ実施されます。その理由は、1) かなりの時間がかかること、2) 多くの利害関係者が関与し、多くのリソースを必要とすること、です。すべての購入に対してライフサイクル資産管理を実施すると、組織にとって価値が生み出されず、貴重なリソースが拘束される可能性があります。

最新問題**: 24**
サプライチェアの評判を損なう可能性のある4つの要因を説明してください。
Answer:
サプライチェーン内のすべての組織の評判は相互に関連しています。企業の評判は無形資産であり、損なわれると組織の失敗につながる可能性があります。サプライチェーン内の組織の評判を損なう可能性のある要因は次のとおりです。
1. 品質：製品やサービスの品質が低い場合、組織は顧客を満足させることができず、市場での評判を失う可能性があります。例えば、住宅建設会社が、質の悪い仕事をする業者と契約した場合、3か月後には住宅所有者が新しいドアを取り付け直さなければならなくなる可能性があります。
2. 持続可能性：組織が抽出したものを補充しない場合、いずれ事業が立ち行かなくなるか、あるいは忠実な顧客を失うことになるでしょう。例えば、掘削中に炭化水素を流出させる掘削会社などが挙げられます。

3. 目的に合致していること：組織が目的に合わない製品を製造したり、サービスを提供したりすると、返品や手直しが多く発生し、損失を被る可能性があります。その結果、顧客は目的に合った製品やサービスを提供する別の組織に乗り換えてしまう可能性があります。
4. 契約管理：組織、サプライヤーと契約を管理し、契約内容どおりの成果物を確実に提供してもらう必要があります。契約管理が不十分だと、納品プロセスに無駄が生じ、評判の低下につながる可能性があります。

最新問題**: 25**
資産処分前にリスク評価を行うべき理由を説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
資産の処分は、固定資産の廃止プロセスの最終段階である。
組織内で固定資産が耐用年数または費用対効果の高い耐用年数に達した場合、それを施設から撤去するか、処分するかについての決定が下される。
資産を処分するプロセスにはリスクが伴う。例えば、地域社会に汚染が発生したり、廃棄物や有害物質が地下水や周囲の人々に影響を与える可能性がある。
これらのリスクを特定し、評価した上で、人、財産、事業、環境への損害を回避または軽減するための対応戦略を策定する必要がある。

最新問題**: 26**
あなたがよく知っている組織のサプライチェーン内で発生する可能性のある、3種類の不正行為について説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
詐欺とは、ある人物が不正な手段を用いて他者から金銭をだまし取ろうと故意に行動することを指す。
組織のサプライチェーンにおいて、不正行為は以下のような形で現れる可能性があります。
1. キックバック：例（賄賂受け取った者にサービス提供の見返りとして支払われる手数料）
2. 不正な影響力（例：必要以上の量を発注する）
3. 共謀: (複数のサプライヤーが協力して複数の入札を行い、利益を分配する)。
4. 入札談合（正式な手続きの前に、選定された供給業者と非公式に契約を締結すること）
5. 請求書詐欺
6. 代替品（要求品質を下回る製品を提出すること）
7. 虚偽の請求（虚偽の書類の提出）
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 27**
契約書に盛り込むことができる損害賠償条項には、どのような2種類がありますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。

Explanation:
損害賠償とは、供給者が契約上の義務を履行できなかった場合に支払う金銭の総額のことです。損害賠償は、確定損害賠償と未確定損害賠償の2種類に分類されます。
違約金とは、契約違反があった場合に当事者間で合意された一定の金額のことです。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できない場合、機器が破損する可能性があることを事前に把握し、機器が破損した場合の違約金を契約に盛り込むといったケースが挙げられます。
未確定損害賠償とは、金額が確定していない金銭のことです。これは、被害者への賠償額が事前に分からない場合に用いられます。損害が発生した時点で、裁判所が賠償額を決定します。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できなかった場合、機器が破損する可能性があり、その他にも未知の機器や設備が損傷する可能性があり、購入者の業務に遅延が生じ、顧客の不満などによる評判の低下を招く可能性があると分かっている場合などがこれに該当します。しかし、損害賠償額を事前に両当事者が確定できないため、損害が発生した場合に裁判所が賠償額を決定することになり、金額を算定することは不可能です。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 28**
どの契約条項に、製品またはサービスの納品時期の詳細が記載され、潜在的なビジネス損失について説明されていますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
契約条件とは、当事者間で合意された権利と義務であり、それらは契約書に文書化される。
用語は、暗示的にも明示的にもなり得る。
契約には必ず暗黙の条項が含まれており、物品売買法などの国内法によって定められています。一方、明示の条項は交渉によって作成されます。例えば、 時間は本質的なものである」などです。調達担当者がサプライヤーのパフォーマンスを監視・管理するための主要業績評価指標 KPI）を設定する場合、KPIはSMARTであることが求められます。SMARTはKPIと仕様を設定する際に使用される頭字語です。つまり、次のことを意味します。
特定の
測定可能
達成可能な
関連する
期限付き

最新問題**: 29**
以下の貸借対照表を使用して、コーヒータイムの正しい比率を計算し、同社が負債をカバーするのに十分な資産を持っているかどうかを説明してください。

Coffee Time
Balance sheet
December 2012

ASSETS		LIABILITIES	
Current assets	**$**	**Current Liabilities**	**$**
Cash in bank	26,758	Wages payable	21,850
Cash in hand	287	Note payable	3000
Accounts receivable	72,160	Account payable	53,870
Inventory	34,650	Interest	7200

Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:

$$\text{Current ratio} = \frac{\textit{Current Assets}}{\textit{Current Liability}}$$

From the table above;

Current Assets = $137,605

Current liability = $106, 220

$$\therefore \text{current ratio} = \frac{\$137,605}{\$106,220} = 1.3$$

流動比率が1ということは、組織が負債を返済（カバー）するのに十分な資産を持っていることを示しています。買い手は、これらのサプライヤーが他の分野で実績があり強力であると判断された後に、これらのサプライヤーと取引するように促される可能性があります。
回答については質問欄を参照してください。

最新問題: **30**
組織内で贈収賄に関する適切な手続きを整備することが重要なのはなぜでしょうか？
Answer:
贈収賄とは、自分に利益となることを相手にさせる目的で、相手に何らかの価値のあるものを与える行為のことである。
倫理的かつ責任ある調達を行うためには、契約関係を結ぶ前に贈収賄に関するデューデリジェンスを実施する必要がある。これを怠ると、評判の失墜につながる可能性があるからだ。
組織が贈収賄の疑いのある事案から身を守るためには、2010年に導入された英国の贈収賄法では、組織は適切な手続きを整備しておくべきだと示唆している。
組織が贈収賄から身を守るために講じるべき6つの手順は以下のとおりです。

1) 比例的手続き
2) トップレベルのコミットメント
3) リスク評価
4) デューデリジェンス
5) コミュニケーション
6) モニタリングとレビュー
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **31**
調達 供給サイクルのステージ8において、TCAとは何を意味するのでしょうか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
オファーを評価する際には、最良の価格が最低価格とは限らないことを覚えておくことが重要です。それを確認するには、総取得コスト（TCA）（購入者発注およびサプライヤーからの製品受領に要するコスト）を明らかにし、受け取ったオファーと比較する必要があります。総取得コストを構成する可能性のある考慮事項は次のとおりです。
1) 物流および取扱費用
2) 発注費用
3) 再作業
4) 在庫コスト
5) 遅延
6) 検査
7) カスタマーサービス
8）消耗品
9) トレーニングとサポート

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**198**30%OFF問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **32**
サプライヤーが自社の環境への影響を改善できる3つの方法を説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
責任ある倫理的な調達とは、環境に良い影響を与えたい、あるいは少なくとも環境へのダメージを最小限に抑えたいと考えているサプライヤーと協力することです。サプライヤーは、汚染を減らすことで地球への影響を軽減する努力をすることが

できます。製品のリサイクルや再利用に取り組むことで、サプライヤーの環境への影響を改善できます。また、サプライヤーは持続可能性を環境要因の一つとして考慮することもできます。
倫理観を重視するサプライヤーは、自然から採取したものを植え替えや交換という形で還元するプログラムを実施している。

最新問題: **33**
公共部門では、フィードバックの提供に関してどのようなことが行われているのでしょうか？
Answer:
セクターとは、産業の一分野を指し、例えば、民間セクター、公共セクター、第三セクターなどが挙げられる。
公共部門とは、政府が所有、資金提供、運営を行う経済部門のことです。この部門は納税者の資金で運営されているため、すべての投資と意思決定について一般市民に対して倫理的な説明責任を負っています。
契約を獲得したサプライヤーが契約を受諾すると、購入者は落札できなかった入札者にその旨を伝えることができます。これは通常、電子メールまたは書面で行われます。公共部門は、落札できなかった入札者に対してフィードバックを提供する可能性が高く、また、サプライヤーが落札できなかった理由に関する情報提供を求める利害関係者からの問い合わせにも対応する必要があります。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **34**
減価償却と劣化とは何ですか？
Answer:
組織が資産を購入する際には、その資産の耐用年数全体における減価償却や劣化、そしてその管理方法を考慮する。
減価償却とは、有形固定資産の価値が時間の経過とともに減少することです。資産の減価償却を計算する目的は、組織が特定の時点における資産の適正かつ最新の価値を把握できるようにすることです。減価償却は、資産の取得原価を一定期間にわたって費用に変換する方法です。
減価償却は、資産の耐用年数を通じて計上される恒久的な要素であり、摩耗、性能低下、および価値低下に基づいて計算されます。
劣化とは、物の品質や性能が低下する過程のことです。資産が劣化せずに長く使用できるほど、その資産の価値は高くなります。

最新問題: **35**
あなたがよく知っている組織のサプライチェーン内で発生する可能性のある、3種類の不正行為について説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
詐欺とは、ある人物が不正な手段を用いて他者から金銭をだまし取ろうと故意に行動することを指す。
組織のサプライチェーンにおいて、不正行為は以下のような形で現れる可能性があります。
1. キックバック：例（賄賂受け取った者にサービス提供の見返りとして支払われる手数料）
2. 不正な影響力（例：必要以上の量を発注する）
3. 共謀: (複数のサプライヤーが協力して複数の入札を行い、利益を分配する)。

4. 入札談合（正式な手続きの前に、選定された供給業者と非公式に契約を締結すること）
5. 請求書詐欺
6. 代替品（要求品質を下回る製品を提出すること）
7. 虚偽の請求（虚偽の書類の提出）
事例研究
2013年のラナプラザビル崩壊事故など、一連のニュース報道は、インドや東南アジア各地の縫製工場における劣悪な労働環境に注目を集めた。人権団体は、労働者が強いられる長時間労働や低賃金、そして監督者からの虐待を長年批判してきた。消費者の意識が高まるにつれ、グローバルブランドや小売業者に対し、サプライチェーンの公正性と倫理性を確保するよう、より強い圧力がかけられている。
特定の地域では、労働者への虐待が悪名高い。インドの繊維産業地帯では、若い女性が2〜3年間の契約を結ばされ、その代わりにまとまった金額を受け取り、それを持参金に充てている。これは「マーンガリ（既婚女性）ティッタム」制度として知られている。これらの女性は、移動を制限された寮での生活を強いられ、生活環境を改善する機会も奪われている。ウォルマートやH&Mなどの小売業者は、この繊維産業地帯の工場から衣料品を仕入れていることで知られている。
アジア最低賃金同盟（AFWA）、セントラル・カンボジア、グローバル・レイバー・ジャスティス、インドネシアのセダネ労働資源センター（LIPS）、インドの労働開発協会（SLD）などの団体による報告書は、H&M、ギャップ、ウォルマートに衣料品を供給する非倫理的な経営の工場を暴露している。しかし、小売業者は、顧客からの圧力が高まり変化を迫られるまで、高賃金労働から利益を得続けるだろう。

最新問題: **36**
あなたがよく知っている組織において、テクノロジーは仕事にどのような影響を与えていますか？
Answer:
技術の利用が絶えず発展するにつれ、組織は数多くの技術進歩に追いつくようプレッシャーにさらされることが多くなっています。技術の進歩に伴い、新たな雇用が生まれる可能性もあります。一方で、技術の進歩は人的介入の必要性を低下させ、結果として雇用の喪失につながる可能性もあります。しかし、技術は時間を節約し、大量のファイルを容量を節約するのに役立ちます。

最新問題: **37**
トリプルボトムラインにおける3つのPとは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
組織の持続可能性を測定することは、かつては困難な課題だった。しかし、1990年代にアメリカのジョン・エルキントンが提唱した概念が、持続可能性の測定方法を変えた。
このフレームワークはトリプルボトムライン（TBL）として知られており、組織の業績と投資を3つのP（1）利益2）人3）地球に関連付けて持続可能性を測定します。たとえば、利益：包装メーカーが、廃棄段ボール用の最先端のリサイクル機械に利益を再投資する。
人物：ある大規模な民間コールセンターが、使用済みとなったコンピューターを地元の青少年クラブや社会団体に寄贈し、インターネット関連の案件獲得に役立てている。

地球 :ある自動車教習所の教官は、教習生への指導にハイブリッド車のみを使用することで、二酸化炭素排出量を削減している。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 38**
Nexar Consulting で構造化された調達ポリシー、プロセス、手順を導入することの 3 つの利点と 2 つの制限を分析してください。（25 点）Nexar Consulting Nexar Consulting は、防衛、航空宇宙、農業、教育などさまざまな分野にコンサルティング サービスを提供する急成長中の組織です。拡大に伴い、Nexar は採用、研究、ソフトウェアおよびハードウェア インフラストラクチャ テクノロジーへの支出を大幅に増やし、多数の専門的な下請け業者を利用しています。いくつかの社内会議で、財務アナリストは、現在の支出の予測不可能性と、調達および購買プロセスの一般的な非効率性とアドホックな性質について、Nexar の同僚に懸念を表明しました。アナリストは、これらの問題により、会社が戦略目標を効率的かつ効果的に達成できないと指摘しました。アナリストは、リソース、時間、お金が無駄になっていると説明しましたが、同僚は引き続き個人の目標に集中しています。
同僚の中には、既存の非公式な方法には利点があると主張する者もいるが、これらの主張を裏付ける正式なデータはない。財務アナリストは、次回の取締役会でCEOと取締役に対し、これらの懸念事項を正式に提起する予定である。彼らは、CIPSが提唱するような、認知された調達フレームワークに沿って、体系的な調達方針、プロセス、手順を策定・実施するための専任調達チームの任命を提案している。しかし、アナリストは、この取り組みを実施するために取締役会から全面的な支持を得るには、説得力のあるビジネスケースを提示する必要があることを認識している。
Answer:
答えは以下の説明をご覧ください。
Explanation:
体系化された調達方針、プロセス、手順とは、組織が物品やサービスを購入する際の指針となる正式な規則と方法です。CIPS（英国調達専門家協会）によると、調達方針は調達の実施方法に関する原則を定め、調達手順は実際の業務遂行方法を説明するものです。CIPSはまた、調達はニーズの特定から調達、契約、サプライヤー管理に至るまで、調達サイクル全体にわたって管理されるべきであると強調しています。
Nexar Consultingでは現在、調達は非公式かつ場当たり的で予測不可能な状態です。そのため、時間の浪費、資源の浪費、戦略目標との整合性の欠如といった懸念が生じています。Nexarは急速に成長しており、人材紹介サービス、調査、ソフトウェア、ハードウェア、専門下請けサービスなど、調達するサービスが増加しているため、体系的な調達を導入することで、事業の統制と一貫性を高めることができます。しかし、メリットは大きいものの、導入前に取締役会が検討すべきいくつかの制約事項も存在します。
メリット1 :コスト管理と支出の可視性の向上
Nexarにおける体系的な調達の大きな利点の1つは、支出管理の改善です。現状では、支出は予測不可能であり、調達活動は非効率的であるとケーススタディは指摘しています。これは、各部門が共通の承認経路、サプライヤーフレームワーク、予算管理、支出分析などを経ずに、独自に調達を行っている可能性を示唆しています。
Nexarが正式な調達方針と手続きを導入すれば、購入は合意されたプロセスに従って行われることになる。
例えば、標準的な発注承認、競争入札の基準額、優先サプライヤーリスト、契約管理統制などが考えられます。これにより、組織は何を、誰から、いくらで、どのような目的で購入しているかを監視できるようになります。CIPSは、支出分析によって支出の可視性、コンプライアンス、統制が向上し、組織がリスクと機会を特定し、支出を付加価値のある分野に振り向けるのに役立つと説明しています。

これは、テクノロジー、人材採用、下請け業者など、いくつかのカテゴリーで支出が増加しているNexarにとって特に有益となるだろう。体系的な調達によって、以下のことが容易になる。
* 重複購入を減らす
* 少数のサプライヤーに支出を集約する
* より良い価格と条件を交渉する
* 非正規支出または契約外支出を管理する
予算編成と予測を支援する。
分析の結果、このメリットは短期的なコスト削減だけにとどまりません。より優れた財務計画と、より効率的な資源配分にも貢献します。財務アナリストが既に無駄を指摘していることから、体系化された調達システムは、調達業務を受動的な管理活動から付加価値を生み出すビジネス機能へと転換するのに役立ちます。したがって、支出の可視性とコスト管理の向上は、ネクサーが成長に伴いより効率的に事業運営を行うという戦略目標を直接的に支援することになるでしょう。
メリット2：組織全体のプロセス効率と一貫性の向上 2つ目のメリットは、構造化された調達によって、購買決定の方法に標準化と一貫性がもたらされることです。Nexarの現在のシステムは場当たり的であるとされており、社員は主に各自の目標に集中しているようです。そのため、購買が断片化したり、責任が不明確になったり、サプライヤーの選定に一貫性がなくなったりする可能性があります。
体系化された方針と手順があれば、すべての部署が同じ調達ルートに従うことができます。CIPSによると、調達チームは市場分析、調達先探し、交渉、契約締結、サプライヤー関係管理など、調達サイクルの各段階を監督します。明確なサイクルを確立することで、商品やサービスの調達において、より信頼性が高く専門的な方法が生まれます。
Nexarにとって、これはいくつかの点で効率性を向上させる可能性がある。
* スタッフは購入ニーズをどのように提起すればよいかを正確に理解している
標準文書やテンプレートを使用することで、エラーや遅延を減らすことができる。
* 調達リードタイムがより予測しやすくなる可能性がある
役割と責任がより明確になる
調達に関する意思決定は、監査やレビューが容易になる。
これは、Nexarが防衛、航空宇宙、農業、教育など複数の分野で事業を展開しているため重要です。これらの市場は多様で複雑になりがちであるため、一貫性のない購買方法は混乱、不適切なサプライヤー選定、あるいはサービスの中断につながる可能性があります。正式なプロセスを導入することで、同社は社内連携を改善する再現性のある方法を確立できるでしょう。
分析的な観点から見ると、一貫性は再作業、不明瞭なコミュニケーション、重複作業による無駄を削減するため重要です。非公式な調達は柔軟に見えるかもしれませんが、成長企業では各チームがプロセスを独自に構築するため、非効率になることがよくあります。対照的に、構造化されたアプローチは組織的な規律を生み出します。その結果、特に購入量が増加し続ける中で、Nexarはより迅速かつ信頼性の高い調達成果を達成できる可能性が高いでしょう。
メリット 3: リスク管理、コンプライアンス、戦略目標との整合性の向上 3 つ目の重要なメリットは、構造化された調達によってリスク管理とガバナンスが向上することです。CIPS では、調達はサプライチェーン内のリスク（供給リスク、需要リスク、プロセスリスク、コントロールリスクなど）を特定、最小化、管理する必要があると述べています。
Nexarでは、現在の非公式なアプローチによっていくつかのリスクが生じている。
* サプライヤーに対するデューデリジェンスの不備
* 契約条件の不一致
* データセキュリティの脆弱性または技術購入に関する意思決定

不適切な下請け業者への過度の依存
支出決定に対する説明責任の欠如。
これらのリスクは、Nexarがソフトウェア、ハードウェアインフラ、専門的な下請けサービスを調達しているため、特に重要です。防衛や航空宇宙などの分野では、調達ミスは業務、法律、そして企業の評判に重大な影響を及ぼす可能性があります。体系化された手順を整備することで、サプライヤーの適切な評価、承認の文書化、契約内容の見直し、そして調達決定が企業方針に沿ったものとなることを確実にすることができます。
体系的な調達は、Nexarが調達活動を企業戦略に結びつける上でも役立つだろう。事例では、現在の非効率性が、同社が戦略目標を効果的かつ効率的に達成することを妨げていると指摘されている。CIPSが提唱するような認知されたフレームワークに従う調達チームがあれば、購買決定は成長、品質、サービスの継続性、資源の責任ある利用といった事業目標をより効果的に支援するものとなるだろう。CIPSは、調達を単なる取引機能ではなく、組織の付加価値戦略に貢献するものとして認識している。
このメリットは非常に重要です。なぜなら、リスク管理と戦略的な整合性は、単純な価格削減よりもはるかに価値がある場合が多いからです。企業は短期的に非公式な購入によってコストを削減できるかもしれませんが、サプライヤーの倒産、サービスの質の低下、契約違反などが発生した場合、長期的なコストははるかに高くなる可能性があります。
したがって、体系的な調達プロセスを導入することで、ネクサーのガバナンスが強化され、取締役会がより情報に基づいた、統制のとれた、戦略的な意思決定を行えるようになるだろう。
制約事項１：導入コストと必要なリソース
こうした利点がある一方で、構造化された調達を導入するには時間、資金、組織的なリソースが必要となるという制約がある。財務アナリストは専任の調達チームを提案しているが、そのためには人材採用や配置転換費用、研修費用、システム開発費用、そして方針、手順、テンプレートの作成費用が発生する。
ネクサーのような急成長企業にとって、これは短期的には負担となる可能性がある。取締役会は、コスト削減が実現する前に、新たな人材、新たなシステム、そして組織変革への投資が必要になることを懸念するかもしれない。また、管理職が研修に参加したり、新たな承認プロセスに適応したり、調達担当者と連携したりするために費やす時間など、間接的なコストも発生する可能性がある。
この制約は重要です。なぜなら、体系的な調達のメリットは中長期的なものであることが多いのに対し、導入コストは即座に発生するからです。つまり、ネクサーは、管理の改善とコスト削減が目に見えるようになる前に、初期費用を負担しなければならない可能性があります。そのため、一部の同僚は、この提案を即効性のあるメリットのない余計な官僚主義と捉え、反対するかもしれません。
しかし、この制約については慎重に分析する必要がある。導入コストは確かに発生するが、財務アナリストが特定した既存の無駄と比較検討すべきである。もし現在の非公式な調達が既に非効率な支出や戦略目標の未達成を引き起こしているのであれば、何もしないことによるコストは、正式な調達を導入するコストよりも高くなる可能性がある。とはいえ、短期的な投資は依然として取締役会が考慮しなければならない真の制約事項であることに変わりはない。
制約事項２：変化の抵抗と柔軟性の低下の可能性
2つ目の制約は、特に非公式な購買に慣れている職員にとって、組織的な調達は官僚的で柔軟性に欠けるものと見なされる可能性があることです。今回のケースでは、同僚たちは現在、個々の目標に集中しており、正式なデータで裏付けられていないにもかかわらず、非公式なアプローチには利点があると考える人もいます。これは、中央集権的な管理に対する文化的な抵抗が存在する可能性を示唆しています。
方針や手順が導入されると、従業員は次のような気持ちになるかもしれません。
* 承認手続きのため、購入に時間がかかります

* サプライヤー選択における自主性を失う
* 調達規則は緊急の業務ニーズを反映していない
標準化によってイノベーションは制限される。
これはNexarにとって現実的な制約となる。なぜなら、コンサルティングビジネスではスピード、専門知識、そして迅速な対応が重視されることが多いからだ。例えば、プロジェクトマネージャーは顧客の納期に間に合わせるために、ニッチな分野の専門業者を迅速に選定したいと考えるかもしれない。新しいプロセスがあまりにも厳格すぎると、関係者は不満を感じ、ルールを回避しようとする可能性がある。そうなると、調達に対する社内の支持が低下し、各部署と新しい調達チームとの間で対立が生じる恐れがある。
分析的な観点から言えば、問題は構造化された調達そのものが悪いということではなく、不適切な管理体制が意思決定を遅らせる可能性があるということである。Nexarにとっての課題は、ガバナンスと商業的な俊敏性のバランスが取れた方針を策定することだろう。例えば、低額の定型的な購入には簡略化されたプロセスを適用できる一方、リスクの高い購入や高額の購入にはより正式な管理が必要となる。したがって、特に導入段階においては、手続きが適切で利害関係者のニーズが考慮されない限り、柔軟性の低下は制約となる。
結論
ネクサー -コンサルティングにおいて、体系的な調達方針、プロセス、手順を導入することで、大きなメリットが得られるでしょう。主なメリットは、コスト管理と支出の可視性の向上、効率性と一貫性の向上、そしてリスク管理と戦略的整合性の強化の3点です。これらのメリットは、特に予測不可能な支出、非効率性、組織目標の達成の失敗といった、事例で指摘された問題に直接対処するものです。CIPSのガイダンスでは、調達は明確な方針、手順、リスク管理、支出分析を備えた明確なサイクルで運用され、組織全体に付加価値をもたらすべきであるという見解が支持されています。
しかしながら、2つの制約も認識しておく必要があります。それは、導入に伴うコストとリソースの負担、そして抵抗や柔軟性の低下のリスクです。とはいえ、ネクサーがリーダーシップとステークホルダーの関与に支えられ、段階的かつ適切な方法で調達を導入すれば、これらの制約は克服可能です。
結論として、メリットはデメリットを上回る可能性が高い。ネクサーのような急速に成長している組織にとって、体系的な調達は、より専門的で統制のとれた戦略的な購買アプローチを提供し、事業目標の達成をより効果的に支援するだろう。

最新問題: **39**
組織内で贈収賄に関する適切な手続きを整備することが重要なのはなぜでしょうか？
Answer:
贈収賄とは、自分に利益となることを相手にさせる目的で、相手に何らかの価値のあるものを与える行為のことである。
倫理的かつ責任ある調達を行うためには、契約関係を結ぶ前に贈収賄に関するデューデリジェンスを実施する必要がある。これを怠ると、評判の失墜につながる可能性があるからだ。
組織が贈収賄の疑いのある事案から身を守るためには、2010年に導入された英国の贈収賄法では、組織は適切な手続きを整備しておくべきだと示唆している。
組織が贈収賄から身を守るために講じるべき6つの手順は以下のとおりです。
1) 比例的手続き
2) トップレベルのコミットメント
3) リスク評価
4) デューデリジェンス
5) コミュニケーション
6) モニタリングとレビュー

最新問題: **40**
なぜ一部の仕様は変更する必要があるのでしょうか？
Answer:
仕様とは、必要とされるものや求められるものを詳細に記述したものです。様々な理由により、ニーズの重要性が増したり、その本質が失われたりすることがあります。そのため、仕様は消費者の変化する要求を反映し、改正される規制や法令を遵守するために、適応・発展していく必要があります。
基準、規制、法律は絶えず進化しており、既存のガイドラインの新しい更新版や、全く新しい取り組みが発表されています。

最新問題: **41**
あなたがよく知っている組織が、資産のライフサイクル全体にわたる管理の一環として、継続的改善をどのように活用できるか、2つの方法を説明してください。
Answer:
継続的改善とは、サプライチェーンから無駄を取り除き、プロセスを改善して、フルパワープロジェクト（製粉会社のライフサイクル資産管理全体の効率を高めることを指します。継続的改善は、次のような方法でメリットをもたらします。
1) 槍の部品を廃棄するのではなく、再生利用することでコストを削減する。
2) 営業時間外に定期メンテナンスを実施することで、ダウンタイムを短縮できます。
3) オペレーターの安全に関するスキルアップによって事故を減らすことができるか
4) 経験に頼るのではなく、取扱説明書に従うことで廃油を削減できます。
5)24時間365日のシフト制で運営することで効率性を高める。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **42**
調達担当者はどのようにしてサプライヤーを選定すればよいのでしょうか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
調達サイクルの調達段階では、調達担当者はビジネスニーズを満たすサプライヤーを特定し、選択する必要があります。サプライヤーの選択には、事前に定められた基準に基づいてサプライヤーを評価し、購買組織との協業に適しているかどうかを評価することが含まれます。サプライヤーは、カーターの10Cに従って評価できます。10Cとは、(1) 能力 (2) キャパシティ (3) 一貫性 (4) 管理 (5) コスト (6) コミットメント (7) 現金 (8) 清潔さ (9) 文化 (10) コミュニケーションです。
調達担当者は、全体的な戦略と事業目標に基づいてサプライヤーを評価・選定することができます。その後、最も適したサプライヤーに書類（入札依頼書／見積依頼書が送付されます。

最新問題: **43**
現代奴隷制には、どのような5つの形態が認められていますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:

現代奴隷制は、倫理的かつ責任ある調達に反するものです。現代奴隷制は、調達担当者が倫理的かつ責任ある調達を行うために学ぶべき分野の一つであり、これは以下の5つの方法で認識されています。
1. 人身売買：個人を探し出し、勧誘し、輸送し、本人の意思に反して働かせるために搾取する行為。人身売買には、暴力、欺瞞、強制が伴うことが多い。
2. 強制労働（債務奴隷）これは、借金やその他の義務の返済、またはその一部として、搾取を通じてサービスを提供するという個人の約束です。
3. 強制労働：従わない場合は罰せられるという脅迫のもと、人々が強制的に行わされる仕事。
4. 児童労働：児童を搾取し、違法に雇用すること。
5. 家庭内奴隷：住居の提供と引き換えに、わずかな、あるいは全く報酬のない労働を個人に強いられる搾取行為

最新問題: **44**
オファーと招待の3つの違いを例を挙げて説明してください。
Answer:
オファーは、一方の当事者が他方または複数の当事者に対し、提示された条件に従って法的拘束力のある契約を締結したい旨を伝えるときに成立します。例えば、企業がプロモーション広告で、購入者に1つ購入するともう1つ無料になるというキャンペーンを行っている場合、オファーは、購入組織がサプライヤーに対し、X個の商品を供給し、会社の敷地内で納品された際にX金額を支払うよう伝える場合、オファーは、サッカークラブが選手に1か月間プレーすることに同意すればX金額を支払うと提案する場合などが該当します。オファーは、承諾されれば法的拘束力を持つ可能性がありますが、取引への招待は法的拘束力を持ちません。取引への招待は、オファーを作成する意図で、一方の当事者から他方の当事者への交渉開始の単なる招待です。オファーが条件を明示せずに行われた場合、これは取引への招待となります。例えば、薬局が棚に薬を陳列することは取引への招待です。取引への招待は、購入者がサプライヤーに特定の情報を求めるリクエストを送る際にも関連付けられます。

最新問題: **45**
ここで適用されるインコタームズは何ですか？
供給者は、商品を運送業者または合意された中間地点まで配送する責任を負います。そこから先は、購入者が商品が指定された目的地に届くようにする責任を負います。
A. EXW - 工場渡し
B. CPT - 運賃込み
C. FCA - 無料キャリア
D. CIP - 運送費および保険料
Answer: B (メーッセージを残す**)**

最新問題: **46**
ここで適用されるインコタームズは何ですか？
供給者は、購入者が選択した運送業者に商品を引き渡す責任を負い、その時点で購入者がリスクを負うことになる。
A. CIP - 運送費および保険料
B. CPT - 運賃込み
C. EXW - 工場渡し
D. FCA - 無料キャリア

Answer: D (メーッセージを残す)

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**19830%OFF**問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **47**
ここで適用されるインコタームズは何ですか？
商品は、供給者の施設または指定された場所から引き渡された時点で 引き渡し済み」とみなされます。供給者は商品の積み込みや輸送の責任を負わず、輸出通関手続きの手配も不要です。これらはすべて購入者が手配する必要があります。この時点からのリスクは購入者が負います。
a) EXW - 工場渡し
b) FCA - 無料キャリア
c) CPT - 運賃支払い済み
d) CIP - 運送費および保険料
A. FCA - 無料キャリア
B. CIP - 運送費および保険料
C. EXW - 工場渡し
D. CPT - 運賃込み
Answer: C (メーッセージを残す)

最新問題: **48**
ベンチマークを行う際、価格以外にどのような要素を考慮に入れて総取得コストを算出すべきでしょうか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
調達担当者は、潜在的なサプライヤーを評価する際に、ベンチマーキングを実施することができます。ベンチマーキングとは、ある機能やプロセスのパフォーマンスを、業界最高水準のものと比較するプロセスです。
価格以外にも、総取得コストを算出する際に考慮すべき要素としては、製品やサービスの品質、リードタイム、サプライヤーの企業文化、環境意識、持続可能性などが挙げられる。
事例研究：
トヨタ ·スープラ ·スポーツカーのチーフエンジニアである多田哲也氏は、ベンチマーク調査のプロセスがどのように車両設計に貢献したかを明らかにした。
多田氏は、スープラを他の車と比較することで開発を進めてきた。例えば、トラックレースに適した設計にするため、トヨタ86よりも意図的にホイールベースを短くしている。さらに、ポルシェのケイマン ·スポーツカーに匹敵する性能を持つと謳うことで、競合車との比較も行っている。

多田氏が自身の業界における様々なスポーツカーの特徴を熟知していることは、ベンチマーキングがいかにして企業にとって製品の差別化を成功させ、競合他社の動向を把握することで競争力を維持するために効果的に活用できるかを示している。

最新問題: **49**
メンデローのステークホルダーマトリックスにおける4つの象限とは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
ステークホルダーとは、プロジェクトや意思決定によって直接的または間接的に影響を受ける可能性のある個人または組織のことです。調達活動を成功させるには、ステークホルダーを特定し、関与させ、管理する必要があります。すべてのステークホルダーが同じレベルの関与と管理を必要とするわけではありません。特定されたステークホルダーを適切に管理するために、メンデロー管理マトリックスは、プロジェクトに対する影響力と関心の度合いに応じて、ステークホルダーを4つの象限に分類しています。4つのカテゴリーは以下のとおりです。
1) 最小限の労力（低電力低関心）
2) 満足感を維持する（高権力低関心）
3) 最新情報を入手する（低電力 高関心）
4) 綿密な管理（高い権限 高い関心）
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **50**
ここではどのインコタームズが適用されますか？
供給者は、購入者が指定した港において、船舶の係留場所（ドックや埠頭など）まで商品を配送する責任を負います。配送が完了した時点で、商品が購入者の指定する目的地まで輸送 配送されるまで、すべてのリスクは購入者に移転します。
A. DAT - 端末で配達
B. DDP - 関税込み配送
C. DAP - 指定場所配送
D. FAS - 船側渡し
Answer: D (メーッセージを残す**)**

最新問題: **51**
廃止措置とは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
固定資産が耐用年数を終えた場合、改修または廃棄の前に、廃止措置が必要となる。
廃止措置とは、すべての安全対策と技術手順を遵守し、稼働中の機械または資産の運転を停止することです（例ガスプラント、発電機、変圧器など）。
廃止措置プロセスには以下の側面が含まれます。
1) 準備 :プロセスを計画する

2) 解体：資産を分解し、有害廃棄物を除去する
3) 処理：有害廃棄物を安全に処理する
4) 廃棄：撤去および廃棄を確認する書類が確実に受領されていることを確認してください。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **52**
メンデローのステークホルダーマトリックスにおける4つの象限とは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
ステークホルダーとは、プロジェクトや意思決定によって直接的または間接的に影響を受ける可能性のある個人または組織のことです。調達活動を成功させるには、ステークホルダーを特定し、関与させ、管理する必要があります。すべてのステークホルダーが同じレベルの関与と管理を必要とするわけではありません。特定されたステークホルダーを適切に管理するために、メンデロー管理マトリックスは、プロジェクトに対する影響力と関心の度合いに応じて、ステークホルダーを4つの象限に分類しています。4つのカテゴリーは以下のとおりです。
1) 最小限の労力（低電力-低関心）
2) 満足感を維持する（高権力-低関心）
3) 最新情報を入手する（低電力- 高関心）
4) 綿密な管理（高い権限 -高い関心）

最新問題: **53**
現代奴隷制には、どのような5つの形態が認められていますか？
Answer:
現代奴隷制は、倫理的かつ責任ある調達に反するものです。現代奴隷制は、調達担当者が倫理的かつ責任ある調達を行うために学ぶべき分野の一つであり、これは以下の5つの方法で認識されています。
1. 人身売買：個人を探し出し、勧誘し、輸送し、本人の意思に反して働かせるために搾取する行為。人身売買には、暴力、欺瞞、強制が伴うことが多い。
2. 強制労働（債務奴隷）これは、借金やその他の義務の返済、またはその一部として、搾取を通じてサービスを提供するという個人の約束です。
3. 強制労働：従わない場合は罰せられるという脅迫のもと、人々が強制的に行わされる仕事。
4. 児童労働：児童を搾取し、違法に雇用すること。
5. 家庭内奴隷：住居の提供と引き換えに、わずかな、あるいは無報酬で個人の家庭で働かされる搾取。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **54**
調達担当者はどのようにしてサプライヤーを選定すればよいのでしょうか？
Answer:
調達サイクルの調達段階では、調達担当者はビジネスニーズを満たすサプライヤーを特定し、選択する必要があります。サプライヤーの選択には、事前に定められた基準に基づいてサプライヤーを評価し、購買組織との協業に適しているかどうか

を評価することが含まれます。サプライヤーは、カーターの10Cに従って評価できます。10Cとは、(1) 能力 (2) キャパシティ (3) 一貫性 (4) 管理 (5) コスト (6) コミットメント (7) 現金 (8) 清潔さ (9) 文化 (10) コミュニケーションです。
調達担当者は、全体的な戦略と事業目標に基づいてサプライヤーを評価・選定することができます。その後、最も適したサプライヤーに書類（入札依頼書／見積依頼書）が送付されます。

最新問題: **55**
ステークホルダーの管理方法を定義する上で役立つマトリックスとは何ですか？
Answer:
利害関係者とは、例えば地域社会、株主、従業員、サプライヤー、販売業者、顧客など、意思決定によって直接影響を受ける個人または組織のことです。利害関係者は、内部（雇用主、従業員）、関連（サプライヤー、株主、資金提供者、顧客など）、外部（政府、圧力団体、地域社会）に分類できます。
ステークホルダーの管理方法を定義するのに役立つマトリックスとして、メンデローのステークホルダー管理マトリックスがあります。このマトリックスは、ステークホルダーが必要とする管理レベルは、プロジェクトまたは組織内におけるステークホルダーの権力と関心のレベルによって決まるという理論に基づいています。このマトリックスは、ステークホルダーをその権力と関心に応じて4つの象限に分類し、それぞれの管理方法についてアドバイスを提供します。
1) 低電力 - 低関心（最小限の労力）
2) 低電力 - 高関心（情報提供を継続）
3) 高出力 - 低関心（満足感を維持する）
4) 高い権力 - 高い関心（綿密な管理が必要）

最新問題: **56**
倫理学ではどのようなトピックが扱われますか？
Answer:
倫理学で扱われるトピックは以下のとおりです。
1. 環境要因
2. トリプルボトムライン：利益、人、地球
3. 持続可能な実践を採用する。
4. 組織の行動が社会に与える影響を考慮する

最新問題: **57**
あなたがよく知っている組織が、資産のライフサイクル全体にわたる管理の一環として、継続的改善をどのように活用できるか、2つの方法を説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
継続的改善とは、サプライチェーンから無駄を取り除き、プロセスを改善して、フルパワープロジェクト（製粉会社のライフサイクル資産管理全体の効率を高めることを指します。継続的改善は、次のような方法でメリットをもたらします。
1) 槍の部品を廃棄するのではなく、再生利用することでコストを削減する。
2) 営業時間外に定期メンテナンスを実施することで、ダウンタイムを短縮できます。
3) オペレーターの安全に関するスキルアップによって事故を減らすことができるか

4) 経験に頼るのではなく、取扱説明書に従うことで廃油を削減できます。
5)24時間365日のシフト制で運営することで効率性を高める。

最新問題: **58**
PQQとは何ですか？また、PQQには何が含まれていますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
事前資格審査質問票（PQQ）は、多くの場合、買い手が潜在的な供給業者に送付する標準的な書式です。その目的は、これらの潜在的な供給業者が、契約を獲得した場合に、要求される基準を満たす製品またはサービスを提供できることを確認することです。PQQには、潜在的な供給業者に対して以下の情報の詳細を求めることが含まれます。
1. 会社概要
2. 環境政策
3. 取引履歴
4. 倫理方針
5. 財務情報
6. 健康と安全に関する方針
7. 品質基準
8. 参考文献
9. 保険。

最新問題: **59**
調達部門は、製品やサービスを自社生産するか購入するかをどのように決定すべきかを説明してください。
Answer:
自社生産か外部購入かの意思決定とは、製品やサービスを組織内で生産するか、外部のサプライヤーから購入するかを決定することです。
調達担当者がどちらの方法（自社生産か外部購入か）が最適かを判断するには、対象となる品目が組織にとって中核的なものかどうか、そして組織の戦略目標達成という観点からどちらの選択肢がより大きな価値をもたらすかを慎重に検討する必要があります。中核的なものであれば自社生産を選択し、そうでない場合は外部から調達します。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **60**
ベンチマークを行う際、価格以外にどのような要素を考慮に入れて総取得コストを算出すべきでしょうか？
Answer:
調達担当者は、潜在的なサプライヤーを評価する際に、ベンチマーキングを実施することができます。ベンチマーキングとは、ある機能やプロセスのパフォーマンスを、業界最高水準のものと比較するプロセスです。
価格以外にも、総取得コストを算出する際に考慮すべき要素としては、製品やサービスの品質、リードタイム、サプライヤーの企業文化、環境意識、持続可能性などが挙げられる。
事例研究：

トヨタ ･スープラ ･スポーツカーのチーフエンジニアである多田哲也氏は、ベンチマーク調査のプロセスがどのように車両設計に貢献したかを明らかにした。
多田氏は、スープラを他の車と比較することで開発を進めてきた。例えば、トラックレースに適した設計にするため、トヨタ86よりも意図的にホイールベースを短くしている。さらに、ポルシェのケイマン ･スポーツカーに匹敵する性能を持つと謳うことで、競合車との比較も行っている。
多田氏が自身の業界における様々なスポーツカーの特徴を熟知していることは、ベンチマーキングがいかにして企業にとって製品の差別化を成功させ、競合他社の動向を把握することで競争力を維持するために効果的に活用できるかを示している。

最新問題: **61**
カーターのアウトソーシングマトリックスによると、アウトソーシングを検討すべきでない製品やサービスはどれか。
Answer:
カーターズのアウトソースマトリックスは、調達担当者が組織の業務パフォーマンスへの貢献度や戦略的重要性を判断する際に役立つツールです。このマトリックスは、製品／サービスを 排除」 アウトソース」 戦略的提携」 維持」の4つの象限に分類します。
カーターズのアウトソーシングマトリックスによると、戦略的に重要な製品やサービスはすべてアウトソーシングすべきではない。それらは社内で維持するか、適切なサプライヤーを慎重に選定して戦略的提携を結ぶべきである。

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**19830%OFF**問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **62**
オファーと招待の3つの違いを例を挙げて説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
オファーは、一方の当事者が他方または複数の当事者に対し、提示された条件に従って法的拘束力のある契約を締結したい旨を伝えるときに成立します。例えば、企業がプロモーション広告で、購入者に1つ購入するともう1つ無料になるというキャンペーンを行っている場合、オファーは、購入組織がサプライヤーに対し、X個の商品を供給し、会社の敷地内で納品された際にX金額を支払うよう伝える場合、オファーは、サッカークラブが選手に1か月間プレーすることに同意すればX金額を支払うと提案する場合などが該当します。オファーは、承諾されれば法的拘束力を持つ可能性がありますが、取引への招待は法的拘束力を持ちません。取引への招待は、オファーを作成する意図で、一方の当事者から他方の当事者への交渉開始の単なる招待です。オファーが条件を明示せずに行われた場合、これは取引への招待となります。例えば、薬局が棚に薬を陳列することは取引への招待です。取引への招待は、購入者がサプライヤーに特定の情報を求めるリクエストを送る際にも関連付けられます。

最新問題: **63**
STEEPLE分析またはSWOT分析を用いることで、どのような戦略的意思決定が可能になるか、あるいはどのような意思決定を強化できるかを3つ説明してください。
Answer:
STEEPLE分析とSWOT分析を用いることで、組織は外部環境との関わり方、強みを活かして弱みを補い、戦略目標を達成する方法について、以下の戦略的意思決定を行うことができます。
1) STEEPLEは、組織が商品やサービスを調達する適切な時期を理解することで、情報に基づいた意思決定を行うのに役立ちますか？
2) STEEPLE分析とSWOT分析によって、その時点で最も経済的に購入できる数量を明らかにすることができます。
3) 組織が購入に最も有利な通貨を決定したい場合、関係する国とその通貨の強さを分析し、組織が為替で不必要な損失を被らないように、サプライヤーに支払うべき通貨を決定します。
4) 製品またはサービスは製造すべきか、購入すべきか？
5) 製品またはサービスにリソースを割り当てるべきか？
6) 製品またはサービスを掲載すべきでしょうか？
* 質問欄を参照してください

最新問題: **64**
公共部門では、フィードバックの提供に関してどのようなことが行われているのでしょうか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
セクターとは、産業の一分野を指し、例えば、民間セクター、公共セクター、第三セクターなどが挙げられる。
公共部門とは、政府が所有、資金提供、運営を行う経済部門のことです。この部門は納税者の資金で運営されているため、すべての投資と意思決定について一般市民に対して倫理的な説明責任を負っています。
契約を獲得したサプライヤーが契約を受諾すると、購入者は落札できなかった入札者にその旨を伝えることができます。これは通常、電子メールまたは書面で行われます。公共部門は、落札できなかった入札者に対してフィードバックを提供する可能性が高く、また、サプライヤーが落札できなかった理由に関する情報提供を求める利害関係者からの問い合わせにも対応する必要があります。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **65**
サプライヤーを監視する方法は何ですか？
Answer:
契約が締結された場合、それが有形ニーズを満たすためであれ無形ニーズを満たすためであれ、請負業者や供給業者が契約上の合意事項を確実に履行していることを確認するために、適切な管理を行う必要があります。これを実現するために、契約および供給業者を管理する方法がいくつかあります。
サービスレベル契約（SLA）条項サプライヤーが期待され合意されたサービスレベルを満たすことを保証するために契約に盛り込まれます。主要業績評価指標（KPI）：具体的なニーズを満たす契約を管理するために使用され、KPIはサプライヤーのパフォーマンスを監視するために使用される設定されたパフォーマンスしきい値です。

目標管理（MBO）：組織にとって戦略的な目標を定義し、それらをビジョンやミッションに関連付け、契約を通じてサプライヤーに伝え、契約履行中にこの目標が達成されることを保証するプロセスです。
レビュー：定期的なサプライヤーレビューは、買い手がパフォーマンスについてフィードバックを提供する機会となるため、良い習慣です。
継続的改善：契約やサプライヤーは、スケジュールを遵守しながら段階的に改善していく様子をモニタリングすることで、その進捗状況を把握できます。プロセスや人材をタイムリーに改善し、無駄を継続的に削減するための体系的なシステムを構築する必要があります。
研修 :サプライヤーの不足している分野を明らかにするために、研修を提供することが不可欠です。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **66**
契約書に盛り込むことができる損害賠償条項には、どのような2種類がありますか？
Answer:
損害賠償とは、供給者が契約上の義務を履行できなかった場合に支払う金銭の総額のことです。損害賠償は、確定損害賠償と未確定損害賠償の2種類に分類されます。
違約金とは、契約違反があった場合に当事者間で合意された一定の金額のことです。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できない場合、機器が破損する可能性があることを事前に把握し、機器が破損した場合の違約金を契約に盛り込むといったケースが挙げられます。
未確定損害賠償とは、金額が確定していない金銭のことです。これは、被害者への賠償額が事前に分からない場合に用いられます。損害が発生した時点で、裁判所が賠償額を決定します。例えば、供給業者が変圧器に機器を適切に設置できなかった場合、機器が破損する可能性があり、その他にも未知の機器や設備が損傷する可能性があり、購入者の業務に遅延が生じ、顧客の不満などによる評判の低下を招く可能性があると分かっている場合などがこれに該当します。しかし、損害賠償額を事前に両当事者が確定できないため、損害が発生した場合に裁判所が賠償額を決定することになり、金額を算定することは不可能です。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **67**
タックマンのチーム開発モデルにおける5つの段階とは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
タックマンのチーム開発モデルは、チームが結成されるところから、目標が達成される最終段階までにチームが経験する可能性のあるさまざまな段階までを示しており、これには以下が含まれます。
1) 形成 :ここでは、それらが組み立てられているところです
2) 混乱期：対立と競争が生じ始める
3) 規範形成：役割と責任が明確になることで、合意とコンセンサスが形成されます。
4) 実行：役割と責任を遂行し始める
5）解散：任務完了し、彼らは解散する。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **68**
買い手がニーズを判断するために市場を調査またはテストできる3つの方法を説明してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
ニーズが理解され、定義され、正当化され、承認されたら、次の段階は市場の分析とテストです。市場の分析とテストには、以下の点の検討が含まれます。
1. STEEPLE分析
2. SWOT分析
3. ポーターの5つの競争要因
4. サプライヤー間の競争レベル
5. 需要と供給
6. 押したり引いたりする
7. サプライヤーのセグメンテーション
8. 製品ライフサイクル
9. アンゾフ行列
10. サプライヤーの早期参画
11. 作るか買うか
12. オフショアリング
1. ポーターの5つの競争要因 :ポーターの5つの競争要因を用いることで、調達担当者は市場における競争のレベルを理解することができます。独占市場、寡占市場、不完全市場、完全市場のいずれであるかを把握できます。
これらの知識があれば、組織はより有利な価格交渉を行うことができるだろう。
2. 需要と供給：調達担当者は、発注依頼を受けた際に、市場分析の一環として需要と供給についても考慮する必要があります。この経済的要因は、請求価格と発生コストに大きな影響を与えます。
3. サプライヤーのセグメンテーション :この段階で、調達担当者は潜在的なサプライヤーについて意見を形成し始めます。彼らは、既存のサプライヤーを組織への統合度に応じて4つのカテゴリーに分類することができます。これにより、調達担当者はどのタイプのサプライヤーとの関係が最も適切かを判断するのに役立ちます。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **69**
最高得点 :25
ルーシーが終身資産運用に基づいて行う分析に含めるべき要素を説明してください。
（25点）
ウォーターワークス・リミテッド
11
ウォーター・ワークス・リミテッドは、南部地域における上下水道サービスの提供を担う規制対象の公共機関です。調達マネージャーのルーシー・ジェームズ氏は、ウォーター・ワークスの10の地域事務所における車両供給契約の見直しを依頼されました。車両は現在、ビークル・プレス社からリースされていますが、車両の故障が複数発生し、ウォーター・ワークスの事業所で業務上の問題が発生しています。現在、保有車両は200台です。これらの車両の中には、製造から数年経過しているものもあり、運行コストが増加しています。

ルーシーは、ビークルプレスとの契約を精査し、契約の満了日が今年の年末であることを認識しています。水道局には契約を延長するオプションがあります。ルーシーは、ビークルプレスの契約履行状況と車両の仕様、および将来必要となる車両の台数について精査します。その後、ルーシーは調達戦略レポートで、利用可能なオプションの分析を業務部長のアンナ・カボに提示します。ルーシーのレポートでは、次の 3 つのオプションが提示されています。
1. Vehicle Press Limited との車両リース契約を延長する 2. リース車両の提供に関する契約をオープンマーケットに再入札する オープンマーケットからリースする代わりに車両を購入する。
3.
3. オープンマーケットから車両をレンタルするのではなく、購入する。アンナは、今年度中に戦略的購入のための資金が確保されているため、オプション3である車両購入を進めることにした。そのためには、アンナは上級経営陣に提示するための事業計画書を作成する必要がある。アンナは、事業計画書を裏付けるために、車両提供に関する詳細なライフサイクル資産管理分析を作成するようルーシーに依頼した。
Answer:
答えは以下の説明をご覧ください。
Explanation:
3. ルーシーが終身資産運用に基づいて分析に含めるべき要素を説明してください。
（25点）
ライフサイクル全体にわたる資産管理とは、初期購入価格だけでなく、資産のライフサイクル全体にわたる総コストと価値を評価することを意味します。CIPSはこれをライフサイクルコスト計算／総所有コストと説明しており、取得、使用、および耐用年数終了時のコストを網羅しています。ISO 55000もまた、組織にとっての価値を実現するために、資産管理は資産のライフサイクル全体を考慮する必要があると述べています。
水道局の場合、ルーシーは200台の車両購入に関する分析に以下の要素を含めるべきである。
1. 初期取得費用
ルーシーはまず、車両の購入価格を計算する必要があります。これには、各車両の価格だけでなく、配送料、登録料、税金、内装工事費、看板、追跡システム、初期保険料も含まれます。200台の車両を保有する場合、初期費用が高額になるため、事業計画書には定価だけでなく、初期投資総額を示す必要があります。CIPSは、ライフサイクルコストには購入価格と取得コストが含まれると指摘しています。
2. 運営費および運転費
重要な要素の一つは、車両の耐用期間中の運用コストです。ルーシーは、燃料費、エネルギー費、整備費、メンテナンス費、修理費、タイヤ代、自動車税、保険料を見積もる必要があります。これは、現在使用している車両の中には数年経過しているものがあり、運用コストが増加しているとケースで述べられているため、特に重要です。したがって、ルーシーは、新車の想定運用コストと現在リースしている車両の運用コストを比較し、所有の方が長期的に見てより良い価値を提供するかどうかを示す必要があります。CIPSは、使用コストを総所有コストの中核部分として位置付けています。
3. 信頼性と性能
ルーシーは、車両の長期的な信頼性を評価する必要があります。事例では、水道事業所で発生した複数の故障が運用上の問題を引き起こしたことが既に述べられています。したがって、彼女の分析には、故障によるコスト、生産性の低下、現場訪問の欠落、業務の遅延、および緊急時の代替車両の必要性などが含まれるべきです。これは、たとえ安価な車両であっても、信頼性が低くサービス提供を阻害する場合には、必ずしも最良の選択とは言えないため重要です。ライフサイクル全体にわたる資産管理とは、コストだけでなく、資産のライフサイクル全体にわたって提供される価値を重視するものです。ISOのガイダンスでは、ライフサイクル全体にわたる価値、リスク、および成果が強調されています。

4. 保守戦略およびサポート体制
ルーシーは、車両購入後のメンテナンス方法についても検討すべきです。例えば、整備を外部委託するのか、メーカー保証で管理するのか、あるいは10の地域事務所にある地元の整備工場でサポートするのかなどを評価する必要があります。また、スペアパーツの入手可能性とサポート対応時間についても考慮する必要があります。車両を購入すると、リースに比べて水道局が資産維持管理の責任をより多く負うことになるため、これは重要な点です。
5. 資産の耐用年数と交換サイクル
もう一つ重要な要素は、車両の耐用年数です。ルーシーは、車両が交換が必要になるまでの経済的かつ運用上の有効性をどのくらいの期間維持できるかを推定する必要があります。これには、走行距離、使用頻度、運転条件、および予想される劣化状況を含める必要があります。水道事業は10の地域事務所で運営されているため、車両によっては使用頻度が異なる場合があります。したがって、ライフサイクル分析には、交換時期と車両更新計画に関する前提条件を含める必要があります。
6. 残存価値および処分価値
ルーシーは、車両の耐用年数終了時の残存価値を見積もる必要があります。水道局が車両を所有している場合、売却、下取り、またはオークションにかけられる可能性があります。つまり、組織は資産の耐用年数終了時にいくらかの価値を回収できる可能性があります。また、廃止、回収、管理、または環境規制に準拠した廃棄などの処分費用も見積もる必要があります。CIPSは、ライフサイクルコストには耐用年数終了時のコストが含まれると指摘しています。
7. 資金調達と資本コスト
資金は利用可能であるものの、ルーシーは車両所有に資金を拘束することによる財務上の影響を慎重に検討すべきである。分析では、車両への資金投入が他の戦略的な資金活用方法と比較して最適な価値をもたらすかどうかを示す必要がある。また、減価償却費や長期的な予算への影響も考慮に入れるべきだろう。資産の購入は、リースとは異なる財務上の負担を伴うため、この点は重要である。
8. 仕様および目的適合性
ルーシーは、選定した車両が運用上のニーズを満たしているかどうかを確認する必要があります。これには、車両のサイズ、積載量、耐久性、燃費効率、現場の状況への適合性、および水道事業における特別な要件が含まれます。ライフサイクル全体を考慮すると、資産が目的に適合していることが重要です。仕様が不十分だと、メンテナンスコストが増加し、ライフサイクル後半での運用価値が低下する可能性があるからです。
9. リスク分析
ルーシーは、所有に伴うリスクも考慮に入れるべきです。これには、予期せぬ修理費用、燃料価格の変動、資産の陳腐化、低い再販価値、部品の入手困難、資産のライフサイクル中に運用ニーズが変化するリスクなどが含まれます。彼女は、これらの所有リスクをリース契約におけるリスクと比較検討する必要があります。ISO 55000では、資産管理においてはライフサイクル全体を通してリスクと機会を考慮する必要があると強調されています。
10. 持続可能性と規制要因
規制対象となる公共機関として、水道事業体は環境問題や規制上の問題についても考慮する必要がある。
ルーシーの分析には、排出量、燃費効率、低排出ガス車への移行の可能性、法令遵守要件、廃棄義務を含めるべきです。これは、公共機関はコストだけでなく長期的な環境影響も考慮することが求められるため、重要な点です。
11. 生涯にわたる比較と採用との比較
最後に、ルーシーは購入にかかる総ライフサイクルコストを、現在のリース契約を延長するか、リース車両の再入札を行うという代替案と比較検討する必要があります。この比較には、取得、使用、保守、耐用年数終了後のコストに加え、サービスの信頼性や運用価値もすべて含める必要があります。CIPSは、ライフサイクルコストを調達決定を支援するためのエンドツーエンドのコスト見積もりと定義しています。

結論
結論として、ルーシーのライフサイクル全体にわたる資産管理分析は、車両の購入価格だけに焦点を当てるべきではありません。取得コスト、運用コスト、メンテナンス、信頼性、耐用年数、交換サイクル、残存価値、廃棄コスト、財務上の影響、仕様、リスク、持続可能性に関する考慮事項を含める必要があります。これらの要素すべてを分析することで、ルーシーは、車両を購入することが、リースを続けるよりも水道局にとって長期的に見てより良い価値をもたらすかどうかを示すことができます。これこそが、ライフサイクル全体にわたる資産管理の主な目的です。

最新問題: **70**
トヨタに関する事例研究を用いて、多田氏はトヨタとポルシェを比較する際に、どのようなタイプのベンチマーク手法を用いたか？
Answer:
ベンチマーキングとは、ある機能、プロセス、またはパフォーマンスを、クラス最高の別のものと比較するプロセスです。ベンチマーキングは、内部ベンチマーキングと外部ベンチマーキングの2種類があります。外部ベンチマーキングには、1) 競合ベンチマーキング、2) 機能ベンチマーキング、3) 汎用ベンチマーキングの3種類があります。トヨタがポルシェを同じ業界の競合相手と比較し、ドライバーがポルシェ ケイマン スポーツカーと同等のパフォーマンスを発揮できると示唆することは、外部競合ベンチマーキングであると考えられます。

最新問題: **71**
あなたがよく知っている組織について、社会的影響を測る定性的な指標と定量的な指標をそれぞれ一つずつ説明してください。
Answer:
答えは以下の説明をご覧ください。
Explanation:
組織の社会的影響に関して収集される情報は、定性的情報と定量的情報の両方を含む。
Fullpower Consultは、プロジェクト管理と調達に関する研修を提供する企業であり、その社会的影響力をある程度把握している。
組織の質的な評価基準は、ステークホルダーの認識です。ステークホルダーは、フルパワーが常に最高のコストパフォーマンスを提供するために全力を尽くすことを知っています。
Fullpower社は、利益の10%を地域社会に還元する方針を掲げており、専門家と職業訓練生の両方を対象とした無料研修を後援している。
追加
社会的影響の定性的および定量的測定
定性
利害関係者の認識
評判
倫理的に優れた実践
経済への恩恵
定量的
排出量を20%削減
寄付された資金の額

提供されたトレーニングコースの数
代替された資源の割合
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **72**
トヨタに関する事例研究を用いて、多田氏はトヨタとポルシェを比較する際に、どのようなタイプのベンチマーク手法を用いたか？
Answer:
ベンチマーキングとは、ある機能、プロセス、またはパフォーマンスを、クラス最高の別の機能、プロセス、またはパフォーマンスと比較するプロセスです。ベンチマーキングは、内部ベンチマーキングと外部ベンチマーキングに分けられます。外部ベンチマーキングには、次の3種類があります。
1) 競合他社のベンチマーク、
2) 機能性
3) 一般的な
トヨタはポルシェと同じ業界で競争しており、ドライバーがポルシェ ・ケイマン ・スポーツカーに匹敵する性能を持っていると感じれば、外部の競争ベンチマークであると考えていることを示唆している。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **73**
あなたがよく知っている組織において、テクノロジーは仕事にどのような影響を与えていますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
回答については質問欄を参照してください。

最新問題: **74**
クロスファンクションチームとは何ですか？
Answer:
クロスファンクションチームとは、組織内のすべての部門が連携し、組織の戦略目標達成に貢献するために、知識、スキル、イノベーションを提供するチームのことです。
例えば、調達、保守、マーケティング、財務、人事といった部門が連携して調達活動を行い、最適な戦略を策定したり、組織に最適なサプライヤーを選定したりする。
異職種チームで働く場合、組織のメンバーは最終目標を信じ、困難な時期には支援し、あらゆる問題の解決に協力し、必要なリソースを提供し、情報を共有することでサポートを提供する。

最新問題: **75**
汚職に最も利用されやすい権力の種類はどれか？
Answer:

サプライチェーンにおける権力の乱用は、汚職につながる可能性があります。地位の高い人物が特定のサプライヤーを優遇した場合、その権力を行使して契約を好きな相手に与えることができます。CIPSの行動規範によれば、これは容認できません。
フレンチとレイヴンによれば、権力には5つの種類（正当な権力、報酬権力、専門家権力、準拠権力、強制権力）があり、これらの権力は汚職に利用される可能性が最も高い。

最新問題: **76**
STEEPLEとSWOTとは何の略ですか？
Answer:
組織内でニーズが特定・理解され、定義され、正当化され、承認された後、次の段階は、商品価格がどのように反応しているか、どのサプライヤーが利用可能で、そのサプライヤーの強みは何かを理解することです。
この知識に基づいて、自社生産か外部購入かの決定を下すことができます。調達担当者は、組織の外部環境、強み、弱み、機会、脅威を考慮して戦略を策定できます。
調達を実現するための計画。
「STEEPLE」は、外部環境を評価する効果的な方法です。これは、買い手が抱えているニーズに影響を与える可能性のある要因を評価し、それに応じて計画を策定するのに役立ちます。「STEEPLE」は、Social（社会）、Technology（技術）、Economic（経済）、Environment（環境）、Political（政治）、Legal（法律）、Ethical（倫理）の頭文字をとった略語です。
SWOT分析は、組織が組織内の強みと、組織外の機会と脅威を分析するのに役立ちます。
「SWOT」とは、強み（Strength）、弱み（Weakness）、機会（Opportunity）、脅威（Threats）の頭文字をとった略語です。

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**19830%OFF**問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **77**
資産処分前にリスク評価を行うべき理由を説明してください。
Answer:
資産の処分は、固定資産の廃止プロセスの最終段階である。
組織内で固定資産が耐用年数または費用対効果の高い耐用年数に達した場合、それを施設から撤去するか、処分するかについての決定が下される。
資産を処分するプロセスにはリスクが伴う。例えば、地域社会に汚染が発生したり、廃棄物や有害物質が地下水や周囲の人々に影響を与える可能性がある。
これらのリスクを特定し、評価した上で、人、財産、事業、環境への損害を回避または軽減するための対応戦略を策定する必要がある。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **78**
廃止措置の4つの段階とは何ですか？
Answer:
固定資産が耐用年数を終えた場合、改修または廃棄の前に、廃止措置が必要となる。
廃止措置とは、すべての安全対策と技術手順を遵守し、稼働中の機械または資産の運転を停止することです（例ガスプラント、発電機、変圧器など）。
廃止措置プロセスには以下の側面が含まれます。
1) 準備 :プロセスを計画する
2) 解体：資産を分解し、有害廃棄物を除去する
3) 処理：有害廃棄物を安全に処理する
4) 廃棄：撤去および廃棄を確認する書類が確実に受領されていることを確認してください。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **79**
サプライヤーが自社の環境への影響を改善できる3つの方法を説明してください。
Answer:
責任ある倫理的な調達とは、環境に良い影響を与えたい、あるいは少なくとも環境へのダメージを最小限に抑えたいと考えているサプライヤーと協力することです。サプライヤーは、汚染を減らすことで地球への影響を軽減する努力をすることができます。製品のリサイクルや再利用に取り組むことで、サプライヤーの環境への影響を改善できます。また、サプライヤーは持続可能性を環境要因の一つとして考慮することもできます。
倫理観を重視するサプライヤーは、自然から採取したものを植え替えや代替という形で還元するプログラムを実施しているだろう。

最新問題: **80**
影響力を行使することが、調達における汚職とどのように関連するのかを説明してください。
Answer:
影響力とは、意識的または無意識的に、行動や意見を変えることができる能力のことである。
1990年のユクルとファルベスの研究で概説されているように、影響力は調達における腐敗と次の6つの方法で関連している。
1)当事者は断固とした態度をとることができる（強引で、指示的で、期限を用いる）、
2) 媚びへつらうこと、つまり魅力とお世辞を使うこと。
3) 取引所取引の優遇措置、
4) 上層部への訴え（上級管理職への意見を求めるだけでなく、影響力を行使することも
5）連合；支援のためにチームメンバーが団結する。
5) 合理的な説得、つまり論理と事実を持ち出して説明する。

最新問題: **81**
以下の貸借対照表を使用して、コーヒータイムの正しい比率を計算し、同社が負債をカバーするのに十分な資産を持っているかどうかを説明してください。

Coffee Time
Balance sheet
December 2012

ASSETS		**LIABILITIES**	
Current assets	**$**	**Current Liabilities**	**$**
Cash in bank	26,758	Wages payable	21,850
Cash in hand	287	Note payable	3000
Accounts receivable	72,160	Account payable	53,870
Inventory	34,650	Interest	7200
Prepaid expenses	3750	Taxes	19,000
		Warranty liability	1300
TOTAL CURRENT ASSETS	**137,605**		
		TOTAL CURRENT	**106,220**
Non-Current assets	**$**	**Non-current liability**	
LIABILITIES			
Land	82,000	Long-term depts Owed	217,737
Building	185,000		
Equipment	52,650	**TOTAL LIABILITIES**	**323,957**
Depreciation	(16,000)	**NET ASSETS**	**159,298**
TOTAL	**303,650**		
Other assets	**$**		
Intangible asset	42,000		
TOTAL ASSETS	**$483,255**		

CIPS Chartered Institute of Procurement & Supply
jpnpdf.com

Answer:

流動比率は、組織の流動性（資産をどれだけ迅速に現金化できるか）を判断する2つの方法のうちの1つです。

Current ratio = $\frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liability}}$

From the table above;

Current Assets = $137,605

Current liability = $106, 220

$\therefore$ current ratio = $\frac{\$137,605}{\$106,220} = 1.3$

流動比率が1ということは、組織が負債を返済（カバー）するのに十分な資産を持っていることを示しています。買い手は、これらのサプライヤーが他の分野で実績があり強力であると判断された後に、これらのサプライヤーと取引するように促される可能性があります。

最新問題: **82**
部門横断的な協働の3つの利点を説明してください。
Answer:
部門横断的な協働とは、組織内のすべての部門が連携し、知識、スキル、イノベーションを提供することで、組織の戦略目標達成という付加価値を生み出す取り組みです。調達、保守、マーケティング、財務、人事など、あらゆる部門が協力して調達活動に取り組み、最適な戦略を策定したり、組織に最適なサプライヤーを選定したりします。
部門横断的な協働を行う際、組織のメンバーは最終目標を信じ、困難な時期に支援し、あらゆる問題の解決に協力し、必要なリソースを提供し、情報を共有することで、互いに支え合います。

最新問題: **83**
資産処分前にリスク評価を行うべき理由を説明してください。
Answer:
資産の処分は、固定資産の廃止プロセスの最終段階である。
組織内で固定資産が耐用年数または費用対効果の高い耐用年数に達した場合、それを施設から撤去するか、処分するかについての決定が下される。
資産を処分するプロセスにはリスクが伴う。例えば、地域社会に汚染が発生したり、廃棄物や有害物質が地下水や周囲の人々に影響を与える可能性がある。
これらのリスクを特定し、評価した上で、人、財産、事業、環境への損害を回避または軽減するための対応戦略を策定する必要がある。

最新問題: **84**
過剰在庫を抱えることには、どのような利点があるのだろうか？
Answer:
解説で答えを確認してください。

Explanation:
過剰な在庫を抱えることで、リードタイムの延長による影響を軽減できます。つまり、購買組織のダウンタイムや評判の低下を防ぎ、需要が急増した場合には収益を生み出すことも可能です。

最新問題: **85**
クラリッチ・ポートフォリオ・マトリックスは、製品またはサービスのカテゴリーを確立するために、組織のどの2つの領域を使用しますか？
Answer:
クラリッチ・ポートフォリオ・マトリックスは、製品やサービスが組織内でどのような位置づけにあるかを示します。これは、1) 供給リスク（リスク影響）、2) 利益への影響（コスト影響）という2つの領域に基づいています。

最新問題: **86**
生涯資産運用はいつ適用すべきか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
組織が資産調達に最適な選択肢を決定したら、資産のライフサイクル全体にわたる管理戦略の策定に着手することができる。
ライフサイクル資産管理とは、製品の総価格とそれに伴うすべてのコストを評価し、組織にとって最も費用対効果の高い選択肢を決定するための情報に基づいた意思決定を行うプロセスです。
この戦略は、高額な調達に対してのみ実施されます。その理由は、1) かなりの時間がかかること、2) 多くの利害関係者が関与し、多くのリソースを必要とすること、です。すべての購入に対してライフサイクル資産管理を実施すると、組織にとって価値が生み出されず、貴重なリソースが拘束される可能性があります。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **87**
あなたがよく知っている組織のサプライチェーン内で発生する可能性のある、3種類の不正行為について説明してください。
Answer:
詐欺とは、ある人物が不正な手段を用いて他者から金銭をだまし取ろうと故意に行動することを指す。
組織のサプライチェーンにおいて、不正行為は以下のような形で現れる可能性があります。
1. キックバック：例（賄賂受け取った者にサービス提供の見返りとして支払われる手数料）
2. 不正な影響力（例：必要以上の量を発注する）
3. 共謀: (複数のサプライヤーが協力して複数の入札を行い、利益を分配する)。
4. 入札談合（正式な手続きの前に、選定された供給業者と非公式に契約を締結すること）
5. 請求書詐欺
6. 代替品（要求品質を下回る製品を提出すること）
7. 虚偽の請求（虚偽の書類の提出）
事例研究

2013年のラナプラザビル崩壊事故など、一連のニュース報道は、インドや東南アジア各地の縫製工場における劣悪な労働環境に注目を集めた。人権団体は、労働者が強いられる長時間労働や低賃金、そして監督者からの虐待を長年批判してきた。消費者の意識が高まるにつれ、グローバルブランドや小売業者に対し、サプライチェーンの公正性と倫理性を確保するよう、より強い圧力がかけられている。
特定の地域では、労働者への虐待が悪名高い。インドの繊維産業地帯では、若い女性が2〜3年間の契約を結ばされ、その代わりにまとまった金額を受け取り、それを持参金に充てている。これは 「マーンガリ（既婚女性）ティッタム」制度として知られている。これらの女性は、移動を制限された寮での生活を強いられ、生活環境を改善する機会も奪われている。ウォルマートやH&Mなどの小売業者は、この繊維産業地帯の工場から衣料品を仕入れていることで知られている。
アジア最低賃金同盟（AFWA）、セントラル・カンボジア、グローバル・レイバー・ジャスティス、インドネシアのセダネ労働資源センター（CIPS）、インドの労働開発協会（SLD）などの団体による報告書は、H&M、ギャップ、ウォルマートに衣料品を供給する非倫理的な経営の工場を暴露している。しかし、小売業者は、顧客からの圧力が高まり変化を迫られるまで、高賃金労働から利益を得続けるだろう。

最新問題: **88**
SigmaCo がグローバルに調達する際に考慮すべき 5 つのライフサイクル コストを分析します。（25 点） SigmaCo では、国際的に焦点を絞った新しい CEO の採用に伴い、新たなグローバル販売拡大戦略が展開されています。価格に非常に敏感なより大きな国際市場で競争するために、経営陣は、現在のライフサイクル アセット管理の実践、特にコストに焦点を当てた実践を評価するプロジェクト チームを編成しました。
コスト項目の1つは、SigmaCoが玩具を製造する際に使用する直接材料と設備です。これらは現在、SigmaCoの本国にあるサプライヤーから調達されています。直接材料は
総支出の65%を占めるこのコスト分野は、SigmaCoが大手企業と競争しつつ、強力なブランド名と品質へのこだわりによって差別化を図るために、重要なコスト削減を実現する可能性を秘めている。
初期調査の結果、SigmaCoが必要とする直接材料および設備を、大幅に低い単価で提供できるグローバルサプライヤーが複数特定されました。このグローバル調達アプローチは、コスト削減のために検討されています。しかし、SigmaCoがこの調達アプローチの変更による影響を十分に理解するためには、ライフサイクルコスト全体を分析する必要があります。
Answer:
答えは以下の説明をご覧ください。
Explanation:
3.3 SigmaCoがグローバル調達を行う際に考慮すべき5つのライフサイクルコストを分析してください。（25点）ライフサイクルコストとは、初期購入価格だけでなく、製品の全ライフサイクルにわたる総コストを検討することを意味します。CIPSは、総所有コストを、購入価格、取得コスト、使用コスト、およびライフサイクル終了コストを含む、サービスの提供または製品の製造にかかるエンドツーエンドのコストの見積もりと定義しています。グローバルサプライヤーは単価を低く設定しているかもしれませんが、他のすべてのコストを含めると総コストがはるかに高くなる可能性があるため、これはSigmaCoにとって重要です。
1. 調達および物流コスト
SigmaCoが最初に考慮すべきライフサイクルコストは、海外のサプライヤーから工場へ資材や設備を輸送するコストです。これには、運賃、輸送費、保険料、港湾取扱費、通関手続き費、輸入関税、内陸輸送費が含まれます。これらのコストはグローバルソーシングでは大きな額になる可能性があり、サプライヤー価格の低さによる見かけ上の節約効果を減少させたり、場合によっては完全に打ち消してしまうこともあります。分析上、輸送費や輸入コストが高かったり変動が激しかったりする

場合、海外の単価が安くても必ずしもより良い価値とは言えません。直接材料費はSigmaCoの総支出の65%を占めるため、これらの追加的な着地コストは非常に重要です。ライフサイクルコストには、購入価格だけでなく、取得コストも含まれます。

2. 在庫およびリードタイムコスト

2つ目のコストは、国際的なリードタイムの長期化が在庫に与える影響です。SigmaCoがグローバルに調達を行う場合、出荷遅延、通関手続きの問題、供給途絶などから生産を守るために、より多くの安全在庫を確保する必要があるかもしれません。これにより、倉庫保管、在庫管理、保険、在庫に拘束される運転資金、そして陳腐化の可能性といったコストが発生します。これは、需要パターンが急速に変化する可能性のある価格に敏感な玩具市場では特に重要です。したがって、グローバル調達は単価を下げる可能性がありますが、在庫保有の総コストは増加する可能性があります。ライフサイクルコスト分析では、こうした継続的な使用関連コストを網羅する必要があります。

3. 品質不良および不適合コスト

3つ目のコストは、品質不良による潜在的なコストです。SigmaCoのブランドは品質を基盤としているため、グローバルに調達した材料や設備が仕様を満たさない場合、検査費用、再加工、不良品、生産停止、顧客からの苦情、返品といった問題が発生する可能性があります。これはライフサイクル全体を通して重要なコストです。なぜなら、低価格のサプライヤーは、品質基準が一定でない場合、下流工程でより高いコストを生み出す可能性があるからです。分析において、SigmaCoはサプライヤーを購買価格だけで比較するのではなく、欠陥の総コストとブランドイメージへの影響も考慮する必要があります。CIPSは、総所有コストには不良品や再加工などの付加価値のないプロセスが含まれると指摘しています。

4. 仕入先管理、コンプライアンス、リスクコスト

ライフサイクルコストの4つ目は、海外サプライヤーの管理コストです。グローバルソーシングでは、サプライヤーの評価、関係管理、監査、コミュニケーション、出張、契約管理、リスク監視など、より多くの作業が必要となることがよくあります。また、供給国や材料によっては、製品の安全性、倫理的な調達、貿易規則、デューデリジェンス要件に関連するコンプライアンスコストが発生する場合もあります。これらのコストは目に見えにくいことが多いですが、実際には存在し、国内市場から国際市場へ移行する際には相当な額になる可能性があります。そのため、分析上、グローバルソーシングは、価格が魅力的に見えても、調達の間接費とリスク管理コストを増加させる可能性があります。CIPSおよびより広範な公共調達ガイドラインは、ライフサイクルコストには、提示価格だけでなく、導入および納品リスクも含めるべきであることを強調しています。

5. 製品の寿命末期および廃棄費用

5つ目のライフサイクルコストは、製品の寿命終了に伴うコストです。直接材料の場合、これには廃棄物、処分、リサイクル、または使用不能在庫の処理が含まれる場合があります。設備の場合、これには廃止、交換、処分、リサイクル、および環境コンプライアンスコストが含まれる場合があります。これらのコストが重要なのは、海外から安価に購入した設備は、後々の維持、交換、または処分に高額な費用がかかる可能性があるためです。CIPSは、ライフサイクル終了コストは総所有コストの中核となるカテゴリの1つであると述べており、調達ガイドラインでも、入札を評価する際には、購入者は撤去と処分を考慮すべきであるとされています。

結論

結論として、SigmaCoはグローバルサプライヤーが提示する低価格だけを判断基準にすべきではない。

少なくとも5つの主要なライフサイクルコスト（調達物流コスト、在庫 -リードタイムコスト、品質不良コスト、サプライヤー管理 -リスクコスト、ライフサイクル終了コスト）を分析する必要があります。これにより、SigmaCoは、グローバルソーシングが品質とブランド価値を維持しながら、真に総コストを削減できるかどうかを判断できるようになります。

最新問題: 89

あなたがよく知っている契約について、2つのKPIと2つのSLAを作成してください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
主要業績評価指標（KPI）とサービスレベル契約（SLA）は、サプライヤーの有効性を示す指標です。調達担当者は、サプライヤー管理の一環としてKPIとSLAを活用することで、パフォーマンスを監視・評価し、改善が必要な領域を特定することができます。
KPIとSLAは、それぞれ製品契約とサービス契約に使用されます。
2つのKPI
1) 欠陥数：発電機およびその付属品には、2つを超える欠陥は認められません。
2) サプライヤーのリードタイム：注文後、納品まで14日を超えることはありません。
2つのSLA
1) トイレは石鹸で洗い、消臭スプレーは1日2回使用してください。
2) 浴室やトイレの臭いが通路に漏れてはいけません。月に2回以上、浴室から通路に臭いが漏れるのは契約違反です。

最新問題**: 90**
契約履行評価と継続的改善とは何ですか？
Answer:
契約履行状況のレビューと継続的改善は、CIPS調達・供給サイクルの第11段階です。
サプライヤーのパフォーマンスと契約上の義務を効果的に管理するためには、主要業績評価指標（KPI）に対するサプライヤーのパフォーマンスを定期的に見直す必要があります。このKPIは、契約締結後の交渉で合意しておくべきです。KPIの見直しに加えて、サプライヤーと調達チームは継続的な改善に取り組む必要があります。これは、組織内で製品やサービスを改善するための継続的な努力です。これには、品質の向上、サプライチェーンにおける無駄の削減、イノベーションへの注力などが含まれます。これは、完璧を目指す継続的なプロセスです。

最新問題**: 91**
構造化された調達プロセスが、TechFabにとって重要なサプライヤーの喪失による損失を軽減するのに役立つ5つの方法を分析してください。
（25点）
テックファブ・インダストリーズ
TechFab Industriesは、高度な電子システムを製造する顧客向けにハイテク部品を製造する大手メーカーであり、その主力製品であるQuantumchipは、最先端技術と優れた性能により高い需要を誇っています。しかし、Quantumchipの製造には、入手が困難な希少材料であるネオタニウムが不可欠です。
最近、ネオタニウムの主要供給元であるRareMetals Inc.が突然取引を停止しました。この突然の混乱により、TechFabは大きな課題に直面しました。代替供給元や緊急時対応計画がなかったためです。TechFabは長年の取引関係からRareMetals Inc.に依存しており、調達プロセスを体系化していませんでした。体系的な調達戦略の欠如が、今や深刻な問題となっています。
ネオタニウムがなければ、TechFabは急増する量子チップの需要に対応できず、納期の遅延、評判の低下、そして市場シェアの喪失といったリスクに直面する。

経営陣は現在、代替サプライヤーを緊急に探しているが、この危機に対応するため、当該材料の希少性からプロセスは遅く困難を極めている。最高執行責任者（COO）は、サプライチェーンの脆弱性に対処するため、緊急会議を招集した。COOは、正式な調達方針と手順を策定・実施するための専任調達チームの設立を提案している。このチームは、サプライヤー基盤の多様化、リスク評価の実施、単一供給元への依存度の低減、革新的な材料へのアクセス改善、そしてTechFabが二度と準備不足に陥らないようにすることを担当する。

Answer:

答えは以下の説明をご覧ください。

Explanation:

構造化された調達プロセスが、TechFab が重要なサプライヤーの喪失による損失を軽減するのに役立つ 5 つの方法を分析してください。（25 点）構造化された調達プロセスとは、調達、サプライヤーの選定、契約、およびリスクを管理するために使用される正式な方針、手順、および管理のことです。CIPS は、調達にはニーズの特定、入札、サプライヤーの評価、契約の交渉、サプライヤー関係の管理が含まれる一方、調達の方針と手順は説明責任と管理を生み出すと説明しています。TechFab の場合、正式な調達がないことが RareMetals Inc. の破綻後の脆弱性を高めています。

1. サプライヤーの多様化と単一供給源への依存度の低減

体系的な調達が役立つ最初の方法は、重要な材料を特定のサプライヤーに過度に依存することを避けるための正式な方針を策定することです。事例では、TechFab社がRareMetals Inc.に大きく依存しており、ネオタニウムの代替供給元がなかったことが示されています。体系的な調達プロセスでは、市場分析、サプライヤー評価、そして可能であれば複数の適格サプライヤーの承認が必要となります。CIPSは、調達を、組織のニーズを満たすことができる実行可能なサプライヤーを特定するために市場を評価することと定義しており、これはより強固な供給基盤を支えるものです。

これにより、将来的な供給業者の喪失リスクを軽減できます。なぜなら、1社の供給業者が倒産した場合でも、TechFabは供給が完全に途絶える事態に陥らないからです。ネオタニウムの調達が困難な場合でも、体系的なプロセスによって代替供給業者、代替オプション、あるいは少なくとも事前認定済みの緊急供給源を特定できます。したがって、供給源の多様化は供給リスクを低減し、事業継続性を向上させます。

2. 正式なサプライヤーリスク評価

2つ目の方法は、体系的なサプライヤーリスク評価を行うことです。構造化された調達では、TechFabはサプライヤーを品質と価格だけでなく、財務の安定性、生産能力、地政学的リスク、倫理的リスク、供給の継続性についても評価する必要があります。CIPSによると、サプライヤーリスク評価とは、納品問題や財務の不安定性など、サプライヤーとの取引に伴うリスクを特定し評価することです。

もしこれがもっと早く行われていれば、TechFabはRareMetals Inc.に関する警告サインを察知できたか、少なくとも単一の重要なサプライヤーに依存することの高いリスクを認識できたかもしれない。リスク評価は、Neotaniumをより綿密な監視が必要な戦略的またはボトルネック品目として分類するのにも役立つだろう。つまり、体系的な調達は、リスクを早期に可視化し、混乱が発生する前に予防措置を講じることを可能にすることで、サプライヤーの損失を軽減するのに役立つ。

3. 緊急時対応計画および事業継続計画

3つ目の方法は、調達手順に緊急時対応計画を組み込むことです。この事例では、TechFabにはバックアップサプライヤーも緊急時対応計画もなかったことが明確に示されています。構造化された調達プロセスでは、通常、安全在庫、代替サプライヤーとの包括契約、緊急調達手順、供給が途絶えた場合の事前定義されたエスカレーションルートなど、重要な資材に対する緊急時対応策が求められます。CIPSは、サプライチェーンリスク管理とは、リスクを理解し、それらを積極的に管理するための戦略を実行することであると指摘しています。

これはTechFabにとって有益です。なぜなら、サプライヤーが取引を停止した場合でも、同社はより迅速に対応できるからです。混乱が発生した後に慌てて市場を探すのではなく、事前に取るべき手順を把握しておくことができます。その結果、生産の遅延、評判の低下、市場シェアの喪失を軽減できるでしょう。つまり、体系的な調達は、事後対応に頼るのではなく、準備態勢を強化することで、サプライヤーの損失を軽減するのです。

4. サプライヤー評価と市場情報の改善

4つ目の方法は、サプライヤー評価の強化と継続的な市場モニタリングです。CIPSによると、サプライヤー評価とは、サプライヤーの承認、パフォーマンスの監視、リスクの軽減、改善の推進を目的とした継続的なプロセスです。評価には、机上調査、アンケート、インタビュー、現場訪問などが含まれます。

TechFabにとって、これはサプライヤーをより慎重に選定するだけでなく、革新的な材料、新規参入企業、ネオタニウムの代替供給源を求めて供給市場を定期的に見直すことを意味する。ネオタニウムは希少な材料であるため、市場情報収集は特に重要となる。体系的な調達を行うことで、サプライヤーの評価は長年の関係に基づく単発的な決定ではなく、継続的な活動となる。これにより、特定の供給元に依存するリスクが軽減され、市場状況の変化に対するTechFabの対応能力が向上する。

5. サプライヤーとの関係管理と戦略的監督の強化

5つ目の方法は、正式なサプライヤー関係管理（SRM）です。CIPSはSRMを、買い手とサプライヤー間の関係の管理と維持と定義しており、その関係の種類は供給される商品やサービスの重要度によって異なります。ネオタニウムのような重要な投入物については、体系的な調達を行うことで、経営陣の注意、定期的な業績評価、戦略的な会議、主要サプライヤーとのより明確なコミュニケーションが確保されます。

これにより、TechFabはサプライヤーの問題をより的確に把握し、協働的な計画策定のためのより強固な基盤を築くことができるため、サプライヤーの損失を軽減するのに役立ちます。さらに、正式なサプライヤー関係管理（SRM）は、サプライヤーの育成や、能力、イノベーションの機会、将来のリスクに対するより深い理解を促進することがよくあります。これは、最高執行責任者（COO）が調達部門に対し、革新的な材料へのアクセスを改善し、単一供給元への依存を減らすことを望んでいるため重要です。したがって、体系的な調達はリスクを管理するだけでなく、戦略的なサプライヤー管理を強化し、長期的な回復力も向上させます。

結論

結論として、体系的な調達は、サプライヤーの多様化、正式なリスク評価、緊急時対応計画、継続的なサプライヤー評価、そしてより強固なサプライヤー関係管理という5つの主要な方法で、TechFabが重要なサプライヤーの喪失による影響を軽減するのに役立つでしょう。これらのプロセスを組み合わせることで、依存度を低減し、準備態勢を強化し、ネオタニウムなどの重要資材に対するTechFabのより強靭な調達戦略を実現できます。これは、COOが提案した専任調達チームの設置が、現在の供給危機に対する重要な対応策である理由を示しています。

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(**19830%OFF**問題集溶と正解付きで **30%**ｗ特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: **92**

調達担当者がサプライヤーと契約を締結する際に作成すべき、5種類の契約条件について説明してください。

Answer:

解説で答えを確認してください。
Explanation:
契約条件とは、合意された権利と義務であり、契約書に文書化されます。調達担当者がサプライヤーと契約を締結する際に作成すべき契約条件には、次の 5 つのタイプがあります。価格条件とは、購入組織が予算と支出を保護したい場合に、契約に価格条件を含めるものです。購入者がニーズに応じて商品やサービスを購入する場合、契約に特注仕様を明記することもあります。
支払条件とは、買主が供給業者にいつ、どのように支払うかを定めるものです。買主は契約書に支払条件を盛り込むことができます。
保証とは、購入者が供給者に対し、製品またはサービスが契約で定められた要件を満たすことを約束するよう求めることである。
「納期厳守」条項は、製品またはサービスの納品時期を詳細に規定し、納期が守られなかった場合に生じる可能性のあるビジネス上の損失を説明するために契約書に盛り込まれています。

最新問題**: 93**
ベンチマークを行う際、価格以外にどのような要素を考慮に入れて総取得コストを算出すべきでしょうか？
Answer:
調達担当者は、潜在的なサプライヤーを評価する際に、ベンチマーキングを実施することができます。ベンチマーキングとは、ある機能やプロセスのパフォーマンスを、業界最高水準のものと比較するプロセスです。
価格以外にも、取得にかかる総コストを算出する際に考慮すべき要素としては、製品やサービスの品質、リードタイム、サプライヤーの企業文化、環境意識、持続可能性などが挙げられる。

最新問題**: 94**
所有権留保条項は、別名何と呼ばれますか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
所有権留保（ROT）とは、所有権が供給者から購入者へ移転する時点を示すものです。
所有権留保条項は、ロマルパ条項とも呼ばれ、1976年にアルミニウム・インダストリーズ・ヴァーセンBVとロマルパ・アルミニウムLTDの間で争われた訴訟に関連している。

最新問題**: 95**
自分がよく知っている業界の倫理基準や認証について調べてください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
サプライヤーが認定を受けている場合、または倫理的な行動を促進する団体に加盟している場合は、その旨が会社の書類に記載されている可能性が高いです。これは、組織名の後に文字で記載されている場合や、ロゴの使用が承認されていることを示す場合などがあります。

認証情報は、調達担当者が組織に会員資格や認証を証明する証明書の提示を求めるか、専門家登録簿で確認することによって検証する必要があります。
以下は、いくつかの業界を構成する関連団体です。
1. ISO 14001 - 品質マネジメントシステム
2. CIPS - 調達および供給
3. レッドトラクター - 英国で登録されたNGOで、人権を推進している。
4. アムネスティ・インターナショナル - 人権
5. カーボン・トラスト - カーボンニュートラル認証取得のため。

最新問題**: 96**
廃止措置の4つの段階とは何ですか？
Answer:
固定資産が耐用年数を終えた場合、改修または廃棄の前に、廃止措置が必要となる。
廃止措置とは、すべての安全対策と技術手順を遵守し、稼働中の機械または資産の運転を停止することです（例ガスプラント、発電機、変圧器など）。
廃止措置プロセスには以下の側面が含まれます。
1) 準備：プロセスを計画する
2) 解体：資産を分解し、有害廃棄物を除去する
3) 処理：有害廃棄物を安全に処理する
4) 廃棄：撤去および廃棄を確認する書類が確実に受領されていることを確認してください。

最新問題**: 97**
調達・供給サイクルのステージ8において、TCAとは何を意味するのでしょうか？
Answer:
オファーを評価する際には、最良の価格が最低価格とは限らないことを覚えておくことが重要です。それを確認するには、総取得コスト（TCA）（購入者発注およびサプライヤーからの製品受領に要するコスト）を明らかにし、受け取ったオファーと比較する必要があります。総取得コストを構成する可能性のある考慮事項は次のとおりです。
1) 物流および取扱費用
2) 発注費用
3) 再作業
4) 在庫コスト
5) 遅延
6) 検査
7) カスタマーサービス
8）消耗品
9) トレーニングとサポート

最新問題**: 98**
主要データソースと二次データソースのリストを作成しますか？
Answer:

解説で答えを確認してください。
Explanation:
データは一次データまたは二次データに分類できる
一次データは、経験に基づく独自の作業または研究から得られます。一次データは、次の情報源から収集できます。1) インタビュー (2) アンケート (3) 会議 (4) ケーススタディ。
二次データは、以前の情報源、つまり他者が収集したデータから得られます。二次データは、(1)書籍、(2)ウェブサイト、業界誌などから入手できます。

最新問題**: 99**
紛争解決のために用いられる4つの方法とは何ですか？
Answer:
調達担当者がサプライヤーとの契約条件を作成する際に最後に考慮する事項は、紛争や係争です。紛争や係争が発生した場合は、それを解決するための手続きを契約に盛り込む必要があり、これにはa)交渉、b)調停、c)仲裁、d)訴訟が含まれます。
交渉は通常、対立する組織内の上級者間で行われます。交渉で合意に至らない場合は、次の段階として調停が行われます。調停とは、第三者が紛争当事者間の解決策を見つける手助けをすることです。調停が失敗した場合は、仲裁が開始されます。仲裁では、独立した専門家（仲裁人がすべての当事者と協力して合意を目指します。当事者は仲裁人の勧告に従う正式な法的義務はありません。仲裁は費用がかかります。仲裁で紛争が解決しない場合、最終段階は訴訟です。訴訟は時間と費用がかかるため、ほとんどの人は避けます。訴訟は、裁判所が紛争の結果を決定する法的プロセスです。裁判官の判決は最終的なものです。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題**: 100**
STEEPLEとSWOTとは何の略ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
応答
組織内でニーズが特定・理解され、定義され、正当化され、承認された後、次の段階は、商品価格がどのように反応しているか、どのサプライヤーが利用可能で、そのサプライヤーの強みは何かを理解することです。
この知識に基づいて、自社生産か外部購入かの決定を下すことができます。調達担当者は、組織の外部環境、強み、弱み、機会、脅威を考慮して戦略を策定できます。
調達を実現するための計画。
「STEEPLE」は、外部環境を評価する効果的な方法です。これは、買い手が抱えているニーズに影響を与える可能性のある要因を評価し、それに応じて計画を策定するのに役立ちます。「STEEPLE」は、Social（社会）Technology（技術）Economic（経済）、Environment（環境）Political（政治）Legal（法律）Ethical（倫理）の頭文字をとった略語です。
SWOT分析は、組織が組織内の強みと、組織外の機会と脅威を分析するのに役立ちます。
「SWOT」とは、強み（Strength）、弱み（Weakness）、機会（Opportunity）、脅威（Threats）の頭文字をとった略語です。
* 質問欄を参照してください

最新問題**: 101**
トリプルボトムラインにおける3つのPとは何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
組織の持続可能性を測定することは、かつては困難な課題だった。しかし、1990年代にアメリカのジョン・エルキントンが提唱した概念が、持続可能性の測定方法を変えた。
このフレームワークはトリプルボトムライン（TBL）として知られており、組織の業績と投資を3つのP（1）利益2）人3）地球に関連付けて持続可能性を測定します。たとえば、利益：包装メーカーが、廃棄段ボール用の最先端のリサイクル機械に利益を再投資する。
人物：ある大規模な民間コールセンターが、使用済みとなったコンピューターを地元の青少年クラブや社会団体に寄贈し、インターネット関連の案件獲得に役立てている。
地球：ある自動車教習所の教官は、教習生への指導にハイブリッド車のみを使用することで、二酸化炭素排出量を削減している。

最新問題**: 102**
あなたがよく知っている契約について、2つのKPIと2つのSLAを作成してください。
Answer:
主要業績評価指標（KPI）とサービスレベル契約（SLA）は、サプライヤーの有効性を示す指標です。調達担当者は、サプライヤー管理の一環としてKPIとSLAを活用することで、パフォーマンスを監視・評価し、改善が必要な領域を特定することができます。
KPIとSLAは、それぞれ製品契約とサービス契約に使用されます。
2つのKPI
1) 欠陥数：発電機およびその付属品には、2つを超える欠陥は認められません。
2) サプライヤーのリードタイム：注文後、納品まで14日を超えることはありません。
2つのSLA
1) トイレは石鹸で洗い、消臭スプレーは1日2回使用してください。
2) 浴室やトイレの臭いが通路に漏れてはいけません。月に2回以上、浴室から通路に臭いが漏れるのは契約違反です。

最新問題**: 103**
あなたがよく知っている組織の価値観や倫理規定について調べてください。
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
Fullpower Projectsは、プロジェクト管理と調達に関する研修を提供するトレーニング会社です。同社は以下の価値観と倫理規範を掲げています。
1) 説明責任
2) 無私
3) 開放性
4) 誠実さ

5）目的
6）正直ᵕ
7) リーダーシップ

最新問題: 104
以下の貸借対照表を使用して、コーヒータイムの正しい比率を計算し、同社が負債をカバーするのに十分な資産を持っているかどうかを説明してください。

Coffee Time
Balance sheet
December 2012

ASSETS		**LIABILITIES**	
Current assets	**$**	**Current Liabilities**	**$**
Cash in bank	26,758	Wages payable	21,850
Cash in hand	287	Note payable	3000
Accounts receivable	72,160	Account payable	53,870
Inventory	34,650	Interest	7200
Prepaid expenses	3750	Taxes	19,000
		Warranty liability	1300
TOTAL CURRENT ASSETS	**137,605**		
		TOTAL CURRENT	**106,220**
Non-Current assets	**$**	**Non-current liability**	
LIABILITIES			
Land	82,000	Long-term depts. Owed	217,737
Building	185,000		
Equipment	52,650	**TOTAL LIABILITIES**	**323,957**
Depreciation	(16,000)	**NET ASSETS**	**159,298**
TOTAL	**303,650**		
Other assets	**$**		
Intangible asset	42,000		
TOTAL ASSETS	**$483,255**		

jpnpdf.com
CIPS Chartered Institute of Procurement & Supply

Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:

流動比率は、組織の流動性（資産をどれだけ早く現金化できるか）を判断する2つの方法のうちの1つです。流動比率が1であれば、組織は負債を返済（カバー）するのに十分な資産を持っていることを示します。買い手は、他の分野で実績があり強いと見なされた場合、これらのサプライヤーと取引するように促されることがあります。

最新問題: **105**
資産の再販が不可能な場合、資産を処分するための2つの選択肢は何ですか？
Answer:
解説で答えを確認してください。
Explanation:
資産の処分は、固定資産の廃止プロセスの最終段階である。
組織内で固定資産が耐用年数または費用対効果の高い耐用年数に達した場合、それを施設から撤去するか、処分するかについての決定が下される。
資産が本当に耐用年数を終え、もはや目的に適さず、修理費用が割に合わず、交換もできない場合は、廃棄が唯一の選択肢となります。廃棄には2つの選択肢があります。
1) 資産を埋立地へ運ぶ
2) 資産をリサイクル工場に持ち込む。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **106**
自分がよく知っている業界の倫理基準や認証制度について調べてください。
Answer:
サプライヤーが認定を受けている場合、または倫理的な行動を促進する団体に加盟している場合は、その旨が会社の書類に記載されている可能性が高いです。これは、組織名の後に文字で記載されている場合や、ロゴの使用が承認されていることを示す場合などがあります。
認証情報は、調達担当者が組織に会員資格や認証を証明する証明書の提示を求めるか、専門家登録簿で確認することによって検証する必要があります。
以下は、いくつかの業界を構成する関連団体です。
1. ISO 14001 - 品質マネジメントシステム
2. CIPS - 調達および供給
3. レッドトラクター - 英国で登録されたNGOで、人権を推進している。
4. アムネスティ・インターナショナル - 人権
5. カーボン・トラスト - カーボンニュートラル認証取得のため。
* 回答については質問欄を参照してください

有効な **L4M8** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい L4M8 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **L4M8** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com L4M8 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の

GoShiken.com L4M8 問題集をゲットする人はこちら: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html
(19830%OFF問題集溶と正解付きで 30%ｗ特別割引コード: Freepdfdumps)

最新問題: **107**
契約履行評価と継続的改善とは何ですか？
Answer:
契約履行状況のレビューと継続的改善は、CIPS調達 供給サイクルの第11段階です。
サプライヤーのパフォーマンスと契約上の義務を効果的に管理するためには、主要業績評価指標 KPI)に対するサプライヤーのパフォーマンスを定期的に見直す必要があります。このKPIは、契約締結後の交渉で合意しておくべきです。KPIの見直しに加えて、サプライヤーと調達チームは継続的な改善に取り組む必要があります。これは、組織内で製品やサービスを改善するための継続的な努力です。これには、品質の向上、サプライチェーンにおける無駄の削減、イノベーションへの注力などが含まれます。これは、完璧を目指す継続的なプロセスです。
* 回答については質問欄を参照してください

最新問題: **108**
自分がよく知っている業界の倫理基準や認証について調べてください。
Answer:
サプライヤーが認定を受けている場合、または倫理的な行動を促進する団体に加盟している場合は、その旨が会社の書類に記載されている可能性が高いです。これは、組織名の後に文字で記載されている場合や、ロゴの使用が承認されていることを示す場合などがあります。
認証情報は、調達担当者が組織に会員資格や認証を証明する証明書の提示を求めるか、専門家登録簿で確認することによって検証する必要があります。
以下は、いくつかの業界を構成する関連団体です。
1. ISO 14001 - 品質マネジメントシステム
2. CIPS - 調達および供給
3. レッドトラクター - 英国で登録されたNGOで、人権を推進している。
4. アムネスティ ･インターナショナル - 人権
5. カーボン ･トラスト - カーボンニュートラル認証取得のため。

Valid L4M8 Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing L4M8 Exam! GoShiken.com now offer the **newest L4M8 exam dumps**, the GoShiken.com L4M8 exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com L4M8 dumps with Test Engine here: https://www.goshiken.com/CIPS/L4M8-mondaishu.html (**198** Q&As Dumps, **30%OFF Special Discount: Freepdfdumps**)