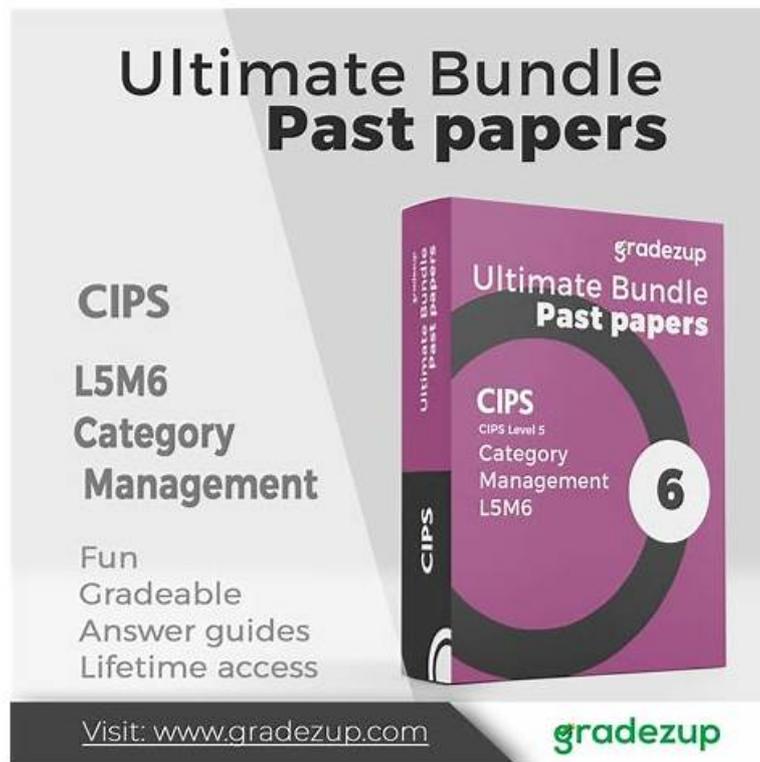


# L5M6的中合格問題集 & L5M6サンプル問題集



P.S. CertShikenがGoogle Driveで共有している無料かつ新しいL5M6ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1ouay2J5QvRaGX8CNks8BXlxIEYOTF9AG>

CIPSのL5M6の試験の資料やほかのトレーニング資料を提供しているサイトがたくさんありますが、CIPSのL5M6の認証試験の高品質の資料を提供しているユニークなサイトはCertShikenです。CertShikenのガイダンスとヘルプを通して、初めにCIPSのL5M6「Category Management」の認証を受けるあなたは、気楽に試験に合格することができます。CertShikenが提供した問題と解答は現代の活力がみなぎる情報技術専門家が豊富な知識と実践経験を活かして研究した成果で、あなたが将来IT分野でより高いレベルに達することに助けを差し上げます。

最も早い時間で簡単にCIPSのL5M6認定試験に合格したいですか。CertShikenを選んだ方が良いです。CertShikenは長年の努力を通じて、CIPSのL5M6認定試験の合格率が100パーセントになっていました。うちのCIPSのL5M6問題集を購入する前に、一部分のフリーな試験問題と解答をダウンロードして、試用してみることができます。無料サンプルのご利用によって、もっとうちの学習教材に自信を持って、君のベストな選択を確認できます。

>> L5M6的中合格問題集 <<

## 試験の準備方法-100%合格率のL5M6的中合格問題集試験-真実的なL5M6サンプル問題集

L5M6スタディガイドは、多くのメリットと機能を高めます。購入前にL5M6テスト問題をダウンロードして自由に試すことができます。当社製品を購入した後、すぐに当社製品を使用できます。選択できる3つのバージョンが用意されており、L5M6トレーニング資料を学習して試験を準備するのに20~30時間しかかかりません。CIPS合格率とヒット率は両方とも高いです。1年以内に24時間のオンラインカスタマーサービスと無料アップデートを提供しています。そして、L5M6試験問題を試してみると、L5M6トレーニング資料には多くの利点があることがわかります。

### CIPS L5M6 認定試験の出題範囲:

--

トピック	出題範囲
トピック 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• カテゴリーマネジメント戦略策定に活用できるアプローチの理解：このセクションでは、調達マネージャーのスキルを評価し、調達機能におけるカテゴリーマネジメント戦略の策定方法の理解に焦点を当てます。受験者は、戦略的調達と従来型調達を区別し、これらのアプローチが長期的なサプライヤー関係をどのようにサポートするかを評価し、組織目標と整合させることが求められます。また、このセクションでは、調達効率の向上とコスト最適化の達成におけるカテゴリーマネジメントの役割にも重点を置いています。</li> </ul>
トピック 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• カテゴリーマネジメントプロセスの戦略的影響を理解する：このセクションでは、カテゴリーマネジメントが組織のパフォーマンスに及ぼす影響について、調達マネージャーの戦略的洞察を評価します。データに基づく意思決定と市場インテリジェンスを活用して調達戦略を策定し、持続可能な調達成果を促進する方法について考察します。</li> </ul>
トピック 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 支出管理に関連する概念、ツール、および手法を理解する：このセクションでは、カテゴリーアナリストの分析能力を測定し、カテゴリーマネジメントにおける支出管理手法に焦点を当てます。組織が調達の効率性と価値創造を高めるために、さまざまな種類の支出をどのように特定、分類、分析するかを探ります。</li> </ul>

## CIPS Category Management 認定 L5M6 試験問題 (Q29-Q34):

### 質問 # 29

Which of the following are key components to the success of a CFT (cross-functional team)? Select TWO.

- A. All members have technical expertise in the area
- B. The team has endorsement from company leadership
- C. The CFT has an articulated purpose
- D. Members from at least 4 different functions are brought together

正解: B、C

解説:

Cross-Functional Teams (CFTs) are essential in category management, as they bring together expertise from different areas of the organisation. Their success depends on having a clear, articulated purpose and endorsement from leadership to ensure authority and resource allocation. It is not necessary to have exactly four functions (the guidance suggests three or more), nor for all members to have technical expertise-CFTs should balance technical, procurement, legal, and operational knowledge. Strong leadership support ensures the team's recommendations are implemented, while a clear purpose ensures alignment and focus. Without these, CFTs risk becoming unfocused discussion groups with limited impact.

Reference: CIPS L5M6 Study Guide, p.63

### 質問 # 30

A 'should cost' analysis and value analysis can be completed on items procured by a buyer. Which of the following categories of spend are these tools most applicable for?

- A. Non-critical
- B. Strategic
- C. Leverage
- D. Bottleneck

正解: C

解説:

These tools are most applicable for leverage items, which typically have high spend but low supply risk.

Buyers can use cost breakdowns and value analysis to reduce prices and improve cost-efficiency.

Reference: CIPS L5M6 Study Guide, p.103

### 質問 # 31

In order for Category Management to succeed, is business commitment and stakeholder buy-in essential?

- A. No - commitment is only required for high-spend categories
- B. Yes - because it is tactical and requires cross-functional teamwork
- **C. Yes - must be endorsed and supported by top management**
- D. No - categories work independently of each other

正解: C

解説:

The correct answer is Yes - business commitment and top management endorsement is essential.

Category management is a strategic approach that requires cross-functional collaboration and long-term alignment with business objectives. Without commitment from senior leadership, procurement lacks the authority, resources, and stakeholder engagement necessary to implement effective category strategies.

Option B is incorrect because category management is strategic, not merely tactical. Options C and D underestimate the interdependence of categories and the need for broad business support. Even low-spend categories can carry risks or opportunities requiring strategic oversight.

CIPS emphasises that full endorsement by senior management ensures stakeholder buy-in, smooth adoption of new processes, and maximisation of category benefits. Lack of support often results in fragmented efforts, limited compliance, and failure to achieve intended value.

[Ref: CIPS L5M6 Study Guide, p.46 - Importance of stakeholder commitment]

### 質問 # 32

"Survival of the fittest" is a concept in supplier relationships. Which of the following does it describe?

- A. Low focus on pricing, high focus on relationships
- B. Low focus on pricing, low focus on relationships
- **C. High focus on pricing, low focus on relationships**
- D. High focus on pricing, high focus on relationships

正解: C

解説:

Survival of the fittest in supplier management means driving competition by focusing heavily on price reduction, with minimal emphasis on building long-term relationships. This approach treats suppliers as interchangeable, encouraging them to compete aggressively for contracts.

It can yield short-term cost savings but risks damaging supplier collaboration, innovation, and resilience. It is suitable for commodities or non-strategic items where price is the dominant factor.

Other approaches differ:

\* Trust-based or partnership models balance price with collaboration.

\* No-cost modelling focuses on process transparency.

\* Strategic alliances prioritise innovation and value creation.

Category Managers must carefully choose when to apply "survival of the fittest" as it may undermine long-term supplier stability if used indiscriminately.

[Ref: CIPS L5M6 Study Guide, p.160 - Supplier relationship models]

### 質問 # 33

Total Cost of Ownership [TCO] is important in Category Management. Steve is sourcing machine parts and IT systems. Which of the following should Steve consider as part of TCO?

- **A. Training**
- **B. Purchase Price**
- C. Supplier Relationship
- D. Location of the Items
- **E. Maintenance and Downtime**

正解: A、B、E

