

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																																		
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目（中項目）	知識項目（小項目）	マーケティング	セールス		コンサルタント		ITアーキテクト	プロジェクトマネジメント		ITスペシャリスト				アプリケーションスペシャリスト	ソフトウェア開発	カスタマーサービス	ITサービスマネジメント		エデュケーション																	
						マーケティングマネジメント	販売チャネル戦略	マーケティングコミュニケーション	訪問型コンサルティングセールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	BT (Business Transformation)	IT	パッケージ適用	アプリケーションアーキテクトチャージャー	インテグレーションアーキテクトチャージャー	インフラストラクチャアーキテクトチャージャー	システム開発	ITアウトソーシング	ネットワークサービス	プラットフォーム	プラットフォーム製品開発	システム管理	データベース	ネットワーク	分散コンピューティング	セキュリティ	業務システム	業務パッケージ	基本ソフト	ミドルソフト	応用ソフト	ハードウェア	ソフトウェア	ファシリテイーマネジメント	運用管理	システム管理	オペレーション	サービスデスク	研修企画
マーケティング	メソドロジ	コンプライアンス		一関連法規に関する知識	・関連法規 ・社会通念	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一市場機会の発見と選定	・マーケティング環境分析 ・市場の機会と脅威の発見 ・市場調査と市場需要の測定	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一市場調査概念と方法論	・市場の定義 ・市場全体の把握 ・市場分析 ・市場調査目的の設定 ・市場調査計画の作成 ・市場調査の設計 ・市場調査の実施 ・仮説検証	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一市場分析	・マクロ環境分析 ・顧客分析 ・競合分析 ・内部環境分析（自社の強みと弱みの分析） ・市場機会の分析 ・市場の需要測定	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一市場細分化（セグメンテーション）	・概念 ・定量的方法論の適用と実践 ・市場と市場セグメントの理解と設定 ・市場細分化（地理的変数、人口動態変動、心理的変数、行動上の変数等） ・市場セグメントの評価 ・市場セグメントの選択	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一標的市場の選定（ターゲティング）	・市場規模 ・自社の強み分析 ・製品またはサービスのライフサイクル段階の分析 ・参入障壁の分析 ・競合の戦略の分析 ・環境要因の分析	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一ポジショニングの適用	・差別化の検討 ・自社内のポジショニング分析と設定 ・顧客に対するポジショニング分析と設定	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一プロダクトポートフォリオ分析	・分析ツールとモデルを活用した投資分野の選定 ・優先順位の設定	○	○	○																																
マーケティング	ビジネス/インダストリ	市場機会の評価と選定		一業界動向	・業界環境と関連規制の把握 ・最新業界動向の把握 ・業界固有ニーズ/ウォンツの把握と活用	○	○	○																																
マーケティング	ビジネス/インダストリ	市場機会の評価と選定		一競合状況	・業界内競合他社情報の把握 ・新規参入者の把握	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一課題とニーズの調査と分析	・現状課題の調査と分析 ・ユーザーニーズの把握 ・ニーズの分析と優先順位付け	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一需要の決定	・価格感受性 ・非弾力的需要 ・弾力的需要 ・需要曲線の見積もり ・需要の弾力性	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定		一マーケティングにおける定量的ツールの活用（顧客購買動向分析、ポテンシャル顧客発掘など）	・統計学的ツールの活用（重回帰、判別分析、因子分析、クラスター分析、コンジョイント分析、多次元尺度法） ・モデル（待ち行列モデル、販売反応モデル等） ・最適化ルーチン（微分法、数値計画法、統計学的決定理論、ゲーム理論等）	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一マーケティング概念と方法論	・マーケティングプロセス（マーケティング環境の分析、市場の機会と脅威の発見、市場細分化と標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス）の理解と実践 ・マーケティング戦略の策定プロセスの理解 ・マーケティングプログラム計画策定と実施	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一マーケティング戦略の策定	・企業理念の把握 ・ビジネス戦略（経営戦略、事業戦略）の把握 ・事業ポートフォリオの設計 ・マーケティングマネジメントの実施 ・マーケティングプロセスの実施 ・マーケティング戦略の策定プロセスの理解	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一分析ツールとモデルの理解と活用	・事業ライフサイクル（導入期、成長期、成熟期、衰退期）モデル ・プロダクトポートフォリオマネジメント（PPM）モデル ・経験カーブ ・3C分析 ・SWOT分析 ・7Sモデル ・マイケル・ポーターの5F o r c e sモデル ・バリューチェーン分析	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一B2Bマーケティング戦略策定	・B2Bマーケティング概念 ・B2Bマーケティング戦略と立案手法 ・B2Bマーケティングプロセスの理解と実行 ・企業市場と消費者市場の違い ・企業購買プロセス ・購買意思決定者への影響	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一マーケティング実行計画の策定	・マーケティング戦略の把握 ・マーケティング施策の把握 ・戦略的オプションの検討 ・マーケティング実行計画の作成 ・戦術、実施項目、CSF (Critical Success Factor)、マイルストーン等の検討と反映 ・評価基準の設定 ・マーケティング実行計画の策定	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一マーケティング活動の実践	・マーケティング戦略の把握 ・マーケティング施策の実行	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略		一ブランド戦略の策定	・ブランド戦略開発プロセスと手法 ・ブランドロイヤリティ獲得 ・ブランドエクイティ ・ブランド戦略の決定（ライン拡張、ブランド拡張、マルチブランド、共同ブランド） ・ブランド体系（コーポレートブランド、事業ブランド、ファミリーブランド、製品またはサービスブランド等） ・製品またはサービスラインとブランド	○	○	○																																

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目													専門分野																								
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目（中項目）	知識項目（小項目）	マーケティング		セールス		コンサルタント		ITアーキテクト			プロジェクトマネジメント			ITスペシャリスト				アプリケーションスペシャリスト		ソフトウェア開発		カスタマーサービス		ITサービスマネジメント		エデュケーション											
						マーケティングマネジメント	販売チャネル戦略	訪問型コンサルティングセールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	BT (Business Transformation)	IT	パッケージ適用	アプリケーションアーキテクトチャージャー	インテグレーションアーキテクトチャージャー	インフラストラクチャアーキテクトチャージャー	システム開発	ITアウトソーシング	ネットワークサービス	ソフトウェア製品開発	プラットフォーム	システム管理	データベース	ネットワーク	分散コンピューティング	セキュリティ	業務システム	業務パッケージ	基本ソフト	ミドルソフト	応用ソフト	ハードウェア	ソフトウェア	ファシリテイーマネジメント	運用管理	システム管理	オペレーション	サービスデスク	研修企画	インストラクション	
マーケティング	メソドロジー	販売チャネル戦略	販売チャネルの役割	・販売チャネル機能とフローの理解と最適解の検討 ・販売チャネルの段階数の理解と最適解の検討		○																																			
マーケティング	メソドロジー	販売チャネル戦略	販売チャネルコンフリクト	・コンフリクトと競争のタイプの理解 ・販売チャネルコンフリクトの原因把握 ・販売チャネルコンフリクトの管理		○																																			
マーケティング	メソドロジー	販売チャネル戦略	販売チャネル関係における法的倫理的問題	・排他的取引 ・排他的テリトリ ・抱き合わせ購入契約		○																																			
マーケティング	メソドロジー	販売チャネル戦略	販売チャネル戦略の策定	・販売チャネルとのアライアンス戦略策定 ・販売チャネルの選択と設計 ・販売チャネルへの支援 ・動機付け ・販売チャネルコンフリクトの把握と管理		○																																			
マーケティング	メソドロジー	マーケティング戦略	マーケティング戦略の策定	・マーケティング戦略の策定 ・購入者特性と購買心理 ・AIDAモデル (Attention, Interest, Desire, Action) の理解と活用 ・プッシュ戦略とプル戦略 ・マーケティングコミュニケーション手段の理解と活用 ・マーケティングコミュニケーション目標の設定と予算の確定 ・コミュニケーションミックスの決定と広告戦略 ・クリエイティブ戦略 ・メディア戦略 ・販売促進戦略 ・Webマーケティング			○																																		
マーケティング	メソドロジー	マーケティング戦略	マーケティング競争戦略策定	・マーケティング戦略策定 ・マーケティング評価 ・戦略的な広告計画と実施 ・競争優位な販売促進の実施 ・競争優位のプロモーション実施（ダイレクトマーケティングキャンペーンなどによる差別化） ・イベントマーケティングの計画と実践			○																																		
マーケティング	メソドロジー	マーケティング戦略	マーケティングキャンペーンマネジメント	・キャンペーンマネジメントの活用、実践			○																																		
マーケティング	メソドロジー	マーケティング戦略	マーケティング戦略の開発	・標準視聴者の明確化 ・イメージ分析 ・目標の決定 ・メッセージの作成 ・マーケティングコミュニケーションチャネルの選択 ・予算の決定			○																																		
マーケティング	メソドロジー	マーケティング戦略	マーケティング戦略の実施	・ターゲットの設定 ・メッセージプランニング ・メディア選択 ・ダイレクトマーケティング ・イベント等の企画 ・パートナーとの遂行			○																																		

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																																				
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目 (中項目)	知識項目 (小項目)	マーケティング	セールス	コンサル	IT	プロジェクト	ITスペシャリスト						アプリ	ソフトウェア	カスタマ	ITサービス	エデュ																					
						マーケティング	販売チャネル戦略	マーケティングコミュニケーション	訪問型コンサルティングセールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	IT (Business Transformation)	IT	パッケージ適用	アプリケーションアーキテクト	インテグレーションアーキテクト	インフラストラクチャアーキテクト	システム開発	ITアウトソーシング	ネットワークサービス	プラットフォーム	システム管理	データベース	ネットワーク	分散コンピューティング	セキュリティ	業務システム	業務パッケージ	基本ソフト	ミドルソフト	応用ソフト	ハードウェア	カスタマサービス	運用管理	システム管理	オペレーション	サービスデスク	研修企画	インストラクション			
セールス	ビジネス/インダストリ	顧客環境分析		インダストリ知識	・インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリビジネス動向 ・技術動向 ・競合状況の把握 ・インダストリ用語 ・関連法規の把握と活用 ・インダストリ別事業環境の把握と活用 ・インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用 ・インダストリ固有業務内容の把握と活用																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		業界競合状況	・業界競合他社情報の把握																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		顧客事業内容	・企業経営の歴史 ・顧客事業内容の把握 ・顧客主要マーケットの把握 ・個別業務内容の把握 ・コーポレートガバナンス ・組織戦略																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		顧客経営方針	・顧客経営方針の把握 ・顧客IT戦略の把握																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		財務分析	・財務諸表に関する知識の活用 ・経営指標の分析と把握 ・財務分析手法の理解と活用 ・財務状況の分析と把握																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		IT環境	・顧客IT環境の把握と分析																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		デジションプロセス	・組織構造の把握 ・デジションプロセスの把握 ・デジションメーカーの評価確認																																					
セールス	メソドロジ	顧客環境分析		業界動向	・業界環境、関連規制の把握 ・最新業界動向の把握 ・業界固有ニーズ/ウォンツの把握と活用																																					
セールス	テクノロジー	ITソリューション提案		最新技術動向	・最新ハードウェア技術動向の把握 ・最新ミドルウェア技術動向の把握 ・最新プラットフォーム技術動向の把握 ・最新ネットワーク技術動向の把握 ・最新データベース技術動向の把握 ・最新セキュリティ技術動向の把握 ・最新システム管理技術動向の把握																																					
セールス	ビジネス/インダストリ	ITソリューション提案		最新アプリケーション動向	・最新インダストリアプリケーション動向の把握 ・最新アプリケーションパッケージ動向の把握																																					
セールス	メソドロジ	ITソリューション提案		チーム編成	・セールsteamの編成 ・活動計画の立案																																					
セールス	メソドロジ	ITソリューション提案		コンサルティング技術の活用	・仮説設定 ・データ収集 ・インタビューの実施 ・セッションの運営 ・データ分析 ・検証 ・コミュニケーション、ネゴシエーションの実施 ・報告書の作成																																					
セールス	メソドロジ	ITソリューション提案		ソリューションの選定	・ソリューション評価 ・顧客のソリューション購入と評価基準の明確化 ・提案ソリューションの選定																																					
セールス	メソドロジ	ITソリューション提案		ソリューションの提案	・提案内容の検討 ・提案内容の検討 ・ソリューションの設計 ・提案書の作成 ・適合性の評価 ・購入意思の確認 ・後続活動の定義																																					
セールス	メソドロジ	ITソリューション提案		競合製品情報	・業界内競合他社情報の把握 ・新規参入者の把握																																					
セールス	メソドロジ	顧客満足度管理		顧客満足度管理	・顧客満足度概念の理解 ・顧客満足度調査の実施 ・調査結果の分析、評価 ・評価結果による満足度向上計画の策定と実践																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		契約管理	・契約業務の理解 ・契約条件の確認と合意 ・契約の締結 ・例外事項の処理 ・外注、OEM契約業務の理解 ・関連法規の理解と遵守																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		受注管理	・受注業務知識の把握と活用 ・納期条件の確認、合意 ・受注業務手配 ・物流業務手配																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		支払管理、回収管理	・支払業務、回収業務知識の把握と活用 ・回収業務の実践																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		損益管理	・売上の把握、コストの把握、損益の把握 ・損益管理の実践																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		契約交渉	・顧客環境の理解 ・サービス仕様とサービスレベルの検討 ・契約条項に関する確認、折衝 ・固有契約書の作成 ・顧客契約担当部門との交渉 ・自社内関連部門との調整 ・契約内容の合意形成																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		セールス法務	・信用調査 ・関連法規 (契約関連、支払関連、回収関連、通信販売法、個人情報保護法、特許法、著作権法等) の理解と遵守																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		企業倫理	・企業倫理規定の遵守																																					
セールス	メソドロジ	セールス事務管理		セールスマネジメント	・目標管理 ・市場と顧客情報管理 ・予算管理 ・人事管理																																					
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		顧客ビジネス戦略の把握	・経営戦略の把握 ・事業戦略の把握																																					
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		課題とニーズの調査と分析	・現状課題の調査と分析 ・ユーザーニーズの把握 ・ニーズの分析と優先順位付け																																					
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		阻害要因分析	・課題解決の阻害要因の分析																																					
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		顧客IT戦略	・顧客のIT戦略の把握 ・IT予算化状況の把握																																					

職種	スキル カテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																																										
		職種共通ス キル項目	専門分野固 有スキル項 目	知識項目（中項目）	知識項目（小項目）	マーケティング	セールス			コンサル タント		IT アーキテクト		プロジェクト マネジメント		ITスペシャリスト							アプリ ケーショ ンスペ シヤリス ト	ソフトウ ェアデ ベロッ プメン ト	カスタマ ーサー ビス	ITサービ スマネ ジメン ト	エデュ ケーシ ョン																					
						マーケティング マネジメ ント	販売チャ ネル戦 略	マーケッ トコム ニケー ショ	訪問型 製品セ ール ス	訪問型 製品セ ール ス	メデイ ア利用 型セー ルス	B/T (Busi ness Trans forma tion)	IT	ハック エイ ジ適 用	アプ リケ ーシ ョン アー キテ クチャ ー	イン テグ レー シ ョン アー キテ クチャ ー	イン フラ ストラ クチャー アー キテ クチャ ー	シス テム 開発	ITア ウト ソー シング	ネット ワー クサ ービス	ソフト ウエア 製品 開発	ブラ ット フォ ーム	シス テム 管理	デー タベ ース	ネット ワー ク	分散 コン ピ ュー ティ ング	セキ ュリ テイ	業務 パッ ケー ジ	基本 ソフト	ミドル ソフト	応用 ソフト	ハード ウエア	ソフト ウエア	ファ シリ ティ マネ ジメン ト	運用 管理	シス テム 管理	オペ レー シ ョン	サー ビス デスク	研修 企画	イン スト ラク シ ョン								
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		一販売戦略	・ビジネス機会の発掘 ・ビジネス機会の明確化 ・ビジネス機会の優先順位づけ ・ビジネス機会に対する戦略立案 ・実行計画策定																																											
セールス	メソドロジ	ビジネス戦略		一マーケティング戦略の策定	・企業理念の把握 ・ビジネス戦略（経営戦略、事業戦略）の把握 ・事業ポートフォリオの設計 ・マーケティングマネジメントの実施 ・マーケティングプロセスの実施 ・マーケティング戦略の策定																																											
セールス	メソドロジ		顧客リレーションシップ構築	一顧客のITサービス嗜好 取引形態の把握	・顧客のITサービス嗜好取引形態の把握																																											
セールス	テクノロジー		特定製品・サービステクノロジー	一ソリューションの選定	・ソリューション評価 ・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化 ・提案ソリューションの選定																																											
セールス	テクノロジー		特定製品・サービステクノロジー	一デモンストレーション	・特定製品とサービスのデモンストレーションの作成 ・特定製品とサービスのデモンストレーション実施 ・事例の紹介																																											
セールス	テクノロジー		特定製品・サービステクノロジー	一製品サービステクノロジー	・特定製品サービステクノロジーの解説																																											
セールス	メソドロジ		セールスメディアの活用	一セールスメディア	・カスタマデータベース活用と実践 ・CRMツールの活用と実践 ・セールス向け電話の活用と実践 ・セールス向けe-mailの活用と実践																																											
セールス	メソドロジ		セールスメディアの活用	一キャンペーンマネジメント	・キャンペーンマネジメントの活用と実践																																											

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																										
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目（中項目）	知識項目（小項目）	マーケティング	セールス	コンサルタント	ITアーキテクト	プロジェクトマネジメント	ITスペシャリスト					アプリケーションスペシャリスト	ソフトウェア開発	カスタマーサービス	ITサービスマネジメント	エデュケーション												
コンサルタント	メソドロジー		IT戦略の策定	ITコンサルティング技術の活用	<ul style="list-style-type: none"> 仮説設定 データ収集 インタビューの実施 セッションの運営 データ分析 検証 コミュニケーション、ネゴシエーションの実施 報告書の作成 																											
コンサルタント	メソドロジー		IT戦略の策定	分析ツールとモデルの理解と活用	<ul style="list-style-type: none"> 事業ライフサイクル（導入期、成長期、成熟期、衰退期）モデル プロダクトポートフォリオマネジメント（PPMモデル） 経験カーブ 3C分析 SWOT分析 7Sモデル マイケル・ポーターの5 Forcesモデル バリュチェーン分析 																											
コンサルタント	ビジネス/インダストリー		IT戦略の策定	知的資産の活用																												
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	IT専門知識の活用（IT戦略策定）	<ul style="list-style-type: none"> インダストリー知識の活用 IT関連知識の活用 IT戦略関連知識の活用 情報システムの実用例 ITを利用したビジネスモデル 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	TCP/IP ネットワーク技術	<ul style="list-style-type: none"> TCP/IPの成り立ち、仕組み、構成、QoSの考え方 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	システムプラットフォーム技術	<ul style="list-style-type: none"> オペレーティングシステム技術の活用と実践（メインフレーム、分散機（オフコン）、UNIX、WINDOWS、Linuxなど） 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	システム運用管理設計	<ul style="list-style-type: none"> キャパシティ管理の適用 問題管理の適用 変更管理の適用 回復管理の適用 災害対策の適用 構成管理の適用 インフラ設計 エンドユーザ支援設計 資産管理の適用 災害対策 サービスレベル設計 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	システム管理手法	<ul style="list-style-type: none"> サービス水準管理 問題管理 パフォーマンス、キャパシティ管理 変更管理 資源管理 回復管理 構成管理 運用管理 セキュリティ管理製品の評価、選定 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	システム管理体系	<ul style="list-style-type: none"> 組織、役割の設定 業務フローの策定 業務標準の策定 管理体系の確立 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	セキュリティとプライバシー	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ対策（機密保護、改ざん防止対応、不正侵入、コンピュータウイルス、インテグリティ対策、可用性対策、安全対策、ソーシャルエンジニアリング） プライバシー保護 リスク管理 ガイドラインと関連法規 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	セキュリティの見直し	<ul style="list-style-type: none"> 技術情報の収集、評価 運用上の問題点整理、分析 技術上の問題点整理、分析 新たなリスクの整理、分析 セキュリティポリシー更新の活用と実践 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	セキュリティ技術動向	<ul style="list-style-type: none"> シングルサインオン技術動向の把握 PKI技術動向の把握 セキュリティアドミニストレーション技術動向の把握 侵入防止技術動向の把握 暗号化技術の把握と活用 電子署名技術の把握と活用 ファイアウォール技術の把握と活用 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	セキュリティ設計	<ul style="list-style-type: none"> 耐監査性設計 機密性設計 可用性設計 完全性設計 識別と認証設計 PKI技術の適用 暗号化技術の適用 ネットワークセキュリティ技術の適用 その他 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	ネットワークシステムの運用と保守	<ul style="list-style-type: none"> 利用者対応 保守、更新の方針と計画作成 保守、更新の実施 バックアップとデータ回復 ネットワークシステム構成管理の活用、実践 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	ネットワークシステムの技術動向	<ul style="list-style-type: none"> 大規模系ネットワーク（ブロードバンドISDN、光ネットワーク、電話用ケーブル、無線ネットワーク、基幹網）技術動向の把握 高速LAN（DQDB、ギガビットイーサネット）技術動向の把握 通信サービス（ギガビットイーサネット、常時接続サービス、地域IP網）技術動向の把握 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	ネットワークシステムの構築とテスト	<ul style="list-style-type: none"> 導入作業、テストと評価 移行作業 ネットワークセキュリティ構築 不正侵入、ファイル改ざん検知、分析、対応 ネットワーク検証ツールの活用 問題判別、トラブル解決手法の活用と実践 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	ネットワークシステムの要件定義	<ul style="list-style-type: none"> アプリケーションの要件分析 現行ネットワークシステムの分析 作業範囲の確定 ネットワークシステム要件の定義 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	監査	<ul style="list-style-type: none"> システム監査の基礎 システム監査の計画 システム監査の実施と報告 																											
コンサルタント	テクノロジー		IT戦略の策定	企業システムへの脅威	脅威の動機と種類の把握と活用																											

Table with columns for Job, Skill Category, Skill Item, Knowledge Item, and Specialized Fields (Marketing, Sales, Consulting, IT Architect, Project Management, IT Specialist, etc.). It lists various skills and knowledge points across different IT disciplines.

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																																					
						マーケティング	セールス	コンサルタ	ITアーキテクト	プロジェクトマネジメント	ITスペシャリスト					アプリケーションスペシャリスト	ソフトウェア開発	カスタマーサービス	ITサービス管理	エデュケーション																							
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目(中項目)	知識項目(小項目)	マーケティングマネジメント	販売チャネル戦略	マーケティングコミュニケーション	訪問型コンサルティングセールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	BT (Business Transformation)	IT	パッケージ適用	アプリケーションアーキテクトチャ	インテグレーションアーキテクトチャ	インフラストラクチャアーキテクトチャ	システム開発	ITアウトソーシング	ネットワークサービス	ソフトウェア製品開発	プラットフォーム	システム管理	データベース	ネットワーク	分散コンピューティング	セキュリティ	業務システム	業務パッケージ	基本ソフト	ミドルソフト	応用ソフト	ハードウェア	ソフトウェア	ファシリテイトマネジメント	運用管理	システム管理	オペレーション	サービスデスク	研修企画	インストラクション		
ソフトウェア開発	メソッド	開発方式設計		テスト実施計画書の作成																																							
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		市場動向及び他社動向の把握	情報の収集 情報の分析 市場動向及び他社動向の把握																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		ソフトウェア製品戦略の策定	顧客セグメント分析 要求分析 SWOT分析 ソフトウェア製品戦略の策定 自社の企業戦略の理解																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		企画、計画の策定	顧客要求仕様の理解 ソフトウェア製品企画の策定 ソフトウェア製品企画の提案 ソフトウェア製品開発計画の策定 ソフトウェア製品の投資、損益モデルの理解																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		ビジネス課題管理	課題の発見 解決策の検討 問題解決																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		グローバル化への対応	地域、国毎の関連法規、規定、規格への対応 マルチ言語対応 Unicode (国際符号化文字集合)、POSIX定義の国際化モデル、CDRA (Character Data Representation Architecture)などの標準やアーキテクチャー																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		知的財産権																																							
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		業界、技術動向	国際標準、業界標準 先端技術 注目技術																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		人間中心設計																																							
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		アクセシビリティ (ソフトウェア開発)	各種システムのアクセシビリティ機能 各国毎のガイドライン及び規制																																						
ソフトウェア開発	メソッド	分析・要求定義		関連法規に関する知識	関連法規の理解と遵守																																						
ソフトウェア開発	メソッド		ハードウェア適合設計	適用ハードウェアのアーキテクチャーの理解																																							
ソフトウェア開発	メソッド		プラットフォーム非依存設計	適用ハードウェア、関連基本ソフト、関連ミドルソフトのアーキテクチャーの理解と活用																																							
ソフトウェア開発	メソッド		業務適用設計	応用ソフト知識の把握と活用																																							

Table with columns for Skill Category, Skill Item, Knowledge Item, and Specialized Fields (Marketing, Sales, Consulting, IT Architecture, Project Management, IT Specialist, Application Specialist, Software Development, Customer Service, IT Service Management, Education). Rows include categories like 'Customer Service' with various technical and management tasks.

職種	スキルカテゴリ	スキル項目		知識項目		専門分野																																
		職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目	知識項目(中項目)	知識項目(小項目)	マーケティング	セールス	コンサルタント	ITアーキテクト	プロジェクトマネジメント	ITスペシャリスト				アプリケーションスペシャリスト	ソフトウェア開発	カスタマーサービス	ITサービスマネジメント	エデュケーション																			
						マーケティングマネジメント	販売チャネル戦略	マーケティングコミュニケーション	訪問型製品セールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	IT(Business Transformation)	IT	パッケージ適用	アプリケーションアーキテクト	インテグレーションアーキテクト	インフラストラクチャアーキテクト	システム開発	ITアウトソーシング	ネットワークサービス	プラットフォーム	ソフトウェア製品開発	分散コンピューティング	セキュリティ	業務システム	業務パッケージ	基本ソフト	ミドルソフト	応用ソフト	ハードウェア	ソフトウェア	ファシリティマネジメント	運用管理	システム管理	オペレーション	サービスデスク	研修企画	インストラクション
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一市場調査概念と方法論	・市場の定義 ・市場全体の把握 ・市場分析 ・市場調査目的の設定 ・市場調査計画の作成 ・市場調査の設計 ・市場調査の実施 ・仮説検証																														○	○		
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一市場分析	・マクロ環境分析 ・顧客分析 ・競合分析 ・内部環境分析(自社の強みと弱みの分析) ・市場機会の分析 ・市場の需要測定																														○	○		
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一財務分析	・財務諸表に関する知識の活用 ・経営指標の分析と把握 ・財務分析手法の理解と活用 ・財務状況の分析と把握																														○	○		
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一分析ツールとモデルの理解と活用	・事業ライフサイクル(導入期、成長期、成熟期、衰退期)モデル ・プロダクトポートフォリオマネジメント(PPM)モデル ・経験カーブ ・3C分析 ・SWOT分析 ・7Sモデル ・マイケル・ポーターの5 Forcesモデル ・バリューチェーン分析 ・その他																															○	○	
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一研修のための最新機器とツール	・最新研修機器の把握と活用 ・最新研修ツールの把握と活用																															○	○	
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一研修関連IT知識	・業界標準の把握と活用 ・技術動向の把握と活用																															○	○	
エデュケーション	テクノロジー	研修業界動向の把握		一研修業界知識	・業界動向の把握と活用 ・市場分析結果の把握と活用																															○	○	
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一受講者ニーズ、市場ニーズ	・受講者要望、ニーズ&ウォンツの把握																															○		
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一講座、コースの設計	・講座、コース体系の作成 ・ソリューション設計																															○		
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一講座の管理、コースの管理	・実績管理 ・受講者の満足度 ・知的資産管理																															○		
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一分析ツールとモデルの理解と活用	・事業ライフサイクル(導入期、成長期、成熟期、衰退期)モデル ・プロダクトポートフォリオマネジメント(PPM)モデル ・経験カーブ ・3C分析 ・SWOT分析 ・7Sモデル ・マイケル・ポーターの5 Forcesモデル ・バリューチェーン分析 ・その他																															○		
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一講座、コースの企画	・ロードマップ作成 ・コースの企画																																○	
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一最新IT市場動向	・国内外のIT市場規模、動向の把握 ・アプリケーションに関わる技術動向の把握 ・ビジネス特許に関わる技術動向の把握 ・次世代のeビジネスとその発展の把握																																○	
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一最新技術動向	・最新ハードウェア技術動向の把握 ・最新ミドルウェア技術動向の把握 ・最新プラットフォーム技術動向の把握 ・最新ネットワーク技術動向の把握 ・最新データベース技術動向の把握 ・最新セキュリティ技術動向の把握 ・最新システム管理技術動向の把握																																○	
エデュケーション	メソドロジー		分析、設計、管理	一市場調査概念と方法論	・市場の定義 ・市場全体の把握 ・市場分析 ・市場調査目的の設定 ・市場調査計画の作成 ・市場調査の設計 ・市場調査の実施 ・仮説検証																																○	
エデュケーション	メソドロジー		教授法	一インストラクション手法	・目標の設定 ・教育技法 ・メディア選定 ・カリキュラムの作成 ・プレゼンテーション技術の活用と実践																																○	
エデュケーション	メソドロジー		教授法	一評価手法	・目標の設定 ・マイルストーンの明確化 ・問題、課題の明確化 ・実行 ・フィードバック ・効果測定																																○	
エデュケーション	メソドロジー		教授法	一ファシリテーション	・目標の設定 ・受講者の動機付けと達成感の提供 ・傾聴 ・意見調整 ・実行力の発揮 ・研修コース運営方法の活用と実践 ・効果測定																																○	
エデュケーション	メソドロジー		コースの開発	一eラーニング開発	・コンテンツ開発プロセスの把握 ・コンテンツの技術表現 ・eラーニングプラットフォーム構築 ・ラーニングマネジメントシステムの活用 ・オーサリングツールの活用 ・部品化の活用 ・eラーニングの標準化																																○	
エデュケーション	メソドロジー		コースの開発	一講座、コースの開発	・コンテンツ開発 ・インストラクショナルデザイン																																○	
エデュケーション	メソドロジー		担当専門分野における専門性	一担当専門分野における専門性	・専門知識の修得と活用																																○	