

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	訪問型セールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス	インダストリー	ビジネスファンクション	アプリケーションアーキテクト	インフラストラクチャーアーキテクト	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	ソフトウェア製品開発	プラットフォーム	データベース	アプリケーション共通基盤	システム管理	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	インスタラクション		
マーケティング	メソドロジ	コンプライアンス	知識項目(中項目)	知識項目(小項目)	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定	市場機会の発見と選定	市場機会の発見と選定	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	市場機会の評価と選定	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	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	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	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	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	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 優先順位の選定	○	○	○																																
マーケティング	ビジネスインダストリー	市場機会の評価と選定	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ー	市場機会の評価と選定	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	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	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	マーケティングにおける数量的ツールの活用(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、数計画法、統計的決定理論、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	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	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	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	○	○	○																																
マーケティング	メソドロジ	マーケティング戦略	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	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	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	○	○	○																																

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	インダストリ	ビジネスファンクション	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	ソフトウェア製品開発	プラットフォーム	ネットワーク	データベース	アプリケーション共通基盤	システム管理	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
マーケティング	メソドロジ		販売チャネル戦略	－パートナープラン ジョイントプラン作成			○																														
マーケティング	メソドロジ		販売チャネル戦略	－販売チャネルとの契約処理	・パートナータイプの特性に応じた契約書の作成 ・取引条件の設定（取引総額、価格、在庫、数量、割引、フィナンシャル条等）		○																														
マーケティング	メソドロジ		販売チャネル戦略	－販売チャネル設計	・サービス水準の分析 ・目的の設定 ・販売チャネル候補の特定、評価 ・販売チャネルメンバーの選択 ・チャネルメンバーの教育、動機付け、評価		○																														
マーケティング	メソドロジ		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		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		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		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		市場コミュニケーション戦略	－市場コミュニケーション戦略の策定	・市場コミュニケーション戦略の策定 ・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 ・市場コミュニケーション手段の理解と活用 ・市場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		市場コミュニケーション戦略	－市場コミュニケーション競争戦略策定	・市場コミュニケーション戦略策定 ・市場コミュニケーション評価 ・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		市場コミュニケーション戦略	－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		市場コミュニケーション戦略	－市場コミュニケーションの開発	・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 ・市場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		市場コミュニケーション戦略	－市場コミュニケーションの実施	・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 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 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 ミュ ニ ケ ー シ ョ ン	訪 問 型 製 品 セ ー ル ス	訪 問 型 コ ン サ ル テ ィ ン グ セ ー ル ス	メ デ ィ ア 利 用 型 セ ー ル ス	イ ン ダ ス ト リ	ビ ジ ネ ス フ ァ ン ク シ ョ ン	ア プ リ ケ ー シ ョ ン ア ー キ テ ク チ ャ	イ ン テ グ レ ー シ ョ ン ア ー キ テ ク チ ャ	イ ン フ ラ ス ト ラ ク チ ャ ア ー キ テ ク 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 ツ ト フ ォ ー ム	ネ ッ ト ワ ー ク	デ ィ タ ベ ー ス	ア プ リ ケ ー シ ョ ン 共 通 基 盤	シ ス テ ム 管 理	セ キ ユ リ テ ィ	業 務 シ ス テ ム	業 務 パ ツ 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				
セールス	ビジネス インダ ストリ	顧客環境 分析		ーインダストリ知識	・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		一業界競合状況	・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		一顧客事業内容	・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		一顧客経営方針	・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		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																																							
セールス	メソド ロジ	顧客環境 分析		一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		一デジコンプロセス	・組織構造の把握 ・デジコンプロセスの把握 ・デジコ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		一業界動向	・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	ITソ リユ ーシ ョ ン 提 案		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																																							
セールス	ビジネス インダ ストリ	ITソ リユ ーシ ョ ン 提 案		一最新アプリケー 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 リユ ーシ ョ ン 提 案		一チーム編成	・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 リユ ーシ ョ ン 提 案		一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 リユ ーシ ョ ン 提 案		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 リユ ーシ ョ ン 提 案		一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 ・購入意志の確認 ・後続活動の定義																																							
セールス	メソド ロジ	ITソ リユ ーシ ョ ン 提 案		一競合製品情報	・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		一顧客満足度管理	・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		一契約管理	・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		一受注管理	・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		一支払管理、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		一損益管理	・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		一契約交渉	・顧客環境の理解 ・サービス仕様とサービスレベルの検 討 ・契約条文中に関する確認、折衝 ・固有契約書の作成 ・顧客契約担当部門との交渉 ・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		一セールス法務	・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		一企業倫理	・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		一セールスマネジ 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		一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																																							

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 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 ミ ュ ニ ケー シ ョ ン	訪 問 型 製 品 セ ー ル ス	訪 問 型 サ ー ビ ス セ ー ル ス	メ デ ィ ア 利 用 型 セ ー ル ス	イ ン ダ ス ト リ	ビ ジ ネ ス フ ア ン ク シ ョ ン	ア プ リ ケー シ ョ ン ア ー キ テ ク チ ャ	イ ン テ グ レ ー シ ョ ン ア ー キ テ ク チ ャ	イ ン フ ラ ス ト ラ ク チ ャ ア ー キ テ ク 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 ツ ト フ ォ ー ム	ネ ッ ト ワ ー ク	デ ィ タ ベ ー ス	ア プ リ ケー シ ョ ン 共 通 基 盤	シ ス テ ム 管 理	セ キ ユ リ テ ィ	業 務 シ ス テ ム	業 務 パ ツ 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			
コンサル タント	テクノ ロ ジ	「経営に おける IT」の知 見から の課題 発見 (知見活 用)		一業務 プロセス を支援 する情 報シス テムの 調査					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一課題 の分析					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一影響 範囲分 析					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一優先 順位の 仮説設 定					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一解決 の方向 性の導 出					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一解決 の方向 性の検 証					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)		一概算 の投資 対効果 の見積 り					○	○																																	
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)	インダ スト リ の知 見の 活用	一各イ ンダス トリ固 有な スペ シャ リテ ィの 知 見					○																																		
コンサル タント	ビ ジ ネ ス /イ ン ダ ス ト リ	解決の 方向性 の提 言 (TO- BE 提 言)	インダ スト リ の知 見の 活用	一イン ダス トリ に共 通し た業 務の 知 見					○																																		

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						
													IT アーキテクト			システム 管理	データ ベース	ネット ワーク						セキュ リ テ ィ	基本ソフト	ミドルソフト	ハードウェア	ファシリ ティ マ ネ ジ メ ン ト	運用 管理
						イン テ グ レ ー シ ョ ン アー キ テ ク ト 	イン フ ラ ス ト ラ ク チャー アー キ テ ク ト 	ソフト ウェア 製 品 開 発	ネット ワーク サ ー ビ ス	IT ア ウ ト ソ ー シ ン グ	シ ス テ ム 開 発	イン フ ラ ス ト ラ ク チャー 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 チャー アー キ テ ク ト 	イン テ グ レ ー シ ョ ン アー キ テ ク ト 														
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	ソフトウェア開発テ クニクの活用と実践									○																
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	顧客環境管理									○																
プロジェクト マネ ジ メント	メソ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	ソフトウェア製品、 パッケージソフト ウェア 関連知識の活用と実 践									○																
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	ソフトウェアエン ジ ニア リ ン グ	IT標準化手法 ・開発手法 ・開発支援ツール技術 ・プログラミング技術 ・テスト技法 ・再利用手法 ・セキュリティとプライバシー ・セキュリティ対策ツールと手法 ・外部設計 ・内部設計 ・オブジェクト指向開発 ・プログラミング技術 ・デバッグ技法																								
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	要件定義技法	現行業務分析 ・新規業務要件の把握 ・業務要件定義 ・現行IT環境分析 ・新規技術要件の把握 ・技術要件定義 ・インタビュー技法の活用と実践 ・要件定義書作成 ・ニーズの分析と優先順位付け																								
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	知的資産の管理と活 用	知的資産のデータベース化(付加価 値、構造化、共有化) ・知的資産の活用 ・知的資産の維持、管理 ・効果の把握と改善の実施 ・ビジネスモデル特許																								
プロジェクト マネ ジ メント	テクノ ロジ		新規ソフト ウェア 開発・既 存ソフト ウェア改 良	技術問題解決手法	技術問題解決手法の活用と実践																								
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクト憲章作 成	プロジェクト選定手法 ・プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクト・ス コー プ 記 述 書 暫 定 版 作 成	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクトマネ ジ メ ン ト 計 画 書 作 成	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクト実行の 指 揮 ・ マ ネ ジ メ ン ト	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクト作業の 監 視 コ ン ト ロ ール	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・アード・バリュ法 ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		統 合 変 更 管 理	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト 統 合 マ ネ ジ メ ン ト		プロジェクト結 束	プロジェクトマネジメント方法論 ・プロジェクトマネジメント情報シ テム (PMIS) ・専門家の判断					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ ス コー プ ・ マ ネ ジ メ ン ト		スコー プ 計 画	専門家の判断 ・テンプレート、書式、標準					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ ス コー プ ・ マ ネ ジ メ ン ト		スコー プ 定 義	プロダクト分析 ・代替案識別 ・専門家の判断 ・ステークホルダー分析					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ ス コー プ ・ マ ネ ジ メ ン ト		WBS 作 成	ワーク・ブレイクダウン・ストラク チャーのテンプレート ・要素分解					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ ス コー プ ・ マ ネ ジ メ ン ト		スコー プ ・ コ ン ト ロ ール	変更管理システム ・差異分析 ・再計画 ・コンフィグレーション・マネジ メント ・システム					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ ス コー プ ・ マ ネ ジ メ ン ト		スコー プ 検 証	検査					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ タ イ ム ・ マ ネ ジ メ ン ト		アク ティ ビ テ ィ 定 義	要素分解 ・テンプレート ・ローリング・ウェーブ計画法 ・専門家の判断 ・計画構成要素					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ タ イ ム ・ マ ネ ジ メ ン ト		アク ティ ビ テ ィ 順 序 設 定	プレシデンス・ダイアグラム法 (PDM) ・アロー・ダイアグラム法 (ADM) ・スケジュール・ネットワーク・テ ン プ レ ー ト ・ 依 存 関 係 の 決 定 ・ リ ード と ラ グ の 適 用					○	○	○	○																
プロジェクト マネ ジ メント	プロジ ェ ク ト マ ネ ジ メ ン ト	プロジ ェ ク ト ・ タ イ ム ・ マ ネ ジ メ ン ト		アク ティ ビ テ ィ 資 源 見 積 り	専門家の判断 ・代替案分析 ・公開見積りデータ ・プロジェクトマネジメント・ソフト ウェア ・ボトムアップ見積り					○	○	○	○																

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 開発 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 ッ ト コ ミュ ニ ケー シ ョ	訪 問 型 製 品 セ ール ス	訪 問 型 コン サル テ ィ ン グ セ ール ス	メ デ ィ ア 利 用 型 セ ール ス	イン ダ ス ト リ	ビ ジ ネ ス フ ァ ン ク シ ョ ン	ア プ リ ケー シ ョ ン アー キ テ ク チャ	イン テ グ レ ー シ ョ ン アー キ テ ク チャ	イン フ ラ ス ト ラ ク チャ アー キ テ ク 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	ネ ット ワ ー ク	デー タ ベ ー ス	ア プ リ ケー シ ョ ン 共 通 基 盤	シ ス テ ム 管 理	セ キ ユ リ テイ	業 務 シ ス テ ム	業 務 パ ツ 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
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト ・リ スク ・マ ネジ メ ン ト	一定量のリスク分析	<ul style="list-style-type: none"> ・データ収集・表現技法 ・定量的リスク分析とモデル化の技法（感度分析、期待金額価値分析、デシジョン・ツリー分析、モンテカルロ法） 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト ・リ スク ・マ ネジ メ ン ト	—リスク対応計画	<ul style="list-style-type: none"> ・マイナスのリスク（脅威）に対する戦略（回避、転嫁、軽減） ・プラスのリスク（好機）に対する戦略（活用、共有、強化） ・脅威・好機両面戦略（受容、コンティンジェンシー予備） 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト ・リ スク ・マ ネジ メ ン ト	—リスクの監視コン ト ロー ル	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク再査定 ・リスク監査 ・差異・傾向分析 ・技術的実績の測定 ・予備設定分析 ・状況確認ミーティング 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—購入・取得計画	<ul style="list-style-type: none"> ・内外製分析 ・専門家の判断 ・契約タイプ 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—契約計画	<ul style="list-style-type: none"> ・標準書式 ・専門家の判断 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—納入者回答依頼	<ul style="list-style-type: none"> ・入札説明会 ・入札公告 ・適格納入者リストの作成 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—納入者選定	<ul style="list-style-type: none"> ・重み付け法 ・独自見積り ・スクリーニング・システム ・契約交渉 ・納入者点数評価システム ・専門家の判断 ・プロポーザル評価技法 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—契約管理	<ul style="list-style-type: none"> ・契約変更管理システム ・購入者主催のパフォーマンス・レビュー ・検査及び監査 ・実績報告 ・支払システム ・クレーム管理 ・記録マネジメント・システム ・情報技術 																														
プロジェクト マネジ メント	プロジェクト マネジ メント	プロジェクト 調達 マネジ メ ン ト	—契約終結	<ul style="list-style-type: none"> ・調達監査 ・記録マネジメント・システム 																														

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	I T アー キテ ク ト		プロ ジェ ク ト マ ネ ジ ム ン ト		I T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 デ ベ ロ ッ プ メ ン ト	カ ス タ マ ー サ ー ビ ス	I Tサー ビス マ ネ ジ ム ン ト	エ デ ュ 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	ビジネスフロンティア	インダストリー	アプリケ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	ソフトウェア製品開発	プラットフォーム	ネットワーク	データベース	アプリケーション共通基盤	システム管理	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
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム の 要 件 定 義	要求事項定義技術 要求事項評価技術 要件定義書作成技術															○																			
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム の 設 計	認証と権限のコントロール技術 物理セキュリティのコントロール技術 論理セキュリティのコントロール技術 ネットワーク基盤上データの信頼性 セキュリティ製品選定技術、導入技術																○																		
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム の 実 装 ・ 検 査	セキュリティシステム開発技術 セキュリティ実装検査技術																	○																	
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム 導 入 支 援	ユーザ教育・訓練技術 ユーザ支援技術																	○																	
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム の 運 用 管 理	セキュリティ運用技術 システム保守技術																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ シ ス テム の 障 害 （ 事 件 事 故 / イ ン シ デ ン ト ） 管 理	セキュリティ障害（事件事故/インシ デント）発生時の緊急対応技術																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ の 分 析	セキュリティ監視技術 事故の検知技術 事故の処理技術 事故の分析技術 事故からの復旧技術 再発防止技術 セキュリティ評価技術																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	セキュリ ティ の 見 直 し （ セ キュ リ ティ シ ス テム の 評 価 と 改 善 ）	技術情報評価技術 問題点整理、分析技術 リスク整理、分析技術																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ シ ス テム 構 築	情報セキュリ ティ監 査の 実 施 ・ 支 援	セキュリティ監査技術 ファイアウォール IDS/IPS SSLアクセラレータ 認証システム（RADIUS等） VPN ワンタイムパスワード装置 生体認証 検疫LAN装置 検閲システム セキュリティゲート ウイルス検知 スパイウェア対策ツール メール監査 パッチ配布 ソフトウェア導入監視 ディスク暗号化 入退室管理 監視カメラ フォレンジックツール																																		
I Tスペ シャ リス ト	ビ ジ ネ ス / イ ン ダ ス ト リ		セキュリ ティ 要 素 関 連 技 術	業界固有のセキュリ ティ要件・事例	業界標準、業界基準、通達																		○																
I Tスペ シャ リス ト	メ ソ ド		セキュリ ティ 要 素 関 連 技 術	コンサルティングの 実施	コンサルティング技術の活用 顧客リレーションの確立、維持 ビジネスプロセス分析、設計技法																			○															
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ 要 素 関 連 技 術	セキュリティ技術動 向	シングルサインオン PKI セキュリティアドミニストレーション 侵入防止 暗号化 電子署名 ファイアウォール 要塞化（ハードニング）																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ 要 素 関 連 技 術	セキュリティと個人 情報	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																		○																
I Tスペ シャ リス ト	テクノ ロ ジ		セキュリ ティ 要 素 関 連 技 術	コンピュータ・フォ レンジクス（証拠保全 追跡）	コンピュータ・フォレンジクス（証 拠保全追跡）																				○														

