

職種の概要と達成度指標

(3) コンサルタント

職種の概要

職種: コンサルタント

コンサルタントの概要

| 職種 | コンサルタント | |
|------|---------|-------------|
| 専門分野 | インダストリ | ビジネスファンクション |
| レベル7 | | |
| レベル6 | | |
| レベル5 | | |
| レベル4 | | |
| レベル3 | | |
| レベル2 | | |
| レベル1 | | |

職種の概要と達成度指標

職種の説明

知的資産、コンサルティングメソッドを活用し、顧客の経営戦略やビジネス戦略及びIT戦略策定へのコンサルティング、提言、助言の実施を通じて、顧客のビジネス戦略やビジョンの実現、課題解決に貢献し、IT投資の経営判断を支援する。

提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持つ。

IT投資の局面においては、経営戦略策定（目標及びビジョンの策定、ビジネス戦略策定）及び戦略的情報化企画（課題整理及び分析（ビジネス及びIT））を主な活動領域として以下を実施する。

- 経営戦略策定
 - ・目標及びビジョンの提言
 - ・ビジネス戦略策定への助言
- 戦略的情報化企画
 - ・ソリューション策定のための助言

当該職種は、以下の専門分野に区分される。

- **インダストリ**
各インダストリ（例えば産業・金融・公共）における、競争・サービスの差別化の源泉となる専門知識を活用し解決策を提示する。
- **ビジネスファンクション**
すべてのインダストリに共通した業務（例えば会計・人事・設備管理・ITガバナンス）における、競争・サービスの差別化の源泉となる専門知識を活用し解決策を提示する。

達成度指標

職種:コンサルタント

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | インダストリ | レベル7 |
|---|--------|------|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面におけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性、新規性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル7、他はレベル6以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の5項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する(「国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている」は必須)。 <input type="checkbox"/> 国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる <input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</p> <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいたインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。 <input type="checkbox"/> 年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルティングチームを複数運営し、上記複雑性の条件の9項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>－以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界をリードしている <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定</p> <p>－技術の継承に対して次の5項目以上の実績を有する <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 <input type="checkbox"/> 著書 <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社外講師 <input type="checkbox"/> 社内講師 <input type="checkbox"/> 特許出願</p> <p>－後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p> | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | インダストリ | レベル6 |
|---|--------|------|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面におけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル6、他はレベル5以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいたインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームを複数運営し、上記複雑性の条件の7項目以上に該当 <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> — 以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界に貢献している <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 — 技術の継承に対して次の4項目以上の実績を有する <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 <input type="checkbox"/> 著書 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社内講師 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 特許出願 — 後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | インダストリ | レベル5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---------------------------------|--|---|--|--|--|--|---|--|--|---|--|--|--|---|--|--|---|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面におけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル5、他はレベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <table border="0" data-bbox="190 635 2072 853"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない</td> <td><input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない</td> <td><input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている</td> <td><input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる</td> <td></td> </tr> </table> <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいたインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額1千万円以上または、2名以上のコンサルティングチームを運営し、上記複雑性の条件の7項目以上に該当 <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> — 以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、社内に貢献している <table border="0" data-bbox="190 1204 1825 1276"> <tr> <td><input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定</td> </tr> </table> — 技術の継承に対して次の3項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="190 1316 1825 1396"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td><input type="checkbox"/> 著書</td> <td><input type="checkbox"/> 社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/> 社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 社外講師</td> <td><input type="checkbox"/> 社内講師</td> <td><input type="checkbox"/> 特許出願</td> <td></td> </tr> </table> — 後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | | <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | <input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | |
| <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | インダストリ | レベル4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---------------------------------|--|---|--|--|--|--|---|--|--|---|--|--|--|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|---|--|--|--|-------------------------------|--|--|--|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面におけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクトのリーダーとして、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを2回以上(レベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおけるインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <table border="0" data-bbox="190 635 2072 853"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない</td> <td><input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない</td> <td><input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている</td> <td><input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる</td> <td></td> </tr> </table> <p>●サイズ 以下の規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいたインダストリのスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <p><input type="checkbox"/> 年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームの運営</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のコンサルタントの領域のいずれかについて高度な専門性を保有し、後進を指導している <table border="0" data-bbox="190 1161 1825 1308"> <tr> <td><input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ</td> <td><input type="checkbox"/> 著書</td> <td><input type="checkbox"/> 社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/> 社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>- 技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する</td> <td><input type="checkbox"/> 社内講師</td> <td><input type="checkbox"/> 特許出願</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 社内講師</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | | <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | <input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | - 技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | | <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | | | | <input type="checkbox"/> 社内講師 | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革のスコープについて顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> インダストリに固有のスペシャリティ | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| - 技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 社内講師 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | ビジネスファンクション | レベル7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---------------------------------|--|---|--|--|--|--|---|--|--|---|--|--|---|---|--|--|---|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面における全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性、新規性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル7、他はレベル6以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の5項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおける全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する(「国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている」は必須)。</p> <table border="0" data-bbox="190 678 2072 893"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない</td> <td><input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない</td> <td><input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている</td> <td><input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる</td> <td></td> </tr> </table> <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいた全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルティングチームを複数運営し、上記複雑性の条件の9項目以上に該当 <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> — 以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界をリードしている <table border="0" data-bbox="190 1236 1825 1300"> <tr> <td><input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定</td> </tr> </table> — 技術の継承に対して次の5項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="190 1348 1825 1420"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td><input type="checkbox"/> 著書</td> <td><input type="checkbox"/> 社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/> 社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 社外講師</td> <td><input type="checkbox"/> 社内講師</td> <td><input type="checkbox"/> 特許出願</td> <td></td> </tr> </table> — 後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | | <input type="checkbox"/> 国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | <input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | |
| <input type="checkbox"/> 国際的に見て変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | ビジネスファンクション | レベル6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------------------|--|---|--|--|--|--|---|--|--|---|--|--|---|---|--|--|---|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面における全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル6、他はレベル5以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおける全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <table border="0" data-bbox="197 635 2072 853"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い</td> <td><input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない</td> <td><input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない</td> <td><input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている</td> <td><input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる</td> <td></td> </tr> </table> <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソドロジーに基づいた全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームを複数運営し、上記複雑性の条件の7項目以上に該当 <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> — 以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界に貢献している <table border="0" data-bbox="197 1204 1433 1273"> <tr> <td><input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動</td> <td><input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定</td> </tr> </table> — 技術の継承に対して次の4項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="197 1321 1825 1390"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td><input type="checkbox"/> 著書</td> <td><input type="checkbox"/> 社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/> 社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 社外講師</td> <td><input type="checkbox"/> 社内講師</td> <td><input type="checkbox"/> 特許出願</td> <td></td> </tr> </table> — 後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | | <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | <input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | |
| <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている | <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い | <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない | <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない | <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている | <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ | <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 | <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 | <input type="checkbox"/> 著書 | <input type="checkbox"/> 社外論文掲載 | <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 社外講師 | <input type="checkbox"/> 社内講師 | <input type="checkbox"/> 特許出願 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | ビジネスファンクション | レベル5 |
|---|-------------|------|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面における全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクト全体の責任者として、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを3回以上(内1回以上はレベル5、他はレベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおける全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い <input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない <input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる <input type="checkbox"/> 変革の対象となる国が複数にわたる <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大い <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大い <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件 <p>●サイズ 以下のいずれかの規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソッドに基づいた全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームを複数運営 <input type="checkbox"/> 年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームを運営し、上記複雑性の条件の7項目以上に該当 <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> －以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、社内に貢献している <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ <input type="checkbox"/> コンサルティング事業戦略策定 <input type="checkbox"/> コンサルティングビジネスの提案活動 <input type="checkbox"/> コンサルティング方法論策定 －技術の継承に対して次の3項目以上の実績を有する <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 <input type="checkbox"/> 著書 <input type="checkbox"/> 社内講師 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社外講師 <input type="checkbox"/> 特許出願 －後進の育成(メンタリング、コーチング等) | | |

コンサルタントの達成度指標

| 専門分野 | ビジネスファンクション | レベル4 |
|---|-------------|------|
| <p>【ビジネス貢献】</p> <p>●責任性 経営戦略策定の局面における全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングプロジェクトのリーダーとして、コンサルティングチームをリードし、提言がもたらす価値や効果、顧客満足度、実現可能性等に責任を持ち、コンサルティングプロジェクトを2回以上(レベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>●複雑性 以下の4項目以上の条件に該当する高難易度のコンサルティングプロジェクトにおける全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に遂行した経験と実績を有する。</p> <p><input type="checkbox"/> 変革のソリューションに先進性がある、あるいはソリューション自体に多くの課題を抱えている <input type="checkbox"/> 変革の対象となる事業・組織・業務が多く、ユーザ数が多い <input type="checkbox"/> 変革の度合い、効果が大きい <input type="checkbox"/> 顧客の変革への抵抗の度合いが大きい</p> <p><input type="checkbox"/> 変革の範囲について顧客との明確な合意がない <input type="checkbox"/> 顧客側のコミットメントが不明確または遵守されない <input type="checkbox"/> 意思決定に関わるステークホルダーが多数の事業・組織にわたる</p> <p><input type="checkbox"/> 顧客との役割分担やビジネスパートナーとの連携が多数にわたるなどコンサルティングプロジェクトが複雑な組織で構成されている <input type="checkbox"/> 極めて短期間で目標達成が必須となる <input type="checkbox"/> ビジネス上のリスクが高い契約条件</p> <p>●サイズ 以下の規模に相当するコンサルティングプロジェクトにおいて、コンサルティングメソッドに基づいた全インダストリに共通した業務に関するスペシャリティを活用したコンサルティングを成功裡に実施した経験と実績を有する。</p> <p><input type="checkbox"/> 年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルティングチームの運営</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>－以下のコンサルタントの領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、後進を指導している</p> <p><input type="checkbox"/> すべてのインダストリに共通した業務に関するスペシャリティ</p> <p>－技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する</p> <p><input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 <input type="checkbox"/> 著書 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社内講師 <input type="checkbox"/> 社内論文掲載 <input type="checkbox"/> 社内講師 <input type="checkbox"/> 特許出願</p> <p>－後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p> | | |