

スキル領域とスキル熟達度

(3) コンサルタント

スキル領域

職種:コンサルタント

コンサルタントのスキル領域

	専門分野	スキル項目
職種共通スキル項目	全専門分野	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネス上の課題の特定と分析(AS-IS 分析) ビジネスモデルの分析、顧客・市場・業界に関する情報収集、関連する法規制・外部成約の情報収集、業界内での位置づけの把握、公開情報の収集、経営層と組織運営体制、経営指標に関する情報収集、事業環境上の課題の整理、経営計画・ビジョン・ミッションステートメント情報の収集、経営計画関連情報の要約、経営計画に関する意見交換、トップマネジメント視点での課題の抽出、課題の構造化と関連付け及び範囲設定、ベンチマーク調査、業務プロセスの調査、ビジネスモデルのリスクコントロールの評価、業務責任者との意見交換 ● 「経営における IT」の知見からの課題発見(知見活用) 最新ソリューション動向、IT マネジメント体制、業界・業務の IT 活用動向、情報技術動向の調査、業務プロセスを支援する情報システムの調査 ● 解決の方向性の提言(TO-BE 提言) 課題の分析、影響範囲分析、優先順位の仮説設定、解決の方向性の導出、解決の方向性の検証、概算の投資対効果の見積もり、戦略展開計画の立案 ● コンサルティングメソッドの活用 コンサルティングメソッドの選択と活用、分析ツールとモデルの理解と活用 ● 知的資産管理(Knowledge Management)と活用 知的資産(事例、分析・提言テンプレート)の管理と活用 ● 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・マネジメント、プロジェクト・タイム・マネジメント、プロジェクト・コスト・マネジメント、プロジェクト品質マネジメント、プロジェクト人的資源マネジメント、プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント、プロジェクト・リスク・マネジメント、プロジェクト調達マネジメント ● リーダーシップ リーダーシップ ● コミュニケーション 2Wayコミュニケーション、情報伝達、情報の整理・分析・検索 ● ネゴシエーション ネゴシエーション
	専門分野固有スキル項目	インダストリ
ビジネスファンクション		<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスファンクションの知見の活用 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)の知見

スキル熟達度・知識項目

職種: コンサルタント

専門分野: インダストリ

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ビジネス上の課題の特定と分析(AS-IS 分析)</p> <p>【知識項目】</p> <p>－ビジネスモデルの分析</p> <p>－顧客・市場・業界に関する情報収集</p> <p>－関連する法規制・外部成約の情報収集</p> <p>－業界内での位置づけの把握</p> <p>－公開情報の収集</p> <p>－経営層と組織運営体制</p> <p>－経営指標に関する情報収集</p> <p>－事業環境上の課題の整理</p> <p>－経営計画・ビジョン・ミッションステートメント情報の収集</p> <p>－経営計画関連情報の要約</p> <p>－経営計画に関する意見交換</p> <p>－トップマネジメント視点での課題の抽出</p> <p>－課題の構造化と関連付け及び範囲設定</p> <p>－ベンチマーク調査</p> <p>－業務プロセスの調査</p> <p>－ビジネスモデルのリスクコントロールの評価</p> <p>－業務責任者との意見交換</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客経営層の言葉化しにくい課題認識を含めて、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客経営層の言葉化しにくい課題認識を含めて、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●「経営におけるIT」の知見からの課題発見(知見活用)</p> <p>【知識項目】</p> <p>—最新ソリューション動向 —IT マネジメント体制 —業界・業務のIT 活用動向 —情報技術動向の調査 —業務プロセスを支援する情報システムの調査</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●解決の方向性の提言(TO-BE 提言)</p> <p>【知識項目】</p> <p>—課題の分析 —影響範囲分析 —優先順位の仮説設定 —解決の方向性の導出 —解決の方向性の検証 —概算の投資対効果の見積もり —戦略展開計画の立案</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の短中期的な経営戦略と整合させ、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●コンサルティングメソドロジの活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>－コンサルティングメソドロジの選択と活用</p> <p>－分析ツールとモデルの理解と活用</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングメソドロジを適用し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>● 知的資産管理(Knowledge Management)と活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>一 知的資産(事例、分析・提言テンプレート)の管理と活用</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●プロジェクトマネジメント</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －プロジェクト統合マネジメント －プロジェクト・スコープ・マネジメント －プロジェクト・タイム・マネジメント －プロジェクト・コスト・マネジメント －プロジェクト品質マネジメント －プロジェクト人的資源マネジメント －プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント －プロジェクト・リスク・マネジメント －プロジェクト調達マネジメント 	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を行い、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●リーダーシップ</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーリーダーシップ</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●コミュニケーション</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション －情報伝達 －情報の整理・分析・検索 	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングチームメンバとプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(コンサルティングチームメンバと)コミュニケーションを行うことができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ネゴシエーション</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーネゴシエーション</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する複雑なネゴシエーションをリードすることができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関するネゴシエーションを行い同意を得ることができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関するネゴシエーションを行うことができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングチームメンバーとチームコミュニケーションを図り、プロジェクトに関するネゴシエーションを行うことができる。
	レベル3	

専門分野:
インダストリ

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【専門分野固有スキル項目】</p> <p>● インダストリの知見の活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>—各インダストリ(例えば産業・金融・公共)固有なスペシャリティ(全体構想、顧客マネジメント、サプライチェーンマネジメント、業種特定サービス／業務／制度)の知見</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、各インダストリ(産業・金融・公共)固有なスペシャリティ(全体構想、顧客マネジメント、サプライチェーンマネジメント、業種特定サービス／業務／制度)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、各インダストリ(産業・金融・公共)固有なスペシャリティ(全体構想、顧客マネジメント、サプライチェーンマネジメント、業種特定サービス／業務／制度)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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責任者として、各インダストリ(産業・金融・公共)固有なスペシャリティ(全体構想、顧客マネジメント、サプライチェーンマネジメント、業種特定サービス／業務／制度)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画す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コンサルティングチームのリーダーとして、各インダストリ(産業・金融・公共)固有なスペシャリティ(全体構想、顧客マネジメント、サプライチェーンマネジメント、業種特定サービス／業務／制度)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言することができる。</p>
	レベル3	

スキル熟達度・知識項目

職種: コンサルタント

専門分野: ビジネスファンクション

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ビジネス上の課題の特定と分析(AS-IS 分析)</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －ビジネスモデルの分析 －顧客・市場・業界に関する情報収集 －関連する法規制・外部成約の情報収集 －業界内での位置づけの把握 －公開情報の収集 －経営層と組織運営体制 －経営指標に関する情報収集 －事業環境上の課題の整理 －経営計画・ビジョン・ミッションステートメント情報の収集 －経営計画関連情報の要約 －経営計画に関する意見交換 －トップマネジメント視点での課題の抽出 －課題の構造化と関連付け及び範囲設定 －ベンチマーク調査 －業務プロセスの調査 －ビジネスモデルのリスクコントロールの評価 －業務責任者との意見交換 	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、経営上の課題および業務上の課題を特定・分析し、分析結果を評価／検証し、プロジェクトとしての報告をとりまとめ、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●「経営におけるIT」の知見からの課題発見(知見活用)</p> <p>【知識項目】</p> <p>—最新ソリューション動向 —IT マネジメント体制 —業界・業務のIT 活用動向 —情報技術動向の調査 —業務プロセスを支援する情報システムの調査</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、情報システムの調査・評価、対象業界・業務でのIT活用の動向、関連するソリューションの動向、ITマネジメント体制の調査・評価を行い、専門家の視点からの問題提起を、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示することができる。</p>
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●解決の方向性の提言(TO-BE 提言)</p> <p>【知識項目】</p> <p>—課題の分析 —影響範囲分析 —優先順位の仮説設定 —解決の方向性の導出 —解決の方向性の検証 —概算の投資対効果の見積もり —戦略展開計画の立案</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の中長期的な経営戦略と整合させ、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、課題の解決の方向性を導出・検証し、費用対効果を算定し、実現するための戦略展開計画を策定する。策定した戦略展開計画を、顧客の短中期的な経営戦略と整合させ、顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提言することができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●コンサルティングメソドロジの活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>－コンサルティングメソドロジの選択と活用</p> <p>－分析ツールとモデルの理解と活用</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、最適なコンサルティングメソドロジの選択と適用、プロセスの定義と実践、成果物の定義と作成、コンサルティング技術の適用を行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングメソドロジを適用し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>● 知的資産管理(Knowledge Management)と活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>一 知的資産(事例、分析・提言テンプレート)の管理と活用</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングプロジェクトの準備、開始から完了、及び完了後の全工程において、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、知的資産のデータベース化、活用、維持、管理を行い、コンサルティングプロジェクトを効率的、高品質に実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●プロジェクトマネジメント</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －プロジェクト統合マネジメント －プロジェクト・スコープ・マネジメント －プロジェクト・タイム・マネジメント －プロジェクト・コスト・マネジメント －プロジェクト品質マネジメント －プロジェクト人的資源マネジメント －プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント －プロジェクト・リスク・マネジメント －プロジェクト調達マネジメント 	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を適切に行い、コンサルティングプロジェクトを成功裡に実施することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、プロジェクト計画策定、計画実施、スコープ管理、品質管理を行い、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。</p>
	レベル3	<p style="text-align: center;">(このレベルの具体的な説明は図中の斜線によって省略されています)</p>

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●リーダーシップ</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーリーダーシップ</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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責任者として、コンサルティングチームを指揮または命令し、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリーに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングプロジェクトを実施することができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●コミュニケーション</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション －情報伝達 －情報の整理・分析・検索 	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する意思の疎通を図り、(顧客責任者と)コミュニケーションを行うことができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングチームメンバとチームコミュニケーションを図り、(コンサルティングチームメンバと)コミュニケーションを行うことができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ネゴシエーション</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーネゴシエーション</p>	レベル7	年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関する複雑なネゴシエーションをリードすることができる。
	レベル6	年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関するネゴシエーションを行い同意を得ることができる。
	レベル5	年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、顧客責任者とプロジェクトに関するネゴシエーションを行うことができる。
	レベル4	年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、コンサルティングチームメンバーとのチームコミュニケーションを図り、プロジェクトに関するネゴシエーションを行うことができる。
	レベル3	

専門分野:
ビジネスファンクション

コンサルタントのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【専門分野固有スキル項目】</p> <p>●ビジネスファンクションの知見の活用</p> <p>【知識項目】</p> <p>ー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)の知見</p>	レベル7	<p>年間売上金額2億円以上または、5名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、インダストリに共通した業務のスペシャリティ(会計、人事、設備管理、IT ガバナンス)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。また、当該テーマに関して、学会、テクニカルコミュニティ、講演等で発表することができる。</p>
	レベル6	<p>年間売上金額1億円以上または、3名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、インダストリに共通した業務のスペシャリティ(会計、人事、設備管理、IT ガバナンス)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言し、現実的な顧客の推進体制構築の支援をすることができる。</p>
	レベル5	<p>年間売上金額3千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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責任者として、インダストリに共通した業務のスペシャリティ(会計、人事、設備管理、IT ガバナンス)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を、顧客経営層や顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言することができる。</p>
	レベル4	<p>年間売上金額1千万円以上または、単独または2名以上のコンサルタントが参画する全インダストリに共通した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コンサルティングチームのリーダーとして、インダストリに共通した業務のスペシャリティ(会計、人事、設備管理、IT ガバナンス)を活用し、現状分析報告、戦略展開計画の提言を顧客プロジェクトメンバーに対して説得的に提示・提言することができる。</p>
	レベル3	