CONCENT 技術マトリクス 2022

	技術名	概要	レベル1［業務理解と業務補助］	レベル2［補助付きの業務リード］	レベル3［業務リード］	レベル4［業務自律の提案と他者育成］	レベル5［業界の推進と新領域創出］
ビジネス戦略	事業開発支援	顧客の抱える中期・短期の課題を把握し、事業について理解を深めるとともにコンセントに対して、ご提案、ご支援を行います。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することで、顧客と並びパートナーを意味する関係を築く（業務オペレーション設計、規模設計などに関して、実行するものに関する提案）ことを目指します。加えて、顧客とパートナーとして、共に成長し、共に成功するパートナーとなります。	顧客のビジネスを理解し、事業について理解を深めるとともにコンセントに対して、ご提案、ご支援を行います。	プロジェクト・ファシリテーションを通じ、顧客の課題を明確にし、顧客の目指すビジネスを理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとして課題解決や目的達成を共に考え、ともにゴールに向かう支援を行います。顧客マネジメント層の理解を深めるとともに、顧客の目指すビジネスの実現のためにパートナーとなれるよう、顧客マネジメント層の理解を深めます。	他業界の変化を捉え、顧客の未来を見すえたビジネスモデルを示し、長期的な目的づくりに向けた提案を行います。顧客の目指すビジネスの実現に向けて、顧客と並びパートナーとして、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、ともにゴールに向かう支援を行います。ともにゴールに向かう支援を行うためにパートナーとなれるよう、顧客マネジメント層の理解を深めます。	顧客が「全社」規模の視野で、変革プランを立て、実行することができる。顧客のパートナーとして、全体の推進役を担う。全社的な変革を実現するための、顧客マネジメント層の理解を深め、ともに成長を目指します。
	組織開発支援	顧客を組織単位で捉え、エンゲージメントと変革実行できるように、ビジョン設定、業務オペレーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計等の組織上の施策に対して、顧客の課題を明確にし、ご提案、ご支援を行います。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することで、顧客と並びパートナーとなれるよう、業務に対してロードメップを作成します。	組織開発に関する基礎を理解（ビジョン設定、業務オペレーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計）し、ご提案、ご支援を行います。	プロジェクト・ファシリテーションを通じ、顧客の課題を明確にし、顧客の目指すビジネスを理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、タスク設計を提案します。	他業界の変化の組織課題を解決する効果的なプロジェクトを、ご提案、ご支援します。顧客の変革の目的・課題を明確にし、顧客の目指すビジネスの組織課題に関する専門的・戦略的提案を行います。	組織開発の応用所有領域を深め、ともに、顧客の当面の課題のみならず、顧客組織の未来を見すえた組織課題の解決に向けて、他業界に関する変革の提案を行います。顧客マネジメント層の理解を深めます。	顧客の「全社」規模の視野で、変革プランを立て、実行することができる。顧客のパートナーとして、全体の推進役を担う。全社的な変革を実現するための、顧客マネジメント層の理解を深め、ともに成長を目指します。
	マーケティング・PR支援	商品・サービスの特徴を効果的に訴求し、顧客・顧客層・市場に対して、ご提案、ご支援を行います。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することで、顧客と並びパートナーとなれるよう、顧客の関心を惹き、顧客の行動に繋がるコンテンツ・ムーブ（注目・認知・検・体験・ロイヤルコンシェルジュ）を行う支援、ご提案を行います。	一般的なマーケティング理論のセオリーを理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。	マーケティング・PR（広報）の目的・ゴールを理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。	コンセントのマーケティング・PR（広報）に関して、ご支援、ご提案を行います。コンセントのマーケティング・PR（広報）の目的・ゴールを理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。	マーケティング・PR（広報）の目的・ゴールを理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。マーケティング・PR（広報）を通じ顧客のプロフィットセンターを実現に向けた、ご支援を行います。
	ブランディング支援	顧客のエクスペリエンス（顧客の期待値）を明確にし、ご提案、ご支援を行います。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することで、顧客と並びパートナーとなれるよう、ブランドに対する「ゆるぎない」ビジョンを設定し、ブランドに対する「ゆるぎない」ビジョンを実現するための、ブランド戦略を提案します。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することで、顧客と並びパートナーとなれるよう、ブランドに対する「ゆるぎない」ビジョンを実現するための、ブランド戦略を提案します。	一般的なブランド理論に関する知識を理解し、顧客に提案することができる。顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、ブランドの顧客から価値を、整理することができる。顧客マンジョンを企画・実行することができる。プロジェクト管理を顧客に提案します。	ブランディングに関する理論を理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、業界動向を踏まえた提案に向け情報を収集し、顧客のビジネスのブランディングに関する提案を行います。顧客のビジネスのブランディングに関する提案を行います。プロジェクト管理を顧客に提案します。	ブランディングに関する理論を理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、業界動向を踏まえた提案に向け情報を収集し、顧客のビジネスのブランディングに関する提案を行います。他業界の変化を捉えるためのムーブメントを、顧客提案者と並びパートナーとなれるよう、他業界に関するコンセントのご提案を行います。	ダイヤモンド組織の作成に、プランを提案します。顧客の顧客・潜在的な問題を理解し、顧客の目指すビジネスのブランディングに関する提案を行います。ブランディングに関する提案を行います。他業界の変化を捉えるためのムーブメントを、顧客提案者と並びパートナーとなれるよう、他業界に関するコンセントのご提案を行います。
	ウェブガバナンス構築支援	経営・事業計画を理解し、顧客がより情報資産を活かせるようなスケーラブルな設計図を提案します。顧客にとって有益な、様々な改善／革新の提案やデザイン・ムーブ（注目・認知・検・体験・ロイヤルコンシェルジュ）を通じ、エンゲージメントアップ・ユーザーエクスペリエンス・ユーザーの期待値の充足、ユーザ・ファンの獲得・育成・ユーザ・ファンの獲得・育成を行います。	プロジェクト管理の知識を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。	顧客の現状から、目指の状態を顧客に提案します。顧客の現状から、ウェブガバナンスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ウェブガバナンス構築プロジェクトを企画・実行します。プロジェクト管理を顧客に提案します。	「目的の明確でウェブガバナンス実現プロジェクトにおいて自由の可能な状態」を顧客に提案します。顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ウェブガバナンス構築プロジェクトを企画・実行します。プロジェクト管理を顧客に提案します。	「目的の明確でウェブガバナンス実現プロジェクトにおいて自由の可能な状態」を顧客に提案します。顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ウェブガバナンス構築プロジェクトを企画・実行します。プロジェクト管理を顧客に提案します。
プロセス推進	技術戦略立案	顧客の課題をプロセス・要件に落とし込み、技術・システムの観点でプロジェクトを支援するために現状調査・導入サービス・開発方針の提案を作成・実行することができる。（開発実現／チャレンジ・ルール）	プロジェクト・進行管理の知識を理解し、技術・システムの観点でプロジェクトを支援することができる。	プロジェクト・進行管理の支援を実行しながら、全体的な技術・システム面で顧客目的を解釈し、プロジェクト・ファシリテーションを通じ、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略を提案します。	全体・部分を理解した上で、顧客の現状や課題を考えた、「技術・システム面からプロジェクトを支援する提案」を行います。顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略に関する提案を実現します。	顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略に関する提案を実現します。プロジェクト・ファシリテーションを通じ、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略に関する提案を実現します。	顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略に関する提案を実現します。プロジェクト・ファシリテーションを通じ、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、技術戦略に関する提案を実現します。
	プロジェクトプランニング	現状調査・問題解決のためのプロジェクト・要件定義を行い、タスク設計（WBS）、スケジュールの作成、所要時の作成要件定義を行います。顧客にとっての最適なQCDを提案することができる。社内向に提供してご提案することで、必要な人的資源（社内外）の投資の、メンバーアサイン、状況に応じたチームビルディングを行います。	プロジェクト・進行管理の知識を理解し、顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、ご提案、ご支援を行います。	顧客の目指すビジネスの実現に向けて、コンセントとともに、顧客と並びパートナーとなれるよう、タスク設計（WBS）、スケジュール作成、要件定義を行います。プロジェクト・ファシリテーションを通じ

CONCENT 技術マトリクス 2022

	技術名	概要	レベル1［業務理解と業務補助］	レベル2［補助付きの業務リード］	レベル3［業務リード］	レベル4［業務自律の提案と他者育成］	レベル5［業界の推進と新領域創出］
ビジネス戦略	事業開発支援	顧客の抱える中期～長期の**戦略・長期的視点**で理解し、ビジネス戦略をプロジェクト・コンセプトに落とし込こん、力強い方針を示す。顧客にとって有益な改善／革新の提案やデザインの仕組みを提案することができる。戦略を策定できない業務相の顧客者に業務オペレーション設計、戦略設計などに対して、実行するために必要な調査・分析を行うことができる。加えて、顧客にとって「何を」「どのように」実行すべきかを提案することができる。	顧客のビジネスを理解し、業務プロセスの問題点を洗出すことができる。ビジネスの課題を理解することができる。	プロジェクト・プランを理解し、顧客の業務プロセスの問題点を洗出すことができる。ビジネスの課題を理解することができる。	独力で顧客のビジネス課題を解決する提案やプロジェクト・プランを作ることができる。顧客業務を理解し、業務改善のための提案を行うことができる。顧客業務を理解してビジネス課題に関する提案ができる。	プロジェクト・スコープにおけるビジネス戦略策定（規模戦略等）ができ、実行するプロジェクトを作成することができる。顧客企業の業務の問題点を洗出すことができる。顧客業務に対する提案を通じて、顧客にとって価値が下がる結果をもたらす。顧客マネジメント層の課題を洗出すことができる。	他業界の変化を捉え、顧客の抱える問題やビジネスチャンスを洗出すことができる。長期的な変化に対応し、顧客の業務プロセスを改革することができる。顧客企業の業務の問題点（ビジネス戦略）を洗出すことができる。顧客業務を通じて、顧客にとって価値を下げる結果をもたらす。ビジネスに対する長期的インパクトを社内外に発信、提案することができる。
	組織開発支援	顧客企業組織に対するエンゲージメントと変革実行するためにビジョン設定、業務オペレーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計等の組織上の組織に対する課題に対する解決のプランニングを支援することができる。変革に関する決断が支援することができる。顧客の組織、業務の組織、業務の相互、組織の相互、組織の相互（生産の相互、事業関係の相互）、情報の相互から、顧客を組織の成り行き情報へ、実施に向けてロードメープンを作成する。	組織開発に関する基礎知識（ビジョン設定、業務オペレーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計）を理解することができる。変革に必要な決断が支援することができる。	プロジェクト・プランを理解し、顧客の組織開発に関する問題に相相関係を理解することができる。	独力で顧客の組織開発を解決する助言やプロジェクト・プランを作ることができる。顧客業務を理解し、組織開発のための提案を行うことができる。顧客業務を理解してビジネス課題に関する問題に相相関係を理解することができる。	組織開発の応用所有領域を洗出し、ビジネス、顧客の抱える課題のみならず、顧客業務の抱える組織課題の相関に対して、情報共に業務を改善することができる。顧客マネジメント層の問題を洗出すことができる。	他業界・全社と組織の相関で、変革プランを立てて、実行することができる。顧客のパンチョーン全体で、顧客業務を理解し、業務改善を支援することができる。顧客マネジメント層の問題を洗出すことができる。
	マーケティング・PR支援	商品・サービスの特徴を訴求し顧客・組織・部門等に対する**ターゲットセグメント**に対する訴求を行うことができる。組織にとって有益な情報を提供することができる。顧客にとって価値を下げる結果をもたらす。顧客業務を理解し、顧客に対することができる。顧客業務を理解し、顧客に対することができる。ターゲットセグメント（顧客・組織・社会等）のコミュニケーション方針を策定し、成果を上げられる。	顧客の抱える問題を理解することができる。顧客業務を理解することができる。	一般的なマーケティング理論のテーマを理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。	マーケティング・PR に関する知識を理解し、顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。	コンセンパンのマーケティング基方策に関して、マーケティング・PR に関する知識を理解し、顧客の抱える問題を洗出すことができる。顧客業務を理解し、顧客に対することができる。マーケティング・PR に関する知識を理解し、顧客の抱える問題を洗出すことができる。	マーケティング・PR に関する知識を理解し、顧客の抱える問題を洗出すことができる。顧客業務を理解し、顧客に対することができる。マーケティング・PR に関する知識を理解し、顧客の抱える問題を洗出すことができる。
	ブランディング支援	顧客のコアスキルを深堀りし、顧客の**ビジョン**を明確にすることができる。コンセンパンのメンバーが顧客のビジョンに対して、社内、企業、業界、国内・ローカルに対する顧客の相互関係や**企業のビジョン**、パーパスはどうあるべきか？どのような顧客に対する問題を洗出すべきか？顧客を通じて、社会に対する問題を洗出すことができる。	顧客の抱える問題を理解することができる。顧客業務を理解することができる。	一般的なブランド理論に関する知識を理解し、顧客に説明することができる。顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。	ブランディングに関する理論を理解し、顧客に説明することができる。顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。	ブランディングに関する理論を理解し、顧客に説明することができる。顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。	ブランディング理論を理解し、顧客に説明することができる。顧客の顧客・潜在的な問題を洗出すことができる。顧客の抱える問題を理解することができる。
	ウェブガバナンス構築支援	経営・事業計画策定段階を経て、顧客がより情報発信をさせるようなスケーラブルな設計で適切な情報発信に「設置」、収集のあるべき情報数・サイト数にて情報・設計する。適切な情報発信を通じて、顧客にとって有益なコンテンツを提案することができる。	プロジェクト・プランを理解し、顧客の抱える問題を理解することができる。	顧客の抱える問題を理解し、スペルイメイ・オペレーションを理解することができる。	独力で顧客のビジネス課題を解決する助言やプロジェクト・プランを作ることができる。顧客業務を理解し、顧客業務を理解してビジネス課題に関する問題を洗出すことができる。	顧客の抱える問題を理解し、顧客業務を理解してビジネス課題に関する問題を洗出すことができる。	下記の相関でウェブガバナンス設定プロジェクトにおいて適切な設計を顧客に対して提案・実行することができる。 ・顧客の業務相関とコンテンツ・プロジェクトの相関 ・顧客の業務・プランド・顧客のウェブ・ウェブ・ウェブ・