CONCENT 技術マトリクス 2023

	技術名	概要	レベル1［業務理解と業務補助］	レベル2［補助付きでの業務リード］	レベル3［業務リード］	レベル4［業務自体の進捗と他者育成］	レベル5［業界の推進と新領域創造］
ビジネス戦略	経営戦略策定・実行支援	顧客の経営課題の解決を図るべく、デザイン活用した戦略戦略を立案し、実行支援を支援する。入り組ん・お金・情報・データ・技術・物の流れ等さまざま。あるやるステークホルダー関係し、顧客企業組織の関係性を見極に思考する。	経営活動の概要を理解し、何が問題であるかを理解できる。ただやるなどの会計・財務に関する知識を理解し、経営活動に対応するための一般論的な枠組みを理解している。	顧客の経営課題を捉え、スペーパーパイナーとの相談しながら経営課題をまとめることができる。デザインビジネス対応の論点をつなげ、活動内容を組織化することができる。	独力でビジネスプランを作ることができる。顧客経営者に作成し成果を上げられる。顧客経営者の思い・価値観を理解できている。顧客経営者からのビジネス課題に関する質問に適時回答することができる。	経営活動の現状の問題を捉え、改善する。実現を通して、自社のソリューション/事業開発支援・組織開発支援・マーケティング・PR支援・プランディング支援などの各ビジネスプランを組織的に実行し、自社の組織創造の発展に貢献することができる。	デザインを経営に生かす戦い戦略を創造し、新領域を開拓することができる。企業組織がどうあるべきかを捉え・顧客所に提案し、実行支援を通して、新領域を開拓する。
	事業開発支援	社会変化や顧客の変遷を、環境変遷、社会価値、組織構造を実現するためのビジネス課題をプロジェクトニーズに落とし込み、事業開発に向けたプ取り対応を行う。顧客にとって有益な効果・事業の活動を実現するために、事業組織の組織変革、事業戦略の策定、事業組織の組織変革、組織設計などに対して、実行力をもった支援を組織的に行うことができる。加えて、顧客だけでなく「市場」に対して、新しい価値の提案を行うためのビジネスをもっている。	顧客のビジネスモデルを理解し、事業について何が問題かをおおよそスムーズに説明することができる。一般的な事業開発の流れやよくある課題を理解している。	顧客のビジネス課題を理解し、スペーパーパイナーと相談しながら経営課題をまとめることができる。デザインビジネス対応の論点をつなげ、活動内容を組織化することができる。	独力で顧客プロジェクトを作ることができる。顧客経営者に作成し成果を上げられる。顧客経営者の思い・価値観を理解できている。顧客経営者からのビジネス課題に関する質問に適時回答することができる。	組織開発の現状を捉え、改善する。実現を通して、自社のソリューション/事業開発支援・組織開発支援・マーケティング・PR支援・プランディング支援などの各ビジネスプランを組織的に実行し、自社の組織創造の発展に貢献することができる。	社会・市場・文化を捉え、顧客ある所のビジネススタイル を作る。具体的な実行プランに落とし込み組織的に実行することができる。単独の事業開発支援にとどまらないビジネスパートナーシップ・戦略的提携・共同事業・合弁事業・M&Aなどを通じて、ビジネスの枠を超えて、新しいビジネスを創造する。社会的な価値・新しい価値を提案する。
	組織開発支援	顧客企業組織に対するチェンジマネジメントと変革を支援できるもの。ビジョン設定、業務チェンジ、ソリューション、デザインオ・ペーション、人材開発、組織設計等に関して、専門的・客観的な視点を生み出すか「現状を強かて」どのような現状が要因となるかなどを「現状を強かて」どのような現状が要因となるかなどを「組織・制度・人材・業務・業務・業務

CONCENT 技術マトリクス 2023

	技術名	概要	レベル1［業務理解と業務補助］	レベル2［補助付きでの業務リード］	レベル3［業務リード］	レベル4［業務自体の進展と他者育成］	レベル5［業界の推進と新領域創造］
ビジネス戦略 プロジェクト推進	経営戦略策定・実行支援	顧客の経営課題の解決を図る。ザイアンを活用した成長戦略を立案し、実行支援を行う。入り組む・お金・情報・データ・技術・物の流れを守りかた、あるやスケールカーボン・仕組み、顧客企業組織の現状から見直し提案する。	経営活動の概要を理解し、特に問題であるかを理解できる。ただ、やらされ感・お金・情報・データ・技術・物の流れを守りかた、企業活動を理解し対応するための一般論的な対処法を提案している。	顧客の経営課題を捉え、スペーパイザーを活用しながら経営課題をまとめることができる。ザイアンビジネス対応の機会をつなげ、活動内容を提案することができる。	自力でプロジェクトプランを作ることができる。顧客経営者に作成、成果を上げたれた。顧客企業の・組織課題・ビジネス・データ・プランニングの活動を通じて、自社のプロジェクト実績を上げ、成果を導入した。	経営支援の成功例を実践した上で、ビジネス、実現を通じて、自社のソリューション事業開発・営業活動・組織開発を通じて、マーケティング・ドメイン・プランニング・営業などで、自社の組織・ビジネスを成長させるために、自社の組織創造に関する実績を実践する。	デザイナーを育成に当たり、様々な知識を教えた。実践を通じて、自社を理解することができる。企業組織がどうあるべきかを考えた。実践を通じて、デザイン業界を経験することができる。
	事業開発支援	社会変化や産業の変革を、情報収集、社会動向、経済動向を実現するためのビジネス調査をプロジェクトごとに、ほとこしか、事業開発に向けたプ取り対応を行う。顧客にとって有益な情報・事業の活動をデザインの立場から支援することを、事業規模の経営実践に関する、ビジネスの実践、組織的なビジネスに、実行力をもった支援を組織的に行うことができる。加えて、顧客だけでなく（市場）に対して、新しい組織の経営を行うためのビジネスをもちいた。	顧客の業界動向を理解し、スペーパイザーを活用しながら、顧客企業の経営課題をまとめることができる。	プロジェクトプラン・発注のマーシュなプロセスが理解できており、顧客の組織課題を解決、ビジネスの解決策を提案することができる。スペーパイザーを活用しながら、顧客企業の経営課題を解決することができる。	自力で顧客の組織課題を解決する効果的なプロジェクトプランを作ることができる。顧客業界動・組織課題・・事業パンプランプロジェクトの活動を通じて、自社のプロジェクト実績を上げ、成果を導入した。	自社のプランプロジェクトにとどまらず、事業開発課題解決で、実行までのプロセスを、組織的に作成できる。顧客企業を理解し自社自社の組織を理解した事業開発に、ビジネスの実践を通じて、顧客マネジメント事業の活動を行わた。	顧客が、自社・組織の・経営を、自社自分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なり、ビジネスの実践を通じて、顧客マネジメント事業の変革に、自社を変革することができる。顧客マネジメント事の参観にて、長期的な変革ができる。
	組織開発支援	顧客企業組織に対するチェンジマネジメントと変革を支援できるため、ビジネス設計、業務チェンジ、ドキュメンテーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計等に対して、実践に必要な要件理解ができるように、社会・経済・業務・組織・顧客・生活者などに、組織の相互作用、顧客の組織の力を体現し、実現に向けて活動を推進するリーダーシップを発揮する。	組織現状に関する主要な論点（ビジョン設定、業務チェンジ、ドキュメンテーション、デザインオペレーション、人材開発、組織設計等）に対して、実践に必要な要件理解ができるように、社会・経済・業務・組織・顧客・生活者などに、組織の相互作用、顧客の組織の力を体現し、ビジョン実行を理解し、実践に向けて活動を推進する。	プロジェクトプラン・発注のマーシュなプロセスが理解できており、顧客の組織課題を解決、ビジョンの解決策を提案することができる。スペーパイザーを理解し、顧客企業の組織課題を解決することができる。	自力で顧客の組織課題を解決する効果的なプロジェクトプランを作ることができる。顧客業界動・組織課題・・事業パンプランプロジェクトの活動を通じて、自社のプロジェクト実績を上げ、成果を導入した。	組織開発の実践例を実践した上で、ビジョン、実践を通じて、自社のソリューション事業開発・営業活動・組織開発を通じて、マーケティング・ドメイン・プランニング・営業などで、自社の組織・ビジョンを成長させるために、自社の組織創造に関する実績を実践する。	顧客が、自社・組織の・経営を、自社自分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なり、ビジョンの実践を通じて、顧客マネジメント事の変革に、自社を変革することができる。顧客マネジメント事の参観にて、長期的な変革ができる。
	マーケティング・PR支援	商品・サービスの開発地点から開発・顧客・結果・結果に関する、ビジネスマーケティングのプロセスを計画し、成果創出のための戦略を設定することができる。自社のターゲットの・ターゲットのパーソナーム、顧客の問題・課題に関した提案をすることができる。ビジネスマーケティングを通じて、自社の・・・