

## **CONCENT**

◆ 技術マトリクス2025 1-2年目共通スキル

技術名	概要	レベル1【業務理解と業務補助】	レベル2【補助付での業務リード】
事業開拓支援	社会変化の動向を把握し、電機機器、社会設備、経済情報収集するためのビジネス要件をプロジェクトゴールに落としこ、事業開拓に向けた力強い方針を立てる。顧客によって各自の目標・革新の活動をデザインの立場から支援できる。事業開拓の結果(業務マニュアル・設計・価格設計など)にて、実行を行った支援を継続的に実行する。加えて、顧客だけなく「市場」に対して新しい価値の提案を行うためのコンピテンスをもつ。	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理解できる。一般的な事業開拓の悩みやよくある課題を探知している。	-
マーケティング・PR支援	商品・サービスの特徴をわかりやすく説明・紹介する等で企業のカタマーサセイのプロセスを計画し、成約創出までの業務を企画・実行する。各部門(マーケティング・セールス・PR)が協調して、成果実現連携に向け積極的に顧客に伴走できる。顧客の信頼度を高め・維持するため、ストーカル化(生活者・販売員・求職者等)とのコミュニケーション方針やPR(アブリック・リューション)方針を策定し、施策を上げられる。	提示された問題・状況・状態を理解でき、業務を実現できる。社内会員データリサイクルや使用料金を、顧客の課題・課題に即した形で言語化できる。プロジェクト責任者の指示のもと、部分的な業務を実行できる。	-
プロジェクトプランニング	価値創造・問題解決のためのプロジェクトを計画し、プロセスの設計、タスクの設計、手法の選択、スケジュール作成、見積もり作業等ができる。顧客についての確認とQCDを視認できる。社外外へ適切なコミュニケーションができる。必要な人の資源(社外メンバー含む)の見極めも、メンバー評価・状況に応じたチームビルディングを行える。	プロジェクト責任者からの指示方針をもとにプロジェクト設計の案件をチームで担当したり、それを実現するため適切な行動を取れる。顧客に常に高い品質を保証し、信頼性を常に示すため、リスク管理およびコンフリクトアンス遵守の観点をもち、契約に関する基礎的な知識をもっている。	-
プロジェクトリード	プロジェクトのあるべき場面で、仮説を含めた最適解を自ら提示し、プロジェクトを前進させる力。社内外メンバー(顧客含む)にペナルを示し、共創できる。メンバーの動機付けを行い、ポジティブで創造的な文化をつくり出せる。	プロジェクトメンバーとして、プロジェクトの目的・与件・ゴール・プロセス・体制を理解できる。プロジェクト責任者に、プロジェクト品質を高めるための提案を行ない、結果を上げられる。	-
プロジェクトマネジメント	プロジェクトの総合的な責任者となり、ビジネス要件からプロジェクト企画を行い、ゴールまでの推進・運営を指揮できる。チーム・全員の意見・指揮権に負けない、発生する問題に対して速やかな対応ができる。リスク管理(情報・情報・タスク・スケジュール)と、クオリティ管理を実施できる。なお、レベル3では社内や社員同士で実現する、比較的柔軟なソリューション構築案件が担当。レベル4以降は社員同様にないセンターのコントロールや複数プロジェクトを束ねるような柔軟なリスク低減策を担当する。	プロジェクト責任者のもと、プロジェクトマネジメントに必要なタスク遂行に専念する。プロジェクトマネジメントの実践に必要な原則や原則について概念レベルで理解できる。リスク管理とクオリティ管理に関する基礎的な知識をもっている。	-
コ・クリエーション	プロジェクトワーク・ワークショップなどの手段、ビジュエーション・セイセイ・セイセイなどの手法を用いて、異なる立場や背景を持つステークホールダー間の意見交換・ひかられた創造的議論の場をつくる。合意形成のため、会議・クレド・サマーワークshop・コンセプトデザインの考え方・基本づづ、組織やサービスの社会的責任とビジネス双方の観点から問題的・疑問的・問題的・問題的なアクセスビリティを把握し、共創的場所の設計と実行ができる。	ワークショップ・ブランディングなどの機能を理解して能く、社内外でのワーキングのためのフレームワークやサポートが実現的である。インクルーシブデザインやコ・デザインに関する基本知識を有している。	-
ネゴシエーション	企画、スケジュール、契約内容、プロジェクト・要件・技術要件などの各種条件を交渉し、自ら合意健全なビジネス環境をつくり出す力。顧客やサードパーティとの適切な業務状況をもつて出たものの動作が身に付けており、「交渉」以外にも実務経験がある。「交渉」のエコノミー、「交渉」力を生かす「交渉能力」や「交渉の味」を有している。プロジェクト実現に必要な意思決定に対し、根拠・実証に基づいた働きかけ・調整等の行動が取れる。	上長やプロジェクト責任者の補助のもと、予算・スケジュール・プロジェクト作成と顧客との交渉がきき、問題なしで実現できる。通常業務における手配事例についても熟練の「交渉」ができる。結果達成のために必要な説明能力を有している。	強力で交渉を進められる。リスクを察知できる。交渉時のポイントを見分かれ、適正にプロセスに対応できる。プレゼンスエキロードが専門性に付いている。
ドキュメンテーション	クラウド型プロジェクトおよび社内業務において、調査分析やその他の情報収集、他者との連携を行い、有形な資料やコンテンツを作成できる。必ず十分な情報量と情報構造、わかりやすい文書表現や伝達を通じて、社内外のステークホルダーとの円滑な情報流通と共創を促す。	ロジカルシンキングが身に付いている。プロジェクト責任者の視点から「それはどう手を加えてもいい?」水準で作成ができる。	「わかつやすく」「内容が事業に直接なく「校正が十分である」の引用や説明が適切に付いている。問題のないプロジェクト資料や社内資料を手づくりでできる。ロジック重視・キャラクタライズ・ライティングといった文書作成技術が身に付いている。
マーケティング&デザインリサーチ	プロジェクト課題を透視にこまかく、そのゴールや目的に沿って適切なリサーチ・評議の計画を設計・立案し、実行する力。リサーチ・説明を、定量・定性、マーケティング・リサーチ・生産、機能的など、多様的に実行する。目的の達成に必要なリサーチデータ・ユーザーティーなどもアレンジできる。着眼された企画・定義データに対する、リサーチの目的とのデータの関連性を読み取る分析力、統計的思考やマーケティングなど多様な結果を抽出できる。さらに発展し、社会に有用な問題見出し、創意企画に寄与する創造的新奇なリサーチ活動の実績によるクリエイティビティを發揮できる。	基本的な分析リサーチ手法や業務の流れを理解し、プロジェクト責任者の指示のもと、リサーチ・説明、分析を実施できる。グラフ・図表等を含む資料作成や分析結果を読み解ける。必要な報告を適切に行える。	-
進行管理	プロジェクト実行、まずは一部の実行・進捗を管理し、顧客や次工程の担当者と合意した期限・品質の達成のため、開発側のコミュニケーションのリードと機能を実行する。その後のリスクの関係性や优先度を正しく理解し、状況に応じて柔軟に調整する能力が求められる。	自身が担当する駆動のタスクの順序性・優先度を理解し、決められたスケジュールに沿って円滑に進行できる。業務で利活用される各種の進行ツールについて梗概や仕組みについて最も最小限の知識を身に付けている。	プロジェクト全般のタスクの順序性・優先度を理解し、状況に応じて柔軟にプロジェクトを進行できる。案件の生産性を適切にコントロールできる。