

# クラウドサービス・コミュニティの 活動報告

---

特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会

---

2015年11月12日  
2016年1月13日(報告)

クラウドサービス・コミュニティ

# クラウドサービス・コミュニティの概要

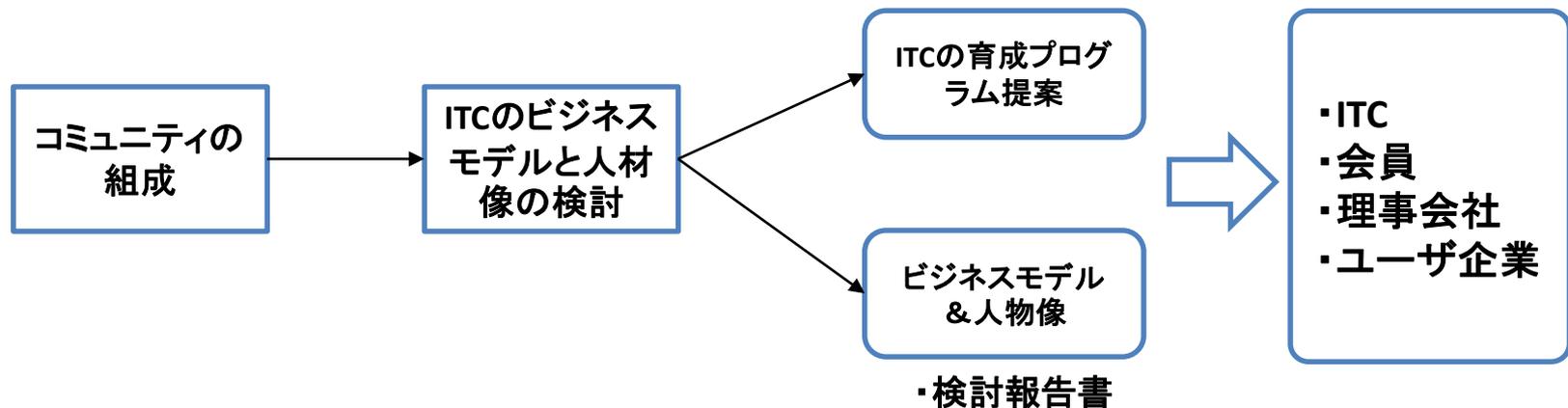
# クラウドサービス・コミュニティの目的

## ◆大命題

・ITC(独立系・企業内)、会員(個人・法人)、理事会社などからメンバーを募り、特に、中小企業のクラウドサービスに関連する課題を明確にして、解決の方向を示す。

## ◆役割

コミュニティの役割としては、検討結果をまとめ、研修プログラム、報告書にまとめ ITC、会員の課題解決に貢献する。



◆実施に当たってはクラウドサービス推進機構と連携する。

	氏名（敬称略）	所属
リーダー	松島 桂樹	社団法人 クラウドサービス推進機構
	秋元 裕和	独立行政法人情報処理推進機構（IPA） IT人材育成本部 HRDイニシアティブセンター センター長
	奥村 有紀子	独立行政法人情報処理推進機構（IPA）IT人材育成本部 HRDイニシアティブセンター
	武田 敏幸	独立行政法人情報処理推進機構（IPA）IT人材育成本部 HRDイニシアティブセンター
	浅香 直也	株式会社 富士通マーケティング 執行役員クラウドサービスビジネス本部長
	池谷 隆典	法政大学 デザイン工学部システムデザイン学科教育技術員
	笠原 真樹	株式会社由紀精密 取締役営業部長
	市川 桐多	芝園開発株式会社 管理部長
	田口 佳孝	サイボウズ 社長室 シニアアドバイザー
	北原 祐司	株式会社セールスフォース・ドットコム執行役員 アライアンス本部ISVアライアンス部長
企業内 ITC	浅井 治	ソフトバンク株式会社 情報システム本部システムサービス事業部 課長
	鈴木 伸彦	株式会社野村総合研究所保険ソリ本部 プロジェクトリスクマネジメント部
	森内 正美	NECソリューションイノベータ株式会社エンタープライズ企画本部 シニアエキスパート
事務局	平 春雄	ITCA
事務局	石井 由美	ITCA

## ◆ 成果

### 「クラウドサービス活用におけるITCの役割とビジネスモデル」

- ・クラウドサービスを推進するにあたり、支援者であるITCは、中小企業経営者にどのような支援を行うことが求められ、また提供すべきだろうか。
- ・ITCの新たな役割と、どのようなビジネスモデルを構築できるか。
- ・クラウド時代のITCは、自身を変革させるための育成計画はどうあるべきか。

#### ①クラウドサービス活用のビジネスのあり方（ITCの役割とビジネスモデル）

- ・クラウドサービス・ビジネスの全体像から、最適な**ビジネスモデル**を評価してみる。  
（対象を幾つか選択する）

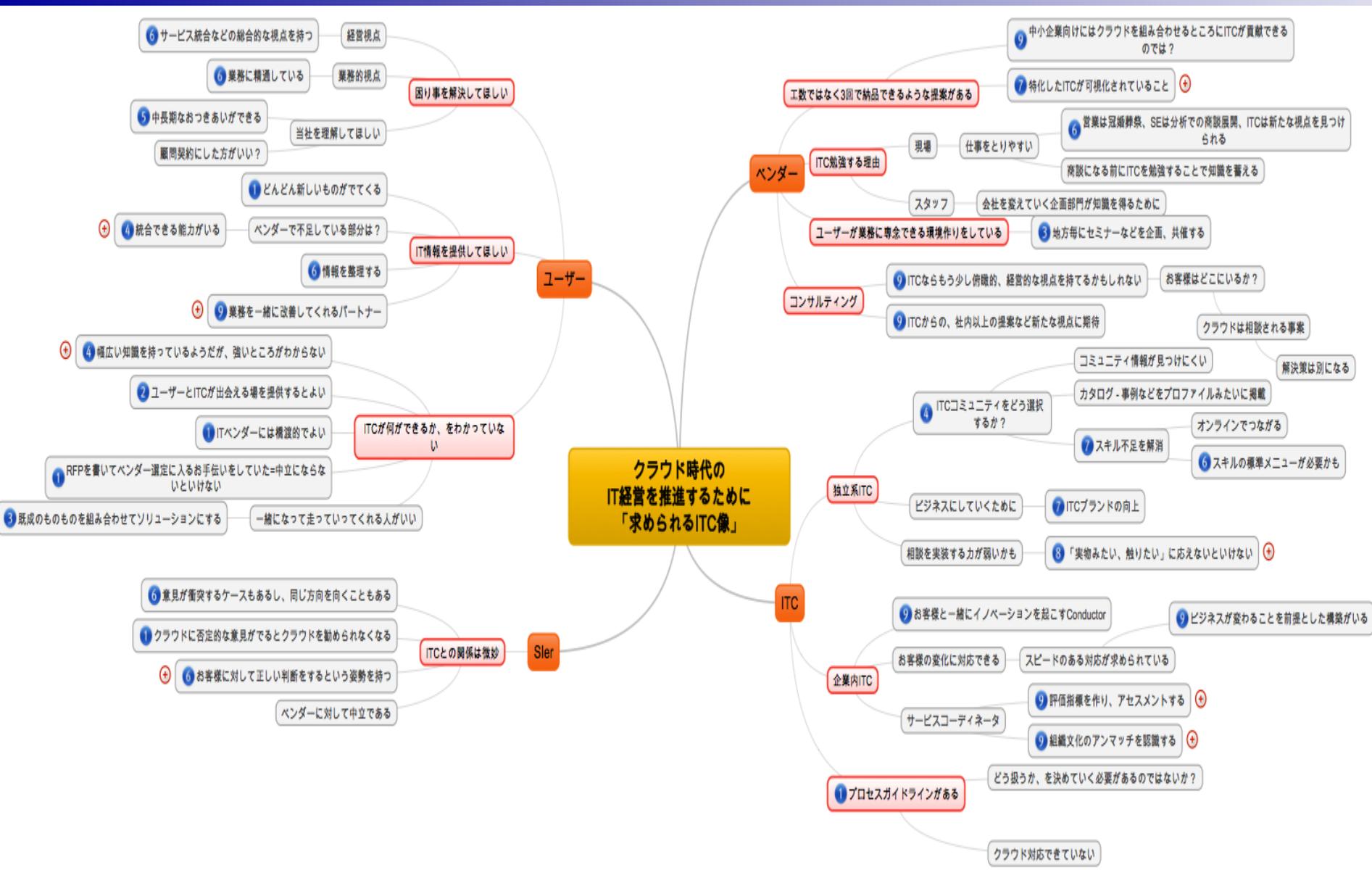
#### ②想定されるビジネスモデルに対して、ITCはどう自己変革し育成計画を作るべきか

- ・必要なスキル・ノウハウは何か。現状とあるべき姿とのFIT & GAP分析を通じて、  
自身の**変革**を遂行する。
- ・新しいビジネスで活かすスキルは何か、どんな**知識、ノウハウ**を獲得・更新すべきか。

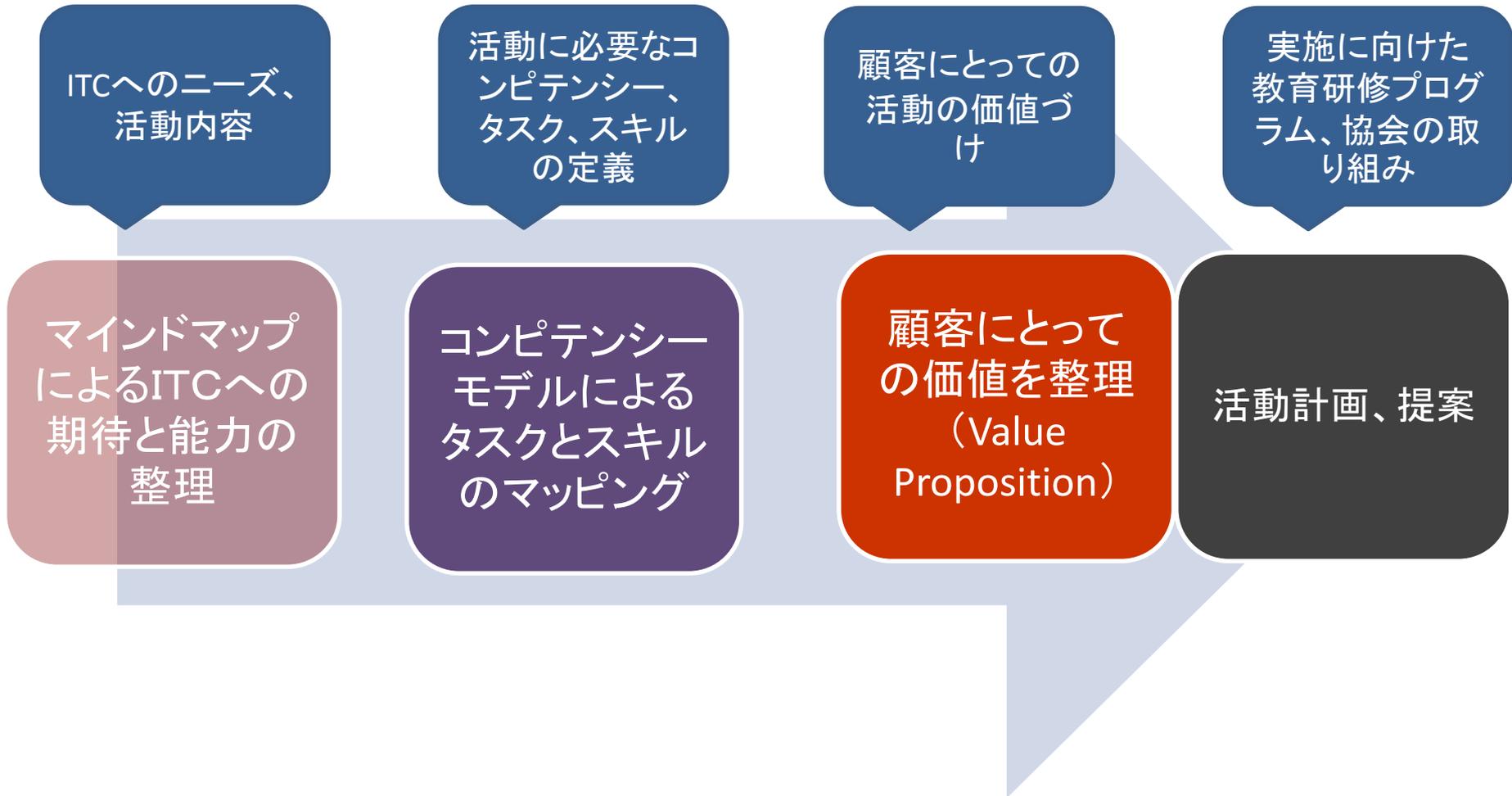
# メンバーの問題意識

- ・クラウド時代では、ITのサービスはネットを通じて中小企業であっても直接購入可能となる。
- ・従来のような顧客とベンダーをつなぐ役割がITCの中心であったとするならば、仕事を失いかねない危険性がある。
- ・クラウド時代に支援を行うITCは、知識の更新は当然のこととして新たなビジネスモデルにチャレンジしなければ、その存在意義がなくなるかもしれない。
- ・どんなビジネスモデルが可能か、それを実現する人材像・役割を検討する。

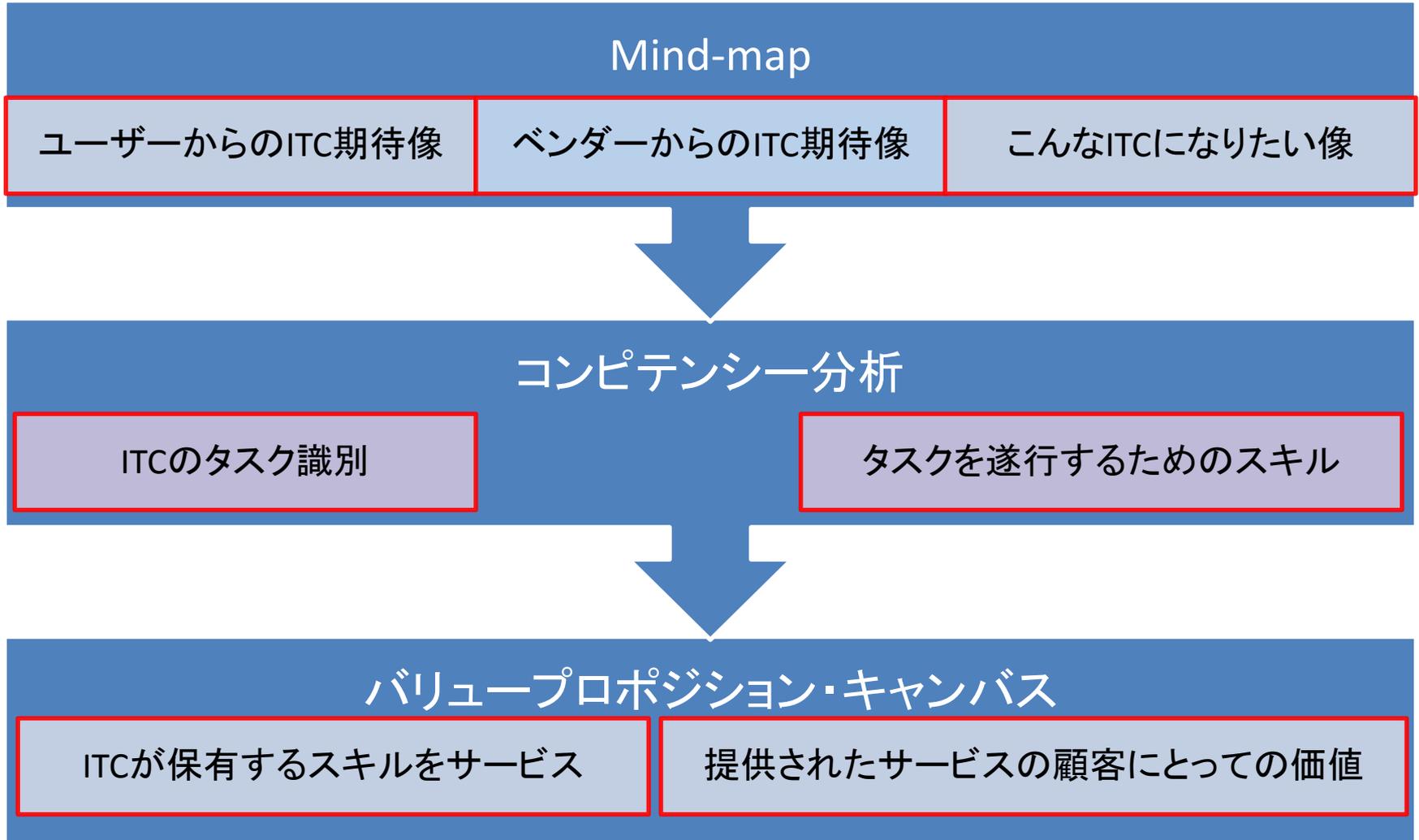
# メンバーの問題意識 (全体図)



# コミュニティの進め方



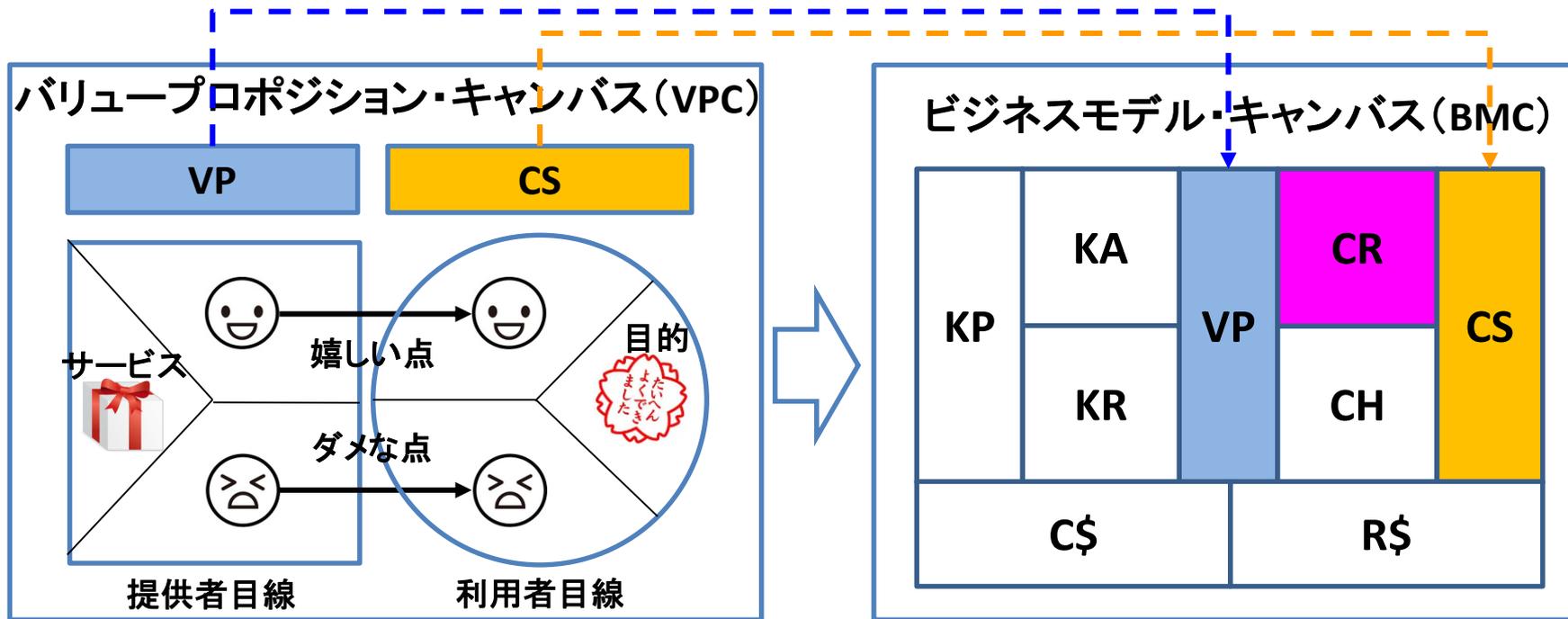
# 検討項目の流れ①（課題、ニーズの整理）



## バリュー・プロポジション・キャンバス (VPC) からビジネスモデル・キャンバス (BMC) へ

- (1) 提供者の価値を利用者の価値に変換 (嬉しい点を増やし、ダメな点を減らす)
- (2) 提供者の価値 (VP) と顧客の価値 (CS) をBMCにマッピング
- (3) 顧客との関係 (CR) から5つのビジネスモデル (①～⑤) に分類

- ① 経営コンサル型
- ② 導入支援型
- ③ ソリューション型
- ④ 分析、改善支援型
- ⑤ 専門性活用型



KA: Key Activity      CR: Customer Relationship      C\$: Cost Dollar  
 KR: Key Resource    CS: Customer Satisfaction      R\$: Revenue Dollar  
 KP: Key Partner      CH: Channel

# ITCのビジネスモデルを考える

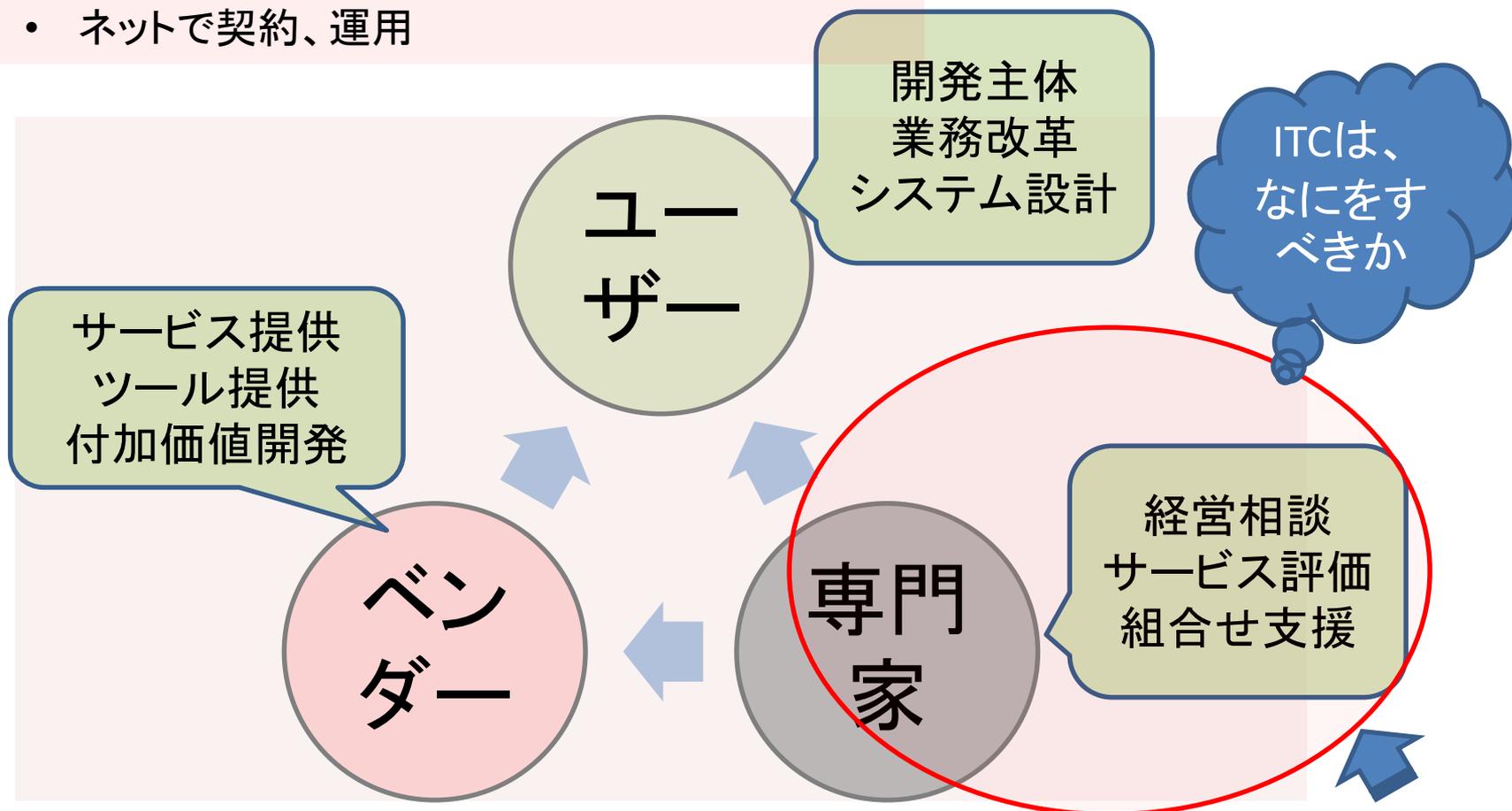
# 新たなエコモデル

## IT機器販売からサービス提供へ

- 使えなければ解約
- 継続的に利用されなければビジネスから退場

## ユーザーが直接購入

- ネットで契約、運用



- ITを“持つ”から“使う”へ転換し、中小企業に少ない負担でのIT活用が可能になる
- コスト、要員、機器やソフトの運用と管理
- 初期投資ではなく電気、水道のような使用頻度による課金、固定費負担が少ない

## ベンダー側の抵抗

- ・月額方式のビジネスは儲からない
- ・新技術を知らない
- 新規ベンダーに顧客を取られる

## 中小企業側の逡巡

- ・選べない
- ・継続性への不安
- ・誰が支援してくれるのか

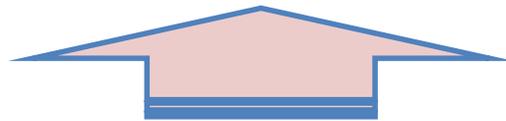
## その結果

- ・導入が進まない
- ・メリットを享受できない、
- ・大きな機会損失

⇒発想の転換、成功体験の断捨離、既得権の破壊

# ユーザー企業のニーズ

- 最新の情報提供
- 困りごとを解決してほしい
- 一緒になって業務を改善してほしい
- 長期的なつきあい
- 組み合わせのソリューションを提供してほしい
- 経営者視点、経営に寄り添う姿勢
- 適時、スピード感



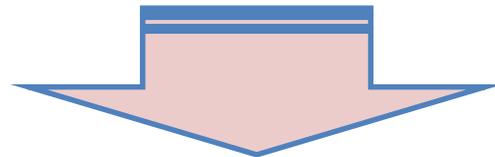
クラウド時代になってもユーザーの求めるものはまったく変わっていない

あらためて、ITCの強みは何か

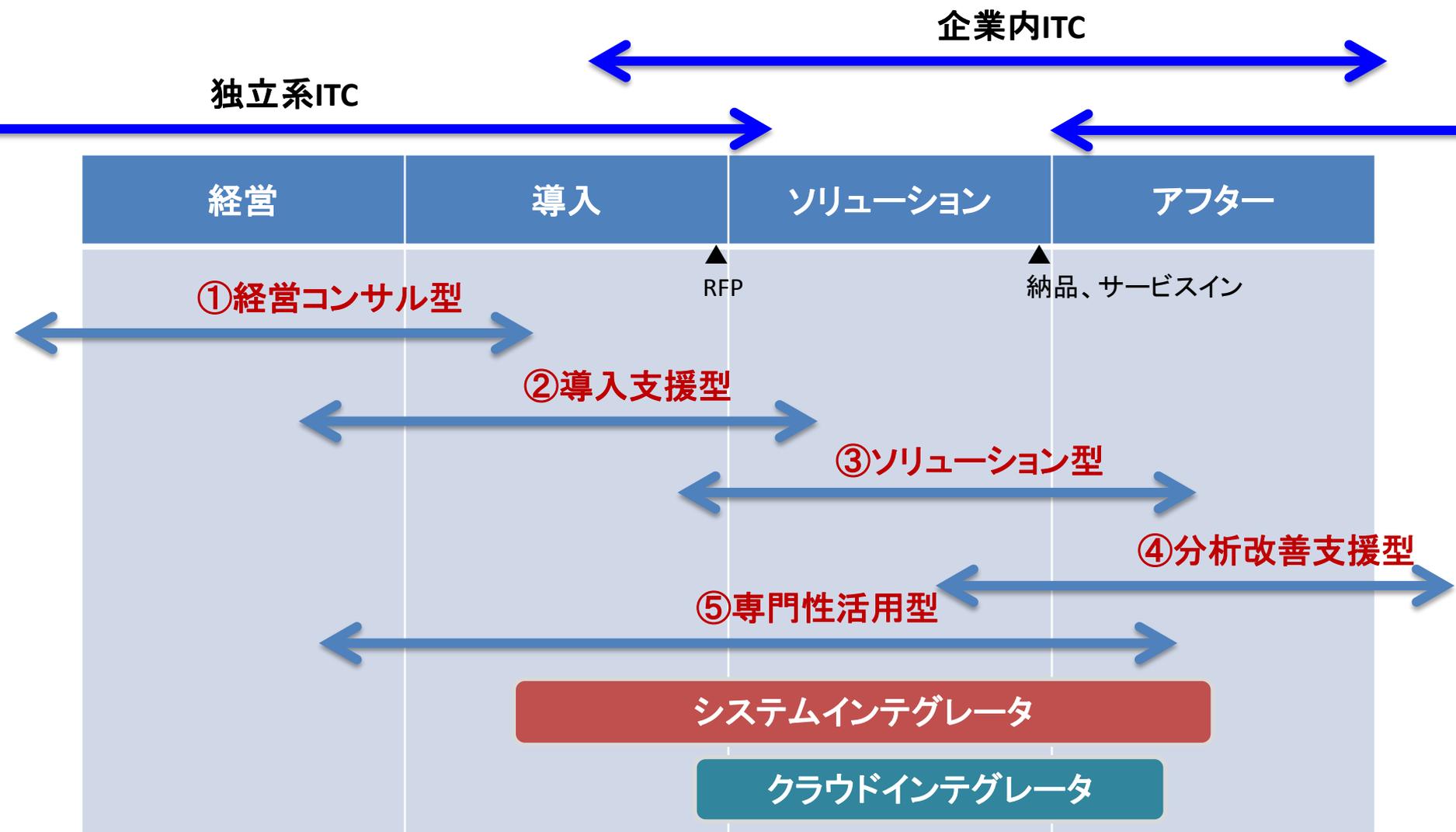
- 顧客関係性、経営ノウハウ、信頼度

クラウド時代にITCに不足しているものは何か

- データ分析力、付加価値と生産性、専門性



- クラウド時代に適応するために、多様なニーズにこたえる多様なITC人材像を創る
- 顧客に強いITCと、専門知識に優れたITCなど、得意分野を持ちよったコラボレーションを創る

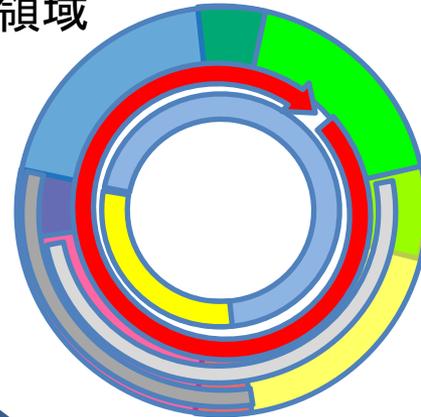


# クラウド時代のITCのビジネス領域



顧客関係性の強みを生かす領域

- ① 経営コンサル型
- ② 導入支援型
- ③ ソリューション型
- ④ 分析、改善支援型



専門性の強みを生かす領域

⑤ 専門性活用型



専門家



専門家



専門家



専門家



専門家



専門家

タイプ	業務概要	顧客にとっての価値	ビジネス収益源
①経営コンサル型	経営者の相談相手、課題解決支援	経営強化の提案、業務改善	準委任契約 顧問契約
②導入支援型	業務改善の支援 システム要件定義 クラウド選定支援	システム化検討の効率化、専門知識支援	準委任契約 受託契約
③ソリューション型	クラウドの提案 システム開発 プロジェクト管理 クラウドインテグレーション	ITCが複数のクラウドを活用したシステムを責任をもって開発	受託契約
④分析・改善支援型	稼働後のクラウド活用の分析と改善提案	社員への活用指導、改善提案と実施	準委任契約 顧問契約
⑤専門性活用型	固有の専門知識による営業員やパートナーの販売支援	効果的な受注への貢献 プロジェクトのリスク軽減	利益分割

# ITCのビジネスモデル改革

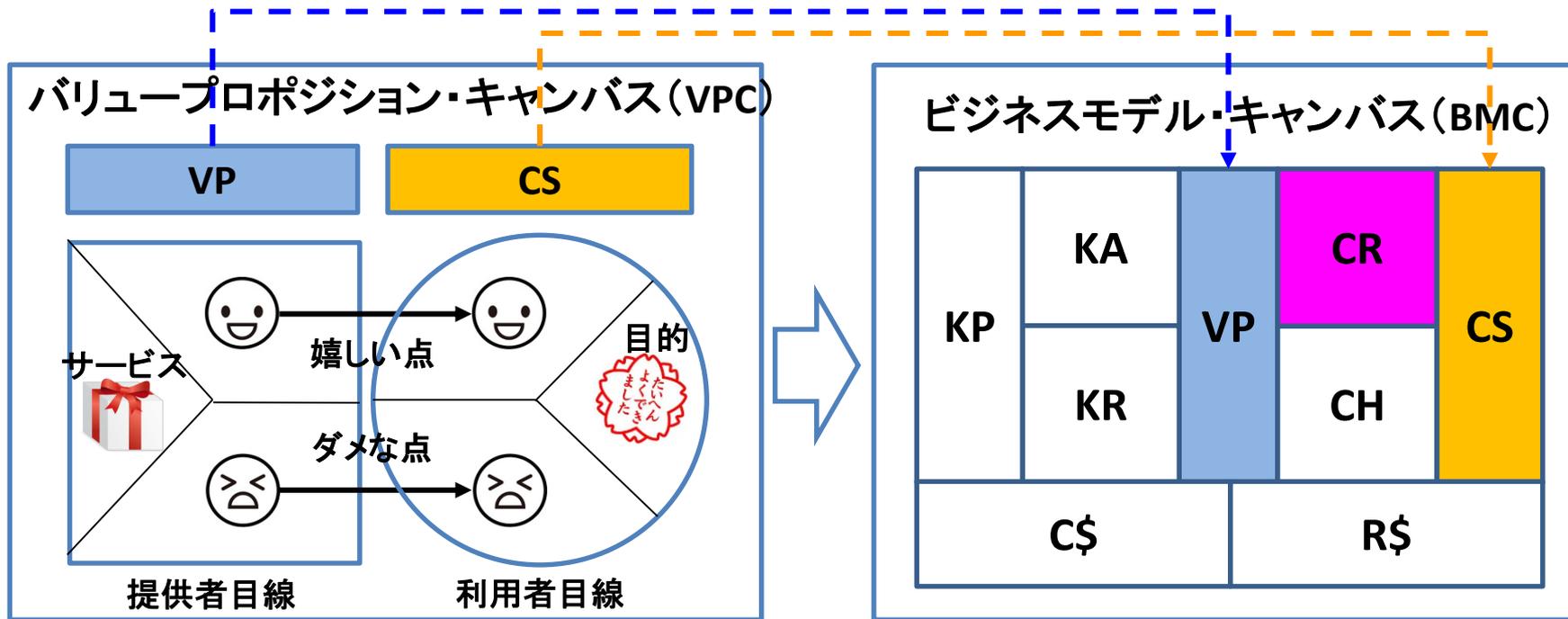
## 成果物(VPCとBMC)

- ① 経営コンサル型(VPC/BMC)
- ② 導入支援型(VPC/BMC)
- ③ ソリューション型(VPC/BMC)
- ④ 分析、改善支援型(VPC/BMC)
- ⑤ 専門性活用型(VPC/BMC)

## バリュー・プロポジション・キャンバス (VPC) からビジネスモデル・キャンバス (BMC) へ

- (1) 提供者の価値を利用者の価値に変換 (嬉しい点を増やし、ダメな点を減らす)
- (2) 提供者の価値 (VP) と顧客の価値 (CS) をBMCにマッピング
- (3) 顧客との関係 (CR) から5つのビジネスモデル (①～⑤) に分類

- ① 経営コンサル型
- ② 導入支援型
- ③ ソリューション型
- ④ 分析、改善支援型
- ⑤ 専門性活用型



KA: Key Activity      CR: Customer Relationship      C\$: Cost Dollar  
 KR: Key Resource    CS: Customer Satisfaction      R\$: Revenue Dollar  
 KP: Key Partner      CH: Channel

# ① 経営コンサル型(VPC)

## VP : ビジネスシナリオを作る

## CS : 中小企業



- ・客観的経営ノウハウがある
- ・最新の経営手法や技術を持っている
- ・図表を使ってわかりやすく説明
- ・能力を向上する機会がある(自己成長)



- ・経営強化
- ・業務改善
- ・アドバイスが的確
- ・最新の技術を分かりやすく説明
- ・人間的魅力

- ・ノウハウ提供
- ・教育支援



- ・過去の事例実績に拘ってしまう
- ・業界知識不足による独りよがり
- ・孤立、コミュニケーション下手



- ・無責任なアドバイス
- ・新しい動向や技術を無視(知っていることしか言えない)

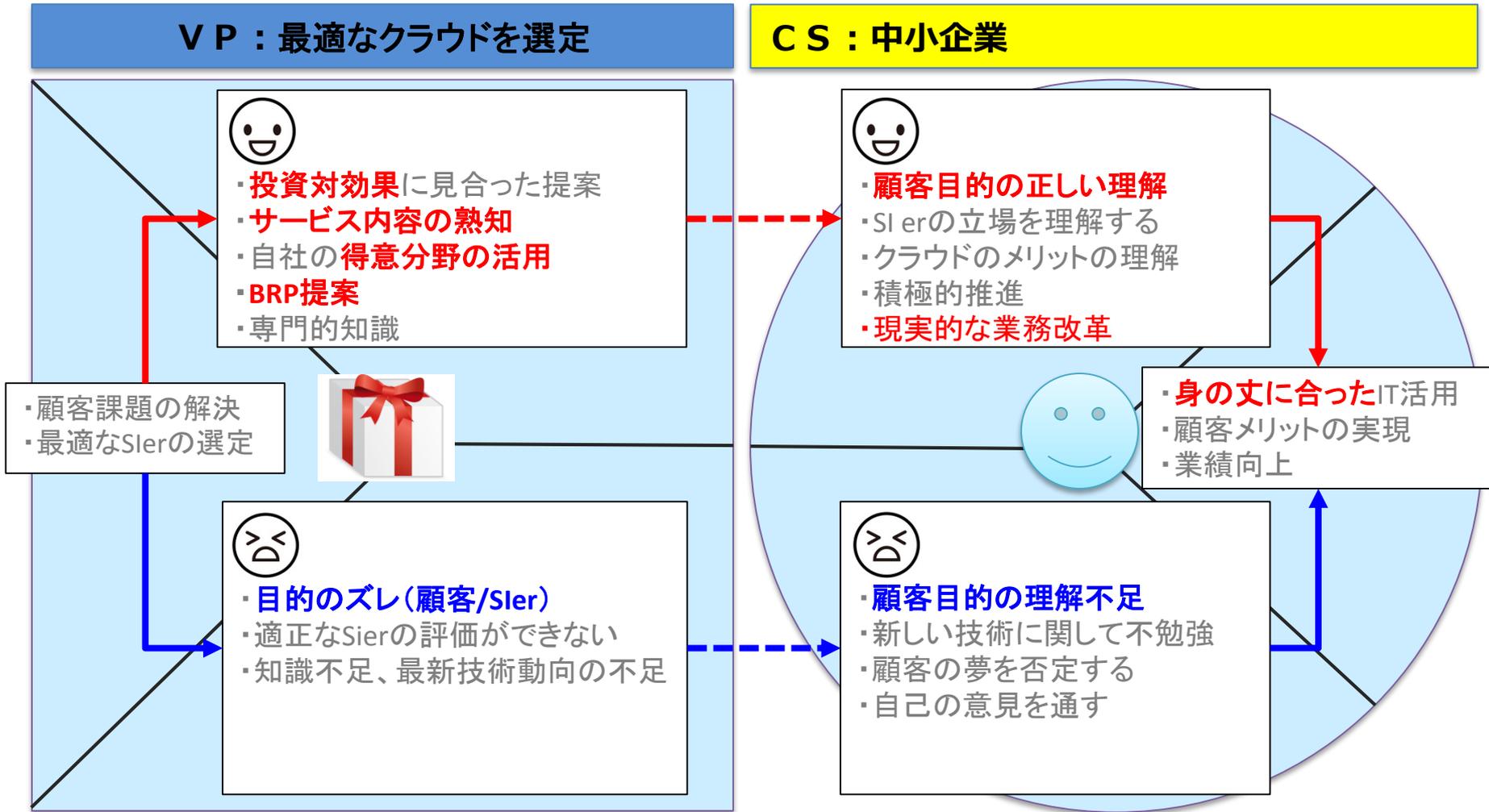
- ・経営者の相談役
- ・経営戦略を支援
- ・客観的分析・評価

# ① 経営コンサル型(BMC)

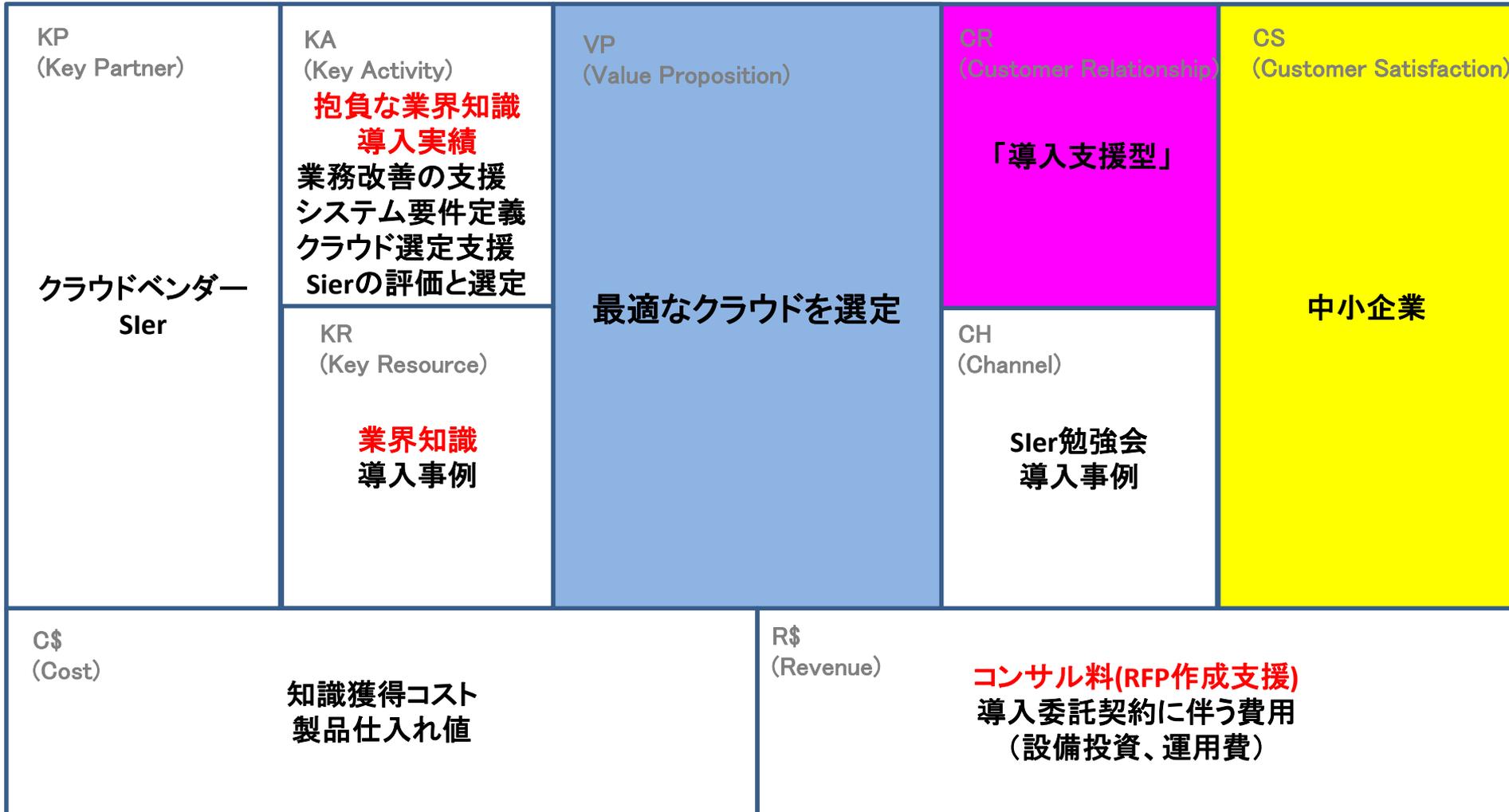


経営戦略の一環として、幅広い知識と人脈を活用して、経営者の相談役として、ビジネスモデルの作成する。[コンサルタント]

# ②導入支援型(VPC)



# ②導入支援型(BMC)



クラウドサービスの導入にあたり、豊富な業界知識や製品知識を活用して、顧客の目的を実現し得る最適なクラウドサービス(組み合わせ)の選定を支援する。**[ビジネスアーキテクト]**

# ③ソリューション型(VPC)

## VP : 最適なクラウドを導入、実現

## CS : 中小企業



- ・顧客業務の理解
- ・顧客業務が実現できる提案
- ・運用設計
- ・BCP、セキュリティ提案



- ・現場メリットの正しい理解
- ・運用現場を理解する
- ・クラウドのメリットの理解
- ・積極的推進

- ・最適な導入。実現
- ・最適なシステムの実現



- ・運用できるシステム実現
- ・現場メリットの実現
- ・効率向上



- ・運用できないシステムの導入
- ・カスタマイズが多く複雑化
- ・実現ノウハウ不足
- ・業務負担増
- ・フェイルソフト、ファイルセーフ



- ・現場メリットの理解不足
- ・現場業務を知らない
- ・現場負担大(操作変更)

# ③ソリューション型(BMC)



選定したクラウドサービスの導入・構築に関する知識やノウハウを活用し、責任を持って導入、実現をマネジメントし完遂する。最終的には顧客のソリューションを実現に導く。[クラウド・アーキテクト]

# ④分析・改善支援型(VPC)

## VP : データに基づく次世代システムの提案

## CS : 中小企業



- ・次世代システムへ拡張提案
- ・裏付けとなるデータ採取と分析
- ・顧客業務目的の理解



- ・将来のあるべき姿の共通認識確保
- ・実データに基づく分析
- ・積極的推進



- ・業務分析と評価
- ・データに基づく提案・提言



- ・データを武器にする
- ・戦略参謀



- ・データに基づかない予測
- ・知ったかぶり
- ・無意味なデータ採取
- ・結果を出さない分析マニア



- ・業務より分析を優先
- ・短期的視点の提案
- ・現場考慮不足
- ・結果を出さない分析マニア

# ④分析・改善支援型(BMC)



クラウドサービスを利用することで得られる情報を採取し、分析・活用できる仕組みを構築し、継続的に顧客業務の改善を提案するとともに、マーケティングやCRMの視点から、顧客の顧客(エンドユーザー)に関する情報を分析・活用することで、顧客のビジネス創造する。[ITビジネスクリエイター]

# ⑤ 専門性活用(VPC)

## VP : ライフサイクルとして全体最適化

## CS : 中小企業



- 顧客業務を**ライフサイクル**と捉える
- 裏付けとなる**データ採取と分析**
- 長期的視野**とバランス感覚
- 洞察力



- 全体最適化**
- 判断力**
- 全社への説得力



- 業務分析と評価
- 継続的なおつきあい**



- 長期的な戦略参謀**
- 相談相手



- 特定の**プロセスへの偏り**
- 無計画な言動



- 優柔不断**
- 短期的視野**
- 現場不在

# ⑤ 専門性活用型(BMC)



顧客システムの実現に当たり、社内外の専門家を組織し、ソリューションの実現と長期的な視野に立ったマネジメントにより、全体最適化を図る。[PMO]

# ITCの成長のしくみ

- ・ITCの成長プロセス
- ・ビジネスモデルに必要なタスクとスキルの識別、診断
- ・研修等でのスキルアップ

◆IPA「i コンピテンシ デクシヨナリ」の活用

## 成長プロセス

1. ビジネス  
モデル選択

2. コンピテンシー  
活用

3. 成長スキル

4. 研修  
メニュー

### 1. ビジネスモデル選択

- 自分の目指すITCを、5つのビジネスモデルから選択する。

### 2. コンピテンシーの活用：IPA成果活用（資料作成協力：IPA）

- IPA「iコンピテンシ デクショナリ」（iCD）を活用し、目指すビジネスモデルに必要なタスクを決める。
- タスクを実行するのに必要なスキルを決める。

### 3. 成長スキル

- 自分の業務経験や保有スキルの現状を把握する。
- 伸ばしたいタスクやスキルと、目標とするレベルを決める。

### 4. 研修メニュー

- 研修を選択し受講する。

# ビジネスモデルの選択

- ①～⑤のビジネスモデルのなかから目指すタイプを選択する

タイプ	業務概要	顧客にとっての価値	ビジネス収益源
①経営コンサル型	経営者の相談相手、 課題解決支援	経営強化の提案、 業務改善	準委任契約 顧問契約
②導入支援型	業務改善の支援 システム要件定義 クラウド選定支援	システム化検討の効率化、 専門知識支援	準委任契約 受託契約
③ソリューション型	クラウドの提案 システム開発 プロジェクト管理 クラウドインテグレーター	ITCが複数のクラウドを活用した システムを責任をもって開発	受託契約
④分析・改善支援型	稼働後のクラウド活用の 分析と改善提案	社員への活用指導、 改善提案と実施	準委任契約 顧問契約
⑤専門性活用型	固有の専門知識による営 業員やパートナーの販売 支援	効果的な受注への貢献 プロジェクトのリスク軽減	利益分割

目指すビジネスモデルタイプに必要なタスク・スキルを選び、目標設定をする。

## (1) iCDでタスクを選ぶ

IPAが公開している「i コンピテンシ ディクショナリ」(iCD)を利用し、目指すビジネスモデルのタイプに必要なタスクは何か、iCDタスクディクショナリの「タスク構成図」を使って選ぶ。

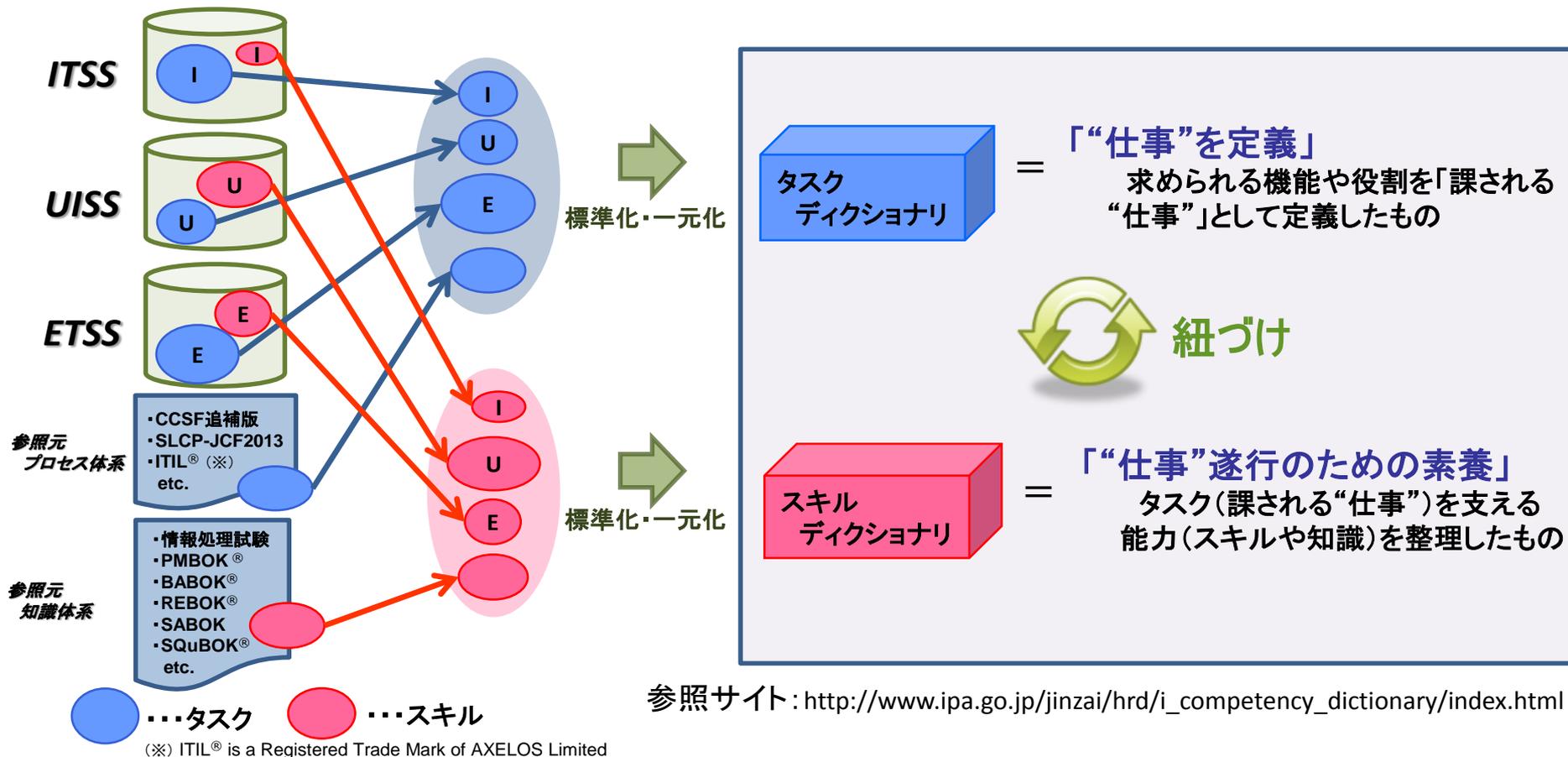
## (2) iCDでスキルを選ぶ

そのタスクを実行するのに必要なスキルを、iCDスキルディクショナリの「スキル一覧」および「スキル×職種 対応表」を使って選ぶ。

# iCD(i コンピテンシ ディクショナリ)とは

i コンピテンシ ディクショナリ(iCD)は、企業においてITを活用するビジネスに求められる業務(タスク)と、それを支えるIT人材の能力や素養(スキル)を「タスクディクショナリ」、「スキルディクショナリ」として体系化したものが、IPAより発表された。

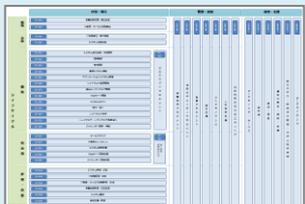
2014年7月31日にiCDの試用版が公開され、パブリックコメントや産業界における実証実験などを踏まえ、2015年6月30日に正式版として、「i コンピテンシ ディクショナリ2015」が公開された。



# iCDの構成：IPA殿の成果を活用

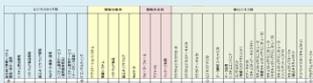
## ★ タスク構成図

タスクディクショナリの俯瞰図



## タスクプロフィール

タスクの用途や、目的別に参照できるインデックス集



## タスクプロフィール × タスク対応表

各プロフィールに紐づくタスクセットを参照できる対応表



## ★ タスク一覧

タスク大分類

組織(に求められる機能)

タスク中分類

組織(の業務)

タスク小分類

組織/個人(の業務)

評価項目

個人(の業務の評価項目)

## ★ スキル一覧

スキルカテゴリ

(スキル分類)

スキル分類

(スキル分類)

スキル項目

個人(に求められる能力)

知識項目

個人(に求められる知識)

## ★ スキル構成図

スキルディクショナリの俯瞰図



## ★ 職種一覧

代表的職種を定義した表



## ★ 職種 × スキル対応表

職種とスキルの対応表



## ★ 情報処理技術者試験 × スキル対応表

午前試験出題分野とスキルの対応表



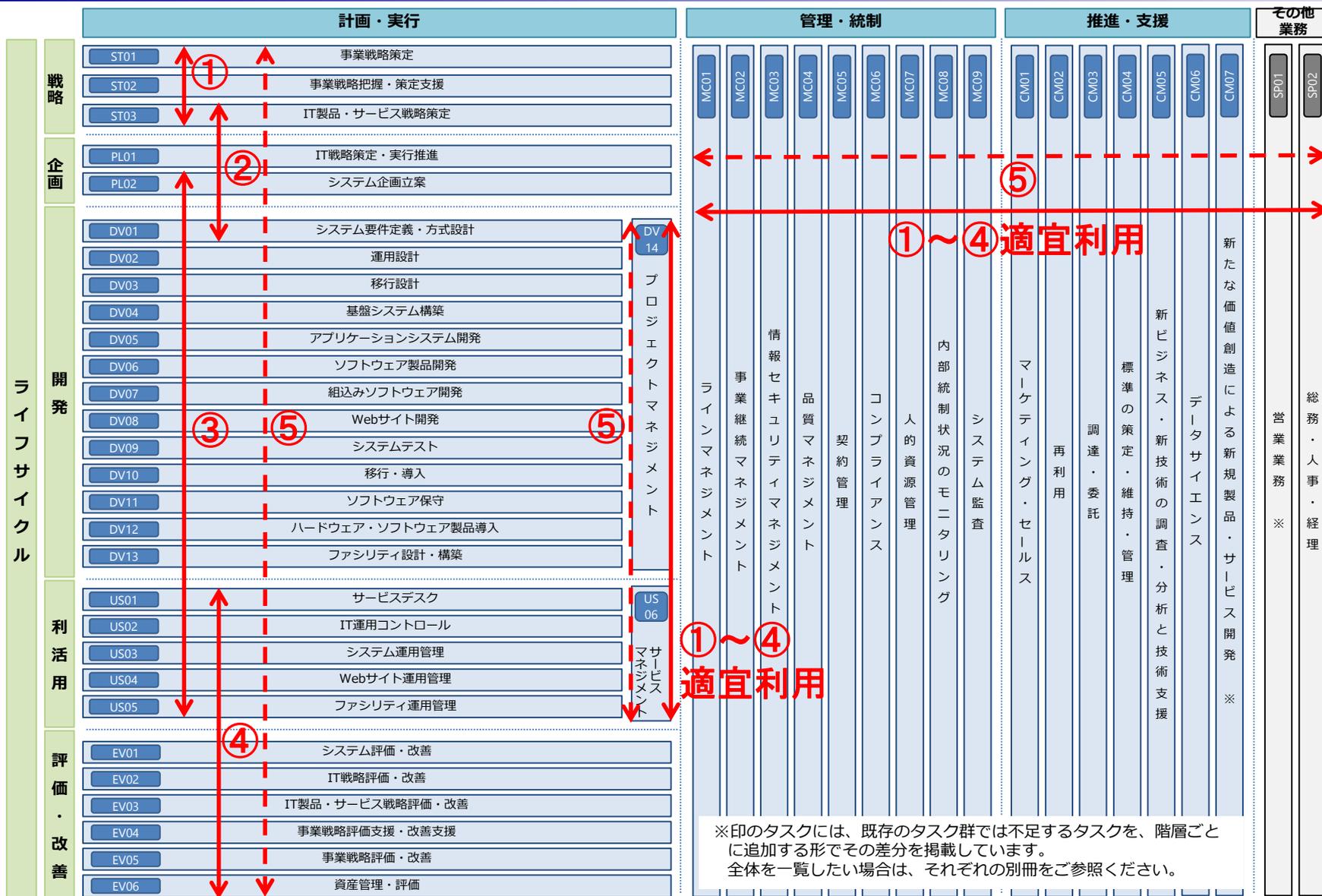
## ★ タスク × スキル対応表

タスクとスキルの対応表



★ : 成長プロセスで使う  
iCDコンテンツ

# iCDでタスクを選ぶ:ビジネスモデルタイプより



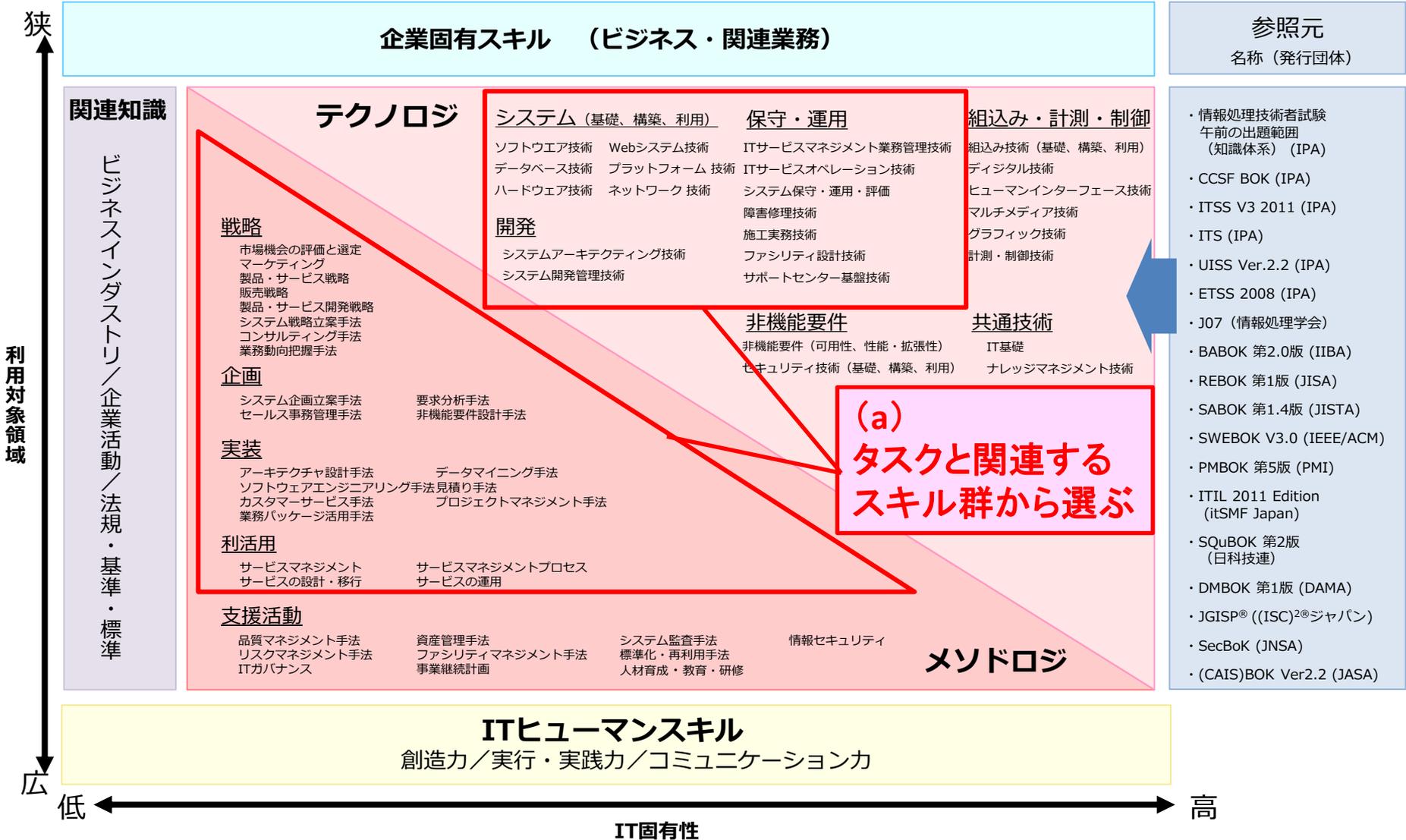
※印のタスクには、既存のタスク群では不足するタスクを、階層ごとに追加する形でその差分を掲載しています。全体を一覧したい場合は、それぞれの別冊をご参照ください。

※ ⑤については専門分野となるため、範囲で定義をせず、特定のタスクまたはその組み合わせ

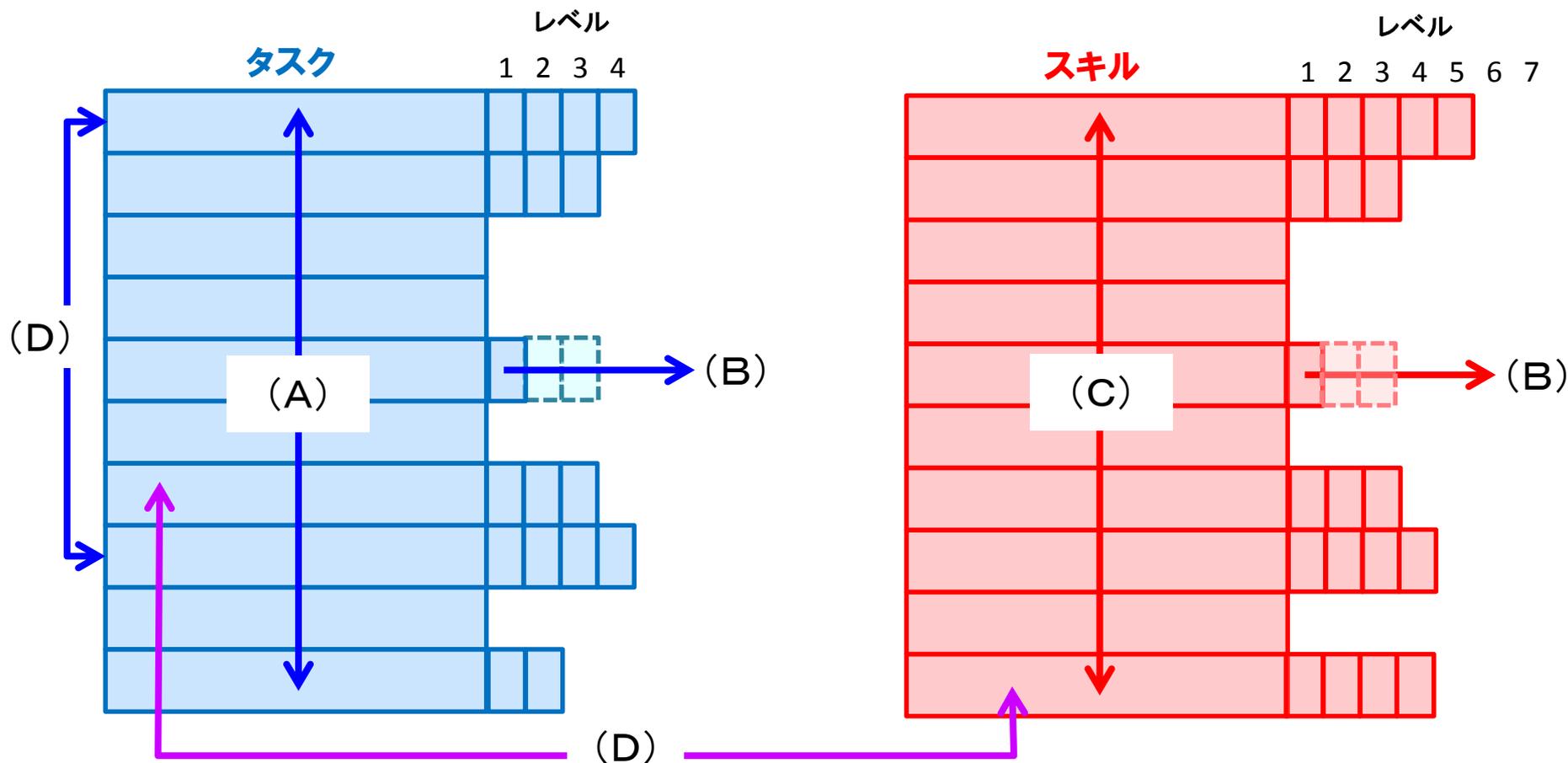
# タスクを選ぶ

- IPAから公開されている「iコンピテンシ ディクショナリ」(iCD)を利用して、目指すビジネスモデルのタイプに必要なタスクはどれかを、iCDタスクディクショナリの「タスク構成図」を使って決める
  - 1. で選んだビジネスモデルタイプ①～⑤が、iCDタスクディクショナリの「タスク構成図」で、どのタスク(業務)を活動範囲としているかを確認する
    - ⑤については、専門分野に特化した活動のため、範囲ではなく特定のタスクで活動するケースもある
    - 「マイナンバー」や得意とする業界ドメインなどIT以外の業務や分類については、iCDタスクディクショナリには記載されていないため、個別に定義する必要がある
  - 「タスク構成図」に示されている範囲を参考にして、自分の目指す活動範囲を仮置きする
    - 活動範囲を広げる、集中する、などを調整する
    - 活動範囲を広げる際は、他のビジネスモデルタイプの範囲のタスクや、「①～④適宜利用」のタスクを使って、活動範囲を調整する
  - 「タスク構成図」は4階層のタスクディクショナリの第1階層(タスク大分類)が示されているので、「タスク一覧」を使って第2階層(タスク中分類)や第3階層(タスク小分類)を見て、活動したいタスクの詳細を確認しながら活動範囲を決める

# iCDでスキルを選ぶ:スキル構成図より



# 2つのディクショナリで見る成長イメージ



(A)	業務の幅を広げる	経験したタスクの範囲を増やす
(B)	その道を究める	特定のタスク領域における診断レベルをアップする 特定のスキル領域における診断レベルをアップする
(C)	新たな技術を身に付ける	保有するスキルの範囲を増やす
(D)	新たな価値創造を目指す	経験のあるタスクや保有するスキルの有効な結合を行う



# スキルを選ぶ

- そのタスクを実行するのに必要なスキルを、iCDスキルディクショナリの「スキル一覧」および「スキル×職種 対応表」を使って決める。
  - 検討した活動範囲のタスクを実行するのに必要なスキルを、iCDスキルディクショナリから選ぶ。
  - 選び方は大きく2通り
    - (a) 「スキル構成図」から選ぶ
    - (b) 「職種×スキル対応表」から選ぶ
- (a) スキル構成図からの選び方
  - 「スキル構成図」は4階層のスキルディクショナリの第1階層(スキルカテゴリ)と第2階層(スキル分類)が示されている
  - 検討した活動範囲に該当するタスクと類似する名称から、必要とするスキル範囲に当たりをつけ、仮設定する
- (b) 職種×スキル対応表からの選び方
  - 「職種一覧」を見て、「クラウド人材」や「コンサルタント」など、参考となる職種を確認する
  - 「職種×スキル対応表」を見て、選んだ職種に対応するスキルを参照し、必要なスキルに当たりをつけ、仮設定する
- それ以外に自分が必要と考えるスキルを確認し、調整する。

# タスク一覧を使って「業務経験の見える化」

## 「タスク一覧」タスク中分類(2階層目)でレベル診断

◆ 以下の診断基準を使って、レベル0～レベル4の5段階をタスクごとに付ける

診断レベル	診断基準
L4	他者を指導できる、またはその経験あり
L3	独力で実施できる、またはその経験あり
L2	サポートがあれば実施できる、またはその経験あり
L1	トレーニングを受けた程度の知識あり
L0	知識、経験無し

タスク大分類	タスク中分類	診断レベル
アプリケーションシステム開発	ソフトウェア要件定義	L2
	ソフトウェア方式設計	L2
	開発環境構築	L3
	アプリケーション共通基盤設計・構築	L1
	業務プロセス設計	L3
	ソフトウェア詳細設計	L3
	ソフトウェアコード作成・単体テスト	L3
	ソフトウェア結合テスト	L3
システムテスト	システムテスト計画策定	L2
	システムテスト実施	L3
移行・導入	移行	L1
	受入れテスト	L3
	運用テスト	L3
	導入	L3
ソフトウェア保守	保守の方針と計画の策定	L0
	問題の調査と分析	L0
プロジェクトマネジメント	プロジェクト立ち上げ	L0
	プロジェクト計画策定	L2
	プロジェクト追跡と実行管理	L2
	プロジェクト終結	L1
	プロジェクト個別の品質マネジメント	L1
情報セキュリティマネジメント	情報セキュリティ戦略と方針の策定	L1
	情報セキュリティの運用	L1
	情報セキュリティの見直し	L1
品質マネジメント	品質管理のコントロール	L2
	組織全体の品質マネジメント	L2
契約管理	契約締結管理	L0
	契約変更管理	L0

※  
これまでの業務経験の  
見える化をするため、  
基本はすべてのタスク中分類  
に対し診断する。  
(約250項目)

## 「スキル一覧」スキル項目(3階層目)でレベル診断

- ◆ 次ページ「スキル熟達度判定基準を使って、レベル0～レベル7をスキルごとにつける

スキルカテゴリ	スキル分類	スキル項目	診断レベル
メソドロジー	(戦略) 市場機会の評価と選定	ビジネス環境分析法	L2
		ビジネス戦略と目標・評価	L2
		業界動向把握の手法	L0
		経営管理システム	L0
		経営戦略手法	L0
		最新技術動向把握の手法	L0
		市場調査手法	L0
	(戦略) マーケティング	ブランド・製品戦略手法	L0
		マーケットコミュニケーション戦略手法	L0
		マーケティングマネジメント手法	L0
		マーケティング分析手法	L0
	(戦略) 製品・サービス戦略	製品戦略手法	L2
		サービス戦略手法	L2
		ITSM戦略手法	L0
	(戦略) 販売戦略	データセンタ戦略手法	L0
		B2Bマーケティング戦略手法	L0
	(戦略) 販売実行戦略手法	販売実行戦略手法	L0
		販売チャネル戦略手法	L0
		顧客環境分析手法	L0
	(戦略) 製品・サービス開発戦略	製品開発戦略手法	L2
		技術開発計画	L2
		技術開発戦略の立案	L2
	(戦略) システム戦略立案手法	システム化戦略手法	L2
		システム活用促進・評価	L2
		ソリューションビジネス	L1
		業務プロセス	L2
		現行システムの調査・分析手法	L2
		事業戦略の把握・分析の手法	L0
		情報システム戦略	L2
	(戦略) コンサルティング手法	コンサルティング手法	L3
	(戦略) 業務動向把握手法	業務動向の把握手法	L0
	(企画) システム企画立案手法	システム化計画	L2
		システム企画立案手法	L2
ソリューション提案手法		L1	
技術問題解決手法		L1	
調達計画・実施		L0	
(企画) セールス事務管理手法	セールス交渉手法	L0	
	契約事務手法	L0	
	経理事務手法	L0	
(企画) 要求分析手法	要求の抽出手法	L2	
	要求の整理手法	L2	
	要求の仕様化手法	L2	
	要求の評価手法	L2	
	要件定義	L2	
(企画) 非機能要件設計手法	プラットフォーム要件定義手法	L2	
	システム基盤の非機能要件設計	L1	

※  
スキル項目で診断すると項目数が多いので時間がかかる。  
(約450項目)



まずは 2. (2)で仮設定した  
目指すスキル分類(2階層目)  
から始めてもよい。  
強みを把握するためには、  
網羅的に診断することが必要。

# iCD スキル熟達度判定基準

スキルディクショナリ（ITヒューマンスキルを除く）のスキル熟達度の判定基準の例示。  
 レベル1～4までは各スキル項目の熟達度の判断に適するようにカテゴリ別に定められている。  
 レベル5以上は、カテゴリによらず共通のレベル定義となっている。

レベル7	業界をリードし市場への影響力があるレベルにある		
レベル6	業界に貢献し認知されるレベルにある		
レベル5	所属団体・組織内で貢献し認知されるレベルにある		
レベル4	非機能要件を考慮して最適化できる、 最適解が出せる／ 定石外しができる／ 高度情報処理試験に合格するレベル	最適な手法を使いこなす／ 最適な手法を選択できる／ 手法を状況に応じて自在に駆使できる	関与する業種・業務の 上級管理者に対しあるべき姿に ついて議論できる
レベル3	機能要件が作成できる／ 自立してある限定条件で仕事ができる	課題に応じて手法の使い分けができる ／ 現場にて手法を活用し結論を 導いた事がある	関与する業種・業務のIT領域の課題点に 対し解決策を提案した事がある
レベル2	指示があると使える、活用できる／ 実装経験がある	当該手法で分析できる／ メソドログを指導下で使える	関与する業種・業務のIT領域の 課題点を知っている
レベル1	技術内容について 講義などを受講し知っている／ 知識がある	手法内容について 講義などを受講し知っている／ どんなものか知っている、言える／ テキストで知っている	関与する業種・業務がどんなものか 知っている、言える／ 有報などの公開情報で知っている
カテゴリ	テクノロジー	メソドログ	関連知識

# 目標タスク・スキルとそのレベルを設定する: 例1

## 「(A) 業務の幅を広げる」「(B) その道を究める」場合の目標設定

プロジェクト全体を見ていくために、「プロジェクトマネジメント」や、開発の上流工程の能力を向上したい。

目標その1:  
「プロジェクトマネジメント」の経験を積んだり、知識を身につけたりする。  
目標その2:  
開発の上流工程の能力を向上する。

タスク大分類	タスク中分類	診断レベル	L0	L1	L2	L3	L4
アプリケーションシステム開発	ソフトウェア要件定義	L2					
	ソフトウェア方式設計	L2					
	開発環境構築	L3					
	アプリケーション共通基盤設計・構築	L1					
	業務プロセス設計	L3					
システムテスト	ソフトウェア詳細設計	L3					
	ソフトウェアコード作成・単体テスト	L3					
	ソフトウェア結合テスト	L3					
	システムテスト計画策定	L2					
移行・導入	システムテスト実施	L3					
	移行	L1					
	受入れテスト	L3					
ソフトウェア保守	運用テスト	L3					
	導入	L3					
	保守の方針と計画の策定	L0					
プロジェクトマネジメント	問題の調査と分析	L0					
	プロジェクト立ち上げ	L0					
	プロジェクト計画策定	L2					
	プロジェクト追跡と実行管理	L2					
	プロジェクト最終	L1					
情報セキュリティマネジメント	プロジェクト個別の品質マネジメント	L1					
	情報セキュリティ戦略と方針の策定	L1					
	情報セキュリティの運用	L1					
品質マネジメント	情報セキュリティの見直し	L1					
	品質管理のコントロール	L2					
契約管理	組織全体の品質マネジメント	L2					
	契約締結管理	L0					
	契約変更管理	L0					

タスク大分類	タスク中分類	診断レベル	L0	L1	L2	L3	L4
アプリケーションシステム開発	ソフトウェア要件定義	L2					
	ソフトウェア方式設計	L2					
	開発環境構築	L3					
	アプリケーション共通基盤設計・構築	L1					
	業務プロセス設計	L3					
システムテスト	ソフトウェア詳細設計	L3					
	ソフトウェアコード作成・単体テスト	L3					
	ソフトウェア結合テスト	L3					
	システムテスト計画策定	L2					
移行・導入	システムテスト実施	L3					
	移行	L1					
	受入れテスト	L3					
ソフトウェア保守	運用テスト	L3					
	導入	L3					
	保守の方針と計画の策定	L0					
プロジェクトマネジメント	問題の調査と分析	L0					
	プロジェクト立ち上げ	L0					
	プロジェクト計画策定	L2					
	プロジェクト追跡と実行管理	L2					
	プロジェクト最終	L1					
情報セキュリティマネジメント	プロジェクト個別の品質マネジメント	L1					
	情報セキュリティ戦略と方針の策定	L1					
	情報セキュリティの運用	L1					
品質マネジメント	情報セキュリティの見直し	L1					
	品質管理のコントロール	L2					
契約管理	組織全体の品質マネジメント	L2					
	契約締結管理	L0					
	契約変更管理	L0					

# 目標タスク・スキルとそのレベルを設定する: 例2

## 「(C) 新たな技術を身に付ける」「(D) 新たな価値創造を目指す」 場合の目標設定

マイナンバーを中心に活動していく上で、セキュリティの知識を強めたい。

セキュリティをお客様に提案できれば、活動範囲も広がりそうだ。

目標その1:

「マイナンバー」の知識をつけ、スキルを磨く。

目標その2:

利用者側のセキュリティ知識を身につける。

スキル分類コード	スキルカテゴリ	スキル分類	試験区分			
			【午前の試験】 出題分野 (中分類)	ITパスポート試験	情報セキュリティマネジメント試験	基本情報技術者試験
S110010	メソドロジー	(戦略) 市場機会の評価と選定	経営戦略マネジメント	1	2	3
S110020		(戦略) マーケティング	経営戦略マネジメント	1	2	3
S110030		(戦略) 製品・サービス戦略	サービスマネジメント	1	2	3
S110040		(戦略) 販売戦略	経営戦略マネジメント	1	2	3
S110050		(戦略) 製品・サービス開発戦略	技術戦略マネジメント	1	2	3
S110060		(戦略) システム戦略立案手法	システム企画	1	2	3
S110070		(戦略) コンサルティング手法	システム企画	1	2	3
S110080		(戦略) 業務動向把握手法	システム監査	1	2	3
S120010	(企画)	システム企画立案手法	システム企画	1	2	3
S120020		セールス事務管理手法	システム企画	1	2	3
S120030		要求分析手法	システム企画	1	2	3
S120040		非機能要件定義手法	システム開発技術	1	2	3
S130010	(実装)	システム設計手法	システム企画	1	2	3
S130020		ソフトウェアエンジニアリング手法	システム開発技術	1	2	3
S130050		カスタマーサービス手法	ソフトウェア開発管理技術	1	2	3
S130060	(実装)	業務パッケージ活用手法	システム企画	1	2	3
S130080		データマイニング手法	ビジネスインダストリ	1	2	3
S150040	(支援活動)	見積り手法	基礎理論	1	2	3
S150010		プロジェクトマネジメント手法	データベース	1	2	3
S150030		リスクマネジメント手法	プロジェクトマネジメント	1	2	3
S150040		サービスマネジメント	プロジェクトマネジメント	1	2	3
S150060		サービスの設計・移行	サービスマネジメント	1	2	3
S150070		サービスの運用	サービスマネジメント	1	2	3
S150080		品質マネジメント手法	サービスマネジメント	1	2	3
S150090		システム監査手法	システム開発技術	1	2	3
S150100		標準化・再利用手法	プロジェクトマネジメント	1	2	3
S150110		資産管理手法	セキュリティ	1	2	3
S150120		人材育成・教育・研修	プロジェクトマネジメント	1	2	3
S150120		情報セキュリティ	プロジェクトマネジメント	1	2	3

# 研修でスキル強化

- 伸ばしたいタスクやスキルを身につけるために研修を受講したり、身についたことを確認するために認定資格を取得したりする
  - 例:
    - ・**目標その1**: マイナンバーの知識を身につける
      - ITCA研修「マイナンバー『社会保障・税番号(マイナンバー)制度の概要と展開』」を受講する
    - ・**目標その2**: 利用者側のセキュリティ知識を身につける
      - IPA情報処理技術者試験「情報セキュリティマネジメント試験」に向けて勉強し、合格を目指す
- 受講結果をITC活動に適用する
- 定期的にタスクやスキルの診断を行い、レベルの向上を確認し、新たな目標を定める

## 成長プロセス

1. ビジネス  
モデル選択



2. コンピテ  
ンシー活用



3. 成長スキ  
ルの識別



4. 研修  
メニュー



5種類の  
モデル

IPA iCD  
タスクディクショナリ  
スキルディクショナリ

IPA iCD  
タスクディクショナリ  
スキルディクショナリ

オープン研修  
コミュニティ

## サポートメニュー

### ビジネスモデルを実現する研修メニュー提供

# 提言

1. **新たな役割の認知**
2. **クラウドサービス認定の活用**
3. **研修プログラムの活用**
4. **PMO（サポート組織）の発足**

- **クラウドサービスを組み合わせ、顧客にニーズにあったソリューションを提供する。**
- **クラウドサービスを通じて得られた顧客の利用に関するデータを分析し、常に、より良い活用へ改善し、効果の高い活用方法を提言する。**
- **顧客への効果的な支援を行うために、専門知識を有するITCのチームを組織する。**
- **顧客に効果的な変化を起こすために、業務、ITに関する最新知識を常に更新する。**

## クラウドサービス認定プログラムのご紹介

### クラウドのメリット

- ・ 安い
- ・ 身近
- ・ すぐ使える
- ・ データの安全性

中小企業が安心できる  
クラウドサービスを提案

クラウドは中小企業  
に効果があるとい  
っているのに、  
普及しない



たくさんあるクラウド

どれがいいか  
わからない

サービス情報の提供

サービス内容が  
わかりやすい

稼働環境が保証

運用が安心

中小企業の視点で

審査し認定



ITCの活動を  
支援

# 研修プログラムの活用（詳細化は今後進める）

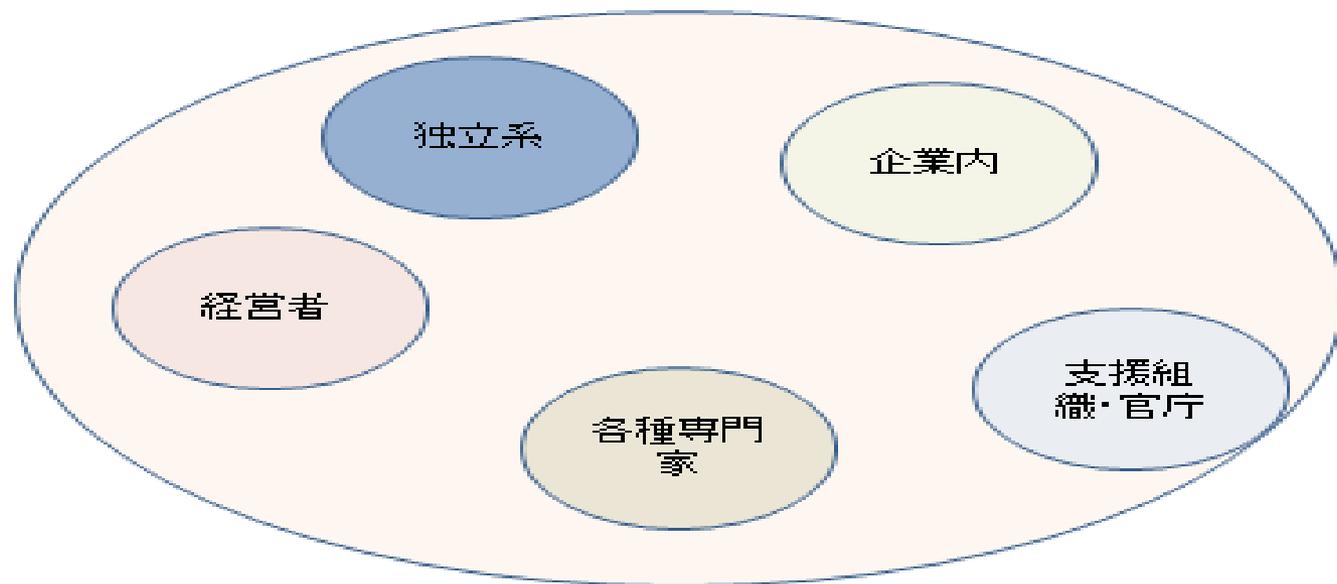
タイプ	研修プログラム候補
① 経営コンサル型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT経営実践スクール、儲けのしくみ再構築</li> <li>・コンサル営業研修</li> <li>・ファシリテーション研修</li> <li>・補助金企画の書き方研修</li> </ul>
② 導入支援型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セキュリティ研修</li> <li>・クラウド基礎講座</li> </ul>
③ ソリューション型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド基礎講座</li> <li>・ソリューション・業界別勉強会</li> <li>・ビジネス訴訟対応研修</li> </ul>
④ 分析・改善支援型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・統計分析基礎講座</li> <li>・クラウドプラットフォーム基礎講座</li> </ul>
⑤ 専門性活用型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニティベースの研究会</li> </ul>

・教育・研修部会の成果等を活用

- ・クラウドの知識の底上げが必要、新しい時代になったのに、昔の知識でこなそうとしているITCが少なくない。
- ・スポンサー企業の支援によって、ツールの使い方研修を実施し、手を動かせるITCの育成が必要である。

- ・目的：**専門性活用**
- ・運営：法人会員を中心に各分野の専門家を登録し、情報交換を通じて切磋琢磨  
法人会員＋個人会員のコミュニティによって運営

共通のテーマ、継続的なテーマ、企業内情報と現場情報の交換





**ITコーディネータはIT経営を実現する  
プロフェッショナルです**