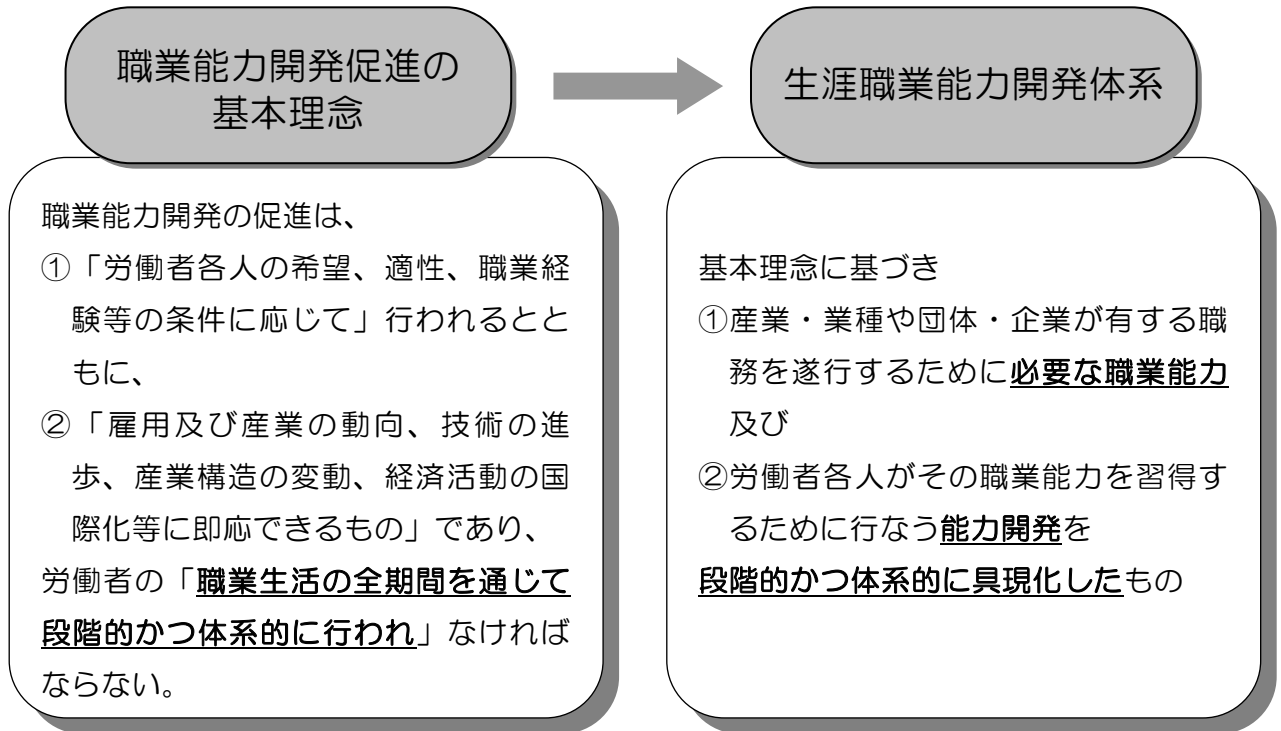


第 2 章

生涯職業能力開発体系について

第2章 生涯職業能力開発体系について

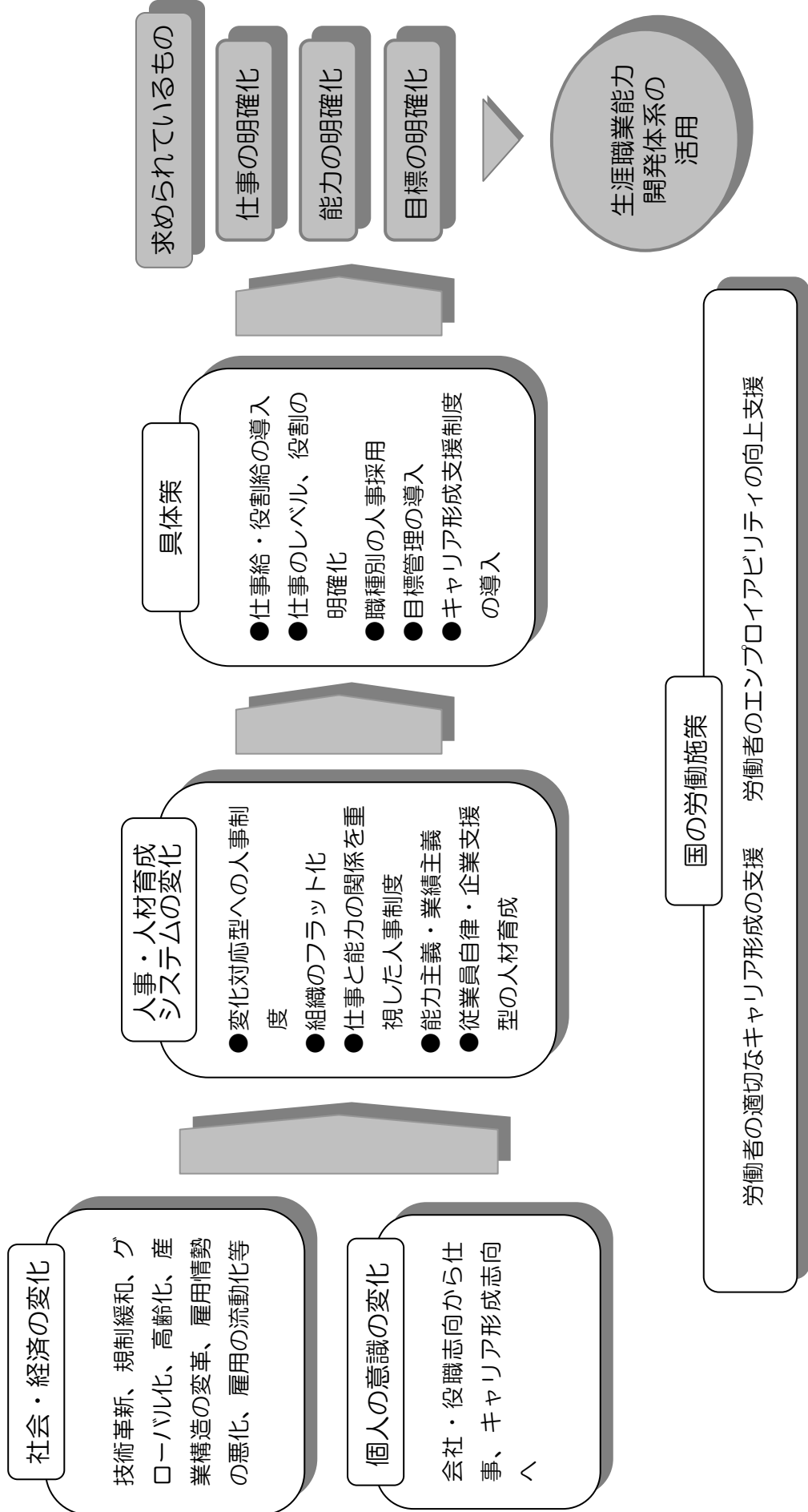
2-1 生涯職業能力開発体系とは



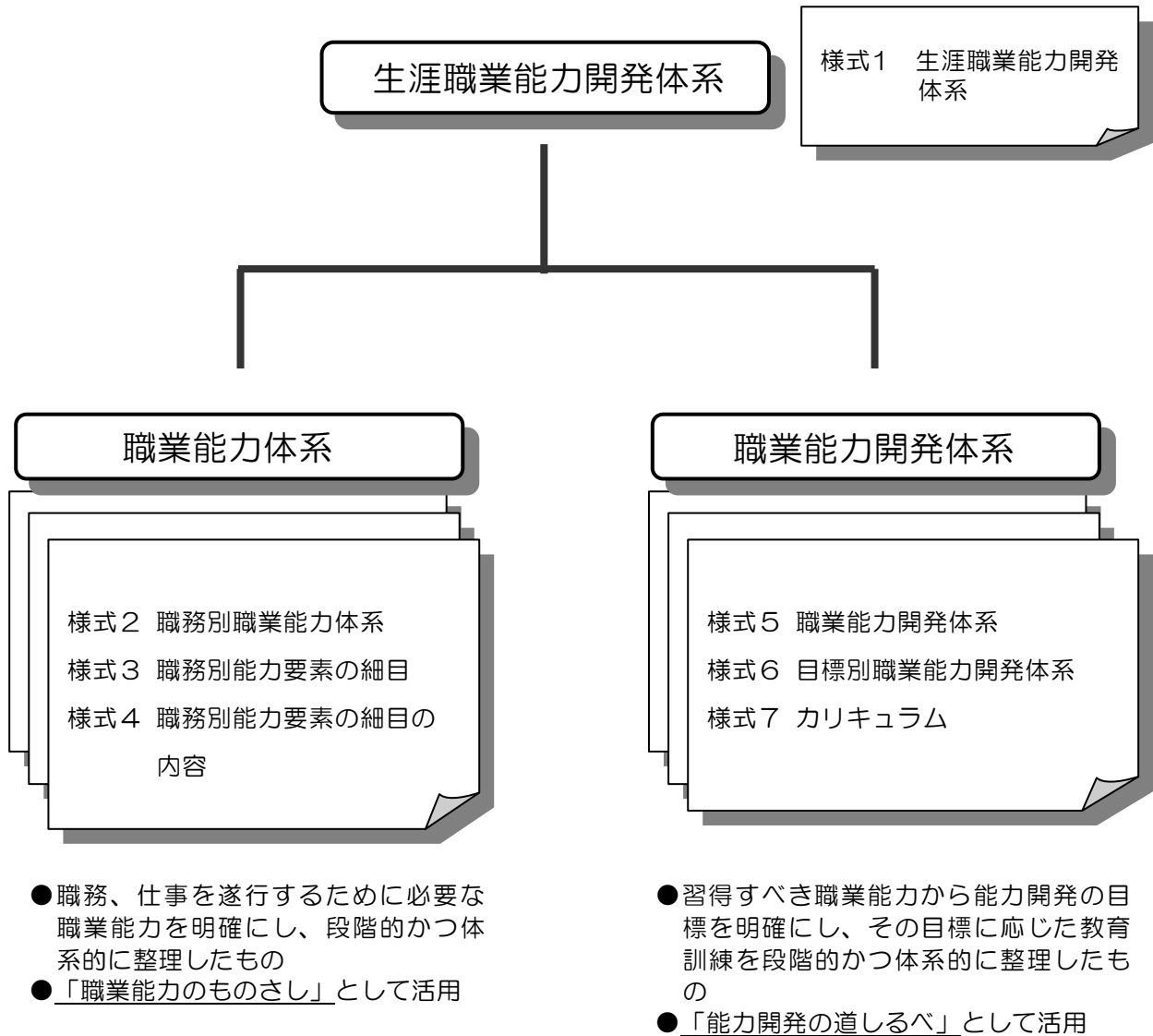
(1) 生涯職業能力開発体系の特徴

- a. 団体・企業が有する、または必要とする職業能力（スキル）が明確になる。
- b. 従業員各人の現在のスキルが明確になり、従業員のスキルの確認、将来目標の設定が容易になる。
- c. 能力開発の成果がスキル向上により明らかになる。
- d. 段階的・体系的な人材育成ができる。
- e. 計画的・効果的な人材育成ができる。
- f. 人員配置や目標に合わせた効果的な人材育成ができる。

2-2 人材をめぐる環境変化と求められているもの

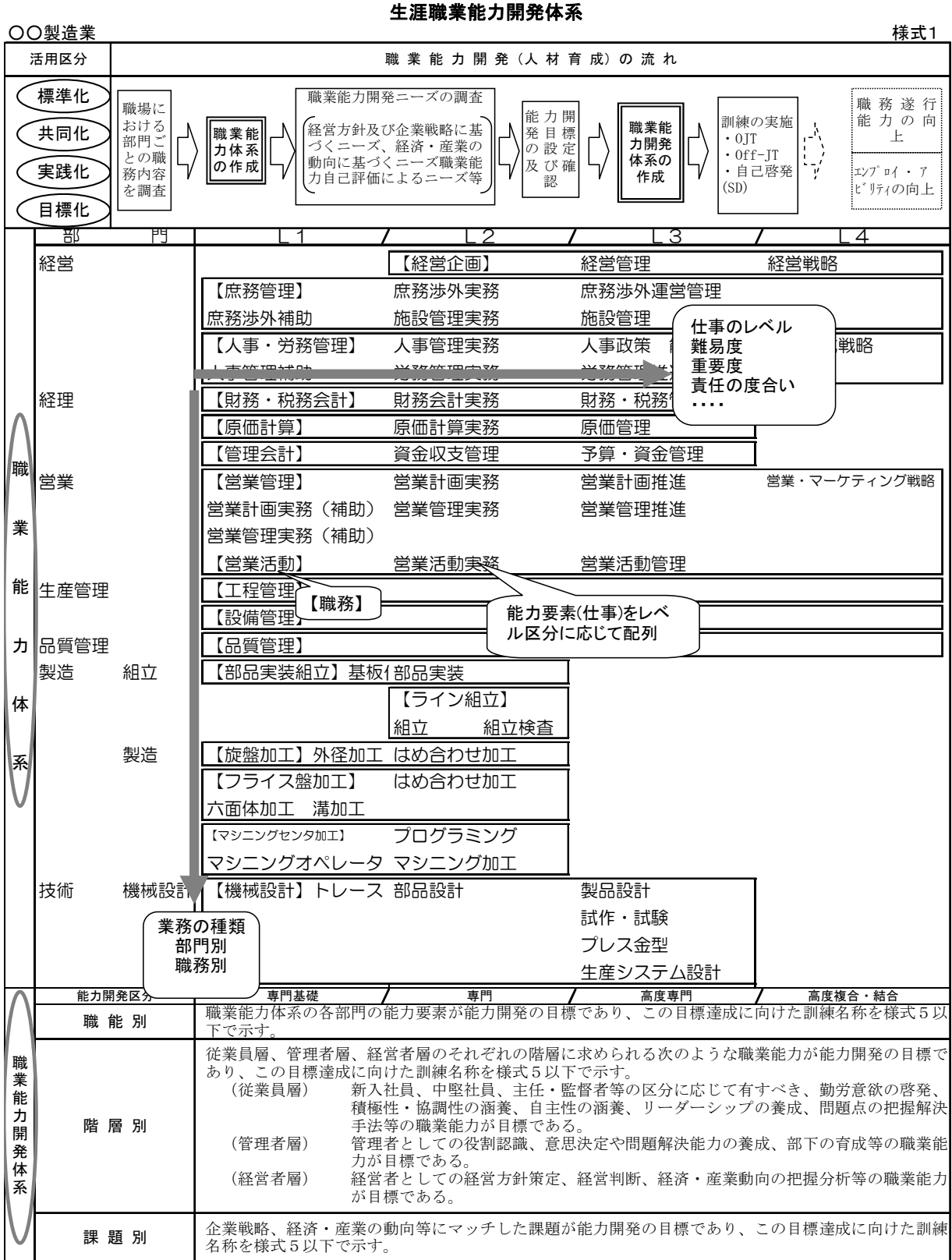


2-3 生涯職業能力開発体系の構成



(1) 様式1 (生涯職業能力開発体系)

職業能力体系と職業能力開発体系の全体像を鳥瞰できるように示したものの。



(2) 様式2 (職務別職業能力体系)

能力要素(仕事を遂行する能力)を段階的・体系的に示したものの。職務ごとの仕事
が明確にできる。

〇〇製造業

職務別職業能力体系 様式2

部門	レベル	L1	L2	L3	L4
経理 経理	管理会計		資金収支実務 予算・資金実務	予算・資金管理	財務戦略
	財務・税務会計	会計記帳実務補助 財務会計実務補助	財務会計実務 財務諸表報告実務 財務・税務管理	財務・税務企画	
		原価計算	原価計算実務補助	原価計算実務	原価管理
営業 営業	営業活動	営業活動実務補助	営業活動実務	営業活動管理	
	営業管理	営業計画実務補助 営業管理実務補助	営業計画実務 営業管理実務	営業計画推進 営業管理	マーケティング戦略
		原価管理	原価管理実務(補助)	原価管理実務	原価管理改善
生産管理 原価管理	購買管理	購買管理実務(補助)	購買管理実務	購買・外注	

能力要素 (仕事)

(3) 様式3 (職務別能力要素の細目)

能力要素とそれを構成する能力要素の細目(作業を遂行する能力)を示したものの。
仕事を構成する作業が明確にできる。

〇〇製造業

職務別能力要素の細目 様式3

部門	レベル	L1	L2	L3	L4
営業 営業	営業活動	営業活動実務補助 商談 プレゼンテーション 見積書作成 得意先営業活動計画作成 受注 納品 請求書作成 入出庫管理	営業活動実務 営業活動情報の収集と分析 プレゼンテーション資料 作成と実施 見積実務 得意先営業 新規顧客開拓営業 入札・指名参加願提出 入札・現場説明会参加 入札 受注・納期管理 代金回収 消費者保護/クレーム・ トラブル対応 アフターサービス 倉庫管理	営業活動管理 契約管理 見積管理 クレーム・トラブル管理 物流管理	
	営業管理	営業計画実務補助 営業計画立案と策定補助 マーケティング調査補助 営業管理実務補助 営業管理書類作成 債権回収補助	営業計画実務 市場調査と分析 製品計画立案のための調査と分析 流通経路・販売促進のための調査と分析 販売予測分析 営業経費予算の調査と分析 広告業務の推進 営業管理実務 営業・顧客情報管理 営業実績管理 営業経費予算管理 債権回収実務 営業活動計画管理	営業計画推進 製品計画立案 新製品開発支援 価格政策策定 流通経路・販売促進政策策定 販売予測 販売目標設定 営業経費予算編成 販売計画作成 販売計画推進・改善 広告企画 営業活動支援 営業管理推進 営業管理調整	営業・マーケティング戦略 営業・マーケティング戦略立案 営業管理体制構築 広告戦略立案

能力要素 (仕事)

能力要素の細目 (作業)

(4) 様式4 (職務別能力要素の細目の内容)

能力要素の細目を構成する知識及び技能・技術の内容を示したもの。作業を行うために必要な能力が知識及び技能・技術により確認できる。

〇〇製造業		職務別能力要素の細目の内容		様式4
職務	営業管理	レベル表示	L 4	
能力要素	営業・マーケティング戦略			
能力要素の細目	能力要素の細目の内容			
1. 営業・マーケティング戦略の立案と策定	知識	1. 自社の経営戦略を知っている 2. 自社の分析などに基づく営業面の重点課題を知っている 3. マーケティング・ミックスを知っている 4. 自社の製品計画及び新製品開発計画を知っている 5. 業界の製品と技術の動向を知っている		
	技能・技術	1. 営業方針の企画と調整ができる 2. 事業計画に基づく利益確保のための有効な対策ができる 3. 市場細分化戦略に基づく標的市場の設定ができる 4. マーケティング・ミックス開発ができる 5. 取引制度の企画と実施ができる 6. 新製品導入のためのマーケティング戦略の企画と立案及び策定ができる 7. 新製品の建値及び販売方法の策定ができる 8. 広告宣伝活動方針の策定ができる 9. 営業戦略の企画と立案及び策定ができる		
2. 営業管理体制の構築	知識	1. 営業管理システムの種類と目的及び重要性を知っている		
	技能・技術	1. 営業管理システムの企業規模に応じた効率的な導入ができる 2. 営業戦略に基づいた営業管理体制の改善と構築ができる		

(5) 様式5 (職業能力開発体系)

職業能力開発体系の全体像を鳥瞰できるように示したもの。職能別、階層別、課題別に訓練名称を段階的・体系的に示している。

職業能力開発体系							能力開発のレベル 4段階で表示	様式5
○○製造業								
区分	部門	職務	専門領域	専 門	高度専門	高度複合・統合		
職 能 別	経営	経営企画		企画書作成	企画・発想力開発	経営戦略		
	総務	総務業務	OA操作・文書作成 一般総務業務	文書・資料作成管理実務		企画立案		
				法務・渉外実務	法務・渉外管理			
		人事・労務管理	人事・労務の基礎	人事・給与・社会 労務企画管理 能力開発実務				
	経理	財務・税務会計	経理の基礎	財務会計実務	財務会計			
				税務会計実務				
				原価計算 管理会計	原価計算実務 管理会計実務			
	営業	営業企画管理		マーケティング実務		営業・マーケティング戦略		
		営業活動	営業販売基礎技術	営業技術	販売管理マーケティング			
	生産管理	工程管理	生産管理基礎	生産計画 工程管理				
設備管理					生産システム設計			
品質管理	品質管理							
製造	組立	部品実装組立	機械部品組立基礎			最先端切削加工技術 新素材加工の動向		
			電装部品組立基礎					
	旋盤加工	機械図面の見方	旋盤(3)	旋盤エキスパート				
		旋盤(1) 旋盤(2)	旋盤応用(1) 旋盤応用(2)					
フライス盤加工	フライス盤基礎	フライス盤応用	難削材切削加工技術					
技術 電装設計	実装設計							
区分	階層 (訓練対象者)	専門領域	専 門	高度	高度複合・統合			
階 層 別	新入社員	新規採用	会社概要 マナー基本	仕事の進め方 ビジネスマナー				
		中途採用	会社概要	仕事の進め方				
	中堅社員	総合職		OJTの基本と実践 問題解決手法 コミュニケーション	マネジメント基礎 リーダーシップ 部下の指導			
			技術職		OJTの基本と実践 リーダーシップ 部下の指導			
	管理・監督者				人の扱い方			
経営幹部					標準管理実践	戦略発想		
区分	課 題	専門領域	専 門	高度専門	高度複合・統合			
課 題 別	IT化推進	情報リテラシー	OA研修	インターネット利用技術				
			パソコン利用技術					
		電子調達対応		電子商取引技術				
	営業力強化	顧客折衝力強化	ディベート術	プレゼンテーション技術	提案型営業 コンサルティング 営業			
				顧客管理技術(CRM)	ナレッジマネジメント			
国際化	国際対応力	英会話初級	ビジネス英語					

(6) 様式6 (目標別職業能力開発体系)

職能別、階層別、課題別に、能力開発目標ごとの訓練名称を示したもの。能力開発の目標とそれに対応した訓練名称が確認できる。

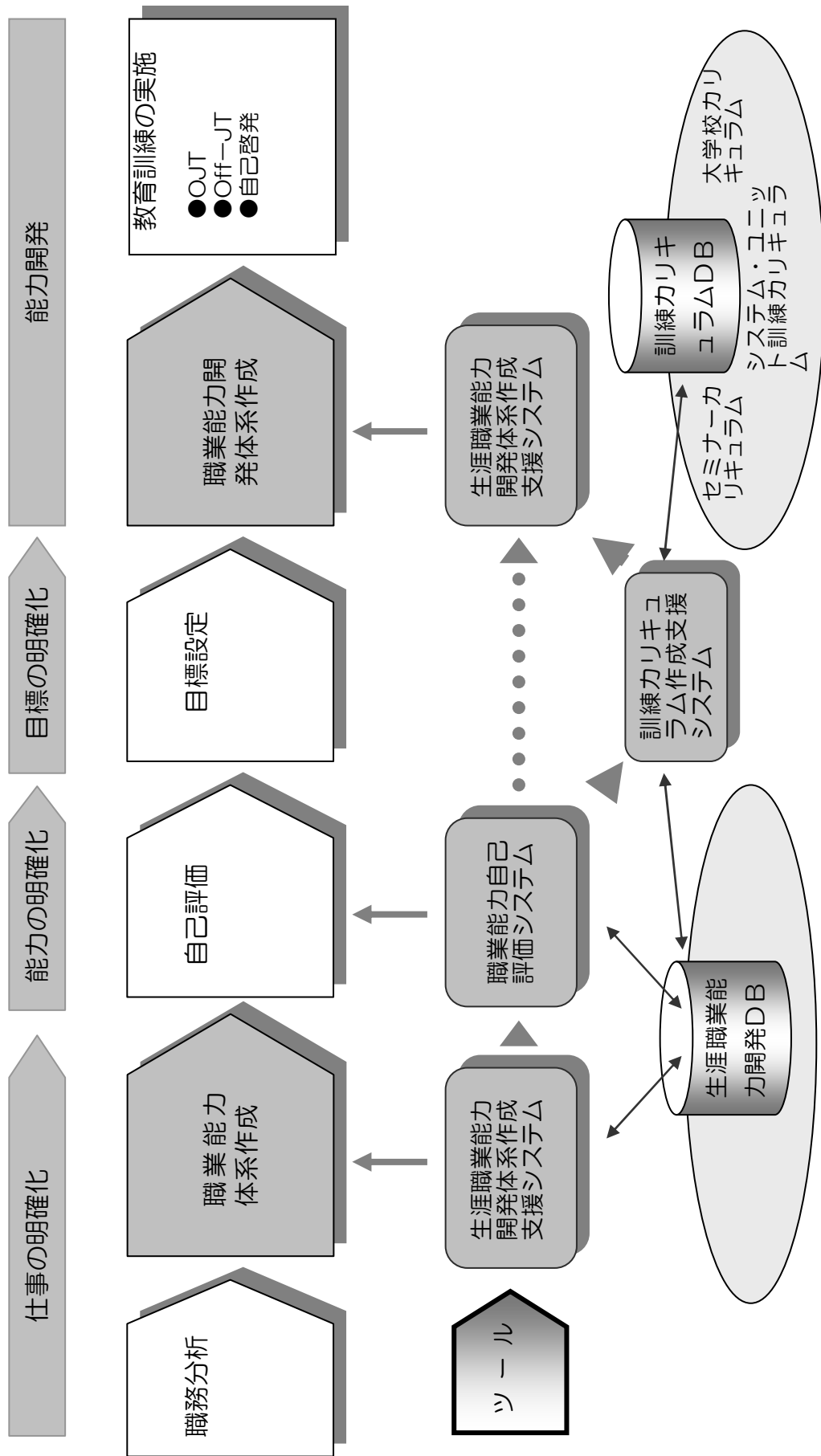
○○製造業		目標別職業能力開発体系				様式6 (職能別)	
部門 職務	能力開発目標	専門基礎	専門	高度専門	高度複合・統合		
製造 旋盤加工	* 外形加工 旋盤による高精度加工を習得する。	図面の見方 旋盤(1)	旋盤(2) 旋盤(3) 旋盤(4) 旋盤(4)	旋盤応用(1) 精密切削加工 旋盤のエキスパート	先端切削技	新素材加工	
能力要素により設定		訓練名称					
能力要素に関する具体的な目標を設定							
階層(訓練対象者)	能力開発目標	専門基礎	専門	高度専門	高度複合・統合		
中堅社員	中堅の役割としての部下の育成及びリーダーシップ等をはじめとする統率力を身につける。 技術食に必要な部下に対する部下びリーダーシップとする指導つける。		OJTの基本と実践 コミュニケーション 問題解決手法 OJTの基本と実践	マネジメント基礎 リーダーシップ 部下の指導 マネジメント基礎 リーダーシップ	訓練名称		
階層に求められる具体的な職業能力により設定							
課題	能力開発目標	専門基礎	専門	高度専門	高度複合・統合		
IT化推進	全社的な情報化を推進するために必要な情報リテラシーの向上。 インターネット上における	OA研修 パソコン利用技術	インターネット利用技術 電子商取引技術		訓練名称		
具体的な課題により設定							
営業力強化	顧客情報管理強化	ディベート術	プレゼンテーション技術	提案型営業 コンサルティング営業	ナレッジマネジメント		
国際化	国際対応力の強化	英会話初級	ビジネス英語	顧客管理技術(CRM)			

(7) 様式7 (カリキュラム)

訓練名称のカリキュラムを示したものを。訓練を実施するための具体的な内容が確認できる。

区分		作成者又は 実施機関名	ポリテクセンター〇〇 (tel : xxx-xxx-xxxx)	管理番号	S401-107-4
E		カリキュラム			
訓練名称		営業・マーケティング戦略			
訓練対象者		営業部門管理職、営業リーダー			
訓練目標		マーケティングの理論と営業メンバーの行動管理の方法を習得し、戦略的な営業活動を立案できる人材を育成する。特に顧客リーダーの変化や顧客の経営課題に対応した提案技法を習得する。			
細目		内 容			訓練時間(h)
1. 企業経営と経営戦略		(1)経営ビジョンの考え方 (2)環境分析 (3)経営戦略			3.0
2. マーケティングの枠組み		(1)マーケティングの意義と役割 (2)マーケティング戦略の考え方 (3)マーケティング情報の収集と探索			1.5
3. マーケティング戦略の展開の考え方		(1)市場戦略 (2)商品(サービス)戦略 (3)価格戦略 (4)販売促進戦略			2.5
4. 顧客への提案書づくりの考え方と進め方		(1)顧客の問題点の発見方法 (2)課題の解決方法 (3)提案作業と提案作成			5.0
5. 営業組織とシステム開発組織のあり方		(1)市場対応型営業組織の考え方 (2)システム開発組織のあり方			3.0
6. 営業メンバー行動管理		(1)SFAの考え方と進め方 (2)効率的な営業活動指針 (3)営業活動管理の考え方 (4)営業計画の策定			3.0
		訓練時間合計			18.0
使用機器・教材等		テキスト、資料、OHP、事例シート、チェックシート			

2-4 生涯職業能力開発体系を活用した人材育成の流れ

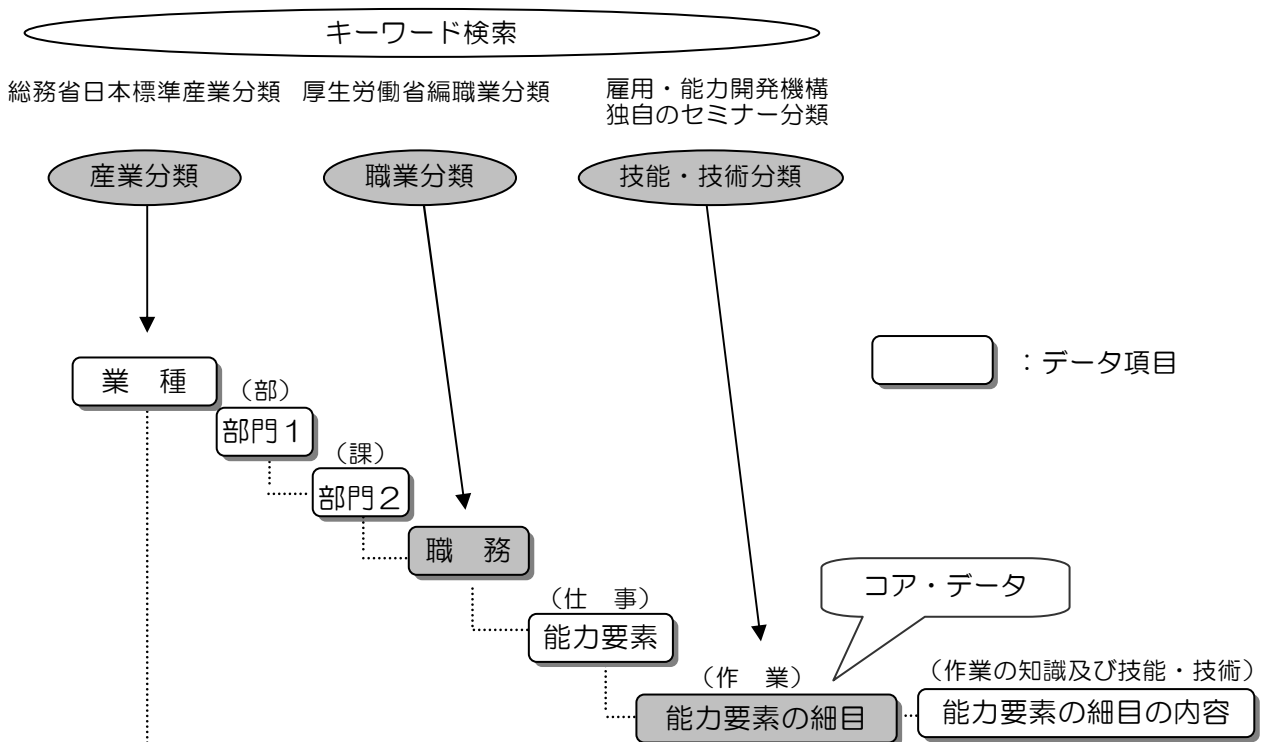


2-5 生涯職業能力開発体系のデータ構造

生涯職業能力開発体系の拡充と普及を促進するため、データの構造化に当たっては、名称に一定の基準が必要となるため、「業種名」では、原則日本標準産業分類の小分類もしくは細分類を採用することとしている。

また、「職務名」については、厚生労働省編職業分類を基本としているが、中央団体及び専門委員との協議の上選定することとしている。

生涯職業能力開発体系（職業能力体系）のデータ構造



(例)

電気機械器具製造業	製造	加工	旋盤加工	外径加工	加工準備	旋盤各部の名称を知っている 機械図面の読方を知っている 各部の注油と点検ができる 加工工程を組むことができる
	総務	庶務	庶務管理	庶務・渉外実務（補助）	文書作成	社内文書と社外文書の種類、用途を知っている 書式通りに文書を作成できる 簡単な帳票類を作成ができる