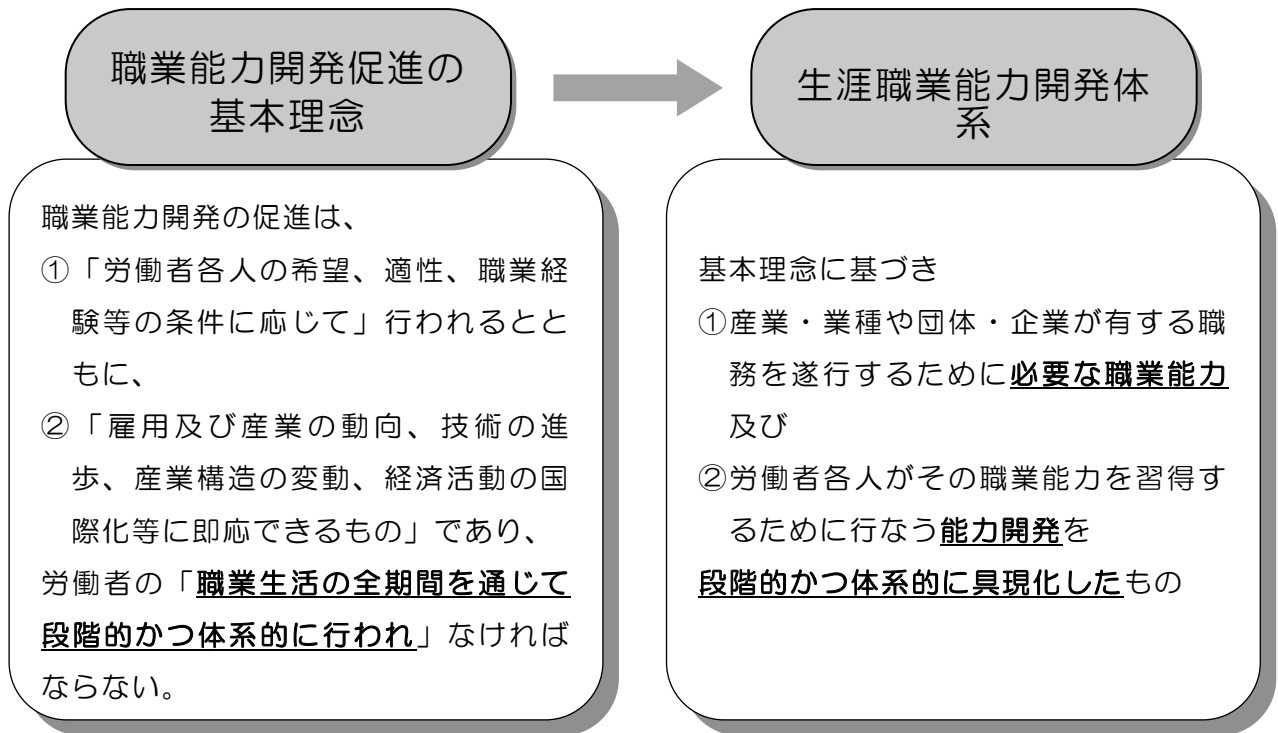


第4章

生涯職業能力開発体系について

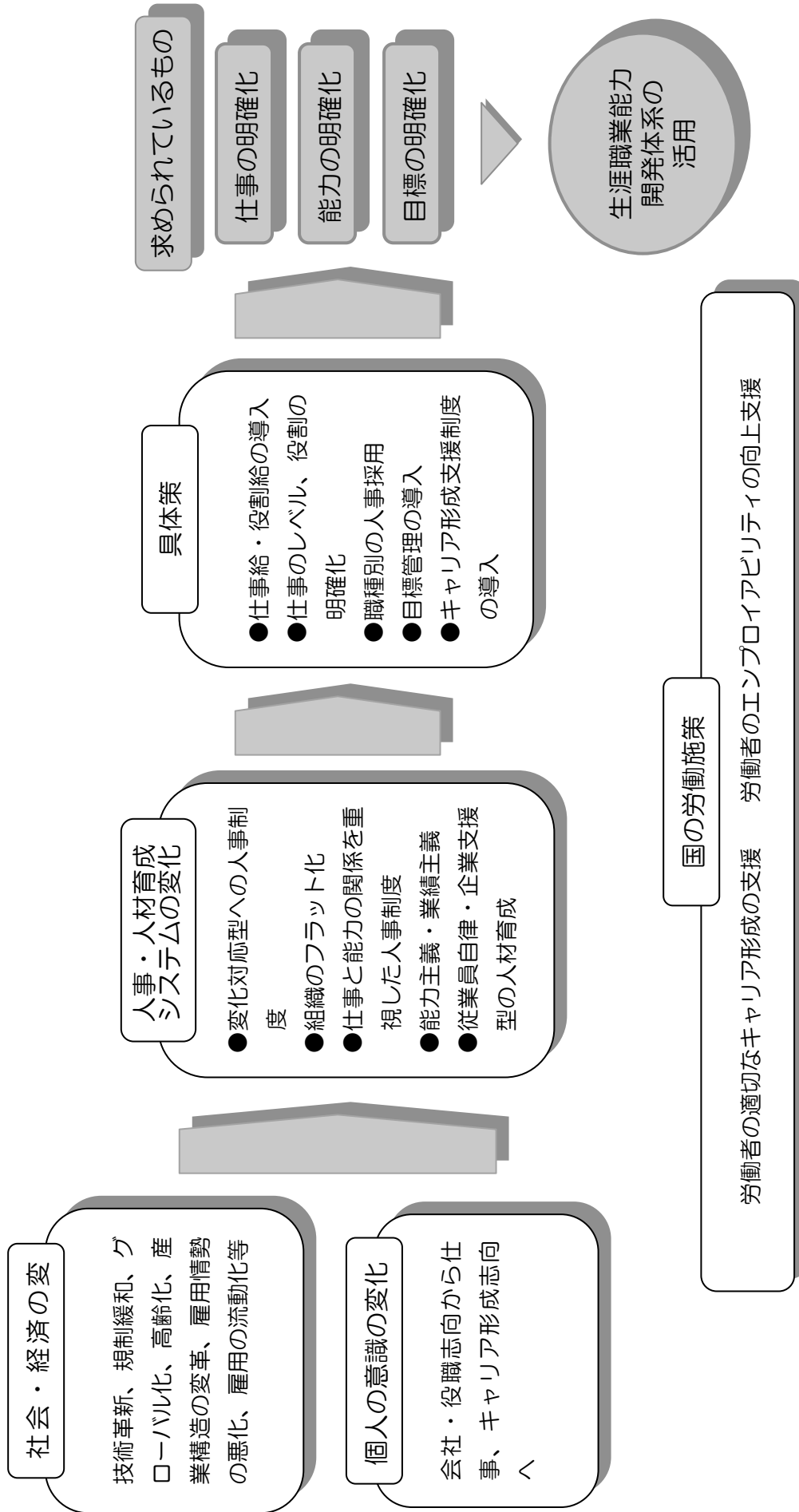
4-1 生涯職業能力開発体系とは



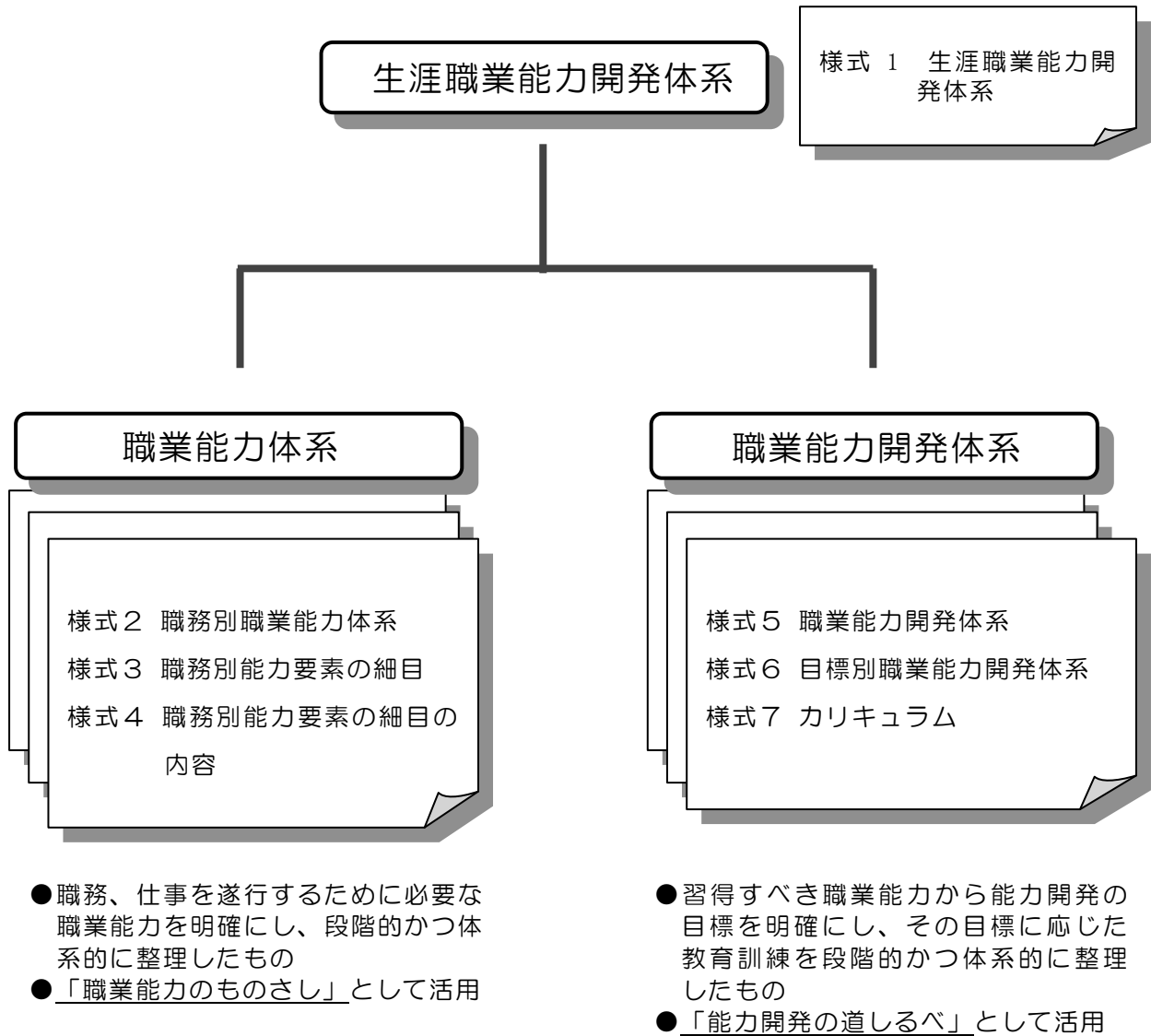
(1) 生涯職業能力開発体系の特徴

- 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。

4-2 人材をめぐる環境変化と求められているもの



4-3 生涯職業能力開発体系の構成



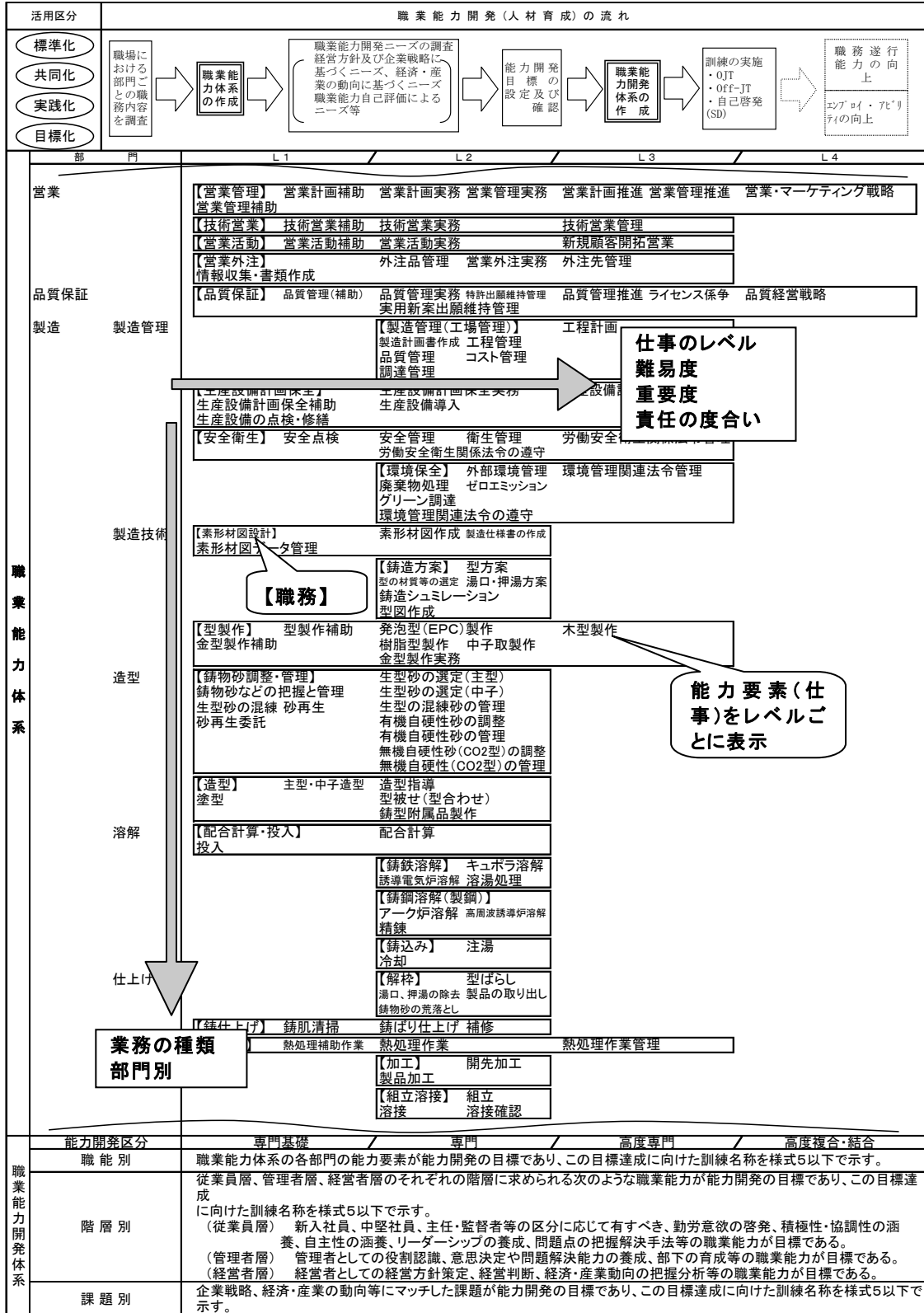
(1) 様式1 (生涯職業能力開発体系)

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。

生涯職業能力開発体系

鉄鋼業(鉄鉄鋳物製造業)

様式1



(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。

鉄鋼業(鉄鉄鋳物製造業)

職務別職業能力体系

様式2

部門	職務	レベル	L 1	L 2	L 3	L 4	
営業	営業管理		営業計画補助	営業計画実務	営業計画推進	営業・マーケティング戦略	
			営業管理補助	営業管理実務	営業管理推進		
	技術営業		技術営業補助	技術営業実務	技術営業管理		
			営業活動補助	営業活動実務	新規顧客開拓営業		
			営業外注	情報収集・書類作成	外注品管理	外注先管理	
品質保証	品質保証		品質管理(補助)	品質管理実務	品質管理推進	品質経営戦略	
				特許出願維持管理	ライセンス係争		
製造 製造管理	製造管理(工場管理)			製造計画書作成	工程計画		
				工程管理			
				品質管理			
				コスト管理			
			調達管理				
	生産設備計画保全		生産設備計画保全補助	生産設備計画保全実務	生産設備		
			生産設備の点検・修繕	生産設備導入			

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。

鉄鋼業(鉄鉄鋳物製造業)

職務別能力要素の細目

様式3

部門	職務	レベル	L 1	L 2	L 3	L 4	
営業	営業管理		営業計画補助	営業計画実務	営業計画推進	営業・マーケティング戦略	
			営業計画立案と策定補助 マーケティング調査の補助	市場調査と分析 製品計画立案のための調査と分析	製品計画の立案と策定 受注予測 受注目標の設定 営業経費予算の編成 受注計画の作成 受注計画の推進と改善		営業・マーケティング戦略の立案と策定 営業管理体制の構築
	技術営業		営業管理補助 営業管理書類の作成 債権回収補助業務	営業管理実務 営業・顧客情報の管理 営業実績の管理 営業経費予算の管理 債権回収実務 営業活動計画の管理	営業管理実務 営業・顧客情報の管理 営業実績の管理 営業経費予算の管理 債権回収実務 営業活動計画の管理	営業管理実務 営業・顧客情報の管理 営業実績の管理 営業経費予算の管理 債権回収実務 営業活動計画の管理	
			技術営業補助	技術営業実務	技術営業管理		
			技術営業補助	技術営業実務	技術営業管理		
営業活動		営業活動補助	営業活動実務	営業活動推進			
		商談の基本 営業情報等の収集 プレゼンテーション実施補助 入札・指名参加願提出業務 入札・現場説明会への参加 入札業務 代金回収 受注業務	営業活動情報の収集と分析 プレゼンテーション資料の作成と実施 得意先営業 見積書の作成 営業活動及びPR活動 新規顧客開拓営業活動計画の作成 クレーム・トラブル対応 アフターサービス	営業活動情報の収集と分析 プレゼンテーション資料の作成と実施 得意先営業 見積書の作成 営業活動及びPR活動 新規顧客開拓営業活動計画の作成 クレーム・トラブル対応 アフターサービス			
営業外注		情報収集・書類作成	外注品管理	外注先管理			
		外注先情報の収集 外注書類の作成 外注情報の管理	納期管理 購買及び外注コスト管理 納品管理 営業外注実務	外注先管理 外注先管理			

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。

鉄鋼業(鉄鉄鋳物製造業) 職務別能力要素の細目の内容

様式4

職 務	技術営業	レベル表示	L 3
能力要素	技術営業管理		
能力要素の細目	能力要素の細目の内容		
1. 品質企画	知識	1. 自社の製品計画及び新製品開発計画を知っている 2. 業界の製品と技術の動向を知っている	
	技能技術	1. 顧客の要求品質の定義ができる 2. 顧客とともに工程上の問題の協議ができる 3. 製品コンセプトの作成ができる 4. 販売面、技術面、原価面などを考慮して製品の提案ができる	
2. 工程企画	知識	1. IE (Industrial Engineering : 能率化に関する経営工学の概念) を知っている 2. VE (Value Engineering : コストに関する価値工学の概念) を知っている 3. 自社の工程能力を知っている	
	技能技術	1. QC工程表の作成ができる 2. 工程計画の調整ができる 3. 目標利益の設定ができる 4. 作業工程に照合した計画的な機械・工具類の調達・管理ができる	
3. 技術営業戦略	知識	1. 自社保有技術の詳細を知っている	
	技能技術	1. 業界の技術動向の分析ができる 2. 顧客ニーズの分析ができる 3. 市場・業界動向から潜在的な顧客ニーズの分析ができる 4. 社内技術の向上に向けた体制づくりができる 5. 顧客ニーズから技術営業計画書の作成ができる	

(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。(本調査研究では作成に至っていない)

職業能力開発体系							
○○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	
		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	法務・渉外実務 法務・渉外管理		
	経理	財務・税務会計	経理の基礎	財務会計実務	財務会計	訓練名称をレベル 区分に応じて配列	
		原価計算		税務会計実務			
		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		生産システム設計	
		設備管理		工程管理			
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 電装部品組立基礎			新素材加工の動向 最先端切削加工技術	
		製造	旋盤加工	機械図面の見方 旋盤(1) 旋盤(2)	旋盤(3) 旋盤応用(1) 旋盤応用(2)		旋盤エキスパート
	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	マネジメント基礎 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	
課題例	IT化推進	情報リテラシー	OA研修 パソコン利用技術	インターネット利用技術		
		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	ナレッジマネジメント
		顧客情報管理強化			顧客管理技術(CRM)	
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。(本調査研究では作成に至っていない)

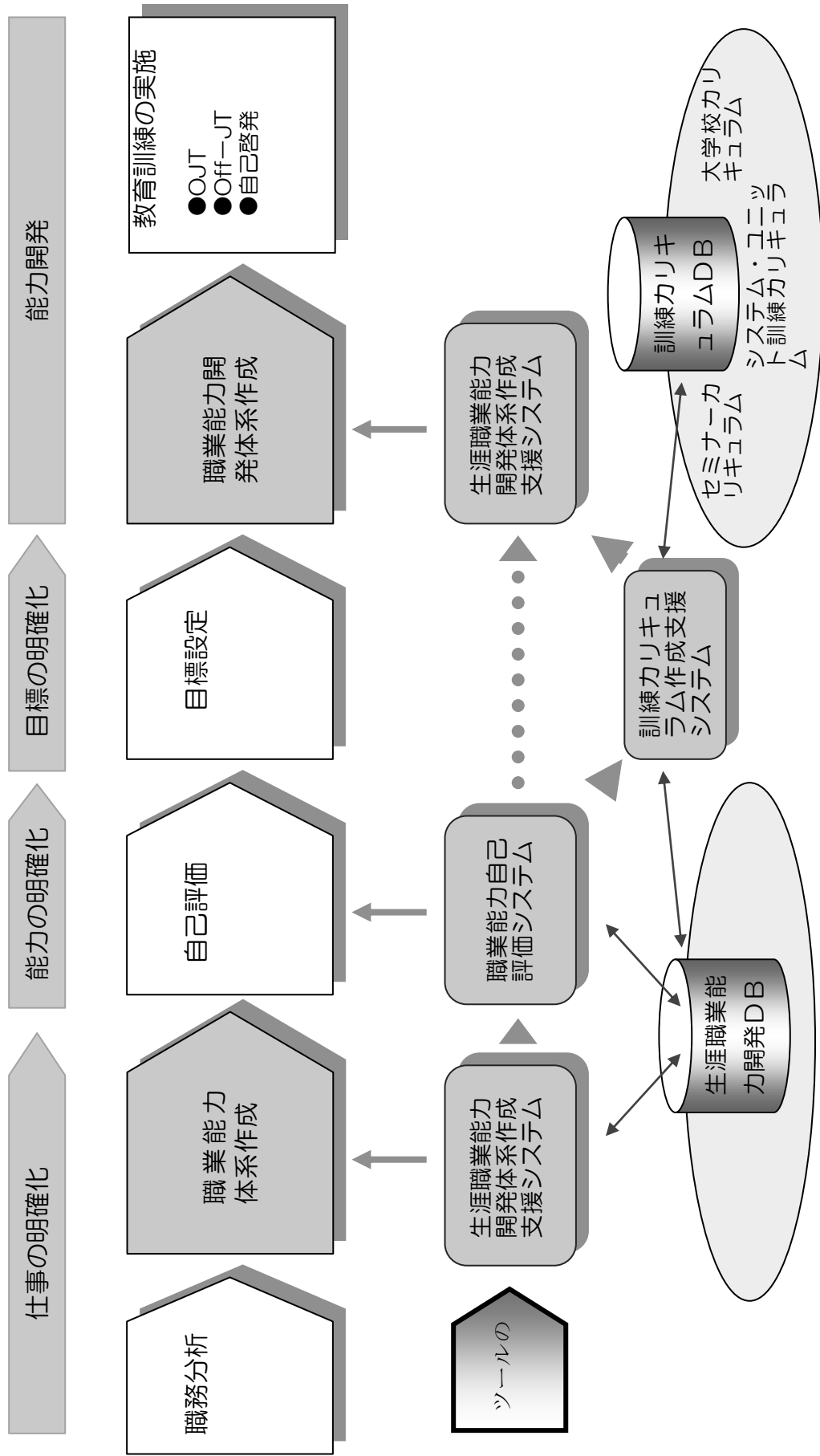
○○製造業		目標別職業能力開発体系			様式6 (職能別)	
部門 職務	能力開発目標	専門基礎	専門	高度専門	高度複合・統合	
製造 旋盤加工	* 外形加工 旋盤による高精度加工を習得する。	図面の見方 旋盤(1)	旋盤(2) 旋盤(3) 旋盤(4) 旋盤(4)	旋盤応用(1) 精密切削加工 旋盤のエキスパート	先端切削技	新素材加工
能力要素により設定		訓練名称				
能力要素に関する具体的な目標を設定						
階層(訓練対象者)	能力開発目標	専門基礎	専門	高度専門	高度複合・統合	
中堅社員	中堅の役割としての部下の育成及びリーダーシップ等をはじめとする統率力を身につける。 技術食に必要な...に対する部下びリーダーシップをとる指導をつける。		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	
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)		
具体的な課題により設定		訓練名称				
		目標別職業能力開発体系			(課題別)	

(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の。訓練を実施するための具体的な内容が確認できる。(本調査研究では作成に至っていない)

区分		作成者又は実施機関名	管理番号	S401-107-4	
E		ポリテクセンター〇〇 (tel : xxx-xxx-xxxx)			
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) S F A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			

4-4 生涯職業能力開発体系を活用した人材育成の流れ

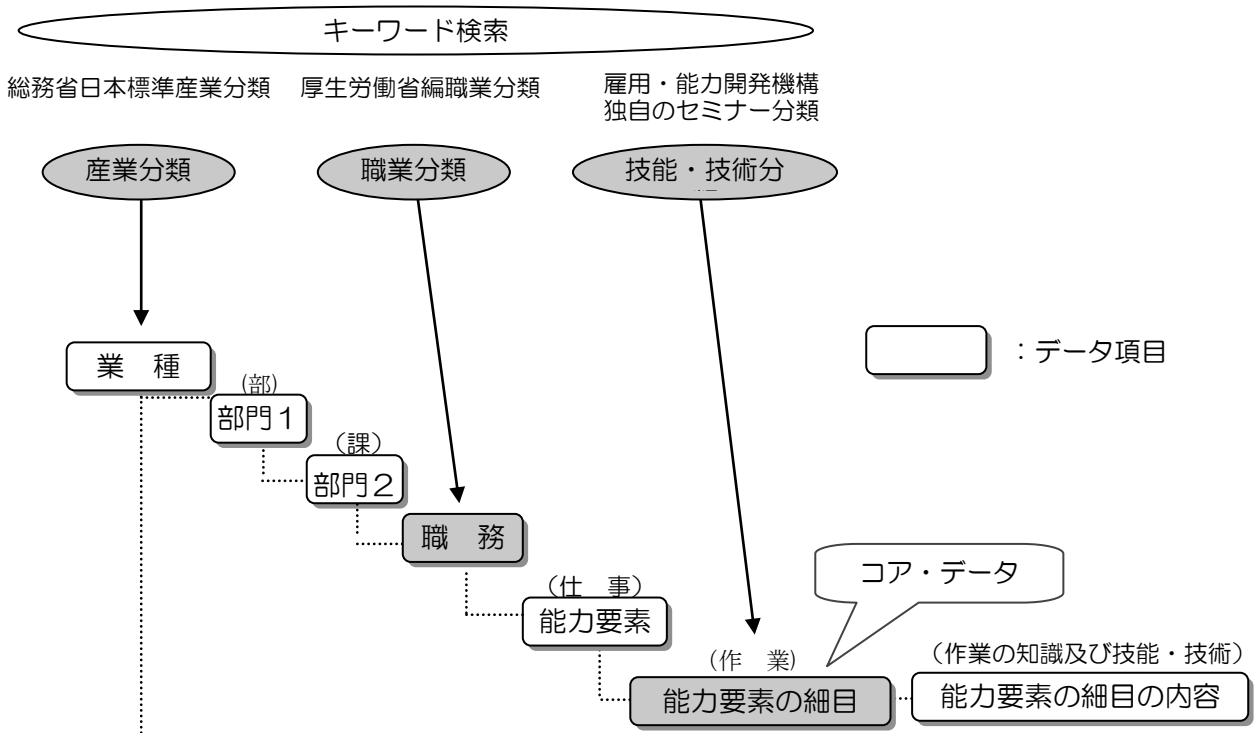


4-5 生涯職業能力開発体系のデータ構造

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

