

K05_iCDスキルマッピング_2020

スキルカテゴリ コード	スキルカテ ゴリ	スキル分類 コード	スキル分類	スキル項目 コード	スキル項目	知識項目 コード	知識項目
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010010	ビジネス環境分析手法	K001	ニーズ&ウォンツの把握
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010010	ビジネス環境分析手法	K002	ニーズの分析と優先順位付け
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010010	ビジネス環境分析手法	K015	顧客要望
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010020	ビジネス戦略と目標・評価	K015	ヒアリング手法
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010020	ビジネス戦略と目標・評価	K016	ビジネスモデリングに関する知識
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010020	ビジネス戦略と目標・評価	K023	仮説構築法
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010020	ビジネス戦略と目標・評価	K030	戦略マネジメントに関する知識
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010050	経営戦略手法	K035	経営戦略の基礎（顧客の要求・要望）
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010070	市場調査手法	K006	仮説検証
S1	メソドロジ	S110010	(戦略) 市場機会の評価と選定	S110010070	市場調査手法	K010	顧客分析
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K009	プロダクトに関する意思決定
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K010	プロダクトの市場リサーチ手法
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K011	プロダクトポジショニング
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K012	プロダクトライフサイクル
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K013	価格設定に影響する要因
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K014	価格設定手法（原価志向、需要志向、競争志向）
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K015	価格戦略
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K016	価格調整
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K017	広告戦略
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K018	市場細分化と標的市場の選定
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020010	ブランド・製品戦略手法	K019	新規プロダクトの開発
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020020	マーケットコミュニケーション戦略手法	K017	マーケットコミュニケーションチャネルの選択
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020030	マーケティングマネジメント手法	K029	価格戦略
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020030	マーケティングマネジメント手法	K033	購買決定プロセス各段階の理解
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020030	マーケティングマネジメント手法	K034	購買決定者

スキルカテゴリ コード	スキルカテ ゴリ	スキル分類 コード	スキル分類	スキル項目 コード	スキル項目	知識項目 コード	知識項目
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020030	マーケティングマネジメント手法	K035	購買行動に影響を与える要因の理解（文化的要因、社会的要因、個人的要因、心理的要因）
S1	メソドロジ	S110020	(戦略) マーケティング	S110020030	マーケティングマネジメント手法	K045	販売チャネル戦略
S1	メソドロジ	S110040	(戦略) 販売戦略	S110040030	販売チャネル戦略手法	K013	販売チャネルの選択と設計
S1	メソドロジ	S110050	(戦略) 製品・サービス開発戦略	S110050020	製品開発戦略手法	K007	顧客セグメント分析
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060010	システム化戦略手法	K025	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060020	システム活用促進・評価	K015	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060040	業務プロセス	K007	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060060	事業戦略の把握・分析の手法	K014	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060070	情報システム戦略	K020	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060080	戦略分析手法	K002	インタビュー
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060080	戦略分析手法	K007	ビジネス・モデル
S1	メソドロジ	S110060	(戦略) システム戦略立案手法	S110060080	戦略分析手法	K008	ビジネス・モデル・キャンバス
S1	メソドロジ	S120010	(企画) システム企画立案手法	S120010020	システム企画立案手法	K043	ビジネスモデル
S1	メソドロジ	S120020	(企画) セールス事務管理手法	S120020030	経理事務手法	K007	売上の把握、コストの把握、損益の把握
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030010	要求の抽出手法	K003	インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030010	要求の抽出手法	K009	ステークホルダー・リスト、マップ、ペルソナ
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030010	要求の抽出手法	K010	ステークホルダー識別
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030010	要求の抽出手法	K011	ステークホルダ分析（Stake holder Analysis）
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030010	要求の抽出手法	K062	要求獲得の技法（インタビュー、アンケート/調査、プロトタイピング、ユースケース、観察、参加型技法など）
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030020	要求の整理手法	K014	インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030020	要求の整理手法	K061	モックアップ
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030020	要求の整理手法	K095	構造化インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030020	要求の整理手法	K118	半構造化インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030020	要求の整理手法	K121	非構造化インタビュー

スキルカテゴリ コード	スキルカテ ゴリ	スキル分類 コード	スキル分類	スキル項目 コード	スキル項目	知識項目 コード	知識項目
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030030	要求の仕様化手法	K012	インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030030	要求の仕様化手法	K038	ビジネス・モデル・キャンバス
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030040	要求の評価手法	K003	インタビュー
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030040	要求の評価手法	K014	モックアップ
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030050	要件定義	K001	インタビュー技法に関する知識
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030050	要件定義	K002	インタビュー技法の活用と実践
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030050	要件定義	K005	ユーザニーズの把握に関する知識
S1	メソドロジ	S120030	(企画) 要求分析手法	S120030050	要件定義	K006	ユーザニーズ調査
S1	メソドロジ	S130020	(実装) ソフトウェアエンジニアリング手法	S130020100	保守サービス提供手法	K006	売上・コスト・損益計算把握
S1	メソドロジ	S150130	(支援活動) チェンジマネジメント手法	S150130020	ビジネスソリューション変更管理手法	K008	ビジネス・モデル・キャンバス