

Knowledge Co-Creating 人材力診断コンサルサービス ご紹介



こんなお悩みはありませんか？

- 経営戦略に基づいた人材育成を推進できていない
- 自社の人材がどのくらいのスキルを保有しているのかわからない
- 競合他社との差別化を図るためには、どのスキルを強化すればよいのだろうか

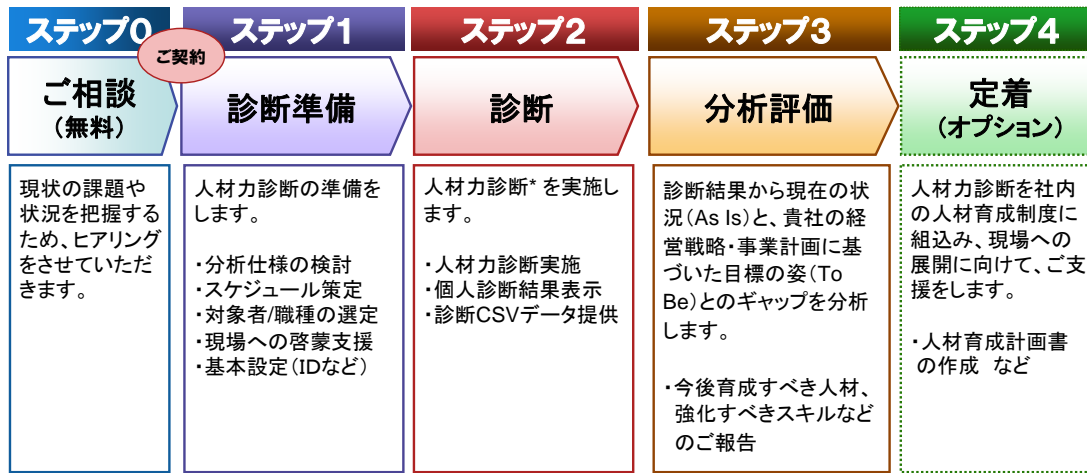


株式会社 富士通ラーニングメディア



定期講習会サービス

Knowledge Co-Creating人材力診断コンサルサービスの進め方(例)

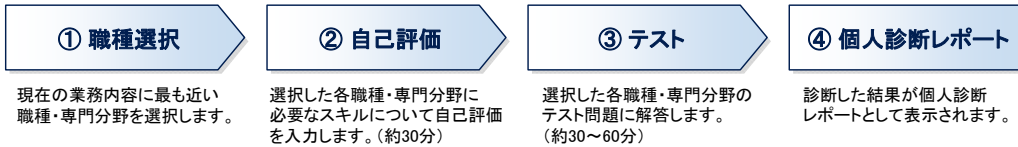


*人材力診断におけるITスキルの診断には、当社のスキル診断サービス「SkillCompass®ITpro」をツールとして活用することで、保有する膨大な客観データにより診断いたします。

スキル診断(SkillCompass®ITpro)

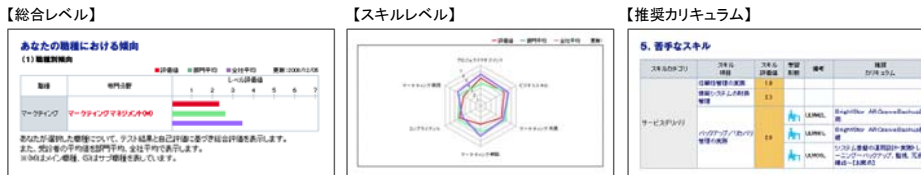
2000年3月サービス開始後、現在(2009年9月)までに300社・約167,000人にご利用いただいている、IT技術者を対象に保有スキルを数値化して診断するサービスです。自己評価とテストにより客観性の高い診断結果をご提供します。

診断のながれ



個人診断レポート (イメージ)

自己評価とテストによって算出された診断結果を定量的かつ客観的に把握できます。また、今後のスキルアップに役立つコースが推奨カリキュラムとして表示されますので、スキルアップ計画の作成に活用できます。



※「Knowledge Co-Creating人材力診断」は富士通ラーニングメディアの商標です。

Knowledge
Co-Creating

最新の情報はWebサイトをご覧ください。
<http://www.knowledgewing.com/>

お問い合わせ先……
株式会社 富士通ラーニングメディア

〒108-0075 東京都港区港南2-13-34 NSS-IIビル
TEL.(0120)55-9019
FAX.(03)6710-1553

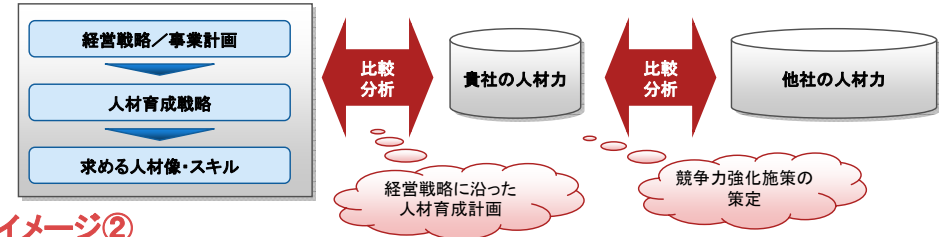
■記載の社名または商品名などは、各社の商標または登録商標です。 ■本チラシの内容は、2009年10月現在のものです。内容については予告なく変更する場合がございます。

有効期限:2010年3月

人材力の見える化による戦略的な人材育成をご支援します

本サービスでは、お客様の人材力を診断し、当社が長年にわたり蓄積した他社の人材力データとの比較を行います。

そして、その結果をもとに、当該企業の人材力の現状を分析調査し、ありたい姿に向けた「経営戦略に沿った人材育成計画」、「効果的な人材育成プランの策定」、「同業界との比較による競争力強化施策の策定」など、人材育成の総合コンサルティングサービスをご提供します。



サービスイメージ①

A社(業種:流通 業態:SIベンダ 従業員:約1,000名)

流通・サービス業界の激しい競争を生き抜き、ビジネスチャンスを拡大していくために、経営戦略／事業計画では、他社とのアライアンス強化が提示されている。これまで培ってきた流通小売業のシステム化ノウハウを活かして、今後、ペット業界に新規参入していきたい。今後、どんなスキルを持った人材を育成すればいいだろうか？

経営戦略／事業計画

- 中期ビジョン:「価値創造企業No.1へ」
- 将来に向けた新たな収益源の確保
- 商品/サービス価値の向上
- 人材価値創造
- 3年後の目標
- 売上高:500億円
- 営業利益:42億円(営業利益率:8.4%)

サービスイメージ②

B社(業種:金融 業態:情報システム子会社 従業員:約200名)

これまで親会社に依存することで売上げを確保してきた。しかし、昨今、親会社からのコスト面での圧力や市場競争力の相対的低下により、業績が悪化してきている。今後、競争力を上げて、親会社やグループ企業以外への営業(外販)強化により、独立した情報サービス会社としての事業基盤を築きたい。まずは、外販強化に必要な人材とスキルを明確にし、ヒューマン・リソース・マネジメントを強化していきたい。

中期事業計画

- 外販事業の拡大・強化(外販比率 1割→4割のアップを目指す)

分析報告書(イメージ)

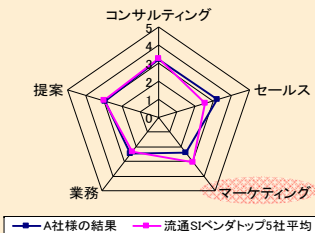
● A社様の経営戦略／事業計画の実現には、以下の人材とスキルの強化が望まれます。

- 人材像:コンサルタント、ITアーキテクト、プロジェクトマネジメント
- スキル:新規顧客開拓に関連する以下のコアスキル
 - ・コンサルティング
 - ・マーケティング
 - ・セールス
 - ・提案力
 - ・業務知識

● 人材力の診断結果から、以下の2つの観点について課題が挙げられます。

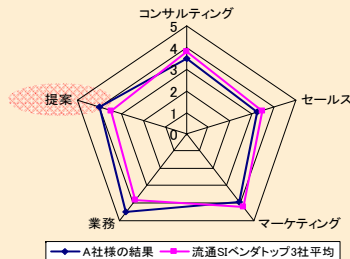
分析1 他社流通業SIベンダとの差別化

- ✓ 精力的に新規顧客開拓を展開している他社流通業SIベンダと比較すると、A社様の「セールス」のレベルは高く強みといえます。
- ✓ 一方、「マーケティング」は、他社よりもレベルが低いです。今後、「**マーケティングスキルを強化**」していくことが課題として挙げられます。
- ✓ 「マーケティング」スキルに関する詳細分析の結果より、市場ニーズの分析スキルはA社様の強みとなっています。
- ✓ しかし、他社と比べて、**新規戦略を仮説検証していく能力が弱み**となっています。今後、新規顧客開拓力のアップに向けて強化が必要です。



分析2 ハイパフォーマーの育成

- ✓ ハイパフォーマーを他社と比較すると、「提案力」が他社のレベルを上回っています。
- ✓ 組織全体の「提案力」を強化するには、ハイパフォーマーの方を中心に勉強会や情報共有を実施することで、効果的なレベルアップが期待できます。



分析報告書(イメージ)

● B社様の中期事業計画の実現には、以下の人材とスキルの強化が望まれます。

- 人材像:コンサルタント、プロジェクトマネジメント、アプリケーションスペシャリスト
- スキル:テクノロジースキル(IT要素技術/最新動向) ビジネススキル(ビジネス・経営思考/業務知識/リスク分析/サービスマネジメント)

● 人材力の診断結果から、以下の2つの観点について課題が挙げられます。

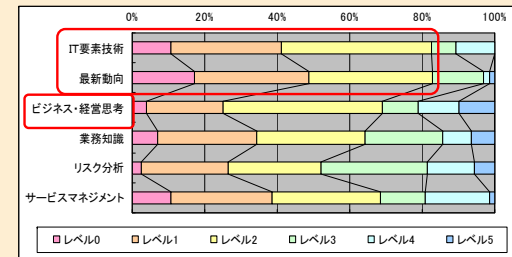
分析1 ヒューマン・リソース・マネジメント

- ✓ 外販事業を拡大・強化するには、ソリューションやサービスの企画を行う人材が必要です。しかし、現状、「戦略企画」の人員が不足している傾向が見られます。今後、**戦略企画の担当要員の増強**が望まれます。要員の配置転換などをご検討ください。
- ✓ 全体的にレベル1・2の人材が多いです。**レベル1・2の人材を早急にレベルアップ**する必要があります。

職種	レベル	スキル													
		戦略・企画		プロジェクトマネジメント		システム基盤		アプリケーション開発		システム運用・保守					
		To Be	As Is	To Be	As Is	To Be	As Is	To Be	As Is	To Be	As Is				
ハイ	6・7														
	5														
ミドル	4														
	3														
エントリー	2														
	1														
合計		10	5	38	33	45	47	43	57	12	10				

分析2 スキルの強化

- ✓ 求めるスキルについて現状レベルを見ると、「**IT要素技術「最新動向」は、レベル1、2の比率が高い**」です。優先的に強化することが望まれます。
- ✓ 中期事業計画の実現に向けて、事業マインドの育成も重要です。「**ビジネス・経営思考**」の強化もご検討ください。



全体的にレベルアップが必要