

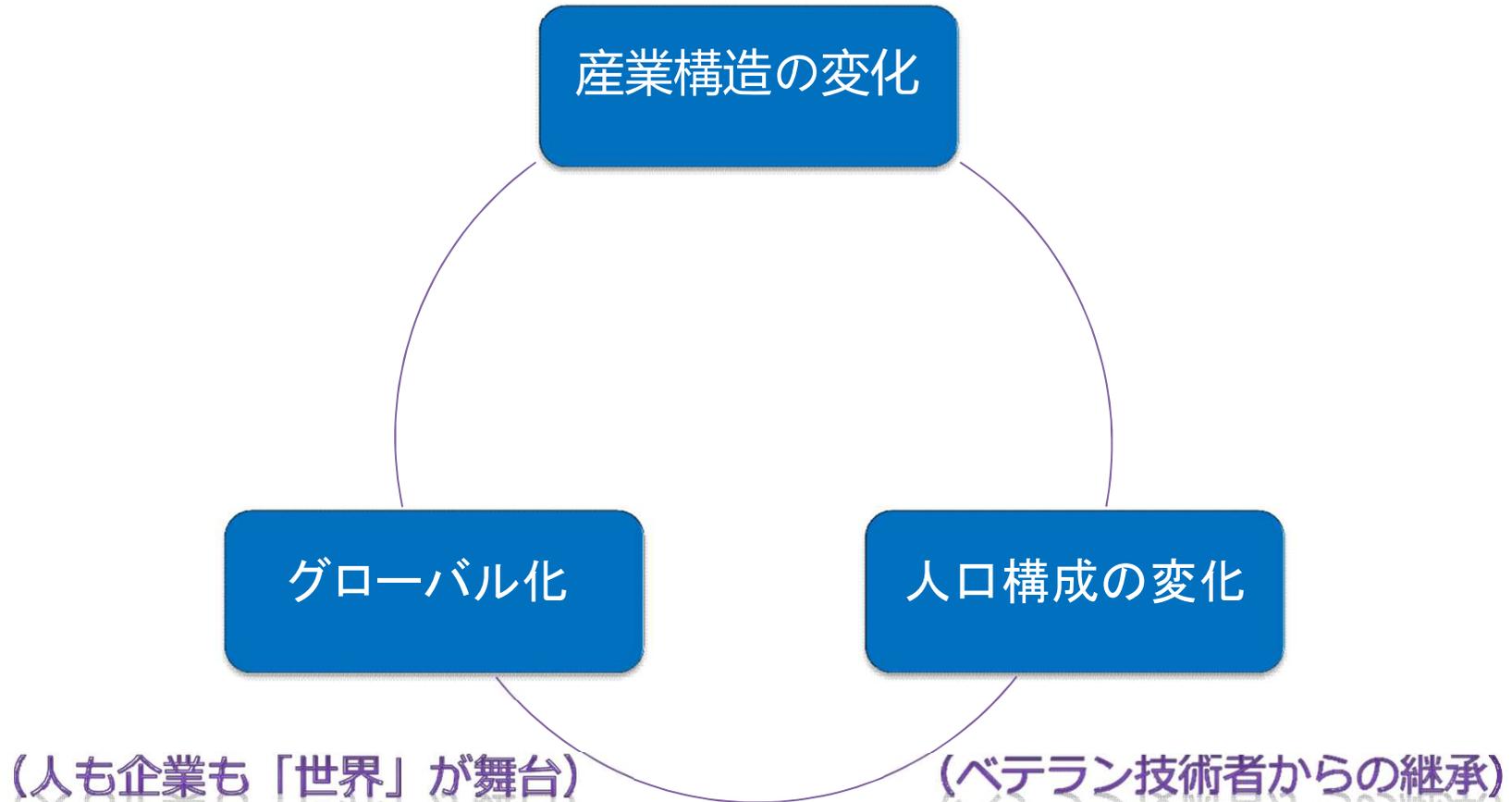
# スキルマップの作り方講座

タレント株式会社

# なぜ今、スキルマップなのか



(産業界は今や「人」が決め手。日本の明日は「人」次第！)



業務において要員が必要な力量を有している事を  
確認・記録するための表。

(力量＝知識及び技能を適用するための実証された能力)

世の中のスキルマップは  
千差万別、多種多様、種々雑多…





## ○の部分

- ・網羅性
- ・目的性
- ・交換性



## ×の部分

- ・テーマ性(不足)
- ・メッセージ性(不足)
- ・惰性(?)

# スキーマップ成功の秘訣



石の上にも三年

・三年続けられる仕掛け

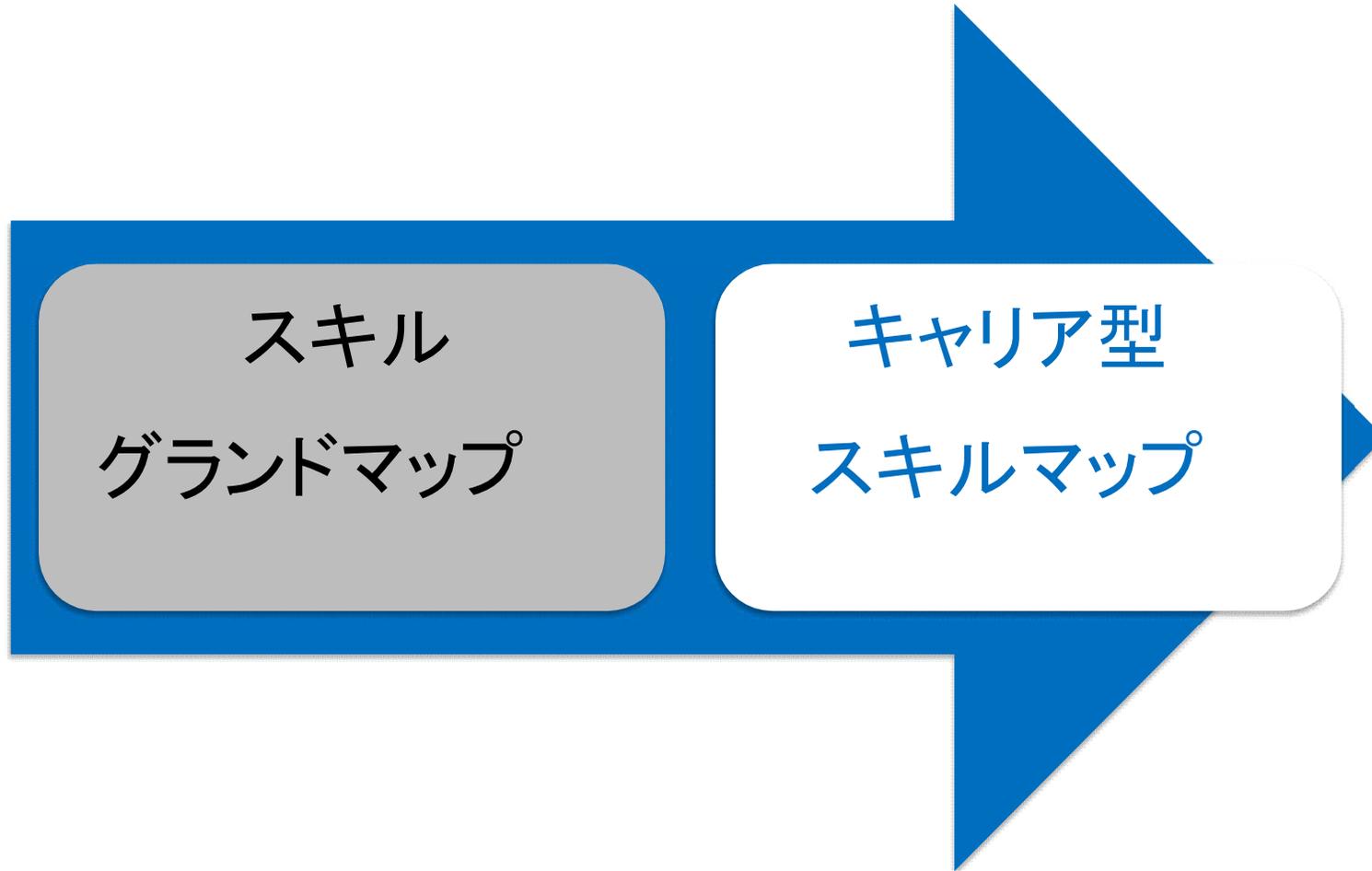
テーマ性

・自分たちのコアは

メッセージ性

・自分はtiう成長すれば

この2つが欠けると  
惰性になる

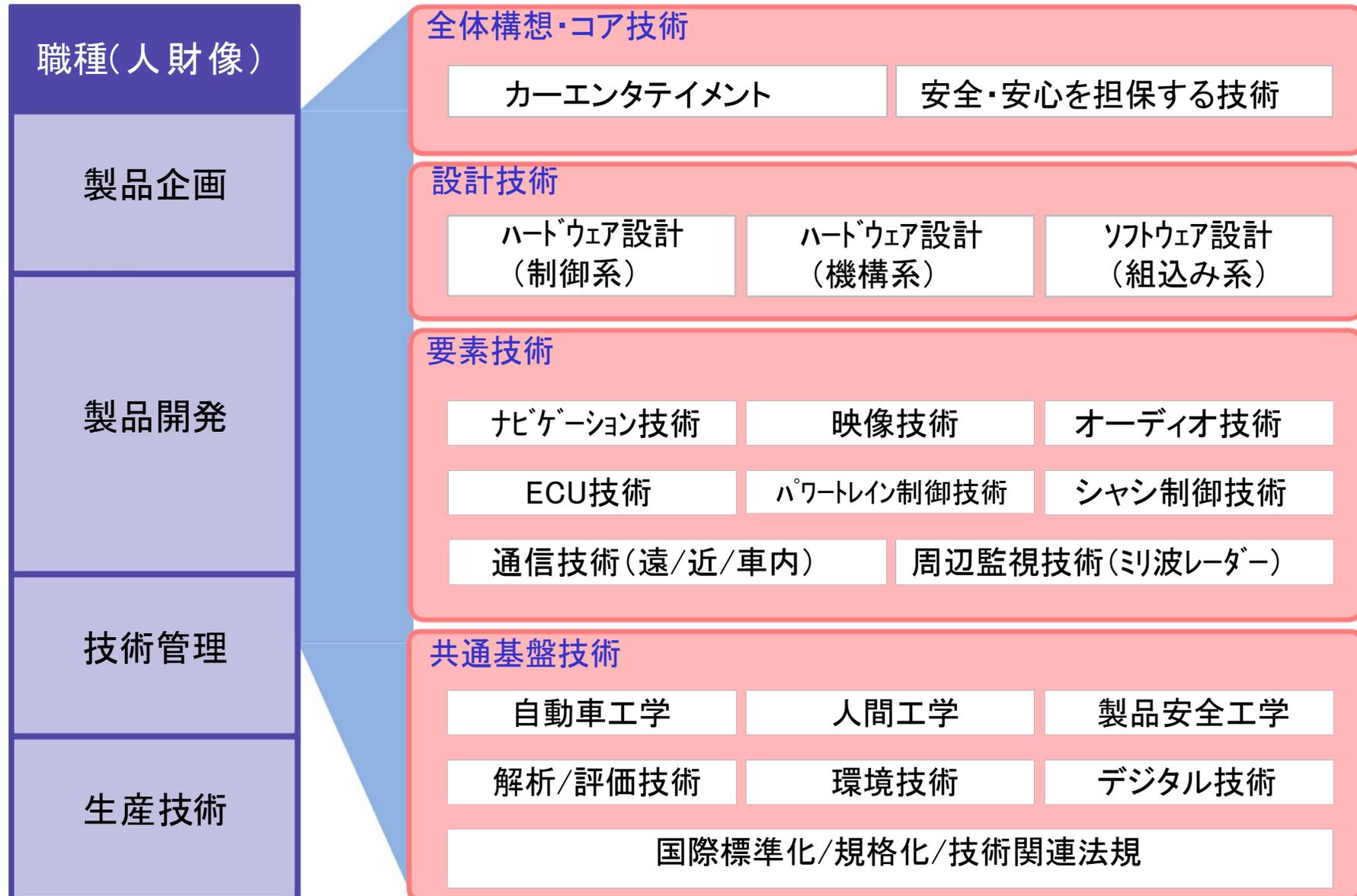


# スキルグラントマップの書き方

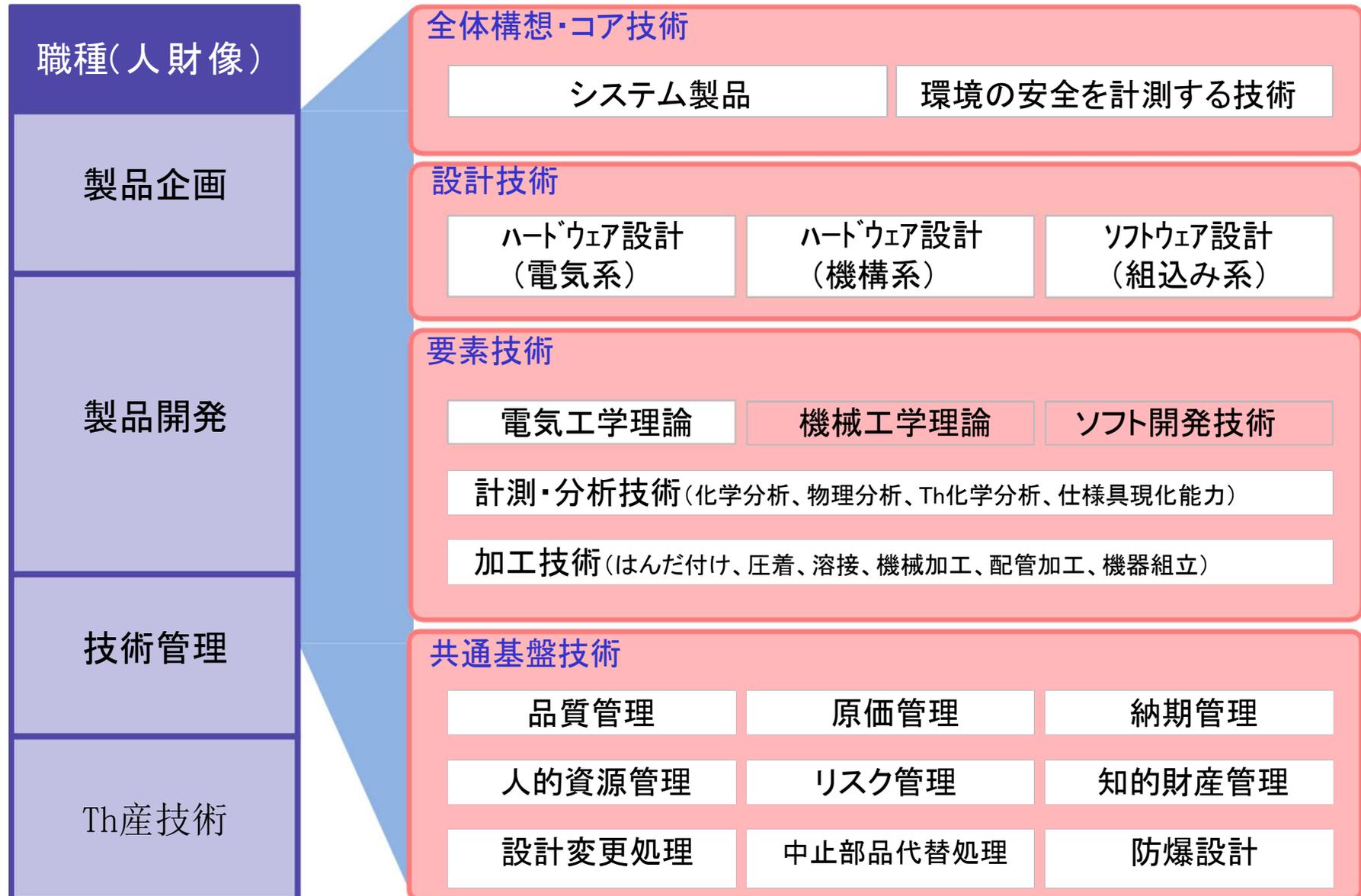


# 業界別スキルグラントマップ記述例

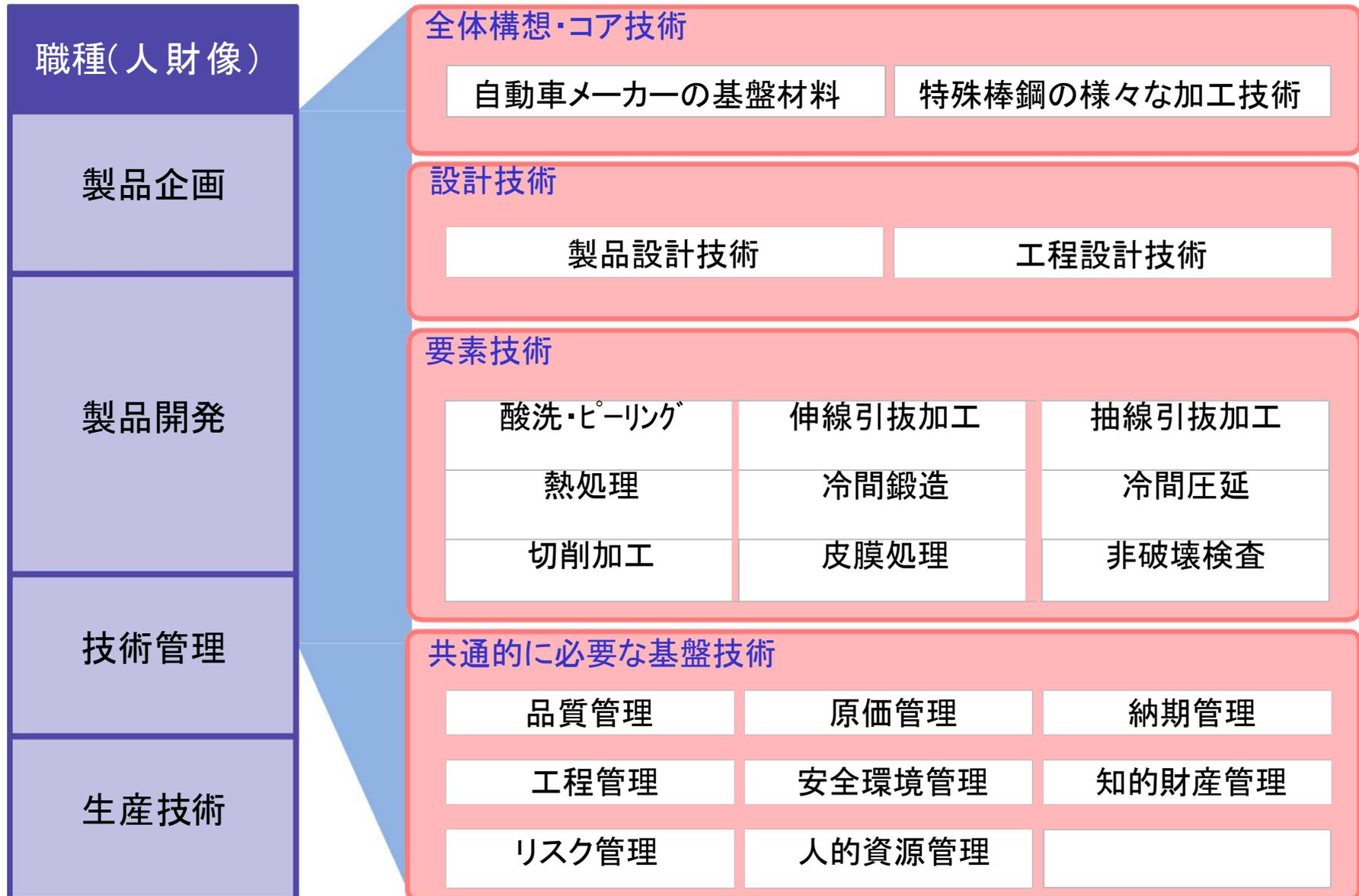
# 自動車電装品メーカー開発部門



# 分析機器メーカー 開発部門



# 特殊鋼加工メーカー 生産部門



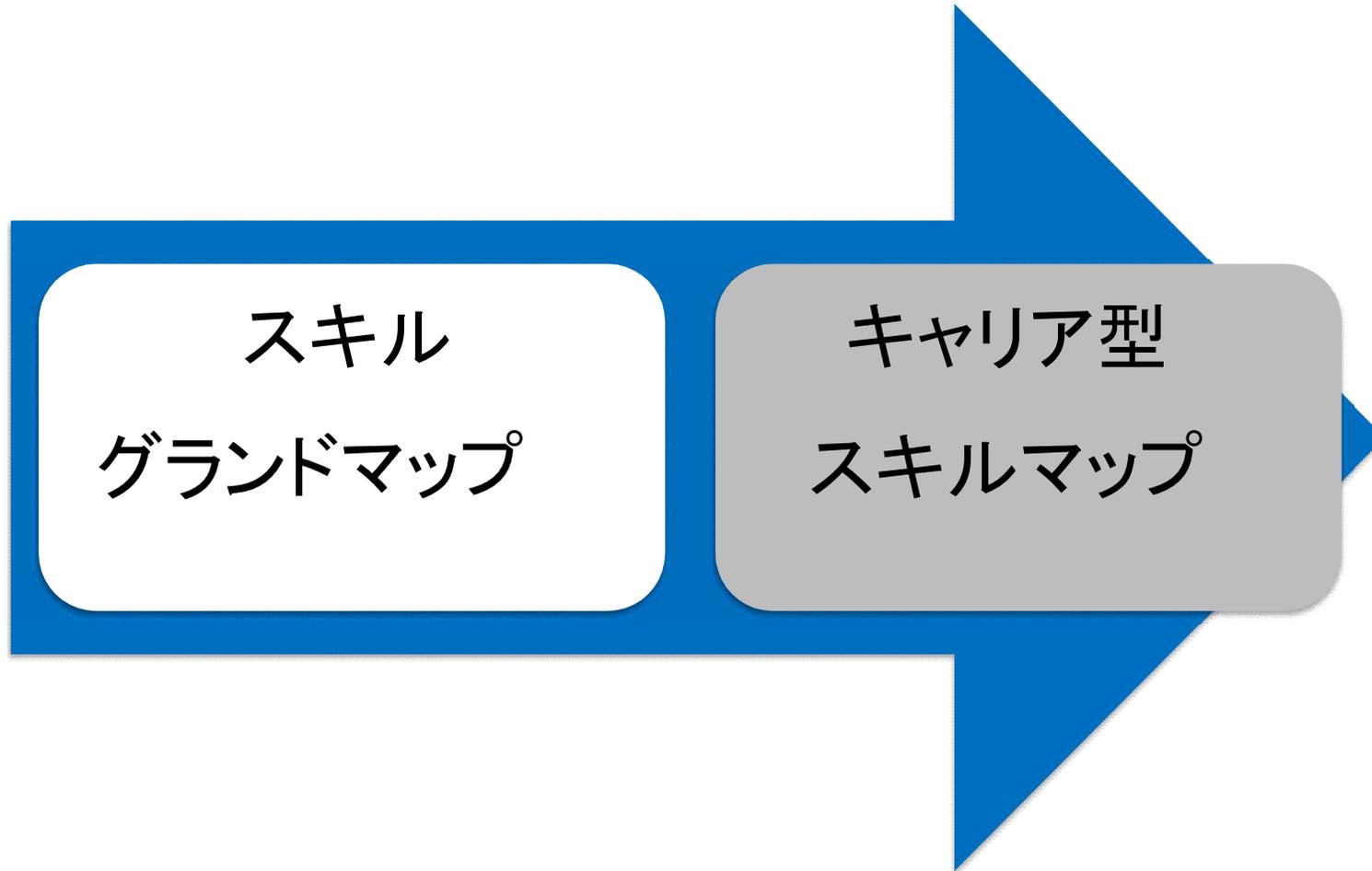
# 医療機器メーカー研究開発部門



# 医薬品メーカー 研究開発部門



つづけて、スキルマップ作成へ



## キャリア型スキルマップとは

一つの職場が長く、経験の蓄積が求められる 職種に適した  
スキルマップ(もの創りの現場にも適する)



『味いちもんめ』

原作: あべ善太 作画: 倉田よしみ

# 料亭藤村におけるキャリアパス



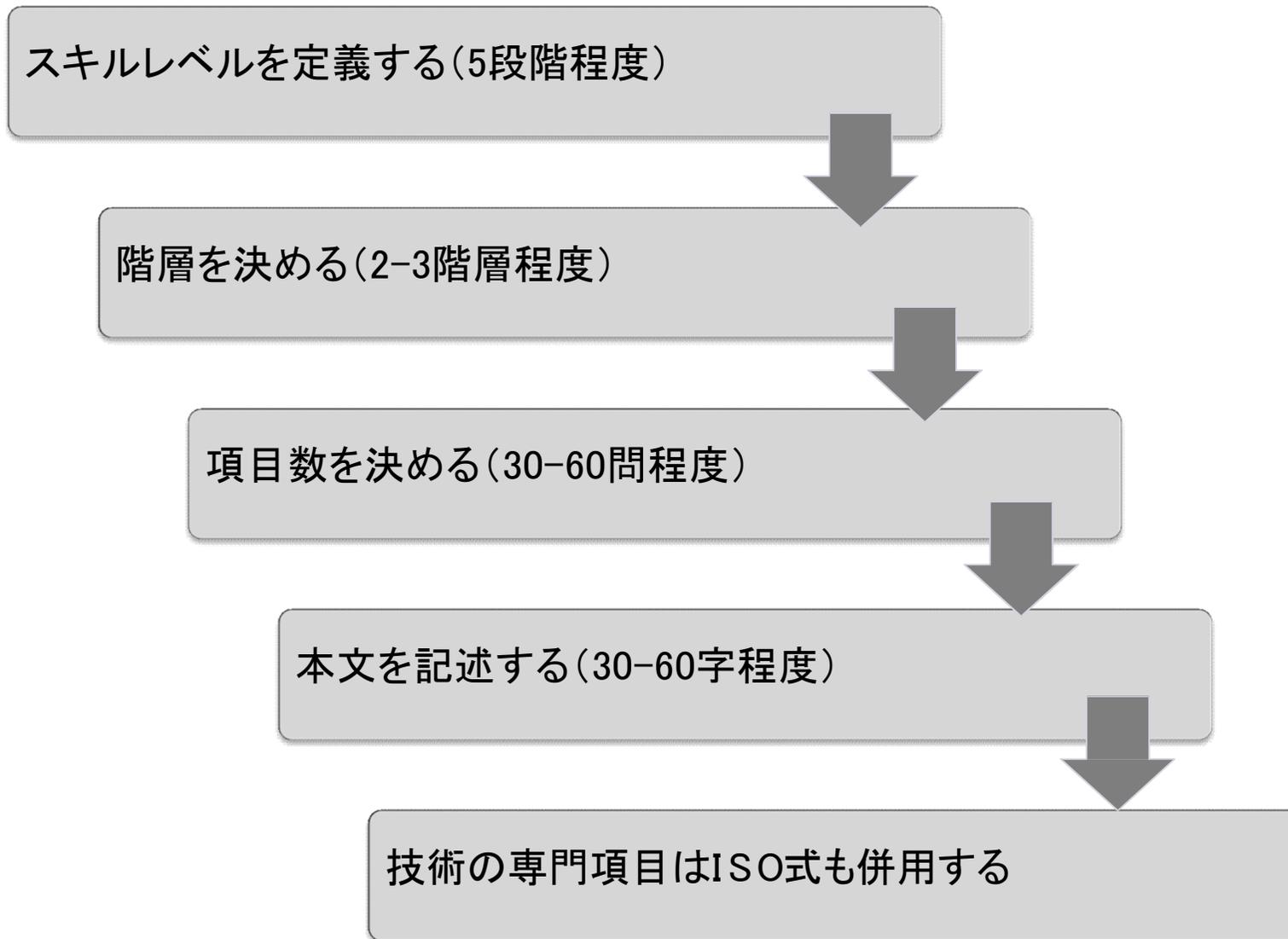
		能力レベル					
		レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6
		~3年目	~6年目	~9年目	~12年目	~15年目	~20年目
花板							
立方							
煮方							
向板							
焼方							
追廻							



『味いちもんめ』

原作: あべ善太 作画: 倉田よしみ

# かしこいスキルマップ作成法



# スキルレベルの考え方



レベル	レベル定義	該当年次/役職
Level6	藤村の板場のトップとして板場で起きたことの全ての責任を持つ。また女将さんと連携しつつ藤村の経営責任の一翼を担う。 (東京の料亭界を代表する板前として業界の発展にも貢献)	花板クラス
Level5	現場責任者として藤村をリードし、親方の立てた運営計画に基づき、食材の仕入れ、板場の運営管理ができる。 (立板としてカウンターにて接客もできる)	立板クラス
Level4	藤村の板場の各セクションを一通り経験しており、後輩の板前を指導しながら、板場全体の業務運営をリードすることができる。 (煮物、汁取りについては親方から任されている)	煮方クラス
Level3	藤村の中心的な従業員として担当業務を自分で判断し、親方や先輩と連携しながら、独力で業務を遂行できる。 (焼方を指導しつつ、汁取りを除く料理全般を独力で遂行)	向板クラス
Level2	担当業務に関する基本事項を理解し、周囲の協力や上位者の助言を受けながら業務遂行できる。 (焼き物ができる。)	入店5年未満の 焼方クラス
Level1	担当業務に関する基本事項を理解し、上位者からの指示・判断を得ながら業務遂行できる。 (野菜の下ごしらえ、掃除ができる。)	入店1～2年目の 追廻クラス

# 料亭花村で求められるスキル



	スキル	定義
業務遂行能力	企画力	新しい食材や技術を活用し、新しい料理を企画することができる
		市場情報、地域情報、価格情報を常に把握し、的確な仕入を行うことができる
	提案力	天候、季節感、お客様のその日の体調にあった料理を提案することができる
		お客様の立場に立った会話を通じて、お客様の状況や接待内容にふさわしい献立を提案することができる
	実現力	料理人として問題の原因・本質を見極め、論理的かつ現実的な解決策を策定することができる
		お客様と接待相手の状況を把握し、お客様と接待相手双方の納得感を得て、料理を提供することができる
お客様に満足して頂き、料金を回収することができる		
分析力	お客様ご本人から得た情報に基づき、お客様の現状や将来のニーズを把握できる	
	お客様の周辺から得た情報に基づき、お客様の現状や将来のニーズを把握できる	
コンピテンシー	信頼関係構築力	お客様との間の深い理解とオープンで双方向のコミュニケーションにより、長期的な信頼関係を構築・維持することができる
	達成志向性	藤村の売上や食材コストを意識した上で、自ら高い目標を設定し、目標達成のためには創意工夫を惜しまず、あきらめずに粘り強く取り組むことができる
	社会的信頼	社会の発展、お客様の健康、板前の地位向上に熱意と責任を持ち、自らの役割を果たすことで、社会的な信頼を得るための努力を続ける事ができる
	自己管理	自分の強みと弱みを理解し、ストレス負荷の高い状況でも、お客様や仕入業者の理解を得ながら、解決の道を探ることができる
	指導・育成力	部下・後輩の板前に対して建設的な意見を伝え、成長を促すことができる