

3

ベクトル合わせ

企業診断レポート

調査結果報告書 [サンプルレポート]

2015年xx月xx日
株式会社プレジデントワン

このたびの調査では、xx名の従業員の方たちに、
 性格特性：xx項目、社会人基礎力：xx項目、職業能力：xx項目、販売基礎能力：xx項目
 の質問に回答していただきました。

回答内容を集計、統計解析をおこなうことによって、
 各従業員ごとに、成長に必要な能力（社会人基礎力、職業能力、販売基礎能力）を導き出します。 ⇨ 「診断レポート」

また、指定していただいた高業績者とそれ以外の募集人の相違点や、
 各業務区分の特徴を分析します。 ⇨ 本「調査結果報告書」

1. 全体の傾向
2. 業務別の傾向
3. 世代別の傾向

回収数集計

業務区分	回収数		
	高業績者	それ以外	計
営業	xx	xx	xx
事務	-	xx	xx
管理	-	xx	xx
計	xx	xx	xx

※性格特性

人間が持つ様々な性格を、5つの特性（外向性、協調性、勤勉性、情緒安定性、知性）で捉える方法

※社会人基礎力

経済産業省が2006年から提唱している「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」

※職業能力

厚生労働省が整理した「職業能力評価基準」、仕事をこなすために必要な「知識」と「技術・技能」から営業職種向けの内容を抜粋

調査対象者を業務区分ごとにグループに分け、
それぞれのグループで各項目（性格特性：5項目／社会人基礎力：12項目／職業能力：35項目／販売基礎能力：11項目）
の平均値を求め、
全体の平均値と比較します。

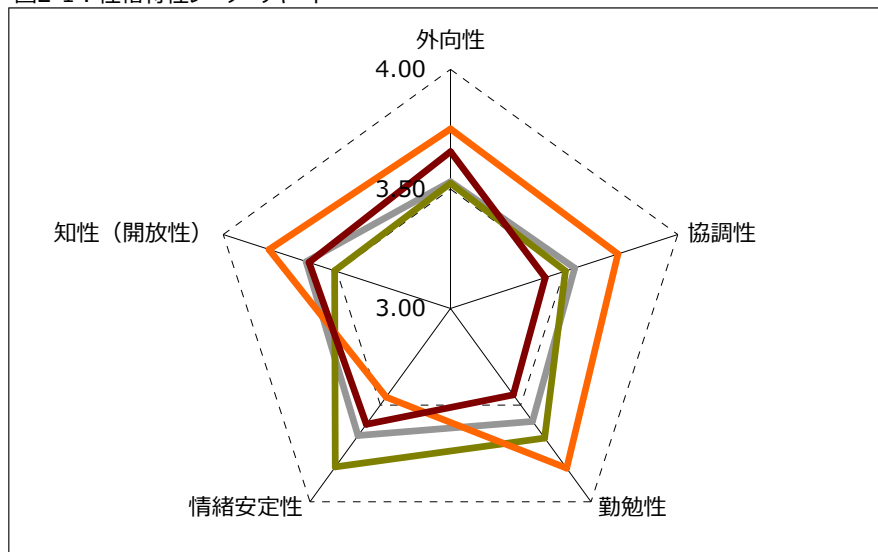
各項目の平均値の高低で、業務区分ごとの相違点がみえてきます。

2-1. 業務別の傾向 — 性格特性：平均値比較

表2-1：性格特性比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	性格特性	項目	平均値				全体	内容
			営業	事務	管理			
1	性格特性	外向性	3.66	3.75	3.52		3.53	活動的、上昇志向、エネルギッシュな傾向など
2		協調性	3.42	3.74	3.51		3.55	利他的な度合い、嘘偽りない態度、控えめといったことなど
3		勤勉性	3.45	3.83	3.67		3.58	自己統制力、達成への意志の強さ、計画性など
4		情緒安定性	3.60	3.46	3.82		3.66	感情面や情緒面での安定、ストレスを感じないことなど
5		知性（開放性）	3.62	3.80	3.51		3.63	知能や創造性、知的好奇心など

図2-1：性格特性レーダーチャート



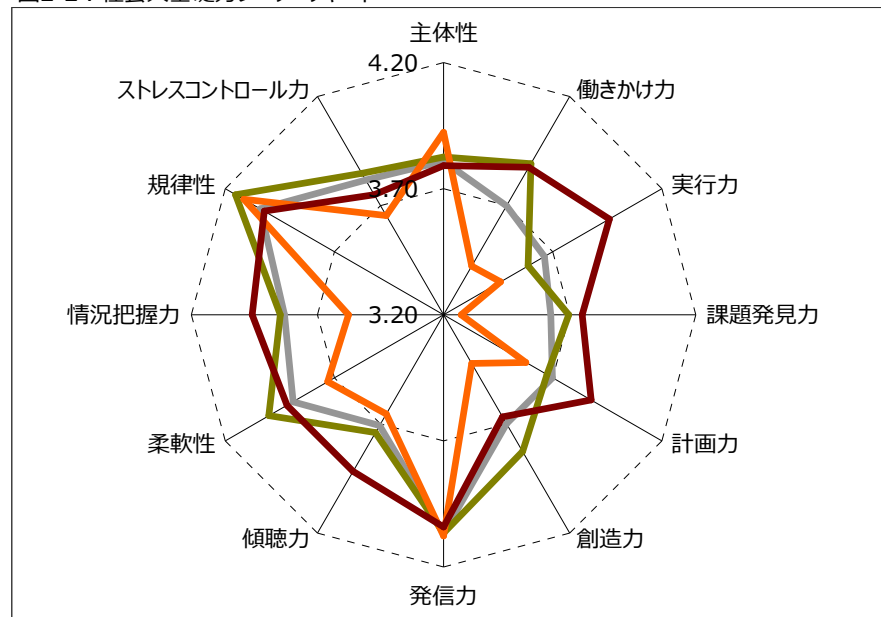
性格特性（5項目）の平均値を比較すると、
 営業は「外向性」、
 事務は「勤勉性」、
 管理は「情緒安定性」、

2-2. 業務別の傾向 — 社会人基礎力：平均値比較

表2-2：社会人基礎力比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	社会人基礎力	項目	平均値				全体	内容
			営業	事務	管理			
6	前に踏み出す力	主体性	3.79	3.92	3.83		3.81	物事に進んで取り組む力
7		働きかけ力	3.88	3.42	3.89		3.70	他人に働きかけ巻き込む力
8		実行力	3.96	3.46	3.59		3.66	目的を設定し確実に行動する力
9	考え抜く力	課題発見力	3.75	3.27	3.70		3.63	現状を分析し目的や課題を明らかにする力
10		計画力	3.88	3.58	3.67		3.70	課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力
11		創造力	3.67	3.42	3.83		3.70	新しい価値を生み出す力
12	チームで働く力	発信力	4.04	4.08	4.07		4.07	自分の意見をわかりやすく伝える力
13		傾聴力	3.92	3.65	3.74		3.71	相手の意見を丁寧に聴く力
14		柔軟性	3.92	3.73	4.00		3.89	意見の違いや立場の違いを理解する力
15		状況把握力	3.96	3.58	3.85		3.83	自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力
16		規律性	4.02	4.12	4.15		4.04	社会のルールや人との約束を守る力
17		ストレスコントロール力	3.75	3.65	3.85		3.82	ストレスの発生源に対応する力
	社会人基礎力平均		3.88	3.66	3.85		3.80	

図2-2：社会人基礎力レーダーチャート



社会人基礎力（12項目）の平均値を比較すると、基礎力の平均値が高い順に、営業⇨管理⇨事務となります。

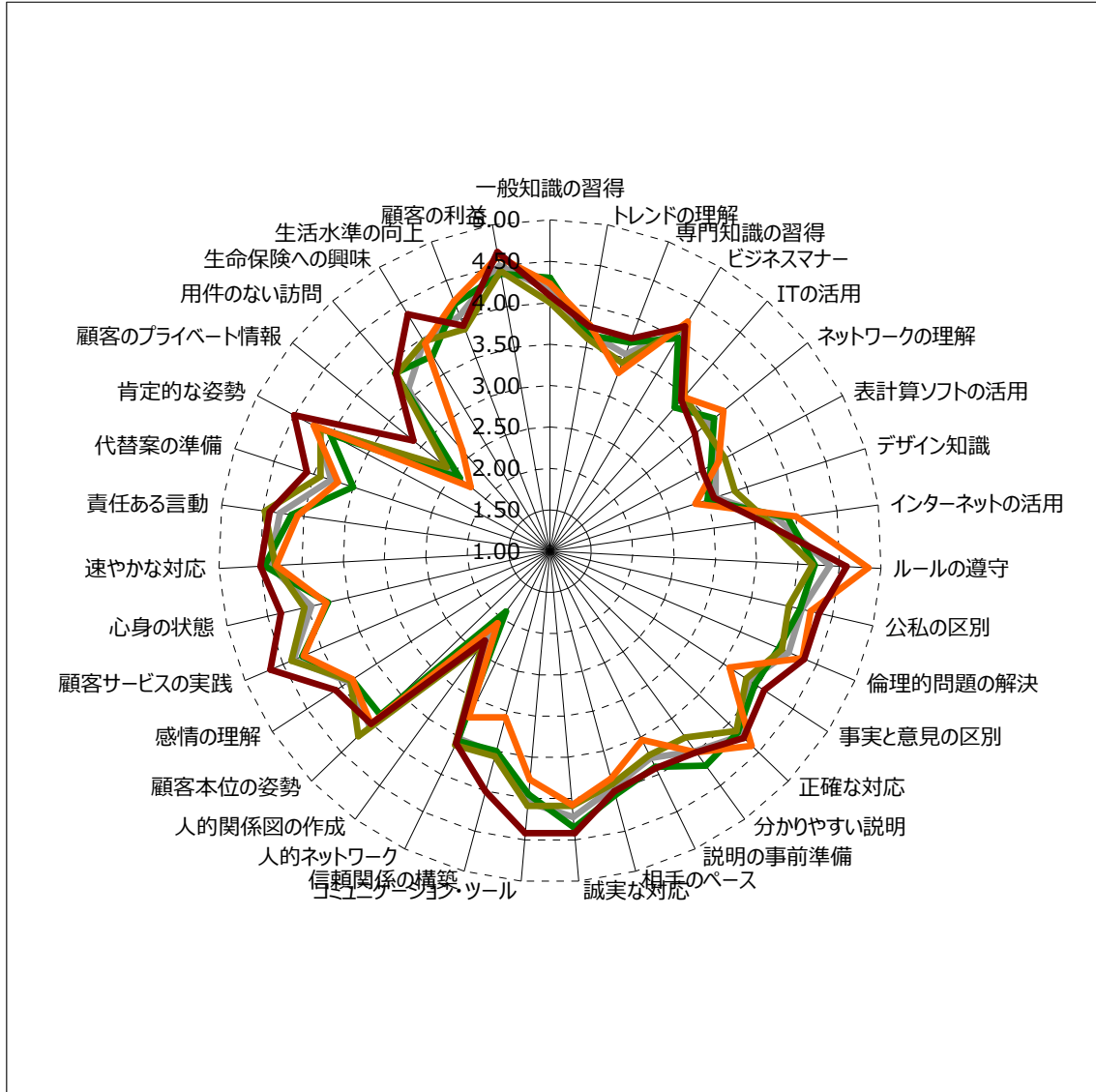
営業と管理は全体的に高く、事務は低い傾向が見えます。

2-3. 業務別の傾向 — 職業能力：平均値比較

表2-3：職業能力比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	職業能力	項目	平均値					内容
			営業	事務	管理	D社	全体	
18	ビジネス知識	一般知識の習得	4.08	4.23	4.00	4.30	4.15	政治・経済・社会情勢に関する知識
19		トレンドの理解	3.75	3.77	3.61	3.65	3.68	社会経済情勢や流行・トレンドの把握
20		専門知識の習得	3.75	3.31	3.43	3.70	3.54	勉強会への参加など
21		ビジネスマナー	4.17	4.23	4.17	4.00	4.13	挨拶・敬語など、社会人として相応しい振る舞い
22	IT知識	ITの活用	3.42	3.46	3.48	3.30	3.41	PCの基本的な知識や操作方法の習得
23		ネットワークの理解	3.25	3.69	3.39	3.55	3.47	インターネットやLANについての理解
24		表計算ソフトの活用	3.08	3.31	3.39	3.20	3.26	表計算ソフトの知識や操作方法の習得
25		デザイン知識	3.08	2.85	3.35	3.00	3.10	フォントや色など、相手に与える印象を考慮した資料作成
26		インターネットの活用	3.58	4.00	3.65	3.90	3.78	インターネットを利用して必要な情報へのアクセス
27	コンプライアンス	ルールの遵守	4.58	4.85	4.17	4.20	4.38	法令、コンプライアンスの遵守
28		公私の区別	4.33	4.23	3.96	4.10	4.12	日常の職務行動における公私の区別
29		倫理的問題の解決	4.33	4.31	4.04	4.00	4.13	法令、コンプライアンスの理解
30	効果的な説明	事実と意見の区別	4.08	3.58	3.83	3.95	3.87	事実と意見を区別した説明方法
31		正確な対応	4.25	4.38	4.13	4.15	4.21	不正確な回答をせず、きちんと調べて対応
32		分かりやすい説明	4.00	4.00	3.78	4.20	3.99	相手の立場に立ってわかりやすい説明をおこなう
33		説明の事前準備	3.92	3.54	3.74	3.90	3.78	予想される異論・反論への対応を準備
34		相手のペース	4.00	3.85	3.91	4.05	3.96	相手の反応をみながら、相手のペースに合わせた説明
35	人間関係構築	誠実な対応	4.42	4.08	4.09	4.35	4.22	仕事に結びつかない依頼でも誠実に対応
36		コミュニケーション・ツール	4.42	3.77	4.09	3.95	4.04	状況に応じた手段（口頭、電話、FAX、電子メール等）選択
37		信頼関係の構築	4.00	3.08	3.57	3.50	3.53	本音でやり取りできる信頼関係を構築
38		人的ネットワーク	3.58	3.23	3.61	3.55	3.51	人的ネットワークや情報収集ルートの構築
39		人的関係図の作成	2.33	2.08	2.39	1.90	2.18	自身の人間関係図の作成
40	顧客満足度の推進	顧客本位の姿勢	4.00	4.00	4.22	3.85	4.03	お客様の声色でその感情を推し量り応答
41		感情の理解	4.08	3.85	3.87	3.85	3.90	不満を感じたときのお客様の心理状態を理解
42		顧客サービスの実践	4.67	4.23	4.39	4.25	4.37	明るい声と表情でお客様に接する
43		心身の状態	4.33	3.77	4.04	3.75	3.96	常に適切な応対ができるよう、心身の状態を整える
44		速やかな対応	4.50	4.31	4.32	4.45	4.39	お客様から要望を速やかに対応
45		責任ある言動	4.42	4.08	4.48	4.15	4.29	自身の言動が会社のイメージを決定することを自覚
46		代替案の準備	4.08	3.69	3.91	3.50	3.78	期待に添えない場合の代替案を用意
47		肯定的な姿勢	4.50	4.23	4.14	4.00	4.18	お客様に対して肯定的な姿勢・態度で応対
48		顧客のプライベート情報	3.13	2.23	2.61	2.40	2.57	お客様の誕生日や記念日を覚えている
49		用件のない訪問	3.83	2.62	3.83	3.85	3.60	お客様をぶらっと尋ねる
50	その他	生命保険への興味	4.33	3.92	3.96	3.75	3.96	生命保険への興味をもつ
51		生活水準の向上	3.92	4.23	3.87	4.20	4.04	金銭的により良い生活
52	プレゼンテーション	顧客の利益	4.67	4.62	4.43	4.40	4.50	お客様の利益になる提案
	職業能力平均		3.97	3.76	3.82	3.79	3.83	

図2-3：職業能力レーダーチャート



職業能力（35項目）の平均値を比較すると、ほぼ同じようなカタチに見えますが、社会人基礎力と同様に、全体的には営業と管理が高く、事務が若干低い傾向が見えます。

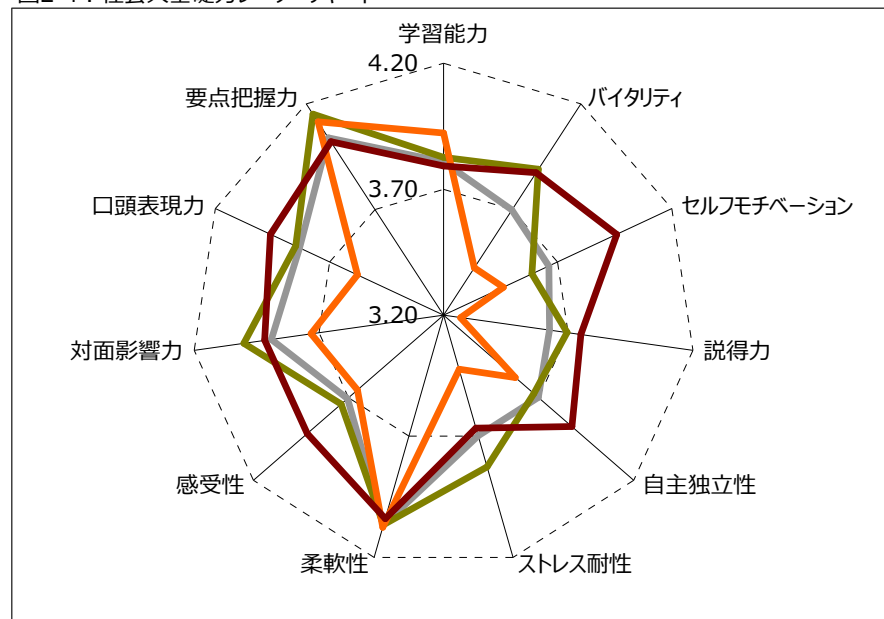
それぞれの傾向を確認すると、営業は「IT知識」、事務は「人間関係構築」と「顧客満足度の推進」、管理は「コンプライアンス」と「効果的な説明」、が低い傾向が見えます。

2-5. 業務別の傾向 — 販売基礎能力：平均値比較

表2-4：販売基礎能力 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	販売基礎能力	項目	平均値				全体	内容
			営業	事務	管理			
53		学習能力	3.79	3.92	3.83		3.81	情報を理解、消化（自分のもの）して適応する能力（収集、応用、トレーニング）
54		バイタリティ	3.88	3.42	3.89		3.70	物事に積極的に取り組み、より高いレベルの活動をやりぬく能力、行動力、目標達成意識
55		セルフモチベーション	3.96	3.46	3.59		3.66	仕事の中に自己充実感を求め、仕事への達成意欲を自ら高める行動ができる
56		説得力	3.75	3.27	3.70		3.63	自分の売り込みたいアイデア、思考などを体系化し、確信ある態度で示す能力
57		自主独立性	3.88	3.58	3.67		3.70	他人に気に入られようとするのではなく、自己の信念に基づいて行動することができる
58		ストレス耐性	3.67	3.42	3.83		3.70	人から受ける圧迫、時間的制約、反対、抵抗のある状況下においても課題（仕事）をやりとげる心の安定
59		柔軟性	4.04	4.08	4.07		4.07	目標達成のために自分の態度やアプローチの仕方を修正適応させていく能力
60		感受性	3.92	3.65	3.74		3.71	相手（個人、集団）の求めていることを敏感に感じとり、それに反応していく能力
61		対面影響力	3.92	3.73	4.00		3.89	よい第一印象を与え、相手にまた会いたいという好印象を残すことができる
62		口頭表現力	3.96	3.58	3.85		3.83	1対1およびグループ（対複数）において、効果的に口頭で表現できる能力
63		要点把握力	4.02	4.12	4.15		4.04	会話の中から、その要点を正しく早く把握する能力
	販売基礎能力平均		3.88	3.66	3.85		3.80	

図2-4：社会人基礎力リーダーチャート



販売基礎能力（11項目）の平均値を比較すると、平均値が高い順に、営業⇨管理⇨事務となります。

営業と管理は全体的に高く、事務は低い傾向が見えます。

「業務別の傾向」とおなじように、

世代ごとの傾向を認識するために、

世代別に各項目（性格特性：5項目／社会人基礎力：12項目／職業能力：35項目／販売基礎能力：11項目）の平均値を求め、

全体の平均値と比較します。

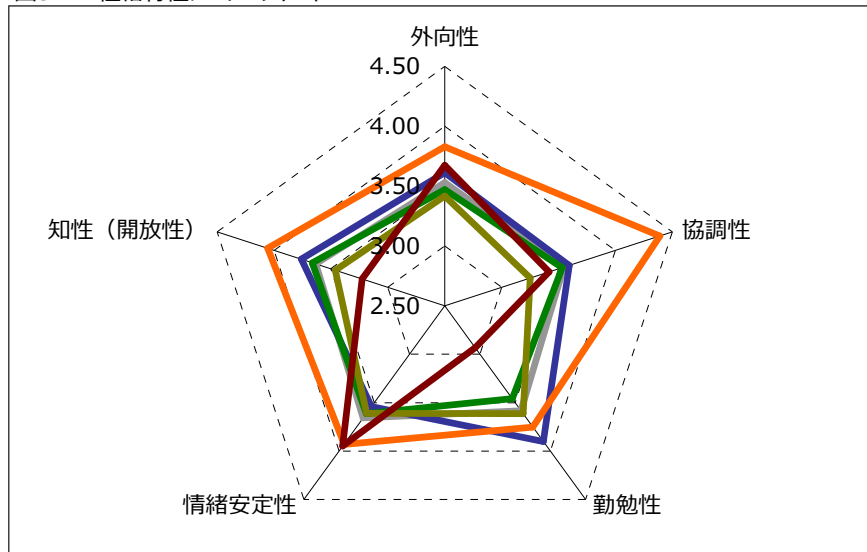
各項目の平均値の高低で、世代ごとの相違点がみえてきます。

3-1. 世代別の傾向 — 性格特性：平均値比較

表3-1：性格特性比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	性格特性	項目	平均値					全体	内容
			20代	30代	40代	50代	60代		
1	性格特性	外向性	3.68	3.83	3.42	3.47	3.61	3.53	活動的、上昇志向、エネルギッシュな傾向など
2		協調性	3.42	4.39	3.25	3.53	3.59	3.55	利他的な度合い、嘘偽りない態度、控えめといったことなど
3		勤勉性	2.93	3.75	3.61	3.46	3.90	3.58	自己統制力、達成への意志の強さ、計画性など
4		情緒安定性	3.95	3.93	3.61	3.61	3.54	3.66	感情面や情緒面での安定、ストレスを感じないことなど
5		知性（開放性）	3.23	4.05	3.46	3.66	3.76	3.63	知能や創造性、知的好奇心など

図3-1：性格特性レーダーチャート



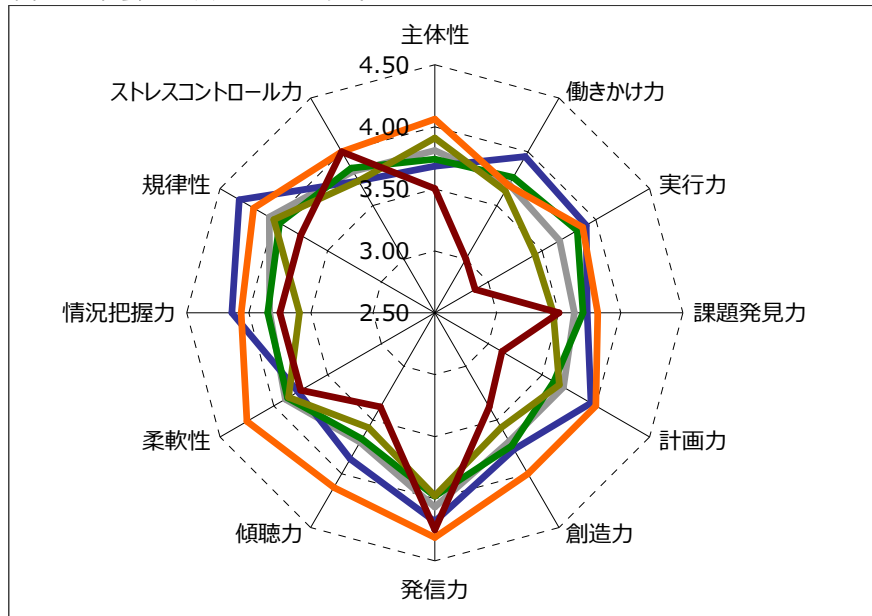
性格特性（5項目）の平均値を比較すると、
20代は「情緒安定性」高く、「勤勉性」が低い。
30代は全体的に高く、
60代は「勤勉性」が高い。

3-2. 世代別の傾向 — 社会人基礎力：平均値比較

表3-2：社会人基礎力比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	社会人基礎力	項目	平均値					全体	内容
			20代	30代	40代	50代	60代		
6	前に踏み出す力	主体性	3.50	4.06	3.91	3.74	3.68	3.81	物事に進んで取り組む力
7		働きかけ力	3.00	3.69	3.64	3.76	3.95	3.70	他人に働きかけ巻き込む力
8		実行力	2.88	3.88	3.43	3.83	3.91	3.66	目的を設定し確実に行動する力
9	考え抜く力	課題発見力	3.50	3.81	3.45	3.70	3.73	3.63	現状を分析し目的や課題を明らかにする力
10		計画力	3.13	4.00	3.66	3.61	3.95	3.70	課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力
11		創造力	3.38	4.00	3.57	3.74	3.77	3.70	新しい価値を生み出す力
12	チームで働く力	発信力	4.25	4.31	3.98	3.98	4.18	4.07	自分の意見をわかりやすく伝える力
13		傾聴力	3.38	4.13	3.57	3.67	3.86	3.71	相手の意見を丁寧に聴く力
14		柔軟性	3.75	4.25	3.86	3.87	3.77	3.89	意見の違いや立場の違いを理解する力
15		状況把握力	3.75	4.06	3.59	3.85	4.14	3.83	自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力
16		規律性	3.75	4.19	4.00	3.95	4.32	4.04	社会のルールや人との約束を守る力
17		ストレスコントロール力	4.00	4.00	3.73	3.85	3.73	3.82	ストレスの発生源に対応する力
	社会人基礎力平均		3.52	4.03	3.70	3.79	3.92	3.80	

図3-2：社会人基礎力レーダーチャート



社会人基礎力（12項目）の平均値を比較すると、基礎力の平均値が高い順に、30代⇨60代⇨50代⇨40代⇨20代となります。

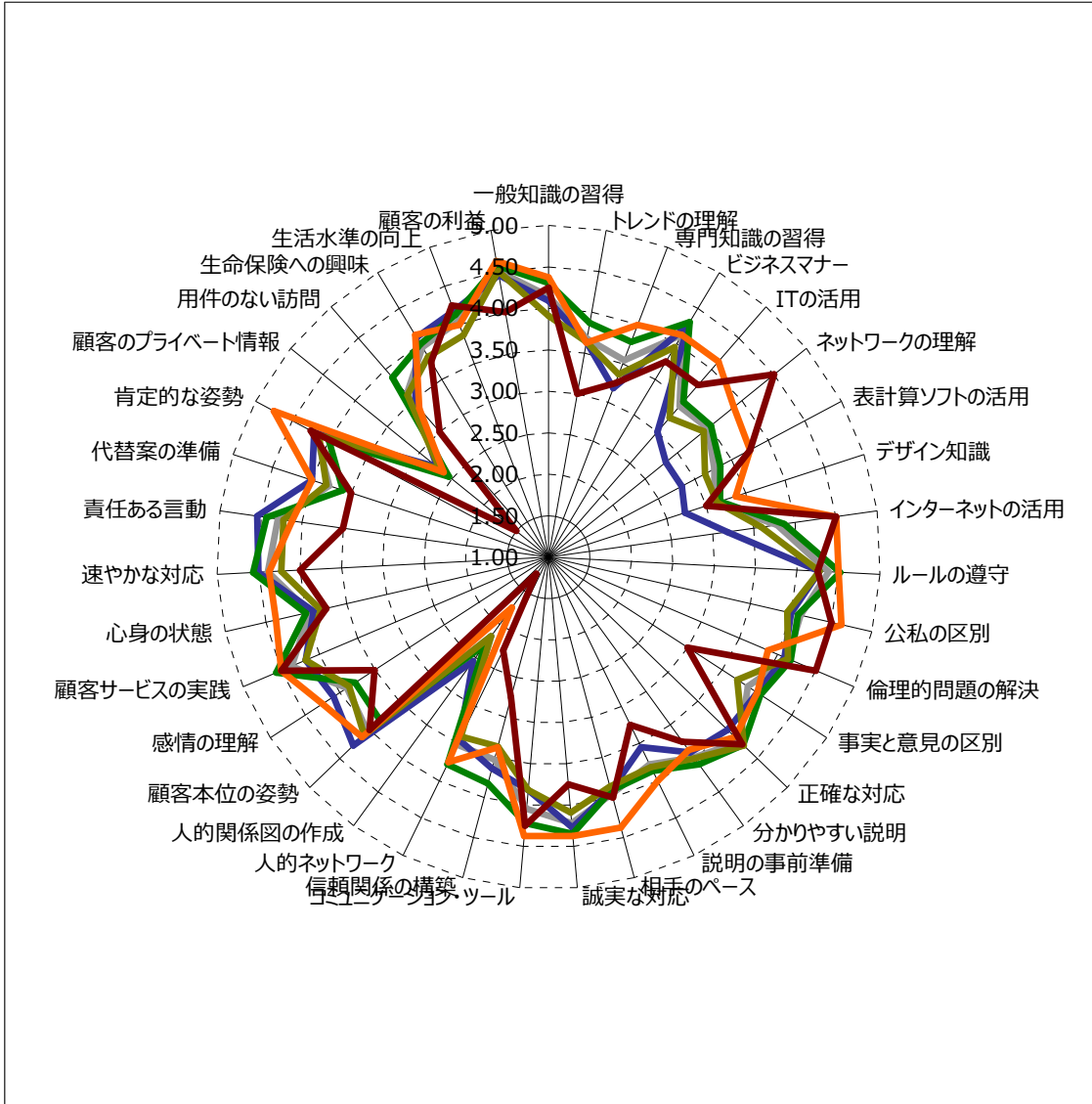
20代は「働きかけ力」、「実行力」が低く、「前に踏み出す力：行動力」の弱さを感じられます。

3-3. 世代別の傾向 — 職業能力：平均値比較

表3-3：職業能力比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	職業能力	項目	平均値					全体	内容
			20代	30代	40代	50代	60代		
18	ビジネス知識	一般知識の習得	4.25	4.38	3.91	4.30	4.09	4.15	政治・経済・社会情勢に関する知識
19		トレンドの理解	3.00	3.63	3.64	3.87	3.64	3.68	社会経済情勢や流行・トレンドの把握
20		専門知識の習得	3.25	4.00	3.36	3.78	3.18	3.54	勉強会への参加など
21		ビジネスマナー	3.75	4.13	3.95	4.30	4.27	4.13	挨拶・敬語など、社会人として相応しい振る舞い
22	IT知識	ITの活用	3.75	4.13	3.23	3.48	3.00	3.41	PCの基本的な知識や操作方法の習得
23		ネットワークの理解	4.50	3.88	3.41	3.52	2.82	3.47	インターネットやLANについての理解
24		表計算ソフトの活用	3.75	3.75	3.14	3.35	2.82	3.26	表計算ソフトの知識や操作方法の習得
25		デザイン知識	3.00	3.38	3.14	3.17	2.73	3.10	フォントや色など、相手に与える印象を考慮した資料作成
26		インターネットの活用	4.50	4.50	3.59	3.87	3.18	3.78	インターネットを利用して必要な情報へのアクセス
27	コンプライアンス	ルールの遵守	4.25	4.50	4.27	4.52	4.27	4.38	法令、コンプライアンスの遵守
28		公私の区別	4.50	4.63	3.95	4.09	4.00	4.12	日常の職務行動における公私の区別
29		倫理的問題の解決	4.50	3.88	4.14	4.17	4.09	4.13	法令、コンプライアンスの理解
30	効果的な説明	事実と意見の区別	3.00	4.00	3.71	4.04	4.00	3.87	事実と意見を区別した説明方法
31		正確な対応	4.25	4.13	4.27	4.26	4.00	4.21	不正確な回答をせず、きちんと調べて対応
32		分かりやすい説明	3.75	3.88	4.00	4.09	3.91	3.99	相手の立場に立ってわかりやすい説明をおこなう
33		説明の事前準備	3.25	4.00	3.82	3.87	3.55	3.78	予想される異論・反論への対応を準備
34		相手のペース	4.00	4.38	3.86	3.91	3.91	3.96	相手の反応をみながら、相手のペースに合わせた説明
35	人間関係構築	誠実な対応	3.75	4.38	4.09	4.35	4.27	4.22	仕事に結びつかない依頼でも誠実に対応
36		コミュニケーション・ツール	4.25	4.38	3.82	4.22	3.82	4.04	状況に応じた手段（口頭、電話、FAX、電子メール等）選択
37		信頼関係の構築	2.75	3.38	3.36	3.83	3.64	3.53	本音でやり取りできる信頼関係を構築
38		人的ネットワーク	2.25	3.75	3.41	3.78	3.45	3.51	人的ネットワークや情報収集ルートの構築
39		人的関係図の作成	1.25	1.75	2.18	2.30	2.55	2.18	自身の人間関係図の作成
40	顧客満足の推進	顧客本位の姿勢	4.00	4.13	4.09	3.83	4.27	4.03	お客様の声色でその感情を推し量り応答
41		感情の理解	3.50	4.25	3.86	3.78	4.09	3.90	不満を感じたときのお客様の心理状態を理解
42		顧客サービスの実践	4.50	4.50	4.18	4.57	4.18	4.37	明るい声と表情でお客様に接する
43		心身の状態	3.75	4.38	3.82	4.00	3.91	3.96	常に適切な応対ができるよう、心身の状態を整える
44		速やかな対応	4.00	4.38	4.23	4.57	4.50	4.39	お客様から要望を速やかに対応
45		責任ある言動	3.50	4.13	4.23	4.43	4.55	4.29	自身の言動が会社のイメージを決定することを自覚
46		代替案の準備	3.50	4.00	3.82	3.61	4.00	3.78	期待に添えない場合の代替案を用意
47		肯定的な姿勢	4.25	4.75	4.14	4.00	4.20	4.18	お客様に対して肯定的な姿勢・態度で応対
48		顧客のプライベート情報	1.50	2.63	2.68	2.54	2.73	2.57	お客さまの誕生日や記念日を覚えている
49		用件のない訪問	3.00	3.38	3.59	3.87	3.45	3.60	お客さまをぶらっと尋ねる
50	その他	生命保険への興味	3.75	4.13	3.82	4.00	4.09	3.96	生命保険への興味をもつ
51		生活水準の向上	4.25	4.00	3.86	4.13	4.18	4.04	金銭的により良い生活
52	プレゼンテーション	顧客の利益	4.00	4.63	4.50	4.57	4.45	4.50	お客さまの利益になる提案
	職業能力平均		3.63	4.00	3.75	3.91	3.76	3.83	

図3-3：職業能力レーダーチャート



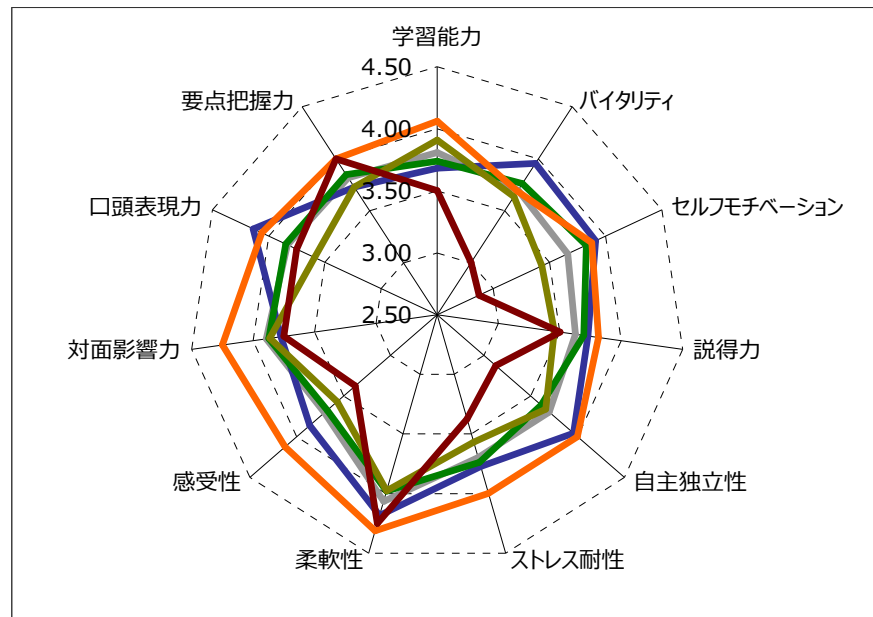
職業能力（35項目）の平均値を比較すると、ほぼ同じようなカタチに見えますが、社会人基礎力と同様に、全体的には30代と50代が高く、20代と40代が若干低い傾向が見えます。

3-5. 世代別の傾向 — 販売基礎能力：平均値比較

表3-4：販売基礎能力比較 ※背景オレンジは、全体平均値未満の値です。

	販売基礎能力	項目	平均値					全体	内容
			20代	30代	40代	50代	60代		
53		学習能力	3.50	4.06	3.91	3.74	3.68	3.81	情報を理解、消化（自分のもの）して適応する能力（収集、応用、トレーニング）
54		バイタリティ	3.00	3.69	3.64	3.76	3.95	3.70	物事に積極的に取り組み、より高いレベルの活動をやりぬく能力、行動力、目標達成意識
55		セルフモチベーション	2.88	3.88	3.43	3.83	3.91	3.66	仕事の中に自己充実感を求め、仕事への達成意欲を自ら高める行動ができる
56		説得力	3.50	3.81	3.45	3.70	3.73	3.63	自分の売り込みたいアイデア、思考などを体系化し、確信ある態度で示す能力
57		自主独立性	3.13	4.00	3.66	3.61	3.95	3.70	他人に気に入られようとするのではなく、自己の信念に基づいて行動することができる
58		ストレス耐性	3.38	4.00	3.57	3.74	3.77	3.70	人から受ける圧迫、時間的制約、反対、抵抗のある状況下においても課題（仕事）をやりとげる心の安定
59		柔軟性	4.25	4.31	3.98	3.98	4.18	4.07	目標達成のために自分の態度やアプローチの仕方を修正適応させていく能力
60		感受性	3.38	4.13	3.57	3.67	3.86	3.71	相手（個人、集団）の求めていることを敏感に感じとり、それに反応していく能力
61		対面影響力	3.75	4.25	3.86	3.87	3.77	3.89	よい第一印象を与え、相手にまた会いたいという好印象を残すことができる
62		口頭表現力	3.75	4.06	3.59	3.85	4.14	3.83	1対1およびグループ（対複数）において、効果的に口頭で表現できる能力
63		要点把握力	4.00	4.00	3.73	3.85	3.73	3.82	会話の中から、その要点を正しく早く把握する能力
	販売基礎能力平均		3.52	4.03	3.70	3.79	3.92	3.80	

図3-4：販売基礎能力レーダーチャート



販売基礎能力（11項目）の平均値を比較すると、平均値が高い順に、30代⇒60代⇒50代⇒40代⇒20代となります。