



PROJECT INITIATIVE株式会社は、世の中に価値ある『事業(プロジェクト)』が多数生み出され、そこで人々がいきいきと目的に向かって仕事をし、成果が創出される、そのような社会づくりに貢献することを目指して設立されました。

組織体制、既得権益、階層、既存ルールによって経済が動くのではなく、現場の『事業(Project)』が発展の『牽引(Initiative)』役になるような躍動感のある社会と会社づくりを支援するため、人財育成・コンサルティング・事業プロデュースの3側面から、ミッションの実現を目指して参ります。

所在地

〒231-0005 神奈川県横浜市中区本町5-49甲陽ビル7階
(馬車道駅3番出口徒歩0分)

業務内容

- 次世代経営リーダー(マネジメント人財)育成プログラム設計と導入
- マネジメント・コンサルティング及びコーチング
- 事業開発、プロジェクト創造支援

代表取締役

藤田 勝利

設立

2013年4月

ウェブサイト

<http://project-initiative.com/>

連絡先

info@project-initiative.com

マネジメント人財育成プログラム導入例

Achievements

業種	提供プログラム
映像機器メーカー様	ミドルマネージャー向け研修プログラム
医療機器メーカー様	課長・係長向けマネジメント能力育成プログラム
大手オフィス機器メーカー様	選抜営業リーダー向け研修プログラム
住宅関連企業様	役員及び選抜ミドルマネージャー向けプログラム
大手アミューズメントサービス企業様	事業部長/ 施設長向け 新事業戦略スキルトレーニング
大手航空会社様	選抜マネージャー向け研修プログラム 他多数

(2014年9月現在、累計延べ250以上の企業・組織にプログラムをご提供)

代表取締役歴

President Profile

藤田 勝利

Katsutoshi Fujita

1996年上智大学経済学部卒業。

住友商事(鉄鋼部門業務企画部)、アクセンチュア(組織変革グループ)を経て、2004年米クレアモント大学院大学P.F.ドラッカー経営大学院にて経営学修士号取得。生前のP.F.ドラッカー教授及びその思想を引き継ぐ教授陣より「マネジメント理論」全般を学ぶ(成績優秀者表彰 専攻／経営戦略論、リーダーシップ論)。

2004年帰国後、「組織風土改革」のスペシャリストとして2社の組織変革プロジェクトに従事。

2005年より5年間、IT系企業執行役員として事業開発に従事。複数の新規事業と事業部を立ち上げ、統括。

2010年に経営コンサルタントとして独立。以来、年間約2,000名以上、計10,000名近くのマネージャー、経営幹部に対してトレーニング、コンサルティング/コーチングプログラムを提供。



著書
ドラッカー・スクールで学んだ本当のマネジメント
(日本実業出版社)



共訳
最強集団 ホットグループ
奇跡の法則
(東洋経済新報社)

連載
対話で探るドラッカー経営学の本質
(日経ビジネスオンライン)
『創造』するマネジメント
～ドラッカーから学んだ実践経営学～
(ERPナビ コラム)
他

今までのマネジャー研修から期待した成果を得られている



マネジメントには、外してはいけない 基本と原則がある。

P.F.ドラッカー

個別の経営テーマをバラバラに学ぶだけのよくある研修では、知識は身に付いても、人材を真に動機付け、チームで成果を上げる事はできません。マネジャーとしての「基本と原則」、「実践的スキル」の双方を体得・駆使することで、創造的な事業とチームを築くマネジメントが可能になります。

マネジメントに必要な 基本と原則

BASIC & PRINCIPLE

- ☑ 「社会や顧客」に起きている変化に着目する
- ☑ その組織特有の事業ビジョンと目標を定める
- ☑ 「顧客の創造」に焦点をあてて組織と仕事を設計する
- ☑ メンバーの強みや知識を引き出す
- ☑ チームと人を介して具体的な「成果」を生みだす
- ☑ いかなる時も「真摯さ」を忘れない

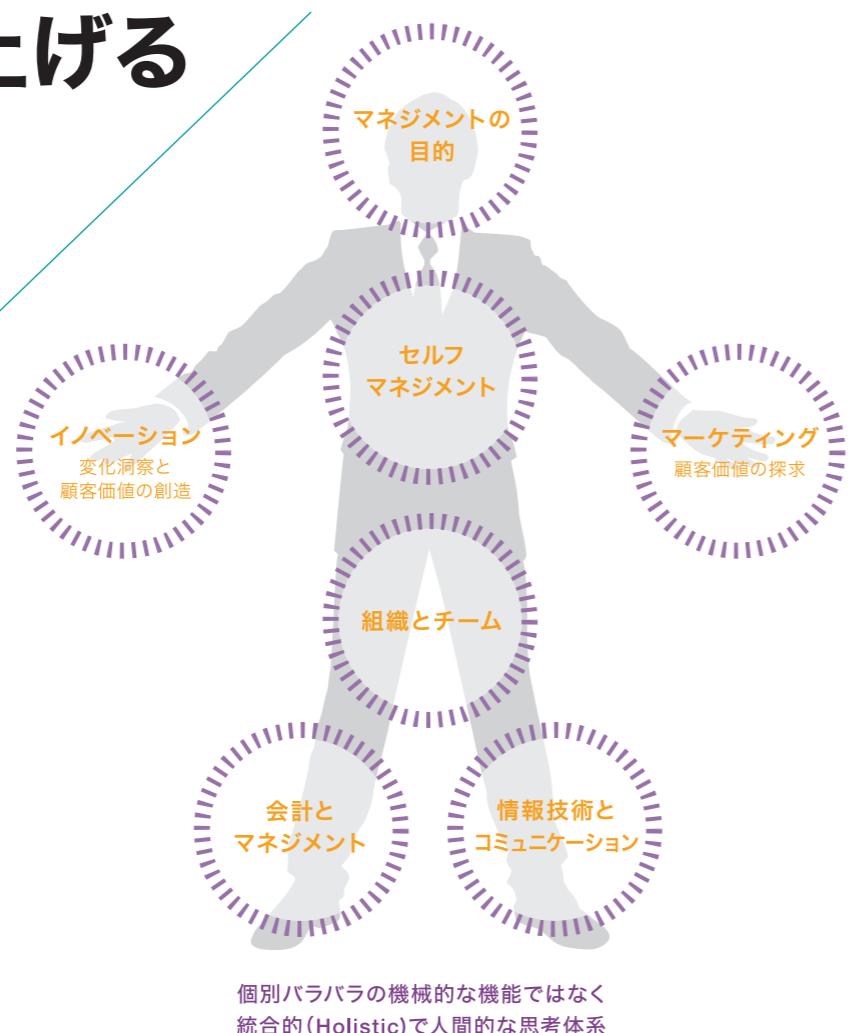
組織で成果を上げる マネジャーの 7つの視点。

マネジメントの基本原則と掛け合わせる実践的スキルも、個別の経営テーマをバラバラに学ぶだけの一般的な管理職教育では、成果を上げる事はできません。

経営テーマ全体とその意味を知り、それぞれが密接に結びついていることを理解してはじめて現場で活用できる実践知になります。

右図の7つの視点は、業種・部署に拘らず組織を率いる人財であれば、誰にでも求められます。

本プログラムは、この7つの視点を土台にマネジメント理論を深く学び、現場の具体的課題と照らして議論することで、組織で成果を上げるマネジャーを育てることを意図しています。



事業を創造し顧客(ファン)の拡大を目指す企業の為のマネジメント人財育成プログラムです。世界中の経営者・マネジャーに影響を与えた経営学者P. F. ドラッカーのマネジメント理論体系を土台にした序論に加え全7領域28テーマの中から選定し、人を活かして成果をあげるマネジメントに欠かせない「基本原則」と、現場で使える「実践スキル」を同時に体得する新しい形の体験ワークショップ型研修です。

PROLOGUE
序章

マネジメントとは

- 誤解を解き、本当の定義を知る

THEME
1

セルフマネジメント

- ①自分自身の「軸」-強みと価値観-
- ②部下の強みを引き出す
- ③マネジメントで使う「言葉」を変える
- ④セルフマネジメントで生産性を高める

THEME
2

マネジメントの目的

- ①個人スキルとマネジメントスキルの違い
- ②組織・人間・社会の視点で目的を定める
- ③組織特有の使命を定義し、磨く
- ④適切なマネジメントが主体性を高める

THEME
3

マーケティング(顧客価値の探求)

- ①自分たちの事業を再定義する
- ②顧客は誰で、どういう価値を購入するか
- ③「非顧客」の観察から見えること
- ④顧客は、3年後、5年後には何を買うか

THEME
4

イノベーション(変化洞察と顧客価値の創造)

- ①社会変化からイノベーションの種を探る
- ②イノベーションと戦略を融合する
- ③体系的に「廃棄」するということ
- ④身近な機会からイノベーションを実践する

THEME
5

会計とマネジメント

- ①知識資本の時代と会計
- ②仕事の価値と利益はどうつながるか
- ③付加価値時間、非付加価値時間を探る
- ④マネジメントビジョンと数字を連動させる

THEME
6

組織とチーム

- ①組織はどうすれば活性化するのか
- ②「ホットグループ」を創り、育てる方法
- ③自身の組織の「風土」を認識する
- ④目的を組織内に浸透させていく方法

THEME
7

情報技術とコミュニケーション

- ①失敗しない情報システム活用
- ②事業価値に直結する「情報」は何か
- ③まず、情報の流れをデザインする
- ④本当のコミュニケーションとITを融合する

マネジャーは事業を創造しリードする存在に



プログラムのカスタマイズ

本プログラムはお客様のご予算や時間に合わせていくつかを組み合わせることが出来ます。また、既存プログラムをベースにカスタマイズすることもご提案します。

例1 どうすれば創造的な組織が実現するのか

- 課題
- マネージャーが目前の業務や作業に時間をとられ、マネジメント本来の仕事に時間を割いていない
 - マネージャーの疲弊感が強く、受け身である

導入プログラム

- 1-①『自分自身の「軸」-強みと価値観-』
- 2-②『組織・人間・社会の視点で目的を定める』
- 6-②『「ホットグループ」を創り、育てる方法』

例2 どうすれば顧客価値を高める組織になれるのか

- 課題
- お客様の要望やニーズがスピード的に変化しているが自社組織がその変化に追いつけていない
 - イノベーションを起すことが不可欠だが、新しい発想が生まれて来ない

導入プログラム

- 3-①『自分たちの事業を再定義する』
- 3-②『顧客は誰で、どういう価値を購入するか』
- 4-①『社会変化からイノベーションの種を探る』

プログラム開発元 / PROJECT INITIATIVE 株式会社

メインファシリテーター / 藤田勝利

住友商事(鉄鋼部門業務企画部)、アクセンチュア(組織変革グループ)を経て、2004年米クレアモント大学大学P.F.ドラッカー経営大学院にて経営学修士号取得。生前のP.F.ドラッカー教授及びその思想を引き継ぐ教授陣より「マネジメント理論」全般を学ぶ(成績優秀者表彰/専攻:経営戦略論、リーダーシップ論)。その後、IT系企業執行役員として事業開発に従事。複数の新規事業と事業部を立ち上げ、統括。2010年に経営コンサルタントとして独立。