

# 2日目 (9月7日午前10:00～) セッション概要 - I

## A-1 「総論賛成各論反対」を制すP2Mの技 情報をつなげて価値を生むビジネスモデルの創出

イースタスク株式会社 渡部 寿春  
水ing株式会社 内田 淳二  
デリア食品株式会社 藤澤 正則

ワークショップ P2M

### 【セミナーの狙い】

このセッションは、ケーススタディーを使ったワークショップです。みなさんがPMや経営者として直面する課題に対応する手法と活用方法を学びます。激変する環境変化に対応するには、総論賛成各論反対の正しいマネジメントが重要です。総論と各論の乖離を統合するP2Mの活用で事業価値を生む。あなたの積極的な参加が第一歩です。

### 【セミナーコンテンツ】

- ・ビジョンの共有
- ・当事者意識の重要性
- ・みんな違ってみんな良い
- ・矛盾の統合で価値を生む
- ・ありのままの姿とあるべき姿の分析手法
- ・P2M活用のごたえ
- ・グループディスカッション

※PMシンポジウム初日、IT-「プロジェクトを成功に導く超上流の勘どころ」と繋がる内容

### 【受講をお勧めする方】

P2Mの応用に関心のある方。PMR資格の受験を検討されている方。IT戦略/ITプロジェクト関係者。PM資格者。

【講師略歴】渡部 寿春：主に金融機関の情報システム開発プロジェクトに従事。MBA(英国アバテイ大学)、PMR、PMシンポジウム企画。

内田 淳二：エンジニアリング専門にてPM経験を積む。現在、(株)水ingの内部統制部門にて輸出管理全般を担当。PMR。

藤澤 正則：キユーピー(株)入社。生産、設備工場計画業務を経験後、CVSの組合へ出向し、しくみづくりに関わる。現在、サラダ惣菜事業のしくみづくりに関わっている。PMR。

## A-2 経営目標を実現するための超上流整理法 企画段階において戦略との整合性を如何に図るか

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 ワークショップ  
コンサルティング1部部长 野村 典文/PM 樋口 伸雄

### 【セミナーの狙い】

現在、多くのユーザ企業の経営者又は事業部門長が、自社のIT投資が、はたして企業戦略を支えるものになっているかわからないと感じている。しかし、ほとんどの情報システム部門は、その疑問に明確に答えるすべを持っていない。本セミナーは、そのような悩みを抱える情報システム部門に対し、IT企画段階における企業戦略との整合性、及びIT投資の妥当性を示す有効な整理方法を提供する。

### 【セミナーコンテンツ】

講義形式(パワーポイント)で説明した後、参加者を2~3名のチームに分け、簡単な演習(Excel)を実施してもらう。最後に代表1~2チームに、演習結果を発表してもらい、その場でフィードバックする。

### 【受講をお勧めする方】

ユーザ企業の経営企画又は情報システム部門のIT企画にたずさわる方、IT企業のコンサルテーションにたずさわる方。

【講師略歴】野村 典文：官公庁の最適化計画立案、PMO支援、及び民間企業のIT戦略立案、システム企画、情報システム部門改革等を専門とする。技術士(情報工学部門)、ITコーディネーター。

樋口 伸雄：金融、データ通信、流通業、製造業、官公庁等、幅広い分野でシステム開発のプロジェクトマネジメントを経験。直近は官公庁を中心に上流工程のマネジメントを行う。PMP®。

## A-4 実践!なぜなぜ5回(階) 目から鱗が落ち、隠れた原因が見えた

株式会社富士通アドバンスエンジニアリング 小原 由紀夫  
株式会社富士通ミッションクリティカルシステムズ 尾崎 康二

### 【セミナーの狙い】

IT-SIG内TPSに学ぶPM-WGでは、トヨタ生産方式(TPS)で適用される「なぜなぜ5回」について工場とICTプロジェクトの差異を踏まえて、①問題識別、②なぜなぜ5階、③真因の検証の3つのフェーズを体系化した。なぜを繰り返した分析に不満を持つ者がいた。再度、問題を分解し、なぜ+5つの質問で、動詞を変えて5つの階層を、現場の私から管理者、組織へ深堀した。そして、目から鱗が落ち、今まで隠れていた原因が見えた。なぜなぜ5回(階)の実践、体系と考え方を紹介し、皆様の「なぜなぜ5回」へ貢献する。

### 【セミナーコンテンツ】

1. 報告は終わった
2. 隠れた原因が見えた
3. なぜなぜ5回(階)体系
4. 価値共有

### 【受講をお勧めする方】

1. ICT関連のPM、リーダー
2. ICT企業の経営層、部課長
3. TPSに興味がある方

【講師略歴】小原 由紀夫：シニア・プロフェッショナル。工場システム構築プロジェクトの経験を生かし、グローバルPMメソッドとTPSを普及・支援している。PMP®。PMAJ-IT-SIG「TPSに学ぶPM-WG」主査。米国ケイデンスマネジメント社認定講師。尾崎 康二：SI事業部第一PMセル 部長。大規模システム開発プロジェクトでプロジェクトマネージャーを経験。PMP®。「TPSに学ぶPM-WG」メンバー。

## A-5 アウトプットを最大にする「三つの秘策」 「坂の上の雲」から学ぶプログラムマネジメント

株式会社 ロゴ  
代表取締役社長 津曲 公二

### 【セミナーの狙い】

『坂の上の雲』は大国ロシアに立ち向かった明治期の先輩たちを描いた司馬遼太郎の代表作として名高い歴史物語である。当時は兵卒も粒ぞろいであったが将校も優れていた。本セミナーでは、組織のアウトプットを最大にするための、TOCによるPM「クリティカルチェーン」の適用法を解説する。また、最新のPMソフトの活用も含め制約条件の観点からアプローチする実践的なやり方として、ビジネス組織における「将校」の役割がカギになることを知ってもらおう。

### 【セミナーコンテンツ】

1. 『坂の上の雲』に見る常識のウソ、今と昔
2. アウトプットを最大にする「三つの秘策」
3. 消耗戦から脱出する
4. 変革の時代、今こそチャンス

### 【受講をお勧めする方】

経営陣と現場をストレスフリーにしたい部門長やプロジェクトマネージャー

【講師略歴】日産自動車(株)にて、生産技術・原価管理・パートナー新商品開発などを経て、2003年(株)ロゴを設立、現職。PMを我が国のビジネスカルチャーにフィットするよう「人間中心の科学的仕事術の体系」として展開。2012年より東京都市大学(旧武蔵工業大学)講師として「正しい仕事の進め方」を伝えている。近著に「人生に役立つ『坂の上の雲』名言集」、「実践!ものづくりイノベーション」など。

## A-7 論語とプロジェクト 論語に学ぶプロジェクトの人間学

安岡活学塾常任講師 青柳 浩明  
プラネット株式会社エグゼクティブ・コンサルタント 浅見 淳一

### 【セミナーの狙い】

プロジェクトのトラブルの多くは人間関係が原因となって発生している。そうした状況を改善するためには、PM手法の技法と知識だけでは限界がある。プロジェクトに取り組むうえでの考え方や姿勢など、人として芯となる思想が不可欠となる。芯となる思想の一つとして、かつて日本には「論語」があった。近年、論語の関心が高くなっているのは、不安定で過酷な時代の中、心のよりどころとなる思想を多くの人が求めているからに他ならない。当セミナーでは、プロジェクトマネジメントを実施するうえで必要な考え方や心構えを論語の言葉を通して学ぶ。

### 【セミナーコンテンツ】

- ・プロジェクトを進めるうえでの「勘所」と「心構え」
- ・論語に学ぶプロジェクトマネジメント

### 【受講をお勧めする方】

プロジェクトに携わる方、論語に関心のあるビジネスパーソン

【講師略歴】浅見 淳一：富士ゼロックス(株)と富士ゼロックス総合研究所で営業教育、SE教育、PM研修に従事する。2011年営業力強化のコンサル・研修の専門会社、天S株式会社設立。青柳 浩明：安岡活学塾常任講師、財団法人岩崎育英文化財団事務局長。父、師匠の下で40年以上に亘り「論語」を学び続け、20年以上に亘るPM・経営企画等のビジネスキャリアに裏打ちされた「ビジネス論語」を企業や団体等で伝えている。

## A-6 グローバル競争下におけるBDメソッド P2Mスキルの発展形としての案件獲得の定石

シップレイジャパン株式会社  
首席コンサルタント 北村 和彦

### 【セミナーの狙い】

P2Mスキルの発展形としての勝率の高いビジネスデベロップメントマネジメントについて解説する。今日では、欧米においてスタンダードとなりつつあるキャプチャーコンセプトとP2Mとのフィロソフィーの類似性に着目しつつ、その概要を説明するとともに、メソッドのキーコンセプトについて、例示を交えて解説する。

### 【セミナーコンテンツ】

1. キャプチャーコンセプト概要
2. P2Mとのフィロソフィーの類似性
3. メソッドの基礎知識
4. メソッドのキーコンセプト解説

### 【受講をお勧めする方】

プロジェクトマネージャーとして活躍している方で、将来、ビジネス拡大を担う人材。PMの育成を考える人材開発担当者。ビジネスデベロップメント、組織開発担当者。

### 【講師略歴】

1960年生まれ。慶応義塾大学法学部法律学科卒。アクセンチュア パートナー、セビエント株式会社バイスプレジデントを経て、独立。2002年ドリームスキルパートナーズ設立。2009年 シップレイジャパン株式会社設立、2010年よりシップレイジャパン株式会社首席コンサルタントを務める。

## A-8 「納品しない受託開発」にみるソフトウェア受託開発の未来 IT投資に対するソフトウェアの価値を最大化できるビジネスモデルとは

株式会社ソニックガーデン  
代表取締役 倉貫 義人

### 【セミナーの狙い】

ソフトウェア開発のアウトソーシングにおける多くの問題は、開発手法やマネジメントの工夫では解決しない。その問題の根本にあるのは、人月見積りによる一括請負というビジネスモデルにあるからである。このセミナーを通じて、ビジネスモデルを変えることで、解決出来る問題があるということについて理解できる。

### 【セミナーコンテンツ】

本セミナーでは、ソフトウェア開発における問題をビジネスモデルを変えることで解決してきた事例をもとに、「一括での受託開発」以外の選択肢としてのビジネスモデル「納品しない受託開発」について紹介する。

### 【受講をお勧めする方】

人月ビジネスに課題を感じている経営者

【講師略歴】アジャイル、Ruby、クラウドを得意とするソフトウェア企業ソニックガーデンの代表。大手Sierにてプログラマやマネージャとして経験を積んだのち、2009年に「SonicGarden」を立ち上げる。また、日本XPユーザ会の代表をつとめるなどアジャイルの普及を行ってきた。現在は「心はプログラマ、仕事は経営者」がモットーにリスタートアップを自ら実践中。ブログ：http://kuranuki.sonicgarden.jp/