

参加者ご一同様

「PMAJ Networking（会員交流会）」参加者アンケート  
(1～12回：まとめ)

Networking 事務局

お忙しい中、「PMAJ Networking（会員交流会）」に参加頂きましてありがとうございます。如何でしたでしょうか？ 下記の如く、様々なご意見・ご感想をお寄せ頂きましてありがとうございます。今後の企画・運営に活かしてまいります。今後ともよろしくお願い申し上げます。

質問 1：参加の目的・期待は達成されましたか？

- ・楽しい意見が聞けた
  - ・リスクの事例を知ること、他の参加者と交流することができた。
  - ・日本式プロジェクトマネジメント手法の一端が、垣間見られた。
  - ・情報提供された内容も興味深かったし、初対面のかたと知り合えた。
  - ・初参加でしたが、とても有意義でした。
  - ・意見がこれだけ活発に出る会はあまり参加したことがなかったです！
  - ・興味深い話題と和気あいあいとした雰囲気で大変盛り上がったと思います。
  - ・他分野のプロジェクトについての参考にできそうな考えと違い等を感じる事ができた
  - ・やはり Live で聞くのと、紙・HP のジャーナルで読むのでは、伝わり方が違います。
  - ・海外での大規模Project やお国の事情など想定していた課題や難しさ、対応を教えて頂き勉強になりました。
  - ・P2M が貢献できる場所が大いにあることが確認でき、よかった。
  - ・発展途上国への援助に興味がある
  - ・P 2 Mの改訂概要は理解できた。
  - ・会員の一部の方とも交流できた。
  - ・プロジェクトマネジメントに関する皆さんのお考えの一端を感じる事ができた
  - ・楽しかった
  - ・発想の基礎を確認した
  - ・自分に合った発想法を学ぶことが出来ました
  - ・夢の具体的なアウトプットする重要性を学べました
- 益々勉強したくなりました。
- ・PM に関する諸ガイドの位置付け・考え方などが勉強できた。

- ・ISO/ベストプラクティスの位置づけに興味を持った
- ・有益な講演でした
- ・興味深い話題が提供され、議論が大変盛り上がったと思います。
- ・講師に久しぶりにお会いでき、ご講演を聴講できた。
- ・いろいろな方のご意見を拝聴できた。交流を図れた。
- ・いろいろな人と知り合うことができました。
- ・少人数だったので、異業種交流？という感じではありましたが、川勝さんとの出会いが自分にとってはとても有意義な会になりました。

**【対応策】**

- ・交流会中心のプログラム構成に見直す
- ・配布資料に参加者のプロフィールを充実する
- ・今後もテーマ選びと双方向での議論の場を通じて交流が図れるように工夫する。
- ・今後もテーマ選びと双方向での議論の場を通じて交流が図れるように工夫する。

質問2：今後も「PMAJ Networking（会員交流会）」に参加したいと思いますか？

- ・新しい人脈が作れそうな気がする。
- ・いろいろな会社の方と交流を広げたい。
- ・社外の色々な方との交流は重要であると考えております
- ・このような情報交換を望んでいる。
- ・色々な業界の方との交流ができる。
- ・今後も有益な情報が得られると考える
- ・次回はもっと参加したいです。
- ・他業種／分野での状況や課題点等、大いに参考となり、又会員様との交流が有効である。
- ・テーマに応じて参加を考える
- ・関心のある話題であれば参加したい。
- ・もちろんです
- ・勉強になります
- ・得難い情報がえられる。すばらし皆さんに会える。
- ・参加者の専門領域の話を聞きたい。
- ・広い業種の方から有益な情報が聞けそうだから
- ・2～3ヶ月に一度、このような交流会に参加させて頂くことで、大いに刺激を受けたいと思う
- ・もっと回数を増やした方が良いと思います。（たとえば月に一回ぐらい）
- ・たまに
- ・多様な人と知り合える
- ・楽しく議論できた

- ・さまざまな業界の生の声を聞けるためになりました
- ・自分をポジティブな場所に置きたい
- ・いろいろな人のお話を聞けるので
- ・いろいろな業種の異なった考え方に触れる良い機会となるので
- ・続けて良いテーマの講演がありました。お世話様です
- ・今回はアンダー50が結構参加されていたので良かった。
- ・短時間でのやりとりでは納得しない議論も、自分の常識を疑うきっかけになると思います。
- ・異業種などの自分では入手困難な情報や意見交換が出来る。
- ・一杯飲んでディスカッションする→Very Good!
- ・テーマ次第です
  - ・いろいろな業種の異なった考え方に触れる良い機会となる。
- ・どちらとも言い切れない。折を見て参加する。
- ・また参加したいと思います。
- ・改めて今後もよろしくお願いします。

#### 【対応策】

- ・自己紹介や自社宣伝は避け、「本音と本気」の交流会にする
- ・各社からの参加者数を「2名以下」とする
- ・製品紹介等のプレゼンは許可しない
- ・事務局のプログラム能力とファシリテーション能力を強化する
- ・交流が深まるように実施回数を増やしていく。（3ヶ月毎⇒2カ月毎へ？）
- ・交流が深まるように実施回数を増やしていく。（3ヶ月毎⇒2 or 1カ月毎へ？）

質問3：プログラム構成（全体）についてお尋ねします。

- ・ワークショップが良かった
- ・もっと気軽に参加できる雰囲気がほしい
- ・フリーの時間をもっと増やしてほしい。
- ・自己紹介終了後の懇親会の時間が若干短かったような気がします
- ・題材の提供も良かった
- ・限られた時間ということを考えれば、よかったと思う。
- ・特に時間配分は問題なかった。
- ・限られた時間内での対応構成、ご苦労様です。
- ・18時スタートは間に合いません。
- ・プレゼン内容に対する質疑時間を十分にとれるよう、第3者のファシリテータを置いて、時間をマネジしたほうがよいのではないかと？
- ・会の構成は少し考えた方が良かったと思います。
- ・P2M改訂のポイント、JICAの事例とも大変興味深かった

- ・データと裏話のバランスがよい。
- ・他の協会と比べて、どこよりも質疑が多いですね！
- ・初めと最後に交流の時間があるのはいいと思う。
- ・ざっくばらんに議論できた
- ・話が飽きずに全て聞いた
- ・プレゼンとネットワーキングのバランスがよかった
- ・歓談→講演→議論というのはよい流れと思います
- ・議論の時間が短い気がする
- ・どのような設定でも改善の余地はあると思います
- ・参加者プロフィールを元に、最初 30 分自己紹介して、その後 30 分交流歓談、そして 1 時間の講演+質疑応答、時間の許す人は最後まで飲みながら、・・・位が良いと思います。
- ・講演 1 時間は短いと思います。
- ・また、事前に皆がビールを飲んでしまうのは、いかななものかと感じます（議論が深まりません）
- ・ビジネスイノベーションを重点的に増やして欲しい
- ・事務局に感謝。
- ・時間配分が良かった。
- ・流れはよかったと思いますが、全員での議論がもう少し長い方がよかったかと思っています。
- ・時間配分に改善の余地ありと感じました。
- ・今回の進行方法には無理がありました。

#### 【対応策】

- ・自己紹介→他者紹介に変更する
- ・フリーな懇親会の時間を増やす
- ・ワークショップ等の交流の場を検討する
- ・時間構成を見直す。 話題提供は19 時スタートにする？
- ・第3者のファシリテータを置いて、時間マネジメントを工夫する。
- ・今後ともファシリテータを置いて、双方向の議論が活性化するよう工夫する
- ・ビール開始のタイミングは再検討したいと思います。次回の会合でご意見を伺います。

#### 質問4：会員様からの話題提供について？

- ・光藤理事長がピンチヒッターとして急遽説明したとのこと。分かり易く見事な説明だった。この本を上記の目的から、書店で買うことにした。
- ・このような取り組みをなさっている事を始めて知り、これも興味深く聞かせて頂いた
- ・このような書籍で大学の講義が行われていることを知ることができてよかったです
- ・これから読みますので内容は分かりませんが、こちらの方が現在の仕事に直結している感じがして理解しやすそうでした。

- ・ほとんど終了時に参加したので内容がわかりません
- ・時間制約の中で良い説明だった。具体的事例を示し、理論的説明（具象→抽象）に持って行ければ最高！ しかし時間が30分では無理かも。筆者は、PMA Jの理事をしている。この本をPMA Jで、割引で買える。しかし敢えてジュンク堂で買うことにした。それだけPRになるからだ。PMA Jを支援する人は是非この様にして欲しい。
- ・永遠の課題とも思えるシステム製作時におけるITサイドが顧客の業務やニーズを捕らえきれない部分を補う機能の進化が感じられ、興味深く聞かせて頂いた。
- ・書籍の内容がよくわかり、購入しました
- ・まだ、読み終わっていないので、わかりませんが少し難しそうに感じました。
- ・残念ながら参加できませんでした
- ・Good！
- ・短い時間内に良く整理されていた
- ・おそらく発表者が論点としたかったことと、参加者の興味のポイントがずれていたのではないかと思う。その結果、参加者からするとちょっと情報不足と感じたが、これは仕方ないといえる範囲。全体的には整理された内容で、よかったと思う。
- ・プロジェクトの成功をQCDだけで計るべきか、という重要な論点が浮き彫りになった。とくに、プロジェクトの途中で逃げ出さなかった竹中工務店の所作は、経営との観点で、もっと深堀したい。
- ・身近な問題であり、また発注者側の本音が垣間見られた。
- ・弊社はコントラクターの視点でこのプロジェクトを見てきたが、PMであるベクテル社の視点や、一般のエンジ企業の皆さんの視点から参考になるものがあった。
- ・良かったです、その理由は参加者からダメだしが出来る講師というのが初めてで新鮮でした（笑）。
- ・実戦での問題・課題など経験談など短時間の中に良く纏められており、顧客やお国の事情、日本人の気質など内容も大変勉強になりました。お礼申し上げます。
- ・データと裏話のバランスがよい。
- ・国際協力の具体的な内容を伺う貴重な機会となった
- ・内容と増田さんの熱意に感心しました
- ・JICAさんのPMの進め方が良く分かりました
- ・JICAのODAの事例を聞くことができ、P2Mが貢献できる場所が大いにあることが確認でき、よかった。
- ・実践で役立つ知識でした
- ・書籍を読みたいと思います
- ・周到にご準備くださり、感謝に堪えません
- ・面白かったです
- ・文字通り、川勝さまの長年思い続けた主張を聞けました

- ・信念を簡潔にお話し頂いた上で、質問に対して否定すること無く答えられていた。神様でなく生身の人間として尊敬できる方でした。
- ・ガイドや標準を策定する側からの考え方や姿勢が多少なりとも理解できた。
- ・タイトルと **Portfolio Management** にフォーカスした内容に少々ギャップを感じましたが・・・
- ・事例提示がもっとあればもっと良くなったと思う
- ・もう少しゆっくり話して欲しい
- ・参考になりました。ありがとうございます。
- ・勉強になりました。
- ・内容は大変良かったと思いますが、スライドが一部見られなかったのが残念でした。
- ・講師がいろいろ調査された内容が勉強になりました。
- ・内容は勉強になりました。
- ・勉強にはなるが、私には少し難しかった。
- ・時間配分に改善の余地ありと感じました。
- ・話が拡散して雑談になる。グループ内でテーマが決まらない。
- ・席を移動して多くの人とふれ合うのはいいが、グループで人数や人の構成に片寄りが出てしまう。
- ・ルールが強引過ぎたと思います。
- ・小学校のクラス・スタディーの様でした
- ・たいへん参考になる内容でした。
- ・ファシリテータ「マー♪」さんの進め方はたいへん素晴らしものでした。できましたら、私がお引き受けするセッションでも「マー♪」さんに進行役をお願いしたいと思いますが、可能でしょうか？
- ・ミッションプロファイリングの好事例と思われた
- ・ゼロベースでのプロファイリングの重要性
- ・個人個人が自ら動ける風土作りの重要性
- ・ミッションプロファイリングの事例集を作ってはどうか
- ・地道な P2M 実践の中からの、魅力的な言葉に感動した
- ・入口（“場”作り）の重要性が良く分かった
- ・認められて、求められる P2M、へと成長して欲しい
- ・参考になりました。
- ・参加者が多方面で良かった！
- ・面白かったです。学びました。
- ・私には少し難しかったが良かったです。
- ・討議、コミュニケーションの展開が面白く、楽しい時間を過ごすことができました。
- ・大変勉強になりました。私の勉強不足を実感しましたので勉強して、また参加 致します。

#### 【対応策】

- ・今回は講師の事前準備（例えば、PM 側だけの発表にせず、コントラクター側の視点も加えた、等々）が充実していたことから、議論が重層的・立体的になり、参加者満足向上につながったと思う。今後もこのような演出と準備に注力していきたい。
- ・今回も伊藤さん（アイシーネット）にファシリテータをお願いし、双方向の議論を盛り上げて頂いた。今後もこのような演出と準備に注力していきたい。

#### 質問 5 : Networking（参加者交流）について？

- ・他の会社の人とお話が出来て良かったです。勉強になりました。
- ・最低の交流会だった。これでは単なる「説明会」と「自己紹介と質問の会」 交流とは1対1の対話。興味のない、関心が薄い話題など誰も聞きたくないのが「本音」では。PMA Jに参加する人達は、勉強家で真面目な人が多い。元来日本人は世界で最も発言しない、おとなしい民族だ。この性癖と行動が逆にPMA Jだけでなく、この国の在り方を歪めてしまう。このアンケートにも「ズケズケ」本音を書く人はいないだろう。筆者はストレートに書いているが、同じ思いをしているアンケート回答者がいるかもしれない。
- ・交流していない。バタバタと名刺交換のみになった
- ・数分しかなかったのでコメントのしようがありません。
- ・ちょっと短かったように思います。
- ・参加企業の数が少ない。
- ・今回は人数が少なかったのですが、人数が増えてきたら、やり方を変えた方が良いかもしれません。
- ・「話題提供」になっていなかった。…そこから各テーブルで会話があっただろうか
- ・上記の通り。自己紹介自体を止める。主催者による他者紹介（被紹介者を起立して貰う）
- ・自分を含め話が長く飽きた。
- ・ちょっと長かったように思います。
- ・最初にやったほうが良かった。
- ・交流できた
- ・時間が少なかったが、議論が盛り上がっていたので仕方ないだろう。
- ・十分全員の皆さんと名刺交換する時間があった。
- ・積極的な参加者が多かったのが楽しかったです。
- ・他業種の方々との情報・意見の交換が出来、有意義と思います。
- ・現状でOK ですが、自己紹介も最初にやっておくと良いかも（資料と名前と顔をミートさせるため）
- ・エンジニアリング、建築、IT に偏り過ぎ？
- ・質疑応答は面白かったです
- ・多くの方と名刺交換やお話をさせて頂き、普段は接点のない方々と繋がる事ができた

- ・2 度目ですが、顔なじみが増えてきた感があり、これからも楽しみです。
- ・得難い情報がえられる。すばらし皆さんに会える。
- ・メンバーが固定化しているような・・・
- ・元々面識のあるメンバー間でのコミュニケーションになっている。
- ・例えば話題提供の講演時間を30 分程度にしてワールドカフェ的な意見交換の場を作ってみてはどうか
- ・G o o d ! !
- ・人数がもう少し多い場合は、立食形式もあり得るかと思います
- ・アンダー50 は初回参加費割引があってもいいのでは？
- ・講師に久しぶりにお会いでき、ご講演を聴講できた。
- ・いろいろな方のご意見を拝聴できた。
- ・若い人が少なかった
- ・もう少し他業種の方々に参加いただけるようにしていただきたく存じます。
- ・いろいろなバックがラウンドの人と交流できたのは良かった。
- ・年齢やジェンダーのバランスがうまく取ればなお良い。

#### 【対応策】

- ・1 対1 の交流の時間を増やす
  - ・説明会と自己紹介と質問の時間を少なくする
  - ・参加企業数を増やす
  - ・自己紹介は止める
  - ・参加者紹介は最初に行う
  - ・時間管理を徹底する
  - ・最初に、簡単な自己紹介（又は、他者紹介）を行なう。
  - ・名前と顔をミートさせ、交流し易くする。
  - ・エンジニアリング、建築、IT 以外の幅広い分野からの話題提供に工夫する。
  - ・少なくとも半分は新しい参加者になるように工夫する
  - ・グローバルPM という話題が続いたので、新しい分野の新しい話題で企画する
  - ・ワールドカフェ的なダイアログの場を工夫・演出する  
(参考：ワールドカフェの7つの原理)
- ①コンテクストを設定する
    - ・ダイアログを可能にするための目的と広範な要件を明確にする
  - ②もてなしの空間を創造する
    - ・個人的な快適さと、お互いを尊重する気持を育むことができるもてなしの環境と、心理的な安心感を確保する
  - ③大切な質問を探求する
    - ・協働を引き出すような強い力を持つ質問に対して、集合的に関心を高める



④全員の貢献を促す

- ・ 参画と相互支援を促すことによって、「個」と「全体」の関係を活性化する

⑤多様な視点を他花受粉させて、つなげる

- ・ 中核的な質問に対して共通の関心を高め、異なる視点のつながりをもつ多様性と密度を意図的に強めることにより、創発が現れる生体システムのダイナミズムを活用する

⑥パターン、洞察、より深い質問に共に耳を傾ける

- ・ 個々人の貢献を損なわずに思考の結束を育むことができるように、共通の関心事に焦点を当てる

⑦集合的発見を収穫し共有する

- ・ 集合的知識と洞察を可視化することによって行動に移せるようにする

質問 6：事務局対応（会費、料理及び進行方法など）について？

- ・ 1000円の参加費でこれ以上は望めないのでは。
- ・ 会費は安くて良かった。
- ・ 良かったと思います。
- ・ 会費も安く、気軽に参加できます。随時、ビールを供給されていたようで、ありがとうございました。
- ・ 事務局関係を紹介する必要あるか？結婚式でスタッフが紹介されるようなもの。
- ・ 質問も都度されるとぐったりする
- ・ 会費、料理、飲物は問題ありませんが、3分とは思えない長いスピーチや宣伝を許す進行と企画に疑問を感じざるを得ませんでした。
- ・ 最初からビールが出た
- ・ 十分でした！
- ・ ご苦労様です。感謝申し上げます。
- ・ 酒は不要では？
- ・ かわきもの以外の料理は、余るので不要では？
- ・ プレゼンの途中で中央のテーブルに料理を取りに行くのはやりにくいので、最初から全テーブルに分けてしまった方がよいのではないか。
- ・ 参加者に自発的に手伝ってもらうようにしたら事務局負担を軽減できるでしょう。
- ・ いつもありがとうございます。
- ・ 無理なく、リラックスして参加できる。
- ・ 冬の季節にはコート用のハンガーラックなどを廊下側に用意していただけると、もっといいと・・・
- ・ Good！！
- ・ 温かい料理で美味しかったです
- ・ 大変お安く運営して頂いて感謝します

- ・今回は適切だったと思います
- ・設備の不調もあり、大変だったと思います。お疲れさまでした。
- ・お世話様です。おにぎり（1個/人）を配ってはいかがでしょうか。お酒を飲むため不要とする人が多いですかね。
- ・あの価格では十分でした。
- ・飲み物や食べ物は適量だと思う。
- ・進行は、事前に事務局側での意思統一が必要。

- ・1000円の参加費でこれ以上は望めないのでは。
- ・会費は安くて良かった。
- ・良かったと思います。
- ・会費も安く、気軽に参加できます。随時、ビールを供給されていたようで、ありがとうございました。
- ・事務局関係を紹介する必要あるか？結婚式でスタッフが紹介されるようなもの。
- ・質問も都度されるとぐったりする
- ・会費、料理、飲物は問題ありませんが、3分とは思えない長いスピーチや宣伝を許す進行と企画に疑問を感じざるを得ませんでした。

#### 【対応策】

- ・料理と飲み物の構成を見直す。
- ⇒ケータリングは止め、「かわきもの」へ？
- ⇒ワイン等は止め、「ビール・ソフトドリンク」へ？
- ⇒次回のアンケートでご意見を伺い決定する
- ・配膳は各テーブルに分散する。
  - ・参加者人数に応じて、都度、料理や配膳を見直す
  - ・コート用のハンガーラック又はクローク用のテーブルを準備する

質問7：「（参加者満足度）最高の会員交流会」へと進化させるためのアイデアがありましたら、教えて下さい！

- ・それぞれの会社を知ってもらうことは重要だが、宣伝では交流とならない。企業（の中の個人）からの課題や問題提起とディスカッションなどどうでしょうか？
  - ・「使命」と「戦略」を明確にして、再デザインする
  - ・PMA J個人会員
- PMA Jが幾ら高邁な目標を掲げ、優れた工学や技術の研究と啓蒙をしても、PMA Jを支える個人が存在しなければ、PMA Jは、「砂上の楼閣」になってしまう。PMA Jに加入し、年会費を支払っている個人こそ最も重要な存在である。彼らにPM資格の授与、PM技術の授与など理性的充足だけでなく、PMA Jに加入して「楽しい」、「ウキウキ」

するという感性的充足を与えれば、会員への「顧客満足」となるのではないか。

・筆者は、PMメンターを仰せつかっている。今回もその立場で異業種交流会に参加した。しかし交流が無い以上、メンターの役割も果たせなかった。また誰もそんなことすら期待していなかった。大変厳しい言い方で、許して欲しいが、個人会員への価値創造や各種交流会などに関して、P2Mや伝統的PMの「考え方」と「方法論」を適用して、成果を出すべきではないか。でないともPMA JはPMを世の中に訴える資格はない。

・PMA J 法人会員

PMA Jの法人会員へのサービスが欠落している。最も高い年会費を支払っているのだ。「顧客満足」の観点から徹底して法人会員へのサービスを考えることである。法人会員に満足して貰うため今回の「異業種交流会」が開催されたと聞き及んでいる。大変結構なことである。

法人会員へのサービスとして「訪問講演」を実施してはどうか。法人会員企業に出向き、講演をするなら、集客作業、会場設定、PRなど一切しなくて、講師を選び、講師を派遣するだけで良い。法人会員は高い年会費を払っているのだから無償で講演してはどうか。

1にも2にも法人会員が「ありがとう」と喜んでくれることである。

本会終了後、本当の「交流」が行われた時、某社の某人物から「私の会社で講演して欲しいです」と言われた。「無償でOK」と言ったところ「是非」と嬉しそうな笑みが出た。「法人会員向け無料訪問講演」として実験的に実施してはどうか。PMA Jからも講演料など貰う積りはない。

・時間は全部で2時間くらいが妥当。講演も30分程度のもの1本で十分。1社からの参加者は2名程度に押さえ、自社説明は代表者が簡潔に行うだけで宜しいかと。また個別の業者が宣伝のために開く会ではないので、物売る側からの連絡は控え、買う側からの連絡から発展するWin-Winの関係を目指すべきかと。

・他の異業種交流会に出席した時に良いと思ったことを記述いたします。事前に参加される会社の参加者リストが欲しいです。簡単で結構ですので、どのような会社で、どのようなことをしている会社か事前にわかれば準備できるものがあるかもしれません。イメージ的には、会社概要の抜粋版のようなものになります。以前は良く三井生命主催の交流会に出席していたことがあり、そのような資料を事前にいただいていた。（その時の交流会規模は200社ぐらい集まる交流会でしたが。）

・今回は書籍の紹介をされていましたが、協会で購入しているプロジェクトマネジメントに関する最新情報や最新手法等を講演して頂けると興味深く聞くことができるのではないかと思います。

・取り敢えず、今回の継承

・目的が「場づくり」であれば今のようなやり方でいいのではないかと思います。

・3回目ということですが、こういうアンケート内容を反映して、いい方向に変えていけばいいと思います。

- ・自分としては満足しています。強いて言えばもう少し年齢差がある参加者がいても、と思いました。
- ・元々面識のあるメンバー間でのコミュニケーションになっている。
- ・上述のようにメンバーが固定してしまうと、新規の人が入りづらいかも・・・
- ・初めての参加者も融け込めるような雰囲気づくり
- ・はじめは敷居が高いと思いますが、一度慣れれば問題ないはずです。
- ・若手、女性を招待してはどうでしょうか？
- ・若者と女性の発表者・参加者を期待したい。
- ・もう少し女性や若い会員も参加しやすい雰囲気だといいですね。
- ・「悩み相談」なんて枠を設けてもいいかもしれません。
- ・テーマを決めたグループディスカッション（3～5名単位）
- ・例えば話題提供の講演時間を30分程度にして、ワールドカフェ的な意見交換の場を作ってみてはどうか
- ・年簡の実施予定を発表してほしい。早めに予定することで、出席者が増えると思う。
- ・ゲストスピーカーの招聘
- ・考えます
- ・テーマを設定して議論したい
- ・月並みですが、結局は人と人の交流ですので、多様な人が集まることと、面白い話題が鍵かと思います
- ・小さなグループにして、グループ討議の時間を入れるとさらに満足度が高くなると思います
- ・当日の写真やアンケート結果などをHPでもっと発信されたらと思います。若手のコメントを特に目立つように！
- ・考えます
- ・テーマを設定して議論したい
- ・月並みですが、結局は人と人の交流ですので、多様な人が集まることと、面白い話題が鍵かと思います
- ・小さなグループにして、グループ討議の時間を入れるとさらに満足度が高くなると思います
- ・当日の写真やアンケート結果などをHPでもっと発信されたらと思います。若手のコメントを特に目立つように！
- ・今のやり方を勧めて下さい。
- ・参加メンバーが固定化している感があり、新規メンバーの勧誘・参加が必要なのではないのでしょうか。
- ・正直、一癖も二癖もある人が多く、仲間内の会合となっているので、若い人には敷居が高いと感じる

- ・交流会のお知らせは、協会の HP ですぐ分かるところにおいて、もっと上手に広報してください
- ・考えてみます。
- ・興味深い議題と多様な人が集まることとかと思います。
- ・交流自体が目的のサロンになるには道が遠いと思います。
- ・参加を促すインセンティブを考える。
- ・一つ人は魅力あるテーマ。鶏と卵になりますが会場で人に出会えることを知る。
- ・会員の方々の貴重な時間をいただくには、それなりのメリットをつくらなければならないと思います。交流会でもいつものメンバーであれば、あの場でされる必然性はないのではないのでしょうか。PMはあらゆる分野に通じるものです。あまり業界を絞ってしまうと、異業種交流会という意味はなくなってしまうかと存じます。
- ・過去に提言しようと思っていましたが、本日既に、考えていたことが実践されていました。（→話題提供前は、缶ビール1本/人程度にして、講演後は、大いに飲みながら議論したら良いと思います）

#### 【対応策】

- ・「使命」と「戦略」を明確にして、再デザインする
- ・PMA Jに加入して「楽しい」、「ウキウキ」という感性的充足を目的とする
- ・個人会員及び法人会員への価値創造や各種交流会などに関して、P2Mを適用する
- ・「法人会員向け無料訪問講演」を検討する
- ・時間は2時間として、話題提供は30分程度のもの1本にする
- ・1社からの参加者は2名程度に押さえる
- ・売る側からの発言は避け、買う側からの発言を起点とするよう努める
- ・win-winの関係構築を目指す
- ・事前に参加者リストと会社概要の情報を配布する
- ・協会からの最新情報や最新手法等を提供する
- ・若い方々の参加を期待しています。
- ・お知り合いの方には是非ご紹介下さい。
- ・少なくとも半分は新しい参加者になるように工夫する
- ・グループ構成をシャッフルし、固定化しないように工夫する
- ・提供する話題のテーマを多岐に分散させ、固定化しないように工夫する
- ・若手・女性の参加につながるようにプロモーションに工夫する
- ・若手・女性との同伴での参加を促すようにインセンティブを設ける
- ・「悩み相談」「ワールドカフェ」的なファシリテーションを検討する
- ・年間の開催スケジュールを設定する
- ・ゲストスピーカーの公募・紹介を募る
- ・企画・運営機能を充実し、更に進化発展するように工夫する

・参加メンバーの固定化を打破するプログラムとプロモーションの企画・実施にチャレンジします。皆様からのご意見・ご提案を歓迎します。

・例えば、【独りで参加：1500円／人】【二人で参加：1000円／人】【三人で参加：500円／人】という価格体系を検討する・・・次回の会合でご意見を伺います。

質問8：「会員交流会」の企画・運営に事務局として参加頂けますか？

- ・申し訳ありませんが、業務の状況を考えると、ちょっと無理そうです。
- ・時間が無い。参加は無理と断定できないが、日時に依る。
- ・平日、9時～18時が勤務時間で残業することもあるので参加したいがあまりお役に立てそうにありません。
- ・日程が合うようでしたらお手伝いさせていただきます。
- ・可能であれば出来る限り！
- ・他業種・会員間の交流普及に役立てれば幸いです。
- ・予定時間の調整が非常に難しい
- ・海外出張が多く物理的にいない。
- ・遠方かつ、業務多忙につき、ご辞退いたします。
- ・関西のKP会代表を務めているため、今以上の役割を担うのは難しい。
- ・何を頼みたいかを示して頂くと手伝いやすくなるでしょう。
- ・少し考えてみます！
- ・申し訳ありません、業務多忙につき・・・
- ・関西の運営に専念します。
- ・多忙なため、
- ・この交流会と例会の位置づけの違いは何でしょうか？
- ・前回・今回の話など、いずれも例会での講演にふさわしいと思いました（というより、例会の講演はPM 業界からは遠いものが多いように感じています）。
- ・他に引き受けていることがあるため
- ・出張や急な会議等があり業務が不規則のため難しい
- ・関西の運営で精一杯です
- ・時間があれば・・・
- ・難しいですが、出来ることがあれば・・・
- ・出来ればお手伝いしたいですが仕事がコントロールし辛いのでお約束が出来ないです
- ・時間の許す限り参加できればと考えています。
- ・難しい
- ・出張や急な会議等があり業務が不規則のため難しい。
- ・参加は無理です。
- ・検討させてください。

- ・もう少しこの会に馴れてから考えます。
  - ・初回なので、今後にでも・・・
  - ・多方面のPMを集めて欲しい！
  - ・もう少し若い方も募集したら如何でしょう。
  - ・まず良いテーマを選んで頂くことが大切だと思います。
  - ・本日のタイムコントロールは良かったと思います。
  - ・Q&Aの時のコーディネータが居た方が良い
  - ・スコープが定義できない仕事があるなんて、信じられません。
  - ・今日もそうでしたが、話題提供終了までは缶ビール1本程度が良いかと思います。
  - ・今日提供されたような話題では、特に情報処理産業の人間としては、発言期待、議論期待がとても多くなると思います。
- (提案) 発言 (質問) 権の整理券を (1枚づつ?) 配る案はいかがでしょう？

【対応策】

- ・メーリングリストベースで企画立案にご協力頂く
- ・参加可能な方の当日ボランティアをお願いする
- ・企画・運営を行なっていただく「幹事会」のようなものを組織化する？
- ・企画・運営を行なっていただく「幹事会」のようなものを組織化する

質問9：次回の「話題提供者」として推薦（自薦・他薦）したい方をご提案下さい！

(話題提供者)

- ・参加者はスペシャリスト多いので、是非、やって欲しい。
- ・考える時間を頂きたく存じます。

(話題内容)

- ・JICAの技術協力プロジェクトにおけるプロジェクトマネジメントの実際と課題  
(ただし、次回ということではなく、スケジュールの調整をさせて下さい) (伊藤さん)
- ・IT(クラウドサービスおよび情報セキュリティ)の最新トレンドおよびプロジェクトマネジメント(特にInterface management)への活用について、どなたかご教示いただければ幸甚です。(服部さん)
- ・参加されていた、プラネットの中嶋さんが良いと思います。
- ・スマホやSNS ビジネスの方の話を知りたい
- ・現在時点では特になし
- ・初回なので、今後にでも・・・
- ・PMRクラブとかぶりますので推薦は控えます。

【対応策】

- ・ご希望・ご期待に沿うようスケジュールリングしてまいります。
- ・ご希望・ご期待に沿うようスケジュールリングしてまいります。

質問 10：その他、どのようなことでも結構です。ご意見・ご提案をお寄せ下さい！

- ・法人会員が対象ということですが、いきなり集まってくださいというより各企業と事前の打ち合わせ（ヒアリング）をしたらどうでしょうか。企業ごとに要望も違うと思います。個別の打ち合わせの中で交流会の参加を呼び掛けたほうが参加企業も増えると思います。
- ・次の日程はできるだけ早く決めていただきたい。できましたら、年間計画をだしてほしい。さらに、金曜の夜は避けて欲しい。他のイベントが重なりがちなので。
- ・PMというのは多岐に渡りいろいろな業界の方がいらっしゃると思います。是非そうした異業種の中で、実際にお仕事をさせていただけるようになりたいと思いました。今後ともよろしく願います。
- ・事務局の方々に礼申し上げます。
- ・若者と女性の発表者・参加者を期待したい。
- ・交流会のお知らせが、PMAJ のホームページで見つかりませんでした。
- ・分かりやすい場所に啓示をお願いします。
- ・事務局の皆様、アレンジありがとうございます。
- ・初参加でしたが、とても楽しめました。ありがとうございます。
- ・とてもよく準備していただいたと思います。ありがとうございました
- ・事務局に感謝します。
- ・以前も書きましたが、例会との使い分けがよく分かりません。
- ・企画・実施、お疲れ様でした。
- ・2 次会も楽しかったです。また参加します。
- ・いつもありがとうございます。今後とも有益な情報、よろしくお願いします！
- ・交流会には出られませんでした。最近感じていることは、P2M 的思考方法が受注者よりも発注者側に欠けている点です。特に、政府や公的機関の公募案件(プロジェクト) の屍累々の状況です。発注する方も受注する方も不都合なことは公表されませんので、マスコミ的には余り表面化されません。しかし、発注者側と受注者側の両者は、何らかの改善策が必要と感じている状況です。この問題を P2M 的アプローチで接近した場合、どのような手法で、どのような成果物が可能なかの検討を PMAJ（交流会？）で検討可能な状況でしょうか。検討結果の構想又はフレームを当局に持ち込んで、それを分野別に落とし込んで、PMAJ が受注する PMAJ のプロジェクト提案です。
- ・ **P2M + Portfolio**
- ・ **資格所有者を増やす**
- ・ **参加者、関係企業への啓蒙**



- ・勉強してアイデアを出したいと思います。
- ・日頃から考えておくようにします。
- ・本日はありがとうございました。

#### 【対応策】

- ・会員企業様のニーズを事前ヒアリングする
  - ・個別に交流会への参加を呼び掛ける
  - ・来年から、年間計画とスケジュールに工夫します。次回は12月11日（水）です。
  - ・この場から新たなマッチングによるビジネスが生まれることを期待しています。
  - ・積極的プロモーションして頂ければ幸いです。
  - ・年間計画とスケジュールに工夫します。次回は4月3日（木）です。
  - ・この場から新たなマッチングによるビジネスが生まれることを期待しています。
  - ・積極的プロモーションして頂ければ幸いです。
  - ・例会との差別化の一つは「交流」にフォーカスするということです。この「交流」の中から、新しい何か生まれることを期待しています。未だ、実現できていませんが・・・
  - ・ワールドカフェ等を取り入れて、更に「交流」が深まるよう工夫してまいります。
  - ・「PMAJ Networking（会員交流会）」の目的としましては下記を期待しています。
- 継続的な学習の場の提供
- 情報交換、ベストプラクティス交換、人脈構築、異業種交流、の場の提供
- 会員相互の強みを活かした新たなビジネス開発の機会提供
- 異業種間オープンイノベーションの為の「共創の場」の提供
- PMAJの運営活動に対してのステアリング機能の発揮、
- 等々、皆様への価値の提供と交流の場となるよう進めてまいります。
- ・上記のようなご提案がありました。Networkingの場で議論していくかどうかも含め、次回以降の会合でご議論頂ければと期待しています。

ありがとうございました！

#### 【対応策】サマリー

- ・「使命」と「戦略」を明確にして、再デザインする
- ・交流中心のプログラム構成に見直す
- ・事前の準備とシミュレーションを徹底する
- ・会員価値を高める
- ・個人会員及び法人会員への価値創造や各種交流会などに関して、P2Mを適用する

- ・ 事前に参加者リストと会社概要の情報を配布する
- ・ 配布資料に参加者のプロフィールを充実する
- ・ 各社からの参加者数を「2名以下」とする
- ・ 1社からの参加者は「2名以下」とする
- ・ 製品紹介等のプレゼンは許可しない
- ・ 売る側からの発言は避け、買う側からの発言を起点とするよう努める
- ・ 事務局のプログラム能力とファシリテーション能力を強化する
- ・ 事務局のファシリテーション能力を強化する
- ・ 自己紹介は止める
- ・ 自己紹介や自社宣伝は避ける
- ・ 自己紹介→他者紹介に変更する
- ・ フリーな懇親会の時間を増やす
- ・ ワークショップ等の交流の場を検討する
- ・ 参加者紹介は最初に行う
- ・ 参加企業数を増やす
- ・ 個別に交流会への参加を呼び掛ける
- ・ 会員企業様のニーズを事前ヒアリングする
- ・ 時間管理を徹底する
- ・ 時間は2時間として、話題提供は30分程度のもの1本にする
- ・ 説明会と自己紹介と質問の時間を少なくする
- ・ 1対1の交流の時間を増やす
- ・ 「本音と本気」の交流会にする
- ・ PMA Jに加入して「楽しい」、「ウキウキ」という感性的充足を目的とする
- ・ 「法人会員向け無料訪問講演」を検討する
- ・ **win-win** の関係構築を目指す
- ・ 協会からの最新情報や最新手法等を提供する
- ・ メーリングリストベースで企画立案にご協力頂く
- ・ 参加可能な方の当日ボランティアをお願いする
- ・ 2時間程度で中締めを入れる
- ・ 協会からの連絡事項は、中締め後に行う
- ・ 会の名称を、「**PMAJ Networking**（会員交流会）」に変更する