

コ ン テ ン ツ	◆PMS講習会 受講生募集中 ◆PMS資格試験・・・323名が合格 ◆PMR資格試験 受験生募集中 ◆P2Mセミナー 実施 ◆P2Mセミナー・関西 ご案内 ◆国際P2M学会 設立総会・講演会 ご案内 ◆企業・団体向けP2M研修会 活発化 ◆地区P2Mクラブ 活動報告	vol.14 2005.10 PMCCニュースレター  特定非営利活動法人 プロジェクトマネジメント資格認定センター
----------------------------------	--	--

P2Mの発想と知恵を活かして



早稲田大学教授
木下 俊彦
PMCC 理事

P2Mのめざすもの、それは組織に求められる「使命達成型職業人」の育成です。21世紀に入り、国（政府）・企業・大学はすべて、構造改革による生き残りをかけた競争下におかれています。従来の日本の教育や資格制度は、過度に細分化され専門知識やスキルを重視しがちでした。従って、大局観

や戦略的対応が苦手な人材を大量生産してきたくらいがありました。こうした背景が、日本でのP2M誕生のニーズであったと言えます。P2Mは新しい「仕組みづくり」を行い、その実行をする担い手を作ることを目指しています。その具体的なかたちが「P2M標準ガイドブック」であり「プロジェクトマネジメント資格制度」であると言えます。

▽P2Mへの国際的ニーズは無限

メガ・コンペティションの時代を迎え、これまで多くの国で見られたRent Seekに関係することは（少なくとも先進国企業にとっては）禁じ手になりつつあります。世界各国の官・産の関心は、構造改革による諸問題の解決です。P2Mは、構造改革を「部分最適」から「全体最適」へ導く知的武器です。この知的武器である新知識体系をさらに整備し、国際デファクト・スタンダードにしているのが我々の使命です。P2Mへの国際的ニーズは無限であるといえます。将来を見据えれば、アジアには大きな市場があります。

▽PMS資格者2,000名を超えて

8月に実施されたPMS資格認定試験では323名が合格され、PMS資格者は累計2,014名、いよいよ大きな渦を巻き起こす基盤が整いました。資格取得者が2,000名を超えたことによりP2Mの社会的認知度が高くなるとともに、官・産において構造改革を全体最適に導く仕組みづ

くりの担い手として大きな効果が期待されます。

▽国際P2M学会への参画を！

いよいよこの秋に「国際プロジェクト&プログラムマネジメント学会」(IAP2M)が東京で産声をあげます。学会の研究対象への接近指針は、問題解決型の学際領域であり、学術と実務の交流、既存科学の形式にこだわらない自由と創意に溢れた接近指針を掲げています。産業界などの皆様にも積極にご参画いただき、産・官・学共同で新知識体系P2Mをさらに整備し、その国際デファクト・スタンダード化を目指したいと念じております。

PMS講習会 受講生募集中

平成17年度 第2回PMS講習会が、11月19日（土）～2月11日（土）の全8日間実施されます。今回は東京会場・名古屋会場・大阪会場で実施されます。

◆講習会会場

- ・東京会場
 - クラス1 明治大学アカデミーコモン（千代田区）
 - クラス2 国際ファッションセンタービル（墨田区）
- ・名古屋会場
 - クラス3 大一名駅ビル（中村区）
- ・大阪会場
 - クラス4 御堂筋本町ビル（中央区）

本講習会は、PMS資格取得の早道として、既に1000名以上の方が受講され、PM実務経験者による講師陣の講義は好評を得ています。なお、クラス別スケジュールの詳細は、PMCC事務局までお問い合わせください。

また募集ポスターを作成いたしましたので、社内に掲示し積極的な受講生応募のご推奨をお願いいたします。



Topics

PMS資格試験・・・323名が合格

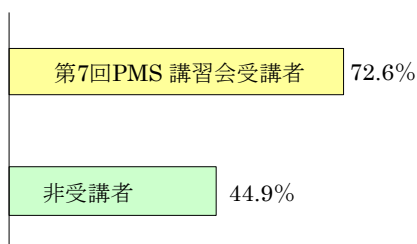
8月28日(日)、平成17年度 第1回PMS資格試験が実施されました。今回は、東京・大阪・札幌・名古屋・沖縄の全国5会場で、674名が受験されました。

9月28日(水)、合格発表があり323名が合格。PMS資格取得者は、累計で2,014名となりました。

今回の合格率は52.2%（対申込者数合格率 48%）。合格者の平均年齢は39.0歳と若い方の合格者が増えてきているのが特長です。

また、第7回PMS講習会受講者の合格率は72.6%と非受講者より約28ポイント高くなっています。

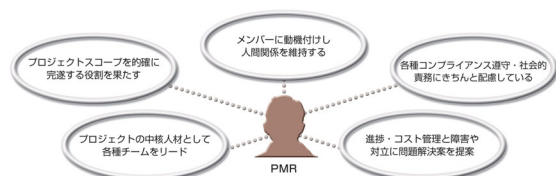
【PMS講習会受講者・非受講者の合格率比較】



PMR®資格試験 受験生募集中

平成17年度 プロジェクトマネジャー・レジスタード（PMR）資格試験の受験生を募集中です。申込締切は10月15日(土)（消印有効）となっています。第1次総合試験は10月23日(日)よりスタートし、第2次コース試験は11月より平成18年2月までかけて実施されます。尚、今年度のコース試験は、隔週土曜日（日曜日を一部含む）となっています。試験の詳細および受験申込案内につきましては、PMCCホームページよりダウンロードしてください。個人の能力・実践力を評価する世界のPM業界でも初めての資格試験に、PMSの皆様方の積極的なチャレンジを期待するとともに、人材育成責任者の絶大なるご支援・ご協力をお願いいたします。

【PMR人材像】



P2Mセミナー 実施

8月4日(木)、明治大学リバティタワーで「P2Mセミナー」を実施しました。当日は200名を越す参加者があり、

日本工業大学 小原教授、早稲田大学 木下教授、パナソニックラーニングシステムズ(株) 北村社長の多彩な講師陣による実践事



例に大変参考になったとの声を頂きました。

PMシンポジウム2005に参画

9月1日(木)・2日(金)、タワーホール船堀（江戸川区総合区民ホール）で国内最大のPM大会「PMシンポジウム2005」が実施されました。「P2Mトラック」では竹林 一氏（オムロン）、美原 融氏（三井物産戦略研究所）、鹿島 鉄雄氏（富士通）、北村保成氏（パナソニックラーニングシステムズ）の4名の実践事例の発表があり、200名以上の参加者がありました。

「P2Mセミナー・関西」ご案内

11月3日(木)、大阪で「P2Mセミナー・関西」を開催いたします。会員以外の方にもご案内いただき、積極的なご参加をお願いいたします。

日時：平成17年11月3日(木) 13：05～（受付 12：45～）

場所：大阪産業創造館（サンソウカン）6F 会議室E

プログラム（予定）

・記念講演『プロジェクトマネジメントと経営戦略』

大阪大学大学院経済学科教授 浅田孝幸氏

・実践事例1『ミドルマネジメントで決まる21世紀型人材』

パナソニックラーニングシステムズ(株) 社長 北村保成氏

・実践事例2『大阪府庁総務事務改革プロジェクト』

M&Tシステムオペレーションズ(株) 社長 辻部稔氏

・実践事例3『技術部門の改革と人材育成』

大日本スクリーン製造(株) 課長 朝田晋次氏

参加申込みは、PMCCホームページをご覧ください。

国際P2M学会 設立総会・講演会 ご案内

いよいよ「国際プロジェクト&プログラムマネジメント学会」(略称：国際P2M学会、IAP2M)が産声をあげます。来る10月30日(日)、国際P2M学会の「設立記念講演会」が開催されます。

日程：2005年10月30日(日) 13:00～

場所：東京 霞ヶ関ビル 33階 東海大学校友会会館

13:00～ 設立総会 ※发起人および学会員が対象です。

14:00～ 設立記念講演会 ※どなたでもご出席できます。

設立記念講演会 プログラム (予定)

- ・持続可能社会における技術開発政策

新潟産業大学 学長 東京大学名誉教授 吉田邦夫 氏

- ・プロジェクト&プログラムのソリューションと価値創造

～P2Mによる統合的なアプローチ～

日本工業大学大学院 教授 武富為嗣 氏

- ・P2Mにおける次世代新規性

ESCリール大学院 教授 Christophe N. Bredillet 氏

- ・P2M思考にとってのエージェント&ゲーミングシュミレーション

東京工業大学大学院 教授 出口 弘 氏

- ・あるべき国際経営教育とP2Mの意義

早稲田大学 教授 木下俊彦 氏

詳しくは、IAP2Mホームページ：<http://www.iap2m.jp/>をご覧ください。また記念講演会申込みおよび学会入会申込みもホームページよりお願いします。

企業・団体向けP2M研修会 活発化

企業・団体向けP2M研修会が大きな広がりを見せています。8月には「NECユニバーシティ」で“P2M研修会”、「旭ガラス・マシナリー」で経営幹部を対象とした“プロジェクトマネジメント適用事例研修”を開催。関西地区

会員企業紹介シリーズ⑬

富士ゼロックス株式会社 様

業務の中でPM実践力を高める

弊社では「ザ・ドキュメント・カンパニー」を宣言し、ドキュメントを通じたお客さまの価値提供に取り組んでいます。近年お客さまのIT投資の目的は、経営効率化から経営の質向上に変化する環境にあります。弊社は

ドキュメント(ペーパーおよび電子ドキュメント)に集積される「企業の知」と「活動のエッセンス」に注目し、お客さまの経営課題解決へ貢献できるソリューション・サービスを提供することを目指し活動しています。そして、複雑化/高度化する課題に対応できる人材開発施策の一つとして、2004年度より営業職に対してプロジェクトマネジメント・スペシャリスト(PMS)

資格取得を推奨しています。P2Mのフレームを学ぶことにより、お客さまの課題を統合的にとらえ、価値創造を実現するプロセスを習得することを狙いとしています。現在FXグループ内でのPMS取得者は100名に達しました。今後さらにP2M取得を推進するとともに、業務の中でプロジェクトマネジメントの実践力を高めてゆきたいと考えます。

では、「大日本スクリーン製造」で昨年に引き続き“中堅幹部社員向けP2M研修”開催。

9月には「荏原製作所」で

“P2Mを使ったプロジェクトメイキング”の研修を実施しました。会員企業におかれましてP2Mを積極的に人材育成に活用下さい。



(敬称略)

関西委員会 実施

9月15日(木)、東横イン新大阪中央口会館で関西委員会を開催しました。13名が出席し、関西における今後の取り組み、P2Mクラブ活性化等の検討を行いました。

地区P2Mクラブ 活動報告

東京地区 9月22日(木) P2Mクラブ世話人会を開催。

PMCCから新組織PMAJ移行についての方針説明、新組織とP2Mクラブについての説明と、東京地区P2Mクラブの今後の進め方についての意見交換がされました。

九州地区 10月29日(土)、第4回P2Mクラブ九州例会を開催します。講演やケーススタディ研究を予定していますので、積極的な参加をお願いいたします。

名古屋・P2Mセミナー ご案内

11月25日(金) 名古屋ソフトウェアセンターで「名古屋・P2Mセミナー」を開催します。詳しくは、PMCCホームページをご覧ください。

PMCC広場

～PMR 受験記～



(前号より続く) 前回、PMのコンサルティングサービスをコアにした、有限会社シンクリエイトを設立した旨のお話をしましたが、その経緯をもう少し詳しく述べます。

私は、PMSとPMRの受験勉強をする過程で、P2Mのフレームワークを用いて自分自身のプロファイリングも併せて行ってきました。自分の過去30年間のキャリアと強み弱みを棚卸すると共に、年齢及び体力、経済状況、家族環境等の「ありのまま姿」を再確認し、これから約30年間の将来に向けた「ありたい姿(あるべき姿)」を描くことで、その間のギャップを課題として認識できます。それを構造化し、Vision(夢)・Missions(特定使命)・Objectives(具体的目標)というフレームワークにブレークダウンすることで、自らのプログラムとしてのアーキテクチャーが見えてきます。それを複数の個別プロジェクトとして定義しチャレンジすることで、夢(全体使命)の実現につなげるシナリオというものを描くことができました。こうしたことが契機となり、上記有限会社シンクリエイトの設立として結実した次第です。この意味で、昨年一年間の私のP2Mへの取組は、正に自分自身の「再生プログラム」の実践でもあった訳です。未だ起業したばかりでリスクもありますが、焦らず恐れずに自らが描いたこのスキームモデルを究めて、納得のいく第二の人生を送りたいと思っています。

PMSを取得された方々も、今後はP2Mの実践フェーズに入っていきますが、即その具体的なチャンスに恵まれるとは限りません。然しながらビジネス以外でも、例えば家族の成長というファミリー・プログラムにおいて、又は自己実現というプライベート・プログラムにおいて、自らをPMR又はPMAとしてP2Mを実践することは可能だと確信しております。そしてそのような実体験として自らP2Mを実践することが、次に続く方々への何よりの説得力となります。多くの方々がそのような身近な実践を通じて、PMR試験にチャレンジされ、PMR人口の拡大に繋がることを強く期待しております。

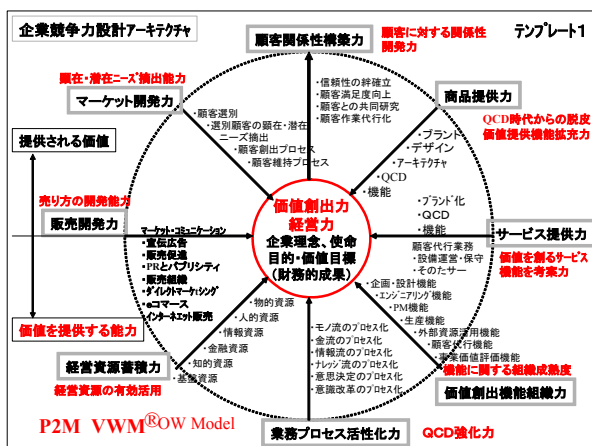
有限会社シンクリエイト(<http://www.syncreate.jp>)

岩下 幸功 様

P2Mの活用とその事例 ⑦

企業競争力の構造化(企業競争力型アーキテクチャ)

紙面の制限で下図の一つ一つの軸を説明することができませんので、まとめに入ります。図は8つの軸に、軸を構成するいくつかの要素を書き込みました。前回商品提供軸で機能、QCD、アーキテクチャ、デザイン、ブランド化という競争力に関係する要素を書きましたが、同じ考えですべての軸に要素を書きました。



ここでこの図を眺めてください。8つの軸を俯瞰することになります。現状の「ありのままの姿」を見出すには俯瞰が大切です。俯瞰すると何が見えるでしょうか。企業の競争力です。この俯瞰図は企業の競争力を構造化したものです。競争力を俯瞰すると下記の方程式が成立することに気がつきます。

- 第1原理:「企業競争力」=「価値を創りだす総合力」
 第2原理:「企業競争力」=「Ⅰ.顧客関係性構築力(長期的対応)」+「Ⅱ.～Ⅴ.価値提供力(短期的対応)」+「Ⅵ.～Ⅷ.価値創出力(中期的対応)」
 第3原理:「価値提供力」=「Ⅱ.マーケット開発力(顧客の潜在ニーズ創出力)」+「Ⅲ.販売開発力(自社の能力を理解させる能力)」+「Ⅳ.Ⅴ.商品、サービス提供力」
 第4原理:「価値創出力」=「Ⅵ.経営資源蓄積力(自社の価値の源泉)」+「Ⅶ.業務プロセス活性化力(価値を生み出す業務プロセス)」+「価値創出機能組織力」

競争力が俯瞰できると、経営者はどの軸のどの要素で勝負するか考えることができます。現状の「ありのままの姿」を描くことの難しさは、焦点を絞らずにありのままの姿を描こうと考えるからとまらないのです。焦点が明確になると簡単なヒアリングと検証で実像を捉えることができます。(芝安曇)