（通し番号　　　　）

提出年月日 　　　 年　　　月　　　日

PMR資格認定番号

氏　名

E-mail

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| PMR用プロジェクト実践活動報告書(1/5) | | | | | | | | |
| プロジェクト名称 | | |  | | | | | |
| 顧客先 | | |  | | | | | |
| 契約タイプ（該当に印をつけてください） | | | □シングル　　□ジョイントベンチャー　　□コンソーシアム  □一括請負　　□実費償還　　□その他（　　　　　　　　　　） | | | | | |
| 金額規模 | | | 百万円 | | | |  | |
| プロジェクトのタイプ  （該当に印をつけて下さい） | | | □スキームモデル　　□システムモデル　　□サービスモデル | | | | | |
| ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄを通じて創造した価値（該当に印をつけてください。  その他の価値へ印を付けた場合は、価値の内容を簡単に記載ください） | | | □資産価値 | | | 創出された有形･無形の成果物は有効となり得たか | | |
| □ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ価値 | | | どのようなｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝによりﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ周辺に対して環境価値の付加波及をもたらす社会的影響を与えたか | | |
| □調和価値 | | | 顧客などｽﾃｰｸﾎﾙﾀﾞｰとの合意形成を通じ当該ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄが双方に便益・効果の創出に達したか | | |
| □知的資産価値 | | | P２Mのマネジメント、技術側面の実践応用における知的実績が発展深化し蓄積されたものが形式知として広く活用され価値を創出しているか | | |
| □その他の価値 | | | （価値の内容） | | |
|  | | |
|  | | |
| プロジェクトにおけるあなたの立場（該当に印をつけてください） | | | □プロジェクトマネジャー  □コンサルタントまたはアドバイザー等 | | | | | |
| 部下の人数  (該当に印をつけてください) | | | □１～１０人　　□１１～３０人　　□３１～５０人  □５１人以上 | | | | | |
| プロジェクト  年月 | 開始　　　　　　　　年　　月 | | | | 申請者のプロジェクト従事年月 | | | 開始　　　　　　　　年　　月 |
| 終了(予定を含む)　　 年　　月 | | | | 終了(予定を含む)　　　年　　月 |
| プロジェクトの概要とあなたの果たした役割 | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| 申請CPUポイント | | CPU単位は、「PMR継続学習・実践形態とCPUポイントの表」をご参照下さい。 | | | | | | |
| CPUポイント | | ポイント | | | | |
| 照 会 者 | | 申請項目に関し第三者として証明し得る上司または関係上位者など。 | | | | | | |
| 氏名 | |  | | | | |
| 会社名・所属 | |  | | | | |
| 住所 | |  | | | | |
| 電話 | |  | | | | |

(注)

　記入例

|  |  |
| --- | --- |
| □資産価値 | 創出された･･･の成果物が･･･の有形（･･･の無形）資産となった。 |
| □ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ価値 | ･･･のｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝによりﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ周辺に対して環境価値の付加波及をもたらし､･･･のような社会的影響をもたらした。 |
| □調和価値 | 顧客などｽﾃｰｸﾎﾙﾀﾞｰとの･･･の方法で合意形成を得ることで、当該ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄが双方に･･･のような便益、･･･効果の創出に達した。 |
| □知的資産価値 | P２Mのマネジメント、技術側面の実践応用で､･･･のような知的実績が、･･･のように発展深化し蓄積され。それらを形式知（ﾏﾆｭｱﾙ、ﾄﾞｷｭﾒﾝと･･･など）として広く活用され価値を創出できた。 |

　　　尚詳しくは、実践活動報告書に記述されていることが良い。

（通し番号　　　　）

提出年月日 　　　 年　　　月　　　日

PMR資格認定番号

氏　名

E-mail

|  |
| --- |
| PMR用プロジェクト実践活動報告書（2/5～5/5） |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |