

日本プロジェクトマネジメント協会  
講演

# イノベーションの実践 -PRACTICE OF INNOVATION- ～実務で活かせるイノベーション思考～ 【配布用資料】

---

2017年6月23日

PROJECT INITIATIVE株式会社 代表取締役  
藤田勝利

## 藤田 勝利 (ふじた かつとし) 自己紹介



PROJECT INITIATIVE 株式会社 代表取締役

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（専攻：経営戦略論（Management Strategy）とリーダーシップ論、全米MBA成績優秀者に与えられるベータ・ガンマ・シグマ会員資格取得）。

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6年間、IT系ベンチャー企業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。

現在、次世代経営リーダー育成及びイノベーション・新事業創造に関する分野を中心に、マネジメント教育プログラム開発とコンサルティングを展開。

ポジティブ心理学認定コーチ資格取得（2014年）。

立教大学講師（ビジネスリーダーシップと論理的思考）。

アカデミー・ヒルズ「Hills Ignition Program School（HIPS）アントレプレナーシップ醸成プログラム」講師。

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, 2013年）

「英語で読み解く ドラッカー『イノベーションと起業家精神』」

（The Japan Times, 2016年）

「最強集団ホットグループ 奇跡の法則」（東洋経済新報社, 2006年 共訳）

連載：

「対話で探るドラッカー経営学の本質」（全5回 日経ビジネスオンライン, 2014年）

「『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～」(39回連載, 大塚商会 ERPナビ コラム)

寄稿：PRESIDENT Online「ドラッカーが教える『理想の上司の条件』」 他

### 【事業概要】

経営教育（Management Education）事業

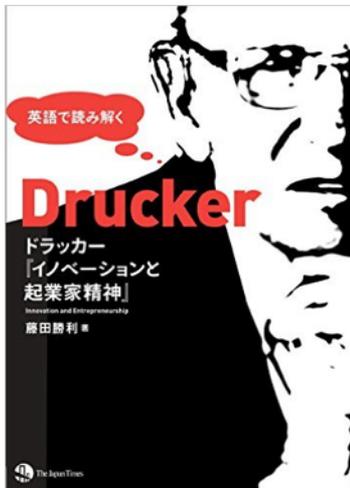
- ①次世代経営リーダー育成プログラム設計と導入  
（「組織マネジメント」「イノベーション」「事業戦略とマーケティング戦略」）
- ②経営コンサルティング及びコーチング
- ③企業の人財育成、組織変革アドバイザー

### 【企業への導入プログラム例】

- 営利・非営利企業幹部へのチームマネジメント力向上を目指したコーチング（実績多数）
- システム開発/ソフトウェア開発会社様 マネジメント層向けプログラム（本部長、事業部長、部長、課長に展開）
- 医薬品製造企業様 営業担当者向け「戦略立案力」養成トレーニング
- 大手飲料メーカー様 選抜マネジャー向けマネジメント研修プログラム
- 外資系飲料メーカー様 選抜マネジャー向けマネジメント研修プログラム
- 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
- 木材/住宅関連企業様 役員及び選抜ミドルマネジャー向けプログラム
- 情報システム/サービス関連企業様 選抜マネジャー向け研修プログラム
- 地方自治体様 管理職/マネジャー向け研修プログラム
- 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 選抜マネジャー向け研修プログラム 他多数

## 誰もがイノベーションを「実践」できる

「イノベーションとは、一部の天才のひらめきやギャンブルではない。それは体系であり、仕事である。だれでも学び、身につけることができる」  
(ドラッカー)



“Innovation—and this is a main thesis of this book—is organized, systematic, rational work. But it is perceptual fully as much as conceptual.”

「本書の主題であるイノベーションとは、体系的で合理的な (rational) 仕事だ。一方で、それは概念的 (conceptual) であると同時に、感覚的 (perceptual) なものでもある。」

(藤田勝利著 「英語で読み解く ドラッカー『イノベーションと起業家精神』」より)

# 「イノベーション」とは一体何か？



ビジネスにおける「イノベーション」とは何でしょうか？  
(どう表現・説明できるでしょうか？)

## 変化を機会（チャンス）として利用する

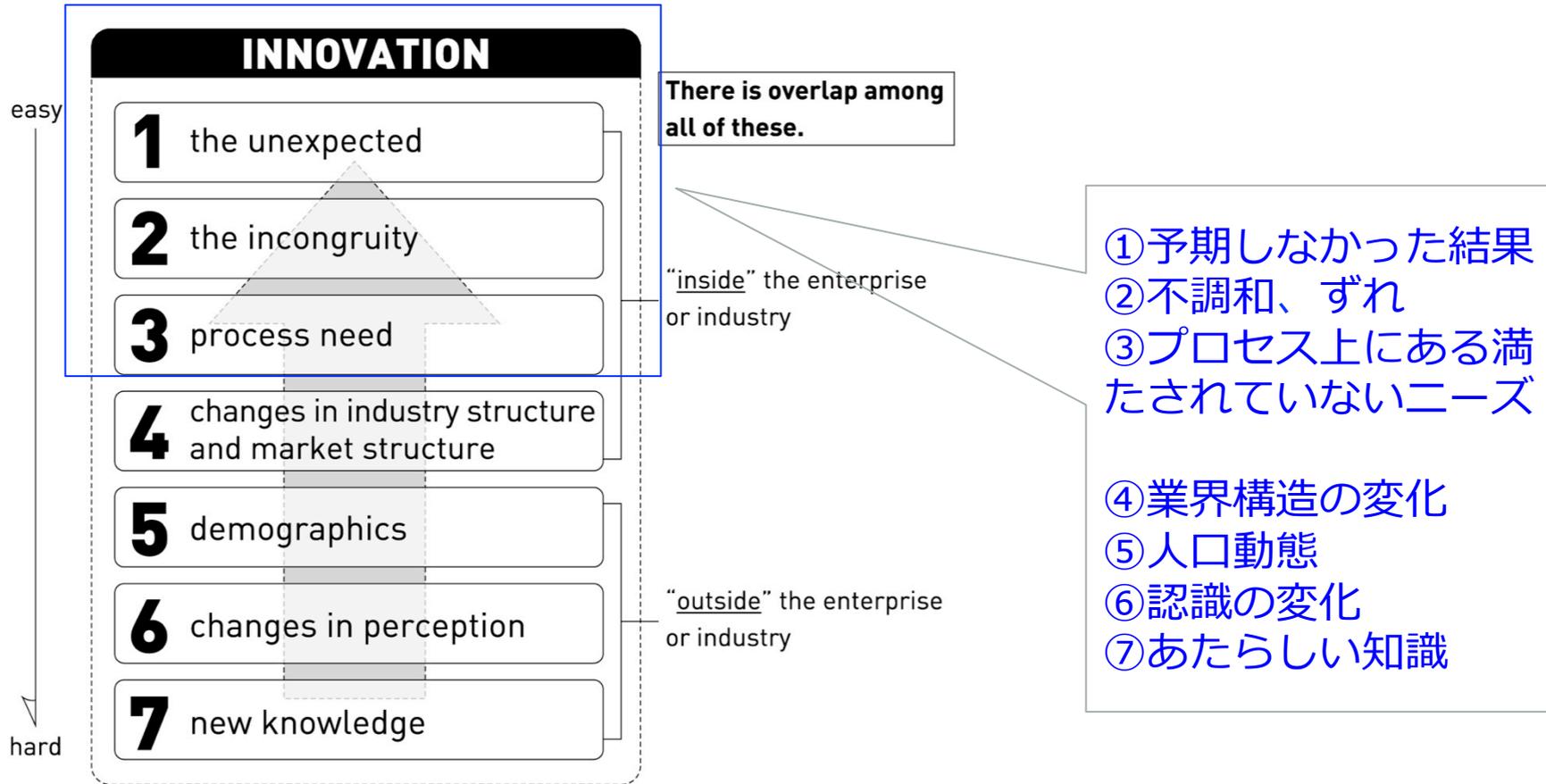
「イノベーションとは、起業家に特有の道具であり、**変化を機会として利用する**ための手段である。それは誰でも**学び、身につけ、実践できる。**」（ドラッカー 「イノベーションと起業家精神」）



# イノベーションの機会につながる7つの変化の種

## Seven Sources for Innovative Opportunity

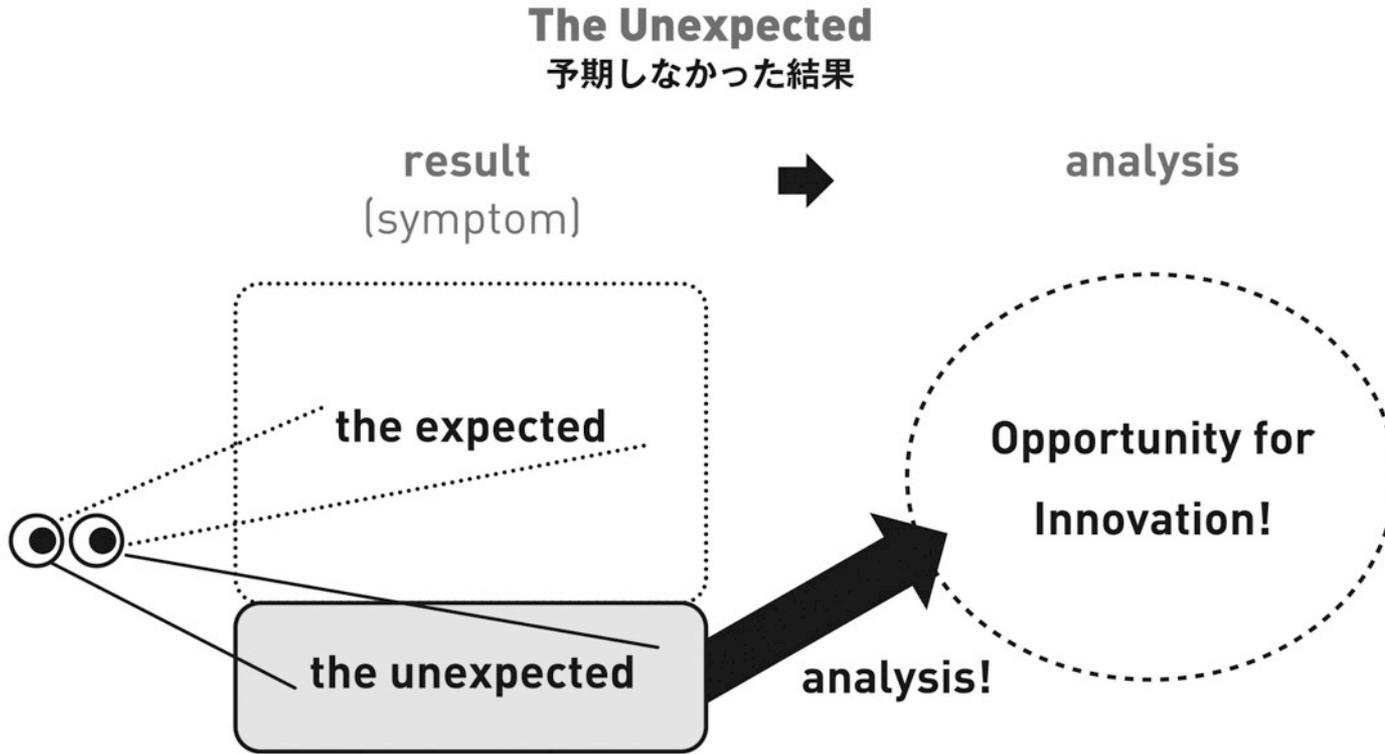
イノベーションの機会につながる7つの変化の種



7つは相互に関連し合っているため、一つの変化の種から別の種に気づくこともあります。中央の矢印が相互に重なっているのはそのためです。また、発見・活用が比較的容易な変化の種（上）から難しい種（下）へと順に並んでいます。

「英語で読み解く ドラッカー『イノベーションと起業家精神』」（藤田勝利）より

## 【1つ目の変化の種】 予期しなかった事象の裏に、重要な「変化」を見出す



予期していた結果よりも、予期しなかった結果がイノベーションの兆候 (symptom) である可能性が高いです。予期しなかった結果を分析することで、イノベーションの機会 (opportunity) を発見しやすくなります。

「英語で読み解く ドラッカー『イノベーションと起業家精神』」（藤田勝利）より

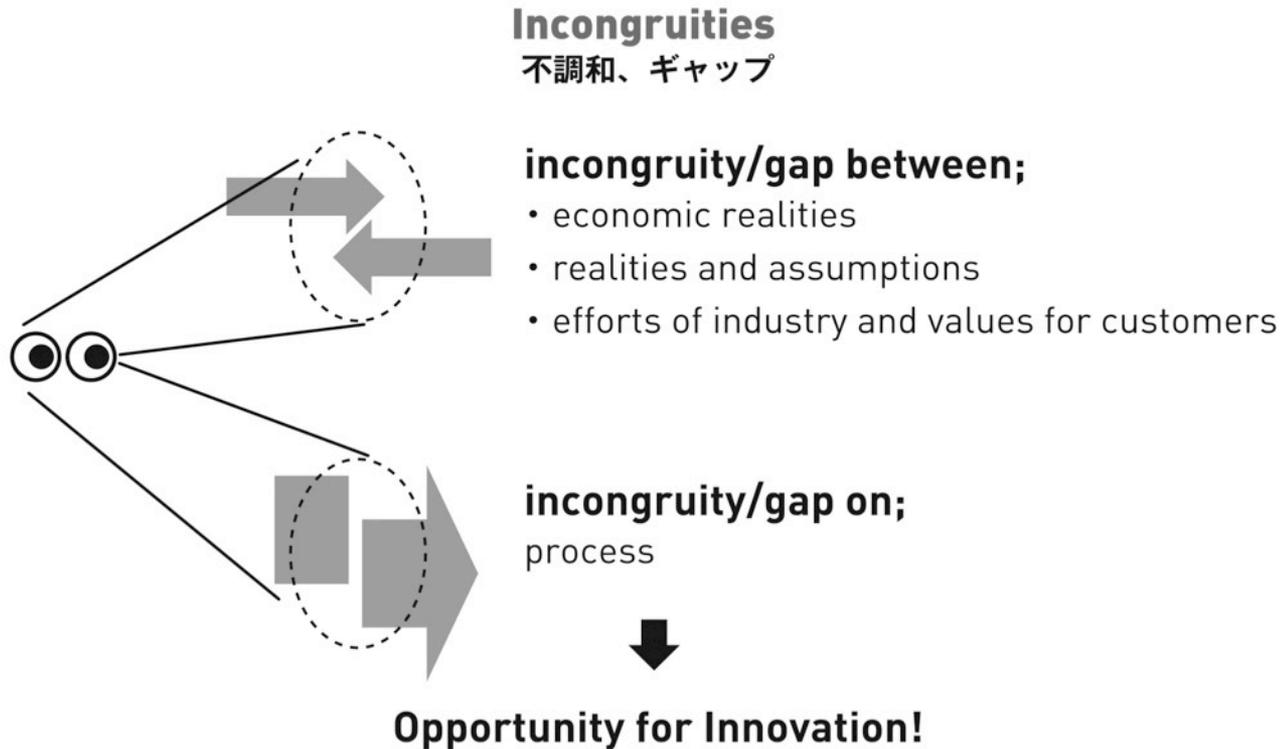
## 「予想していなかった、意外な結果」にアンテナを立てる

仕事において、「予想しなかった（意外な）結果」から気づきや着想を得た経験はありますか？

今後ご自身のビジネスに影響がありそうな、「Unexpected Results」とは何でしょうか？  
(最近予想以上にうまくいっていないこと、逆にうまくいったこと、予想外の結果、などがヒントに)

## 【2つ目の変化の種】

「ギャップ」「溝」「ずれ」「不調和」がイノベーションのチャンス



4種類の「不調和（不一致）」や「ギャップ」を観察することで、イノベーションにつながる機会やそのヒントが見えてきます。

「英語で読み解く ドラッカー『イノベーションと起業家精神』」（藤田勝利）より

## 仕事やビジネスにおいて生じている、 「ギャップ」「ずれ」「不調和」はイノベーションの種

どのような点にギャップ、不調和、ずれを感じているでしょうか？（ご自身、または顧客が）

それらのギャップを「イノベーション」に活かせるとしたら、どのような方法があるでしょうか？

## 「集中」と「廃棄」

「集中とは何か？ それは真に意味あることは何か、もっとも重要なことは何か、という観点から、時間と仕事について自ら意思決定する勇気のことである。」



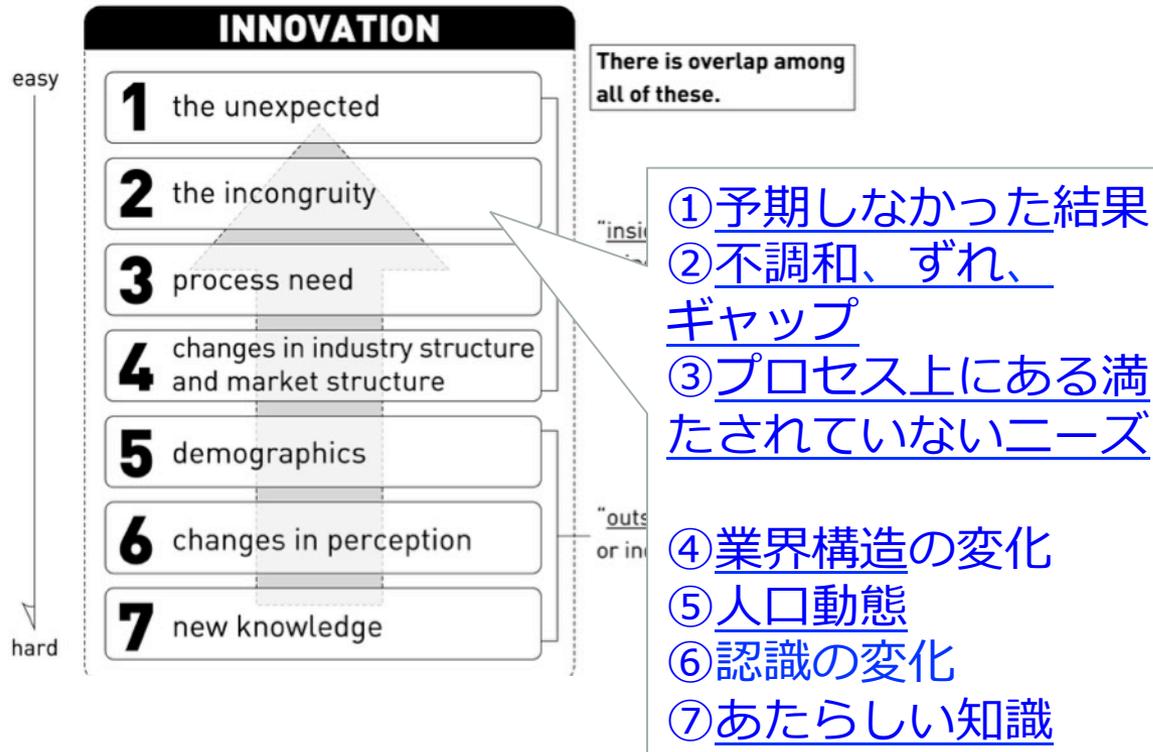
「イノベーションの戦略の一步は、古いもの、死につつあるもの、陳腐化したものを計画的かつ体系的に捨てることである。イノベーションを行う組織は、昨日を守る為に時間と資源を使わない。昨日を捨ててこそ、資源、特に人材という貴重な資源を新しいものに解放できる。」

(ドラッカー)

# 変化を生かす

## Seven Sources for Innovative Opportunity

イノベーションの機会につながる7つの変化の種



自社にとって  
特に重要な変化



その変化を  
どう生かせるか？

# 「価値」の変遷を見る（ワークシート）

1990年～2000年代初頭

2000年代初頭～現在

現在～2025年頃

主な商材や  
サービス

顧客は  
誰？

顧客に  
とっての  
価値は？

背景にある  
変化は？

## まとめ

「イノベーション」に関する気づきや学び、考えられたことをお書きください。

「実践」してみたいことをお書きください。

## 【ご案内】「イノベーション経営塾」 - Innovation and Management Lab-

「マネジメント」と「イノベーション」の本質（エッセンス）を学び、「経営力」を高める

【日程と各回のテーマ】

### 第1回 7月14日（金）19：00～22：00

「『マネジメント』とは何か

～人を生かし、育て、成果を上げる力～

- リーダーとして知るべき「教養」～マネジメント～
- まず自分を生かす「セルフ・マネジメント」を実践する
- 人の「モチベーション」を「成果」につなげるマネジメント

### 第2回 7月25日（火）19：00～22：00

「仕事を変え、成果を上げるための『5つの問い』活用方法」

- 「事業」～人生をかける自分の「プロジェクト」～
- 「顧客」～自社を強く必要としてくれる「ファン」づくり～
- 「価値」～顧客が本当に購入したい「価値」のデザイン～

### 第3回 8月2日（水）19：00～22：00

「マーケティングとイノベーションの『本質』をつかむ」

- 顧客を「創造」できる組織、できない組織の違い
- 誰にでも身につけられる「イノベーション」の思考方法
- 「廃棄」と「集中」で生産性を高める

【毎回の主なタイムスケジュール（目安）】

- ・ 10分：イントロダクション
- ・ 80分：講義（テキストやワークシート使用、短時間のディスカッションもまじえ）
- ・ 15分：休憩、交流
- ・ 55分：討議（講義内容の主テーマにつき、対話をし、自身の考えをさらに明確化）
- ・ 20分：総括（講義と対話を総括しての締めくりセッション）

※次回講座までの間に簡単な「課題」に取り組んでいただきます

### 第4回 8月30日（水）19：00～22：00

「イノベーションのチャンス（機会）を発見する」

- イノベーター特有の「見方、観察のしかた」を知る
- イノベーションを成功させるための「原則」
- チャンス（機会）を見つけだす「ものさし」を活用する

### 第5回 9月5日（火）19：00～22：00

「ビジネスモデルとビジネスプランを構想する」

- イノベーションの発想を「ビジネス」の形に
- 営利、非営利問わず必要な「ビジネスモデル」思考
- 優れた「ビジネスプラン」とは

### 第6回 9月12日（火）19：00～22：00

「自分も、組織も、成果を上げ続けるための『行動習慣』をつくる」

- 成果を上げる人の5つの「習慣」
- 結果から目標への「フィードバック」で自分の強みが見える
- 目的実現に向け、生産的で良質な「行動習慣」へ移行する



# 【ご案内】「イノベーション経営塾」 - Innovation and Management Lab-

## 【対象者】

経営者、起業家、人財育成の責任者、マネジメント役職者、次世代リーダー、経営者を支援する立場の方などで、以下のいずれかに当てはまる方

- ・企業のマネジメント課題や、経営方針全体を整理し、有効な策を考えたい方
- ・人の強みや能力の生かし方、モチベーションの高め方を学びたい方
- ・「イノベーション」を促進するマネジメント方法について学びたい方
- ・新しい事業アイデア着想のヒントを得たい方
- ・マネジメント人材の育成/教育において欠かせない「軸」を学びたい方

## 【本講座のベースとなる知について】

以下の理論、知識、情報を統合し、わかりやすい教材と講義でお伝えします。

- ・藤田がP.Fドラッカー本人と、留学先のドラッカー・スクール(経営大学院) 教授陣から学んだ「マネジメント/経営理論」「イノベーション論」全般 (多くの成功者、起業家、経営者が「マネジメントの本質を学ぶなら、ドラッカーを理解すれば十分」という、その理論の要点が本講座の土台になります。)
- ・モチベーションとコーチング理論 (ポジティブ心理学理論)
- ・デザイン思考、システム思考
- ・戦略的思考、論理的思考
- ・組織変革や風土改革理論

## 【講師/ ファシリテーター】

藤田 勝利 PROJECT INITIATIVE 株式会社 代表取締役

## 【参加費】 全6回分一括 88,000円 (税込)

※ 1社から2名ご参加の場合は10%、3名ご参加の場合は20%お値引きさせていただきます

## 【会場】

株式会社アルヴァスデザイン ワークショップ会場  
東京都港区高輪3丁目25番23号 京急第2ビル5階  
<https://goo.gl/maps/hfgDVsUpeCH2>

【詳細とお申し込み】 下記の弊社サイト イベントページをご覧ください。(お問い合わせ : [info@project-initiative.com](mailto:info@project-initiative.com))  
<http://project-initiative.com/innovation-and-entrepreneurship/innovationandmanagement/>



※別講座のテキストサンプルです。本講座には、オリジナルの教科書を新たに作成し、ご提供いたします。

