



プロジェクト型組織で戦略推進力を大幅アップ

デフレ経済による長期的な価格競争で、大企業といえども収益確保は容易ではない。その一方で、プロジェクト型組織を導入して、確実に収益を伸ばしている企業も存在する。

プロジェクト型組織とは、プロジェクトを効率良く効果的に処理するため、既存の社内組織（例：部課組織）とは異なる組織の形やメンバーによって構成された組織、あるいはプロジェクトの仕組みを活用した組織である。この組織では、プロジェクトのために特に指名されたプロジェクトマネージャーに権限と責任を委譲して、マネージャーとメンバーで事業や業務を推進する。プロジェクトチームは目的に応じて置かれ、目的を達成すれば解散する。特に人的資源が不足する中小企業が取り組んだ場合、大きな効果が期待できる組織運営方法であり、そこでの経験が後継経営者の育成にも役立つ。

例えば、部や課などの明確な機能別組織を持たない中小企業の場合、後継経営者が新規事業や経営改革プロジェクトのマネージャーやリーダーを務めることで、経営者として必要な経験を積み、経営に必要な能力を獲得することができる。それは、この組織が通常のルーチン型組織である機能別組織とは異なり、未経験の問題や課題に取り組む、成果を上げる仕組みを持つ組織的活動だからである。いたずらに企業の規模を追う必要はないが、企業として成長するためには経営層の成長は不可欠である。

ところで、社長の経営目標や経営戦略は「絵に描いた餅」に終わる事が多いのは、なぜだろうか。それは、実行性を担保できていないからだ。経営戦略の推進・実現には、戦略目標の達成に必要な課題を適切に設定し、課題ごとにプロジェクトを立ち上げて経営戦略の実行性を担保することが肝心だ。ただ、この場合、責任の所在が曖昧になりやすく、部門間での人員調整や情報共有に時間がかかりがちという点に留意が必要だ。

プロジェクト型組織を適切に運用するためには、そのメリットやデメリットを良く認識した上で、密なコミュニケーションが取り易いなどの機能別組織のメリットも活かすことが大事である。あくまでプロジェクト型組織は、組織横断的な具体的課題を解決する為に編成される、問題解決型の臨時的組織であることを改めて確認したい。次号では、プロジェクト型組織を導入して業績を向上させている企業の事例を紹介したい。

(執筆者 EMC (協) 中小企業診断士 岡本良彦)

※ JRS 経営情報の中から、次のコンテンツを参考にしてください。

- プロジェクト型組織を導入して戦略推進力を大幅アップする・・・(2018-0555)
 - 中小企業の活性化策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・(0102-0215)
 - 組織動態化の動きと動態的組織のモデル・・・・・・・・・・・・(2007-1052)
 - プロジェクトを優先して、自分の職場を無視する・・・・・・・・・・(2006-1422)
- () 内は情報番号です

なお、お客様にコンテンツを提供される場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。またお探しの情報が不明な場合はご連絡ください。(☎0120-89-0240)