

## 枚岡 充宏 (すぎおか みつひろ)

職 業	経営・IT コンサルタント (大手コンサルティングファーム幹部社員)
事 務 所	東京都
住 所	
電話番号	
<b>【主な経歴】</b> 関西学院大学商学部卒業。外資系コンサルティングファーム執行役員等を経て現職。 製造業、流通業、金融機関、官公庁などを他業種に渡るクライアントの戦略立案、ビジネス変革及び IT コンサルティングに従事する。 近年では、企業の M&A およびグローバル化支援、大規模 IT 導入など困難でハイリスクなプロジェクトマネジメントを得意とし、あらゆる困難なプロジェクトを成功に導いてきた。 加えて近年は、執筆・講演等を通じて「プロジェクトマネジメント」の普及・啓蒙に注力して活動している。米国 PMI 認定 PMP (Project Management Professional-2002 年～)、PMI 東京支部 国際委員会 委員	
<b>【主な取扱分野】</b> ビジネス変革および IT 導入等のプロジェクト及びプログラムマネジメント全般	
(講師・講演) ・ <a href="#">慶應義塾 社会人教育機関</a> (丸の内シティキャンパス) 「プロジェクトマネジメント」(2007 年～継続中) ・ 株式会社ソフト・リサーチ・センター講師：コミュニケーションマネジメント他 多数(2005～2012 年) ・ PMI 東京支部 月例セミナー講師：実践するリスクマネジメント ・ 企業内研修講師 多数 (大手電機メーカー系機器製造業、大手航空会社系 IT 企業、国内コンサルティングファーム 等) ・ その他セミナー基調講演等 多数	
<b>【著書等】</b>	

(訳書)

「顧客投資マネジメント-顧客価値の可視化によるファイナンスとマーケティングの融合」  
(ウォートン経営戦略シリーズ/英治出版：2005/10 出版)

「顧客価値」を可視化することで、マーケティングの投資対効果を明らかにし、M&A や投資判断の際のバリュエーション、商品プランニングや組織設計まで、経営のダイナミックな革新を可能にする実践的方法論。CRM に莫大な予算を投入し取り組む企業が多い中、成功している企業は少ない。そのような企業に対して、進むべき方向性を提示する「(原題)MANAGING CUSTOMERS AS ASSTES」を監訳。

(執筆)

- ・ [「@ITにてプロジェクトマネジメントスキル実践講座」](#) を約2年に渡り連載。
- ・ 日経SYSTEMS 2010年4月号：成功するフィットギャップ分析
- ・ 日経SYSTEMS 2011年3月号：トップコンサルタントに学ぶ仕事術
- ・ 日経SYSTEMS 2011年5月号：プロジェクトの危機 その時どうする
- ・ 日経SYSTEMS 2011年9月号：IT現場のやる気を高める
- ・ @IT「明日からできる！ プロジェクトの遅延を防ぐ考え方とリーダーの工夫」(2009年)
- ・ @IT「改定されたPMBOK PMBOKの最新バージョンとは？」 等 他多数