

マネ型

サービスのご紹介

2024年7～9月版

本日のアジェンダ

- 1 会社紹介
- 2 何をやるのか：トレーニングの概要
- 3 どうやるのか：3ヶ月間のトレーニング内容
- 4 実施に向けて

会社紹介・自己紹介

すべてのチャレンジに マネジメントの力を

チャレンジを成功させるには、“0から1を生み出すイノベーション”と
“1を無限大に成長させるマネジメント”の両方が必要です。

どれほど素晴らしいサービスが生まれても、サービスを拡大するために組織を作る、収益を作る、仕組みを作る、このようなことができなければ
せっかくのサービスも日の目を浴びることなく世の中から消えてしまいます。

あらゆるチャレンジに、チャレンジに即したマネジメントの型を実装できれば、
たくさんのチャレンジがカタチになる豊かな社会を創れるはず。

すべてのチャレンジに、マネジメントの力を
そのために今日もEVeMは活動しています。



サービス開始約3年で100社以上、1,300名以上の経営者、管理職にむけての導入実績がございます



※現在導入中の企業、受講中の方を含む
 ※「累計受講者数」はチケットによる受講予定者数も含む
 ※導入社数、累計受講者数は2024年3月末時点でのデータとなります。
 ※平均満足度は2022年7月時点でのアンケートデータ (N=112) となります。

DeNA

DMM.com

sansan

Chatwork

ADWAYS

Coincheck

Trenders

GMO
AD MARKETING

SalesMarker

coconala

Goodpatch

NEWS PICKS

TerraDrone

WED

unilabo

heart relation

Leo Sophia
Group

DROBE

Loglass

RICHKA

Daytner

TRIBEAU

AlphaDrive

Alp, Inc.

YOU TRUST

Mirrativ

ReLic

baton

QuizKnock

SH

※その他にも多数の企業様に導入頂いております。

何をやるのか：トレーニングの概要

マネ型

マネジメントパターンを使いこなせるようになる、
マネージャーイネーブルメントサービス

マイクロマネジメント？お任せ？
メンバーとの距離感についてどのように考えていますか？



チームビルディング

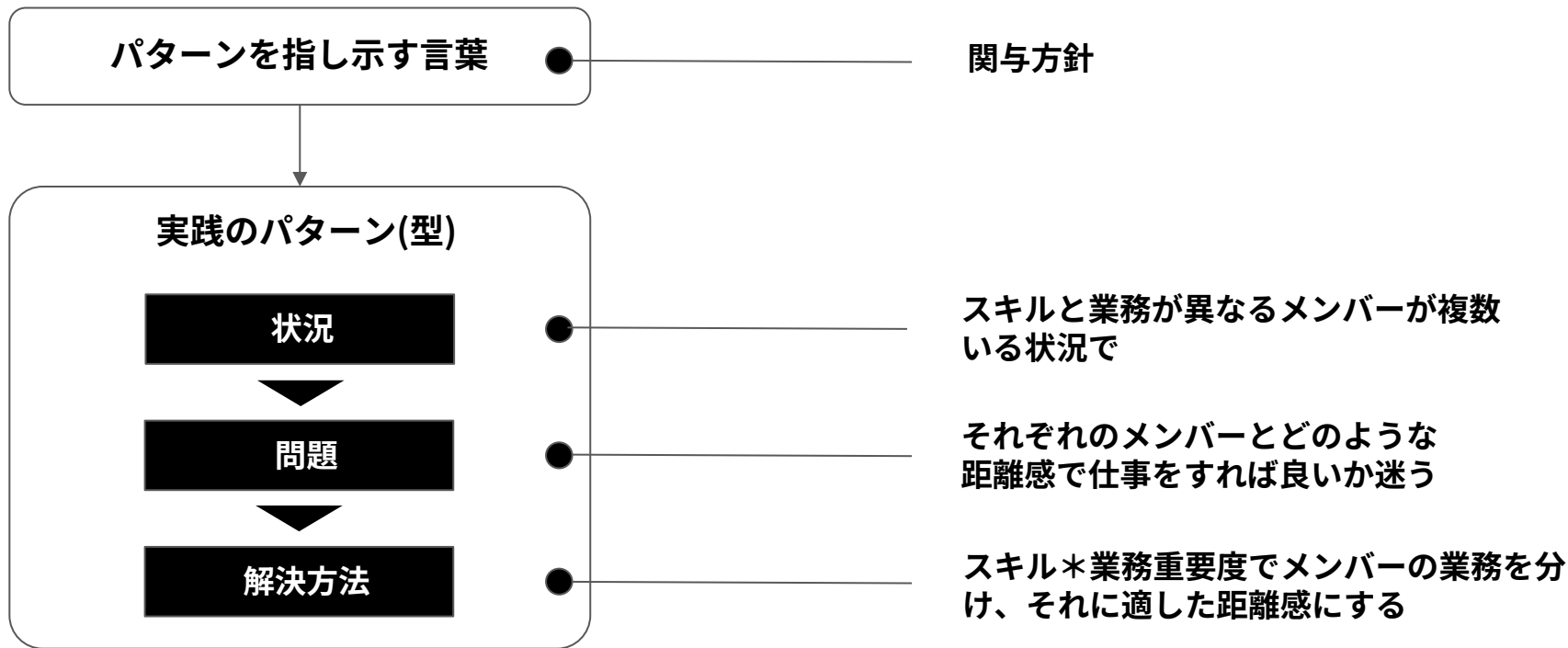
関与の方針

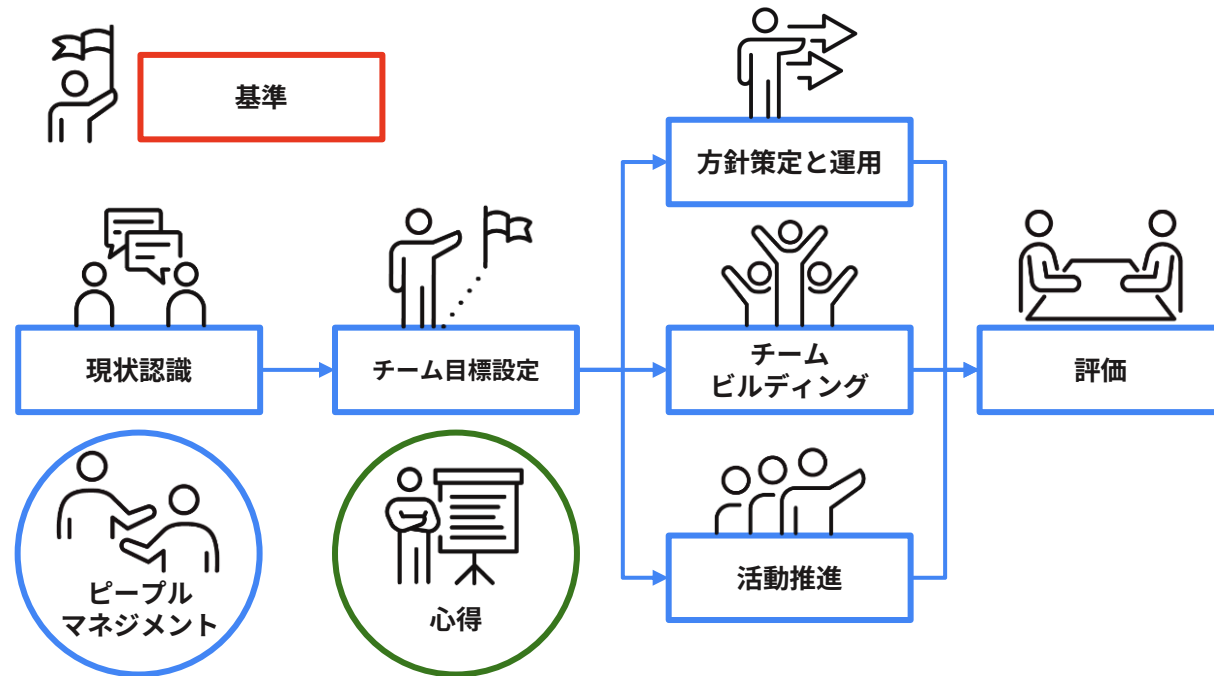
直接関与の方針

直接関与においては、
業務重要度とメンバースキルに合わせた関与を行う

	メンバースキルが低い	メンバースキルが高い
業務重要度が高い	共同ワーク マスターが業務進行をメインサポートする。もし必要であれば一時的にこれに動く。	定点確認 定期的な業務報告を受ける。必要に応じて遠隔でアドバイスを与える。
業務重要度が低い	トライ 人を動かせる機会、目標を明確に設定してサポートしながら進める。	お任せ 定期的な業務報告をセットで進めてもらう。

マネ型





動作の型

マネージャーが業務で実行する型
(59個)

基準の型

マネジメントができているとは
どのような状態なのかを定義しチェ
ックする型(1個)

心得の型

ヒトを扱う者の心得を言語化し、
チェックする型(40個)

合計100個のマネジメントのパターンランゲージ「型」を作成し、体系化

The Management Pattern



基準の型

マネジメントができている状態
とは？

現状

課題の言語化



動作の型

課題解決のためにどのような
アクションをするのか？



心得の型

ヒトを扱う者が持つべきスタンス
とは？

これまでのマネジメント

マネジメントの具体的な
実践方法がわからない



そもそも今解くべき課題なのか
課題の特定が難しい



課題に合わせて動作を実践しても
上手くいかない時もある



100個のマネジメントのパターン

動作

状況に応じて
動作の型（実践方法）を引き出す



基準

必要な時に、
必要な動作の型を引き出すことが出来る



AI PARTNER

AIの
新たな視点の
提案により
「技」の習得時間を
短縮化



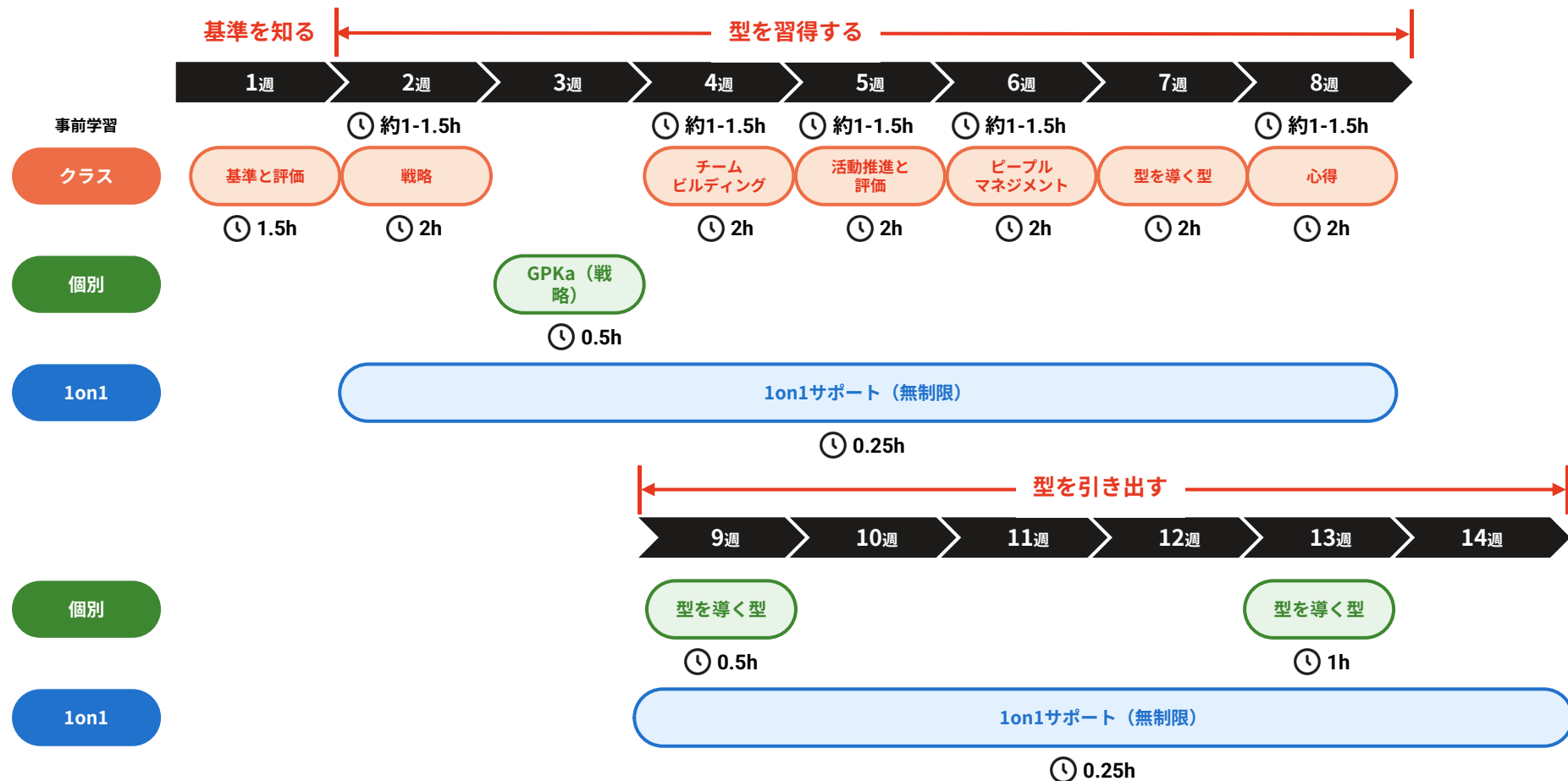
心得

実行の際は言語化された
”心得の型”を意識して行う



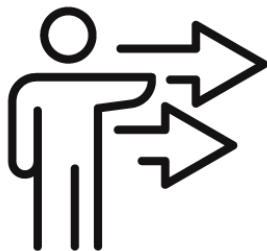
経験やセンスに
とらわれない
属人的な
マネジメントからの
脱却を可能に

どうやるのか：3ヶ月間のトレーニング内容



パターンランゲージの特徴

実務で実践可能である



関与方針の一覧を作りメンバーとの距離感を変えよう

経験的实践トレーニング

専用のツールを活用し、
実際のチームを題材に型を活用する



今の実際のチームを元に、
実践シートに沿って
関与方針の一覧を作成しよう

経験学習をトレーニングで再現し、実務能力を向上させる



北島 聖士

ex.アグリメディア
執行役員事業本部長



品原 由衣

exスマートメディア
(ベクトルグループ)
代表取締役



阿部 仁

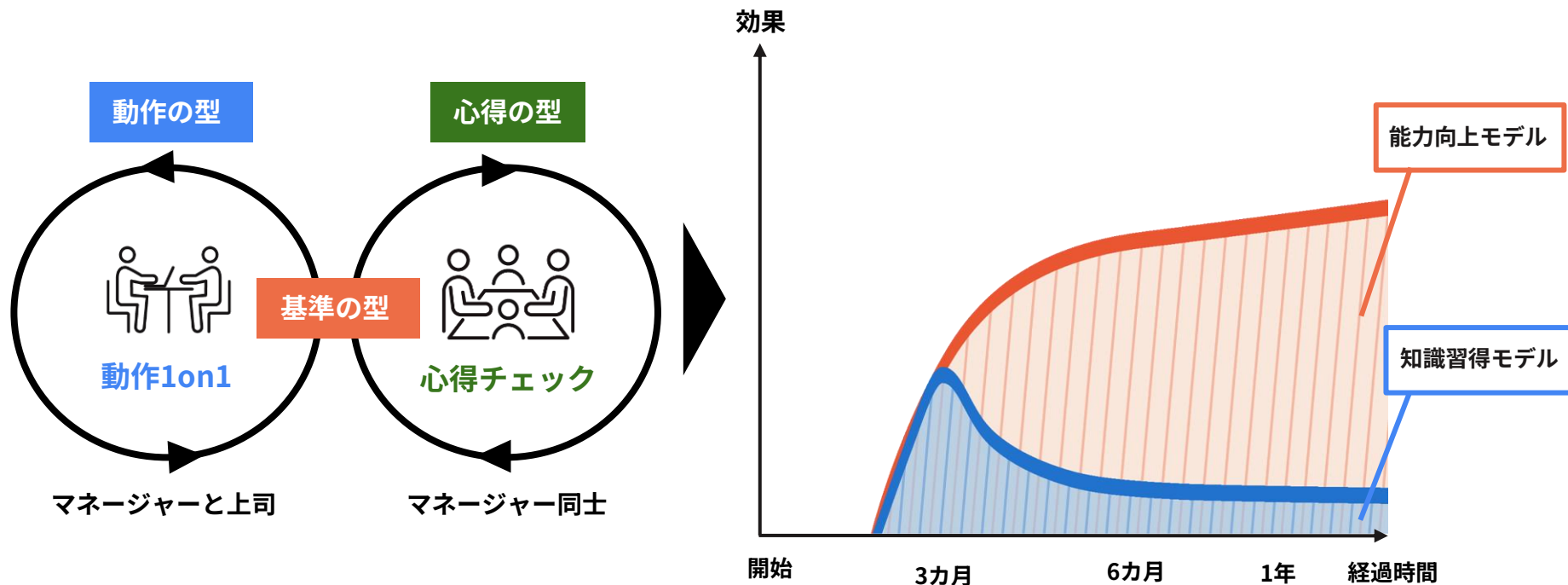
ex.ボーネルンド取締役/
楽天ソシオビジネス本部長



辻本 知範

ex.DeNA 中国法人副社長/
GO 人事部長

経営・統括部長レベルで成果を残したベンチャーマネージャーのみでトレーナーを構成



マネ型にビルトインされた2つの会議を回し続けることで、継続的な能力向上を実現できる

実施に向けて

マネージャーの職種（代表～リーダー）の違いに関わらず、
全職種に通底するマネジメントの専門スキルを提供します



代表

代表として会社を経営



CxO

CxOとして経営の中核を担う



ミドル

評価権限を持って、ある組織を統率



リーダー

評価権限は持たずチーム・プロジェクトを統率



メンバー

メンバーはいないが、ある領域を責任をもって業務遂行



- ・ マネージャー個々人の業務水準の上がり方として、以下の2パターンが存在する。
- ・ ベテランは整理、ビギナーは習得を感じやすいが、実際は同じベテラン・ビギナーでも領域別に整理を感じることもあれば、習得を感じることもある。

整理



ベテラン



これまで自分が行ったことが言語化され、
整理されることで、再現性を持って実行したり、
人に教えたりすることができる。

習得

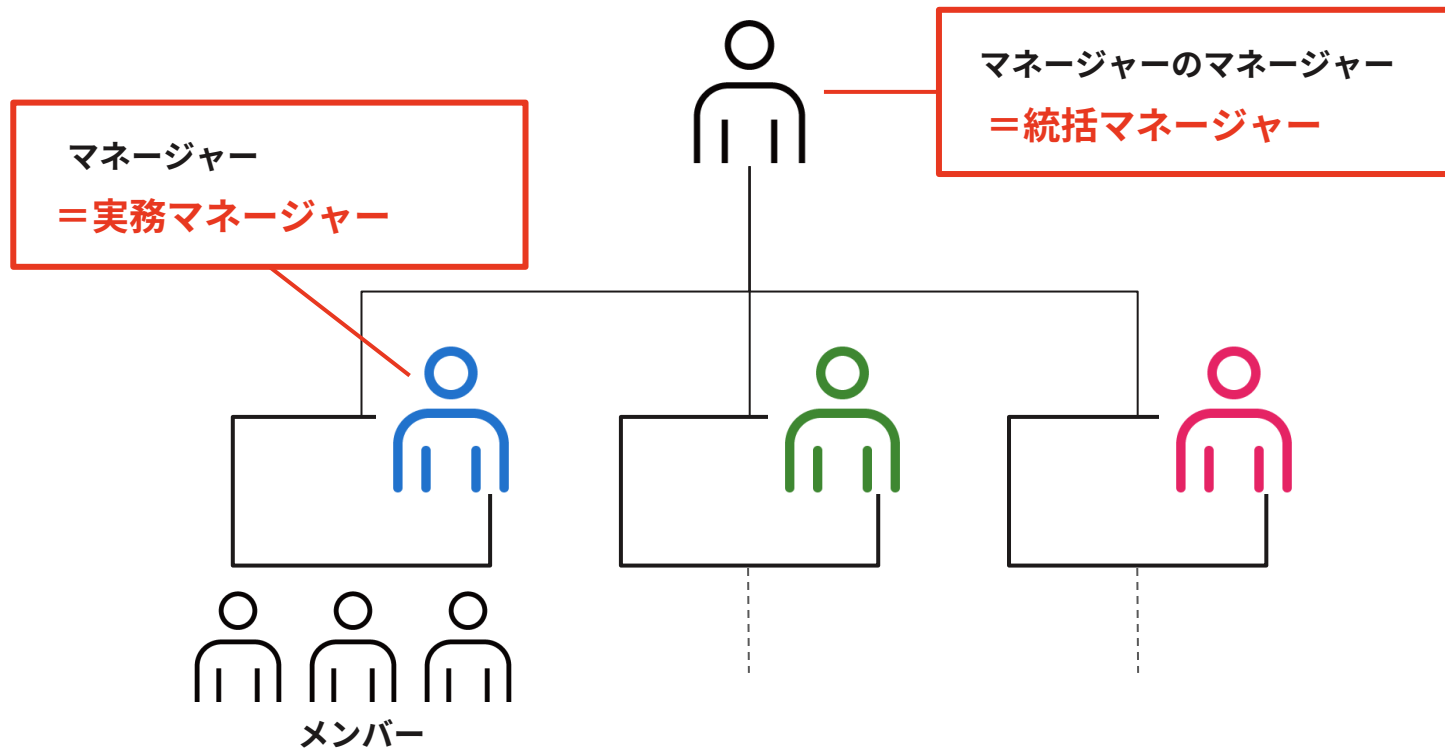


ビギナー



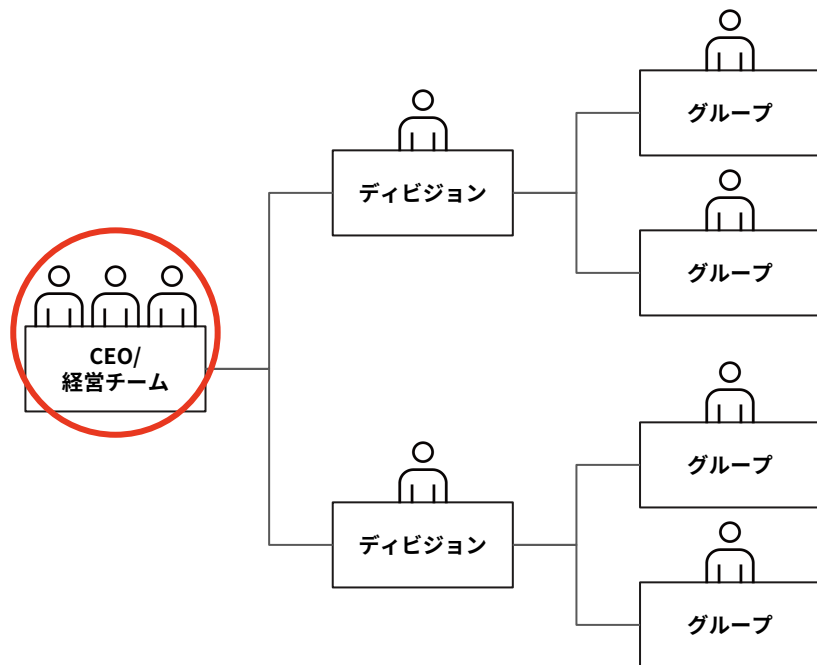
これまで知らなかった
マネジメント業務の知識・実行方法が習得でき、
マネジメントが実行可能になる

統括マネージャー・実務マネージャーともに活用できるプログラム



TOP受講イメージと期待効果

TOPが受講することで、経営者のマネジメント業務水準の向上、OSのアップデートに加え、
今後のマネジメント強化の方向性が見えてくる

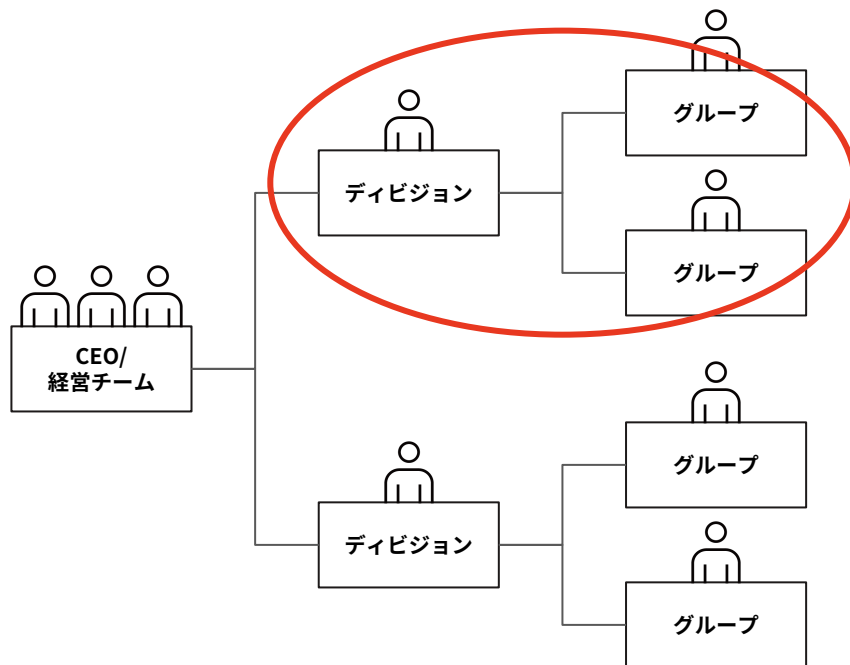


期待効果

- ①経営者のマネジメント業務水準の向上
- ②経営者のマネジメント思考（OS）アップデート
- ③今後のマネジメント強化の方向性発見

Div受講のイメージと期待効果

その組織（全社やDiv）のマネージャー全員が受けると、組織的な相乗効果を期待できる

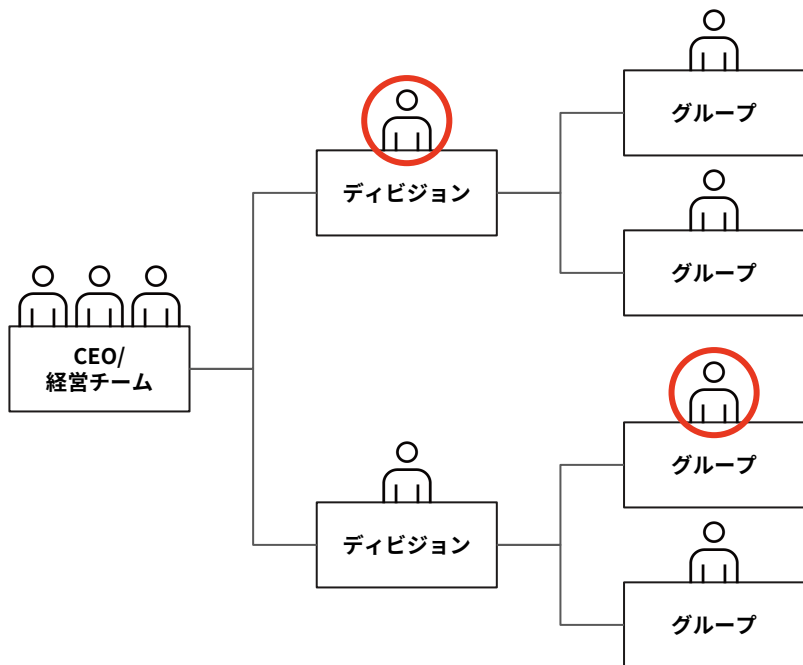


期待効果

- ① その組織全体のマネジメント業務水準向上
- ② 基準の共通理解により、
基準を通じたマネージャーの持続的成長支援
- ③ 共通言語・フレームによりマネージャー間や
経営-マネージャー間の連携コスト低減

Pick受講イメージと期待効果

受講した特定のマネージャーの業務水準向上が基本的な期待効果

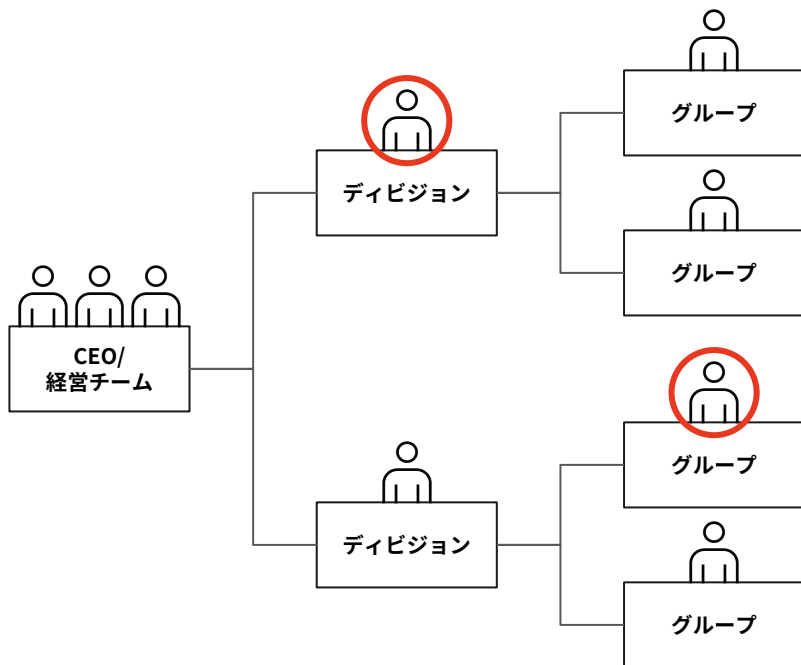


期待効果

- ・ 特定のマネージャーのマネジメント業務水準の向上

Pick受講イメージと期待効果

受講した特定のマネージャーの業務水準向上が基本的な期待効果

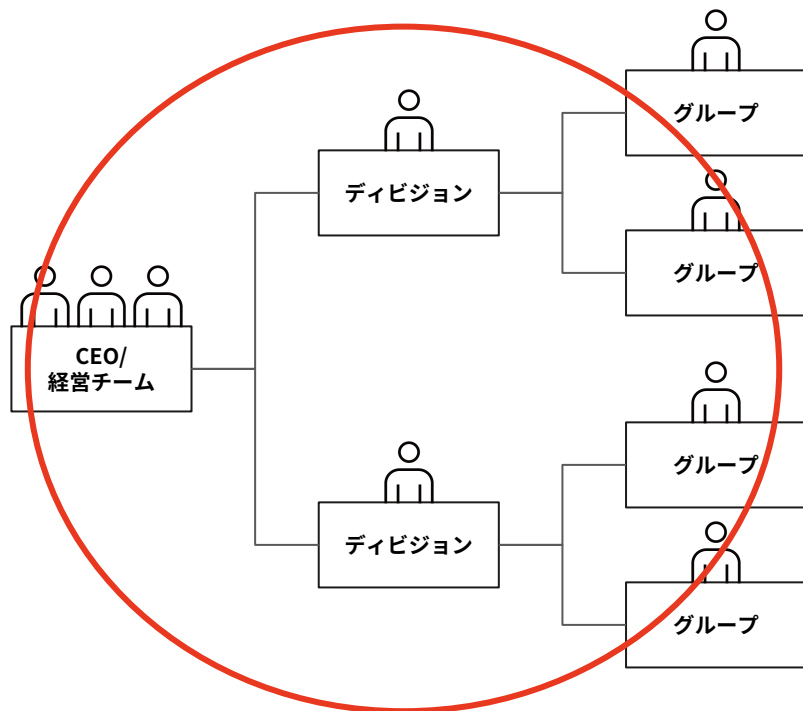


期待効果

- ・ 特定のマネージャーのマネジメント業務水準の向上

All受講のイメージと期待効果

その組織（全社やDiv）のマネージャー全員が受けると、組織的な相乗効果を期待できる

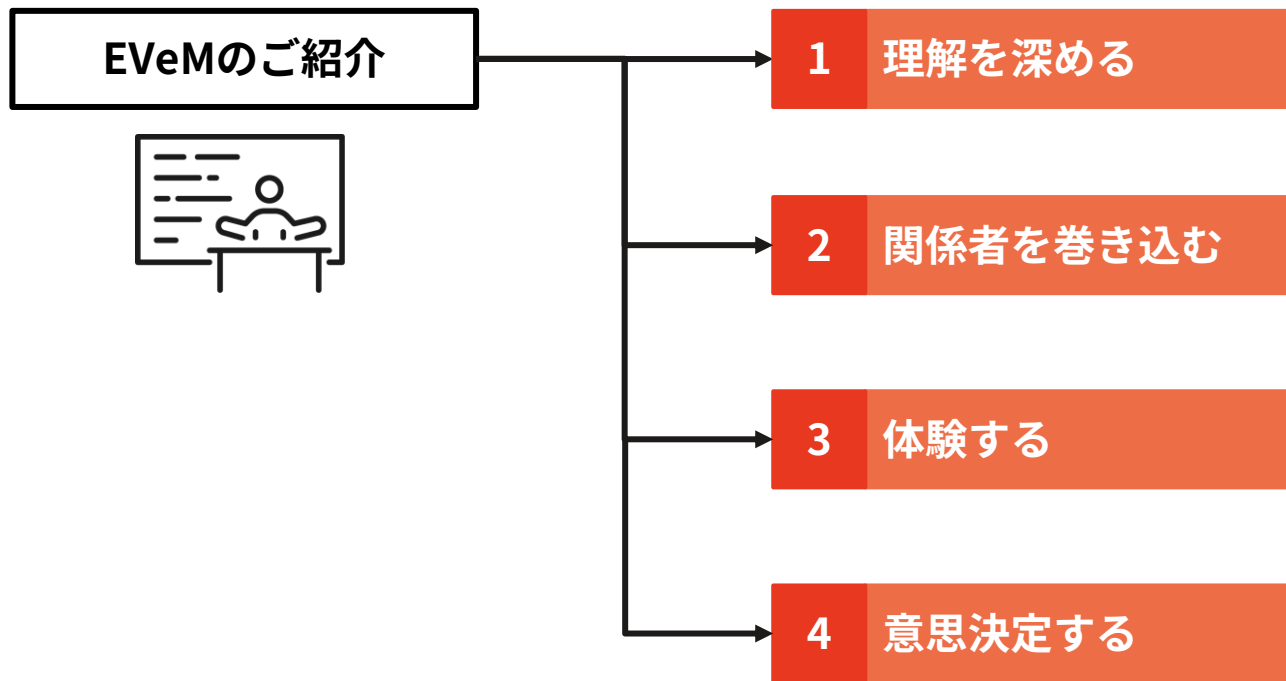


期待効果

- ① その組織全体のマネジメント業務水準向上
- ② 基準の共通理解により、
基準を通じたマネージャーの持続的成長支援
- ③ 共通言語・フレームによりマネージャー間や
経営-マネージャー間の連携コスト低減

今後の進め方

導入検討の支援をいたします。



急成長を志向するベンチャー企業に導入をいただいております



Managementプログラムの
即効性を実感！
過渡期の企業こそ
見直すべき共通言語の大切さ

Baseconnect株式会社
コーポレート部門 People Experience チーム マネージャー 若狭 麻実 様
採用広報室 小森 谷有紀 様
データ企画ユニット マネージャー 塚本 淳史 様
プロダクト開発チーム サブマネージャー 文 光平 様

101名~300名

マネジメントプログラムの即効性を実感！過渡期の企業こそ見直すべき共通言語の大切さ

Baseconnect株式会社

コーポレート部門 People Experience チーム マネージャー 若狭 麻実 様

採用広報室 小森 谷有紀 様

データ企画ユニット マネージャー 塚本 淳史 様

プロダクト開発チーム サブマネージャー 文 光平 様



役員直下から“マネージャーを
主体にした組織”への移行を
目指して——
社内人材の育成に必要な
マネジメントトレーニングへの投資

株式会社スペースマーケット
取締役 佐々木 正将 様
取締役 青山 正史 様
取締役 青山 正史 様

51~100名

役員直下から“マネージャーを主体にした組織”への移行を目指して——社内人材の育成に必要なマネジメントトレーニングへの投資

株式会社スペースマーケット

執行役員 兼 人事カルチャーズ マネージャー 佐々木 正将 様

人事カルチャーズ マネージャー 青山 正史 様



創業初期での受講が企業成長への鍵！
経営陣が共通認識を持つことで
“組織的な事業の推進”を実現

株式会社Sales Marker
代表取締役 小笠原 司 様

51~100名

創業初期での受講が企業成長への鍵！経営陣が共通認識を持つことで“組織的な事業の推進”を実現

株式会社Sales Marker

代表取締役 小笠原 司 様



マネージャー育成こそが
会社の健全な成長の鍵に
採用だけに捉われない
YOUTRUSTの人事戦略

株式会社YOUTRUST
代表取締役CEO 岩崎 由夏 様
執行役員CSO 金子 彰洋 様

31~50名

マネージャー育成こそが会社の健全な成長の鍵に採用だけに捉われないYOUTRUSTの人事戦略

株式会社YOUTRUST

代表取締役CEO 岩崎 由夏 様

執行役員CSO 金子 彰洋 様



マネジメントプログラムの
受講は企業文化への投資。
早期のマネジメント育成こそが
事業成長加速の鍵に

テラドローン株式会社
取締役 関 鉄平 様

301名以上

マネジメントプログラムの受講は企業文化への投資。早期のマネジメント育成こそが事業成長加速の鍵に

テラドローン株式会社

取締役 関 鉄平 様



多忙なマネージャー陣でも
すぐ実装できる「即効性」が魅力！
マネージャーが主体的に事業を
創造する組織を目指して

株式会社ゼクシィ
代表取締役社長 中島 純 様
社長室 室長 近藤 翔太 様

51~100名

多忙なマネージャー陣でもすぐ実装できる「即効性」が魅力！マネージャーが主体的に事業を創造する組織を目指して

株式会社ゼクシィ

代表取締役社長 中島 純 様

社長室 室長 近藤 翔太 様

and more...

EVeMのトレーニングをご紹介させていただきます！

ベンチャー、スタートアップ企業から 選ばれる理由をご説明します。

お問い合わせ

marketing@evem-japan.com

お打ち合わせのご予約

こちらをクリック

DeNA DMM.com sansan Chatwork ADWAYS Coincheck

Trendels GMO AD MARKETING Sales Marker coconala Goo&patch

NEWS PICKS TerraDrone WED unitabo heart relation Leo Sophia Group DROBE

Loglass RICHKA Paytner TRIBEAU AlphaDrive Alp, Inc.

YOUTRUST Mirrativ ReLic baton QuizKnock SHE

