

# ピープルセントル 事業紹介資料

---

作成日：2022年10月

**01**  
概要

**02**  
ミッション  
バリュー

**03**  
事業概要

チーム名	ピープルセントル（個人事業） ※2023年法人化予定
所在地	東京都北区
設立	2018年12月
サービス	経営コンサルティング ■ 組織人事コンサルティング 人事制度設計/採用支援/人事システム導入/その他人事課題解決 ■ 人材育成推進 管理職・評価者育成/メンター（制度・コーチング） ■ 事業開発支援 事業開発推進（副業型）/アントレプレナー育成
活動地域 （顧客所在）	企業：東京都、千葉県、富山県、鳥取県、香川県 自治体：愛知県、広島県、徳島県、鹿児島県

# 概要 (沿革)

1998.04  
ビジネスキャリアスタート  
(総務・人事業務)

1998.04~



2008.01~



2015.06~



2018.04~



2018.12  
タイムシフト研究所開業  
(個人事業届出)



2021.01  
経営コンサルティング事業開始  
(組織人事)

2022.10  
副業カリスキリング事業  
開始

2019.04  
新事業開発開始  
(ビジネスプラン提案)




2022.08  
ピープルセントル開業  
(独立)

# 概要 (参考)

こんにちは  
**富山県**  
です

**放送時間**  
第2・3・4土曜  
午前9時30分～9時45分

**再放送**  
最終金曜 午前10時25分～10時55分



2022/05/28(土) 放送

◀ 前の放送日 | 次の放送日 ▶

## ▶ 企業の成長を後押し



いま富山県では人口の減少が続いていて、それによる労働力不足は県内経済に影響を与えています。こうした中、企業の経営課題解決の一つの方法として最近、注目されているのが「副業・兼業人材」

です。

今回は企業成長の後押しに期待が高まっている「副業・兼業人材」の現状と採用している県内企業についてお伝えします。



## ファイナリスト賞

世界標準の子供向け低価格IT学習サービス

[三宮 一輝氏/タイムシフト研究所 \(外部サイトヘリンク\)](#)



受賞後の近況 (2020年10月時点)	賞をいただいたビジネスプランをベースに、事業の実現に向けて活動を継続しています。改めて「プランと実践の違い」の壁にぶつかり苦戦していますが、賞をいただいたことが自信になり、活動を後押ししてくれていると感じます。受賞は自信だけでなく信頼にもなりました。多くの方の支援や協業機会をいただけるようになり、他のビジネスプランコンテストでの受賞や他の起業案件への参加等、様々な活動につながっています。
コンテスト参加者に向けてひとこと	コンテストは自分の本当にやりたいことを考える機会になりました。また「事業で社会の課題を解決したい」という思いを持つ仲間に出えたことも自分の財産になっています。私のような会社員の方にこそ、良い機会だと思うのでぜひチャレンジしてください！



# ミッション ・バリュー

# 人材起点の経営改善で 顧客・パートナー組織と 地域経済活性化のトップランナーに！



「ヒト」に関わる経営改善の取り組みにこそ、経済活性化のカギ(資源)がある。

→会社・経営は「ヒト」。新しい取り組みも社員がついてこれなければ定着しない。

## ① 人材起点



人材の可能性を信じ、良い人材が活躍し報われる世界をつくる。

## ② 顧客へ躍動




クライアントの声に耳を傾け、不遜・傲慢にならず顧客価値の最大化に最善を尽くす。  
チーム内のことに無駄なエネルギーを使わない。

## ③ 学習速度の追求



スピードを重視して行動・観察・改善のサイクルを拡張し学習を最大化するチームになる。



A blue ballpoint pen with a silver tip and barrel accents is positioned diagonally across the frame. The pen is resting on a document that features a bar chart with several blue bars of varying heights. The background is a light blue gradient with faint grid lines.

# 事業概要紹介



# People Centric Consulting

# ピープルセントリックサービス

ダイムラーAGが「リーダーシップ2020」で標榜した組織変革プロジェクト『People-Centric Organization』を参考にした「GAME CHANGERの主語である『人』を中心とした経営・組織改革」を推進する経営コンサルティングサービスです。

自動車メーカーはソフトウェアメーカーへと姿を変えつつあるとツェツェ氏



トークショーのような形で行なわれた両氏の基調講演

アセスメント  
&  
フィードバック

行動・成果  
マネジメント

リーダーシップ  
開発

キャリア  
支援・開発

人材起点経営

デジタル化

スウォーム  
組織開発

ミッション  
ビジョン  
バリュー

新事業開発  
(商品・サービス)

**2022.1~**

**塗装建設施工管理会社(千葉)**

社員数：20名  
課題：人事部門の立ち上げ・人事担当者育成  
成果：新卒採用・給与制度見直し・新事業企画

**2022.4~**

**製薬製造会社（富山）**

社員数：300名  
課題：新卒・ベテラン社員人事制度の見直し  
成果：新制度の役員会への提案  
人事制度全体の改定（評価制度・等級制度）

**2022.7~**

**人材サービス会社（香川）**

社員数：100名  
課題：中国・四国地方の託児型BPO事業営業推進  
成果：見込顧客開拓（イベント企画）

**2022.10~**

**化学製造会社（東京）**

社員数：200名  
課題：評価制度設計（役職・等級制度/評価運用含）  
成果：評価制度パッケージ（ルール・マニュアル・ツール）

**2022.10~**

**社会福祉法人（鳥取）**

社員数：80名  
課題：人材採用（採用マーケティング/HP・SNS運用）  
成果：採用推進・退職防止の組織改善

**2022.10~**

**採用支援ベンチャー会社（東京）**

社員数：10名  
課題：面接代行  
成果：採用基準・業務運用設計アドバイザー



<RSI>  
Re Skilling  
to Incuvation



企業の目的は**顧客の創造**である。  
したがって、企業は二つの、ただ二つだけの  
企業家的な機能をもつ。  
それが**マーケティングとイノベーション**である。  
マーケティングとイノベーションだけが成果をも  
たらず。他のものはすべてコストである。

DXもいいが顧客の創造につながる活動に中小企業は改めて集中すべきでは？

- 新事業・新サービス開発を求める中小企業
- 後継者育成に悩む経営者
- お金をかけずまず事業をマネタイズしたい経営者
- 明確な成果のある人材育成がしたい企業

<課題メモ>

- ・会社も人材も希望しない定年延長
- ・収入減・コストアップをお互いにどうしのぐ？
- ・会社に頼らず際限なく稼働できる働き方は？
- ・労務問題なく給与を調整し、独立支援ができる方法は？
- ・会社として、人材の強みを活かしたいことを後押しできないか？
- ・新たな事業開発を支援し、社内での自給自足を推進することはできないか？

## 【ポイント】

### ①コスト増なき成長産業へのスキル転換

- ・企業のコストアップと社員の収入減少をさせない
- 人事制度によって補完されたリスキリング推進

### ②副業思考の実践的・現実的な事業シードづくり

- ・会社が支援・協業できるビジネスの種を生み出す可能性
- 組織の活性化・イノベーション

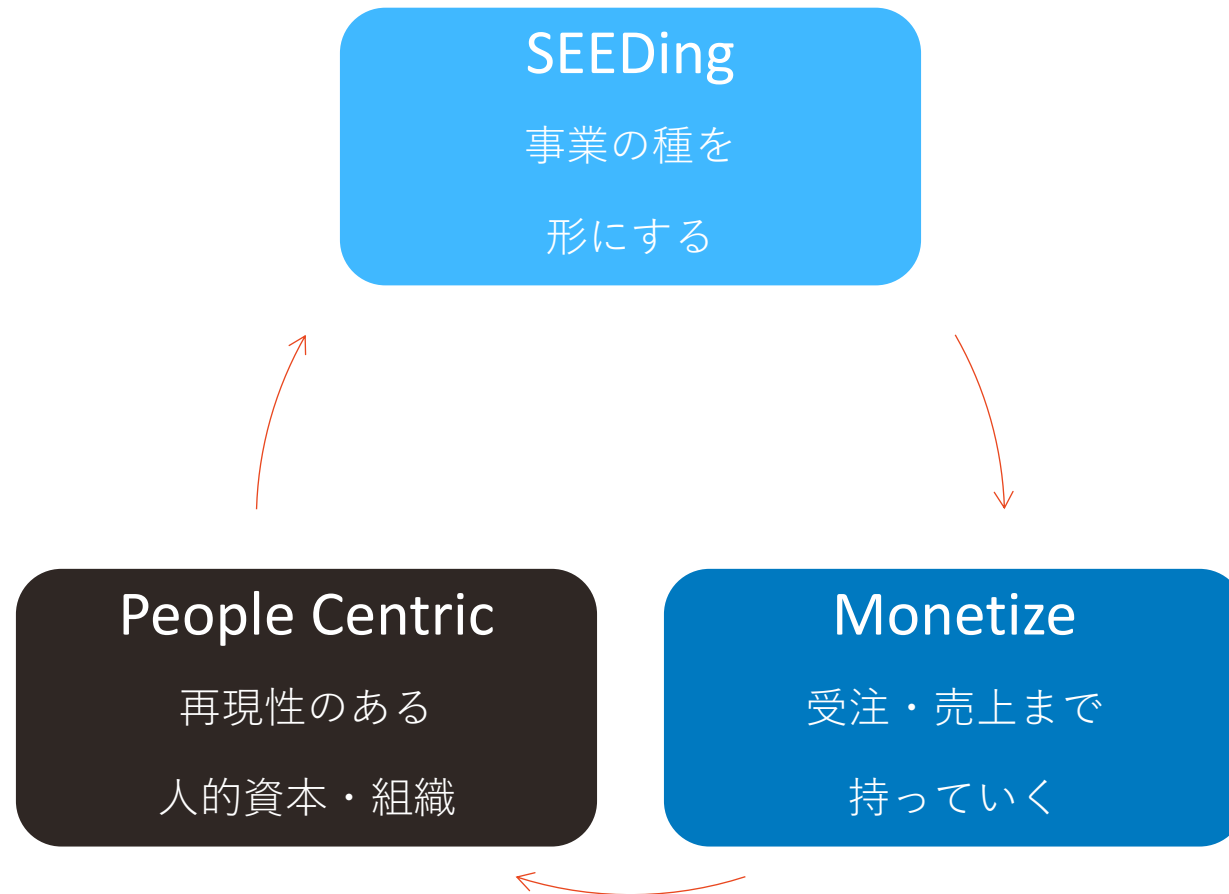
### ③人材への生涯収入を得られるスキル付与

- ・自分でサービス・顧客をつくり収益を上げられる能力開発
- お互いが望まない定年再雇用の回避

人事制度設計と副業のプロキャリアを活かした  
これからのリスキリングサービス

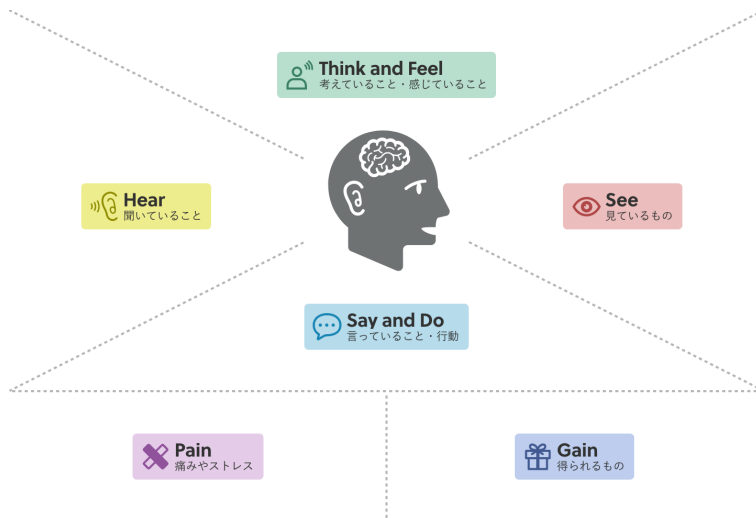


	破壊的イノベーション	副業型イノベーション
価値基準	世界を変える	自分が夢中になる
動機	お金、人からの賞賛	ワクワク・問題解決
目標	独占	持続（サステナブル）
組織	グランド・ピラミッド	コンパクト・フラット
プロセス	最短距離・最大効果	小さく・機動的（スウォーム）
資金調達	積極拡大・価値最大化	必要最小限
マネジメント	計画と統制	持続的学習（トライ&エラー）

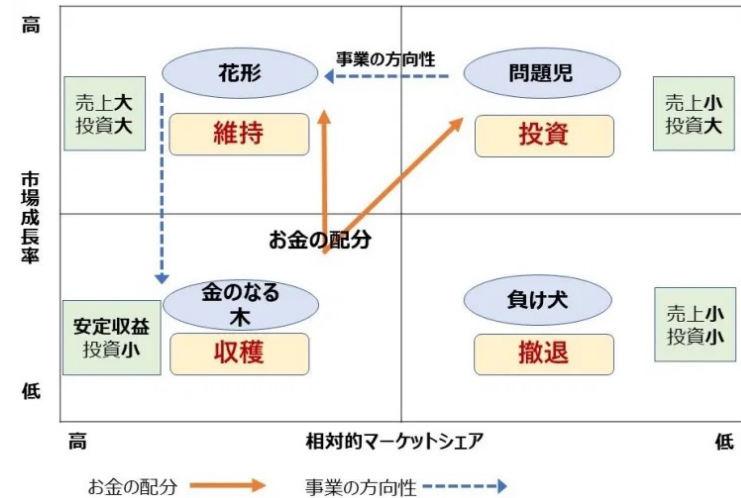


# リスキング インキュベーション

## ①共感マップ



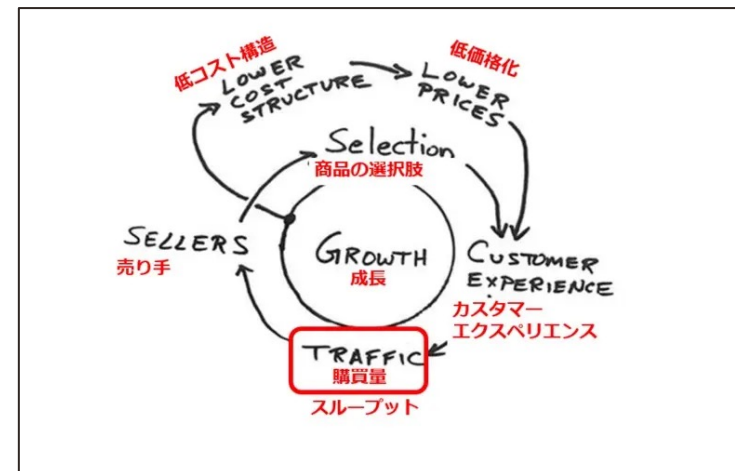
## ②プロダクトポートフォリオマネジメント



## ③成長マトリックス



## ④弾み車モデル



課題	テーマ
経営人材育成	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 後継者候補育成</li><li>・ 2代目・3代目育成</li></ul>
新規事業立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ストックビジネス立ち上げ</li><li>・ 第2・第3の柱になる事業立ち上げ</li><li>・ 社内ベンチャー・リベンチャー</li></ul>
若手人材育成 ベテラン社員活性化	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 働きがい・失敗できる機会づくり</li><li>・ 20%ルール（創造的時間づくり）</li><li>・ リモートワーク管理</li><li>・ 採用競争力強化・リテンション策</li><li>・ 副業支援による就労支援・労働移動</li></ul>

経営者育成・新事業開発・若手人材育成  
にも有効です。



御礼

---

最後まで読んでいただきありがとうございました。

貴社からのお問合せをお待ちしています。  
※無料相談受付中

<https://timeshiftinstitute.jimdofree.com>