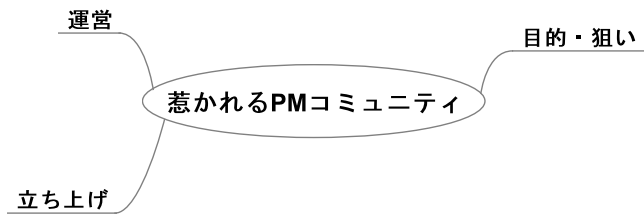


狙いや規模に応じて様々な運営形態が抽出できた
また、同一のPMコミュニティの中でもいくつかの形態を取って運営されている
形態は、研究会(分科会)形式、勉強会形式、講演会形式
報告会形式、座談会形式などがある。

活性化のためには新規活動テーマの立ち上げなど新陳代謝とリーダーの育成が必要、オーナーの関与も効果がある。

継続させるためには上記活性化に加えて、事務局や活動リーダーの後継者育成も重要となるが、地道な努力が必要。



PMコミュニティの立ち上げは、大きくトップダウン、ボトムアップの両者があることが分かったが、いずれにしても成功した企業の共通点としては影響力のあるトップの積極的な関与が見られている。

いずれにしても重要なのは目的・狙いで有り、各社の課題に刺さっていることが必要。ただし、大括りな目的のみだけではなく、明確で具体的な狙いを持ち、関連する組織職に支持されることも重要。
PMの育成など、関連する組織共通の課題解決を狙いとし、それにかかわる具体的な活動、施策を打ち出せるかが、支持され継続的に活動できるPMコミュニティを立ち上げるコツのようだ。

目的・狙いとして出てきた項目には、PMコミュニティに向く項目、向かない項目が網羅的に抽出された。PMOがPM人事/教育施策として整備すべきもの/社内プロセスとして整備すべきもの、PMコミュニティとして自主的な緩い横のつながりとして研究的に進めた方が良いものなど区別が必要と思われる。

参加者、経営、主催者側などそれぞれの想い/目的・狙いがあり、少しずつ異なる。立ち上げには、経営の想いを反映させて見せることが重要だが、参加者の目的に沿わないと活性化はせず活動停滞につながる。

アンケート結果からも参加者の目的に沿った明確な目的が無いと継続しない。主催者は、やりたいことが盛りだくさんだが、参加者の意向に沿ってその目的を絞る、段階的に広げるなど工夫が必要。

PMコミュニティの形態も業務～ボランティアなクラブ活動的なものまでさまざまあり、PMOの機能に近いものから、該当企業のPMOの業務としてその時点で取り上げられないような不確定な課題をPMコミュニティとして検討し、明確になった時点でPMO機能に業務として移管しているケースや、逆にPMOの補完的な役割でPMOのやりきれない部分をPMコミュニティの力を借りて実施しているものなども見られた。
PMコミュニティの目的・狙いを考える上では、該当企業のPMOの成熟度やそれが持つリソース、機能との関係性を考慮するべきと思われる。