

事例7. 製薬メーカーG社 新組織の融合・強化

背景

【事業内容：医薬品の製造・販売】

- 部門の廃止や組織改変に伴う新組織体制の発足にあたり、旧部門と新たな部門をひとつのチームとして一致団結させることが必要となった

【顧客の組織開発課題】

- 将来を見据えたビジョンを新旧の部門のメンバーが合同で考え、一体感のある組織をつくり上げていくことで、組織改変後の社員の不安を和らげると共に、ベクトルを揃えて団結を促したい

成果

【組織開発】

- 事業部長以下、全部門のマネジャー、社員全員が活動に参加することで、層や部門の垣根を越えて現状や問題意識を共有することができ、将来への不安の払拭、相互を顧客、パートナーと考えた協力意識の高まりが生まれた
- 様々な業務や価値観、強みを持つメンバーが個人最適、部門最適に陥らず、本部組織全体の価値創造に貢献できるようにベクトルを合わせることができた
- 組織全体から、各部門、個人へとゴールや行動指針が展開、具体化されることによって、日常的に業務を行い、意思決定する上での判断の軸が浸透できた
- 事業部長や各部門のマネジャーなどリーダー層にとっては、組織のメンバーを知ることによって、チーム特性を把握し、今後どのようにチームのポテンシャルを最大化していけばいいのかチームマネジメントのポイントが明確になった

支援の進め方

①新組織チーム
ビルディング

②新組織ビジョン
策定

③部門ごとのサブ
ビジョンの策定

■弊社では、顧客企業様の実態や目指す方向性を伺い、支援の範囲・対象、内容、進め方をカスタマイズして提供します。ご興味をお持ちの方は、お問い合わせください。詳細をご説明いたします

