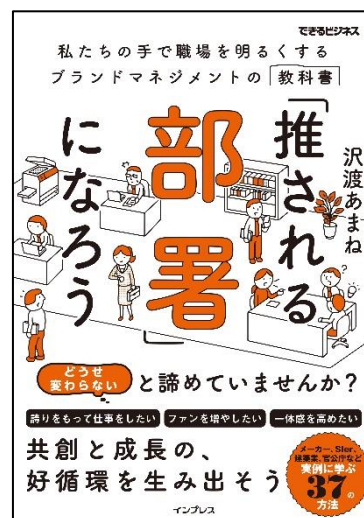


各 位

2023年8月30日  
株式会社インプレス

絶え間ない変動の時代、個人も組織も輝くには？  
新刊『「推される部署」になろう』を9月12日に発売  
もれなく電子書籍がもらえる予約&早期購入キャンペーンも実施

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、組織や会社、業種の枠を越えて支持される部署を作るための書籍『「推される部署」になろう』を2023年9月12日（火）に発売いたします。これに先駆け、2023年9月12日（火）までにネット書店または全国の書店にてご予約・ご購入いただいた方を対象に、電子書籍（PDF版）をプレゼントするキャンペーンを実施します。



■変動の時代を生き抜く「推される部署」になろう！

変動性、不確実性、複雑性などが高まり、過去の勝ちパターンが通用しにくくなってきた現代。このような時代にあって、コストとリスクを抑え、かつスピード感ある取り組みを行なうには、他の部署や組織とのコラボレーションが不可欠です。コラボレーションは「仕掛ける側」と「仕掛けられる側」の掛け算で生まれます。そのために、自分たちは何者か？ 誰に、どんな価値を出す人か？ を説明できるようになる必要があります。

「そうしたいのですが、部署に染み付いたネガティブなイメージを払しょくするのは無理ですよ……」

本書はあなたの部署がコラボレーションの相手として注目される「推される部署」に変わる方法を紹介します。また、「推される部署」が個人にとってなぜ必要なのか、どのような良い効果をもたらすのかも詳しく解説します。

## ■ブランドマネジメントの手法を豊富な実例をもとに解説

本書では「組織改革」に関する著書を多数手がける著者が、部署が社内外に支持者（ファン）を獲得し、「推される部署」に変わっていく方法を詳しく説明します。「推される部署」に欠かせないブランドマネジメントの考え方を紐解きながら、具体的な施策について紹介。さらに、メーカー、SIer、建築業、労働組合、官公庁など多彩な実例を挙げて、部署の価値を高めていく方法を解説します。また、最後の章では「推される部署」が企業全体や個人、社会に対してどのようなインパクトや効果をもたらすのか、さまざまなマネジメントのキーワードと関連づけて解説します。

## ■本書は以下のような方におすすめです

- ・ いま所属している部署に漠然と不安を感じている人
- ・ 職場を明るくし、部署の一体感を高めたいリーダー
- ・ 他の部署、組織とコラボして結果を出したい人
- ・ 部署に対して誇りをもって仕事をしたい人

## ■紙面イメージ

これらは何気なくそこにある、日常のブランド接点です。それだけではありません。

- ・ 事務手続き（の煩雑さ）
- ・ 意思決定（の速さ）

このような管理間接業務や業務プロセスも、相手のあなたたちの印象を左右するブランド接点として機能します。

▶ **ブランド接点**

企業・製品・サービスにおけるブランド接点      部署やチームで考えてみると……

ブランド接点は、何気ない日常に存在する。  
ブランド接点は、すぐそこにある。

そう考えてください。

● **初期接点と継続接点**

ブランド接点には、初期接点と継続接点があります。

たとえば、あなたがある企業や製品を知るのにも、最初のきっかけ（ファーストコンタクト）があったはず。その対象物（ブランド）と相手（ブランドステークホルダー）との初めての接点を、初期接点と言います。

ただし、初期接点だけでその対象物が相手にとってブランドになるとは限りません。製品であれば利用体験やサービスサポートなど、その後のさまざまな体験を経て、その人にとってのブランドになり得るのか、そうでないかが決まります。その対象物（ブランド）と相手（ブランドステークホルダー）との初期接点後のさまざまな接点を、継続接点と言います。

▶ **初期接点**

▶ **継続接点**

皆さんの部署やチームと相手との初期接点にはどんなものがあるでしょうか？ 継続接点をうまく創ることができ、なおかつ相手と良い関係性を築くために活用できているでしょうか？ 想像してみてください。

86 第3章 ブランド接点、ブランド体験 推されるかどうかを決める

87

ブランドマネジメントの基本から詳しく解説

## ■予約&早期購入キャンペーンを実施！

本書の発刊を記念して、予約&早期購入キャンペーンを実施します。対象期間に本書を全国の書店（オンライン書店を含む）でご予約・ご購入いただいたうえで、下記のキャンペーン特設ページでお申し込みいただいた方全員に、本書の電子書籍（PDF ファイル）をプレゼントいたします。パソコンやタブレット PC に保存して閲覧が可能なので、持ち運びや紙の書籍とあわせて活用したい場合にも便利です。

<早期購入キャンペーン特設ページ>

[https://book.impress.co.jp/readers\\_entry/9784295017769yoyaku.html](https://book.impress.co.jp/readers_entry/9784295017769yoyaku.html)

キャンペーン対象期間：2023年9月12日（火）までの予約・購入分

## ■本書の構成

序章 あなたたちは、誰に、どんな価値を出す人たちですか？

第1章 なぜ、推される部署になる必要があるのか？ 時代背景

第2章 ブランドとは

第3章 推されるかどうかを決める

第4章 「中」の対話を増やす

第5章 ブランドを体現する組織になる

第6章 ブランドワークショップをやろう

第7章 「推される部署」が組織と個と社会にもたらす効果

終章 ブランドマネジメントは、私たちの未来を育むエンジン

## ■書誌情報



書名：「推される部署」になろう

著者：沢渡あまね

発売日：2023年9月12日（火）

ページ数：240 ページ

サイズ：A5 判

定価：1,760 円（本体 1,600 円＋税 10%）

電子版価格：1,760 円（本体 1,600 円＋税 10%）※インプレス直販価格

ISBN：978-4-295-01776-9

◇Amazon の書籍情報ページ：

<https://www.amazon.co.jp/dp/4295017760>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1122101186>

◇書影ダウンロードページ：

<https://dekiru.net/press/9784295017769s.jpg>

## ■著者プロフィール



沢渡あまね（さわたりあまね）

作家／ワークスタイル&組織開発専門家・企業顧問。『組織変革 Lab』主宰。あまねキャリア株式会社 CEO / 浜松ワークスタイル Lab 取締役 / 株式会社 NOKIOO 顧問 / 大手企業人事部門顧問ほか。DX 白書 2023 有識者委員。日産自動車、NTT データなど（情報システム・広報・ネットワークソリューション事業部門などを経験）を経て現職。400 以上の企業・自治体・官公庁で、働き方改革、組織変革、マネジメント変革の支援・講演および執筆・メディア出演を行う。趣味はダムめぐり。#ダム際ワーキング 推進者。

以上

---

### 【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計 7,500 万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT 関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch シリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向け IT 関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

### 【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：松本大輔、証券コード：東証スタンダード市場 9479）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

### 【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: [pr-info@impress.co.jp](mailto:pr-info@impress.co.jp) URL: <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問い合わせください。