



一年余り休刊しました『SGCReport』は、皆様からのご要望を頂き、再開する運びとなりました。三技協グループの活動をはじめ、新商品・技術情報の紹介など、幅広い情報をお届けします。お客様の息吹を敏感に感じ、読者の皆様との交流の架け橋になる紙面作りに努めて参ります。どうぞご期待下さい。

リニューアルしました『SGCReport』を、これからもどうぞよろしくお願い申し上げます。

■特集:新商品のご紹介

モバイル営業本部 新サービス「オプティマイニング™」

携帯電話市場のエンドユーザー要求の一つに、高品質の通話、データ通信と携帯端末の機能充実があります。モバイル営業本部は、的確な電波環境改善により、通話品質を最適化する実績と経験を持ち、その中から新しいサービスを生み出しています。

実例として、自社開発の測定ツールなどから得たログデータのデータマイニングシステム「オプティマイニング™」をご紹介します。

「オプティマイニング™」による処理を行なったデータは、元のログデータ分析に比べ高効率であると共に新しい発見を可能にします。

ログデータに隠された情報を見つけ出し、様々な事象を読み取ることも可能です。従来は複数のエリアに分割されていた情報を、一括で分析することが可能です。莫大なデータから、マクロな分析・ミクロな分析が必要な時に可能となります。

このように、従来とは異なる問題の発見、より良い改善案の提供により、エンドユーザーの通話品質をさらに向上



させます。

三技協のデータマイニングシステム「オプティマイニング™」は、オプティマイゼーション・カンパニーを標榜する弊社の豊富な経験と蓄積されたノウハウなどのナレッジを有効に用いています。

■社長メッセージ

「知識の収穫」がもたらす「収益」

これまでオプティマイゼーション経営は「見える化」を徹底する事で進めて参りました。「見える化」を徹底する事が出来た要因は「見える化」する事によるインセンティブの発生です。PBTとサイバーマニュアルに取り組んでいるとその人の次の仕事や立場が自ずから見えてきます。周囲からも彼の存在や成果が認知されます。社員にとってこれは大きなインセンティブと言えます。個人知の集団知化はその個人の知識がより大きく有効なレベルに育成されるだけでなく同調者を増やします。その結果プロジェクトにかかわるチームのコンピテンシーを上げることとなります。

知識の蓄積が進むと言うことは収益の元になる収穫が上がると言うことです。収益は確かに目標ですが収穫を上げることによる結果として期待できる事です。オプティマイゼー



ション経営は収穫本意の経営と言えます。知識の収穫です。知識も個人の段階ではそのレベルも有効性も確かではありません。集団知化してから個人に戻って来たときに多少でも確証に近づきます。仮説を立てる際にも個人で行うより共有しながら複数で行うと検証までのプロセスを楽しめます。何事も周囲と相談しながら進めることです。

知識の収穫がもたらす収益は山を張って得た利益とは利益の性格が違います。その利益はお金だけではなく目に見えない類の多用な恩恵をもたらせます。目に見えないようですが何れ信用、信頼、仲間との絆、高い教養として見える事になります。

これからも収穫本意に経営を続けて参ります。

仙石通泰

プライバシーマークを取得しました

弊社は2007年9月7日付けで「プライバシーマーク」を取得しました。

「プライバシーマーク」は、個人情報について適切な保護措置を講じ、その体制を整備している企業などに、第三者機関である財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）が、審査を行ない、十分な個人情報の保護基準に達している証として付与する認証です。

弊社では、個人情報の保護・管理の徹底を、全社を挙げて取り組んでおります。

今後も認定企業といたしまして、お客様から安心して個人情報をお預けいただけますよう、より一層個人情報の保護の姿勢で、業務に従事して参ります。



Mind Manager導入事例の取材を受けました

ヒント・気づき・切っ掛け、思考を具体的に見えるかたちに変えるツール。

Mind Managerの導入先進企業として2008年1月22日、オプティマイゼーションシステム本部は、マインドジェット株式会社（日本法人）より取材を受けました。

弊社のオプティマイゼーション事業を進める上で、キーアプリケーションの1つとして使用しております Mind Managerの、一番の使い手である丸山、江本の両名が対応し、経営サイクル



に組み込まれたブレインストーミングを初め、オプティマイゼーションサービスに関わる様々なシーンでのMind Managerの利用例を披露しました。マインドジェット株式会社の広報資料などに掲載される予定です。

お知らせ

書籍出版：【社員の「1行報告」が会社を変える】

2007年10月25日に弊社社長、仙石の著書である書籍【社員の「1行報告」が会社を変える】が首都圏を中心とした各書店で販売されました。同11月には重版され、多くの読者の方にご好評頂いております。

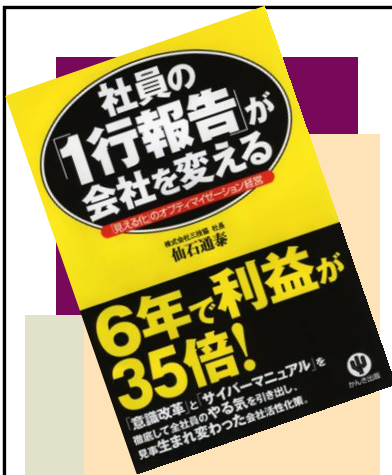
三技協グループでは04年から「The Optimization Company®」を標榜しております。その画期的な最適化経営手法を取り入れたことにより、安定した経営を継続させることに成功しました。

「オプティマイゼーション経営」は、業種、業態、職種を超えて通用する仕組みであり、企業経営の原点ともいえるでしょう。三技協における経営改革の背景となった「全社員の意識改革」「全業務の最適化」という

考え方や、「サイバーマニュアル」と呼ばれる経営革新のプラットフォームについて社長自らが包み隠さず語っています。

会社の体質を変えるために何をすべきなのか、そのヒントがぎっしり詰まっている1冊です。

- 1章 全社員の「1行報告」で会社が変わり始める
- 2章 土壌づくりは社員の意識改革から
- 3章 オプティマイゼーション経営へのスタート
- 4章 オプティマイゼーション経営の原動力はPBTとサイバーマニュアル
- 5章 サイバーマニュアルの仕組みと活用法
- 6章 オプティマイゼーション経営を支えるインセンティブ
- 7章 やればできる！



書名：社員の「1行報告」が会社を変える
 定価：¥1,470（本体＋税）
 著者：仙石 通泰
 出版：かんき出版
 発行：2007年10月

コラム: Mitch's Blog

弊社社長、仙石のブログ「Mitch's Blog」が昨年9月より開設されました。「Mitch」とは仙石社長の米国でのニックネームです。オプティマイゼーション経営の実践者として、【経営の最適化を考える】をテーマに、率直に綴っています。是非一度覗いてみてはいかがでしょうか。

<http://optimization-ware.com/blog/>



編集後記

三技協の情報をお伝えするSGCReportの再刊版をお届けしました。次号は3月のお届けとなりますが、ホットで新鮮な情報をお伝えできますように、取材を重ねて参りたいと思います。N

発行者 株式会社 三技協
 発行責任者 丸田力男
 住所：横浜市都筑区池辺町4509
 TEL：045-931-1111 FAX：045-931-0001
 E-mail：info@sangikyoo.co.jp
 URL：www.sangikyoo.co.jp