

IT経営百選応募記入シート(1/2)

. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社 三技協
2. 本社所在地	横浜市都筑区池辺町4509番地
3. 電話番号	045 - 931 - 1111
4. URL	http://www.sangikyo.co.jp
5. 設立年月日	昭和40年4月1日
6. 資本金	2億9660万円(2003年9月現在)
7. 上場の有無(店頭/2部)	未上場
8. 業種・業態	通信エンジニアリング全般
9. 代表者名(年齢)	仙石通泰(62歳)
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	取締役 執行役員常務 オプティマイゼーション戦略本部 本部長 山崎彰人(54歳)
11. 直近の売上高(億円、年)	2003年度 87億円
その1年前の売上高(億円)	2002年度 93億円
その2年前の売上高(億円)	2001年度 110億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	2003年度 139百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	2002年度 53百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	2001年度 38百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	2004年度期首200名
その1年前の従業員数(うち社員数)	2003年度期首318名
その2年前の従業員数(うち社員数)	2002年度期首341名
14. IT部門の有無(名称)	有り (デジタルビジネスセンター)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	徳永雅志(52歳 センター長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	12名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	2003年度 212百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2002年度 223百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2001年度 301百万円

IT経営百選応募記入シート(2/2)

18. 事業・商品・サービス内容	無線(マイクロ・衛星・モバイル)・伝送(光・同軸・LAN等)・交換(PBX・VOIP等)の3つの技術を中心に設計から現地工事・据付調整・保守サービスまでのTotalなエンジニアリングサービスを提供している。通信業界の環境が激変するなかで、これまで最終の検査工程の高度の測定、解析を主たる収益源としてきたが知識情報の高度化、共有化により全工程への高度技術提供を容易にできる体制整備に努めている。また、このコアコンピタンスを生かしたネット系のミドルウェア系アプリケーション商品の開発に取り組んでいる。
19. ビジネスの特徴	
強み	<p>携帯電話システムの伝搬状況を「測定」「解析」しシステムの「最適化」を行う一連のプロセスを、他の業務にも応用して、業務や作業の全てを最適化して提供している。</p> <p>その為に、論理的思考策PBT(Performance Break-Through: パフォーマンスブレイクスルーR)を基に業務・作業の構造化(可視化)を行って、最適なプロセスや手順のポイントを示し再利用が可能ないように知識情報の作成を行っている。</p> <p>PBTの結果は全てナレッジマネジメントシステムであるCyber Manualに収め、社内でノウハウの共有を図ると共に、標準化して顧客へ最適なQCDS(品質・価格・納期・サービス)を提供している。</p>
付加価値	<p>PBTは業務や作業の分析から、現在は顧客への戦略策定を行っている。</p> <p>さらに、社内の間接業務を含めた全ての業務を、ナレッジシステムであるCyber Manualに入れて知識共有やスピード経営に役立てている。</p> <p>当社のPBTやCyber Manualの一連業務を紹介や共有する事で、顧客の信頼を得ている。</p>
こだわり	<p>当社自体の「業務や作業の最適化」とお客様へ「最適化(業務や作業)の提供」を当社のミッションとし、「オプティマイゼーションカンパニー」(The Optimization Company)に変身すべく歩み始めました。</p>
独自性	<p>The Optimization Company実現の一手段として</p> <p>論理的思考策PBTと</p> <p>すべての業務をネットワーク上でマニュアル化し知識共有・活用を図る経営モデルである「サイバーマニュアル」(Cyber Manual)システムは2つのToolを駆使して、顧客の要求に最適に対応している。</p>

自己評価表

会社名

株式会社 三技協

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
業績の好調さ(20点満点)	減収増益の体質へ変革した 5年間で減収であるが増益を行っている
ビジネスモデル(20点満点)	ナレッジマネジメントシステムを発展応用した経営モデル(Cyber Manual) 同経営モデルは大学の修士課程の教材で取り上げられた
経営の自立化(20点満点)	独自の商品開発や基礎技術開発部門を設置し、ネット系のミドルウェアアプリケーションにターゲットをあてた商品開発を行って成果を出し始めている 独自の商品は展示会に出展して市場性を検証している
経営のオープン化(20点満点)	限界利益に対する労働分配率を明確にし、月次ベースで各社員が貢献ボーナスを自分でも計算できるようにしている。 経営の要求 中期計画 戦略分析 部門の営業活動まで全てオープン経営を行っている。 月次や三ヶ月予測の結果や差異事由も社員にオープンしている。 全社全ての業務をマニュアル化して、社内へオープン化している。
満足度経営(20点満点)	顧客不満足の定期的測定と評価を行っている。 顧客から受けた業務のプロセスや手順を、顧客毎に作成しCyber Manual上で整理している。(但し、NDAの関係で関係者のみ公開)
小計(100点満点)	
2 IT高度活用の視点	
コミュニケーション(20点満点)	会議の資料は全て電子化されペーパーレスで行っている。 (拠点はTV会議で参加可能) 場合によっては、電子会議も開催される。 その為、社員はセキュアなVPNで社内のDBやMailにAccess可能。
営業・マーケティングの改革(20点満点)	標準化されたプロセスにより 顧客分析を行い 戦略を作成して アクションを行うADCAサイクルで行っている。又、その経過や結果の可否は共有化され、次の同様案件に反映している。 また、顧客の技術系役員とトップコミュニケーションを行い社内情報共有
プロセスの高度化・連携(20点満点)	各社員の市場における価値を高める重要性をトップ自らが絶えず意識づけるだけでなく、顧客や市場の分析から営業アクション・受注後のProject管理や作業管理をCyber Manual上でPBTとして一元管理し知識情報を提供している。
人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用(20点満点)	ナレッジマネジメントシステムから発展した、PBT分析手法やCyber Manualは、ベテランのノウハウ蓄積や共有を行って若い人にスキルシフトを行っている。 経営の意思決定Toolとして、顧客や市場分析・営業アクションまで応用している。
情報セキュリティ対策(20点満点)	社内の機密保持規定に則り、 入退場者の教育と機密誓約書を行っている。 社内の電子ファイルや物理媒体の管理は種別分類とAccess権限より管理 ウイルス定義は毎朝自動的に最新版に更新される
小計(100点満点)	
合計(200点満点)	

採点基準

20点～16点	世界・日本に誇れるレベルの成果
15点～11点	他社が参考とする成果が出ている
10点～6点	十分に実践しており、一息ついた
5点～1点	着手しているが、まだまだこれから
0点	全く実践していない