

I. 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(2006年6月現在)
7. 上場の有無(店頭/2部)	未上場
8. 業種・業態	情報通信エンジニアリング
9. 代表者名(年齢)	仙石通泰(63歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	取締役 CSR推進本部 本部長 遠藤 勉(58歳)
11. 直近の売上高(百万円、年)	2005年度(決算期2006年5月) 78.5億円
その1年前の売上高(百万円)	2004年度(決算期2005年5月) 73.3億円 インフラの会社であるためキャリアの設備投資に大きく影響を受けた。
その2年前の売上高(百万円)	2003年度(決算期2004年5月) 87.4億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	2005年度(決算期2006年5月) 78.2百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	2004年度(決算期2005年5月) 68.9百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	2003年度(決算期2004年5月) 138.9百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	2006年度期首290名 (前年度比の従業員数急増は、派遣社員を正社員ら登用したことによる。)
その1年前の従業員数(うち社員数)	2005年度期首233名
その2年前の従業員数(うち社員数)	2004年度期首200名
14. IT部門の有無(名称)	有り (オプティマイゼーション営業本部 ITエンジン)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	徳永雅志(54歳 本部長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	4.5名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	2005年度(決算期2006年5月) 147百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2004年度(決算期2005年5月) 139百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2003年度(決算期2004年5月) 140百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 三技協

18. 事業・商品・サービス内容	<p>1.ワイヤレスブロードバンド事業:マイクロ波通信・衛星通信に関するエンジニアリングおよび運用業務 2.移動体通信事業:携帯電話、ETCなど、移動体通信に関するエンジニアリングおよび最適化業務 3.企業内情報通信事業:構内情報通信設備の設計・施工、コンサルティング業務および情報通信機器の販売</p> <p>■事業分野別の売上構成比(2005年度決算数値による)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">事業分野</th> <th rowspan="2">構成比</th> <th colspan="5">取引内容別</th> </tr> <tr> <th>工事</th> <th>保守</th> <th>製造</th> <th>人材派遣</th> <th>その他</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>マイクロ波衛星</td> <td>32.0%</td> <td>8.9%</td> <td>短期設計を含む</td> <td>-</td> <td>16.6%</td> <td>5.0%</td> <td>1.8%</td> </tr> <tr> <td>移動体通信</td> <td>53.0%</td> <td>37.1%</td> <td>地局開発から施工まで</td> <td>1.1%</td> <td>1.4%</td> <td>12.6%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>情報通信</td> <td>15.0%</td> <td>6.2%</td> <td>情報網の設計を含む</td> <td>1.2%</td> <td>7.4%</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>100.0%</td> <td>52.2%</td> <td>-</td> <td>2.3%</td> <td>25.4%</td> <td>17.6%</td> <td>1.8%</td> </tr> </tbody> </table> <p>■得意先別の売上げ比率</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>得意先種別</th> <th>構成比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>メーカー、エンジニアリング</td> <td>63.1%</td> </tr> <tr> <td>キャリア</td> <td>24.0%</td> </tr> <tr> <td>企業</td> <td>12.9%</td> </tr> </tbody> </table>	事業分野	構成比	取引内容別					工事	保守	製造	人材派遣	その他	マイクロ波衛星	32.0%	8.9%	短期設計を含む	-	16.6%	5.0%	1.8%	移動体通信	53.0%	37.1%	地局開発から施工まで	1.1%	1.4%	12.6%	-	情報通信	15.0%	6.2%	情報網の設計を含む	1.2%	7.4%	-	-	計	100.0%	52.2%	-	2.3%	25.4%	17.6%	1.8%	得意先種別	構成比	メーカー、エンジニアリング	63.1%	キャリア	24.0%	企業	12.9%
事業分野	構成比			取引内容別																																																	
		工事	保守	製造	人材派遣	その他																																															
マイクロ波衛星	32.0%	8.9%	短期設計を含む	-	16.6%	5.0%	1.8%																																														
移動体通信	53.0%	37.1%	地局開発から施工まで	1.1%	1.4%	12.6%	-																																														
情報通信	15.0%	6.2%	情報網の設計を含む	1.2%	7.4%	-	-																																														
計	100.0%	52.2%	-	2.3%	25.4%	17.6%	1.8%																																														
得意先種別	構成比																																																				
メーカー、エンジニアリング	63.1%																																																				
キャリア	24.0%																																																				
企業	12.9%																																																				
19. ビジネスの特徴																																																					
① 強み	<p>①高いシェア 電解強度を「測定」「解析」し電波伝播状況を「最適化」する最適化業務において、業界のブランドとして確立している。</p> <p>②困ったときの三技協(顧客のわがままに応える) 通信機器の検査から情報通信システムの設計開発、施工、現地調整、保守管理、各種コンサルティング業務に対応できるスペシャリストのノウハウをナレッジとして蓄積しているため、顧客の満足するサービス価値(期待より高い品質とく予想より低い価格の実現)の提供や、顧客からの急な要求にも応えられる。</p> <p>③強力なネットワーク 産官学において国内外の高度な知識・技術を有する専門家のネットワークがあり、困難な技術的な課題解決に貢献。</p>																																																				
② 付加価値	<p>The Optimization Companyを標榜し、ビジネス全体を俯瞰して潜在的問題をも発見し、最適解を見出す努力を常としている。結果として、顧客に対してオーダーの範囲を超えた成果を返すことで、継続的な取引を維持している。</p> <p>①業務改善手法の確立と、その実践を促進する人事制度と、これに連動する教育カリキュラムで、顧客に提供するサービスの価値を高めている。</p> <p>②活動によって、顧客業務の可視化や、業務の標準化・マニュアル化が促進されている。</p> <p>③業務改善・業務の最適化を求める企業風土が出来上がっており、常に顧客に対して業務の最適化・改善提案を行っている。</p>																																																				
③ こだわり	<p>CSR経営を企業使命とし、自ら実践している。</p> <p>①エンジニアの豊かな生活を目指し、智慧の共有、活用、蓄積、移転を徹底的に行って、エンジニアの価値の最大化を図っている。</p> <p>②徹底的なオープン経営で、社員の経営参加意識を高めている。</p> <p>③短期業績主導ではなく、中長期的な人・組織・事業の育成を重視した経営を行っている。</p> <p>④意志決定したことを愚直なまでに実行することで、人・組織・事業における新たな方向・価値を見出す姿勢を求めている。</p>																																																				
④ 独自性	<p>①The Optimization Company実現の手段として、次の2つのToolを駆使し、Optimization Serviceを提供している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務改革手法PBT(Performance Break-Through:パフォーマンスブレイクスルー®) ・総ての業務をマニュアル化し、知識共有・活用を図るナレッジマネジメントソフトウェア「サイバermanual」(Cyber Manual) <p>②無線技術を応用した独自のツールを開発し、提供サービスに更に付加価値を与えている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電界強度測定に関するインドアツール(トンネルやビル内で機能しないGPSをジャイロに代替する仕組み) ・ETCモニター(ETCシステム専用の電界強度測定・解析ツール) ・センサーネットワーク(新しいマーケットの開拓に、専従の研究者を配置し、研究投資) 																																																				

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

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たの具体的事実
①業績の好調さ	2002年以降、黒字を維持し、2003～2004年度は減収増益だったが、2005年は増収増益に転じた。
②ビジネスモデル	<p>①当社独自の業務改善に関する論理的思考策PBTを武器として、客の業務の改善アドバイスから仕事を受注して、フィーを得ながら本業の受注拡大。</p> <p>②蓄積したナレッジとプロジェクト管理手法を組み合わせ、VEの結果として受注拡大を図る。</p> <p>③中国に合弁会社に技術供与を行い、品質を維持しながら半加工品を廉価に調達している。</p>
③経営の自立化	<p>①取引先上位5社による売上全体構成比は82%であるが、各々比率は分散しており、全体の50%は提案型営業である。</p> <p>②基礎技術開発部門を設置し、独自の商品開発を行っている。 ・センサーネットワーク技術など</p> <p>③独自開発の商品は、展示会への出展などで新規顧客を開拓し売上を伸ばしている。 ・THINREBORN…Thinクライアントモジュール ・PlatformV System…ゲートウェイサーバと、USBによるセキュアなリモート環境構築</p> <p>④ナレッジデータベースを利用して、情報通信分野におけるエンジニアリングサービスの差別化を行っている。</p> <p>⑤上記④で行ったナレッジマネジメントシステム構築のノウハウを商品化し、販売している。</p>
④経営のオープン化	<p>①経営プロセスの社内開示…グループ会社も含む ・中期計画、事業計画、3ヶ月予測、予実乖離、月次・年度決算</p> <p>②業務内容の社内開示 ・案件毎の営業プロセス、受注・売上状況</p> <p>③人事制度の社内開示 ・報酬体系、評価体系 ・目標管理、コンピテンシー評価における自己設定内容、考課内容</p> <p>④業務手順、業務フローの共有 ・全ての業務フローをマニュアル化</p>
⑤満足度経営	<p>①顧客満足度(CS) ・ISO9000の一環として、半期毎にサンクス訪問(客先訪問)を実施し、ヒアリングによる評価を実施。 ・クレームは、失敗事例として収集・整理し、社内公開。 ・客先から提示された業務プロセス、手順を、客先毎にドキュメント化して品質の再現性を確保。</p> <p>②従業員満足(ES) ・報酬査定の方法と、プロセスを公開。 ・目標管理と、人材育成に視点をおいたコンピテンシー評価との組み合わせによる人事制度を運用。 ・国内、海外への留学制度があり、最長5年で給与全額支給。(博士号取得の実績あり) ・市場展示会など、海外視察も毎年10名程度派遣している。 ・公的資格取得を奨励しており、資格取得者には一時金として奨励金を支払っている。(3～50万円) ・表彰制度があり、新年度に恒例の表彰式を実施。(総額100万円程度の表彰金) ・研修員受入を実施。 ・福利厚生については、サンフェスタという従業員家族招待の恒例のパーティーを実施。 ・独自性のある制度はないが、多くの女性従業員は出産後の会社復帰を希望し、会社もこれ受け入れている。 ・定年は、原則65歳まで雇用延長。 ・業績評価を反映し在職年限に依存しないポイント制の退職金制度を運用。</p> <p>③ビジネスパートナー満足(PS) ・現金取引を原則とし、検収後翌月決済である。 ・社内評価の内容を部門間で情報交換し、結果として評価の高い会社が多く受注する。 ・間接業務では、特に高く評価するパートナーから優秀な人材を派遣するようになり、発注が増加。</p> <p>④社会満足度(SS) ・ボランティア活動として、鶴見川河川沿いの通勤路清掃に参加。 ・毎年恒例で、新入社員研修の一環として通勤路のゴミ拾いを実施。 ・中越地震など、被災地に義援金を贈呈するほか、ナホトカ号重油流出などに災害派遣ボランティアを実施。 ・献血活動に積極的に参加。</p>

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社 三技協

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たったの具体的事実
①コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・会議の資料は全て電子化され、ペーパーレスで実施。(拠点はTV会議で参加可能) ・営業拠点を結んだPCベースのTV会議システムを使っている。 ・PC占有率は一人一台以上で、メールアドレスは全従業員に付与。自社システムで世界中のどこからでもセキュアにアクセス可能としている。 ・携帯メールによるメール送信、受信メールの閲覧可能な環境構築。 ・緊急時の対応のために、携帯メールによる緊急連絡網を整備。 ・グループウェアを活用し、スケジュール管理、施設予約管理を実施。 ・R3を利用し、管理会計を実施。
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	<ul style="list-style-type: none"> ・自社ホームページを運営し、積極的な広報活動を実施。 ・既存顧客、見込顧客、展示来場者などにはメルマガを毎月配信。 ・広報誌を発行し、メルマガと共に自社ホームページへのアクセスを誘導。 ・営業情報、顧客情報、取引履歴、アクション、クレームなどは社内システムによって共有。
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ・殆どの業務手順を電子マニュアル化し、現場で参照できる環境を維持。 ・電界強度測定業務については、ITを活用し3人作業から1人作業に効率化。 ・販売、仕入れ、会計、財務、人事など、R3で一元管理。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<ul style="list-style-type: none"> ①人材育成 <ul style="list-style-type: none"> ・人材DBで研修履歴、スキル、業務履歴などが判るようになっている。 ②ノウハウ <ul style="list-style-type: none"> ・業務手順は構造化文書として電子マニュアル化し、専用のナレッジデータベースに蓄積しており、全部門9000件に達する。 ・蓄積したマニュアルは、社内公開され活用されており、目的あるいは業務の習熟度に応じて、ワンクリックで情報密度を変えて表示できる。 ・個別のプロジェクトに関わるCADデータ、見積など、各部門において管理されている。 ③高度な経営管理 <ul style="list-style-type: none"> ・R3を使っており、個別損益、管理会計、明細ベースで分析できる。 ・決算試算表については、速報1営業日、詳細4営業日、グループ連携速報7営業日、詳細10営業日で閲覧可。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・Pマーク取得に向けて現在コンプライアンスプログラムを運用中。2007年1月に現地受審を予定し、2007年3月末にPマーク取得の見込み。 ・全従業員との間に、機密保持に関する誓約書を締結。 ・サーバー室は、セキュリティカードによる入退室管理を実施。常時施錠の状態管理している。 ・HDDはRAID構成によって冗長化し、データはテープバックアップによる世代管理を実施。 ・可搬性のある総てのPCは原則持ち出し禁止。且つ、HDD全体を暗号化すると共に、ワイヤロックを使用。持ち出す場合は、許可制として自社開発のシンククライアントマシンを使用。 ・外部からのアクセスをシャットアウトしつつも、自社開発の製品により、USBキーだけでどこからでもいつでもセキュアに社内システムにアクセスし利用可能。 ・外部機関による定期的なセキュリティ監査を実施し、セキュリティの適正・妥当性を検証している。