

▶ **石破さんの言われる「世論調査の限界」**

世論調査結果はいい加減なものだと思っておりましたが、石破さんは、自分たちに有利な結果であったのに、「鵜呑みにしてはいけない」と自戒しておられました。そのとおりです。

▶ **日本の捕鯨はどうなっている？**

捕鯨問題は前から気にはなっていました、あまり知りませんでした。
今回の「国際司法裁判所の南極捕鯨NGの判決」で、あらためて関心を持ちました。

▶ **とうとう私が愛でたサクラが死にました！！**

このブログでも何回かサクラの話題を取りあげました。
その中心であった普賢象の「ヤエちゃん」が5年くらいの闘病生活のあとで、先日全体が枯れてしまいました。そのお弔いです。

▶ **吉田松陰、国家の行く末を憂えた！今の日本は危ない！**

吉田松陰の遺徳を偲び、「もっと日本全体が隣国に対して危機意識を持たなければならない」という発信です。

▶ **ビッグデータ？「真実を見抜く分析力」**

ビッグデータの活用成功例が世間を賑わせています。
しかし単なる思い付きだけで、よい成果が生まれるわけではありません。
データの分析でよい結果を得るにはどうしたらよいか、について素晴らしい参考書です。
ビッグデータだけでなく、データの分析一般に当てはまる内容です。

▶ **2014年6月2日はMIND-SA生誕30周年です！！**

上でもご紹介しましたが、MIND-SAの30年の振り返りです。
後半はもう少し突っ込んだ分析が必要です。次の30年が好スタートを切ったら、その分析を行いたいと思います。

▶ **MIND-UP! WIND-UP! JUMP-UP!**

これからの30年を当社がどういう方針で臨むかの入口の開陳です。
追って具体化してまいります。不転退の覚悟で臨まなければなりません。何とぞご支援をお願いいたします。

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 世論調査の「いい加減さ」を再認識していただく。

ねらい：

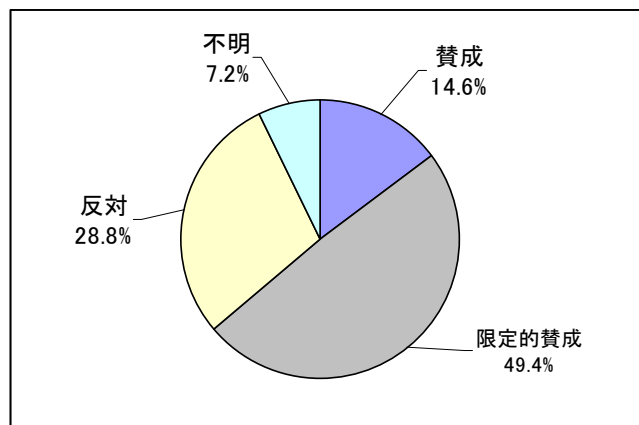
- 今後ともそういう目で世論調査結果を見ましよう。

フジテレビ「新報道2001」の2014.5.18でこういう報道がありました。

フジテレビの以下の調査結果に対して石破さんがコメントをしていました。

【フジテレビの調査結果】

「集团的自衛権の行使についてどう思うか」
首都圏の500人対象



【石破さんのコメント】

この調査結果は集团的自衛権の行使を認めるように進めている自民党に有利な結果のように思えるが、何とも言えない。世論調査は聞き方でがらっと違う答えになる。

たとえば、

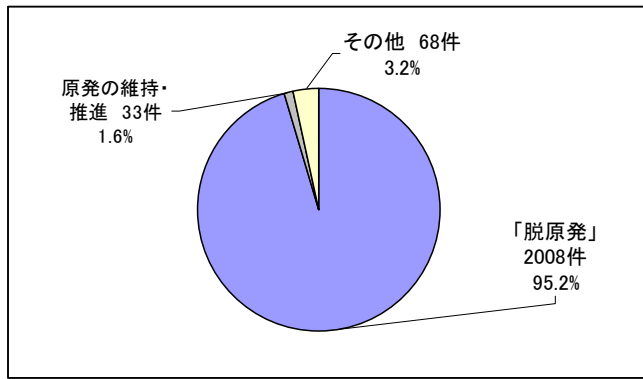
「憲法解釈を変えて」とか「憲法を改正して」とかの条件をつけるとか、
集团的自衛権の内容の説明をどうつけるとか。

まさにそのとおりだと思われまます。

無作為抽出された国民だとすると、どれだけの人が集团的自衛権の内容を理解しているのでしょうか。
聞き方やその時のマスコミ等の論調でそれがいいことか問題のことかを判断しているのだと思われまます。

2014.5.25の朝日新聞の報道に以下の内容がありました。

2013年12月6日に発表した政府（経産省）の提示したエネルギー基本計画原案に対するパブリックコメント19,000件の中での2,109件分



コメントの内容を朝日新聞の判断で分類集計しているものです。本当にコメント者の意図に合っているかどうか分かりません。

それなのに、この記事の見出しはこうなっています。
「エネ計画のパブリックコメント」
「脱原発」意見9割超

こういう記事を見せられているとあまり深く考えない多くの人は「脱原発」が時代の流れ、と思ってしまうのではないのでしょうか。

世論調査は当てになりません。

石破さんは、5月18日のテレビでこういうことも言っていました。

「公明党とは今後とも連立を続けていくのか」という質問に対して「自民党は公明党と連立でやっていきます」と選挙公約して国民の信をいただいたのです。単独でいけるだけの支持をいただいたからと言って、「連立解消しましょう」というわけにはいきません。

信義を重んじていていいですね。

452	日本の捕鯨はどうなっている？
No.69	2014年6月

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 日本の「捕鯨」の現状を知っていただく。
- 日本の捕鯨業界が「捕鯨」に熱心でないことを知っていただく。
- 世界の「捕鯨」に対する取り組みを知っていただく。

ねらい：

- 「捕鯨」に対する正しい認識を持って、今後ご判断いただく。

2014年5月1日の日経新聞で、意外な事実を知りました（私が知らなかっただけかもしれません）。

日本の南極海の「調査捕鯨」に対して国際司法裁判所が、認めない判決をしました。これは皆様もご存じで「エー！まずいことだ」と思っていました。

ところが、この日の解説ではこうなっていました。

以下の太字部分のように日本の捕鯨業界は、捕鯨継続に熱心ではないということです。

1. 南極海の捕鯨枠は年間1035頭に対して、実際の捕獲数は2005年度からどんどん減少して近年は2割程度しか捕っていない。
2. 調査のための捕鯨であればミンククジラだけでなく他の鯨種も捕らなければならないのに捕っていない。
3. 年間50億円以上の調査名目補助金が出ていてこれが捕鯨業界に流れている。
4. 国際捕鯨取り締まり条約（ICRW）では「捕鯨資源の持続可能な利用」をうたっており、90年までには資源評価を踏まえ商業捕鯨の再開を検討することになっていた。

捕鯨資源は問題ない状況になったのに、それが無視されている。

5. 日本の捕鯨業界は、需要も多く期待できず、シーシェパード・「国際世論」の反対のある捕鯨に積極的になれない。（補助金をもらっていた方がよい）
6. 米国・豪州の反捕鯨国はかつては鯨油目的の捕鯨をしていたが、石油によって鯨油が不要になった経緯がある。
7. シーシェパードは反捕鯨活動で多額の寄付金を得ている。

基本的には資源保護面と動物愛護面からの反対ですが、よく「同じ哺乳類で難で牛や豚はよくてクジラはダメなんだ」と言われます。

これは、捕鯨の場合絶命までの時間がかかり、その間苦しむということがあるようです。

そこで別の情報源ですが捕鯨会社や砲手は、いかに即死に近い形で射止めることができるかをリスクを冒しながら腕を磨いてきているようです。

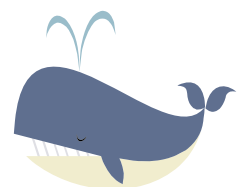
8. ノルウェー、アイスランド、カナダ等の捕鯨国は国際捕鯨委員会の1982年の商業捕鯨の一時中断を受け入れずに捕鯨を続けている。

捕鯨が自然環境破壊、食物連鎖に悪影響を与えるなど様々な視点から反対論が唱えられてきたのは皆様もご存じだったでしょうが、日本の捕鯨業界が捕鯨拡大に積極的でないというのはビックリでした。

規制の世界はおかしなことが起きてしまうのですね。

バランス感覚のある国際的な結論が出されて多様な美味しいクジラ料理が食べられるようになると思います。

なお、「捕鯨問題」について詳しく研究なされたい方は、Wikipedia記事をご覧ください。



【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- サクラ（普賢象）の生態を知っていただく。
- 「ヤエちゃん」の冥福を祈っていただく。

ねらい：

- それで終わりです。

11年6月16日、同じく27日、12年4月26日、14年4月29日の当ブログに登場しました、私のジョギングコースで毎日顔を合わせていました普賢象（「ヤエちゃん」）がとうとう死んでしまいました。

その前、5月7日には最後の力を振り絞ったのでしょうか、この写真にあるように季節外れで10輪ほどの花を咲かせていたのです。



数年前から少しずつ弱ってきて、そのたびに枯れた幹は切られてだんだん小さくなってきていました。

今年はほんの3メートルほどの枝が生きのびているだけでした。はじめに咲いた花が一旦枯れた後にこの10輪の花が咲いたのです。感激でした。

でもその花がしぼみ枯れると同時に5月下旬枝全体が死んでしまい葉っぱも枯れてしまいました。



数年延命治療をしましたが、薬効甲斐なく全部死んでしまったこととなります。寂しい限りです。長い間お疲れさまでした。

この後、別のサクラを植えてくれるのでしょうか。土がダメということで他の強い樹になるのでしょうか。

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 吉田松陰の偉業をあらためて偲ぶ。
- 隣国の脅威について思いを新たにします。

ねらい：

- 隣国の脅威を片時も忘れないようにする。

吉田松陰が処刑されたのは伝馬町です。

私は毎日通勤の時に、小伝馬町の駅出入り口の目の前にあるお寺の「江戸伝馬町処刑場跡」という石碑を見えています。

何と29歳の若さなのですね。

どうしてその若さであれだけの卓見を得たり、高杉晋作、伊藤博文、山形有朋などの後進の教育ができたのでしょうか？

それにしても、惜しいことでした。

なぜ長州藩で1人だけ処刑されなければならなかったのでしょうか！！

こんな有為の青年を殺してしまうなんて今さらながら権力争い・権力維持は怖いものだと思います。

幼児からの動機づけと教育が適切だと人間はそこまで成長することができるということでしょうか？

幼児教育は大切ですね。

それにしても、惜しいことでした。

なぜ長州藩で1人だけ処刑されなければならなかったのでしょうか！！

こんな有為の青年を殺してしまうなんて今さらながら権力争い・権力維持は怖いものだと思います。

ところで、致知の最新6月号で、川口雅昭人間環境大学教授が「吉田松陰『講孟劄記』が教える長のあり方」に素晴らしい松陰の思考の紹介がありました。

松陰は四歳の時に山鹿流兵学師範である吉田大助の養子となり、いずれ長州藩の兵学師範たらんという志を立てて勉学に励みました。

松陰はその後、清国がなぜ西欧列強の植民地になったのかという分析を行っています。

そして、仮に西欧列強の侵略を受けても、日本は大丈夫との確信を持つようになります。

清国と違って、日本には武士道精神を体現した侍がいるというのがその理由でした。

しかし、その肝心の侍がペリー艦隊来航の時誰一人として立ち上がろうとはしませんでした。

我が国がいまにも他国に呑みこまれようとしている時、この問題を真剣に受け止める侍がいなかったのです。

松陰は強い義憤と危機感を覚え、人心の不正を嘆くのです。

深憂とすべきは人心の正しからざるなり、
苟も人心だに正しければ、
百死以て国を守る、
その間勝敗利鈍ありと云えども、
未だ遽（にわ）かに国家を失うに至らず。

上野注：まさにそのとおりですね。

今、日本国民は、「隣国」について正しい認識をしていなければ、国が保つわけがないでしょう。

松陰は孟子を最も学んだようですが、そこからの教訓でこう言っています。

武士たる所は国の為に命を惜しまぬことなり。

弓馬刀槍銃礮の技芸に非ず。
国の為に命さえ惜しまねば、
技芸なしといえども武士なり。

技芸ありと云えども、
国の為に命を惜しむは武士に非ず。

上野注：リーダたるものは私心を除去しなければならないと言っているのです。

このことと並んでリーダとして重要なことは「善を好む」ことだと言っています。

現代の日本人の多くは、松陰の求めた世界とは180度異なる世界に生きています。
だからこそ、私心なく高潔に生きた松陰の姿がより輝いて見えるのかもしれない。

マスコミが垂れ流す軽佻浮薄な情報に振り回され、自分を見失っている若者たち、
自国の領土が侵されようとする危機的状況にあっても己の安穩と幸せだけを追い求める大人たち。

そういう日本を再生させるには「国体人倫にあり」という「講孟劄記」の精神にいま一度立ち戻らなくてはなりません。

いまリーダたちが心がけるべき一念もそこに尽きるように思います。

上野意見：そのとおりです！！

正しい歴史認識・国家認識を持ちましょう！！



【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- データの分析方法の素晴らしい参考書があることを知っていただく。
- データの分析の基本手順を知っていただく。
- 離婚の可能性を想定できるモデルを知っていただく。

ねらい：

- 関心のある方は「真実を見抜く分析力」をご研究いただく。
- 離婚したくないなら離婚に至らない改善をしていただく。



トーマス・ダベンポート、キム・ジノ著「真実を見抜く分析力」（日経BP社）この本は極めてまじめな本でしかも有益です。

まじめという意味は、タイトルとか案内が客寄せ的なことがなく的確な書名であるという点です。

受け狙いをするなら「ビッグデータ時代の」とか「ビッグデータを制する」とかのタイトルを付けそうなものです。

そういうフレーズは付けていませんが、十分、ビッグデータ分析をやりたい人の的確な参考書となっています。

まず非常に興味深い分析事例をご紹介します。

それは、オックスフォード大学のジェームズ・マレーという教授が研究した「離婚予備軍を予測する」という成果です。

700組のカップルに15分間、二人にとって重要なテーマを話し合わせて観察しました。そして以下の感情を測定しました。

- ユーモア +4
- 同意 +4
- 喜び +4
- 愛情 +4
- 関心 +2
- 怒り -1
- 優越 -1
- 悲しみ -1
- 泣き言 -1
- 好戦性 -2
- 自己弁護 -2
- 妨害 -2
- 嫌悪 -2
- 軽蔑 -4

その測定結果で5つのグループに分けました。

- 1) 夫婦円満カップル**
落ち着きがあって親密で、互いを支え合い、仲睦まじい関係を共有している。個人単位の経験よりも夫婦で共有できる経験を好む。
- 2) 回避型カップル**
対立や争いを避けることに最善を尽くす。相手に対してプラスの反応しか示さない。
- 3) 一触即発型カップル**
ロマンチックで情熱的だが、時には激しく言い争うことも。結婚は安定しているときとふ安定な時があるが、どちらかという不幸な状態の方が多い。
- 4) 敵対的なカップル**
カップルの片方は話し合いをしようとせず、もう片方はただ相手の言うことに同意するだけであるため、コミュニケーションがまったくない。
- 5) 敵対的かつ無関心カップル**
カップルの片方はげ激しやすく議論を好むが、もう片方は話し合うことに関心を持っていない。

そうして1) 2) のタイプは結婚継続
4) 5) のタイプは離婚、
3) は生活は不安定ながら結婚は持続すると予測した。

12年に亘り追跡調査をした。結果は94%当たった。6%%のミスは3) が離婚してしまったことだった。

スゴイ精度ですね。結果の精度もスゴイですが、最初のスコアリングが興味深いです。

優越や泣き言、自己弁護がマイナス、軽蔑が最高のマイナスであることです。

このような分析をどのようなステップで行うのかが示されています。離婚モデルの例で解説します。

第1段階問題のフレーミング

- 1. 問題把握**
先進国では離婚率の上昇が深刻な問題になっている。その解明をしよう。
- 2. 過去の知見のレビュー**
これまでの相性論とかは厳密さに欠ける。参考になるものはない。

第2段階問題の解決

- 3. モデル化**
相性に関係する要因を洗い出した。それが、上記「ユーモア」から「軽蔑」までの項目である。
- 4. データ収集**
700組の10分間の会話を測定し、その内容でポイントを加算した。
- 5. データ分析**
プラスの発言とマイナスの発言の差の比率がいくつで離婚となるかを推定した。

第3段階結果の説明と実行

- 6. 結果の説明と実行**
その結果を公表し各界で役立てることを期待した。

創造的思考プロセスについても述べています。

創造的思考は定量的分析と相いれないものではなく、相互補完関係があると言っています。

1. 創造的思考の準備をする

2. どっぷり問題に浸る

問題解決と手元のデータ分析に熱心に取り組む。解決策を見つけるための長い苦闘の時間が続く。

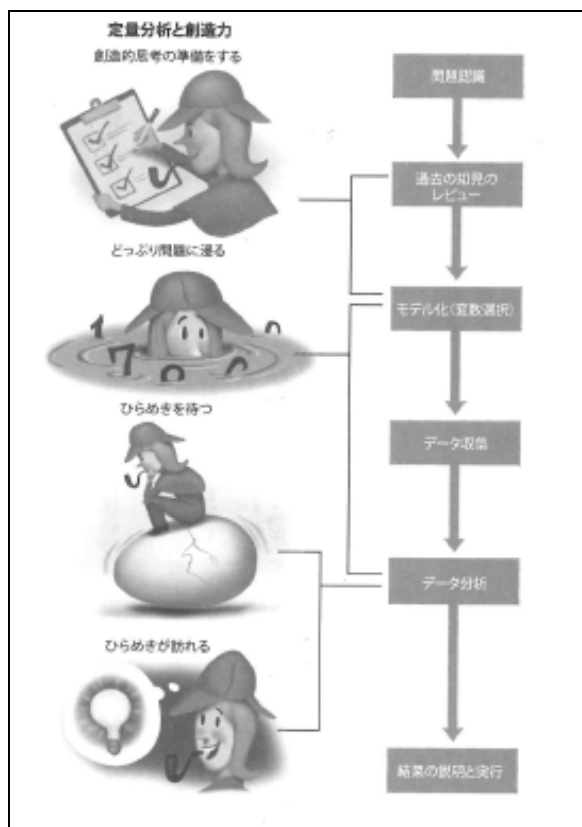
3. ひらめきを待つ

問題に没頭して無意識に考えるようになると、意識していなかったところに意外な関係があることが分かってくる

(思いつかずにストレスがたまり、もうダメだと諦めかけたときに起こりやすい。上野注：そうだと思います)

4. ひらめきが訪れる

定量分析を駆使する中で問題解決につながる大きなひらめきを得る。



この例として、アルキメデスが困り果てて風呂に入った時にアルキメデスの原理を思いついたという寓話が紹介されています。なるほど、ですね。

「没頭」と「ハードワーク」がひらめきの源であるとも述べています。

全編に亘って豊富な事例で易しく重要な原則を伝えてくれています。

最近読んだ本の中で解説方法が秀逸です。

最後に章立てをご紹介しておきます。

第1章	誰にでも分析スキルは必要
第2章	「何を解決したいのか」を明確に上野流の言い方だと「分析目的を明確に」です。
第3章	分析手法について知っておく
第4章	分析結果を伝え、実行に移す
第5章	分析には創造力が不可欠
第6章	数字を怖がるな！
第7章	分析専門家と働くコツ

456	2014年6月2日はMIND-SAA生誕30周年です！！
No.69	2014年6月

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- MIND-SA 事業の30年間を知っていただく。

ねらい：

- これからの新事業にご期待いただきたいと思います。

250社にご導入いただきましたMIND-SAを提供する会社は、1984年6月2日に誕生いたしました。当時はNixリサーチセンターと称していました。

MIND-SAは「システム分析の方法論」を標榜していました。当時は、日本経済もバブルに向かって好景気時代で、システム開発もどんどん行われておりました。

システム開発の最初のステップを担当できる要員は、拡大するシステム開発市場で渴望される人材であったのです。

その人材を養成できる切り札としてMIND-SAは期待されていたのです。

ここで、MIND-SAの30年を振り返ってみたいと思います。

創業期

(MIND-SA開発の状況)

MIND-SAの生みの親・母親は、当時は(株)日本システムックス(Nix)という日本能率協会から独立したコンサルタント集団ですが、父親がいました。

それは住商コンピュータシステム(SCS、現SCSK)殿です。その油谷泉課長がシステム開発方法論を自社開発しておられ、その最上流である要求分析工程のガイドをNixに発注されたのです。

当時、システム開発方法論を開発する会社は、旧メインフレーム以外にはありませんでした。

「その意気やよし」でした。

その発注金額を覚えています。500万円でした。それをポンと出されたのですね。

Nixでは、自分達で使用していた手法等を基に、半年くらいで読んで理解できるようなマニュアルにしました。方法論作りには前段の経験がありました。それは富士写真フイルム殿とF-SPANという問題解決の手法を開発したことです。

当時の同社は、清水康男部長に率いられ、A-AUTOとかADABASなどの先端的なツール等をどんどん導入されていました。

同社のシステム部門電子計算部は、ユニークな組織体制をとっておられました。

それは企画系のスタッフは一切置かず、何か検討案件があると課長が集まって検討するのです。課長はたいへんですが、ここで決定したことは、確実に業務に活かされます。

スタッフが検討して推薦する手法・ツール等をラインがなかなか活用しないということは今でもよく見られる現象です。

F-SPANは電子計算部の課長3人と開発しました。同社としての目的は技術伝承でした。

元になる手法は部内ユースで存在していました。

あらためてガイドの構成・記述方法をどうするかを議論し決定した上で、その形に仕上げたのです。

その際、手法の実行方法があいまいだったものについて「こうしたらよい」ということを決めて記述するというのもありました。

その経験を活かしてSCS殿の「要求分析ガイド」を作成したのです。

因みに、現在この工程を要求定義という場合がありますが、「要求」は定義するものではなく、「要求はどういうことがあるか」という意味で「分析」が適切な表現だと思います。

当初は内部利用だけのつもりでした。しかし「これは売れる商品になるぞ」ということで若干のお化粧直しをしてMIND-SAという名称も付けました。

その売り出しが、会社スタートと同じ、1984年6月2日だったのです。

「MIND-SA」は、SA（システムアナリストまたはシステムアナリス）のMIND（心、魂）という意味ですが、別の意味合いも持っています。

MIND-SAの先輩格であるNixが日本の総代理店になっていた米国MBA社のシステム開発方法論がprideと称していました。

prideよりも日本の心（MIND）が大事だということで気張って付けたものです。

（MIND-SA 営業の状況）

MIND-SAの当初の提供価格（使用権）は400万円でした。SCS殿での実績がありましたから自信満々で売り出したのですがさっぱり売れません。

製品説明をしますと「これはどうなっている？」「これはどうなっている？」と次から次へと質問をされるのです。

「それはこうなっている」と説明しても、また次の質問をされます。

そういう状態が3カ月くらい続いたでしょうか。

その頃、大学空手部で同期だった二木英徳氏がジャスコ（現イオン）の社長にられました。

氏は、部下に「上野が何か始めたよだから検討してみたらどうか」と言ってくれました。

3人の部長が当社に来られました。そうしてじきに契約となりました。

間もなく、東京電力殿と東京ガス殿が契約してくださいました。それは当時青山学院大学の学長をしておられた鶴澤昌和先生のご推薦でした。

鶴澤先生は、ビジネスの分かるSEを養成する必要性が高いということで、その職種をBSEと称され、その普及啓蒙をしておられました。

思いは同じということで、鶴澤先生とはBSE向けの研修コースの開発等をおこなっていました。そのご縁でした。

それからは、あまり質問をされることもなく、MIND-SAはどんどん売れていきました。

このとき思いました。日本人は内容を吟味して良ければ購入するのではなく、あくまで実績第1である、ということ。

この点は、ずい分後になって、大手銀行の人事部門に営業にいったときにも思い知らされました。

システム担当の役員殿が、「MIND-SAは一般社員にも研修したらよい」と言われて人事部門に紹介されたのです。

ところが人事部門の担当部長は「一般社員に研修した実績がありますか？」と聞くのです。「あります」と答えると「銀行業界でありますか？」と聞かれます。

「それはありません」と答えますと「では実績を作ってから来てください」と言われました。呆れてしまいました。

その後、日本の「実績主義」のことを別の機会に聞きました。

それはあるソフトウェア製品を開発した人が、「まずアメリカで実績を作る、その上で日本で売り出す、日本のお客様はアメリカで実績があると言うと買ってくれる」と言って実行していました。

情けないですね。

情報サービス業界のトップの集まりがあった時に、「何をしておられるのですか」と質問されましたので「MIND-SAという方法論を売っていておかげさまで結構売れています」と答えますと、それはアメリカのモノですか？と聞かれてしまいました。

ITコーディネータ協会とかが方法論を整備する際にも、

日本のモノは検討の土俵にも上げてもらえないのです。

ですが、そういう初期の難関を二木さん、鶴澤先生、お二人のおかげで突破することができました。あらためて深く感謝申し上げます。

バブル期

折しも日本経済はバブル期に入りました。

MIND-SA もバブルに乗ってどんどん売れていきました。1年間で22社にご契約いただいた時もありました。

当社も人並みに銀座・六本木での時間とお金を無駄にする「ご接待」攻勢をしておりました。

1990年7月11日には数百万円をかけてご契約100社達成イベントを実施いたしました。まさにバブルですね。

安定期

1992年から98年まではほぼ横ばい状態ながら売れていきました。サブセット版、廉価版などを出しました。

この後半の頃になると、MIND-SA はかなり知られる存在となり「ああ、MIND-SA ね」という感じで、新鮮さが無いという風にも受けとめられだしてしまいました。

減衰期

1999年はかなりの経済後退があり、MIND-SA 提供会社であるマインドリサーチ社は自力での事業継続が困難となりました。

そこで、2000年3月からトランスコスモス(株)の事業部としてMIND-SA 事業を継続することにしました。トランスコスモス殿は事業多角化を進めておられました。

しかし、米国のITバブル崩壊で多角化路線は選別の状況となりました。

そこで2002年3月再び独立させていただき、社名を現在のシステム企画研修(株)といたしました。

この2年間、トランスコスモス殿の奥田耕己会長(当時)にはたいへんお世話になりました。

2000年までのマインドリサーチの社名については、「何をする会社か分からない」という声と「(オウムの)マインドコントロールを連想させる」という声がありました。

そこで、何をする会社か明確にしようということで、システム企画の研修をする会社ということにしたのです。当然これ以外の事業の比率も高いのですが、代表ということでその名前にしました。

2002年の再独立を期に、MIND-SA の有償提供を止めました。

その頃、MIND-SA のお客様は、ほとんどが情報サービス業になっていました。

大手のシステム部門の多くが情報子会社を作ってしまったからです。システム部門は空洞化してしまっていたのです。

そして、2002年頃にはMIND-SA を買ってくださる規模の情報サービス業にはほとんど買っていたいていました。

そこで、どうせ買ってくださるところがないのであれば、思い切ってマニュアルをホームページ上で無償公開して「パブリックドメイン化を狙おう」という戦略にしたのです。

それと合わせて、「MIND-SA 研修」と言わないことにしました。

「MIND-SA 研修」と言うと「新しくない」というイメージを与えるのと「パブリックドメインとして商品名はよくない」という観点からです。

そこで、「価値目標思考研修」とか「目的達成手法研修」「企画提案力強化研修」などの名称を使いました。

ところが、その後の推移を見ますと、パブリックドメイン化は実現しませんでした。いくつかパブリックドメインに近づけるような団体への働きかけもしましたが力不足でした。

これも日本社会の「限界」が影響していますね。

もう一つの反省は、研修名が一般名詞であるためにブランドイメージができないという点です。「MIND-SA 研修」はそれなりにブランドだったのです。

現在、MIND-SA 研修を支えてくださっているのは、お若い頃にMIND-SA 研修を受けて感銘されたトップの方々です。

「目的・ねらい」を追求することは非常に重要だ、と言って、研修を実施するように指示されているのです。実際に受講されてみないと、そのことの意義がピンとこないでしょうね。

「目的を重視することを教える研修だ」などご説明すると「そんなことあたりまえだ」となってしまうのです。

これまでご支援・ご負担くださった皆皆様に厚く厚くお礼申し上げます。

システム企画研修(株)自体は、社名に反して各種事業を開発展開してまいりました。

- 1999年～2011年までの超プロマネ養成研修
- 2008年頃のビジネスプロセスイノベーション(BPI)研修
- 2010年頃のビジネスアーキテクト研修
- 2009年からのソフトウェアエンハンス(保守)業務改善

残念ながら今のところいずれも、MIND-SA のようなヒット商品にはなっていません。

ヒットを狙う次世代商品につきましては別項でご紹介いたします。ご期待いただければ幸いです。

【このテーマの目的・ねらい】

目的:

- 当社の新しいキャッチフレーズを知っていただきます。
- 実現しようとしている新しい事業シーズを知っていただきます。

ねらい:

- 今後、具体化してお知らせしてまいりますのでよろしくお願いたします。

MIND-UP! WIND-UP! JUMP-UP!

これは、MIND-SAの30年間を経験した現システム企画研修社の次の30年間を目指すキャッチフレーズです。

1. MIND-UPは個人が対象です。

UPはMIND-SAのUpgrade版であるという意味とMIND(心)を強くする、磨き上げるという意味を持っています。

それは、各人の頭の中に眠っている潜在能力・潜在意識を引き出して、
負けそうになっている精神状態を前向きにする、
自分の目標を見出してそれを実現する方法を考えるようにする、
新しい製品やサービスのアイデアを見つけ出す

などを行うのです。

システム企画を検討する際に革新的なアイデアを出して、従来のMIND-SA企画手法に繋げるなども可能です。

従来このような潜在意識への働き掛けは、ビジネス領域以外ではそれなりに行われてきているのですが、ビジネス領域で活用するのは画期的なアプローチです。

http://www.newspt.co.jp/data/mind-pd/mind-pd_0.pdf

そこで、「そんなこと本当にできるのか」というのが大方の認識でございましょうから、「まずはご体験ください」という無料紹介セミナーを継続してまいります。

直近で6月6日に開催します。まだ多少のご参加枠がございます。

<http://www.newspt.co.jp/data/semina/mind-pd.pdf>

ご関心ある方は是非どうぞ!!

「潜在能力活用体験」セミナー	
開催日時	2014年6月6日(金) 13:30~18:00
対象者	MIND-PD 研修シリーズのいずれかにご関心のある方 潜在能力活用にご関心のある方
参加費	無料(情報交換会ご参加の場合は5,000円(税込み))

2. WIND-UPは企業が対象です。

WIND-UPは、「巻き上げよう!」「マキを入れよう!」という意味です。

現在各社の情報システムはかなりの年数使用してきて老朽化しています。

それでも我慢して使っておられるのは、システム再構築の費用がとてつもなく高いのと、思ったとおりにでき上がらないリスクがあるからです。

そこで、当社では、連携企業であるソフトウェアジェネレーション(SG)社と組んで、従来方式の2分の1の費用で実現できる再構築システムを検討・開発中です。

この新システムは、SG社の保有する、現行システムの見える化ツールRESOLVEと同じくSG社が保有し、稼働実績のあるDOA型リポジトリからプログラム自動生成するEARIポジトリ・システムを使用してそれらの連携機能を開発しようとしています。

二つの技術を持っていることが、他社に先んじて実現できる所以です。

これが完成すれば、日本の多くの企業での再構築が容易になるだけでなく、このシステムの稼働後は、経営からの要請に基づくシステムの拡張・変更等が容易になります。

そのことによって、日本の企業の競争力強化に貢献いたします。日本の企業がWIND-UPできるのです。

これについては、以下のセミナーでご紹介しています。ご関心ある方はご参加ください。

<http://www.newspt.co.jp/data/semina/sksemi.pdf>

「画期的システム再構築手法」研究セミナー	
開催日時	2014年6月16日(月) 13:30~18:00
対象者	当セミナーの内容にご関心のある方ならどなたでも結構です。
参加費	無料(情報交換会ご参加の場合は5,000円(税込み))

3. JUMP-UPは日本です。

日本は失われた20年とかいって、国際社会の中におけるステータスは下がる一方です。

MIND-UPとWIND-UPを通じて、日本に飛躍してほしいという願望です。

この「上野則男のブログ」も、「日本頑張れ!!」を基礎テーマにしています。

これからの当社の活動にご期待いただければ幸甚でございます。

