

心が動くと会社が動く
ーひらめき会議クリエーションー

PMGlobal

生産性は上がっていますか？

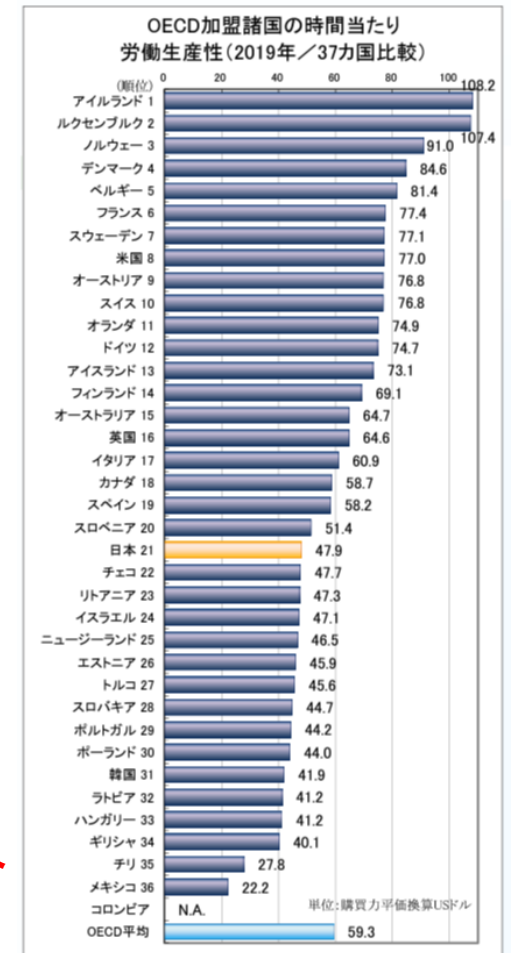
日本の現状

- ✓ 日本の**時間当たり**労働生産性（就業1時間当たり付加価値）は47.9ドル。OECD加盟**37カ国中21位**。※2019年
- ✓ 日本の**1人当たり**労働生産性は、81,183ドル（824万円）。OECD加盟**37カ国中26位**。※2019年。

理由

- ✓ 付加価値を生む力が弱い。
- ✓ ひとつの仕事に関わる人数が多く、時間をかけすぎている。

社内会議に費やす時間は部長級で8.6時間／1週間＝年平均434.5時間（パソル総合研究所調べ）



出典：日本生産性本部

会議を変える3つの「S」

<h2>研ぎすまし Smart (能率)</h2>	<h2>多くの知性が Share (共有)</h2>	<h2>響き合う Synergy (融合)</h2>
<p>準備 事前資料 機器設定 ゴールの明確化 参加者の選定</p> <p>会議運営 所要時間 タイムキーパー ネクストアクション・To do ファシリテーション助言</p> <p>会議後 議事録 議事録作成時間 もれなくダブリなく</p> <p>評価 パフォーマンス・貢献度測定 人事考課</p>	<p>オープン化 意思決定プロセスをクリスタライズ</p> <p>データベース化 キーワード・履歴検索 ナレッジシェア 今と連携 (関連部署・上司) 過去と連携 (終了プロジェクト) 学び・視野の広がり・知の地平線 教訓・振り返り・応用</p> <p>情報管理 個人情報 守秘義務・セキュリティ</p>	<p>化学反応・相乗効果 ひらめき・イノベーション 発見 一体感 (ワンチーム)・チームスピリット コラボレーション</p> <p>心理的安全性 話しやすさ 雰囲気 雑談</p> <p>熱意・モチベーション・やる気 満足度 主体性 提案採用・承認欲求充足</p>

ピーエムグローバルの強み



One Team

関係各部署との調整・海外ベンダーとの意思疎通から同じ目的にベクトルを合わせたワンチーム化



Evangelist

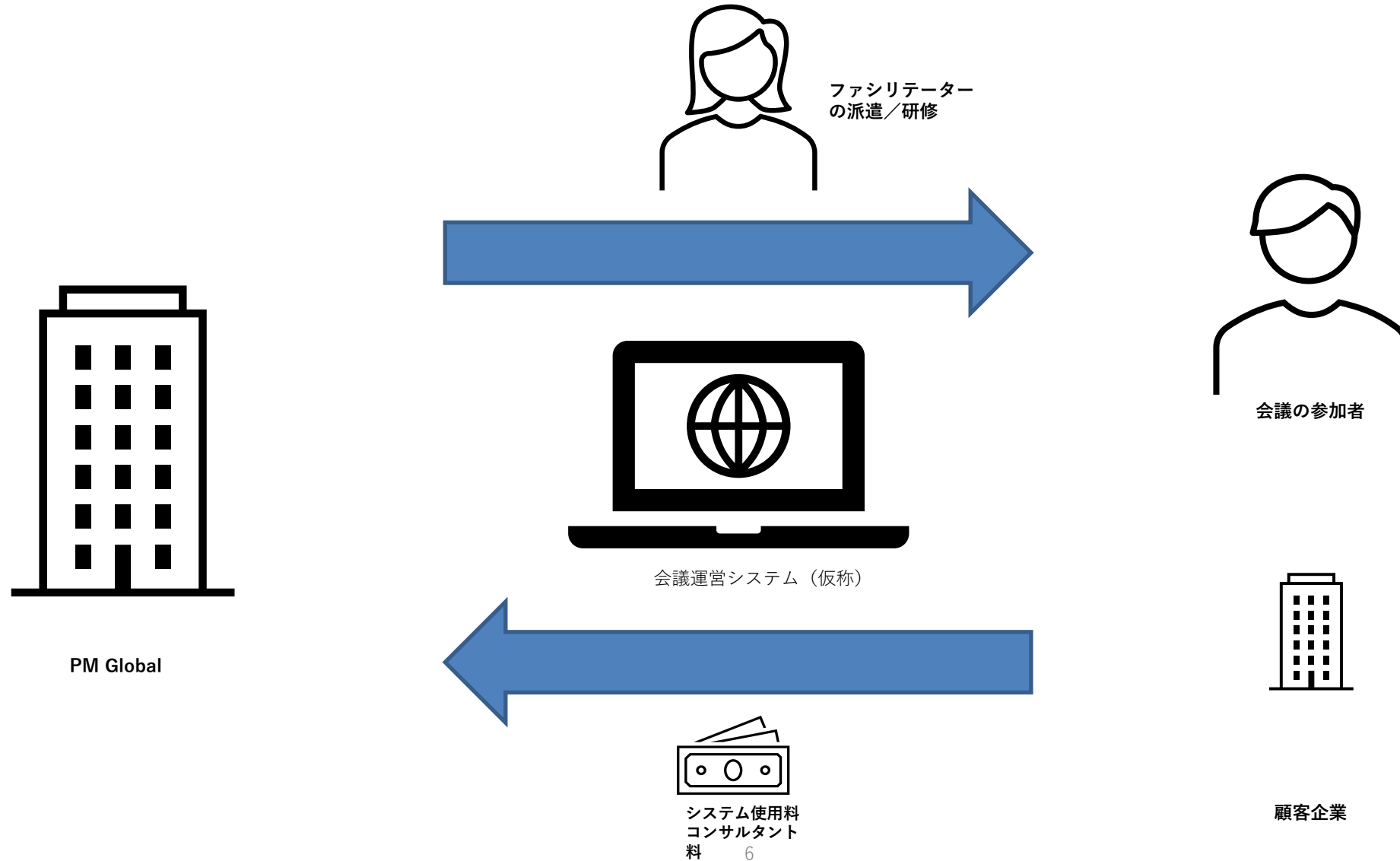
プロジェクトに対する理解を深め、サポーターやファンになってもらう為に啓発活動を行う



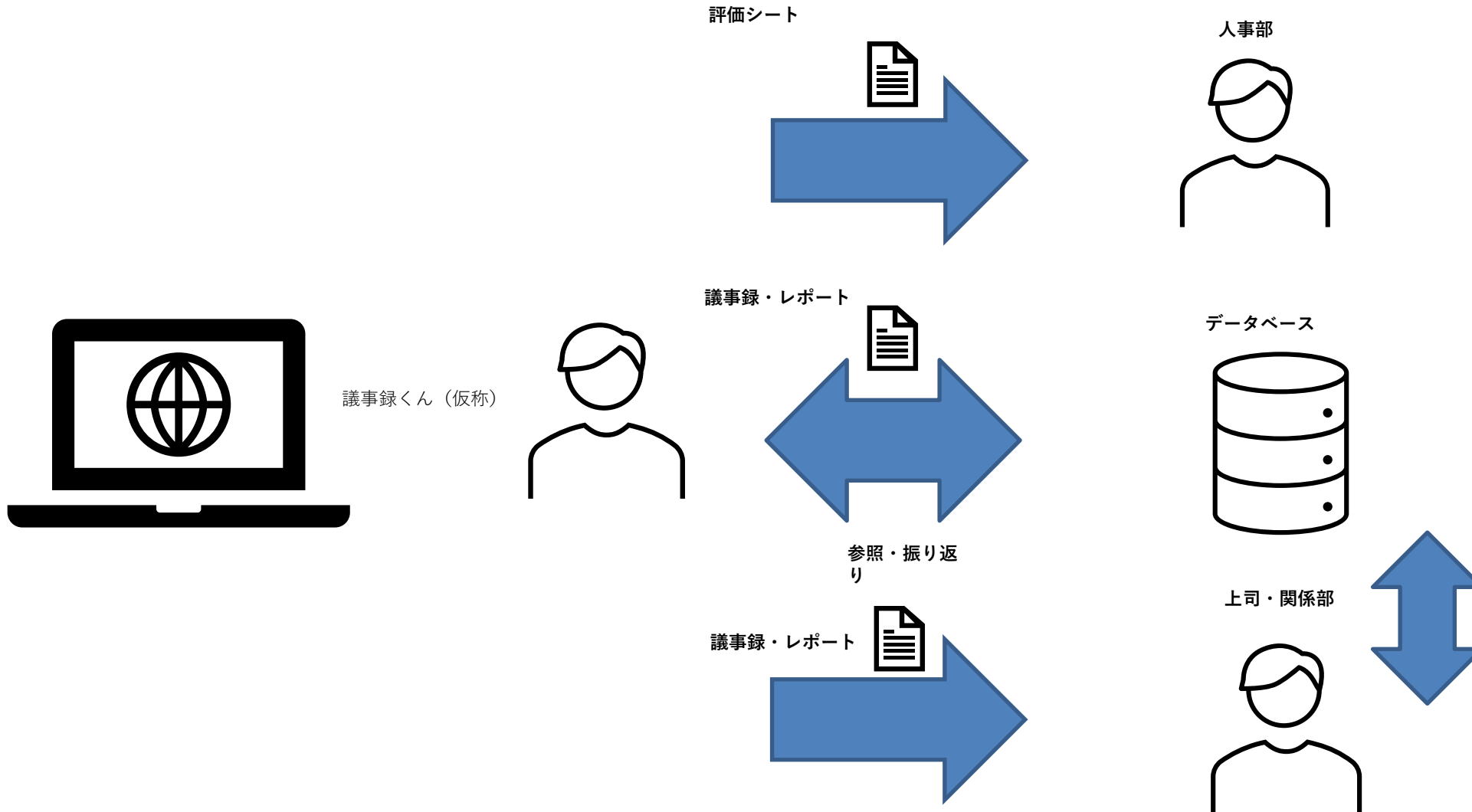
Communication Hub

様々なステークホルダーのメンバーと話せることにより、情報が集まる、発信できる

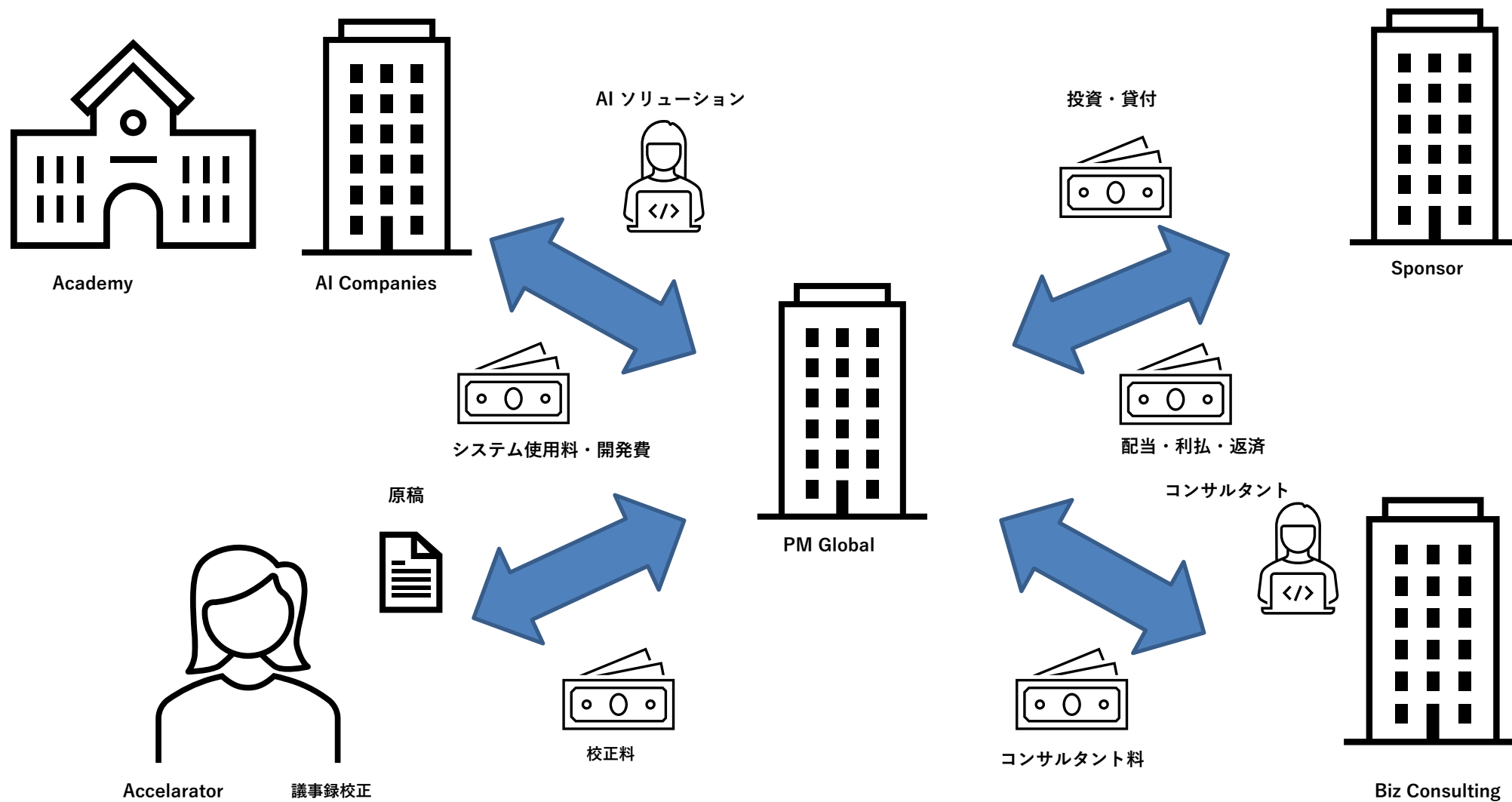
事業概念図



使用概念図



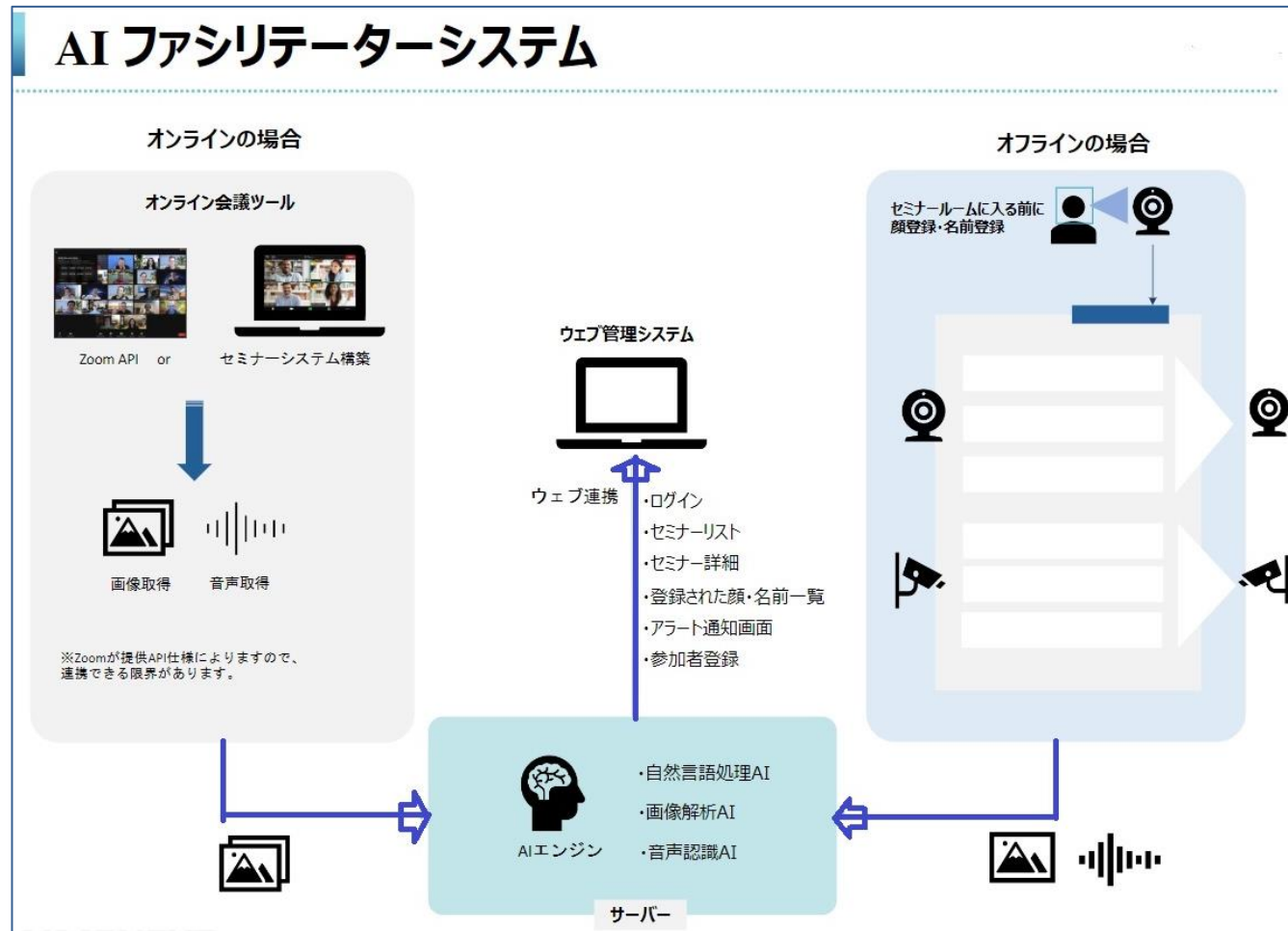
One Team概念図



リアルタイムに議事進行をサポート

司会者へ会議運営に関する適切なアドバイスを行い、会議の質を高める。（発言が活発でないので、5分休憩を入れよう、ちょっと冗談を言って場を温めよう、など）※会議の状態をAIが判断し、これまでの類似状況での最適な解決策を提示する。

*ファシリテーター：スムーズな会議を実現するための進行役。中立的な立ち位置から意見の対立を調整したり、積極的な意見交換を促したりするなど、有意義な会議を行ううえで重要な役割を果たす。



日本の労働生産性を向上させる

日本の労働生産性は、OECD加盟国38か国中23位と、先進国の中でも低い（「労働生産性の国際比較2021」、国際生産本部調べ）。特に、製造業の生産性との比較でも、ホワイトカラーの生産性に革命的な変化を起こすことが喫球の課題となっている。

本事業で顧客企業における意思決定や合意形成を早めて、状況を改善したい。

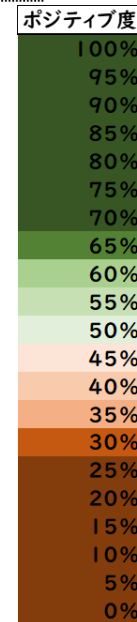
人工知能（AI）により会議中の状況（活発な意見交換が行われているか、会議の目的を達成できているか、タスクや課題・責任者・期日が明確となっており関係者間で共有されているか、など）を、参加者の心理状態を含めて分析し、これらの情報を会議の運営にリアルタイムで活用していくことで、会議の質やスピードを向上させることが可能となる。

APPENDIX

PMGlobal

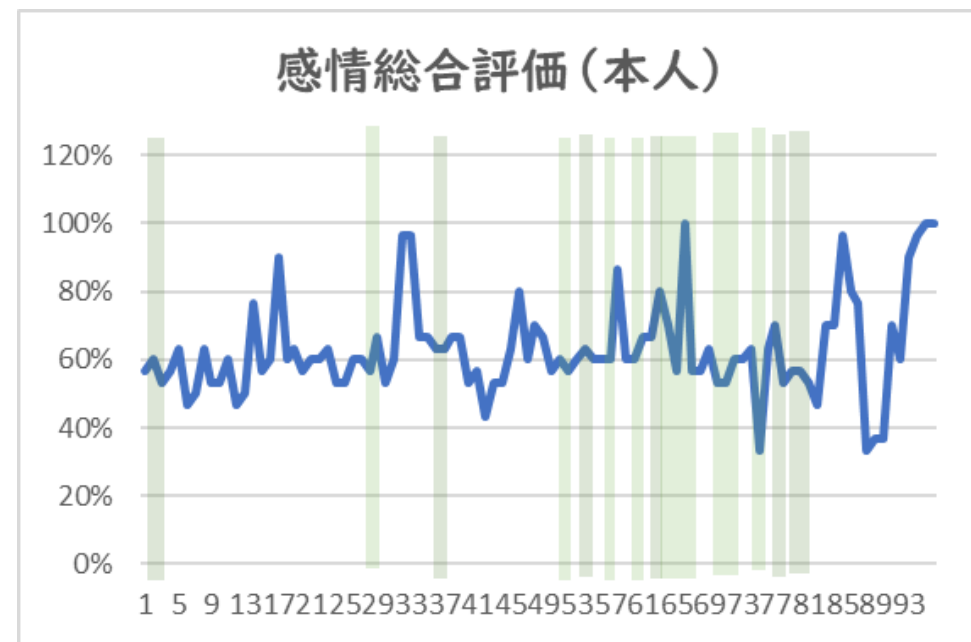
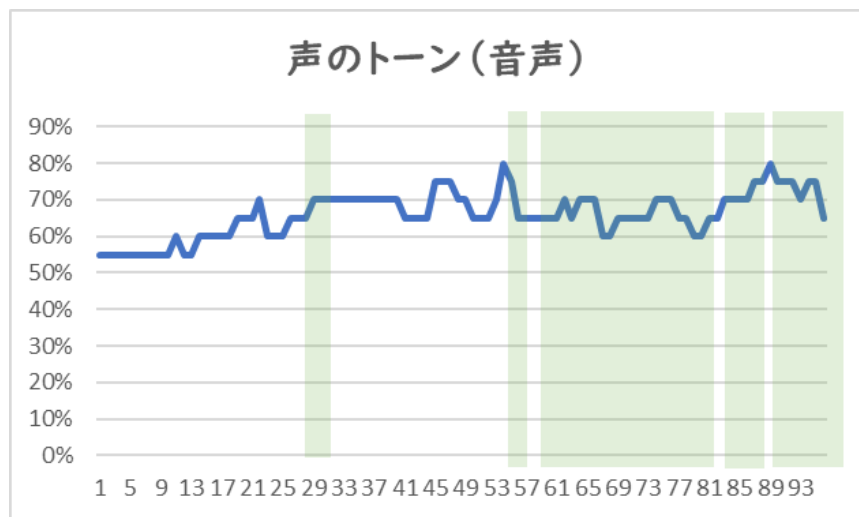
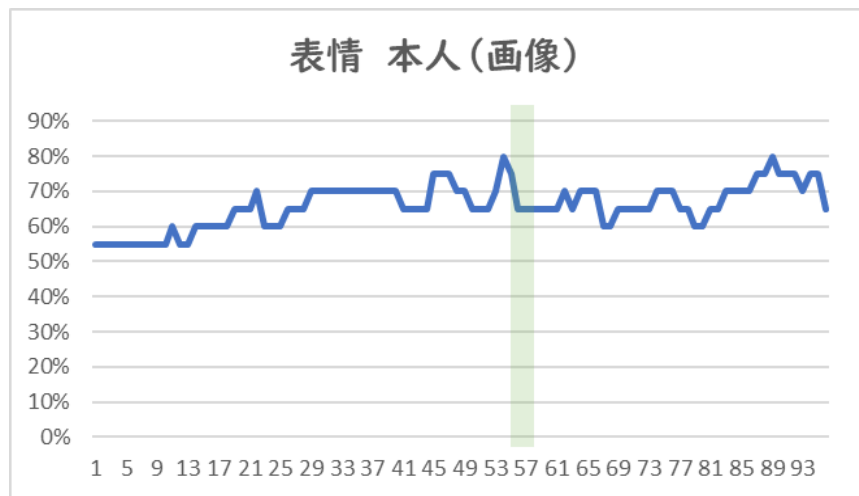
(イメージ) 評価シート① 言葉と表情・声による感情分析

Speaker	Time	表情 本人 (画像)	声のトーン (音声)	表情 全参加者 (画像)	Text	感情総合 評価 (本人)	会議の テーマと の親和性
Kogure	9:22	55%	55%	55%	面白い、メーカーで図面 合わない って思った時に経営コンサル行こうって思ったのはなんか理由があるんですか？	57%	
Okada	9:29	55%	55%	55%	入っていた 知り合い がいたんです。そのオープン勉強会に参加したことがあり、メーカーにいた人間からすると、 キラキラ している業界に見えたので、なんか すごい 、その程度の動機で入った。	60%	
Okada	10:02	55%	55%	55%	カルチャーショック でした。キラキラの世界に実際に踏み入れる、びっくりしたんですけど、ただ、いきなり入っても正直、自分では価値が提供 できなかった なという実感もあって、それで自分も海外のビジネスを してみたい と思ってもあった。	53%	
Kogure		55%	55%	55%	ですから 商社 の方に行った、そうすると 商社 に入るときには、もう海外の リスクフリー な感じが。	57%	
Okada	10:43	55%	55%	55%	飛び回りたい という思いがあって、英語も できた ので、それを 生かした 方がいいかなど。コンプレッサーとかreactorで200億とか結構がつりなんです。	63%	
Kogure		55%	55%	55%	重い 感じな。今やってらっしゃることは 違います けど、どうして機械商社へ？	47%	
Okada	11:15	55%	55%	55%	特に選んだわけ じゃなかった んですけど、 商社 で仕事を探したら、たまたま求人が出ていたって程度なんです。	50%	
Okada	11:24	55%	55%	55%	機械系出身で多少の 素地 があって、メーカーさんともある程度 会話 が できて 、英語が 出来て 、海外にも一人で出張行って商談まどめてくることも できた ので、便利がっていたら、結構色んな国に行かせて頂いた。	63%	
Kogure	11:45	55%	55%	55%	どんな国に行かれたんですか？	53%	
Okada		55%	55%	55%	ヨーロッパだとギリシャとかイタリアとかスペインとか行ってましたし、アフリカだと南アとアルジェリア。	53%	
Kogure	12:02	60%	60%	60%	すごい 、あちこち行かれてますね。	60%	
Okada	25:41	55%	55%	55%	当時海外行きまくってたんですけど、その分プライベートも なかったり 、 体調崩したり 、いろんなことがあった中で、この仕事で いいんだろうか と思う気持ちがかかっていたんです。大学の時の友人とかも含めて 自営業 になってる人間もいたので、そっちもやってみようかって。 勝者の道 を捨てて、いきなり 独立 というか、 自営業 になったという。	47%	
Okada	26:18	55%	55%	55%	でも割と似てるって勝手に思ってるのは、こっち 面白そう 、全然 大丈夫 ですみたいな。商社の時に 危ない 地域行ったりとか、日本のメーカーさんが納期 守れなくて 、現地の国営がもうめっちゃ 怒ってる んですよ。	50%	
Okada	26:48	60%	60%	60%	現地で働いている作業員の人がめっちゃ 怒っている 中で、一人乗り込んで全員を説得して回るみたいなどに 惹かれた 。考えたら、日本で 失敗した ところで何みたいな感じがあって。 サラリーマン とか おどおど して、 ギャンブル やる時の ドンって行く って感じはあまりないですよ。	77%	
Kogure	27:19	60%	60%	60%	自営業の友人で何やってらっしゃった方だったんですか？	57%	
Okada	27:29	60%	60%	60%	アフィリエイトですね。アフィリエイトなので、例えば自分でブログを書いて、いろんな商材を紹介をして、そこで 成約 したらパーセントが入ってくるっていうモデルです。	60%	
Kogure	27:48	60%	60%	60%	なるほど 。ものはいろんなものを扱ってますか？	90%	
Okada	27:51	60%	60%	60%	そういう方は何でも扱われてますね。ダイエツ商材もあれば、情報商材もあれば、あの髭剃り扱っていることもあれば、何でも扱われてましたね。友人は、 とんがった 自営業ですね。あの当時、多かったですよ。普通に月収100万ぐらいで。	60%	
Okada	28:23	65%	65%	65%	すごい 人は月収数1000万とかアフィリエイトって結構 ブーム だったので。	63%	
Okada	28:28	65%	65%	65%	今googleも 規制 が入って、アフィリエイトがバタバタ 倒れている らしいんですけど、一時はアフィリエイトは 人気の 職業で、脱サラしてみんななるもの、みたいな感じてした。	57%	



話者が主語で述語がポジティブ用語(またはLet's~という文章)
 ポジティブな用語
 ネガティブな用語
 話者が主語で述語がネガティブ用語

(イメージ) 評価シート② ※感情変化の可視化



何度かシリアスな話をする局面がありました。が、全体としては安定しており、話が進むにつれて明るい、はずんだ話が多くなる傾向が見られました。概して、前向きな用語が多く使われており、相手に

会議種類判定：1対1のインタビュー

(イメージ) 評価シート③ 会議の総合評価、アドバイス

評価シート					
		評価	アドバイス		
①効率性評価	事前準備（開始までの時間）	28秒	適切	機器の設定が適切で、遅刻等もありませんでした	
	時間	51分	適切		
	人数	2名	適切		
	テーマ・ゴール設定	なし	NA	冒頭で会議の目的を説明しても良かったかもしれません。	
	Next Action, To Doの明確化	NA	NA		
	事前資料	なし	NA	事前資料をお互い見ながら話すことで、話が更に広がる可能性があります	
	ファシリテーターの説明・解説時間	15分	適切		
	会議スタイル	対面着座	適切	インタビューでは適切です。他の会議ではStanding Meetingも試してみましょう	
	内職・席外し	なし	適切		
	場にそぐわない発言	なし	適切		
	字幕表示	なし	NA		
	翻訳	なし	NA		
	コスト		2万円		
	貢献度評価	岡田	36分	NA	人事評価フィードバックを出力することもできます
		木暮	15分	NA	
②オープンネス評価	議事録の社内での開示	Open	適切		
	議事録の参照のしやすさ		適切		
	議事録の参照回数	NA	NA		
	議事録に基づくチャット・メール数	NA	NA		
③思考の化学反応	a) 心理的安全性	意見を否定しない	なし	適切	
		反論を尊重する	NA	NA	
		前向きな言葉を使う	52%	適切	前向きな言葉を意識して使うようにすると、更に盛り上がる可能性があります

おわり

PMGlobal