

カンパニー ナウ COMPANY 第643回 NOW!

サイワークス

—メタボなシステムを導入していませんか？

現代の企業経営に欠かせない情報システム。しかし、業務効率や生産性を最大限に向上させる環境を提供し、また企業活動に伴う様々なリスクを低減させ、さらには経営戦略に即した最適な情報システムの導入に成功している企業はそう多くないのが実情だ。

今回紹介する(株)サイワークスは、企業が最適なシステムを導入するにあたっての「ITの棚卸」と「IT監査」を中心とする「IT弁護士」事業と、それを実現する手法である「企業戦略・戦術・業務の“見える化”」による業務改善の実現という二つの事業を展開しているコンサルティング会社である。

「IT弁護士」とは、システムベンダーとユーザー企業の間立ち、お互いの要件を整理し、提案や見積もりなどの妥当性を精査する事業。最適なシステムの導入には、まず既存システムの「棚卸」が必要で、これを正しく実施しないと要件が正確に定義されずにプロジェクトが進んでいってしまう。また、ベンダーからの提案を正しく「監査」することにより、初めてユーザー企業にとってメタボリックではないスリム化された最適なシステムの導入が実現できる。

「ベンダーは不必要なものを販売したが、ユーザーはよく理解しないまま安心感を求めて購入する、という大きな知識差が生じているのが現状であり、そこに商機を見だし、公認情報システム監査人の資格を持つコンサルタントが価格交渉はもちろん、業務上必要なシステムなのか否かなど、ベンダーに対し技術的な交渉を行っています」(高木博明社長)

こういった「IT弁護士」事業を可能にしているのは、彼らが持つ「企業戦略・戦術・業務の“見える化”」の手法であり、これはシステム導入だけではなく、営業部門やバックオフィス

「クライアントの立場になって、解決策を導き出します」と語る高木博明社長



業務などで抱える様々な課題や求める要件などを具現化することにも生かされている。経営者の思いや企業の方向性を従業員に、また従業員の考えや行動を経営層へと、お互いに把握する「縦の見える化」、部署間やプロジェクト間で業務情報を共有し最適化する「横の見える化」、IRなど対外的な会社のブランディングイメージの向上を図る「外部への見える化」、これら三つの観点で企業の課題・改善点を徹底的に調べ上げ、最善の解決策を提案する。日本版SOX法施行により内部統制が叫ばれた2007年、当社の“見える化”は、まさしくこれに貢献し、上場企業から関連の大型案件を受注することができた。

「クライアントの本業の技術に関する改善策を提案するのは我々の事業ではありません。しかし、本業をスムーズに進めるための業務環境を改善するサポートは可能です」(高木博明社長)

最近では、市場の飽和により、売り上げの増進依頼よりもコストを減らす業務フローの改善に関する依頼が増えてきているという。「IT弁護士」と「企業戦略・戦術・業務の“見える化”」、この二本柱で更なる躍進を目指す。

(取材・文/東京支社情報部 安部 隼人)

会社概要

(株)サイワークス
 企業コード：987464328
 東京都新宿区河田町3-51 東急VR41階
 電話03-5367-4670
 高木博明社長
 資本金：1億1727万円(準備金含む)
 設立：2003年4月
 事業内容：経営コンサルタント業
 年収入高：約1億9433万円(2007年12月期)
 従業員：22名
<http://www.sciworks.co.jp/>