

サイワークス

高木 博明社長

次代を創る 起業家列伝

▽▽136

サイワークスは、営業、IT(情報技術)、業務、組織など会社経営のムダを見出し、社員の誰からも「見える化」して経営基盤の強化につながるコンサルティングで業績を伸ばす。

「二十人参加の百分間の会議で、全部の時間が有益だったのはトップだけ。他は一人あたり発言時間の五分間しか有益でなかった」

「営業現場を知らない経営層が、現場改革の指示を出す」「技術に詳しいだけのCIO(最高情報責任者)がITベンダーの言うがままに不要な高額なシステムを構築する」

とくにホワイトカラー部門は、業務の妥当性が目に見えにくいため、業務効率化の余地は多い。その解決策として「見える化」を提唱する。

「プロジェクト会議を毎日している光景はぞろぞろ。これは本来、緊急事態は別として、キックオフと中間報告とクロージングの三回で済む。経営層と現場間では双方の理解度の把握も重要。営業なら担当者合理的に動けるように改

「100分会議」のムダを見せます

▽本社＝東京都新宿区河田町3-51 東急VR 41階 (☎03・5367・4670、<http://www.sciworks.co.jp/>)
▽設立＝03年4月10日
▽資本金＝1億1727万円
▽売上高＝4億7000万円(05年12月期)、9億3000万円(06年12月期予想)
▽事業内容＝経営コンサルティング

善しなければならぬ」などの観点から、ムダとなる要素を具体的な数字などを持ち込みながら、「見えるよう」洗い出していく。

その上で営業、IT、会計、戦略立案、プロジェクトマネジメントといったノウハウを用い、次の経営に導く具体的な戦術・行動に落とし込み、現場での実践を通じて効果検証まで面倒をみる。

大手コンピュータメーカーや外資系銀行勤務、ナスダックジャパン市場開設など多彩な経歴を持つ高木博明社長は、こう説明する。

「見える化を通じて、会社にゆとりと考える時間を生み出し、次の飛躍を展望していく。時間が余ると「社員がサボる」と考える経営者とは仕事ができない」

さらに、高木社長は「見える化」が重要だと指摘する。まず自社の状況を知り、それを外部にもきちんと伝えられることで、社内のモチベーション向上に加え、営業や人材確保、内部統制の面で良い効果が現れるという。

トップ営業のノウハウを共有できるサーバー向けパッケージソフト「営業の匠」を発売、業績を大きく伸ばす牽引役にもなっている。同社は、市場からの評価も高く、二〇〇七年十二月期には株式公開を狙う。

木、金曜日に掲載

モツズ JP・コンシューマ・マーケティング・アドバイザーとして、03年4月、代表取締役社長に就任。46歳。横浜市出身。



《たかぎ・ひろあき》 東京大学卒業。サイワークス銀行、ソニー、IBM入社。ファイナンス・アドバイザーとして、03年4月、代表取締役社長に就任。46歳。横浜市出身。