



田中 紳詞 社長

Exciter (東京)

眠れるIT資産の有効活用を進める 基幹系システムの総合コンサルタント

社

団法人日本情報システム・ユーザー協会の「企業IT動向調査2010」によると、企業がIT

一面もある。技術の進歩が早いならなおのこと、両者の認識のずれを防ぐ仲介役が必要だ。

ITによって解決したい経営課題の第1位は「迅速に業績などを把握できるリアルタイム経営」。第2位が「業務プロセスの効率化」だ。

こう警鐘を鳴らすのは、株式会社Exciter(エキサイター)の田中紳詞社長だ。同社は、ERP市場最

「周知の通り、ITは企業運営に欠かせない存在です。しかし近年、『予算が当初より大幅に超過してしまった』『納期が守られない』『見積りに納得がいかない』など、ITベンダーに対するユーザーの不信感は増大している

株式会社の田中紳詞社長。同社は、ERP市場最大のドイツのSAP社が提供する、基幹系ソフトウェアの設計開発から保守・運用、コンサルティング、技術トレーニングまでを一

手展開する企業。商社やメーカーなどを取引先に、財務会計や在庫管理、販売管理、生産管理、人事管理などを支援している。

「SAPは、基幹系ソフトウェアの最高峰であり、その機能も非常に充実しています。例えるなら満漢全席と言えますが、皿の数が多すぎて箸も付けられていな

い料理も多い。SAPの企業導入はすでに成熟期に入っており、今後は眠っているIT資産をいかに有効活用していくかが低コストと業務改善を両立させるカギと言えます」(田中社長)

そこで同社では、高い専門性が問われるSAPの技術を発掘するコンサルティングを実践。ユーザーとベンダーの間を同社が仲介することで、コミュニケーションの活性化を促す。「専門用語がわからず、技術的な話についていけない」「社内

「現場を知るからこそ実現する確かな経営支援」

同社のサービスは、顧客のビジネスの最前線である現場の業務改善から始まる。そこで、相互の信頼関係が不可欠であるため、顧客の固有業務を学び、ユーザーと一緒に額に汗すること、パートナーシップを構築。

「ユーザとベンダー、そして経営層と現場、この双方の間を取り持つことは、当社の大きな役割だと認識

この点が、業務改善資料の提出をもって一定の成果とする大手経営コンサルティングファームと一線を画している。また、これまで請け負ったプロジェクトの納期は、一度も遅延したことがない点も、顧客からの大きな信頼に繋がっている。

「ユーザとベンダー、そして経営層と現場、この双方の間を取り持つことは、当社の大きな役割だと認識

「現場を知るからこそ実現する確かな経営支援」

同社のサービスは、顧客の

- ① 経営コンサルティング
- ② 業務最適化サービス
- ③ 基幹システムコンサルティング
- ④ プロジェクト管理
- ⑤ ベンダーコントロール
- ⑥ 成果物作成
- ⑦ トレーニングサービス
- ⑧ 技術者派遣

同社事業モデル

「現場を知るからこそ実現する確かな経営支援」

【会社データ】

本社 東京都中央区日本橋本町3-3-6 ワカ末ビル7F
☎ 03-6202-7038

設立 2011年1月

事業内容 基幹系システムコンサルティング、ソフトウェア開発・販売・保守、ヘルプデスク、教育等

<http://www.exciter.biz>