

サンデー毎日3.11号(2007年2月27日発売)のタイトル
 「21世紀を担う有望企業の研究」で弊社EISCが紹介
 されました(108頁)

イースタンシーSコンサルティング

経営・業務プロセス・ITを一体化

顧客の立場でシステムコンサルティング



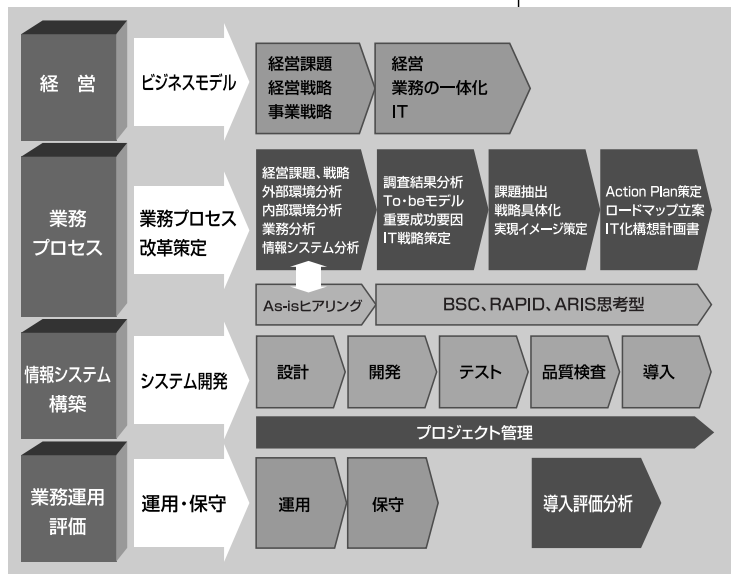
高田 俊一 社長

企 企業を取り巻く環境変化は年々加速し、各社のIT投資額の伸び率も増加傾向にあるが、一方でIT投資効果に疑問を感じている企業も少なくない。
 その理由として、経営とITが一体化せず、従来の情報システム構築方式に任せていることが原因といえる。
 そんなニーズをくみ取るべく、イースタンシーSコンサルティング(愛称EISC)は平成二五年に設立。経営・業務プロセス・ITを常に統一させることで、IT投資効果の最大化を図る新鋭企業だ。

対象マーケットは年商五〇〇億円規模までの流通・製造・プラント業界と、広範にわたる。大手企業には対応できない小回りの利くサービスが好評だ。
 同社はローコストなシステム開発を実現するため、中国大連のソフトハウスと業務提携。さらには品質向上を図るため日本・中国でブリッジSE(システムエンジニア)の活用も行っている。
 そもそもオフショア開発事業は、代表の高田俊一氏の、大連合弁軟件通信技術有限公司常駐経験がきっかけだ。
 そのため中国の風土・習慣、現地の思考・気質に精通しており、ビジネス領域を超えたパーソナルなノウハウの供給を可能とした。
 「このような当社の強みを生かし、双方WIN-WINを求めたビジネスを提供致します」(高田社長)

そして、2007年問題にも対応すべく「斉退職を迎えるキャリア組などの即戦力をうまく活用したい」と力説する高田社長。中国現地でのIT・日本語教育講師も順次採用し、中国事業へも注力していくとのこと。
SE人材育成を事業化 従来のコンサルイメージを払拭
 中小企業がIT導入の際、障壁になるのがやはり「人材不足」である。
 「本格化するIT人材の技術者不足に「役買えれば」という思いから、同社では豊富な経験を駆使し、SE人材育成を事業化していく方針だ。
 また一般的にコンサルティング業は数居の高いイメージがあるが、高田社長は「いかにお客様に満足してもらえるかを第一」に考え、「中小企業のヘルパー」としてアド

バイザリング致します」と心強いコメント。
 今後も事業拡大を続け、五年後には年商三〇億円を目指す同社。躍進の鼓動は、まだ鳴り始めたばかりだ。
 (下)
【会社データ】
 大阪オフィス 大阪市淀川区
 西中島六-七-八
 大昭ビル 〇階
 TEL 〇六六三三九〇一五八二七
 設立 平成二五年
 資本金 二〇五〇万円
 社員数 二三名
 事業内容 〓システムコンサルティング事業、オフショア開発事業、高度技術者育成事業
<http://www.eastern-isc.jp>



IT投資効果の最大化を図る、同社のコンサルティングサービス