

ふくおか経済

月刊地域経済情報誌 2005
January

1

平成17年1月1日発行
Vol.197 第197号 (毎月1日発行)

平成3年1月18日 第3種郵便物認可



トップ114人が語る 05年「わが社の戦略」

総力取材 (県経済の景気予測・抱負)

特集 今年こそ!! 躍進目指す福岡経済 2005年業界展望

特別インタビュー 日本トレイド ジエイエムネット 山崎和則社長 植木一夫社長 **企業取材** 九電ビジネスソリューションズ ANAセールス九州

カメラボラ アジアを見据えた拠点都市へ 大型開発総力取材 / JCI世界会議

巻末資料・データも充実!
速報! 市内建築情報(10月分)
福岡市新設会社情報(株式・有限)

表紙の人
スポーツテーマに第2モールが11月開業
ホークスタウン 増井利夫社長に聞く

「企業は人なり」と人材重視で売上高倍増

革新的な進歩を遂げるIT技術。企業の業務効率や売上拡大を果たし、経営戦略の一つになっている。しかし、ネットワークの複雑化も進み、企業が十分に把握できていないのが現状である。そんな中、企業向け通信

コンサルタントとして、業務や戦略に最適な通信機器を提供しているのが(株)エクサイト(熊本市)の山口貴史社長である。

同社は、二〇〇〇年の設立以来、売上高が年々倍増と急速な成長を遂げている。〇三年には福岡に進出し、さらに〇五年二月、鹿児島にも拠点を開設予定。「熊本、福岡、鹿児島で拠点づくりが整えば、九州全域の対応ができる」と狙いを明かす。NTTの販売代理店であり、「通信のドクター」として顧客に対

応する同社は、事務所移転や拡張時に必要な、オフィス家具、OA機器の「オフィスパック」サービスも提供。リース契約で初期投資の負担を抑え、顧客に合ったプランを提案している。

また、「企業は人なり」と人材育成にも力を注いできた山口社長は、社員教育の(株)社員教育研究所の研修に自ら参加し、社員たちにも勧めてきた。どんな時も、「社員と真正面から向き合ってきた」ため、意見の違いなどから社員とぶつかることもあったが、真剣な思いを伝えるごとに信頼関係も深まっていた。そして、売上高が二倍増という数字が効果を示し、「社員の長所、短所を全員で理解し合える企業づくり」に努力を惜しまなかった。「九州ナンバーワンのIT通信コンサル会社を指す」と意気込む山口社長の言葉に大きな期待を感じた。(熊本出身、一九六九年十二月二十八日生まれ、三十五歳。熊本商科大学卒、趣味は旅行)



山口 貴史
(株)エクサイト
 社長