

顧客第一主義の徹底により、 設立1年目で年商3億円

業界注目のITコンサルティングファーム



業界注目のITコンサルティングファームがある。
設立1年目で年商3億円を突破したシアトルコンサルティングだ。
この新鋭のITコンサルティングファームは、
顧客第一主義を徹底し、クライアント企業から高い支持を集めている。
今回、同社を率いる社長の京和に、
起業の経緯から今後のビジョンまでを聞いた。

シアトルコンサルティング
代表取締役

京和 将史

きょうわ まさふみ

PROFILE

1976年、東京都生まれ。早稲田大学政治経済学部を卒業後、IT関連のベンチャー企業にエンジニアとして入社。その後、営業に転身し、4年間トップ営業マンとして活躍。2006年にシアトルコンサルティング株式会社を設立し、代表取締役就任。

新鋭のIT コンサルティングファーム

御社の事業内容を教えてください。
京和…システムのコンサルティングおよび設計、開発をしています。クライアント企業のIT戦略を立案し、上流工程のシステム設計から下流工程の開発までを一気通貫で請

け負っています。ちなみにクライアント企業としては、エンドユーザー、外資・国内有力ベンダを中心に30社ほどあります。

京和さんが起業した経緯を教えてください。

京和…私は両親から大きな影響を受けて育ちました。父は東大卒で、とても優秀なエリートサラリーマ

ン。そんな父に対して尊敬の念を抱くとともに、どこかでサラリーマンとして一生を終えることに違和感も覚えていました。優秀であればこそ、もつと世の中に役に立つことや社会貢献できることがあるのではないかと、そう考えるようになってきました。

ました。本当にショックでした。火葬して骨になった母を見た時、たまらなく虚しい気持ちがかみ上げられました。人間なんて死んでしまえば、この世から無くなってしまふ。そう悟ったんです。だから、たった一度きりの人生、自分のやりたいことをやろう。私は母の死をきっかけに、自分で何かを成し遂げたいと強く思うようになりました。そして

将来、起業家になることを心に誓いました。

その後、京和さんは大学を卒業して、どういう進路を歩んだんですか。

京和…もともと起業家志向でしたので、経営陣と身近に接することのできる新進気鋭のシステム開発のベンチャー企業に入社しました。

入社後は、1年間エンジニアとして働きました。私はエンジニア未経験だったので、当初は同期の社員に付いていくだけで苦労しました。新人研修の内容もさっぱり理解できず、悔しくて仕方ありませんでした。だから早朝や夜中に必死で勉強してエンジニアとしての基礎的な技術と知識を習得していきました。

そして入社2年目に入ってエンジニアとしてある程度成長した頃ある転機が訪れました。ある日社長に呼ばれて「営業をやってみて」と頼まれたんです。さすがに最初は躊躇しましたが、「何事もチャレンジだ」と思い直し転向することになった。

とにしました。

顧客第一主義を徹底し トップ営業マンへ

突然、営業をすることになったんです。

京和…そうなんです(笑)。しかも営業研修など一切なく、いきなり営業の世界に飛び込みました。右も左も分からない中で、とにかく必死でやりました。3ヶ月くらいほど、がむしゃらに頑張るだけでは結果は出ない。そう痛感した私は次第に営業のやり方を工夫していったんです。

どう工夫をしたかというところ、私はクライアント企業の立場に立った営業を徹底して心がけました。クライアント企業の担当者は、細かい仕様やシステムの中身を知らない方も多かったため、毎回必ずそれぞれのクライアント企業のために分かりやすい個別資料を作成し、顧客本位の提案をするようにしたんです。すると、有り難いことにクライアント企業から高い評価を得られ、しばらくすると私に名指しで仕事が入るようになっていきました。1年目の終わりに営業部内でトップの営業成績を取め、会社から社長賞をもらうことができました。

その後、私はもっとクライアント企業の期待に応えたいと思い、顧客第一主義の考えをさらに徹底していきましました。極端な話、個人の営業成績よりも、会社の利益よりも、クライアント企業に真に役立つことを第一に考えて行動しました。そして、そういう姿勢を貫いていった結果、私は4年間ずっとトップ営業マンで

居続けられたんです。

起業したきっかけは何だったんですか。

京和…成果を挙げるにつれて経営トップと身近に接する機会も増え、私の起業への思いはどんどん加速していきました。ひとりでもある程度やれる自信はありましたが、同時にひとりやれる限界も感じていた。そんな折に、現在当社の取締役である砂川をはじめとした非常に優秀で信頼できる、かけがえない仲間たちに出会ったんです。それがきっかけで起業に対する自信が、確信に変わりました。機は熟したと、そして2006年に彼らと起業しました。

起業した当初は 苦勞の連続

設立1年目で年商3億円、業績は順調ですね。

京和…ありがとうございます。でも、起業した当初は苦勞の連続でした。資本金を取締役の砂川と一緒に出資して、社員5名で会社をスタートしました。お金が多かったため、事務所は私の自宅。会社のホームページも自分たちで作りました。

そして私が張り切って営業しても、設立当初はほとんど成果が上がらず、資本金もほとんど無くなっていきました。不安で夜眠れなくなり、ストレスで胃が痛くもなりました。この頃は本当に苦しかったですね。ただ、それでも社員たちに明確なビジョンを提示し、それに向かって全員で一致団結して目標を達成する強い意志と姿勢は忘れなかつた。経営者として弱っている姿を社員に絶対に見せるべきじゃないと思ってい

たんです。とにかく前に進むと必死でした。

その後、苦しい局面から脱却できたわけですね。

京和…そうですね。当社の社員が営業先を新規開拓したり、クライアント企業から顧客紹介を受けたりするなど、多くの人に助けられ、次第に売上も上がっていきました。経営者になって実感したのは、私は本当に多くの人に支えられているんだということ。ですから、当社の社員やクライアント企業、前職の会社、先輩経営者、家族、友人に対して、常に感謝の気持ちを持っています。

感動を与える仕事を 追求したい

今後のビジョンを教えてください。

京和…まずは創業5年目で社員100名規模を目指します。そのためにはM&Aなども選択肢のひとつとして考えています。しかし、当社は会社規模の拡大を第一に目指しているわけではありません。私が一番に目指しているのは、プロフェッショナルな人材をより多く育成し、クライアント企業に対して常に感動を与えるような質の高い仕事をすること。そして社員が自信を持って仕事に取り組み、常に笑顔でいられる会社をつくること。社員には常にクライアント企業、仲間、家族にとつてのスターとして輝き続けてほしい。

これからも地道に実績を積み重ねていき、クライアント企業から「シアトルコンサルティングに頼めば大



シアトルコンサルティングの経営を支える京和社長と砂川取締役

経営者データファイル

Masafumi Kyowa data file

お名前: 京和 将史 生年月日: 1976年9月20日

出身: 東京都 身長: 181cm 体重: 65kg

平均睡眠時間: 6時間 平均起床時間: 午前7時

趣味: サーフ、ゴルフ、映画鑑賞 乗っている車: アルファード

おススメ本: 「起業家の本質」 今までに訪れた国: 7カ国

座右の銘: 負けたら終わりなのではない、やめたら終わりなのだ

購読雑誌: ハーバード・ビジネス・レビュー

尊敬する人: 別所 宏恭(前職の社長) 好きな食べ物: 和食、イタリアン

会社概要

シアトルコンサルティング株式会社

設立 / 2006年5月18日

売上高 / 3.1億円(2007年4月期)

従業員数 / 31名(2008年1月現在)

事業内容 / 情報システムのコンサルティングおよび設計、開発

URL / http://www.seattleconsulting.co.jp/

※ベンダ: IT製品を販売する会社。製品のメーカーや販売代理店のこと。