

# 技術力を武器に グローバル企業を 目指す



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

1976年、東京都生まれ。早稲田大学政治経済学部を卒業後、2002年にITベンチャーにエンジニアとして入社。その後、営業マンに転身し、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。

## 不況下で過去最高益を見込む IT業界注目のベンチャー

そして度々か人生、何をすべきなのかと真剣に考えました。どうせなら、人生を懸けて大きなことを成し遂げたい。そう考えた私は、将来起業することを心に誓ったんです。

——その後、京和さんはどのような進路を歩んだのですか。

京和…大学を卒業後、私は成長中のITベンチャーに入社しました。私と一緒に入社した同期は、東京大学や早稲田大学、慶應大学など一流大学出身。ベンチャーマインドを持った優秀な人材ばかりでした。そんな刺激的な環境で、私は4年半に及ぶサラリーマン生活をスタートさせたんです。

入社1年目はITエンジニアとして働き、2年目から営業マンに転身。営業では技術職で培った専門知識を活かし、数多くのクライアントを新規開拓しました。そして営業を始めて6カ月目に、初めてトップの営業成績を獲得。それから退社までの4年間、常にトップの営業成績をキープしていました。

——起業のきっかけは何だったのですか。

京和…現在の当社の取締役である砂川との出会いです。もともと私は入社後5年以内に起業するつもりでした。しかし、確実に起業を



シアトルコンサルティングの成長を牽引する京和氏(左)と砂川氏(右)

成功させるには、自分ひとりの力だけでは足りない。信頼できる優秀なパートナーを探していたんです。

そして2006年、私は砂川と出会い、お互いに理想の会社をつくらうと意気投合。2人で当社を設立したわけです。

不況で売上40%ダウンの危機

——昨秋のリーマンショック以降、世界中で不況が尾を引いています。システム業界は不況の影響を受けやすいと思いますが、御社の経営状況はどうだったのでしょうか。

京和…たいへん厳しい状況でした。もともと当社のクライアントは金融、システム業界や外資系企業を中心。いずれもリーマンショックの影響をものろに受けました。当然、当社も大きな打撃を受けました。2008年10月を境に、売上は減少。さらに2009年3月、ベンチが訪れました。クライアントとの契約更改のタイミングで、多くのITコンサルティング、システム開発の契約が打ち切られたんです。そもそもクライアント自身の仕事がなく、自社の社員をリストラしている状況。ですから、契約打ち切りも当然でした。

そして翌月の4月。当社の売上は、前年比でなんと40%もダウンしてしまいました。業績は毎月赤字に転落。当社は会社設立から36カ月連続で赤字でしたから、初めての赤字です。まさに正念場。今こそ、経営者として真価が問われる時だと思いました。そこで、私は環境変化に対応するため、経営をイチから見直ししました。そして全社員をまとめあげ、必死に業績回復に取り組んだんです。その結果、3カ

月後には業績の黒字化に成功。さらに現在はい売上も着実に伸びており、今期は過去最高益が出る見込みです。ちなみにリストラは切れていません。それどころか、今は採用に力を入れ、社員数を増やしているくらいです。

——どうやって業績のV字回復に成功したのでしょうか。

京和…それやもう苦労の連続でした(笑)。ただ、前職時代から営業ノウハウを積み上げており、その点で恵まれていたのかも知れません。3つの点に注力し、営業部門の徹底改革に取り組みしました。

1つ目は、危機感の共有。営業部門は私も含めて毎朝8時から営業会議を行うようにしました。危機意識を持たせるとともに、情報共有の効率化、スピード化を図りました。

2つ目は、マーケットの変更。既存顧客のイメージが深刻でしたので、徹底的に新規開拓を行いました。多いときは一人で月50件以上訪問しました。経済の見通しはまだまだ厳しいので、新規開拓は今でも続いています。

3つ目は、顧客第一主義の強化。この創業当時のからの理念にあらためて徹底的に向き合い、1社1社を再度訪問、誠意を持って接しました。その結果、お互い困ったときに助け合ったり積極的に他社を紹介して頂くなど、真の顧客を獲得することができました。

年商20億円、  
社員100名体制へ向けて

——最後に、今後の目標を教えてください。  
京和…当社は今期で4期目を迎えました。今

IT業界が好景気に沸いていた2006年、京和将史氏はシアトルコンサルティングを設立した。同社の売上は、設立1年目に3.1億円、2年目に4.3億円、3年目に6.4億円。マーケットの成長を背景に、順調に売上を伸ばし続けてきた。しかし2008年9月、状況は一変した。リーマンショックがIT業界を直撃。同社の売上も前年比40%ダウンし、初めて毎月赤字へと転落したのだ。不況期こそ、経営者の真価が問われる時。京和氏は不況に立ち向かい、自社の業績回復に見事に成功。さらに、今期は過去最高益を見込んでいた。劇的なV字回復に成功した理由は、いったい何だったのか。今回は代表の京和氏に話を聞いた。

高い技術力を武器に  
ITコンサルティングを展開

——まず御社の事業内容を教えてください。

京和…主力事業は、ITコンサルティングとシステムインテグレーションです。業務システムのコンサルティング、設計、開発を行っています。

当社の強みは高い技術力。その技術力が評価され、サンマイクロシステムズさんや日本オラクルさんなど、大手IT企業とも業務提携しています。ちなみに、クライアントは上場企業など大手企業を中心に約110社。業界は金融、製薬、インターネット、モバイルなど多岐に渡ります。

母の死に直面し、起業を決意

——もともと京和さんは起業家を目指していたのですか。

京和…そうですね。きっかけは、母の死でした。高校1年生の時、ガンで他界したんです。母はまだ42歳。まさか死ぬなんて夢にも思わなかった。ですから本当にショックでした。火葬場で、私は母の最後の姿を見ました。母は小さな骨になっていた。それを見た時、たまたまなく虚しい気持ちに襲われました。人間、死んでしまったら終わり。そう悟ったんです。

回の不況を機に、新しい成長ステージに突入したと考えています。もともと私は創業から3期目までを第1ステージと捉えていました。第1ステージのテーマは、量的拡大。社員数とクライアント数を増やし、一気に事業を拡大してきたんです。

そして、今期の4期目から6期目までが第2ステージです。第2ステージのテーマは、質的向上。つまり、これまでつくりあげてきた事業、組織を深化させていく時期。具体的には、「最高のチームで、最高のシステムを」を合言葉に、自社サービスの立ち上げ、小チーム制の導入などに取り組んでいます。ちなみに、自社サービスについては、来期にエンジニアのスキル診断サービスや環境系ポータルサイトを順次リリースする予定です。

その後、7期目から10期目の第3ステージで、会社を大きく飛躍させるつもりです。目指すは、年商20億円、社員100名体制。このステージでは、海外展開なども積極的に進めていきたいと考えています。そして技術力を武器に、世界に通用するグローバル企業を目指していきます。

### シアトルコンサルティング株式会社

設立/2006年5月18日  
資本金/1000万円  
売上高/6.4億円(2009年4月期)  
社員数/45名(2009年10月現在)  
事業内容/ITコンサルティング、システムインテグレーション、ITサービスの構築・販売  
URL/http://www.seattleconsulting.co.jp

### 経営者データファイル

お名前:京和 将史 生年月日:1976年9月20日 出身地: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6時 趣味:サーフィン、ゴルフ、映画鑑賞 乗っている車:アルファード  
おススメ本:スノーボール 今まで訪れた国:7カ国 座右の銘:生き残るのは強い種でも大きい種でもない、適応する種 購読雑誌:日経ビジネス 尊敬する人:別所 宏泰 好きな食べ物:和食、イタリアン