

カンパニー ナウ COMPANY 第563回 NOW!

キーゴール

—中小企業のITコンサルタント、
「顧客と共に成長する」

多くの中小企業にとって、いかに設備投資を実施し、いかに会社を成長させていくかは常につきまとう悩みの種。ましてや現代はITの世。IT投資を成功させるか否かが会社の命運を決するといっても過言ではない。

「ITは難解」という初歩的なところから「企業目標に見合ったIT戦略が立案できているだろうか」という発展型まで、中小企業経営者の悩みに応えるのがITコンサルタントを手がける(株)キーゴール。「大手IT企業の手の届かない中小企業向けITコンサルに商機あり」と2002年に設立。現在、「PROJECT10」なる経営計画を進め、2010年までに年商10億円を目指す、多数の経験、実績を有する新進気鋭のベンチャー企業である。

五嶋社長が自らの会社を顧みて曰く「企業の不便を“親身に”“最後まで”対応して解決する会社」ということになる。IT企業らしからぬ泥臭さだが、そのスキルには自信ありだ。同社では、①コンサルティング…顧客の不便、悩み、課題をヒアリングし的確な提案をする②システム設計…提案に基づいて高い技術力をもってシステムを構築する③基盤技術…蓄積したデータベース技術をもとにビジネスを発展させていく、という「3つのサイクル」を掲げてビジネスを展開している。

これまで多くの企業の悩みを解決してきた五嶋社長は、「IT化＝経営戦略＋IT戦略」と位置付け、IT関連のみならず経営全般を視野に入れる。そして、まずは「small start」を勧め

「将来は健康・環境分野にも関わりたい」と意欲をみせる五嶋社長



ている。当世コンサル事情で、“押し売りの提案”“ミスマッチな提案”が多いとされるなかで、「今何ができるか」「今何をすべきか」を考え、規模、資金、能力など顧客企業の実情に則した提案を常に心がけている。「小さく始めて大きく育てる」これが成功の秘訣であるという。

同社のホームページにアクセスして欲しい。これまで同社が手がけた案件がいくつか紹介されている。そのなかには、顧客の創業当時からコンサルを手がけIT化を成功させた例もある。「顧客と共に成長する」ことには定評があり、それが新たな営業展開にもつながる。「口コミで顧客が広がっていく」というのも頷ける。

「私たちは“真”を貫き、真面目に、真実を真摯に受け止め、関係する全てのステークホルダーとの“和”を大事にし協力しあうことにより、個人・企業・社会・世界の“夢”の共有と具現化を目指します」。五嶋社長および役職員が共有する理念である。同社は、顧客企業の一番大切な目標＝キーゴールを達成させるためにある。

(取材・文／東京支社情報部 宇津木 靖司)

会社概要

(株)キーゴール
 企業コード：987326519
 東京都渋谷区代々木1-54-1、電話03-5350-3530
 五嶋和彦社長
 設立：2002年5月、資本金：1500万円
 事業内容：ITコンサルティング
 年収高：約1億4200万円(2007年3月期)
 従業員：15名
<http://kg-i.jp/>