

全社の3分の1がアーキテクトレベル。

個々の能力が共鳴し、不可能が可能になる。



アイティソリューションズ株式会社

Web系ソリューションで急成長。

ITで企業ビジネスの根幹を創りあげる。これができるのは大企業だけという認識は改めなければならないだろう。社員数29名。大手ベンダーとも互角に戦える技術力と競争力を持ち、大手企業の直請け案件を高単価で担う実力派の独立系SIがある。その名は、アイティソリューションズ。設立以来無借金経営を続け、今年度の経常利益、売上高ともに前年比1.5倍を見込むほど、急成長を遂げている。

「請けた案件には責任を持つ」。そう語る同社は、顧客システム構築の上流工程から開発・保守まですべてを担う。上流SE支援サービスと、Web系ソリューション力を武器に、分業体制をせず、オールラウンダーのプロフェッショナルを多く生み出している。机上の空論ではなく、あくまで高度な技術を背景にした、実現性のある上流設計にこだわる姿勢に、企業の根幹を担う案件の依頼が多く、同社は営業活動にあまり苦労しないという。

経営会議から参画。企業を創る。

2008年3月。同社のもとに大きな案件が舞い込んだ。数億円の資本金のもと、有望な企業が誕生する。その主事業である提案型旅行販売サイトのすべてを、同社に任せたいというのだ。指名を受けたのは岡田成規、44歳。同社を支えるプロフェッショナルの一人だ。要望は、サイトシステムを企画から共に創りあげてほしいということ。その瞬間、一つの企業の未来を岡田が握った。経営会議に参加し、何度も議論を交わす中で、ビジネスモデルが岡田の頭脳の中で次々と描かれる。そして4月。概要を決定し、システム構築が始まった。

設定された開発期間はなんと3カ月弱。集められたのはたった4名の社員だった。しかし、彼らはこれから

始まる面白いプロジェクトに胸が躍ったという。スピードとコストを考え、オープンソースでシステムを構築することを決断。プロジェクトの鍵となるインフラを一手に引き受けたのが、4名のうちの一人、佐粧だった。実は佐粧は2月に入社したばかりの中途入社者。彼ははじめてオープンソースでのDBの二重化に挑んだ。外部のPostgreSQLのエキスパートから積極的に情報を入手し、人一倍の吸収意欲でどんどん自己の能力を伸ばしていった。長年の経験と知識からくる「勘」から、問題の解決には見当がついた。彼は言う。「ダウンした片方のDBを簡単に復旧させる方法を発見した瞬間は、自然と体が震えました」。その傍らで、プロジェクトリーダーとして調整と管理を一手に引き受けたのが戸倉だ。システムに関する深い知識・経験だけでなく、先を見据え、リスクを回避し、最大効率と最大効用を実現させていった。「すべてを見渡しながら、多くの人を巻き込み、自分がプロジェクトを動かすという体験は、もはや楽しかったとしか言いようがない」。彼もまた、4月に入社した一人だった。こうして3カ月という短納期のプロジェクトは、6月末に無事ノータラブルのリリースを遂げた。

高い能力が面白い案件を呼び込む。

類は友を呼ぶというのは、同社にこそふさわしい言葉ではないだろうか。自然と、佐粧や戸倉のようなスキルの高いエンジニアが集まる。それが同社の企業力を高め、また、彼らのスキルを知る企業から案件が舞い込んでくる。同社の収益性の高いビジネスモデルはこのサイクルの繰り返しなのだ。さらに、一度彼らに案件を依頼したクライアントは、次々に彼らとの継続的な取引を望む。経営会議から参加し、クライアントの根幹を担うのは、大手企業だけの特権ではない。すべてを見渡し、自身の力でクライアントを動かしていけるような、刺激的な仕事ができるのは、実は同社のような精鋭が集う会社なのかもしれない。

登場人物の紹介



取締役チーフ  
アーキテクト  
**岡田 成規**  
(44歳)  
設立年に入社。企画分析やPMなどの上流スキルで会社発展に貢献してきた。



シニアリーダー  
**佐粧 亮一**  
(40歳)  
2008年2月入社。技術の高さ、安定性や社長の人柄に惹かれ入社を決意。



リーダー  
**戸倉 健太**  
(35歳)  
2008年4月入社。オープンソースとオブジェクト指向の開発に惹かれ、入社。