

TOPIC

バイオベンチャーの担い手は大学教授

サッポロバレー(ベンチャー経営者が集まる場)の新機軸として注目されているのが、バイオ産業だという。札幌の中心に位置する北海道大学医学部は遺伝子分野において実績のある大学の一つ。その研究成果を生かすべく、教授が会社設立に立ち上がった。国内では第1号となる国立大学の教授が取締役となったバイオベンチャー「ジェネティックラボ」が設立されたのだ。さらに札幌医科大学からも同じくバイオベンチャーとしてレノメディック研究所が設立され

た。いま北海道では続々と大学発のバイオベンチャーの設立が準備されているという。どうやら北海道の大学教授は起業家意識が強いようだ。ITベンチャーの活躍で知られる札幌では、いまITとバイオの融合を促進しようと北海道ベンチャーキャピタルをはじめ、サポートを始めた。双方が融合することによって、競争力のある産業を作り出そうというものだ。実際すでにIT企業のオープンループとジェネティックラボは事業提携し、展開を始めている。



アイパス
高澤幹雄社長(52歳)

DATA

1997年に設立。東京のクライアントが増え、全体の2から3割を占めるようになったことから、東京に事務所を構える。首都圏の市場開拓で、事業拡大を狙う。

レノメディック研究所が設立され、支援資金を受けることができた。

パッケージソフトの場合、難しいのは販売ルートの確保だ。同社では、オフィス関連事業を展開する内田洋行と提携し、同社の商品群として、ホームページやパンフレットで紹介されている。「内田洋行さんと取引ができるのも、役員の方を以前から知っていたからなんです。やはり、人脈というのが大事ですね」

二〇〇〇年一〇月より販売をスタートし、一年半で二億円弱の売り上げになっている。同社がこれまで急激に成長することができたのは、製造業者より流通業者が多い札幌でクライアントから直接受託するオーダーシステムの開発に徹したこと、二〇〇〇年問題対応による受注が多かったことが挙げられる。ところが最近、道内の経営者は設備投資を控えているため、経営的に不安があった。そこで、もう一つの柱を作るために得意分野である流通関連のパッケージソフトの販売をスタートし、収益を確保している。



同社のソフトは内田洋行のサブシステムとして使用できる

大手が入れない中小の卸業者向けに注力

流通業界向けのソフトを主に開発し、わずか三年で年商一〇億円を達成したのは、アイパス(札幌市中央区)だ。同社の強みは、中小卸業者向けに廉価で、高品質な商品を提供していることにある。「卸業者の仕事はアナログなんです。伝票を起すにも営業マンが単価をいくらしにして卸したのか、

わからないので、担当者が戻るまで事務の女性が夜遅くなくても待つている。また、どの商品もいついくらで卸したのか、ということを調べるにも伝票を練りながら探しているのです。この非効率な部分をどうにか解消できないか、と考えました」

高澤幹雄社長は、前職で卸業者向けにソフトを開発しており、SEとして現場に打ち合わせに行っていた。そのころから、業界の現

状に問題意識を持っていた。従来の卸業者向けのソフトといえは、現場を知らない大手が作成した、机上で考え作り上げたものだ。しかも費用が高く、なかなか導入できない。そこで、現場の声を反映し、コストも従来商品より二割削減して開発したのが、卸業者向け受発注システム「アドバンスプロ」だ。