

株式会社 アイパス

〒060-0051 札幌市中央区南1条東3丁目10番13号
 ☎011-241-8601 ☎011-241-8630

東京オフィス

〒104-0032 東京都中央区八丁堀3丁目27番4号
 八重洲第八長岡ビル6F
 ☎03-5542-5701 ☎03-5542-5710

<http://www.ipas.co.jp/>

■ 受発注の窓口業務を ■ 飛躍的に改善する「アドバンスプロ」

1997年9月に設立した(株)アイパス(IPAS)は、「Intelligent Productivity Advanced Support」の頭文字をつなげたもので、ユーザーの「知的生産性向上支援」を企業理念としたソリューションプロバイダをめざす、高澤幹雄社長の思いが込められている。

法人ユーザーから直接受注するオリジナルオーダーシステム開発事業と、それに平行して汎用性の高いパッケージソフトの開発を進めてきた。パッケージソフトの開発・製品化は「受注生産だけでなく、もう一つの収入の柱を確立したかった」ためだと高澤氏は言う。

同社が最初に発売したパッケージソフト「EOS」は、卸業者とスーパーマーケットの店舗を結んだオンライン受注システムだ。このEOSシステムは、EOS受注データをC/S型販売管理システム「スーパーカクテル」に自動的に取り込むシステムだ。



そして最近開発・発売したのが「アドバンスプロ」だ。これは、卸売業・流通業向けの受発注システムである。受発注は窓口業務で、しかも多品種を扱い、また取引先によっても条件が異なることから、システム化するのがなかなか困難だ。もしそれを行うとすると莫大な費用がかかる。そこで「パッケージソフト化することで安価にシステム導入ができ、業務の改善が図る」というのが同社の狙いだ。「アドバンスプロ」は、1回の受注は1回の入力だけで済み、商品別・得意先別・単価別などの設定も可能。取引履歴は一元管理できるので、問い合わせにもスムーズに対応できる。もちろん売上や仕入・在庫状況も一元管理できる。つまり、ベテランも新人も関係なく、誰もが受発注の情報を共有できるというわけだ。

高澤氏は言う。「北海道は製造業が少なく、流通業の土地柄だと思えます。当社の流通業における豊富な経験・ノウハウと、北海道の市場性がマッチしたと言えるでしょう」。

代表 代表取締役 高澤 幹雄
 設立 ●1997年9月
 資本金 2000万円
 従業員 ●54名
 業務内容 コンピューターソフトウェア開発及び販売、
 コンピューターの保守メンテナンス・指導

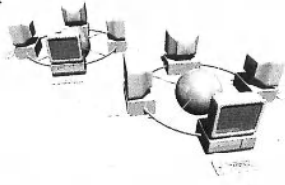
■ 営業・販売のネットワーク構築と ■ IT活用が企業戦略の鍵

パッケージソフトでは、開発の次に販売ルートの確保が問題になる。同社では、内田洋行、富士通などと業務提携し販売ルートを広げている。全国企業の取扱商品の中に、自社製品を加えてもらうという戦略だ。ホームページの製品紹介にも加えてもらい、そこから自社にリンクするようにしている。

一方オリジナルオーダーシステム開発の現状は、これまで札幌と東京の売上比率はフィフティ・フィフティだったが、最近東京での受注が増えてきていると言う。「北海道に比べると首都圏での需要が絶対的に多い。逆に北海道の方がシステム設計料は安い。首都圏で受注した仕事を北海道でやっているケースが、当社でも増えています」(高澤氏)。そこで重要になってくるのが営業力の強化だ。「若いSEに営業力を期待するのは無理。現在リストラの対象になって求職中の40・50代の人で、豊富な経験と人脈のある人なら採用してみたい」と言う。

営業と販売のネットワークをいかに構築していくか、その点が地方都市に拠点を置く企業の共通した課題と言えるだろう。また、そのネットワークにおけるIT活用が、

企業戦略の鍵となるだろう。



札幌の創業環境

正直言って、今北海道は先行きの不透明感から景気は停滞しています。特に、設備投資に関しては、北海道の経営者は消極的です。ところが、首都圏ではまだ設備投資に積極的な姿勢を見せる経営者が多いようです。起業することに関しては、北海道は厳しいと言わざるを得ないのが現状です。どの仕事も、信用と人脈が財産です。まずは、信用と人脈をしっかり築き上げることが大事だと思います。



株式会社アイパス
 代表取締役社長
 高澤 幹雄