

# 札幌の職場訪問特別編 パソコン企業

10

## 物品管理ソフト開発

物品の仕入れから納入までをパソコン上で一括管理するシステムを昨年一月に開発し、道内の流通企業を中心に売り出している。

### ■中小向けに

大手企業の場合、こうしたソフトを数億円かけて開発しているが、アイパスはそうした独自開発が困難な中小・零細向けに価格を七百万~八百万円に抑えて、販売している。

「札幌は製造業が少なく、卸・小売りのマチ。この業界の近代化を助げたい」という高沢幹雄社長(左)の思いが結実したソフトだ。

高沢社長によると、地

### アイパス (中央区)



社長

注を受けると倉庫まで出歩いて在庫を確認。在庫がなければ、メーカーに発注するという作業を行っている。この一連の作業を「オフィスでパソコンに向かうだけでできる」ようにする」のがコンセプト。

### ■操作簡素化

操作しやすいように、キーボードで文字を打ち込む作業を極力減らし、画面上の選択肢を選んだ

年九月に会社を設立。翌年には東京への支店を開き、現在の年商は十億円を超えた。

社名は「Intelligent Productivity Advance Support」(知的生産性向上支援)の頭文字を並べ

こなせるようにしたのが「AIPAS」の読みだ。特徴だ。これまで十本ほどを販売し、道内だけでなく東京の会社からも引きがあるという。高沢社長は「ソフトづくりの理念も、品や日用雑貨といったジャンル別にシステムを改良し、きめ細かい要望に

高沢社長は富良野出身で、東京に本社がある大員59人

この連載は札幌圏部の太田一郎、実松充洋、高須賀渉、佐保田昭宏が担当しました。

(おわり)