



KVS 蔵前ベンチャー相談室 NEWS

KVS 支援ベンチャーであるアスプローバ社の社長 高橋邦芳氏が、創業・ベンチャー国民フォーラム（経済産業省中小企業庁所管）主催の Japan Venture Awards 2007 で、起業家部門の奨励賞を受賞しました。受賞を記念して高橋社長にインタビューしました。

高橋邦芳社長とアスプローバ社のプロフィール

- 高橋邦芳社長：1984年情報工学科修士卒業、コスモエイティ社就職、3年後退職して起業
- アスプローバ株式会社：1994年創立、資本金2,000万円。汎用生産スケジューラ用パソコンソフトを開発し、12年間で1,000本以上を販売。
国内シェア約50%、2005年から海外でも販売開始。
詳細は蔵前ジャーナル997号（2006年秋号）か下記 URL をご覧ください。
<http://www.asprova.jp/>



KVS：高橋社長、受賞大変おめでとうございます。

高橋：KVSのご支援のお陰で受賞でき大変光栄です。当社の社員にも感謝したいと思います。

KVS：今後の抱負をお聞かせください。

高橋：当社は国境のない事業展開をめざして何年も前からいろいろな国籍の人を採用してソフトを開発してきました。今後、全世界に当社の生産スケジューラを普及させ、各国、各企業の生産性向上に寄与したいと思っています。

KVS：学生時代はどんな学生でしたか？

高橋：授業にはあまり熱心には出なかったですね。任天堂の岩田社長は同じ科の同期ですが、お互いあまり顔を見たことがありません（笑）。私は山岳部でロッククライミングや冬山登山をしたり、単独自転車で九州から北海道まで2800キロ、シアトルからニューヨークまで5400キロ、イギリスからヨーロッパを横断してエジプトまで4500キロを走破したりしていました。

KVS：なるほど、国際派はその当時からですね。社会に出てからすぐに起業したのですか？

高橋：最初はコスモエイティ（現セコム情報システム）に就職し3年いましたが、希望の仕事

ができなかったもので、やめて4人で起業しました。その後一人でスケジューラ研究所を設立して今に至っています。

KVS：創業時代はどんなことがありましたか？

高橋：すべて自分がやるのが一番いいと考え、一人で全部やろうと思いましたが、ある人からそれはトータルで見て良いやり方ではないと言われ、2人雇って事業を始めました。その2人は、今もいますよ。

KVS：そうですね、人に任せることができるかどうかは分かれ目のですね。起業当初はお金が足りなくなったりしませんでしたか？

高橋：もちろんしばしば足りなくなります。そのときにはすぐお金になる仕事を取りました。

KVS：都合よくそういう仕事を取れるとは限らないのでは？

高橋：手形を使うとかいろいろ手はあります。ただ、あまり苦勞と思ったことはないですね。

KVS：高橋さんは開発者として大変優秀な方ですね。そういう方は商売が下手だったり、リーダーシップを取ることが苦手だったりしますが、社長としての高橋さんと開発者としての高橋さんはどういう関係になっているのですか？

高橋：それは簡単です。儲けようとしてソフト



ウェアを開発すればいいんです。全てどうすれば儲かるかを考えて判断してきました。

今は開発は若い人に任せています。何年もやっていないのもう開発はできないですね。(笑)

KVS: 去年の今頃、「今迄は会社にこもっていたが、今年からふらふら出歩くことに決めたのでKVSにも来てみました。」と言われましたが、去年から営業を強化されたのですね。

高橋: そうです。大きな代理店に任せて大分売れたのが、一巡したのか売上が下がってきたので、直販や新しい代理店を開拓し、しくみを整え人材を入れました。その節はお世話になりました。

KVS: はい、新代理店プログラムの検討の助言、また契約書などの検討のため弁護士をご紹介しました。お役にたてたのなら大変うれしいです。ところで、高橋さんはもう一度学生に戻ってやり直すとしたら、何をやりたいですか？

高橋: やり直しできるとしたら、卒業してすぐ何年か海外で働きたいですね。実は、当時もそういう希望を持っていたのですが、難しかったのであきらめたのです。今思うと万難を排しても行っておけばよかったと思います。

KVS: なるほど。昨年末には1ヶ月間MITに短期留学されたのですね。

高橋: そうです。大変有意義でしたし人的ネットワークも狙い通りでした。今密かに狙っているのは、MITのリサーチフェロープログラムに行くことです。なぜかという、私が会社になくとも会社がまわるようにしたいんですよ。

KVS: それはなかなか難しいのでは？

高橋: そんなことはないと思っています。昨年末行って見て社員に聞いたら、私がいなくてもあまり問題はなかったという答えが大半でし

た。困るという人もいましたがね。

KVS: そりゃそうでしょう。最後に、一番大切だと考えていることをお聞きしたいと思います。

高橋: 先ほど儲けることを考えて行動すると言いましたが、その前にお客様に儲けていただくことが一番大切なんです。当社にはその儲けの中から分けていただくと考えています。

KVS: すばらしい理念ですね。

本日はお忙しいところ有難うございました。

インタビューを終えて

最初にKVSにみえた時、生産スケジューラソフトで日本シェアNO.1とか、導入実績はトヨタ・三菱重工・松下電器・日立などと聞いても半信半疑でした。500万円くらいのパソコンソフトが大手企業で使いものになるのか？(大変失礼！)と思いましたが、よく聞くと本物だとわかりました。飄々として苦労などないのかなあと感じていましたが、今回お話を聞くと、ただの技術者ではなく、経営者として一本通ったところがよく見えてきました。

今回の賞のキャッチフレーズは「地味カッコイイ」ですが、正しく相應しい経営者ですね。これから世界へ羽ばたくことを期待しています。

(KVS コーディネーター大塚絵理 S55 情科)

KVS が応援してきました (株) ソリトシステムズ社 (社長: 鎌田信夫氏 S47 博応物卒) が 3月9日に JASDAQ に上場されました。おめでとう御座います。今後、ネット社会の情報セキュリティ技術とコンテンツ配信を2本柱にして事業展開をしていく計画とのことです。益々発展されることを祈念します。