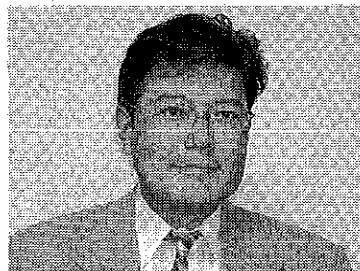


インテ・クレッセは1992年に設立されたソフトウェア開発会社で、2000年に製造業向けソフトの開発部門を別会社のアトラ・アイシー（東京都目黒区）として分社したが、今年4月に両社が統合してマンパワーをアップ。新体制で事業の拡大に取り組んでいる。

その事業拡大を目指して売り出したのが、生産管理システムの「IC-PRO（アイシープロ）」と「Web購買システム」。これにより、「新規ユーザーを開拓したい」と高遠彰祐社長は力を込めながら、両製品のセールスポイントを説明する。

まず、「IC-PRO」は、一定数量のパーツ（部品）やユニット（機構部品）

インテ・クレッセ



高遠彰祐社長

《たかとう・あきひろ》
大阪府立長野高等学校卒業。大手コンピューターメーカーの代理店、ソフトウェア開発会社などを経て、1992年3月インテ・クレッセを設立し取締役。2000年アトラ・アイシーを設立し社長。08年4月から現職。48歳。大阪府出身。

《会社概要》

▽本社＝東京都品川区西五反田1の24の4 タキゲンビル ☎03・3779・6022
▽業務内容＝ソフトウェアの開発
▽従業員＝52人（関連会社含む）

を生産する業者向けのソフトで、生産する製品の材料や生産・組み立て・検査工程などの基礎データと生産数量、納

ごに管理する。これにより、「常に適正な在庫量を確保し、急な発注にも対応することができる」（高遠社長）

けでなく、同じ部品や資材に関して、複数のメーカーや販売業者に見積もりの依頼を送信し、価格面などで、より有

在庫管理や購買効率アップ

入期日などを入力すると、自動的に材料の発注から生産、要員の配置までの必要な計画が作成・表示される。

一方、「Web購買システム」は、特に何百、何千という多品種の部品、資材を購入して、装置などを生産するメーカーに適したソフト。購入する部品、資材のメーカーや販売業者にインターネットを通じて、発注書を送信するだ

先が納品書を発行することも

を、「いつからいつまで使っているか」といった設備面の最適スケジュール化機能も備えているうえ、在庫も日

利な条件を提示したメーカーや業者から購入する仕組みを自動でつくることができる。併せて、取引先の部品や資材のメーカー、業者が発行する納品書は、発注書と製品名・数量などの内容が同じであることから、同ソフトで取引

先が納品書を発行することも

できる。これによって、「見積もりから発注、納品までの一連の作業がシステム化され、スピーディーになる」と高遠社長は強調する。

高遠社長はオフィスコンピューター用ソフトを開発する企業に勤めていたときの上司だった鹿島保幸会長とともに、インテ・クレッセを設立。電気設備資材業者向けの販売管理システムと金型製造業向けの生産管理システムを核に、ユーザーと連携して関連するシステムを開発し、徐々に取り扱う製品を増やしてきた。

一時、分社した製造業向けシステム部門の統合により、技術とノウハウも拡充。今後は統合業務パッケージ（ソフト）の開発を目指すと同時に新卒採用も強化するなど、製品、人材の両面で新たな飛躍に挑んでいる。

（ジャーナリスト

松浦利幸）

〓火曜日に掲載