

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。  
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。  
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。  
・他資料へ引用・転載は一切できません。

## ケーススタディ：ITベンチャー

### 歯科カルテのデンタルソフト

山田一郎は大学卒業後、大手出版社に勤務し、科学雑誌の編集に携わっていた。入社10年目から日本歯科医師会が4年をかけて編集・著作した「歯科保険治療の全て」という書籍の編集を担当した。

歯科医師業界は知れば知るほどIT化の遅れた業界であり、事務作業はほとんどコンピュータが手つかずの状態であった。山田はこの本の編集に携わる中で、歯科医院のカルテ、レセプト、保険請求といった一連の事務処理を合理化することに着目した。

山田一郎の夫人である花子が、大手ITベンダーに勤めるプログラマーであったこともあり、夫婦で歯科医業界へ電子カルテを提供する「デンタルソフト」という会社を設立した。

デンタルソフトは山田花子の実家がS県の旧家の地主ということもあり、彼女の実家を本社所在地として、資本金300万円の有限会社として設立された。その後デンタルソフトの電子カルテシステムは2年の開発期間を要したが、ほぼ夫婦だけで開発し、商品化した。

商品化後、歯科医院へ歯科資材を提供しているディーラーをチャンネルとして販売した所、大ヒット商品となった。デンタルソフトは株式会社に改組し、資本金3000万円、従業員50名（ほとんどがプログラマーであり、システムの運用指導、保守、ヘルプデスクを担当）を抱える企業となった。本社もS県の県庁所在地であるU駅前にオフィスを構え、ベンチャー企業の仲間入りを果たした。

山田社長は電子カルテの普及が一段落し、大手ITメーカーなどの電子カルテへの進出におびえながらも、次の一手に悩んでいた。

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。  
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。  
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。  
・他資料へ引用・転載は一切できません。

## SEOのデジタルドア

小林和雄はN県S大学理学部1年生の時に、インターネットと出会い、のめり込んでいった。世界中の人とのチャット、自らのホームページでのアピール、音楽・ビデオなどさまざまなソフトとの出会い…。彼は24時間インターネットと接するようになっていた。そして学校の授業にも出なくなり、授業料未納で退学となった。親からも勘当され、仕送りも止まった小林は何とかインターネットで儲けることができないかと考えた。

小林はYahooなどのポータルサイトで検索をすると、ホームページのヒット数が多すぎて、かえって探すのが大変なことに気づき、今ではあたりまえとなったSEO（Search Engine Optimization：検索エンジンの上位に自分のホームページが出てくるように工夫すること）技術を考え出し、インターネットマーケティングを請け負うビジネスを個人で始めた。

当初スポンサーはつかなかったが、たまたま大手ソフトハウスCS社の営業部長が彼のホームページを見て、CS社が彼のスポンサーとなって、デジタルドアを資本金1000万円で株式会社として設立した。

CS社の紹介もありデジタルドアはいくつかの大手クライアントをつかみ、順調に成長していった。しかし、SEOは皆がやると意味がなく、また他のベンチャーも進出しており、小林は次の一手に悩んでいた。

## JAVAの宇都宮ソフト

西田勇はT県のU大学卒業後、東京の大手ソフトハウスに就職した。入社後すぐにインターネットブームが訪れ、西田は新入社員ながら1人でJAVA（サン・マイクロシステムが開発したプログラミング言語。インターネットなどのネットワークシステムとの親和性が強い）の開発などに取り組み、2年目にはもう一人前のSEとして仕事をしていた。

西田はこのようなプログラミングの仕事は東京でやる必要はないと考え、なじめなかった東京を離れ、T県へUターンする。T県U市で親から借金をして資本金300万円で有限会社宇都宮ソフトを作り、地元の大学生をアルバイトに

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。  
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。  
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。  
・他資料へ引用・転載は一切できません。

雇って事業を開始した。メイン業務は **JAVA** などを使って地元の老舗企業の名産品を全国にインターネット販売するためのシステム開発や、地元企業のホームページ作成などを請け負うものであった。当初アルバイトだった学生たちも少しずつ社員へとになっていき、2年前に資本金 2000 万円の株式会社へ改組した。オフィスは **S 県 S 大学** キャンパスの近くへ引越し、現役の **S 大学** の学生たちを次々とリクルートしていった。

中 略

中村が設立メンバーに訴えてきたのは「誰が上司かわからないような派遣ビジネスには手を出さない」「**SE** が自分の手で、自分のやりたい仕事を見つけ、そして顧客とともに成長していく」「**SE** が一生働ける会社を作る。リストラは絶対にしない」など過去に中村がサラリーマン **SE** として感じてきたソフトウェアの問題点を解決する会社にしたいと思っていた。

## 課 題

課題 1. 6 社はそれぞれこれからどうなっていくだろうか。