

「起業家セミナー」～起ち上がる決意～

◆講演◆「仙台におけるITビジネスの可能性

～ローカルの強みを活かしてグローバルな事業展開を！～

講師：トライポッドワークス株式会社 代表取締役社長 佐々木 賢一 氏

当財団は、平成27年2月20日(金)七十七銀行本店5階第一会議室において、特定テーマセミナー「起業家セミナー」～起ち上がる決意～を開催いたしました。本特集では、講演内容の概略をご紹介します。



佐々木 賢一 氏

〈最初に 起業したトライポッドワークス株式会社について〉

私は、ローカルの強みを活かしたグローバルな事業展開をし、地域が少しでも活性化できれば、これからの日本の問題解決の1つに貢献できるのではないかと思います。仙台で会社を設立しました。現在、従業員数が30人弱で、10年目を迎えています。手掛けている事業は大きく分けて、企業向けの情報セキュリティ製品の開発事業と、東北大学と一緒に研究開発を進める先端技術事業の2つになります。ITの製品やサービスをつくっているのですが、とにかく簡単なITを多くの人に届けたいと思っています。例えば企業であれば、あまりITを活用していない中小企業にどうやってシンプルなITをお届けするか。あまりITに詳しくない人に使ってもらえるか。最近始めたネットワークカメラでは、農業や土木建築の現場でも活用できるようなITを提供します。当然、仕事で使うのでセキュリティは非常に重要なので安全を考えて製品づくりをしています。

当社の名前はトライポッドワークスといいます。トライポッドというのは三脚のことであり、昔から「三方よし」という言葉があるように、3つ要素があることはうまくいくと思っており、例えばお客様がいて我々がいてパートナーがいるという感じで仕事をしています。他には、ハードとソフトとサービス、3つの要素で仕事をする。ローカル、都市(東京)、グローバルの視点を併せ持つというように3を基軸に考えています。ワークスというのは工場を意味しており、3つの要素を持った事業を沢山つくるという意味をこめた名前です。

〈仙台で起業した経緯〉

前職時代の2000年に東京から仙台に戻り、ITビジネスを始めたのですが、地元のITの現状を一度お話ししたいと思います。東北全体のポジションですが、面積は全国の18%を占めており、人口は7%位でかなりゆとりを持って生活しています。経済状況では、工業出荷額やGDPが、5.5~7%がこの地域の実力です。では、情報サービス産業はどうかというと、非常に小さい。皆さんが持つITのイメージは、パソコン1つさえあれば事業を始められ、どこでも仕事ができるというもので

仙台の地の利



ローカルの強みを最大限に利用する経営



- ✓ 優れた技術力の確保
 - 大学、高専の集積
 - Uターン・Iターン人材
- ✓ 研究シーズの有効活用
 - 大学・研究機関との連携
- ✓ 経営基盤の強化
 - 金融機関、行政、メディアとの距離感
- ✓ マーケットからの距離
- ✓ ブランドの向上
- ✓ 理念の共有

しょう。だからこそ、工場や大きな施設が必要ではないので東京に集まるのでしょ。マンションの一室にパソコン1台、いやスマートフォンがあれば始められる事業ですから、お客様や情報が集まる東京に集中し、その結果として、地方のIT産業が小さくなっていると思います。仙台に戻ってきた時、マーケットを調べたのですが、かなり小さいなあと感じました。当時は売上高対全国産業比で2.3%でしたが、この10数年でさらに縮小して1.8%となり、これはさらに続くのではないのでしょうか。各地のIT企業がどの業種から仕事を受けているのか調べたところ、関東地方であれば金融や通信、中部地方だと製造が多く、東北だけが同業者です。東北にIT業界の大きな企業があるわけではなく、同業者からの下請孫請けになるから多くなる、いわゆる1つの仕事が循環するのです。つまり、先ほど示した1.8%は水増しした数字なのです。実態はもっと小さいというのが、仙台の様な地域のIT業界の実態です。私は、収縮している東北のIT産業を何とかしたい、ここに風穴を開ける新しい事業ができないかと思事業をしています。

一方で、地方ならではの良いことも沢山あります。それが、私が仙台で会社を始めた理由であり、東京でやるか仙台でやるか考えた時、仙台が有利だと判断しました。

第一に人材です。中途採用にしても新卒採用にしても有利だと思います。中途については、ほとんどの場合Uターン、Iターンの人材を採用しています。どうしても、地元は独自の技術を有した名のある会社がそう多くないので、最先端の技術で勝負したい、クリエイティブなことをしたいという人は、大学を出て東京に行く人間が多いのです。上京した人の数が多い分一定数戻ってくるのですが、東京で活躍した人ほど希望の仕事に巡り合わないのです。下請や孫請けでの受託開発や、人材派遣の仕事数が多いので、製品開発やクリエイティブな仕事を求めると地方では見つけられないのです。それでは自分が会社を創る時にそのような人材を集める器を用意すれば、かなり優秀な人や東京でノウハウを蓄積してきた人が集まるのではないかと思いました。これが仙台のアドバンテージだと考えています。

また、当社の様なB2B（企業間取引）向けのIT業界は最近不人気業種で、忙しい・安定しないという印象です。ITというとゲームやSNSというようなB2C（消費者向け）の会社のほうが華やかで面白いことができそうだというイメージがあります。当社の東京オフィスが日本橋にありますが、そこが本社であった場合、優秀な人を集められたかという自信がありません。今でこそ、ある程度の業容になって知名度が出てきたから何とかなるかもしれませんが、創業期に人が採れたかという自信はないです。しかし、仙台では違いました。これが仙台のアドバンテージです。

新卒もそうで、皆さんご存知の通り、大学も多いし、高専もある、ITの専門学校も結構多く、若い優秀な技術者の卵が沢山いるのです。

私たちは研究開発型をしているので、大学研究機関との連携が重要で、特に東北大学の存在は凄く大きい。その他に金融機関や行政、マスメディアとの関係があります。仙台くらいの地方中核都市というのは凄く便利だと思います。企業は支社・支店がありますし、行政も国の出先機関等すべて揃っている。1個1個の規模が大きくなく、いろんな会合に行くとかかなりの割合で知り合いが見つかります。東京だと、知り合いを探すのが結構大変です。仙台だとコンパクトだから何割か知っていて、何回も顔を合わせるうちに知り合いになり、いざという時に非常に相談しやすいのです。会社を起す時に助けていただける方と近い関係が築きやすい。地方の中核都市だと明らかに名古屋と仙台にアドバンテージがあり、東京まで1時間半で行けるほど非常に近く、私も起業以来、毎週3、4日は東京で勤務する生活を続けておりますが、そんなに移動が大変なわけではありません。これが仙台の地の利だと思、地元仙台に会社を創りました。

〈なぜベンチャーが必要か〉

仙台の話をしました。日本全体も新しい会社ができないと大変なので、ベンチャーは凄く大切なのです。厚生労働省が出した雇用統計資料によると、古い会社は雇用を減らし、新しい会社しか雇用が発生しない。戦後、今の大企業がベンチャーとしてスタートしたころは雇用が発生していましたが、今はどんどん効率化していき、リストラしている会社が多いです。今一度新しい産業を興さないと、人口が減っている日本とはいえ働く場がなくなっていくということが、数字を見ると明らかなのです。これが地方になると顕著だと思います。

今日来ている方は「起業」というキーワードに興味を持たれていると思いますが、ぜひとも、会社においても新しい事業を起こす等、また起業を支援することに力を入れて欲しいと思います。

〈2つの企業で学んだこと〉

起業する前は会社勤めしていましたが、私のビジネスキャリアにある日本総研と日本オラクルは両極端の会社で、今思いますとこの全く違った組み合わせが良かったと感じています。ITという点で共通していますが、日本総研は三井住友銀行の子会社でリサーチとシステムが合体した典型的な日本企業、オラクルはシリコンバレーの“メガベンチャー”企業です。2つは、オペレーションの仕方や、人の育て方、仕事に対する人の配属の仕方が全然違います。これは、非常に勉強になり、両極端な会社に入って良かったなと感じています。2000年に日本オラクルの東北支社の立上げを任せられ、仙台に帰ってきたわけですが、当時の社長から「お前、地元だから行け！」といわれて、「初年度〇〇円稼げ、以上！」なんですよ。どこからいくらのわけではなく、お客様がどこにいるかもわからない、そのようなところから、仕事を開拓し人もどんどん雇わなければならない。こういう経験をしたことが、結果として今自分でやってみて良い練習になったなあと思います。まさしく資金繰りの無いような中小企業を、経営者として経験することができました。

この会社勤務で学んだことは、IT産業は東京に集中し、新しい産業だがまだ再編されていないということです。例えば、金融や鉄鋼はちょっと前の会社はM&A等で昔のままでは名前が残っていない。一方、NTTデータやIBM、富士通、NEC等は名前がそのまままだ2周目に入っていない感じがしており、新しい分野ですが古い状態のままの業界になりつつあると考えています。

〈私の人生に大きな影響を与えた3人〉

私の人生の中で大きな影響を与えて頂いた3人の方がいらっしゃいます。

まず1人目は、私が仙台に来るきっかけを作った人で、元日本オラクルの社長だった「佐野 力」さんです。日本オラクルという大会社で、32歳の私に東北の責任者を任せてくれたというのは、非常に思い切っているなあと思うのですが、その時だけでなく「まずやってみろ」「失敗を恐れるな」ということを、彼の下にいた時ずっと学ばせていただきました。私にチャンスを与えてくれた人であり、チャンスを活かすということを教えてくれた人です。

次の「野田 一夫」さんは、宮城大学の初代学長であり、経済学者です。また、たぶん日本で一番多く大学を創った人ではないでしょうか。多摩大学、宮城大学、そして事業構想大学院大学と、ずっと大学を創り続けた人です。宮城大学初代学長として仙台に5年ぐらいいて、私が初めてお会いした時に、「佐々木君、リスクというのは、日本人が心配で何かやらなかった時の理由として使うが、本当の語源はそうじゃない。リスクとは、勇気を持ってなすことを指すんだ。」とおっしゃっていました。いざ自分でベンチャーを立ち上げてみると、凄く納得できる言葉だと思います。この人は、ソフトバンクの孫さん、パソナの南部さん、ツタヤの澤田さん等錚々たるベンチャー経営者を育てた人でもあるのです。ですから先ほどの言葉一つとってもそうですが、「起業は大切なんだ」と常に話され、宮城大学の「事業構想学部」といった日本のどこにもない名前の学部を創設するほどこだわっていました。

3人目の「野口 正一」さんは、日本のコンピューターの歴史においてルーツの1人であり、かつて東北大学大型計算機センター所長をされた名誉教授です。今は、地元のIT産業を育成する財団をつくられている。この人には「志の大切さ」、「ローカルとグローバルの視点」が非常に重要だということを教わり続け、今の私の考えや会社の経営に役に立っています。30代から起業に至るまで非常に影響を与えていただきました。

〈起業する時考えていたこと・きっかけ〉

起業する当時自分が考えていたことは、38歳という年齢は、大学を出て60歳まで働くとする真ん中あたりで、時間的にもう一周することができるということです。田舎に暮らして広く仕事ができると一番良いので

はないかと考えました。このIT業界を見まわした中でそんなものはない。ではそんな会社を創るかなと思いました。会社は入るだけではなく、創ることもできる。最後に起業に背中を押したのは、パートナーが見つかったことにありました。現在当社常務の菊池という人間と出会い、業界のことや地域のこと、人生観等考えていたことが彼とかなり一致して、では一緒にやるかとなりました。よく考えても「いつやるかな？」となるのが現実なのですが、二人で1年後に会社を辞めて起業すると決めカウントダウンしたことが契機になりました。

まとめると、経験や人脈、タイミング、パートナー、チャンスとリスク、自信（勘違いかもしれませんが）、そして最後は共感を得る志があり、それに共鳴するチームが出来上がるというのが必要だったと思います。

〈起業後の資金繰りの大切さ〉

ふわっとした理由と、勘違いした自信で起業したものだから、本当に最初はお金のことで苦労しました。従業員の数が増え、製品は計画通りに売れず、でも固定費は出ていき、先行投資分も出ていく。売上1億円程度で足踏みしていた4期くらいは、赤字続きでした。赤字が続けば当然ながら資金が無い。正直、この時期はつぶれるなという感じでした。売上1億2千万円台の頃に、債務超過8千万円等ひどいというよりも、ほとんどつぶれている状態のバランスシートでした。ただ、こんな時も何とか乗り切りました。金融機関だけでなく、家族にも相談しながら、お金を借りる等色々やりくりしました。

やはり、起業するのにあたり、現実はどうお金をやりくりするかです。特に我々は、製品開発をしているから、開発したモノを売らないと収入が無く、モノを売るにはつくらなければならないので、どうしても支払いが先に出ていきます。そのため資金調達をするわけですが、ひとつは増資です。最初は1百万円で創業したのですが、その後何回かに分けて増資し現在74百万円で、内訳が一番多いのは私を含めた経営者で、あとは地元のベンチャーキャピタルである東北イノベーションキャピタルが1社入っています。それから、事業拡大をしていく上で我々の重要な幾つかのパートナーからお金を出してもらい資本提携しています。

次に、メインバンクの金融機関に相談し融資を受けました。一行に限らず苦しい時も親身になって我々の事業プランを聴いてもらい、期待値も含めて融資してもらいました。今でもかなり融資を受けており、商品の販売が先行するのでつなぎ資金も必要なため短期でも支援をいただいています。

そして、競争的資金です。国の補助金とか、自治体によるもので、獲得競争を勝ち抜いていただくわけですが、かなり使わせていただいています。とくに経済産業省系の資金はかなり多く、大学と共同研究資金として使わせていただいています。ただ、この資金は後でお金を精算するのですが、最初にその額を用立てしなければなりません。そうすると、先ほど話した銀行の支援が無いと回リません。ただ、これも事業計画が確定したというのは担保にならないので、金融機関の担当者の方にきちんと相談して、理解してもらわないと繋がりません。そういう意味でも、七十七銀行はじめ金融機関には過去にも良く理解していただいて、支援をいただきました。

整理すると、起業するには必ず資金が必要であり、特にプロダクト開発は先行投資になるので、更に必要になる。私の場合は、地元のベンチャーキャピタルやパートナー企業からの投資等による増資、そして金融機関からの融資、行政の競争的資金等最大限に活用させていただきました。

これが実は、仙台のアドバンテージに繋がっていると思います。これと同じことを東京でやろうとすると、それぞれ大変です。

まず投資を行おうとするベンチャーキャピタルは数多くありますが、それ以上に投資先が沢山あるので、その中から当社と決めてもらうのが凄く大変です。今時は、我々のようなB2Bでシステムを開発するのではなく、スマートフォンでゲームをやるという方にお金が集まってしまうのです。

銀行との距離も大企業とはちがいがあまり近くない状況で、ベンチャーも沢山ありますから財務諸表を見てすぐ判断みたいな感じになって、期待値とか応援しようという気持ちは入りにくく、まあ多分先ほどの様な財務諸表を持って行くとまた来てくださいという感じになると思います。これが地方では先ず聞いてくれる、というのが良さだだと思います。

また競争的資金も、国の出先というのは皆さんが思っているよりもオープンなんです。例えば、この申請書はどう書けば良いですか、この施策はどういうことを意図して決めているのですかといいのを聞けるといのは非常に大きくて、それに沿って申請を上げられます。そういうのも地方事務所等はネタを探しているの、かなり応援してくれるのです。全部ひっくるめて、仙台の良さは凄くあるなと思っています。

〈当社の2つの事業について〉

我々はITのプロダクトやサービスを手掛けており、とにかく簡単なITを多くの人に届けたいと考えています。例えば企業であれば、あまりITを活用していない中小企業にどうやってシンプルなITをお届けするか。あまりITに詳しくない人に使ってもらえるか。最近始めたネットワークカメラでは、農業の現場とか土木建築の現場でも活用できるようなITを提供したいと思います。但し、当然仕事で使うのでセキュリティは非常に重要なので安全ということを考えて製品づくりをしています。

例えば“電話”という機械は究極にシンプルなユーザーインターフェースを持った仕組みだと思っています。見えないところでは複雑で巨大な仕組みなのに、番号を押すだけで世界中いたるところで、一対一で会話が漏れることなくシンプルかつ誰でも使えるもので、すごく優れた機械だと思っています。我々もこれに近づけるような誰でも使えるITをつくっていきたくと思います。複雑なことは表に出さずシンプルに役に立つ、こんなものをつくれたら面白いなあと考えています。会社設立当時は「人を採るぞ!」とか、「IT業界は変わりつつあるから大手に負けないものをなにかつくるぞ!」と考えていたのですが、大体実現しません。色々事業プランをつくり、その当時のメモをまだ机の中に入れていたのですが、今見ると何の話?みたいなものがありますが、色々もがいた中で端っこに書いた1つがセキュリティプロダクトをつくるみたいなことでした。

〈セキュリティソリューション事業〉

幾つかプロダクトがあり、セキュリティを扱いますから凄く複雑な技術を使わなければいけないのですが、従業員が30人しかいないので、そこで凄くスピード感を持って良いものをつくろうというのは無理なんです。そこでセキュリティに関しては、韓国企業と連携しながら、電子ファイルのセキュリティ、電子メール、タブレット向け、ネットワークのセキュリティをつくっています。小規模なお客さまにも届けられるようにシンプルにしているお陰で、中小企業の方中心に全国で17千社のお客様に利用

してもらっています。その中で、一番古くから提供している製品『GIGAPOD』というものは、簡単に言うと取引先と電子ファイルのやり取りする際、大きい、若しくは機密性の高いファイルを安全確実にやり取りするもので、パソコンやタブレットで対応することができ、現在大企業や行政も含め2500社の方に使われています。

※『GIGAPOD』詳細以下アドレス <https://www.tripodworks.co.jp/product/gigapod/>

企業間での電子ファイル転送/共有

Tripod
トライポッドワークス

GIGAPOD ビジネス向けオンラインストレージの決定版!



シェアNo.1!

ビジネス向けオンラインストレージのアプライアンス
製品として (2014年 ITR調べ)

2,500社の導入実績が証明する使い易さ

ITリテラシーを問わないシンプルな操作画面
PCからスマートデバイスまで端末を選ばない
導入や運用もシンプル

セキュアな機能の数々

セキュリティポリシーに合わせた管理/運用が可能
監査に必要な様々なログを取得
AD/LDAP連携でユーザー管理

とにかく便利!

メール転送はリンクのみなので容量制限の心配が不要
ゲスト専用フォルダでファイルの受取りも楽々
スマホで外部からも自由にアクセス

〈先端技術開発事業〉

東北大学と一緒に取り組む先端技術開発は、最近はこちらもプロダクト化してネットワークカメラ事業を始められています。東北大学に大企業の研究所が共同研究しようと全国から集まる中で我々が参加したのが、大手通信会社の研究所や某自動車メーカーとの共同研究でした。こうした中で、画像検知、画像処理の技術が蓄積されてきたので、プロダクトを単純化したネットワークカメラ『ViewCamStation』の事業を始めました。高級な監視カメラは、以前から警備会社のサービスの1つとしてや銀行等のATMコーナー等にあり、そうしたカメラは当たり前になってきました。一方で電器量販店に行くとペットカメラ、ウェブカメラ等安く売っています。こうした高級な監視カメラとコンシューマー向けの市場は出来上がっていますが、その間が無いと思います。そこを狙いターゲットの分野は広げ過ぎず、農業の分野と土木工場の現場に焦点を絞りました。

農業は、TPPの問題、後継者の問題等で大規模指向しかないと考えます。そうすると、カメラで見なければいけないことが増えすぎて負荷が大きくなっています。ハウスの中一つとっても、防犯のために出入口が見たい、全体の俯瞰を見たい、機械が正常稼働しているか、葉のしおれ具合等四六時中気になります。これが更に、ハウスが点在していたり、水田も耕作し、兼業である場合等は、必要な時に行って見るというのが凄く負担になります。一方で、植物工場は企業の農業参入や六次産業化等だんだん増えてきて、カメラとかセンサーは標準装備というのが増えています。従来からの農業にせよ植物工場にせよ、センサーの類やカメラ等は働く人の補助をするというのが非常に増えてきています。手軽に見られるというアドバンテージは凄くあるのです。あまり特別なことをしなくても、見ることができるという安心感と、見て何かあれば行けば良いということなのです。農業ITというと、我々の業界は複雑なことを考えがちで、例えば見るだけでなく温度を調べたい、それなら無線機能をつける云々と考えますが、当社はカメラの前の温度計を置けば分かるみたいな提案の仕方をしています。先ず使ってもらい、次に段々高度なことにチャレンジしないと、最初からハードルが高いとやることもやれないかなと思います。

土木工事の方は、画像を撮るだけでは価値が無いので、いくつかの機能を開発しています。「動体検知」といい、人や動物が侵入したとか斜面が崩れていると映像が変化したということをつかえて、携帯電話を鳴らすメールを送るといった機能です。「タイムラプス」といい一日の工程を早送りにして例えば30秒で見るといったような機能を付けています。そうすることで、工程の全体像を把握しやすくなります。例えば、重機がどう動いたか、人がどう動いたか、どういう順番で斜面を掘削したか等、一目瞭然です。デジタルになることで、効率的に見たり、他のセンサーと作動の時間を一致させてそこだけ見るといったことができます。

土木建築分野の専門家、国土交通省とか土木学会の先生方と話しているのですが、今まで工事の情報というのはある地点のある時間の静的データ（写真と図面と数字データ、テキストデータ）だけでしたが、そこに映像がはいることで空間と時間

という考え方、映像で残ることによって知財ができるという期待され、それは技術の継承や教育に役立てられるという話が上がっております。そのため、映像を見易くするというのが大きな機能となります。

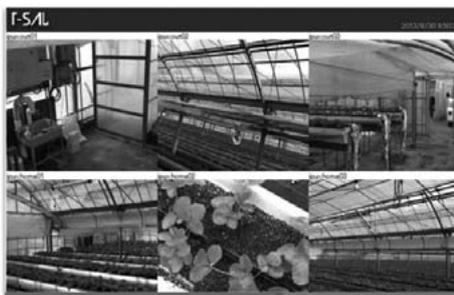
次に、「レベル検知」というのがあり、堤防の工事現場等で水位がここまで来たら通報するという機能を持っています。

「劣化検知」というのはこれからの機能なのですが、工

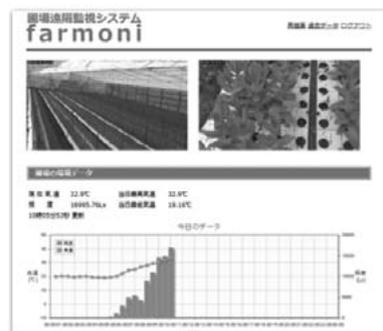
IPカメラ事業のターゲット市場1 農業分野



農業分野における事例



ネットワークカメラ遠隔マルチモニター
石巻市いちご農家



クラウド圃場可視化サービス「Farmoni」
(株)SJCとの共同開発
カメラと環境センサーのデータ統合
白石市トルコキキョウ農家

事が終わってからもずっと撮影し、例えばクラックが入った、水が漏れてきたという時に、画像の変化が発生するのでその時に何かアラートを出すというものです。

「タイムラプス」のスピードを変えると得られる情報が変わります。例えば、数倍速であれば重機の動きを把握でき、10日間の単位のもので一気に見ると地形がどう変化したかが分るといえるものです。知財というのはこのようなことを言います。「タイムラプス」によって、元データは同じものでも得られる情報が変わってくるわけです。映像がデジタルデータになったので、他のセンサーデータを融合したり、再利用性を高めることや色々機能を付けることによって、土木建築の現場で凄く価値の高いものになります。

まとめると、我々の映像のサービスは現場を「見える化」しとても手軽に見ることができ、スマートフォンやテレビ、PCでも対応できますが、それをどんどん蓄積して財産にできます。財産というのは検索や後で再利用できたり、その時分からなかった何かの価値を得ることができるということで、そういうものを、現在つくっています。

※『ViewCamStation』詳細以下アドレス

<https://www.tripodworks.co.jp/product/viewcamstation/>

IPカメラ事業のターゲット市場2 公共工事分野



実証機能案

動体検知

映像内に最大3つの検知ウィンドウ、検知レベルを設定できます。検知スケジューリングに加え、メール通知、スナップショット撮影が可能です。

タイムラプス映像

長期間の動きの少ない対象物を確認する際にタイムラプス映像（コマ撮り映像）が有効です。変化点だけを検知して映像化することも可能です。

レベル検知

定点カメラ映像内にレベルを規定し、そのレベルを超えた際にアラームを発行します。ユーザがメモを残すことにより経時的な変化を記録することも可能です。

劣化検知

短期間では分からない長期間にわたる構造物や斜面等の劣化を長期フレーム間画像比較処理により検知します。

IPカメラ事業のターゲット市場2 公共工事分野



タイムラプス映像サンプル サンプルングタイム別



〈最後に～当社はベンチャーです～〉

大企業だと社内調整等に時間が掛かることでも、私たちベンチャーはスグ動けます。是非うまく使って下さい。実績と知名度は足りませんが、アイデアと機動力はあります。一見できなさそうなことでも、できる方法を前向きに考えます。どうせ失うモノはあまりありませんから、これからもイノベーション起こす気満々で続けていきたいと思えます。

ご静聴ありがとうございました。



◆「トライポッドワークス株式会社」概要 ◆

オンラインストレージから総合セキュリティまでインターネットに潜むセキュリティ対策を幅広く提供するシステム開発会社。電子メールセキュリティや不正侵入防止等の企業向けITソリューションで、17,000社以上に導入実績あり。

その他、大学等の研究機関で研究開発される有効な技術をビジネスへ応用するための産学官連携に取り組む。例えば、画像処理技術で医療の円滑運用を手助けできるソフトウェア、救急医療で医療画像を高速に転送するシステム等を開発。当社独自の画像圧縮転送技術に加え、東北大学IIS研究センターのアドバイス等を受け、地域医療連携向けの高速画像処理共有システム「Medi.Compressor」を開発（平成23年度第14回ニュービジネス助成金受賞理由）。その他、農業へのIT導入の推進等幅広い分野に取り組む。

1. 所在地：仙台市青葉区一番町一丁目1番41 カメイ仙台中央ビル7階
2. 設立：2005年（平成17年）11月

佐々木 賢一（ささき けんいち）氏

トライポッドワークス株式会社 代表取締役社長。1967年仙台市生まれ。1985年に仙台第二高等学校卒業。1990年電気通信大学卒、日本総合研究所入社。1994年日本オラクルにエンジニアとして入社後、1996年から営業に転身し電力／ガス／鉄道／航空分野の顧客を担当。2000年同社東北支社開設と同時に支社長就任。2005年に同社を退職し、トライポッドワークス株式会社を創業。

※佐々木氏は震災復興活動にも積極的であり、東日本大震災復興支援活動「ITで日本を元気に！」プロジェクトを立ち上げました。

震災復興活動



東日本大震災復興支援活動
「ITで日本を元気に！」
<http://revival-tohoku.jp/it/>

「ITで日本を元気に！」プロジェクトは、IT業界の経営者、CSRやマーケティング、技術部門の責任者が中心となり、企業人の視点で東日本大震災の復興を被災地と共にやっていく活動です。

- 行政/企業/個人に対し、情報の収集/蓄積/発信の支援を行う
- 情報の専門家として、自らのスキルや経験を復興に活かす
- 自らが所属する企業のノウハウやリソースを復興に活かす
- 企業人としての立場で復興に継続的に関わる