

# 私の風土記

今村 雄二郎 (株式会社アイヴィス 名誉顧問)

## 第十章

### GENOA との出会い

私の CSK 時代に、米国はニューヨークの対岸のニュージャージー州に、CSK インターナショナルなる会社を設立したが、その際、藤田実を V.P. に任命して日本から輸入したプリンターの販売事業をやったことがあり、それ以降私と藤田は CSK を辞めても、10 年以上も付き合い続いていた。

彼はその後もニューヨークに滞在し、バーチャルトランジション (VTI) というベンチャー企業を設立して、日本にはないユニークなソフトウェアを NTT 関連企業などに導入していた。

また、NASA で開発された種々の技術を民間需要に移転する制度があり、その中の構造解析・新材料開発を支援するソフトウェアをカリフォルニアのアルファスター社 (ASC) が汎用化して GENOA という商標でボーイングや他の航空宇宙メーカーに導入していた。この輸出許可を VTI が支援して米国政府から取得し、対日売り込みを計画していた。

VTI の藤田は、私が CSK に入る前に航空宇宙の仕事をやっていた事を覚えており、GENOA の対日輸入販売について相談を受けた。しかしその頃私としては、自分の会社を休眠状態にしていたり、経営がうまくいっていないインターネット会社を閉鎖するという、後ろ向きの仕事をしていたので、GENOA の代理店をすぐに受ける事が出来なかった。

平成 13 年 (2001 年) にはいよいよ米国政府の輸出許可が出たということで、以前私も設立にかかわった航空部品輸入企業のアンテック・インターナショナルを代理店として販売のスタートをきった。CSK 時代には NASA にも派遣された事のある折原良治、その他の技術支援を得て、先ず上層部に若干のコネがある三菱重工に売り込んだ。ASC のベンチマークテストも順調にすすみ、半年後に契約にこぎつけた。

然しこれを拡販するには資金を必要とし、アンテックでは継続が難しい状況であった。そんな折に、20 年来の付き合いのあった大沼徳太郎 (元 IBM および NSK 役員) が IVIS の石和田雄二社長に私と GENOA を紹介した。