

探訪

3次元CADから技術者派遣までの総合エンジニアリングサービスを提供する

株式会社 シーキューブ



製造業の製品開発には欠かせないCAD/CAMシステムの販売・サポートの提供で、ものづくりを支える株式会社シーキューブ。

市場のニーズに応え、さらに社内プロジェクトを立ち上げ、社内ベンチャー事業として新たな挑戦を続ける同社の創業と事業展開について、本川社長にお話をお聞きしました。

【会社概要】

代表者	本川 勇次
所在地	新潟市
設立	2000年1月
社員数	74名
資本金	4,560万円
事業内容	CAD/CAMシステム販売、エンジニアリングサービス、人材サービス、インターネット販売サイト運営 他
URL	http://www.ccube.co.jp/

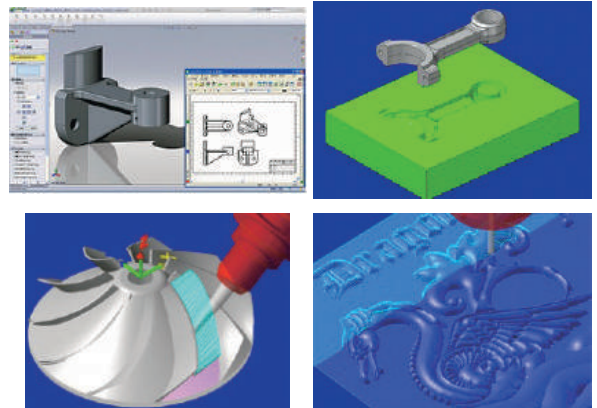
御社事業の概要についてお聞かせください

私は、新潟大学卒業後、燕市内にある金属製品の金型メーカーに入社し、そこで日本で初めての金型3次元CAD導入を担当しました。その後10年間はシステム開発、販売、人材派遣会社に勤務するなか、その間に培った経験を生かして2000年1月にCAD/CAM¹システム販売・サポートを提供する会社を立ち上げました。

しかし、01年には資本金2,000万円で始めた事業は、資金的な対応に迫られ、ベンチャーキャピタル20社余と交渉しましたが、結局成約までには至りませんでした。その時02年に、上場ではなく株式を公開するグリー

ンシートという直接金融の方法があることを知り、4カ月間、公開資料作成や事業プレゼンを数回行い、8月に国内で25番目、当時日本海側ではじめての企業として登録し、資金面の壁を乗り越えることができました。

その後の当社は事業エリアを広げ、02年に長野、03年に富山、04年には群馬に営業拠点を置き、他県展開



▲CAD/CAMシステム販売

¹ CAD/CAM (コンピュータを利用し、設計・生産を一貫して行う技法。CADはコンピュータ援用設計、CAMはコンピュータ援用製造の意味)

をしました。現在は、CAD/CAMシステム販売・サポート事業、技術者育成・職業紹介・人材派遣業、WebでのCADシステム販売事業を主業に、新規事業としてベトナムでの人材育成事業、ECO関連事業、3Dプリントサービス事業等に取り組んでいます。

御社事業の特徴についてお聞かせください

当社事業の特徴は、特定メーカーのみではなく複数メーカーの代理店になることで、業種業態で様々ある3次元CAD/CAMシステムのうちから、企業のニーズに合致した製品をお客様に代って、幅広く選定購入できるという事です。そのため、販売代理店としてのブランド名や商圏が与えられることもなく、自力でのマーケティングには、時間と労力が掛りました。しかし、特定の販売代理店契約の各制約にとらわれることなく、お客様に最も適したシステムを提案できるため、やがて当社が複数のシステム提案を組み合わせ、他県展開やWeb販売するうえで、自由自在な展開が可能になりました。

会社設立当時は、CAD/CAMソフトは売り切り販売が主でしたが、元々、システムは購入するのではなく使用すると観点から、レンタルでの年間使用量方式やWeb上でのライセンス取得・更新という、現在のクラウド方式の先駆けとなる販売方法を採用しました。これに加えて2つ目の基幹事業であるサポート事業によって利用者の利便性を向上したことで、高い契約の継続率を維持することができました。

05年には販売・サポート事業の他県展開が軌道に乗りましたが、取引先からは「3次元CADを導入するにあたり、実際に扱える人材がいなくて困っている」という声が多く聞かれるようになりました。おりしも、06年は日本の人口がピークを迎えた年でもあり、地方から首都圏への若者の流出が続き、人材の不足が懸念されはじめた年でもありました。このため、当社

は、3つ目の事業として人材派遣業の登録をし、技術者の育成・職業紹介・派遣サービス事業を開始しました。当初は、東京でのUIターン希望者や、離職者へのCAD研修を実施し、CADオペレーターとして派遣、紹介することから始めました。

さらに、08年の北京五輪、10年の上海万博などで中国展開するための人材ニーズが高まっていたことから、国内での技術者不足を補う意味で、現地の理工系大学や研修機関と提携して中国で技術者を養成し、国内企業へ紹介・派遣しました。ところが、リーマン・ショック後の世界経済の低迷により、1年足らずで研修センターは閉鎖となってしまいました。

技術者育成・職業紹介事業は、その後09~12年に実施した厚生労働省の求職者支援訓練事業により、4年間で265人がCAD・Web関連の研修を受講し、就職につなげることができました。こうした実績を踏まえて、次に新潟、群馬、富山で「技術者就職ナビ（求人企業と求職者のマッチングサイト）」を立ち上げ、UIターンや就職支援に取り組んでいます。現在では、技術者の養成と人材マッチング事業は当社売上の2割を占め、当社と取引先の関係を強化する基幹事業となりました。

さらに、4つ目の事業として、05年からCADソフ



▲CADシステムのWeb販売とCAD/CAM技術のサポート



▲UIターンを応援する職業紹介・派遣サービス事業

トの通販である「CAD百貨」をネット上に開設し、Webサポート、eラーニング、教材書籍などにより売上げを拡大しました。ネット販売システムを構築し仕組みを工夫することで、少ないスタッフでも当社の売上げの3割を占めるまでに成長しました。

御社は、ほかにも多くの分野に 事業展開されていますね

現在の当社は、主要4事業のほかにも東南アジア関連事業、エコ関連事業、建設業のBIM/CIM²システム事業、3Dプリントステーション事業に取り組んでいます。

中国での研修・人材派遣事業から撤退せざるをえなかった苦い経験を生かして、13年からは東南アジアでの人材育成に再度挑戦しています。同年の9月に新潟ベトナム協会が設立したのを機に、新潟からベトナムに進出する企業支援を行うとともに、ベトナムでの人材育成により新潟での就労支援を事業化しました。



▲上：今後の普及が期待される建設業へのBIM/CIM
下左：風力・太陽光ハイブリッド街路灯
下右：蓄電システム

ベトナムは、中国から生産拠点を分散させるチャイナプラスワンの対象先となるVIP（ベトナム、インドネシア、フィリピン）のなかでは、インドシナ半島にあって中国とは陸続きであること、さらには親日国、仏教国、若者が多いことから、次に展開する国に選びました。

また、11年の東日本大震災を契機として、関連企業に技術・資金面で協力する形で、環境（ECO）関連の事業を進めています。具体的には小風力発電システムによる「創エネルギー」と、作った電気を蓄電する「蓄エネルギー」、塗料を用いた「省エネルギー」製品など販売の事業化です。

そして14年からは、建設・建築業において推進が遅れている設計の3次元CAD化の取り組みを始めました。これまで、建設業界は製造業などに比べ海外での競争にさらされることが少なく、高品質で良いデザインの物を安く早く作るための必要条件である3次元データの利用が進みませんでした。

しかし、いよいよ13年から国土交通省が3次元データの利活用による建設業の生産性向上に取り組みはじめました。背景としては、20年に予定されている東京五輪開催に向けたインフラ整備、そして東日本大震災以降、安倍政権が進める国土強靱化計画を日本中で進めるためでした。限られた予算のなかで、工事の一層の品質向上とコスト縮減及びスピードアップを図るために3次元設計データを利用する方針を打ち出したのです。3次元CADによって強度計算や、建築シミュレーションなども可能となり、人的ミスが削減し、工期の短縮や緻密な見積もりを作成できます。

ただし、建設業界は、当社にとっては全く製造業とは異なる分野であり、建設業の3次元CADを販売、サポートした経験者がいませんでしたから、関連する資格を持った社員を新たに採用し、14年秋からプロジェ

2 BIM/CIM（ICTツールと3次元データモデルの導入・活用により、建設事業全体の生産性向上を図ろうとする取り組みのこと）

クトチームを発足しました。今後、政府の方針もあって、公共事業の入札仕様書で3次元データ利用が要件になれば未開拓の大きな市場として期待できます。

今後の展望についてお聞かせください

当社はメーカーではありませんから、製品を開発することはなく、世の中に付加価値を創造する「事業を開発する」ことに取り組んでいます。これからも、社内外のベンチャー支援により新規事業開発を進めてまいります。

当社では、アイデアが事業になりそうであれば、「まずやってみよう」ということです。そしてある程度の売り上げと利益を稼げるようになれば複数メンバーのグループにします。さらに、規模が大きくなった段階で事業部とし、成長が見込めるならば、分社化に向けた準備段階に入ります。「成功の反対は何ですか」との問いかけに対し、国語的には「失敗」でしょうが、ビジネスの世界では、成功の対義語は「何もしないこと」だと考えます。言い換えれば「たとえ失敗したとしても、とにかくやってみよう」ということです。やった結果としてたとえ失敗しても、それは失敗という経験が残るだけで、何もしなければ全ての可能性を失うだけだからです。

東南アジア（ベトナム、スリランカ、インド）人材事業、ECO（風力発電・省エネ塗料）、BIM/CIM、3Dプリントをテーマとした新規事業の事業化はまだこれからです。今後は、当社で取り組む事業を分社化し、新会社設立による起業を支援することで、雇用拡大の機会にもつなげてゆきます。

当社は創業して15年が経過しました。今後は、世界でIoT（Internet of Things）関連ビジネスが急速に進み、20年には世界が一変している可能性があります。それまでには、何とか英知を結集し、現在手掛けている事業を軌道に乗せたいと思っています。

さらにその後は、社内に限らず「事業・起業を検討する人材が集まって将来を模索する場であるインキュベーション装置（孵化器）」をつくり、将来の起業家支援にも取り組みたいと考えています。

当社の創業時には、会社の窮地を救ってくれたグリーンシート市場でしたが、将来的な企業の発展を考えた結果、本年8月をもってグリーンシート市場から退きました。ただし、企業としては発展を続け、将来的には、社内事業の分社化を進めることも視野に入れていきます。

当社は、社名（頭文字であるCの3乗）にも込められたように企業理念として「チャンス」「チャレンジ」「チェンジ」を掲げています。風を読み、好機を感じるセンスを磨き、各局面を「チャンス」として捉え、失敗を教訓として果敢に挑戦「チャレンジ」することにより、当社は、これからも自他共に未来に向かって成長するための「チェンジ」を続けてまいります。



▲上：3Dプリンタ造形品

下：ベトナム人技術者の派遣・紹介

取材後記

市場ニーズをいち早く捉えて、社内ベンチャーとして数々の事業を立ち上げている同社。今後どのように変化していくのか、これからの同社の変化から目が離せません。

（聞き手：吉田、尾島）