

# 東工大発ベンチャー称号 受章企業インタビュー

高原  
芳浩  
社長

株式会社ディノ



横山  
佳雄  
社長

日本シー・エー・ディー株式会社



去る平成15年1月9日、百年記念館にて「東工大発ベンチャー称号」の授与式が挙行された。この称号は、東工大の研究成果や人的資源を活用して起業されたベンチャー企業に対し授与されるものである。今回の特別企画では、この称号を授与された16社のうち(株)ディノの高原芳浩社長、日本シー・エー・ディー(株)の横山佳雄社長に、創業当時の苦労など、経営面に焦点を当ててお話を伺った。



## 株式会社ディノ 高原 芳浩 社長

～ チャレンジ精神を  
大切に～

最初にお話を伺ったのは、(株)ディノの高原芳浩社長である。高原社長は東工大に入学して間もなくソフトウェア開発に携わったこともあり、学部時代の1998年に、高校の友人と2人で6畳1間の小さな会社(兼自宅)を起業した。設立から5年が経過した今、その小さな会社は渋谷センター街にオフィスを構える株式会社へと成長し、生み出される革新的な技術は各方面から注目を集めている。今回高原社長には、在学中の起業ならではの苦労話を中心に、経営に対する熱い思いを聞いた。

### ～ 会社を設立するまで～

それでは単刀直入に伺います。どう  
いう理由でベンチャー企業を設立したの  
ですか？

高原社長：まず大学に入ってすぐに、ソフトウェアの開発会社にアルバイトとして入ったんですね。それで、ソフトウェアの開発に適性があったというのもあるんですけど、アルバイト以外にも受託という、一括請負で3日徹夜してソフトウェアを完成させて納品する、いわば個人業者みたいな仕事もやっていました。そのおかげで、ビジネスとしてのソフトウェア開発のスキルが身に付いていましたので、折角だから自分でソフトウェアを開発しようと思って、手持ちの資金で有限会社化したのが一番最初です。その時はどちらかというとベンチャー企業っていう感じではなくて、SOHO(※注)の企業に近いものがありました。

	主な出来事	従業員数
1998年 8月	有限会社ディノ誕生	2人
2000年 4月	モバイル認証追跡システム 「ZodiaX」開発	4人
10月	株式会社へ組織変更	4人
11月	モバイル視聴率調査システム 「iAMS」発表	6人
2001年 10月	モバイル広告効果測定システム 「ReflExion」発表	8人
12月	モバイル会員制サイト構築 ASP 「MaXS」開発	10人
2002年 4月	モバイル AD ローテーション サーバー発表	16人
9月	モバイル経路分析システム 「Insite」発表	31人

※注 SOHO：Small Office Home Office の略。自宅やその周辺のオフィスで、情報技術を活用して仕事を行う勤務形態のこと。

学生中の起業ということで、苦労も多かったと思うのですが.....。

高原社長：苦労といえば何にも分かってなかったということですね。会社を創るには、とにかく書類をたくさん書くんですよ。役所に出す登記簿や、銀行に資本金があることを証明する保管証明というのもあるんです。それからもう、いろんな所に回るんですけど、事務作業は大体苦手だったんで、そういう所でまず苦労しました。とにかく、壁にぶつかりながら、痛い思いをしながら方向修正して直していきました。

周りの人からのアドバイスは受けましたか？ それともお1人で？

高原社長：父親が不動産会社の社長をやっていますので、法務的な手続きとか金融面に関してはいろんな知恵をもらいました。他にも、東工大でロボット技術研究会というサークルに入ってたんで、筑波の産業総合研究所に行った先輩から仕事をもらったこともありましたね。

### ～ 創業当時の課題 ～

創業当時は経営する上でどのような問題がありましたか？

高原社長：たくさんありましたね。経営で「ヒト・モノ・カネ」って言いますから、ヒト、モノ、カネの順番でいきましょう。まずヒトですね。最初の頃は、優秀な従業員やコアな経営メンバーを募集しても、小さい会社にはなかなか来てくれないんですよ。高い給料を払えるわけでもないじゃないですか。東工大の学生もアルバイトに来てくれるんですけど、皆優秀だから、卒業すると大学院に行ったり、大手のメーカーに就職するので、なかなか会社の資源としての人材が出来ないことに苦労してましたね。

それをどのように解決していったのですか？

高原社長：会社を創って2年後位に、自分の知り合いをベースに、経営、財務、人事などの管理と、技術、営業、この3方向に立って経営のコアメンバーを集めたんです。それがうまく集まったおかげで、人の便に関しては、彼らを中心に人が増やせるようになってきました。従業員に関しては、去年辺りからは未経験の人間を雇用して、一人一人にソフトウェアの作り方を教えていきました。やり方としてはまず秋葉原に行ってますね、部品を一式買わせるんですよ。そしてテーブル上にバァーって広げて、組み立てるんです。2日目は、ウチはWindowsを使わないで、全部LinuxというOSを使ってるんですけど、それをインストールさせてみる。そうすると、「キーボードってどこ打つの」という人もいれば、問題なく出来る人もいますけど、そういうことを地道にやりながら人を育てる、結果的にそれが功を奏しています。「ヒトを調達する」、能力のある人に転職してくるよう頼んだり、学歴がある人を調達することは半ば諦めて、それが出来ないんだったら、未経験で素質のありそうな人や、人間的に優れた人を集めて教育しよう。そう発想転換したらうまくいきました。

それでは次に「モノ」については？

高原社長：ソフトウェアの開発会社は、単純にサービス業に属されると思うんですよ。たくさんソフトウェア会社がある中で、特色を出さないと物が売れないわけです。例えばお客さんがウチに仕事を頼む時、ウチと同じような会社がいっぱいあると、お客さんは当然安い方を選ぶ。そうすると、自然に価格競争が入ってきて、どんどん価格は下がっていくじゃないですか。もちろんそのまま何もしなければ、どんどん叩かれて、芽が出ないまま終わってしまうことになる。それで、ベンチャー化して2年目位から、会社独自の製品をどんどん作って、新聞に発表し始めたんですよ。それがうまい具合に取り上げられたおかげで、その分野で先駆的なテクノロジーということで導入してもらえまして、「そういう技術を持ってるんだから、こういう仕事も出来るでしょ」という形で仕事が増えました。そういった製品戦略というものに関して取り組んでいるのがモノの部分ですね。

最後にお金のことについてお願いします。

高原社長：お金に関しては多分、同年代の100倍位は苦労してると思いますよ。最初、有限会社は資本金300万円が必要なんですが、現金300万というわけじゃなくて、現金はその80%でよかったんですよ。あとは現物出資といって、パソコンなどを入れるわけですね。当時その240万で目黒のマンション借りてオフィスを作ったんですけど、敷金を払って、内装を買ったら、あとは従業員の給料を払うだけで精一杯。それに、その後お金が入って来るまでに結構なリードタイムがあって、この間は自分の給料が無い時もありました。当然自分の給料は優先度が一番低くなりますからね。あとはもう、まだ学生で若いということで、当然金融機関は一切相手にしてくれない。銀行に行っても何も貸してくれないんです。そういう所は非常に困りましたね。

## ～ 経営上気を付けていること～

取引会社との関係で気を付けているのはどのような点ですか？

高原社長：例えば自分たちが独占していて、他の会社が使えないものを持っているとしますよね。独占的な立場だから、これを吹っかけて高く売ろうと思えば売れるんですよ。でもそういうことをして売ったお客さんとは絶対長くは続かないんです。だから自分たちが独占的な技術を持っていても、それを高値で売ることはしないで、お客さんがリーズナブルと感じる価格で販売するようにしています。製品を出すことはお客さんと接触するキッカケでもあると思うんですよ。そういう意味でも出来るだけ長く付き合ってもらようよう、努力しています。



## 東工大発ベンチャー称号 受章企業インタビュー

社員との関係で気を付けていることは？

高原社長：それは難しい質問ですね。ケースバイケースですね。友達っぽい人もいれば、そんなにしゃべらない人もいるような形です。特に気を付けていることは無いんですけど、同じ位の年の人間が多いので、上司だから大上段に構えることはあまりないですね。

### ～今後について～

今後の会社の課題はどのようなことがありますか？

高原社長：一番問題になっている事はもう「ブランディング」(\*注)です。製品があるからテクノロジーが認められて、ウチに依頼が来ることはあると思うんですよ。でも求人はそうはいかない。東工大にウチの会社の求人票を置いても誰も見に来ないんですよ。それは何故かと言いますと、名前は知らないし、何を作っているかも分からないような会社に対して、関心なんて持ってもらえないんです。それに面白い面白くないかなんて、中にいる人間は面白くても、普通にしたら周りには見えないじゃないですか。僕らは楽しいし、そこそこいい会社になったと思うんですけど、周りに対してもしういったことをPR出来ることが会社が強くなるためには必要とは思っています。そういう意味でブランディング、広い意味でのマーケティングをやっていくことが一番の課題ですね。

自分の会社の将来はどういう風になっていくと思われますか？

高原社長：将来ですか.....僕は30までに引退したいと思っているんですけど(笑)。

それは、その後はどうされる.....。

高原社長：私個人、ソフトウェアを作るのは好きであり続けるといいますので、とりあえず一生食べていけるだけのお金を稼いだら、その後は24時間ソフトウェアの世界でボランティアをしたいと思います。ボランティアっていうと、ちょっと滅私奉公的なイメージがあると思うんですけど、そうではなくて、自分の好きなことを、例えばソフトウェアを作ったり、もしくは既存のあるLinux系のOSのソフトウェアの改良などをお手伝いしたい。今は10%の時間しか使えていませんが、それを100%にしたいですね。

### ～東工大生へのメッセージ～

今ベンチャー企業に必要と思われることは何かありますか？

高原社長：先日ベンチャー企業の称号の授与式に行って思ったのですが、圧倒的に数が足りない。宣伝が足らなかったのかもしれませんが、あの数は東工大としてはまずいという

---

\*注 ブランディング：ブランドの生命力を持続させるために、周りによいイメージを与えること。

危機感を覚えました。技術を持ってても大企業に行った方が得だと思わせるような風潮は改めたほうがいいんじゃないか、という気はします。そのためにもやっぱり事務的な支援とか、最初の資金援助をもっと積極的にやって欲しいですね。特にスタートアップ期が一番お金がいるんですよ。他にも大学の研究室等の施設をうまく活用することが出来れば、ベンチャー企業も助かるわけですね。まあ挙げればきりが無いんですけどね。

最後に東工大生に対してのメッセージをお願いします。

高原社長：失敗は若いうちにやったほうが傷は浅いんじゃないかとは思いますが、やりたい事があるんだったら、余りにも無計画というのは困りますが、ちゃんと計画を立てて動き出す。結婚して子供が出来て、会社の重要なポジションに立ってからの起業もいいと思いますが、また別のエネルギーが必要になってくるので、在学中も起業する1つのチャンスだと思います。第二のチャンスは、社会人として2、3年やった後。そういう意味で、今やるかどうかは人それぞれですが、1つのチャンスとしては今があるんじゃないでしょうか。在学中というのは1つオプションに入れておいていいと思います。あと、もし起業するのなら、友達がちゃんといるかどうかは重要ですね。管理系の人間や営業系を見てくれる人間は絶対必要です。どんな企業でも、どんないいモノを作っても売れなかったらダメなんですよ。そういう意味で、必ずお金を入れる人とお金を管理する人、人材のポートフォリオ( \*注 )をしっかりと組んでいかないと、辛い目に遭うんじゃないでしょうか。

有難うございました。

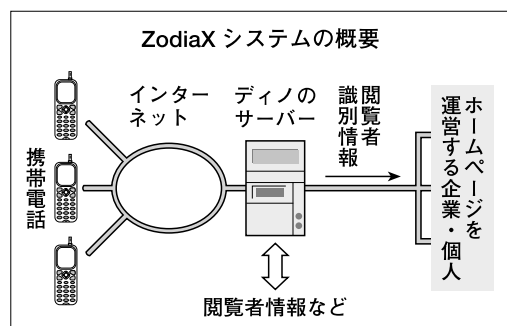
\*注 ポートフォリオ：投資の配分のこと。本来「ポートフォリオを組む」とは、1つの企業に集中投資して大きなリスクを負わないよう、投資を適切に分配するという意味である。ここでは、「人材」に投資するという意味で用いられている。

## < 製品紹介「ZodiaX」シリーズ >

皆さんはインターネットで買い物をしたことがあるだろうか。この際、買い物カゴの情報を保存する役割を果たすのがCookieと呼ばれるユーザー管理システムである。ディノでは創業当時、このシステムをモバイル上に展開する技術を開発した。そしてこの技術を応用し、世界初のモバイル上ホームページの閲覧者識別システム「ZodiaX」を発表したのが2000年4月のことである。

この「ZodiaX」の概略を示したのが右図である。ユーザーがZodiaXを利用しているホームページにアクセスし、ブックマーク登録をすると、登録アドレスと連動する別のアドレスが割り振られる。このアドレスにはユーザーの識別番号などが暗号化されて入っていて、ブックマーク登録をしたホームページにアクセスすると、その後は他のアクセスがディノのサーバーを経由するようになり、ディノ側でユーザーを識別出来るのだ。

ディノではこのシステムを利用した様々なシステムを発表している。ユーザーの行動履歴からモバイル広告の効果を測定する「RefleXion」や、一定期間にモバイルサイトを訪れた全ユーザーの行動履歴を記録し、コンテンツやサービスに対するユーザーの反応を分析する「Insite」が現在の主力製品である。





日本シー・エー・ディー  
株式会社  
横山 佳雄 社長

～ 努力は報われる～

次にお話を伺ったのは、日本シー・エー・ディー (株) の横山佳雄社長である。横山社長が会社を設立したのは、称号を授与された16社の中でも最も古い昭和52年にさかのぼる。当時にも会社の主力製品であるCAD(\*注)を開発する会社は多数存在したが、その中でも技術力は他を圧倒し、それは当時のCADが現在でも十分通用することでも証明されている。中小企業ながら長期に渡り発展を続ける秘訣とは何だろうか。横山社長の言葉には、ベテランならではの経営哲学が感じられた。

～ 会社を創るキッカケ～

横山さんは称号を授与された16社の中でも最古参の企業なわけですが、その当時会社を設立することとなったキッカケは何だったのですか？

横山社長：私が会社を設立したのは、東工大でドクターを卒業して間もなくのことなのですが、簡単に言えば、卒業した後に就職先が無かったんです。あまりにもドクターでやっていたことが専門的過ぎて、それを生かせる民間会社が無かった。だから自分で始めたんです。

会社を創る時に「こういう会社を創ろう」というようなコンセプトみたいなものはありましたか？

	主な出来事
1977 年 4月	現代表取締役社長 横山佳雄氏がプリント基板用 CAD システムの開発設計等を目的に当社を設立
1981 年 4月	プリント基板用 CAD システム一部完成
10月	設計受注開始 全自動触媒活性試験システム 「商標名 BYTON」完成
1989 年 12月	社員寮としてマンションの一室を購入
1990 年 6月	社員寮購入
1992 年 10月	プリント基板用 CAD システム 「商標名 PLASMA 8800」完成
1995 年 7月	ゴルフ練習場用自動ティーアップ装置 「商標名 SUPER SHOT 2500」完成
1996 年 10月	ゴルフ練習場用チェイン式ボール 横搬送装置 完成
1998 年 9月	ゴルフ練習場用自動ティーアップ装置 「商標名 SS-3000」完成
1999 年 7月	現本社ビル購入

横山社長：まず、人工知能かCADのいずれかを中心にやろうと思いました。大学で研究し

\*注 CAD：コンピュータを用いた設計デザインのシステム。設計を自動化し、製図作業を節約する。とりわけ自動車などのデザインには、きわめて多くの利点をもたらしている。

ていたのがコンピュータを利用した機器分析関係のことでしたから。でも人工知能というのは、途中途中の段階では商売にならないんです。例えば、人の言葉を理解するコンピュータを作ろうとしたとしますね。でも「おはようございます」位しか理解出来ないような段階ではお金にならない。ある程度、例えば会社の受付業務が出来る位のレベルになって初めてお金になるんです。だから当分は収益を生み出すことが出来ないわけで、それでは中小企業はやっていけないということで、人工知能は断念せざるを得なかったんです。でもCADだったら簡単なものでもお金になる。それで、「収益を得るためにはやっぱりCADしかないな」ということになり、CADを作ることになったんです。

## ～ 初期の難題 ～

始めたばかりの頃は、会社の中でも様々な問題があったと思うのですが。

横山社長：問題はたくさんありましたね。まず、会社というものを知らなかった。会社を始めた頃は、金庫の鍵を社員全員が持っていたんです。会社で稼いだお金はみんなで稼いだお金なんだから、みんなのものだという感じだったんです。でも銀行に借金する際の保証書には、社長である私だけがハンコを押している。当然これではいけないわけです。初めはこういう混沌とした状態でした。

他にも、例えば人の管理で苦労したことはありましたか？

横山社長：そうですね、例えば私が社員に要求する時ですね。お客様から依頼があった時、それが定時間際だとしても、私に対処出来ない場合には担当の人に頼まなくてはならない。でも「定時になったから帰ります」と言われたら、なかなか「そんなこと言わずにやってよ」とは言えなかった。とにかく初めの頃は、社員との付き合い方には苦労しましたね。

現在でも主力製品はCADなわけですが、オリジナルなCADを世の中に受け入れてもらうにはどのようなことが大変でしたか？

横山社長：CADというソフトウェアは世の中に知られてますよね。知られているものを売る時に特に大事なものは、性能をお客さんに知らしめることです。だけど、それはホントに大変なんです。当時は様々なCADが世の中に出回っていたんですが、それらのレベルにはすごく差があったんです。実は、他で売っていたCADは、私達のものから比べれば、かなりレベルの低いものだったんです。uchiの方が性能は格段に上だった。でも、このことはなかなか認知してもらえなかったんです。「これはこういう性能を持っているから有効だ」みたいな判断を出来る人は少ないんですよ。周りの人全てが東工大生のようなレベルの高い人間ではないんです。だから東工大生には100%通じることで、1割位しか伝わらないかもしれない。そういう意味で、売り方には相当力を入れましたね。

先程少しお金の話が出ましたが、お金のやりくりについても大変でしたか？

横山社長：それはもう、利益を出して貯めていくしかないんですよ。借りたお金は絶対返



## 東工大発ベンチャー称号 受章企業インタビュー

さなければならぬし、投資してもらったお金だって、大切なお金を投資してくれるわけですから、絶対返さなければならぬ。そういうお金を使うよりは、自分達で稼いだお金を使うのが一番なんですよ。だから最近ベンチャーに投資する会社とかいろんなものがあるけれど、それはあんまり好きじゃないんです。

### ～ GOLF 事業部 ～

CAD開発を中心とする中で、GOLF事業に進出することになった経緯をお聞かせ下さい。(12ページ「事業紹介」参照)

横山社長：現在ウチの会社では、CAD開発以外にも開発請負会社として、様々な製品の開発に携わっています。GOLFはその1つで、厚木のある会社から依頼が来て、私達の技術で何とかかなりそうだったので始めました。



CADの開発とはかけ離れているように思えますが、大変ではなかったですか？

横山社長：確かに大変な面もありました。ゴルフ練習場には2階建てのものが多いんですが、2階の隅々までボールを運ぶのは結構大変なんです。デッキの厚さもせいぜい10cm位ですから、その間に大きな装置を設置するわけにもいきませんし。そこで考え出したのが、チェーンで運ぶ方法です。この際には過去の経験が非常に生きました。私はドクターに入る前に富士フィルムに勤めたことがあるんですが、そこではレントゲンのフィルムを作る機械のメンテナンスを担当していました。この機械にチェーンが使われていたんです。実際その時も大きな問題を抱えてまして、ある部分の故障がどうやっても解決しないんです。でも土日も無しで必死に仕事した結果、無事に解決することが出来ました。こういう経験があったからこそ、GOLF事業も成功することが出来たんですね。一生懸命やってきたことは、全てにおいて役に立つもんですよ。

### ～ 「会社」として生き抜くとは～

ベンチャー企業として生き抜いていくことはとても大変なことだと思いますが、20数年間生き抜いてきた秘訣みたいなものはあるんですか？

横山社長：そりゃあ、「気合い」ですよ(笑)。それと、世の中の流れが大きく変わる中で、流れが右に向いている時に左側のことをいくらやってもダメですよ。その典型が石炭産業だったんです。昭和30年から35年にかけて日本は、石炭をエネルギーにしている社会から、石油をエネルギーにしている社会に切り替わりました。その頃石炭会社は宇部や日立、常磐といろんな所にあって、優秀な大卒の人がたくさん入って来ていたんですよ。給料も

よかったですからね。だけどどんなに優秀な人がいても、世間の流れが石油の方に向いてしまったら全然ダメだった。だから世の中の流れを正確に読んで、それに合ったことを実行していく、これが大事ですね。ところで大会社は、いろんな人がいいモノを作って、次から次へと新しいものが生まれているからこそずっと生き延びていけるわけですよ。でもベンチャー企業では、1つ何か光るモノがあって、それが受け入れられている時まではいいんですけど、人が少ない分、そうならなくなる時までに次のモノを作ることがなかなか出来ない。だから小さな会社の場合は、常に死に時を考えておかなければならないんです。

死に時ですか？

横山社長：そう。だから光ってる時にムダ使いせずに借金を返しておいて、やめなきゃならない時にはスッとやめて、人様に迷惑をかけるようなことがないようにしておかなければならない。

これからこの会社をどのようにしていきたいと思いますか？

横山社長：最近中堅どころが育ってきているので、組織を幾つか増やした上で、もう少し人員を増やしたいと思っています。でも組織の規模としては、これまで通りでやっていきたいですね。私が理想と思っている1つの組織が、大学の研究室なんです。大学にいる期間が長かったですからね。研究生時代も含めて大岡山に11年も通いましたから。大学の研究室では、周りの人が全部見えるんですよ。例えば誰が何をやってどこまで進んでいるかが全部把握出来る。それに後輩を育てるのにも適している。「人が育つ」というのは結局は、人間と人間の繋がりによるものが大きいんですよ。そういう組織がやっぱり私の頭の中にあるって、1つの組織としてはあんまり大きく出来ないんです。

## ～東工大生へのメッセージ～

ベンチャーを目指すには何が必要でしょうか？

横山社長：東工大を出た人は特徴もあるし、能力もあるんですけど、反対に弱さもあると思うんです。例えば、人から非難されたり、悪口を言われたりということに対して耐性が弱いんじゃないでしょうか。だから自分の特徴を生かしつつ、同時に弱いところをよく認識することが必要です。そういう意味でも、1人で全てをやるのではなく、仲間と共によく話し合いながら運営していくことが大切です。それともう1つ、何かキラリと光るモノ、例えば特許を確立したり、世の中に無いモノを作りあげたり、そういう特別なモノを持ってから始めないとダメですね。始めてから何か光るモノを作ろうと思っても、そんな余裕は全然無いですよ。

最後になりましたが、東工大生に対してメッセージをお願いします。

横山社長：とにかく質実剛健で頑張ってもらいたいです。どんな困難があっても、何とか乗り越えて欲しい。今では皆さん生活が豊かになって、その中で果たしてリスクを負って

までベンチャーをやる必要があるのかと思うのも分かりますけど、実際やってうまくいけば結構面白いこともありますよ。本当にやりたいことをやってるんですから。何でもそうですが、決断したら辛抱強く一生懸命やり通す。そういう意味でやっぱり「気合い」が大切ですね。

有難うございました。

### < 事業紹介 >

#### ・ CAD事業部

冒頭に述べたように、日本シー・イー・ディーは、CADの開発能力の高さから、その業績を伸ばしてきた。そして現在でも変わることなく、顧客のニーズや信頼に応えられるよう、より高性能かつ高効率なCADソフトの開発を続けている。

CAD事業部では1983年の創設以来、自社製CADを使用したプリント基板の設計にも取り組んでいる。プリント基板とは、様々な電子部品を組み込む素地となるものである。主な仕事内容としてはまず、ある会社から依頼を受けた段階で、その会社に足を運び、設計について打ち合わせを行う。そしてそれを元に、CADを用いてオリジナルな基板を設計し、完成した図面を商品として供給するのだ。

#### ・ PLASMA事業部

日本シー・イー・ディーではCAD以外にも様々なソフトウェアを開発している。PLASMA事業部の業務は主に受託開発業務で、顧客のニーズに対応したソフトウェアの開発がその中心だ。

PLASMA事業部では、CADシステムの開発はもちろんのこと、WEBシステムについても次々と独自のツールを生み出している。又、販売管理システムや火山観測システム等、その開発領域は非常に広範囲に渡っており、事業部員の開発能力の高さがうかがえる。

日本シー・イー・ディーが研究室を意識して創られた会社である以上、いわゆる少数精鋭であるため、大規模なシステムを開発することは難しい。しかし、中小規模のシステム開発に関しては、顧客から圧倒的な支持を受けている。これからも各方面からの期待に応え、斬新な商品を作り続けていこう。

#### ・ GOLF事業部

受託開発業務の延長として誕生したGOLF事業部。ここでは日本シー・イー・ディーが開発したゴルフ関連の製品をいくつか紹介する。

まず紹介するのは、インタビュー中にも登場した「チェイン ゴルフ システム」である。従来はボールを横方向に運ぶ際、ベルトコンベアーを用いてボールを運んでいたため、騒音や故障は付き物となっていた。しかし床下に設置されたチェーンを用いて運ぶ方式を採用することで、ゴルフ練習場から騒音はなくなり、万一故障しても、その修理は非常に容易なものとなった。その上節電にも大きく貢献しており、ゴルフ練習場にとっては、画期的なシステムの登場となったのだ。

又、高い通信ネットワーク技術により、フロントでのゴルフ場管理を、コンピュータ1台のみで実現している。このシステムの導入により経営業務は大きく単純化された。

その他にも、ボールを水洗いする機械や、ティーアップ装置など、GOLF事業部では多岐に渡る開発を行っている。その結果、現在では20箇所ものゴルフ練習場に日本シー・イー・ディーの製品が導入されるなど、更なる発展が期待される。



# 特別企画後記

皆さん、こんにちは。特別企画を担当した吉羽です。今回のインタビューはいかがでしたか。心に残る一言があったのではないのでしょうか。

実際、私もインタビューをしていく中で様々なことを感じ、考えさせられました。その中でも最も強く感じたのが、「自分の道を突き進む芯の強さ」です。会社を先頭に立って率いていくことは並大抵のことではありません。ハッキリとした経営理念を持ち、その上で高い志を持ち続けなければならないのです。それが出来て初めて、ベンチャー企業として生き抜くことが出来るのです。

そもそも今回のインタビューは、研究戦略室の下河邊先生からお話を頂いたのがキッカケでした。3月には、副学長室にて下河邊先生、同じく研究戦略室所属の小長井先生、山田さんと共に対談をしたのですが、下河邊先生が「早稲田や慶応が学生発ベンチャーが多いことをウリにしているのに、東工大が1つも無いのは悔しいじゃない。多分(やりたい人は)いるに違いないと思うんだけど……。(中略)我々としては是非東工大発ベンチャーをいっぱい発掘して、特に学生ベンチャーを出

来る限り後押ししたいと思ってるんですよ。例えば経営のベテランに相談に乗ってもらうとか、いろんなことが出来るわけです。とにかく東工大発ベンチャーを16社認定したんだけど、学生(の認定)が1つも無いというのが非常に残念です。」とおっしゃった時は、私自身「東工大が盛り上がるのなら、出来る限りLANDFALLとして貢献していきたい」と思いました。

ただ、ここであえて皆さんに伝えたいことがあります。それは「大胆かつ慎重に」ということです。インタビューからも分かるように、リスクを負っても冷静さを失わない心構えがベンチャーを行う上では大切です。そういう意味でも、日頃から未知なることにもポジティブかつ計画的に挑戦する気持ちを忘れないことが大切だと思います。

最後になりましたが、(株)ディノの高原社長、日本シー・イー・ディー(株)の横山社長並びに、研究戦略室の下河邊先生、小長井先生、山田さんには心から御礼申し上げるとともに、益々のご活躍をお祈り致します。

(吉羽 司)

## <東工大発ベンチャー称号申請資格>

称号は、新たな技術又はビジネス手法を基に起業した法人のうち、次の各号のいずれかに該当する場合に申請することができる。

- 一 本学職員又は学生が所有する特許権等の知的所有権を活用した場合
- 二 本学で達成された研究成果又は習得した技術等を活用した場合
- 三 本学の学生(本学学生の身分を失ったときから起業まで他の職に就かなかった者及び本学学生の身分を失ったときから1年以内に起業した者を含む。)が設立(設立者の一人である場合を含む。)した場合又は設立に深く関与した場合
- 四 その他学長が認めた場合

(「東京工業大学の研究成果等を活用したベンチャー企業への称号の授与に関する規則」より抜粋)

## 参考ホームページ

株式会社ディノ <http://www.dino.co.jp/>

日本シー・イー・ディー株式会社 <http://www.ncad.co.jp/>

東工大研究協力部研究協力課 <http://www.rcd.titech.ac.jp/rcshome.htm>

東工大研究戦略室 <http://www.rso.titech.ac.jp/>

LANDFALL40号特別企画～東工大に新産業は生まれるか～

<http://www.titech-coop.or.jp/landfall/pdf/40/40-1tokubetukikaku.pdf>