

CAD/CAMベンダーから 製品加工・機械販売・ CAMスクールへ拡大を目指す 株式会社ジェービーエム



本社外観



代表取締役社長 佐野 泰治

社長プロフィール

生年月日:1941年12月23日 血液型 B
 趣味:読書(仕事とやっている) 司馬遼太郎を人生の師と仰ぎほとんどの作品を読んでいる。
 現在は「司馬遼太郎の考えたこと」全15巻のうち8巻までを読破。海外旅行(ほとんどが出張)
 座右の銘:特になし、Going My Way
 兵庫県立兵庫工業高等学校機械科卒
 1970年 株式会社ジェービーエム設立 現在に至る

会社を創業されるまでのことを
お聞かせ下さいませか?

私の出身は兵庫県立兵庫工業高等学校です。そこを卒業してウシオ電機に入社しました。当時のウシオ電機は姫路の小さな一企業でした。18才で入社していきなり抜擢されて40人の工員さんの工程管理を任せられました。その工程管理の仕事をする中で次から次へとアイデアが湧いてきました。例えば絵やグラフにして貼り出したりとか、いろいろなきことをやりました。そんな中でだんだんとマネージメント能力のようなものが養われていったのだと思います。

他にも20才の時にウシオ電機の工場のエレベーターの設計をしたり、また、当時ウシオ電気はハロゲンランプを日本で初めて造ろうとしていましたが、それを組み立てる機械も造ったりしました。機械科出身でしたからね。ウシオ電機にいるときは、本当にいろんなことを経験してとても楽しかったですよ。回路の設計も、ハードウェアの設計もしました。でもね、工程管理の仕事のことで当時の工場長と喧嘩して、3年で辞めてしまいました。その後は新聞広告でみたドッドウエルという会社に応募して入社しました。入社当時はまだ、それがNC機械に使われていることを知らなかったのですが、フリーデ社製のフレクソライターという機械にさわることになりました。それが今のNC工作

機械に関連する仕事だということに後になって気がつきました。

ドッドウエルには6年ほど在籍して、「脱サラブーム」に乗って28才で「ジェービーエム」を立ち上げました。社名の意味は「日本事務機械」を英語にしてJapan Business Machinesの頭文字をとって銘々しました。36年前の当時としてはカタカナの会社は珍しかったと思います。

これまでのお仕事で一番うれしかったことは何ですか?

これは何と言つてもCNC社の直接の代理店になったことです。これは何事にも代えないことです。

Mastercamとの出会いはインターネットでした。当時、自社では2次元のCAMを造つていますが、3次元のCAMを開発するにはかなりの高等数学が必要となりますので、既存で良いものがないかと探していたところ偶然見つけました。

それで更に調べてみると既に日本に代理店がありました。まずは、その2次代理店としてスタートしました。その期間が4年ほどあり、その後一次代理店さんのキーマンの方がお辞めになったことを契機に開発元と直接取引をしたいということとCNC社と交渉しました。既に1社あるということもあつて交渉は難航しました。半年ぐらいかかりました。しかし、何とか1997年

の5月30日に認可をいただきました。

逆に一番苦勞されたことは何ですか?

それは創業して最初の10年目ぐらの時です。まさに倒産の危機でした。15年目ぐらに他社の資本を入れて援助してもらい、6、7年私が代表取締役でなかった時期もありました。

この時期が一番苦しかった時期でしたが、逆に言えばいろんなことを学ばせてもらった時期でもありました。それまでは技術者にありがちな造ることに邁進して、財務のことなどあまり考えていなかったと思います。でも財務を知ることが経営者にとって一番重要だと初めて気がつきました。援



Mastercam販売世界1のプレート



9月26日発売のMastercamXの出荷作業



創立35周年のプレート



マシニングセンタ2台



玄関と佐野社長



社内風景

毎日8:45から朝礼
10年ほど前から毎日8:45から朝礼を実施、9:00からキッチンと仕事を始める体制をとっている。朝礼が定着するまでの5年間ぐらいは「朝礼皆勤手当」¥5000を支給していたこともあるとか。定着後は本給に手当分を組み入れた。毎朝の朝礼では業務連絡だけでなく、英語の堪能な社員による「ひとこと英会話」も実施されている。

講習ルーム



■喫煙禁止時間
JBMでは本社内は決められたスペース以外は全館禁煙ですが、9:00~11:00と13:00~15:00は喫煙禁止タイムを設定している。

食堂



禁煙タイム

“というプログラムがあります。それはMastercamを買ってもついていないもので、人が関与するものなのです。その技術者が当社には多く在籍しています。それを当社で造ることによって、フルオートマチックで加工ができてしまいます。
それでもまだまだ改善点もあります。それは、工具データベースに活かされてないことです。この刃物のデータをCAM側に持たせるともっとフルオートマチックになると思います。これは今CNC社に我々が要望していることなのです。各社ごとの工具のライブラリーを活用するシステムがあればもっと良くなると思います。

今後の展開についてお教え下さい。

我々は近々上場を目指しております。上手いけば07年と考えています。
それとは別に協業企業との持ち株会社といった構想もありまして、製品の加工、機械販売という分野にも手を広げていきたいとも考えています。単なるCAD/CAMベンダーで終わろうとは考えていません。現在年商で12億円ぐらいですが、数年以内には百億円ぐらいの企業に発展させたいと考えています。
単にソフトウェアだけでということであれ

助を仰いだ会社からは最高で3億ぐらい借入がありました。5、6年間だったと思います。ところが途中で自動プログラミングシステムを開発し、これがヒットしてあつという間に借入を全部返済し、出資分についても3倍で買い戻し、会社再建ができました。
Mastercam販売「世界1」の理由はどこにあるとお考えですか?
それは何と言っても「技術力」「サポート力」だと思います。当社の社員はほとんどが技術者といつてもいいほどでマニックというのでしょいか、仕事に没頭したらどんどのめり込んでいく社員が多く、今まで数多くのソフトウェアやハードウェアを販売してきたという実績もありますので、他社との違いはそこにあると思います。
日本でのシェアは15%程度あり、強力なサポート体制とMastercamの操作性が優れていること、コストパフォーマンスが良いことなど総合的な偏差値が一番高い製品だからだと思います。また幅広いユーザーに対応できる品揃えもお客様からご支持いただける要因ではないでしょうか。私たちのユーザーの内訳は一番が部品加工で約40%、試作・モデルが30%、金型メーカーが30%ぐらいで幅広い加工分野で使って載っています。
ご承知のようにNCデータの構造は機械によって皆違います。そこに当社の強みがあり、その違いを微調整する「ポストプロセッサ

ば社内には工作機械など導入していません。我々の会社では毎月、関東、名古屋、本社で無料のCAD/CAM講習会を3日間開催しています。
本社では今4日目というのが、ありまして受講者に課題を与えて実際にこの工作機械で製造するというものを始めています。それを最終的にはCAMスクールに発展させ教育事業にも参入しようと考えています。
今は大阪、横浜、名古屋、仙台、大宮の5カ所ですが40周年に向けて全国に営業所を設けたいと考えています。特に信越、中国、九州には必要だと考えています。
その為には「人財」の確保育成が最重要課題だと考えています。

会社プロフィール

社名/株式会社ジェービーエム
本社所在地/東大阪市本庄西2丁目104-20
創立/昭和45年(1970年)3月
資本金/1億5375万円
取締役社長/佐野泰治
従業員数/48名(2005年8月)
売上高/12億(2005年3月)
事業内容/精密部品製作、金型製作、試作モデル製作、量産品製作、木工作品製作など、製造現場に必要な、ありとあらゆるソフトウェアの輸入、開発、販売、サポートを日本全国で行っている。
Mastercamは国内でおよそ5,000シート、You-CAMは6,500シートの出荷実績がある。