

見積もり支援

「ようやく自分が成し遂げたいことが見つかった」。リードエックス（東京都文京区）の前田将太社長は創業約1年で事業転換を決めた。2022年9月に中小製造業向けに開発した見積もり作業の支援ソフトウエアの提供を始めた。東京大学発ベンチャーの同社はソフトウエアの力で製造業の課題解決に挑む。

開発した見積もり作業の支援ソフトウエア

リードエックス

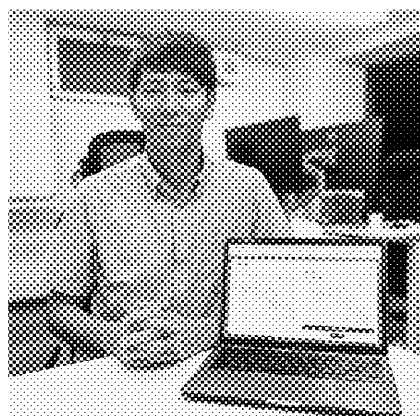
業支援ソフト「匠フォース」は、人工知能（AI）が検索した過去の類似図面をもとに、最新の材料費、物

輝け！ スタートアップ

142

町工場の発注業務に着目

しながら利益確保を前提とした値決めができて変更できる。業務の効率化だけでなく赤字案件の削減や技術継承の推進に役立ち、月数十万円の削減効果が期待できるという。



「製造業の課題解決に挑戦したい」と語る前田社長と見積もり作業支援ソフト「匠フォース」

提供後、引き合いは増えている。ただ、開業までの道のりは平坦ではなかった。

事業転換を決意

前田社長は現在、26歳。父、祖父ともに弁護士という家庭に育ったが、東大法学部在学中、起業に関する講座を受講したことをきっかけに、自身が所属していたフクロス部の同期3人で20年、同社を立ち上げた。

コロナ禍ということもあり、身の回りの課題を解決するビジネスとして大学周辺で飲食店支援を始めた。サブスクリプション（定額制）ランチなどのサービスを提供。高い評価を得ていたものの、視野の狭さに違和感を覚え、撤退を決意した。

100社以上訪問

「もっと広い世の中の課題解決に目を向けよう」。事業転換を機に全国のさまざまな業界の企業に交渉し、創業メンバー全員で業務

体験を始めた。そこで興味を持ったのがモノづくりの町工場だ。現場を訪れ情報収集し、流を重ねる中、高い技術力を持つていながら、経営課題を抱えている実情を目の当たりにした。「製造業の課題解決に挑戦したい」と覚悟が決まった。

目を付けたのは発注業務だった。手作業に追われる見積もりは多くの企業で業務上の負担になっていた。製造現場に特化した支援ソフトも見当たらず、システム開発を決めた。現場のニーズに沿っ

た前田社長。開発は苦労の連続だったが「一緒に製造業を盛り上げたい、という思いが励みになった」。いつか同支援ソフトでナンバーワンになり、「業界全体をつなげたい」と夢を膨らませる。

（岡紗由美）

（金曜日に掲載）