

# ArchiTech

代表取締役 伊藤 拓也

「愛される建築を、テクノロジーの力で」

社名：ArchiTech 株式会社

所在地：〒606-8501 京都府京都市左京区吉田本町  
京都大学国際科学イノベーション棟 104KUViC7 号室

設立：2018年11月

代表者：代表取締役 伊藤 拓也

URL：<https://architech.co.jp/>

事業内容：建築学生向けサービス・マッチングサービス・建築ビジュアル  
ゼーション

## 事業内容

### 事業内容・会社の特色等

当社は「愛される建築を、テクノロジーの力で」をモットーに、建築教育・建築業界の課題をIT化により解決する事業を行っている。大きく分けると建築学生向けサービス、マッチングサービス、建築ビジュアリゼーションの3つに分類される。

#### ①建築学生向けサービス

▼BEAVER STUDY (建築 IT スキルの e-Learning サービス)

建築学生向けのチュートリアル動画を提供し学び始めをサポートする。

ARCHICAD®, Revit®, Rhinoceros®, Grasshopper®, Photoshop®, Illustrator®, Sketchfab®などの各種ソフトを比較しながらの学習が可能。また、本サービスを補完する形で BEAVER MEDIA というメディアサイトも運営しており、CAD/BIM/その他の建築 IT ソフトに関する最新情報やテクニック、あるいはイベント情報などを定期的に発信している。メディアサイトは40,000PV/月程度。



▼BEAVER SHARE (建築設計作品のオンライン共有サービス)

3D データが投稿できる全く新しい作品共有サービス。投稿された学生の作品を閲覧者が評価するためのツールを京都大学と連携しながら開発中。

BEAVER STUDY/SHARE については、2018年9月～2018年11月にテストリリースされ、テストユーザーは100人程度集まった。11月に正式リリースを迎え、現在登録ユーザーは1,000人程度。

#### ②マッチングサービス

▼BEAVER WORK (建築学生と企業のインターンマッチングサービス)

IT人材の不足という企業の抱える課題をサポートするため、BEAVER STUDY/BEAVER SHAREを通じてITスキルを向上、コミュニティ化した建築学生と企業とのマッチングを行う。学生の設計作品や、得意な建築ITソフトの情報を元にマッチングを行い、最適な人材との出会いを創出する。(※2020年5月にリリース予定のサービス。)

#### ③建築ビジュアリゼーション

▼THE PERS (ArchiTechの前身) から実施している事業

建築パース(設計段階の建築の完成予想CG図)の制作、3Dモデル作成、ウォークスルー動画の作成などを実施。社内でのITツール導入がなかなか難しい、という企業様向けのサービス。



## 起業ストーリー

### 創業経緯・事業分野の選択理由

社長は父親の仕事の都合で3歳から8歳までアメリカに在住。幼少期から折り紙やペーパークラフトが好きで、モノづくりに没頭していた時期もあった。その経験が原点となり、大学では建築家を目指し建築学科に進学。しかし、大学3年生のころから少しずつ自分の才能、センスの限界を感じるようになった。そんな折、大学の先輩が起業して始めた「THE PERS」という建築パース制作事業に関わるようになり、今までと違った視点から建築業界を見る機会に恵まれた。そこで見えてきたものは、整備されていない教育環境とIT化が進まない業界環境だった。この環境が改善しない限り、仮に建築家になれたとしても明るい未来はないと感じた。そして「自分自身が建築家になることより、建築をとりまく環境の改善に努めて、これから出てくる建築家が活躍できる場所を整えよう」と思うようになる。学校内の活動をこなしているだけでは達成できないと思い、大学院に入学したその日に休学。本格的に事業に注力し、「BEAVER STUDY」、「BEAVER SHARE」をはじめ様々なサービスを開発するようになる。

### 事業の最終目標

社長の手が離れても本サービスがずっと続くようにすることが事業の最終目標である。「e-Learningによる教育」→「オンラインコミュニティの創出」→「企業とのマッチング」というパッケージは業界を超えて展開可能で、今後人手不足が深刻化していく日本社会において、有用なサービスとなる。社会の実情に合わせてe-Learningのコンテンツやコミュニティの性質を柔軟に変化させ続けることが今後の課題として挙げられる。

## 起業家コミュニティとの関わり

### 起業家コミュニティへの参加状況

元々は起業家コミュニティに積極的には参加していなかったが、インターネットで調べたOIH(大阪イノベーションハブ)のイベントで知り合った社長(以下A氏)との出会いにより、様々なつながりが生まれることになる。A氏にシリコンバレーへの視察に誘われ1週間程度訪問。視察中はA氏他6~7人の社長と、現地企業の訪問や有識者との交流を深め、シリコンバレーで起きているイノベーションの潮流を体験。今まで出会ったことのない社長と交流することへの心理的なハードルが下がる。日本に戻ってからは、U-25(関西若手起業家ピッチコンテスト)やOSAP(OIHシードアクセラレーションプログラム)をはじめ、ピッチ系のイベントに多数参加し、人脈が広がる。そのような出会いの中で、株式会社Crisp Codeや株式会社ROUGH LABO(共に大阪市)にも参画するようになる。直近ではスタートアップカフェ大阪のコーディネーターとして、起業家予備軍の相談に応えている。

そのような経験から起業家コミュニティは会社の成長に不可欠だと考えている。ピッチイベントや助成金等の情報収集の面以外にも、スタートアップカフェ大阪では起業家予備軍にアドバイスする立場であるため、逆に勉強しなければならないというプレッシャーが良い方向に働いている。

## 起業環境の整備に向けて

### 支援機関に期待すること

法人の設立に関する支援策だけでなく、個人事業主として独立する際の支援策も用意してほしい。法人を設立する際には少なからずリスクが存在するので、その前段階である個人事業主として独立するためのサポート体制があると、起業へのハードルは下がると思う。

### 学生、若者に期待すること

学生のうちに手離れの良いビジネスを経験することをお勧めする。学生の起業家は大学によっては様々なサポート(インキュベーション施設等)を受けることができる。何より、最低限の自分の生活が保証されたうえでチャレンジすることができるので、社会人になってから独立するケースと比較すると、圧倒的にリスクを抑えることができる。幅広い経験を圧倒的なスピードで体感できる場所は「学生起業」以外に存在しないのではないかと思う。