

ベンチャー

バイオ・ライフサイエンス関連のベンチャーを中心に支援するイ・キューベーション施設、クリエイション・コア京都御車(京都市)近隣に京都大学などがあり、立地には恵まれているものの、バイオを取り巻く環境は厳しい。自らもベン



ベンチャーは掛け人

クリエイション・コア京都御車
チーフ・イキュベーションマネジャー 沢村 正則氏

「バイオ経営の経験を持つ、護士といった専門家も紹介し、フ・イキュベーションマネジャーの沢村正則氏に、地域のバイオベンチャーの現状や課題を聞いた。」

「施設の稼働状況はどうか。」

「現在は十三社、四機関が入居し、満室の状態だ。京大など有力大学が近くにあり、入居に関する問い合わせは多い。」

バイオ関連、多面的に支援

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

企業の育成は足元固めから

05年には立命館大学でMBA(経営学修士)を取得し経営コンサルタントに。企業育成の仕事については「自分の経験を最大限に生かせる」と意欲的。バイオベンチャーを取り巻く環境は厳しい。「まず足元を固められるような支援をしていきたい」と強調していた。

太陽光照明、全国に拡販



太陽光照明は夕方になると微妙にオレンジ色がかかった色の光で部屋を照らす

井之商

家電販売の井之商(天津市、井上昇社長)は自社製の太陽光照明を全国に拡販する。各地の建材会社などに働きかけ照明器具の販売網を作り、施工担当する契約工務店数を三店に倍増させた。近畿以外の地域で営業網を整備して太陽光照明の省エネ効果を広く訴え、同事業の売上高を年後に二倍の一億円に伸ばす。

各地建材会社と販売網 契約工務店倍増へ

井之商の太陽光照明「スカイライトチューブ」

は、日中の太陽光を光源に電気なしでも蛍光灯と同程度の明るさを得る。遮熱性のあるドーム状のガラスを屋根に設置し、反射率九五強の鏡面板で太陽光を室内に誘導、散光パネルに差し込みを明るく照らす。雨天でもほとんど日照度が落ちない。

「これまで滋賀を中心に販売してきたが、独自色のある商品で事業拡大を狙う中堅以下の建材会社などに参加を呼び掛け、静岡に販売会社「スカイライトチューブ静岡」を設立、同県内一戸一戸

徳島も立ち上げる。井之商は販売には出資せず、スカイライトの営業のみで収益をあげることを条件に、商品の供給とブランドを提供する。販売には東海、中国などの各地域で新築住宅の施工に購入を働きかけることも、契約工務店を三十店舗ずつ新規開拓する。東京などにも同様の手法で本格進出する。

井之商は雨漏り防止など施工の質を保つため、スカイライトの施工を契約工務店に限定してきた。各都道府県に数店舗点検するが、総数が百を超え取引の管理などが難しくなった面もあるという。販社で本社の負担を減らし、効率よく契約先を拡大していく。

スカイライトは一台で八畳程度の広さをカバー

購入費用は工事費込みで二十五万~五十万円。省エネのため昼間は電気を消したいが、明るさも欲しいといった消費者に購入を働きかける。

井之商は一九七五年創業。本家の家電販売は大手量販店に押され伸び悩んでおり、海外から太陽光照明の技術を導入し、日本の住宅向けの製品を開発した。

石油原料使わぬ 歯ブラシを開発

日用雑貨企画のファイ(専社長)は石油系原料を「東京・品川、清水和」使わぬ歯ブラシ「FIRST IMPACT」を開発した。

豚毛と竹、でんぶんなどを使用

流線形加工を受託

井之商

【甲府】精密金属部品加工の山陽精工(山梨県大月市、白川寿一社長)は今年中旬、プロペラや人工骨など流線形の製品の加工を始める。金属を曲線に削る汎用機械を導入。加工方法を指示すれば自動的、切削加工を自動的に行う。従来の加工より改良し、熟練技術者を増やさずに難度の高い

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

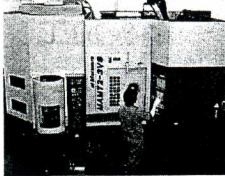
(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)



金属を曲線に削る汎用機械を導入し、独自改良した

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

音声で設問読み上げ

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

音声で設問読み上げ

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

音声で設問読み上げ

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)

「最近になって製薬会社、バイオベンチャーは苦戦しない」と契約する企業が出始めている。

「先鞭企業が苦戦している。バイオベンチャーにとり、製薬会社との関係は重要な要素だ。現状では受託型、意欲は各社とも失っていない。少くとも施設内、医薬品種や創薬支援技術の開発候補などを製薬会社に売却できるレベルまで持っていきたい。医療機器では製品販売まで書き上げたい。一定の成果を挙げたい。」

「成功と呼べるタイミングは、三年以内に、社でも到達できるように支援する。五年以内には恒常的に成功会社が出る状態が理想だ。成功した会社が施設から卒業し、また新しい企業が入居するといった循環を作りたい。」

(大阪支局長 古田由光)