

クジャクシダと過ごした2年間

高校で、バイオテクノロジーで世界を変えようと決意した紅顔の美少年？は、次に大学で遺伝子操作を研究しているところを探し始めました。そして見つけたのが、東京大学植物学教室でした。この他、九州大学などで1970年代に当時の最新技術であった遺伝子操作がわずかに研究されているだけでした。

もともと植物が好きだったので、というか血を見るのが嫌いだったので医学部は想定外であったし、当時は遺伝子操作など医学部ではまったく研究が進んでいませんでした。むしろ大腸菌とファージを使った、分子生物学が遺伝子操作を有力な解析技術として生命の謎を次々と解いているころでした。

私の頭は「大腸菌の鞭毛の研究など美的ではない。美しい花の形を決める遺伝子を解明したい」という大望(妄想?)で一杯でした。大学院は発生生物学教室に入り、光を駆使して細胞の分裂面を制御することにしました。XYZ軸で細胞分裂面を制御できれば、花の形は理論的に決めることができると考えたのです。材料はクジャクシダの胞子でした。偏光した青い光を照射することで、発芽した胞子の糸状の根を自在に分裂でき、その光制御が細胞周期の制御に関連すると突き止めたの

ですが、ここで修士2年間は時間切れ。遺伝子クローニングを目指し、小石川植物園の温室一杯クジャクシダを栽培、やっと胞子を収穫したところ、当時の技術では20年間栽培してやっと、遺伝子をクローニングできる胞子量を確保できると知り、愕然としました。実際、オランダのグループが花の形の遺伝子を同定したのは、15年後でした。

しかも、クジャクシダの細胞分裂周期は72時間でした。私はクジャクシダと寝起きを共にしていたので、72時間周期の生活にどっぷり嵌り、人間関係は希薄になるばかり。ある日、美しいシダの細胞を顕微鏡で観察しながら気が付きました。

「どうやら植物より、人間の方が好きだ」

そこから一転、新聞記者を目指すことになりました。1978年の夏でした。



宮田 満 氏

東京大学理学系大学院植物学修士課程修了後、1979年に日本経済新聞社入社。日経メディカル編集部を経て、日経バイオテック創刊に携わる。1985年に日経バイオテック編集長に就任し、2012年より現職。厚生労働省厚生科学審議会科学技術部会委員、日本医療研究開発機構(AMED)革新的バイオ医薬品創出基盤技術開発事業評価委員など、様々な公的活動に従事。

LINK-Jの主な活動と日本橋ライフサイエンス拠点の集積(2017.1-4)

2017.01.21	「第4回 日本橋Medical Innovators Summit」開催
2017.01.30	「BRAVEアクセラレーションプログラム最終審査会」協賛
2017.02.14	(株)Biomedical Solutions(LINK-J特別会員)が (株)JIMRO(大塚ホールディングス(株))に全株式を譲渡
2017.02.20	「第5回 LINK-Jネットワーキング・ナイト with Supporters」開催
2017.02.26-03.03	「サンディエゴツアー(BRAVEアクセラレーションプログラムLINK-J賞)」実施
2017.03.10	「第6回 LINK-Jネットワーキング・ナイト with Supporters」開催
2017.04.13	・日本橋ライフサイエンスビルディングにシェアオフィスフロア(5階)を増床 ・日本橋ライフサイエンスビルディングのコミュニケーションラウンジ(10階)を会員専用ラウンジとして本格運用 ・日本橋ライフサイエンスビルディング2にベンチャー企業向け小割区画オフィスフロア(5階)を増床
2017.04.20	「LINK-Jウェルカムレセプション with BIOCUM」開催
2017.04.26	「第7回 LINK-Jネットワーキング・ナイト with Supporters」開催

LINK-J NEWS LETTER

LINK-Jと“LINK”する情報のプラットフォーム

vol.2
June.2017



Key Person Interview

Interview 1

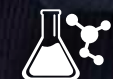
起業家に対する投資を通じて社会に貢献

VCの第一人者が考える「起業支援」とは

Interview 2

エンジニアからシードアクセラレーターに

その原点は「新しい価値を持つモノを作りたい」



MIYAMAN'S column

クジャクシダと過ごした2年間

起業家に対する投資を通じて社会に貢献 VCの第一人者が考える「起業支援」とは

ライフサイエンス業界のキープレイヤーに話を聞く「Key Person Interview」。今回は、起業支援のプロフェッショナルの2人より話を聞くことができました。最初に紹介するのは、大手ベンチャーキャピタルでの勤務経験を経て、ベンチャーキャピタルファンドや起業家育成プログラムなどの運営に取り組む伊藤毅氏。ベンチャーキャピタリストとアクセラレーターという2つの側面を持つ伊藤氏には、現在の取り組み内容や起業支援に対する考え方などを聞きました。

入社直後は営業からスタート 5年目でいきなり責任者に 任命される

—— 今日までの経歴について教えてください。

学生の頃からビジネスの世界に関心がありました。ベンチャーキャピタルに就職したのも「独立に必要な技能を学べる」からでした。入社後の最初の仕事は「営業」。投資案件のリストを作って、アプローチをかけて回ります。それが入社5年目にして、いきなり大学発ベンチャーを対象とする産学連携投資の専門チームの責任者に抜擢されました。当時、大学発ベンチャーに対する投資は目立った成果を上げられず、上層部は既存のチームを解体した上で「お前の好きにしてみろ」と、経験の浅い若手の私に責任者を任せてくれました。当時の私は、不安をおぼえながらも「産学連携はこれから伸びる！」と自分に言い聞かせていました。

—— 確かにその後、産学連携は国の成長戦略において欠かすことのできない重要な位置づけへと変化しました。

まさに言葉通りになりました。しかし当時は成功事例もなく「大変な仕事を任されてしまった」と思いました。同じ頃に、医療用装着型ロボットスーツの研究・開発を行うCYBERDYNE株式会社と出会い、技術力と将来性に衝撃を受けました。その後も社内では「大学発ベンチャーの中には間違いなく素晴らしい技術を持つ会社がある」と訴え、事業化支援を実行し続けました。その結果、現在では大学発ベンチャーは日本の成長戦略においてイノベーションの重要な担い手として期待されるまでになりました。

—— 伊藤氏が担当した会社の中には、CYBERDYNEやSpiberなど大きな成功を収めた会社が何社もあります。将来性を見極める秘訣は何ですか。

上司や先輩からは「人を見て投資をしろ」と教わりました。その視点は今も変わりませんが、当初は社長だけ見て判断していたのが、今は



伊藤 毅氏
東京工業大学大学院理工学研究科修了。株式会社ジャフコで、ロボット、医療機器、新素材などの大学発ベンチャーへの投資・支援活動に従事。文部科学省STARTプロジェクトでは、大学及び公的研究機関の技術シーズの事業化に従事する。2014年にBeyond Next Ventures株式会社を設立。現在は同社代表取締役を務める。他にも、NEDOの事業カタライザー、リバーフィールド及びキュア・アップなど投資先複数社の社外取締役も兼務する。

チーム全体を俯瞰するようになりました。全てのメンバーが同じ目標を共有し、努力している熱量が感じられるのが良いチームだと思います。

—— その後、独立して現在の会社を設立されています。

現在の拠点は日本橋にあります。日本橋にはライフサイエンスに関するイベントやコミュニティがあり、多忙のためになかなかお会いする機会がない人たちとも交流や情報交換の機会が持てます。これはこの街の大きな利点ですね。

今後の医療は予防医学と 再生医療が鍵に 私たちはその支援を通じて 社会に貢献する

—— 現在の会社の業務について教えてください。

私たちの特徴は、アクセラレーター機能とベンチャーキャピタル機能の両方を備える点にあります。弊社の業務はベンチャーキャピタルですが、同時に個別の案件には起業前からアクセラレーターの支援をしてきました。その内容を整理し、同時に複数の案件を支援できるようプログラム化したのが「BRAVEアクセラレーションプログラム」です。

実は私も、退職後に尊敬するある経営者から励ましの言葉を頂いたのを契機にファンド設立を決意した、という経緯があります。その経験から「ちょっとしたきっかけで人は挑戦できる」ことも知っていました。BRAVEはおかげ様で開始1年目にして年間応募件数は110件と、大学シーズに特化したアクセラレーションプログラムの中では国内最大となりました。

—— 今年度からは起業家やイントレプレナー（社内起業家）を育成する新しい支援プログラムもスタートしましたね。

起業家などのイノベーション人材を育成する「イノベーションリーダーズプログラム」を開始しました。発表と同時に多数の応募を頂くなど、大きな反響がありました。社会人の中にも起業に関心のある人は多いのですが、そこにはリスクや不安もあります。しかし経験さえすれば、リスクや不安には正しく対処できるようになるのです。会社に在籍したまま「ゼロからイチを生み出すプロセス」を実践できるのは、本プログラムの特徴だと言えます。

—— 今後の課題や将来の展望について教えてください。

まずは、現在の運営ファンド（Beyond Next Ventures1号投資事業有限責任組合：医療・生命科学分野を中心としたインキュベーション投資）を成功させ、次につなげなければなりません。また将来的には、東京だけでなく地方・海外での展開や2号ファンドの設立も考えています。

より長期的な視点では、「予防」と「再生医療」に注目しています。特に膨大な額に上る医療費の削減には、治療中心の医療から「予防中心の医療」への転換が必要です。そのために、私たちもまた、同じ発想を持つ起業家と共に挑戦していくことで、社会に貢献したいと思っています。

エンジニアからシードアクセラレーターに その原点は「新しい価値を持つモノを作りたい」

次に紹介するのは、シードアクセラレーターの津田真吾氏です。大学卒業後、コンピューターの記憶装置の開発エンジニアとしてキャリアを重ねてきた津田氏ですが、ある製品の登場をきっかけとしてコンサルティング業界に転身、さらに起業家を会社設立前から支援するシードアクセラレーターの道を選択します。取材では、エンジニア時代から現在の会社設立の経緯、さらには「起業家に求められる資質」について話を聞くことができました。

起業志望者をサポートすることで 新しいイノベーションに挑戦する

—— 今日までの経歴について教えてください。

大学卒業後に入社した会社では、ハードディスクドライブの開発を任されました。当時は最先端の技術であり、また自由度の高い職場環境ということもあって、楽しんで仕事できました。その後、コンサルティング会社に転職し、企業の研究・開発における効率化などを担当しました。

ちょうどその頃、2つの象徴的な製品が日本市場に登場しました。タブレット型端末「iPad」と、ロボット掃除機「ルンバ」です。両製品の成功を目の当たりにして、私もまた「新しい価値を持つモノを創出する側でありたい」と考えました。そこで、同僚の津嶋辰郎（INDEE Japan代表取締役）と山田 竜也（同取締役）の3人で現会社を設立しました。

—— 現在の会社の業務について教えてください。

従来のコンサルティング業のように依頼を受けて動くのではなく、「新規事業の特殊部隊」として企業のイノベーションと一緒に推進・支援しています。この業務を通じて私たちの名前や仕事次第に知られるようになり、ついに「イノベーションのジレンマ」で有名なクレイトン・クリステンセン教授が設立したイノサイトとの提携も実現しました。

そんな中、大学での講義を依頼されたのをきっかけに、学生たちの起業意欲と研究レベルの高さを知り、彼らに対する起業支援を始めました。その後、支援対象が増えてきたので内容を整理・プログラム化し、同時に拠点を現在のライフサイエンスビルに移しました。それが1年前のことです。

—— 現在の日本橋にはどんな印象がありますか。

日本橋に拠点を構えたのが5年前、現在のライフサイエンスビルに入居してほぼ1年ですが、今の日本橋には明らかな熱量の高まりを感じます。日本橋は交通アクセスが良好な点に加えて、独特の雰囲気があります。さらに「この街に来れば誰かに出会える」という期待感がマグネット効果を生んでいます。実際、ラウンジにいると昔の仕事仲間と偶然出会うこともあります。そういう出会いは非常に嬉しい。

—— 「シードアクセラレーター」について教えてください。

いわゆる「起業支援」です。しかし、資金面で支援するベンチャーキャピタルに対して、シードアクセラレーターは「メンタリング（対話や助言による成長支援）」が中心となります。すなわち、「スタートしたばかりの会社を（次に彼らの支援者となる）ベンチャーキャピタルなどの投資家に確実につなぐ」ことがアクセラレーターの使命といえます。



津田 真吾氏
早稲田大学理工学部卒業。日本アイ・ビー・エム株式会社でハードディスクの研究開発に関与。世界最小のマイクロドライブ、廉価型サーバーHDDなど革新的なプロジェクトを数多く手がけ、技術的にも多くの特許を取得。保有特許は17件。株式会社ITiDコンサルティングにて新製品開発支援、イノベーションマネジメント、新規事業の支援などを実施後、株式会社INDEE Japanを設立。現在は同社代表取締役テクニカルディレクター。

成功のコツは雄弁であることよりも 新しいことを学び、実践できる素直さ

—— アクセラレーションプログラム「ZENTECH DOJO NIHONBASHI」について教えてください。

ZENTECH DOJO NIHONBASHIは、私たちが日本橋で主催するエンジェル型アクセラレーションプログラムです。起業家と業界経験豊かなメンターが共同創業者のように二人三脚となって、ファーストマイル（起業家が自立し投資家から資金調達できる段階）達成を目指します。ものづくりと起業の経験者がメンターを務めるのが特徴で、同様のプログラムはまだ数少ないと思います。さらに私たちも起業家と同じリスクを共有する意味で、三百万円を出資します。

—— 起業に成功するために必要な条件とは何でしょうか。

私が重視する点は、「素直であること」です。素直な人はよく成長します。それに対して、経営に必要な知識は後から修得できるので、最初から備える必要はありません。起業家というアピール力が重要と思われがちですが、それだけで出資を勝ち取れることは、まずありません。もちろん、プログラムではピッチの仕方やピッチ資料に関する手法も学びます。しかし、起業家に本当に必要なのは「中身のある議論を通じて投資家の支援を勝ち取る力」なのです。

—— 起業を志望する若者にメッセージをお願いします。

私たちも2年近く活動して「起業に関心はあるが何を始めれば良いかわからない」という若者を見てきました。それも当然で、彼らにとっては「起業について相談できる大人が周りにいない」のです。ZENTECH DOJO NIHONBASHIは、起業志望者を対象とした無料の相談食事会「PreStartup（プレスタ）」を毎月1回、日本橋で開催しています。起業に興味があれば、気軽な気持ちで来てほしいと思います。