

協力して「レーザーメス」を開発

異業種交流の理想的な成果

せっしん異業種交流会「高槻 21」の会 サイボックスと宇翔など

異業種交流が理想的な形で成果をあげた例が、せっしん異業種交流会のグループの一つ「高槻 21 の会・ソフトプラザ」に見られる。12 年前、「何か新しい物はないやろか」と雑談する中で、細胞をレーザー光線力で操作する小型の「レーザーメス」を開発した。「そんなものができるんやろか」と不安はありながらも、皆が非常な興味を抱き、熱意に燃え、協力し合って完成にこぎつけた。経営資源に乏しい中小企業の弱点をチームワークで見事にカバーした。レーザーメスはその後、さらに進化し「バイオサイバー(三次元生細胞分離システム)」の開発につながり、大学などからの受注に成功している。

「高槻 21 の会」の二グループの一つ、「ソフトプラザ」のメンバーは平成 2 年ごろのある日、摂津信用金庫高槻支店の 2 階会議室で例会を開いていた。最新の情報を持ち出し「あれはどうか」「これはどうだ」といった雑談の中で(株)宇翔の中嶋行雄社長が「細胞にレーザーを当てて、細胞を切るなど操作できる技術があるんですよ」と切り出した。宇翔では遺伝子組換え技術に通じるこの研究をしていた。

この言葉に飛びついたのが携帯電話の金型や電子部品の製造をしていたサイボックス(株)(当時はエレクトロン機器(株)、平成 15 年商号変更)の佐藤節哉社長だった。細胞にレーザーをあてて操作する装置はすでに、ある大企業が開発済みだったが 1 台が 2 億数千万円というシロモノ。

「安く作って、大学や食品会社などに売りたい」と考えた「サイボックス」と「宇翔」、それに「インターナショナル・システムブレイン」の 3 社が共同開発に取り組むことになった。

平成 8 年、細胞レーザーメスが完成する。完成したと言葉では一言で片付けられるが、苦勞の連続で「途中、何度もやめたいと思いました」と佐藤社長は述懐する。しかし、優れたユニークな研究だけに、国や府から開発、調査、市場化のための補助金を獲得できた。

当時、交流会の座長をしていたビルメンテナンス業、(株)高淨の長井武社長は「レーザーで細胞を操作する？なんのこっちゃ」というのが正直な感想でした。しかし、「えらいことするんやな」と半分、困惑しながらも夢がありそうで、将来に光が見えるようだった、という。みんな、ハングリー精神もあった。

「レーザーというものを勉強しに行こう」とメンバー5人がそろって福井大学を訪ね、教授と一晩中語り合った。経済産業省に「新規事業」として補助金を認めてもらうため、連れ立って上京した。(株)コヤマカンパニーの2階の部屋で、役所に出す書類を作るため、何千枚ものコピーをとった。1年に100回くらいは会議をしたという。さらに、開発のための資金提供もし、サイボックスの増資にも応じた。会社が発展すれば配当も期待できる。

その後、それぞれに事情があってサイボックスは単独でレーザーメスの研究を進め、平成13年、バイオサイバー(三次元細胞分離システム)の開発に成功する。2億数千万円の装置を6000万円程度で完成させた。

この開発には阪大工学部の増原宏教授のアイデアと協力が大きかった。教授の紹介やアドバイスで一度は拒否された補助金を手にすることもできた。その増原教授を紹介したのは中嶋社長だ。

「バイオサイバー」は今年度中に、数台が研究機関や製薬会社、食品会社などに納入される。再生医療の研究が広がり、バイオサイバーの需要見通しは明るさを増している。約500億円とみられる市場。「そのうち5%はわが社で獲りたい」と佐藤社長は期待に胸を膨らませている。そして「将来は株式を上場したい」とも。

佐藤社長は「仲間の皆さんの協力が本当に心強かった。金融機関の支援があることも信頼につながり、補助金獲得に力になった」と感謝する。

「一社では決してできなかった」「最初は補助金をもらうという発想自体無かったです」と中嶋社長。そして、長井社長ら他のメンバーも「お互い無いものを得ました」「グループ全体のレベルもあがった」と成果に満足そうだ。

この例から察すると、異業種交流は、モノづくりや経営革新のヒントが得られる、人脈ができる、互いの経営理念を学び刺激を得られる、公的助成金を獲得しやすくなる - など大きなメリットがある。異業種交流で新製品開発にこぎつけ、十分売れた、という例は少ないだろうが、参加する経営者しだいでそのメリットを十分に生かせるようだ。

不況だ、多忙だということで守りに徹する考えもある。しかし、作家兼経営評論家の江坂彰氏はその著「誰でもやり直せる復活の経営学」の中で次のように述べている。

「落ち目の会社を調べているうちに、一つの共通点があることに気がついた。落ち目の会社は、どうすれば失敗しないかを全員が一丸となって懸命に考えていることである」。さらに続けて「失敗しない方法など無い。あるとすれば、何もしないことである」という。

失敗しないよう動かないでいたら、会社が無くなっていた、のでは話にならない。まずは異業種交流会あたりを足掛かりに動き始めるのが、一つの方法ではないだろうか。

業界の常識破り自動髪巻上機開発

交流会を通して全国的美容院に販売

「高槻21の会」
ジュノビューティー

せっしん異業種交流会「高槻21の会」にはもう一つのグループ「ハイランド」がある。ここでも優れた経営者の資質と行動力、それに異業種交流会の協力が成果を生んでいる。美容院（美容室）の経営者が職人技の世界の常識を破り電動式の髪巻上機を開発した。異業種交流の参加者はモノ作りの企業が多いが、美容院のようなサービス業でも、周りを見渡せば、新製品開発、起業につながるタネが転がっているのではないだろうか。

大阪市東淀川区にある㈱ジュノビューティー。長年、美容院を経営している横川純一社長には常に気がかりがあった。

「美容院に対してお客さんは、料金が安い、時間がかかる、仕上がりが美容師によって違う、という不満を抱いている。これを何とか解消できないか」ということだった。

美容師の仕事は手仕事。職人技の世界で棒状のロッドに髪を手で巻きつけて髪を結ってゆく。これをいかに早くきれいに仕上げるか。そういう考えがこの業界の常識であり、機械化の発想は無い。横川社長が調べてみると、美容院の基本的なセットの方法は、クレオパトラが小枝に髪を巻きつけて結っていたころから変わっていない。1941（昭和16）年、米国でロッドに巻きつけた髪に薬品を使ってウェーブをつける技術が生まれた程度だった。

「業界にもお客さんにも抵抗はあるかもしれないが、やってみよう」。92年ごろから横川社長は自力で工夫し、あれこれ試作し始めた。苦労はあったが案ずるよりは生むが安し。3年後、「これはいける」という試作品を作り上げ、系列の7つの店舗（現在は10店舗）に置いた。同じスタイルでパーマができる世界初の美容室グループの誕生だった。

その後も研究熱心な横川夫妻はそろって中小企業大学校に通い、あれこれ、勉強していた。ある日、教官の萩平勲氏（ビジネスインテグレート㈱社長）にこの件について相談。萩平氏は「高槻21の会」のカタライザーを勤めていたから、同会を紹介した。

会のメンバーには電気・電子部品製造から金型、成型を業とする企業がいる。ここから自社の店舗用でなく、全国的美容院に販売する製品作りがスタートし、完成した。

この商品は2001年、大阪市が主催するベンチャービジネス・コンペで「大賞」を受賞した。なにしろ、平均2時間半かかるパーマを1時間半から2時間に短縮した。客は楽になり、美容師は疲労と手の荒れが少なくなった。

妻の利津さんが販売会社「ディスカバリー」の社長を務め、約1000店に販売した。業界初の商品だから、卸業者を通して、商品に使用説明書をつけて売ればいいというわけにはいかない。毎回、美容師たちを集め、ていねいに説明しながら直接販売している。

この成功は一人の経営者の力が大きい。異業種交流には「サイボックス」や「宇翔」のようなケースもあるが、「ジュノビューティ - 」のように自社開発の試作品の価値を高めてスピーディに商品開発するという場合もある。

サービス業の分野から異業種交流に参加する経営者は少ないようだ。しかし、こういう分野こそ探せば起業、創業につながる宝物が眠っているのではないだろうか。経営者の個性で、異業種交流の場でそのチャンスを広げていただければ幸いである。

以上

(株)大阪彩都総合研究所
主任研究員 橋本 剛