

2023 年度「企業家に聞く」

—ブリーフ・レポート—

新藤 晴臣

中央大学教授

企業家研究フォーラムが連携事業として協力する講演会「企業家に聞く」の実施内容について、ブリーフ・レポートとして報告を行う。

「企業家に聞く」は、企業家による講演（約1時間）と研究者によるインタビュー・質疑応答（約45分）を合わせた講演会であり、大阪商工会議所が2017年度より企画・開催している。この形式により、企業家自身の活動の語り、研究者によるインタビューを通じて、学術的な視点から掘り下げられている。

今回のレポートでは、2023年中に開催された、全3回について、講演のアウトラインに加え、担当した研究者による「インタビュー後記」が記載されている。関係者の了承が得られた講演録については、企業家研究フォーラムのホームページに掲載されるため*、本レポートでは講演の詳細は割愛している。一方で、研究者の立場からの各回の「見どころ」は、会員にとって貴重な論点となるため、インタビュアーの先生方に、書き下ろして頂いている。担当して頂いた鈴木正明先生、伊藤智明先生には、この場を借りて、お礼を申し上げる次第である。

* 講演録ページ（企業家研究フォーラム）

<https://kigyoka-forum.jp/story-of-entrepreneur/>

2022 年度「企業家に聞く」第3回

開催日：

2023年2月22日（水）14:00~15:45

テーマ：

「“世界中の人々の健康を見守る”新しい毛細血管健康指標とオープンイノベーション」

講師：

あっと株式会社代表取締役社長

武野 團氏

インタビュアー：

中央大学ビジネススクール教授

新藤 晴臣

あっと株式会社は、武野團氏により、2009年に設立された会社である。武野氏は、大学在学中に上海へ留学し、卒業後はジャスダックに上場する電子部品メーカーにおいて、上海駐在員事務所の設立や現地工場の管理業務に従事する。2006年に退職後、父の大腸がん罹患を機に開発された毛細血管スコープ「血管美人」の事業を継承するために、経営に参画し、毛細血管血流観察の研究を行う。その後2009年には、宇治商工会議所主催「創業塾」、大阪産業創造館主催「創業チャレンジゼミ」の受講を経て、研究開発型ベンチャー企業のあっと株式会社を設立する。

同社は2013年10月に、大阪市イノベーション創出補助金の採択を受けて、大阪大学医学系研究科との共同研究「非侵襲による指先の毛細血管観察画像の測定システムの開発」を開始する。同社は同年12月に大阪トップランナープロジェクトとして認定を受けたほか、2014年にもものづくり補助金の交付先に採択され、毛細血管状態の自動測定評価システムの開発にも取り組んでいる。

2022年度の第3回「企業家に聞く」では、同社の設立の経緯、現状と課題、大阪大学や理化学研究所との産学連携を通じたオープンイノベーション、同社の今後の方向性について、講演して頂いた。

インタビュー後記（記：新藤 晴臣）

筆者があつと株式会社・武野團代表と初めて知己を得たのは、8年前に遡る。その後、同社は資金と人材を獲得し、大学などとの共同研究を通じて、毛細血管画像数値化システムや血管ナビの開発に成功する。また、同社は多くの表彰を受けたほか、講演の2週間前には「羽鳥慎一モーニングショー」にて、製品が紹介されるに至っている。

一方、すべてのスタートアップが同社のように、資金や人材を調達し、産学連携を通じて順調に成長するわけではない。文部科学省の資料によれば、同社の設立後の2011年～2016年には、民間企業との共同研究実施件数は伸びているものの、うち中小企業の実施件数は微増にとどまり、結果的にその占める割合は低下の一途を辿っている。

このように多くのスタートアップにとって、経営資源の獲得と産学連携を通じた成長は、難易度の高いものである。にもかかわらず、これらを成功させたポイントとしては、以下の2点が想定される。

第1に、スタートアップである同社（武野代表）が、大学、支援機関、大企業と臨機応変かつ積極的に接点を持つよう行動したことが挙げ

られる。このプロセスを筆者らは「中小企業の産学連携のブラウン運動モデル」と呼び、中小企業の産学連携の成功のカギとみなしている。ブラウン運動とは、液体や気体中の微粒子が、ランダムに運動する現象であるが、活発な微粒子のように活動した同社が、大きな分子（大学、支援機関、大企業など）との結合を通じてそれらの一部（＝資源）を獲得し、技術の開発に成功したものと考えられる。

第2に、同社の成長の論点として、セレンディピティと越境性が挙げられる。セレンディピティとは「偶然に幸運な予想外の発見をする才能」を意味している。企業家研究フォーラムの2008年年次大会の共通論題は「企業家と信頼－出会い、ネットワークそして運－」というテーマであり、そこで加護野忠男先生より「これからは“運”の研究が大事になる」との発言があった。当時、博士号を取得して間もない筆者にとり、学会で真正面から“運”が語られる光景は、まさに衝撃的であった。一方で、様々なスタートアップの急成長を間近に見てきた筆者にとって、“運”の話は腹落ちのする内容でもあった。

それでは同社の“幸運”の背景には、何があるのか。筆者はその背景に、アントレプレナーによる積極的な活動を通じた「越境による出会い」があるものと考え（技術とやや縁が薄いスタートアップのうち何社が、大阪大学や理化学研究所に技術機会を求めて直接アプローチをするだろうか）。

こうした一見すると「幸運」や「偶然」ととらえられていたプロセスは、近年、「エフェクチュエーション」をはじめとする、企業家研究の理論に取り込まれつつある。同社の事例を通じて、こうした現象の理論的解明が進むことを願ってやまない。

2023年度「企業家に聞く」第1回

開催日：

2023年8月23日（水）14：00～15：45

テーマ：

「ミラブルのファインバブル技術が生み出す新たな価値—大阪・関西万博でさらなる飛躍を目指す—」

講師：

株式会社サイエンスホールディングス

代表取締役会長 青山 恭明 氏

インタビュアー：

武蔵大学経済学部教授 鈴木 正明 氏

株式会社サイエンスホールディングスは、青山恭明氏により、2007年に設立された会社である。青山氏は工業用洗浄に超微細気泡が採用されていることにいち早く着目し、この技術の応用により、こすらず身体を綺麗にできると考える。その後、開発研究を重ね、2010年に、マイクロバブルトルネード（入浴装置）の販売を開始する。

2018年に発売されたシャワーヘッド「ミラブル」は、シリーズ売上本数累計130万本を突破する。また2022年6月に発売された、ミラブルの最上位モデル「ミラブル zero」は、3つの水流すべての吐水機構で特許を取得している。なお同社は現在、この技術を利用して、医療・介護・農業・工業など様々な分野に進出している。

2022年10月にはSDGsの観点から、サントリーグループのダイナック社と共同で、節水しながら洗浄力を高める厨房用業務改善システムを開発し、同社の技術は全国各地の飲食店にも広がっている。

青山氏は現在、一般社団法人2025年日本国際博覧会大阪パビリオン理事としても活動しており、2025年の大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンにおいて、サイエンスホールディングスが持つファインバブル技術について、

世界への発信を目指している。

2023年度「企業家に聞く」第1回では、同社の創業とトップとしての自覚の契機、ウォーターシステムの発見、「ミラバス」「ミラブル」の開発ストーリー、ファインバブル技術の強み、万博出展で目指すものについて、講演して頂いた。

インタビュアー後記（記：鈴木 正明）

講演のなかで特に印象深く感じたのは、青山恭明会長の内的統制の強さが今日の成功につながっているということである。

内的統制とは行動と成果との関連に関する議論であり、「出来事というものは自分の行動や不変の特性の結果とする信念」（ジュリアン・ロッター）である。「万策尽きたら億策考える」「成功しないのは自分で諦めるから」「人間の胸には積極的精神を示す赤ボタンと消極的精神を示す黒ボタンがあり、赤ボタンを押し続ける」など青山会長の内的統制の強さは随所に表れていた。

企業家の資質への過度の注目に対する批判はあるものの、内的統制と企業家とを関連づける研究は少なくない。すでに1980年代において、ベンジャミン・ギラッドは、内的統制が強いと注意深さ（alertness）が高まり、偶発的学習が促されると指摘している。その結果、事業機会を認識しやすくなり、企業家活動が促進される。さらに、自らの行動がプラスの成果をもたらすという確信が強ければ、認識した事業機会に着手する可能性も高まるだろう。

ミラバスのヒットは青山会長の内的統制の強さを抜きには語れないように思われる。この製品の開発のきっかけは、微細気泡で工業製品を洗うという様子をテレビで見たことである。この情報が、1970年の大阪万博で展示された「人間洗濯機」のイメージと相まって、「浸かっただけで全身をきれいに」できるという製品アイデアが生まれた。このようなプロセスからは注意深さや偶発的学習の存在がうかがえる。また、

当初は脱塩素技術の価値や意義が理解されず、このアイデアは「早過ぎて馬鹿にされた」という。それでも製品開発に挑んだ背景には、認識した事業機会が存在する、または現実のものにできるという確信があったのではないだろうか。

ミラバスは、株式会社タカラレーベンとの出会いをきっかけに飛躍していく。その背景には、上記のようなプロセスから生まれた製品アイデアがあり、それが差別化を求めているタカラレーベンの期待に応えられるものだったことは見逃せない。人との出会いは偶然や運かもしれない。しかし、内的統制などの資質、そして取り組みや努力の蓄積などがなければ、偶然や運を企業家としての「成功」につなげることはできないのだろう。

企業家の資質の少なくとも一部は後天的に獲得されるとされる。とすれば、どのように内的統制を効率的に高められるかという問いへの回答は、広義の企業家教育にも重要な示唆をもたらすのではないだろうか。講演を聴きながらそのようなことを考えさせられた。

2023年度「企業家に聞く」第2回

開催日：

2023年10月19日（木）14：00～15：45

テーマ：

「人生と経営と経営哲学」

講師：

株式会社メリックス代表取締役会長
岩永 弘志 氏

インタビュアー：

横浜市立大学国際商学部准教授
伊藤 智明 氏

株式会社メリックスは、岩永弘志氏により1995年に設立された会社である。岩永氏は、26歳まで広島で過ごし、約1年の米国留学を経て、27歳の時に来阪する。その後、コンピュータの知識とSEの経験を活かし、33歳の時、一人でソフトウェア会社を起業する。さらに1995年に資本金300万円により現在の株式会社メリックスを設立する。同社は創業当初、新たなビジネスモデルとして、新生児への命名サービス「良運命名」を事業化する。その後、1998年には出産内祝カタログ「ミルポッシュ」によるギフト事業を開始し、現在のビジネスの柱を確立する。その後、2016年には連結子会社である株式会社ミルポッシュオーガニクスを設立し、翌年には、化粧品製造業許可、化粧品製造販売業許可、ISO22716を取得することで、化粧品事業に本格参入する。

なお同社は、2015年に関西IT百選において優秀賞を受賞している。また岩永氏は2016年には京セラの創業者である稲盛和夫氏が主催する盛和塾の第24回世界大会において、自社の優れた経営に対して「敢闘賞」を受賞している。

2023年度「企業家に聞く」第2回では、「良運命名」による起業、ギフト事業の開始、競合による危機と巻き返し戦略、盛和塾での学び、従業員を家族とする経営理念、化粧品事業への参入など、創業からの30年について、講演を

して頂いた。

インタビュアー後記（記：伊藤 智明）

企業家の語りを私たちはどのように聞くことができるのだろうか。企業家のことばと自らのことば、それぞれの断片をわずかでもかさねられたらと私は考えている。さらには、企業家の身体と自らの身体とをわずかでも共鳴させられるといい。この姿勢は、心理学者のやまだようこ氏が提唱する「語りの共同生成」の方法論で重視されるもので、「かさね」のコミュニケーションと呼ぶことができる。

今回の岩永弘志さんの講演でインタビュアーを担当し、印象的だったのは、彼の語りが、人生の初期に憧れた職業であるパイロットをイメージさせるものになっていたことである。

まず、離陸の語りである。彼が自らの起業のきっかけとして語ったのは、パイロットを目指した渡米経験である。大学卒業後、幼少期からの夢を諦めきれずにパイロット訓練のために岩永さんは渡米している。この経験が彼の生き方を大きく変え、企業で働くのではなく、起業して、自分が社会で通用するのかに挑戦したくなったということである。実際に、彼が起業したのは33歳のときである。

次に、軌道に乗せるまでの語りである。起業してみたものの事業を軌道に乗せるまでには、紆余曲折があったようである。起業後、娘が生まれて、「岩永」という苗字に対応する良運の名前を探すことができなかった。ここで彼がやったことは、名付け本に書かれている計算方法を参考にして、特定の苗字に対応する良運の名前を探すためのプログラム作成である。

このサービスは「良運命名」と名付けられ、岩永さんが1995年に設立した株式会社メリックスのビジネスモデルの礎となった。「良運命名」によって、赤ちゃんが生まれたばかりのママの情報を集められるようになった。この情報資産を活用した事業機会として、出産祝いへの返礼品に彼は着目し、「良運命名」とカタログ

ギフトの通信販売がメリックスの事業の二本柱となった。

さらに、異常事態への対処の語りである。2002年になると「良運命名」の模倣サービスが現れる。「良運命名」の売上低下が意味するのは、カタログギフトの通信販売の見込顧客も少なくさせるということである。メリックスに経営危機が訪れたのである。この事態を打開するために、岩永さんは中国での焼き鳥屋のチェーン展開事業を構想したが、2011年には撤退を余儀なくされることになった。

この危機を打開する鍵となったのは、岩永さんが盛和塾で稲盛和夫氏から「もうダメだと思ったときに仕事の始まり」と聞いたことである。これを聞いたときに、稲盛氏でさえも自分たちと同じ経営者の一人として「もうダメだと思ったことがあるんだ」と彼は思えたわけである。岩永さんは、名経営者の稲盛氏と失敗を積み重ねた自分を危機の中でかさねたわけである。

最後に、以下が着陸の語りである。

「私はたぶん死ぬ前に経営者になってよかったなと思うんですね。パイロットにならずに経営者でよかったなって」

岩永さんは職業人としてのパイロットにはならなかった。けれども、企業家になることで夢を叶えたのであろう。以上が企業家の語りを聞いて、私が感じたことである。

