

創晶【創業支援の大学発ベンチャー】

産学連携の失敗リスクを排除 「心理療法」で異分野連携促進

日本では、画期的な研究がなかなかビジネスに結び付かないといわれる。「産学連携」「大学発ベンチャー」といったキーワードがもてはやされるが、経営能力の欠如などから、成功例は必ずしも多くない。そんななか、大阪大学発ベンチャーの創晶が好調だ。手堅い事業展開と、関係者の連携を促す心理学手法が成功の秘けつだ。

2000年代に入ってから、政府の後押しを受け、「大学発ベンチャー」の設立ラッシュが続いた。しかし、産学連携がうまくいかず、経営難に陥る企業が少なくない。

そんななかで、堅実な事業化で注目を集める企業がある。大阪大学発ベンチャーの創晶（大阪市）だ。「産学官連携功労者表彰・科学技術政策担当大臣賞」（内閣府など）、「モノづくり連携大賞・特別賞」（日刊工業新聞社）、「日経BP技術

賞・大賞」など、各種表彰を総なめにしている。

創晶は阪大の研究者と三菱商事が出資し、2005年7月に設立された。その名の通り、タンパク質などの化合物の結晶化技術を持つ。顧客である製薬会社から委託を受け、化合物（溶液や粉末）を預かって、独自技術で結晶化。この成果物を製薬会社に提供する。製薬会社にとって、新薬を開発する過程で不可欠だが手間のかかる結晶化を外注できるメリットは大きい。

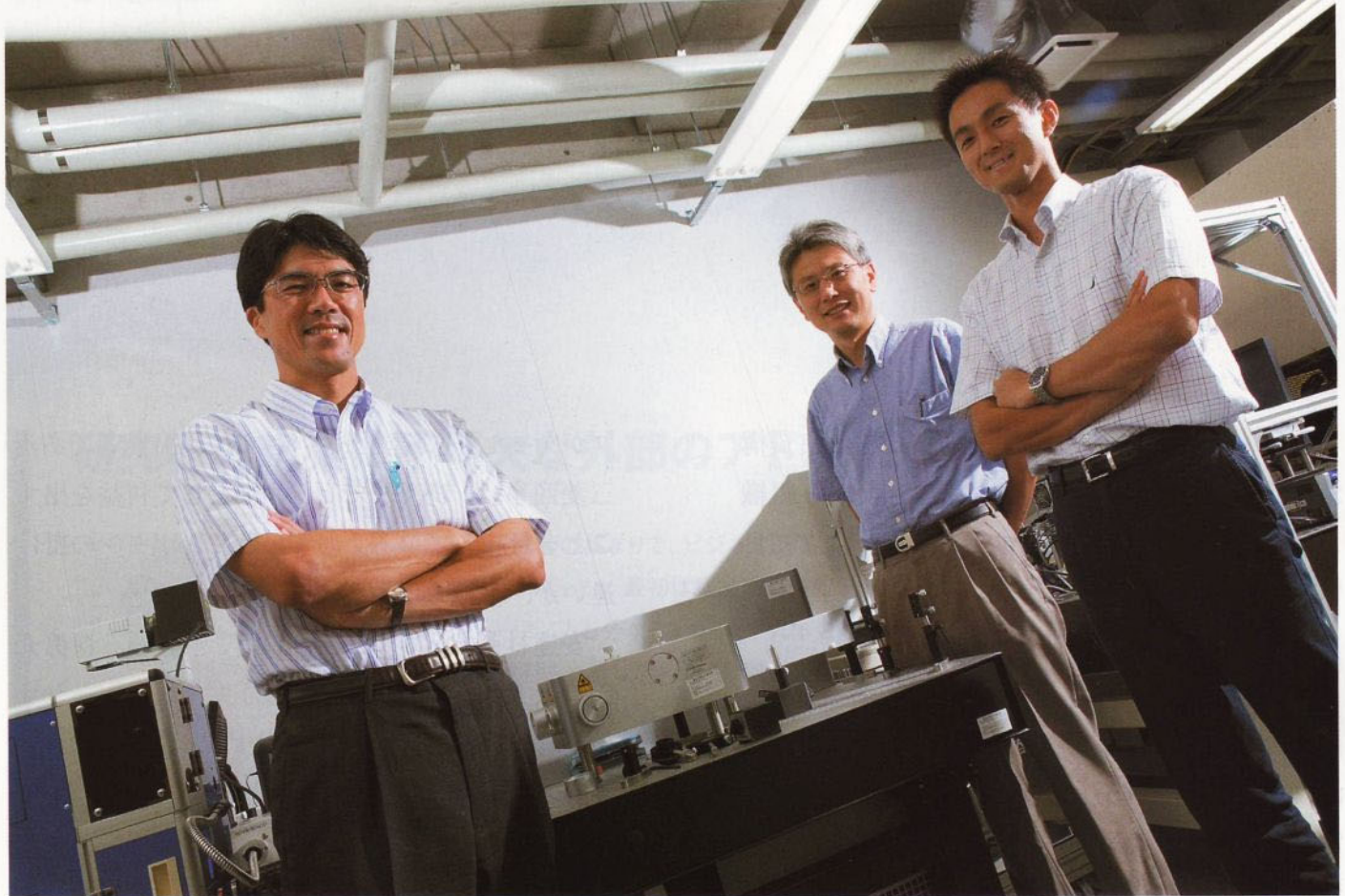
創晶は溶液にレーザーを照射したり、^{かくはん}攪拌するといった画期的な手法を確立しており、結晶化の成功率は約6割に上る。所要期間も、1カ月程度と通常の半分以下で済む。

大学発ベンチャーでは、高度な技術があっても、顧客が見つからず売り上げが立たないということがよくある。しかし、創晶は設立2カ月目には単月黒字を計上。設立1年目（2006年6月期）で15社の顧客企業を獲得し、通年では赤字決算だったものの、2年目には早くも黒字化を見込む。

●創晶の会社概要と沿革

本社	大阪市	売上高	2797万円(2006年6月期)
設立	2005年7月	情報システム	独自開発のグループウェア、実験の進捗管理システム
従業員数	8人 (2006年10月末時点)	URL	http://www.so-sho.jp/

2000年	大阪大学佐々木研究室でタンパク質結晶育成の研究開始
2002年9月	阪大で「創晶工学プロジェクト(後の創晶プロジェクト)」が始動
2004年3月	レーザー照射による有機単結晶形成方法の特許が成立
2005年7月	三菱商事の出資を得て創晶設立
8月	設立翌月に単月黒字達成
2006年6月	産学官連携功労者表彰・科学技術政策担当大臣賞を受賞



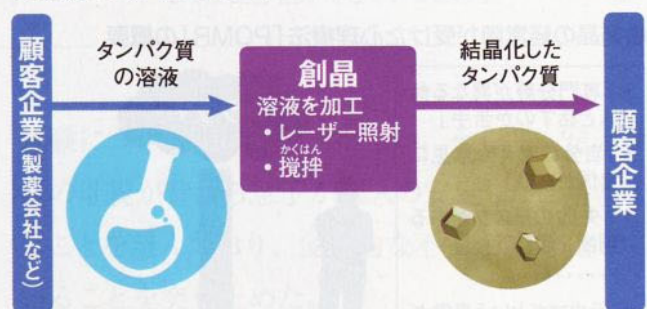
大阪大学構内に設置されたレーザー照射機と創晶のメンバー。左から森勇介代表取締役、高野和文顧問、安達宏昭代表取締役社長

この背景には、確実にもうかるビジネスモデルを練り上げたことがある。安達宏昭社長は、「一般的な大学発ベンチャーとは違う考え方で、小さくても存続できることを目指した」と話す。安達社長は、3年間の会社員生活の後、阪大へ戻り結晶化の研究と事業化を主導した経歴を持つ。

低リスクの事業モデルを確立

「我々の強みは結晶化にしかない。大企業と同じことをやっても討ち死にするだけ」（安達社長）。投資が必要な新薬開発に自ら参入するのではなく、製薬会社から結晶化を受託することで技術力を発揮する道を選んだ。2000万円程度のレーザー装置などを使うものの、設備投資の規模は比較的小さい。受託事業では、独自の開発で膨大な利益を上げることはできないものの、確実に日銭を稼げるうえ、在庫などのリスクもない。株式上場を目指すなど、拡大志向が強いほかの大学発ベンチャーとは一線を画する。

●創晶のビジネスモデル



創晶はこうしたビジネスモデルを選択するに当たって、徹底した調査を行った。安達社長は、出資者である三菱商事の担当者とともに製薬会社10社程度回り、価格や受託範囲などについてヒアリングを重ねた。

そのなかで、製薬会社は情報の機密保持に敏感で、新薬開発を目指すベンチャー企業に仕事を委託したがないことなどが分かってきた。大学発ベンチャーでは学生が自由に入出入りすることも珍しくないが、ヒアリングを踏まえて、入退室など万全のセキュリティー体制も整えた。

写真撮影：宮田 昌彦

