

会員様同士の活発な情報交換のために、月に1回お届けしております！

+++ CONTENTS +++

- 【1】青銀会理事リレーエッセイ 第6回 理事 十河 基文
- 【2】特別賛助会員様からのお知らせ
- 【3】大学発ベンチャー企業からのお知らせ
- 【4】学生会Azのベンチャー企業記
- 【5】イベント・セミナー・助成金等のお知らせ
- 【6】編集後記

【1】青銀会理事リレーエッセイ 6回 寄稿:理事 十河 基文

青い銀杏の会会員の皆様、いつも大変お世話になっております。
本会の理事をさせていただいております株式会社アイキャットの十河基文と申します。

今回のリレーエッセイは、月並みですが私の創業エピソードをご紹介します。
いただきます。

私は大阪大学歯学部を卒業後、大学に残り、臨床研究医として十数年間歯科医療に携わってきたのですが、その中でインプラント治療をメインの研究対象とし、画像診断を用いた手術ナビゲーションと力学解析を用いた予知性の向上についての研究を行ってきました。数年の研究を経て、私の研究は臨床の現場でも十分に使えるレベルに達し、この技術により、「歯科医師の正確な診断・治療を助け、手術のリスクを下げられる！」という思いに胸躍らせました。それからというもの、“実用化したい！”という思いが日に日に強まっていったのです。

しかしながら、私は大学人であり歯科医師です。特にビジネスの経験があるわけではありません。歯科業界のいくつかの企業に話を持ちかけてみましたが、製品コンセプトが上手く伝えられなかったせいか中々良い評価が得られません。途方に迷いながらも、一通の案内を頼りに大阪大学の技術移転機関の門をたたき、担当のコーディネータの方に構想を説明しました。すると、「市場の概況は？ 歯科医師は国内で何人いて、歯科医院は何軒あって、うちインプラントをやっているのはどれくらい？」、「競合他社・技術は？ またそれに対する優位性は？」、「開発コスト・製造原価は？」、「マーケティング戦略は？」
・・・今までそんなことなど考えたこともなかった私にとって、出される質問の全てが新鮮でした。そして、分からないなりに一生懸命考えを搾り出し、一頻りディスカッションしたところでコーディネータの方が私にこう言ったのです。「ご自身で事業化されたらどうですか？ 可能性はありますよ。」
・・・ほんの数十分程度のことで、初めはあまりに自分と違う世界のことでピンときませんでした。

しかし、その日以来、私の生活は一変します。まず、コーディネータの方々からサポートを受けながら特許を出願し、一緒に事業計画を書き、一緒に研究開発のパートナーを募り、開発費を調達するため一緒に各所を駆け回りました。一筋縄ではいかないことばかりでしたが、開発計画や事業計画のプランニングが進むにつれ少しずつ協力者・賛同者が増え、それが私に起業に踏み出す勇氣を与えてくれたのです。

そしてついに2年近くの歳月を経た2003年11月11日、一緒に汗を流してきたコーディネータの方々をはじめ、私の思いに共感してくれ、志を同じくする人々と共に株式会社アイキャットを設立しました。インプラント治療をはじめとする歯科医療において、テクノロジーを駆使し、診断結果を正確に治療に反映させるために常に新しい技術開発とその製品化を行うことを生業にする生活が始まったのです。

もちろん、ここからが本当に大変な日々の始まりであることは言うまでも無いのですが、創業後の苦労話はまたの機会にさせていただきます(笑)。

思い起こしますと当初は、「一人でも多くの人にこの技術を使って欲しい。」「誰もやってくれないんだったら自分でやろう。」というシンプルな気持ちでした。しかし時を経て事業化が現実味を帯びるに連れ、「自分自身、周囲の人々だけでなく世界中の人を幸せにしたい。」「後に続く人に役立つことをしたい。」「大学に恩返しをしたい。」「大阪を、関西を、日本を元気にしたい。」といった様々な願望が次々と湧き出てきました。こんな欲張りな夢を思い描けるようになったこと自体、非常に幸せなことだと感じています。

最後になりますが、私のつたない創業経験で感じたポイントを3つ述べさせていただきます。

1. 御旗の元に:
中途半端なコミットは絶対駄目。自分が本気にならないと誰も本気になってくれないので大義名分、情熱が必須。
2. 敬意をもって:
研究者は支援者を小間使い扱いしない。支援者は研究者を食い物にしない。
‘Respectful Relationship’ 無くしては成功する事業は生まれない。
3. 餅は餅屋:
上記2点が出来ていれば外部専門家は自然に集まってくる。
研究者や支援者が全てにおいて万能なスーパーマンである必要は無い。
弁護士・弁理士・会計士・社労士・司法書士など、専門家を積極活用すべき。

私のような未熟者が生意気なことを申しましたが、これからベンチャーにチャレンジされる方にとって、また、それを支援される方にとって、ほんの一助となれば幸いです。

会員の皆様におかれましては、青い銀杏の会を引き続きご支援いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

(株)アイキャット 代表取締役CTO 十河基文(sogo@icatcorp.jp)

+++++

【2】特別賛助会員様からのお知らせ

+++++

◎三井住友銀行様より◎

三井住友銀行グループのSMBCコンサルティングが、コンサル会員の早期株式公開に向け一貫したサポート行う「IPOビジネス倶楽部」についてのサービス内容をご紹介します。

<情報・相談>

- 情報提供: IPO関連情報をメールマガジンで定期的に配信いたします。
- 無料相談: IPOに関する各種相談を随時受け付けいたします。
- IPO個別相談会: 提携監査法人による個別相談会を定期的を開催いたします。

<販売先紹介>

- ビジネスマッチング:
事業分野別、地域別等のビジネスマッチング(ご商談)へご参加いただけます。
個別のお取引先紹介ニーズに対応いたします。

<イベント>

IPOを実現した企業家との懇談会を定期的を開催いたします。

アドバイザー企業によるIPOに関連する講演会を随時ご案内いたします。

■IPO診斷：

提携監査法人による株式公開短期調査を会員割引価格でご提供いたします。

提携監査法人による事業計画書作成を会員割引価格でご提供いたします。

資本政策策定支援、会計、M&A、特許、技術相談等幅広く対応いたします。

■人材サポート: 弊社提携の人材紹介会社をご紹介します。

三井住友銀行グループ SMBCコンサルティング

<http://www.smbc-consulting.co.jp/>

上記URLより「会員サービスのご案内」→「IPOビジネス倶楽部について」と辿ったページにて詳細をご覧ください。

+++++

◎ 青い銀杏の会メールマガジン編集部では、特別賛助会員様からの情報をお待ちしております。
コメントやイベント・助成金のお知らせ等、メルマガを通してお知らせしたいことがございましたら下記連絡先までお寄せください。

会員同士の活発な情報交換のために、宜しくお願い致します。

◆メールマガジン連絡先: mailmz@osaka-u.com

+++++

【3】大学発ベンチャー企業からのお知らせ

★クリングゴルフファーマ株式会社

次記事に掲載のVB訪問記にて、今回の訪問先でありますクリングルファーマ株式会社様より次のようなコメントを頂きました。

現在、クリングルファーマではNEDOフェローの方が活躍しておられます。この度 更に、生物系などのバックグラウンドを持ち、英語による外国との交渉を行えるNEDOフェローの方を募集しています。また、バイオベンチャーに興味を持つ生物系の大学院生も、インターン生として大歓迎です。

クリングルファーマ株式会社 <http://www.kringle-pharma.com/>
お問い合わせ info@kringle-pharma.com

支援機関の方、VBの皆様からのお知らせも随時募集しております。
メルマガを通してお知らせがございましたら下記連絡先までお寄せください。

会員同士の活発な情報交換のために、宜しくお願い致します。

◆メールマガジン連絡先: mailmz@osaka-u.com

クリングルファーマ株式会社 ～新しい治療法の確立を目指す～

~~~~~

[http://www.osaka-u.com/gakusei-az/venture\\_diary/070623.html](http://www.osaka-u.com/gakusei-az/venture_diary/070623.html)

~~~~~

▼ ▲ ▼ ▲ _____

■受付開始:2007年6月21日(木)
■締め切り:2007年7月11日(水)
■申請書類のダウンロード、その他詳細は下記URLから
<http://www.smrj.go.jp/keiei/chikipg/025334.html>

■会 期:2007年7月11日(水)13:30～
 ■会 場:中小企業基盤整備機構 1階セミナールーム
 ■参加費:無料
 ■定 員:50名
 ■詳 細:<http://www.smrj.go.jp/kanto/seminar/025401.html>

■会 期:2007年7月19日(木) 13:00～16:00
 ■会 場:大阪商工会議所 7階 国際会議ホール
 ■参加費:無料
 ■定 員:150名
 ■詳 細:<http://www.pref.osaka.jp/rinkai/>

■会 期:2007年7月19日(木)13:30~17:00
 ■会 場:大和証券京都支店ホール(京都市下京区)
 ■参加費:無料
 ■定 員:50名
 ■詳 細:<http://www.smri.go.jp/kikou/branch/kinki/020680.html>

★情報通信ベンチャー向け「通信・放送新規事業助成金」第2回公募

情報通信研究機構(NICT)では、我が国将来の有力情報通信産業として発展する潜在性のある新規事業を支援する観点から、新規性・困難性・波及性において優れたビジネス・モデルを有する情報通信ベンチャーに「通信・放送新規事業助成金」(「情報通信ベンチャー助成金」)を交付しています。

■公募期間:2007年7月17日(火)～8月21(火)

■詳細:<http://www2.nict.go.jp/v/v412/103/index.html>

～編集後記～

梅雨の季節がやってきました。低血糖気味の私にとって、毎年のことながら少々だらけがちになってしまう、苦手の時期でもあります。ですが周りを見て、いつもメルマガの原稿の執筆を快く引き受けてくださる方々や編集で毎度お世話になっている事務局の方々、そして学生部会の他メンバーを見習って気合を入れなおしたいと思います。

(青柳)

- ☐ 発行責任者:青い銀杏の会 <http://www.osaka-u.com/>
- 編集:青い銀杏の会 学生部会Az <http://www.osaka-u.com/gakusei-az/>
- ☐ メールマガジン連絡先:mailmz@osaka-u.com
- このメールマガジンの、お知り合いへの紹介や転送は自由です。
- ☐ Copyright (c) 2007 青い銀杏の会. All rights reserved.

— ☆☆☆ —

特定非営利活動法人
青い銀杏の会 事務局
〒565-0871 吹田市山田丘2-1
国立大学法人大阪大学
先端科学イノベーションセンター A-307
<http://www.osaka-u.com/>
TEL:06-6816-9327 FAX:06-6816-9326
E-mail:info@osaka-u.com

— ☆☆☆ —