

活躍する明専会員に聞く⑩

ユニクス株式会社代表取締役社長

竹林 貴史(化58)氏

聞き手・文責

明専会同窓の絆推進部会多様性チーム・明専会理事

泉 優佳理 (加61)
橋本 ちえみ (化H1)



企業の中にも自分で起業するにしても「人」が大切、と語る竹林社長

(神奈川県横浜市 ユニクス株式会社のオフィスにて)

このシリーズは、起業や団体のトップクラスで活躍中の明専会員に、明専会員がインタビューして、特に学生の皆さんや若手の方をターゲットトとして語っていただく企画です。第10回は、ユニクス株式会社の竹林貴史社長に登場していただきます。

竹林社長は、九州工業大学工学部工業化学科をご卒業後、チッソ株式会社(現・JNC株式会社)に入社され、水俣工場や横浜研究所で研究開発や産学連携プロジェクトを推進されました。人工コラーゲンについてのプロジェクトリーダーとして活躍され2012年、53歳の時に退職し、起業されました。

かつて日本では、大学を卒業して就職した職場に定年まで在籍することが一般的でしたが、昨今、人生の歩き方が多様になり、働き方に関しても様々な選択肢と向き合うようになっていきます。今回のインタビューでは「起業」に焦点をあててお話をうかがいました。

「創業された「ユニクス株式会社」について簡単に紹介ください」

ユニクス株式会社は世界初の人工

コラーゲンについての技術をチッソから譲り受け、事業展開を進めているバイオベンチャー企業です。

生体組織に不可欠な細胞を取り巻く基質(細胞外基質)を応用して、社会に役立つ製品の開発を目指しています。詳しくは人工コラーゲンの技術を柱として、三大細胞外基質といわれる、コラーゲン、エラスチン、ヒアルロン酸を融合させたものを基材として、新しく安全で高機能な製品開発を行っています。最初のステージとして医療分野(主にペット)をターゲットに展開しています

人工コラーゲンは、非常に高い保湿度を持っていますので、化粧品原料として利用できます。また、この性質を利用してアトピー性皮膚炎を治療するハイブリッド製品の開発も行いました。

更に、人工コラーゲンは細胞を再生する機能があるため、皮膚再生や骨再生など、欠陥組織を再生する再生医療分野の研究開発も進めています。その他、高い止血機能を活かして、ペットの爪切り時の出血を止める製品も開発しています。化粧品事業とペット医療事業の技術を活かし

て、人に有効な医療材や医薬品の研究開発も行っています。動物由来ではなく人工であるという利点を活かして、イスラム教徒のハラール対応の商品も開発中です。

― 会社員時代には、三十代で開発リーダーになられ、ドイツやスペインなど、海外との交渉もされてきたとうかがいました。世界初の人工コラーゲン（ハイブリッドコラーゲン）の実用化を目指す開発リーダーをされておられたそうですが、会社員時代のご経験が起業に活かされていることはありますか。

会社員時代に、産学連携のネタ探しで、いろいろな大学をまわりました。その時に、大学発のベンチャーを計画している大学の先生方にも出会い、大学発ベンチャー企業の様子を知ることができました。会社員としては副業禁止ですが、ベンチャー起業の株主になることはできるので、株主になりベンチャー企業の状況を見ました。また社内研修で、業務会計や経営について学ぶ機会も得ていました。それらのことが起業でも役に立ちました。

― 会社員生活から起業の道を選ばれたのは、何がきっかけだったのですか。

2011年にチツソ株式会社は、JNC株式会社として生まれ変わりました。その時、素材に特化して、素材の応用事業はやらないということになりました。自分が手掛けてきた人工コラーゲンについても応用事業を社としては今後行わないことになりました。その決定を知り、新生JNCで人工コラーゲンに携わっていく自分のイメージができなくなったのです。それで、スピニアウトを決めました。

― 「スピニアウト」とは、勤務先の会社から資本関係無しで独立起業することで、資本関係を継続したまま親会社が出資を行う「スピノフ」とは違う、まさに「起業」ですね。企業ご在籍時に開発された人工コラーゲンの価値に魅せられての起業と拝察します。人工コラーゲンの魅力は何ですか。

人工コラーゲンを配合した製品を使っていただと感じていただけですが、人工コラーゲン自体を直接つ

けていただくとその良さをよりわかっていただけだと思います。皺が減ります。化粧のりがよくなります。化粧くずれを起こしにくくなります。しみも少なくなります。また、人工コラーゲンは、熱に強く80℃以上のドライヤー熱があたってもキューティクルが保てますのでプロ仕様のヘアケア剤にも使用されています。

― 人工コラーゲンをういて開発された自社ブランドの化粧品だけでなく、人工コラーゲン自体を素材として、様々な化粧品メーカーに販売されているとうかがいました。これから市販の化粧品を選ぶ時には、ボトルの成分表示に注目したいと思います。ところで起業は、実際にはどのようなに行われたのでしょうか。

私の場合、会社を辞する方法はシンプルでした。当時、会社の人事システムがシンプルになっていたので、2012年3月に人事システムに退職の件を入力することで、いわゆる辞表提出となりました。退職のことを知った社内の人たちから「辞めるのか」とびっくりされた電話がいろいろとありました。4月は有給消化

の休暇をとり、その期間に会社登記などの起業準備をしました。そして5月1日にユニクス株式会社を始めました。



会社のオフィスがあるビル

ちなみに妻には、起業のことを事前には話していませんでした。言えれば反対されると思っていました。でも、妻がずっと仕事をしてきたからこそ私が起業に踏み切れたわけです。起業後、経営が軌道にのるまで、家計については妻に大きな役を担ってもらいました。

― 会社を退職されてから起業当初に起こったことやご心境を教えてください。例えば、ひるまれたりはされませんか。

ひるんだことはありませんでしたが、いろいろなことが起こりました。それは語りきれないほどです。数え

きれないほど「たられば」(○○だったら、○○であれば)を考えました。

―起業するときに一番大変だったことは何ですか？

大変があり過ぎです。例えば事業をするということは、研究や開発だけではなく様々なことをしないといけません。これまで経験していないことを含めてオールマイティにできなければいけないのです。

お金のことは税理士、契約については弁護士というように外部の方にお願いし、公的機関にアドバイスしてもらったりしました。ちなみにホームページの作成は、九州工大出身のI君にお願いしています。

もちろん、自分でできるところは自分でも行っています。特許については、申請、登録、維持等が必要ですが、特許は、会社員時代にもかなり書いていましたので、ある程度のところまでは自分で書き、弁理士には、特許申請は通りやすい書き方などのアドバイスをもらっています。

―起業時と事業の運転資金についてうかがってもいいですか

退職金からの300万円を資本金にあてました。この中から50万円くらいが、会社登記や商標登録の費用となりました。最初は自宅をオフィスにしていたので、家賃等の固定費がかなりませんでした。公的な支援機関の助成金もいただきました。初めてもらった助成金は400万円で、それ以後もいろいろな助成金や補助金を受けました。ただ、助成金や補助金というのは、多くの場合、事業費用の全額が出るわけではなく、その三分の二とか二分の一とかを出してくれるというものが大半で、しかも後払いになっています。従って助成金や補助金が下りるまでは自己資金が必要となります。起業して最初に獲得した助成金については、その助成金の受け取りを担保にして地元の信用金庫から事前に融資を受け事業を行いました。つまり最終的には受け取った助成金は全額融資返済に充てなければなりませんでした。この方法は資金が無いベンチャー企業が事業を行う一つのやり方ですが、慎重な判断と対応が必要で、個人的にはお勧めはしません。

―様々な助成を受けておいでのようで、きつとともブレゼンテーションにも心配りをされているのだと拝察しています。助成金の募集の情報はどうのように入手されていますか。

また、クラウドファンディングもされたとのことですが、それについて教えてください。

助成金や補助金の情報は中小企業診断士の方から紹介していただくことが多かったですね。また県や市の公的メールから情報を得るケースも多かったです。

クラウドファンディングは、幸い募集に成功することができましたが、事前に膨大な書類を準備しなければなりませんでしたので大変でした。もちろん成功しないケースの方が多く、仮に成功しても手数料を取られ、全額が手元に残るわけではありませんので、資金計画をしっかり立てる必要があります。なかなか大変です。

―それでもクラウドファンディングもあわせて、繰り返された増資の結果、現在の資本金は新株予約権を含み7003万円になられています。資金面のことをもう少しお尋ねし

ます。極端に言えばパソコン一台でできるIT系の起業と違い、化学系ですと、実験装置や製造装置等が必要になると思うのですが、それはどのようにされていますか。

化粧品については、製造などを引き受けるメーカーがたくさんあります。マーケティング用に数百個程度試作してもらうことができます。化粧品製造メーカーのラインでは数千から数万個が短時間で作れるのですが、通常は容器ロットの関係で、3000個が最低製造ロットとなる場合が多いです。

製品企画は、主に自社で進めていますが、研究開発は大学や他の企業と連携し共同研究することが多いです。

研究や製造に関する装置は全てを自社で持てるわけではありませんが、製品品質管理など最低限の装置は自社に必要です。品質の一部のチェックは外注することもできますが、外注の場合結果が出るまでに1週間から2週間かかることもありますので、なるべく自社で行うようにしています。この春、事業所を移転したのですが、機器の移転にはかなりの費用

がわかりました。



ラボ設備の一部



―特許に関しても教えてください。

起業した最初は、JNC株式会社から人工コーゲンを原料として購入して、それを用いて製品にしてみました。その後、JNCと人工コー

ゲン事業の譲渡契約を交わすこととなり必要な特許を買い取りました。

―御社の強みと、事業継続にあたって大変な点を教えてください。

強みは、複数の特許を持つことで高い参入障壁を作り出していることです。ファブレス化(メーカーが企画・開発などに注力し、製造は外部委託する方法)も大事な点です。一方、資金面では会社が大きくなればなるほど、月々の固定費も多額になり、時々まとまった金額での支出が発生しますから、資金繰りは正直、大変です。人材と事業のマッチングも必要です。コロナ禍で、状況の変化も起こりました。

―コロナ禍の影響が大きかったそうですね。

コロナ禍では、世の中の化粧品の購買が大きく減ってしまい、当社の人工コーゲンもその影響をものろに受けました。また企業のテレワークが増えた影響で、委託研究も大きく減り減収となりました。コロナ禍の在宅ワークは、実験をする人、すなわちラボの担い手がいなくなるという

事態も引き起こしました。

―会社員時代、海外との交渉もされていたとうかがいました。ドイツのオイスターバーでは、隣のテーブルに供されたバケツ一杯の牡蠣を間違つて食べてしまったことがきっかけで、隣のテーブルの人たちと話はずんだりもされたご経験をお持ちとうかがいました。現在の海外とのコラボレーション、海外進出についても教えてください。

2018年、韓国の製菓会社と人工コーゲンのライセンス契約を締結しました。また、2019年、東京で開催された中国深圳创新创业大会第3回国際大会日本大会のバイオ部門で優勝し、中国深圳市で開催された本戦でもバイオ部門で三等賞を受賞しました。

これからは、韓国、中国のみならずアメリカ、ヨーロッパ、東南アジアなどの海外進出も本格化していきたいと考えています。

―海外にビジネス展開をされる中で感じられることはありますか。

国によって日本との国民性に違い

が見られます。特に中国と韓国のビジネス交渉は日本のスタイルとは大きく異なり、やりにくい部分も多々あります。またアメリカ企業との交渉では非常にドライな交渉を経験したことがあり、国によって対応はまちまちです。今後も海外交渉は続きますが、相手に応じた工夫と注意が必要ですね。

―今後の展開についてはどのように考えられていますか。

いろいろな技術や素材、企画などを融合させ新しいものを生み出すことが好きなので、これからもそのようなやり方を進めていくと思います。人工コーゲンと別の何かを融合させ、世の中に役立つハイブリッド材をぜひとも開発したいですね。

―ユニクス株式会社の社名の由来は、多くのユニークなアイデアを創出し、人材を育て社会に貢献することから、「ユニーク(UNIQUE)」と「多くのアイデアを意味する複数の(S)」が語源になっているようですが、会社を創られて11年が過ぎても初心は変わられていないと思えました。

企業と起業を体験されたお立場から、若い世代の方々にアドバイスやメッセージをいただけませんか。

自分は、企業も起業もどちらも経験できてよかったですと思います。起業すると雇われる側でなくなり、自分が決定権を持って進めていくことになります。視点も変わっていきます。

起業をする時、最初は一人でスタートするかもしれませんが、その後は良き経営パートナー、良きスタッフとの出会いがあるでしょう。私は企業の中にも自分で起業するにしても「人」が大切と考えています。

将来どの人とどんなふうに住事をするかをイメージしていくこともワクワクします。自分と違う視点や視野で考える人との出会いも大切ですね。若い皆さんはこれから様々な体験や経験をされると思います。うまくいかない時や失敗することも多々あると思いますが、若い人は失敗を恐れずどんどんチャレンジしてほしいと思います。

日本はベンチャーが育ちにくいと言われています。一回失敗すると二回目のチャレンジがとても難しくなるからです。だから失敗できない。

でも、ベンチャー先進国のアメリカでは、たとえ一度失敗しても、またやり直せるシステムがあります。

アメリカでは優秀な人から、①ベンチャーを起業する、②その起業家をサポートする、③大手企業に就職する、といった選択順があるそうです。起業する優秀な人材には何度でも起業チャンスを与える、そういった環境が日本でも育っていくことを強く願っています。

九州工業大学の学生や卒業生がこれからもどんどんチャレンジできるように、大学や明専会が起業ファンドを作るのも面白い取り組みと思います。

九州工大での学生時代はどんな学生さんでしたか。

一口でいうと要領が悪い学生でした。例えば試験の前に過去問の情報を集めたりすることに疎く、単位取得には苦労しました。学生時代は自転車や50ccのバイクでよく旅をしていました。今もぶらり旅が好きなのは変わっていません。

この年になって全国で行ったことが無い都道府県は沖縄県だけです。



卒業アルバムの研究室集合写真より(前列中央)

それも今年達成できそうです。そうなれば、また一から日本全国を旅してみたいですね。

最後に座右の銘を教えてください。

『意気に感ず』です。

学生時代に同級生S君から教えてもらった言葉です。当時それをタイトルにしたマンガもありましたね。

これからは何かしようとする積極的な心を持ち続けチャレンジしたいと思います。

【インタビューを終えて】

長時間にわたるインタビューとなりました。「まだ(質問が)あるのですか」「まだあるのですか」と何度とも言われながらも丁寧にお答えいただきました。



左から 竹林社長、泉、橋本
取材は横浜のユニクス株式会社と九州工大 中村記念館で行いました

お話をうかがう中で感じたのは、竹林社長がお持ちのプレゼンテーション力とコミュニケーション力の高さでした。人とつながっていくことができるからこの起業と関わらずにいらませんでした。楽しくインタビューさせていただきました。ありがとうございます。近年、肌の変化の状態はあきらめていましたが、人工コラーゲンを是非使ってみたくなりました。