

関連講演

第2回 フレンドシップサロン ～ナノテクノロジーが拓くこれからの産業～

平成23年12月7日(水) 13:30～19:00 会場：大阪商工会議所402号(セミナールーム)

主催：大阪商工会議所・社団法人生産技術振興協会

後援(予定)：大阪商工中金・大阪市信用金庫・大阪商工信用金庫・社団法人大阪大学工業会

協力(予定)：りそな銀行・NPO法人エコデザインネットワーク



講師：安達 稔氏

安達 稔氏 ご略歴

生年月日

1944年9月10日生

最終学歴

関西大学工学部応用化学科卒業

現在

クラスターテクノロジー株式会社 代表取締役

主な社外活動

大阪大学招聴教授

一般財団法人大阪大学産業科学研究協会理事長

受賞歴

第三回ものづくり日本大賞優秀賞(経済産業省)

第四回ものづくり連携大賞特別賞(日刊工業新聞社)

その他多数

好評につき第2回フレンドシップサロンを開催することとなりました。この講演録は次回開催テーマ「ナノテクノロジー」に関する関連講演です。

クラスターテクノロジー株式会社の成り立ちと取り組み

ナノテクノロジーによる日本型企业として注目を集める「クラスターテクノロジー株式会社」が目指すのは、樹脂複合材料技術、MEMS加工技術、超精密微少成形加工技術という要素技術の房(クラスター)を融合進化させ、国内で新たな産業創生につながる企業づくりであり、さらにナノ領域や分子領域での品質・解析技術を加えた「融合技術生産体制」である。

同社の安達稔社長は、2000年頃から中小企業経営者でありながら、様々な社会的役割を任命された。ナノテクノロジービジネス推進協議会では副会長として日本のトップ企業経営者らと「日本をどうするか」を検討。最近では、大阪大学産業科学研究協会理事長にも就任。これらのことに関わりながら、今後の日本の役割を担っている。円高を背景とする企業の海外シフトの動

きの中で、日本国内でナノ、バイオ、エレクトロニクスの分類にないような、ナノテク融合技術を使った新しい産業創生に向けての取り組みをしている。

同社は1991年に安達新産業の製造子会社として創業、その後に「夢あるベンチャー企業をつくりたい」と96年、安達グループから完全独立した体制をスタート。経済状況の厳しさの中でも、「日々新たに社会に役立つ」ことを経営理念として企業活動を続けてきた。そうした中で安達社長は、CSR(企業の社会的責任)が単なる金儲けのためという最近の社会風潮に対し、「人格をつくることを忘れて、金儲けをする人材を求める社会になりつつある。これで日本がよくなるはずがない」と疑問を投げかける。

ベンチャー企業としてスタートした同社がたどった道のりは、順風満帆でなく、むしろ厳しさの連続だった。96年に本社・関西工場を建設。建

屋には、地下岩盤にまで柱を通し、微細な振動に影響されない研究室「地球の島」を設置した。建設費3億円、運転資金1億円を担保なしで銀行から借り入れた。建屋が年間稼動するようになった98年には、通期の売上が16億円になった。しかし、その後のオイルショックを始めとする経済状況悪化の中で、2000年には当初の運転資金もなくなった。銀行融資がままならない中で、技術変革に本格的に取り組み、数々の技術開発を実施していったが、売上はどんどん下がる。16億円(98年)あった売上も2003年には3分の1の5億2000万円まで低下し、その間の累損は約16億円。それでも技術開発に頑張っており、我が国の若い人たちに夢が待てるような企業づくりに邁進。「日本の明日をどうするか」という社会的役割を担っていた。

2003年、伊藤忠商事がベンチャー企業を育成する目的で、投資育成会社「チャレンジ・ジャパン・インベストメント」を設立。投資先第1号としてクラスターテクノロジーを選定した。投資先打診の際に安達社長は「お金だけなら要りません。経営を指導してくれる人を入れてほしい」と要請。金儲けだけに奔走する企業でない、日本社会に貢献する中で利益を生み出すような、夢のある企業づくりをしたいと自らの信念を伝えたという。その結果、常駐しない形で経営面からのアドバイザー役の人を、株式上場の時点前まで派遣してもらうことになったという。



16億円の累損を出した中には、経済産業省の補助金関連が3分の1を占めたこともあり、2004年からは補助金申請を全面ストップ。それまで補助してもらったことの実用化にシフトし、海外グローバル展開を視野に入れながらも、日本に居ながら世界とパートナーを組める国内新産業創生を図っていこうとしている。「小さいものが、どれだけ大きなものを制御しているかを考えるとナノテクノロジーの面白さが分かる」と安達社長は強調する。

今回の講演では、ナノテクノロジーの可能性、商品開発の経緯とともに、ベンチャー企業がいかに苦勞し、どんなことをやりながら、銀行から資金を調達し存続していくのか、売上が年々下がり赤字経営が続いた中で、借金から預金に転化できたという経営の本質、理念を紹介していただくことにしている。

