

ナノテクベンチャー最新動向
－ ナノテクビジネスで成功するために －

2014年2月19日

イノベーション・エンジン株式会社

代表取締役社長 佐野睦典

ナノテクブームから14年、これからのナノテク

◆ 2000年1月 米国NNIが火付け役

◆ 2001年 日本のナノテク元年

◆ 2001年～2006年 夢のナノテク

◆ 2007年～2012年 試練のナノテク

◆ 2013年～ 事業のナノテク

◆ ナノテクが世界を変える

- ◆ 米国が、製造業復活のシンボルとして打上げた「角砂糖一つに、国会図書館の全ての情報が入る」
- ◆ CNT、フラーレン、自己組織化プロセス、などがナノテク・スターに
- ◆ 大学発ベンチャー1,000社構想がエンジンに
- ◆ ベンチャーキャピタル資金が燃料に

◆ 夢から覚めたナノテク

- ◆ ホリエモン→リーマン→ギリシャ・中東→大震災
→EU・円高
- ◆ 歴史的な苦境に陥った大手製造企業
- ◆ 道連れで赤字に苦しむナノテクベンチャー群
- ◆ ベンチャーキャピタル資金が凍結
- ◆ 大リストラで身を削る

◆ リストラの中で自らを知る

- コアコンピタンス（本当の強味）
- ポジショニング（儲ける場所）
- ビジネスモデル（儲け方）

◆ ニーズに近づくナノテク

- 技術からソリューションへ
- 「極める」から「組み合わせる」へ



事業として広がるナノテク分野

- フォトニック結晶
- ナノインプリント
- ナノ表面加工・修飾
- バイオケミストリー
- 高機能複合材料
- ナノインクジェット
- 先進医療材料
- MEMS・NEMS
- ナノ塗料
- 高速AFM

ニーズに近づく事業の組立て

- ◆ 直接ニーズを捉える
- ◆ ソリューションこそが商品

【事例】

- SCIVAX : ナノインプリントの新ニーズ(レンズ、3D化など)に対応した技術開発を進捗し、ユーザーと共同で事業創出を行なう
- 染めQテクノロジー: ナノ塗料の用途別展開に積極的で、製品開発から施工まで一貫したソリューションを提供する

◆ 利は“知恵”にあり

- “知恵”リードのビジネスモデル構築
- 製造・営業・資金はパートナー活用

【事例】

- ・ オーセラ : ヒートショック(1,000°C以上の温度変化)に耐えられる材料開発。欧州の2015年ディーゼル車排ガス規制に対応し、大手化学メーカーと全面提携
- ・ 3Dマトリックス: 独自の自己組織化ペプチド技術により、大手製薬メーカーとの提携を強化する

◆ “ナノテク”の量産システム

- 生産のプロを導入する
- 開発者ニーズ→生産者ニーズ→生活者ニーズへの展開

【事例】

- ・ フォトニックラティス : 震災の地「仙台」に立脚し、フォトニック結晶の量産化を実現へ
- ・ スーパーレジン工業 : 樹脂と炭素繊維の高機能複合材料開発・製造技術開発を一貫して行う。中国での量産体制で急成長

◆ ナノテクは世界に向かう

- 世界が真似のできないナノテク
- 最初から世界で勝負し、この実績を日本に還流

【事例】

- ・ 生体分子計測研究所：超高速AFMは世界唯一の技術であり欧州・米国で売上急増中
- ・ メドレックス：イオン液体技術による貼付剤開発。米国での臨床実験でPhase III終了間近。4,000億円市場を創出する



目指せ「五の一製品」の創出

- 小粒でもピリリと儲かる事業を目指す
- 複数の「五の一製品」創出で企業として成長する
- 「五の一製品」の量産化・グローバル化で次の飛躍を期す