

ナノテクビジネスで成功するために

2013年11月12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12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～ 実業のナノテク

- ◆ ナノテクが世界を変える
 - ◆ 米国は、製造業復活のシンボルとして打上げた
 - ◆ 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
 - ◆ 赤字VBへの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→ギリシャ・中東→大震災→EU・円高
 - ◆ 大企業がシュリンク
 - ◆ 黒字化遠のくナノテクベンチャー
 - ◆ 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の使命を知る
 - 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)

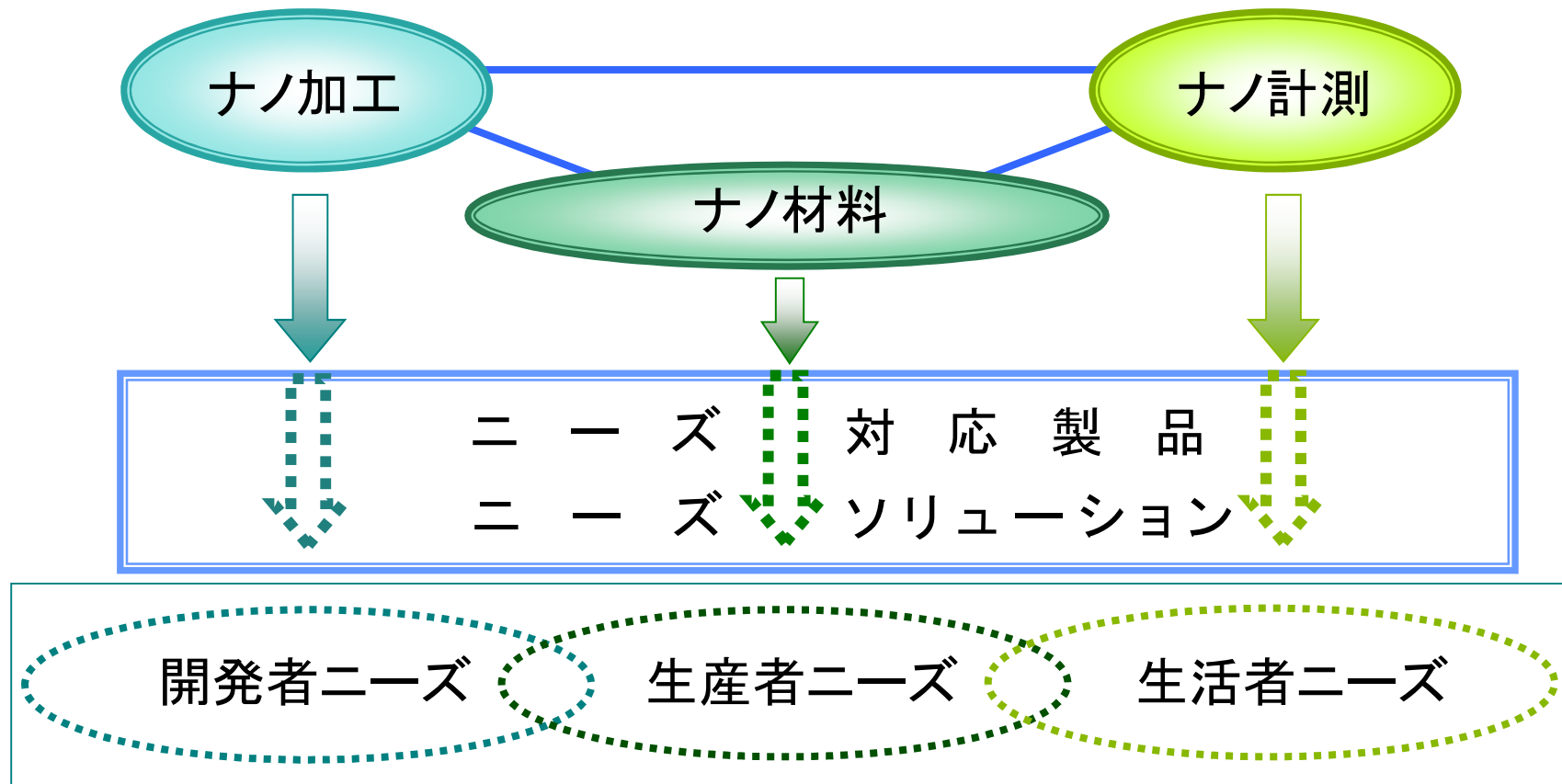
- ◆ ニーズに近づくナノテク
 - 技術からソリューションへ
 - 「極める」から「組み合わせる」へ

売上5億円 利益1億円のナノテク製品を創出する

- 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





ニーズに近づく事業の組立て

【事例】

- SCIVAX : ナノインプリントの新ニーズを創出し産業化に挑戦する
- 染めQテクノロジー: ナノ塗料の用途別展開に積極的でブランディング戦略で成功する

“知恵”に立脚したビジネスモデル

- ◆ 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】

- ・ サイミックス : 先端電子部品を組合せ、新しいニーズソリューションを実現する
- ・ 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

◆ “知恵”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

【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を実現する



グローバルに市場あり

- ◆ ナノテクは世界に向かう
 - 大企業の商品の中に入る
 - 世界が真似のできないナノテク

【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



産業創造を目指す

- ◆ 産業置換か新産業創出か
 - 桁違いのコストパフォーマンス
 - 新しい価値の創出