中堅・中小・ベンチャー

勝つ

タケックス・ラボ③

● 竹林を知り尽くした研究者

信頼される企業

有名起業家の出資で信用向上

念願だった抗菌作用のある食品添加物「タケガード」を発売できた。タケックス・ラボ社長の清岡久幸は、その当時、父親の運営する会社を手伝っており、父親の会社を通じて製品を発売した。父親の会社は、竹の建材販売がメーンだった。

自信の製品

タケガードを採用してくれる食品メーカーも、ちらほら現れてきた。しかし大半は一部の採用にとどまり、全面採用には至らない。取引先はベンチャー企業だった父親の会社が安定供給できるのかを警戒していた。せっかく自信のある製品を作ったのに、製品を普及させることができない。清岡はもどかしい思いを抱えていた。

一方で研究活動は継続した。資金繰りが悩みになった。研究の趣旨を理解してくれる支援者を探し続けた。

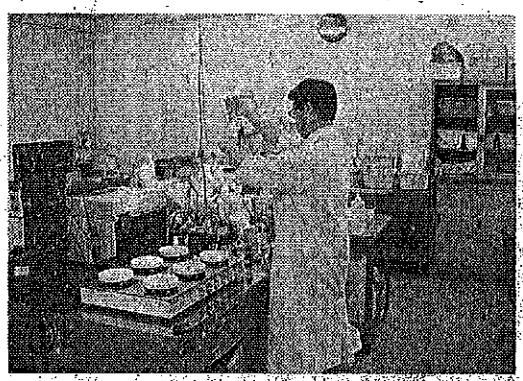
02年にタケックス・ラボの母体となる、新会社のフードテックスを設立。「従業員7、8人でのスタートだった」と清岡は当時を振り返る。

取引先が安心して大量の商品を購入する、信用力の高い会社を作りたい。そう考えていた清岡は、ある人物を紹介された。

林原生物化学研究所（岡山市）の、林原健社長だ。林原研究所も水あめ製造業から発展したベンチャースピリットを持つ企業だった。清岡は林原に会って事業内容を説明し、出資してくれるよう懇請した。

安定供給・品質管理

信用力の高い企業に出資してもらうことによる、社会的地位向上が狙いだった。当時、フードテックスの資本金は1800万円。清岡の懇請に林原は最初驚いたものの、最後は笑って承諾。優秀なベンチャー経営者の林原の出資は業界で評判となり、金融機関からの融資も以前とはうって変わって受けやすくなった。「われながら大胆だった」。清岡は当時の自分の行動を思い出して苦笑いする。



タケックス・ラボの研究所

次に取り組んだのが、製品の供給方法の変革。安定供給、品質管理を実現して、製品を採用する側の不安を取り除くにはどうすればよいか。信頼できる製造元に生産を委託する。それが清岡のだした結論だった。

昔から支援してくれていた伏見製薬所（香川県丸亀市）に、生産を依頼した。同社は老舗の製薬会社で、業界での信頼も高い。薬を作るのと同じレベルの品質管理で製造してもらえるとみた。

課題はコスト

資金繰りの改善と製品安定供給の2点の改革で売り上げはある程度伸びた。だが新たな課題として浮上したのがコストだった。

タケックス・ラボの主力製品の食品添加物生産には、竹の表皮を利用する。表皮は竹全体のたった3%。どうしても製品単価が上がってしまう。

思い悩んだ清岡は、もう一度竹の効能について考えてみた。「そうだ。竹は食品添加物に利用するだけでなく、他にもいろいろな効果があるじゃないか」。頭の中で新しいアイデアがひらめいた。

（敬称略）