



Biomass

Wood

木・竹活用新時代

バイオマスの新たな可能性に
挑む企業・研究者たち

Cellulose

Bamboo

Wood plastic

Chitin nanofiber

Ecology

carbon

Refinery

I. 企業編

PROFILE

株式会社タケックス・ラボ

所在地 大阪府吹田市江坂町
資本金 1億8,209万円
従業員数 21名
設立年 平成14年
事業内容 竹を材料とした抗菌剤、食品添加物、医薬品・医薬部外品、消臭剤、機能性素材、建築資材の研究開発及び販売
竹資源有効活用に関するコンサルティング業務

バイオマス・ファインケミカルズに関する事業
竹からのファインケミカル製造・研究開発

お話を
聞いた方



代表取締役
清岡久幸
Kumi Kiyooka

竹の力を科学するタケックス・ラボ

株タケックス・ラボは、平成14年創業。竹の研究を通して、地球環境保全と世界の人々の健康に貢献する価値創造企業を目指して設立された。

中核的な事業は、竹を原料とした食品添加物、医薬部外品、抗菌剤、除菌洗浄剤等の研究開発、製造販売を手掛ける「ライフサイエンス事業」、竹を原料とした建築資材や機能性素材の研究開発、製造販売を行う「マテリアル事業」の2つ。これに竹有効利活用のためのコンサルティングを行なう「コンサルティング事業」を加えた3本柱で構成されている。

「竹公害」ともいわれ、社会問題化している竹を有効利用して売り上げを伸ばし、環境ビジネスを推進する企業として注目を集めている。

その歩みは、清岡久幸社長のたったひとりの奮闘からはじまった。

苦しい入院生活を経て見つけたミッション

清岡さんは高知県香南市生まれ。竹細工工房を営む家に生まれた。幼い頃から竹に囲まれた暮らしのなかで成長した。高校に進むと、清岡さんは将来の職業としてキャビンアテンダントを志し、専門コースに進む。夢の実現をめざして、ひたすら勉学に励む毎日だった。そんな清岡さんに大きな苦難が襲った。高校2年生の春、内臓疾患で長期入院することになったのだ。

「入院した病棟は小児病棟でしたから、入院患者のほとんどは小さな子どもたちでした。」

2年半に及ぶ長い入院生活のなかで、清岡さんと入院している子どもや母親との間に心の交流が生まれていった。そんなある日、親しくなった一人の母親が清岡さんに心のうちを語ってくれた。それは、健康を崩した我が子の世話をするなかで改めて感じる食生活の大切さへの思いだった。

「それは、もっと子どもの食生活に気をつけていれば、という言葉でした。その言葉に我が子の健やかな成長を願うお母さんの切実で強い思いがあふれていて、私の心に響いてきました。」

症状の重い子どもたちの中には、短い人生を全うする子もいた。「自分の病気ももちろんつらかった。でも、長くつらい闘病の果てに旅立ってしまった子どもたちやその姿を見送らなくてはならなかったお母さんの姿の目の当たりにすることほどつらいものはありませんでした。」

入院生活を通じて実感したのは、食品添加物の怖さだった。入院している子どもたちのなかに、食品添加物等を起因としたアレルギーに苦しんでいる子がいた。その闘病の姿や繰り返し食の大切さを説く医師の話は、清岡さんにとって食と健康的な関わりと大切さを教えてくれた。

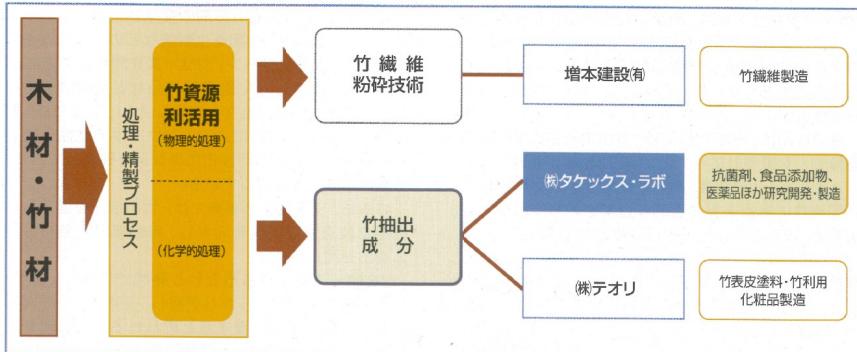
その後、2年半という長い闘病生活を終え、清岡さんは社会復帰したが、この間、病気により高校を中退したことで将来の夢は断たれ、目標を見失っていた。「退院したはいいけれど、何をしたいのか自分でもわからなくなっていました。」

一方、入院中のつらい経験から食品の安全性に対する意識が高まり、買いたいに行けば必ず食品の表示を確認するのが癖になってしまった。

そんな日々を送る清岡さんは、思わず言葉で竹と再会する。実家の竹細工工房を手伝っていた清岡さんの耳に「竹の皮をはいだまま放っておいたから、竹がカビてしまったわ」と話す竹細工職人の声が飛び込んできたのだ。

この職人の言葉で、清岡さんは竹表皮に含まれている強い防カビ作用、抗菌作用、食品の鮮度保持効果を思い出したのだ。

「古くから、日本人の暮らしに密着してきた竹がもつ成分を活かし、健康を害することがない安全な食品添加物がつくれないだろうか。それが、生き延びた私が人生を賭けて取り組むべき仕事だと思ったんです。」



清岡さんの竹との再会は、新たな夢との出会いとなり、その後の人生を変えていった。

竹の機能性研究に着手

竹を使って安全な食品づくりに貢献したいと心に決めてはみたものの、専門分野を学んだわけでもなく、企業や研究機関に所属しているわけでもない。自宅の台所での実験を通じて、手応えを感じることができたものの、1人の取り組みでは限界がある。どうしたものかと戸惑う清岡さんに、主治医が相談に乗ってくれた。

「主治医の先生が『退院して、これからどうするんや?』と聞いてくれたんです。私はここぞとばかりに『実は竹の成分を活かす研究をしていきたい』と訴えたんです。」

瞳を輝かせて夢を語る清岡さんに、主治医の医師は母校・北里大学の研究者を紹介してくれた。

「研究室を訪ねて、先生に自分の思いを伝えました。そこから頻繁に研究室に通って研究を開始したんです。」

昭和62年、清岡さんは、日本防衛学会で竹の抗菌性に関する発表を行うことができた。

「研究の結果、私が経験を通じて実感してきた竹の効能を裏付ける成果を得ることができました。これで、自信を深めることができ、食品添加物としての事業化に目標を定めました。」

当時の活動母体は、父の経営する会社。いかに早く事業化できるかを考えた清岡さんは、まず同事業の概要とロードマップを明らかにするための事業計画を策定する。

「企業が研究者と上手にコラボレーションしていく上で大切なことは、企業側が求める研究成果をできるだけ明確に提示することだと考えました。企業と研究者では活動フィールドがまったく違います。ですから、その違いを踏まえて目標を明確にし、共有してスタートしようと考えたのです。」

この事業計画を携え、平成8年からは大阪市立大学と孟宗竹抽出物の抗菌・抗酸化成分に関する共同研

究を開始した。

絆を大切に「信用力」を高める

大阪市立大学での研究は、清岡さんの事業を大きく前進させる成果をもたらす。孟宗竹抽出物の成分が、O-157をはじめとする18種類の細菌に有効であることが確認されたのだ。事業は一気に進展。同大学などの協力を得て、竹の成分利用による食品添加物「タケガード」の開発に成功した。ところが、ここで新たな問題に直面する。それは、企業の信用力だったと清岡さんは当時を振り返って話す。

「取引先さんは『商品は良い』って言ってくれるんです。でも、『全面的には採用できない』と。おたくの企業規模ではトラブル発生時のリスク対応に不安が残るというのがその理由でした。よし、それなら信頼される会社をつくってやろう、と思いました。」

平成3年の出産直後、理由あって離婚を決意した清岡さんは、子どもと2人で生きるために、3年間、証券会社に勤めた。ここで、金融システムと証券市場の仕組みや資金調達のノウハウを学んだ経験から、清岡さんが自ら出した答えは、「小さなベンチャー企業が信用力をつけるには、株式公開をめざすしかない」という結論だった。

平成14年、夢を実現させるべく清岡さんは独立、自身の会社「フードテックス（現：タケックス・ラボ）」を創業する。

「この会社をいかに信用力の高い会社にできるかが勝負だと思っていました。」

清岡さんは、自社に求められる「信用力」とは何かを考えた結果、「商品の品質に対する信用力」と「自社の経営に対する信用力」のふたつの要素を満たす取り組みを進めることとした。

まず、「商品の品質に対する信用力」をつけるため、香川県に拠点を置く医薬品製造企業を訪ね、事業計画を説明。自社への出資と生産管理の全面委託を申し入れ、協力を取り付けた。

次は「自社の経営に対する信用力」の強化だ。

「事業の収益性を高め、製品の競合優位性を獲得するためのコストダウンを図るには、竹の表皮だけでなく、内側の繊維質部位も高機能な新素材としての開発を行う必要がありました。それには、開発費用の捻出と設備投資が不可欠だったのです。」

清岡さんは、そのためには、事業の社会的な価値を理解し、支援者してくれる大口の出資者を見つけることを考えた。その結果、旧知の新聞記者の人脈を頼り、中国地方に拠点を置く著名な企業家に事業計画を説明する、またとない機会を得ることができた。

「お会いすることができたら単刀直入にお願いしようと決めていました。だから、すばり『社長の信用力と資金が欲しいんです。お力を貸してください。』とお願いしました。」

著名企業家は苦笑いしながらも「あなたの発想力にかけてみましょう」と快く出資を応諾してくれた。この効果は大きく、金融機関からの融資も円滑に実行してもらえるようになり、新たに竹利用建築材製造事業に踏み出すことが可能になった。

竹利用による高付加価値型商品の開発を

事業が軌道に乗りつつあった平成18年、清岡さんは竹の総合企業をめざし社名を現在の株式会社タケックス・ラボに変更。竹利用による高付加価値商品開発の取り組みを本格化させる。

平成20年には、経済産業省の新連携事業計画認定を受け、「竹資源有効利活用事業のコア技術となる竹抽出物製剤の市場拡大を目指した連携体事業」への取り組みを開始した。

同事業は、同社が開発した竹抽出物活用による調理器具等の除菌剤の市場拡大を図り、飲食店、ホテル、食品加工工場、介護施設、病院などでの衛生状態向上に貢献することを目的に、製造・販売・物流を担当する協力企業3社と連携体を構成して取り組むもの。この事業を行うなかで、優れた竹資源を提供してくれる高知県等の産地とのネットワークも強化することができた。

清岡さんは、竹資源の有効利用には、竹利用の需要を拡大していくことが不可欠と考えている。これま

でモウソウチク抽出製剤の食品添加物「タケックスクリーン」のほか、抗菌衛生製剤などのアイテムをもつ「タケックスクリーン」シリーズを開発してきた。

同社は今後、さらに医薬部外品など付加価値の高い竹利用事業を開発していくといふ。すでに、鳥取大学との共同研究により、モウソウチク抽出物の鳥インフルエンザ不活性化効果などを確認しており、今後の事業化をめざしている。

さらに、マテリアル事業では、竹の成分を混入した樹脂を製造する技術を活かし、自動車の内装材分野に進出を図っている。

「竹を使って何か作ろうという発想ではなく、まず、世の中のニーズをしっかりと把握し、その上で、研究を通じて課題の解決に資すると思われる竹の機能を見極めることが大切です。研究開発型の企業である以上、マーケットインの発想を研究開発の段階で徹底させることで、需要創造できる商品を生み出すことが可能になると思っています。」

竹との出会い、人との出会いを大切にして幾多の困難を克服し、事業を拡大してきた清岡さん。マーケティングの基本も人との会話だと話す。

「とにかくたくさんの人と話すことです。会話の中にはすごい量の情報が隠れている。その会話で得たヒントを大切にしてマーケティングに活かすようにしています。私の事業の原点は若き日の闘病生活。それは、誰もが健康で幸せに生きていくことのお手伝いをしていきたいという願いであり、変わることのない母親の視点です。その理念に共感してくれる人、ハートがつながる人を育てて、理念を継承できる会社に成長させていきたい。それが、私を支えてくれたたくさんの人たちへの恩返しでもあると考えています。」

20代の清岡さんが描いた夢は、多くの人々の思いと共に鳴り、着実に実現に向かっている。



タケックスクリーン

■次代を担う人材にひとこと

「株式公開をめざしていることの目的の一つは人材の確保。優れた人材にはストックオプションの付与、登用をはかっている。人材の決め手は自社の理念に共感できるか、ハートがつながるかを重視している。これさえあれば、技術やスキルはあとからついてくる。」

■川村雅人のここがポイント!

強い社会貢献意識と起業家マインドの下で竹の利活用によるビジネスの夢の実現に邁進。地道な研究と努力と熱意により困難を乗り越え、新たな市場を創出してきた事例です。大学との共同研究でもマーケットインの発想を重視し、ユーザーや販路を絞り込んだ技術開発と高付加価値製品の開発を進めてきた点。夢を描くだけでなく、緻密な事業計画と行動力で資金調達を実現し、事業を成長させている点が注目ポイントです。