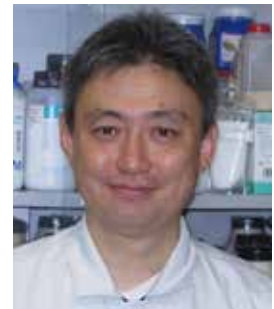


## 株式会社バイオジェット



バイオの先端技術をツールに、幅広いネットワークを活かして企業の商品開発をサポートする。高い専門性を発揮しながら産学官の「橋渡し」役を担う。



つかはら まさとし  
塚原 正俊 CEO

### 事業概要

○代表者	つかはら まさとし 塚原 正俊
○設立	2011年3月31日
○事業内容	バイオ研究開発、商品開発コンサルティング、受託分析、NGS利用サポート
○場所	沖縄県うるま市塩屋 315
○TEL	098-979-3515
○従業員	8名

### 特徴のある事業内容

当社は、「科学研究や分析評価などの先端研究をツールにコンサルティング業務を行う」ことを主事業としています。成分分析や分子生物学的解析など専門的な技術を持ち、その受託事業を行っていますが、それだけにとどまらず、これらの技術をツールとして企業の商品開発やサービス創出をサポートする、より広い守備範囲で事業を行っています。

例えば、商品開発や新たなサービスをイメージしている企業さまに対して、技術の提供をはじめ開発の方向性やスケジューリングの提案、大学や研究機関との連携のための橋渡しなど、実現に向けて総合的なサポートを行います。一言で言えば、バイオを軸とした研究開発の総合サポートを行う会社です。

自社で研究機能を持っているので、お客さまから寄せられる問題点の解決や見通し、研究機関との効果的な連携を具体的にアドバイスすることができます。これが当社の大きな特徴といえます。このような会社は、全国でも非常に少

ないと思います。

### 起業への道のり

私は大学院を卒業してすぐに、財団法人神奈川県科学技術アカデミーの研究プロジェクトに加わり、約5年間、分子生物や発生学、生理学などの基礎研究に携わりました。

その後、大手乳製品メーカーに入社。そこでは基礎研究をはじめ商品開発、マーケティング、生産管理などいろいろな業務を経験しました。実は、基礎研究にずっと携わるつもりでいたため、他の業務への異動には戸惑いと不満を感じていたのですが、振り返ればこのときの経験が現在、たいへん役に立っています。民間企業の商品開発、生産管理、販売、マネジメントを短期間で学ぶことができたからです。「自分が関心のある仕事」と「自分を成長させてくれる仕事」は、時として別ものであることを痛感しました。

そのメーカーを退職して沖縄の研究開発機関に入社したのが、2004年でした。前職の経験から「学術的な研究よりも、実用化につながる研究・開発をやってみたい、それを公的な立場でできれば自分のスキルを活かせるかもしれない」という想いで着任しました。そこでは、沖縄の素材を対象にした研究開発や地域振興に携わり、異業種や異分野の方々とのネットワークもしっかりと築くこともできました。

起業したのは2011年です。一般的なバイオベンチャーではなく、先端技術をツールに幅広いネットワークを活かしながらお客さまの課題



分析評価風景



新しい酵母を使った泡盛  
「ハイパーイースト 101」



ハイビスカス酵母の琉球泡盛



分析表示をマーケティングに活用する



バイオジェットの事業例

を解決する、そんなビジネスモデルを主体にする会社になりました。産学官連携に関わる中で、その必要性を強く感じたからです。

### 泡盛の新商品開発の事例

泡盛メーカーの新里酒造は、当社と琉球大学、奈良先端科学技術大学の共同研究で、従来よりも香りの成分を強く引き出す新しい酵母「101H」を使った商品を開発し、今年5月に一般販売を始めました。当社の技術を活用しながらコーディネートさせていただき、新商品開発につなげた最近の事例です。

新商品は、ブランドや果実のような香りが特徴で、新たな泡盛ファンづくりにも貢献する商品として期待されます。

泡盛の酵母は、アルコールを造り出す微生物で、当社の得意とする研究分野の一つです。これまでも多くの泡盛メーカーの皆さまと共同で、商品開発に携わってきました。風味の分析表示をマーケティングに活用する事例もあり、好評を得ています。

### 農林水産省産学連携支援事業コーディネーターとして活動

2015年5月に、農林水産省から農林水産省産学連携支援事業コーディネーターを拝命しました。その役割は「産学官の多様な機関とのネットワークを構築し、さまざまなニーズに対応する技術の仲介役として活動する」などがうたわれています。

全国に140名ほどのコーディネーターが在籍している中で、沖縄県は私一人です。ニーズは高く、この制度の認知が広がる中で忙しさも増えています。現在、同支援事業の事務局に人数を増やすように働きかけているところで、県内の農水産・食品業界の発展に貢献できれば、と思っています。

### 今後の取り組み

設立から今年で6年目になり、当社は起業の段階から「法人の維持と発展」という次の段階へ移りました。現在重視しているのは、研究員のスキルアップによる業務の深さと広さの充実です。

当社のビジネスモデルは、特定の研究技術を売るものではなく、お客さまから寄せられるさまざまな課題に、柔軟かつ高い水準で応じることです。そのためには、単に研究知識を身に付けているだけでは務まりません。立案や思考スキル、プレゼンテーション能力、交渉力などで高いレベルが求められます。研究員のレベルが会社の評価に直結するので、その点を強く意識した経営を進めていきます。

企業は新たな商品やサービス開発に常に取り組んでおり、研究者は研究成果の実用化を望んでいます。こうした中で当社は、これからも人材の質の高さを追求しながら、企業と研究者を効果的に結び付ける「橋渡し」の役割を積極的に果たしていきたいと考えています。

(レポート 照屋 正)