

起業家精神脈々と

85年の歴史を持つクロスメーカー創業者の孫が、安定と財産をなげうって、ベンチャー企業を設立し、避難誘導用の蓄光テープを普及させようとして奮闘している。きっかけは、3年前に起きた米同時テロだ。「起業家精神を継承し、社会に貢献したい」と燃えている。(三宅 隆政)

エルティーアイ(京都市伏見区)の主力商品は、蛍光灯などの光を吸収し、暗闇になると光る蓄光材を塗った誘導用テープや、非常口などを知らせる表示板だ。従来品に比べ、明るさは約10倍、発光時間は4-5倍で、2-3時間は光り続ける。

すでに、米国の燃焼試験に合格し、シカゴやボストンの地下鉄車両に採用された。国内でも、消防庁から防災用品と認められ、消防隊員の衣服やヘルメット、衆議院の議員会館廊下などで利用が広がっている。

文部科学省の核融合科学研究所(岐阜県)では、「落雷で停電した際、非常灯も消えたが、避難誘導テープのおかげで、高所で作業していた職員が、安全に避難できた」と(飯間理史・技術部副部長)との評価も得た。

坂部昌一社長46が起業し

「创业者の孫」財産なげうち挑戦 同時テロ契機、蓄光テープ普及

たのは、米同時テロがきっかけだ。停電した超高層ビルの窓から、逃げ遅れた人が飛び降りていく。そんな光景にショックを受け、一人でも多くの人たちを救いたいと思った。ヒントは、その数年前から知っていたセラミックの蓄光材だ。「これを応用すれば、真っ暗でも逃げ道を示せる」とひらめいた。

坂部社長は、書籍装丁用で知られる大手クロスメーカー、ダイニック(東証一部)を創業した坂部三次氏の孫だ。「幼いころ、祖父に『人の裏をかくて、もうける。人の役に立つ人間になれ』と言いつけられた。裸一貫から会社を起した祖父の創業精神を受け継いだのでしょか」と笑う。

テロの発生当時は、ダイニックの役員待遇の理事で、新規事業の開発を担当していた。しかし、避難誘導用のテープは、失敗のリスクも大きい。会社に迷惑はかけられない。「退社してやるしかない」と決意した。自宅を売却したり、所有していたダイニック株を処分したりして、資金を調達し、テロの翌月には、エルティーアイを設立した。

▲避難誘導表示板について説明する坂部昌一社長(京都市伏見区)のエルティーアイ

元気出せ関西

「辞めたい」と言われて驚いた」と振り返る。

エルティーアイは今年9月、特殊なセラミックスから作った壁紙を売り出した。京都大の森谷敏夫教授と共同開発したもので、アトピー性皮膚炎を起すホルムアルデヒドなど、化学物質を吸収する効果があるという。学校や福祉施設に販売し、蓄光テープと並ぶ事業の柱にする狙いだ。

「失敗に寛容なシステムを」

川合アユム・イーディー・コントラティブ創業者 21歳

でソフトのコピー防止技術を開発した。上場できたのは、経営の仕組みで「プロジェクト・ドライブ(PD)制度」を考案したことが大きい。

PD制では、立候補で決まった各プロジェクトチームの



川合アユム・イーディー・コントラティブ創業者 21歳

元気甲大三

深海魚の天然オイル

綿などを織物に加工する会社の販売部門を分離して、設立した。繊維の生産技術を生かした、ふすま向け資材、抗菌機能付きウエットティッシュなどを販売している。



9月に発売して注目を集めているのが、ニュージラント沖などに生息する深海魚「ヒウチタイ」の油を抽出した天然オイル「マリソナファイ」だ。千葉県内の化学、食品メーカーとともに、約5年がかりで開発した。吉田憲生社長(60)の写真は「魚臭さを消すのに苦労した」と振り返る。人間の皮脂成分の一種である「エステル油」を豊富に含みながら、オリーブオイルなどと違い、肌触りがさらっとしているという。

祖父、父に続いて3代目となる吉田社長は、高校卒業後の1

【設立】1980年5月
【資本金】1000万円
【2004年4月期決算(単体)】売上高1億4000万円、経常利益400万円
【従業員】25人
【本社】福井県今立町千原
【ホームページ】http://www.daisan.biz-web.jp/

新しい結婚理念を訴え

結婚情報サービス業に乗り出すため、大内豊春(86)は日本に進出した自家のドットコム・アルトマン社に協力しながら、婚姻や離婚に関する人口動態の研究や、市場調査方法などを学ぶ。だが、西日本地区を担当していた時、アルトマンから、「日本での営業権を買い取らないか」とはく大な額を提示される。

西国 起業家 列伝

文字のOMMGは、「大阪マリッジ・メディア・カル・ガйдランス」の略称だ。

まず、独自の紹介システム作りから始めた。アルトマンの心理テストは、学問的過ぎて、日本人の

感性には合わなかった。質問内容を工夫し、相談役のアドバイザーを置き、気軽に試すことができるようにした。

「仲人の勘に頼る古い方法でなく、様々なデータに基づいて、最適な相手を紹介するシステムを作りたかった。それを実現するには、大勢の会員が不可欠だ。知名度の向上を狙った新聞や雑誌の広告では、「利根大



三郎というペンネームで、「幸せな人生は、幸せな家庭から」などの宣伝文を創作し、新しい理念を消費者に訴えた。(敬称略)

大内豊春

創オームエムジイ 創業者

創業当時の新聞広告

企業を起した祖父に負、起業を決断しました。けいと、孫も会社を設立する。創業者の精神は、祖父から孫へと受け継がれているようにです。

今回紹介した坂部昌一さんの場合は、そのまま会社員生活を続けていけば、創業一族として、東証一部企業の経営トップに就けたかもしれない。でも、その懸念を振り切った。変な勇気がいることだと思

「その勇気を、資金面や取引先の紹介などで支える仕組みも必要でしょう。行政などの役割も大きいと思います。」

■ファクス 06・6314・3122
■電子メール venture@yomiuri.com
■このページのHPアドレス http://osaka.yomiuri.co.jp/venture/