



第4回 ナノビズクラブ 講演会

— 事業拡大に挑む起業家と支援者のネットワーキングの場 —

- 開催日時 : 2009年4月8日(水) 15時00分～18時00分

- 場 所 : ハロ一貸会議室新宿 D 会議室
東京都新宿区西新宿1丁目5-11 新宿三葉ビル 6F

一般社団法人
ナノテクノロジービジネス推進協議会
ビジネス委員会

■ 内 容:

15 時 00 分 ～ 開会挨拶 NBCI ビジネス委員会委員長 佐野 睦典
(イノベーション・エンジン 株式会社 社長)

15 時 05 分 ～ 16 時 00 分 (質疑応答を含む)

講演 1 『 薄膜“技術屋”からハイテクベンチャー企業”経営者”への転身！ 』

サムコ株式会社

代表取締役社長 辻 理 様

会社概要： 1979 年(株)サムコインターナショナル研究所設立、2001 年 5 月日本店頭市場 (現 JASDAQ)に株式上場。化合物半導体を中心としたオプトエレクトロニクス分野や高周波デバイス分野、電子部品分野を中心に、生産用途向け装置の販売。CVD 装置、エッチング装置、洗浄装置、および環境・バイオ・医療分野に拡大。

ご講演概要： 京都市内の賃貸ガレージから出発し、この不況下でも高い利益率を維持する国際的ベンチャー企業の歩みから、その折々に考えたこと、実行したことの経験談をご講演頂きます。ベンチャーが育ちにくい日本の土壌をどのように克服していったのか、創業時にベンチャーが必要とする信用・ビジネス実績をどのようにして獲得したか、を始めとして、市場に乏しい京都という土地柄から生み出された精神はどのように役に立ったのかについてもお話頂きます。同社の独自技術力を活かし、同社が勝負できるニッチ市場で起業し、大企業との差別化を図り、事業を拡大してきた企業戦略とともに、同社が持たなかった”経営力”をどのようにして取得してきたか、の経験談も大いに参考になると思います。同社が伸び悩んだとき、マーケットの転換をどのように考えて実行したか、その中で心掛けたことや、持ち直して順調なときに感じた空虚さ、社会における会社のミッション、意欲、将来の夢を作ることによって再拡大への道が開けて行った経験は大変参考になるものと思います。

16時00分～17時00分（質疑応答を含む）

講演2『 レーザーテックの成長戦略と製品開発について

～マーケティング強化と最速の開発力が信条！～』

レーザーテック株式会社

代表取締役社長 渡壁 弥一郎 様

会社概要： 1960年(有)東京ITV研究所設立、1975年フォトマスク・ピンホール検査装置を開発、1986年走査型カラーレーザー顕微鏡を開発(世界初)・販売、1990年日本証券協会に株式登録、店頭上場。欠陥検査装置をベースに、半導体関連装置、FPD関連装置、レーザー顕微鏡関連製品に事業を拡大。

ご講演概要： 同社は創業以来、“毎年一つの新製品を開発しよう、それも世界ではじめてのものを”の精神を貫き、半導体・液晶関連の検査装置で独創的な製品を開発しつづけ、「発明大賞」「神奈川工業技術開発大賞」「ADY賞」など数々の賞を受賞してきました。その技術力・製品力は、世界の名だたる半導体、液晶パネルメーカーから高い信頼を得て、日本の技術力の高さを世界に知らしめる“小さな巨人”として評価されています。渡壁弥一郎氏は、2003年社長に就任され、創業以来の開発精神を貫くと同時に、“安定路線から成長路線へ”と大きく舵を切り換え、“マーケティング強化と最速の開発力を信条”に、さらなる事業拡大につとめてこられました。その結果、2007年には、Forbs Asiaより、優良企業200社の1社として、「Best Under A Billion賞」を受賞しています。ご講演では、創業以来、独創的な装置を継続的に生み出し続け、成長をとげてきた同社の成長戦略と製品開発についてお話いただきます。同社が実践してきた“企業成長戦略とタイムリーな製品開発戦略”は、ベンチャ企業が、独創的な製品を継続的に生み出し、成長し続けるための貴重な指針となると思います。

17時00分～18時00分

懇親会（名刺交換、ネットワーク作り、交流、等にご活用下さい）

場 所：ハロー貸会議室新宿D（同じ場所）

以上