

満を持して薬の世界へ

阪井 寛史

●株式会社 GMJ 代表取締役社長

—起業には覚悟とバランス感覚が必要—

専門外だった医療分野での成功を目指す銀行出身の阪井社長に、転身に至るまでの想いと今後の在り方を訊いた。

訊き手：神保 敏明＝池銀キャピタル 代表取締役 編集：森 祐也＝池銀キャピタル 投資部
さかい ひろふみ：51年 生まれ。74年 和歌山大学経済学部を卒業。同年 旧 ㈱三和銀行(現 ㈱三菱東京 UFJ 銀行)に入行し、99年 退職。衆議院議員公設秘書を経て、04年 ㈱クロスウェルを設立。05年 ㈱GMJ 代表取締役社長に就任。



きっかけは両親の病気

自分の意向で動かす事が出来る会社を作り、医療分野で社会貢献したい。これがベンチャービジネスに身を置く事にした大きな理由です。

20歳代後半に、がんで両親を亡くしました。がんは当時、不治の病と言われる程の難病でした。この出来事がきっかけとなったのです。医師でも研究者でもない私が直接、専門的な事をするのは難しかったのですが、患者の命を救い、その家族の苦しみを和らげたいと考えるようになりました。

確固たる覚悟を持っていた

銀行在籍時は資金面での事業支援・育成が主でしたが、徐々に、それだけでは満足出来なくなってきました。30歳代半ばからは会社設立後のプランを考えるようになりました。

26年間勤めた会社を辞めるという決断をした時に、家族の反対はありませんでした。自分のしたい事を理解してくれて、苦しい時期も含めて側面から支えてくれました。もちろん今も変わらず力になってくれています。

一方で、同僚からは反対される事が多かったのですが、全く動じ

ませんでした。人生を賭ける覚悟を持っていたからです。これは経営者としても大事なものだと思います。相応の覚悟があればどんな困難にも立ち向かっていく事が出来ます。

人脈を装備し起業へ

会社を辞めてから、衆議院議員の公設秘書を4年間務めました。会社設立の為の布石でした。秘書業務に全精力を注ぐ中で、厚生労



働省や製薬会社、病院、福祉施設とのネットワークを作る事が出来ました。専門外の私にとって、かけがえのない力となりました。このネットワークを活かし、医療機器の開発会社、クロスウェルを設立しました。

起業に当たって求められる能力としては、確固たる覚悟に加えてバランス感覚が必要だと思います。商品開発面や営業面、財務面、経営管理面のプロ集団をバランス良く機能させられるかどうかが成功

の鍵となるでしょう。これは当時を振り返って学んだ事です。

専門家集団ネットワークを作れ

その後、神戸大学医学部の助教授から創業後3年になる GMJ 代表取締役の就任要請を受けました。医薬品の実用化に向けての情熱に共感し、一緒にやっていく覚悟を決めました。

今後5～7年で GMJ を仕上げたいと考えています。会社というのは一息つくと思いの方向に行きがちですので、もっともっと上を目指す事を全社一丸となって心掛けています。最大の強みとなる差別化出来る商品・サービスを作る為に、組織体制の整備を進めているところです。

次世代の経営者へのアドバイスとしては、私心を捨てて、専門家集団のネットワークを作るべきだ



と思います。それが、スピード感を持って成功という夢を現実に変えられる近道になるはずです。