

半導体製造装置向け「圧力制御システム」の開発により、革新的な製品設計を行うベンチャー

プログレッシオ合同会社

千葉県船橋市に立地する「ベンチャープラザ船橋」で、半導体製造装置向け「圧力制御システム」の開発・製造に取り組む「プログレッシオ合同会社」について代表社員バイヤーズ・エマニュエル氏及び業務執行社員木村美絵氏にお話をうかがいました。



【会社概要】 入居 BI:ベンチャープラザ船橋
 代表:バイヤーズ・エマニュエル
 所在地:千葉県船橋市北本町1-17-25 ベンチャープラザ船橋113号室
 業種:半導体製造装置向け制御装置の開発・製造
 URL:http://www.progressio.jp

●会社のおいたち/なぜ、入居したのか?

日本での起業は運命だった

私は1997年にオクラホマ州立大学・機械工学大学院を修了しました。その後、航空宇宙関連・半導体製造装置関連の機器開発に携わり、制御系・アルゴリズムの技術を習得しました。最初に就職したT社はアポロ計画にも関連した歴史のある企業でしたが、M社に買収されました。その後、私はN社にヘッドハンティングされましたが、その間一貫して真空バルブの開発を手掛けてきました。私が最初に来日したのは、N社の日本ランチ立ち上げの調査のためでした。経営環境の変化もあり、N社の日本ランチ立ち上げは実現しませんでした。日本における半導体関連企業とのネットワークもでき、どのような製品が求められているのかを把握することが出来ました。私が妻と出会ったのはN社でのことです。彼女は日本から単身でアメリカに乗り込んできていました。私たちは結婚して、日本で起業することを決意しました。

当社の強みは「BE CREATIVE!」

当社の強みは、お客様と研究段階から要望を聞きながらアルゴリズムを作成し、製品に落とし込んでいける点ですが、アメリカのN社での経験と「BE CREATIVE!」という精神が非常に役立っています。常に、お客様の期待に応えることが重要だと考えています。

— インキュベータ入居を考えたきっかけは何でしたか?

2007年に私たちが起業したのは妻の実家がある葛飾区柴又のアパートでしたが、葛飾区の経営指導員の方には創業から大変お世話になりました。「大企業を相手にビジネスをするならば、ベンチャープラザ船橋にきなさい。」というアドバイスをいただき、2008年にベンチャープラザ船橋に入居しました。

●入居…その後の成長、展開

ベンチャー企業の立上げは苦労の連続

— 起業後ほどなくして入居されましたが、今までどのような苦労があったのでしょうか?

起業してしばらくは、N社からコンサルティングの仕事をいただいていたのですが、これでは先がないという危機感もありました。そこで、日本におけるマーケティングとこれまでの経験を生かして、全く新しい発想の製品開発を目指しました。ただし、資金があるわけではありませんでしたので、最初はコントローラの開発に着手し、2008年のセミコンジャパンに出展することが出来ました。

その頃、お客様からは「コントローラだけ?真空バルブはやらないの?」と叱咤激励されるようになっていました。そこで、私たちは振り子式ペンデュラム型真空バルブとコントローラ一体のシステムを開発することにしました。しかし、開発資金は常に持ち出してました。2009年には千葉県産業振興センターの助成金(300万円)に採択されて、8インチ真空バルブの開発を成功させ、2009年のセミコンジャパンに出展しました。この展示会で大手半導体製造装置メーカーの目に留まり、2010年に受注することが出来ました。前期は約1億4000万円の売り上げまでになりましたが、この世界は開発競争が激しく、常に次世代の製品を開発しなければいけません。現在では、10インチ、12インチの製品化は完了して、14インチを開発中です。研究開発型のビジネスはタフでないとやっていけません。

— 直面する様々な課題を、どのように乗り越えられたのでしょうか?

今まで色々な方に支えられて、課題を乗り越えられたと思っています。千葉県産業振興センターの方々には、開発資金が必要な時に助成金を採択していただき、その後も熱心にサポートしていただきました。その他、船橋市や商工会議所など大変お世話に

なっています。また、当施設にはインキュベーションマネージャー(通称:IM)が常駐しており、販路開拓や資金調達の支援を受けております。TMS会(半導体関連の企業が集まる会)を紹介していただき、新たなお客様と取引することが出来ました。助成金情報の提供なども大変助かっています。事業計画作成や資金繰り表作成など丁寧な指導を受けています。皆様のご支援がなければ、とてもここまで辿り着くことはできませんでした。非常に感謝しています。



振り子式ペンデュラム型真空バルブ

●そして、これから…/今後の課題

2015年に売上高10億円の企業を目指したい

— 御社の今後の展望をお聞かせください。

来期は2億円の受注を見込んでいます。現在の4名体制では限界が近づいてきました。製品ブランド『PROMA』(PROCESS MANAGEMENT)も徐々に市場で浸透しつつあります。バルブの世界では先行する競合企業が市場をほぼ独占しています。我々が開発したバルブは、競合製品と比較して真空バルブの開閉スピードが速いので、半導体を製造するスループットを格段に向上させることが可能です。ある大手半導体メーカー社で導入効果を試算したところ1年間で1億円超の効果があると評価していただきました。

2015年には売上高10億円の企業を目指して頑張りたいと思います。今後の課題は製品の原価低減、生産体制の確立、販売およびアフターフォロー体制の確立などと考えています。



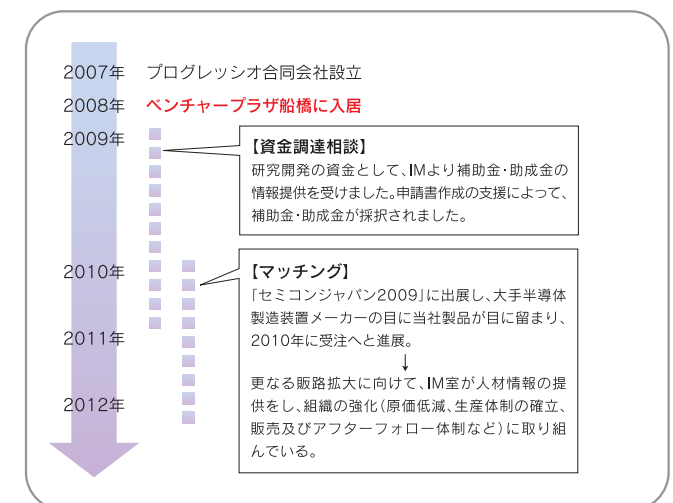
バイヤーズ代表社員(中央右)、木村常務執行役員(中央左)とプログレッシオ社の皆さん

びアフターフォロー体制の確立など実施しなければいけない課題は山積しています。将来的には純国産部品の半導体製造装置で世界を席巻したいと考えています。

船橋はグローバルな視点でも最高の立地条件

— 最後に、これからインキュベータ利用を検討する企業にメッセージをお願いします。

ここに入居することで自分たちの意識も変わりましたし、国の施設の一環として周囲の見る目も変わり、当施設においてフレキシブルに活動が行えるなど、成長のきっかけを得ることが出来ました。それ以外に、立地条件も大変気に入っています。船橋は成田空港からも電車で一本、東京駅からも20分強です。私どもは韓国企業やアメリカのN社との交流も活発に行っているため、立地条件は重要です。地の利を生かしてグローバルな視点でビジネスを展開したいと考えています。起業を目指している方、海外展開を考えている方はベンチャープラザ船橋を活用されることをお勧めします。



IM室のスタッフ(中央が榎本チーフIM)

●ベンチャープラザ船橋 榎本剛士 チーフ IM

同社の主力製品である「PROMA」(真空バルブ)は、市場での認知度ならびに導入実績も着実に上がってきており、今後は更なる販売元の紹介などに注力していく方針です。また、製品販売拡大時における資金需要ニーズへの対応、大手企業とのアライアンスを指向するうえでの戦略的な事実実施体制の構築等についてもアドバイスを実施していきたいと考えています。

BI紹介

ベンチャープラザ船橋

〒273-0864 千葉県船橋市北本町1-17-25 電話:047-426-9014
 竣工:2007年8月 賃貸面積:24㎡~63㎡(全35室)
 URL http://www.smrj.go.jp/incubation/vpf/



ベンチャープラザ船橋は、中小機構が、千葉県及び船橋市等と連携して、起業や創業活動、企業の新事業展開等を総合的に支援するための賃貸施設である。入居企業に対する支援スタッフ(IM)が常駐し、様々なステージの経営課題の解決に向けた支援を行っている。また、当施設には、財団法人千葉県産業振興センターが創業・経営革新センターを開設し、新産業の創出を支援している。定期的に交流会やセミナーを開催しており、入居企業は多彩なネットワークを創ることができる。