

慶應藤沢

SFC-IV

イノベーションビレッジ通信

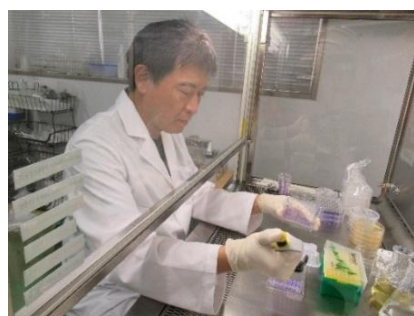
慶應藤沢イノベーションビレッジ(SFC-IV)は、中小企業基盤整備機構が大学および地域と連携して運営する起業家育成施設です。起業家や新事業に取り組む事業者の立ち上げ期を総合的に支援します。

【注目企業インタビューシリーズ】

《第4回》〈104・208〉湘南藤沢マイクロバイオ&コンサルティング株式会社

“化粧品の技術相談と微生物試験のことならお任せ下さい”

代表取締役 小川滋之氏



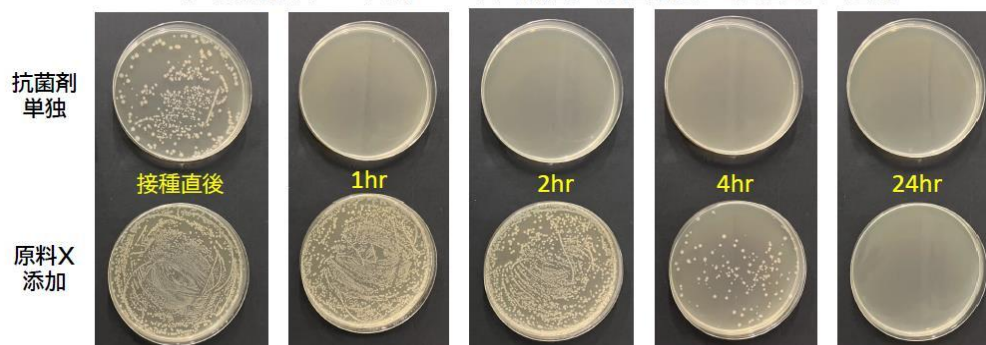
実験中の小川氏



実験に使用している微生物



化粧品原料Xの共存により大腸菌の抗菌効果が阻害された例



※BioJapan 2025の展示パネルより



湘南藤沢マイクロバイオ
&コンサルティングHP

【イベント報告】

湘南藤沢マイクロバイオ&コンサルティング BioJapan出展 10月8日～10日

Keio Fujisawa Innovation Village
SFC-IV



SFC-IV:Facebook

注目企業インタビューシリーズ

《第4回》〈104・208〉湘南藤沢マイクロバイオ&コンサルティング株式会社 代表取締役 小川滋之氏

大手化粧品会社にて研究開発に従事しつつ、業界のネットワークづくり、タイへの駐在、そして趣味は車という、様々な引き出しを持つ小川代表。
「興味関心が幅広く、何でも楽しむ」を体現されているご経験の数々について詳しく伺いました。
(2025年7月2日取材)



代表取締役 小川滋之氏

【代表者様について】

—ご経歴をお教えてください

大学時代には遺伝子工学を専攻し、修士課程修了後、資生堂に入社しました。化粧品は医薬品とは違い、効果効能を追究するだけではなく、身体の内面や脳、神経さらには人の情緒にまでアプローチする点が面白いと感じ、また研究室の教授のすすめもあったのでこの業界を選びました。前職では、微生物に関する品質保証、東南アジアの研究開発拠点の機能整備のためにタイに駐在、帰国後は、植物原料の価値開発、企業広報等の業務に従事しました。そして、2023年2月末に早期退職後、同年7月に当社を起業しました。これまで積んできたキャリアを振り返ると、子どものときから一貫して人や生き物の観察が好きだったこともあり、どんな仕事であっても観察や想像を通して興味を持つ習慣が活かされてきたのかもしれません。

—前職でのご経験をお教えてください

どの業務も楽しかったのですが、特に印象に残っているものを2つお話しします。

1 つ目は、東南アジアの研究開発拠点設立時から4年半タイに駐在したことです。

2006年9月にバンコクに赴任。東南アジアの研究開発拠点の新規立ち上げに携わりました。新拠点では、東南アジア地域のR&D戦略立案、海外研究所の機能整備、現地政府系研究機関（BIOTEC、LIPIなど※）との共同研究（タイ・インドネシア生薬など）コーディネート、東南アジア地域のお客様調査（お宅訪問、現地の生活者の嗜好性や化粧習慣の調査など）、ASEAN地域の化粧品規制動向調査、新製品発売時の現地技術PRサポート、東南アジア発の新規技術開発調査（BOP、HALALなど※）など、色々と経験しました。仕事だけでなく、タイ人の考え方やホスピタリティ、日本人の悪い部分なども考えさせられたのと同時に、タイ人は多様性に対する許容度もあり、自身の認識も大きく変わった気がします。「明日から働きに来て」と言われたらすぐに飛んで行きたいくらい、タイは今でも大好きな国です。



水上マーケット（タイ・カンチャナブリー）



ルアンパバーン（ラオス）の寺院



ビエンチャン（ラオス）の市場



洪水（タイ・バンコク）

もちろん、タイでの業務以外にも、入社後に配属された部門での、化粧品の防腐剤処方設計・開発、アトピー性皮膚炎患者の皮膚常在菌の研究・常在菌バランスを整える有効成分の開発、タイから帰国した後は植物工場や自社農場を活用した“生産者の顔が見える”植物原料の価値開発と製品化、そして退職前の広報部門では、中高生向けにオンラインで化粧品会社の仕事を紹介する教材の制作に携わったことも楽しかったです。

※ BIOTEC…National Center for Genetic Engineering and Biotechnology：タイ国立遺伝子生命工学研究センター

LIPI…Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia(Indonesian Institute of Science)：インドネシア学術研究所

BOP…Base of Pyramid：1日1ドル以下で暮らす貧困層のこと

HALAL…イスラム教の教えで「許されている」という意味のアラビア語。イスラム教徒にとっては生活・行動する上でのベースになるもの。

2 つ目は、日本化粧品技術者会の下部組織として若手技術者勉強会“コスメ倶楽部”を2000年に立ち上げ、初代代表になったことです。

当時勤務していた研究所の研究開発本部長から、化粧品業界の若手技術者が自ら研鑽を行うための会を作るようお願いされました。同じ若手の技術者であっても“技術を極めたい”、“ファッション産業の一部として技術から価値を生み出したい”など、化粧品に対する思いは人それぞれだったため、どのような考え方で会を立ち上げるか迷いましたが、化粧品技術そのものは本体の化粧品技術者会でも学ぶ機会があるので、若手の会では、技術者として自らの発想を広げたり、商品の価値創造にもつながられる、化粧品の周辺の領域に触れる場にしたいと考えました。同時に、若手技術者同士のネットワーク構築もできるよう、メンバーが毎回持ち回りで企画を行う会としました。

タイに駐在した際に強く感じたのですが、グローバルで化粧品業界をとらえた時に、特に法規制などに関する案件は欧米の力が強いのですが、日本企業が国内市場を守りながら発展させていくためには、日常的に国内の競合他社同士で交流できる環境が非常に重要です。そのような背景もあり、化粧品業界は会社や世代を超えて技術者同士、風通しが良いんです。25年間を経た今でもこの会は続いており、当時交流した他社の人とも繋がりがあります。化粧品は、人がワクワクして使うものですし、研究開発の領域でも、人と人との繋がりが大事だということを実感しています。

—“起業”という選択は大きな決断だったかと思うのですが、そこに至った決め手は何だったのでしょうか

少し前の時代であれば、家庭内では「パパは定年まで会社で勤め上げたんだ」ということが価値になったのかもしれませんが、今の時代はそうではないなど。親が会社を辞めたという時に、子供にどんなメッセージを残したいか改めて考えると、「パパが頑張った」という過去の話ではなく、少し早めに会社を辞めて、自分で（これまで経験したことがないから）会社を作ってみる、「新しいことを頑張っている」姿を見せる方が良いのかなと思いました。また、自分も前職で会社人生が終盤に差し掛かった時に、会社の同年代の方々が定年退職か再雇用かのほぼ二つの選択肢しかないことに違和感がありました。また、化粧品業界に限らず、定年後には業界内の別の会社に転職する例は多いと思いますが、会社に雇用されることにこだわらず、視点を変えて他の選択肢も考えるようになりました。

むしろ、趣味に近い領域として、古くても好きなデザインのクルマに長く乗り続けることができるような事業を行っている会社に興味を持ったり、自宅のある湘南台付近に本場の美味しいタイ料理屋を開業したらどのくらいお客さんが来るのだろうとか、化粧品業界以外にも目を向けて色々な発想が浮かんできました。その中で、前の会社では「化粧品技術者会の若手の会を作って」「植物工場や農場を作って」「タイに研究所を作って」など、何か新しいことを始めるという話が多かったので、「会社を作るのはどんな感じ？」という経験のないことに対する単純な興味と、これまでお世話になってきた日本の化粧品業界へ何らかの形で恩返しをしたいと考えていたことから、最終的には化粧品関連の会社を起業するという選択肢を選びました。

—車がお好きなんですか



MR2

車は幼少期から好きです。

社会人になってからは、趣味で「ジムカーナ」という自動車競技を10年ほど楽しんでいました。この競技は、市販の車をベースに、天候や路面温度などの条件を考えてコースをいかに速く走るかを競うのですが、決められた範囲の中でパーツを換え、タイムを削るために試行錯誤を繰り返していました。元々自動車を運転することが好きだったこともあり、色々試している時のワクワク感や、他の選手とは違う独自のセッティングを見つけるまでのチャレンジは、化粧品開発にも通じるところがあると思います。



インテグラタイプR



S2000

【会社様について】

—社名の由来をお教えてください

何やっているか分からない社名よりは、何となくやっていることが想像つく方が良いかと思ってつけました。

ただ、会社名を書く場面では、ちょっと長すぎたなと感じることが多く、反省しています。

—会社設立の経緯や目的をお教えてください

特に日本の化粧品業界にはお世話になったので、日本の化粧品の品質や技術の維持・向上に少しでも貢献することを目標としながらも、これまでにやり残した具体的な取り組みも再開・実現したいと考えています。

実は日本の化粧品技術は世界でも最先端を走っている（化粧品業界で国際的に最も権威のあるといわれるIFSCC：国際化粧品技術者会連盟の研究発表では最優秀賞の数がダントツに多い）にもかかわらず、それが生活者のレベルまで伝わっていないことが多く、大変もったいないと思っています。

化粧品にとってエモーショナルな情報（＝お客様にとってのストーリー性、パッと見た分かりやすさ、ブランドの世界観など）はとても重要な要素である一方、化粧品の技術者はとくく控えめな方が多く、化粧品の技術情報をお客様に分かりやすく変換する作業はまだまだ弱い気がしています。また、品質に対する考え方は企業によってバラつきがあり、どうしても目に見えない“品質の維持・向上”には積極的に費用をかけにくいことも多いと思います。品質に対する意識や予算が少ない化粧品メーカーを底上げしないことには日本の化粧品業界全体の品質レベルは上がりません。弊社としてはそのようなメーカー様に費用を抑えながら価値のある技術サポートを提案していきたいと考えています。

—事業内容やセールスポイントを詳しく教えてください

①微生物試験受託事業

化粧品の微生物保証全般に関するコンサルや試験受託対応。特に開発型の相談には他社優位性があると思います。飲食物と同様に、化粧品も微生物が繁殖してしまいます。その予防のためには、工場で汚染されないこと、開封後に汚染されないことが重要です。そのために、長年の経験に基づく知識・安定した微生物操作スキルによる抗菌・防腐力の評価や、汚染源の特定、汚染対策の相談にも対応します。

②化粧品技術コンサルティング事業

化粧品の技術案件であれば何でもご相談に乗れます、というくらい業界内の繋がりが豊富です。前職で培った化粧品技術者や専門家のネットワークを活用して、基礎研究から原料開発、製品情報開発、生産関連、美容家の紹介、講師の派遣などなど、幅広いご相談に対して解決方法をご提示いたします。

③理化学機器リユース事業

以前から、大学のラボで先生や学生が古い実験機器をかなり無理をしながら使っている光景を目にしていました。この様子から、大学のラボは、本来の研究ポテンシャルを100%発揮できていないところが多いのではないかと想像してきました。私は大学本来の研究ポテンシャルはもっと高い次元にあるはずだと確信しております。このような状況を少しでも改善したいと考え、まだ十分動作する中古の理化学機器を大学の先生などにご紹介できるようなサービスを行いたいと考えました。現在、倉庫を保有している企業と連携し、2025年10月時点で約350点の中古理化学機器の在庫をご紹介させていただいております。

—現在の事業のご状況や、感じている課題はどのようなものでしょうか

サラリーマンだった時は当たり前のように仕事が次から次へとやってくるのが、いかに幸せなことだったか、実感しているところです。自ら立ち上げた名も知らない会社に仕事をいただくということはとても難しく、それゆえ大変大きなやりがいも感じています。最近、中小企業を中心にいくつかの試験依頼やご相談などをいただけるようになりましたが、中小企業同士のお取引では、予算規模はどうしても限られている部分がある一方で、ものごとの決断などのスピード感は大企業に勝る部分も多く、互いに気持ちよく仕事ができていると感じます。

—今後の事業の方向性や、中長期のビジョンをお教えてください

「これまでにやり残したこと」の一部を大学との共同研究で進めています。最近の実験結果でこれまで見たこともない現象が見いだされたため、権利化の可能性を含めて引き続き検証を行っています。なかなか研究に投下する費用や時間が限られているので、どのように上手く進められるか思案中です。共同研究の成果を化粧品やヘルスケアの分野における新たな価値として早期にお客様にお届けできると良いなと考えています。

【SFC-IVについて】

—SFC-IVご入居のきっかけはなんですか

試験受託サービスを行うことを想定し、首都圏のレンタルラボを探したのですが、そのほとんどが自宅から離れていたり、賃料も高かったりしました。そのような状況の中で、自宅から車で10分ほどの場所にSFC-IVがあることを知り、たまたま息子がSFCにお世話になっていて親近感もあったので、コンタクトしてみました。自宅から近いという要素は微生物を扱う仕事では大変重要で、例えば土日に5分ほど来て培養を始めたり、翌日の実験のためのちょっとした準備をしたりする場合など、全く苦にならないという大きなメリットがあります。その他にも、藤沢市の家賃補助制度(藤沢市大学連携型起業家育成施設入居支援補助金)を活用できたり、産学連携の“学”が慶應義塾大との連携でなくても入居OKだったことが理由です。

—どんなところに魅力を感じていますか

当初想定していたように、職場と自宅が近接していることのメリットを十分感じています。また、施設に常駐されているインキュベーションマネージャー(IM)の事業サポートについても、経営計画についてご相談させていただきだけでなく、事業分野が近い展示会であるBioJapanへのパネル展示について無料での出展のオファーをいただいたり、さらには仕事に繋がりそうな話をご紹介いただいたり、一人法人として活動している立場にとっては身近に味方がいるのだという感覚は、特に精神的にもありがたいことです。

—他の入居者や藤沢エリアに向けて一言

弊社も3期目に入り、ようやく事業の軸が定まってきたと感じています。今後は、他の入居者様に何かご紹介できるものがあればご案内させていただきたいと思っています。また、藤沢エリア発の化粧品関連の技術・開発という視点でこの地域のお客様にとっても役に立つ新たな価値創出ができると良いと考えていますので、引き続きよろしくお願いいたします。

【インタビューの感想】



幼少期からの様々な趣味や思考、ご経験を伺い、何事にも深く興味関心を持たれて、ご自身の中にしっかり落とし込むことが得意でいらっしゃる方なのだという印象を受けました。また、インタビューにあたり、詳細な資料のご送付、写真の案を出していただき、こちらのお願いに対して丁寧に真摯にお答えいただいたことがありがたかったです。おすすめていただいたタイ料理屋さんに行きましたが、絶品でした！(中小企業基盤整備機構 関東本部 峰本)



カオソーイ



ブーパボンカレー

【イベント報告】 BioJapan 2025 パシフィコ横浜 2025年10月8日-10日に開催しました



BioJapanは世界で最も歴史のあるバイオテクノロジー展であり、展示・セミナー・パートナーリングで構成されるアジア最大級のパートナーリングイベントです(※)。今年は10月8日から10日の3日間開催され、のべ2万2,000人以上の来場者で会場は賑わいました。

小川社長「昨年に引き続き、今年も中小機構のブースにおいてパネルを展示させていただき、化粧品分野の微生物試験受託サービスについてご紹介させていただきました。弊社の事業は“最先端”というよりも“知る人ぞ知る職人技”の要素が強いのですが、それでも3日間で60名以上の方々にパネルを訪問いただき、サービスの紹介だけでなく、様々な意見交換を行うことができました。この中小機構のブースでは、北海道から九州まで、全国のインキュベーション施設に入居している31のスタートアップ企業がパネルを展示しており、主に事業領域の近い近隣の企業様と会期中、ざっばらんにお話させていただくことができました。中には、今後連携させていただける可能性のあるお話もあり、大変有意義な出展となりました。」

※ BioJapanのホームページより抜粋

【編集・発行】 慶應藤沢イノベーションビレッジIM室

〒252-0816 神奈川県藤沢市遠藤4489-105 TEL:0466-49-3910 FAX:0466-49-3911

E-mail:sfc-iv-info@smrj.go.jp SFC-IV HP:<http://www.smrj.go.jp/incubation/sfc-iv/>