

原氏は振り返る。

2人の共同創業者は、意外なところで見つかる。一人は「14年ごろに宇宙好きの飲み会で知り合った」（倉原氏）という石亀一郎COO（最高執行責任者）。EC（電子商取引）関連のスタートアップでの経験や、宇宙関連の情報サイトを立ち上げた実績がある。偶然再会した2人は意気投合、起業の計画はトントン拍子で進んだ。

もう一人の共同創業者である戸塚敏夫氏（社外取締役）は、無線機メーカーのトップで研究職時代からの相談相手。「実は決断を待っていてくれたようだった」（倉原氏）こともあり、起業を報告すると二つ返事で社外取締役として参画。スタートアップを熟知する石亀氏に、経営ノウハウが豊富な戸塚氏。倉原氏の情熱に、2人の経験が加わりインフォステラの「チーム」は完成。16年秋に500スタートアップス・ジャパンなどから6000万円を調達した。

17年9月には欧州エアバスやソニー傘下のCVCから8億円の出資を受けるなど注目度は日増しに高まる。今期中にサービス開始予定で、ようやくスタートラインに立ったと言える。

スタートアップにとって「チーム作り」はある意味で、事業アイデア以上に重要と言える。500スタートアップスのライニー氏は「シード（創業初期）段階での事業アイデアは失敗する可能性が高い。投資判断として重要視するのは、事業モデルを修正しながら発展させていける人、そしてチームだ」と話す。

もちろんセオリー通りのチームを作っても必ずうまくいくわけではない。技術者は経営に詳しいパートナーを探すべきという「常識」にとらわれて一度は失敗した起業家もいる。

がん探知犬ならぬ、がん探知線虫を作れないか——。そんな発想から起業

したのが、HIROTSUバイオサイエンス（東京都港区）の広津崇亮社長だ。

がん探知犬は、特殊な訓練で尿などに含まれる微量の「がん特有の臭い」を発見できる犬。血液検査よりもがんの検出率が高いが、1頭の育成に数百万円のコストが掛かるうえ、犬の集中力の関係で検査も1日約5回までしかできない。当時、広津氏は九州大学で線虫という体長約1mmのひも状微生物を研究していた。課題を知り、線虫の嗅覚は非常に鋭いため、「犬の代わりに線虫を使えないか」と考えた。

広津氏の読み通り、線虫もがん患者の尿の臭いを判別できることが分かった。実用化すれば100円程度の低コストでがんを発見できるとして注目を集めた。15年、広津氏は福岡県で1度目の起業に踏み切る。

### 起業の「常識」が裏目に

ところが、その起業はたった1年で失敗に終わった。「起業に関する“常識”を重要視しすぎた」と広津氏は原因を分析する。研究者が起業する場合、社長はビジネスに詳しい人間に任せるべ

きという常識に従い、広津氏は裏方に回ったのだ。

これが失敗だった。広津氏と当時の社長は、経営に対する考え方が大きく違った。広津氏の目には、当時の社長は線虫の研究開発を成長に向けた投資ではなく、コストとしか見ていないように映った。最終的に、会社から徐々に人が去り事業は終了。「1年間かかってでもまるで成果が出なかった」と広津氏はこぼす。

この教訓を生かし16年8月の2度目の起業では、自らが社長になった。「障壁を避けて経営できる体制がようやく整った」と広津氏は語る。

日立製作所との共同研究が始まるなど成果は出つつある。研究者時代から日立製作所の研究者と交流はあったが、1度目の起業ではガバナンスの課題もあり、踏み込んだ協業には至らなかった。「現在の会社の体制が整ったことで、共同研究を始めることができた」と広津氏。両社は20年1月の実用化へ動き出している。

チーム作りが重要なのは創業メンバー選びだけではない。資金調達をして



広津崇亮氏  
HIROTSUバイオサイエンス社長

創業：2016年8月  
事業概要：線虫嗅覚センサーを利用したがん検査装置の開発