

## ウエトラブ

3

### 冷淡な金融機関

ウエトラブ社長の岡野仁夫は、「傘は差し出されな  
い。『半沢直樹』はいなか  
った」と苦笑する。ベンチ  
ャー企業（V B）につきま  
とう難題は資金調達。実  
際、岡野は「金融機関やベ

ンチャーキャピタル（V  
C）がV Bを見る目はシビ  
ア」と率直な胸の内を打ち  
明ける。V Bの発足時は製  
品の認知度が低いために当  
然、モノが売れにくい。借  
り入れの交渉では、「金融  
機関担当者が（ドラマ『半  
沢直樹』で主人公の半沢と  
敵対し、実家の中小企業を  
営む父を自殺に追いやっ  
た）大和田常務にみんな見  
えた」と自虐的だ。  
「やられたらやり返す」  
。「一番お金が欲しい時に



# 優れた参謀得て「倍返し」

## 資金調達で苦汁

なかつた」と信用力の弱さ  
ゆえ、資金調達で苦汁をな  
めざるを得なかつた岡野は  
反攻材料を人材に求めた。  
**人脈と営業力得る**  
まず、講演などで会い、  
人柄に心酔した大手電機メ  
ーカ―の元副社長である三  
坂重雄にラブコールを送つ  
た。最初は相手にされなか  
つたが、疑似生体モデルの  
主材料となるポリビニルア  
ルコール（PVA）がテレビ  
の液晶で使う縁もあり、  
三坂が「いつの間にか」と  
いう2012年2月のウエ  
トラブ設立時に会長として



製品が軌道に乗る  
に從つて特許戦略  
が不可欠に（嘉田  
由紀子滋賀県知事  
らへの事業説明）  
▲……………  
的な技術開発統括  
（CTO）も務め  
た。豊富な人脈は  
V Cからの資金調  
達に結び付く。  
ウエトラブが発  
足したころ、山澤  
登は大手メーカ―  
の電子部品担当で、トップ  
1で収益源となつた複合機  
でビジネスを育て、半導体や  
液晶関連にも携わり、全社  
グローバル企業とのタフな

### 特許戦略「堂々と」

交渉をこなし、年間1兆円  
規模の事業部売り上げ構築  
に貢献してきたが、13年1  
月に長年務めた大手電機メ  
ーカ―を退職。その話を聞  
いた三坂が山澤を飲みに誘  
つたという。医療分野の成  
長性を感じ取つた山澤は  
「手助けさせてほしい」と  
ウエトラブに飛び込んだ。  
山澤は技術者でありなが  
ら早い段階で特許戦略を見  
据えた視野の広さを持つ岡  
野に「逃げてはいけない」と  
進言した。経営者として、  
常に対峙すべき状況が出て  
くるといふ百戦錬磨の山澤  
なりのハツパのかけ方だ。  
疑似生体製品は売れ筋ゆ  
えに、特許侵害の局面に入  
っている。「正々堂々とい  
だけやる気があるか」の3  
点」と説明する。現在、セ  
ールス&マーケティングが  
整つた。（敬称略）