

ごきげんは「なる」ものではなく  
「選ぶ取る」ものである

## インタビュー企画～株式会社坪田ラボ～

去る7月20日、慶應医学部発ベンチャー協議会とk-micの合同イベントとしてインタビュー企画を開催しました。先日東京証券取引所グロース市場への新規上場を成し遂げた株式会社坪田ラボの代表取締役である坪田一男先生をゲストにお招きし、学生からの質問に熱く愛情がこもったご回答をいただきました。

今回のk-mic Reportでは、インタビュー企画にて坪田先生がご回答くださった質問を抜粋してお届けします。どの質問にも力強く、そして坪田先生ならではの視点で答えてくださったアンサーは、医学生はもちろん他学部の学生、起業を志す人、何かを頑張る全ての人の手助けとなるのではないかと思います。

坪田先生、お忙しい中お越しいただきありがとうございました！

**Q1**アントレプレナーシップの精神？  
思いついたことを実際に行動に移せるようになる秘訣は何ですか？

**A1** 僕の本職は「教育」。「すべてのことは教えることができ、すべてのものは学ぶことができる」というのが自分の哲学になっている。「成功することしかできない」というモチベーションでは、多くのことにチャレンジできないが、「失敗してもよい」というマインドを持っていれば、どんなことにもチャレンジできる。僕は、毎年はじめに10個の目標を立てている。そのうち何個成功すればごきげんでいれるだろうか。もし10個のすべての目標を達成したら、それは目標が低すぎるからごきげんではない。そのうち7割くらい達成できればごきげんでいられる。失敗してもよいというマインドをもって、色々なことに挑戦してほしい。

株式会社坪田ラボ 代表取締役CEO  
慶應義塾大学 名誉教授

## 坪田 一男先生

慶應義塾大学医学部卒業。

ハーバード大学角膜クリニカルフェロー修了。

世界に先駆けた、角膜上皮の幹細胞移植による再生治療の実績で注目を集める。

ドライアイにいち早く着目し、数多くの論文を発表。(2013年世界のドライアイ研究者ランキング1位)

角膜移植の分野では、日本のアイバンクにアメリカ式のシステムを導入し新しい医療を展開。



**Q2** 学生や若手医師のようにまだ地位や実績、社会的発信力がない時に起業をしたり、大手企業との共同開発をしたいと考えた場合、何かアドバイスはありますか？

**A2** 色々な人がいて、それぞれのやり方を否定する気は全くないが、僕個人の考えとしては、起業などそういったことをする前にそもそも一本の強い軸を磨くべきだと考えている。それは医学を志した者の場合、学生の間は熱心に医学を勉強し、医師になってからは研修をしっかりと積み、専門医を取り、欲を言えば博士号までとるということである。その流れの中で人間としての幅を広げ、多様性を増やし、満を持して起業するというのがオーソドックス。最初からビジネスビジネスしていると時間が勿体無いと僕は感じる。若いうちからやってはいけないという話をしているわけでは全くないが、何事も早くやらなければいけない、というわけでは必ずしもないことを覚えておいてほしい。自分がどっちに向いているタイプの人間なのかというのを冷静に見極め、そこからその都度自分に合った戦略を立てれば良い。

**Q3** 先生がよく大切だとおっしゃっている言葉に「ごきげん」という言葉がありますが、「ごきげん」でいる秘訣はありますか？

**A3** ごきげんはなるものではなく、選び取るものである。どんな状況においてもごきげんを選択するという決意が欠かせない。実は人間において自由意志が占める割合は1割程度。残りは無意識・潜在意識である。何が言いたいかというと、意識的な要素だけでごきげんを選び取ろうとするのではなく、肉体的・精神的・社会的の全てを含む体の100%がごきげんを選択できる状態になればいけない。そのためには睡眠を確保するのも大事だし、食生活に気をつかったり、運動をしたり、好きな人と一緒にいるということも大事。地道な努力がごきげんの選択につながるということ。加えてごきげんにはヘドニック（主観的な幸福）とユーダイモニック（社会貢献による幸福）の二つの要素が存在する。片方だけでなく、両方をバランス良く追い求めることがごきげんの秘訣である。

**Q4** 医学生は医学の専門性を磨くことが求められますが、医療機器スタートアップを始めるために仲間集めという点において苦勞したことはありますか？

**A4** 自分の会社を始めるときにイノベーションは「サイエンス×コマースリゼーション」であることだと意識した。バイオレットライトで近視の進行が抑制できるという研究結果を社会に届ける必要がある。医学研究には土地勘や人脈があるが、それと社会をつなぐコマースリゼーションの部分が足りなかった。そのため、61歳のときからビジネススクールに通い、コマースリゼーションにおける人脈を作り始め功を奏した。同時に、僕は一年に多くの眼科手術をしてきた時期や、一年に10本以上の論文を執筆した時期もある。突き抜けたプロフェッショナルになることも重要だと思う。

坪田先生から学生へのメッセージ

**自分の能力を顧みず、「何ができるか」ではなく「何がやりたいか」を考えてほしい。**