

研究室を訪ねて

本コーナーは、岐阜市近郊の大学研究者を中心に「自身のエピソードや岐阜への思いを語っていただく」とともに、連携できる内容を紹介し、読者との橋渡しを目指しています。



研究室そのものが

産学連携

福岡県生まれ。岐阜薬大を卒業後、カネボウに就職。その間、東北大学とアメリカハーバード大学へ留学。その後、参天製薬での勤務を経て、平成16年から現職。カネボウや参天製薬では、医薬品（抗偏頭痛薬、抗うつ薬、抗緑内障薬など）の開発経験有り。講演会も多数こなす。

「創薬の原点に帰る。だから岐阜。」

人に貢献できる医薬品の開発をしたいという強い思いが先生を岐阜に戻らせた。現在は、脳や目の病気の治療薬開発に注力しながら、次世代リーダーである学生の育成に努め、この“岐阜”から将来を見据えている。
また、研究室を薬大生、企業からの派遣者、岐大生各1/3の割合で構成し、研究を商品にダイレクトにつなげる。まさに「産学連携」を実践する場所として機能している。

連携する人

原英彰氏
Hideaki Hara
岐阜薬科大学教授（生体機能分子学講座）
薬学博士 薬剤師

専門分野

- ・目と脳に関連した研究
- ①脳卒中などに代表される中枢性疾患に関する病態解明及び創薬研究
- ②緑内障、糖尿病網膜症などの網膜疾患に関する病態解明及び創薬研究
- ③伝承薬や健康補助食品の効能に関する研究

連携実績

- ・アピとの共同研究——健康補助食品（プロポリス、ローヤルゼリーなど）
- ・岐阜県研究開発財団との共同研究（伝承薬）
- ・大手製薬企業との共同研究（医薬品）

相談できる内容

・医薬品や健康補助食品の商品化およびアドバイス

先生への問合せ先

岐阜薬科大学 教授 原英彰
TEL 058 (237) 8596
(研究室直通)

編集者より

九州男児の面影を残しつつ、きさくに「自分の研究で世の中に、そして岐阜市民のために役立ちたい。」と何度もお話されたことが印象に残っています。お気軽にご連絡されてみてはいかがでしょうか。ちなみに今は便秘改善薬の研究もしているそうですよ。
また、原先生も講演される岐阜市ビジネススクールの受講生を募集中です。詳しくは下記HPまで。



岐阜市役所新産業創出支援室
編集者 鶴見
TEL 058 (265) 4141
(内線6136)

→ <http://www.city.gifu.gifu.jp/syoko/sangaku/school.html>

今回の『悩み↓成功』事例

大熊商店

(流通部会 会員)

Part 3

『成果』

4月号より、オリジナルの業務用スリッパ、業務用サンダル等の「ネット販売」を通じた大熊商店店主 大熊太郎さんの「チャレンジIT」事例をご紹介します。

ホームページを立ち上げてみたものの、全くアクセス数が増えず、悩んでいた大熊さん。岐阜県中小企業支援センターの大西さんにご相談。いちばんの理由が更新を人任せにしていたため自分達の思いを伝えきれずにいることだと気付きました。そこで作業は大変だけれど、自分たちで更新していくことを決意。すると思いをそのまま反映させた内容に。はじめは大変だった作業も日々楽しくなりました。

——ホームページに「自分たちで」手を加えたのが昨年10月。現状はいかがですか？

大熊 最初は「見てももらえないようにする」が目標でした。それが改善に改善をかさねているうちに、見てももらえるところか20数社の新規契約に結びつきました。嬉しいです！

ネットの先にあるのは、やはり「人」

——成功！ですね。…ですが、これからです。今後はどんな目標を？

大熊 私の中の商売の方法は従来どおりに「人」だという信念を持ち続けています。新規のお客様も、取っ掛かりが「ネット」だったただけだと思うので

す。顔が見えない「ネット」というところからはじまったからこそ、その先は、常に「人」として大切に繋がっていききたい。それを心がけていきたい。そう社員みんなにも伝えていきます。

そして今後は問い合わせのあった方を100%契約に結び付けていきたい。

そして…いつか「大熊商店」の屋号での、検索ヒット日本一に。

全てのきっかけは大西さんからの

「自分で手を加えられる、直せるホームページに変えてみては？」というアドバイス。ここからはじまりました。

自分で手を加えられる、直せるホームページ作り

「自分で出来ること」に一生懸命取り組んだ、大熊商店の皆さん。

何より自分達で「取り組んでいる」という満足感と達成感ははかりしれない財産にもなりました。

「チャレンジIT」

大西さんは、悩める企業の皆さんの、強い味方です。

Company Data

大熊商店
 代表者 店主 大熊 太郎
 創業 昭和41年
 所在地 岐阜市伊吹町2-9
 TEL (058)-265-8581
 FAX (058)-265-8583
 URL http://www.ookuma-s.com/
 E-mail info@ookuma-s.com
 事業内容 業務用スリッパ、業務用サンダルの販売



左から長谷川さん、大熊さん「こういう方向もある、そんな希望がもてました。まだまだチャレンジし続けますよ！」大西さん（右）

相談窓口は… 岐阜県中小企業支援センター・アドバイザー 大西義浩さん TEL058-277-1096



株式会社 加藤鉄工バーナー製作所
代表取締役社長

加藤 堅治 さん

あらゆるビジネスシーンで活躍中の会員の皆様をご紹介します。

市内南東部、国道22号バイパスに程近く、物流には好位置に建つ真白な社屋。その両側の2棟の工場からは、まさに「ここで製造している」という、勇ましい「機械音」が。

「大きい音でしょ。私、この機械の音が大好きなんですよ」。

「機械の音が子守唄。そんな環境の中で育ったという加藤社長。」

「昔から機械の音がしない休みの日は淋しくて…。こんなに大きい音なのよね」。

この仕事が好きだから

昭和21年創業。今年60周年。先代であるお父様をこう語ります。

「父は技術屋、というより『職人』と呼ばれる人でした」。

人間としていちばんの幸せは、『一生貫く』仕事を持つこと

仕事には誰より厳しく、そして一歩家に入れば誰より優しい。そんなお父様を心から尊敬し、頼りにしていたという加藤社長。「父は6年前に逝きましたが、最後まで仕事場に来ていました。84歳でした。」

そのお父様の口癖だった言葉は「人間としていちばんの幸せは、『一生貫く』仕事を持つこと」。今、加藤社長の座右の名でもあります。

「私に『家業を継いでいる』気持ちには全くありません。この仕事が好きで、好きだから、この世界にいます。」

そして、そろそろ「繋ぐ」ことを…。

「私が言うのも何ですが、真面目ないいやつです。親馬鹿ですがね」。加藤社長によく似ているという息子さん。4年前から一緒に仕事をなやましています。

主な業務はオイルバーナー、ガスバーナーの製作販売。そのなかの1/3が農水産乾燥機用バーナー。うち海苔の乾燥機用バーナーは全国シェア95%を超



「企業の存在価値を高めていく、それには従業員、仕入先、販売先、私共に関わってくださる皆さんがハッピーであることですよ」。

Company Data

株式会社 加藤鉄工バーナー製作所
代表者 代表取締役社長 加藤堅治
創業 昭和21年1月 設立 昭和38年9月
所在地 羽島郡岐南町みやまち1-177
TEL (058)-271-1011
FAX (058)-271-1632
URL http://www.pilotburner.co.jp/
E-mail katoburn@basil.ocn.ne.jp
従業員 68名 資本金 1,000万円
事業内容 パイロットバーナー、各種バーナー、各種熱管理機器製作、発売元

えています。

「ありがたいことです」。顧客は、北は北海道、南は九州までびっしり。加藤社長はそのお客様全てに、毎年1月〜2月にかけてご挨拶にお出かけになります。

「これだけは何があっても欠かしたことはないです。仲間内でも『加藤は1月〜2月、全国巡業に出ているからね』と有名な話になっています。大変ですけどね」と、笑顔で。

「堅実経営」。加藤社長の姿勢は、まさにそのものです。

「夢」は…。

「業界ナンバーワンの商品をお客様に提供し続けることです」。優しい笑顔の中に、現状に甘んじない『力強い自信』が。

その言葉と笑顔に込めるかのように、工場からは大きな機械の音が、なんとも心地よく、大きく響きました。

