

# 産業情報いわて

【月刊】  
平成 19 年 9 月 10 日

2007. SEP

Vol. **66**



- 2 | 総合支援企業紹介  
株式会社マーマ食品
- 4 | 19年度受発注企業合同商談会  
3県合同商談会報告
- 5 | “起業家・後継者育成塾”  
開催のお知らせ
- 6 | 支援事例の紹介  
美容院チェーンの経営革新活動の取り組み
- 7 | 都市エリア産学官連携促進事業  
【いわて県央・釜石エリア】キックオフセミナー
- 8 | 専門家派遣事業のご案内  
職員募集

日本最大級の中小企業ビジネスイベント

**中小企業総合展 2007**  
in Tokyo

中小企業が自ら開発した優れた製品・技術、商品、サービス等を紹介し、市場創出・販路開拓、事業提携等のビジネス・マッチングの機会を創出します。

## 日程・会場

- 日時 2007年10月31日(水)～11月2日(金)
- 時間 10:00～17:00(最終日は16:00まで)
- 会場 東京ビッグサイト 東5・6ホール
- お問い合わせ先 中小企業総合展事務局  
TEL:03-3524-4668

## 内容

- ブース展示  
中小企業が自ら開発した新製品・新サービスを展示します
- 出展小間数 約600ブース
- 講演／セミナー  
著名人による講演や経験豊富な経営者によるセミナーを実施
- 出展者1分間プレゼン  
出展者に各社製品等をカメラに向かって1分間プレゼン
- マッチング商談コーナー／セミナー  
マッチングのための商談コーナー・特設ステージでのセミナーを開催
- ◆主催 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
- ◆共催 経済産業省中小企業庁、関東経済産業局
- ◆後援 都道府県等中小企業支援センター(予定) ほか

# 総合支援企業紹介



「戦略的総合支援事業は、『岩手発の世界食』という夢にチャレンジする機会を与えてくれた」と話す伊藤恒利社長

## ● 株式会社マーマ食品

### 「おからこんにゃく」を独自改良し「岩手発の世界食」誕生に挑戦

花巻市のマーマ食品は2006年度に続き、今年度もいわて産業振興センターの「戦略的総合支援事業」の支援対象企業に選ばれ、「おからこんにゃく」を使った新食材、新食感の惣菜製品の開発に取り組んでいる。新製品はアメリカ市場での販売計画も進められており、伊藤社長は「あくまでも夢のような話」と謙虚に語るが、世界的な健康食ブームを背景に、カップヌードルのような「世界食」に成長する可能性を秘めている。

#### ● 企業概要

設立 昭和33年5月  
代表者 代表取締役社長 伊藤恒利  
所在地 花巻市桜町4丁目241-2  
電話 0198-24-6811  
資本金 1,000万円  
従業員数 61人  
業務内容 業務用惣菜製造（和惣菜、中華キット、おこわ）、米飯製造（学校給食等）、おからこんにゃくの製造販売

URL <http://www.mama-foods.com/>

#### おからこんにゃくとのお出会い

おからこんにゃくとは、ベースとなるこんにゃくにおからを加え、つなぎに卵を使って作られた新食材。加熱調理すると、食味・食感が肉に似てくるという特徴があり、さまざまな料理で肉の代替品として用いることができる。低カロリーで食物繊維が豊富なことから、肥満や生活習慣病に悩む現代人にぴったりの健康食材としても大きな注目を集めている。

考案者は弘前市在住の主婦で、ベジタリアン料理研究家の岡田哲子さん。子どもがアトピーやぜんそくなどで病気がちだったことから20年近く前に菜食主義となり、長く菜食料理を研究してきた。安価で栄養もあるのに、産業廃棄物としてお金をかけて捨てられているおからをもったいないと思い、知恵と工夫を働かせ、肉食を控えている人も食べられる新食材として完成させた。昨年夏には婦人雑誌にも大きく取り上げられ、ダイエット食材としてブームになった。

マーマ食品の伊藤恒利社長が、おからこんにゃくを知ったのは2006年1月末のこと。当時、地方の中小惣菜製造業者は、きびしい局面に立たされていた。働く女性の増加に伴って、家庭外で調理されたものを家庭に持ちかえて食べる、いわゆる「中食」の利用者が増えていたが、その急成長の市場に大手食品会社がどんどん参入していた。伊藤社長は、おからこんにゃくとのお出合いを次のように話す。

「業界の大きな変化の中で、危機感を感じている時に、ある人から『おからこんにゃくという、おもしろいものがあるよ』と教えてもらったのです。」

伊藤社長はちょうどそのころ、新しい惣菜製品の柱を打ち立てようと、さまざまな情報を入手していた。健康

志向の高まりの中で、消費者は今後、よりヘルシーな食材を求めていくと考え、マクロビオティック（生活土壌や環境に合わせた料理や食材を中心とした食事法）やベジタリアンについて学んだり、インドネシアの伝統食品「テンペ」を研究する学会に出席していた。おからこんにゃくのことを聞いた伊藤社長はすぐに、特許を持つ岡田さんに連絡を取った。

#### 「ピノーこんにゃく」を完成

伊藤社長が弘前を訪ね、初めて岡田さんと会ったのは昨年2月中旬。岡田さんから話を聞くと、すぐに「これはとても健康にいい」と直感。同時に、企業の社会的役割の面からも大きな意義があると感じた。

「肉牛一頭養うのにベジタリアン4人分の穀物が必要と言われています。食材そのものの機能性はもちろんですが、地球には未だに餓死する人がいる中で、これは絶対に世の中に必要とされる食材だと思ったんですね。」

おからこんにゃくに惚れ込んだ伊藤社長は早速、製造に関わる特許権を共有している岡田さんと東北大学（株式会社東北テクノアーチ社）の2社と、契約の準備を進めた。3月には「特許権の実施」「商標」及び「技術ノウハウ」の使用許諾に関する契約を結んだ。



「おからこんにゃく」を使ったレトルト食品など。マーマ食品の商品群

## ●沿革

- 昭和35年 創業。主に味付け鰯、ひじき、メンマなどの惣菜を扱う
- 昭和44年 工場を増設し、コロッケ、天ぷらなどの量産開始
- 平成2年 惣菜製造・魚介類製造販売の認可を取得し、工場・冷蔵庫・冷凍庫を増設
- 平成5年 有限会社ママ食品から、新社名のママ食品に
- 平成7年 伊藤トヨコが会長に、伊藤恒利が3代目社長に就任。資本金を増資し有限会社から株式会社
- 平成11年 農林水産省から「優良フードサービス事業者」表彰、同じく「食品流通局長賞・食材安定調達部門」受賞
- 平成18年 「ピノーこんにゃく」の製造販売事業に着手
- 平成19年 坂井宏行シェフとの協同企画でオリジナル「おからこんにゃく」を開発



工場で製造中の「おからこんにゃく」。カロリーは鶏肉（皮含み）の約10分の1、食物繊維はレタスの約4倍のデータが出ている



同社の製品はすべて、徹底的に衛生管理された環境で製造されている

一方、上記2社との契約準備を進めているところ伊藤社長は、いわて産業振興センターの「戦略的総合支援事業」募集について知り、応募。その後、同センターの担当者との面接でおからこんにゃくの製造販売プランをプレゼンテーションし、これが認められ、8月に事業の対象企業に選定された。

事業の初年度となる昨年、ママ食品はまず、おからこんにゃくを素材にした商品開発に取り組んだ。当時のおからこんにゃくには、「少しブツブツした食感」や「口中に若干残る臭み」という弱点があった。この弱点を払拭し、「肉の歯ごたえを生かしながら、より洗練された滑らかな舌触り」の実現を目指して試行錯誤を繰り返した。同社が目指したオリジナルおからこんにゃくが完成したのは8月中旬だった。「ピノーこんにゃく」と名付けた。

「おからこんにゃくは、つなぎに卵を使用していましたが、ピノーこんにゃくでは山芋などを使用することで弱点を克服しました。このため、卵アレルギーの方を含め、幅広くお使いいただける食材になりました。」

## 支援事業の昨年度の成果

同社は、ピノーこんにゃくを「ベジタリアン・ミート」として首都圏に向けて売り出すことにした。「だが、そのためには、あまりにコーポレート・アイデンティティ（C I）が希薄であることに気付いた」（伊藤社長）。伊藤社長は支援事業を活用し、社名、ブランド、企業イメージなどが消費者や取引先に認識できるように、ロゴ、コーポレートカラーなどを考えた。チラシ、パンフレット、レトルト惣菜のパッケージラベルなどを制作し、ホームページのリニューアルも開始した。

正式に販売を開始したのは9月中旬。一般量販店にはあえて営業を行わず、東京ではまず、伊勢丹や高島屋の地下食品売場や、自然食品やオーガニックフードで知られるナチュラルハウス青山店などに商品を置かせてもら

った。マクロビオティック食品の商社を通じた販路開拓にも力を入れた。

年が明けた今年1月31日には、人気テレビ番組「料理の鉄人」で知られる坂井宏行シェフが店主のフランス料理店にテレビ局や雑誌社などの記者を招き、ピノーこんにゃくを素材とした新惣菜レトルト食品発売のプレス発表を行った。

今年3月には、幕張メッセで開催された「FOODEX JAPAN2007／第32回国際食品・飲料展」にも出展。その結果は、今年7月から全国の生協の共同購入商品に選定されるという成果に結びついた。

## 「料理の鉄人」と組んで世界に展開

「戦略的総合支援事業」の継続が決まった今年度は、3つのテーマを掲げた。第1は、売場の開拓。これは、こんにゃく売場に置かれていた商品を、肉売場での販売を目指すこと。肉よりもかなり割安だが、こんにゃくに比べると約4倍の価格だからだ。第2は、全国販売のさらなる販路開拓。第3は、海外戦略。これは、前年度の坂井宏行シェフとの出会いから一気に話が具体化した。坂井シェフには現在、世界的レストランチェーンの「ベニハナ」から「コーポレートシェフ」就任の要請がきている。坂井シェフは要請を受け入れる予定で、正式契約後には、ベジタリアン向けの鉄板焼きメニューにママ食品のおからこんにゃくを使用する予定だ。

ママ食品では、すでに坂井シェフとの協同企画で、さらに改良を加えたおからこんにゃくを完成させ、この7月に特許を出願した。伊藤社長は「坂井シェフからは、フレンチにも使えるものを、という注文がございました。外国人でも臭いや食感が気にならないように、もっと臭いを抜き、食感はマシュマロのようなやわらかさで、口あたりをもっとなめらかに。色もキレイにしてほしいということで、かなり高いハードルでしたが、ご要望に応えられるものができました」。現在アメリカでは「料理の鉄人」を放送中。坂井シェフは「アイアン・シェフ」として人気を集めている。坂井シェフが紹介する新食材が、ダイエットや健康に良い日本食の一つとしてブームになる可能性がある。伊藤社長は「あくまで夢の話ですが、今回開発した商品が日本発の世界食になってくれたらと期待しています」と話している。

## 19年度 受発注企業合同商談会 申込期限迫る!!



|         |  |
|---------|--|
| 開催日程    | 平成19年10月25日(木)<br>11:30~ 受付<br>12:40~13:00 開会・商談方法説明<br>13:00~17:30 面接商談<br>17:40~19:30 懇親会(希望者のみ)                               |
| 会場      | ホテルシティプラザ北上(北上市川岸1-14-1 TEL0197-64-0001)   |
| 申込締切    | 平成19年9月14日(金)  |
| 定員      | 発注企業50社 受注企業150社   |
| 参加料     | 商談会 1名につき3,000円<br>懇親会 " 6,000円<br>※発注企業として参加の場合は商談会・懇親会とも無料   |
| 申込方法    | 参加申込書(センターHPよりダウンロード可能)に記入の上、下記申込先にFAXし、参加料等該当額を振り込みください。<br>※1 申込された場合は、必ずセンターに受付確認の電話を入れてください。<br>※2 商談会当日の参加申し込みは受け付けいたしかねます。 |
| 申込先     | (財)いわて産業振興センター 育成支援グループ TEL 019-631-3822<br>FAX 019-631-3830   |
| 参加料等振込先 | 東北銀行本店 普通預金口座 No 234155 口座名義=(財)いわて産業振興センター  |

## 3県合同商談会に 受発注企業220社が参加

去る7月11日に東京・平和島の東京流通センターで開催された「青森・岩手・秋田3県合同商談会」には関東地区の発注企業が63社、受注企業は岩手65社、青森29社、秋田63社と過去最高の参加企業数となりました。

発注企業から面談の指名を受けた岩手の企業は20社あり、その場で具体的な取引の商談に至ったケースも10件程報告されています。

来年度も大体同じ時期に同じ会場での開催を予定しています。



= 3県合同商談会の開催状況 =

## “起業家・後継者育成塾”開催のお知らせ

センターでは、起業家精神の醸成と基本的な戦略立案、事業計画書等の作成を通じ、起業への喚起と起業家としての資質向上を図ることを目的として、下記の県内3カ所で起業家・後継者育成塾を開催します。

この塾では、アントレプレナーセンターの福島正伸氏の起業家精神、ビジネスアイデア創造論をはじめとして、事業計画書の作成準備から実際の作成までの内容となっており、現在、受講者を募集しております。受講料は無料です。

県内3カ所の開催日時、テーマは次のとおりとなっております。



### 大船渡市(会場：大船渡商工会議所)

| 開催日時     | 開催時間        | テーマ  | 講師                               |
|----------|-------------|--|----------------------------------|
| 9/29(土)  | 13:30~17:30 | 【人材育成】<br>①起業家精神論<br>②ビジネスアイデアの創造          | (株)アントレプレナーセンター<br>代表取締役社長 福島 正伸 |
| 10/ 9(火) | 18:00~21:00 | 【商品価値を高める】<br>①デザイン戦略<br>②ブランド化戦略          | 関口経営サポート<br>代表 関口 宰              |
| 10/16(火) | 18:00~21:00 | 【販売力を高める】<br>①販売戦略の事例<br>②販売手段の検証・マーケットの分析 | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 草野 悟  |
| 10/23(火) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 1】<br>①事業計画書の作り方・考え方              | (有)ジー・エフ・シー<br>代表取締役 佐藤 善友       |
| 10/30(火) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 2】<br>①投資計画と収益計画(1)               | (有)ジー・エフ・シー<br>代表取締役 佐藤 善友       |
| 11/ 6(火) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 3】<br>①投資計画と収益計画(2)               | (有)ジー・エフ・シー<br>代表取締役 佐藤 善友       |

### 宮古市(会場：宮古ホテル沢田屋、宮古地区合同庁舎)

| 開催日時     | 開催時間        | テーマ                                 | 講師                               |
|----------|-------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| 9/30(日)  | 13:00~17:00 | 【人材育成】<br>①起業家精神論<br>②ビジネスアイデアの創造   | (株)アントレプレナーセンター<br>代表取締役社長 福島 正伸 |
| 10/ 4(木) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 1】<br>①創業までに必要な心構え         | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢 |
| 10/12(金) | 18:00~21:00 | 【商品価値を高める】<br>①地域に根差したブランド化への戦略とは   | 関口経営サポート<br>代表 関口 宰              |
| 10/19(金) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 2】<br>①事業性の有無と事業構想の立て方     | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢 |
| 10/26(金) | 18:00~21:00 | 【販売力を高める】<br>①地域特性を活かした販売戦略の構築とは    | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 草野 悟  |
| 11/ 2(金) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 3】<br>①具体的事業計画及び収支計画の作成方法  | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢 |
| 11/22(木) | 18:00~21:00 | 【事業計画書の検証 1】<br>①事業計画書(案)の再検討       | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢 |
| 11/30(金) | 18:00~21:00 | 【事業計画書の検証 2】<br>①個別事業計画の検証とコンサルティンク | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢 |

### 久慈市(会場：久慈地区合同庁舎)

| 開催日時     | 開催時間        | テーマ                                   | 講師  |
|----------|-------------|---------------------------------------|---|
| 10/ 1(月) | 14:00~18:00 | 【人材育成】<br>①起業家精神論<br>②ビジネスアイデアの創造     | (株)アントレプレナーセンター<br>代表取締役社長 福島 正伸                    |
| 10/ 9(火) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 1】<br>①創業の準備と心構え<br>②事業構想の検討 | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢                    |
| 10/15(月) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 2】<br>①事業計画書の作成<br>②収支計画書の作成 | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢                    |
| 10/22(月) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 3】<br>①開業資金と資金調達<br>②会社設立    | 久慈商工会議所 経営指導員                                       |
| 10/29(月) | 18:00~21:00 | 【後継者の身につけるべきこと】<br>①経営安定、新分野進出        | (有)ホソタ薬局<br>代表取締役 細田 稔男<br>久慈ファーム(有)<br>取締役社長 久慈 剛志 |
| 11/ 5(月) | 18:00~21:00 | 【ITの活用】<br>①HP、ブログの活用<br>②売れるネット販売    | (株)ホップス<br>代表取締役 工藤 昌代                              |
| 11/12(月) | 18:00~21:00 | 【経営者の人脈・ネットワーク】<br>①ネットワーク、人脈の作り方     | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 草野 悟                     |
| 11/19(月) | 18:00~21:00 | 【事業計画の策定 4】<br>①事業計画書の検証とコンサルティンク     | (財)いわて産業振興センター<br>コーディネーター 佐々木 貢                    |

#### 受講申込、問い合わせ先

- (財)いわて産業振興センター……TEL 019-631-3825 ■大船渡商工会議所(大船渡市会場)…TEL 0192-26-2141  
■宮古商工会議所(宮古市会場)……………TEL 0193-62-3233 ■やませデザイン会議(久慈市会場)…TEL 0194-61-3229

## 支援事例の紹介

## 美容院チェーンの経営革新活動の取り組み



コーディネーター・高橋 清美

今年創業30年を迎えた某美容院。多くの業種が変革を求められているように美容業界も想像以上に待たなしの変革が課せられています。他社を凌駕する魅力の維持と向上、経営の柔軟性が強く求められる中で同社の『経営革新活動』への取り組みを紹介させていただきます。

## 1. 取り組みの背景

昨年6月、同社はすでに創業29年目の経営活動に入っていますが、お客様がどこに行っても高いサービスが受けられる昨今、特徴あるお店作りとはどうあるべきか、高い技術力と高い接客力を発揮する人材とは、どのようにして育成するかについて模索しておりました。しかしその改善策以上にマイナス要因である競合他社の追い上げ、乱立する出店で残念ながら経営成果はわずかしか現れず、こうした状況の変化に危機感を抱いたのです。

## 2. 活動目的

お客様に支え続けられて30年、経営は限りなく貢献し続けることですが、今回の活動目的は「将来に向けた人材経営の基盤づくり」としました。かつてないビジネス環境変化が押し寄せている中で、強みを生かし更にどの部分を今から改善しなければならないか、緊急策を講ずることが急務となっていました。

## 3. 活動内容

「創業〇〇年に向けた経営ビジョンを明確にする」というところから手をつけるかですが、まず、これまで掲げてきたミッションビジョンを精査するところから始めました。これまでのミッションビジョンを見直し、次の節目に当社はどうかありたいかを明確にする「社長の思い」を作成したのです。よく耳にする「見える管理で共有しよう」ということです。

次に、社長の思いの実現のため、つながりを明確にしました。各部門の担当は、「何を・いつまで・どれだけ」するかを明確にします。さらに各店は、店長を中心にメンバー全員で「年度、月別、週別の工夫」を明確にします。これを各店ごとの「こんなお店になろうよ」「こんな一人ひとりになろうよ」として、活動板に掲げて進めました。目標は、全て数値化、あるいはランク化します。「業績目標と業績を達成するための体質目標」を明確に表すことで活動板には全員が上位テーマにきちんとつながって仕事をする姿が見えてきます。これも言い方を変えますと「目標管理の考え方」と同じです。しかし以前のやり方では、目標を掲げたからといって活動内容が明確であるとは言えませんでした。いわゆる精神論の頑張ろうという掛け声が先行し活動が停滞しやすかったのですが、このように体質のあり方まで踏み込んだ整理により結果がついてくるという形に変わりました。たとえば新人の育成もいつまでどんな資格を習得するかという計画について自身の習得計画とリーダーと評価日の調整、

さらに習得課題の個別技能の勘・コツの顕在化、練習の方法までまとめて、一歩いっほ努力する行動（体質）に出来ますので活気あふれる育成に移行していきました。とかく人材育成の受ける一般的なイメージは、「かくあるべき姿を単に刷り込むこと」に終始しがちですが、真の育成は現場にある「若い頃の失敗したこと、嬉しかったこと、迷惑をかけたこと」等を先輩からいかに引き継げるかで育つ現場、元気な職場、魅力あるお店になるんだらうと思います。つまり足元にこそ解決の答えが転がっているものなのです。

## 4. いよいよISOへのチャレンジ

ISO認証取得の目的はいろいろ挙げられますが、この活動では、30年の経営の垢があれば次の時代に通用するために何処をきちんと直さなければならないかをISOの評価尺度を活用し進めていこうとしました。いわゆる健康診断で不健康部分を是正していこうとチャレンジしました。

約8ヶ月間の取り組みによって今年の2月に認証を取得しました。もちろん是正要求も多くありますが、改善の宝が何処にどれだけあったかを全社で共有している所です。これを境に、お客様の声を中心としたスマイル新聞（品質実績報）も検討に入り、お客様の喜びを共有する仕組みを確立中です。美のプロ集団として恥じないQCDを高めようと努力をしている最中です。また今年の社長宣言には、「従業員満足度向上」を全社員に宣言し行動しています。「社長の思い」を社長自身が現場の中で、若い社員がお客様にどう響いているか、社員の笑顔、喜び、そして安心できる居場所を確認している後ろ姿には何か熱いものを感じてしまいます。

## 5. おわりに

経営革新という呼び方でご紹介させていただきましたが、内容はローテクに終始しております。私は、経営とはうまくいく為の方程式をきちんとやり続けることではないかと思います。簡単には $Y=a+b$ があり $X=A \times B$ もある。これは何の変哲も無い式であります。前者は社長の思いを実現するには全社員がどのようにベクトルを共有するかであり、後者は顧客満足は設計品質と製造品質の掛け算であると置き換えることができます。つまりクレームの原因があればお互い100点同士が掛け合わせているだろうか、またどちらかが無理をしてカバーさせてはいないだろうかを基本に戻って考えることだと思います。今回の事例は『経営に関わる仕事の品質（やりかた）をきちんと果たすこと』をあたりまえに進めただけです。勿論美という特殊性はありますが、お客様に提供する商品・サービスは満足を認められ初めてリピーターが存在します。もう一度日本製品の品質の高さを考えるためにも足元にある内容を方程式にあてはめてみてはどうでしょうか。経営の使命とその進め方に安易な方法はないのではないかと私は思うのです。

## 都市エリア産学官連携促進事業(発展型)

【いわて県央・釜石エリア】キックオフセミナー

### 「いわてコバルト合金アドバンスフォーラム」を開催して、 研究交流を本格化へ

いわて産業振興センターでは、岩手県及び釜石市が文部科学省から知的クラスター創成事業の一環として進める「都市エリア産学官連携促進事業」の採択を受けた『「いわて発」高付加価値コバルト合金の事業化推進研究開発』の中核機関となり、このプロジェクトをスタートさせました。

本事業の本格実施に伴い、8月2日(木)にマリオス会議室で、当研究分野の展望に関する講演とプロジェクトの概要についてご紹介する「いわてコバルト合金アドバンスフォーラム」を開催し、51名のご参加をいただき、関係機関を始めとする産学官の幅広い交流を図ることが出来ました。

本フォーラムの本来の目的は、これまでの取組みを通じ、企業のみならず金属分野の研究者においても「コバルト合金＝岩手、釜石」という認識が浸透しつつあることから、これを更に強固なものとし、コバルト合金に関する持続的な産学官の研究開発交流基盤“コバルト合金プラットフォームいわて”の構築に向けて、「いわてコバルト合金アドバンスフォーラム」を組織化することでした。

今回は、この名称によりキックオフセミナーの位置付けとして、エンドユーザーとして期待している岩手医科大学小川彰医学部長の基調講演と本事業の研究総括である東北大学金属材料研究所教授の千葉晶彦先生の都市エリア産学官連携促進事業(発展型)の研究概要説明がありました。

都市エリア産学官連携促進事業 事業総括 長葭常紀(いわて産業振興センター専務理事)、事業主体である岩手県商工労働観光部 阿部健部長から開会挨拶をいただきました。これまで岩手県では、岩手大学が中核機関となっており、平成16年度から都市エリア産学官連携促進事業(一般型)を実施し、人工関節等の医療機器への適用を目指して、コバルト合金の高付加価値化研究に取組み、耐摩耗性に優れ、Niの実質無害化、磁化率を低減した各種コバルト合金を創製しました。今回、採択された事業では、より事業化に重点を置いた取組みを展開するため、各種研究開発プロジェクトのマネジメント実績のあるいわて産業振興センターが中核機関となって実施することになりました。

来賓挨拶として、文部科学省 科学技術・学術政策局 科学技術・学術戦略官 佐伯浩治氏から「平成19年度地域科学技術関係の施策について」のご講演を含めていただきました。講演の中で地域科学技術の振興の必要性・視点について、特に「歴史、伝統文化を背景とした強みを活用しましょう」とのお話があり、今回鉄の街釜石をベースに進めている意義を再確認することが出来ました。



基調講演は、「医療から見た生体材料への期待」と題して、岩手医科大学 小川彰先生から、最初に、「何のために治療を受けるのか。それは、相応な利益があるはずだから受けるのでしょうか。治療のリスクはゼロにすべきだが、ゼロにはならないが、患者・家族の利益と治療のリスクのバランスで進めなければならない。」などのお話をいただきました。このあと、科学技術振興機構(JST)の独創的革新技術開発として先生が実施された「脳神経領域におけるMRI対応生体材料医療機器に関する研究」を紹介いただきながら材料の重要性について、更に、医療材料であれば、診断機器への影響、手術材料としての完成度、コストと効果のバランスなどを考えて進めなければならないとお話いただきました。まさに、本研究成果の事業化推進にあたり検討しなければならない点をご指摘いただきました。なお、先生には、事業推進委員に就任いただき、これからもご指導、ご助言をいただくことになっております。

研究統括の千葉晶彦先生から、都市エリア産学官連携促進事業研究は、3つの柱からなっており、都市エリア産学官連携促進事業(一般型)で創製した生体用高付加価値Co合金の事業化推進研究、耐摩耗性に優れているなどの性質を利用した一般産業用Co合金の開発及びCo合金リサイクル技術の開発を実施して、岩手県におけるCo合金の事業化推進説明があり、方向を確認しました。

### いわて県央・釜石エリア<発展型>全体構想図

#### 「いわて発」高付加価値コバルト合金の事業化推進研究

都市エリア一般型  
(H16~H18)

NiフリーCo-Cr-Mo合金



MRI 対応合金

都市エリア発展型  
(H19~H21)

閉塞鍛造技術によるネットシェイプ加工技術の確立

メタリックス Tent 用極細径パイプ及び薄板製造技術開発

歯科・生体用部品の用途開拓及び加工技術開発と確立

精密鍛造による人工関節の製造技術開発

MRI 対応医療用機器開発(磁化率の低減化)

一般産業用コバルト合金の開発

コバルト合金リサイクル技術開発

製品化



