

七十七ビジネス情報

77 Business Information



CONTENTS

七十七ビジネス情報 第84号(2019年新年号)

1 「デジタル革命が加速し社会変革をもたらす年に」

公益財団法人七十七ビジネス振興財団 代表理事 鎌田 宏

2 第21回「七十七ビジネス大賞」 「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式

6 受賞先の紹介 (五十音順)

「七十七ビジネス大賞」

キョーユー株式会社 代表取締役 畑中 得實 氏

セルコホーム株式会社 代表取締役 新本 恭雄 氏

「七十七ニュービジネス助成金」

株式会社OLPASO 代表取締役 佐藤 満 氏

株式会社東北マグネットインスティテュート 代表取締役社長 藤田 康隆 氏

株式会社manaby 代表取締役社長 岡崎 衛 氏

株式会社未来企画 代表取締役 福井 大輔 氏

医療法人社団やまと 理事長 田上 佑輔 氏

22 特定テーマセミナー

「コンテンツ産業セミナー」

「アニメーション産業の現在と未来」

～アニメ×ビジネスで何が生まれるか～

株式会社福島ガイナ 代表取締役社長 浅尾 芳宣 氏

28 私の趣味

古代東山道駅路に思いを馳せて

東北財務局長 池田 潤 氏

「デジタル革命が加速し 社会変革をもたらす年に」



公益財団法人七十七ビジネス振興財団

代表理事 鎌田 宏

新年あけましておめでとうございます。

皆様には2019年の初春を健やかにお迎えのことと存じます。明るく幸多い年でありますよう心よりご祈念申し上げます。振り返りますと昨年の日本経済は引き続き緩やかな回復を継続しており、企業業績も順調に推移しています。日本を取り巻く環境は米中関係など不確実な要因を抱えていますが、政府をはじめ産業界には、今年も豊かな社会を目指し着実に施策を進めていただくことを期待しています。

さて、今年にはわが国のデジタル革命の進展に大変注目しています。かなり以前からデジタル化という言葉が聞くことが多くなってきたと思いますが、これは従来のアナログのモノをデジタル技術を用いた別のモノや仕組みに移行することです。例えばレコードからDVDへのシフトやカタログ通販からネット通販へなどが分かり易い例でしょう。ところがここ数年デジタル化はさらに進化を遂げています。既にあるものをデジタル技術によってコピーして使うような効率化やコストダウンを目指したのから、IoTやAI、ロボティクスなどデジタル化された大量のビッグデータを活用し破壊的なテクノロジーで新たな価値を生み出すものへ進化しています。情報通信技術に限ってみても、従来の固定電話機はスマートフォンになり、現在はフィンテックと融合してクレジットや決済システムでスマートフォンをツールにキャッシュレスを可能とするなど様々な使い方が可能です。既に中国やエストニアなどではキャッシュレスがかなり進んでおりますが、日本では2020東京オリンピックにあわせて推進を強化しているところです。また、車の自動運転は、センサーなどの電子機器のイノベーションと通信衛星の整備により実証実験が進み実用化は間もなくでしょう。このように社会の様々な分野でデジタル革命によるイノベーションが起きています。

その中で、今年は今まで世界中で起きてきた動きが一気に加速し、日本国内でもまさしくデジタル革命を実感する年になると思います。このデジタル革命は従来のビジネスモデルを変えるということで、従来にはなかった新しいビジネスモデルを見つける開発力とそれに対応する技術力が必要です。ものづくりで世界を牽引した日本が、デジタル革命の分野でも是非競争に打ち勝ち、新しい産業の育成を目指して欲しいものです。

政府はデジタル革命を「第4次産業革命」とも認識しており、デジタル革命は日本の抱える課題を克服しより良い社会への変革をもたらす非常に価値ある施策と思います。

弊財団はこの4月より設立以来22年目を迎えますが、今年も宮城県内の経済の発展と産業の振興のため、ものづくり支援・起業家支援に尽力してまいります。皆様の一層のご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。新年のご挨拶といたします。

第21回 贈呈式

2018年11月26日(月)開催

七十七ビジネス大賞・七十七ニュービジネス助成金

代表理事あいさつ

本日は、ご多用にもかかわらず、皆様のご臨席を頂きまして、ここに第21回「七十七ビジネス大賞」および「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式を開催できますことは誠に有り難く、皆様のご支援、ご協力に対しまして厚く御礼を申し上げます。

とくにお忙しいなか、ご臨席を賜りましたご来賓の、東北財務局長 池田 潤様、東北経済産業局地域経済部長 蘆田 和也様、宮城県経済商工観光部次長 高橋 裕喜様、仙台市経済局長 遠藤 和夫様、日本銀行仙台支店長 岡本 宜樹様には深く御礼申し上げる次第でございます。

また、この度「ビジネス大賞」および「ニュービジネス助成金」受賞の栄に浴されました企業の皆様に対し、心からお慶びを申し上げます。

当財団は七十七銀行の創業120周年を機に平成10年4月に設立され、今年が21年目になります。この間、産・学・官各方面からの厚いご支援・ご協力のもと、表彰事業のほか、講演会やセミナーの開催、情報誌の発行など、幅広い事業活動を続けて参りました。

さて、最近の日本の経済情勢を見ますと、足元では6月の大阪の地震以降、西日本を中心に襲った豪雨や、9月の台風および北海道の地震と相次ぐ自然災害によるマイナスの影響が見られますが、上場企業をはじめ企業収益は好調であり、設備投資などの国内需要は依然として底堅いとの見方が強いようです。米中貿易摩擦の激化や中国経済の減速など海外経済に不透明感はありますが、国内の景気は回復基調を続けているようです。

県内の経済情勢につきましては、昨年まで好調だった生産動向に少し弱い動きが見られますが、各指標は依然として震災以前よりも高い水準で推移しており、緩やかな景気回復が継続しております。

ただし、震災復旧工事は既に9割以上が完成となっており、復興需要はピークを過ぎております。今後は復興事業の総仕上げに入るとともに、持続的な経済成長のための施策が求められるところです。

当財団といたしましても、県内産業の振興と地域



経済の活性化、震災からの復興に向け少しでもお役に立てるよう、今後ともこれまでの実績を踏まえ表彰事業・起業支援などを中心に様々な形で、ニュービジネスや起業家を積極的に支援して参りたいと考えております。

本日贈呈いたします「七十七ビジネス大賞」は、永年にわたり県内の産業・経済の発展に寄与し、あるいは活性化に貢献している企業等に対し表彰状と奨励金を贈呈するものであります。

「七十七ニュービジネス助成金」は、新規性・独創性のある技術・ノウハウ等により積極的な事業展開を行っている企業や、新規事業を志している起業家に表彰状と助成金を贈呈するものであります。

審査結果につきましては、後ほど審査委員長である大滝先生からご報告がございしますが、各支援機関や公共団体のご協力なども頂き、今回も幅広い分野



第21回「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式

公益財団法人 七十七ビジネス振興財団



「七十七ビジネス大賞」(五十音順)

キョーユー株式会社

代表取締役

畑中 得實 氏

セルコホーム株式会社

代表取締役

新本 恭雄 氏

「七十七ニュービジネス助成金」(五十音順)

株式会社OLPASO

代表取締役

佐藤 満 氏

株式会社東北マグネットインスティテュート

代表取締役社長

藤田 康隆 氏

株式会社manaby

代表取締役社長

岡崎 衛 氏

株式会社未来企画

代表取締役

福井 大輔 氏

医療法人社団やまと

理事長

田上 佑輔 氏

から数多くの応募がありました。応募内容も年々レベルが上がっており、優れたものが多かったとお聞きしております。

そのような中から選ばれ、今回受賞されます企業の皆様方は、地域や業界をリードしていく企業であり、また意欲的に将来性のある新商品を研究・開発されている企業や、地方創生・再生を目指す新しいビジネスモデルを展開されている企業であります。いずれも他の地元企業にとりまして模範となり、共に成長していくことを期待したいと思います。

是非、今回の受賞を契機に今後ますますご発展されることを心よりお祈り申し上げるとともに、地元経済・社会に一層貢献されることを切に願う次第でございます。

最後になりますが、審査にあられました大滝審査委員長をはじめ、審査委員の皆様方には、ご多忙

の中ご尽力頂きましたことに対し、改めて厚く御礼申し上げます、私の挨拶といたします。



審査結果の講評



今回の審査をふりかえって

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

審査委員長 大 滝 精 一

(大学院大学至善館副学長)

審査委員長を務めました大滝です。2つの賞の趣旨につきましては、ただいま鎌田代表理事からお話がありましたので、さっそく今回の審査結果についてご報告させていただきます。

まず、応募状況につきましては、今年度は「ビジネス大賞」に15件、「ニュービジネス助成金」に31件、併せて46件の応募となりました。昨年と比べ、大賞は4先増加し、助成金は8先減少となりましたが、年々応募先のレベルは高くなっており、例年に比べましても激戦となりました。

応募の内容をみますと、今年度のビジネス大賞は、食品分野をはじめ、建設、機械・メカトロ、ITなど様々な分野から応募いただきました。また地域的

には仙台市内からの応募が6割を占めました。

ニュービジネス助成金につきましても、幅広い分野の企業から応募いただきましたが、医療・福祉分野からの応募が2割超と最も多いことが今年度の特徴でした。地域的には、仙台市内からの応募が5割ですが、そのほかには県内全域から万遍なく、県外に本拠を持つ企業からも応募をいただきました。

「ビジネス大賞」と「ニュービジネス助成金」は、その趣旨が異なりますので、それぞれ別々に選考しております。

ビジネス大賞につきましては、評価の高い商品やサービス、優れた経営手法等により、業界・地域のリーダーとして県内の産業・経済の発展に貢献してきた実績などを総合的に評価いたしました。

ニュービジネス助成金につきましては、製品や技術力の「新規性・独創性」と、将来の見通しを含め



での「事業性」の両面から検討、総合的に評価いたしました。

なお、復興への貢献等も評価の対象に加えております。

審査経過ですが、8月末に締め切りしました応募資料にもとづき、各審査委員がそれぞれ書類審査を実施しました。

「ビジネス大賞」につきましては、審査委員会で総合的に検討した結果、今回は2社を選定いたしました。

また、「ニュービジネス助成金」につきましては、二次審査として上位企業によるプレゼンテーションと質疑応答を行い、最終的に5社を選定いたしました。

(「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」贈呈先の企業概要・受賞理由等は6ページ以降をご覧ください。)

以上、受賞企業を簡潔にご紹介して参りましたが、「ビジネス大賞」の2社は地域経済の発展に大きく貢献されてきました。今後もさらにご活躍され、宮城県の経済・産業の発展に尽くしていただきたいと思っております。

一方、「ニュービジネス助成金」を受賞された5社のうち1社目は、医療現場の課題を解決する製品を開発した点、2社目は大学発の革新的素材の製造により、省エネルギー化に取り組んでいる点、3社目から5社目は、いずれも医療・福祉に関連する事業ですが、社会問題解決の新たなビジネスモデルを



実践しており、新規性・事業性に優れている点を評価しました。

これからもそれぞれの強みを活かし、更なる事業拡大に取り組んでいただきたいと思います。

また皆様には、これから新たに創業を計画している起業家や、既にニュービジネスに取り組んでいる方々への理解者としても幅広くご活躍いただきたいと思います。協力・連携しながら相乗効果を発揮することで、地域経済全体の活性化が図られていくものと考えております。

最後になりましたが、大変お忙しいなか、ご審査いただきました審査委員の皆さまに、この場を借りまして御礼を申し上げ、講評とさせていただきます。



第21回(2018年度)

七十七
ビジネス
大賞

キョーユー株式会社



代表取締役
畑中 得實 氏

●企業の概要

企業名：キョーユー株式会社

代表者：代表取締役 畑中 得實

住所：宮城県遠田郡美里町関根字新苗代江
149-1

設立年：1980年（創業 1974年）

業種：生産用機械器具製造業

資本金：88百万円

従業員数：95名

●事業の概要

当社は精密機械加工をコア技術とし、産業用省力化機械装置、治工具、精密プレス・ワールド金型、精密機械部品や金型部品などの設計・製作を行う製造会社。自動車や半導体製造装置など様々な事業分野に参入し、県内外の大手メーカーと取引を実現。



本社

難削材加工における高い技術力で新分野へ積極的に挑戦し、県内ものづくり企業をリード



金属加工部品



難削材加工作業の様子



“雄勝石”を加工した盃

●受賞の理由

県北の大崎地域は大手メーカーを中心に電子デバイス関連の製造業が盛んであり、当社も創業以来電子デバイス事業を中核に精密機械部品加工等を行ってきた。受注生産に加え、設計から組立・出荷までの一貫生産体制により設計技術力を付加した提案型の営業を実施。ITによる納期管理および各工程の集約や「夜間休日稼働」の生産体制等によりスピード面でも他社との差別化を図り、着実に成長を続けてきた。

特に、チタン合金等の難削材の高精度な切削加工や精密微細加工において高い技術力を持ち、2008年から自動車、航空宇宙、半導体製造装置、医療機器などの高付加価値産業への新規参入を図り、大手の自動車メーカーや半導体製造装置メーカーなど県内進出した大手企業との取引を実現するなど、当社の技術力に対する評価は高い。

2012年に県内の中小製造業者が航空機産業への参入を目指す共同受注体「エアーズみやぎ」に代表幹事企業として参画し、県内の航空機関連産業の発展に努めている。これは県内の中小企業が一体となって新たな産業分野へ参入する取組であり、県内ものづくり企業のリーダーとして地域経済に貢献してきた実績は大きい。

2018年にはこれまでの実績が評価され、「富県宮城グランプリ」を受賞した。

また、東日本大震災で甚大な被害を受けた雄勝地域の復興を支援するため、県内企業および大学、地方自治体との連携により難削材である“雄勝石”を加工したペーパーウエイトや盃などの商品開発に協力するなど、産学官連携、地域経済貢献への積極的な取組も評価できる。

当社は更なる事業拡大を目指し、電力プラントなどのインフラ事業への参入に取り組んでおり、今後も県内の製造業者を牽引する企業として更なる成長・発展が期待される。

第21回(2018年度)

七十七
ビジネス
大賞

セルコホーム株式会社



代表取締役
新本 恭雄 氏

●企業の概要

企業名：セルコホーム株式会社
代表者：代表取締役 新本 恭雄
住所：宮城県仙台市青葉区上杉2丁目1番14号
設立年：1959年
業種：建設業
資本金：100百万円
従業員数：261名

●事業の概要

1959年創業の住宅メーカー。創業以来建売住宅やマンション建設で成長。気密性・断熱性・耐震性などの住宅性能に優れたカナダ輸入住宅の供給に取り組み、全国でフランチャイズを展開。東日本大震災後は復興事業として仮設住宅の建設などに尽力。



本社



仙台支店(住宅建築の技術を活かした大規模木造建築)

宮城をはじめ全国へ気密性・断熱性に優れたカナダ輸入住宅を提供、県内を代表する住宅メーカー

〈カナディアンツーバイの仕組み〉

枠組め工法＝ツーバイフォー工法
 ツーバイフォー工法の仕組みは、床・壁・屋根（天井）がはじめから面としてつくられ、その面で壁（内装材）を作るように施工がとづけるのが特徴です。



2×10材を使用した床骨土

断熱材として、高性能グラスウール32K、
 相当を採用。2階天井・壁・床にそれぞれ
 220mm・140mm・220mmという厚さで高
 密度に使用。 ※2×6only



当社施工のカナダ輸入住宅「THE HOME」



賑わいのゆりあげ港朝市「メイプル館」

●受賞の理由

「全ての人の心地よい暮らしをご提供したい」という方針のもと、冬の極寒から夏の猛暑まで日本よりも気候条件が厳しいカナダで発達した住宅技術に着目、構造を面（壁パネル）で支える、高い気密性と断熱性を持つ「2×4工法」の技術を活かし、湿度が高い日本の気候風土に合わせて改良した「カナディアンツーバイ」を開発した。「2×4工法」をベースに、外壁に“2×6”、床や天井に“2×10”といった強度の高い構造材を採用し耐震性を更に高め、東日本大震災において当社の住宅は全倒壊・半壊ゼロと、その強度・耐震性は極めて優れている。また壁や天井には吸音性にも優れた断熱材を使用、高い遮音性ととも、優れた断熱性により夏は涼しく冬は暖かい省エネルギー住宅を実現。優れた住宅機能とともに、欧米の伝統様式を基本にした多彩なデザインも顧客から支持されている。

当社の事業拠点は宮城県を中心に18カ所、それに加え全国64社とフランチャイズ契約を結んでおり、全国規模で「セルコホーム」ブランドの住宅を供給。カナダ輸入住宅供給において全国トップの実績を誇り、現在までに当社が供給したカナダ輸入住宅は17,000棟を超える。長年にわたり県内をはじめ全国に優良住宅を提供し、人々の生活の基盤を支えてきた功績は大きい。

東日本大震災後には、「震災復興応援住宅」として「耐震等級」「省エネ対策等級」など長期優良住宅性能表示の基準をクリアした住宅を低価格で提供したほか、仮設住宅を被災地8カ所において255戸を施工、名取市閑上の「ゆりあげ港朝市」の再建事業にも携わるなど、震災復旧・復興にも大きく貢献した。

当社は創業から60年目を迎え、カナダ輸入住宅のリーディングカンパニーとして、住宅建築業界および県内経済に貢献してきた実績は大きい。県内を代表する住宅メーカーとして今後更なる発展が期待される企業である。

第21回(2018年度)

七十七
ニュービジネス
助成金

株式会社OLPASO



代表取締役
佐藤 満 氏

●企業の概要

企業名：株式会社OLPASO

代表者：代表取締役 佐藤 満

住所：宮城県仙台市青葉区五橋1-4-24
ライオンズビル五橋6F

設立年：2009年

業種：医療関連機器の開発・製造・販売

資本金：28百万円

従業員数：4名

●事業の概要

当社は病院等の採血現場で業務をサポートする採血管準備装置の開発・製造を行う。採血患者の待ち時間の短縮や採血管の取り間違い防止に役立つ製品「olpaso.1+」を開発、さらに検体搬送ロボットの早期製品化を目指す。



本社入居ビル「ライオンズビル五橋」



採血管

小型で価格競争力のある自動採血管準備装置「olpaso.1+」で採血現場の生産性向上を実現、海外市場へ販路拡大を目指す



国際医療機器展示会の様子

●受賞の理由

従来の採血支援装置は、1室に1台しか設置されないもので、看護師などの採血作業者は作業台から装置の設置場所まで移動し、また作業台まで戻る必要があった。また採血管はその都度準備されるものではないため、あらかじめラベルが貼られた患者ごとの採血管を探す手間もかかり、特に採血管を間違えるリスクもあった。

当社が開発した「olpaso.1+」は、特許を取得している「リアルタイム発行機能」により、採血作業者がタッチディスプレイを操作すると、その都度自動的に患者ごとの検体ラベルをプリントして採血管に貼り付け、それをトレイへ収納し採血作業者に供給、さらに患者の呼出・案内も同時に行う。1台を2名で使用でき、採血作業者は採血を行うその場で採血管を受け取るため、患者の待ち時間削減につながるうえに、検体を取り違えるリスクを回避できる。また、必要な機能を1台にすべて搭載したコンパクトオールインワン型で、同スペックの製品としては世界最小サイズ、加えて競合他社製品より2～3割安価であるため、病院に合わせた設置・運用が可能となっており、製品の評価は高い。国内で病院への販売を行う一方で、海外市場をターゲットと見据えており、既にトルコや中国など6か国で販売を開始。商社との提携により販売地域の更なる拡大を図り、将来的には世界シェア20%を目標としている。

また、採血管回収における問題点解決のため、自律自走式ロボット「La. Puta」を開発中である。リアルタイムでの安全な検体回収と搬送中の検体情報送信・仕分けチェック機能を搭載し、医療現場の更なる生産性向上に期待されており、早期事業化を目指す。

当社は医療現場が抱える課題を解決する機能・コスト面に優れた製品を開発しており、今後海外展開において更なる成長が期待できるベンチャー企業である。

株式会社東北マグネットインスティテュート



代表取締役社長
藤田 康隆 氏

●企業の概要

企業名：株式会社東北マグネットインスティテュート

代表者：代表取締役社長 藤田 康隆

住所：宮城県仙台市青葉区片平2-1-1

設立年：2015年

業種：金属材料開発・製造業

資本金：745百万円

従業員数：27名

●事業の概要

当社は大学発のベンチャー企業。東北大学で研究開発された新素材である、超低損失かつ高飽和磁束密度を実現した「新軟磁性材料」の製造技術の開発を行い、省エネ化と小型化を両立する素材として様々な分野への活用を目指す。

※低損失：電力の磁気変換に伴うエネルギーロスが低いこと

※飽和磁束密度：素材に加える磁力を強めるとその素材の磁束密度（磁場の強さ）は増大するが、ある一定値以上は増大せず飽和状態となる。その状態における磁束密度のこと

※軟磁性材料：外からの磁力によって容易に磁化する性質で、コイルの磁心やモーターコアに用いられる素材



本社入居「東北大学産学連携先端材料研究開発センター」



製造工場

従来の常識を覆す新軟磁性材料の生産・製造技術を開発、事業化により省エネ社会への貢献を目指す



「新軟磁性材料」の期待される用途

●受賞の理由

当社の「新軟磁性材料」は、東北大学で研究開発された高濃度の鉄をベースとしたナノ結晶合金で、従来の素材では相反する性質であった高飽和磁束密度と超低損失の要素を両立させた革新的な素材である。従来と比べ電力ロスが半分以下で、高い飽和磁束密度により大きい電力に小さな素材で対応でき、モーターやトランス（変圧器）などの電子部品について省エネルギー化・小型化が可能となる。また高価なレアメタルを一切使用せず、安価で入手しやすい原材料で製造可能である。

発電所から消費者まで送電する際に、変電所などのモーターやトランスで生じている電力ロスは、国内で消費する総電力の3.4%（約335億kWh）に達するが、現在の材料を当社の「新軟磁性材料」に置き換えると、電力ロスを1.0%（約96億kWh）まで削減できる。また、家電・IT機器・EV自動車などのモーターやトランスへの活用も期待されており、例えばEV自動車の場合モーターコアでの電力ロスが30%～40%削減となり、更にモーターの小型化・軽量化により電池搭載スペースの拡張が可能となる。この「新軟磁性材料」の普及により、省エネルギー化社会への多大な貢献が期待されている。

現在は試作サンプルの提供を行う一方で、量産化の体制を整えている。2019年の販売開始を目指し、既に家電メーカー、電子デバイスメーカー等大手3社が販売先として確定しており、活用できる分野の広さからもその事業性は高く評価できる。

「新軟磁性材料」は従来の常識を覆す素材であり従来製品と比した優位性は高い。当社は省エネ社会に大きく貢献する新素材の事業化・スタンダード化を目指しており、その活用範囲の広さと市場規模の大きさから、今後の事業拡大が大いに期待できる企業である。

第21回(2018年度)

七十七
ニュービジネス
助成金

株式会社manaby



代表取締役社長
岡崎 衛氏

●企業の概要

企業名：株式会社manaby

代表者：代表取締役社長 岡崎 衛

住所：宮城県仙台市若林区木ノ下4-7-10

設立年：2016年

業種：就労支援サービス業

資本金：15.99百万円

従業員数：25名

●事業の概要

当社は障がい者向け就労移行支援を行う企業。独自のeラーニングシステムによる障がい者の在宅職業訓練と就労への支援等を、東北および関東14カ所の事業所で展開。



仙台本社入居ビル「ディーグランツ仙台ビル」



本社入口

独自のeラーニングシステムにより、障がい者に「在宅訓練」「在宅就労」という選択肢を提案、障がい者支援の課題解決を図る新しいビジネスモデルを構築



事務所にて在宅訓練者へサポート



独自のeラーニングシステム



事業所での訓練風景

●受賞の理由

障がい者の雇用促進は障がい者の自立のために極めて有意義であり、また少子高齢化による労働力不足という大きな社会問題の解決策の一つである。しかし現状は、多くの障がい者が人間関係に悩み、就職後長続きしないケースが多い。中でも精神障がい者には、①人間関係で就職できない、できてもすぐに辞める、②引きこもりになり外部の支援を受けられない、③精神状態により学習が進まない、という問題がある。

そこで当社は独自に開発したeラーニングシステム（インターネットを利用した学習）により、在宅にて専門スキル習得の機会を提供する事業を開始した。外出せずに職業訓練を受けることができ、独自のわかりやすいカリキュラムにより、ひとりひとりのペースに合わせ能力を高められる。またWord、Excelなどの事務処理レベルから、ウェブデザインやプログラミングなど高度なレベルまでのITスキルの学習により、対面でのコミュニケーションが最小限で済む「在宅就労」に繋がる内容となっている。

設立以来既に300名以上が当社サービスを利用し、その4割以上が在宅就労を実現、就労後6カ月の職場定着率は90%を超える。障がい者支援の新しいビジネスモデルとしてその新規性は高く評価でき、その実績からも今後の事業拡大が大いに期待される。

事業展開にあたり独自のパートナーシップ制度を創設。当社の取組に賛同し、趣旨を十分理解してくれる事業所をパートナーとすることで、運営手法の共有と事業所ごとの機動力の両立を実現した。現在東北・関東に、福島、千葉、横浜など14カ所の事業所を開設、今後は全国への展開を目指しており、事業性も高く評価できる。

障がい者の在宅就労支援を実施している企業は全国でも珍しく、社会的意義とビジネスの両立を図る事業として、今後更なる飛躍が期待される企業である。

株式会社未来企画



代表取締役
福井 大輔 氏

●企業の概要

企業名：株式会社未来企画

代表者：代表取締役 福井 大輔

住所：宮城県仙台市若林区荒井7丁目4-1

設立年：2011年

業種：介護・メディカルサポート業

資本金：5百万円

従業員数：65名

●事業の概要

当社は高齢者向け介護・福祉施設の運営会社。2018年仙台市荒井地区に新しい複合型の福祉施設「アンダンチ」を開設。約1,000坪の敷地内にサービス付き高齢者向け住宅（“サ高住”）を中心に保育園やレストランなどを併設し、高齢者と地域住民に新しい生活の場を提供する。



本社



“アンダンチ”

新しい複合福祉施設「アンダンチ」を開設、入居者と地域住民との多世代間交流が育まれる魅力的な「街」の創造を目指す



「アンダンチ」施設見取り図



レストラン



地域住民との交流風景

●受賞の理由

介護・福祉施設での高齢者の方々の暮らしは、その建物の中で全て済ませ、外部との関わりが限られてしまうことが一般的である。当社は介護サービスに携わる中、利用者の生活が外部と隔離されることのない仕組が望ましいと考え、複合福祉施設「アンダンチ 医食住と学びの多世代交流複合施設」を開設。“サ高住”と同じ敷地内に、看護小規模多機能型居宅介護事業所（“看多機”）、訪問介護事業所、保育園、障がい者が実際に仕事に取り組める就労継続支援B型事業所、地域内外から集客が見込め夜は地域住民の居酒屋となるレストラン、子どもたちやその親が集まる駄菓子屋、セミナーやイベントの会場として利用できるコミュニティスペースを併設した。

「アンダンチ」は、仙台の方言で「あなたの家」を意味する。敷地をひとつの「街」として地域に開放し、日常的な多世代間の交流により、高齢者の方々が社会の中で人々と関わり合いながら生活できる場の創造を目指しており、このような施設は全国でも珍しく先進的である。

敷地内の“看多機”、訪問看護事業所にて“サ高住”のみならず地域の医療・看取り対応のニーズも捕捉可能であり、保育園では敷地内はもちろん周辺の職場で働く子育て世帯も子どもを預けることができる。またレストランには“サ高住”や保育園、就労継続支援B型事業所の給食を委託している。自営の“サ高住”などの福祉施設とレストランなどのテナントで相互補完的な収益基盤の構築を目指しており、施設全体の魅力向上とリスク分散を実現する持続可能なビジネスモデルとして、事業性も高く評価できる。

また、現在約40名の雇用を創出、今後利用者等の増加に伴い最大60名まで増加を見込んでおり、雇用面における地域経済への貢献も評価できる。

本事業はこれまでの高齢者福祉施設の考え方を大きく転換し、地域福祉の多様性を広げる革新的取組と言える。他地域での展開など、今後の事業拡大が大いに期待できる。

医療法人社団やまと



理事長

田上 佑輔 氏

●企業の概要

企業名：医療法人社団やまと

代表者：理事長 田上 佑輔

住所：宮城県登米市迫町佐沼字下田中25

設立年：2015年（創業：2013年）

業種：在宅診療サービス業

資本金：20百万円

従業員数：26名

●事業の概要

東日本大震災を契機に、医師である理事長が地域の医師不足解消のため、都市と地方で医師を循環させる新しい運営システムで開設した在宅診療所。県内では人口・面積に比して医師の少ない登米市と大崎市、都市部では神奈川県横浜市・川崎市の合計4拠点で医療サービスを提供。



登米診療所



全国の拠点

都市と地方で医師をシェアする独自の事業スキームを構築し、地域医療の充実を目指す

都市から地方	月	火	水	木	金	土	日
▲医師Aの場合		茨城			東京		
▲医師Bの場合		大阪	茨城			大阪	

近隣の都市から地方	月	火	水	木	金	土	日
▲医師Aの場合		仙台	盛岡			仙台	
▲医師Bの場合			盛岡		仙台		盛岡

医師循環の例



在宅診療の様子



「coFFee doctors」

●受賞の理由

当法人理事長は、東日本大震災後に医療ボランティアとして活動する中で、十分な医療提供体制が確保できない地方医療の現状を改めて認識した。実際に地域医療への貢献に意欲のある医師は多数いるが、生活面の問題や医師としてのキャリアアップ等を考慮すると、医師が地方に移り住み、地方だけで診察を行うという働き方はなかなか選択されにくい。

そこで、医師が都市と地方を行き来する「循環型医療」を提案する「やまとプロジェクト」を開始、2013年登米市に「やまと在宅診療所」を立ち上げ、最初は登米市と東京の2拠点で、定期的に医師が交代しながら在宅医療を展開した。医師がひとりひとりの状況に合わせて都市と地方の勤務スケジュールを調整でき、自分のキャリアアップと地方医療への貢献を両立できる取組であり、新しい医師の働き方として評価は高い。

現在の診療内容は、県内の医療機関や地域のケアマネージャー等からの紹介により、施設や自宅などへの訪問診療・看護等を実施。担当医師・看護師と患者・その家族が24時間・365日連絡が取れる体制を維持し、総合診療、緩和ケア、終末期医療等の包括的ケアを実現している。

2015年からは登米診療所近くにコミュニティカフェ「coFFee doctors」を運営し、そこで定期的に医療相談を行うなど、医療従事者と地域住民との交流を促す取組を実施、本事業の地域への浸透および利用促進を図り、その姿勢も高く評価されている。

都市と地方で医師を循環させるというアイデアは斬新であり、ビジネスモデルとして同じ課題を抱える地方への事業展開も期待できる。また地域医療はその地域の魅力を向上させる社会的インフラであり、地方の医師不足の解決策となり得る本事業は、地域経済への貢献大である。当法人では現在10名の医師が、登米、盛岡、仙台、奈良、大阪、千葉を循環しており、地方医療の課題解決となるビジネスモデルを展開する医療法人として、今後更なる成長が期待される。

第21回 (2018年度) 「七十七ビジネス大賞」

1. 応募件数

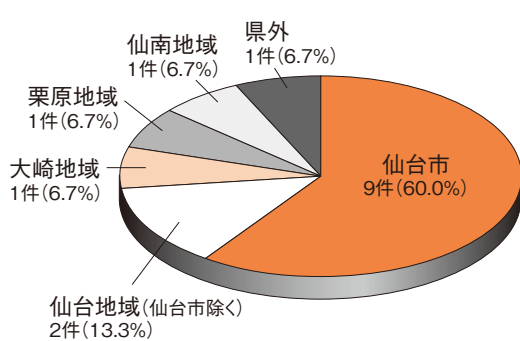
(単位: 件)

	第16回 (2013)	第17回 (2014)	第18回 (2015)	第19回 (2016)	第20回 (2017)	第21回 (2018)
七十七ビジネス大賞	9	6	16	10	11	15
受賞企業	3	3	3	2	2	2
七十七ニュービジネス助成金	36	29	31	36	39	31
受賞企業	3	4	3	5	5	5
合計	45	35	47	46	50	46

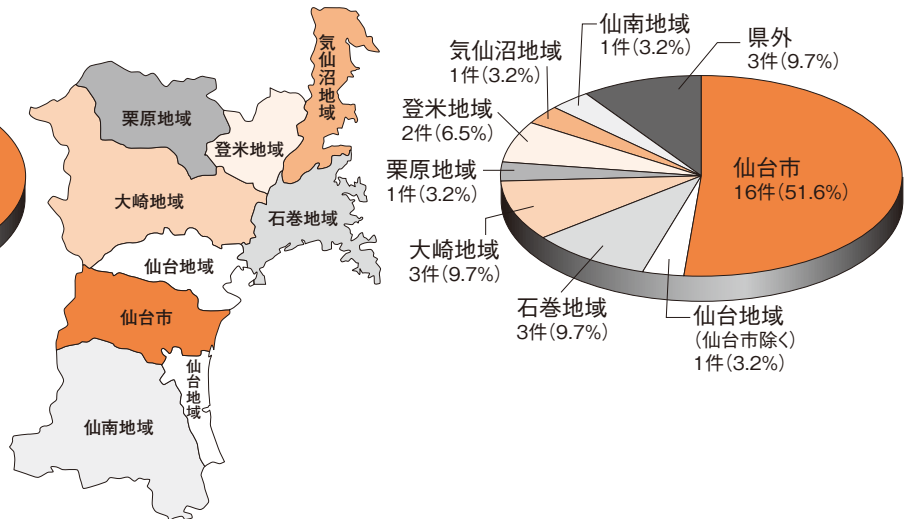
2. 応募企業の状況

(1) 本社(拠点)所在地別

① 「大賞」

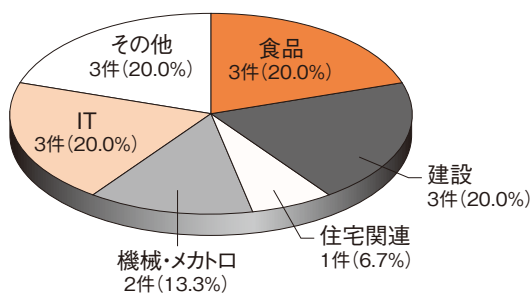


② 「助成金」

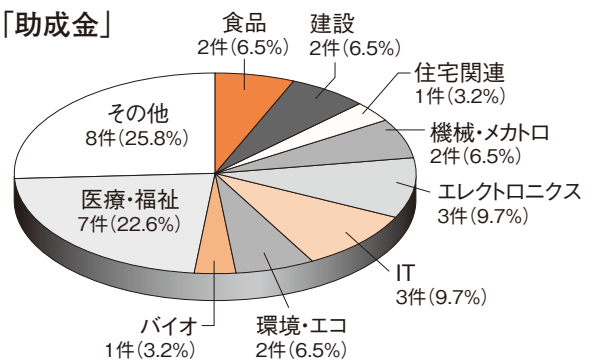


(2) 分野別

① 「大賞」

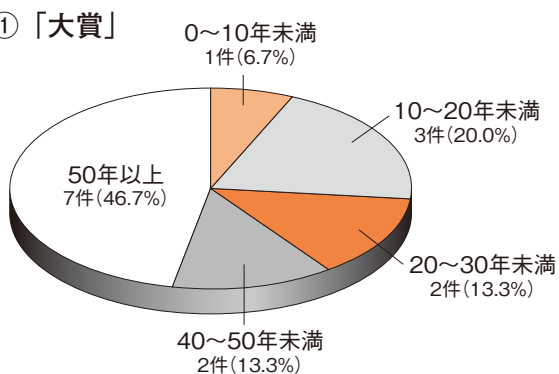


② 「助成金」

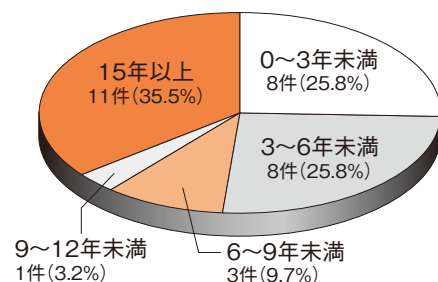


(3) 創業(設立)経過年数

① 「大賞」



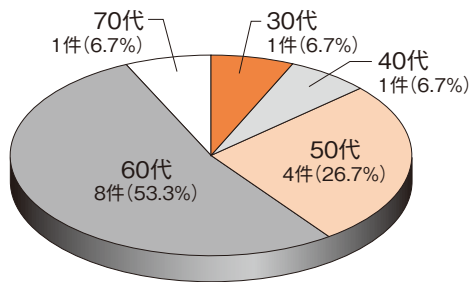
② 「助成金」



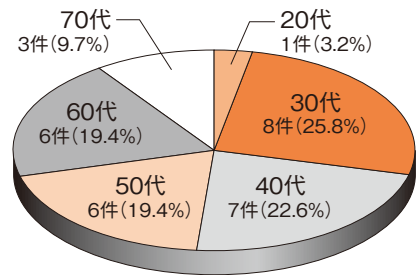
「七十七ニュービジネス助成金」の応募状況について

(4) 代取・代表者の年齢

① 「大賞」

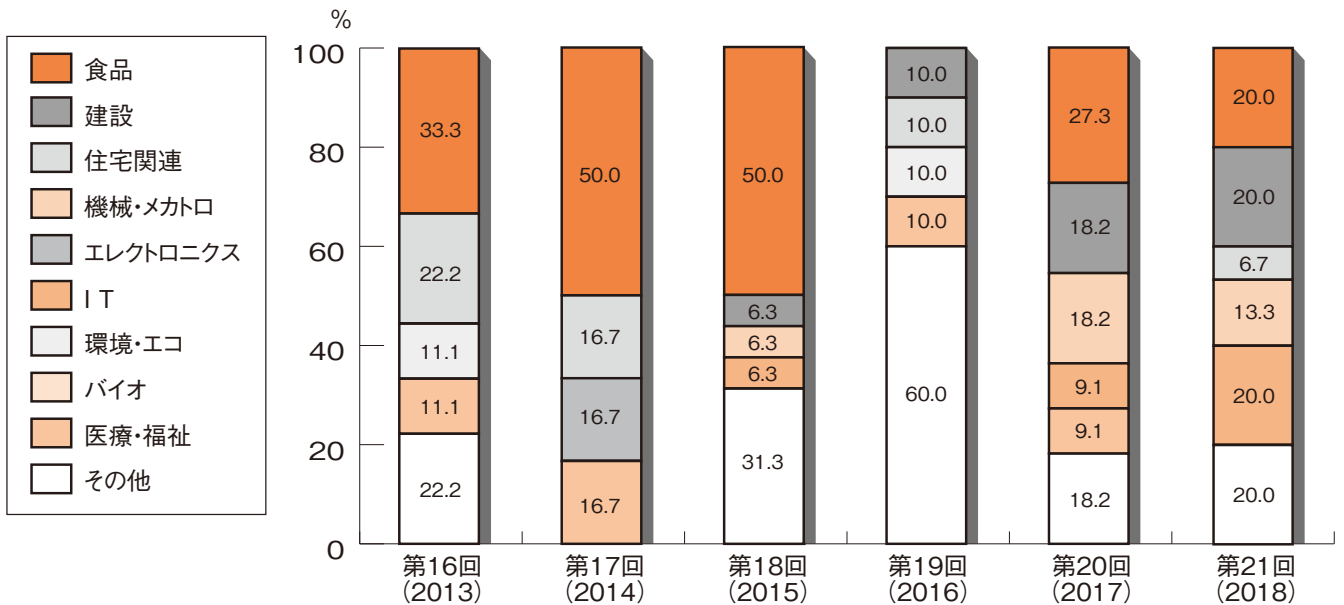


② 「助成金」

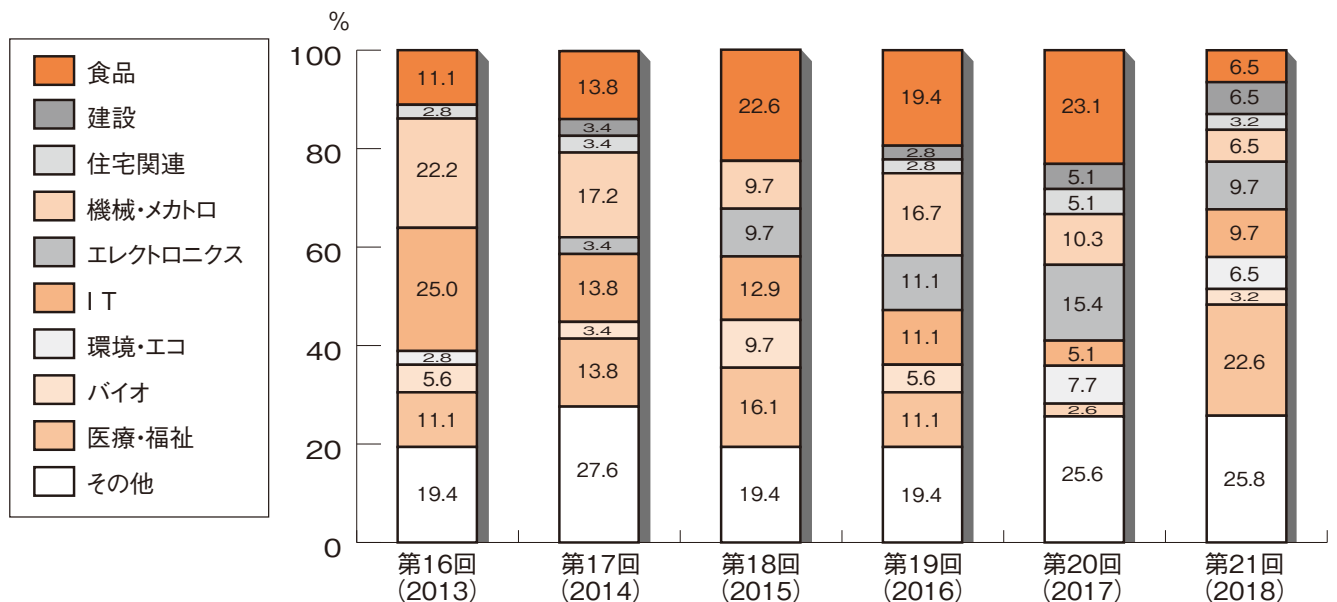


3. 応募企業の過去5年分野別推移

(1) 「七十七ビジネス大賞」



(2) 「七十七ニュービジネス助成金」



「コンテンツ産業セミナー」

◆講演◆「アニメーション産業の現在と未来」
～アニメ×ビジネスで何が生まれるか～

講師：株式会社福島ガイナ 代表取締役社長 浅尾 芳宣 氏

当財団は2018年11月29日（木）、七十七銀行本店5階会議室において、特定テーマセミナーを開催いたしました。本特集では、講師にお招きした株式会社福島ガイナ 代表取締役社長 浅尾 芳宣 氏による講演内容をご紹介します。

1. 株式会社福島ガイナの概要と活動

当社は平成27年4月、福島県三春町にある元“桜中学校”の校舎を活用したアニメーション制作スタジオとミュージアムを設立し、事業をスタートしました。“桜中学校”は少子化と東日本大震災の影響で廃校になった学校です。

当社は東京にあった株式会社ガイナックスというアニメ制作会社がもとになっています。「新世紀エヴァンゲリオン」を作っていた会社です。今後のアニメの展開を見据え、第2スタジオを地方に作ろうと考えていた時に東日本大震災が起きました。私が福島県出身なので、“地方にスタジオを作るなら福島県の応援はどうですか”と提案し、設立に至りました。それまで福島にはアニメ制作のスタジオはありませんでした。福島の中でアニメ産業を生んで、その仕事を志す若者が福島に残って、福島で仕事ができ、それが次世代まで続いて根付いていく。新規産業と雇用の創出がこのスタジオ設立の目的です。



浅尾 芳宣 氏



ミュージアム内の「アニメ作法展」

ミュージアムについては、アニメの企画から商品としてアニメが生まれるまでを段階的に体験できる「アニメ作法展」を常設しています。また特別展として、その時代の流れの中で知ってほしい、共有したいというコンテンツを紹介しています。最近では有名な特撮映画や人気マンガなどの展示を実施しています。修学旅行などの教育旅行を中心に、子供たちにアニメの作り方やコンテンツの成り立ちを知ってもらい、そこに夢を持ってほしい。同時に県内外に情報発信をし、観光拠点として一役買えればと思っています。

また、アニメやコンテンツを活用したイベントを依頼されることもあります。例えば「オカエリ夏祭り」というイベントは、当時「帰還準備区域」だった福島県の小高町の方から、自分たちの町をありのまま発信したいという依頼があり実施しました。震災前まで小高町で毎年行っていた夏祭りを復活させ、その盆踊りにコスプレイヤー（アニメのキャラクターの格好をして写真を撮るなどの活動をする人）を呼びました。コスプレイヤーの方々は、好きな場所に行って写真を撮り、それをインスタグラムなどのSNSで発信します。その時に彼らなりの言葉で、町の様子や復興の状況を発信してくれると思ったのです。結果、150人ものコスプレイヤーに集まっていただきました。

もうひとつ「マジカル福島」というイベントを紹介します。これはアニメ上映会場、コスプレ会場、マンガ・

イラスト販売会場、「痛車」(車体にアニメなどのキャラクターのステッカーを貼り付けたり、塗装を行うなどして装飾した自動車)のコンテスト会場などを持ち回りで福島県内6カ所に設営し、福島県全体で実施したイベントです。様々な形のコンテンツを通じて福島に人が集まるきっかけ作りをしました。

特に福島県は「安心・安全」という問題を抱えています。線量などの数値では大丈夫でも、そこに積極的に訪れるかは心の問題です。明るい話題を作って、楽しそう・行ってみたいと思わせて福島県に来ていただく。そんな形で福島県や東北の復興に協力したいと思います。

また自治体から依頼を受け、ポスターなどの製作も行っています。福島県の公式の交通安全ポスターや、初めて18歳以上が選挙に参加した時の参議院選挙の公式ポスターも制作しました。

主事業であるアニメーション制作ですが、地方銀行のアニメCMや三春町の観光PRアニメなどいろいろありますが、その中からいくつか紹介したいと思います。

まず、国・福島県と一緒に制作した震災復興関連の短編です。「みらいへの手紙」というタイトルで、震災から5年が経とうとしている福島の現状を伝えるドキュメンタリーアニメとして、短編を10本制作しました。未来の人たちがこのアニメを見たときに、いいところも悪いところもひっくり返して、当時の状況を知るアーカイブになる作品だと思っていますので、今後も引続き取り組みたいプロジェクトです。

次に、NHKと制作した「大好き♡東北」というキャンペーンのプロモーションアニメ「想いのかけら」です。NHKからは、ドラマがあり、震災で犠牲になった方を忘れないような内容にしてほしいとの依頼でした。そこで福島・宮城・岩手の各所を巡って宮城県の女川町を舞台に選び、フィギュアスケートの選手を目指す女の子のキャラクターを設定し、映画の予告編のような短編を作りました。NHKに提出したところ好評で、NHK杯というフィギュアスケート大会の会場内で上映され、テレビでも放映されました。すると著名な選手からのコメントをはじめ、多くの応援のメッセージをいただき、NHKからの提案で30分枠のアニメになり、テレビ放映されました。



©福島ガイナ



©福島ガイナ

3. アニメ産業の現状

ここ数年、アニメの本数は増えています。特に増えているのは深夜アニメです。深夜アニメが始まったのは意外に最近で、1995年の「新世紀エヴァンゲリオン」が最初です。この作品は大ヒットしたのですが、1回目に放送した時はほとんどヒットしませんでした。1回目は中学生や高校生に見てほしかったので夕方に放映したのですが、結果的にはほとんど話題になりませんでした。しかし、意外なことに大学生が見ているというリサーチが取れたので、大人が見ているなら深夜に放映してみようということになりました。その当時深夜に放映しているアニメはありませんでしたが、この作品は爆発的にヒットしました。以降深夜アニメは増え、2006年にピークを迎えました。深夜アニメが始まってからここまでは、DVDを売るアニメが成功しました。当時はインターネットがそれほど普及していませんので、“配信”がありません。その作品をもう一度見るには、番組を録画するかDVDを買うしかありません。DVDにいろいろ特典と呼ばれる付録を付けて販売するDVDビジネスのピークがここになります。2006年以降、インターネットの普及とともに、アニメの本数は落ちていきます。DVDを買わなくなったからです。しかし、最近はどうも増え続けています。2017年には深夜アニメだけで180本、2018年は200本にまで増えています。なぜ今増えているのでしょうか。

それはビジネスの在り方が、DVDビジネスから別のビジネスに多様化しているからです。日本動画協会の「アニメ産業レポート」によると、アニメ関連市場は約2兆円と言われていますが、インターネット配信やキャラクターグッズ販売、アニメ発の声優ユニットのライブやイベント、海外展開など、様々な形態が台頭してきています。

4. アニメと地域発信の取組み

最近注目されているのはアニメツーリズムです。「聖地巡礼」という言葉がありますが、これはアニメやマンガ、ゲームなどの舞台となった土地や建物を訪れることを言います。クールジャパンのコンテンツとしても、日本のアニメを好きな外国人は多いので、この聖地巡礼というニーズは高まっています。ただし外国人だけではなく日本人観光客への対応も重要です。

「らき☆すた」という作品が、聖地巡礼を作った最初のアニメと言われています。女子高生の日常を描いた深夜アニメです。埼玉県久喜市が舞台で、作品の中には実在する「鷲宮神社」が登場します。ごく一般的な神社で、初詣の参詣客は約7万人ほどだったのですが、アニメ放送後には約47万人に増えました。またその地域の商工会でこのアニメの活用を考え、絵馬型ストラップを名産の桐で制作し、35,000個も売れる大ヒット商品になりました。アニメ放送から3年間で約22億円の経済効果と言われ、「らき☆すた神輿」を導入した地元の祭りは20万人を集めるイベントになっています。このアニメ自体は10年以上前のものですが、このようなイベントに集まる人は増えています。それはその地域の人たちがこの作品と、訪れたファンの方々を大事にしているからです。訪れたファンがリピーターになり、また新しい人を連れてくる。作品の人気も長続きするし、その地域も長い間盛り上がるができます。これがひとつのツーリズムのモデルとなっています。

次に、「ガールズ&パンツァー」という作品を紹介します。これは茨城県の大洗町が舞台になっています。戦車に乗って戦う武道「戦車道」というものがあって、それに打ち込む女子高生たちを描いた作品です。この作品では大洗町をそのまま再現し、主要スポットをきちんと採り上げており、その地域ではそれを活用したフォトスポットを作っています。例えば、スーパーマーケットに“〇〇の戦車が激突したスーパー”といった看板が立っていて、そこでファンの人たちは写真を撮るのです。その地域ではそういった場所を巡るための地図も作っています。もともと大洗町は観光地だったので、観光客をもてなすことに慣れていて、訪れるファンはその地域の人たちのやさしさに感激し、更に多くのファンたちが訪れるようになりました。ま



セミナーの様子

た大洗町のふるさと納税ですが、それまで763万円というごく一般的な金額だったのですが、このアニメの関連グッズを230品目入れたところ1億6千万円も集まりました。今では大洗町だけではなく茨城空港とコラボレーションするなど、茨城県全体のコンテンツとして成長しています。今年はこの作品の劇場版アニメも公開されており、また盛り上がるのではないかと考えています。

意外なところで注目しているのは佐賀県で、「ユーリ!!! on ICE」というフィギュアスケートのアニメの舞台になっています。なぜ佐賀県が舞台なのかというと、今コンテンツ界で台頭している企業の代表者が佐賀県の出身で、佐賀県を舞台にしたアニメにしようと働きかけたそうです。佐賀県は新しいものに対し貪欲で、SNSを活用した情報提供が非常に上手です。街を歩くとこのアニメに関するフォトスポットが用意されており、その地域全体で応援しているという空気があります。どうして佐賀県でアイススケートとってしまいがちですが、佐賀県の方々は全くそう思わないようです。このアニメの成功を踏まえ、佐賀県の地域コラボレーションアニメとして、「ゾンビランドサガ」という作品を制作しました。ゾンビになった美少女を集めてアイドルユニットを作り、佐賀県のためにアイドル活動をするという内容です。アニメの中できちんと実際の街を描いていて、昔あったレコード屋やおもちゃ屋などをアニメの中で復活させるなど、その地域の人にも喜んでもらえるような作品になっています。

アニメによる地域発信には3つのポイントがあります。1つは「SNSやメディアと仲良くできるか」。情報を発信し、受け取った人がアクションを起こしたときに、そこにきちんと情報があるか、その情報の先に興味が引かれる仕掛けがあるかということが重要です。

また「観光地に向いているか」。例えば先ほどの佐賀県だと、有名な温泉地もあるし美味しい食べ物もある。大洗町はもともと有名な海水浴場でした。アニメのオタクの人も、その土地に行ったらやはりアニメ以外のものも見たいわけです。美味しいものでもいいし、その地域の歴史でもいい。そういった観光スポットはとても重要です。残念な例として、「未確認で進行形」というアニメは福島県郡山市を舞台にしていますが、郡山市には観光する場所があまりありません。大きな都市で、商店街などはありますが、観光客が訪れたときにもてなすような場所がまだ少ないのです。大都市とのアクセス状況も大事です。これは一つの統計ですが、首都圏の人たちが足を運ぶのにかける時間はだいたい片道4時間が限度で、それより遠い場所にはなかなか人が集まりにくいようです。

最後に、「そこに愛はあるか」。これはその作品を応援する地元の人がいるかということです。どんなに制作会社や製作委員会が頑張ろうと、地元の方の協力がないと絶対にうまくいきません。地元の人に負担をかけようということではなく、実際にその土地を訪れる人たちに対し何かしてあげられるのは地元の人たちなのです。

そもそも仙台市は観光地に向いているのでしょうか。平成29年の観光統計基礎データを見ると、観光客は増加傾向にあります。宿泊者数も、外国人観光客も増えています。観光地としては、何かを仕掛ければ更に増えていく可能性が大きい場所だと思います。

ただし、それを必要と思うかが問題です。仙台は大きなコンテンツをいくつも持っています。「ハイキュー!!」というバレーボールを題材にした作品があり、マンガは「週刊少年ジャンプ」で連載されていますが、舞台は仙台市です。しかし仙台ではこのアニメを活用して盛り上げようという活動はあまり見られません。また「ジョジョの奇妙な冒険」という作品は、作者が仙台市出身で舞台も仙台市ですが、先ほどの佐賀県や大洗町ほど何かをしているわけではありません。

おそらく仙台の方々が「アニメを活用して盛り上げなければ」という切迫した気持ちを持っていないことと、仙台には「伊達政宗」という強力なコンテンツがあることが背景にあると思います。仙台の方々は「伊達政宗」が大好きで、情報番組の名前にまで使われています。「伊達政宗」というコンテンツを活かしたビジネスが、上手にできていると思います。



©福島ガイナ

それを踏まえて当社が今まで取り組んだ例を紹介します。福島県の伊達市と一緒に「政宗ダテニクル」というアニメを作りました。伊達市は名産の果物や霊山などの風光明媚な名所で観光客を呼んでいましたが、震災の影響で厳しい状況になり、復興のために制作したものです。伊達市は伊達家発祥の地で、政宗は17代当主ですが、11代目までは伊達家の拠点でした。それを活かしたうえで伊達市の実際の場所を出してほしい、人気がある政宗は使いたいなどの要望がありました。どうしようと思って調べるうちに、福島には伊達家の初代当主が作った神社があり、政宗が人生の節目に必ずお参りに訪れていたことが分かりました。そこで政宗が初陣に出た14歳の時に、その神社で氏神様に頼んで不思議な力をもらい、ピンチになったらご先祖様（過去の当主）を呼べる、更にご先祖様と合体できるという設定にしました。またご先祖様を全員かっこいいキャラクターにして、女性をターゲットにしよう、女性客を呼び込もうという方向性を考え、伊達市もそれで了解してくれました。また、アニメの中で伊達市の実際の風景を描いており、そこをフォトスポットに整備してもらい、アニメのとおり写真が撮れるという場所になっています。

女性を呼べるアニメですので、主題歌や声優は女性に人気のある方々にお願いしました。伊達市の祭りでの作品に関するイベントを実施した時には、主題歌を担当した歌手と、声優にも何人か来ていただきましたが、2,500人もの集客があり、そのほとんどが女性でした。アニメ自体でビジネスを組み立てるのではなく、歌手や声優の方々と絡めてツーリズムやイベントなどのビジネスを組み立てることが重要になっています。

あとは地元の方々と協力してマルシェやライブ、上映会などのイベントを実施しました。テレビで一切PRせず東京でもイベントを実施しましたが、約700人のキャパシティのホールが2日間で完売しました。金沢市からも依頼があり、そこでは実際の声優に協力していただき、そのイベント限りの朗読劇を行いました。金沢の人はほとんど「政宗ダテニクル」を知らないはずですが、約800人の集客がありました。そしてそのイベント来場者が、先日伊達市で開催したイベントにも来てくれました。

他にも、このアニメは歴史に忠実なものではないので、子供たちにきちんと歴史を学んでもらうため、伊達市などゆかりの地を巡る「ダテニクルツアー」を行いました。また阿武隈急行や伊達市の公用車を「政宗ダテニクル」でラッピングしていただきました。なお、このアニメは地元の人たちに権利をオープンにしており、マグカップやトートバッグなど、いろいろな商品を作ってもらっています。



ラッピングした伊達市の公用車

また、海外のアニメファンでこのアニメを知ってくれた方がいて、2016年にクアラルンプールに呼んでいただき、上映会を行いました。2日間で4回上映し、合計で5,000人に見ていただきました。

今後の展開としては、この「政宗ダテニクル」で東北全体を発信しようと考えています。新しいキャラクターを作って、政宗たちが活躍しつつ、時代も超えて東北の武将、名産、伝説などの魅力を発信するアニメができたらと思っています。今までのアニメ産業にはない、地方の人たちとイベントを開催したり、グッズを開発したりという流れを作っていきたいと思っています。

浅尾 芳宣（あさお よしのり）氏

1968年福島県生まれ。アニメーション制作会社「株式会社ガイナックス」元取締役・プロデューサー。映画、アニメーションなどの映像作品をはじめ、映画祭や展覧会といったイベントの企画・プロデュースなど幅広いジャンルで活躍。大阪芸術大学アートサイエンス学科准教授も務める。2015年「株式会社福島ガイナックス」（現：株式会社福島ガイナ）を設立、代表取締役就任。アニメコンテンツによる地方発信、復興支援に幅広く取り組んでいる。

古代東山道駅路に 思いを馳せて



東北財務局長 池田 潤

私がここ10年ほど特に関心を持っているのは、古代（7世紀から10世紀頃）において、中央政府が置かれた奈良・京都周辺と地方との間を結ぶために作られた道路（古代道路）はどこを通っていたか、仙台近辺で言えば、東山道駅路（中央から陸奥国に向かう古代道路）はどこを通って国府である多賀城（多賀城市）に達していたか、ということです。

古代においても、江戸時代の東海道や奥州街道などと同じように、中央から地方に向けて交通網が整備されていたということが近年明らかになっています。しかも、江戸時代に整備されていたような、地形に沿って曲がりくねった道路などとは異なり、路線形状は直線的で（勿論、山岳部などを通過する時は別ですが）、道路幅は一般に6～12mと広いうえに、両側には側溝が掘られ、中央から道路が通じている、すなわち中央政府の支配が及んでいることが一目でわかるような、極めて計画的な道路が整備されていたようです。

これまでは、東京に居住していた関係から、主に関東地方の中で古代道路はどこを通っていたかに関心がありましたが、昨夏仙台に転勤し、東北地方のルートに関心が移るようになりました。古代道路に関心、とは具体的に何かと言えば、要は古地図や地形図を見たり、町中を歩いたりしながら、古代道路の痕跡は残されていないだろうか、といった想像を巡らせることです（勿論、ルートが学術的に認められるためには、考古学的証拠（発掘）が必要です。全国的に見ると、発掘例は少なからずあります）。

例えば、広瀬橋付近から陸前原ノ町駅付近にかけて、「東（あずま）街道」と呼ばれる中世の古道の伝承が残されています。東街道は古代道路そのものではなく、やや蛇行していますが、その大よそのルートは古代道路を継承しているのではないとも言われています。現に、陸前原ノ町駅南西にある宮城野八幡神社は、平安時代の798年、坂上田村麻呂が勧請したと言われています。

そこで、この近辺に古代道路の痕跡が残されていないか調べたところ、広瀬橋東北端から仙台一高東側に向かう直線道路に目が向きました。この道路は江戸時代の地図にも載っており、また仙台一高の北側でやや東に方向を変えれば（但し、この部分は現存していませんが）東街道とほぼ同じルートを辿り、陸前原ノ町駅付近に達することになります。

いずれにしても想像の域は出ませんが、仙台に住んでいることで、今述べたような推測が本当にありうるものかどうか、実際に歩いてみたりして実感できる、このことが今の大きな楽しみとなっています。



多賀城政庁復元模型（出典：宮城県多賀城跡調査研究所）

裏表紙解説

冬

竹駒神社・大絵馬

岩沼市の竹駒神社では毎年、商売繁盛や家内安全などの祈願のため、その年の干支が描かれた縦1.8メートル、横3メートルの大絵馬2枚が隨身門に掛けられます。写真は今年の干支、「亥」の絵馬です。

ご参拝の際にぜひご覧ください。

編集後記

新年あけましておめでとうございます。今号では、昨年11月26日に開催いたしました2018年度（第21回）「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式の模様を紹介しております。式典では、受賞された企業の代表者様から一言ずつご挨拶を頂戴しました。受賞の慶びや、事業に対する想い、そして今後も宮城県の発展に貢献していきたいというお話を伺い、皆さまの地元に対するお気持ちが伝わって参りました。

次号（第85号）からは、第21回受賞企業インタビューの掲載を予定しております。本年も引き続きご愛読の程よろしくお願いたします。

（工藤 香澄）

★「七十七ビジネス情報」は1・4・7・10月の年4回発行（予定）で、ホームページからもご覧になれます。

★ご意見・ご要望がございましたら、ファクシミリや電子メール等にてお寄せ下さい。

★個人情報につきましては、目的以外に使用することはございませんので、ご安心ください。

★無断転載を禁じます。

七十七ビジネス情報 No.84

2019年1月4日発行

公益財団法人七十七ビジネス振興財団
77 Business Support Foundation

〒980-0021 仙台市青葉区中央三丁目3番20号 株式会社七十七銀行本店内
電話 (022) 211-9787 FAX (022) 267-5304
ホームページ <http://www.77bsf.or.jp/>
E-mail staff@77bsf.or.jp



竹駒神社・大絵馬



公益財団法人七十七ビジネス振興財団



本誌は環境にやさしい植物油
インキを使用しています。

再生紙を使用しています。