

No.85 2019.4

Spring

七十七ビジネス情報

77 Business Information





社会とともにある大学の深化を目指して ～創造と変革を先導する東北大学～

東北大学総長 大野 英男

東北大学は、1907年の創立以来、建学の理念である、「研究第一」、「門戸開放」、「実学尊重」を基盤に、多くの指導的人材を輩出し、革新的研究成果を挙げてきました。また、東日本大震災の発生以来、被災地にある総合大学として、地域の復興・新生に貢献し、「社会とともにある大学」という新たなアイデンティティを醸成してきています。

今日、世界は、グローバル化の進展、地球環境問題等の大きな課題に直面し、さらに、仮想空間と現実空間とを高度に融合させた人間中心の未来社会（Society 5.0）の実現や、国連の持続可能な開発目標（SDGs）の達成など、経済・社会の大きな変革が求められています。

私たちが暮らす東北地域に目を転じますと、他地域に15年ほど先行して少子高齢化、人口減少が進展しつつあり、経済・社会的変革が喫緊の課題となっています。

これらの社会的変化や要請を踏まえつつ、昨年11月に「東北大学ビジョン2030」を策定いたしました。本ビジョンでは、「最先端の創造、大変革への挑戦」の副題のもと、本学の中長期的な目標とコミットメントを提示しました。「教育」、「研究」とともに「社会との共創」を柱の一つとして位置づけ、社会の課題解決とイノベーション創出に積極的に取り組むこととしています。その内容をいくつかここにご紹介しましょう。

まず、地域イノベーションを駆動する人材を育成するため、「地域イノベーションプロデューサー塾（RIPS）」、「地域イノベーションアドバイザー塾（RIAS）」などの事業や、情報知能システム研究センター（IIS）による地域企業のAI活用支援などについて、引き続き、取り組んでいきます。

また、新たに、以下のような取組を中心に、社会との共創を強化していきます。

①オープンイノベーションの戦略的展開

大学を核として、異分野の多企業が参加するイノベーションエコシステム形成型産学連携モデルB-U-B（Business-University-Business）連携を促進し、異業種連携、地域企業と大企業の連携によるイノベーションを創出します。先進事例である集積エレクトロニクス分野に加え、ライフサイエンス分野、マテリアルサイエンス分野等へこの取組を拡大します。

②ベンチャーエコシステムの構築

2030年度までに東北大学発ベンチャーの100社創出を目指し、起業家精神の涵養、起業支援、そして投資に至るシームレスな支援を一層充実させるとともに、起業家、投資家、支援者、事業者等が会する場を整備し、ベンチャーエコシステムを構築していきます。東北大学ベンチャーパートナー(株)と連携し、地域金融機関などの賛同を得て、投資対象を本学発のみならず東北地域の大学発ベンチャーに拡大する新ファンドを立ち上げ、東北地域に広がるエコシステムの構築に貢献していくことも重要な柱となります。

③次世代放射光施設を中核としたリーチコンプレックスの形成

地域パートナーとして、宮城県、仙台市、東北経済連合会、財団とともに、地域発研究開発・実証拠点（リサーチコンプレックス）の形成や、地域企業による最先端科学の活用に取り組みます。また、同施設が立地する青葉山新キャンパスを社会課題解決に取り組むグローバルイノベーションキャンパスとして整備を進めます。

東北大学の総長に就任して、ちょうど一年となりました。私たちの暮らすこの東北地域において、東北大学の培った知の力をもとに、皆さまと力を合わせて、社会的変化に対応した新たな社会を創り出すことは、わが国の未来、ひいてはグローバルな社会の未来に貢献することであると考えています。東北大学は、このような未来を創る「教育」、「研究」、「社会との共創」を進め、それらの間に、また皆さまとの間に、好ましい循環を築くことにより、「社会とともにある大学」としての役割を一層、深化させたいと考えています。

(当財団 評議員)



東北大学片平キャンパス

七十七ビジネス大賞受賞

第21回(2018年度)

企業 インタビュー

Interview

セルコホーム株式会社

代表取締役 新本 恭雄 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区上杉2丁目1-14

設 立：1959年

資 本 金：100百万円

事業内容：建設業

従業員数：261名

電 話：022 (224) 1111

U R L：http://www.selcohome.co.jp

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

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、セルコホーム株式会社を訪ねました。当社は1959年創業の住宅メーカーで、創業以来建売住宅やマンション建設で成長してきました。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しているほか、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しました。

当社の新本社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

今年で創業60周年を迎えます。そんな年にこの賞をいただき、今まで地道にやってきたことが報われたような気がして嬉しく思います。受賞後は周囲からお祝いの言葉を頂いたり、まだもらってなかったのかと驚かれました。いただいた奨励金は、今後環境の変化に対応するための資金にしようと思います。

不動産業からハウスメーカーへ

——創業からの歴史について教えてください。

初代社長が1959年に、当社の前身となる「仙台土地開発株式会社」を設立しました。始めは不動産業を行っていました。1961年に仙台市青葉区水の森に、ひばりが丘という大きな分譲地を造成し、土地や建売住宅の販売を開始しました。当時はまだ戦争の影響が残っており、住宅が不足していたため需要があり、長く続きました。

その後高度経済成長期を過ぎ、日本がバブル経済に突入するにつれて、当社はマンション開発業者に

変わっていきました。土地を購入してマンションを建て販売を行っており、当時宮城県内で最も供給戸数が多かったのは当社でした。

しかしバブルが崩壊すると、土地を購入してマンション賃貸や分譲住宅を行う事業を続けることが困難になりました。当時は計画的に土地を仕入れ造成を行い利益を増やしていたので、常に3-4年分の土地の在庫を抱えていました。しかしバブル崩壊により1/3程の価格になり売れば売ると赤字になるという状況が続き、土地を在庫として持つ必要のないビジネスとして注文住宅を事業の柱にしようと考えました。

また1990年代の日本は、バブル崩壊による長い不況が続き内需が冷え込んだ結果、輸出主導の経済となり、1991年から1994年まで10兆円を超える巨額の貿易黒字を出していました。貿易黒字の増加に伴い、ドル円相場は円高が続きました。この状況で、内外価格差が大きく日本の方が高額だったのは住宅でした。そこで日本の輸入を増やし内外価格差を是正するために、国が補助金を出すなどして輸入住宅の購入を推進しました。そこで私もアメリカやカナダに飛び、現地で学んでカナダ輸入住宅を当社で始める決意をしました。

当社ではある程度住宅建築に関するノウハウは持っていましたが、日本とカナダでは住宅の建築工程や使用する木材や釘などの建材の規格が大きく違いました。日本の環境にあった住宅を作れるようになるまで約2年間を要しましたが、遂にカナダ住宅を販売できるようになりました。その後注文住宅に特化していくため「セルコホーム株式会社」に社名を変えハウスメーカーとなりました。



本社

快適な生活空間を提供する

——経営理念について教えてください。

快適な生活空間となる住まいをすることが当社の理念であり、「Good Design Good Quality Good Price」というキーワードを、空間作りをする上でのもう一つの理念として、「3G」と呼び大切にしています。最近の住宅の中には、質にこだわっているがデザインは物置のような家や、デザインはよくても質が悪い、価格が高いといったものがあります。しかし当社では、良質のものをいいデザインで、いい価格で提供しなければならないという意識を持ってものづくりを行っています。

カナダ輸入住宅供給実績No.1

——事業内容について教えてください。

当社は良質な木材とカナダ住宅の高い住宅性能にいち早く注目し、カナダ輸入住宅供給実績No.1を維持する住宅メーカーです。

主力は戸建ての供給事業で、当社直営の事業所と、フランチャイズ契約先で行っています。直営の主要事業所は東北を中心に18カ所あり、フランチャイズ先は「セルコホーム」ブランドの建築資材の販売先として契約を結んでいて全国64社あります。現在では累計戸数2万戸以上の実績を持ち、長年にわたり県内をはじめとする全国に優良住宅を提供しています。人々の生活の基盤を支える、カナダ輸入住宅のリーディングカンパニーとして事業展開しています。

その他にはリフォーム事業、大規模木造建築事業、不動産・賃貸事業を行っています。リフォーム事業ではハウスメーカーとして豊富なノウハウをベースに、オリジナルの輸入部材を使用したリフォームの提案を行います。水回りや外装だけの一部のリフォームや増改築、スケルトンリフォーム（建物の構造のみを残して壁や床などを解体し、内装や設備機器を新築する工事のこと。配管、配線、間取りを自在に変更できるため新築のようになる）まで手掛けています。

大規模木造事業は、当社ではシティフォレスト事業と呼び、「木造建築で都市に森を作る」ことを目標に、循環型建築材料である木材を主体として秋保の農産物直売所「アグリエの森」などの商業木造建

築を推し進めています。

不動産・賃貸事業は仙台市近郊を中心にマンションやアパートの賃貸と、戸建住宅やマンションなどの売買や仲介を行っています。

当社の売上げの内訳は、自社営業所での戸建て事業が50%、フランチャイズでの戸建て事業が20%、リフォーム事業が10%、大規模木造建築事業が15%、不動産・賃貸事業が5%となっています。

——カナダ輸入住宅について教えてください。

カナダの輸入住宅の特徴は、高い住宅性能と多彩なデザインです。

カナダは日本よりも厳しい気候環境であり、年間の最高気温は45℃、最低気温は-63℃と、寒暖差が108℃にもなる国です。このような寒い土地では、年に数回アイスストームという自然現象が起きます。過冷却状態の雨が降り、地面や木、車に落ちた途端に氷になる現象で、これが発生すると町全体が氷漬けになり、電線も凍るため停電になる場合もあります。極寒の中、暖房も使用できないままでは、復旧までの1-2日間を日本のような住宅で過ごす住民が凍死してしまいます。そのような環境であるため、カナダでは住宅は命を守るものとして考えられており、電気の供給がなくともある程度の温かさを保持できるように気密性や断熱性を高めることが必要不可欠でした。そこで技術開発や改良が繰り返され、今ではカナダ住宅の性能は世界でも高水準と言われるまでになっています。

またカナダは移民国家で、ヨーロッパやアメリカの文化が混ざり合い、ヨーロッパを中心とする伝統的かつ多彩なデザインの住宅が共存しています。住宅に個性やオリジナリティを求める人が増えている現代で、カナダ住宅ならではの豊富なデザインは多くの人に支持されると考えました。日本の在来工法では時代ごとのトレンドがあり、家を見た際にそのデザインから何年前のものか分かってしまいますが、カナダ住宅は新しいデザインを取り入れつつ根本的な部分是不変であるため、いつまでも廃れないデザインになっています。

——住宅建築の工法について教えてください。

日本の在来工法は「軸組み工法」と呼ばれ、柱や

梁（はり）で家を支える工法が主流でした。地震や台風など外からの住宅を揺らす力に対して、住宅を支えるのは柱と柱の接合点です。樹齢が長く太い木から取られた良い木材を使用し、大工が熟練の技で建築すれば、強く長持ちする家ができます。しかし大工や木材の質によって仕上がりの質にばらつきが生まれ、横からの揺れやひねりに対して強度が不足してしまうことがありました。

カナダ住宅に使用されるツーバイフォー（2×4）工法は、木造建築の工法の「枠組み壁工法」の1つです。ツーバイフォーとは使用する木材の規格のことで、木の厚さが2インチ、幅が4インチであることからこのように呼ばれます。この木材の規格によってそれぞれ、ツーバイシックス（2インチ×6インチ）、ツーバイエイト（2インチ×8インチ）…といった工法があります。この木材と合板を組み合わせてパネルを作り、それらを組み合わせて六面体の空間を作る工法です。外からの力を面で受け止め箱状の六面体で支えるため、在来工法より頑丈で、耐震性、耐火性、耐久性、気密性、断熱性に優れている住宅になります。ツーバイフォーは在来工法に比べて工期が短く、使用する木材の規格が決められているため完成した住宅の質にばらつきが出にくくなります。例えば、在来工法の家は柱で建てた家、ツーバイフォー工法の家は面で構成された家です。地震など災害の多い日本において、ツーバイフォー工法がふさわしいと感じます。

カナディアンツーバイ

——カナディアンツーバイについて教えてください。

カナダのツーバイフォー住宅に学んだノウハウをベースに当社独自の技術で進化させた、当社のカナダ輸入住宅を「カナディアンツーバイ」と呼んでおり、これには3つの基準が設けてあります。

①主要構造材にカナダ産の良質な木材を使用

世界の森林の10%がカナダにあります。自然環境保護の観点からこの森林地の94%を占める公有林が厳しく管理され、実際にカナダの法律では、公有林を伐採する企業には森林の速やかな再生が義務付けられています。このような取り組みにより、カナダ

の原生林残存率は世界最高の91%で森林破壊率は実質的に0%であり、世界有数の木材の輸出国になっています。当社も将来に繋げていく事業として、環境に配慮しているところから購入するようにしています。

また、カナダのような寒い地域の木は針葉樹です。日本のように湿気の多い環境では針葉樹は反ってしまうので一般的に住宅建築に向いていませんが、当社はどのくらい反るかということを予測し建築しています。そのため針葉樹であっても丈夫な住宅を建築することができます。

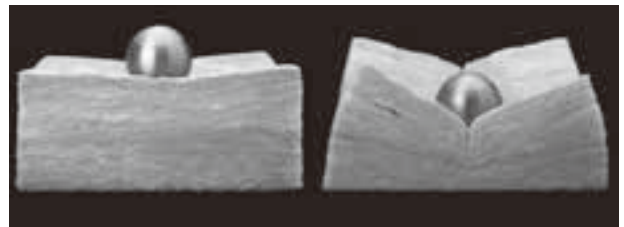
②カナダの厳しい住宅基準から生まれたツーバイフォー工法で建築

外部からの力に強い構造を持つツーバイフォー工法は、地震大国である日本に最適な工法です。これを基本に、堅牢な2×10の木材を床に使用し、壁パネルの中にも柱を入れることで外部からの力に対して圧倒的な強さを持つ住宅にしています。

ツーバイフォー工法で使用されるパネル内には、断熱材として高密度なグラスウール32K（1立方メートルあたり32kg）相当を入れています。32Kのグラスウールは2kgの鉄球を乗せても変形しないほどの密度です。断熱材の性能は、断熱材の密度と厚さから診断されますが、当社の住宅は、住宅支援機構の基準値の約5倍、次世代省エネ基準の約2倍となっています。一年中快適な室温を保ち、心地いい住まいを実現しています。

更に間仕切のない大空間も建築可能になるなど、

設計面でも優れた特性を発揮しています。保温・保冷に優れた構造であるため、開放的な空間を作ってもエアコン1台程度で家中を快適に保つことができます。



左：グラスウール32K（カナディアンツーバイ）
右：グラスウール16K（一般的な高性能断熱材）

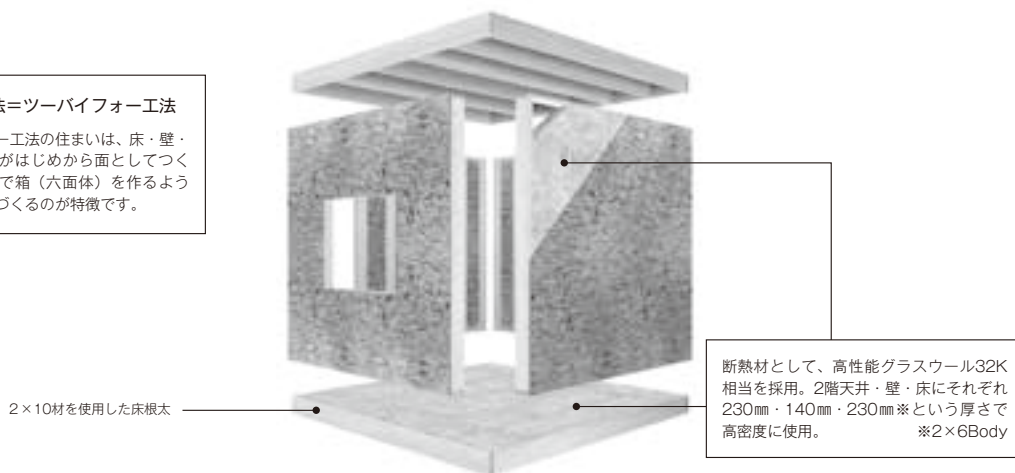
③住宅先進国であるカナダの住宅思想とデザイン性を反映する

「住宅は命を守るもの」という考えに基づいた気密施工と外気の影響を受けにくい構造躯体により、理想の省エネルギー住宅を実現しています。

また、カナダの多文化主義を背景とする豊富なデザイン、バリエーションを踏襲しています。例えば、イギリスのジョージアン期（18世紀初頭～19世紀初頭）の様式をベースとした、総レンガ貼りの外壁と寄棟屋根に上げ下げ窓が特徴のジョージアン・スタイルや、八角形の塔を設け、軒や窓の額縁などに華やかな装飾が施された優雅なデザインであるクイーンアン・スタイルなど、合計10種類ものデザインを取り揃えています。このような多彩なデザインもお客様から人気があり、支持されています。

枠組み壁工法＝ツーバイフォー工法

ツーバイフォー工法の住まいは、床・壁・屋根（天井）がはじめから面としてつくられ、その面で箱（六面体）を作るように家をかたちづくるのが特徴です。



カナディアンツーバイの構造

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230mm・140mm・230mm※という厚さで高密度に使用。
※2×6Body



ジョージアン・スタイル



クイーンアン・スタイル

東日本大震災

——東日本大震災時の取り組みについて教えてください。

大震災では、宮城県内の住宅被害が全壊76078件、半壊92234件であったのに対し、当社の住宅は地震による全壊、半壊は0件、津波による流出の2件だけでした。当社のカナディアンツーバイがいかに頑丈で耐震性に優れているかを大変誇りに思っています。

震災時の取り組みとして、地元の住宅メーカーとして応急仮設住宅の建設に対応しました。当時、当社も震災によって大きな被害を受けていました。カナダから輸入した木材を国内で加工するための製材工場は全て海沿いに位置していたため津波の被害に遭い、窓枠のサッシを製造するメーカーも地震の被害を受け、どこも稼働できませんでした。他の住宅メーカーも同様の状況で、建材が手に入らずに仮設住宅の建設を諦める会社もありました。しかし当社は震災後すぐに、カナダで木材を全て加工し日本で

組み立てるだけの状態にして持ってくるように発注していたため、県内では最多となる255棟の仮設住宅を工期内に完成させました。当社は仮設住宅もカナディアンツーバイの基準で建設したので、とても性能が良いと話題になり、他の仮設住宅にもツーバイフォーの技術が採用されるようになりました。

2012年9月からの3年間には、震災の被災者向けに低価格商品「震災復興応援住宅」を宮城県内限定で販売し、被災者の住宅再建を支援しました。この期間に累計で740棟の住宅を供給し、そのうち7割程度が被災者向け住宅でした。

また、名取市の「ゆりあげ港朝市」の再建事業にも携わり、当社がカナダ政府との懸け橋となり、カナダ産の木材を使用した建物「メイプル館」をカナダ政府の依頼で当社が建築しました。この一連の取り組みが評価され、2017年にグッドデザイン賞特別賞を受賞しました。

その他、当社従業員から石巻雄勝地区でライフラインが遮断されているとの情報を得て、五右衛門風呂を4台設置し、全国のフランチャイズ契約先からの義援金を使用して甚大な被害を受けた東松島市にマイクロバス3台を寄贈するなど、震災復興支援に尽力しました。



「メイプル館」

——大規模木造建築の可能性について教えてください。

大規模木造建築に当社が取り組みきっかけになったのが、震災復興支援で建築した「メイプル館」です。これをきっかけとして大規模木造建築に取り組むようになり、東松島市の復興再生の拠点として位置する「宮戸地区復興再生多目的施設」も施工しました。これが「セルコホームあおみな」で、当社

の木造技術をふんだんに活用した施設になっています。

今世界では、環境にやさしく、エネルギー効率が高く、しかも環境負荷を軽減できる木材を建築に使用する取り組みが始まっています。これに先立ち、ツーバイフォー工法による十分な強度の確保と低コストを実現したため、カナダでは2009年に6階建までをツーバイフォーで建築できるよう法改正が行われ、すでに公共施設や医療・福祉・商業施設といった大規模建築の木造化が進んでいます。

当社では木造で「メイプル館」ほど大きい施設を建築したのは初めてでしたが、木造施設の雰囲気よさや環境への優しさを実感しました。その後本格的に大規模木造建築へ取り組むためカナダで技術を学び、セルコホームの大規模木造建築「City Forest」として「セルコホームあおみな」など様々な施設を木造で建築しました。2017年には当社仙台支店新社屋として「シティフォレスト宮城野ビル」を完成させました。

今までの日本は鉄筋コンクリート造の建物が主流でしたが、徐々に法整備が進み、木造建築を推進する方向へ変わってきています。実際に、東京オリンピックに向けて建築されている新国立競技場の一部にも木造が取り入れられ、九州では全国初の木造のガソリンスタンドが開業しています。当社も木造建築の可能性を更に広げていきたいと考えています。



仙台支店新社屋「シティフォレスト宮城野ビル」

環境の変化に対応する

——今後の事業展開について教えてください。

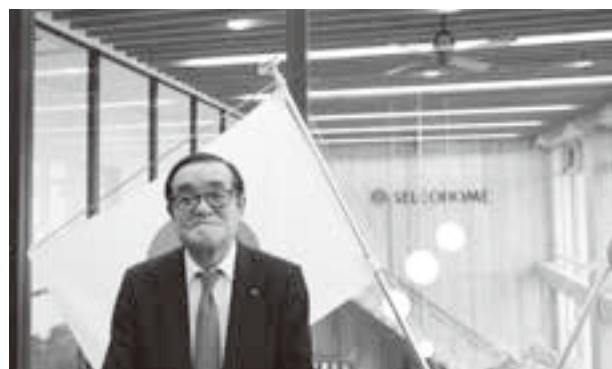
現在の日本では、新築戸建ての戸数が毎年2万戸ずつ減少しています。少子高齢化により日本の人口が減少していることも一因ですが、それ以上に日本

の住宅の性能が昔と比べて良くなっていることが原因です。10年前の住宅は耐用年数が25年ほどで、その周期で建て替えやリフォームの必要がありました。しかし去年建てられた住宅の耐用年数は30年を超えています。住宅の技術が進んでいるアメリカやカナダでは50年を超えており、将来的に日本も同様になります。そのため注文住宅事業は先細りになるだろうと予想しており、現在は大規模木造建築、商業施設の建築に力を入れています。徐々にこちらの売上げが増えてきていますが、トータルでの売上げが変わっていないことから、戸建ての受注数が確実に減少していることを実感しています。この環境の変化に対応できるように一層、大規模木造建築を進めていきたいと思っています。

変化に対応できること

——会社経営で大切だと思うことについて教えてください。

私の好きなダーウィンの進化論の中に、「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残るのは、変化に対応できる者である。」という言葉があります。この通りだと考えていて、住宅メーカーには少子高齢化によって新築の住宅が減っていくという環境の変化が起きます。これに合わせるように当社は住宅以外の事業を進めていきます。環境の変化に対応することで存続できると考えています。



新本社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2019. 2. 6取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第21回(2018年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社OLPASO

代表取締役 佐藤 満 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区五橋1-4-24
ライオンズビル五橋6F

設 立：2009年

資 本 金：28百万円

事業内容：医療関連機器の開発・製造・販売

従業員数：5名

電 話：022 (397) 9370

U R L：http://olpaso.co.jp

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

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社OLPASOを訪ねました。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・製造を行っています。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しています。当社の佐藤社長に、会社設立の経緯や事業内容等について伺いました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

当社が起業して10年になる年に、会社や製品に対してこのような評価をしていただけて嬉しく思います。数年前からこの賞の存在は知っていましたが、最近プレゼンをする機会が増えてきたこともあり今回チャレンジしてみました。応募して良かったと思っています。受賞後は、当社の設立時からお世話になっている関係団体の方を中心にお祝いの言葉をいただきました。いただいた助成金は、現在開発を進めている製品の開発費として使用させていただきます。

勤めていた会社の不振から

——起業に至った経緯について教えてください。

私が大学を卒業した頃はバブル期でしたので就職には非常にいい時期でした。同級生は皆有名企業に就職していましたが、私は上京し別の道に挑戦していました。その後仙台へ戻ってから、大手メーカー等で使用する機械装置を取り扱う会社へ技術者として就職しました。当時から私は独立して事業を行いたいという思いを持っていましたが、なかなか決断ができずにいました。その後、リーマンショックの影響で勤めていた会社が立ち行かなくなりました。当時私は40代後半で、どこの企業も経営状

態が悪化していたため再就職は難しい状況で、そこでこれを機に起業しました。

また勤めていた頃は、医療関係のシステムを作成している会社と取引があり、採血管等にラベルを印刷して貼り付ける、医療関係のラベリング装置等の開発を依頼されて取り組んでいました。当社ではその事業を引き継いで開発を進め製品化し、現在も医療関係の機械装置の製造を主として行っています。



本社入居ビル

医療現場をより良く

——経営理念についてお聞かせください。

「医療現場の課題に寄り添い、解決に向けた自動化システムを提案し安全でやさしい医療となるようにサポートすることで社会貢献してまいります」としています。当社のような事業では、機械を納品する際は現場に立ち会い、正常に使用できるか、使用者が使用方法を理解しているか等の確認を行います。現場に立ち会うと医療従事者と患者の関係や問題点がよくわかります。例えば、病院での待ち時間の長さや、待ったのに順番を間違われて後回しにされて患者が怒っているようなことが多く見られます。こういった問題を解決するために、当社は自動機械の開発・提供を行い、待ち時間の短縮や作業の簡潔化に貢献したいと考えています。

——社名の由来について教えてください。

OLPASOは私が考えた造語です。スペイン語で、

フラメンコや闘牛でよく激励に使用される、がんばれという意味の「OLÉ (オーレ)」という言葉と、歩く、踏み出すといった意味の「PASO (パソ)」という言葉掛け合わせて作りました。「さあ、行こう」といった意味を持たせた社名にしました。

——事業内容について教えてください。

当社は、医療現場で使用される機械装置を開発・製造・販売しています。

主力製品は、採血を行う際に使用する採血管準備装置です。ほとんどの採血場面では、真空管採血の方法が取られます。真空管採血とは採血した血液を試験管内に入れる方法です。真空採血管はその大きさによって試験管内の圧が調整されているため、一定量の血液が中に入るとそれ以上は入ることはなく、また真空であるため、採った血液が血管に逆流することはありません。この方法では、採血前に医療従事者が該当患者の試験管を検査の項目により必要な本数準備する必要があります。この装置はその真空採血管に、患者を識別するためのラベルを貼り付け、トレイに入れた状態で発行し医療従事者に供給するという一連の作業を自動で行います。また、この機械で使用される消耗品のラベルやシステム等も開発・販売しています。

その他、採血後の検体の入った採血管を仕分ける装置であるチューブソーターや、検尿の際に尿を入れる試験官にラベルを貼り付ける、尿スピッツラベラーといった装置も開発しており、中国をメインに販売しています。その他、現在はまだ開発途中ですが採血後の採血管を自動搬送するロボットを開発しています。

会社スタッフは現在5名ですが他に専属のソフト



製造工場の様子

ウェア技術者と海外営業の担当者がネットを環境を有効に使いリモートワークとして働いています。私は装置の開発・設計を担当しています。開発等は本社事務所で行っていますが、工場は多賀城にあり、そこで大きな装置の製造、組み立てや出荷前の検品を行っています。主要ユニットは大手メーカーに生産を委託する場合があります。

——自動採血管準備装置「olpaso.1+」についてお聞かせください。

「olpaso.1+」は、一般的な自動採血管準備装置の機能に加えて、特許を取得している「リアルタイム発行機能」を加え、更に患者を呼び出すインフォメーション機能を搭載した装置です。医療従事者はディスプレイで患者の情報を確認でき、装置が患者の呼出と案内を自動で行います。そして、患者や検体を識別するためのバーコードやIDが記入されたラベルをプリントし採血管に貼り付け、それをトレイに収納した状態で採血作業者に供給を行う装置です。

——「olpaso.1+」の特徴について教えてください。

自動採血管準備装置の市場では、国内の大手メーカーが圧倒的なシェアを誇っています。その会社は大型で高価な装置を提供していますが、当社では差別化や作業効率のため小型で安価な装置の提供を目



機械内で準備される採血管

指しています。

一般的に医療現場では、採血を行うスペースが狭いことが多く、自動採血管準備装置を1台設置して全員で使用している現状があります。採血の受付を済ませた順番に、ラベルを貼り付けた採血管がトレイに収納した状態で自動発行されますが、1台しか装置を設置しないため全ての外来患者の採血管がそこで順次発行され、採血管が装置の取り出し口に複数個留まっている状態になります。医療従事者はいちいち装置の場所まで行って患者の採血管を探し、また採血作業台まで戻るといった手間がかかります。そのため患者の待ち時間が長くなり、さらに重要なことは採血管を取り間違えるというリスクがあります。

そこで当社は従来の自動採血管準備装置と同じ機能を持ちながら、サイズを小さくした製品「olpaso.1」をまず開発しました。トレイの取り出



「olpaso.1+」

し、返却位置を前面に配置し、トレイの積み重ねユニットも標準装備することで、コンパクトで医療従事者にとって使いやすい装置にしました。

さらに、従来の問題点を踏まえて改良を重ね、人間ドック等の外来採血に特化させた自動採血管準備装置が「olpaso.1+」です。この装置は小型化により採血作業台の隣に置いて使用することを想定しており、1台で2名が同時に使用できます。医療従事者は採血作業台に座ったまま患者の情報をディスプレイで確認でき、操作を行うと装置が自動で患者の呼び出しと案内を行います。そして採血管へ検体ラベルのプリント・貼付・トレイへの収納を行い発行しますが、装置が採血作業台の隣に置いてあることで、患者の目の前でリアルタイムに採血管を発行することが可能になります。その場で必要な採血管を受け取って採血を行えるため、医療従事者の負担を軽減し、採血管の取り間違え防止、採血業務の時間短縮、患者の待ち時間短縮等に役立っています。

また、当社の製品は国内大手メーカーのものと比較して3分の2ほどの大きさで、同スペックの装置としては世界最小サイズです。価格も約半額で、病院の規模に合わせ、大病院では複数台、診療所では1台など、柔軟な設置・運用が可能になっています。

——開発にあたって苦労されたことについて教えてください。

元々ものづくりをしていたので、自分のイメージしている製品を完成させることに関してはそれほど難しくありませんでしたが、ラベルをプリントするためのプリンターを独自開発したことはとても大変でした。

一般的にプリンターを1から開発すると億単位でのコストがかかってしまうため、ラベリング装置を製作する会社は主にプリンターメーカーからプリンターユニットを購入して装置に組み込んでいます。しかし既成のプリンターを使用するとそのサイズや形状に合わせて製品を作らなければならない、装置の小型化に限界があると感じました。そこで、私が以前勤めていた会社でプリンターの基盤の開発を進めていたこともあり、当時縁のあった開発者の方の協力を得て、独自開発に取り組みました。私は電子回路を専門にしていなかったのでとても大変でしたが、開

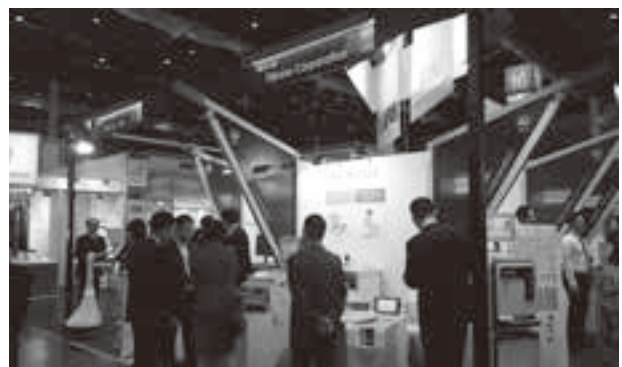
発に2年の期間と数百万の費用をかけて独自のプリンターを開発することができました。

独自開発のプリンターでは、1つの基盤でプリンターとラベリングの機能を制御可能にしたため装置を小型化することができました。また日本語以外の特殊な文字印刷にも対応していることから海外への販売も可能です。更に自動採血管準備装置だけでなく、尿スピッツラベラー等、他の装置にも流用することで、新たな製品の開発に繋がると考えています。

——対象のマーケットについて教えてください。

国内では大手メーカーが最初に自動採血管準備装置を販売してから約20年経ちますが、そのメーカーが市場をほぼ独占している状態で、大・中規模の病院のほとんどはその装置を導入済みです。大手メーカーがブランドを確立している状況であることに加えて、日本は医療分野に対して非常に保守的です。当社のような小さく、まだ実績もない会社が単独で営業を行ったところで相手にされませんし、もしどこかが導入してくれたとしても、スタッフが少ないので装置のメンテナンスを行うことも難しいことが予想できました。このような理由から国内の新規参入の難易度は極めて高いと感じました。海外であれば当社の製品も受け入れやすく、更に代理店にメンテナンスを行ってもらうことも可能だと考え、最初から海外進出を目指しました。

そのため現在の販売先は主に海外です。具体的にはトルコ、中国、ベトナム、台湾へ販売を開始していて、現在デモ機を提供している段階にあるのは韓国、インド、スペインです。ドイツとドバイで行われている大きな医療機器の展示会へ出展し、そこで各国の代理店と契約を結んで直接輸出販売を行って



世界最大規模の医療展示会MEDICA（ドイツ）での展示会の様子

います。海外では安価な製品を必要としている国もあるため、そこをターゲットにして販売を行っています。

ただ国内に全く販売していないわけではなく、検査機器メーカーと連携することで今まで7台販売しました。県内では塩竈市立病院や仙台厚生病院の健診センターなどへ納品しています。

自走自立式ロボット

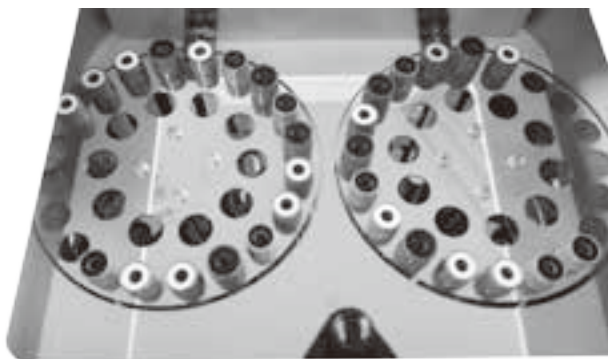
——自律自走式検体搬送ロボットについて教えてください。

現在開発を進めているのが自律自走式検体搬送ロボットです。「La.puta」と名付けました。これは採血後の検体が入った採血管を検査室まで搬送するための装置です。



自律自走式検体搬送ロボット「La.puta」

当社が想定している機能は、まずロボットを手動で走らせ、ロボット上部に取り付けられたカメラで病院内の状況を取り込み、地図にします。このカメラは奥行きも取り込めるため鮮明な地図を作ることができます。その後目的地を設定すると障害物や人



「La.puta」内部の回転テーブル

を避けながら移動します。ロボットの上部の扉を開けると、搬送する採血管を差すための回転テーブルがありますが、検体を紛失することがないようにオートロックの機能を付け、認証しないと開けることができないようになっています。そこへ採血管を入れるとロボットは検査室へと移動しますが、その搬送中に採血管に貼られたラベルを読み込み、どの場所に何の検体が入っているかを記録し、そのデータをWi-Fiで送信できるようにすることで、更なる生産性向上を目指します。

——「La.puta」開発の経緯について教えてください。

現状では、採血済の採血管が数本溜まったところで医療従事者が採血室から検査室まで持って行っており、頻繁に医療従事者が行き来している状況です。大きな病院であれば、検体搬送のためのベルトコンベアが設置してあり、採血台の中にあるスペースに採血管を置くと自動で検査室まで運ばれるというシステムを使用しているところもありますが、コストもかかり、一度設置すると簡単に動かせないことから、人が運ぶ病院が多いです。

こういった検体の搬送に人手がかかっている現状を見て、人の代わりにロボットが検体の搬送を行えないかと考えました。工場等では数年前から、あらかじめ引かれたラインテープの上を移動する軌道式の搬送ロボットが使用されています。病院は多くの人が行き交ったり、たくさんの物が置いてあったり、人が立っていたりと状況が刻一刻と変わる場なので、同じようなロボットは使用できません。そこで、自分で考えて動いて届けるような無軌道式のロボットを開発したいと思い、開発を始めました。

現在はまだ試作段階ですが想定していたより大きいサイズになってしまったので、改良を重ね少し背の高い丸椅子くらいの大きさにすることで、狭いところでも小回りが利くようにしたいと思っています。今後は東北大学と連携して実証実験を行い、今年中に試験販売を行いたいです。

さらに世界へと

——今後の事業展開について教えてください。

自動採血管準備装置は今後販路の拡大を目指して

いきます。現在最大の市場は中国ですが、今後はより人口が多くなり発展の著しいインドやベトナムへの進出を考えています。自動採血管準備装置のデモ機を使用している国も多いので、受注契約獲得に繋がるよう交渉を続けていこうと思います。3年間で120台納入を目標にしています。

国内での販売については、今まで優先順位から消極的でしたが今後は徐々に取り組んでいこうと思っています。現在は装置だけの販売のため収益が変動してしまっていますが、国内で装置を販売すると、継続的に採血管やラベルといった消耗品を販売することができるため、安定した収益に繋がります。これからは是非そのようなビジネスモデルを構築したいと思っています。

国内市場では大手メーカーの独占ですが、その会社の装置は大型のものが主で、当社は小型装置を複数台使用するスタイルをより一層広めていこうと思います。実際中国では、代理店がこのスタイルでの業務運営を広めてくださり、医療従事者のそれぞれの机の脇の部分に「olpaso.1+」よりも小型の当社製品「デスクサイド採血管準備システム」を設置して使用しています。従来日本の方法とは違うスタイルのものを広めていくことで、大手メーカーと競合する必要がなくなり、医療現場にとっては運用方法の選択肢が増えることで、その現場に合った方法で採血を行うことができるようになります。



中国で採用している
デスクサイド採血管準備システム

また、先日中国からの依頼で、小型ラベリング装置の中身だけを製造し輸出しました。この機械の外枠は中国の関連企業で製造し販売しています。当社

は機械の中身であるメカニズムやものづくりは得意としていますが、機械の外側の工業デザインはあまり経験がなく、これを当社で製造すると高額な投資が必要になってしまうため、今後は中国の関連企業と協力して、国内でも販売できる製品にしたいと考えています。

徹底的に調査すること

——事業を行う上で大切だと思うことについてお聞かせください。

起業する方は誰しも自分の得意な分野があると思います。その得意な分野と関連する分野について、市場、需要のある製品、製品の運用方法、客層、他社の状況等を調査した上で、どのようなものが必要か、どのようなものなら売れるのかについて考えることが大切です。何に置いても、1から始める時はそれが好きだという気持ちが根底にあります。それだけでは上手くいかない場合が多いです。好きな気持ちを持ちつつも、それについて徹底的な調査を行い、突き詰めて考え見極めて事業にすることを今後も大切にして事業を行っていこうと思います。



佐藤社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2019. 1. 25取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第21回(2018年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社未来企画

代表取締役 福井 大輔 氏



会社概要

住 所：仙台市若林区荒井7-4-1

設 立：2011年

資 本 金：5百万円

事業内容：介護・メディカルサポート業

従業員数：65名

電 話：022 (352) 7613

U R L：http://andanchi.jp

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

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社未来企画を訪ねました。当社は高齢者向け介護・福祉施設の運営会社で、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」を開設しました。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します。当社の福井社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

新しい複合型の福祉施設に対しこのような評価を頂けてとても嬉しいです。今回の受賞は当社以外の福祉の事業所にとっても、イノベーションを進めていく上で励みになると思います。いただいた助成金で、障がい者就労支援施設で使用する3Dプリンターを購入する予定です。障がい者の方々のデザインの才能を活かした新たな仕事を生み出したり、就労支援を行っていない休日には地域住民向けのワークショップをしたりと活用できればと考えています。

安心できる住まいを

——会社設立の経緯を教えてください。

起業のきっかけとなったのは妻の父でした。義父は腎臓医で、人工透析を必要とする患者の診察もしています。その患者が、週に3回の透析を必要とする自分の今後について心配する様子を見て、看護・介護が必要な方も少しでも安心して暮らせる住まいを作れないか、事業にできないかと言われました。私は当時一般企業で働いていたのですが、学生時代

から自分で何か始めたいとの思いを持っていたこともあり、義父のサポートをしながら介護・福祉事業を始める決断をしました。



本社

課題解決を目指す

——経営理念について教えてください。

「医療支援・介護・福祉関連の包括的事業を通し社会的課題解決に向け、常に高い志と使命感を持ち人々の人生の質の向上に貢献する」としています。一番大切にしているのは、社会的な課題をビジネスで解決することです。学生時代にケニアへ留学した際、ただ与えるだけの支援ではなく、現地の人に仕事をして生まれる充実感を知ってもらう、積極的にできることをしてもらうといった支援の必要性を感じたことが今の事業にも通じています。

私が介護福祉事業を始めてから、この業種は世間からずれていることやおかしなことの多さに気が付きました。例えば、一般的に社会人は自分の名刺を持っていますが、介護職の現場のスタッフは持っていないことが多く、主任などの役職に就いてやっと名刺が持てるようになります。私は前職が商社でしたが、初めて自分の名刺をもらった時に社会人としての自覚・責任感が湧き、意識が変わりました。介護職の離職率は他業種と比較しても高いと言われますが、名刺もその問題の解決の一助になるのではないかと思います。当社のスタッフには全員名刺を持たせました。業界の常識にとらわれず変えていきたいと思っています。

——事業内容について教えてください。

2015年7月に小規模多機能ホーム「福ちゃんの家」を設立しました。ここでは小規模多機能型居宅介護事業を行っています。通所、宿泊、訪問を組み合わせ利用者が必要とするサービスを提供し、住

み慣れた地域に安心して住み続けるための手伝いをしています。立ち上げの際はとても苦労しましたが現在は非常によい状況で、職員は16名おり、29名の定員に対して現在の利用者が25名、2019年1月には利用者が3名ほど増える見込みなので定員に近い状態です。

2017年6月に居宅介護支援事業所を、7月に訪問介護事業所を設立しました。これはご自宅に訪問して食事や入浴の介護や掃除・洗濯などの援助を行うサービスです。ケアプランを作成しそれに基づいて支援を行っています。

2018年7月には全国でも珍しい複合型の福祉施設である「アンダンチ 医食住と学びの多世代交流複合施設」を開所しました。



アンダンチレジデンス (右側)

アンダンチ

——アンダンチについて教えてください。

従来は閉鎖的なものだった福祉・介護施設の常識を変えようと、地域に開放された施設にしたいとの思いで作った複合型福祉施設です。敷地内には、サービス付き高齢者向け住宅（「サ高住」）「アンダンチレジデンス」、看護小規模多機能型居宅介護事業所（「看多機」）「HOCカンタキ」、企業主導型保育園である「アンダンチ保育園」、障がい者就労継続支援B型事業所「アスノバ」、寝かせ玄米を使用したレストラン「いろは」、アンダンチレジデンス入り口に位置する「駄菓子屋 福のや」等の施設があります。このような複合型福祉施設は全国でも珍しく、従来の施設の考え方を大きく転換するものです。実際に「アンダンチ」へは他地域での展開も期待できると、設立以来県内外から500人以上が視察に訪れています。

「アンダンチ」という名前は、仙台の方言で「あ

「あなたの家」を意味する「あんだんち」という言葉に、あなたの「地（場所）」、「知（知恵）」という意味を込めて命名しました。高齢者や、医療や介護が必要な人だけでなく、地域住民や子どもなど様々な人が行き交う場所にすることで、多世代交流が生まれる場にしたいと考えています。



「アンドンチ」施設見取り図

——アンドンチ内の施設について教えてください。

○「サ高住」 「アンドンチレジデンス」

高齢者向けの賃貸住宅で、介護サービスの提供だけでなく、隣接する“看多機”や医療モールと連携することで医療面でのケアを充実させています。

施設内には一般的な“サ高住”と同様に、入居者の個室と、リビングや浴室などの共同スペースがあります。しかしアンドンチレジデンスは施設ではなく入居者の家だと考えており、「暮らし」を大切に考え住宅のデザインや内装を決めています。例えば、新たな人との繋がりが生まれるよう昔の長屋をイメージした形になっています。リビングに同じ机とイスを規則正しく並べると「施設」という雰囲気が強まるので、あえてデザインや質感の異なる机とイスを置いています。また、無垢のフローリングを使用し、昔の冷蔵庫などをインテリアとして置くことで、入居者のご家族の方からも住みたいと言われるような施設を目指しました。

また、入居者それぞれのライフスタイルや生活習慣を大切にしています。施設に合わせて入居者を縛るのではなく、施設がその人の生活に合わせることで本人が望む暮らしを行えるようサポートすることを心がけています。

利用料金は一般的なサ高住と比べて高めですが、医療的ケアが充実していること、アンドンチ内のレ

ストランが提供する美味しく健康的な食事がとれること、入居者が生活しやすいこと等様々なメリットがあります。



共同スペース

○“看多機” 「HOCカンタキ」

当社とは別の医療法人で運営している施設です。主に通所・宿泊・訪問介護看護といったサービスを24時間365日提供しています。隣接するため入居者向けの施設だと思われがちですが、基本的に地域の方を訪問しケアを行っています。利用登録定員は29名ですが、急に人数を増やすと利用者一人一人に最適なケアを行えない可能性があるため現在は14名ほどの登録です。徐々に増加を見込んでいます。

○「アンドンチ保育園」

企業主導型の保育園で定員の半数以上は従業員枠となっており、施設の職員は働きやすくなっています。もちろん地域の子どもも入園することができます。定員は19名で現在17名が利用しています。少人数での保育ですので、子ども一人一人に手厚い保育を行うことができます。少人数保育は社会性を育むための交流が少ないと言われることがありますが、この園ではアンドンチ自体が小さな街となっていて様々な人と交流することが可能です。さらに多世代交流が生まれることで様々な相乗効果が期待できます。

○レストラン「いろは」

東京を中心に展開している、寝かせ玄米を主力商品とするレストランで、テナントとして健康的で美味しい食事を提供します。昼は定食屋、夜は居酒屋として営業し、さらに寝かせ玄米やその他の食品の販売も行います。サ高住や保育所等アンドンチ内の施設の食事提供も行っています。

玄米は健康にいいと有名ですが食べにくいものです。しかし「いろは」では炊き方を試行錯誤して、

おこわのようなもちもち感を持つおいしい寝かせ玄米を提供しています。飲酒しても一日一食玄米を食べると健康になるそうで、無理なく健康を維持することが可能です。

当初はレストランも当社で運営し、「いろは」に監修していただく予定でしたが、「いろは」の理念・思いとアンダンチのコンセプトが通ずるところが多かったため出店していただくことになりました。本事業で地方初出店で、地域の交流の場となることを目指しています。



レストラン「いろは」

○障がい者就労継続支援B型事業所「アスノバ」

現在は就労支援で主にレジデンス等の清掃業務を行っています。他に、飲食、介護、保育、庭木の世話、印刷等、複合的施設だからこそ様々な仕事があり、その人に応じて、適切な仕事に取り組むことができます。一階部分は物販で、地域の人が製作した雑貨や、他の就労支援施設で製作した物品等の販売も行い、就労支援の一つになっています。

○駄菓子屋「福のや」

当社の運営で“サ高住”の入り口部分にあります。駄菓子屋自体は学区にここしかないこともあり、多くの地域の小学生が来てくれます。平日昼間には、地域のお母さんが子どもを連れてきてお菓子を買



「福のや」の様子

い“サ高住”内のソファで休憩していくこともあります。地域の人にアンダンチに来てもらうために、レストランと並んで交流の場となっています。

○庭

敷地内に様々な花や木を植え、昔懐かしいポンプ式の井戸や池があります。敷地内をアスファルトで造ると低コストで済みますが、地域の方々が気軽に訪れる場にはならないと思い、「庭」を造ろうと考えました。現在は散歩や、子どもを遊ばせるために来る人もいて、こだわってよかったと思っています。

庭ではヤギを2匹飼っています。東北工業大学から譲っていただき、マスコットとして愛されています。ヤギ小屋の看板を入居者と保育園児で作るイベントも行い、交流を生み出すきっかけとなっています。



ヤギとのふれあい

——アンダンチ開設の経緯について教えてください。

小規模多機能ホーム「福ちゃんの家」では、グループの医療法人による訪問看護や診療も行っていました。その過程で、医療的支援が必要だが自宅での生活を望む方の期待に沿えるような取り組みをしたいと思います。小規模多機能型居宅介護はデイサービスの通所介護を中心に、必要に応じてショートステイや訪問介護を行うサービスですが、この内容に加えて訪問看護を行うサービスである“看多機”を始めようと考えました。また、利用者からは住みたいとの要望もあり、住める施設の設立も検討しました。グループホームは認知症ケアに適した施設ですが、看護師の配置が義務付けられていないため医療的ケアが必要になると退去せざるを得ない場合があります。そこで、“看多機”を併設したグループホームを設立し、医療的ケアを充実させた施設を作ろうと思

いました。

同時期に、他の介護・福祉業者が実施している、健康・医療・介護に関する啓蒙や相談を行う「暮らしの保健室」という取組みを実施したいと考えていました。今後は医療と介護が必要になる前に学ぶことが重要になると思っていました。このような窓口は既に仙台市内にいくつかありますが、どこも堅苦しい雰囲気でした。私は、現在介護を必要としない方も気軽に学べ、介護をする人もお互いの話をすることで気持ちを楽しめる場を作りたいと考えていたので、一般の方も来やすい相談窓口になるように飲食店を作ろうと思いました。

「暮らしの保健室」開設のため地下鉄沿線でテナントを探しましたが適当な物件が見つかりませんでした。一方、グループホームの土地は荒井地区に購入できることになりました。広さは1000坪あったため、グループホームを拡大して“サ高住”にして“看多機”に加え、さらに飲食店、障がい者就労支援施設、保育園も造り、その中で「暮らしの保健室」を行うことに決めました。

当初のグループホームに“看多機”を併設する計画と、「暮らしの保健室」と飲食店を組み合わせる計画をまとめ、さらにやりたいことを詰め込んでできあがったのが「アンダンチ」です。

多世代交流を生み出す

——アンダンチの特徴について教えてください。

様々な施設があり、子どもから高齢者まで多くの人が利用できることが一番の特徴です。“サ高住”に入居する高齢者、保育園の子どもたち、駄菓子屋に来る小学生とその親、施設で働く職員等で多世代間交流が生まれています。例えば、通常保育園にはピアノがありますが、アンダンチでは保育園でなく“サ高住”のリビングに置いています。子どもたちが定期的に“サ高住”を訪れ、歌やダンス等の練習を行うと、そこで高齢者との交流が生まれます。認知症患者には、生活リズムを崩し夜眠れないといった悩みを持つ方も多いですが、定期的に子どもと交流することで生活の規則性を取り戻し、症状の改善に繋がることがあります。子どもにとっても高齢者と触れ合うことで人間性や社会性を育むことができます。今後はさらに輪を広げ、地域とアンダンチの交流を

増やし、活性化させていこうと思っています。

また敷地内の交流は、スタッフの人材育成にも繋がっています。例えば上記の保育園の子どもたちと“サ高住”の高齢者の交流を見据え、保育士には認知症の教育を行い、介護スタッフには子どもたちの顔や性格、配慮すべき事項などの情報を提供しています。実務上必要な情報共有というだけでなく、様々な分野の知識・経験を積むことができますし、興味があれば敷地内の別の施設へ異動することも可能です。スタッフにとって働きやすく、キャリア形成という意味でもいい環境になっていると思います。



多世代交流の様子

——アンダンチの事業構造について教えてください

現在介護事業は、社会保障費の問題から収支が厳しい状況にあります。一本の事業だけではやっていけない状況が介護ではより顕著です。

現在アンダンチには“サ高住”等を運営する当社と、「カンタキ」を運営する医療法人、レストランの「いろは」の3つの法人が関わっています。当社は“サ高住”等施設の利用者からの料金だけでなく、「カンタキ」とレストラン「いろは」からの賃貸収入も得ています。「カンタキ」は今後アンダンチレジデンスの入居者からの利用も見込めます。レストランは入居者やスタッフ、園児などアンダンチ内の食事の提供をしているため、施設が満員になれば食事の提供だけで収支が成り立ち、地域の方の利用によってさらに利益が出る見込みです。アンダンチでは複合的に施設を運営することで全体での相互補完的な収益体制が成り立ち、安定した収入に繋がっています。

——アンダンチを街にするための工夫について教えてください。

地域に開かれた街として多くの方に知ってもらい、訪問していただけるように様々なイベントを開催しています。アンダンチが開所してすぐに縁日を行いました。当時はボランティアの方の協力で近隣住民にポスティングを行ったところ、約400名もの方が来てくださいました。“サ高住”の軒先を利用した流しそうめんや、庭で行ったスイカ割りなどがとても好評でした。

12月には地下鉄東西線のWE PROJECT SENDAIと共同でクリスマスマーケットを行いました。(WE PROJECTは地下鉄東西線の開業をきっかけに、市民の手で仙台を面白くするための市民参加型プロジェクト) 約20の出展団体が屋台を出したり、中学校の吹奏楽部や、地域のチャリディングのステージがあったり、庭にあるピザ窯を使用してピザを振舞ったりして大盛況でした。

こういったイベントの他にも、“サ高住”のスペースを貸し出した子育てサークルの実施、知り合いの画家の協力で行った絵画のワークショップ、VRを使用した認知症の体験会や若年性認知症等の勉強会も行っています。

次の課題の解決を

——今後の事業展開について教えてください

一般的に料金が月に15万円程の高齢者向け住宅が最も需要があります。アンダンチレジデンスは料金がやや高めのため裕福層向けだと思われがちですが、私たちの理念やケアの方針を体現したトップブランドとして運営し、あと半年で入居率80%を目指しています。その後、セカンドブランドとして、理



地域住民との交流

念に基づいて運営しながらも料金を抑えた高齢者向け住宅の設立を考えています。その住宅が、当社設立時に義父に言われた、高齢者が安心できる住まいにあたると思っています。

その他に、障がい児の放課後等デイサービスを始めたいと考えています。放課後等デイサービスとは6～18歳までの障がいを持つ子どもを対象とした、自立支援や日常生活の充実のための活動を行う福祉サービスです。この事業所は青葉区に約30カ所、宮城野区と太白区、泉区に約20カ所ありますが若林区には10カ所しかありません。特別支援教諭や若林区長と話をし、この事業所の少なさは地域の課題であると感じ、2019年4月に荒井駅の近くで事業所を開所予定です。

理想を追い求めて

——事業を行う上で大切だと思うことについて教えてください。

自分がやりたいことでどんな課題を解消したいか、問題解決できるかどうかをまず考えています。認識している課題に対して、理想、あるべき姿、ありたい姿をしっかりと自分の中で考えて、理想を下げずにやりきるための覚悟を持つことが大切です。アクションを起こさなければ現状のまま良くも悪くもならないので、覚悟を決めた上で最後までやりきることを大切にしています。



福井社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2019. 1. 7取材)



宮城大学地域連携センターの活動紹介

宮城大学地域連携センター長 富樫 千之

同副センター長 古川 博道

同コーディネーター（准教授） 庄子 真樹

■宮城大学の沿革

宮城大学は平成9年4月に看護学部（看護学群）、事業構想学部（事業構想学群）の2学部で設置されました。大学の目的は、地域社会及び他の大学、研究機関等との自由かつ緊密な交流及び連携の下に看護、事業構想に関する教育研究を行うことにより、学術文化の振興に資するとともに、創造的な知性と豊かな人間性を備えた人材を育成し、もって地域の産業及び社会の発展に寄与することを大学の目的としています。また、建学の理念として、ホスピタリティ精神とアメニティ感覚に溢れ、高度な実践的能力を身につけた、地域の発展をリードし、世界に貢献できる人材を育成するとともに、学術・文化の向上と豊かで活力のある地域社会の形成に寄与することとしています。

宮城県は、平成5年に県長期総合計画を作成し、宮城大学設置構想を示しつつ、宮城県農業短期大学を改組転換して宮城大学の第3学部として設置することを目指し、検討を続けていました。その後、農業短期大学四年制化基本構想検討委員会の検討を経て、平成17年4月に食産業学部（食産業学群）が設置されました。なお、設置時、事業構想学部、食産業学部は我が国唯一の学部名でした。

■地域連携センターの沿革

地域連携センターは、教育研究のための支援組織として平成16年4月に設置され、県立大学として、地域社会との結びつきを重視し、大学の持つ知識や研究成果などを社会の中で有効に活用し、地域に還元することと産学連携によって研究成果を生み出すことを使命としてスタートしました。

平成21年には、(財)宮城県地域振興センター（県や市町村、地元民間企業の出資により設置した調査研究機関）の解散を受けて、同センターの機能を部分的に継承して、地域連携センター内に地域振興事業部を設置し、主に調査研究受託事業と自治体職員の研修機能を併せ持つ体制としました。

東日本大震災時には、センターが中心となり、文部科学省の補助金を活用した南三陸町コミュニティ復興支援プロジェクトを発足させました。その後は経済同友会からのIPPO IPPO NIPPON 寄付金も活用して、復興支援を行ってきました。さらに、県南部においては、山元町における3か所の新たな復興公営住宅を中心とした新市街地のコミュニティ形成支援事業を受託し、6年にわたり住民自治会への支援活動を行ってきました。

■地域連携センターの事業概要

地域連携センター及び地域振興事業部では主に以下のような事業を行っていました。

・公開講座

大学が主催する公開講座や、学都仙台コンソーシアムが行う公開講座、連携自治体主催の移動開放講座などが開催され、本学教員が講演を行っています。

・自治体などとの連携事業

宮城県をはじめとする県内自治体や民間企業と連携協定を締結し、双方のニーズに応じた事業を展開しています。

主な連携先

【自治体】宮城県、大崎市、気仙沼市、白石市、角田市、富谷市、蔵王町、加美町、美里町、南三陸町、大和町、利府町

【その他、公的機関・団体・企業など】宮城県教育委員会、宮城県中小企業団体中央会、(株)ホットランド、宮城蔵王観光(株)、(株)日本政策金融公庫、仙台商工会議所、(株)七十七銀行、宮城県食品産業協議会、など

・調査研究事業

自治体や民間企業からの調査研究業務を受託し、住民、行政、学生、教員などの多様な主体の協働による計画・戦略づくりや復興コミュニティ形成支援、若者政策・自治基本条例の啓発など、次代を見据えたまちづくりへの支援に取り組んできました。

・職員研修事業

自治体などから実務経験のある職員を受け入れ、地域課題解決のための実践力を備えた人材育成に取り組み、主に政策立案やまちづくり分野で活躍が期待される若手職員のスキルアップに貢献しています。

■地域との連携活動

・地域との連携事業

本学と地域との連携は、主に県内の自治体や地元企業、地域住民の団体との関係が深く、連携のための協定も12の自治体と結んでいます。連携協定を締結した自治体とは、学生を交えた地域での活動を行い、大学からは地域の何らかの課題などの解決に向けた提案や支援を行い、学生は地域の生の声を聞きながら課題解決のための実践的な学習やその成果発表の機会を得ています。

美里町とは、学生が事業提案を行う「まちづくりアイデアコンテスト」を開催し、学生による提案が美里町により事業化されています。また兵庫県立大学と連携して県内各地を舞台に、地域の歴史・文化・資源を生かしたコミュニティづくりや、地域の人々とともに課題解決ができる人材の育成を目指す教育プログラムを展開しています。さらに、食産業学部・学群を中心として食品企業の課題解決の支援も行っています。

・地方創生への取り組み

県内の各自治体における地方創生に係る審議会などの委員として、本学教員が会議に参画し、総合計画の策定や、各種事業のアドバイザーとして、研究成果などを地域に還元しています。また、喫緊の課題となっている地方振興に向けては、自治体、企業とのマッチングを図りながら新商品開発や販路拡大、ブランド化支援などによる産業創出を進め、本学の教育研究の成果を地域に還元する取り組みを行っています。

■新たな地域連携センター

本学は、平成29年4月に、創立20周年を迎えました。また、同年4月から「地域と共に歩む大学」を目指して、「地域貢献」「地域とのつながり」「地域資源の活用」をより重視・強化し、地域課題に応える人材を育成する改革を行いました。大学の教育と地域とのつながりはますます重要になってきています。

そのような中で地域連携センターは「産官学金連携のためのコーディネート力を発揮する」こと「地域に頼られ、魅力ある存在となる」こと「教育・研究の発展・進化に寄与する」ことを理念として、これまで培ってきた地域との太いつながりをベースに置きながら、地域の情報を大学に集積し、一方で大学の教育と研究の資源を活用した地域貢献を進めるリエゾン機能をより一層強化していくこととし、平成30年3月に地域振興事業部を発展的に解消し、組織の改革を図りました。

・地域連携センター組織と運営

機能を強化するためにセンターに3部門を設定し、センター長を補佐するため各部門に副センター長を置く

こととしました。

管理部門は3名、研究企画部門はコーディネーター業務を推進するために新たな副センター長と専任教員（准教授）それぞれ1名を加えて4名としました。また、センターと学群を円滑に結び付けるために看護学群、事業構想学群、食産業学群から各2名、基盤教育群から1名、計7名の学群コーディネーターを配置することにしました（図1）。

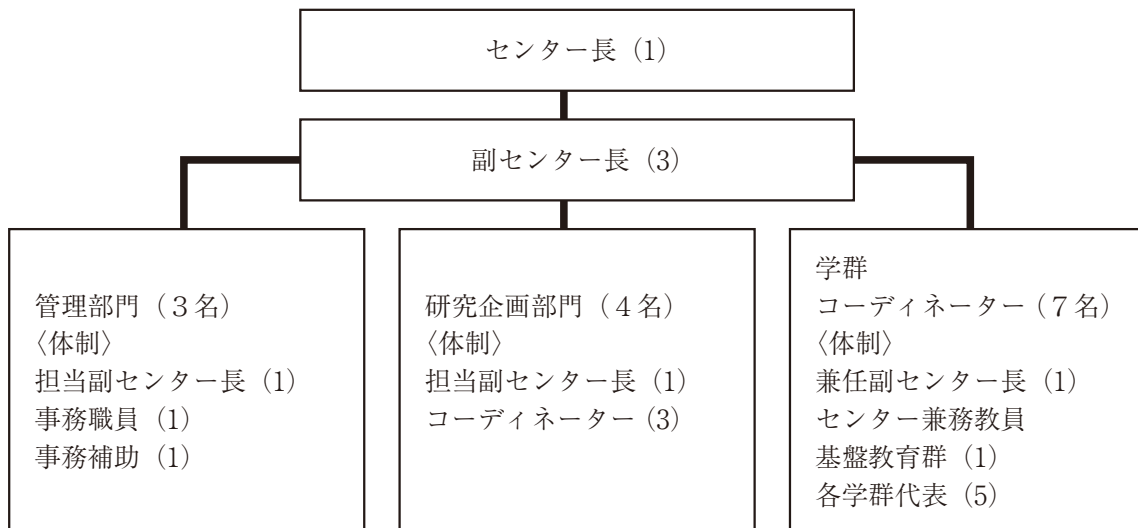


図1 新地域連携センター組織図

各部門の運営事項は以下のとおりになります。

- ・ 研究企画部門：①研究プロジェクトの企画支援及び管理に関すること、②研究費等外部資金獲得及びその支援に関すること、③シーズとニーズのマッチングに関すること、④学生及び院生の研究と実習支援、外部研修生への指導及び支援に関すること、⑤起業支援に関すること、⑥地域振興調査研究活動に関すること、⑦産官学金連携の推進に関すること、⑧研究発表会及び公開講座等の企画並びに運営に関すること。
- ・ 管理部門：①センター業務の統括に関すること、②連携協定の管理に関すること、③各種契約事務等の管理に関すること、④広報活動に関すること、⑤知的財産の運用及び調整に関すること、⑥センターの予算及び支出、決算に関すること。
- ・ 学群コーディネーター：①シーズとニーズのマッチング支援に関すること、②教員、学生及び院生の研究並びに実習の支援に関すること、③産官学金連携の推進に関すること、④研究発表会及び公開講座等の企画及び運営支援に関すること。

センターの運営は、担当理事を加えた3部門メンバーからなる運営委員会・コーディネーター会議を開催し、進めています。

■主なセンター事業（平成30年度）

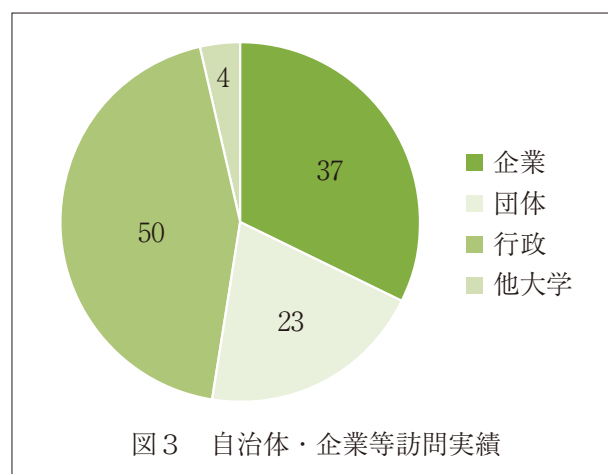
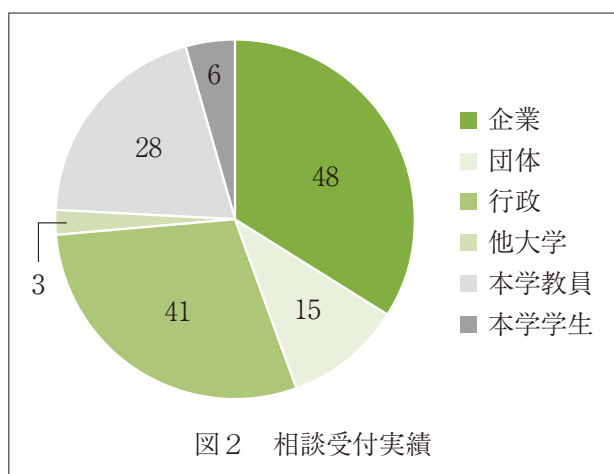
・ 調査活動

自治体・企業・団体等の各種相談の受付、訪問等により具体的なニーズ調査等を行っています。平成31年3月現在、相談受付は141件、企業、行政からの実績が多く、自治体・企業等の訪問は114件、相談受付と同様に自治体、企業への訪問が多くなっています（図2、図3）。

・ 委員・講師等の紹介

連携協定締結自治体からの依頼を受けて、本学教員や学生を委員・講師等として紹介をしています。依頼は、「まち・ひと・しごと創生戦略会議」「6次産業化・地産地消推進会議」「上下水道事業経営審議会」「まちづく

り協議会」「景観計画推進会議」「総合計画審議会」「行政改革推進委員会」等の行政施策が中心で17委員会・審議会等に及びます。



・プロジェクト化・事業化

連携協定自治体から依頼があった案件に対して、本学教員のシーズとマッチングを行い受託事業3件（表1）、分析業務2件を実施しています。また、KCみやぎ推進ネットワーク（KCみやぎ）は、身近な大学・高専等が企業の皆様からの技術相談にワンストップで対応するネットワークで、宮城大学も構成機関となります。KCみやぎには構成機関が企画・提案し、県内企業の参画を得て実施する産学共同研究会があり、本センターも支援を行い、4件の採択を受けています（表2）。

表1 受託事業

| No. | 事業名 | 依頼元 |
|-----|---|-----|
| 1 | 平成30年度大崎市の公共交通に関する市民意識調査業務 | 大崎市 |
| 2 | つながり創出プロジェクト「まちづくり大学」事業実施支援業務委託 | 利府町 |
| 3 | （仮称）将来に責任ある財政運営の推進に関する条例策定に係るワークショップ運営支援等業務委託 | 仙台市 |

また、地方自治体との連携事業として5件、仙台市フェローとして教員1名を派遣しています。さらに、センターが中心になって奨学寄附金を申請、1件を獲得するとともに、外部資金に2件の申請を準備しています。

企業等からの相談を受けて事業化の可能性が高い事案について、本センターが中心となって外部資金獲得の準備のための事業（FS事業：Feasibility Study）を展開し、5件の予備研究を行っています。

表2 KCみやぎ産学共同研究会

| No. | 研究テーマ名 |
|-----|---|
| 1 | こども病院におけるコミュニケーションツールの研究 |
| 2 | 新たなチルド加工食品の開発 |
| 3 | 地域ブランドにおける商品セットとデザインプロデュースに関する考察（2） ～一次産業振興での地域づくりにおけるデザインの役割～ |
| 4 | AI活用ビジネス案件を受託できる位のDeep Learning・Machine Learningの実践的活動技術の構築 |

・シンポジウム・公開講座等の開催

センターが主催する公開講座25件、シンポジウム2件、看護職者専門研修20件、学都仙台コンソーシアム8件、連携自治体主催の移動開放講座6件、計61件、延べ1,693人の受講がありました。

・研究会・勉強会組織

研究組織の形成と外部資金獲得を目的として本学の教員が中心に研究会及び勉強会を4件立ち上げています。

■職員研修事業

引き続き、活躍が期待される自治体等の若手職員のスキルアップの貢献に職員研修事業を継続していきます。また、自治体などの地域課題を研究素材として本学教員の指導の下、アドミッションセンターと連携して博士課程前期（修士）に在籍しながら研究と研修を進めるメニューを用意しました。平成31年度には自治体の職員1名がこのメニューで研修を実施する予定です。

■産学官連携事例

・震災復興に向けたいちごワインの開発

東日本大震災では、宮城県沿岸地域の農林水産業に壊滅的な被害がありました。いちごの生産が東北地域最大規模であった亘理町と山元町では、380戸のいちご生産者のうち356戸が津波の被害を受け、営農再開の目処が立たない時期が続きました。山元いちご農園株式会社の代表取締役である岩佐隆氏は、いち早く復旧・復興に向けて、いちご生産者と共同で農業法人を設立し、いちごの大規模施設栽培に取り組みました。復興に向けては、山元町に多くの人に来てにぎわうことが必要であるため、宮城大学は、山元いちご農園株式会社からの相談を受けてワイナリーの設立支援といちごワインの商品開発支援を行うこととしました。

当初は、いちごを原料にワインとする前例がほとんど無いことと、ワイナリーの建設が同時並行であったこと、醸造担当者が入社後間もないことから、まさにゼロからのスタートとなりました。そこで、事業構想学部では、ワイナリーの基本構想を構築し、食産業学部では、いちごワインの製造技術を確立することを分担するとともに、デザイン企業やバイヤーと連携することで、平成28年にワイナリーを設立し、12月10日にワインの販売を開始しました。

開発したいちごワインは、「真実のいちごワイン」をコンセプトに、生産者だからこそできる完熟いちごを摘み取り農場内のワイナリーで発酵させ、いちごの自然の甘味と酸味を生かした商品に仕上がりました。現在はアルコール度数や発泡性の違いなどで3種類のワインを販売していますが、新たな商品開発に向けても連携による支援を進めています。



・大和町の新たなPR施設のデザイン

大和町のシンボルとして親しまれてきたタワーは、設置から25年が経過し、老朽化により平成28年に解体されました。大和町では、町のPRという役割を継ぐ新たな施設の設置を検討する中、本学の学生にデザイン提案依頼がありました。浅野町長との意見交換会を経て、本学事業構想学部デザイン情報学科の学生により結成された3つのグループが、大和町の新たなPR施設のデザインを提案しました。

提案したデザイン案は、「広報たいわ」および大和町役場ホームページに掲載され、町民の皆様による一般投票を実施しました。また、一般投票後には、「大和町PR施設デザイン案選考委員会」が開かれ、各デザインを提案した本学の3つの学生グループが、創作意図の他、デザインや材質等の特長についてプレゼンテーションを行い、一般投票と選考委員会の審査の結果、「景色に馴染むシンボルタワー」が最優秀デザイン案に選ばれました。



選ばれたデザイン案は、かつてのシンボルタワーの面影を踏襲しつつ洗練さが感じられる設計に引き継がれ、新たな大和町のシンボルとして町民はもとより、大和町を訪れる多くの方にも親しまれる施設となることが期待され、2019年度内の落成を目標に建設が進められています。

■KCみやぎ受託研究事例

本学が企画・提案した平成30年度 KCみやぎ産学共同研究会（表2掲載）の概要を紹介します。

・こども病院におけるコミュニケーションツールの研究【学生参画型】

（代表研究者：事業構想学群 鹿野 護 教授）

小児患者の入院生活支援に特化した特徴的なツール開発を目的とし、小児患者と実際に接して治療にあっている医療従事者からのニーズをもとに、インタラクティブ・メディア技術を活用した拡張性の高いツールとしての開発を目指します。

・地域ブランドにおける商品セットとデザインプロデュースに関する考察（2）～一次産業振興での地域づくりにおけるデザインの役割～【学生参画型】

（代表研究者：事業構想学群 伊藤 真市 准教授）

一次産業の物産品に対していかに付加価値をつけるか、それを地域ブランド化することでいかに地域振興に役立てるかという課題に対し、物産単品にとどまらず複数の物産品によるセットとしてブランド化を実現するための、コンセプトやデザイン開発を目的とします。

・新たなチルド加工食品の開発【学生参画型】

（代表研究者：食産業学群 毛利 哲 准教授）

学生の新たな視点、ニーズの具現化により、新しいイメージのチルド食品を協同で開発することを目的とします。参画企業とのアイデア出し・試作の繰り返しによる開発で上市を目指すとともに、学生の実践的なものづくり教育にも資するものとします。

・AI活用ビジネス案件を受託できる位のDeep Learning・Machine Learningの実践的活用技術の構築【シーズ共有・テーマ探索型】

（代表研究者：事業構想学群 富樫 敦 教授）

Machine Learning等の実践的活用技術の構築を目的に、「データの利活用法とは」「具体的な手法とは」「実際のビジネスにどのように活用するか」を基本に、Pythonを使った実際の分析事例の学習、機械学習の仕組みと活用事例を理解し、手法の習得を目指します。

■むすび

本学では、宮城県設置の公立大学としての理念、目的を踏まえ、本学が持つ研究成果、教員、学生の人的資源を地域に還元するために取り組みを積極的に行ってまいりました。平成30年度からは地域連携センターにコーディネーターを配置し、本学と地域との連携活動のコーディネートを行い、その実績は少しずつではありますが進捗しております。今後も、定期的な点検・評価を行い、その結果をもとに改善・向上に向けた取り組みをしていきます。

自治体、企業、地域住民の皆様、地域連携センターは様々な相談を受けますので、まずは連絡して下さい。また、宮城大学の地域連携センターは交流棟1階にあり、その階上2階には大学以外の方の自治体、企業、地域住民の使用も可能なオープンスペースがありますので、大いに活用して頂きたいと考えております。

（2019年3月に寄稿いただきました）

■宮城大学 地域連携センター

大和キャンパス 〒981-3298 宮城県黒川郡大和町学苑1番地1

Tel : 022-377-8319 Fax : 022-377-8421 E-mail : chiren@myu.ac.jp

地域連携センターホームページ <http://www.myu.ac.jp/site/renkei/>



平成31年度経済商工観光部の基本方針

宮城県経済商工観光部富県宮城推進室

基本方針

東日本大震災から8年余りが経過し、震災後大きく落ち込んだ県内総生産は、目標とする10兆円に向けて、名目・実質ともに9兆円を超える水準に到達しましたが、建設業などでは、復興需要の収束が懸念されております。沿岸部を中心に甚大な被害を受けた地域の産業復興は、依然道半ばにあり、「富県宮城の実現」に向けた経済基盤の再構築を成し遂げるためには、企業や市町村、国、経済団体などの関係機関と力を合わせながら、本格的な復興に向けた動きを一層スピードアップしていく必要があります。

こうした状況を踏まえ、「宮城県震災復興計画」の総仕上げとなる「発展期」2年目の平成31年度の経済商工観光行政は、企業や市町村をはじめ、様々な主体の取組による「創造的な復興」の更なる具現化を図るとともに、「地方創生」に向けた取組を推進力としつつ、復興需要の収束後を見据え、地域経済の活性化に向けた新たな課題への対応を図り、「宮城の将来ビジョン」に掲げる将来像の実現も視野に入れながら、「ものづくり産業の復興」、「商業・観光の再生」、「雇用の維持・確保」を柱とした取組を加速し、地域経済の更なる成長を目指してまいります。

特に、県内経済を支える中小企業・小規模事業者の再生・発展に向けて、新たに策定した「宮城県中小企業・小規模事業者振興基本計画（第二期）」に基づき、引き続き、被災事業者の施設・設備の復旧、経営の安定化に向けた補助や融資を行うとともに、中小企業等の販路開拓や生産性の向上、新事業創出、事業承継などの支援を強化するほか、次世代素材等の活用促進や企業の技術力向上を支援します。また、自動車関連産業や高度電子機械産業等を中心としたものづくり産業の更なる誘致・集積に取り組むほか、昨年、国内初となる次世代放射光施設の県内への整備が決定したことから、今後、この施設を核としたリサーチコンプレックスの形成や宮城発の技術革新、新産業創出を推進してまいります。

また、被災者等の生活の安定に向けて、引き続き、事業復興型雇用創出助成金の利用促進による安定的な雇用機会の創出を図るほか、有効求人倍率が過去最高の水準となるなど、県内企業における人手不足が深刻化していることから、雇用のミスマッチ解消と職場定着率の向上を図るとともに、働き方改革による多様で柔軟な働き方の推進、女性や高齢者などの多様な人材の就労促進、首都圏等からのU I J ターンの促進、外国人材の受入支援など、本県の産業基盤を支える人材の確保に向けた取組を強化してまいります。

さらに、インフラ整備に時間を要している沿岸部の産業再生に向けて、関係市町との連携の下、引き続き、国の立地補助制度を活用した企業誘致や新たなまちづくりに応じた商業機能の再生・活性化に取り組めます。また、震災により人口が減少している沿岸部を中心とした交流人口の拡大に向けて、大型観光キャンペーンの展開や昨年オープンした宮城オルレの推進、新たな観光コンテンツの造成や広域観光の推進に向けたDMOや東北各県等との連携した取組を進めるほか、デジタルマーケティングの手法による効果的な情報発信とデータ解析に基づく事業を展開してまいります。

『富県宮城の実現』に向けた経済基盤の再構築

1. ものづくり産業の復興

被災した事業者等の経営の安定を図るため、補助や融資制度等によるきめ細かな支援を行うとともに、事業再開後の受注先の確保が困難となっている中小企業等の販路開拓や取引拡大に向け、各種商談会を開催するなど、取引機会の創出を図り、産学官の連携による企業ニーズに応じた支援を行います。また、次世代素材やリチウムイオン電池などの新技術の活用促進を図り、県内企業の技術力向上等を支援するほか、電子機器開発を後押しするため、産業技術総合センターにEMC総合試験棟の整備を進めます。

さらに、ものづくり産業の一層の集積を図るため、事業用地の確保に努めながら、県全域において企業立地奨励金や復興特区を活用した企業誘致を進めるとともに、特に沿岸部の地域経済の再生に向けて、国の立地補助制度等を活用した企業誘致や創業支援に取り組みます。また、新産業の創出等に資する次世代放射光施設の整備のほか、自動車メーカーと連携した沿岸被災地での電動モビリティを活用した実証事業に取り組み、地域課題の解決等につなげます。

2. 商業・観光の再生

(1) 商業

被災した事業者等の経営の安定を図るため、補助や融資制度等によるきめ細かな支援を行うほか、債権買取による二重債務対策を継続するなど、関係機関と連携して、事業者が抱える様々な課題の解決を支援します。

特に、中小企業・小規模事業者の経営を支援するため、事業者のニーズに応じて、雇用確保や事業承継、販路開拓・拡大などに向けた伴走型による切れ目のない一貫した支援を推進します。

また、沿岸部の新たなまちづくりとコミュニティ機能の回復に資するため、仮設店舗入居者の本設店舗での復旧や商業施設の整備など、復興まちづくりの進捗に合わせた支援を行い、面的な商業機能の再生を図るとともに、次世代に向けた持続的で発展的な商店街の構築を目指して、ビジョン形成や若手リーダーの創出を支援します。

さらに、地域活性化に向けた消費税率引き上げやインバウンド誘客対策として、キャッシュレス決済導入の実証事業や普及啓発に取り組みます。

(2) 観光

震災後の風評による影響を払拭し、国内外からの誘客を図るため、様々な媒体を活用した観光プロモーション活動の強化やデジタルマーケティングの手法による効果的な情報発信とデータ解析に基づく事業展開、観光案内機能などの受入環境の整備を図るとともに、東北が一体となった広域観光の充実に取り組みます。

特に、重点市場の台湾・中国・韓国・香港のほか、欧米豪等からの外国人観光客の更なる誘客を図るため、国の交付金なども活用し、宮城オルレの推進やフリーWi-Fi及び多言語案内の充実、富裕層向けの旅行商品の造成など、受入環境の整備を進めます。

また、震災により人口が減少している沿岸部の交流人口の拡大に向けて、教育旅行の誘致など、復興ツーリズムを推進するほか、観光資源や拠点となる施設の再生・創出に取り組みます。

3. 雇用の維持・確保

被災者等の生活の安定のため、事業復興型雇用創出助成金の利用促進による安定的な雇用機会の創出を図る

とともに、沿岸部3地域の就職サポートセンターにおいて、登録制によるきめ細かな就職支援を実施します。

また、復興の進捗やものづくり産業の集積に伴うものづくり人材の需要の高まりと人手不足の深刻化に対応するため、企業ニーズに対応した人材の育成や雇用のミスマッチ解消と職場定着率の向上、働き方改革を推進する企業の支援に取り組むほか、国の交付金なども活用して、仙台・黒川地域に就職支援センターを設置し、女性や高齢者など、多様な人材の就労を促進するとともに、学生や東京23区在住者・通勤者のUIJターンの促進に向けた支援体制の整備を図り、企業の人材確保支援を強化します。加えて、受入拡大が見込まれる外国人材の雇用に向けて、企業向けの相談窓口の設置やセミナーの開催等により県内企業への就職を支援するとともに、新たに策定した「第3期宮城県多文化共生社会推進計画」に基づき、外国人との共生に取り組みます。

さらに、宮城労働局と連携し、企業への働きかけや合同就職面接会の開催等を通じ、障害者の更なる就労促進を図ります。

重点項目

1. ものづくり産業の復興

(1) 被災事業者の復旧・事業再開への支援

地盤の嵩上げ等のインフラ整備が進む沿岸部を中心に、被災した中小企業等の工場・設備等の復旧を支援するほか、新分野等需要開拓を見据えた新たな取組への支援を通じて、水産加工業をはじめとする被災した中小企業等に対するきめ細かな支援を行います。

(2) 経営安定等に向けた融資制度の充実

信用保証料の引き下げなど、中小企業等の事業展開や経営状況に応じた資金メニューによる融資の促進や事業復旧・復興のための借入資金の利子補給のほか、二重債務問題への対応として、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の債権買取制度の活用促進を図ります。

(3) 企業の競争力向上に向けた技術開発、人材育成等への支援

関係機関との連携により企業ニーズに応じたきめ細かな支援を行うとともに、セルロースナノファイバー等の次世代素材、リチウムイオン電池や3Dプリンタ等の新技術、AIやIoT等の先端技術の活用促進、産業技術総合センターへのEMC総合試験棟の整備など、企業の技術力向上や取引拡大を支援するほか、生産現場改善を通じ、企業の生産性向上等に向けた取組を支援します。また、教育現場と産業界が連携したものづくり人材のほか、第4次産業革命技術に対応したIT人材の育成・確保を図ります。

(4) 更なる販路開拓・取引拡大等に向けた支援

スタートアップ資金の助成や支援体制の充実による創業・第二創業、新事業の創出を支援するほか、マーケティングから営業力向上、マッチングまでの一貫した支援を実施します。また、海外での販路開拓を図るため、中国現地に加え、台湾企業を本県に招いて県内企業との商談会を開催するほか、東南アジアでの現地支援体制の構築や県産食材等のプロモーションなどによりビジネス展開を支援するとともに、友好関係にある海外自治体等との交流基盤の構築・強化を図り、経済交流の機会を創出します。

(5) 更なる企業誘致の展開と新たな産業集積の促進

自動車関連産業や高度電子機械産業、食品関連産業等の更なる企業誘致に取り組むとともに、沿岸部の地域経済の再生に向け、国の立地補助制度等を活用した戦略的な企業誘致に取り組むほか、第4次産業革命技術等をはじめとしたICT関連企業や外国企業の県内への投資促進を図ります。また、新産業の創出や技術革新等に資する次世代放射光施設の整備を進めます。

2. 商業・観光の再生

(1) 沿岸部のまちづくりの状況に応じた商業機能の再生

被災地の新たなまちづくりとコミュニティの再生に資するため、沿岸部の復興まちづくりの進捗に合わせ、仮設店舗入居者の本設店舗復旧や商業施設の整備など、国の補助制度を補完する支援をはじめ、面的な商業機能の再生を図るとともに、震災による環境変化への適応を図る商店街の取組を支援します。

(2) 経営安定等に向けた融資制度の充実

信用保証料の引き下げなど、中小企業等の事業展開や経営状況に応じた資金メニューによる融資の促進や事業復旧・復興のための借入資金の利子補給のほか、二重債務問題への対応として、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の債権買取制度の活用促進を図ります。

(3) 商工会、商工会議所等の機能強化に向けた支援

地域の事業者を支える商工会、商工会議所等の相談・指導・販路開拓等の業務に対する支援を行うとともに、小規模事業者に対しては、専門家を派遣したセミナーの開催や事業計画の策定支援・フォローアップのほか、販路開拓に係る伴走型支援体制の強化を図ります。また、支援機関との連携の下、事業承継の支援に取り組みます。

(4) 商業の活性化に向けた支援

地域コミュニティの核となる商店街の再生に向け、先進的な地域商店街モデルの構築のほか、商店街のビジョン形成や課題解決、担い手育成の支援を行います。また、消費税率引き上げやインバウンドの更なる誘客を見据え、キャッシュレスの推進に取り組み、地域活性化を図ります。

(5) 沿岸被災地の観光回復

風評を払拭し、復興まちづくりと連動した観光資源の再生・創出を図り、沿岸地域の交流人口の拡大に資するモデル的な宿泊施設や観光集客施設の整備を支援するとともに、食・自然・産業を活かした体験型観光や復興ツーリズム等を推進します。

(6) 外国人観光客の誘致促進

原発事故による海外での風評払拭と大幅に増加している外国人観光客の県内への誘致を図るため、市場に応じたホームページの構築やOTAサイト等との相互リンクによる予約・手配への誘導、デジタルマーケティングの手法による効果的な情報発信とデータ解析に基づく事業展開、教育旅行やインセンティブツアーの誘致、小型プロペラ機を活用した周遊体制整備などに取り組むほか、フリーWi-Fiや多言語案内の充実など、外国人が旅行しやすい環境の整備を進めます。

(7) 東北が一体となった広域観光の充実

東北のゲートウェイとしての本県の機能を活かし、仙台空港の民間運営会社をはじめ、東北各県及び関係団体等と連携しながら、東北全体の広域観光ルートを活用したプロモーションを展開し、アクセスの良い本県を起終点とした広域観光の充実を推進します。

(8) 国内外からの誘客強化と受入態勢の整備

様々な媒体を活用した観光情報の発信や大型観光キャンペーンの展開など、プロモーション活動を強化するとともに、宮城オルレの新コース造成や国際的なトレイルイベントの開催に取り組むほか、DMO・市町村等との連携を図りながら、多様な観光メニューの提供や観光資源の魅力向上、観光客の受入態勢の整備を進め、観光地としての磨き上げを図ります。

3. 雇用の維持・確保

(1) 雇用・人材の安定的な維持・確保

求人企業とのきめ細かなマッチングや女性・高齢者などの新規就業支援、求職者の知識・技能の習得のための離職者等再就職訓練等を行います。また、労働者の働きやすい環境整備を促進するため、働き方改革を推進する企業への支援に取り組むほか、外国人材の受入に向けた企業向けの窓口設置などにより、外国人材の適切な活用と受入環境の整備を図ります。

(2) 新規学卒者等の就職支援

中小企業等の情報発信力の向上や合同就職面接会等の開催によるマッチング、若者の早期離職防止を支援するほか、県外学生等のU I Jターンを促進するための就職支援拠点の体制強化や首都圏大学への働きかけ、就職面接会等の参加に要する交通費の支援に取り組みます。また、宮城労働局と連携しながら、企業への働きかけや合同就職面接会の開催等を通じ、障害者の更なる就労促進を図ります。

(3) 企業誘致等による雇用の確保

被災者の生活安定に向けて、新たな雇用の場を創出するため、企業誘致の推進や創業に対する支援、多様な雇用機会の創出につながる次代を担う産業の育成等に取り組むとともに、事務業務オフィスなどを含むICT関連企業の誘致強化を図り、雇用の受け皿確保を図ります。また、誘致企業等の人材確保ニーズに適確に対応するための支援体制の充実を図ります。

(4) 復興に向けた産業人材育成

みやぎ産業人材育成プラットフォーム等を通じて、産学官連携によるキャリア教育の推進など、多様な人材育成に向けた取組を支援するとともに、集積が進む製造業の人材確保に向け、県内企業の認知度向上や採用力向上のためのセミナー、工場見学会等を開催するほか、ものづくり企業コーディネーターによる企業・学校・行政機関が持つ情報のグリップとコーディネート機能の強化を図ります。また、企業の成長戦略を実現するプロフェッショナル人材の本県へのU I Jターンを促進します。

平成31年度経済商工観光関連の主要施策

1. ものづくり産業の復興

(単位：千円)

| 事業名 | 事業内容 | 当初予算額 | 担当課室名 |
|-----------------------|--|------------|------------------|
| 中小企業等復旧・復興支援費補助金 | 中小企業グループ等の復興事業計画に基づく生産施設や商店街施設等の復旧への助成 | 21,887,000 | 企業復興支援室 商工金融課 |
| 中小企業経営安定資金等貸付金（震災対応分） | 被災中小企業の資金需要に対応した安定的な資金調達を支援 | 20,281,000 | 商工金融課 |
| 次世代自動車技術実証推進事業 | 立ち乗り型電動車や超小型EV等の電動モビリティを活用した実証への助成 | 21,000 | 自動車産業振興室 |
| 創業加速化支援費 | 県内における創業者・第二創業者への助成 | 102,500 | 中小企業支援室 |
| みやぎ企業立地奨励金事業 | 県内に工場等を新增設した企業への奨励金等 | 2,700,000 | 産業立地推進課 |
| EMC総合試験棟整備事業 | 産業技術総合センターEMC総合試験棟の整備 | 29,726 | 新産業振興課 |
| 放射光施設設置推進事業 | 放射光施設整備のための土地造成への助成等 | 2,462,000 | 新産業振興課 |

2. 商業・観光の再生

(単位：千円)

| 事業名 | 事業内容 | 当初予算額 | 担当課室名 |
|----------------------|---|---------|---------|
| 長期滞在型観光プロモーション事業 | 欧米豪からの誘客促進に向けた観光コンテンツ整備等 | 72,000 | 国際企画課 |
| みやぎデジタルマーケティング推進事業 | インバウンド向けWEBサイト「Visit Miyagi」の多言語化や動画配信等 | 70,000 | 国際企画課 |
| 宮城オルレ推進事業 | 宮城オルレによる韓国等からの誘客促進 | 31,820 | 観光課 |
| 国際トレイル誘客促進事業 | トレイル団体等が参加する国際的イベントの開催 | 30,000 | 観光課 |
| 通年観光キャンペーン推進事業 | アニメキャラクターと連携した観光キャンペーンの実施 | 220,000 | 観光課 |
| 商店街NEXTリーダー創出事業 | 若者や女性など商店街活動の新たな担い手の育成支援 | 5,200 | 商工金融課 |
| 地域活性化型みやぎキャッシュレス推進事業 | キャッシュレス決済の推進に向けたQR決済等の導入実証、普及セミナーの開催等 | 20,000 | 富県宮城推進室 |

3. 雇用の維持・確保

(単位：千円)

| 事業名 | 事業内容 | 当初予算額 | 担当課室名 |
|------------------|--------------------------------------|---------|-----------------------------|
| 沿岸地域就職サポートセンター事業 | 沿岸地域の被災求職者等へ対応する就職サポートセンターの設置・運営等 | 114,698 | 雇用対策課 |
| 働き方改革促進事業 | 働き方改革宣言企業・実践企業支援制度の創設等 | 7,000 | 雇用対策課 |
| 移住・起業・就業支援事業 | 東京圏からのUIJターンの促進、就業を希望する女性・高齢者等の掘り起こし | 165,000 | 地域復興支援課 中小企業支援室 雇用対策課 |
| 外国人雇用アシスト事業 | 外国人の雇用に係る相談窓口の設置、企業や外国人対象のセミナー開催等 | 15,000 | 雇用対策課 |

縁あって神社、巡っています



日本経済新聞社
前仙台支局長

川合 知

これまでの新聞社生活で、全国何カ所かに赴任してきたが、赴任先ではなぜか、「趣味について書いてください」という依頼が舞い込むことが多い。体よく断り続けてきたのだが、おそらく私にとって最後の「支局長」であろう仙台の地で、とうとう捕まってしまった。

断り続けてきたのには当然、理由がある。「私の趣味は〇〇です」などと、胸を張れる物がない。これまでの人生でも色々とチャレンジしてみたのだが、どうも長続きしない。そんな無趣味人間の典型のような私にとって、おそらく唯一ともいえる趣味まがいのものは、各地の神社巡りかも知れない。

子どもの頃から歴史は好きだったが、特に神社に関心があったわけではない。転機となったのは妻の実家が出雲だったことが大きな理由だろう。出雲は古事記のなかでも特別な存在で、この地を舞台に古代の神々が登場するエピソードは数多い。そして出雲大社。妻の実家を訪れるたびに、出雲大社にも足を伸ばすが、初めて訪れた際に感じた「神聖さ」といった感覚は今も忘れられない。

出雲大社は正式には「いづもおおやしろ」というのだが、深い緑色をした背後の森に白い靄（もや）がかかり、凜（りん）とした張り詰めた空気を感じた。まさに神話の世界が眼前に展開しているようだった。平成の大遷宮の際には大国主大神が一時的に遷座した本殿内を拝観する機会にも恵まれた。

出雲周辺ではほかに、日本最古の大社造社殿を持つ神魂神社、日本一のパワースポットとも称される須佐神社などを回ったが、古事記を読んでいれば（当然、現代語訳です）、それぞれの祭神のエピソードも頭に浮かび、より興味を持つことができる。

神社を巡ると言っても、行き先は有名なところばかり。名古屋赴任時には伊勢神宮に熱田神宮、そしてちょっと足を伸ばして奈良の大神神社。埼玉の時は大宮の氷川神社といった具合で、ほとんど観光気分での神社詣りだ。仙台に赴任してからまず訪れたのは塩竈神社だ。

「毎年の初詣は塩竈神社」という方も多いだろうから、中途半端なうんちくなどは書かないが、最初に訪れた際には表参道の石段には閉口した。日ごろの運動不足を実感した次第だ。ただ、その苦難の先に見た社殿の姿は今後も頭から離れないだろう。

日本は世界一の長寿国とも言われる。この先の人生も大変長いものになるだろうから、無趣味人間にとっても人生を楽しむスパイスのようなものを見つけておくのは大切だ。もっと神社にはまってみるのも悪くないかも知れない。



塩竈神社

（川合氏は2019年3月 仙台支局より転出されました）

裏表紙解説

春

徳仙丈山のつつじ

気仙沼市と旧吉本町の境にそびえる標高711mの徳仙丈山は日本一のつつじの名所との呼び声が高い場所です。ヤマツツジとレンゲツツジが約50ヘクタールの広さに自生しており、5月中旬から下旬にかけて満開を迎えます。

編集後記

2年間、本誌の編集をはじめ、「七十七ビジネス大賞」・「七十七ニュービジネス助成金」の事務局、講演会・セミナーの企画運営などの業務に携わってまいりました。特に2018年度は当財団設立20周年という節目の年ということもあり、貴重な経験をさせていただきました。

3月に当財団での勤務を終え、七十七銀行荒巻支店に赴任いたしました。この2年間の経験を活かし、今後とも宮城県の産業振興、経済発展に少しでも貢献できればと思っております。

最後に、財団の運営にご協力いただきました皆様および本誌の読者の皆様に厚く御礼申し上げますとともに、引き続き財団の事業にご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(前編集部 千葉 理・現七十七銀行 荒巻支店)

2019年3月より、新しく当財団の一員として着任いたしました。

「七十七ビジネス情報」の編集をはじめ、各講演会やセミナーの開催に携わることで、自分自身が宮城県内の産業振興・経済発展にどのように貢献できるかを考えながら、新任務に取り組んでいきたいと思っております。

今後も県内の経済動向や企業の動き等を中心に、様々な視点からお役に立てる情報を発信していきますので、今後ともご愛読の程宜しく願いいたします。

(平野 智史)

★「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いただけます。

★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.85

2019年4月22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
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



写真提供：「徳仙丈山のつつじ」宮城県観光課



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。

森林認証紙を使用しています。