



東北の中での仙台の役割

仙台市副市長 岩崎恵美子

世界に類を見ないほど急速に進む少子高齢化、確実に進んでいる地方分権への道、そして、グローバル化によってもたらされた世界規模での都市間競争の激化など、この所の都市を取り巻く環境は大きく変化しており、その中で都市が自立し、競争に勝ち抜いて行くことは、ますます厳しくなっています。

しかし、そのような状況の中でも仙台に対する各方面からの、東北の中核都市として、また東北地域の牽引役としての期待は大きく、仙台には熾烈な競争に勝ち、東北の中の雄としての役割を果たすことが求められています。

このことは、この四月、仙台市副市長に就任して以来、日に日にその重責を強く感じ、その期待に応えるための仙台のあるべき姿を考える毎日です。

私は、その大役を果たすためには、仙台自身が、活力ある、魅力溢れる都市として発展し、エネルギーを生み出すことが必要で、それを支えるものは、経済の充実に他ならないと考えています。

仙台が現在持っている経済基盤を更に充実、発展させるためには、地元の経済界の皆様方と行政とが一緒になって、仙台の発展のために知恵を出し合い、協力し合うことが大切であることは言うまでもありませんが、それと共に、行政がより力を入れて取り組まなければならない分野もあります。

それは、最も身近な、地域の中小企業等の産業を支援することであり、仙台の強みである仙台地域の大学の知的資源等を結びつけるなどの新たなチャンスを提供することも、新産業の創出や産業を支える人材育成を支援することになり、大切なことです。

仙台市では、今までも地元の中小企業などを支援し、彼らと地域の大学との連携を助け、新産業の創出や大学の研究成果が地域での事業化に繋がるように、地域企業のニーズに大学のシーズを活用するためのマッチングの機会を提供するなど、地域産業や企業の支援を行なってまいりました。

さらに、仙台市の産学連携の新たな取り組みとして、この8月に、文部科学省より受託した「第2期知的クラスター創成事業」もスタートさせ、その中では、サービス関連産業を大学のさまざまなシーズと結びつけ、医療費や介護費用の増大といった行政が抱える課題の解決を目的に、新しい事業展開を試みることになりました。

このクラスター事業では、5年間に東北大学等の高度な知的資源、東北福祉大学の福祉分野での蓄積を健康予防のための新しい事業として創生し、それを仙台というフィールドで実証しながら、新たな産業の創生を図るものです。

その他、既に仙台市では、東北大学の教授等が地域の中小企業に出向いて技術相談等を行う「地域連携フェロー事業」、微小電気機械システム分野における新産業の創出を目指す「MEMSパークコンソーシアム事業」、フィンランド共和国と仙台の企業や大学等が連携して進めた医療機器の開発などの「仙台フィンランド健康福祉センター事業」などの産学連携事業を展開してきました。

今後も、このような地域のニーズ解決のために、産学連携事業を支援し、仙台の活力を高め、魅力ある都市作りに取り組んでまいりたいと考えています。（当財団 理事）

七十七ビジネス大賞受賞

第9回（平成18年度）

企業 インタビュー

Interview

株式会社カルラ

代表取締役社長 井上 修一 氏



会社概要

住 所：黒川郡富谷町成田九丁目2番9号

設 立：昭和47年（創業：明治43年）

資 本 金：1,200.12百万円

事業内容：飲食

電 話：022（351）5888

U R L：http://www.re-marumatsu.co.jp

和風レストラン100店を中心に、「楽しさ」と「便利さ」を加えた豊かな食空間を多彩に提供する創業97年の老舗

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、明治43年に丸松そば店として創業し現在は和風ファミリーレストラン「まるまつ」を中心として、飲食に「楽しさ」「便利さ」をプラスすることにより豊かな食空間を作り出している株式会社カルラの井上社長を訪ね、今日に至るまでの経緯や事業戦略などについてお伺いしました。

苦難を乗り越えて

——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。

受賞できるとは思っていなかったため驚きと同時に大変光栄に思っています。当社のように個人創業からスタートした企業であっても一生懸命頑張ること、必ず認められるという社会の形成に役立つことができれば幸いです。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

当社の原点は明治43年に祖父が個人創業したそば屋です。当時の日本は貧しく祖父はブラジルへ移住しようと資金稼ぎのために仙台へ来て駅前のそば屋でアルバイトをし、そこで出会った女性との結婚が転機となり南町十五番地（現在の南町通）でそば屋を始めました。隣の銭湯の丸窓から店を眺めると松の木が見えたので「丸松そば店」と名付けたそうです。創業当初の経営は順調でしたが二度の災禍により店は焼失してしまい、戦後は出前中心のそば屋として再開し私は横浜の大学に進学しながらも配達を手伝っていました。

大学卒業後は自動車販売会社で5年間営業担当として働き、その間に様々なそば屋を見て回り、生き残るためには家族経営に限界を感じたため昭和47年に父・正介を社長として有限会社丸松を設立しま

した。昭和54年には株式会社化し私が経営を引き継いだ後はそば屋以外の店舗も構え、平成3年に株式会社カルラへと社名を変更しました。「カルラ」とは3番目に出店して失敗したレストランの名前で、失敗から得た教訓を忘れないようにと社名にしました。サンスクリット語のカルダという神話上の架空の大鳥の造語です。仲間の協力があればその力は限りない可能性を持ち宇宙までも広げられるという思いを表しています。当社はお客さま、お取引先、従業員全ての力を借りて成長し続けたいと思っています。

コンビニエンス性の重視

——事業内容についてお聞かせください。

和風ファミリーレストラン「まるまつ」の108店舗を主力業態として、当社の原点である日本そば「丸松」を仙台駅ビルや仙台空港などに5店舗、ディナーハウスとファミリーレストランの中間ニーズであるかに料理「かに政宗」を2店舗、やわらかくてサクサクしたとんかつが自慢の「かつ兵衛」「かつグルメ」を6店舗、職人による本格的回転寿司「寿司せん」「すし兵衛」、和風居酒屋「魚膳」、割烹料理店「寿松庵」を経営しています。

——飲食業における御社の特長について教えてください。

当社はまずターゲットを絞り込み、誰に・いつ・どのような方法で・何を提供するかというサービスの内容を明確にし、コンビニエンス性の追及をテーマとしてローコストでの実現を目指していることが特長です。また、高い技能レベルを保持するいくつかの専門店を設け様々な食文化の提供を行っています。

——全店の管理体制についてお聞かせください。

「まるまつ」のようなチェーン店と職人による専門店の2通りの店舗展開があり、営業部を2つに分けて異なる仕組みのマネジメントシステムによって管理しています。



和風ファミリーレストラン「まるまつ」

外食産業における成功要因とは、笑顔・スピーディーな動作・さわやかさを兼ね備えた「サービス」と、店内が常に整理整頓されていて清潔であるという「店舗力」と、美味しく提供時間が早く均一の品質である「商品力」の3つであると考えます。当社はチェーン店の経営に特化しているため、これら要因を標準化し共通認識の徹底を図ることで全店舗を管理しています。

日常食をビジネスとして確立

——「まるまつ」の事業戦略についてお聞かせください。

昭和57年にオープンした「まるまつ」は、“いつでも、どこでも、誰にでも利用できる食の場の提供”を事業領域として和食を中心とした日常食を低価格・高品質で提供しています。そして、便利さの提供・商品力の強化・ヘルシーさの強調を販売戦略とし他店との差別化を図っています。

出店戦略としては、問題等が発生した場合に柔軟な対応が可能な範囲を条件として本社・物流センターからの距離が車で片道4時間圏内と設定しました。この範囲に限定する上で他店にはない優位性の確保が必要であるため、いち早く店舗を増やしてドミナントを確立することが重要と考え、東北を中心に北関東や新潟へと店舗出店を加速的に進めました。

また、「まるまつ」をより楽しく安心して利用していただけるよう年に4回まるまつ通信という新聞を発行し各テーブルに配置しています。新聞には、メニューに関する情報や宮城大学食産業学部の鈴木教授による食に関するコラムなどが掲載されており、お客様と我々とのコミュニケーションツールとなれば幸いです。

——“4つの利便性”について教えてください。

販売戦略である便利さの提供については、「価格」「品揃え」「時間」「距離」という4つの利便性の提供を重視しています。

ハイクオリティな和食中心の日常食をロープライスで提供することにより、年齢や時間帯を選ばずに利用できます。また、現代の24時間化に対応して店舗の約7割が24時間営業で全ての時間帯でフルメニュー対応しており、飲み物のセルフサービス、コールベルの早期対応、案内のないサービス、料理提供時間10分以内・同時提供という様々なクイックサービスを提供しています。そして近くで気軽に利用できるよう小商圏フォーマットを設定しています。車で5分以内の商圏人口が1万5千人、5分～15分以内が3万5千人、合計5万人が1店舗の商圏の基準とし車で15分圏内の身近な存在となることを目指しています。

和食の特性を活かしたメニュー

——「まるまつ」のメニューの特徴について教えてください。

メニュー数は、白身フライ定食や竜田揚げ定食などの各種定食、ざるそば、かつ丼などフードメニューだけで約90品目あります。最大の特徴は和食の特色である季節感を活かした四季のメニューで、その季節に合った旬の食材を使用したメニューを考案しています。また、飲酒運転が社会問題となりアルコール類の売上の減少に伴って昨年からデザートメニューを充実させ、和を強調した季節感溢れるメニューを5種類追加しました。



「かにセイロ定食」



「まるまつ定食」

メニューの平均価格は700円前後で、ざるそば294円、さばの味噌煮定食609円、和風ラーメン504円、お子様ハンバーグ399円など自慢の安価で素材にこだわった楽しくて美味しい食事を提案しています。

現在開発中のメニューとしておかゆがあります。おかゆはデンプン特有の性質から、工場生産して現場で同様にオペレーションすることが難しく成功には至っていませんが、無添加にこだわり今後も研究を重ね近いうちに商品化したいと思っています。

——店舗内の衛生管理への取組みについて教えてください。

衛生管理がいかに重要であるかという認識を各従業員が持つことが最も大切であり、飲食に携わる者として絶対条件であると考えます。そのため、社員やパートタイマー全員に対し徹底した衛生に関する教育を行っています。それと共に、清潔さが常に維持できるような店舗の設計や設備をつくる必要があると思います。例えば厨房では、床と壁の隙間にゴミが溜まり不衛生となるため最初から隙間ができないような構造にしています。今後も改善すべき点は早期に施し衛生管理のさらなる徹底を図っていきます。

こだわりの製法

——食品加工工場を新設されましたね。

平成14年4月に予てより構想を練っていた自社工場を本社内に新設し、「まるまつ」のメニューを約30名のスタッフで製造しています。工場内には、とん汁やカレーを製造する連結式回転釜や、井たれやかけつゆを製造するスーププラント、国産宮城シロ丸大豆を100%使用した豆腐を製造するための豆腐製造機などが装備されています。また見学することもできます。

工場新設にあたっては現場の作業軽減、価格交渉のための製造原価の確認、味の安定化という3つの役割が根底にあり、安くて美味しい「まるまつ」を作り上げる源となっています。

——“ポーションコントロール”について教えてください。

1人前の味を均一にするということで、チェーン展開する当社が最も大切にしていることです。例えばスープ類は、味を安定させるために一度に大量に生産し充填機によって1人前または仕込量に合わせてポーションコントロールを行います。また工場では1ポーションにするために、機械では作業が難しいものについては手間がかかっても全て手作業で行い、現場での手間をできる限り省くようにしています。

——独自に開発された工場内でのシステムについて



「全自動レトルト殺菌釜」

教えてください。

生米を1食分ずつトレイに入れて炊き上げ無菌室でそのまま樹脂フィルムで包装する常温無菌米飯システムがあります。赤飯・シャリ玉・かやくご飯と全ての米飯類が対象となり常温で長期保存が可能です。

シャリ玉製造システムは平成16年より開発に着手し幾度もの研究を重ねました。重要なのはトレイで、店舗でトレイからシャリ玉を出すときにご飯粒が残らないようなトレイを開発するのに約半年を要し、店舗での実験も入れると、約1年の開発期間となりました。

また、素材の味を落とさない温度で殺菌できる全自動レトルト殺菌釜は重要な役割を果たしており、全ての製造品が最後に殺菌釜で殺菌されます。そのため工場で製造している製品は、防腐剤は一切使用せず安全な食事の提供が可能となっています。

社長として、飲食業としての役割

——社員教育についてお聞かせください。

企業にとって社員教育は最も重要な位置付けとされており、新入社員から管理職社員に至るまでの全社員を対象にした教育訓練カリキュラムに基づいて年間計画を策定し、平成18年1月に設立した研修センターで研修・教育を実施しています。センター内には作業訓練用に店舗と同様の厨房やホールがあり、また体育館や約70名分の宿泊設備などがあります。今後は新規開店時に従業員全員を集めて研修を実施することを検討しています。

良い人材を育成してこそ良い企業となり得るため徹底した教育体系下で、お客様に選んでいただける企業づくりを実践していきたいと思っております。

——なぜ、ジャスダックへ上場されたのですか。

市場へ公開するにあたり行われる審査の内容によって社会がその企業を必要としているかが問われると思います。この審査をクリアすることで社会から認められ、当社が社会貢献できる企業であることを

証明しなかったのです。

また、上場により社会的信用を得、会社の力量を高め、社員の生活向上を図り優れた人材の確保を果たしたいと考えました。

——「食」の安全性に対するお考えをお聞かせください。

昨今、食に関する偽装問題等が多発し食品業界に対する不信感が高まるなか当の食品業界では責任の擦り合いがなされていますが、最終的には品質検査を怠りお客様に提供した販売側も悪いと考えます。高レベルな検査体制と品質基準を設けて遵守し続けなければなりません。

また、社会全体が食育によって食に対する知識を持ち、自らの責任で正しい食品を選ぶということも大切だと考えます。それには子供の頃からの味覚教育が重要であり、自分としては一匹食することで苦味と旨みが判るサンマ等が適していると思っています。私は食を扱う者として食に対してまだまだ強い不信感を持っています。安全な食を提供するために生産から販売までを一貫して行い、食育の推進も積極的に行いたいと思います。

全国展開に向けて

——今後の事業展開についてお聞かせください。

レストランビジネスを根幹とし、アグリビジネス、食品加工事業を確立してフランチャイズ展開を視野に全国1,000店舗を目指したいと考えています。

飲食業とは人間の生命を支えるビジネスであり、これ程までにやりがいのあるビジネスはありません。飲食に関わる全てのことに挑戦し続けたいと思います。

——新しいシステムの開発について教えてください。

焼き物は焼きたてを提供するというコンセプトの下、電気でコントロールし蒸し上げて焦げ目を付ける装置の開発に成功しました。新店舗より導入していく予定です。また9月より「まるまつ」では利用者に対する還元の一つの方法としてお食事ごとにポ

イントがたまるポイントカードがスタートします。お食事券と交換するなど様々なキャンペーンに活用していきます。

その他には、本社に隣接する配送センター内でのピッキング作業のデジタル化や在庫管理の自動システムの構築も考えています。

事業への課題と目標の設定

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

私は事業への取組みに対して「突き詰めよ、曖昧にするな、先へ延ばすな」という課題を設けています。自らがやると決めたビジネスであれば徹底して突き詰め、間違ってもいいから曖昧にせず必ず結論を出します。例え間違ったとしても原因を究明して今後に活かします。そしてビジネスにとって重要な決断力をもって直ちに実行するということです。

当社は個人創業から始まり上場企業へと成長しましたが、これらの課題を基にいくつもの困難を乗り越え一緒に歩んでくれた社員の協力と努力があったからこそその成長であると思っています。まずは自らのビジネスに対する課題を設定し、大きな目標を持って頑張ってください。



本社にて

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

(19. 7. 27取材)



ライズ株式会社

代表取締役会長CEO 伊藤 正俊 氏



会社概要

住 所：仙台市宮城野区榴岡三丁目9番15号

設 立：昭和63年

資 本 金：45百万円

事業内容：ソフトウェア製作・販売

電 話：022 (295) 7321

U R L：http://www.risecorp.co.jp/

歯科医療用石膏模型を高精度3Dスキャナーにより解析、データとして保管・管理・利用する新しいシステムを独自開発

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、歯科医療用の石膏模型を高性能な3Dスキャナーにより読み取り、複数のサーバーを利用して安全にデータを保管・管理する新システムとして「DDS (Dental Data Service)」を開発したライズ株式会社の伊藤会長を訪ね、今日に至るまでの経緯や事業展開などについてお伺いしました。

新ビジネスモデルの創造と実現

——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。

これまでにない新規性のあるものづくりというのは、ビジネスモデルが明確でなければ理解を得ることは難しいものです。基本的なマーケティングからビジネスモデルの構想・組立てまで全てを手掛けてきた私にとって事業に対する思い入れは強く、第三者の方からこのような評価をいただいたことを非常に嬉しく思っています。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

私の出身地は山形県で、高校生の時に宮城県へ移り住みました。創業以前は、光学医療機器メーカーに勤め東北地区の営業担当として様々な医療系大学や病院等を訪問していました。

当時のビジネスモデルは物販が主要目的でしたが、これからは付加価値サービスを提供するビジネスモデルへとシフトすると考え、この新しいビジネスモデルの実現を目指しました。ここで大きな支えとなったのが以前の会社で構築した大学病院の先生方との太いパイプでした。先生方から様々な助言やシステム開発の要望をいただいたり、専門外の分野であれば専門の先生を紹介していただいたりとネットワークのベースを作り上げました。こうした人とのつながり

りや、以前の会社で培った医療・研究開発に関するノウハウを活かして、昭和63年1月に当時は下請企業としての位置付けが強かったソフトウェア開発会社を独立企業として創業しました。

ユーザー第一主義の開発

——事業内容についてお聞かせください。

ユーザーシステムの設計コンサルティング、ユーザーシステム・弊社開発システムのパッケージ化、各種の特注プログラムの設計と作製・インストールなど医療分野を主要としたソフトウェアを製作・販売しています。販売先は開業医院を含めた中小規模の医療機関や大学の医師で、東京・大阪・福岡に営業所を設置し大都市圏への積極的なアプローチを行うと共に、地域に密着した外部の販売代理店からの販売活動も行っています。

当社の商品は医療分野に特化しているという特徴がありますが、受託開発も積極的に行っておりセキュリティ関連商品や文字作成ソフトなど多数の開発実績があります。当社の商品は中小企業ならではの小回りの良さにより様々なニーズに対応した開発商品です。

——ソフトウェアの開発理念についてお聞かせください。

当社は「やさしいこと」、「和のこころ」、「質のあるソフト」という3つのコンセプトの下でソフトウェア開発を行っています。

ソフトウェア開発で当社が最も大切にしているのがコンピュータはヒューマンな道具であるというマインドです。扱いやすく人の役に立つ、そんな「やさしさ」のある開発を通じてより豊かな人間社会の形成に貢献していきたいと考えています。

また我々は、ユーザーのビジョンと我々の技術にかけるロマンが調和するところに人間の価値あるソフトウェアが生れると考えます。この「和のこころ」を根幹とし、ユーザーの潜在的

ニーズを具体化しさらにより優れた未来につながる新技術の開発に挑戦し続けます。

そして新鮮で、進んだ、信用できるソフトウェア開発を目標とし当社が開発するシステムやソフトは、データベース・画像処理・ネットワーク・業務の4つのカテゴリに分類し、いくつかのカテゴリの重複によりあらゆる分野での処理機能を兼ね備えた強力なツールとなることを目指し、「質のあるソフト」づくりに努めていきたいと思えます。

歯科矯正治療の革新

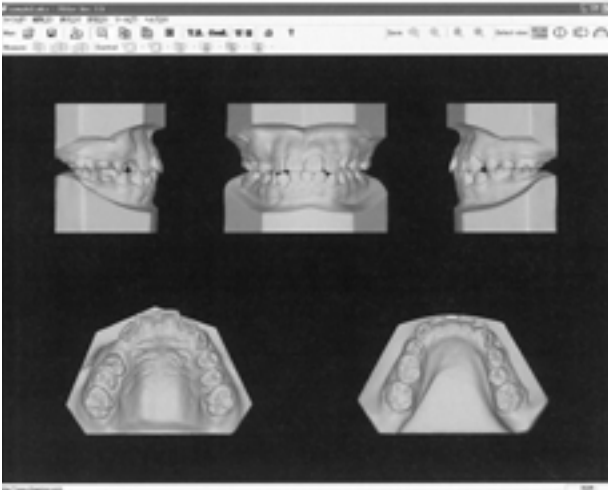
——D D S (Dental Data Service) の開発に成功されましたね。

Dental Data Service (以下、D D Sという。)とは、歯科医療用に最適化された高精度な3Dスキャナーにより石膏模型を読み取り、読み取った情報は複数のサーバーを利用して安全に保管・管理され、データはいつでもインターネットを通じた専用サーバーからの配信サービスが受信できるという新しいシステムです。

従来、石膏模型は患者の矯正経過や結果の資料かつ証拠物件として保存管理を行っていましたが、最近では訴訟リスクへの対応などのため容易に廃棄できない状況です。一方、近來の矯正治療患者の増加に伴い膨大な保管スペースの確保と保管リスクへの対応が大きな課題とされてきました。



3Dスキャナー



DDSソフト画像 (3Dxer)

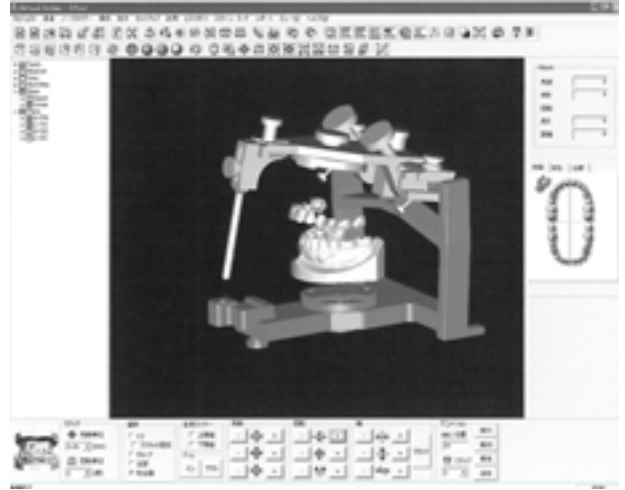
このような背景から先生方からプログラミングの要望があり何よりも日本で手掛けている企業がなかった為、松本歯科大学との3年間に亘る共同研究と各関連機関からの協力の下、開発に成功しました。

将来、日本以外では中国、台湾、北欧で販売したいと考えています。

——DDSの特徴を教えてください。

歯科矯正に関する骨格情報は全てデータ化されるため膨大な保管スペースは不要となり、地震発生などによる損壊、自然崩壊、湿度管理などの保管リスクは解消され、コンピュータトラブルによるデータ消失の危機も事前に回避することができます。コスト面では中国の上海に関連会社を設立し作業工程の一部を中国で行うことで、1つの石膏模型をスキャンし情報を保存するのに要するコストが大幅に削減されました。それにより、当システムで採用している会員制では1個あたりB会員6千円(年会費5千円)、A会員8千円(年会費1万円)とローコストで、維持管理費などトータルでも大幅な経費削減が可能となります。

最大の特徴は、韓国製のスキャナーを使用していることです。韓国ではプチ整形の習慣があるため、精度が高くスピードのある専用のスキャナーが製造されています。従来、多くの問題を抱えていた歯科矯正治療分野への画期的なソ



DDSソフト画像 (3Txer)

リューションの提供がなされたと思っています。

——会員システムについて教えてください。

DDSは会員制となっており登録された会員の方にはID番号を発行します。DDSには、三次元画像処理による高度な診断・分析ができるプログラムの3Dxerと、簡単な操作で正確な治療計画をシミュレーションできる3Txerの2種類のソフトがあり、A会員は両方のソフトをB会員は3Dxerのみ利用可能です。

また、データ配信サービスには専用ソフトを使用しデータ作成依頼が発生した患者のデータは全てID番号で管理するため、患者の情報を当社に伝える必要はなく個人情報外部へ流出することは一切ありません。会員システム導入で優れたシステムをより安全にご利用いただいています。

世界トップレベルの三次元技術

——DDS利用による医師と患者双方のメリットについて教えてください。

医師にとっては簡単なマウス操作で、一本単位での歯牙移動や治療器具の選択がスムーズに行えるなど治療精度向上、期間の短縮が期待できます。また、最終予測のセットアップもできるため治療の事前準備が可能になるなど、患者

本人の歯科模型データによるシュミレーションにより正確で迅速な治療計画が可能です。

患者にとっては、自分のデータに基づくシュミレーションにより視覚的に治療の説明を受けられる為、治療の安心・信頼が増すことが期待されインフォームドコンセントへとつながり、強いては、競争が激化するなかで医師・医院の差別化が図られます。

これらのメリットは我々の調査結果からも得られており、DDSは医師と患者双方に優位性があると自信を持ってお勧めします。

——DDSの作業工程について教えてください。

まず患者の石膏模型となる歯の印章を採っていただき、依頼を受けた石膏模型は東京の歯科データセンターで3Dスキャンニングします。次に、データ化された情報は上海のエディットセンターで医師が使用しやすいようデータを修正するなど精度化します。この作業に一人1時間を要し1日7個程度の処理が可能です。精度化されたデータは再び東京に戻されデータ作成が適正に行われているか最終チェックをします。問題がなければデータベース化しサーバーにアップロードされ、登録IDでアクセスすることによりいつでも必要なデータを取り出すことができます。つまり、ユーザーは患者の印章を採るだけで手間や時間をかけることなく配信サービスをご利用いただけます。



社内風景

バラエティに富む高性能ソフト

——その他の医療用システムについて教えてください。

医療画像データベース管理システム「Scope Reader DCR」は、内視鏡などのアナログ画像からCT・MRIなどの3規格画像、心電図や検体検査データ等あらゆる検査データの接続に対応可能です。特徴はとても簡単で使いやすく、検査予約・患者説明・報告書の作成など判り易いメニューとマウス中心の操作でスムーズに行えます。現在は全国900施設以上での利用実績があります。

歯科矯正計測ソフト「WinCeph」は、セファレントゲンを透過原稿イメージスキャナーで取り込み分析ポイントをマウスで配置することで容易に計測点の設定ができ、その場で患者への説明ができる患者とのコミュニケーションツールです。現在までに1800本以上を全国やアジア地域で販売し、国内シェア70%と実質国内No.1のシェアをほこります。海外では台湾・中国での販売が順調に伸びており、今年からは北欧バージョンの販売を開始し、海外でのシェアも着実に伸ばしていきたいと考えています。

——医療分野以外の商品について教えてください。

当社では、デジタルカメラで撮影した写真を手軽に見やすく管理するソフト「絵好見（えこのみー）」や、タイプ文字から絵文字を簡単に作成できる文字加工ソフト「絵文字屋（えもんじゃ）」など医療分野以外にも遊び心のある様々な高性能画像処理ソフトウェアを開発しています。

次世代の医療をサポート

——今後の事業展開についてお聞かせください。

大きなプロジェクトとしては、マイクロソフト株式会社が秋田県・北九州市・仙台市と協働で進めている「マイクロソフトITベンチャー支援プログラム」の選定企業として支援を受け、

乳がん検診用ソフトウェアを開発しました。今後は全国販売やさらなる研究などにより機能性・認知度の高い100%の商品として発展させたいです。

また、動脈硬化測定ソフトを開発中です。動脈硬化が進行すると脳卒中や心筋梗塞を起こしやすく、昨今問題とされているメタボリック症候群とも大きな関連性があります。このソフトでは血管の弾力性を測り柔軟性を調べることができます。現在は開発途中ですが、これからの生活習慣病など様々な病気への活用が期待されます。その他には、地域密着型の商品開発やセキュリティ分野の強化策としてのソフトウェア開発にも力を入れていきたいと考えています。

——中国マーケットでの事業活動に対する考えをお聞かせください。

まず、当社の中国での事業活動はマーケティングのみで、ものづくりは日本で行っているため商品の優位性の確保が図られています。

日本と中国の事業展開の違いは、日本はアナログ式からデジタル式へとプロセスを踏むのに対して、中国では最初からデジタル式を使用し利便性を重視するということです。その為、中国マーケットの動向はとても速いです。このスピードに瞬時に対応できる事業への決断力が必要です。また、中国ではブランドも大事ですが何よりも商品を売る人間力に重点が置かれます。大きなブランド名を持っていても、売り手や作り手の人間性の本質が低ければ信用を得ることは難しいです。

売り手としての本質を磨き、目まぐるしく変化する中国マーケットの動向を素早くキャッチすることが大切であると考えます。

商品の独自性と連携

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

他者と比較した場合の自分の特徴や独自性を

見極めることが大切です。特徴というのは、起業する上で新規性へとつながり多くの人の興味・関心に触れると共に無限の可能性を秘めています。ものを売るにあたって大切なのは売り方であり、商品に個性があればアピールポイントとして他社には真似できない売り方が可能となり、買い手側もその特徴に興味を持ち、さらには波及性へとつながると考えます。また現代は、単体ではなく様々な分野や機関と連携してものづくりを行う時代であるため、お互いの特性を認め成長し合うという考え方が大切です。自分本位に推し進める考え方では良いものづくりはできません。

私は、誰も真似できない独創的なビジネスモデルこそが命であると思っています。一言で独創的といっても見極めることは簡単ではなく、それをビジネスモデルとして構築することはより難しいことですが、それゆえに命でありベンチャー企業にとって不可欠なのです。時間をかけてでもビジネスモデルの構築に力を注いで欲しいです。そして、様々な出会いから生まれる良い発想や技術との連携により他社にはない新規性のあるものづくりを行ってください。



本社にて

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

(19. 7. 10取材)



石巻専修大学開放センターの活動と今後の課題

石巻専修大学開放センター センター長 松田孝子

建学の精神の実践としての地域貢献

石巻専修大学は平成元年（1989）、建学110周年を迎えた学校法人専修大学によって、石巻市に設立された新しい大学で、専修大学の建学の精神『社会に対する報恩奉仕』を継承している。明治期以来実践してきた国家社会に対する報恩奉仕の精神は、時代を経た21世紀の社会においても、常に新しいテーマを大学人に投げかけてくれるが、この精神に則って地域社会に寄与することを大学の特徴の一つとしてきた。建学130周年、創立20周年を迎える今、新たに21世紀ビジョンとして『社会知性（Socio-Intelligence）の開発』を掲げて教育と研究を行い、地域社会への貢献に取り組んでいるところである。この地域と大学が接する窓口として、石巻専修大学開放センターが設置されている。

本学は、理工学部／理工学研究科と経営学部／経営学研究科の2学部2研究科からなる小規模な大学であるが、理工学部には機械工学・情報電子工学・生物生産工学・基礎理学の4学科を、経営学部には事業経営・ビジネス会計・情報ビジネス・国際ビジネスの4コースを置いている。また、理工学研究科には修士課程として物質工学・機械システム工学・生命科学の3専攻を、博士後期課程として生命環境科学・物質機能工学の2専攻を、経営学研究科には修士／博士後期課程として経営学専攻（経営学・会計学・経営情報学）を置いている。これらの専門分野の教員が課題に応じて協力し合う環境が日常化しており、北上川に包まれた広大なキャンパスで理系文系のコラボレーションから様々な学際的創発が生まれて、地域貢献にもよい影響を及ぼしている。また、県北唯一の大学として地域からの要請も多く、産業面や教育面、地方自治体や市民団体との関係においても協力連携が活発である。

大学開放センターの目的と業務

本開放センター（Outreach Center）は、学内に蓄積された研究・教育の成果を広く地域に開放するとともに、産学官協力体制を推進して地域産業の振興に寄与することを目的として、開学と同時に設置された。初代センター長は渡邊真教授（理工学部機械工学科）、二代センター長は亀山紘教授（理工学部基礎理学科）で、本年度より筆者（経営学部情報ビジネスコース）が三代センター長を引き継いだばかりである。本センターには専任の教職員はおらず、理工学部と経営学部から選出された各3名のセンター委員と問題ごとの担当事務が業務を行っている。

近年、大学の使命として教育・研究に加えて地域貢献が重視されているが、本学は建学の精神によって開学当初より教職員のアウトリーチ活動を積極的に進めてきた。大学は、教職員や学生という人的資源、施設や設備という物的資源、そして自然科学・社会科学・人文科学という専門分野ごとの知的資源をもっている。本センターはこれらのリソースを活かして、①本学の教育研究施設や工作試験施設等の開放、②生産技術に関する地域企業との学術交流、③経営に関する地域企業との学術交流、④各種講座の開催、⑤その他目的達成に必要な業務を行うこととなっている。

大学開放センターの活動概要

本センターの活動は教育連携、産学連携、リソース提供に分けることができる。

- (1)教育連携：研究・教育成果を市民に開放したり、社会との文化的、学術的交流を推進する。（生涯学習講座、小中高大連携、青少年向け講座等）
- (2)産学連携：産学官連携により地域産業の振興に寄与する。（技術面・ビジネス面での協力相談、講演等）



石巻専修大学全景と本館（大学開放センター）

(3)リソース提供：施設面では、体育館や多目的グラウンド等、ホールや教室等、図書館、工作・試験施設等を貸与する。人材面では、審議会や委員会等に委員を派遣して政策形成・調査研究等に寄与したり、商工会議所や街づくり団体等へのコミット、講演会等への講師派遣を行っている。



自動車工学センター

以下に、前二者について活動の概略を述べる。

教育連携関係では、みやぎ県民大学「石巻専修大学開放講座」(後述)を1991年度から開催している。これまでの平均受講者数は221名と他に類を見ない程多く、県北や仙台周辺からの参加もあるため、一部を気仙沼や築館に移動して開講したり(2003,2004)、別に古川移動講座(2003,2004)を開催したこともある。

企業向け講座としては、石巻地域の中小企業の活性化に資するため「企業経営セミナー」(後述)を1998年度から開催している。また、2001年度から「石巻環境保全リーダー育成講座」を開催しており、毎年20名前後の受講者がいる。

青少年向けとしては、「青少年のための科学の祭典」の石巻大会(後述)を2001年度から開催している。入場者は極めて多く盛況である。また、2005,2006年度には文部科学省SPPの助成により小中高大連携講座「情報教育リエゾンプログラム」を開催し、科学技術・情報技術への関心と学習意欲を醸成するとともに、新しく始まった情報教育について学校間・学校段階間の理解を深めるための取り組みを行った。対象学校は石巻市立小中学校67校、石巻管内高等学校12校で、2年間の参加者総数は約1,200名となった。

高大連携事業としては、学問の面白さや学ぶ楽しさを知ってもらおうという試みで、2000～2004年度に石巻工業高校と連携し、大学の研究室等の見学や大学院生による出前授業を実施した。さらに、2007年度からは、県内初の高大接続研究授業を石巻商業高校、東松島高校と連携して実施している。このような学校間連携による教育事業を進めることにより、とかく学校段階ごとに途切れがちな教育を一貫して捉えることが可能となり、学ぶ側、教える



SPP「情報教育リエゾンプログラム」／科学の祭典

側双方にとって良い学習の機会となっている。

産学連携では、石巻産学官グループ交流会(後述)の活動が活発であるほか、産官学の対話集会として石巻産学官イノベーションプラザを2004年度から毎年開催している。また、宮城県、宮城県産業技術総合センター、(財)みやぎ産業振興機構等の産学官連携活動に参加し、産業界との連携を密にするよう図っている。2007年度から石巻信用金庫との連携により、地域活性化と産業振興を目指してISプロジェクトをスタートさせ、産業技術の活用、ビジネスマッチング、情報交換、人材育成等を進めていくところである。なお、地域に開かれた(顔の見える)大学であるため、教員の専門分野に応じて個々に協力するケースも多い。

以下にいくつかの事例を紹介する。

産学連携活動の事例

■「石巻産学官グループ交流会」

(代表：亀山紘教授／理工学部基礎理学科)

石巻市街地に産学官連携交流の場として1999年4月に設立された。経営者や大学教授が月2回のペースで定期的集まり、知恵や発想の交流を行っている。現在の会員数は、企業約80社、大学及び研究機関約25名、行政機関約15名である。大学の研究シーズを利用した実用化の取り組み例としては、「ウォータージェット技術による水産加工ロボット技術の開発」(農林水産省2002年度新事業創出等食品産業技術開発事業補助金)、「廃瓦を利用したセラミックス系新瓦の開発研究」(経済産業省2001年度地域創造技術研究開発事業費補助金)、「ナノカーボンセメント混成複合材料の開発とその応用」(宮城県2005年度研究成果市場形成推進事業補助金)がある。また、2002年度から環境研究部会とマリンフード研究部会を、2006年度から自動車関連産業

集積部会を発足させ、自動車関連産業の振興と輸送燃料用バイオエタノールに関する研究開発を推進している。

■「自動車関連産業集積部会」

(代表：山本憲一教授／理工学部機械工学科)

前述の石巻産学官グループ交流会の部会として、2006年度に発足した。これは本学理工学部自動車工学センターが設置され、2007年度から機械工学科において自動車工学コースの教育が開始されたことに伴い、その物的および人的リソースを地域産業の活性化にも役立てようとの目的を持っている。これまでに、自動車構造研修会、カーエレクトロニクス研修会、自動車関連企業見学会などを開催し、地元企業者から好評を博している。本部会の試みは近年の宮城県の富県政策にも合致するもので、発展が期待される。

■「石巻ユビキタス観光情報センターシステムの研究開発」

(代表：栗山規矩教授／経営学部情報ビジネスコース)

総務省SCOPEプロジェクト(2007～2009年度)として、本学(経営学部と理工学部の教員グループ)、(社)石巻観光協会、NPO法人石巻インターネット放送、(株)メディアテックの連携で推進している。地元観光資源の活用により観光産業の振興を促進し、石巻地域のかかえる課題をブレークスルーしようとする取り組みで、ここに新しい情報通信技術を活用しようとする研究開発である。現在、国が牽引するユビキタスコンピューティング社会の中で、観光情報のネットワークを拡充し、地域活性化を目指すもので、市民が自由に情報交換するコミュニティ型サイトである地域SNS(Social Networking Service)の開設や動画ニュースの配信、60年以上に及ぶ石巻川開き祭りの歴史ドキュメンタリー作成等を計画している。

■「アサリを食害する外来移入種サキグロタマツメタの駆除研究」

(代表：大越健嗣教授／理工学部生物生産工学科)

中国や北朝鮮から輸入アサリに混じって国内に入った外来移入種の巻貝サキグロタマツメタの食害によってアサリ漁業は打撃を受け、宮城県の主要な潮干狩り場のほとんどが閉鎖に追い込まれている。本学は宮城県および福島県の関連漁業協同組合や宮城県水産研究開発センターの協力のもとに、サキグロタマツメタの生態や食害の実態の研究を行っている。その成果は宮城県をはじめ全国各地のアサリ養殖の現場でのサキグロタマツメタの駆除対策に活かされ、農林水産省が中心となって進める国産アサリ復活のために全国協議会や環境省の移入種の対策でも検討課題として取り上げられている。これらの活動はNHK、TBS、朝日新聞等のメディアに30回以上取り上げられている。

■「微量元素によるカキの産地判別技術の開発と宮城のカキの新しいブランド化の検討」

(代表：大越健嗣教授／理工学部生物生産工学科)

韓国産カキを宮城産と偽装して流通させたいいわゆる「カキ偽装」問題を受けて、本学、農林水産省、宮城県は「先端技術を活用した農林水産研究高度化事業」(2003～2005年度)により、カキの原産地判別技術の開発研究を行い、遺伝子からカキの種判別を、微量元素組成の違いからカキの産地判別を行う技術の開発を行った。さらに、本学では「うまい、ぶりっとした」などという実態のないブランド化ではなく、科学的データをもとにした宮城のカキのブランド化の検討を進めている。

■「牡蠣トレーサビリティシステムの研究」

(代表：益満環講師／経営学部情報ビジネスコース)

文部科学省科学研究費補助金(2005～2006、2007～2008年度)および本学IS研究助成等(2004～2007年度)により進めている研究である。地元水産業における高度IT化をテーマとして取り上げ、特に、県内牡蠣出荷量の大半を占める石巻地域の加工業者の協力を得て、牡蠣トレーサビリティのための情報システムの実証実験を行っている。食の安全・安心が強く求められる時代にあって、ICタグ等のユビキタス技術を活用するトレーサビリティシステムの構築は有効であるが、本研究では川上側と川下側のシステムを結合することにより、生産・加工場から小売までのトレーサビリティを実現しようとしている。

教育連携活動の事例

■みやぎ県民大学「石巻専修大学開放講座」

地域に根ざした大学として今年で17回を数える生涯学習講座で、宮城県教育委員会と(財)石巻地域高等教育事業団との共催事業である。毎年、統一テーマを決めて、本学の教員がそれぞれの専門分野に応じて講義を分担し、毎週木曜日夜、年間15回程度、本学を会場として開催してきた。各回の統一テーマと受講者数は以下のようにになっているが、老若男女、様々な立場の市民が参加するので、市民のニーズを汲み取りながら統一テーマを決定し、講師それぞれが講義内容に工夫を凝らしながら進めている。

回(年度)： 統一テーマ [受講者数]

- 1(1991)：豊かなくらしと自然科学 [249]
- 2(1992)：「地球の時代」と国際化／自然科学の眼から見て [169]
- 3(1993)：21世紀の豊かなくらしを求めて [151]
- 4(1994)：やすらぎのある町づくりをめざして [96]
- 5(1995)：うらおいのあるくらしと科学 [115]
- 6(1996)：ものと心 [257]
- 7(1997)：学術とロマン [292]
- 8(1998)：混迷の時代に生きる「夢と遊びごころ」 [340]
- 9(1999)：21世紀への誘いー共存をめざして [398]

- 10(2000)：新しいミレニアムを迎えて [280]
 第1部「バイオ世紀の生命感」
 第2部「情報化とグローバリゼーション」
 第3部「新しい価値の創造」
 11(2001)：21世紀に生きる一私たちのくらしと夢 [284]
 12(2002)：学問の散歩みち [254]
 13(2003)：見えるもの 見えないもの [312]
 14(2004)：「温故知新」に学ぶ [211]
 15(2005)：地域づくりとグローバリゼーション [96]
 16(2006)：学びの窓からみた世界 [107]
 17(2007)：たのしい読書の力学 [140]



■企業経営セミナー

石巻地域の中小企業の専門職業教育、リカレント教育等の要請に応えるために開催している本学主催事業で、今年で10回目である。毎年、統一テーマを決めて、土曜日や休日の数日間（2～6日程度）で開講する。講師は経営学部の教員が主であるが、外部講師を依頼する場合もある。統一テーマと受講者数は以下のようにになっているが、地域企業のニーズを把握し、適切なテーマを選ぶことが課題となっている。

- 回(年度)： 統一テーマ [受講者数]**
- 1 (1998)：企業倒産の研究 [90]
 2 (1999)：企業経営の明日のために～倒産のリスクマネジメント～ [53]
 3 (2000)：わたくしたちに環境は守れるか [50]
 4 (2001)：21世紀の経営戦略を探る [240]
 5 (2002)：e ビジネスと地域産業の現在・未来 [36]
 6 (2003)：石巻市における中小企業経営の諸問題－不況克服の途を求めて－ [25]
 7 (2004)：中小企業の更なる活性化を目指して [20]
 8 (2005)：街づくりと中心商店街の活性化を求めて [93]
 9 (2006)：NPO 法人の会計実務入門 [23]
 10(2007)：(計画中)

■「青少年のための科学の祭典」

青少年に科学の面白さや不思議さを体験させる場と機会を提供し、理科離れを防ごうとする全国的運動で、石巻大会は今年で7回目である。本学を会場として多数の出展者が参加する事業で、地域に定着している。

- 回(年度)： 事業形態 (出展者数) [入場者数]**
- 1 (2001)：文部科学省委託事業 (81) [2,254]
 2 (2002)：石巻大会実行委員会自主大会 (33) [711]
 3 (2003)：文部科学省委託事業 (77) [2,239]
 4 (2004)：石巻大会実行委員会自主大会 (50) [1,748]
 5 (2005)：文部科学省委託事業 (67) [3,607]
 6 (2006)：石巻大会実行委員会自主大会 (51) [2,978]
 7 (2007)：石巻大会実行委員会自主大会 (50) [3,300]

今後の課題

21世紀の世界において、我が国が科学技術立国として持続していくには、知識集約型の産業を発展させなければならない。そのためには有為の人材を確保することが不可欠で、教育機関の役割はますます重要となっている。また、科学技術は人間社会に役立つためにあるのであるから、技術的側面と社会組織的側面からの融合による研究開発が進められなければならない。その意味で、本学の2つの学部・研究科はこの要請に応えうと考えている。

本センターはアウトリーチ活動を積極的に推進してきた。「outreach」とは「手を伸ばす」「広げる」「対象者のすそ野を広げる」等の意味であるが、そこから転じて「アウトリーチ活動」は、①「地域社会への奉仕活動」、②「現場出張サービス」、③「機会や関心が無い人々に対して興味・関心をもたせるために、研究者や主催者側から働きかける活動」というように発展的に解釈され、第3期科学技術基本計画（平成18～22年度）では「研究者等と国民が互いに対話しながら、国民のニーズを研究者等が共有するための双方向コミュニケーション活動」と定義している。

筆者は、本センターを「地域知」の交流・共有・集積・発信の場にしたと考えている。その中でわれわれ大学人もまた地域から学び取り、大学本来の教育や研究に活かしながら次代を考究することが、実効ある地域貢献のサイクルを生み出すものと思っている。そのためにはまず、本センターの組織の整備と強化が必要であると考えているところである。

最後に、本文中に不正確・不十分な記述があれば、筆者の責任です。ご指摘いただければ幸いです。

石巻専修大学開放センター
 〒986-8580 石巻市南境新水戸1
 TEL：0225-22-7716 / FAX：0225-22-7710
 E-mail kaiho@isenshu-u.ac.jp
 URL http://www.isenshu-u.ac.jp/

「実践から語る中小・ベンチャー企業が繁栄するためのシナリオ」

～成功への事業・商品と社長・マネジメント組織の条件～

講師：財団法人みやぎ産業振興機構 総括プロジェクトマネージャー 高橋 四郎氏

当財団は、平成19年7月25日（水）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「実践から語る中小・ベンチャー企業が繁栄するためのシナリオ」を開催いたしました。

当日は約60名の企業経営者等の皆様にご参加いただき、中小・ベンチャー企業を取り巻く環境、事業の成功の秘訣や進め方、今後の展望などについての講義を実施しました。

この特集では、講師にお招きした財団法人みやぎ産業振興機構総括プロジェクトマネージャーである高橋四郎氏の講演内容についての概略を紹介いたします。



高橋 四郎氏

《目ざせ宮城の中小・ベンチャー企業群!!》

- 大企業でなくてもいい。地方にあっても、小さくても一流企業を目指そう
- 大企業の中のエクセレント事業本部、エクセレント事業部が独立した様なものでいい
- その水準を捕らえて追いつこう
- 自由な発想で先端的な豊かな企業群の集積を作ろう

《商品・事業と社長》

I. 中小・ベンチャー企業の停滞の原因

企業が順調に立ち上がらない場合や、立ち上がっても停滞してしまう場合のように企業がデスバレーに陥る原因は、商品や事業の内容が悪いからである。しかし、新規性のある優れたものを事業としたにもかかわらず停滞した場合は社長に原因があると言える。その場合は、組織人事面の改善や教育の強化などによる手立てが必要となる。

II. 商品・事業に求められる条件

1. 商品哲学

- 技術が新しいことでなく、市場にとって新しいことが利益をもたらす
- ささやかな感動と驚きを与えられるもの
- 世の中で大きな福祉の向上と利便性を与えるもの

2. 新製品事業の市場性は充分か

- 市場を創出する製品・事業か
- 市場規模と市場の将来性
- 高い占有率を確保可能か
- 差別化し優位に立てるか
- 明確に性能が向上し、コスト低減しているか

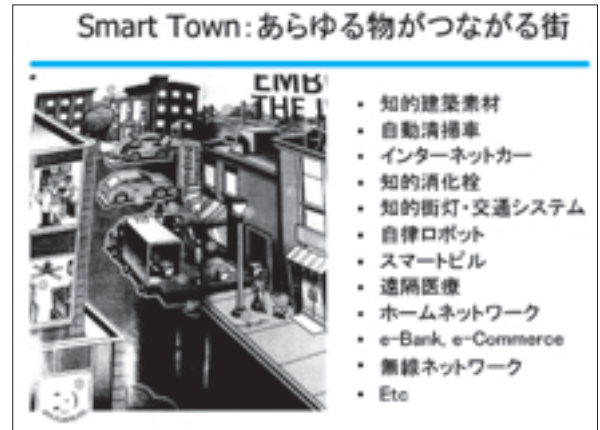
3. 東北のIT産業を改革するために

- 開発にエンジニアはいるがクリエイターが存在しない
- クリエイターは六本木や渋谷に置く
- 特定の場所に集中することでお互いの刺激となり情報交換の場となるため、このような創発出来る環境に身を置くべき



- サイバーの世界にリアルハードを持ち込む
→ユビキタス狙い
※あらゆるものがネットワークでつながっている状態

4. 環境、老人福祉問題は中小企業としてビジネスとしにくい →特許権が確立している場合のみ成り立つ



Ⅲ.社長の条件

【社長失格なパーソナリティ】

- 正直ではない
- 事実を曲げて表現する
- 他人の意見を聞かない
- 法令や規則を順守できない

【社長にとって望まれるパーソナリティ】

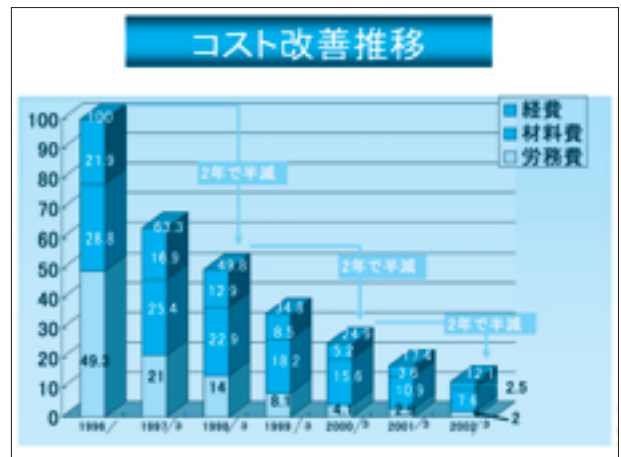
- 強い向上心
- 好奇心と豊かな感性
- 柔軟な思考力
- 積分的思考力（木を見ずして森を見る）
※問題を先送りにしない
※リアルタイムに問題解決策を持つ
※健康であること

1. 社長の組織構築と運営で重要な条件（経産省自書より）

- 意見調整を重視する経営者の企業はより成長する
- 右腕は中小企業について殊に重要な存在
- きちんと意見を言う外部役員の登用は小企業において効果が大きい
- 同族企業に対して非同族企業が成長を上回る
(大学等の研究機関を自社の基礎開発部門と位置づける)

2. 社長の組織運営のシナリオ

- 必要機能を組織化する
- 重要部署は外部からも調達しながら組織図を適材で埋める
- 中小ベンチャー企業は特にCFO（経営企画、財務管理、生販管理）と営業部長が不備
- 監査人は勿論、経理財務担当に親族を当ててはいけない
- 品質、性能、コスト、利益、完成までの時間などの方針と具体的で不可能な位の高い目標を与える
- 品質、クレームのZeroデフェクト、労働安全衛生のZero災害、環境のZeroエミッション等の達成には半減/年以上のペースにする
- 事業計画は開発から生産/出荷までパート図手法の詳細なロードマップを作らせ互いに管理する。年間計画は絶対遵守する
- 実現の手段やプロセスは部下に権限委譲するが、リスク管理として業務のフォローは自ら隅々まで週次、月次で管理し、行き詰っている隘路問題は解決策を与える
- 成果には公平な評価で報酬を持って表彰する
- 特許権の確立には最大の努力を払う。後々、大企業とも対等に勝負が出来る
- 第三者に特許の実施権を与える時は簡単に独占実施権を与えない。実施権を与えるときは、高額のイニシャルロイヤリティと使用製品の3~5%のランニングロイヤリティを要求する
- 新規事業の立ち上げ時は開発部門と製造部門の他に、材料、部品供給等のベンダー、並びに組立外注などを自らシームレス管理をはかり垂直立ち上げて時短を図る



※高橋氏が指導したある企業の実績

《中小・ベンチャー企業の繁栄へのシナリオ》

- 問題のある中小企業の再生
 - ・宮城の産業経済浮上の最大のブレーキ
 - ・負の遺産精算、P/S・B/Lの健全化
 - ・新規事業の導入→企業の付加価値アップ
- 体力ある中小企業の第2創業
 - ・大学・研究所等の技術シーズ移転による高付加価値事業の導入
 - ・株式公開で一流への登竜門をくぐる
- ベンチャー創業
 - ・自己開発、大学等の技術シーズによる新規事業の創出
 - ・社長は組織構築が急務
 - ・目標は大きく、小さくとも一流企業を目指す

《支援スキーム》

1. 再生支援

- 民間コンサルタント会社
(甘利地域中小企業再生ファンド)
- 実践経営塾

2. 第2創業連携支援

- 東経連事業化センター産学マッチング委員会
 - ・東北大学、産業技術総合研究所、JST（科学技術振興機構）などの多種多様な技術シーズの確保
 - ・学-民-民連携チームの結成
- 実践経営塾P-2

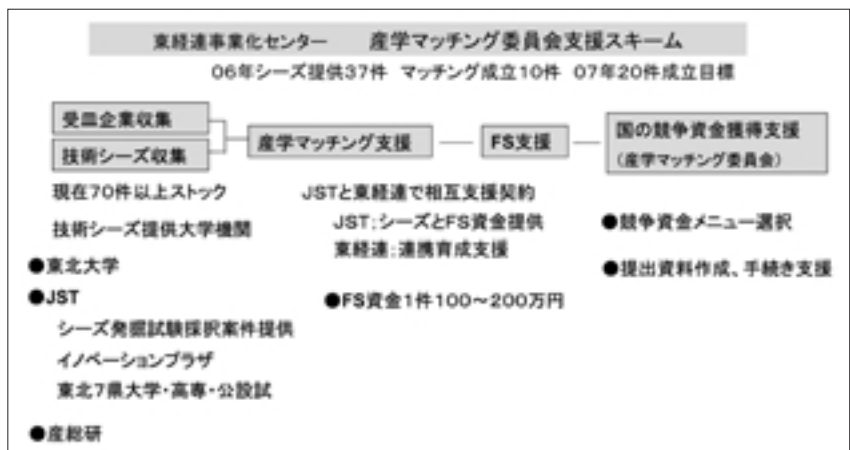
3. 新規創業経営支援全般

- 起業家養成講座
- 東経連事業化センター支援戦略委員会
- 実践経営塾P-2
- みやぎビジネスマーケット
- 東北イノベーションキャピタル(株)

H19年度中小企業支援センター新事業	
《(財)みやぎ産業振興機構》	
実践経営塾 P2	
対 象	株式公開を目指す企業もしくは同水準企業への支援
目 的	デスバレー(Death Valley)を回避する事業拡大、販路開拓、組織・人事などの経営支援
支 援 先	実践経営塾卒、みやぎビジネスマーケット卒、あおばサケスおよび東北イノベーションキャピタル出資の県内企業、東北大学連携ビジネスインキュベータ(T-Biz)入居企業
開 催 日	毎月1回(第4月曜日)

東経連事業化センター 産学マッチング委員会の支援の流れ

- ①希望する支援メニュー（「産学マッチング支援事業」「FS助事業」）の申込書をHPからダウンロード。
- ②産学マッチング委員会で「シーズの有効性」「アプリケーションを想定した開発課題の整理」等から評価し、申込から2ヶ月以内に支援決定。
- ③当センターの事業化コーディネーター等による知的財産や競争的資金の確保に関する支援。



《資金調達》

○国の競争的資金調達

3,000万円～15,000万円/件

- 2～3年後の事業化を目標として認可される
- 申請手続きは東経連事業化センターがサポート

○地域資源活用開発プロジェクト

19年度予算案 101.3億円

総額2,000億円/5年間

- 各地域の「強み」である地域資源（産地の技術、地域の農林水産品、観光資源）を活用した中小企業の新商品・新サービスの開発・市場化を総合的に支援。地域産業発展の核となる新事業を5年間で1,000創出することを目指す。

○東北イノベーションキャピタル株式会社の運用ファンド

3,000万円～15,000万円/1社－1回

マイルストーン投資で数回/1社

総額87億円出資計画

競争的資金	機関	1件あたりの限度額	備考
地域新生コンソーシアム研究開発事業	経済産業省	(初年度) 3000万円 (2年度目) 2000万円	2年以内
地域新規産業創造技術開発費補助事業	経済産業省	3000万円～1億円程度/年	2年以内
新連携対策補助金	中小企業基盤整備機構	(連携体構築支援) 500万円 (事業化・市場化支援) 3000万円	
戦略的基盤技術高度化支援事業	(重点化特) 中小企業基盤整備機構	1億円～数億円	2～3年
	(一般特) 経済産業省	1億円	
育成研究	科学技術振興機構 (JST)	3000万円程度/年	2～3年
情報通信ベンチャー助成金	情報通信研究機構 (NICT)	2000万円	採択件数131件 (平成12年度～)

《最後に》

－現代の繁栄キーワード－

■ **Fast eats slow**・・・速いものは遅いものを凌駕する

■ **Winner takes all**・・・勝者が全てをとる

→ 商品や事業の特許を取るまで走り続けることが大切

常に高い目標を掲げ、達成に向けて良いプロセスのイノベーションを行って革新的な結果を出し、マインドイノベーションを起こすような事業活動を目指してください。最後にはきっと目標が達成され、笑うことができるはずです。

◆講師紹介◆

高橋 四郎 氏 (財団法人みやぎ産業振興機構 総括プロジェクトマネージャー)

【略歴】 宮城県鶯沢町生まれ。1961年ソニー入社。8mmビデオやリチウムイオン2次電池等の新製品開発のプロジェクトマネージャーを歴任後、タイやイタリアの生産工場の設立やバブル崩壊後の国内外の工場再生などを実践。ソニー退社後はみやぎ産業振興機構、東北ベンチャーランド推進センターなどにおいて、地場企業の経営指導やベンチャー企業の育成等で活躍。指導した企業数は数百社に達し仙台、宮城地域の産業支援コーディネーターのカリスマ的存在。

連絡先 財団法人みやぎ産業振興機構 〒980-0011 仙台市青葉区上杉1-14-2

宮城県商工振興センター3階

TEL: 022-225-6636 FAX: 022-263-6923

URL: <http://www.joho-miyagi.co.jp/>

音楽こそ人生



日本銀行仙台支店長 安永隆則

米国の中央銀行の前議長グリーンズパン氏は、大学卒業時にクラリネット奏者になるか金融アナリストになるか大いに迷ったという話があります。グリーンズパン氏と比較しては僭越ですが、私も大学時代クラシック音楽に浸り将来音楽で道が拓けないか迷ったことがあり、グリーンズパン氏の話に共感を覚えています。大学卒業時に、進路について悩みましたが、自分の才能を考えると音楽を職とするのは難しいと悟り日本銀行を選択したのは間違いではなかったと思っています。

一方社会人になっても、クラシックに始まってジャズ、ポピュラー、演歌に至るまで音楽に接しない日はありませんでした。学生時代に手を染めていたピアノやギターの演奏はさっぱりですが、海外関係の仕事で知り合いになった外国人から教わったジャズボーカルは今でも機会を見つけて楽しんでいます。

また、6年前の福島支店長時代には、市長や商工会議所の皆さんの支援を受けて、クラシックの音楽祭「ふくしま国際音楽祭」を企画し、実行したのも音楽活動の別の楽しさを知るきっかけになりました。当時福島市が、将来の発展に向けて音楽を通じ盛り上がった時の思い出は忘れられません。内外の音楽家の方との交流、ボランティアの方々との親交など今の私の財産になっています。音楽文化の企画も音楽そのものに劣らない魅力があると、音楽祭の経験から実感しております。

人生80年、90年といわれている現代ですから、これからも音楽とのつきあいは続くと思います。どんなかたちの出会いがあるか楽しみです。金融マンの人生は限りがありますが、音楽は死ぬまで付き合っていけるという意味で人生そのもののような気がしています。

それから、父親に反発してクラシック音楽を避けてきた大学4年生の息子の部屋から交響曲の音色が聞こえるようになり、中学3年の娘がギター演奏に励んでいるのを見て、音楽好きのDNAが遺伝されているような不思議な気持ちがしています。

