

# CONTENTS

七十七ビジネス情報 第53号(2011年春季号)

2

## 巻頭言

### 『復興への挑戦』

公益財団法人七十七ビジネス振興財団 代表理事 勝股 康行

4

## 第13回(平成22年度)七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー

宮城県・仙台市を代表する数多くの建築物を施工し、都市開発・経済発展に大きく貢献、建設業の新分野進出としても注目を浴びる県内有数の総合建設業

奥田建設株式会社

代表取締役社長 奥田 智氏

9

## 第13回(平成22年度)七十七ニュービジネス助成金受賞企業インタビュー

「母親目線」から当社独自のメール連絡システム「eメッセージ」を開発、メール送信における利便性・コスト面の向上に成功

株式会社アットシステム

代表取締役 佐宗 美智代氏

14

## 特定テーマセミナー

### 「農商工連携セミナー」

～農商工連携の新たな展開・新たなステージへ～

講師：東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏

株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫氏

18

## 私の趣味

### 赴任先での名所・旧跡巡り

東北財務局長 岡部 憲昭氏

3月11日発生の「東日本大震災」の影響で一部紙面を変更しております。

## 『復興への挑戦』

謹んでこの度の東日本大震災で被害を受けられた皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

3月11日午後2時46分に発生した巨大地震と直後の大津波は、日本の観測史上最大規模の被害をもたらしました。宮城県の牡鹿半島から東南東に約130キロメートルの三陸沖ではじまった地震のエネルギーはマグニチュード（M）9.0と世界でも過去4番目の大きさで、最大震度は7を記録しました。その被害の範囲も北は北海道から南は高知まで1都1道16県に及びました。また宮城県、岩手県、福島県の太平洋沿岸を襲った大津波は最高30メートルにもおよび、数多くの市町村が壊滅状態となりました。大震災の犠牲者は今なお全容は把握できていませんが、警察庁によると死者1万3,013人、行方不明者1万4,608人の計2万7,621人（4月10日現在）に達しています。加えて、東京電力の福島第一原子力発電所においては、原子炉は緊急停止したものの原子炉の冷却装置が津波による損壊により機能せず、燃料棒が損傷して放射性物質拡散の危機にさらされています。まさに未曾有の大規模広域複合災害となりました。

これに伴い、東北から関東にかけて一時的に大混乱となりましたが、その後は被災者の多くが冷静・沈着に対処し、また官民あげての必死な救助・救援活動に続きインフラである水道・電気・道路・港の復旧が進められ、各地で寸断されていた鉄道も徐々に運転区間を増やしており、被災地は立ち上がりつつあります。反面、深刻な被害の状況は時を経るにつれ判明し、甚大な数にのぼる被災者に加え地元経済を支える企業は大きく傷つきました。工場や倉庫が流され、物流のマヒで入荷や出荷ができず、資金繰りに窮する企業は数多くあります。原発を含む発電所の稼働停止により夏場の電力不足が懸念されており、生産活動への悪影響も見込まれています。今回の大震災による被害総額は阪神大震災の約10兆円を上回り、16～25兆円に達すると内閣府は発表しました。

当面大震災からの復旧は、インフラ関係など一部にとどまっていますが、最近になって店舗・商店街が一部再開し、日常生活も逐次取り戻しつつあります。これからは、復旧から復興へと新たなステージに進まなければなりません。失われたモノを取り戻すだ



公益財団法人  
七十七ビジネス振興財団

代表理事  
勝股 康行

けではなく、これからの日本、東北、宮城をどのように復興していくのかが大きな課題となります。

かつて日本は世界から奇跡といわれた復興を遂げました。国土のほとんどが焦土となった第2次世界大戦後の復興です。そのほかにも数々の困難を乗り越えてきました。関東大震災も、最近では阪神大震災もすべて乗り越えてきました。今回の大震災は、従来に比して確かに規模も被害もけたはずれであり復旧・復興にはかなり時間がかかると思われませんが、日本の、東北の潜在力の強さ、東北人の粘り強さを考えれば必ず復興できると確信しています。それもバブル崩壊後の「失われた20年」やリーマン・ショックからやっと立ち直りかけた日本の復興ではなく、新しい日本・新しい東北をつくるための復興です。私たちはそうした復興を目指して挑戦していかなければなりません。これまでと同じようなやり方では、実現は難しいでしょう。既存の枠組みやこれまでの経緯・利害にとらわれない新しい知恵、発想の転換が必要です。

かつて仙台市は戦災により焼け野原となりましたが、当時の岡崎市長の英断により青葉通りなどの幹線道路が建設され、それを近代都市の骨格にしました。この計画に対しては地権者などから大きな反対がありましたが、これに屈せず計画を進めました。これが現在の大仙台的基礎になったことは間違いなく、その後の仙台市の発展につながったものと思います。

今、大震災後の各地の被災写真を見ますと、長年にわたり築いてきた市や町がガレキの山に変わってしまい希望の見えない姿となっています。しかし、こうした時こそ将来を見据えた復旧・復興が望まれます。幸い今回の大震災に際して、各地から支援の品々が届けられ、一部海外からも送られてきています。行方不明者の捜索やガレキの撤去などに多くのボランティアが汗を流しています。改めて郷土愛の深さに感銘を受けています。

東北は一つであり、お互いに助け合って新しい東北の建設に努力しようではありませんか。

# 七十七ビジネス大賞受賞

第13回(平成22年度)

## 企業 インタビュー

Interview

### 奥田建設株式会社

代表取締役社長 奥田 智 氏



#### 会社概要

住 所：仙台市青葉区八幡6丁目9-1  
設 立：昭和40年（創業：昭和24年）  
資 本 金：88百万円  
事業内容：総合建設業  
電 話：022 (275) 2311  
          0229 (67) 5108（薬来山葵栽培園）  
U R L：http://www.okuda.ne.jp/  
          ：http://www.ykri.jp/（薬来山葵栽培園）

### 宮城県・仙台市を代表する数多くの建築物を施工し、都市開発・経済発展に大きく貢献、建設業の新分野進出としても注目を浴びる県内有数の総合建設業

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、奥田建設株式会社を訪ねました。当社は創業以来、総合建設業として企画から設計、施工、監理、保守に至るまで総合的なシステム産業化を目指し、業容を拡大。また、地域貢献や地域活性化、雇用の拡大を掲げ、新規事業のワサビ栽培事業や飲食業を展開。当社の奥田社長に今日に至るまでの経緯や事業の特徴などについてお伺いしました。

#### 地域に生き、地域を愛する

——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。

大変名誉ある賞をいただき光栄に思っています。これもひとえに、お客様をはじめ、協力会社や金融機関等多くの皆様のご指導・ご支援のおかげであるとともに、創業以来の社員全員の日々の努力の結果であろうと思っています。

また、これまで受賞された企業様を見ても、県内で名だたる企業様ばかりであり、身の引き締まる想いです。社長に就任してまだ日の浅い私にとって、非常に心強い賞をいただけたと嬉しく思っています。この賞を励みとして、そして賞の名に恥じぬよう、今後も事業に邁進していきたいと考えています。

——創業の経緯についてお聞かせください。

昭和24年3月に地域に根ざした総合建設業として創業しました。当初は、奥田工業所として創業し、昭和49年9月に現在の組織である奥田建設株式会社となりました。

——経営理念についてお聞かせください。

「より豊かな地域社会の実現に貢献する」ことを経営理念の一つに掲げています。建設業の社会的使

命と役割を深く認識しながら、お客様の多種多様なニーズに応えられるよう、技術の研鑽と向上を図り、経営体質の強化に努め、広範な活動を展開しています。そして建設業を通じて、「いかに地域に根ざす価値ある建造物をつくるか」をテーマに、限られた国土を有効的に活用し、より快適な空間を生み出すことに努めています。

また、創業以来「地域に生き、地域を愛する」気持ちをもって、宮城県を中心に事業を展開してきました。当社を育ててくれた地元のためにも、ワサビ栽培事業やビオトープ創出等を通じ、地域住民との交流に積極的に取り組むことで、「街づくりの推進役」として地域社会に貢献していきたいと考えています。

建設業は以前3K産業の代表とも言われ、また近年の公共事業の抑制の影響もあり、どうしても悪いイメージが先行しているようですが、もし建設業がなければ道路も建物もできないでしょう。私は、「建設業が人々の暮らしを支えている」と自負しています。「建設人」として、真のプロフェッショナルであるという誇りを胸に、新分野などにも積極的に挑戦していきたいと考えています。

## 総合建設業として

### ——事業内容について教えてください。

単に工事を請負い、施工を行うのではなく、企画



本社

から設計・施工・監理・保守などの不動産、プランニング、メンテナンス部門を含めた総合建設業として事業を展開しています。

ユアテックスタジアムや宮城スタジアム、東北自動車道富谷ジャンクションなどの宮城県を代表する建造物を施工しているほか、マンションや病院、庁舎、学校、スポーツ施設、トンネル、ゴルフ場など多種多様な建造物等の建築実績があります。日本の伝統的な木造建築から、ビルなどのあらゆる建造物と道路、橋梁、河川などの土木工事に当社の総合的な技術力が発揮されています。

### ——御社の特徴について教えてください。

企画設計の段階でお客様のニーズの本質を捉えた綿密な分析を行っています。建造物は、一定期間をかけて様々な工程を経て完成する「一品生産」に特徴があります。そのため、立地調査が前提となり、企画段階での検討が非常に重要なポイントとなります。シミュレーションのいかんによって完成後の価値が決まるため、基本的な建設設計の立案は工程の大きなウエイトを占めていると言えます。設計において機能、工期、コスト、安全性を十分クリアした上で着工へと進みます。

建造物は、専門技術や技能が集約されており、複雑な工程を消化しながら各段階を経て工事が進められていきます。当社と専門工事の協力会社との間で役割分担を行い、より良いメーカーと資材を選択し、総合管理を行うことで、効率的な施工体制をとっています。また、コンピュータの導入により生産性を高め、精度の高い施工に努めています。

## ニーズに応えるために

### ——建設業で重要とされる設計立案の工程を教えてください。

設計段階では、お客様のあらゆるニーズの展開を加味して建設計画を検討する企画設計、機能やグレードを織り込んで意匠面も考慮する基本設計、詳細な図面を作成する実施設計の三段階があります。

基本設計の段階で、綿密なスケジュールを立て、工事費の概算を固めます。実施設計に入る前に繰返し検討を行い、工法の採用や安全対策、工期の最終

確認を行います。特に特徴のある建造物では、メーカーや資材業者、専門業者との十分な打合せが必要になります。

実施設計の段階では、建設設計とあわせて構造、設備面での検討が行われ、インテリア、テナント設計が並行して行われます。実施設計が進むと官公庁との事前打合せや地域住民との協議を行います。図面が完成した段階で積算が行われ、予算書が作成されてはじめて請負契約の検討に入ります。

#### ——人材育成についてお聞かせください。

「人材こそシステム・オーガナイザーとして展開可能な企業発展の原点」という基本理念のもとに、当社では社員教育に重点を置いています。また、会社全体の一体化を図るために、研修会をはじめ、図書室・厚生施設の充実を図っています。特に遠い現場で作業する社員もいるため、研修会は有効な手段と言えます。

建設現場では、品質の良いものをより早く、より経済的につくることが望まれますが、その前提には常に安全があります。「安全性を最優先すること」を重視する当社では、特に安全面の研修に力を入れており、定期的に開催することで社員の安全意識の徹底を図っています。

## 未来の子供たちのために

#### ——環境理念についてお聞かせください。

工事は、当社の独断ではなく、発注者と契約者の同意のもとに行われますが、時には山を削って道路や団地をつくるため自然体系を壊してしまっているのも事実です。そのため、以前より何らかの形で自然の再生に関わりたいという強い思いがありました。特に、当社は広瀬川の中流域に社屋を有しているため、広瀬川への関わりは義務であると考えていました。その折に、「NPO法人広瀬川の清流を守る会」の自然環境に対する思いに触れ、その思いを共有し、環境問題への関わりを模索してきました。

当社では、動植物の息吹を再生させ、保護する場所として蕃山（仙台市青葉区）にビオトープを創出しました。蕃山の樹木にカブトムシが群れ、野草花が風にそよぐ昔ながらの風景を取戻したいですね。

「自然を守り、次世代に引き継ぐ」活動を通して、社員のみならず地域住民の方々の自然保護に対する意識を高め、自然の中で子供たちが体験学習を通し、何かを学びとる手助けになればと考えています。

#### ——ビオトープ創出の具体的な取組みについてお聞かせください。

ビオトープ創出の取組みの一つは、「ホテル観察会」です。子供たちに「ホテルを見せたい」という一心で、平成15年1月に始めました。幼虫から育てたため、実際にホテルが自生をするまでは大変でした。今年で8回目を迎え、多い年には約2,000名に参加していただいています。子供たちだけではなく、家族全員に喜んでもらっているようです。

二つ目は「カブトムシと触れ合う会」です。「カブトムシはデパートで売っている虫だ」と思っている子供が多いと聞きショックを受け、そんな子供たちに「カブトムシ本来の木にすがって蜜を吸う姿を見て欲しい」という思いから、平成16年7月から始めました。社員が羽化をさせ、飼育し、子供たちにプレゼントしようという試みです。実際にプレゼントした子供から、カブトムシの飼育の様子を知らせる嬉しい手紙をもらうこともあります。

#### ——その他にはどのような社会貢献活動を行っていますか。

近い将来に必ず起こると想定されている宮城県沖地震に備えて、平成17年4月に災害情報チームを発足しました。地震以外にも、台風や大雨など災害が発生する恐れのある場合に技術社員7名でパトロールを実施しています。当社社員は、山奥や河川などでの工事経験から地形を把握しているため、ポイントを定めた効率的なパトロールを行うことができます。実際に状況を役所に報告し、二次災害を未然に防ぐことができた事例もあります。

また、非常時に備え、当社の地下に食料と水の備蓄を行っています。地域住民への説明も定期的に行い、実際に備蓄の状態を見学してもらうこと



災害情報チーム

で、非常時に速やかに配給できるような体制をとっています。

## 「薬来ワサビ」への挑戦

——新分野進出の経緯についてお聞かせください。

建設需要低迷の中、国土交通省は「新分野参入」を促進しておりました。当社では、奥田和男前社長（現会長）が建設業界の会長を務めていたこともあり、率先して新分野参入を模索してきました。福祉分野や風力発電、飲食事業など様々な検討を重ねた結果、ワサビ栽培事業に取組むことになったものです。ワサビ栽培事業は、当社の環境理念にもマッチしており、また他に追随されにくいことなどが決め手となりました。「建設帰農」という言葉に象徴されるように、本来建設業と農業とは深い関わりがあるため、農業分野への進出は自然の流れだったのかもしれない。

ワサビ栽培に適した場所を見つけるまでには半年を要しました。宮城県内全域を探し、加美町の水にめぐり合いました。2005年の春に事業を開始し、同年12月にワサビ苗の最初の植付けを行いました。農地法の壁もありましたが、加美町の熱心な地元農家の協力のもと「加美町わさび生産組合」を設立し、事業を展開してきました。地元の多くの人の協力を得たワサビ栽培事業の理念は、「本物志向」「地域貢献・地域活性化」「雇用の拡大」です。「地元に関わり」ということを大きな柱にすえています。

——ワサビ栽培事業について教えてください。

平地を利用した「ボックス方式」を採用し、現在は1ヘクタールに4万4千株を育てています。自然地形を利用した「棚田栽培」とは異なり、日光や水を均一に与えられるため、安定供給が可能です。加美町のおいしい水が何よりも強みですね。収穫物は、ほぼ市場を通さずに直販しています。「薬来ワサビ」の名前は、県内ではだいぶ浸透してきましたが、全国的にはまだ無名と言えます。2010年の台湾への出荷を突破口に、「輸出ブランド」として県外や海外にも売り出していきたいと考えています。

また、栽培にとどまることなく、加工品の商品開発も行っています。加工品作りに関しては、全くの新規参入なので意欲のある事業者とのめぐり合いが大きかったと思います。ビジネス商談会など様々な場所に積極的に参加し、バイヤーだけでなく出展者とも連携し、ギフトセットの販売なども行っています。連携にあたり当初は苦労しましたが、知名度が高くなった最近では、声をかけてもらうことも多くなりました。永年建設業で培ってきた人脈と信用力も非常に大きいと実感しています。



ワサビ栽培事業担当瀬尾誠企画部長（左）と作業風景（右）



販売風景（左）とわさび茶屋（右）

## ——今後のワサビ栽培事業の展望についてお聞かせください。

将来的には、スキー場やゴルフ場などが隣接する「薬来リゾート」周辺に「薬来ワサビ郷」をつくれたいですね。その第一弾として、平成21年10月に、ワサビの食文化を発信するアンテナショップとして「わさび茶屋」をオープンさせました。第二弾では、ワサビの文化を体験できる「ワサビ資料館」を考えていますが、まずは「わさび茶屋」を加美町だけではなく仙台市内の中心部にもオープンさせたいと思っています。

当社では、ワサビ事業を通じて、加美町や地元農家、地元企業、地元大学、農業高校などと様々な形で連携を行ってきました。宮城大学のあるゼミでは、「薬来ワサビ」を使用したご当地やきそばを考案し、学内審査で一位になったと地元紙が報じ話題になりました。「地域資源にしよう」と考えていたことが、学生側からの働きかけで認められたようで非常に嬉しい出来事でした。「薬来ワサビ」を地域資源として浸透させ、地域活性化の核として育てていきたいと考えています。

## 常にチャレンジする気持ちで

——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。

創業以来基本理念に忠実に、地域に根ざし事業を発展させてきましたが、同時に常にチャレンジする気持ちを大切にしてきました。新分野に参入したのもまさにその一貫であり、地域社会に貢献するために今後も新たなことにチャレンジし続けたいと考えています。

厳しい時代ですので、起業をするにあたっては苦労される事も多々あるかとは思いますが、人と人の関係を大切に、そして初志を忘れずにチャレンジして欲しいと思います。



奥田社長

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。

本インタビューは平成23年1月21日の取材によるものです。



# 七十七ニュービジネス助成金受賞

第13回(平成22年度)

## 企業 インタビュー

## Interview

### 株式会社アットシステム

代表取締役 佐宗 美智代 氏



#### 会社概要

住 所：名取市高柳字下西51-2

設 立：平成12年（創業：平成10年）

資 本 金：10百万円

事業内容：ITシステム開発・販売、WEB制作

電 話：022 (385) 1593

U R L：http://www.atsystem.jp

### 「母親目線」から当社独自のメール連絡システム「eメッセージ」を開発、メール送信における利便性・コスト面の向上に成功

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アットシステムを訪ねました。当社は、もと大手電気メーカーのシステム開発者だった佐宗社長が、平成10年にWEB制作を主業務として創業。以来、各種システムのプログラミングなどに携わり、業務を拡大。現在は、メール連絡システム「eメッセージ」を主力商品とし、全国の学校や自治体など約800団体と契約。当社の佐宗社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについてお伺いしました。

#### 自宅の庭に事務所を

——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。

今回が三度目の応募だったのですが、ようやく受賞することができ、嬉しく思っています。昨年からは当社の主力商品である「eメッセージ」がテレビや新聞などで取り上げられることが多くなってきたため、今回は「もしかしたら」という想いで応募しました。受賞をきっかけに、今後大きな反響があることを期待しています。

助成金については、開発費などの経費とは区別し、目に見えるかたちで使いたいと考え、社員全員に感謝の気持ちを込めて謝礼を渡しました。支給後には社員からの提案も増え、モチベーションの向上にも繋がったようです。また、新しいパンフレットの作成費用や、展示会への出展費用などにも使わせてもらいました。こうした広告関連に投資することで、今後販売代理店開拓の重要な足がかりになると考えています。

——設立の経緯をお聞かせください。

平成12年7月に、有限会社ホームページサソウを設立しました。設立前は、在宅勤務をしており、夫の転勤で宮城県に来てからは、自宅で小中学生を対

象にした学習塾を開いたり、コンピュータ専門学校  
の講師をしたりしていました。講師時代には、ホ  
ムページの作成に欠かせないデザインや画像処理な  
どの知識や技術に携わり、生徒とのやりとりなどか  
ら学ぶことが多く、とても楽しかったですね。子  
供が小さかったため、子供と一緒にいる時間を大切  
にしたいと思っていました。その思いから、現在の  
社名には子供二人の名前の頭文字を入れています。

会社設立のきっかけは、大学教授である夫が国際  
会議で使用するホームページの作成をボランティア  
で行ったことです。その後、名取市や観光協会など  
からも依頼を受け、徐々に仕事が増えはじめ、増員  
が必要になったことから会社設立に至りました。前  
職のシステム開発者の経験を活かせる仕事としての  
魅力と、開発の仕事をしたくなったことも設立の大  
きな要因ですね。設立当初は、自宅の庭に建てた事  
務所で仕事を行っていましたが、現在は、ISMS  
(情報セキュリティマネジメントの認証資格)の取  
得に伴い、セキュリティを強化し、自宅を改造し事  
務所として使用しています。

## 自社ブランドへのこだわり

### ——経営理念について教えてください。

当社では、「社会に貢献する企業」、「人を大切に  
する企業」、「独自技術を持つ企業」の3つを経営理  
念に掲げています。社会に迷惑をかけず、子供に自  
信を持って見せられるような仕事をしたいと思っ  
ています。

また、常に他の人とは違うことをやりたいという  
想いがあります。毎年同じことを繰り返すのではな  
く、常に新しいことにチャレンジし続けたいと思っ  
ています。

### ——事業内容について教えてください。

当社では、自社ブランドから受託開発に至るまで  
幅広いシステム開発を行っています。学校や企業・  
自治体向けの「メール配信システムの開発・販売」、  
新規からリニューアルも含めた「WEB制作業務」、  
自社ブランドから受託開発までの各種「システム開  
発」、「ITコンサルタント」などの様々な事業を行  
っています。現在は、メール配信システムが売上の

およそ半分を占めています。

今年度は地元名取市の受託システム開発として施  
設予約システムの開発も行っておりますが、こうい  
った受託システムも、良いもの、汎用的なものが開  
発できれば、他にも販売できる、つまり、今後自社  
ブランド製品に発展していく可能性は十分ありま  
す。魅力ある自社ブランド製品を育てていくこと  
には今後力を注いでいきたいと思っています。IT企  
業として成長するには自社ブランド製品は欠かせ  
ないと思うからです。

## 母親目線から

### ——「eメッセージ」の開発の経緯について教えてください。

私が小学校6年生の子供のPTA役員をしていた  
頃、夏のプール開放の連絡が非常に大変で、何とか  
ならないかと考えた結果、開発したのが「eメッセ  
ージ」でした。平成15年は記録的な冷夏だったた  
め、わずか13軒でも電話連絡に追われる毎日でし  
た。学校まではバス通学という地域の特性もあり、  
何が何でも連絡をする必要がありました。おそらく  
PTA役員をしていなければ、学校や子供のこうし  
た事情を知ることもなく、気が付かなかったと思  
います。まさに母親目線ですよ。

「eメッセージ」は、あくまで利用者の立場に立  
って、一人のPTA役員が連絡手段として利用する  
ことを前提に開発しました。情報を知りたい人が、  
知りたい情報を確実に入手できることが大切だと考



インタビュー風景

えています。こうして開発された「eメッセージ」は、お客様の声を取り入れ、常に改良を重ねています。また、価格に関しても、学校向けのものはPTAが即決できる範囲内ということを重視し、年間利用料は5万円程度の設定にしています。

## ——「eメッセージ」の特徴を教えてください。

「eメッセージ」は、メール送受信のみで利用できる非常にシンプルな仕組みになっています。一般的な他社のメール配信システムでは、利用者はWEBサイトへのアクセスが必要ですが、当社では「普通のメールと同じ」ということにこだわり、WEBサイトにアクセスすることなく、メールの送受信のみで利用できます。そのため、普段WEBサイトにアクセスをしたことがないような携帯電話操作に不慣れな人でも簡単に利用することができます。

また、WEBサイトへのアクセスが不要であるため、アクセスの集中によるシステムダウンの心配がありません。他社のシステムでは、利用者が各自で直接WEBサイトへアクセスするため、アクセス数の増加に伴い必然的にサーバへの負担が大きくなり、アクセスできない状態に陥る可能性があります。人気サッカーチームのチケット購入時にアクセスできないのは、まさにこのケースです。一方当社では、メールによるパケット通信のみを使っているため、当社のサーバへの負担は少なく、利用者は確実に情報を取得することができます。

## お客様の生の声を

### ——「eメッセージ」はどのように利用されていますか。

「eメッセージ」販売開始直後は、これほど多くの方に利用していただけたとは思っていませんでした。もともとはプールの連絡のために開発したものが、今では緊急連絡時に威力を発揮しています。実際に、2007年の愛知県長久手町立てこもり発砲事件や2008年の岩手・宮城内陸地震において、メールでの伝達が有効に働き、迅速かつ確実な情報伝達が行われたようです。停電時にも利用が可能のため、

災害時や非常時にも頼れるシステムです。

また、自然災害や凶悪事件などの緊急連絡に限らず、日常業務連絡や行事出欠確認などにも適しています。当社では、お客様の目的にあわせた「eメッセージ」の製品展開を行っています。「eメッセージ」には、幼稚園や学校向けの「eメッセージPro 2」や、非営利の小規模団体向けの「eメッセージライト」、企業・自治体向けの双方向システム「eメッセージ安否確認」など、お客様の規模や予算、用途にあわせた様々な種類の製品があります。

### ——フリーダイヤルがあるそうですが。

当社では、「フリーダイヤル」でのサポートを行うことで、利用者に確実に情報をお届けする仕組みをとっています。また、利用者全員に「フリーダイヤル」の存在を知らせることで、利用者からの問合せは全て当社で受け付けるため、管理者の負担の軽減も図っています。逆に当社への負担が重くなるため、社員からは反対もあったのですが、「eメッセージ」の全国的な普及に伴い、よりサポート体制を充実させたいという想いで導入しました。しかし、「メールが届かない」などの問合せは、新規登録の多い4月には多くなる傾向がありますが、年間を通してはそれほど多くはなく、現体制で十分対応できています。

また「フリーダイヤル」は、お客様の意見を直接聞くことができる有効なツールだと考えています。実際に利用者の意見により不具合を発見でき、システムの改善に繋がったというケースも多くあります。一人一人の意見を真摯に受け止め、徹底的に調



社内風景

査し原因を追究することでサービスの向上に努めています。

## 独自技術を駆使して

——「eメッセージ」はどのように全国に広まったのですか。

「eメッセージ」は、口コミで全国へと広がりました。現在では、全国の学校や自治体など約800団体との契約実績があり、利用者数は約25万人に上っています。宮城県を中心に、愛知県、大阪府、福岡県での利用が多く、また顧客層では教育機関が多いのですが、最近は医療機関や一般企業など、様々な分野からの利用も増えてきました。当社では、1ヶ月間の無料お試し期間を設けており、他社製品との使い勝手を比較できる仕組みになっています。実際に利用してもらうことで、速さと使いやすさを実感してもらっています。

また、当社では専任の営業担当者がいないため、販売代理店へのDM送付や展示会への出展などにより、代理店の開拓を行っています。今後は、営業力を強化し、技術社員と営業社員との兼職や営業の専門職についても検討していきたいと考えています。当社には、どんなに難しい課題を与えても解決できる技術力の高い社員がいます。そして、良い製品を開発するだけではなく、積極的に販売していきたいと考えています。「eメッセージ」の需要は大いに見込めるため、先を見越した提案をしていきたいと思っています。



販売分布図

——御社の独自技術について教えてください。

当社では、3つの特許を取得しています。1つ目が「なりすましや不当メールの配信防止」です。送信元のメールアドレスは、普通のパソコンのメールソフト等で簡単になりすましができてしまいます。実際に自分が送信元となっている迷惑メールが届いた経験のある方は多いと思います。なりすましは、第三者から虚偽の情報を配信されたり、悪意のあるURL付きメールを勝手に配信され、利用者がフィッシング詐欺の標的になったりするおそれがありますが、当社では送信元確認の特殊技術を有しており、なりすましができない仕組みになっています。

2つ目は、「どの配信メールに対する返信かを特定」できます。特許技術により、メールを返信するだけで自動処理が可能です。また、3つ目は「返信メールの件名より回答を自動集計」できます。返信時に、件名に回答、本文に詳細コメントを入れて返信するだけで安否確認の自動集計を行うことができます。何も書かずに返信するだけでも、その人がメールを見て、無事であることが確認できます。

## 常に新しいことに挑戦

——「お役立ち情報」を配布しているということですが、その内容を詳しく教えてください。

当社では、「お役立ち情報」というチラシの情報誌を契約いただいている先生などに配布し、インターネットの最新情報や「eメッセージ」のお知らせ、便利な活用事例などの紹介を行っています。もちろん当社の宣伝も兼ねていますが、読者に喜んでいただけるような情報を織り交ぜながら紙面づくりに取り組んでいます。学校などでは、先生たちが「お役立ち情報」をコピーして子供たちに配布するなど活用してもらっているようです。

最近では、非出会い系サイトの被害が拡大しており、なりすましの危険を知らない子供たちが被害を受けるケースが増えています。新聞などで報道されているのは、まさに氷山の一角に過ぎません。私たち大人がその危険性を教える必要があります。当社でも、「お役立ち情報」を通した啓蒙活動を行うことで、子供たちを守っていきたくと思っています。

## 自分のできる範囲で

——最後にこれから起業する方へアドバイスををお願いします。

起業をすることは、非常に難しいことだと思います。雇用する以上は、自分だけではなく社員の生活も背負っていく覚悟が必要になるため、中途半端な気持ちではできません。また、会社の売上に関しても波があり、年間を通して一定ではないため、事業が軌道に乗るまでは大変だと思います。私も常に心掛けていることですが、事業を行うにあたっては社会に迷惑をかけることが大切だと思います。

また、起業にあたっては、自分の責任の負える範囲をしっかりと見極めて、社会に貢献できる事業を行うことが望ましいと思います。是非がんばってください。



佐宗社長

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。

本インタビューは平成23年1月25日の取材によるものです。

お役立ち情報

## ——今後の事業展開について教えてください。

当社の柱である「eメッセージ」をもっと伸ばしていきたいと考えています。今までは口コミにより広がっていきましたが、今後は営業力の強化が重要であると考えています。同時に、eメッセージとは別の柱を立てていくことも検討しています。当社で開発してきたシステムには、社会的に需要が大きいと思われるものがあるので、ターゲットを絞り、販路拡大など、やはり営業を強化して事業を拡大していきたいと思っています。

また、常に新しいことに取組むことで、他社との差別化を図りたいと思っています。当社では、名取市のホームページを手掛けていますが、ヨーロッパで開発され、国内ではまだ事例が希少のコンテンツ管理システム「ezPublish」を日本の自治体で初めて導入しました。「ezPublish」は、高度な管理システムを有しており、世界中で一番高い評価を得ている信頼のおけるシステムです。導入するためには、マニュアルを翻訳するところから始める必要があったため大変苦労しましたが、今後他の自治体などにも導入できればと考えています。

# 「農商工連携セミナー」

～農商工連携の新たな展開・新たなステージへ～

講師：東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏  
株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫氏

当財団は、平成23年2月21日(月)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「農商工連携セミナー」～農商工連携の新たな展開・新たなステージへ～を開催いたしました。

当日は約80名の中小企業の企業経営者等の皆様にご参加いただき、「農商工連携」の推進に向けた取組みの概要や、具体的事例の紹介などについての講義並びに個別相談会を実施しました。

本特集では、講師にお招きした東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏、株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫氏による講演内容の概略を紹介いたします。

## ◆講演◆「東北経済産業局の『農商工連携』の取組み」

講師：東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏

### 《農商工連携の推進に向けたアクションプラン》

平成21年度、東北経済産業局では、農商工連携を促進することにより、新たな成長産業を創出することを目的に、アクションプラン『農商工連携など地域資源を活用した新成長産業の創出』を作成し、以降3年程度を目標に具体的な支援策を展開しています。

#### ●「アクションプラン」取組みの概要

##### ○新たな販路開拓に向けた支援の強化

・安心安全で品質の高い米・果物・水産物などの東北の農林水産物等が、広く市場に知られ海外でも売れるように、IT技術の活用や情報発信力、ブランド力の向上などにより新たな販路の開拓を支援する。(アクションプランⅠ、Ⅱ)

##### ○人材育成(経営能力を持った人材やコーディネーター人材の強化)

・経営能力を持った人材やコーディネーター人材を発掘・育成してネットワーク化し、農商工連携に地域的な広がりを出創する。(アクションプランⅢ)

##### ○ターゲットを絞った普及啓発や成功事例の創出

・「農商工連携」のモデルとなる成功事例を早期に創出する。  
・農林水産業者のニーズの掘り起こしや植物工場などの新たな技術シーズの紹介を進め、農商工連携事業の裾野の拡大を図る。(アクションプランⅣ、Ⅴ)



黒瀬 芳紀氏

### 《平成22年度の具体的な取組み》

#### ●「アクションプラン」の具体例

##### ○「事例ヒアリング100」の実施(各アクションプラン共通)

・販路開拓や新規参入などチャレンジングな事例をヒアリング、他の参考となる取組みについては取りまとめて公表を予定。

##### ○アクションプランⅠ…関係機関と連携した販路開拓支援活動の推進

・『農商工連携販路開拓スキルアップ講座』の開催(平成22年10月～平成23年2月)

##### ○アクションプランⅡ…販路開拓に向けた実践的事業の実施

・『農商工連携販路開拓マッチングマーケット』の開催(平成22年10月～平成23年2月)  
・首都圏バイヤー等による東北地域の『販路開拓バスツアー』の実施(平成23年2月)

##### ○アクションプランⅢ…人材の発掘とネットワーク化

・『東北農商工連携伝道師人材バンク』の構築(平成22年12月設立)  
・『東北農商工連携伝道師ネットワークサミット』の開催(平成22年12月)

##### ○アクションプランⅣ…ターゲットを絞った普及啓発活動の

###### さらなる展開

・『農商工連携先進地視察研修会』の開催(平成22年11月)  
・農商工連携普及啓発のためのフォーラムとワンストップ相談会の開催(平成23年2月)

##### ○アクションプランⅤ…植物工場などものづくりの技術を導入した農商工連携の裾野の拡大

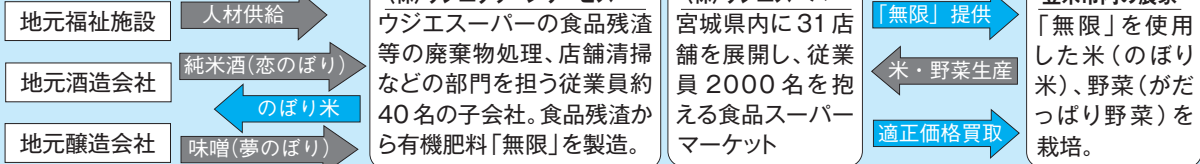
・技術活用に係る普及啓発フォーラム等の開催(平成22年12月～23年2月)

#### 【農商工連携伝道師とは】

- ・農商工連携の実践者または農商工連携を促進する役割を果たしている者。
- ・農商工連携を通じて地域の活性化に貢献している者。
- ・農商工連携に関するノウハウを持ち、農商工連携を地域に伝え、広めようとする熱意を持つ者。

流通業の強みを活かし農商工連携を実現した株式会社ウジエクリーンサービスの事例

<連携の概要>

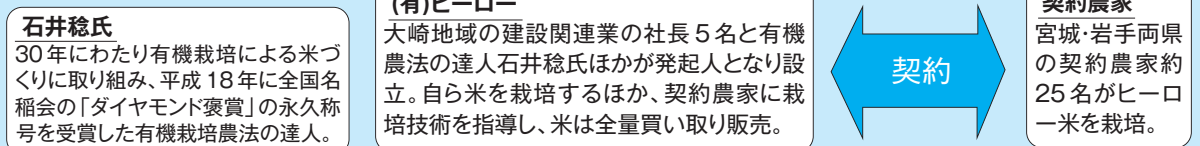


<結果／成果>

- ・食品スーパーの共通課題でもある食品残渣をリサイクルし、有機肥料「無限」として資源化。
- ・「無限」を活用して安心・安全な米「無限のぼり米」、純米吟醸酒「恋のぼり」、味噌「夢のぼり」等をプライベートブランドとして付加価値商品化。
- ・地元生産者、加工業者とのwin winな取引関係の構築や障害者雇用などにより、農商工連携と企業の社会貢献、企業イメージの向上を同時に達成。

建設関連産業から米づくりに参入した農業生産法人有限会社ヒーローの事例

<連携の概要>



<結果／成果>

- ・農薬、化学肥料を一切使わずに栽培するヒーロー式有機農法を確立、環境に優しい「安心」「安全」「おいしい」「健康」な米づくりを実現。
- ・農薬不使用期間が1年目の米を「源」、2年目の米を「翔」、3年目の米を「極」としてブランド化、首都圏の百貨店や高級志向の食品スーパーで販売するなど米の高付加価値に成功。  
(農薬不使用期間3年以上の米「極」(ひとめぼれ)は2kg 2,140円程度で販売)
- ・徐々に賛同する生産者を増やし、売上も毎年10%前後と伸びる。

《農商工等連携促進法に基づく事業計画認定状況》

●事業計画、支援事業計画の認定状況（平成23年2月8日現在）

- 事業計画：東北計43件
- 支援事業計画：東北計1件

	新連携事業計画	地域資源活用事業計画	農商工等連携事業計画	農商工等連携支援事業計画
青森県	8	10	7	0
岩手県	5	8	3	0
宮城県	18	13	7	1
秋田県	2	13	7	0
山形県	9	14	8	0
福島県	12	14	11	0
東北計	54	72	43	1
全国計	741	911	434	7

<代表者所在地>

- 開発商品等
- 中小企業者
- ◆農林漁業者
- 支援計画事業者

【宮城県の認定事例（8件）】

- <栗原市>
  - 栗原特選ずんだ加工品
    - (有)パレット ◆(株)愛宕産土農場
  - くりこま漢方和牛
    - (株)ダイチ ◆関村清幸
  - 漬物セミドライ加工食品
    - グリーンライブ(株) ◆アグリ園ミヤウチ
- <仙台市>
  - 薬来ワサビ
    - 奥田建設(株) ◆加美町わさび生産組合
  - 桑茶、桑茶パウダー
    - (株)プロジェクト・エム ◆佐藤公一
- <大崎市>
  - 古代米餡・菓子類
    - (株)貝茶舗 ◆佐藤正弘
  - カキ殻肥料
    - (株)グリーンマン ◆宮城県漁業協同組合鳴瀬支所
  - 農商工連携形成・事業化支援
    - NPO法人未来産業創造おおさき

《農業産業化支援に係る国の動向》

- 食と農林漁業の再生実現会議及び食と農林漁業の再生推進本部の体制について
  - ・主要国・地域との間での高いレベルの経済連携強化に向けて、「国を開く」という観点から、農業分野、人の移動分野及び規制制度改革分野において、適切な国内改革を先行的に推進する。
- 農業産業化支援ワーキンググループの設置について（経済産業省）
  - ・農業の競争力向上や海外における需要拡大等の検討を目的として、中小企業海外展開支援会議の下に、農業産業化支援ワーキンググループを置く。

## ◆講演◆ 『『舞台ファーム』の運営と新たな挑戦』

～農商工連携実践元年に向けて～

講師：株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫 氏

### 《舞台ファームの取組み》

針生家は、15代以上続く農家である。父親の時代には、野菜の価格は市場で決まるため、生産者は価格をつけることができなかつたが、需要と供給のバランスが取れていたため、「適正価格」を維持することが出来た。しかし、グローバル化が進んだ現在は、父親の代のやり方では通用しない時代であると気づき、農業を続け人を雇用し続けるためには、「適正価格での取引」が大変重要であると認識し、取組みを始めた。



針生 信夫 氏

#### ●事業の歴史

##### ○コンビニとの提携

コンビニは、キロ単位の納品で規格にこだわらず、生産者はおいしい時期に野菜を収穫できるメリットがあり、適正価格での取引が可能である。当社では、電解水農薬法（減農薬）の技術を示すことで、コンビニとの提携に至った。

##### ○コールドチェーンシステムの導入

コンビニへの野菜の納品では、業務用野菜納品メーカーとの競合があるが、当社ではその一つの方策としてコールドチェーンシステムを導入した。これにより、鮮度を保ったままの納品が可能になり、生産物への付加価値をつけることに成功した。

##### ○飲食店（球場内の売店等）の運営

野菜を作って卸すだけでは行き詰まると考え、またコンビニのベンダーである大手食品加工会社との取引以外にも事業の柱を作る必要性を感じたため、飲食店の運営に参入した。

##### ○加工工場の設立

消費者のライフスタイルの変化（共働きの増加、家庭での包丁使用率の低下など）を見越して、加工品に着目した。また、厳しいコスト管理の中、少しでも農家側の利益を上げるためには、加工の手間を加える必要があるため、加工工場の設立に至った。

##### ○マルシェ・ジャポン・センダイの運営

出口（消費者への販売）を持つことが重要であるという考えから、直売所を手掛けた。直売所の立地としては、駅前、商店街、住宅街の3つを考え、出店コストを下げるための仕組みとしてマルシェが最適だと考えた。また、仙台放送と提携することで、情報発信やコマーシャル面を克服した。

##### ○コンビニ店頭における野菜販売

コンビニは高齢化社会の中で、有力な販売拠点となり得る（足腰の弱い高齢者が自宅近くで買い物を済ますため）ことから、コンビニ店頭での野菜販売に着目した。買取システムとして契約したため、経営的にも魅力的な事業であり、今まで行ってきた14年間の集大成とも言える。

1次産業	・適正価格での取引の必要性の認識 ・説明できるこだわりの生産法の導入
第1ステージ (流通・加工)	・大手コンビニへの納品 ・コールドチェーンなど流通の取組み ・加工工場の設立 ・高度な食品製造の安全管理ノウハウの導入
第2ステージ (販売・サービス)	・飲食店の運営 ・マルシェ・ジャポンによる生産物の出口開発 (駅前、商店街など) ・コンビニによる野菜販売など住宅地への展開
第3ステージ (「農業企業」)	・ノウハウ、人材管理の高度化 ・バイオテクノロジー企業などとの戦略的な提携
6次産業	・生産・加工・流通・販売・サービスを統合し、農業・食の価値を提案する企業へ



#### ●これからの事業展開

「農業企業」としてのステージ（第3ステージ）に入ってきているため、他業種の一般企業と同じ仕組みでの経営が必要である。人やB/S、P/Lなどの財務のマネジメントを強化するためにも、組織学や経営学を勉強する必要がある。そして、一流の「農業企業」として、特許や科学的に裏づけされた独自技術（加工技術など）の獲得に努める。

また、他業界から人材を流入させ、その経験を導入し、生産・加工・販売・広報・IT・営業推進・経理など、すべての業務が独立できるような組織を目指す。



## 《これからの農業》

### ●農商工連携の意義

長らく日本の農家は、農作物の生産をしていればいい時代が続いていたが、生産品の価格が下がり、国際的な農作物の自由化の動きもある中で、農家の現状は大変厳しい。近年では、生産にとどまらず、レストランの運営や加工から流通まで取組む先進的な事例もあるが、真似をしたら成功できる時代は終わり、これからは自分の特徴を考え、それを大きなビジネスモデルに変えることが必要である。

そのためにも、最先端の情報や発想を得ることが重要であり、それらは一農家からはなかなか得られないものである。農家でない二次産業や三次産業の方から得る情報やノウハウを取り込むことが農商工連携の意義であり、それなしでは次の農業の展望は持てないと思っている。

### ●農業におけるチャンス

#### ○農業を巡る環境の変化

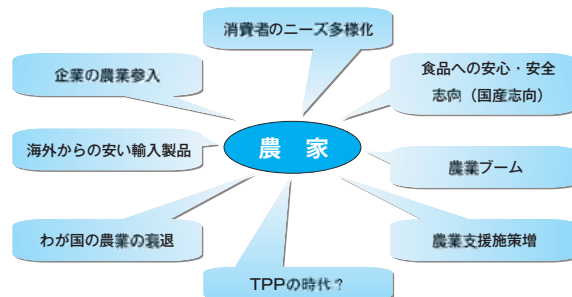
日本の農業は全体を見れば、明らかに衰退産業であり、今の業界構造では、今後農家を豊かにするとはいえない。しかし一方で、数年前からの社会・経済環境の変化、消費者の価値観の変化などから追い風も吹いており、これをうまく利用すれば、変革のチャンスはある。

#### ○農業におけるチャンスとは

- ・農業が食料と直結していること
- ・農業業界の伸び代がある
- ・我が国の生産技術は高い水準
- ・消費者のニーズが多様化している
- ・農地法の改正で新規参入のチャンス
- ・行政などの支援が得られやすい

#### ○チャンスを活かすために

消費者も多様化しているため、他者の真似だけでは納得せず、また各人や地域ごとに状況が異なるため、与えられたモデルや事業を踏襲するだけではビジネスとしては成功しない。農家自身の「個」を重視することで、価値が生まれ、ビジネスに繋がる。



### ●1次産業から6次産業への展開で求められること

- ・農商工連携の活用…二次産業や三次産業から情報を得ることで農業の仕組みを変えられる
- ・異業種にパートナーをつくる…農家は工夫次第で生産系や販売系の会社ともパートナーになれる
- ・最先端の人とふれあい、そこから学ぶ…一つでも最先端のノウハウを持つことが強みになる
- ・針生流のパートナーを広げるコミュニケーション…ヒューマンビジネスという発想を農業に導入する
- ・ノウハウ・情報の重視を徹底する…迅速に情報を得ることで取引におけるリーダーシップを発揮できる
- ・必要な情報・ノウハウを自覚する…各農家が次のステージに行くために必要なものを自覚する必要がある
- ・新しい人材の強みを活かす…新しいノウハウを導入するためには新しい人材を雇うことも必要である
- ・基盤にあるのは生産技術であることを忘れない…会社のステージにあった生産技術は経営の基盤である

#### 【農商工等連携などの相談窓口】

##### ○東北経済産業局 産業部 産業振興課

住所: 仙台市青葉区本町3丁目3番1号  
TEL: 022-221-4906 FAX: 022-215-9463

##### 産業部 新事業促進室

TEL: 022-262-1244 FAX: 022-215-9463

##### ○東北農政局 生産経営流通部 食品課

住所: 仙台市青葉区本町3丁目3番1号  
TEL: 022-221-6146 FAX: 022-217-4180

##### ○独立行政法人中小企業基盤整備機構 東北支部

住所: 仙台市青葉区一番町4-6-1  
仙台第一生命タワービル6階

TEL: 022-399-6111 FAX: 022-399-9015

#### 【株式会社舞台ファーム】

仙台において、安全で鮮度にこだわった野菜作りに賛同する30～40代の農家が集まった、米・野菜の生産から加工・販売まで手掛ける農業生産法人。「舞台」は、仙台平野に15代続く農家の屋号。昔、収穫祝いの神楽奉納の舞台が敷地にあったことに由来。

##### <企業概要>

○住所: 仙台市若林区日辺字田中11番地

○設立: 平成15年7月

(平成16年株式会社へ転換)

○従業員数: 約125名 (パート含む)

○業務内容: 農産物の生産・加工・販売・飲食店の運営

○HP: <http://www.butafarm.com/>

#### 【関係機関の農商工連携に係るホームページ】

##### ○東北農政局

<http://www.maff.go.jp/tohoku/kihon/nosyouko/index.html>

##### ○東北経済産業局

<http://www.tohoku.meti.go.jp/noshokorenkei/index.html>

##### ○独立行政法人中小企業基盤整備機構 (J-Net21 農商工連携パーク)

<http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/index.html>



## 赴任先での名所・旧跡巡り

東北財務局長 岡部憲昭

動いていないと落ち着かない性格もあって、休日になると、アウトドア系のいろいろな遊びを楽しんでいる。そこで、趣味を問われると、今は、オートバイツーリング、ドライブ、スキー、カメラ、ジョギング、木工、バーベキューと答えている。以前はこれに、山歩き、ゴルフ、バレーボール、バスケットボール、ルアーフィッシングなどが加わっていた。

今回、本稿の依頼を受けて、改めて自分の趣味を考えて見ると、最も熱心に取組んできた趣味は、「赴任先での名所・旧跡巡り」ではないかと気が付いた。30数年の役人生活の中で、半分は東京勤務だが、残り半分は、南は九州から、北は北海道、地球の裏側はイタリアまで、各地を転々としている。そして、それぞれの赴任地で、その地方の名所・旧跡を、寸暇を惜しんで巡ってきた。これまで答えていた趣味には人に自慢できるレベルのものは一つもないが、「赴任先での名所・旧跡巡り」はちょっと自慢できるレベルかもしれない。

本稿では、その内容を伝える紙面がないので、この趣味を支えてくれる相棒を紹介したい。若い頃の名所・旧跡巡りの相棒は、自動車だ。中古のコロナマークIIに始まり、安い中古車を何台も乗り継いできた。ミラノ時代は、イタリアの誇る高級車ランチャ・テーマという頼れる相棒を得て、ヨーロッパ中を駆け巡った。この相棒とは、1日1000キロ走破をミラノ・ミュンヘン間、ミラノ・パリ間、ミラノ・バルセロナ間で3回達成した。ミラノ事務所の公用車アルファ・ロメオ164も、じゃじゃ馬ながら気の合う相棒だった。

ところが、43歳の時に、オートバイという新たな相棒に出会った。当時、未だ大型二輪の免許を持っておらず、オートバイへの憧れを抱きつつ、近所の自動車教習所でオートバイの教習風景を見学したのがきっかけである。教習生は20歳前後の若者ばかりで、教官も私より随分と若い。この中に入るのには自分にはとても無理だと怯んだその時、もう一人の自分から「何を弱気な」と叱咤され、気が付いた時には入学手続きを済ませていた。免許の取得と同時に購入した400ccのオートバイは、まさに愛馬と呼ぶに相応しく、どこに行くにも一緒だった。

一昨年、老いた愛馬に涙の別れを告げ、1100ccの大型バイクに乗りかえた。みちのくでの相棒は、馬力を増した逞しい鉄馬である。

昨年7月の着任以降、かなり精力的に東北各地を巡っているが、豊富な観光資源を有する広大な東北地域を堪能し尽すには、赴任期間は数年欲しい。



(『私の趣味』は平成23年2月24日にご寄稿頂いたものです。)