



東北を想う

東北生産性本部会長 宇部 文雄

今年作家の司馬遼太郎没後20年。司馬作品には職場の先輩の導きもあって、数多くの作品に触れてきましたが改めて挑戦、司馬さんは東北を、東北人をどう見ていたか？『街道をゆく』、『司馬遼太郎全講演』等を読み返しています。

例えば1988年7月の福島県白河市の講演では、「東北人の悪いくせは、悲劇主義を持ちすぎるところにありますね。……東北はつまらない目にあってきたとか。たしかにつまらない目にもあってきましたが、あまり言わないほうがいい。……昔からの東北びいきとして、東北という歴史と伝統のある風土に自信をもたなくて、どうして東北が存在できるのかと、いつも思っています。」（『司馬遼太郎全講演3』・朝日文庫）

東北の歴史と伝統のある風土に自信を持って、震災からの復興、地方創生等これからの東北を考える時に、このメッセージを噛みしめています。最近、東北が連携し、国内外に向けて東北の魅力をブランド化、ストーリー化して発信しよう、との動きが活発化してきています。今こそ東北が「チーム東北」として連携して取り組む時で、企業、自治体、大学、関係機関等にその気運がこれまで以上に盛り上がり、大いに期待できます。

観光面では、国も訪日外国人旅行者の拡大に力を入れています。東北の交通インフラの整備も、新たに北海道新幹線も加わった新幹線ネットワーク、高速道路ネットワーク、そして民営化された仙台空港等着々と進んでいます。アジア地域での東北の認知度は、国内他地域に比べても低いとの最近の調査結果も出ておりますが、これは逆にチャンスと捉えるべきでしょう。昨年ミラノで開催された食の国際博覧会に「チーム東北」として参加する機会を得ましたが、東北の地酒、牛肉等の食材、そして東北の伝統芸能等に会場は大いに沸きました。東北はもっと自信を持って良いとの思いを強くしました。三陸を世界トップの水産ブランドにしようと広域連携し、三陸地域の活性化をはかろうとの動きも報道されています。

新たな東北の可能性の一例として、日本が得意とする素粒子物理の分野での国際的な研究施設（ILC）を日本に誘致しようとの政学官民が連携した動きもあります。奥州北上山地が有力な候補地で、実現すれば東北の国際化の進展、あるいは東北の産業面、教育面等への様々な波及効果が期待されるでしょう。そんなビッグプロジェクトも東北には必要です。新しい東北の姿も見えてきています。震災から5年が経ち、東北は復興に向け粘り強く取り組んでいかなければとの想いを強くしております。

（当財団 評議員）

七十七ビジネス大賞受賞

第18回(平成27年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社行場商店

代表取締役社長 高橋 正宜 氏



会社概要

住 所：本吉郡南三陸町志津川字旭ヶ浦13番地

設 立：昭和41年(創業：昭和35年)

資 本 金：22.6百万円

事業内容：水産加工業

従業員数：75名

電 話：0226(46)3520

U R L：http://www.gyouba.co.jp/

南三陸町発祥の宮城県の特産品「養殖銀鮭」の普及に貢献、東日本大震災により甚大な被害を被った南三陸町の復興を大きく牽引

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社行場商店を訪ねました。当社はサケマス専門の水産加工業者で、オリジナルブランド「銀乃すけ」等の養殖銀鮭や天然の秋鮭等を最新の設備と徹底した衛生管理により高鮮度で全国に供給しています。大震災により生産拠点の大半を喪失する深刻な被害を受けましたが、雇用の維持と設備復旧に尽力し地域でいち早く事業を再開する等、南三陸町の復興に中心的な役割を担っています。当社の高橋社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等について伺いました。

——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。

以前から七十七ビジネス大賞の存在を知っており、当社もいつか受賞できるような企業に成長したいと思っていました。今回受賞させていただくことができ大変嬉しく思うとともに、これまで支えてくださった多くの皆様に本当に感謝しております。

南三陸町発祥の「養殖銀鮭」

——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

昭和35年に私の父が食料品・雑貨の卸・小売を行う個人商店を創業し昭和41年に法人化したのが当社のはじまりで、その後水産物の卸小売店へと移行していきました。昭和51年に南三陸町志津川で銀鮭の養殖が始まり、生産量が年々増加していったことから昭和57年に当社でも銀鮭の取扱いを開始しました。当初は、買付けた銀鮭を加工せずそのまま市場に卸していましたが、昭和59年には加工を開始し本格的に水産加工業界に参入しました。

銀鮭の養殖は南三陸町志津川が発祥の地です。その背景には「漁業の変化」と「南三陸町の環境のよさ」がありました。もともと日本の漁船は世界各地



本社

で遠洋漁業を行っていましたが、昭和50年代から米国・旧ソ連等の各国で200海里水域が設定されたことにより漁場が制限されてしまい、次第に「獲る漁業」から「育てる漁業」へと変化していきました。以前から南三陸町には大手水産会社のサケマス船団の漁船員が多数おり、人と地の利を生かし、世界に先駆けて銀鮭の海面養殖試験を成功させて銀鮭養殖を事業化させるに至りました。

南三陸町には養殖に適したリアス式の入江があり、また、海水は夏と冬の温度差が小さく天然銀鮭の生息地の水温と似ているため銀鮭にストレスをかけることなく質のよいものに育てることができました。こうした南三陸町の恵まれた環境によって育てられた銀鮭は脂ののりも格別と評判になりこの地に銀鮭の養殖が普及していきました。

現在、宮城県では牡鹿半島から南三陸町までの地域を中心に銀鮭養殖が行なわれており、生産量は全国の9割以上を占めています。去年は宮城県の生産

量が約13,000tで、そのうち南三陸町では約3,000t生産しており、当社では南三陸町を含め宮城県の銀鮭を約2,800t取扱いさせていただきました。

——経営理念について教えてください。

「環境保全を最優先に活動し安心安全な水産物を供給し続けることにより地域水産業の継続と発展を目指します」等を経営理念として掲げています。南三陸町で生まれ育ってきた者として、地域の発展に貢献していきたいといつも考えています。地元の水産加工業者として事業を通じて水産業界を発展させることで地域に貢献し、南三陸町で必要とされる企業になっていきたいと思っています。

おいしい銀鮭を全国の食卓へ

——御社の強みについて教えてください。

当社は、宮城県内の養殖銀鮭、天然秋鮭及び海外で生産されたトラウトを買付け加工し商社や問屋を通じて全国の量販店、外食店に販売しています。強みと言われると、「サケマス専門メーカーとしての信用力」と「製品の安定供給力」ではないかと思います。銀鮭養殖とともに歩んできた当社の経験と実績から、「銀鮭のことは行場商店に聞けば大丈夫」と業界内の多くの方々に言っていただき全国から様々な問い合わせを受けるようになりました。また、銀鮭の旬は4～7月で、この4ヶ月間に約2,800t（約130万尾）もの銀鮭を集中的に買付けてそれを1年間販売するというビジネススタイルは、資金的に非常に厳しいのですが、一年中消費者の皆様においしい銀鮭を召し上がっていただくため製品を安定的に全国へ供給しており当社の強みだと思います。



銀鮭の養殖場

——取扱製品について教えてください。

大きくわけて3つあります。1つ目が、宮城県産の養殖銀鮭です。銀鮭は銀色の美しい体色から名付けられ、成長が早く養殖に適しています。鮭の中でも脂肪分が高く柔らかい身が特徴です。当社では、「銀乃すけ」、「伊達のぎん」、「ジャパンサーモン」の3ブラン

ドで展開しています。

「銀乃すけ」は南三陸町の生産者4名が育てた銀鮭に当社の加工技術を加えて販売するオリジナルブランドの銀鮭で年間約1,000t扱っています。

「伊達のぎん」は宮城県内の15名の生産者が宮城県漁業協同組合の指導のもと養殖しているブランドの銀鮭で年間約700t扱っています。

「ジャパンサーモン」は宮城県内で養殖され、主に女川や石巻の魚市場で取引されている銀鮭で年間約1,100t扱っています。「銀乃すけ」や「伊達のぎん」のようなブランド銀鮭は、シーズン中に供給できる数量が限られているため、宮城県産養殖銀鮭を多くの食卓に安定供給できるように「ジャパンサーモン」を当社のセカンドブランドとしてご用意しています。

2つ目が、天然秋鮭です。日本で鮭と呼ばれるそのほとんどが白鮭のことを指します。白鮭は獲れる時期・場所によって別名で呼ばれることが多く、9～12月の産卵期に故郷の川へ戻ってくる白鮭が秋鮭と呼ばれています。秋鮭は身の赤色が薄く脂肪分が少ないためさっぱりした味わいが特徴です。当社で取扱う秋鮭は、北海道、宮城県、岩手県、青森県で水揚げされたもので、例年8月下旬頃から北海道、9月下旬からは宮城県でも水揚げが始まり、秋を代表する旬の味覚として皆様にお届けしています。

3つ目が、チリ産トラウトです。トラウトとは海面養殖されたニジマスのことです。新鮮なうちに冷凍して日本に輸入されたものを当社では年間を通じて供給しています。現在、当社の取扱製品シェアは、養殖銀鮭が約40%、天然秋鮭が約35%、チリ産トラウトが約25%となっています。



宮城県産の養殖銀鮭

オリジナルブランド「銀乃すけ」

——「銀乃すけ」を生産するに至った経緯について教えてください。

当社が銀鮭の加工に移行してしばらく経った頃海外でも銀鮭の養殖が始まり、平成になってから徐々に輸入された安い銀鮭がスーパーに並ぶようになりました。輸入品との価格競争の結果、南三陸町の養殖業者は採算割れの中で事業を続ける状況となり次第に養殖業者は減少し、当社も地元の銀鮭の仕入れが困難になってきました。そこで、平成15年に南三陸町の漁師3名と当社が手を組み、養殖した銀鮭を当社が全量買い取りして加工・販売するというプロジェクトを立ち上げ、翌年から1名増の4名で生産しているのがオリジナルブランドの「銀乃すけ」です。ブランドを周知させていくのは難しい部分がありますが、品質向上への取り組みとPR活動等の努力を日々積み重ねて皆様にだいたいお認知していただけるようになったのではないかと感じています。



オリジナルブランド「銀乃すけ」

——「銀乃すけ」の特徴について教えてください。

「銀乃すけ」は、飼料の専門機関が開発したこだわりの餌であるネッカリッチ配合飼料を与えて育てています。農林水産省の認可を受けた唯一の炭素飼料原料であるネッカリッチに薬草等を配合した飼料は魚体の肉質をよくする効果があり、「銀乃すけ」は非常にきれいな赤色の身が特徴です。そのほかにも、血合いの変色の抑制や脂肪分の酸化から生じる生臭みの軽減等様々な効果が期待でき、そのおいしさにも定評があります。平成24年には期間限定でコンビニのおにぎりにも採用されました。

また、生産者が限られているため卵から成魚出荷までの生産履歴をきちんと管理することができ、当社が全量買い取りしているため、製品の生産段階から最終消費段階まで追跡可能なトレーサビリティ体制が確保されており、「生産者の顔が見える銀鮭」としても高い評価をいただいています。



「銀乃すけ」生産者の皆さん

安心・安全・新鮮な製品を

——工場での加工について教えてください。

当社には第一・第二工場、第一・第二製氷プラントと冷蔵倉庫があります。第一工場には、原料下処理ラインと刺身用加工ラインがあります。原料下処理ラインでは、生鮮の銀鮭や秋鮭等の頭部・ウロコ・ヒレ取りや内臓処理を主に行っています。刺身用加工ラインは、刺身にする製品の骨抜き作業や整形作業、真空包装等を行っており、2つのラインを別室にして衛生管理を徹底しています。

第二工場には、第一工場の下処理された魚をフィレー（半身）におろす加工ライン、定塩フィレー加工ライン、急速冷凍ラインがあります。定塩とはフィレーを塩水に漬けこむことで味を染み込ませる方法です。当社は塩水に漬けこむ前に、身質に塩分を直接注入する加工を施すことでより均一な仕上がりを可能としています。また、塩水は窒素ガスを入れて酸素を追い出した水で、酸化防止剤等の添加物を使用しない安心・安全な製造を行っています。

震災時には津波により、第一工場は柱だけを残し、第二工場は建物を含め全て流失してしまいました。



フィレーの加工作業風景

震災後に復旧した第一工場、第二工場には、最新の設備を導入しました。新設して面積を1.4倍に拡大した第二工場へはこれまでになかった「深絞り真空包装機」を導入しました。これまでフィレーは手作業で真空包装しており多くの人手と時間を要しましたが、導入した機械では1分間に32枚のフィレーを自動で真空包装することができ、手に触れないので衛生的かつ効率的に作業を行えます。このような作業体制で、現在、当社の工場では一日に30 tの銀鮭等を処理・加工しています。



「深絞り真空包装機」

——製品の供給体制について教えてください。

旬の時期の銀鮭は、水揚げされた当日中に下処理やフィレー等の加工を行い刺身でも食べられるほどの高鮮度で全国に供給しています。特に北は青森から南は姫路、徳島まで翌日に届けています。

また、水揚げ直後の銀鮭を急速冷凍することで通年での供給も行っています。

——製品の衛生・安全管理体制について教えてください。

安心安全な製品を供給するためには衛生管理が不可欠で以下の様に様々な対応を行っています。①生食対応製品のラインはブドウ状球菌や食中毒菌等に強い殺菌力を持つ電解水で殺菌処理をしています。②当社の自主細菌検査室において加工した製品に異常がないか、生食可能な鮮度が保たれているか等の検査を行っています。③冷凍の鮭を解凍・洗浄するために使用する海水は、海水殺菌装置で紫外線やオゾンを利用して殺菌処理したものを使用しています。

震災以降は、養殖銀鮭と秋鮭の放射能検査結果をホームページで公表することで地元食材の安全性をお知らせしています。

南三陸町の復興を牽引

——東日本大震災時の状況について教えてください。

震災発生時、私は会社にいました。当社の工場は海の目の前にあるので避難訓練を定期的に行い危機意識は常に持つようにしていました。今回の地震はこれまでに経験したことのない激しい揺れで片付けや着替えはせず、すぐに工場の裏手にある避難階段から高台に避難することにしました。全員が高台に避難してから10分後くらいに津波が工場を飲み込みましたが、従業員は怪我もなく全員無事に避難することができ、不幸中の幸いでした。

——復旧までの道のりについてお聞かせください。

高台にある冷蔵倉庫以外、工場と製氷プラントは津波で大部分が流されてしまい、創業以来50年かけて積み上げてきたものをほとんど失ってしまったことに愕然としました。現実とは思



震災直後の様子

えない様々な光景を目の当たりにして苦悩は多々ありましたが、取引先の方々から事業再開に関するたくさんの問い合わせや励ましの言葉をいただき、会社経営者としての責任の重さを感じるとともに、当社を頼りにしてくれている人たちがこんなにいるんだという感謝の気持ちを強く持ちました。私には従業員のため、取引先のため、南三陸町のためにもこの会社をやめるという選択肢はありませんでした。

震災の2週間後には、連絡のつく従業員を高台にある冷蔵倉庫に集めて「9月の秋鮭漁までに会社を再開させるから、この町から離れず待っていてほしい。」と会社の再開と雇用を維持することを約束しました。そして、4月1日に25km離れた隣の登米市に仮事務所を開設し、震災から5ヶ月後の8月5日に第一工場と第一製氷プラントを修復し生産活動



震災5ヶ月後の復旧した本社全景

を再開したときは、9割の従業員が会社に復帰し当地では最大規模で雇用の継続を果たすことができました。

秋鮭のシーズンにもなんとか間に合わせることで、取引先に大きなご迷惑をかけることなく仕入れと出荷を行って本当によかったと思います。また、志津川で被災した企業でいち早く工場を再建していた企業は当社を含め数社のみで、湾を挟んで向かいに立地するホテルに避難している方からは当社の復旧の様子を見てすごく励みになったと言っていたので、少しでもお役に立ててよかったと思います。10月には第二製氷プラント、翌年の5月には第二工場を新設して本格的に事業を再開させることができました。

震災後に大きく落ち込んだ宮城県の養殖銀鮭の水揚げも、今では震災前の水準程度まで回復を果たしています。当社がいち早く事業を再開したことが、結果として少しでも地域の水産業の存続・復興に貢献できていれば大変光栄なことだと思います。



再開直後の従業員の皆さん

漁業生産も視野に入れて

——今後の事業展開についてお聞かせください。

平成元年に約330あった銀鮭の養殖業者は現在59まで減少しました。今後養殖業界がどうなるかわかりませんが、ピーク時より確実に減少しています。今は水産加工業者として精一杯事業に取り組んでいくつもりですが、養殖銀鮭の生産量を維持していくために加工業者が漁業生産に参入する時代がくる可能性もあるのではないかと考えています。漁業権の問題等は多くありますが、養殖から加工までを一貫

して行うことで価格面や供給面での安定等の利点もあると思いますので、今後の動向に注意していきたいと思います。

目標を見据えた事業推進

——会社を経営する方へメッセージをお願いいたします。

自分がこれからどうなりたいかきちんと目標を持って事業を進めていただきたいと思っています。目標があれば、そのために自分が今しなければならぬことが自ずと見えてきます。ただやみくもに事業を進めては、どこかで道を外れてしまいかねませんし、それに気が付くことも遅れてしまいます。私の目標は、南三陸町で必要とされる会社を運営することです。南三陸町は海と山に囲まれた自然あふれる素敵な町で震災後は人口が少なくなっていますが、住んでいる人々は本当に温かい方ばかりです。従業員と一緒に、会社と南三陸町の発展のために頑張りたいと思っています。



高橋社長

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。

(28. 1. 18取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第18回(平成27年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社 セレクトィー

代表取締役 畠山 明 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区中央三丁目1番24号

設 立：平成8年

資 本 金：30百万円

事業内容：学習塾

従業員数：30名

電 話：022 (223) 5001

U R L：http://www.apple-net.jp/

専門講師の育成と科学的分析に基づく先進的な指導により、発達障がい児一人ひとりに応じた進学・就労サポート体制を構築

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社セレクトィーを訪ねました。当社は、平成8年設立の小学生から高校生までを対象とする学習塾で、個別指導や家庭教師派遣等により、専門の教師によるマンツーマン指導を行っています。指導プランの一つとして、ノウハウを活かした専門講師の育成に努め、発達障がいを有する子ども(小中学生)への先進的な個別指導事業を展開し、年100名以上を受け入れ、進学・就職を支援しています。当社の畠山社長に、会社設立の経緯や学習支援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。

このような賞をいただけて非常にありがたく思うとともに、今後さらに事業のレベルを高めていかなければならないと感じました。今回の助成金は、発達障がい児への学習支援で使用する教材・教具の購入や講師の研修等に活用させていただきたいと思います。

みんなが満足できる授業を目指して

——会社設立の経緯について教えてください。

今年で設立20周年になりますが、以前は小学校で教師をしていました。クラスには勉強が得意な子や苦手な子、質問したくても手を挙げられない子等様々な子どもたちがいます。集団で授業をするとクラスの平均学力に合わせて指導を行うことになり、教師としてみんなが満足できるよい授業ができていないことを心苦しく感じていました。集団での学習指導には限界があると思い、生徒一人ひとりに合わせた指導を行うために小学生から高校生を対象とす

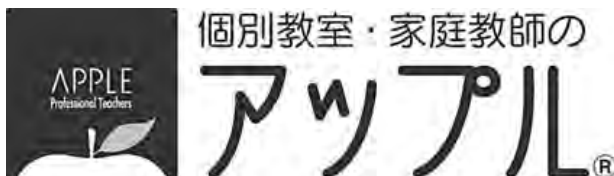
るマンツーマンに特化した学習塾を設立しました。



本部（アップルスクエア）

——社名の由来についてお聞かせください。

教師としての経験を活かした学習指導システム「System of Education for License Experience Creative Teacher」というコンセプトの頭文字をとって名付けました。個別指導塾と家庭教師は「アップル」の名称で展開しており、これはハートを重ねるとりんごの形に見えることが由来です。このハートは“生徒が勉強を頑張りたい気持ち”と“我々が学習指導を頑張りたい気持ち”のことで、生徒の気持ちに寄り添った指導に取り組んでいきたいとの思いから名付けています。



多様な可能性を活かして

——経営理念について教えてください。

「可能性がより良くいかされる教育サービスをデザインし社会に貢献する」としています。一般的な学習塾は有名進学校への合格実績を重視していますが、当社は実績を重視しつつも、資格試験を取りたい、苦手科目を克服するより得意科目を伸ばしたい、不登校や発達障がいによる学習課題を克服したい等それぞれのニーズに合わせた支援を行っていきたいと考えています。学校や集団学習塾の授業についていけない子どもは進学が難しいと一括りにされてしまいがちですが、個性を見極め得意分野を伸ばしてあげることで目指せる学校があります。経営理念には、子どもが持つ様々な可能性を最大限に活かせる学習支援をしていくことで社会に貢献したいという想いが込められています。

——塾のスタッフについて教えてください。

スタッフは30名で、12ヵ所ある個別指導塾の管理者、保護者とのカウンセリング担当者、広報・マネジメント担当者、事務担当者等があり、学習指導を行っている者もいます。その他、当社に登録しているプロの教師が288名体制で指導を行っています。

マンツーマンによる学習指導では優しい雰囲気や安心感が生徒に受け入れられやすいため特に女性に向いていると感じており、スタッフも30名のうち24名は女性です。女性の採用強化や重要ポストへの登用等により女性の活躍推進に力を入れ始めてからは、接遇・サービスの質が向上しお客様からのクレームが減少しました。また、顧客満足度の表われである口コミ紹介率は、平成17年度の14%から平成24年度は36%と上昇しました。平成26年には、女性の接遇力の高さやきめ細やかさを活かした発達障がい支援等の取り組みが評価され、経済産業省より「ダイバーシティ経営企業100選」として表彰していただきました。

スタッフがやりがいを持って働けるように当社はボトムアップ経営を心掛けています。可能な限り仕事を任せ、お客様に最適なサービスを提供するにはどうすべきか自分たちで考えながら仕事を進めて

もらい自由闊達な職場作りを目指しています。



本部風景

プロ教師によるマンツーマン指導

——事業内容について教えてください。

当社は、①個別指導塾、②家庭教師、③人材派遣・紹介、④研修・生涯学習の大きく分けて4つの事業を行っています。小学生から高校生までを対象とする個別指導塾と家庭教師が主要な事業で、大学生教師は起用せず学習指導の経験があるプロ教師によるマンツーマンの指導が当社の強みです。個別指導塾は他にもありますが、教師1名が生徒2～3名に指導をする形態がほとんどです。当社ではより質の高い指導を追求し、在籍する288名のプロ教師が一对一にこだわった授業を行っています。指導プランの一つとして、発達障がい児への先進的な個別指導も行っています。

人材派遣・紹介では、学校や塾、専門学校等の教育機関で教師に欠員が生じた場合、集団指導の経験者や教員免許のある教師を紹介させていただいています。

研修・生涯学習では、主に私がこれまでの経験をもとに各種教育機関等で教師のスキルアップセミナーや保護者向けに子育て応援セミナー等を開催させていただいています。

発達障がい児への学習支援

——発達障がい児への学習支援を開始された理由についてお聞かせください。

発達障がいとは、中枢神経系の機能不全のため、生まれつき認知やコミュニケーション、社会性、学習、注意力等の能力に偏りや問題を生じ、現実生活

に困難をきたす障がいのことです。話を聞くことが苦手で落ち着いて授業を受けられなかったり、文字を読んで理解することが苦手だったりと様々な課題を抱えています。話を聞くことや文字を読むことが苦手だからといって勉強ができないわけではなく、補助教具や教材を活用し学習能力を伸ばすことができます。

文部科学省の平成24年の発表では、小中学校の通常学級に在籍する子どものうち約6%（16～17名に1名）が発達障がいの可能性があると言われていましたが、学校の教師による支援には限界があり、そのうち約4割に対しては特別な支援がなされていないとされています。また、これまでは生活支援の側面が強く、学習支援の取り組みはあまり行われていないのが現状です。それが私が小学校の教師をやめ当社を設立した理由の一つでもあり、学校で発達障がい児への支援が十分に行えていない中で一人ひとりに合わせた指導を行うため、会社設立時から指導プランの一つとして学習支援を開始しました。



子育てセミナー

——学習支援で使用する教材・教具の開発も行っていると伺いましたが教えてください。

生徒の苦手分野の負担を少しでも減らそうとスタッフや講師がアイデアを集めて様々な教材作りをしています。例えば、「集中しおり」は読む力が弱く文字がぼやけたり二重に見えるため教科書を集中して読むことが難しい生徒の補助教具として製作会社と共同開発したものです。半透明のしおりを教科書にあてることで、読みたい一文がフォーカスされ集中して文字を読むことができます。

アップルプラント 集中しおり

デザインパターンは2種類

デザインのパターンは2種類あります。お好きな方をお使いください。

■ストライプタイプ：はっきりしたハイライト

■グラデーションタイプ：やわらかなハイライト



縦にお使いいただく場合



教科書や新聞など縦書きの文章を読む際は縦にお使いください。

この部分に読みたい文章を当てて、1行ずつ読むと読みやすいよ！



横にお使いいただく場合



英語の長文や、横書きの文章を読む際は横にお使いください。

アップル × IDEA PLANT

「集中しおり」

先進的な個別指導

——発達障がい児への進学・就労サポート体制についてお聞かせください。

指導の開始にあたり、まず最初にどんなことにお困りなのか、どのような支援が必要なのか等について詳しくカウンセリングをします。また、その生徒に適した学習・進路指導を分析するために「WISC-IV」知能検査等を行っています。これは、5歳～16歳11ヵ月の子どもを対象にした、世界で広く利用されている代表的な児童用知能検査です。アセスメントスキル（子どもを適切に評価する技術）を持つ専門講師が様々な質問やテストを行い潜在的に持っている能力を数値化し、学力や得意・不得意分野を把握することによって最適な個別指導計画の作成や講師の選定が行えます。

また、生徒の個性を活かした就労までを考えた学習指導のアドバイスもさせていただいています。事例を1つ紹介すると、カウンセリングの中で料理を作ることが得意であることが分かり、調理科への進学を決めた学生がいました。知能検査等の結果、彼

は声で聞いた情報を記憶することが苦手と分かったため、見て学べる教材を活用した学習指導を提案し、見事志望校の調理科に合格することができました。中学校までは、様々なトラブルがあり苦勞していましたが、高校では意欲的に学び、文化祭で桂むきの代表になるなど活躍しました。そして、卒業後は料亭で正社員として就職することができました。

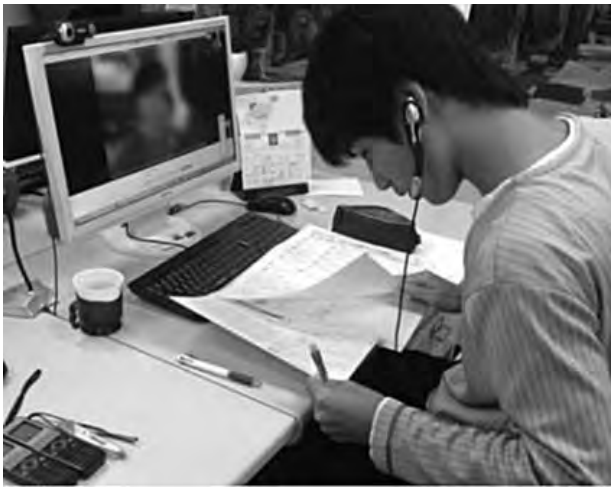
昨年、当社で指導を受けた発達障がいの生徒は志望校に100%合格しており、マンツーマンの指導は本人や保護者から高い評価をいただいています。今後はICTを活用した学習支援とアセスメントスキルを持つ専門講師の育成に力を入れて進学・就労サポート体制を強化していく予定です。



指導風景

——ICTを活用した学習支援について教えてください。

ICT教育とは、パソコンやタブレット型端末等の情報通信技術を用いた教育のことで苦手分野を補いながら効率的に指導を行えるメリットがあります。対面のコミュニケーションが苦手な生徒にはテレビ電話を使用することでストレスをかけずに指導が行えたり、作文を書くことが苦手な生徒にはキーボード入力を活用して書く負担を減らし、作文を仕上げる経験をさせることで取り組み意欲が高められます。このようにICTを活用することで授業のレベルを落とさずにかつ効率的に学習を行うことができます。今後は当社が培ってきたノウハウを活かしてICTを活用した独自の教材を開発し、指導のレベルを高めていきたいと思っています。



テレビ電話による指導

——アセスメントスキルを持つ専門講師について教えてください。

これまでの取り組みに対する口コミにより発達障がい児への学習支援の依頼件数は年々増加していましたが、専門講師の数が足りずに受け入れられる生徒には限りがありました。そこで平成23年6月に発達障がいについてより高度な研究を行うために学習能力開発財団を設立しました。これまで当社が教育事業で培ってきた知識や経験を活かし、大学や小児科医と連携しながら発達障がいの研究を行い専門講師を育成する先進的な指導プログラムを確立させました。

専門講師の育成には、1年間に40時間の研修が必要です。研修内容は、事例を通じた発達障がいへの理解、コミュニケーションの取り方、進路指導、ICT教材の使い方等です。また、課題を抱える子どもは自信を無くしてしまいやすいので、自分を評価する力を身に付けるための指導方法等について心理学や小児科医の先生から研修いただいています。

財団で確立した育成指導プログラムを活用して当社で専門講師の数を増やしたいと考えています。現在、専門講師は16名おり毎年20名の育成を目標にしています。また、通塾している生徒は約100名おり毎年1割ずつ生徒数を増やしていきたいと考えています。



専門講師育成のための研修風景

バランス経営

——発達障がい支援が民間企業による持続性ある事業として展開していくため重要だということをお聞かせください。

費用と収益のバランスを考えながら事業を進めることだと思います。当社の講師は生徒想いでつい指導にのめり込み授業時間を延長していることがありました。そうすると生徒にも講師にも負担がかかり、会社としても指導できる生徒数が減ってしまいます。目の前の生徒も他の生徒も大切にするという公平感を持つことと、決められた時間の中でICT教材をうまく活用し効率的かつ質の高い指導をすることで多くの生徒に学習支援ができるように伝えていきます。

発達障がい支援には、そのほかにも専門講師の育成のための人件費や教材・教具の購入費等、様々な費用がかかり、同業他社の参入障壁になっているのではないかと思います。当社は保護者間の口コミ紹介や小児科医の紹介が多く、広告宣伝費を抑えてその分を必要な費用等に充てられています。

仙台市が運営する発達相談支援センター「アーク」の窓口には年間7,000名程が訪れ、その相談の多くが子どもの勉強の遅れについてです。「アーク」で当社の話を聞き、塾にいらっしゃる方もいます。保護者の多くは子どもの将来を悲観し、悩んでいます。子ども自身も自信を失い、不登校やいじめ等に苦しんでいるケースも多くあります。今後は、発達障がい支援についての講演を開催する等して正しい理解を広め、当社で支援できる生徒を増やしていきたいと思っています。

震災遺児へ継続的な支援を

——震災遺児への学習支援活動もなさっているようですが。

震災後に、被災地には両親を失った子どもがたくさんいることを知りました。自分にできることは何かを考えた時、彼らの将来の一助になればと思い震災直後から無料で学習支援を開始しました。避難所にいる様々なボランティア団体との出会いを通して感じたことは、一時期の支援ではなくそれを継続させる工夫が大切だということです。

子どもたちの要望は受験のための定期的な学習支援です。そのため定期的かつ継続的に支援できる講師のみが震災遺児支援を担っており、学習支援の報告・研修会を行うことで指導技術の向上も図っています。また、子どもたちから「相談できる人が欲しい」という声を聞き、遺児のメンタルケアに関する研修会を実施して、講師には勉強を教えるだけでなく子どもたちとの対話を大事にするよう伝えていきます。現在は週1回30名に支援をしており、主に講師が被災地へ足を運びますが、自宅に行けない子どもにはテレビ電話を使用して指導をしています。

この活動は、勉強をしたいという彼らの気持ちに添って全員が高校を卒業するまで続けていきたいと思っています。



学習支援風景

社会人向けの学習支援

——今後の事業展開について教えてください。

少子化の影響で塾業界は競争が激化しています。その中で当社が20期連続で売上を伸ばすことがで

きたのは、マンツーマンでの質の高い指導が皆様に評価いただけたからだと思います。最近では、社会人からTOEICの点数を上げるための指導や大学でもう一度勉強したいので受験指導をしてほしい等の依頼を受けることがあります。現在は小学生から高校生までを対象としていますが、今後は受け入れる年代を少しずつ広げていき、指導プランの一つとして社会人向けの学習支援等も行っていければと考えています。

自己肯定感を高める

——会社を経営する上で大切だと思うことについてお聞かせください。

従業員が働きやすい環境作りをすることです。その一つの方法として私は自己肯定感を高めることを大切にしています。自己肯定感とはありのままの自分を認めることです。短所を隠して完璧な社長を演じていると、どこかで強がりや見栄が出てきて自分も従業員も疲れてしまいます。できないことは素直に認めて従業員と助け合いながら仕事をすることで強い信頼が生まれ、非常に会社経営がしやすくなったと感じています。ありのままの自分を認めるのは難しいことですが、是非挑戦して従業員が働きやすい環境を作って参りたいです。



畠山社長

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。

(28. 1. 26取材)

「起業家セミナー」～大義を事業に～

◆講演◆「公益性と収益性のバランス経営」

講師：株式会社アップルファーム 代表取締役 渡部 哲也 氏

当財団は、平成28年2月22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「起業家セミナー」～大義を事業に～を開催いたしました。

本特集では、講師にお招きした株式会社アップルファーム 代表取締役 渡部 哲也 氏による講演内容の概略をご紹介します。



渡部 哲也 氏

<株式会社アップルファーム 5年の歩み>

私どもの会社は障害福祉事業として障害者雇用施設の運営を行っております。事業の中心は、仙台市若林区にある「六丁目農園」という野菜をふんだんに使ったビュッフェレストランの経営です。その他にも牡蠣小屋や牛タン店などの飲食店の経営や蔵王の水田での稲作り等を行っています。

創業からやっと5年を迎えた、人間でいえば幼稚園の年中さんの会社ですが、創業直後に震災を経験し、濃密な5年間を送らせていただいたと思っています。本日のセミナーでお話しする内容は、私の体験談でしかございませんが、何か皆様の生き方や事業に生かしていただければと思っています。

<障害者雇用に行き着くまで>

私はもともと障害福祉を勉強してきた人間でも、レストランを専門でやってきた人間でもありません。現在48歳で、この仕事を始めてまだ5年しか経っていません。

私は建設機械の修理販売や、ガソリンスタンド、造船等、複合的に事業を行う企業家の子供に生まれました。生い立ちは裕福な家庭で、ボンボンとして育ちました。400坪の敷地に部屋が15、6室ある自宅に住んでいて、お手伝いさんもいた影響か依存心の強い子供に育ち、4人兄弟の末っ子として甘やかされたこともあり、わがまま放題でした。

ところが私が18歳、高校三年生の時、多角経営をしていた父の会社が倒産しました。当時としては大きな倒産で、父は新聞、ラジオ、テレビ等で犯罪者のように取り上げられていたことを覚えています。

母のへそくりのおかげで何とか学校を卒業できましたが、一気に貧しい生活に叩き落されたコンプレックスから、20代はお金や権威に執着するようになりました。父のリベンジだ、世の中お金だ、権威だと、とにかくお金や権威を短期間で得ようと、保険の営業をしたり、会計事務所に勤めたり、時には現金取引のバツ屋を経営したりと、20ぐらい職を転々としました。競輪選手を目指した時期もありました。今考えると、広く



ビュッフェレストラン「六丁目農園」

浅く、様々な仕事を経験したことが今の自分に生きているのかな、とも思います。

私は28歳で結婚しましたが、義理の弟が交通事故に遭い、脳に大きな障害を負うことになってしまいました。感情のコントロールが上手にできなくなり、些細なことにも我慢ができず、時として暴れることもあります。事故当時は一般に知られていませんでしたが、高次脳障害という障害です。現在でも80歳になる両親が介護しています。私は義弟を見ていて、彼や障害を持つ人のために何かできることはないかと漠然と想着ていまし

たが、一方で福祉のことは分からないし福祉の専門家が何かやってくれるだろうと思っていました。行動には結びつかなかったのです。

私も30代後半になり、倫理法人会という経営者の集まりに参加するようになりました。その集まりの中である経営者の先輩から、二宮金次郎の「たらいの水」の話聞く機会がありました。「お前はいつもたらいの水を自分の方にかき集めようとしているだろう、そうすると水は手前の縁にぶつかって向こう岸に逃げていってしまうんだよ。でも成功する人や必要とされている人は対岸にいる人に水を送り出し続けているんだよ。送り出した水は、いつかたらいの縁に沿って自分の方に帰ってくる。利他の精神を学ぶことによって、初めて他人も自分も幸せになれるんだよ。」

それまでに聞いたことのある話でしたが、知っていることでも、聞くタイミングで非常に印象に残ることがあると思います。この時の自分には、義弟のことも重なって、自分にとってのたらいの水は何なのか考えさせられました。父の倒産へのリベンジに燃え、お金と権威のために仕事を転々としてアウトローとして生きてきたことに初めて疑問を持ち、深く自問自答をした気がします。その時、頭の中で自分の生き方と障害を持った方々の映像が重なったのです。

皆さんも生い立ち、業界、出身地は様々だと思いますが、自分にとってのたらいの水は何なのかを立ち止まって考えていただければと思います。

<企業理念>

先程もお伝えしましたが、義弟の両親も80歳になります。年老いた両親が子供の面倒を見なければならぬという現実があります。そして親は子より先立って逝ってしまうものです。いずれ義弟は両親の助けを得ずに、自分自身の力で食べていかなければなりません。そんな中で自分に何かできることはないかと悩みぬいた答えが、障害者が自立できる環境をつくるということでした。周囲の人からは福祉の素人には無理だとか反対されましたが、それまで食にかかわる会社経営の経験があったため、障害者がたくさん働く飲食店を運営しようと決心したのです。

当社の創業時からの企業理念に「障害者を納税者にする」というミッションがあります。自立した人間の象徴の一つが私にとって納税だったのです。これまでは税金を使われる立場の人間が税金を収める側になればかっこいいとの思いからです。また障害者は障害者である前に人間であり、「生まれてきた全ての人が役割を自覚し、真の幸せを追求できる社会作り」をしよう、これを2つ目のミッションとしています。

当社の社名「アップルファーム」の由来は、青リンゴが赤く色づいていく様を、障害者が成熟していく様子と重ね、それが一本の木だけでなく、たくさんリンゴ畑のように広がっていければ素晴らしいとの思いからです。また、誰かが調べ物をするときアップルの「A」やAPPLEの「A」は最初に検索されるため目立ち、有名なアップルコンピュータの名前にかけて、といった戦略的な部分もあります。

<原点は小さな鯛焼き屋さん>

初めは、障害者の方に仕事を提供し社会適応のための訓練を行う「精神障害者社会適応訓練（職親制度）」を利用した、鯛焼き屋の経営から始まりました。そこで一人の職場実習生との出会いがありました。彼は発達障害で常識の線引きが苦手であまり場の環境に適応できず、鯛焼きをわしづかみにしてお客様に「ホイ」と突き出したり、お客様に「オイ」と声掛けしたりする、いわゆる空気が読めない人でした。働き始めた当初は、無断欠勤はする、さぼる、集中できないなど、近隣でも有名な存在だったそうです。その彼が、忙しく働くこと、仕事を任せられることで、3カ月で見違えるように成長し、鯛焼きを上手に焼ける当社の戦力となりました。

その後、他の数多くの様々な福祉施設を見学させていただきましたが、一様に障害者の方は腫れ物のように扱われたり、簡単で退屈な作業ばかりさせられたりで大変驚き、怒りすら覚えました。鯛焼き屋で出会った彼から私は多くを学んでいました。障害者は自分に価値がないと思っている人が多いようです。だから、人に喜ばれたり、必要とされることで、自分の可能性を見つけた瞬間、ぐんと伸びるのです。そこから障害者がやりがいを持って生き生き働ける環境を整えた職場を作ろうと決意しました。それが六丁目農園というビュッフェ

レストランに至った経緯です。

現在の日本には、障害者手帳を持つ人が約740万人います。障害の種類は、身体、精神、知的の3つに分かれています。740万人というのは人口比で約6%にあたり、手帳を持っていない潜在的な障害者を含めるとさらに割合は増加すると言われています。6%という割合をマイノリティーと考えるかどうかですが、4人家族に1人障害者がいるとすると24%、約4分の1の家族に障害者がいるという計算になります。もし家族に障害者がいても、なかなか公表しないことが多いことから気付かれていないだけかもしれません。しかし、この6%に関わりを持つ方々にファンになっていただき、応援していただいていることが、六丁目農園が繁盛させていただいている大きな要因の一つだと思っています。

私が考える良い職場環境というのは、組織が人に合わせる組織体制です。六丁目農園では、健常者をメイト、障害者をクルーと呼んでいます。一緒に船に乗っている仲間という意識です。私はその船のキャプテン、社長という立場ですが、役割が多くあるだけで、上下関係ではないと思っています。私を含め全員が働く仲間で、クルーがいるから繁盛店になり、キャプテンやメイトがいるからクルーがやりがいを持って仕事ができるのです。



調理風景

<“手段”と“目的”の明確化>

「たらいの水」に出会う前の私は、100店舗を経営する社長になることを目標に仕事をしていました。目的が100店舗の経営であって、従業員の雇用はその手段にすぎませんでした。

今は、事業所店舗を増やすことは手段に変わり、働ける能力のある人たちに職場提供をしてやりがいと生きがいを作っていくこと、従業員の長所を伸ばして適材適所を見つけることを目的に企業経営をしています。

何のために自分がいて、組織があるのか。それが社会の役に立つのか。明確な方向性を持ち示すことが需要です。かの松下幸之助は、経営は理念が確立されたら50%の成功、組織をつくり人を活かしたら80%の成功、残り20%が戦略であると述べています。それぐらい、手段と目的の明確化は重要なことだと感じています。

<キーワードは“再生”>

六丁目農園の開業当時、手持ち資金はわずかしかなかったのですが、純粋にやりたいという気持ちが勝ちました。いろいろな人に協力いただき、何とか必要な資金を確保することができました。会社経営は計画的にやらなければならないのは当然ですが、「行き当たりバッチリ」と言う考え方がベンチャー企業には必要だと感じています。収益性と公益性もそうですが、計画と直感も重要、つまりはバランス感覚が求められているのです。

六丁目農園の経営におけるキーワードは再生です。具体的には居抜き物件の活用、規格外野菜の活用、障害者の戦力化、という3つの特徴です。

まず、居抜き物件の活用ですが、六丁目農園があるのは、決して商業に向けた一等地ではありません。売り上げが立たないからという理由で長期間空き物件になっていました。ではなぜこの物件にしたかということ、なるべく多くの雇用を実現するため広いスペースが必要だったこと、それまで営業していた飲食店の設備を引き継げることでイニシャルコストを大幅に抑えることができたからです。

次に規格外野菜です。手間暇かけて育てられているのに、形が悪いという理由だけで商品として販売できずに捨てられてしまう野菜を使うことで、食材単価を抑制することができます。

最後に、障害者の戦力化です。雇用率の割り当てがあるから仕様がないと雇用している企業も多いかと思いますが、六丁目農園では他のレストランに負けない料理と接客を提供する貴重な戦力として活躍しています。

一般から見て弱いものが集まり目標に向かって頑張っていると、それが大きな魅力となってスポットライトを浴びることができる、主役になることができます。今では社会問題の解決こそが当社の存在理由となっており、地域住民の方々や行政、メディア等に注目していただき、口コミでの集客に繋がり売り上げに直結

するというロジックが出来上がりました。六丁目農園ではオープン当初に4,000部のチラシをご近所さんに配布したこと以外に、今まで広告宣伝費を使ったことはありません。しかし、全国ニュースで取り上げられる、時の総理大臣や議員団に来ていただくなど、想像もできなかった展開に繋がり、結果として各種メディアへの露出度は広告宣伝費として換算すると相当な額になっていると思います。

<創業時の混乱と決断>

六丁目農園のコンセプトは、手作りにこだわったビュッフェレストランです。でも最初からビュッフェレストランをやりたいわけではないのです。障害者が働きやすい職場を追求した結果、ビュッフェレストランにたどり着いたのです。一般論として、障害を持つ彼らは、接客業や臨機応変な対応が苦手なことが多いのですが、ビュッフェ形式では席への案内以外に接客がほとんどないことに着目しました。またメニューについても客が個別にオーダーするのではなく、事前に準備した中から自由に選んでいただけます。実体験に基づくものではありませんが、障害者にとって働きやすい形式なのではないかと考えた末にたどり着いた形式です。

今では繁盛店と言われていますが、開店当初はまさに手探りという感じでした。事業計画では夜の部の営業も含めて収支が成り立つ計画でしたが、実際に開店してみると、前日から朝3時頃まで仕込みを行っても、その朝7時に出社しないと昼夜2部制での手作りにこだわったビュッフェレストランが運営できないと分かりました。事業計画上4割の売り上げを占める夜の営業でしたが、従業員からの体力の限界の声を受け、レストランの継続のために夜の営業をやめる決断をしました。

また、こんなに忙しいなら機械を使おうと言い出す従業員もいました。でも、いまだに手切りにこだわっています。機械で切った野菜には艶がないが、手切りの野菜には艶があります。100人に1人か2人しか分からないことにどれだけ精魂を込められるかが今の時代重要だと思います。手切りをやめなかった決断が、分かる人に分かっていたら、手間暇を惜しまないお店という口コミとなって今に至っていると思います。

六丁目農園の開店時からの料理長はアスペルガーという、人とのコミュニケーションが難しい障害を持っています。人とのコミュニケーションができない人がどうして人を使いこなす立場の料理長なんだと非難を浴びたこともありますが、一貫して彼を料理長として使い続けています。彼の味覚は天才的で一度食べた味を再現できたり、また芸術的センスも素晴らしく美しい盛り付けをしたり、現在の六丁目農園の料理はすべて彼の指導の下で作られています。

この5年間は決断の連続で、たくさんの失敗も経験していますが、決断があったからこそ今の六丁目農園があると信じています。

<アップルファームの特質性>

当社では大手コンビニエンスストアから野菜の袋詰めを受託しています。ただの袋詰めではなく、人にしかできない選別作業を加えることで付加価値を高めています。他の福祉事業所ではなかなかできないことらしく、当社の経験やノウハウを他の福祉事業所へ有料でご指導する福祉事業コンサルタントも当社の収益源になっています。

当社の特徴は論語とそろばん、つまり福祉的な支援と収益を上げていく仕組みの二つの両輪で成り立っています。この両輪のバランスをとる仕組みづくりが当社の経営の要になっています。

能力主義や結果主義という名のもと数字だけを追い求める企業経営の風潮がありますが、人口が減少しこれまで以上に競争の激化が見込まれる世の中において、今までの考え方で、優秀な従業員を確保しながら他社と



店内風景



メニュー

の差別化を図り生き残っていき
るでしょうか。経営者と従業員、
健常者と障害者は上下関係では
なく、ともに共存共栄していく
WIN—WINの関係を築くこと
が、お客様の喜びにもつながり、
結果として収益を生み出してい
くのです。

しかしながら、提供する商品
やサービスを健常者が作ろうが

障害者が作ろうが、お客様には関係ありません。年に一回のバザーであれば義理人情で付き合ってくれるかもしれませんが、365日継続しなければならない企業経営であれば、恒常的に収益を上げていく仕組みづくりを妥協しないで、甘えないで取り組んでいかなければならないと思います。

ドイツの組織論に、「ゲゼルシャフト（機能体組織）」と「ゲマインシャフト（共同体組織）」という2つの組織の分類法があります。図を見ていただければお分かりになるとと思いますが、まるっきり反対の組織です。ですが、どちらが良い、悪いというものではありません。どちらも企業経営にとって必要なものなのです。

父の倒産を経験して、従業員の失業や取引先の連鎖倒産等多くの方々々が苦勞し、何より一番大切な家族が犠牲となることを垣間見えています。このとき企業は永続しなければならないと感じました。苦しくても、自分も事業を起こし、従業員を雇用している以上、何があっても事業は継続させなければいけないと思っています。

<東日本大震災によって見えたもの>

東日本大震災によって見えたものがあります。人は人に必要とされることが最大の幸せだということです。六丁目農園は2010年の11月にオープンし、4カ月後に震災が起きました。お店の1メートル手前まで津波が浸水しましたが、目の前を通る高速道路が防波堤になってくれました。オープン直後に店内のあらゆるものが壊れて大変な思いもしましたが、私以上に大変な思いをされていたのが沿岸部の方々です。その方々の多くがおっしゃっていたことは、食べ物の支給もあり、住み家も提供されているが、やる事がなく生きている実感が無いということでした。水や空気は当たり前にあるから感謝しませんが、仕事も同じだと思います。仕事は幸せを得るための手段であり、また仕事を通じて人に喜びを与えることができます。障害福祉の仕事をしていますが、被災者にも職場を作ることの重要性を感じています。

また震災以降、行き過ぎた振り子の寄り戻しが起きていると感じています。経済活動がどんどん合理主義の方向に進みましたが、震災で止まり、今はプラスとしてそれが誰の何のためになっているのかという大義がお客様の心を動かすようになってきていると肌で感じています。適正な利益を追求することは経済活動を行う上で当然必要ですが、それ以上の利益というものをどう扱うかが重要だと思います。

<マズローの欲求の5段階説>

マズローの欲求の5段階説についてご紹介します。人の成長において、どういう環境作りが必要かを考えさせてくれます。自立する人、自分で先へ進んでいく人に共通するのですが、仲間と仲良くやりたいという「所属と愛の欲求」から、人から認められたいという「承認と自尊心の欲求」に変わった時に、人は自走していくと実感しています。障害を持つ人は周りがいろいろしてくれることが当たり前になっていることが多いため、最初は自

ゲゼルシャフト（機能体組織）とゲマインシャフト（共同体組織）

名 称	機能体組織	共同体組織
例	軍隊、組織、体育会	国家、家族、NPOなど
目的	使命の達成	構成員の幸せ
人間関係	縦	横
意思決定と伝達	作戦と命令	相談と会合
リーダーの資質	実力	人格
リーダーの選出	上層部の意向	組織員の意向
リーダーの行動規範	立場	情

■マズローの欲求の5段階説



分で動こうとしないのですが、環境作りをしてあげて自分がしたことを褒めてもらえると、もっともっとと素直に自分から動き出すのです。これは健常者、障害者にかかわらず人間として共通の欲求です。私は障害を持つ人と向き合ってきたため、人の本質が見えやすかったのだと思います。人に認められる環境作りをしてあげることがトップの仕事だと思います。

人間の成長は簡単です。繰り返したことだけが自分のものになっていくんです。人間の成長は反復によって作られていきます。障害を持つ人も、たくさん反復することで成長していきます。六丁目農園はおかげさまで繁盛しており、繰り返す数を多く確保できるため、成長のスピードが速いのです。支援のためには繁盛店であり続けなければならないと考えています。

あるレストランを経営する福祉事業所は、障害者が忙しくしている様子は見てもらえないとあまり仕事を与えないのですが、そのような支援のもとで社会に出た彼らは社会の速さについていけずに結局仕事を辞めてしまうことが多いのです。福祉事業所を繁盛店にするという私の取り組みは、初めての取り組みであり、福祉関係者からは障害者に厳しすぎると様々な批判を受けましたが、現在では六丁目農園に視察に来ていただくことも増えました。障害者が働きやすい、幸せな社会作りの参考にしてもらえればと思います。

＜公益資本主義を目指して＞

企業活動の大切な概念の一つにCSR（企業の社会的責任）があります。企業の活動で出た収益の一部でボランティアを行ったり寄付をしたりする活動です。とても素晴らしい活動ですが、現在はさらに一歩進んだCSV（共通価値の創造）の時代に入ってきており、そういう取り組みに積極的な企業が伸びています。企業の経済活動がそのまま社会の役に立つことがCSVであり、当社も企業活動と障害福祉という共通価値の創造により社会の役に立ちたいと考えています。



セミナーの様

公益性を重んじ、独自性を生み出し、結果として収益性が上がっていくという考え方を公益資本主義と言います。日本には「足るを知る」「三方よし」「浮利を追わず」という教えが昔からあり、その有効性は創業100年を超える会社が26,000社あって世界一であることが証明しています。これからも障害者とともに永続していける企業を目指して頑張っていきたいと思います。

本日はご清聴ありがとうございました。

◆「株式会社アップルファーム」概要◆

障害福祉事業として障害者雇用施設（飲食店、農園、コンサルティングなど）を運営。事業の中心であるビュッフェレストラン「六丁目農園」では、従業員の半分以上を占める障害者を雇用している。「障害者を納税者にする」「やり甲斐と生き甲斐の創造」という理念のもと、一般的に戦力とされていない障害者を職人集団に育て、質の高い料理・サービスを提供し、障害者の自立支援と企業としての収益性の両方を実現しつつある（平成25年度第16回ニュービジネス助成金受賞理由）。

1. 所在地：仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎喜ビル1F
2. 設立：平成22年（創業：平成21年）

渡部 哲也(わたなべ てつや) 氏

1968年（昭和43年）仙台市生まれ。

実家の倒産から始まり数々の失敗を経験する中、一人の障害者との出会いから働くことの幸せを学び、自分の役割を発見する。現在は、食を中心に障害者の戦力化を計り、経済的自立を支援する株式会社アップルファーム代表のほか、東北復興プロジェクト「ロクファームアタラタ」の代表理事も務める。自身が経営する「六丁目農園」は6次産業化のビジネスモデルとして注目され、毎日超満員の繁盛レストランとして地元仙台に多くのファンを持つ。また牡蠣の養殖業者と法人を立ち上げ水産6次産業化も積極的に行っている。



平成28年度宮城県経済商工観光行政の概要について

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5年余りが経過した現在、県内の経済情勢は、個人消費など一部に弱い動きが見られるものの、被災企業や関係機関の復旧・復興に向けた懸命な取組により、緩やかに回復しております。今後、本県の産業経済が一日も早い再生を成し遂げるのみでなく、さらに安定的に成長、発展し「富県宮城」を実現していくためには、県内企業、市町村、国、経済団体などの関係機関と県が協力しながら、本格的な産業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。

こうしたことから、「宮城県震災復興計画」10年間の計画期間における6年目、そして「再生期」の3年目という折り返しの節目を迎える平成28年度の経済商工観光行政の基本的な方向性としては、市町村や企業をはじめ、様々な主体の取組による「創造的な復興」の実現に向けた道筋を明らかにしながら、昨年度から本格化した「地方創生」に向けた取組も推進力として加えつつ、引き続き「ものづくり産業の復興」、「商業・観光の再生」、「雇用の維持・確保」を柱とした取組を進めてまいります。

特に、県内経済を支える中小企業・小規模事業者の再生に向けて、このたび策定した「宮城県中小企業・小規模事業者振興基本計画」に基づき、事業者の実情や課題としっかり向き合い、これらの事業者の持続的な発展に繋がるよう、関係機関と連携しながら、販路開拓・取引拡大に向けた商品力・販売力や技術力の向上のための支援の強化、新たな成長分野に挑戦する企業への支援強化に加え、高度電子機械産業や食品製造業、自動車関連産業等の企業誘致を積極的に推進していきます。

また、昨年度、宮城労働局と県、県教育委員会の三者で締結した協定に基づき、雇用の安定と定住推進に努めます。特に、被災者等の生活安定に向けて、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、このところの高い有効求人倍率により人手不足に悩む企業が増える一方で、求職者は必ずしも希望の職業に就けない「雇用のミスマッチ」が目立っていることから、沿岸部の3地域のサポートセンターを強化するなどして、きめ細やかな就職支援を行ってまいります。

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た取組について、関係市町との連携の下、重点的に推進していく必要があることから、国の立地補助制度を活用した企業誘致の強化や創業支援、新たなまちづくりに応じた地域コミュニティの核となる商業機能の再生、さらに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た観光振興、特に復興ツーリズムの推進、外国人観光客の受入環境の整備や受入意識の醸成、観光資源や拠点となる施設の再生・創出について、鋭意取組を進めてまいります。

■『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

被災した事業者の経営の安定に向けて、補助や融資制度等による支援を行うとともに、事業再開を果たしたもの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と取引拡大のための各種商談会の開催、産学官連携による技術支援や高度なデジタル技術の普及促進等を通じて、企業ニーズに応じたきめ細かな支援を行うとともに、イノベーション創出に向けた県内企業の技術力向上等を支援します。

また、ものづくり産業の集積を図るため、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自動車関連産業や高度電子機械産業等の企業誘致に取り組むとともに、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の強化や創業支援に取り組みます。

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、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による二重債務対策等、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、小規模事業者の経営を支援するため、専門家を派遣してセミナーや個別指導による支援を行います。

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強化し、面的な商業機能の再生加速を図ります。

(2) 観光

震災後の風評による影響を払拭し、国内外からの観光客の回復を図るため、様々な媒体を活用した観光情報の発信やプロモーション活動のさらなる強化、観光案内機能など受入環境の整備、航空会社等民間事業者との連携による事業展開など、東北が一体となった広域観光の充実に取り組みます。

また、急増している訪日外国人観光客について、フリーWi-Fiや免税手続一括カウンターの設置、多言語案内の充実など受入環境の整備を進め、誘客強化を図ります。

さらに、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、引き続き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・創出の取組を進めていきます。

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、合同就職面接会の開催等により、被災者、新規学卒者等のマッチング支援や女性・中高年齢者等の人材育成による再就職支援を行うほか、沿岸部の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強化します。

また、復興の進捗やものづくり産業の集積に合わせ、ものづくり人材の需要の高まりに対応するため、自動車関連産業や高度電子機械産業をはじめ、立地企業や地元企業のニーズに対応した人材の育成と確保を図るほか、首都圏等からのUIターンを希望される方々のための就職支援に取り組みます。

さらに、障害者の就労促進についても、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、相談体制の充実など、支援を強化してまいります。

■ 創造的な復興の実現に向けた取組の推進

復興の更なる加速化と地域経済の活性化を目指し、以下の取組を推進していきます。

【取組1】 仙台空港民営化を契機とした地域活性化の推進

平成28年7月から完全民営化される仙台空港が宮城・東北の活性化をけん引する中核拠点となることを目指し、空港運営会社や航空会社、関係団体等と連携して、航空旅客需要の拡大や航空貨物量の底上げなどに取り組みます。

【取組2】 放射光施設の誘致

新産業の創出等に資する放射光施設について、東北6県の産学官による「東北放射光施設推進協議会」を中心に、誘致に向けて普及啓発等に取り組みます。

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遅れている沿岸部を中心に、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による事業資金の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

県内企業等が直面している技術的課題に対応し、競争力を向上させるため、産業技術総合センター、学術研究機関、みやぎ産業振興機構等との連携により、企業ニーズに応じたきめ細かな支援に取り組むとともに、高度なデジタル技術の普及促進等を図るなど県内ものづくり産業のイノベーション創出に向けた技術力の向上を総合的に支援します。また、教育現場と産業界が一体となって、ものづくり人材の育成・確保等を図ります。

(4) 更なる販路開拓・取引拡大等に向けた支援

創業・第二創業に対する支援や、成長分野への参入支援に取り組むとともに、マーケティングから販売戦略策定、マッチングまでの一貫した支援を行います。

また、海外での販路開拓を図るため、中国、台湾での商談会の開催、東南アジアでの現地支援体制の構築やテストマーケティングなどビジネス展開の支援を行うとともに、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

産業経済の安定的な成長を実現するため、企業誘致活動や次代を担う航空機産業等の育成・振興に取り組むとともに、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戦略的な企業誘致に取り組みます。

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加速に向けた支援を行うとともに、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による事業資金の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

商工業者の経営の安定や経済情勢等に的確に対応できる経営体の育成、さらには沿岸部の新たな商店街の形成に向けて、地域の事業者に対する商工会、商工会議所の相談・指導・販路開拓等の業務に対する支援を行います。特に、小規模事業者の持続的発展及び経営革新を図るため、小規模事業者による事業計画の策定を支援し、その着実なフォローアップを行う伴走型の支援体制を強化します。

(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が復興を果たせるよう、環境変化に対応し持続的な発展を目指す商店街の取組や「まちなか」での創業に対する支援体制の強化への支援を行います。

(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・創出を図るとともに、沿岸部の食・自然・産業を生かした体験型観光や大災害の被災地であることを観光再生に生かした復興ツーリズム等を推進します。

(6) 外国人観光客の回復

原発事故による海外での風評を払拭するための正確な観光情報の提供や観光案内機能の強化を進めるとともに、フリーWi-Fiや免税手続一括カウンターを設置、多言語案内の充実など、外国人が旅行しやすい環境を整備するとともに受入の気運醸成を図り、大幅に増加している訪日外国人観光客の県内への誘客を図ります。

(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た東北全体の広域観光ルートの形成促進や魅力のPRなどにより、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プロモーション活動の強化、航空会社等民間事業者との連携などにより、国内外からの教育旅行やインセンティブツアーの誘致などを推進するとともに、多様な観光メニューの提供や観光を担う人材の育成等により、観光資源の魅力の向上や観光客の受入態勢の整備を図ります。

3. 雇用の維持・確保

(1) 安定的な雇用の維持・確保

産業政策との連動による安定的な雇用機会の創出を図るとともに、求人企業とのきめ細かなマッチングなど就職支援の取組の強化や、女性・中高年齢者の人材育成と再就職の支援並びに求職者の知識・技能の習得のための離職者等再就職訓練等に取り組めます。

(2) 新規学卒者等の就職支援

合同就職面接会等の開催によるマッチングの支援を行うとともに、新規学卒者等の早期離職防止のための支

援を実施するほか、女性等の就業・雇用環境の整備や、事業主に対する多様な啓発活動等に取り組みます。さらに、障害者の就労促進についても、「みやぎ障害者雇用改善推進計画」に基づき、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、相談体制の充実など、支援を強化します。

(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、新たな雇用の場を確保するため、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を通じて、産学官連携による多様な人材育成に向けた取組を支援するとともに、特に産業集積が進む自動車関連及び高度電子機械産業を担う人材の確保に向けて、県内製造業の認知度向上や中小企業の採用力向上のためのセミナーの開催等を行うほか、工業系高校生を対象に技術・技能の向上に向けた取組を支援します。

平成 28 年度経済商工観光部関連の主要施策

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	29,100,000	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	39,553,000	商工金融課
被災中小企業者対策資金 利子補給事業	被災した中小企業者の県制度融資に伴う利子補給	609,000	商工金融課
水産加工業ビジネス復興支援事業	伴走型支援組織設置による水産工業の復興支援等	53,000	富県宮城推進室
デジタルエンジニアリング 高度化支援事業	デジタルエンジニアリングの育成による県内企業の競争力強化	13,760	新産業振興課
みやぎ企業立地奨励金	県内に工場等を新設または増設した企業への奨励金	2,800,000	産業立地推進課

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
小規模事業者伴走型支援体制強化事業	小規模事業者の経営計画作成等の支援を行う商工会等への助成	20,000	中小企業支援室
商店街再生加速化支援事業	環境変化や社会問題に対応した先進的な商店街の取組への助成	60,600	商工金融課
インバウンド誘客拡大受入 環境整備事業	外国人観光客誘客拡大に向けた受入環境整備への助成	91,750	観光課
航空会社と連携した観光 キャンペーン事業	仙台空港就航先から観光客誘客に向けた観光キャンペーン	100,000	観光課

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
緊急雇用創出事業	被災求職者の一時的雇用や被災地での安定的雇用の創出等	8,776,841	雇用対策課
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	117,800	雇用対策課



みやぎ工業会の取り組み「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点」運営事業

一般社団法人みやぎ工業会

一般社団法人みやぎ工業会は、今年設立30周年の節目を迎えることになりました。会員はもとより、多くのみなさんからのご支援・ご協力の賜物と深く感謝いたします。

さて、当工業会では従来から、国や宮城県の事業を受託して事業を展開し、県内産業の発展に尽力してまいりました。現在「みやぎ優れMONO発信事業」「航空機産業共同受注体 事務局事業」を推進しておりますが、新たに国の地方創生の一貫として「プロフェッショナル人材」事業を開始いたしました。

今回はその内容についてお知らせしたいと思います。

1. 宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点の新設

当工業会では、県内の中小企業のみなさんに攻めの経営や経営改善等に取り組んでいただくため、昨年11月25日、新たに「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点」を開設しました。

日々複雑化したビジネス環境のなかで、企業経営の課題解決はこれまで以上に難しいものとなってきています。多くの経営者の方が、これらに応えられるチカラのある人材がなかなかいないと悩まれていると思います。この経営者のみなさんが必要とする経営課題を解決してくれる人材の採用をサポートするものです。

求めている人材とは、新たな商品・サービスの開発、その販売の開拓や、個々のサービスの生産性向上などの具体的な取り組みを通じて、企業の成長戦略を具現化してくれる人材だと思いますが、このような人材が「プロフェッショナル人材」です。



「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点」

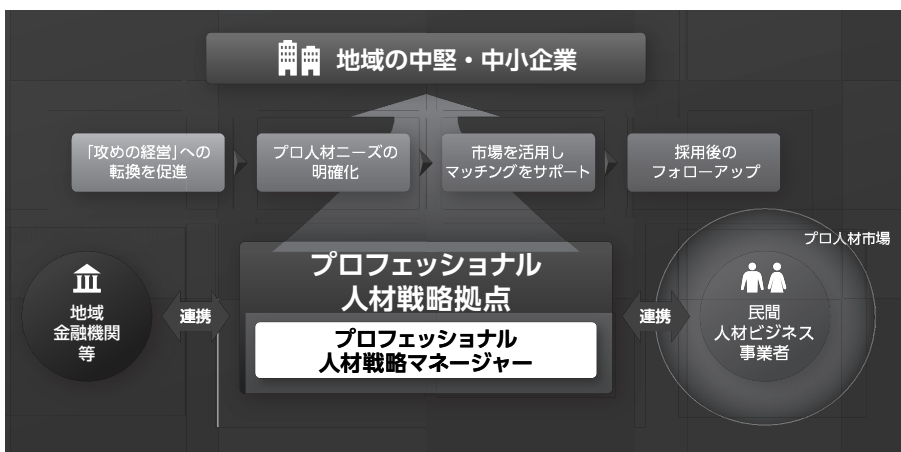
2. 事業の概要

当戦略拠点では、企業経営に関する課題および解決の方向性等を熟知した専門の担当者が、地域金融機関等と連携しながら、県内の中小企業のみなさんに新商品開発や新規販路開拓を始めようとする新たなチャレンジを積極的に促し、その実現のために不可欠となるプロフェッショナル人材の採用を具体的にサポートします。

専門の担当者は、「プロフェッショナル人材戦略マネージャー」として地域と企業の成長戦略の具現化と優れた人材の好循環の形成をマネジメントし、地域全体の人材戦略コーディネート役を担うプロフェッショナル人材戦略拠点の責任者です。

具体的には、以下の活動を行っています。

- ◆人材戦略マネージャー等が、県内の中小企業のみなさんを訪問し、企業が抱える経営課題と、それを解決するためのプロフェッショナル人材のニーズをお伺いします。
- ◆県内の中小企業等の成長戦略とプロフェッショナル人材の必要性について考えていただく機会を目指して、セミナーを開催します。
- ◆プロフェッショナル人材を必要とする中小企業のみなさんに、人材戦略拠点と連携する民間人材紹介機関を紹介するとともに、正式採用に向けた助言やフォローアップを行います。



【事業イメージ図】

3. スタッフ紹介

当戦略拠点は、加藤新一郎マネージャー／佐藤優サブマネージャー／安藤寿美アシスタントの3人体制です。今年1月開始依頼訪問企業数も順調に増え、2月8日時点で20社を超えました。訪問時のコミュニケーション力も向上し、中小企業のみなさんに欲しい人材の話も伺えるようになってまいりました。中小企業のみなさんの期待に応えるプロフェッショナル人材戦略拠点を目指し、各種関係機関と連携し中身の濃いサポートを目指し取り組んでまいります。

加藤 新一郎 (かとう しんいちろう) マネージャー



1965年 ソニー（株）入社
 1989年 MFD事業部生産技術部長
 1995年 ソニー・エレクトロニクス・オブ・アメリカSVP（赴任）
 2002年 応用磁気製品事業部長
 2005年 マイクロデバイス&ストレージ事業部長
 2007年 ソニー定年退職
 2007年 エルナー（株）執行役員・コンデンサー事業本部長
 2011年 グリムエナジー（株）特別顧問
 2015年 11月より、プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャー

佐藤 優 (さとう まさる) サブマネージャー



1977年 NEC関連会社入社
 1982年 ソニー（株）入社 情報管理システム部
 工程管理、原価管理システム開発
 国内外の生産管理システム構築と導入
 2012年 秋田県（公財）秋田企業活性化センター
 2016年 1月より、プロフェッショナル人材戦略拠点サブマネージャー

4. これまでの経営課題や相談内容

では、中小企業のみなさんが考えている経営課題はどのようなものがあるのでしょうか。

当戦略拠点の担当者は、各経営者のみなさんが必要とする経営課題を解決する人材のニーズを的確にお伺いし、具体的に人材の採用をサポートします。また採用後も経営者、プロフェッショナル人材双方に対してフォローアップを行い、プロフェッショナル人材が地域企業で活躍できるよう支援してまいります。

◆今の経営でもやっていけるが、5年後、10年後を考えて今のうちに手を打っておきたい

◆自社の技術に自信はある。域外や海外への展開に向けて、今こそ勝負したい！

◆将来は子供に商売を引き継がせるつもりだが、自分の代のうちに、もう一度成長軌道に乗せたい

◆既存の製品を超える新製品を打ち出したい！

このような方は、宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点にご相談下さい。

社長が考えている、人材採用によって解決したい経営課題 (複数回答)

①自組織メンバーの力を底上げする	(28.6%)
②業務の改善や仕組みを再構築すること	(21.3%)
③販路の拡大や新規顧客を開拓すること	(19.9%)
④新しい事業領域に進出すること	(19.4%)
⑤悪化した業績を向上させること	(16.7%)
⑥新技術や新製品の研究開発を行うこと	(14.2%)
⑦事業の再編や再構築を行うこと	(12.9%)
⑧次期経営者候補を確保すること	(3.0%)
⑨その他	(7.8%)

出所：人材サービス協会 n = 1, 509

○一般社団法人みやぎ工業会

〒981-3206 宮城県仙台市泉区明通2丁目2番地 宮城県産業技術総合センター2F
 TEL.022-777-9891 FAX.022-772-0528
<http://www2.odn.ne.jp/m-indus/>

○宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点 (一般社団法人みやぎ工業会内)

TEL.022-341-6033 (担当：加藤、佐藤、安藤) FAX.022-772-0528

記念貨幣の収集



財務省東北財務局長 河野一郎

趣味と言えるようなものではありませんが、記念貨幣の収集を続けています。家族が東京オリンピック（昭和39年）や日本万国博覧会（昭和45年）などの記念貨幣を集めているのを見ていましたので、天皇陛下御即位記念貨幣（平成2年）の頃から自分でも集め始めるようになりました。各年銘の500円から1円までの6種類のプルーフ貨幣と年銘板を特製革ケースに組み込んだ「通常プルーフ貨幣」は、毎年購入してきましたが、発行されるものをすべて収集してきているわけではなく、気に入ったものだけを収集しています。

平成20年度からは、地方自治法施行60周年記念貨幣（千円銀貨幣、500円バイカラー・クラッド^注貨幣）がシリーズで毎年度6～7都道府県ずつ発行されるようになり、発行枚数が限定されているため、毎回、家族全員が葉書きで応募し、何とか抽選に当選して購入を続けています。なお、このシリーズは、平成28年度前半に福島県（購入申込みは平成28年4月頃を予定）と東京都の記念貨幣が発行されて終了する予定です。

また、平成27年から28年にかけては、東日本大震災復興事業記念貨幣（1万円金貨幣、千円銀貨幣）が発行されましたが、残念ながら抽選漏れで1枚も買えませんでした。新幹線鉄道開業50周年記念貨幣も発行されていて、千円銀貨幣は抽選漏れで買えず、平成27年4月に発行された5路線の百円クラッド貨幣は引換えで入手し、平成28年に発行予定の山形・秋田・九州・北海道新幹線の百円クラッド貨幣も金融機関で引き換えようと思っています（引換要領は平成28年3月頃発表予定）。

このほか、通常プルーフ貨幣とカラー印刷した銀メダルを特製革ケースに組み込んだ「桜の通り抜けプルーフ貨幣セット」が平成18年から毎年発行され、最近では、「宝塚歌劇百周年プルーフ貨幣セット」や「ジャングル大帝テレビ放送50周年プルーフ貨幣セット」など、さらには外国の貨幣とコラボした「日・ミャンマー外交関係樹立60周年記念プルーフ銀貨幣」なども発行されています。

特殊な技術を用いて表面に光沢を持たせ模様を鮮明に浮き出させた「プルーフ貨幣」は、額面金額よりも高い価格で販売されるため、これらを収集するのは、結構、お金がかかります。

しかしながら、あまり熱中し過ぎず、これからも気に入った記念貨幣を収集し続けようと思っています。



地方自治法施行60周年記念貨幣（福島県）の表面図柄

注 バイカラー・クラッド技術：異なる種類の金属板をサンドイッチ状に挟み込んで（クラッド技術）できた円板を、それとは異なる金属でできたリングの中にはめ合わせた（バイカラー技術）もの。