

CONTENTS

七十七ビジネス情報 第51号 (2010年秋季号)

1

視点

東アジアとの交流・連携と東北の発展

社団法人東北経済連合会 会長 高橋 宏明 氏

2

第12回(平成21年度) **七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー**

宮城県の製造業を牽引するヤマセグループを構成し、
地域経済発展・雇用機会の創出に大きく貢献

ヤマセ電気株式会社 代表取締役社長 小林 清男 氏

7

第12回(平成21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**

内視鏡治療・手術時の客観的判断を可能にし、医療紛争時証拠能力も有する
「手術再現システム (Medical Forensic System)」の製造・販売

東北オータス株式会社 代表取締役 木皿 正志 氏

12

クローズ・アップ

垂直磁気記録方式と岩崎俊一博士

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

16

特定テーマセミナー

「観光振興と地域活性化」

～地域に根ざした観光産業振興の実現～

講師：宮城県経済商工観光部観光課 主任主査 庄子 智広 氏
道の駅上品の郷 駅長 太田 実 氏

20

私の趣味

読むグルメ

仙台市長 奥山恵美子 氏



東アジアとの交流・連携と東北の発展

社団法人東北経済連合会 会長
高橋 宏明

東北は、人口減少、少子高齢化の進行や経済のグローバル化の加速などにより、従来の経済・社会システムが大きく変わろうとしております。こうした状況を踏まえ、東北経済連合会（東経連）では、「2030年に向けた東北ビジョン」の中で、東北において、新たな成長を促すイノベーションを推進し、併せてこれからの時代を見通した観光産業の活性化など、東アジア経済圏の中での、自立ある発展を目指すことを提起いたしました。まさに、世界の成長センターとも言える中国をはじめとする東アジア経済圏の活力をうまく取り込むことが不可欠となっております。

東北は、自然との共生を大切にす文化、伝統的なモノづくり技術を持ち、わが国を代表する農林水産業、食料・観光資源等を有する地域であります。また、近年、自動車やエレクトロニクス等新たな産業集積も急速に進みつつあります。東北の持つこうした強みを活かし、どう成長に結びつけていくかが課題であります。そして、人口減少により国内市場規模が限られてくる中で、マーケットを海外に広げていくことも必要であります。そのためには、ひとり自分だけが良ければ良いということではなく、ウィン-ウィンの関係を続けていけることが重要であります。中国等海外企業が何を求めているかを把握し、自社の技術がどう役立つことができるか、それを如何にしてビジネスに繋げていくかであります。

食物や物産品の輸出においても同じようなことが言え、最近、伝統工芸品や農水産物の小口輸出が徐々に増加してきております。例えば、東北においても、岩手県で南部鉄器を製造するある企業では、20年程前4000万円程度だった海外向けの売り上げが最近では3億円を越すまでになっております。南部鉄器で入れた中国のプーアル茶はおいしさを増すと評判も上々と言います。

さて、東経連では、産学官のキーパーソンや全国のスペシャリストのネットワークを活用し、東北企業の新規事業化の支援活動を行っております。この業務を行っているのが東経連事業化センターで、ここでは、マーケットを国内だけではなく海外に求める企業の支援も行っております。

この一環として、さる8月2日に、わが国企業が数多く進出し親日的な、中国江蘇省の無錫新区管理委員会と経済協力協定を締結いたしました。東経連では、この協定に基づき、中国華東地域の企業とのアライアンスなど、東北地域のビジネス支援を行っていくこととなります。

早速成果も出てきております。それは山形県の部品加工会社です。この会社は、山形大学の協力を得て独自のフィルター技術を用いた小型食用油ろ過器を開発しました。そして無錫市の地場企業と業務提携契約を結び、中国ビジネスへの本格参入を開始することとなりました。海外企業との連携事業は、今後、事業化センターの主要な活動の一つとなっていくものと考えております。

「東北が何処にも負けない元気な地域」になれるよう日々努力していくことは、わが国が元気になることに繋がります。そのためにも、東北の産学官が組織の枠組みを越え、県境を越えて、連携を更に深くし、知恵を出し、協力しあうことが大切であります。東経連はそのコーディネーター機能を担うこととなりますが、その役割は益々大きくなっていると考えております。今後ともご支援をよろしくお願いいたします。

七十七ビジネス大賞受賞

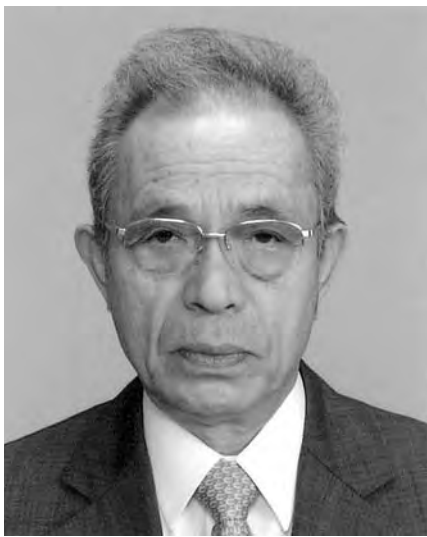
第12回(平成21年度)

企業 インタビュー

Interview

ヤマセ電気株式会社

代表取締役社長 小林 清男 氏



会社概要

住 所：加美郡色麻町四竈字はぬ木町154-1
設 立：昭和47年
資 本 金：99百万円
事業内容：電気機械器具製造（製品開発、自動機設計・製作、金型設計・製作（プレス・成形）、部品加工（プレス・成形・塗装・実装））
電 話：0229（65）4016
U R L：http://www.yamase-net.co.jp/

宮城県の製造業を牽引するヤマセグループを構成し、地域経済発展・雇用機会の創出に大きく貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、ヤマセ電気株式会社を訪ねました。当社は、宮城県内に4社6工場、従業員850名を有するエレクトロニクス分野専門の企業グループの一つ。製品の開発から部品加工、金型設計・製作、試作、生産設備、加飾、量産、納品に至るすべての分野でハイクオリティなトータルサービスを提供。当社の小林社長に、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。

感謝の心をもって

——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。

当社が創業以来約40年にわたり事業を継続し、今回受賞できたのは、お客様はじめ、社員、金融機関や大勢の皆様の支援のおかげであると心から感謝しております。今回の受賞は、モノづくりを通して地域の経済や雇用などに貢献できたことが認められたものと謙虚に受け止め、今後も地域の活性化に貢献できるよう励んでいきたいと思っております。

また、国内での事業は依然として厳しい状況ですが、今後も技術の向上や新規事業などにも積極的に取り組むことで事業を発展させ、皆様の期待に応えていきたいという想いで、奨励金で記念植樹を行いました。「イチイ」という日本古来の常緑針葉樹で、一位になる、頂点を目指すという想いを込めています。

——創業の経緯についてお伺いします。

当社は昭和47年に電気機械器具製造業として創業しました。当初は、アルプス電気様のステレオラジオ用の部品を手掛けており、その後時代の変遷と共に事業分野を拡大していきました。私は、それま

でも電子機器の仕事に携わっており、同業界の成長性を見据え、色麻町に社員約30名で創業しました。社名の由来は、私の実家の屋号からとったものです。「ヤマセ」という言葉は、当時の宮城県では冷害を及ぼす北風のイメージがありましたが、最近では勢いのある風をイメージし、「強さ」を感じる人が多いようです。

創業以来、不景気や構造の変化などにより厳しい局面は多々ありましたが、自分が好きで始めたことなので苦勞したという感覚はあまりありません。製造業では、以前は大量生産が主流でしたが、現在は大量生産の拠点は海外へと移っています。一方国内では、人々のニーズの多様化により多品種少量生産や変種変量生産が求められるようになり、それに伴って当社の扱う製品も変化してきました。このような時代のニーズに素早く対応できる生産システムの構築に積極的に取り組むことにより、着実に事業展開を図っています。

——経営理念についてお聞かせください。

当社では、「常に感謝の心を信条とし、生きがいのある生活を求め、信頼性の高い商品創りを通して、お客様と地域社会の期待に応える」を経営理念に掲げています。事業を行うためには、人と人とのつながりが大切です。そして常に「感謝の心」を持ち、相手の立場に立って考え、行動することで、信頼関係を築くことができます。その信頼関係を構築した上で、熱意を持って誠実に対応することが、モノづくりには大切であると考えます。商売は一つの契約が終わったら終わりではなく、そこからまた始まるものだと考えており、継続してつなげていくことが大切です。

また、「生きがいのある生活」は、「感謝の心」を持つための前提と言えるでしょう。自分自身が自らの生活に納得することができなければ、おそらく「感謝の心」を持つことはできません。「お客様の満足は社員の満足から」とよく言われますが、社員が満足できてこそ地域社会に貢献できると考えています。そして、お客様の満足が強ければ強いほど、会社の存続にもつながり、良い循環が生まれるのではないかと考えています。

トータルサービスの実現

——事業内容について教えてください。

当社の事業は、携帯電話・デジタルカメラ・パソコン・タッチパネルなどの携帯機器事業が約40%、車載関係事業が約25%、医療・セキュリティ関係事業が約20%、携帯電話・太陽光発電などの販売事業が約



異種材料の接合
特許番号：4020957

15%という構成となっています。特に、携帯機器事業と車載関係事業の二つの事業が当社の大きな柱です。携帯機器事業では、iPadやタッチセンサーの部品など、時代のニーズに臨機応変に対応しながら事業展開を行っています。また車載関係事業は、今後ますます需要が期待される事業であり、形式にとられない独自の技術により、国内における基盤を築いていきたいと考えています。

当社で扱っているエレクトロニクス素材や部品は、情報産業をはじめとして、家電産業や通信産業、自動車産業、宇宙開発に至るまで、産業界のあらゆる分野・製品に使用され、その可能性は計り知れないものがあると感じています。当社製品としては、部品のみのものであれば、完成品として納品するものもあり、それらを一貫して生産できることが当社の強みの一つです。

——ヤマセグループについて教えてください。

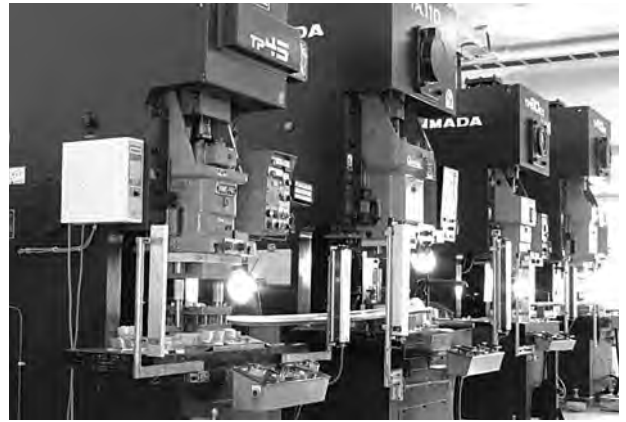
ヤマセグループは、ヤマセ電気株式会社、ヤマセエレクトロニクス株式会社、東北エレクトロ株式会社、アイネックス株式会社の4社で構成されています。4社それぞれが専門会社であり、グループ間で連携することにより、製品の開発から部品調達、金型設計・製作、試作、生産設備、部品加工、量産、納品に至るすべての領域において、高品質なトータルサービスをスピーディーかつローコストで提供できるよう努めています。

当社の美里工場では、技術関係の取りまとめとして製品・生産設備・成形金型・プレス関係の設計や製作を中心に行っています。その後、グループ間で得意分野に分かれ、加工や塗装などを行います。例えば、本社の色麻工場では、精密プレスや自動機を用いた小型精密部品の製造を、ヤマセエレクトロニクス(株)では実装を中心に行います。また、アイネックス(株)では、外装や内装などの塗装分野を専門とし、プラスチック製品に関しては塗装のみならず製造に至るまでの一貫生産を行っています。

——生産体制の特徴について教えてください。

当社では、企画・設計部門と各工場を最長でも一時間強で結ぶことができる物流ネットワークを構築しているため、「短納期」で生産することが可能です。また、部品加工から完成品の出荷までの「一貫生産」を行うことで、保管や輸送におけるコスト削減を可能にし、高品質かつ低価格な製品の提供を実現しています。当社グループですべて行うことができるため、急な変更や増産にも対応できる優位性を持っています。

当社の組立部門では、「セル生産体制」をとっています。「セル」とは、細胞のように小さい単位のことを言います。セル生産は、従来のベルトコンベアによる大量生産とは対称的な生産体制であり、一人が責任を持って全工程を行うため、個人の持つスキルが重要となります。現在では製品の種類が多様化し、お客様の選択する幅が非常に広がっていますが、社員一人が全工程を行い、効率的な生産を行う



プレス工程



順送プレス金型

ことで、多品種少量生産や変種変量生産に対応することができます。

総合力で勝負

——営業活動について教えてください。

当社では、開発力、技術力、行動力、管理能力などを合わせた総合力で勝負しています。特に技術力では、グループ会社の専門技術を結集することで、一つの製品を当社で一貫生産することができるという優位性があります。この総合力を最大限に発揮することによって、従来のモノづくりにとらわれず、積極果敢に挑戦し続けています。

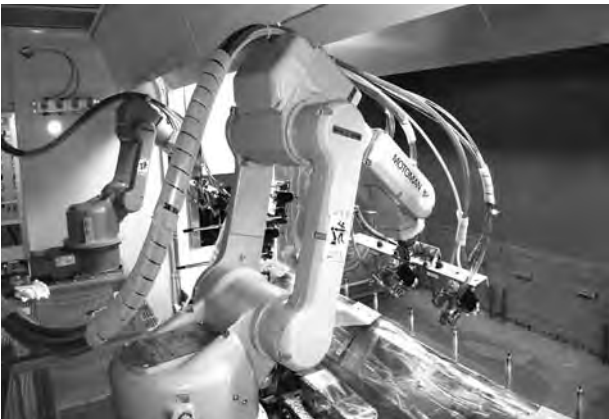
また、当社にはお客様の難しい要求にも十分応えることができる「提案力」があります。これは、様々な技術を様々な角度から吸収し蓄積してきたものであり、それらを応用し組み合わせることで、



成形工程



実装工程



塗装工程

よりお客様のニーズに合った提案を可能にしています。この「提案力」により、お客様のニーズを具現化し、納得してもらえるような最良のソリューションの提供に努めています。

——人材育成についてお聞かせください。

当社の求める人材は、心身ともに健全で明るく、責任感が強く、仕事に情熱を燃やせる人です。そして、経営理念にも掲げているように「感謝の心」を大切に、誠実さと約束事を必ず遂行する行動力を重視しています。取組み姿勢がきちんとできており、前向きに仕事ができる人であれば、企業がしっかり教育することで対応できると考えています。

また当社では、工場運営には円滑なコミュニケーションが大切であると考え、月々の全体会や職場でミーティングを行うなどの職場の風土作りに努めています。品質改善や生産対応技術などの会議も定期

的に行い、また現場での実務スキル向上のために内部研修を実施しております。ISOなどの専門性が必要とされる分野に関しては、外部研修や認定制度を採用するなど人材育成を図っています。特に幹部社員は、益々グローバル化する経営環境に対応できるよう海外研修を実施しております。

無駄をなくす

——環境理念についてお聞かせください。

事業を行うにあたっての当社の判断基準には、「お客様のためになるか」「社員のためになるか」「環境に優しいか」などがあり、特に環境問題へ真摯に取り組んでいます。当社では、「無駄をなくす」ことが一番環境に優しいことだと思っています。もちろん対策は様々ありますが、まずは無駄なものや無駄な動きがないかを見直し、一つでも多く無駄をなくすように努めることが環境問題を解決する一つの手段だと考えています。

——「水系塗装」を導入した経緯や取組みについてお聞かせください。

一般的に、塗装で使用されている有機溶剤は、地球温暖化や大気汚染の原因となる揮発性有機化合物に該当し、世界的に使用が規制されるようになってきています。特にヨーロッパでは、その動きが顕著であり、日本でも自動車業界をはじめ様々な業界において、脱有機溶剤へと移行する動きが出てきています。

ヤマセグループの塗装部門を担当するアイネックス㈱では、「地球環境に優しい」モノづくりを重視する観点から、10年程前から塗装の内製化の準備を進めてまいりました。課題とされていた強度などを克服することで、水系塗装でも有機溶剤を使用した塗装と変わらない品質で供給することが可能となっています。また現在では、携帯電話のような小型部品に限らず、30cm角の大型部品も同水準で量産することが可能です。有機溶剤を使用した塗装と水系塗装では製造ラインが異なりますが、今後改善を加え水系塗装ラインを強化し、環境に優しい塗装を進めてまいります。



中国 シンセン工場

徹底して挑み続ける

——今後の事業展開についてお聞かせください。

今後は、多様化するニーズに迅速に対応し、当社の技術力を活かすことで、常に時代を先行しながら、より多様な分野に参入していきたいと考えています。そのためにも革新的な製造現場の構築に努めていきたいと思っています。

製造業の現場においては、製品の大量生産のニーズは減っており、高品質が求められています。中国のシンセン工場では、金型やフレキ基盤などの取引が順調に増えてきております。また、昨年末からはパソコンや携帯電話に使用されるデジタイザに力を入れており、今後量産を計画しております。中国以外では、韓国や東南アジアなどもマーケットだと考え、事業に邁進していきたいと思っています。当社では、研修生として中国人を受け入れており、将来的には中国における研究・開発などの分野で活躍してもらいたいと考えています。そして、中国を一つの拠点にすることで、低価格かつ高品質な製品造りを目指していきたいと考えています。

——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。

モノづくりは日々変化するものであるため、製造現場では、生産の仕組みや人材育成などをきちんとしていかなければうまくいきません。モノづくりにおいては、真面目に、愚直に、そして不良品を出さないような現場づくりに努める必要があります。非常にやりがいのある仕事であり、情熱を込めて作ることが付加価値を高くすると感じています。

事業を行うには難しい時代ですが、いつの時代でも同じです。「好きこそものの上手なれ」という言葉があるように、自分の意志を形にしたいという強い思いがあれば、成功に限りなく近づくのではないかと思います。実現するまで徹底して挑み続けることこそが大切なことだと考えます。



小林社長

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。

(22. 8. 27取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第12回(平成21年度)

企業
インタビュー

Interview

東北オータス株式会社

代表取締役 木皿 正志 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区中央四丁目3-12

設 立：昭和59年

資 本 金：100百万円

事業内容：情報システム開発・販売

電 話：022 (712) 7570

U R L：http://www.tohokuotas.co.jp/

内視鏡治療・手術時の客観的判断を可能にし、医療紛争時証拠能力も有する「手術再現システム (Medical Forensic System)」の製造・販売

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から東北オータス株式会社を訪ねました。当社は、ソフトウェア開発会社として創業。以来、顧客のあらゆるニーズに対応する創造的なシステム提案により業容を拡大。現在は、「手術再現システム」により医療分野に参入、医療機関への販売促進を強力に推進しています。当社の木皿社長に、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。

無から有をうむ

——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。

七十七ニュービジネス助成金を受賞することができ、大変光栄に思っています。受賞後は、周囲の方々からお問合せをいただく機会が増え、反響の大きさを改めて感じております。また、今回金融機関はじめ多方面から注目していただけたことで、今後のビジネスチャンスにも繋がるのではないかと非常に嬉しく思っています。

助成金については、販売活動費などに使わせていただきました。製品自体は既に完成しているのですが、今後は製品をより多くの方に利用していただけるように、カタログなどを活用した販路の拡大や製品の改良に専念していきたいと考えています。

——設立当初の経緯をお聞かせください。

昭和59年にソフトウェア開発会社として設立しました。私は外資系システム会社に勤務していましたが、その当時の仲間7人と共同で起業しました。外資系の会社に勤務していた当時から、日本人向けのシステム、地域に密着したシステムをお客様に提供し、東北に根ざした事業を行いたいという想いが強く、社名の頭に「東北」をつけました。オータス

とは、「Office Total Automation System」の頭文字からとったもので、総合的な見地でお客様に対して様々な提案をしていきたいという想いを込めています。

設立当初は、実績もなくゼロからのスタートだったため、無から有をうませることの難しさを日々感じていました。コンピュータは、約5～10年の長期間にわたり企業で使用される大切な道具と言えます。また、販売後のメンテナンスや保守サービスなども継続して行う必要があります。このため、当社のような全く実績のない企業と取引をしてもらうために信頼関係を構築するのが大変でした。

——経営理念について教えてください。

当社では、経営理念として「人材育成を通して社会に貢献する」を掲げ、人材育成こそ会社の存在意義であると考えています。この経営理念を、毎年経営計画書に記載し、社員に配布することで、社内の経営理念の徹底と共有化を図っています。

当社が求める人材像は、チャレンジャーです。「環境変化に対応するための自己革新に努め、高い創造力を持って、高い目標に挑戦する人」を輩出し、会社や社会に貢献できる人材の育成に努めています。そのために当社では、OJTや外部研修などを積極的に取り入れ、一人一人の適正に合った人材開発を行っています。



仕事風景

自ら創造できる企業へ

——事業内容について教えてください。

当社では、システム構築サービス事業と運用支援サービス事業の2つの事業を行っています。システム構築サービス事業とは、特定の業界をターゲットとし、当社で開発しパッケージ化したソフトウェアを販売する事業です。また、お客様が抱える問題点に対してアドバイスをを行い、環境変化にも対応できる新システムの構築も行っています。運営支援サービス事業は、メンテナンスや保守サービスを行う事業で、販売後に生じたソフトウェアの不具合などの対応を行います。

当社では、設立以来様々な業界のシステムを開発してきましたが、その過程の中で次第にガス事業に特化するようになりました。ガス事業は、システム化したときに格段に効率上がることに着目し、また市場ニーズも期待できると考えました。当初は、お客様のニーズをそのまま製品にすることが主でしたが、現在では当社自らが企画し、開発・販売を行い、お客様により良い製品を一貫して提案できるように努めています。

——どのような製品を取扱っているのですか。

当社の主な製品には、「ガス事業総合管理システム Gamcis II」、同じく「GamcisNT」、「水道事業モバイルシステム Wams」、「自動販売機オペレーター事業支援システム VENDINA」があり、時代の変化に合わせて改良を続けています。

「Gamcis II」は、ガス事業の中核をなす需要家情報の管理を中心とし、ハンディーターミナルによる検針や調定、料金収納、保安管理等を体系的にサポートするクライアント・サーバーシステムです。附帯事業としてのプロパン事業についても同様の管理を行うことができます。

「GamcisNT」は、お客様とのコンタクト情報をきめ細かく管理することができるシステムです。同システムは、一貫したサービス提供の実現、サービス品質の向上、付加価値営業力の向上をコンセプトとしており、積極的な営業戦略の強力なサポートを行っています。



自動販売機オペレーター事業支援システム

「水道事業モバイルシステムWams」は、ハンディターミナルを使用したモバイルシステムです。水道事業の通常検針業務向けの「検針システム」、無線で検針データをチェックする「無線検針システム」、引越しに便利な「移転精算システム」、料金の滞納徴収に活躍する「滞納精算システム」、メーター交換に便利な「メーター取替システム」などがあります。

「自動販売機オペレーター事業支援システムVENDINA」は、自動販売機のフルオペレーション事業者向けルート管理、販売統計システムです。過去の実績を基にした予測訪問計画シミュレーション及び訪問予定作成、ルートマンへの車両積込指示、ロケーションでの適正補充指示を行います。

「手術再現システム」の開発

——医療分野参入の経緯について教えてください。

現在、手術の半分以上が内視鏡を用いて行う時代になっています。内視鏡手術は、非切開であるため、早期退院や医療費抑制の効果があり、今後ますます普及すると予測されます。しかし、従来の手術箇所の映像記録のみでは、医療事故が起こった場合の手術の妥当性を証明できず、またモニタを見ながら手術を行うために手技習得が困難という課題がありました。当社では、そのような現状と市場ニーズを鑑

み、「医療安全」の確立と「高度医療技術」の普及に貢献したいという思いがありました。

当社が取扱っている「手術再現システムMFS (Medical Forensic System)」は、もともとは株式会社エクシオンが主に開発を行っていた製品で、以前より当社と友好的な関係にあった同社を子会社化することで、業容拡大を図りました。現在でも、同社が主に開発・販売を行っていますが、繁忙時には開発・技術者の流動的な人材配置を行うなど、協力して開発を行っています。

——MFSについて教えてください。

内視鏡手術の際には、医者はコンピュータ画面を見ながら行いますが、手術を行ったのが誰なのか、どのような状況で行われたのかなどをモニタで監視しながら行なっています。それらの情報をすべてまとめて記録することによって、密室で行われている手術を客観的に見ることができ、手術室に実際に立ち会わなくても様々な人が見ることができます。

MFSは、従来の手術記録システムとは異なり、内視鏡手術時の手術箇所の映像、俯瞰映像、患者の状態の時間同期を取って、記録・再生が可能です。このため、処置と患者状態の因果関係を明らかにし、手術中の処置の妥当性や異常時の原因を客観的に判断することができるため、医療事故が起こった際の客観的な証拠を立証できます。また、患者への説明や研修医への教育などにも役立ち、医学の発展に貢献することが期待できます。



木皿社長

チャレンジャーを求め

——営業活動についてお聞かせください。

当社では、内視鏡製造・販売で世界最大手のオリンパスグループとの資本・業務提携により、同グループの販売網・技術力をフルに活用し、医療機関への販売促進を推進しています。具体的には、国内の内視鏡シェア7～8割を占める同グループの内視鏡とのセット販売を行っています。同グループを通して、医療機販売会社へ製品の勉強会や情報の提供を行っています。MFSは、2007年4月に販売開始以来、大学病院などを中心とした約100の大規模医療機関への納入実績があります。MFSが大規模病院向けであるのに対し、診療所向けのMMR（Medical Move Recorder）の販売も今年の9月より開始しています。

MMRは、大規模医療機関向けMFSと異なり診療所向けです。このため、手術を再現するシステムは必要ありませんが、検査などの軽い手術を行う際に医者の負担を軽減するためにコンピュータ化し、簡単な記録機能を有したシステムです。MFSと比較すると低価格であり、MFSの普及版のようなイメージです。当社では、自らが創造し提案できることを強みとした営業活動を行っています。また、企業における課題に対して答えや解決策を調査し、新たな企画・開発に努めています。



仕事風景

ニーズは世界へ

——今後の事業展開について教えてください。

「手術再現システム」の販売対象は、病院や診療所を含めて約9万施設を見込んでおり、この事業においてトップシェアをとりたいと考えています。現在は、東北と関東を中心に事業展開していますが、今後中部や近畿などの西日本や北海道などにも進出し、全国規模での事業を考えています。

また当社は、手術室の記録システムがメインですが、実際に取組む中で、システムを導入している先生方の意見・要望なども数多く聞いております。そのような現場でのニーズを敏感に感じ取ることで、新たな製品開発にも取組み、積極的に提案していきたいと思えます。

——海外展開について教えてください。

当面は、国内での基盤固めに注力しますが、中長期的には日本のみならず海外へも進出していきたいと考えています。具体的には、訴訟の多いと言われるアメリカや今後の成長性からアジアなどを視野に入れています。現在でも「ホスピタルショー」での展示では、海外の方からも興味を持ってもらっており、今後数年間で海外進出に向けた足がかりを作っていきたいと思えます。

海外展開の際には、現在の日本語表示のものを多言語化すること、また販売ルートの開拓、保守サービスの拠点を作るなど新たな投資が必要になります。言語の違いや距離などを考えると、国内の事業と比較してやはりハードルは高いです。しかしながら、ニーズは世界にあり、医療の発展や安全性にもつながっていることから、長期的な目で進めていきたいと考えています。

打つ手は無限

——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。

起業とは、無から有を生むことであり決して容易なことではありません。起業してからも幾多の困難が待ち構えています。経営者として、困難を乗り越える方策は無限にあるということを信じることで

きるかが大切だと思います。経営者が諦めてしまった瞬間に企業は立ち行かなくなってしまう。打つ手は無限にあることを経営者が確信し、考えられるすべてのことをやれば乗り越えられない試練はないでしょう。

当社は、仙台で創業し、東北に根ざした事業を行ってきましたが、現在では仙台から東北、全国へと事業を展開しています。中長期的な企業の成長を考える上では、仙台に止まらず全国や海外を見据えたビジネスをする必要があります。しかし、全国や海外を相手にビジネスをすることになっても、本社を東京に移してしまうのではなく、仙台を拠点に仙台から発信していける企業でありたいと考えています。



木皿社長

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。

(22. 8. 4取材)

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

当財団理事の岩崎俊一博士（東北工業大学理事長）は1975年、ハードディスクドライブの記録密度に関し、水平磁気記録方式より垂直磁気記録方式の方が優位にあると指摘し、学会から注目された。しかし、実用化には30年の歳月を要し、2005年に至って漸く実現した。その後は短期間のうちに普及し、現在ではほとんど垂直記録方式になっている。これにより膨大な情報の記録が可能になり、本年4月には岩崎博士に対して日本国際賞が授与された。この間の経緯と同博士の研究内容について見てみたい。



岩崎俊一博士

研究の経過

岩崎俊一博士は1926年福島県の生まれ、東北大学工学部通信工学科を卒業のあと、東京通信工業（ソニーの前身）に入社したが、恩師の永井健三教授に呼び戻されて研究室に入った。最初のテーマは永井教授が発明した録音の歪みをなくす交流バイアス磁気録音方式で、その研究を通じて1960年にはメタル（合金粉末）テープの開発に成功した。これは当時としては画期的な性能を持つ記録媒体であった。

その後、ハードディスク装置（HDD）の研究を進めるうちに、水平磁気記録方式による高密度化は原理的に難しいことに気付いた。すなわち、ハードディスクの基本構造はレコードプレーヤーのレコード盤に当たるプラッタ（ディスク）と針に当たる磁気ヘッドとそれを搭載するアームから成り立っているが、このうちプラッタ上の磁気記録は水平磁気記録方式をとると、S極同士、N極同士がそれぞれ向き合って反発するため、記録密度を高めようとする

磁化が弱まることになり、高密度化は原理的に難しいというのである。

これに対して垂直磁気記録方式を採用すると、そうした隣接した磁区同士の反発がないばかりか磁力を強める作用があり、その結果大容量化が可能になることを発見した。実験を重ねているうちにこうしたことが明らかになった。

さらに幸運なことに並行して行っていた磁気光記録の実験中にコバルト・クロム合金による垂直磁化膜を発見し、これによって垂直記録の研究は一段と進むことになった。こうして岩崎博士は1977年、米国において開かれた国際応用磁気学会において、この垂直磁気記録方式について発表し、世界の注目を浴びた。このあと3年のうちに基本構成となるキー技術をすべて開発し、垂直磁気記録方式によるHDDの製作が可能であることを実証したのであった。

次いで垂直磁気記録方式の実用化を目指して、研究室の総力を挙げ、新しい磁気ヘッドや記録媒体の開発、ならびに記録・再生特性の評価など研究の範囲を広げていった。

実用化への道

こうして初期の研究は比較的順調に進み、実用化は時間の問題かと思われたが、1990年代に入ると、水平磁気方式の技術が向上して記録密度が高まったため、産業界の垂直磁気方式に対する関心は薄まり、「もはや垂直磁気記録の出番はない」とまで言われるようになった。国際会議においても垂直方式に関する口頭発表は認められなくなり、いわゆる「死の谷」の時代を迎えたのであった。

これに対して岩崎博士は日本学術振興会のなかに磁気記録に関する第144委員会を設置し、自ら委員長になって基礎研究を含めた戦略研究という考え方を持って開発を進めた。この委員会による研究会の開催は200回を超え、垂直磁気記録に関する国際会議の主催も8回に及んだ。

こうした大きな技術革新は大学の中にベンチャービジネスを作って研究を進めていく仕組みでは難しく、いろいろな組織を統合して産学協同で進めることが必要であったといえる。

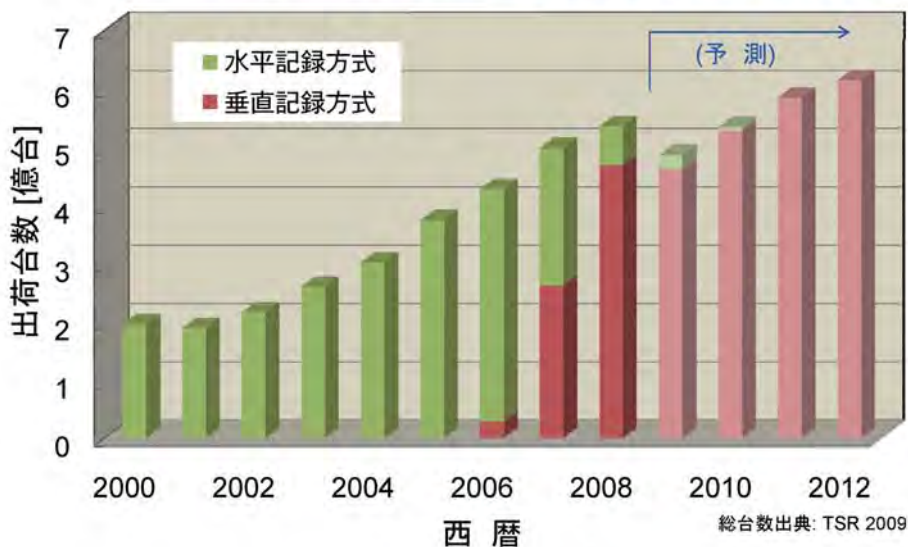
こうした過程で、垂直磁気記録方式と水平磁気記録方式とは互いに相補的な関係にあることに気付き、二つの関係をコンプリメンタルという言葉で表した。その意味するところは「二重の」ということではなく、「互いに補足し合って完全にする」という意味である。この考え方は垂直磁気記録を具体的に組み立てていくうえで極めて重要な概念となった。水平から垂直への転換は単に記録密度を高めるだけでなく、記録限界が構造的なものから物性的なものに変わるということを示したものであり、これは工学発展の道筋にも合致するものであったと岩崎博士は指摘している。

こうした地道な研究を続けるうちに、2000年代に入り、水平方式による記録の限界が明らかになり、産業界は再び垂直方式に目を向けるようになった。そして遂に2005年5月、東芝が垂直磁気記録方式によるHDDを搭載した音楽プレーヤーを世に送り出した。岩崎博士が垂直方式を提唱してから実に30年経過してのことであった。

翌2006年1月には米企業が、そして同年5月には日立製作所がそれぞれパソコン用垂直ディスクを市場に投入した。またたく間に世界のハードディスクは垂直方式に代わり、本年に生産されるHDDのほとんどが垂直方式になり、その市場規模は6兆円程度とみられている。パソコンだけでなく、ハードディスク方式のレコー

水平記録方式から垂直記録方式への転換

2010年には、ほぼ全てのHDDが垂直記録方式に移行する



ハードディスク装置(HDD)の世界出荷台数と垂直記録方式の割合の年次推移

(参考: 2009年世界出荷台数 携帯電話約12億台, TV約2億台, デジタルカメラ約1億台)



東芝、日立GST、富士通、シーゲート（米）の各社から贈られた楯、記念品（東北工業大学ギャラリー）

ダー、ビデオカメラなどには、すべて垂直磁気記録方式によるHDDが含まれており、将来的には人間の一生の情報全部が1枚のディスクに記録されるようになるといわれている。

このように垂直磁気記録方式の登場によって、現代における膨大な情報の記録がすべて可能になり、あらゆる知識や経験を漏れなく後世に伝えることができるようになった。その功績は極めて大きく、まさに「ロゼッタストーン」の役割を果たしたといえる。

東北工業大学のギャラリーには垂直型ハードディスク（HDD）を量産した4社（東芝・日立GST・富士通・シーゲート社）が岩崎博士に贈った製品や記念の盾が展示されているが、垂直磁気記録の仕事はまさにオープン・イノベーションであり、産学連携の真の姿を示している。

日本国際賞の受賞

垂直記録の原理、記録媒体、磁気ヘッドはすべて岩崎博士の発想に基づくものであり、こうした輝かしい功績に対して、（財）国際科学技術財団は本年4月「日本国際賞」を授与した。この賞は日本にもノーベル賞に並ぶような賞が必要との認識のもと閣議了解により設けられたもので、原則として各分野1件、1人に対して賞金5千万円が贈られる。1985年以来今年で26回目になり、13ヶ国70名の方が受賞している。このうち日本人は13名である。



天皇后両陛下臨席のもと日本国際賞を受賞

本賞は全世界の科学技術者を対象にして、独創的で飛躍的な成果を挙げ、科学技術の進歩に大きく寄与し、もって人類の平和と繁栄に著しく貢献したと認められた人に授与されている。その対象は科学技術の全分野に及んでいるが、科学技術の動向等を勘案して毎年2つの分野が選ばれ、本年は「工業生産・生産技術」と「生物生産・生命環境」の2分野が指定された。岩崎博士の受賞は前者に当たり、推薦された300件の中から選ばれたものである。

本年4月の授賞式には天皇皇后両陛下ご臨席の下、内閣総理大臣ほか三権の長、駐日大公使、学者、政官財界の主だった人等約千名が出席して行われた。岩崎博士は受賞者挨拶の中で「この度の垂直磁気記録に関する私の受賞は、ハードディスク装置の記録容量を大幅に増やし、かつそれを工業生産して、社会に広く普及させたことを評価されたもので、これまでの永年に亘る多くの協力者とともに、この上ない名誉と考えております」と述べた。

また「日本国際賞を受賞したのは、垂直磁気記録が示す科学的な寄与、独創性とその結果の社会における効果を総合して決定されたものであり、この2つの価値観の統合と言えます」とも述べている。

産学連携の真の姿

垂直磁気記録方式の開発から実用化までに30年経過しているが、これは30年間要したというよりは、水平磁気記録方式が限界に達する30年前に次世代を担う方式を完璧なかたちで準備されていたということが出来る。このように主張するのは田中陽一郎氏（東芝アメリカ情報システム社）で、同氏はかつて岩崎研究室において垂直磁気記録方式の研究に携わり、東芝に移ってその実用化に尽力した人である。

同氏は実用化の開発過程で垂直磁気記録のいろいろの様式を試したが、結局岩崎博士が最初に考案された基本構造が最も優れていると述べている。当時岩崎博士は「神が教えてくれた」と言っていたそうで、自然の理を読むことの大切さを強調していた由である。田中氏は「自然現象に耳を傾けることの大切さを岩崎先生から学んだ」と述べている。

日立においてパソコン用垂直ディスクを作った人も岩崎博士の門下生で、垂直磁気記録の実用化は岩崎博士とその弟子たちのコラボレーションによって実現したといえる。

岩崎博士は垂直磁気記録方式を開発した当初、基礎技術について特許を取ったものの、その後の発明については一切特許を取ることをせず、また最初の特許についても産業界に広く公開しており、そうしたことが垂直磁気記録方式の実用化に大きく貢献したのではないと思われる。

博士はかつて広島・江田島の海軍兵学校において学んだことがあり、「僕の考え方の底流には江田島のDNAがある。そこで自分個人のことより国や社会全体のことを考える教育を徹底的に受けた」と語っている。そして「自分が発明した技術が、工業生産されることで多くの人々の生活を支え、またその製品が極めて多くの人々によって使われていることは研究者冥利に思う」と述べている。

岩崎博士はかねてより「科学は技術の母」であり、「技術は科学の父」であると指摘し、「科学は知を広げて新しい文化を生み、技術はものづくりを通して社会を組織化し、文明を築いている」、「科学と技術が循環しているという考え方に立たないと国は興らない」と述べている。

岩崎博士はかつて10年前に日本学術会議において、それまでの「基礎・応用・開発」というリニアモデルに替えて、「創造・展開・統合」という研究循環モデルを提案しており、「創造は科学であり、展開は技術であり、統合は実社会との融合である。これら三者の間には強い循環があり、その上に文明がある」と述べ、新文明を作る気概を持つことの大切さを強調している。

「観光振興と地域活性化」

～地域に根ざした観光産業振興の実現～

講師：宮城県経済商工観光部観光課 主任主査 庄子 智広 氏
道の駅上品の郷 駅長 太田 実 氏

当財団は、平成22年9月27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「観光振興と地域活性化」～地域に根ざした観光産業振興の実現～を開催いたしました。

当日は約50名の中小企業の企業経営者等の皆様にご参加いただき、宮城県の観光の現状と課題、「観光振興と地域活性化」の具体的な取組み等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、講師にお招きした宮城県経済商工観光部観光課 主任主査 庄子 智広氏、道の駅上品の郷 駅長 太田 実氏による講演内容の概略を紹介いたします。

◆講演◆「宮城県の観光の現状と今後の課題」

講師：宮城県経済商工観光部観光課 主任主査 庄子 智広 氏

《観光が果たす役割》

●定住人口の減少を補う交流人口の増加を実現

- 日本：人口減少社会→定住人口の減少
→消費の縮小・生産活動の縮小→経済全体の規模の縮小
⇒定住人口の減少によるマイナスの影響を交流人口の増加によって補う。
- ※観光により交流人口の増加を実現

- 観光庁の試算
定住人口1人の減少による消費額の低下は、国内日帰り旅行者79人、国内宿泊旅行者24人、外国人旅行者7人の増加によってカバー可能。

●経済への効果が大きい

- 観光＝第1次から第2次、第3次産業まで幅広く関わる総合産業
経済波及効果や雇用効果が大きい産業分野

- ・直接効果… 生産額5,387億円、雇用者59,558人
- ・第一次波及効果…生産額1,945億円、雇用者11,029人
- ・第二次波及効果…生産額1,367億円、雇用者 8,411人
- ・総合波及効果… 生産額8,699億円、雇用者78,998人（「平成17年宮城県産業連関表」による試算）

●「みやぎの将来ビジョン」における観光の位置づけ

- ・「観光関連産業」＝経済波及効果の大きい分野であり、今後の宮城県経済成長のカギとなるもの
- ・「宮城の未来をつくる33の取組」の一つとして観光への取組を明記
「地域がうるおう、訪れてよしの観光王国みやぎの実現」
- ・数値目標（平成25年）…観光客入込数6,500万人、観光消費額6,300億円など（宮城の将来ビジョン第2期行動計画）

《宮城県の観光に関する現状》

●宮城県における観光の現状

- 宮城県への宿泊観光客数の推移
・年間800万人前後で推移
- 宮城県への宿泊観光客の現状
・宮城県内及び東北地方からの宿泊観光客が多い
・夏～秋の宿泊観光客が多い
- 宮城県の観光消費額
・経済不況等の影響によって旅行にかかる費用が減少し、観光消費額が減少
- 宮城県への外国人観光客宿泊者数の推移
・平成21年は世界的な経済不況、円高、新型インフルエンザ、航空便の減少等の影響により減少

●宮城県の観光に関する施策

- 「みやぎ観光戦略プラン」平成18年～平成22年
 - ①みやぎの情報発信・誘客プロジェクト（「いざなう」）
 - ・仙台・宮城DC等の誘客活動
 - ・インターネット等を用いた情報発信
 - ・外国人観光客の誘客
 - ②みやぎの魅力創出プロジェクト（「もてなす」）
 - ・ホスピタリティ向上のための取組
 - ・体験型・交流型観光の地域資源の向上
 - ③みやぎの連携・組織づくりプロジェクト（「ととのえる」）
 - ・仙台・宮城DCのための体制整備
 - ・東北観光推進機構設立
 - 成果（例） 仙台・宮城DC
 - ・誘客活動の実施により、関東方面からの誘客増加
 - ・宮城県、市町村、観光事業者、関係事業者の連携体制の確立
- ※仙台・宮城DC＝仙台・宮城デスティネーションキャンペーン



庄子 智広 氏

《宮城県の観光に関する課題》

●魅力ある観光地づくり

○観光客のニーズの把握

- ・ニーズ分析：(例) 旅行の動機、行ってみたい旅行のタイプ、外国人観光客が日本に求めるもの
- ニーズを踏まえた観光地づくり、誘客活動等の取組

○新しい観光（体験型・交流型観光）への対応

- (例) エコツーリズム、グリーンツーリズム、産業観光
- 宮城県の特色を生かしたものとする

○「宮城らしい」観光資源の醸成

- ・他の地域との差別化

○人材育成

- ・おもてなしの向上など観光に関係する人材の育成
- ・県民全体における観光に関する意識の醸成

●市町村・都道府県の連携の強化

＜東北＞
 ・東北新幹線新青森延伸（平成22年12月）
 ・三陸道の延伸、仙台都市圏高速環状ネットワークの完成等の道路網の整備



観光客の行動範囲の拡大



＜地域間連携の推進＞
 ・近隣の地域・市町村・都道府県が連携して、観光客の域内の流動化を促進
 ・東北全体を一つの観光ルートとして他の地域や海外との誘客の競争

＜他の地域＞
 ・九州新幹線等の開通
 ・他の空港における国際航空路の開設



他の地域との誘客競争



●少子高齢化への対応

- ・アクティブ・シニアの増加を考慮した取組の必要性

《宮城県の観光に関する今後の取組》

●宮城県の今後の取組

○みやぎの魅力の向上・発信のための取組（例）

- ・仙台・宮城【伊達な旅】キャンペーンの実施（県・市町村・民間事業者が連携した取組）
- ・人材育成のための研修の実施
- ・インターネットを活用した情報発信
- ・広域観光案内板等の整備

○広域的な観光充実のための取組

- ・東北観光推進機構等との広域観光の取組の実施
- ・東北を一体とした広域的な観光ルートの整備

○インバウンドへの取組

- ・海外旅行博出展、旅行会社等の宮城県への招請などの海外からの誘客のための取組
- ・通訳及びガイドの育成、多言語対応案内板設置、両替所設置などの受入態勢整備（ハード・ソフト）

○関東以西からの誘客のための取組

- ・首都圏等における観光客誘致キャラバンの実施などの誘客活動
- ・インターネットなどによる宮城県に関する情報の発信

○アクティブ・シニア等への対応のための取組

- ・安全に配慮した施設などの高齢者の受入態勢整備（ハード・ソフト）
- ・ねりんピック（平成24年宮城県開催予定）との連携

○新しい観光戦略プランの策定

- ・「観光王国みやぎ」の実現のための計画として、(仮称)「第2期みやぎ観光戦略プラン」を平成22年度中に策定

仙台・宮城【伊達な旅】キャンペーン

- 期間：平成22年10月～12月（平成20年秋：DC）
→平成21年・平成22年秋：「伊達な旅」キャンペーン）
- 仙台・宮城の魅力のアピール
 - ・多彩な「食」
 - ・豊かな「自然」
 - ・豊富な「温泉」 など
- 栗駒への誘客
 - ・ガイドブックへの特集記事や首都圏向け観光情報誌への掲載などのPR
 - ・定期観光バスのルート化、高速バスの運行 など

《道の駅「上品(じょうぼん)の郷(さと)」概要》

●道の駅「上品の郷」とは

○名前の由来

- ・「上品」は仏教用語の九品の一番上のことを言い、極楽浄土を意味する。
- ・道の駅の前にあり、平地に一つだけある高い山「上品山」の麓に立地。

○建設の特徴

- ・建設コンセプトは「癒しの場」。
- ・自然を体感できるように木造で造った。
- ・旧河北町は船運で栄えた町であり、国道を北上川に見立てた「船着場」のイメージ。

●施設の概要

○駐車場

- ・211台（大型10台、普通車197台、身体障害者用4台）

○トイレ・道路情報コーナー施設

- ・トイレ 男：13（大3、小10） 女：10 多目的：2
- ・道路情報提供コーナー
- ・無料休憩所

○コンビニエンスストア

- ・Yショップと提携
- ・お土産等販売コーナー設置

○農産物等直売所「ひたかみ」

- ・参加者数：203名（事業所） ※H22. 6月末現在
旧河北町内：72名（事業所）
株主 ※野菜・花卉40、農産加工13、菓子5、水産4、その他10
一般野菜出荷者22名
石巻市内：59事業所
その他：50事業所
- ・手数料：株主…常温で14～16%、冷蔵（凍）で18～20%
非株主…常温で16～18%、冷蔵（凍）で20～22%
※参加者は、納品・陳列のみ。販売・クレーム対応は全て会社側。

○レストラン「葉」

- ・客席数：約118席
- ・バイキング料理を提供（昼：1,000円、夏期間夜1,300円）
- ・うどん、そば、定食コーナー

○温泉保養施設

- ・浴室：2種類（さくら：木）（かしわ：石）の風呂を週がわりで交換。
- ・泉質：含鉄・ナトリウム・カルシウム—塩化物泉
- ・最大利用：1日800人（衛生面の観点を考慮）

○足湯：無料

○テナント：5事業者（そば屋、串焼き屋、花屋、JA、マッサージ）

○フリーマーケット



太田 実氏



上品の郷



大浴場：かしわ

【サービス社訓】

- ・今日一日先ず 笑顔
- ・返事はハイ
- ・言われたことは すぐ実行
- ・礼儀正しく 動作キビキビ
- ・言葉ハキハキ 態度明るく
- ・感謝の気持ちでがんばります

《運営状況》

●道の駅開設の目的

○地域の活性化

- ・地域住民に夢を抱いてもらえる喜び
- ・商売繁盛のためには地域全体の活性化が必要。

○健康施設の創設

- ・明治の湯場の復活
- ・お年寄りがゆっくり休んでお話ができる場所を作りたい。
- ・農作業時の疲れを癒してもらいたい。
- ・寒い冬に温泉に浸かって身体を暖めてほしい。

○雇用の場の確保

- ・社員・アルバイトあわせて約70人
- ・委託（製造関係）、生産者、業者あわせて約300人

●経営理念

- ・お客様に対するサービスを最大限心掛け、経営の合理化と節減を図り、地域に貢献できる企業として成長する。
- ・日本全国の皆様から愛され、親しまれ、また行ってみたいと言われる施設として、地域活性化に貢献する。

●経営の特徴

○顧客に対するサービス第一

- ・「モノを売るのではなく心を売る」ことで、多くのリピーターが訪れる。
- ・人と接するときは、「人様のために」という奉仕の心を加える。
- ・「新商品を加える」ことで、次に訪れるときにどう変わっているかという期待感を持たせる。

○アイデアを実行すること

- ・アイデアはすぐにメモをとること。
- ・アイデアは出すだけではなく、必ず実現すること。(すぐやる、必ずやる、出来るまでやる)

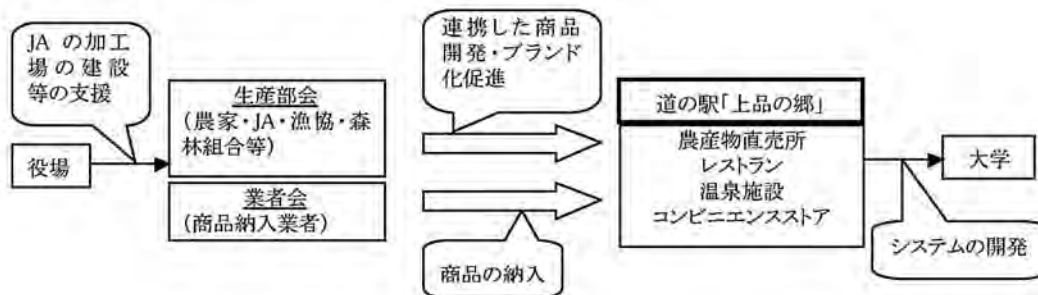
○人的ネットワークの活用

- ・誰もができて他所でしていないことを実践することができれば、特別な施設は必要ない。
- ・ゴミ拾いや庭先に花を植えるなど、住民を巻き込んだ共同社会を実現する。

○様々な主体との連携

- ・他の道の駅との連携…全国の特徴ある道の駅間で産品交流。
- ・「学」との連携…トレーサビリティ・システムの実現、ウェブサイトの開設。

農工商連携の取組事例



《地域活性化への取組》

●安心・安全を意識した販売システムの構築

○直売所出荷者に対するエコファーマー認証取得の推進

- ・現在では、出荷者の約93%が宮城県のエコファーマー認定者。

○宮城県における地産地消レストランの推奨店第一号

- ・すべて手作りで、地産地消を行うことで大型量販店との差別化を図る。

●地域活性化への取組

○地域の学校と連携したイベントの開催

- ・地元保育園…子供神輿（子供たちが神輿を背負って施設内を練り歩く）
- ・地元小学校…温泉の来場者との交流（高齢者への肩たたきなどのふれあい活動）、学校菜園の作物販売体験、イベント参加
- ・地元中学校・高校…学校菜園の作物販売体験の受入れ、インターンシップ受入れ
- ・専門学校…1ヶ月の研修受入れ
- ・大学…研修・実習の受入れ、加工品の実証販売の受入れ

○地元のリピーターを重視

- ・道の駅を「立ち寄り場所」ではなく、「目的地」とし、「リピーター」を増やしていくこと。



レストラン

【仙台・宮城観光キャンペーン推進協議会】

- 住所
仙台市青葉区本町三丁目8番1号（宮城県観光課内）
- 電話番号
022-211-2895
- FAX
022-211-2829
- ホームページアドレス（PC版）
<http://www.sendaimiyagidc.jp/>
- ホームページアドレス（携帯版）
<http://www.sendaimiyagidc.jp/m/>

【株式会社かほく 上品の郷】

- 住所
石巻市小船越字二子北下1-1
- 開設
平成17年3月（会社設立：平成16年10月）
- 電話番号 管理事務所：0225-62-3670
ふたごの湯：0225-62-4126
- メールアドレス
joubon@mediaship.ne.jp
- ホームページアドレス
<http://www.joubon.com>

読むグルメ



仙台市長 奥山恵美子

昨年、市長選に出た際に、プロフィールを求められることが、しばしばありました。生まれ、出身校、特技、信条等々、さまざまなお尋ねがある中に、「趣味は？」という項目も。

生まれつきの鈍足、不器用で、スポーツ系はおしなべて苦手。犬を描けば豚に見え、ピアノは3日で逃げ出した（母親の弁）という次第ですから、芸術系も難しい……。しばし頭をめぐらした後に、これかしらと思いついたのが、美術館めぐりと食べ歩き。

仙台にやってきたさまざまな展覧会はもちろん、ゴッホ展、オルセー美術館展などを東京に見に行ったことなどもなつかしい思い出です。

ところがと言うべきか、当然なことと言うべきか、おそらく後者でしょうが、いざ市長に就任してみると、自由に美術館を回る時間はほとんどなく、宴会やパーティーへの出席は数限りなくあるものの、食べ歩きという範疇からは、はずれるようです。そこで最近は、もっぱら空想的グルメ活動に邁進しております。今、手元にある本では、作家立原正秋夫人立原光代さんの「立原家の食卓」（講談社刊）、作曲家團伊玖磨氏の夫人和子さんの「團家の食卓」（文藝春秋刊）、作家森瑤子さんの「森瑤子の料理手帳」（講談社刊）、男性では同じく作家の玉村豊男さんの「玉村豊男のパーティー・クッキング」（講談社刊）など。

夜、明日の日程の確認も終えて、寝る前のちょっとほっとするひとときなどに、紅茶を片手にページをめくり始めると、ついつい読みふけて、ほんの20～30分のつもりが1時間をこしてしまうこともしばしば。

先のお二人の専業主婦の方々は、いずれも料理上手であることはもちろんですが、その基本に、きちんと暮らしと向き合うという姿勢がぴしっときまっているのは、さすがと感心いたします。夫立原正秋氏のおいしくないご飯は駄目というオーダーに応え、文化鍋でご飯を炊き続けた光代さん（時には、1日3回も！）。「これからは、この家でお客様をおもてなしするからよろしく」という團氏の一言から、国内外の著名な方々を中国料理でおもてなしするまでになった團和子さん。お二人とも、夫からの高い期待に「できないわ」「そんな面倒な」と反発することなく、課題に挑戦し、クリアするだけの力を身につけられたのはすばらしいチャレンジ精神です。

一方、作家のお二人も、これまた余技とは思えない料理通でかつ腕前の方も相当のもの……。ブイヤベース、ポトフ、ローストターキーetc、etc。実践があってこそ生きる料理本ですが、この間、主婦業は長期休業中の私。忙しいことは言いわけにはならないと知りつつ、ちょっと舌を出してゴメンナサイの毎日です。