

No.92 2021.1

Winter

# 七十七ビジネス情報

77 Business Information



# CONTENTS

七十七ビジネス情報 第92号(2021年新年号)

## 1 「コロナ禍の変化を乗り越える」

公益財団法人七十七ビジネス振興財団 代表理事 鎌田 宏

## 2 第23回「七十七ビジネス大賞」 「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式

## 6 受賞先の紹介 (五十音順)

### 「七十七ビジネス大賞」

株式会社喜助 代表取締役社長 大川原 潔 氏

サンケミファ株式会社 代表取締役 照井 潤 氏

### 「七十七ニュービジネス助成金」

株式会社C & A 代表取締役社長 鎌田 圭 氏

東社シーテック株式会社 代表取締役 本田 光正 氏

パワースピン株式会社 代表取締役社長 政岡 徹 氏

株式会社ミツイ 代表取締役社長 金沢 和樹 氏

株式会社ラポールヘア・グループ 代表取締役 早瀬 渉 氏

## 22 クローズ・アップ

### 「eスポーツ産業に関する調査について」

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

## 30 私の趣味

### アウトドアライフを基本とした冒険生活

東北経済産業局長 博士(工学) 渡邊 政嘉 氏

# 「コロナ禍の変化を乗り越える」



公益財団法人七十七ビジネス振興財団

代表理事 鎌田 宏

新年あけましておめでとうございます。

皆様には2021年の新春を健やかに迎えのことと存じます。本年は明るく幸多い年でありますよう心よりご祈念申し上げます。

オリンピック・パラリンピック開催の期待を胸に始まった2020年は、年初には予想もしなかった新型コロナウイルス感染症の急拡大により、社会全体が大きな変化の波にさらされた1年となりました。

感染拡大防止のため世界各国がヒトやモノの動きを遮断した結果、あらゆる需要が一斉に消失し類例のない景気悪化につながり、東京オリンピックも1年延期されるなど経済や社会のあらゆる分野に様々な影響を及ぼしました。

私たちの日常の生活そのものが見直されることとなり、仕事のスタイルもICT（情報通信技術）を活用したテレワークやZoom等アプリを使った会議開催等により勤務場所にとらわれない柔軟な勤務体系が普及したほか、生活面でも外食や旅行などの外出型消費が激減する一方、家の中で楽しむ巣ごもり消費が活発化するとともに、ネット通販や動画配信サービスなどのデジタル消費の流れが加速するなど新たなライフスタイルが定着するきっかけとなりました。

今後、新型コロナウイルスと共生する時代を迎え、ますます社会の変化は加速し、ITの活用やDX（デジタルトランスフォーメーション）は否応なく我々の身近なものとなり、ITの社会実装が急激に進むものと考えられます。

医療体制の拡充やワクチンの開発等により感染拡大を阻止し、経済が概ね元の水準に戻るまでにはまだ相應の期間を要するものと予測されます。しかしながら、感染拡大が収まったとしても縮小した経済や人々の生活様式は完全に元の水準や状態には戻らないといわれています。

コロナ禍を乗り越えるためには、コロナ以前に戻るのではなくコロナに伴う人々の生活や意識の変化を真摯に見つめ、変化を俊敏に、かつ正確に捉えて対応策を講ずることが必要です。

コロナ禍は、私たちがこれからどのように日常を過ごし、本当に大切にすべきものは何か、という根本的な価値観を私たちに問い直す側面も持っているのではないのでしょうか。

企業にとって、コロナ禍は対応に苦慮する問題ではありますが、能動的に自らを作りかえる千載一遇のチャンスでもあると前向きに考えて事業の再構築に取り組んでいきたいものです。

今年は丑年、昨年の子年の繁栄を土台として、牛歩ではあるが地に足をつけ一步一步着実に物事を進めることが大切な年と考えますので、産学官が一致協力して宮城県の新しい未来を切り開く1年になるよう切に願っております。

弊財団は、今後も引き続き宮城県内のものづくり支援・企業家支援に尽力してまいります。皆様の一層のご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。新年のご挨拶といたします。



# 第23回 贈呈式

2020年11月20日(金)開催

## 七十七ビジネス大賞・七十七ニュービジネス助成金

### 代表理事あいさつ

本日は、ご多用にもかかわらず、皆様のご臨席を頂きまして、ここに第23回「七十七ビジネス大賞」および「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式を開催できますことは誠に有り難く、皆様のご支援、ご協力に対しまして厚く御礼を申し上げます。

とくにお忙しいなか、ご臨席を賜りましたご来賓の、東北財務局長 原田 健史様、東北経済産業局長 渡邊 政嘉様、宮城県副知事 遠藤 信哉様、仙台市経済局長 遠藤 和夫様、日本銀行仙台支店長 岡本 宜樹様には深く御礼申し上げる次第でございます。

また、この度「ビジネス大賞」および「ニュービジネス助成金」受賞の栄に浴されました企業の皆様に対し、心からお慶びを申し上げます。

当財団は七十七銀行の創業120周年を機に1998年4月に設立され、今年が23年目になります。この間、産・学・官各方面からの厚いご支援・ご協力のもと、表彰事業のほか、講演会やセミナーの開催、情報誌の発行など、幅広い事業活動を続けて参りました。

さて、最近の国内情勢に目を向けますと、新型コロナウイルスの影響により落ち込んだ景気は、内外の活動制限緩和を受け、持ち直しの動きを見せておりますが、依然として新型コロナウイルス流行前の水準を大きく下回る状況が続いており、感染の拡大が収束しない中で、回復にはまだ期間を要する見通しであります。

また、県内の経済情勢につきましても、個人消費を始めとして一部持ち直しの動きが見られますが、震災復興需要の反動や新型コロナウイルスの影響による経済活動の制約などから厳しい状況が続いており、動向には一層の注意を要するものと感じております。

一方で、新型コロナウイルスによってもたらされた社会や価値観の変化により、テレワークに代表される新しい働き方の推進や、様々なサービスのオンライン化への動きが加速するなど、デジタル社会の実現に向けた前向きな変化も起きています。

加速する社会の変化に、官民が一体となって向き



合い、ピンチをチャンスと捉え、日本全体が底力を発揮してこの困難を乗り越えていくものと期待しております。

当財団といたしましても、県内産業の振興と地域経済の活性化、震災からの復興に向け少しでもお役に立てるよう、今後ともこれまでの実績を踏まえ表彰事業・起業支援などを中心に様々な形で、ニュービジネスや起業家を積極的に支援して参りたいと考えております。

本日贈呈いたします「七十七ビジネス大賞」は、永年にわたり県内の産業・経済の発展に寄与し、あるいは活性化に貢献している企業等に対し表彰状と奨励金を贈呈するものであります。

「七十七ニュービジネス助成金」は、新規性・独創性のある技術・ノウハウ等により積極的な事業展開を行っている企業や、新規事業を志している起業





**「七十七ビジネス大賞」** (五十音順)

株式会社喜助

代表取締役社長

大川原 潔 氏

サンケミファ株式会社

代表取締役

照井 潤 氏

**「七十七ニュービジネス助成金」** (五十音順)

株式会社C & A

代表取締役社長

鎌田 圭 氏

東社シーテック株式会社

代表取締役

本田 光正 氏

パワースピン株式会社

代表取締役社長

政岡 徹 氏

株式会社ミツイ

代表取締役社長

金沢 和樹 氏

株式会社ラポールヘア・グループ

代表取締役

早瀬 渉 氏

家に表彰状と助成金を贈呈するものであります。

審査結果につきましては、後ほど審査委員長である藤本先生からご報告がございますが、各支援機関や公共団体のご協力なども頂き、今回も幅広い分野から数多くの応募がありました。応募内容も年々レベルが上がっており、優れたものが多かったとお聞きしております。

そのような中から選ばれ、今回受賞されます企業の皆様方は、地域や業界をリードしていく企業であり、また意欲的に将来性のある新商品を研究・開発されている企業や、地方創生・再生を目指す新しいビジネスモデルを展開されている企業であります。いずれも他の地元企業にとりまして模範となり、共に成長していくことを期待したいと思います。

是非、今回の受賞を契機に今後ますますご発展されることを心よりお祈り申し上げますとともに、地元

経済・社会に一層貢献されることを切に願う次第でございます。

最後になりますが、審査にあられました藤本審査委員長をはじめ、審査委員の皆様方には、ご多忙の中ご尽力頂きましたことに対し、改めて厚く御礼申し上げます、私の挨拶といたします。





## 審査結果の講評



### 今回の審査をふりかえって

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

審査委員長 藤本 雅彦

(東北大学大学院経済学研究科教授)

審査委員長を務めました藤本です。2つの賞の趣旨につきましては、ただいま鎌田代表理事からお話がありましたので、さっそく今回の審査結果についてご報告させていただきます。

まず、応募状況につきましては、今年度は「ビジネス大賞」に12件、「ニュービジネス助成金」に53件、併せて65件の応募となりました。昨年と比べ大賞は5先の増加、助成金は11先増加となりました。応募総数は過去2番目の多さとなり、特に助成金については、過去一番の応募数となるなど激戦となりました。

応募の内容をみますと、今年度のビジネス大賞は、多様な業種の企業の応募があり、地域的には仙台市

および仙台地域からの応募が6割を占めました。

ニュービジネス助成金につきましては、例年と比較するとITに関係する応募が多く見られ、その他、医療・福祉、機械・メカトロなどの分野で応募が集まりました。地域的には、広く県内全域から応募をいただきましたが、仙台市内からの応募が約6割となりました。

「ビジネス大賞」と「ニュービジネス助成金」は、その趣旨が異なりますので、それぞれ別々に選考しております。

ビジネス大賞につきましては、評価の高い商品やサービス、優れた経営手法等により、業界・地域のリーダーとして県内の産業・経済の発展に貢献してきた実績などを総合的に評価いたしました。

ニュービジネス助成金につきましては、製品や技術力の「新規性・独創性」と、将来の見通しを含め



での「事業性」の両面から検討、総合的に評価いたしました。

なお、災害復興への貢献、感染症拡大防止等への取り組みも評価の対象に加えております。

審査経過ですが、8月末に締め切りしました応募資料にもとづき、各審査委員がそれぞれ書類審査を実施しました。

「ビジネス大賞」につきましては、審査委員会で書類審査の結果を踏まえ、総合的に検討した結果、今回は2社を選定いたしました。

また、「ニュービジネス助成金」につきましては、書類審査で選考した上位企業による二次審査としてプレゼンテーションと質疑応答を行い、審査委員会において協議した結果、最終的に5社を選定いたしました。

（「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」贈呈先の企業概要・受賞理由等は6ページ以降をご覧ください。）

以上、受賞企業を簡潔にご紹介して参りましたが、「ビジネス大賞」の2社は、これまでの確かな実績により地元宮城の経済発展に大きく貢献されてきました。地域を代表するリーディングカンパニーとして、今後も更にご活躍され、宮城県の経済・産業の発展に尽くしていただきたいと思います。

「ニュービジネス助成金」を受賞された5社は、各事業分野で大いに成長が期待されます。各社とも新規性・独創性に優れており、社会的課題解決への取り組みや、次世代に向けた製品・商品を開発する



技術力など、地域経済活性化に向けた明確なビジョンを持ち、新たな分野を目指した取り組みを評価しました。これからもそれぞれの強みを活かし、更なる事業拡大に取り組んでいただきたいと思います。

また皆様には、これから新たに創業を計画している起業家や、既にニュービジネスに取り組んでいる方々への理解者としても幅広くご活躍いただきたいと思います。協力・連携しながら相乗効果を発揮することで、地域経済全体の活性化が図られていくものと考えております。

最後になりましたが、大変お忙しいなか、ご審査いただきました審査委員の皆さまに、この場を借りまして御礼を申し上げ、講評とさせていただきます。



第23回(2020年度)

七十七  
ビジネス  
大賞

# 株式会社喜助



代表取締役社長  
大川原 潔 氏

## ●企業の概要

企業名：株式会社喜助

代表者：代表取締役社長 大川原 潔

住所：宮城県富谷市大清水1丁目32-12

設立年：1978年（創業 1975年）

業種：牛たん専門店（飲食・土産物小売）

資本金：3百万円

従業員数：260名

## ●事業の概要

1975年に「味の牛たん喜助」として創業した牛たん専門店。飲食店をメインに、牛たん加工品製造、土産物販売、催事事業、通販事業を行う喜助グループの中核企業で、牛たん業界では他社に先駆けてセントラルキッチン化や多店舗展開を実現。業容拡大とともに販路を開拓し、「牛たん焼き」を全国的に認知させ、牛たん業界の振興に大きく貢献している。



本社



店舗



# 仙台名物として牛たんの振興を図り地域の活性化に貢献、伝統の味を守りつつ新たなサービスの展開を目指す



牛たん定食



仕込 (スライス)



仕込 (味付け)

## ●受賞の理由

当社は、仙台牛たん生みの親である「太助」の初代店主に教えを受け、「味の牛たん喜助」として創業。当社こだわりの製法で牛たんの客層を開拓し、他社に先駆けてセントラルキッチン化・多店舗展開を実施、仙台市のほか東名阪地域まで営業エリアを拡大し、牛たん新興企業のモデルケースにもなった。また「牛たん焼き」を仙台名物として初めて名付け、店舗の看板に掲げたほか、牛たんの加工品やおみやげ品の開発により百貨店や商社、通販事業などにも販売チャネルを広げ、「牛たん焼き」を全国的に認知させるなど、先発事業者として業界に大きく貢献した。

当社代表は発起人として「仙台牛たん振興会」を起ち上げ、かつてBSE問題によって牛たん業界が危機に直面した際に業界のまとめ役を果たしたほか、「仙台牛たんマップ」の作成に携わるなど、仙台牛たん振興会の幹事企業として会員企業の橋渡しをしながら、宮城県・仙台市や観光協会の協力を得て情報発信に努めるなど業界の振興に尽力している。

東日本大震災では、被災地への食材提供、被害の大きかった沿岸部での炊き出し支援を実施。そのほか被災者向けの寄付（東日本大震災みやぎこども育英募金等）も実施を継続している。現在のコロナ禍においても、お客様が安心して来店できるよう「味の牛たん喜助 感染予防対策宣言」を実施するなど感染防止対策にも余念がなく、テイクアウト、デリバリー体制を整備し新しいサービスも展開している。

当社の企業理念である『お客様第一』をモットーに『仙台名物牛たん』の振興を図り、宮城・仙台の食文化と社会に貢献するのとおり、1975年の創業以来、素材を厳選し手間を惜しまずに本流の牛たんの仕込みを継続させ仙台の食文化を守り、「牛たん焼き」を仙台名物として全国的に知らしめ、地元宮城の地域活性化に貢献した功績は非常に大きい。

仙台名物となった牛たんの伝統の味を守りつつ、新たな価値観にも柔軟に対応していく当社の今後の更なる活躍が期待される。

第23回(2020年度)

七十七  
ビジネス  
大賞

# サンケミファ株式会社



代表取締役  
照井 潤 氏

## ●企業の概要

企業名：サンケミファ株式会社

代表者：代表取締役 照井 潤

住所：宮城県仙台市青葉区中央3丁目3-3

設立年：1993年（創業 1935年）

業種：医薬品製造販売業

資本金：80百万円

従業員数：45名

## ●事業の概要

宮城県仙台市に本社・工場を構える、宮城県唯一の医療用医薬品製造販売業者。殺菌消毒剤や除菌剤、業務用固形燃料、工業薬品など186品目を製造、取扱商品を含めると全640品目もの商品の販売を行っている。殺菌消毒剤等の製造・販売を通じ、新型コロナウイルス感染症の抑制・予防において大きな役割を果たしている。



本社



第一工場

# 県内唯一の医療用医薬品製造販売業として培った高い技術力により、地域の環境衛生を支え、持続可能な社会づくりを目指す



試験業務



B I B 自動機



「アルコクリーン」

## ●受賞の理由

当社は、「生物・地球のため、持続可能な社会づくりに、化学（科学）の力で貢献します」の企業理念のもと、医療用医薬品の製造で培った知識や技術を活かし、環境衛生に関わる様々な業界のニーズに応えている。当社製品はプロユースの業務用であるため一般になじみは薄いものの、地元仙台に根差しながら創業以来85年間、環境衛生の縁の下の力持ちとして社会に貢献している。

当社の創業元である三丸製薬合資会社においては、戦前より医薬品の消毒用エタノールを生産するなど、アルコール事業の発展に大きく寄与しており、2019年度にはアルコール製造の新製造棟を稼働させるなど、製造能力は増強されている。また今回のコロナ禍においては、当社製品である「アルコクリーン」が、厚生労働省が認めた高濃度エタノール製剤の要件を担保し、コロナ対策として医療・行政・民間などで広く使用されており、感染拡大防止に大いに貢献している。

当社の事業拠点は、本社、落合事業所、東京事務所の3箇所であり、関連会社として三丸化学(株)（使用済有機溶剤の蒸留精製事業）がある。中でも落合事業所では自社工場を構え、宮城県内での工場一貫生産を可能なものとしており、その安全性と品質の保証により確かな製品供給を実現している。当社の積み重ねられた実績は、大手取引先からの受託製造やOEM供給を裏付けしており、当社の外部からの評価は非常に高い。

東日本大震災では石巻市に除菌剤を提供、肺炎を防ぐ主要幹線道防塵対策に貢献したほか、水害発生時には、浸水家屋の除菌・衛生害虫防除用の薬剤を供給するなど、災害時の復興の下支えにも貢献している。また新型コロナウイルス感染症のみならず、O157をはじめとする食中毒に対する除菌剤や、ノロウイルスに対する殺菌剤など多種多様な製品で感染症拡大防止にも貢献している。

宮城県内唯一の医療用医薬品製造販売業者として地域の環境衛生維持の役割を果たすとともに、地域を代表する企業として今後の事業の更なる発展が期待される。



# 株式会社C & A



代表取締役社長  
鎌田 圭氏

## ●企業の概要

企業名：株式会社C & A

代表者：代表取締役社長 鎌田 圭

住所：宮城県仙台市青葉区一番町1丁目16  
-23

設立年：2012年

業種：結晶材料関連製品開発製造、  
コンサルティング

資本金：5.5百万円

従業員数：15名

## ●事業の概要

当社は、半導体シリコン等に代表される「単結晶」の分野において、新規結晶製造から結晶関連事業のコンサルタントまで行う東北大学発のベンチャー企業。自社で開発した結晶作成技術により、次世代のパワーデバイスとして期待される「半導体グレードの酸化ガリウム単結晶基板ウエハ」の実用化を目指す。

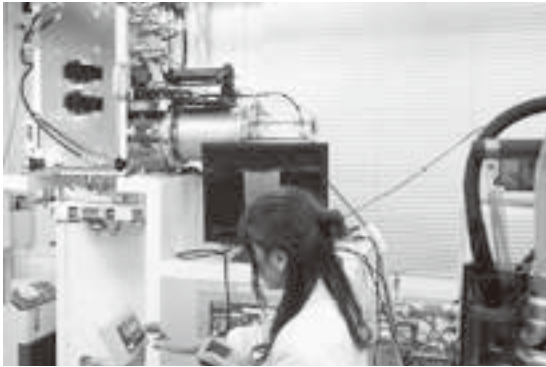


本社入居ビル



機能性材料のバルク単結晶

# 独自の結晶作成技術により、次世代省エネルギーデバイスの酸化ガリウム単結晶基板ウエハの事業化を目指す



合金線材製造装置



単結晶引上げ装置



中性子用シンチレータ

## ●受賞の理由

シリコン等の高純度な単結晶を素材とする半導体の中でも、電力制御・変換のためのパワー半導体は、鉄道や自動車、産業機器、家電等に幅広く利用されており、今後更なる高性能化・省電力化が求められている。その中で酸化ガリウムを半導体素子とする酸化ガリウム系パワー半導体は、電力変換時のエネルギーロスを低減できる次世代の省エネルギーデバイスとして期待されている。従来の酸化ガリウム結晶作成技術（EFG法）では、高価格かつ低歩留まりとなる等課題が多くあるが、当社が今回開発した結晶作成技術である「坩堝フリー結晶育成法」を酸化ガリウムの結晶作成に適用することで、結晶サイズの大口徑化と低コストかつ高品質な酸化ガリウムインゴット及び基板ウエハが実現可能となることから、「半導体グレードの酸化ガリウム単結晶基板ウエハ」の事業化を目指している。

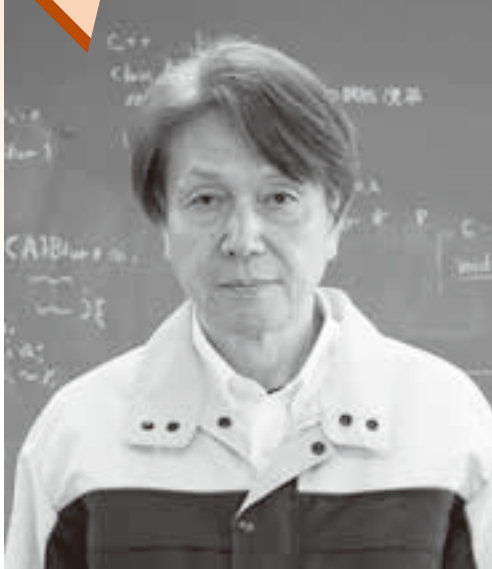
世界の中でも日本勢がシェア・競争力とも保っているパワー半導体市場は、電気自動車を始めとするxEV（次世代車）の需要の伸びに伴い成長が見込まれ、酸化ガリウム系パワーデバイス市場は2030年に1542億円まで達すると予想され、本事業の成長性は大いに期待できる。

また本事業では、酸化ガリウムのパワーデバイスを取り扱う国内大手企業等との連携開発を実施しており、その国内屈指の販売シェアと技術力の高さから競合先は少ない。実際の生産についても、東北の協力企業とのOEM生産体制を構築する計画となっており、本事業が地域経済に大きく寄与することも期待される。

当社は「2020年版経済産業省認定グローバルニッチトップ企業100選」に選出されるなど、当社の製品・サービスが世界的に認められており、その技術力の高さが裏付けられている。

独自の結晶作成技術力の高さや、「半導体グレードの酸化ガリウム単結晶基板ウエハ」の競争力の高さ及び将来的な成長の可能性から、本事業の事業化の実現性が高く、当社の今後の成長が期待される。

# 東杜シーテック株式会社



代表取締役  
本田 光正 氏

## ●企業の概要

企業名：東杜シーテック株式会社  
代表者：代表取締役 本田 光正  
住所：宮城県仙台市宮城野区銀杏町31-24  
設立年：2002年  
業種：情報通信業、情報サービス業  
資本金：21百万円  
従業員数：110名

## ●事業の概要

当社は、情報システムの研究・試作から設計開発まで行うソフトウェア業。漁港などで行われる作業負荷の大きい魚種選別作業を、AI・ロボット等を活用しリアルタイムかつ全自動で魚種・サイズ等で選別する「AI・IoT技術を利用したリアルタイム全数魚種選別サービス」を開発、人手不足や技術継承の問題解決を図る。



本社



製品開発拠点「Fish&Robo Base」



# AI・IoT技術を利用し魚種選別作業を自動化、漁港が抱える社会的課題の解決と地域活性化を目指す



実証実験の様子



アームによる仕分けユニット



データ取り込み作業

## ●受賞の理由

漁港や水産加工場で行われる魚種選別作業では、人手を通して魚種やサイズ等の選別・仕分け作業が行われる。地域や季節によっては魚種が十数種類に及ぶこともあるなど、早朝から長時間に渡る選別作業は非常に負荷が大きい。また仕分け作業には熟練技能である目利きを必要とするが、その担い手はシニア世代に頼っており、低生産・低賃金も相まって若い世代の確保が難しいなど、「高い作業負荷と人手不足」「目利き・熟練技能の伝承が困難」であることが大きな課題となっている。

今回当社が開発した「AI・IoT技術を利用したリアルタイム全数魚種選別サービス」は、ベルトコンベア上の魚が未整列のままでも魚種およびサイズ判定を可能とし、最終的な仕分けもロボットが行うことにより人員を削減、人手不足を解消することができる。また自動化を実現するにあたり人が経験を積んで身に付けてきた目利き等の熟練技能をAIで学習することで技能のデジタル化を実現、目利き・熟練技能の継承問題も解決されるなど、本サービスは当社の強みである画像処理技術とAIが駆使されており、その技術力の高さは大いに評価できる。

ターゲットは、主に定置網・底引き網等の水揚げが行われている国内漁港であるが、既設ラインへのレイアウトの変更等が少なく、導入が容易である。水揚げの全数計測や定量化もデータとして管理が容易となるため、現場での効率的な資源管理の促進や、高品質な製品創出によるブランド化などの波及効果も見込まれるなど、地域の活性化にも繋がると期待される。

本事業は、中小企業庁の令和2年度「商業・サービス競争力強化連携支援事業」に採択され、宮城県の「先進的AI・IoT活用ビジネス創出実証事業」を通して実証実験を実施しており、既に今後の課題についても明確化され計画性は非常に高く、実現可能な事業としての評価も高い。

産学官連携に積極的に取り組む技術力の高さと、地域が抱える課題を解決する可能性を秘めた本サービスの提供により、当社の今後の更なる成長が期待される。

# パワースピン株式会社



代表取締役社長  
政岡 徹氏

## ●企業の概要

企業名：パワースピン株式会社  
代表者：代表取締役社長 政岡 徹  
住所：宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉6-6  
設立年：2018年  
業種：電子部品・デバイス製造業、  
情報サービス業  
資本金：181.5百万円  
従業員数：6名

## ●事業の概要

当社は、東北大学国際集積エレクトロニクス研究開発センター（以下「CIES」）の研究成果の社会実装を目的として設立された東北大発ベンチャー企業。当社は世界最先端技術の保持者として、スピントロニクス技術を用いた超低消費電力・高性能半導体デバイスの開発を中心に事業を展開する。

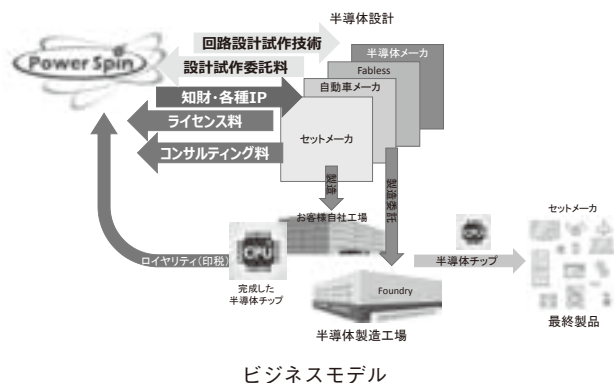


本社入居施設



試作ウエハ等

# 世界最先端の「スピントロニクス」技術を用いた不揮発性メモリ「STT-MRAM」と、その応用製品である超低消費電力プロセッサ等の事業化を目指す



遠藤取締役CTO(東北大学教授、CIESセンター長)と共に

## ●受賞の理由

近年のIoTやAIの浸透によって、大容量の情報を高速処理する必要から半導体プロセッサの高性能化や情報の記憶を担うメモリの大容量化が求められているが、現在の主流であるCMOS技術やDRAMやSRAM等の揮発性メモリは技術進歩が限界を迎えている。原因は電源を供給しないと半導体チップ中のデータを保持できない揮発性にあり、高性能・大容量化で半導体プロセッサ・メモリの待機電力が増加、様々な製品の性能に制限がかかるほか、充電を行う頻度が増えるなど利便性の低下を招いている。この問題を解決するため、磁石を用いた不揮発性メモリとそれを活用した不揮発性プロセッサの研究開発が世界的に進められている。

パワースピン株式会社は、CIESが世界に先駆けて研究開発した成果である情報の記憶を担う磁石の性質(スピン)と、情報の読み出しを行う電子が持つ性質(エレクトロニクス)の両方を持つ「スピントロニクス」技術を用いて、不揮発性メモリ「STT-MRAM」の事業化と、STT-MRAMを活用した「IoTやAI向けの超低消費電力アプリケーションプロセッサ」の事業化を中心に事業を展開する。

「STT-MRAM」は、電源を切ってもデータが保持されるため待機電力が発生しない不揮発性を有するほか、従来の半導体メモリよりも小面積・低コスト・低消費電力でありながら高速動作が可能であるなどの優位性を持っている。その開発には世界的権威である東北大学の<sup>大野英男教授(現東北大学総長)</sup>らが関わるなど独創的かつ高い技術力が裏付けされている。また本事業は、材料研究の段階からユーザー開拓までの技術の熟成が既に完了、実用化が可能なレベルでの起業として、その実現可能性も大いに期待できる。

「STT-MRAM」の市場規模は2018年に1億米ドルを超え、2025年には12億米ドルに到達すると予想されており、過去のDRAM等の半導体市場成長の事例からも将来的には現在の数百倍の市場への成長が見込まれる。パワースピン株式会社は東北大学と共同研究契約を締結し協業体制にあり、世界的にも卓越した技術開発能力を有することや大学の保有する豊富な基本特許群の使用が可能であることなどパワースピン株式会社の優位性は非常に高く、他社の市場参入は極めて困難であると言える。

経済産業省の「2020年度戦略的基盤技術高度化支援事業」に採択されるなど、その革新的な技術を有するパワースピン株式会社の評価は高く、またそれを実証できる世界有数の製品開発環境と優れた人材を抱える、国内有数のベンチャー企業とも評価されている。

産学連携による世界の最先端科学技術と国際競争力を有する企業であり、東北発信のトップ企業としての成長が大いに期待できる企業である。



# 株式会社ミツイ



代表取締役社長  
金沢 和樹氏

## ●企業の概要

企業名：株式会社ミツイ  
 代表者：代表取締役社長 金沢 和樹  
 住所：宮城県仙台市太白区太子堂1-32  
 設立年：2014年  
 業種：保育・障がい児・障がい者・高齢者  
 向け事業、高齢者住まいサポート事業  
 資本金：27百万円  
 従業員数：165名

## ●事業の概要

当社は、保育園や介護付有料老人ホーム施設の運営、放課後等デイサービス事業、就労支援事業等を16事業所展開する社会福祉事業者。「生まれてから最期までをサポートする」という企業理念のもと、日本が抱える社会的問題をワンストップサポートできる仕組み作りに挑戦し、新たな手法での多角化経営により地域とともに成長を目指す。



事業所外観



「魅力ある職場づくりモデル企業」感謝状

# 既存の概念に捉われない職場環境を形成、保育から高齢者事業までの多角化経営により地域のワンストップサポート窓口を目指す



子連れ出勤



幼老交流



社内イベント

## ●受賞の理由

障がい児童や小学校入学前の子供を抱える家庭では、保護者の柔軟な就労時間の確保が難しく、その要因は施設の時間的制限といったものから、待機児童問題に見られるような受け皿自体の不足（保育士不足）など諸々の社会的問題を内包しており、日本国内全体の課題ともなっている。

当社が運営する障がい児童向け就労準備型の「放課後等デイサービスR i c k e y アカデミー」は、全国で初となる夜9時まで障がい児童を受け入れるとともに、その中でも主に中高生向けに就職を意識したプログラムに取り組んでいる。雇用面では、保育士の子連れ出勤の実現により、潜在保育士の掘り起こしで働きたくても働けない保育士の就労に繋げるなどして、保育士不足、待機児童問題の解決に努めている。このほか、女性や若手の管理職登用、70歳までの雇用延長など、既存の概念に捉われず働き続けられる環境を用意することで、持続可能なサービス提供を実現する当社事業は、非常に独創性に溢れていると評価できる。

当社はドミナント的な事業展開で地域に根差しており、社員が当社の展開する様々な福祉事業に携わることができるため、生涯を通じて働くことのできる環境も整備されており、設立からこれまで165名の地域人材の雇用を創出してきた。また多角化している事業は相互に関連性を有しており、地域が抱える社会問題をワンストップでサポートする相談窓口としての機能も見込まれ、今後の事業展開も大いに期待される。

宮城県内において、保育から高齢者事業までの多角化経営を展開し累計2千名を超える方に利用される事業を有する企業は珍しく、同形態での他社参入は困難と言える。

2019年には、厚生労働省主催「グッドキャリア企業アワード2019」にて東北で初となる「大賞（厚生労働大臣表彰）」を受賞、また2020年には宮城県より「魅力ある職場づくりモデル企業」の表彰を受けており、当社ならではの多様な働き方や、働きがいのある職場環境が高く評価されている。

社会的課題に取り組むその姿勢と、社員を主役とした現場第一主義の職場環境の更なる向上により、今後の成長が期待できる企業である。

# 株式会社ラポールヘア・グループ



代表取締役  
早瀬 渉 氏

## ●企業の概要

企業名：株式会社ラポールヘア・グループ

代表者：代表取締役 早瀬 渉

住所：宮城県石巻市大街道西2丁目2-27

設立年：2011年

業種：美容院運営事業

資本金：15百万円

従業員数：52名

## ●事業の概要

当社は、東日本大震災直後に石巻で創業し、現在は全国で26店舗の美容院を直営およびFCにて運営している。被災後職を失った美容師へ新たな雇用の場を提供するとともに、美容業界が抱える社会的課題の解決に向け、保育士が常駐する無料キッズルームの美容院への併設や、来店が困難な単身高齢者への訪問美容など独自のビジネスモデルを展開している。



第1号店（石巻大街道店）



店内の様子



# シニア世代の美容師の雇用創出と地域の高齢化に合わせた事業展開により、地域のコミュニティの拠点づくりを目指す



スタッフ研修



キッズルーム



訪問美容

## ●受賞の理由

日本国内では、少子高齢化に伴い働く人よりも支えられる人が多くなる状況が進んでおり、60歳以上の雇用環境の整備と高齢者の生活を支える仕組みの構築が求められている。美容業界では、女性美容師は結婚や出産を機に退社すると復帰することが難しく、またシニア世代の美容師は勤めることのできる職場が少ないため、美容師免許を保有する未就業者である「潜在美容師」が数多く存在している。

当社は美容院という本業を通して、時間に制約のある「潜在美容師」が働ける職場環境の提供を実施している。例えば、子供のいる美容師向けに保育士が常駐するキッズルームを美容院に併設したり、家庭と仕事を両立したい美容師には、フルタイムやパートといった雇用形態に捉われずに仕事ができる就業環境を提供するなど、多様な働き方に合わせた取り組みを行いノウハウ化されており、非常に独自性に溢れている。

一般的な美容院の顧客層は20代から40代の女性であるが、当社は40代から70代の女性を主要顧客と位置付け、雇用者を30代から60代の潜在美容師である時間に制約がある女性美容師に特化することで競合他社との棲み分けを行いつつ、シニア世代の女性美容師の雇用創出と地域の高齢化に合わせた美容院展開を行っており、そのビジネスモデルは大いに評価できる。

店舗については駅前や一等地などを避け、郊外や比較的人口の少ない地域に出店することで費用を抑えつつ、地域のコミュニティの拠点としての事業展開を目指している。健康寿命や高齢化が進む中でシニア世代の利用者数や利用頻度は増加傾向にあり、他社に先駆けてシニア世代をターゲットとしている当社事業の成長性も非常に期待できる。

2017年には美容業界では当社が唯一経済産業省の「地域未来牽引企業」に選出されているなど、新しい美容院の形態と、業界および日本が抱える社会的課題の解決に向けた取り組みは、今後の当社の事業展開を大いに期待させるものである。

# 第23回 (2020年度) 「七十七ビジネス大賞」

## 1. 応募件数

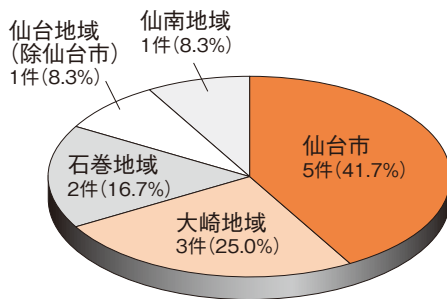
(単位：件)

	第18回 (2015年度)	第19回 (2016年度)	第20回 (2017年度)	第21回 (2018年度)	第22回 (2019年度)	第23回 (2020年度)
七十七ビジネス大賞	16	10	11	15	7	12
受賞企業	3	2	2	2	2	2
七十七ニュービジネス助成金	31	36	39	31	42	53
受賞企業	3	5	5	5	5	5
合計	47	46	50	46	49	65

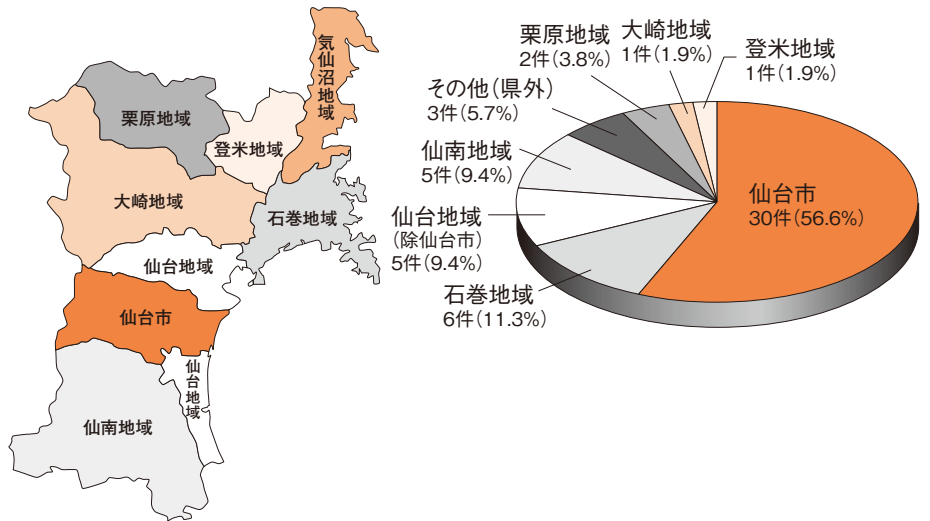
## 2. 応募企業の状況

### (1) 本社（拠点）所在地別

#### ① 「大賞」

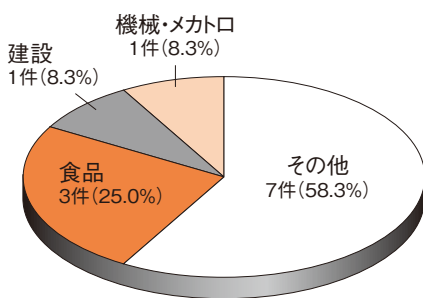


#### ② 「助成金」

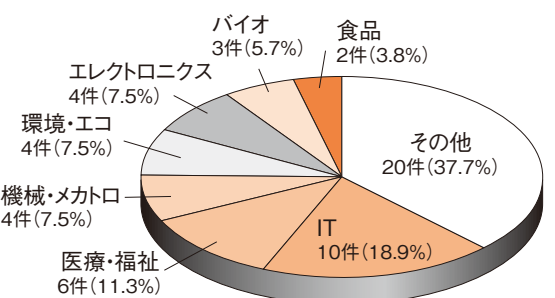


### (2) 分野別

#### ① 「大賞」

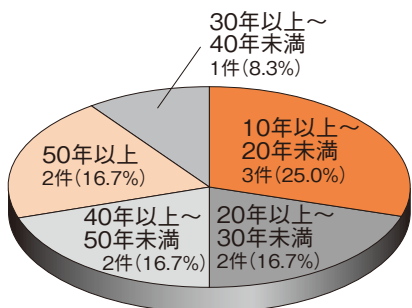


#### ② 「助成金」

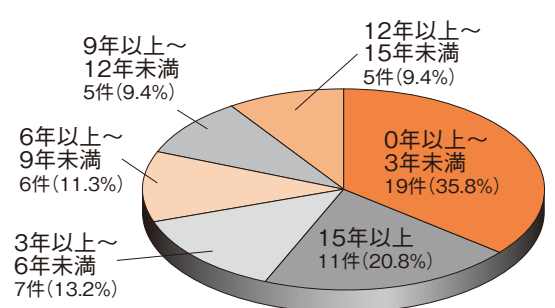


### (3) 創業（設立）経過年数

#### ① 「大賞」



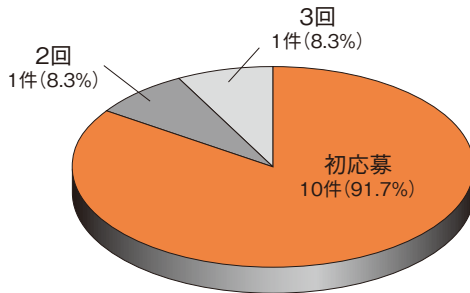
#### ② 「助成金」



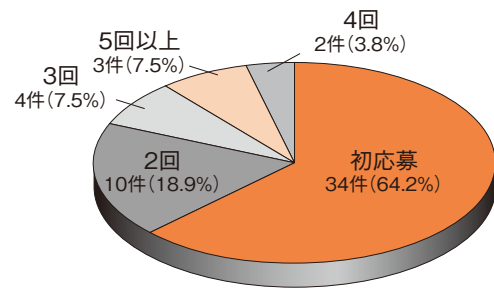
# 「七十七ニュービジネス助成金」の応募状況について

## (4) 応募回数

### ① 「大賞」

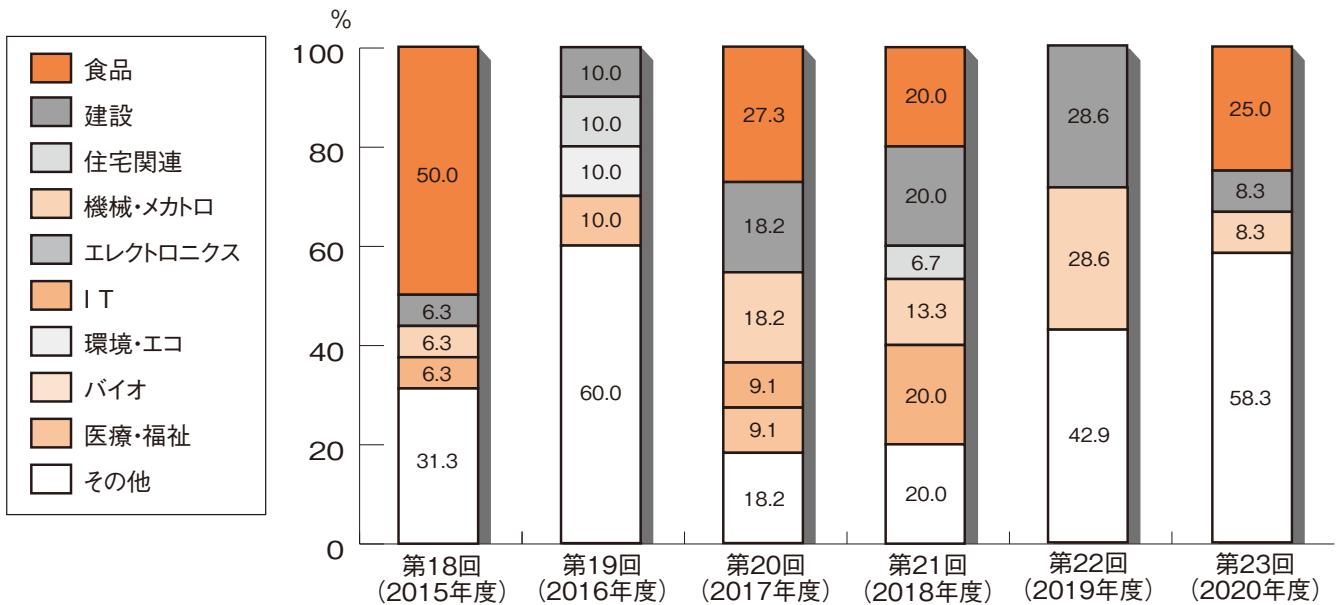


### ② 「助成金」

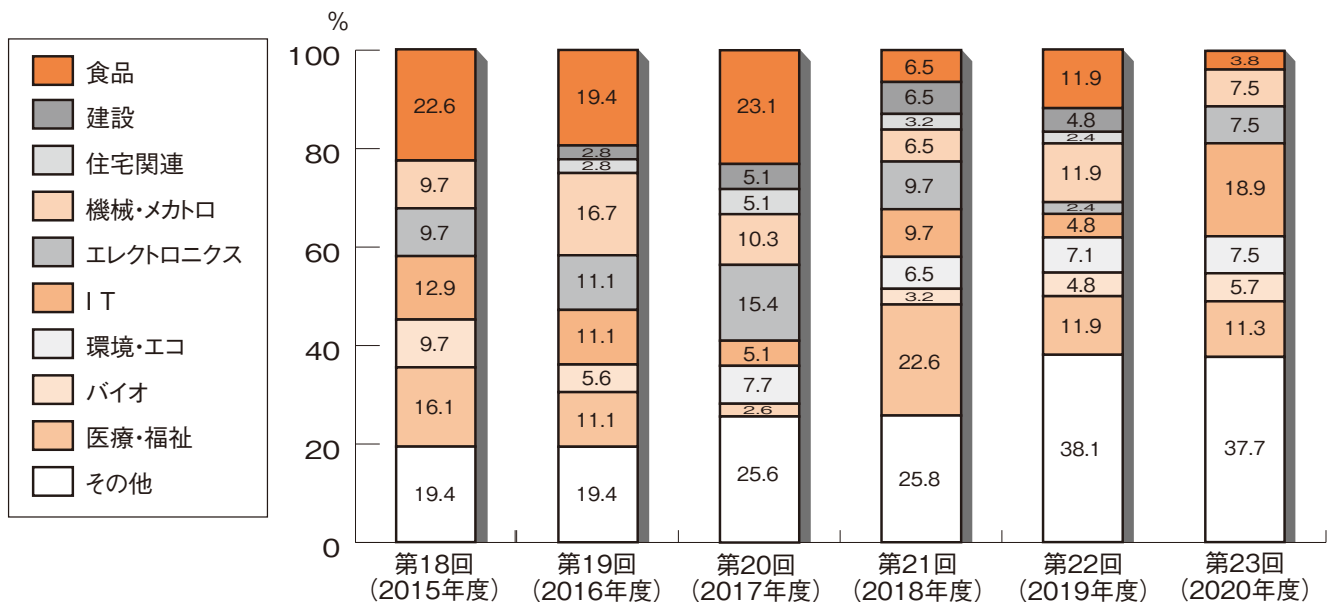


## 3. 応募企業の過去5年分野別推移

### (1) 「七十七ビジネス大賞」



### (2) 「七十七ニュービジネス助成金」





## ～はじめに～

新型コロナウイルス感染症の症例が報告されてから一年が経過し、「WITHコロナ」の言葉に代表される新しい生活様式が浸透しつつある。感染症拡大防止のため、人と人との接触を極力回避すべき状況において、オンラインによるコミュニケーションの多様性は拡大しており、仕事のみならずレジャー活動にも大きく影響するほど、産業構造は変化の節目を迎えている。

そのような状況の中、オンラインでの強みを活かした新たな産業である「eスポーツ」が注目を浴びている。今回、eスポーツ産業について改めて理解を深めるとともに、コロナ禍における今後の動向について考察していきたい。

## 1. eスポーツとは

eスポーツとは、総務省「eスポーツ産業に関する調査研究報告書」によれば、コンピューターゲームを用いた競技を示すものである。コンピューターゲームの種類は、PCゲーム、家庭用ゲーム、モバイルゲームやアミューズメント施設に設置された業務用ゲーム機などがあり、競技の内容となるゲームタイトルは多岐にわたる。ゲームを用いた競技は一般家庭にゲームが普及する前から存在していたが、ゲームの販売企業（パブリッシャー）等がプロモーションの一環として競技大会を開催し始めたことで興行として注目されるようになり、現在のeスポーツの構造になったと言われている。

eスポーツにおける競技とは、ゲームを操作する技術の優劣を競うことであり、条件やルールはゲームタイトルにより異なる。競技大会は「単発」

「リーグ」「ツアー」などの形式があり、一般的に成績優秀者に賞金が提供される仕組みとなっている。

海外ではPCゲームが主流であったこともあり、インターネットが広く普及した1990年代末～2000年以降、eスポーツは大きな盛り上がりを見せているが、日本では家庭用ゲームやモバイルゲームが主流であったため、当時の海外の盛り上がりには追従していなかったようである。

## 2. eスポーツの産業構造について

eスポーツ産業は、日本標準産業分類においては「その他の娯楽業（余暇・レジャー関連）」に分類される。ビジネスモデルはプロスポーツのような「興行ビジネス」に近い構造であり、関連する事業者等を総称して「eスポーツ事業者」と呼ぶが、日本国内における主な役割は以下のとおりである。

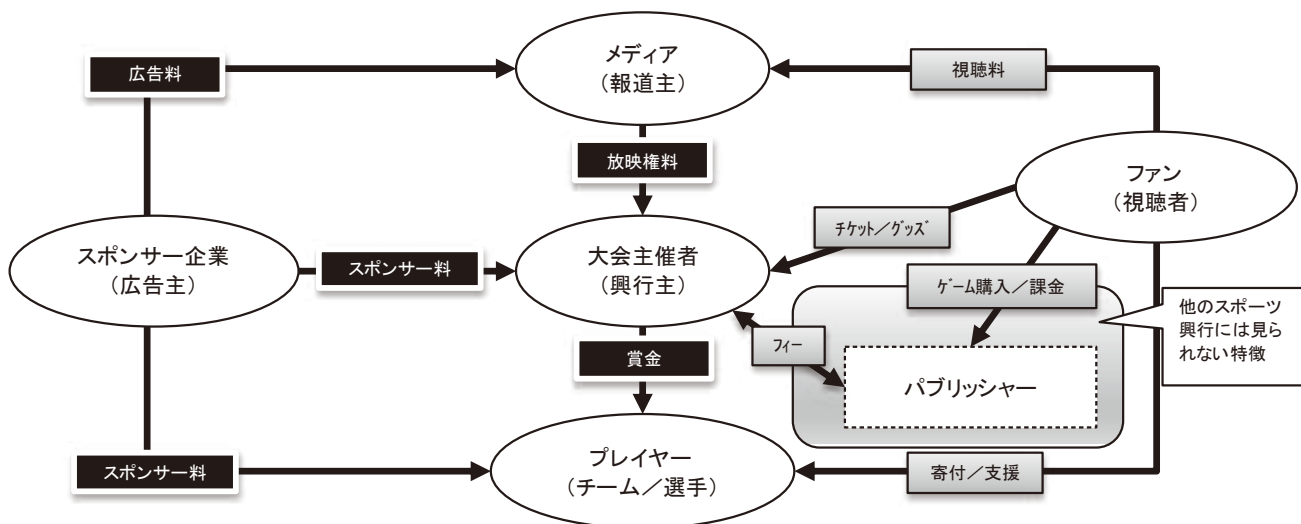
**【興行主】** eスポーツ大会の主権者。大会運営の中心であり、大規模な大会においてはゲームタイトルを提供する企業（パブリッシャー）が興行主となるケースもある。

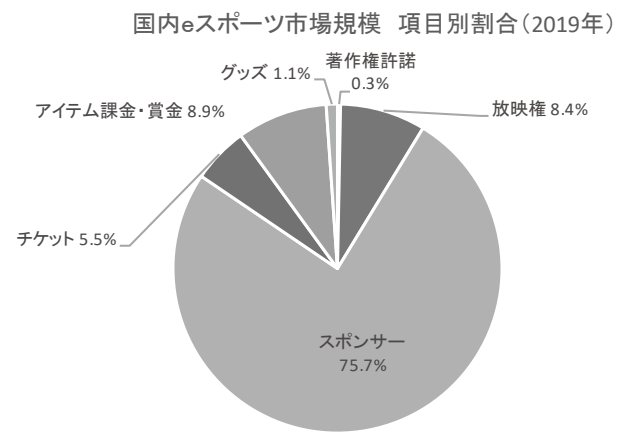
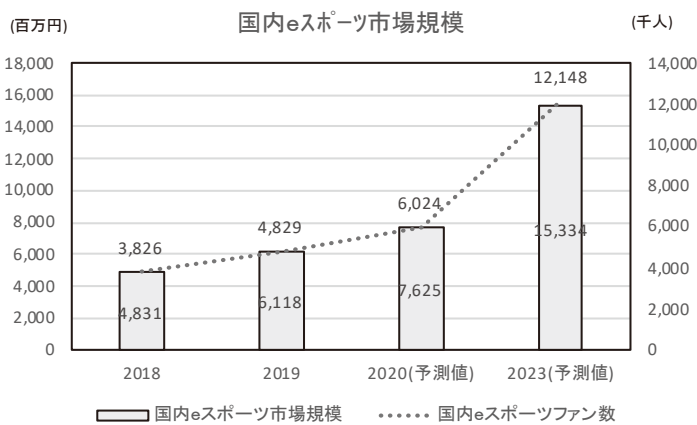
**【広告主】** スポンサー。スポンサーシップ（興行への金銭的な支援や人・物などの提供）の見返りとして自社の宣伝が行える。

**【報道主】** 視聴者へ配信を行うメディア。配信プラットフォームであり、「Twitch」や「OPENREC.tv」などが有名。

**【プレイヤー】** eスポーツ大会の競技者。プロ・アマの明確な定義はないが、海外の大会で活躍する選手や、日本eスポーツ連合（以下「JeSU」）が発行するライセンスを保有するチームなど様々。

**【ファン】** 視聴者。レジャーとしての性質も強く、





チケットや関連商品等の主な購入者であり、プレイヤーの直接のスポンサーにもなり得る。

【パブリッシャー】 eスポーツ競技のゲームタイトル提供企業。一般的に、大会実施には競技対象となるゲームタイトルの使用許諾を得る必要があるが、宣伝効果等を勘案してパブリッシャーから興行主にフィーが発生する。ただし、既に述べたように興行主がパブリッシャーとなれば発生せず、また大会によるゲームの宣伝効果等が見込めない場合は、逆に興行主からパブリッシャーへ許諾料が発生するケースも想定される。

### 3. eスポーツ市場動向について

eスポーツの国内市場規模は、2018年で約48億円の実績であったが、2023年には約150億円超にまで成長が予測されている。またeスポーツ産業においてファンとなる観戦者（動画視聴者）も順調に増加している状況が伺える。収益の割合については、スポンサー収入が全体の7～8割を占めており、チケットやグッズ、放映権等の収益割合はそれぞれ1割を切る状況となっている。

一方、世界の市場規模は、2018年で約7.76億米ドルの実績となっており、2023年には約16億米ドルまで成長が予測され、世界の観戦者は4億人を超える規模となる見込みである。収益の割合については、スポンサー収入が5～6割程度で、放映権が約2割程度、チケット・グッズが約1割程度となるなど、他の著名なプロスポーツ興行の収益体系に近い。

海外との市場規模に大きな格差があること、観戦者の動向に左右されるチケット・グッズ・放映権等の収益割合が低いことを踏まえると、日本がeスポーツにおいて後進国であり、また市場の段階として黎明期であることが伺える。

### 4. eスポーツを取り巻く国内の動き

2019年発足の「eスポーツを活性化させるための方策に関する検討会（経済産業省）」において、eスポーツの今後の成長性や周辺産業への経済効果、社会的意義についてその重要性が示されている。国内でのeスポーツ普及の弊害の一つともされている

「賞金」に対する法律の課題についても、2020年にJeSUがそのガイドラインやルールの策定に取り組むなど、環境整備が進みつつある。

eスポーツに対する認知度については、男女間で差はあるものの、2019年の調査で7割以上がその名称を認知している結果が出ており（「情報メディア白書2020」）、裾野拡大に向けた一定の成果が見受けられる。

eスポーツ事業者の動きとしては、パブリッシャーではない異業種の企業の参入が増加している。スポンサーとしての参入はもちろん、プレイヤーとしての参加やeスポーツ事業に関するプラットフォーム事業への参入など活発化している。近年ではNTT東日本・西日本ほか6社が共同出資して設立された「NTTe-Sports」や、凸版印刷が社会人アマチュアeスポーツのプレイヤーを対象とした社会人eスポーツリーグ「AFTER 6 League」を立ち上げるなどの実績が挙げられる。

開催される大会の数は、大手スポンサーの参入やeスポーツに対する認知度の上昇等により増加傾向にある。中でも全国規模の開催として、2019年の「いきいき茨城ゆめ国体」にて、「全国都道府県対抗eスポーツ選手権2019IBARAKI」が実現している。国体正式種目ではなく文化プログラムとしての位置付けではあるものの、2020年の鹿児島国体でも引き続き継続されている（新型コロナウイルスの影響から鹿児島国体自体は中止となったが、本選手権はオンラインで12月に開催される）。

教育や福祉面での普及も目立つ。2018年には、国内の高校生を対象とした「全国高校eスポーツ選手権」が開催されており、直近開催の第3回では全国178チームの参加が予定されている。eスポーツを部活動として認める学校も増えており、視聴だけでなく競技する側に参加する若い世代が増えている。また、障がい者や高齢者に対する普及では、eスポーツを通じて健常者とも対等に競技することを提唱する「一般社団法人障がい者eスポーツ協会」や、自治体より高齢者健康づくり福祉政策を行う事業者として認定された「さいたま市民シルバーeスポーツ協会」などが発足している。

そのほか規模の違いはあるものの、官民を問わず、地域振興や新市場開拓などを目的としたeスポーツに関する取り組みは、ここ数年で顕著になっていると言える。

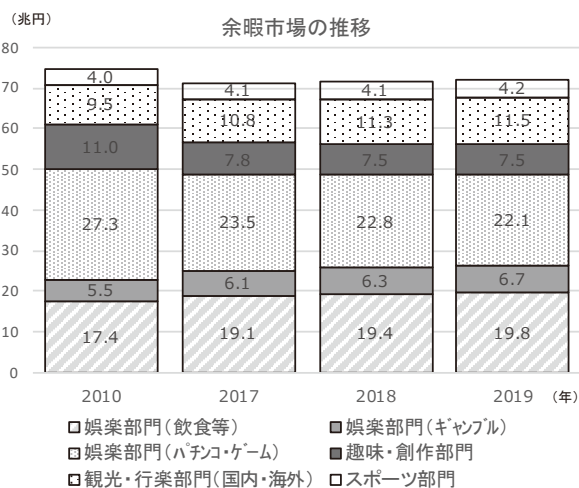
## 5. コロナ禍における今後の動向について

### (1) レジャー産業としての側面

eスポーツは「興行ビジネス」の構造に近いことから、海外のeスポーツや国内プロスポーツのように、全体の収益においてチケット・グッズ・放映権等による収益の割合が増え、スポンサーだけに頼らない収益構造となれば、普及への一定の成果があったものと認められるだろう。

前述のとおり、eスポーツは日本標準産業分類において「その他の娯楽業（余暇・レジャー関連）」となっているが、今後のレジャー産業の動向についてはどうだろうか。

「レジャー白書2020」の調査によれば、コロナ発生前の2019年の余暇市場は72兆2,940億円となり、前年比0.6%の増加となっている。特にスポーツ観戦（テレビを除く）では自国開催のラグビーワールドカップをはじめとしたスポーツイベントが多く、インバウンド効果も含め、市場規模・参加率ともに前年を上回った結果となった。延期はされたものの、自国のオリンピック開催可否が及ぼす影響力の大きさについて、改めて思い知らされる場所である。また動画鑑賞については、その調査対象に「配信」が加えられたことで参加率が大きく上昇。2020年との比較がなければ検証は難しいが、有料動画配信サービスは二桁成長が続いており、サブスクリプションのストリーミングサービスもシェアを広げている。



それでは、コロナ禍の2020年のレジャー産業はどのような状況にあるだろうか。2020年2月、クルーズ船「ダイヤモンド・プリンセス号」でクラスターが発生して以降、屋形船やスポーツジム、ライブハウス、カラオケボックスなど、実際にクラスター発

生の有無に関わらず、風評被害を被ったレジャー施設が多く発生し、休業要請も相次いだ。スポーツ観戦も開幕自体が延期となり、国際間の移動制限によりインバウンド需要は消滅。また他業種と同様に、レジャーに関する製品生産のための原材料や部品が入手できず製造ができない、人員確保が出来ず工場を稼働できないなど、その影響は甚大である。

【コロナ禍を踏まえたレジャー産業の課題】

動向	課題
・3密対策に伴うキャパシティ抑制	・さらなる高付加価値の追求と価格戦略見直し ・接客コミュニケーションの距離感の見直しとその間隔を埋める接客のあり方
・手洗い・消毒の徹底と飛沫感染防止策	・移動における新たな付加価値の付与
・移動の制限または抑制	・移動における新たな付加価値の付与
・多人数が同時発声することの抑制	・オンラインライブ等の拡充
・オンラインコミュニケーションの拡充	・個人データに基づくオリジナルサービス提供と人的関与のあり方
・リモート勤務の広がり	・柔軟な自由時間におけるレジャーの新たな位置づけ
・人材不足(外国人労働者雇用を含む)	・さらなる生産性向上と雇用条件向上 ・新たな人材募集・育成方法

治療法やワクチンが確立されていない現段階においては、新しい日常（ニューノーマル）への移行のため、上記課題への対応が重要視されている。課題を解決する上でオンラインコミュニケーションは不可欠であり、多くのレジャー産業が縮小する中で、有料動画配信サービスや有料音楽配信サービス、ゲームや電子書籍、オンライン講座が需要を伸ばしている。

今後のレジャー産業の市場規模を予測することは難しいが、今回のコロナによる影響が、レジャー産業の構造に変化をもたらす転機となっていることは容易に想像できるのではないだろうか。

### (2) 広告としての側面

ファンの立場から見てeスポーツがレジャーであるならば、収益構造の重要な位置付けにしているスポンサーから見て、eスポーツは広告媒体だと言える。それでは今後の広告業界についてはどうだろうか。

まずコロナ発生前の広告業界について確認すると、大きく2つの流れが見て取れる。1つ目は、「選択的接触」の傾向による「パーパスマーケティング」の増加である。近年ではモバイルやSNSの普及により、消費者は必要な情報を必要な時にだけ受け取る取捨選択の傾向が強まっているため、企業の広告活動は、不特定多数に発信する「量」ではなく、社会的意義や考え方に賛同してくれる消費者に訴求する「質」へ重きを置いているのである。

2つ目は、広告媒体のデジタルへの移行である。2019年度の「広告宣伝費媒体別予算配分調査（広告白書2020）」において、「テレビ地上波」が42.1%でトップであったが、前回調査から10.2%低下しており、代わりに「モバイル」や「その他（既存広告に該当しない広告）」が上昇。「今後利用が増える」と見



込む媒体」調査では、「ソーシャルメディア」や「モバイル広告」など、インターネット関連媒体の利用見込みが突出する結果となっている。また、eスポーツに関係する市場でも同様の動きは見られる。ゲーム市場におけるオンライン・ソーシャルゲームの市場規模は、10年（2010～2019年）で5倍以上（2,370億円→12,510億円）の規模となっている。生活様式に当たり前に存在するようになった、「インターネット」や「モバイル」の浸透度合いの高さが伺える。

それではコロナ禍での広告企業の動向はどうだろうか。日経広告研究所の調査（2020年7月29日）によれば、コロナの影響により経済活動が停滞したことから、企業は広告を手控えるようになったとしている。内訳を見ると、テレビ広告をはじめ各媒体とも前年比2ケタのマイナスが見込まれる中、インターネット広告が唯一微増を確保する見通しであると報じている。

今後経済活動の復調に伴い、広告業界は持ち直しの動きを見せるだろうが、これまで以上に、情報を伝えたいターゲットの選別と情報の質が重要視されることになり、それに適した広告のあり方も変わっていくことが予想される。

### （3）eスポーツ産業の動向について

国内のeスポーツ産業は、現在のコロナ禍においてくしくも節目を迎えつつある。オンラインコミュニケーションの有用性は、他のレジャーやスポーツでも証明されつつあり、様々な産業がデジタル分野へ参入している。その中でeスポーツ産業が拡大し

盛り上がっていくには、大勢の人への認知はもとより、プレイヤーやファンが主役となって活躍できるような土壌が必要となるだろう。

実際の普及状況については、「全国高校eスポーツ選手権」の開催や、有名プレイヤーが10代後半～20代前半であることから、eスポーツに関する認知度合は、10～20代の世代で高くなっていると言えるだろう。彼らの多くは、eスポーツを競技として真剣に取り組んでおり、目標を達成する手段として捉えられている。他の世代でもeスポーツを普及させるには、障がい者福祉施設で活用されている事例のように、何かしらの目的を達成させる為の手段の一つとして提供される必要があるだろう。

またeスポーツは唯一、競技者同士が離れた場所に居ても同じバーチャル空間で開催可能な競技であり、現在のコロナ禍において十分な強みがあると言える。競技内容もゲームタイトルにより異なるため豊富にあり、実質参加人数に制限はなく、誰でも参加が可能である。他の競技と比較すれば制約は少ないため、ファンとしてだけでなくプレイヤーとしても参加し易い競技だと言えるだろう。

eスポーツにおける競技と娯楽の二面性は、他のプロスポーツにも共通している。競技する側と、それを娯楽として観戦する両方が存在することで、興行ビジネスは成立する。今後eスポーツが「産業」として更なる発展をしていくためには、主役となる若い世代をサポートする体制の充実と、eスポーツに対する社会的意義での十分な理解が必要となるだろう。

#### 【参考資料】

公益財団法人日本生産性本部「レジャー白書2020」

日経広告研究所「広告白書2020」

電通メディアイノベーションラボ「情報メディア白書2020」

一般社団法人金融財政事業研究会「第14次業種別審査辞典（第9巻）」

公益財団法人笹川スポーツ財団「スポーツ白書2020」

総務省情報流通行政局情報流通振興課「eスポーツ産業に関する調査研究報告書」（平成30年3月）

eスポーツを活性化させるための方策に関する検討会「日本のeスポーツの発展に向けて」（令和2年3月）

一般社団法人日本eスポーツ連合 ホームページ

株式会社KADOKAWA Game Linkage ホームページ

日経広告研究所 ホームページ

一般社団法人仙台eスポーツ協会 ホームページ

株式会社バサラ ホームページ

宮城県内でのeスポーツの状況を調査するため、2つの企業にインタビューを実施し、実際の現場の状況や普及に向けた今後の課題などをお伺いしました。今回の取材記事が、今後eスポーツに関わろうとする企業の一助となれば幸いです。

## 【インタビュー】

### 一般社団法人仙台eスポーツ協会



高谷 将宏 氏

一般社団法人仙台eスポーツ協会 代表理事  
株式会社エスエヌシー 常務取締役  
尚絅学院大学 客員准教授

#### －はじめに

eスポーツに興味を持ったきっかけは、私が役員を務める会社で市内の大学生を対象にインターシップを実施した際に、学生からeスポーツについての話を聞いたことがきっかけでした。

当時はeスポーツについて全く知らず、単なるゲームだと思っていたところ、仙台の専門学校でeスポーツ専門学科を見学させていただく機会がありました。そこにはきちんとした教育があり、打ち込んでいる学生がいて、eスポーツは娯楽ではなく、これからの生き方の一つであるという印象を強く受けました。

そこでeスポーツについて詳しく調べてみると、携わっているICT業との親和性に気付くことができました。会社は業務系システム開発がメインの会社なのですが、大手企業や東京からの受注がほとんどで、地元仙台での新しい事業分野の開拓の必要性を感じていた頃でした。以前からお付き合いのあった、IOTやセンサーに詳しい栗野貴博氏にも協力をお願いすることで、当社の設立に至りました。

#### －eスポーツ団体を取り巻く環境について

2018年頃を境に、日本国内では様々なeスポーツ

協会が設立されました。現在はJeSUが代表的な組織ですが、宮城県内でも当協会を含めて複数の任意団体があります。中でも「登米e-sports」、「気仙沼eスポーツ・サークル」と当協会の3団体で「宮城県eスポーツ連合」を設立し、JeSUへ支部としての加盟を進めています。他県についてJeSUへ支部として加盟している団体がありますが、各団体の目的や特徴は様々だと言えます。

#### －当協会の事業内容について

事業内容は様々ありますが、現在は大きく分けて二つのことに力を入れています。一つはスポンサーの募集で、現在は会員募集という形ですが、特にマスコミや広告代理店、高校などeスポーツに関連のある先へ声掛けを行っています。二つ目は人材教育です。プレイヤーはもちろんですが、大会運営における解説や設営、その他関連事業に携わることのできる人材を育てています。まずはeスポーツの普及を目的に、二つの事業を行っています。

#### －eスポーツ事業の収益について

スポンサー収入を除けば主な収入はチケット販売ですが、他のリアルスポーツと違いオンラインが主流なので、入場料を設けて集客することは難しいと言えます。入場料を抑えて、ドリンクやグッズといった付随商品の収入が重要だと考えています。一方で、eスポーツの大会については宣伝費用を掛けなくても人は集まります。リアルイベントであっても、Twitterで呼びかけただけで30~40人はすぐ集まるのです。もちろん大きなイベントにはスポンサーが必要かも知れませんが、思った以上にコアなファンはたくさんいます。

情報が彼らのアンテナに引っ掛かれば、即座に人は集まります。そこを活用して、バーチャルとリアルを融合した事業運営についても、大いに可能性があると言えるでしょう。

#### －eスポーツの浸透状況について

国内でeスポーツが根付いていない理由は幾つか考えられますが、著作権の影響力の強さや法律による縛りが大きいことが挙げられます。またオンラインでありながらも、有名な選手は環境が整っている東京に集まってしまうため、他の地域でeスポーツに対する理解が進んでいないことも事実です。しかし近年ではeスポーツのファンは徐々に増えており、その取り組みも様々です。例えば企業でeスポーツ団体を起ち上げして、採用に繋げたりする例もある

ようです。我々も今まで気づかなかった提案があり、間接的な経済効果が期待されることから、これまで以上に浸透していくことが期待されます。

### —教育面の影響について

私は元々高校の教師をしていたのですが、運動部の顧問を長く経験していたこともあり、初めはeスポーツそのものを受け入れることが出来ませんでした。しかし、生徒たちが真摯に取り組んでいる姿を見て、頭や体を使うこと以上にコミュニケーションを多くとらなければならないということを目の当たりにし、認識を改めました。

仙台市内には通信制高校が20校前後ありますが、実際にeスポーツを指導に利用しています。無気力層の高校生に新しい目標を与え、引きこもり対策の切り口としても期待されているようです。一方で世代によってゲームに対する考え方は様々あり、中には子供の成長に悪影響を及ぼすものとしても認識されている事実があります。肝心なことは、頑張っって何かを成し遂げようとするその姿勢であり、それがスポーツであれゲームであれ、大きな違いはないものだと考えています。

### —今後のeスポーツの動向について

普及を進めるには、承認される場所を作り出すことが必要だと思います。実際に、宮城県障害者福祉センターでeスポーツ教室を開催した際のことですが、プレイされた方で初日に全然勝てない方がいらっしました。理由を聞いてみると、ゲームのコントローラーの振動がその方の障がいに影響していて、うまく操作が出来なかったとのことでした。そこで、コントローラーの振動を調整してプレイしてみたところ、その方は初めて相手に勝つことができ、大きな喜びと達成感を味わうことができたそうです。つまり何かを受け入れてもらうには、こちらも様々なリアルを理解した上で創意工夫の努力をしなければならない、ということです。

また地域興しとしての普及もあります。集客という点では、eスポーツは面白いアイデアでリアルと融合が可能だと考えています。現状のコロナ禍においては、イベントで人を集めることは難しいかもしれませんが、すぐに元の状態に戻ることもまた難しいことだと思います。オンラインでも競技が出来るeスポーツは、今後の新たなイベントの可能性を感じ易いのではないのでしょうか。ただしIoTの分野においては、世代毎の環境の違いを理解し、若い世代の考え方を積極的に吸収していかなければなり

ません。

### —今後の協会の動向について

現在、研究を重ねているのが「センシング」です。どのような応用ができるかは模索中ですが、例えば一流選手にセンサーを装着してもらいプレイ中のデータを取得することで、新たなビジネスに展開することが出来るかもしれません。少なくとも我々が目指すのは、全く新しいビジネスを地元仙台で発信させる事です。eスポーツのみならず、オンラインを活用したツールは様々ありますが、完成された物は少ないものと思っています。

またスポンサー利用については、是非、地元の企業さんの活用策として欲しいと思っています。イベントについても、かつて仙台のジャズフェスティバルが数人だけで始まったように、年に1回でも定期的なイベントが根付けば良いなと思っています。

eスポーツ施設については、現在はバサラさんの施設を利用していますが、コワーキングスペース施設が増えていったように、今後eスポーツができる施設が増えれば、コミュニティは大きく広がっていくと思います。

### —おわりに

我々の世代が年を重ね、休みの日に大人しく落語を聞いて過ごしているかということ、違うのではないかな、と思います。人口の比率から考えても、シニア層でeスポーツは普及するのではないかと思っています。同時に、多くの若い人たちがeスポーツに真剣に打ち込んでいることを理解することで、将来の市場性を感じることができました。

地元仙台に新しい市場と文化を作るべく、今後も積極的な活動を続けていきたいと思っています。

#### ■一般社団法人eスポーツ協会

〒980-0022

仙台市青葉区五橋1丁目6-6 五橋ビル7階

協会ホームページ：<https://sesa.or.jp>

お問合せ先：<https://sesa.or.jp/contact/>



## 【インタビュー】

### 株式会社バサラ



堀田 翔平 氏

株式会社バサラ 代表取締役  
一般社団法人仙台eスポーツ協会 理事  
仙台デザイン&テクノロジー専門学校  
eスポーツ学科講師

#### ーはじめに

当社は、2020年8月に、宮城県初のeスポーツ施設運営事業者として、一番町に位置する「仙台フォーラス」6階にオープンをしました。「宮城仙台の産業をUPDATEする」という理念のもと、世界で活躍できる人材を生み出していけるような環境を作り、宮城・仙台のeスポーツの拠点となることを目標に設立しました。

#### ー社名の由来について

「バサラ」という社名については、戦国時代に使われた「婆娑羅（ばさら）」から引用しています。意味には諸説あるのですが、変わった振る舞いをする人や、当時は海外のものを取り入れて派手な振る舞いをする人のことを指したそうです。eスポーツという海外のものを取り入れ、宮城仙台の産業にするため自分たちが変わっていこう、という思いから名付けました。



プレイ用PC設備

#### ーeスポーツ施設「BASARA」について

施設はeスポーツを行うための設備を用意しています。プレイ用のPC席が6席、配信用のPC席が1席、モニター席が12席準備されています。ゲームになじみの無い方は「モニターだけ？」と思われるかも知れませんが、数名程度集まってゲームを行う際に、その内容を画面に映し出すモニターは非常に重要で、性能もゲームに適したものとなっています。ゲーミングモニターと言われるものですが、見た目以上に重く慎重に扱わなければならないため、大会を開催するのに調達が大変な設備の一つです。

また一般的にeスポーツ施設は、暗い閉鎖的な空間にあることが多いのですが、当社ではそこに囚われずに、如何にeスポーツを知ってもらうかを重視しています。施設の場所も、仙台フォーラスさんのフロアの一面をお借りすることで、明るいオープンスペースを実現することが出来ました。同フロアに漫画喫茶が施設としてあったことも相性がよく、ゲームとの融和性や、誰でも訪れることが出来る雰囲気を作ることが出来たと考えています。



オープンスペースに並ぶモニター席（手前側）

#### ー事業の内容について

ビジネスモデルについてですが、現在当社では、

「施設運営」「チーム運営」「大会等イベント運営」の3つが主軸となっています。

施設運営についてですが、基本はBtoCで、時間単位の料金体系で運営を行っています。他に、専属の法人やチームにスペースを提供するBtoBの運営形態もありますが、当社では主に前者をメインに運営をしています。チーム運営についてですが、主な収入は、スポンサーからの支援や大会に参加して得た賞金などになります。またチームや選手の中には、配信者としてYouTube等の動画配信を行い、広告での収入を得ている例もあります。更に派生していくと、チームや選手に関するグッズの販売なんかもあります。大会等イベント運営に関しては、eスポーツに関するイベント運営がメインとなります。

これらの事業については、複合的に運営しなければならないことはなく、一事業に特化した方が良いケースもあるかも知れません。しかし実際に宮城にはどの事業もなく、まずはゼロから作り出して指標となるものを作っていく必要があると思いました。まずは自分たちが全ての事業に挑戦して経験しなければ、eスポーツ事業を他の企業の方に理解いただくことはできません。他の企業に真似していただきたいから、全てのものに取り組む。例えばeスポーツの施設を作りたいという方がいれば、隠すことなくノウハウを伝えたいと思っています。そういったことでeスポーツに関わる事業者や施設が宮城や東北にたくさん生まれれば、総合的には利用者が増えることにつながり、自分たちにも良い影響となると思っているからです。



スポンサー支援の商品

#### 一 広告の効果について

一般的にはスポンサーからの収入がメインとなるのがeスポーツでも当てはまりますが、広告主として参加したい企業側から見て、eスポーツに参加することのメリットは様々だと思えます。一番分かり



当社グッズ

易い例は、物品（商品）の供給です。ゲームや施設を利用してくれる人に直接PRできる強みがあります。

直接ゲームに関わらない企業さんでも、考え方によって様々です。実際に我々のスポンサーで人材派遣業の企業さんがいます。その企業では若い人材を募集するのに、実際に求人広告を出すよりも、eスポーツ事業に広告を出すことで希望の人材を確保しています。パソコン等のスキルのほか、海外とのチャットを多用することで語学力を持つ人材も多く、希望の人材を探す一つの手段となっているようです。

他にも、不動産オーナーがゲーミング専用ハウスを提供することでスポンサーになったり、美容院が選手の髪を専属に切ることでスポンサーになるといったものまで、ただの宣伝にとどまらない発想が幾らでもあります。また他のリアルスポーツとは異なり、eスポーツは24時間365日いつでもYouTube等のプラットフォームに投稿・視聴が可能であることも踏まえると、既存の広告とは違った展開が可能であると思っています。

#### 一 今後の活動について

仙台でのeスポーツ事業は、まだまだ競争が起きるほどの参入者がいませんので、現在は普及を第一に考えています。東北産業は支店経営が多いと言われるのですが、eスポーツに関して言えば場所にこだわる必要はありません。オンラインの特性を活かしつつ、リアルとの融合による新たなビジネスの拠点となれるよう活動を続けていきたいと思えます。

■株式会社バサラ

〒984-0015

仙台市若林区卸町2-5-7

ホームページ：<https://basara-esports.co.jp>

## アウトドアライフを基本とした冒険生活



東北経済産業局長 博士（工学） 渡邊 政嘉

私のモットーは質実剛健（無駄を排して、価値のあるものを大切にする）です。その生き方を実践する趣味がアウトドアライフなのです。学生のころから一貫して趣味としてきました（もしかしたら、順番が逆でアウトドアライフの実践が先で、その後質実剛健というモットーを形成したのかも知れません）。その楽しみ方は、オフロードバイクで林道をツーリングしたり、家族でキャンプをしたり、近くの山を登ったりとその時々で環境で多少は変化していますが、自然の中で、あまりお金をかけずに（ここが重要）、アウトドアライフを楽しんでいます。

学生の頃はオフロードバイクで東北の林道をテントで野宿（含む温泉堪能）しながら回りました。例えば、奥只見や朝日スーパー林道、鳥海山と言ったように林道と林道をつないで、青森下北までを一週間程で回った記憶があります。

その後バイクは危ないのでしばし卒業し、息子と一緒に1500～2000メートル級の関東の低山と一緒に登ったり、家族でキャンプに行ったりと形はファミリー型に変わりました。

仙台に赴任した後は、単身赴任で自分の時間が割と確保できましたので、ワンボックスの自家用車で色々なところを旅しています。ワンボックスの自家用車は4WDで簡易キャンピング様式（注）にしています。（注）①後部座席の上にフレームを立て、板を敷いて大人二人ぐらいが足を延ばして眠れる場所を確保、②車の始動用のバッテリーとは別にバッテリーを用意し、変圧器を繋げて100ボルトの電源を確保し、夜間照明をつけたり、携帯やパソコンを繋げたりしても車のバッテリー上がりをしないような装備を積み、③ルーフには人が乗っても大丈夫な大型のキャリアを装備。これらの装備で行きたいときに、荷物満載でホテルの予約なしにどこでも行けます。

この初秋には車で、憧れの世界遺産である白神山地に行ってきました。さすがに弘前までの往復は高速を使いましたが、白神ライン（ダート区間数十キロ）を通り、日本海に抜け五能線沿いに北上し、不老不死温泉につかり、津軽半島竜飛岬まで行って弘前城を見て帰るというコースです。すべて道の駅で車中泊、温泉と地域色あふれる食材で久々のアウトドアライフの醍醐味を堪能できました。その後も栗駒山紅葉登山、蔵王縦走と山登りも復活しました。

冬は厳しいのですが、東北は大変自然が豊かでアウトドアライフにはもってこいの地域です。まさに趣味の楽園に住んでいるようなものです。「さあ、次はどこを冒険しようか」と人生後半に青年のような気持ちで過ごしています。



白神山地道中にて



## 裏表紙解説

冬

### みやぎ蔵王の樹氷

山形県と宮城県にまたがる蔵王連峰は、全国でも数少ない樹氷観賞スポットです。山形側は女性的なふっくらとした樹氷、宮城側は荒々しい男性的な樹氷と言われており、宮城蔵王では人の手が加えられていない大自然で息づく樹氷の姿を見ることができます。全国的に有名なのは山形県側の蔵王ロープウェイでの観賞ですが、宮城蔵王では完全予約制の雪上車で蔵王連峰の刈田岳山頂付近にある樹氷原へ行くガイドツアーでゆったりと樹氷観賞を楽しめます。例年1月～2月がベストシーズンです。

## 編集後記

新年あけましておめでとうございます。今号では、昨年11月20日に開催いたしました2020年度（第23回）「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」贈呈式の模様を紹介しております。式典では、受賞された企業の代表者様から一言ずつご挨拶を頂戴しました。受賞の慶び、自社の製品や取組みについてのお話を伺い、皆様の会社への熱意や愛情を感じるとともに今後も宮城県の発展に貢献するべく事業に取り組んでいこうという思いが伝わってまいりました。

次号（第93号）からは、第23回受賞企業インタビューの掲載を予定しております。本年も引き続きご愛読の程よろしくお願いいたします。

（高橋 優衣）

★「七十七ビジネス情報」は1・4・7・10月の年4回発行（予定）で、ホームページからもご覧になれます。

★ご意見・ご要望がございましたら、ファクシミリや電子メール等にてお寄せ下さい。

★個人情報につきましては、目的以外に使用することはございませんので、ご安心ください。

★無断転載を禁じます。

## 七十七ビジネス情報 No.92

2021年1月4日発行

公益財団法人七十七ビジネス振興財団  
77 Business Support Foundation

〒980-0021 仙台市青葉区中央三丁目3番20号 株式会社七十七銀行本店内  
電話 (022) 211-9787 FAX (022) 267-5304  
ホームページ <http://www.77bsf.or.jp/>  
E-mail [staff@77bsf.or.jp](mailto:staff@77bsf.or.jp)



写真提供：宮城県観光課「みやぎ蔵王の樹氷」



公益財団法人七十七ビジネス振興財団



本誌は環境にやさしい植物油  
インキを使用しています。

森林認証紙を使用しています。