



2023.7
No.102

Summer

七十七ビジネス情報

77 Business Information

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

CONTENTS

七十七ビジネス情報 第102号(2023年夏季号)

1

視点 地方放送局の役割

東北放送株式会社 代表取締役社長 一力 敦彦 氏

2

第25回(2022年度) 七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー

今日まで蓄積した金属塑性加工における確かな技術力と、様々なニーズに対応する柔軟なライン設計により、日本の“モノ造り”の発展に貢献する老舗自動車部品メーカー

株式会社東北三之橋 代表取締役社長 長島 賢 氏

8

第25回(2022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

「乳牛から和牛を産ませる」～受精卵移植に携わる技術者育成を体系的に行い、高い成功率の受精卵移植を提供し、畜産農家の経営環境改善を目指す

株式会社ノースブル 代表取締役 菅原 紀 氏

14

講演録 人を動かす・組織を動かす ～地域活性化と中小企業経営とは～

株式会社小宮コンサルタンツ 代表取締役CEO 小宮 一慶 氏

18

クローズ・アップ 仙台市の経済施策について

仙台市経済局産業政策部経済企画課

24

クローズ・アップ 仙台スタートアップ・エコシステムの取組みについて

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

28

私の趣味 ご縁を大切に～愛車と悪友と痛飲と～

東北経済産業局長 戸邊 千広 氏



地方放送局の役割

東北放送株式会社 代表取締役社長 一力 敦彦

東日本大震災から今年は12年経過しました。亡くなられた方々にとりましては十三回忌となる年です。被災地のかさ上げや防潮堤の整備などのハードの復興は進んでいます。ただし、家族を亡くされた方々の心の復興、ハートの復興はまだという方もいらっしゃいます。

4月15日から6月11日まで、多賀城市の東北歴史博物館において「東日本大震災復興祈念 悠久の絆 奈良・東北のみほとけ展」を、当社が実行委員会の中心となり開催しました。奈良の法隆寺、西大寺、唐招提寺などの寺宝に東北の仏像を加えて、国宝12件、重要文化財27件を含め60件を展示しました。奈良の唐招提寺でも年間に数日しか公開されない、国宝の「鑑真和上坐像」などが約5万5千人の方々にご覧いただきました。祈りを通してこれからにお役に立てれば嬉しく思います。

3月11日は全国の放送局で東日本大震災の特番を放送しますが、一日経てば次は一年後まで被災地の状況を伝えることが無くなります。震災時に停電の中、ラジオがファーストインフォーマーとして被災者に情報を伝え続けました。tbcラジオでは毎週月曜日の夜7時から、「3.11みやぎホットライン」を編成し、震災の伝承とともに防災、減災等の備えについて現在まで約560回放送を続けています。また、tbcテレビでも夕方ニュース「Nスタみやぎ」の中で、「復興の現在地」として復興状況等を300回以上特集し、被災地の放送局として今後も伝え続けます。

「はやく、ただしく、おもしろく。」のスローガンの通りにラジオ、テレビの番組を制作、放送しています。昨年4月から配信ニュースの「tbc NEWS DIG」を開始しました。それまでは取材したニュースは放送後にネットで配信していましたが、NEWS DIG開始後は、放送を待たずに配信しています。また、NEWS DIG用の興味深い話題が多くの人に再生されて、その後テレビのニュースで放送されることもあります。

茶の間で家族そろってテレビを見るということは今の時代は無くなりました。若い人はテレビ番組を動画配信サービスTVerなどで見えています。サンドウィッチマンさんが出演し毎週土曜日に放送している「サンドのぼんやり~ぬTV」も配信し、多くの人に視聴されています。昨年、羽生結弦さんが生出演した番組はYouTubeで配信し海外からも視聴されました。ラジオもradikoで一週間全国どこでも聴くことができます。メディアの環境が変わる中、引き続き宮城の情報を「はやく、ただしく、おもしろく。」発信していきます。

(当財団 評議員)

七十七ビジネス大賞受賞

第25回(2022年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社東北三之橋

代表取締役社長 長島 賢氏



会社概要

住 所：伊具郡丸森町字寺内前51-1

設 立：1981年

資 本 金：10百万円

事業内容：自動車部品（特殊ボルト）製造、
冷間鍛造部品精密機械加工

従業員数：201名

電 話：0224（72）2760

U R L：<http://www.sannohashi.co.jp>

今日まで蓄積した金属塑性加工における確かな技術力と、様々なニーズに対応する柔軟なライン設計により、日本の“モノ造り”の発展に貢献する老舗自動車部品メーカー

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社東北三之橋を訪ねました。当社は自動車用エンジンやサスペンションの特殊ボルト、冷間鍛造部品、精密機械加工部品を製造しています。当社では鍛造にまつわるあらゆる設計ニーズに対応が可能であり、自動車メーカーの軽・薄・短・小ニーズにも柔軟に対応しています。また航空宇宙規格JISQ9100を2022年8月に取得し、航空宇宙ビジネスなどの新たな事業領域への進出を見込んでいます。今回は当社の長島社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——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。

「宮城の地で、やっと認めていただけた。」という気持ちがとても強かったです。弊社については、業務形態が営業部門を持たない工場ということもあり、一般の方々からするとその仕事ぶりは理解され難いものだと考えていました。ましてや企業としてのブランドやその価値を社会から認めていただけるチャンスは今までほとんど無かったように思います。その肌感覚から、社内からも「純粋なものづくりだけでこのような賞を受賞することは難しいのではないか。」という見方が大半でした。しかし今回こうして七十七ビジネス大賞を受賞できたことにより、宮城の地で「しっかりと表彰されるような仕事をしている。」という認知が広がるきっかけになったと感謝しています。



(株)サンノハシ 本社
〒340-0834 埼玉県八潮市大曽根1218
TEL 048-996-0821(代)

鍛造技術を活かした事業展開

——御社の創業経緯と事業内容についてお聞かせください。

創業の経緯としましては、私の父である会長の長島武が、工場用地として様々なバランスを考慮し東北のこの地を選定しました。1981年に設立し、創業は翌年の1982年となります。創業時のエピソードは色々聞いておりますが、中でも特に印象が残っているのは、用地取得から実稼働まで時間を要したという話です。

その当時、弊社の主要なお客様の殆どは関東圏にありました。そのため当時メイン工場があった東京や埼玉から見ると、お客様と物理的な距離が広がってしまうことから、工場移転に納得して頂くことが容易ではなかったそうです。しかしその後、東京や埼玉の工場は徐々に住宅街と隣接するような状態となって行き、既存工場の24時間稼働の継続は困難となって行きました。そうした時代の流れから、東北工場の全稼働をご了承頂ける事となり、この地で事業を開始できたのだと聞いております。

次に事業内容ですが、弊社は自動車用エンジン・サスペンション廻りに使われる特殊ボルト、冷間鍛造部品、精密機械加工部品を製造しています。そしてその殆どが自動車業界向けのものとなっています。弊社の前身は「特殊ねじ付き鍛造メーカー」という立ち位置でしたが、当時から弊社では製造している部品を単に「ねじ」という風にカテゴライズせず「複合成形部品」と呼んでいました。今ではその他にも「特殊精密部品」や「特殊鍛造部品群」など、所謂一般の「ねじ屋さん」とは一線を画す製

品を製造するようになっていきます。鍛造とは刀鍛冶が鉄を熱してハンマーで打ちながら刀を成形していく様な加工技術です。その中でも鉄を温めて成形していく技術を熱間鍛造と呼び、当時はその工法が世の中の主流でした。今、弊社がメインで行っている工法は冷間鍛造と呼ばれる工法となります。冷間と言っても、鉄を冷やして製造するわけではなく、例えばクリップを伸ばそうとすると、伸ばした関節部分が温かくなります。この温度を利用して一気に部品を成形する技術が冷間鍛造です。

開発事例としましては、従来溶接で複雑な形状を成形していた部品を複合プレス工法で製作することで溶接コストや工数削減を試みたり、切削や研磨で製品を作り込んでいたギヤ系部品群を鍛造工法+研磨にて成形することで生産タクトやコストの大幅な改善を可能にしました。こうした製造開発技術がお客様に認められた結果、「難成形部品なら、まずは東北三之橋に相談してみよう」というような信任を得られるようになったのだと思います。

また弊社の主力部品の「ねじ付き部品類」ですが一般の方々は、ねじは削りながら作られると思っている方が多くいらっしゃると思います。ですが、これは間違いです。実は素材となる鉄の中にはファイバーフローという繊維組織があり、ねじ部に切削を施すとその繊維組織が断裂してしまい、その結果、強度を保てずに文字通りねじ切れてしまうのです。弊社が行っている鍛造技術では、金型形状を転写してねじを製作している為、疲労破壊し難く、高強度でも粘り強い部品を製作することができます。鉄ほど従順で安価で、どの様な形にも変化できる賢い素材は他にありません。最適な設備と設計で加工を施せば、より太くて大きな鉄でも簡単に形を変えることができます。鉄は鉛ほどに柔らかいと言われる所以です。

余談ですが一部の技術論の中では「今後、日本の製造業で残るのは鍛造技術だけではないか」とも言われています。従来の日本の技術は徐々にコモディティ化しつつあるのが現状です。しかし鍛造の世界では、材料開発・金型設計・成形技術など精密な計算と管理が不可欠です。その管理技術は日本人の最

も得意とする分野であり、またそれらのノウハウは、日本人技術者たちの努力の結晶でもあります。弊社は、仲間とする設備メーカーとも共同でライン設計をしながら、柔軟にお客様の設計ニーズに対応しています。



丸森工場

——御社の経営ビジョンとそれに向けて現在取り組まれていることについてお聞かせください。

弊社では従業員全員が会社を信頼し、安心して業務に励み、将来子どもたちに誇れる企業として成長しながら200周年を迎えることを目標にしています。その為に私が目指すのは「変化や失敗を恐れず、個性が尊ばれ、社会の課題解決に取り組める“明るく” “楽しく” “元気よい” 社風」です。親会社の(株)サンノハシも同様のビジョンを持っています。

これまで弊社は、日本のモータリゼーションと共に成長した経緯から、自動車産業へやや傾倒し過ぎたきらいがありました。しかしここ数年はコロナや半導体不足、ウクライナ問題、自動車のEV化など自動車業界も様々な変化を必要としています。その気風にのりつつ、しっかりと他事業分野への拡大や展開を進めています。卑近な例としましては、環境関係の事業や宇宙関係の事業などにも手を伸ばしており、所謂自動車業界の取り組みをスコープの中央に置いた“オートノマスな電気自動車+a”のイメージの枠からは、より積極的に飛び出す活動にも取り組んでいます。

自動車産業の発展に大きく貢献

——御社の強みについて教えてください。

親会社である(株)サンノハシの創業は大正7年7月7日となります。親会社は100年以上の社歴があり、

社会的にも大きな信頼を得ていること、また自動車業界でも60数年、しっかりと信頼を積み上げているという点が強みです。従業員全員が会社を通してしっかりと社会のニーズに応え、また会社側もきちんと従業員の生活を守ってきたという自負をもって臨んでいること。この相互の信頼関係も財産だと思います。また、弊社が取り扱う部品のほとんどは重要保安部品というカテゴリーの部品群になります。重要保安部品というのは、ひとたび折損があると即人命に関わる部品群です。そのため安価でも品質の不確かなものを簡単に世の中に出さないよう、お客様と一緒により簡易で効率的な生産方法を模索しながら様々なニーズに寄り添えるよう価格競争にも力を入れています。

多くの方にとって、自動車とはエンジンをかけたら安全に走行し、駐車場に停車できることが当たり前だと考えていると思います。しかしそれは世界中の弊社のような会社が強みや技術を駆使して、自動車産業を支えてきた歴史なくして実現しなかった事なのです。この場を通してそうした世の中に見えない先人の努力を少しでも伝えられたら嬉しいですね。

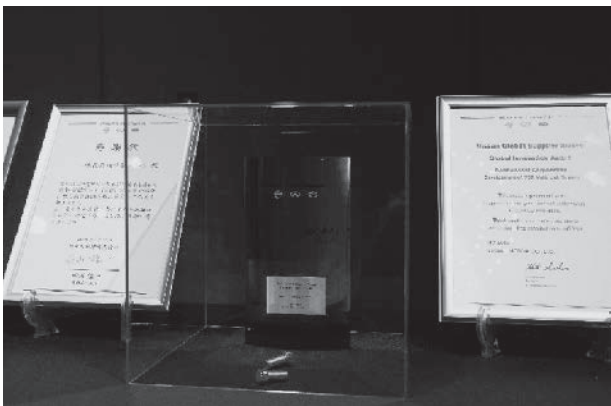


製造部品

——御社の独自技術について教えてください。

弊社は、超高強度な塑性域での締結ボルトを世界で初めて開発&量産することに成功しました。材料・冷間鍛造・熱処理・検査工程など全製造工程にわたり、独自のノウハウや世界初の技術を導入し、“遅れ破壊”の発生を皆無にした1600MPa級のボルトの量産化です。このレベルの製品が完成したのは

恐らく世界で初めて。更にその量産化に成功したのは間違いなく世界で初めてです。多少技術マニアックな世界ですが、従来の既存部品と比較しますと締結力で約30%向上し重量も約25%のダウンサイジングを実現しました。つい先日迄はこの強度クラスのボルトは夢の世界の“ねじ” だったのです。



世界初塑性域締結1600MPa級ボルト

——世界初の「可変圧縮エンジン」に御社の製品が採択された経緯や当時の様子について教えてください。

開発当時の様子やその経緯というのは、明るく楽しい話よりも、どちらかと言いますと暗く辛い話ばかりになりがちなので、その後、お客様に表彰を戴いた意義に軽く触れた話でも良いでしょうか。

弊社は長年に亘り日産自動車(株)様のエンジンボルトの主要サプライヤー2社のうちの1社という事もあり、早い段階から「可変圧縮エンジン」の開発にお声掛け頂いておりました。可変圧縮エンジンは従来の硬さを圧倒する硬さと同時にその硬さに負けないしなやかさが求められる、ある意味では二律背反した機能をボルトに求めていました。紆余曲折しながらもカーメーカー・材料メーカー・弊社の3社で材料開発から部品の玉成までを10年以上かけて行い、そうして誰も知らない未知の領域、誰も答えを持たないボルト開発となりました。

この世界初のボルトは、お客様にとって世界で初めての、そして内燃機関としては最終形態と呼ばれる画期的なエンジンを開発するために越えなければならない技術の壁そのものだったと聞いています。結果ボルトメーカーとしては初めての賞を日産自

動車(株)様から頂くことができました。一般的には、「“ねじ”なんてその辺ですぐ手に入る物だろう」と思われがちですが、弊社が手掛ける“ねじ”は、日本人の魂そのものです(笑)。なぜなら日産自動車(株)様がライバルとする世界の競合自動車メーカーが同様のエンジン開発を断念した理由が、なによりこのボルトの開発が出来なかったからだと伺っていたからです。

もう一つの大きな意義はいくら世界初とはいえ“ねじ”の様な要素部品のジャンルでその技術的な革新がきちんと評価され表彰して頂けるという事自体、日産自動車(株)様の歴史の中で初めての事だったという点です。世界中のカーメーカーに弊社の技術力が広く認知された証明にもなりました。現在私もこのエンジンが搭載された車に乗っておりますが、お世辞抜きにしても、とても素晴らしいエンジンだと感じており、そこに弊社の部品が主要なデバイスとして貢献していると考えたら感無量としか言葉が出ません。



可変圧縮エンジンと長島社長

今後更なる高みを目指して

——御社が行っている地域貢献活動について教えてください。

弊社は丸森町における初めての進出企業として、約40年間に亘り当地の雇用を生み続け地域経済に貢献してきました。高校生向けに、インターンシップの受け入れなども行っています。更に丸森町が東日本大震災の被災時や台風で町が水没した際には関東エリアのグループ従業員の中から希望者を募りボランティア活動を行うなど、積極的に地域に根差した活動を行ってきています。

また地域のカーボンニュートラルの問題についても弊社ではいち早く自社消費型の太陽光発電システムの導入に踏み切り、現在はその効果を検証している所です。

最後にもう一つ、弊社では従業員への教育にもこだわりを持って取り組んでいます。全世界のグループ会社の従業員に対し、東北のこの地で研修教育を施し、日本の技術を世界へ発信するための人材育成を行っています。また東北在住の社員の中には丸森町から出たことのない人達も多いのですが、そういった人たちにも海外での仕事などを担ってもらっています。彼らの今後の成長を考えながら、企業としてしっかり存続していくことは、大きな地域貢献にもなるでしょう。弊社のように固有の技術を有する会社が1社でも多く生き残ることが、日本という国の素晴らしいモノ造りの文化や技術を世界的に広めていくことに繋がると考えています。



相馬工場太陽光パネル

——今後の事業展開についてお考えをお聞かせください。

従来から様々な取り組みを行って参りましたが、昨年からは自動車業界への依存率引き下げを明確に事業計画に盛り込みました。昨今の時代の変化に合わせて弊社は風力発電などの締結部位にも着目しています。地球上には接着剤やテープなど多様な締結物がありますが、締結後に元と同じ状態に戻し、かつまた同じ様に締結できる部品は、実は今のところ“ねじ”しか存在しません。しかしそれは“ねじ”の緩みを産む恐れがあるという事でもあります。

ですからこの緩みをどう検知するか、どのように人に負担無く締め直すか、“ねじ”のもつ特性を

殺さずにメンテナンスをどのように行うか…など、色々な角度から考えているところです。

更に弊社は創業初期には日本海軍向けの仕事も行っていました。陸、海ときたら最後は空です。昨年は航空宇宙規格JISQ9100を取得しました。今や民間で宇宙に行ける時代になりつつあります。しかし実は日本の凄さはロケットを飛ばす技術ではなく、そのロケットを定期運航、管理する技術にあります。そういった側面からも宇宙関係の仕事をする為に、最低限JISQ9100の資格を持っていないと課題や問題に触れる事すらできません。今後は更にもそのような資格を取得して何を狙っていくかが重要なポイントだと考えています。



製造装置

従業員の力を引き出し、評価する

——御社が技術力・品質向上のため、心掛けていることをお聞かせください。

私は社内で「差じゃなくて違いを考慮。」と常々伝えています。例えば数個のりんごを比べて、ちょっと赤い・甘い・大きいというのは「差」です。お客様はすぐに「差」の話をしたがります。例えばお客様が「甘いりんごを食べたい。」と言ってみんながりんごを持ってきたとしても、私は「絶対にりんごは持っていくな。マンゴーを持っていけ。」と従業員に言っています。りんごとマンゴーは違うフルーツなので比べることはできません。お客様は甘いフルーツを食べただけで、たまたま頭にりんごが思い浮かんだのかもかもしれません。ただ同じりんごを持って行ってしまっただけでは、弊社より実力のある会社に競り勝つことはできません。しかしお客様の本質的なニーズを追求すればわざわざ不利な

土俵で戦う必要はありません。だからこそ社員には「差」ではなく「違い」を考えるよう指導しています。

——会社を経営するうえで大切だと思う事を教えてください。

私が2018年に社長に就任してからこの5年間のキャリアの中で大切だと実感したのは、やはり従業員との関係です。私が従業員の力を引き出し、集め、それをしっかりと発信することが不可欠だと考えています。ほとんどの経営者は、経営者自身がどれだけ頑張ったか！？という話をする人が多いと感じています。しかし私は一番力を持ち、かつ力が発揮されなければならないのは従業員だと考えています。一人一人の方向性はバラバラになりがちですから、それを一つにまとめ、“経営者や会社がすごい”のではなく、従業員の努力を評価してあげingことを大切にしています。そうすると従業員は自分が認められることで、家族や自分の人生に誇りが持てるようになりますし、その結果会社への感謝に繋がると考えています。偉くなるとどんどん相手への要求が高くなったり、時には何度も同じことを問い詰めてしまったり、どうしても叱咤しなければ進展しない様な場面も少なくありません。そのため従業員に対してはいつでも敬意や感謝の気持ちをしっかりと言葉で伝えるよう心掛けています。



作業風景

——これから会社経営を担う方に一言お願いします。

一つの例ですが…スタートアップの方々は「何でも自分でやらなければいけない」と思われているような話を割と耳にします。会社の中でも見かける

「部下に指示するより自分でやった方が早い！」という心理によく似ているように思います。確かにそうした方がよい場面もありますが、基本的には全てを自分一人でやるには限界があるという認識からスタートすると良いのではないかと思います。

日本のスタートアップは支援も少なく、失敗しやすいと言われます。日本では失敗することは悪く取られがちですが、シリコンバレーではスタートアップ企業の一番の信用は過去に失敗した経験があることです。失敗したことのないスタートアップ企業は、失敗から立ち上がる方法を学んでいないと判断されるからです。社内も一緒ですね。失敗することを恐れるあまりに従業員が“失敗しない程度の仕事しかない”ようではその会社の成長は望めません。日本は失敗を許さない土壌なので、つい皆が失敗ないように小さな仕事をしがちですが、そんな風土では世界で闘える日本企業は育たないのではないかと感じています。どんどん失敗し、どんどん前に進む事が大切なのではないでしょうか。



(左) 穴戸課長、(中) 長島社長、(右) 持木工場長

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。

(2023.4.14取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第25回(2022年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社ノースブル

代表取締役 菅原 紀氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区芋沢字青野木343-2
設 立：2011年
資 本 金：30百万円
事業内容：農業・卸売業（牛受精卵の生産・販売）
従業員数：10名
電 話：022（796）3988
U R L：https://www.northbull.jp/

「乳牛から和牛を産ませる」～
受精卵移植に携わる技術者育
成を体系的に行い、高い成功率
の受精卵移植を提供し、畜産農
家の経営環境改善を目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社ノースブルを訪ねました。当社は、和牛受精卵の生産・販売・移植を行っています。和牛から採卵した受精卵を培養し、乳牛に移植し、乳牛から和牛を産ませています。当社は東北で1番、全国でも4番目の受精卵移植件数の実績があり、当社の技術力と当社特許である「子宮頸管模型」を活用した受精卵移植の技術者育成を行うことで受精卵を供給し、畜産農家の経営環境改善を目指しているところです。当社の菅原社長に、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。

純粹にすごく嬉しい気持ちでした。当社は今、事業を成長させている段階にあり、金融機関の協力が必要不可欠な状況です。これまでも、技術系企業が苦手とする金融関係の知識や営業のアプローチ方法等について、金融機関の方から色々ご指導頂いてきました。それがあったからこそ、当社は事業を続けて来ることができたので、ニュービジネス助成金として形あるもので評価していただけたことは、メインバンクとしてこれ以上ない協力であり、一緒にやって来られてよかったなと感じています。

さらに、今回の受賞は当社にとって金銭的な支援にもなりました。補助金制度はよく応募していましたが、今回のように会社自体を応援するという助成金制度に応募するのは初めてでした。表彰していただいたことで、会社の認知度も上がりましたし、当社社員もとても喜んでくれました。私としては、社員が喜んでくれたことが一番嬉しかったです。



社員の集合写真



社屋

多くの農家に喜んでもらうために

——会社設立の経緯について教えてください。

私は、宮城県涌谷町の酪農家に生まれました。家を継ぐつもりで北海道の酪農学園大学に進学しましたが、北海道や海外の酪農を目の当たりにし、酪農の仕事を勉強すればするほど、疑問を抱くようになりました。それは酪農規模の小さい宮城で経営していけるのだろうかということです。悩んだ結果、「家を継ぐことを諦める。」と父に伝えました。

しかし、私は酪農の仕事が大好きでした。父や多くの畜産農家の喜ぶ顔が見たくて、大学では受精卵の研究室に所属し、最先端の受精卵移植技術を、世界的に有名な研究者である教授から学びました。私はこの技術を学んでいくうちに、「これは将来きっと多くの農家に利益をもたらす技術だ。」と感じ、技術系の研究を現場で行う会社に入社したのです。そして東日本大震災をきっかけに当社を設立しました。

震災当時、サラリーマンとして働いていた私は、受精卵が届かずに困っている畜産農家をたくさん目の当たりにし、「何かできることはないか。」と考えていました。そこで牛の受精卵を広く使ってもらうための会社を作ろうと、前職の社長に許可を頂いて、働きながら会社の登記だけさせてもらったのです。当時瞬間的にあったニーズは前の会社で解決できていたので、最初の数年間は特に何の動きもなく、その後20年以上勤めた会社を退社してから本格的に会社を始動することにしました。

——御社はどのような事業をされていますか。

当社は牛の受精卵の生産・販売・移植・技術開発を行っています。獣医師5名と培養士4名の社員と共に、仙台を本拠地として、鹿児島県にも事業展開をしているところです。和牛から生産した受精卵を、乳牛に移植することで、乳牛から和牛を産ませています。

近年、畜産農家は全国各地で急速に離農が進んでいます。農林水産省の統計によると、25年間で肉用牛を飼養する農家は約75%も離農したそうです。これから先、より一層離農が進むことが予想され、この業界は苦しさを増しています。

離農が進んでいる原因は、農家の経営環境が厳しいことにあります。餌や肥料の価格の上昇、子牛販売価格の下落等で経営は悪化し、酪農家の約85%は赤字だと言われる時代です。コロナの影響で、学校給食用の牛乳の消費も減り、需要と供給のバランスも崩れつつあります。それにも関わらず、農家は365日朝昼晩働かなくてはならず、休みを十分に取ることができていません。農家が休みを取れるように農業ヘルパー制度というものもありますが、収入が多いわけでもないのに、利用料の関係であまり活用されていないのが実態です。

そのため、私はこれまで普及してこなかった受精卵移植技術を活用して、畜産農家の収益性が低いという課題を解決しようと考えました。畜産農家から採卵して、当社が体外受精させた受精卵を買い取り、必要とする方に販売するというビジネスモデルを作ったのです。これにより、畜産農家は受精卵の販売額を副収入として得ることができます。さらに、和牛の子牛価格は乳牛の子牛価格の約2～5倍ほどあるため、酪農家は受精卵を移植して乳牛から和牛を産ませることで子牛の販売額を上げることができます。

また、日本の牛肉輸出実績と目標を見てみると、2015年に110億円あった和牛の輸出額が、2021年には537億円と約5倍に増加しています。黒毛和牛は日本固有のものなので輸出に向いており、今後2030年までに3,600億円と約6.7倍の輸出目標が掲げられています。和牛の生産量を増やすためには、今までの人工授精だと母体数も増加させる必要があります。しかし牛のゲップは地球温暖化の原因の一つとされており、今後家畜の頭数制限されること

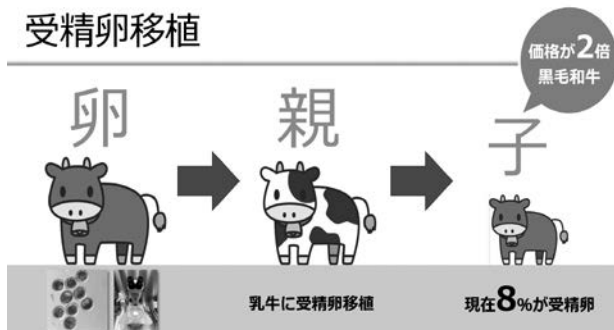
は十分に考えられます。その点、受精卵移植は乳牛を借り腹とするため、頭数を増やすことなく和牛の生産量を増加させることができます。これにより、農家所得の向上と和牛の供給不足解消、地球温暖化の防止を実現できるよう事業に取り組んでいます。

受精卵移植技術を普及させる取組み

——受精卵移植技術が普及しなかった原因は何とお考えですか。

普及していなかった原因は、技術者の育成不足だと考えています。実はこの技術は20年前からありますが、現在でも普及率は10%以下です。もともと技術力のある先生方に受精卵の生産を依頼すると、3か月から半年待ちになることもあります。かといって、失敗されるかもしれないという酪農家の不安から、経験の浅い獣医師（技術者）にはチャンスすら与えられません。しかし技術者は実際の農家に行き、失敗しながら技術を覚えることが常なので、技術者の学ぶ場所や機会が不足し、育成が十分に行われていませんでした。この受精卵の生産技術は獣医師の資格があれば行えますが、少し特殊なため専門的な知識がなければ、成功率は上がりません。そこで当社は、若い技術者の技術習得を目的とした研修牧場をもち社員の技術指導を自社内で行っております。また、受精卵を移植する技術も熟練を要します。これについては実際に現場に出向いて獣医師に技術指導したり、当社の特許技術である子宮頸管模型を活用して反復練習したりできるように支援しています。さらに、新しいものに不安を感じて、投資できずにいる農家から不安なことを聞き出し、正しい方向に導いてあげることが、私の今の役割だと考え行動しています。

受精卵移植



受精卵移植のイメージ図

——御社の特許技術である子宮頸管模型について教えてください。

子宮頸管模型とは、当社が特殊メイクを行う会社と一緒に取得した特許です。当社は前から、技術者育成に使えるようなものを作りたいと、考えていました。そのための先行特許として人間の遺体から取った胃袋を空気で膨らませてシリコンを流し込み、完成したものを外科医の練習モデルにするというものがありませんでしたが、牛の子宮頸管は少し複雑で空気を入れても膨らまないため、試行錯誤していました。そんな時、友達の経営者繋がりで出会ったのが特殊メイクを行う会社の社長です。こちらの会社は特殊メイクだけでなく、芸能人の顔のマスクなども作成しており、テレビにも取り上げられていました。その社長が、コロナ禍で映画の撮影等がストップしてしまった時期に快く当社に協力してくださったのです。実際の牛の子宮頸管を送り、作っていただきました。子宮頸管模型ができたことにより、習得が難しいとされていた子宮頸管に受精卵を着床させる技術を技術者が練習できるようになったのです。これにより畜産農家は経験者にやってもらえるメリットがあり、技術者は練習してから本番に臨める精神的な安心が生まれました。動物を傷つけないアニマルウェルフェアの観点からも、優れていると考えています。今は動物実験をしないようにするのが世界的な基準で、大学もその基準に従って指導し始めている状況です。そのため当社の特許技術に興味を持つ獣医学系の大学から既に何件か問い合わせも受けています。



研究の様子

企業文化に合った働きやすい環境

——鹿児島県にも事業展開されているのはなぜですか。

鹿児島県に出店したきっかけは、一人の社員でした。技術系の会社は、大学との繋がりが否応なしに

強くあります。それは当社も例外ではなく、社員の殆どが酪農学園大学出身で、私の後輩です。そんな社員の中で、鹿児島県の大きな畜産農家の一人息子がいます。彼は入社前に「御社の仕事をやりたいのですが、家を継がなければならないので、仙台には2年しかいられません。」と話していました。当社の経営計画には合わないため、私は入社をお断りしようと思っておりましたが、大学の教授から「素晴らしい人間なので将来的な育成も含めて採用して欲しい。人を育てるということをそろそろお前の会社もしないといけない。」と言われ、彼を採用することにしました。私も農家の息子なので家を継がなければいけない長男のプレッシャーも分かります。私は実家を継げなかったため、できることなら彼には継いで欲しいという気持ちもあり、鹿児島県に帰ることを承諾しました。

そして2年間宮城で働き終えた後、彼から「この仕事を続けたい。」との申し出を受けました。これを機に鹿児島県に支店を作ってしまうと考え、昨年の4月に設立されたのが鹿児島支所です。畜産農家は副業など色々な働き方ができる企業文化があります。そのため彼が実家の仕事をやりながら当社の仕事もやるという働き方もありなのではないかと思いました。鹿児島県は、日本で一番黒毛和牛の生産量が多い県で、当社にとっても魅力的な市場だったので、最初は営業活動というよりは、まず当社を知ってもらうことがメインでした。

当社が鹿児島県に出店することを、メディアはすごく好意的に取り上げてくださりました。鹿児島県にある畜産農家の一人息子が北海道の大学に進学後、大学の先輩を慕って仙台で仕事をし、そこで身につけた技術を地元に戻り還元していると報道してくれたのです。一般的に新規開拓はお金や立地で苦労するところだと思いますが、報道の影響等もあり、当社はむしろ感謝されながらの開拓となりました。

最初の1年間は、月に1回当社の獣医師と培養士が飛行機で鹿児島県まで行き、1週間そこで仕事をしていくことを繰り返していました。彼のお父さんが人脈を使って、お客さんを繋いでくださり、回りきらない仕事をずっとやれていたのです。鹿児島県での仕事は次第に多くなっていき、宮城県内の1カ月分の仕事量を、1週間でこなさなければならなくなりました。鹿児島県にニーズがあることも分かったため、獣医師と培養士には鹿児島県に転勤してもらい、さらに現地で一人採用し、4人で今年の4月に霧島支店として始動することにしました。



作業風景

——これまで事業を行うにあたり苦労されたことについて教えてください。

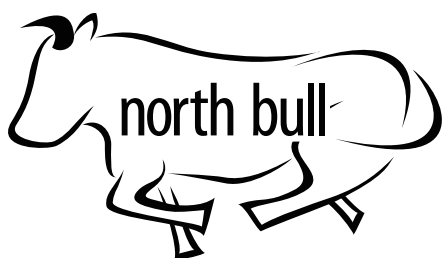
技術系の会社なので、やはり経営面で苦労しました。最初は支払サイトも分からず、請求書が届いたらすぐ入金を繰り返していました。しかし経営は、売上が立つと月末締め翌月払いが一般的です。そのため事業が急成長中だった当社は、仕事は増えるのに支払わなければいけない時にキャッシュが足りず、黒字倒産しそうなことが多々ありました。仕事がありすぎて、資金不足に加え、公的書類の発行なども詰まってしまう、毎月残業が100時間を超えてしまう状況でした。働く人が幸せで働きやすい会社を目指していたのに、実際に作っていたのは意図していないブラック企業だったのです。その頃は、今の3分の1の人数で、約1.5倍の売上を上げていました。パンク状態になり、退職者もでて、売上も一時半分まで下がりました。やはり良い技術があるだけではだめで、経営についても真摯に向き合って勉強しなければならないのだと感じました。

しかしその時にしっかり勉強させていただいたおかげで、今はすごく働きやすい環境ができて良い社員が集まり、最高の状態で経営ができています。当社事業はとてニーズがあり、やりたいと手を上げてくれる人も多くいます。人手が足りないと言われている獣医師も、今では採用で選んでいて、我々の業界としてはとても稀な状況です。この状況に対応して、成長戦略と同時に資金計画を作るのも大変なことだと感じています。しかし設立当時は3か月後にどのくらいの資金需要があるかも計算できない状態だったのが、今では2～5年後くらいの事業計画・社員の採用から昇給まで含めた計画ができるようにまでなりました。これは当社のCFO含め多くの方々に協力頂いてできていることなので、とても感謝しています。

——社名に込められている想いについて教えてください。

北を意味する「North」と雄牛を意味する「Bull」を組み合わせて「ノースブル」と名付けています。

私は、恩師である酪農学園大学の教授が留学されていた、牛受精卵研究の先端地であるカナダの大学を見学させていただく機会に恵まれました。そこでは絶滅を危惧されているバイソンを最新の牛受精卵技術で増やす研究が行われていました。カナダの冬は極寒で、マイナス35度にもなります。そこでは、とてもたくましい姿のバイソン達でさえ肩を寄せ合い寒さを凌いでいました。私はその姿を見て、技術者にも通じる部分があるように感じました。どんなに技術力が高くても、ひとりで頑張っていると休む時間を満足に取れず疲弊してしまいます。しかしひとりでやらなければいけない状況にあるのが今の畜産業界です。バイソンの様子を私たち技術者グループに置き換えて、技術者も肩を寄せ合いチームとして力を合わせることで、より良い仕事ができるようにと思いを込め、この社名とロゴにしています。



当社ロゴマーク

技術者育成のためにできること

——御社の強みはどんなところですか。

技術力の高さに加え、技術者育成を充実させているところが強みです。当社は農林水産省の統計データによると、東北で1番目、全国でも4番目（農水省統計2015年）の受精卵移植件数の実績があります。受精卵移植は当社の得意とする分野であり、当社の培養士の中にはこれまで人の不妊治療に携わっていた社員もいるほどです。昔は2か月に1回しか卵を取ることができなかったのですが、今では2週間に1回取ることができるようになり、生産性が約4倍に増えました。しかし受精卵移植にはデメリットもあります。体外受精のために培養する際、凍結したものを移植すると受胎性が低いということです。当社はこの問題を解決し、本来の人工授精の受胎率が36.5%なのに対して、50%の成果が普通の農家で出せるようにしました。さらに子宮頸管模型

を活用して技術者育成を行うことで、今年1月に初めて受精卵移植をやった獣医師は1カ月で成功率の20%上昇、処置時間を4分の1に短縮するという成果を出しました。これができるのは、当社が自社で牧場を所有して受精卵の採卵から体外受精、移植までの一連の技術を学ぶことができ、かつ特許技術の子宮頸管模型を使用して反復練習できることで、ほかの会社よりも若い人のチャレンジ機会を多く作れているからです。

また、当社は国際学会などにも積極的に参加しています。国際学会は常に最新の技術の研究・研鑽を行うため、社員の勉強にもなりますし、当社の実績をまとめることもできます。参加者とグローバルな環境で情報交換できることもメリットの一つです。本人の自信に繋がる部分もあるので、人材育成する上で積極的に活用しています。

さらに、技術者育成だけでなく組織で動くための勉強を、(株)アフターリクルーティングさんに依頼して行っています。毎月キャリアアップ講習会に来ていただき、新入生のオリエンテーションや、大学の企業説明会など採用活動も一緒に回っていただいています。リクルートで人事をやられていた方が当社のような小さな会社に教えに来てくれるということは大変貴重なことです。我々の業界は独立開業する人が多いので、辞めないで組織に残った方がいいメリットと、もし何かの事情があり辞めなくてはいけない時に辞めた後もその人と有効な関係を作っていくための組織作りを先生から教えていただいています。

——今後の事業展開はどのようにお考えですか。

今後は北海道の帯広にも人工授精所を登録する予定で事業を行っています。北海道はホルスタイン種という乳牛が日本一多い場所です。当社の事業は基本的に、乳牛に和牛を産ませるといったものなので、鹿児島県に加え北海道にも展開していこうと考えていました。そのためにも2027年に東証グロース市場上場を目指しています。現在は個人投資家からの出資を募っている状況です。

当社は技術者の育成や指導に対して、この業界に特化した強みを持っているので、自社だけでなく、ある程度オープンにすることで普及していく事も考えています。地元の獣医師や農家がこの技術を持って提供することにより農家も安心すると思います。いつも見ている人にやってもらえるということは不安を解消する一つのアプローチです。当社がオープンにすることで、本当は学びなおしたいと考えていた地元の獣医師に学ぶ機会を提供する

こともできます。同業者だとライバルになりうるため、教を請いづらい部分があるでしょう。しかし当社は同業者にもお伝えして、みんなでいい形を作れるようにしたいと考えています。酪農家と畜産農家、そして当社にとってもいい仕組みを作りたいです。そのために必要な、農家の不安を取り除くためのヒアリングや技術者が受精卵移植という専門技術を使うための技術指導やノウハウの提供を行っているところです。

また地方は特に創業する方が少ない傾向にあります。そんなに高くを望まなければ安全戦略でいけるかもしれません。しかし私は目の前に自分たちしかできない仕事があるとすれば、なんとかしてやれる方法を考えるということは大事だと思っています。そのため、今は色々な経営団体に入ったりして、若い方やまだ起業したばかりの方、これから起業する方の話を聞いたりしています。このような経営団体に色々な支援をすることで、お互いに新しい知見も入ります。若い経営者の方たちの話を聞いてみると、設立当初の私のように、金融機関の方が当たり前と思っていることを知らずに経営しています。そこをサポートできれば実力を持った若い経営者が倒産しないで生き残る可能性が高くなるのではないかと考えています。関東方面には既にこういったコミュニティが多くあります。宮城でも、県や市が取り組んで今コミュニティが増えつつある状況なので、今後そのお手伝いができればいいなと思っています。

——東証グロース市場上場によってどのような効果が出ることを期待されていますか。

上場したときに期待している効果は、知名度が上がることもそうですが、基本的には資金調達の一つの手段になることです。銀行から借りられる分以上の必要資金を、株主に投資してもらうことで調達しようと考えています。技術系や畜産系の会社は現在とても厳しい状況です。そのような労働環境でもしっかりと利益を出し続けていると証明する上で、上場することはすごくインパクトがあるのではないかと考えています。また個人で100%出資者のまま長くやっていくというよりは、社員全員のモチベーション向上のためにストックオプションというものを導入しました。社員は株主となるので、会社が成長することで社員のモチベーションも上がります。働く人や応援してくれる株主もいるからこそ楽しく働けるような環境になるのではないかと考えており、それが株式公開ということになるのではないのでしょうか。ハードルが高いことはもちろんよくわかっています

が、分かりやすい基準なのでやる価値はあるかなと思っています。さらに上場するためにはいろいろな情報をオープンにしていかなければなりません。上場していることで取引先が当社に対して安心する場合があります。そういった会社の取組みによって、同じことをやっていたとしても信用度が変わるのであれば意義があるのではないのでしょうか。

——これから経営を担う方に何かアドバイスを願います。

金融関係の知識はやはり早いうちに学んだ方がいいということ、なるべく情報開示した方がいいということをお伝えたいです。ダメなものをダメな状態のまま自分の中で持っていたり、良くはなりません。ダメになりそうな時点で早めに金融機関等にお話しした方がいいと思います。金融機関は自分たちを評価するだけでなく、アドバイスもくれます。さらにそういったことを開示するとお互いの信頼関係も深まるはずで。逆にギリギリになってダメだったと言われる方が相手も困ってしまいます。そのため自己開示はしていった方がいいし、悪いことほど早めに誰かに相談した方が得だなと感じています。自分自身もやり直せるならもう一度そういうことをちゃんとやりたいです。また、若い人たちには悪い情報も開示して、早い段階で信頼できるパートナーを作って欲しいと思います。



菅原社長

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。

(2023.4.20取材)



人を動かす・組織を動かす ～地域活性化と中小企業経営とは～

株式会社小宮コンサルタンツ 代表取締役CEO **小宮 一慶氏**

2023年6月7日（水）、株式会社小宮コンサルタンツ代表取締役CEOの小宮一慶氏をお招きし、「人を動かす、組織を動かす」～地域活性化と中小企業経営とは～と題して、オンライン講演会を開催しました。

株式会社小宮コンサルタンツ様は1996年2月に創業。お客様からいただく利益なくしては、会社は存続しないとの思いから“お客様第一”という理念を何よりも大切に、コンサルティングや企業研修等を通じて「なれる最高」の会社づくりのお手伝いに取り組んでいます。

当社代表取締役CEOの小宮一慶氏は、企業規模や業種を問わず、幅広く経営コンサルティング活動を行う一方、年100回以上の講演活動を行っています。また、経営、会計・財務、経済、金融、仕事術から人生論まで多岐にわたるテーマの著書を150冊以上執筆しています。

オンライン講演会では、小宮一慶氏がこれまでに培ってきた経験を基に“お客様第一”の考え方を基本にした企業経営などについてご講演いただきました。今回はその講演内容をご紹介します。

77

主催：公益財団法人 七十七ビジネス振興財団

共催：七十七リサーチ&コンサルティング株式会社

【オンライン講演会】

配信日：2023年6月7日（水） 13:30 ～
6月12日（月） 10:00まで

演 題：「人を動かす・組織を動かす」
～ 地域活性化と中小企業経営とは ～

講 師：小宮 一慶氏 （経営コンサルタント）

■ 人を動かし、組織を動かす「良い仕事」

私はこれまでたくさんの会社を見てきて、「良い仕事」に集中すると、働く人にとって働きがいを感じられ、なおかつ結果として会社の業績も良い、ということを知っています。

「良い仕事」とはどんな仕事でしょうか。私は3つのことが必要であると思います。「お客さまが喜ぶこと」「働く周りの仲間が喜ぶこと」、そしてその喜びを生み出す「工夫」です。具体例でお話しましょう。横浜市に本社のある自動ドアの販売・施工会社を紹介しましょう。自動ドアのメンテナンスは商店やオフィス、鉄道のホームゲートなど、その日の営業が終った夜間に行われることが多く、過酷な仕事です。現在の社長は父から事業を受け継ぎ2000年に社長に就任しました。その業態からも離職率が高く、社長は社風も変えたいと思っていました。

■ 意識改革より日常の行動改革

多くの会社は、会社を変えようとするときに、意識改革から入りますが、殆どが失敗に終わります。それとは逆に剣道や茶道など「道」のつく修行は、何万回と小さな行動を繰り返します。そのことで行動が変わり、意識も高まっていきます。

そのように社長も考えました。まず行動を変えることを考えたのです。従業員はお客さまが喜ぶ行動の目標を毎月立て、その行動の結果を月末に本人、上司そして社長が5段階評価する。社長は全員の行動結果にコメントをつけて戻すという大変な作業を行いました。その結果、3年過ぎたあたりから会社が変わり始めます。お客さまからの評価が格段に上がっていったのです。同社の評価は、米軍の厚木基地でも高く、数年すると基地内の土木、建設の元請になることを依頼されるようになり、横須賀の海軍基地にまで横展開することになりました。

社長に対する抵抗勢力と思われていた社員たちも、たとえば顧客からの電話に対応する事務員も、自ら勉強して一次対応するまでになったのです。すると、働く周りの仲間が喜ぶことも起きてきます。倉庫の整頓や駐車場で車の止め方など、仲間たちが喜ぶような行動をとるようになり、工夫をこらすようになったのです。工夫は時間の節約をもたらします。そして時間の節約はより短い時間で顧客満足をもたらすことになります。離職率も低下していきました。

同社は高収益企業です。私の高収益企業の定義は、営業利益率が付加価値の2割を占める企業です。地域の同業他社で同じ仕事をしている人より1割高い賃金を支給し、一生懸命に働く幹部社員には1000万円の年収を払える企業になるべきです。この目標の達成は可能です。しかしそのためには、商品、サービス、価格で絶対的な差別化をすることが必要です。

紹介した会社の従業員は、現場で過酷な業務に従事していますが、早く会社に行って仕事をしたいと考えています。なぜでしょうか。「人は幸せについてくる」。これも私の持論です。会社が与えられる幸せは2つあって、ひとつは「働きがい」、もうひとつは「経済的な幸せ」です。働きがいがありお客さまや仲間から評価されて給料ももらえる。まさにこの会社のことです。

良い商品、サービスは成果物です。売上げや利益は良い仕事をしたことの結果です。売上や利益は成果物によって生み出される結果なのです。その延長線上に、高収益の会社生まれるのです。

目的と目標の違いも明確に理解することが必要です。目的は会社の存在意義であり、それは志といってもよいでしょう。一方、結果としての売上・利益は目標です。松下幸之助もピーター・ドラッカーも同じことを述べています。目的が明確で社員に働きがいを与えることができれば、売上・利益も増大していきます。その順

番を間違えてはいけません。目標を高く掲げても目的に裏打ちされていなければ社員は疲弊するだけです。

■ 成功している人の5つの特徴

さて、これまでの私の経験から、成功している人には5つの特徴があると感じています。ひとつは「せっかち」です。これは明日に延ばす習慣がないということでしょう。ただし、せっかちな面が前面に出しまうと、周りが迷惑し緊張もするので、外に向かつてはおおらかであることが大事です。

2つめは、「心から人をほめることができる」、ということです。松下幸之助は、長所7割、短所3割で人を見よ、と言っています。注意すべきこともあります。能力のないリーダーが陥りがちな誤りとして、短所を矯正しようとするのと、個人とチームの違いを理解していないことがあげられます。個人の短所は修正しない限り直せませんが、チームではメンバーがカバーし合うことができます。営業は上手だが、報告書づくりは苦手という人がいれば、営業は下手だが報告書づくりはうまい人と組むようにするのです。お互いの長所を活かし、短所をカバーすることができるのが組織の特徴です。心から人をほめることができる人は積極思考の人です。松下幸之助は、6割できると思ったら、残りは熱意と努力で補いチャレンジすべきと言っています。まさに積極思考です。

成功している人の3つめの特徴として、「他人のことで自分のことのように考えることができる」ことがあげられます。成功している人は心に余裕があるのでしょうか、他人のことで自分のことのように考えられるようです。イトーヨーカ堂創業者でセブン&アイ・ホールディングス名誉会長の伊藤雅俊さんとは直接の面識はなかったのですが、80代後半から90代前半までデニーズで昼食をとるお姿を何十回と拝見しました。同社の本社に併設されたレストランです。いつも若いおつきの人とやってきて2人席のテーブルに座ります。最晩年に歩行器を押してこられた姿を拝見したときは、私は震えました。そのとき、伊藤さんは隣の席に座ったお母さんと一緒の3歳くらいの女の子に話しかけ、ずっと話されておりました。

「ビジョナリーカンパニー2」で経営学者のジェームズ・C・コリンズは「GoodはGreatの敵だ」と言っています。そこそこ良い状態であると、そのことに満足して向上心がなくなり、せっかくのグレートになれるチャンスを逃してしまうというのです。やらなくても済ますことができることもいっぱいあるでしょう。名誉会長室に特別メニューの料理を取り寄せることもできるでしょう。しかし、一步踏み込めば見える景色も違ってくることもあるでしょう。伊藤さんの姿を見詰めつつ、その言葉を思い出していました。

成功している人が持っている4つめの特徴は「怖いけどやさしい」。松下幸之助は部下には烈火のごとく怒る人だったらしい。言わなければならないことは言わなければならない。しかし、人間的なやさしさを持っていた人でした。担当部長を怒った後、その奥さんに電話して、今日、旦那さんはしょげて帰るだろうから、銚子を2、3本つけて迎えてほしいとわざわざ言付けたのです。いいことはいいとほめ、駄目は駄目と言うには、信念が必要です。信念があればエネルギーが出ます。企業を経営していくためにも志を持ち、「指揮官先頭」の気持で、先頭に立たなければなりません。

最後の特徴は「素直」であることです。松下幸之助は成功するために必要な資質をあげれば素直さだと言っています。素直でないことの弊害として、幸之助は2つあげます。人の話を聞けないことから人の知恵を活かすことができなくなること、そして人が話をしてくれなくなり、その延長で人が手伝ってくれなくなる、と。

経営者は常に自分が謙虚であるかどうか反省することが必要です。

成功している人の5つの特徴についてお話ししました。皆さんも自分がどういうリーダーになりたいかということを考え、そして、ありたいリーダー像に向かって進んでほしいと思います。



小宮 一慶(こみや かずよし)氏プロフィール

1957年大阪府生まれ。81年京都大学法学部卒業後、東京銀行に入行。米国ダートマス大学経営大学院へ留学しMBA取得。帰国後、同行で国際コンサルタントとして活躍。

その後、1995年に小宮コンサルタンツを設立。経営コンサルタントとして数多くの企業のコンサルティングに関わる一方で、2014年に名古屋大学客員教授就任。



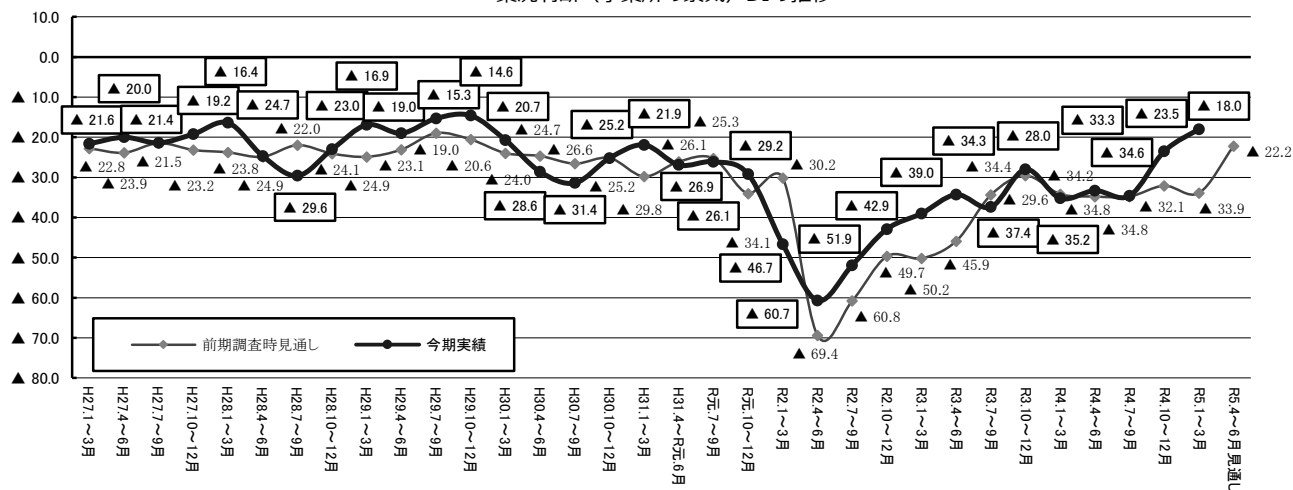
仙台市の経済施策について

仙台市経済局産業政策部経済企画課

1. 仙台市の経済動向

本市では、本市の経済動向を把握し、適切かつ効果的な施策を推進するため四半期毎に「仙台市地域経済動向調査」を実施しています。新型コロナウイルス感染症の流行が本格化した令和2年4～6月期に業況DIが大きく落ち込み、マイナス60.7ポイントを記録しました。直近では弱さがみられるものの、緩やかに持ち直しています。しかしながら、物価高騰の動向など不透明な状況が続いておりますので、今後も影響を注視する必要があります。

業況判断（事業所の景気）DIの推移



2. 『仙台市経済成長戦略2023』について

本市では平成31年3月に令和5年度（2023年度）までに集中的に取り組むべき経済施策の方向性を取りまとめた『仙台市経済成長戦略2023』を策定しました。感染症による急激な社会情勢の変化を踏まえ、令和3年3月に改訂を行いました。本戦略は、2つの感染症対策プロジェクトと7つの重点プロジェクトを掲げ、地域経済の再生とさらなる成長に向けた様々な取り組みを進めています。

本稿では、9つのプロジェクトのうち6つのプロジェクトをピックアップし、本市の経済施策についてご紹介いたします。

仙台市経済成長戦略2023（改訂版）の概要



（1）感染症対策プロジェクト『経済環境の変化を踏まえた変革の促進』

1点目は、2つの感染症対策プロジェクトの1つである『経済環境の変化を踏まえた変革の促進』です。新型コロナウイルス感染症の流行は、様々な場面においてデジタル化・オンライン化を加速させるとともに、働き方や個人の価値観にも大きな変化をもたらしました。本プロジェクトは、中小企業がこうした経済環境の変化に対応できるよう、新たな働き方の推進等を支援する取り組みを重点的に実施しています。

新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行し、経済活動が徐々に正常化しておりますが、物価高騰等引き続き不透明な経済環境が続いており、中小企業が生産性と付加価値を高めたビジネスモデルへと変革していくことが不可欠であると考えています。

■プロジェクトに基づく施策『中小企業チャレンジ補助金・地域産業応援金』

中小企業が社会の変化に対応して、新たな商品やサービスの開発、新分野展開など前向きな取り組みを支援するため『中小企業チャレンジ補助金』と『地域産業応援金』の支給を行っています。

『中小企業チャレンジ補助金』は、社会の変化に対応して、新たな商品やサービスの開発、新分野展開などに取り組む事業者に対し、最大200万円を支給するものです。令和5年度は、新たにフォローアップコースを創設し、新規事業の計画策定段階から専門家の支援を受け、より実現性の高い事業として実施できるよう伴走支援を行います。

『地域産業応援金』は、国の「生産性革命推進事業（ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金、IT導入補助金、事業承継・引継ぎ補助金）」、「事業再構築補助金」の交付決定、国の「経営力向上計画」の認定、県の「経営革新計画」の承認または国の「事業継続力強化計画」の認定を受け、これに基づく訓練・教育を実施した事業者を対象に、5～150万円（令和5年5月現在）を支給しております。また、これらの国の補助金等を活用いただくため、補助金獲得支援セミナーの開催や、実際に補助金を活用した事業者の取り組みを紹介する事例集を作成し、仙台市ホームページなどで紹介しています。



※過去に開催した補助金獲得支援セミナーの様子



※補助金活用事例集

■『中小企業チャレンジ補助金』について

<https://www.city.sendai.jp/kikakushien/challengehojokin/jigyougaiyou.html>

■『地域産業応援金』について

<https://www.city.sendai.jp/kikakushien/ouenkin.html>

■『補助金活用事例集』について

<https://www.city.sendai.jp/kikakushien/jireisyu.html>



（2）重点プロジェクト『地域リーディング企業』を生み出す徹底的集中支援の推進』

2点目は、重点プロジェクトの1つ目に位置づけている『「地域リーディング企業」を生み出す徹底的集中支援の推進』です。本市の経済成長に向けては、「支店経済」に依存した産業構造からの脱却が重要な課題です。そのため、地域経済を牽引する「地域リーディング企業」を出来るだけ多く輩出することが求められています。このような考えのもと、地域の支援機関や経済団体と一体となり、本市の産業全体の競争力強化や「外貨」の獲得につながる取り組みを集中的に支援しています。

■プロジェクトに基づく施策『仙台未来創造企業創出プログラム』

『仙台未来創造企業創出プログラム』は、新規株式上場を目指す企業への集中支援を行うプロジェクトです。令和元年に事業を開始し、現在は9社（令和5年5月現在）を仙台未来創造企業として認定し、株式上場に向けた支援を行っています。令和4年4月からは、上場の準備状況や情報発信・広報へのニーズに応じたきめ細やかな支援と支援企業の裾野の拡大を目的に、プログラムを再編し、「上場チャレンジセミナー」「上場応援コース」「集中支援コース」の3つのコースを設けています。

上場チャレンジセミナーでは、上場についての基本的な知識を伝えるセミナーや受講後の専門家による相談対応といった支援を行います。上場の準備状況は問わず、上場に関心のある企業を対象に通年で登録企業を受け付けています。上場応援コースは、概ね5年以内の上場を目指す企業を対象としており、上場に向けた課題の洗い出しやスケジュール提案、専門家による相談対応を行っています。集中支援コースでは、監査法人・主幹事証券会社が決定している企業を対象に、「仙台未来創造企業」として認定し、上場申請書類作成のアドバイスや、各社の課題に応じた個別勉強会といった支援を行っています。

■『仙台未来創造企業創出プログラム』について

<https://www.city.sendai.jp/kezai-chose/kurashi/machi/kezaikoyo/kezai/sendaimirai.html>



（3）重点プロジェクト『Society5.0を実現する「X-TECH（クロステック）イノベーション都市・仙台』

3点目は、『Society5.0を実現する「X-TECH（クロステック）イノベーション都市・仙台』です。本市は、首都圏からのアクセスの良さや、多くの高等教育機関が集積し、若く優秀な人材が豊富であることなどの強みを生かした企業誘致活動に取り組んでおり、大手・中堅のICT関連企業などの集積が進んでいます。これらの強みを生かしながら、IoTやAI、ロボットなどの先端技術と、今後市場の拡大が見込まれる健康福祉、農林水産業、スポーツ分野等との融合による新事業創出「X-TECH(クロステック)」を推進しています。特にAIを利活用した新事業創出・生産性向上等の事例の創出や、AI人材の育成を推進することで、AI関連ビジネスが持続的に生まれるエコシステム（生態系）の構築に注力しています。

■プロジェクトに基づく施策『AI関連ビジネス創出プログラム』

自社のビジネス課題をAIの利活用で解決することを検討する「AIビジネス創出ワークショップ」や、外部有識者や地域の実情を把握した支援者が伴走支援する「AIビジネスメンタリングプログラム」を実施します。令和4年度はAIを利活用したビジネスアイデアを競う「仙台X-TECHイノベーションアワード2023」を開催し、企業・団体12者が登壇し、AI利活用のアイデアを発表しました。最優秀賞・優秀賞に輝いた4件の提案については、アイデア実現に向けた支援を行います。



※仙台X-TECHイノベーションアワード2023の様子

■プロジェクトに基づく施策『AI-Ready人材育成プログラム』

AI関連資格の取得を目指すe-ラーニングプログラムやAIサービスの企画・開発を体験する「AIプロダクト開発ブートキャンプ」などを実施し、AI人材の育成を支援いたします。また、AI利活用の裾野拡大に向けてオンライントークイベントの開催なども予定しています。



※AIを活用した「まちづくり」の
オンライントークイベントWEBサイト

■『X-TECH (クロステック) イノベーションプロジェクト』について

<https://lp.techplay.jp/sendaixtech/>

※「SENDAI X-TECH INNOVATION PROJECT」のサイト



(4) 重点プロジェクト『東北の豊かな未来を創る「ソーシャル・イノベーション都市・仙台』』

4点目は、『東北の豊かな未来を創る「ソーシャル・イノベーション都市・仙台』』です。本市では震災復興の過程において起業の動きが活発化しました。このような動きを後押しすることが、復興や地域経済活性化につながると考え、起業支援に取り組んできた結果、起業の裾野は拡大し、多様な働き方の選択肢として浸透しつつあります。今後は地域経済を牽引するロールモデル起業家の輩出や社会的課題に対してサステイナブル（持続可能）な解決策に挑戦する社会起業家の育成に重点的に取り組みます。

■プロジェクトに基づく施策『研究開発型スタートアップ育成』

東北大学等の研究開発型スタートアップに対する集中支援プログラムの実施等を通して、大学の研究成果等を活用したスタートアップの裾野の拡大を図るとともに、ロールモデルの輩出に取り組みます。

■プロジェクトに基づく施策『ソーシャルイノベーター育成・支援』

東北のソーシャル・スタートアップとインパクト投資家をマッチングすることで、協業の創出やソーシャル・インパクトのスケールにつなげるとともに、社会起業家を連続的に輩出するエコシステム（生態系）の構築に取り組みます。



※TOHOKU SOCIAL INNOVATION SUMMIT 2023の様子

■プロジェクトに基づく施策『スタートアップスタジオ構築』

スタートアップを対象として、産学官金が連携した相談から個別支援までのワンストップ支援窓口の体制を構築し、首都圏からの支援人材等の呼び込みとスタートアップとのマッチング機会の創出・ネットワーク形成に取り組むとともに、仙台・東北地域におけるスタートアップ・エコシステムの発展に向けて、仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会関連事業の実施および情報発信を行います。

■『仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会』について

<https://sendai-startup-ecosystem.jp/>



（5）重点プロジェクト『次世代放射光施設立地を最大限に生かす「光イノベーション都市・仙台」』

5点目は、『次世代放射光施設立地を最大限に生かす「光イノベーション都市・仙台」』です。

本市では、いよいよ来年度運用開始する次世代放射光施設『ナノテラス』を起爆剤として、国内外から企業や研究機関を集積させるリサーチコンプレックスを形成し、仙台・東北の経済の活性化を推進していきます。また、本市は年間2,000時間のナノテラス利用権を保有しており、これを東北の地場企業や市内立地企業に利活用していただき、イノベーションや付加価値の創出につなげていきたいと考えております。

■プロジェクトに基づく施策『トライアルユース事業』

東北地方にとって放射光施設は馴染みが薄い施設です。本市では、東北地方の企業の皆様に積極的にナノテラスを利活用していただくため、令和元年度より普及啓発活動に取り組んでおり、既存の放射光施設を利用して実際の活用事例を創出するトライアルユース事業を実施しております。これまで30件ほどの様々な分野における事例が創出されてきました。

また、本市に企業等の研究開発拠点を立地していただく際に活用できる助成制度等を整備しており、令和6年度の本格稼働に向け、集積促進も図っております。



※ナノテラスの航空写真

（6）重点プロジェクト『ダイバーシティ経営と人材確保』

6点目は、『ダイバーシティ経営と人材確保』です。少子化・生産年齢人口の減少の進行に伴い、中小企業・小規模事業所では人材不足が喫緊の課題となっています。特に本市は、進学を機に多くの若者が仙台に集まるものの、その多くは卒業後首都圏に流出しています。このような状況が続くことは、地域を支える中小企業・小規模事業所の健全な成長の妨げとなると考えています。

本市では、学生の地元定着やUIターン就職促進の取り組みに加え、ダイバーシティ経営による多様な人材が活躍できる環境の構築や国の働き方改革実行計画等を踏まえた取り組みを推進しています。

■プロジェクトに基づく施策『仙台で働きたい！プロジェクト』

地元企業の人材確保と学生の地元定着支援の中心的な取り組みとして、平成24年より開始した『仙台で働きたい！』事業では、地元企業で働く方のインタビュー記事等を掲載した情報誌の発行や学生と地元企業で働く方との座談会等の実施により、学生に地元企業の魅力を発信してきました。

平成30年に開設した就活お役立ちポータルサイト『仙台で働きたい！』では、宮城県や仙台市産業振興事業団の就職関連情報も網羅的に得られるようにするとともに、地元



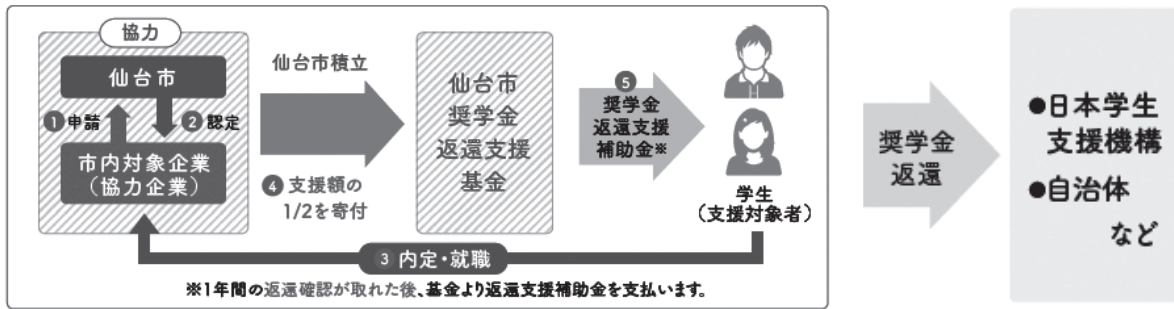
※就活お役立ちポータルサイト『仙台で働きたい！』

企業で働く若手社員のインタビュー記事等オリジナルのコンテンツを掲載し、学生が仙台の様々な企業を“知る”そして“仙台で就職する”きっかけとなる情報を充実させてきました。

令和4年度は仙台の暮らしやすさをアピールするためのページを新設したほか、市内に事業所を有する企業約50社が参加したWEB合同企業説明会や、約40社が参加した合同就職面接会、仙台で働く若手社員・経営者との少人数制の交流イベントなどを開催しました。今後は学生が知りたい情報を充実させるほか、就活生の保護者を対象としたコンテンツもサイトに掲載していくとともに、学生と地元企業で働く方との交流を図る就活イベントを組み合わせ、引き続き学生と地元企業のマッチングを促進していきます。

■プロジェクトに基づく施策『奨学金返還支援事業』

本市では、令和元年度より、貸与型奨学金を利用している学生が本制度の協力企業に就職した場合、年間18万円を上限に奨学金の返還を3年間支援する『仙台市奨学金返還支援事業』を実施しています。



※奨学金返還支援事業のスキーム

令和4年度は171社に協力企業として登録いただき、その協力企業に内定した115名を対象者として認定しました。これにより、本事業を開始してから現在までの累計認定対象者数は416名（令和2年度就職者65名、令和3年度就職者115名、令和4年度就職者120名、令和5年度就職者115名）となりました。令和6年度新卒者（大学、大学院、短大、高専、専修学校専門課程の者。既卒3年以内含む）も定員を140名とし、10月上旬から3月末まで対象者の認定申請を受け付ける予定です。

また『仙台で働きたい!』内の奨学金返還支援事業ホームページにて協力企業を随時募集しています。

■『奨学金返還支援事業』について（事業者向け）

<https://sendaidehatarakitai.jp/scholarship/company>



以上、本市の経済施策のご紹介でした。

『仙台市経済成長戦略2023』は今年度が最終年度となります。9つのプロジェクトを確実に進めていくとともに、地元中小企業の声聞きながら、次期経済成長戦略の策定を進めていきたいと考えております。詳細は、仙台市ホームページをご覧ください。

■『仙台市経済成長戦略2023』について

<https://www.city.sendai.jp/kezai-chose/jigyosha/kezai/bijinesu/kankyo.html>



本市の経済政策等の情報は、各種SNSやメールマガジン等で随時発信しています。ぜひフォロー・登録してください。

■仙台市経済局facebook



■仙台市経済局Instagram



■メールマガジン「せんだいE企業だより」

各種支援機関等が実施するセミナーや助成金制度等の各種支援情報を無料で配信します。配信登録は下記まで。

https://www.siip.city.sendai.jp/mailmaga/public/bin/publictop_m.html





クローズアップ・仙台スタートアップ・エコシステムの取組みについて

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

1. はじめに

仙台市は2023年4月より、スタートアップ支援施策の更なる充実・強化を図るため、スタートアップ支援課を新設しました。これまでの取組みを振り返るとともに、体制を強化して進める今後の取組みについて見ていきます。

2011年3月の東日本大震災以降、東北地域では社会課題が顕在化し、復興の過程の中で、起業や社会課題解決を目指す動きが高まりました。仙台市では2013年に「日本一起業しやすいまち」を宣言し、様々な起業支援策の実施に取組んだ結果、仙台市の新規開業率は高く推移し、政令指定都市では福岡市に次いで全国2位になるなど、数多くの起業家や支援者が連携し、多くの事業が地域に生まれてきています。

その一方で、より成長志向の強いスタートアップ企業の創出・成長をさらに後押しするスタートアップ・エコシステムの構築が課題となりました。

そのような状況を踏まえ、2019年12月にスタートアップ・エコシステムの形成を図るため、仙台市長を会長とする仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会が設立されました。2020年7月には内閣府が推進する「スタートアップ・エコシステム拠点都市」において、仙台市は「推進拠点都市」に選定され、政府や民間のサポーターによる支援を受けながら、スタートアップ・エコシステムの形成に取り組んできています。

2. 仙台スタートアップ・エコシステムについて

(1) スタートアップ・エコシステムとは

スタートアップ・エコシステムとは、スタートアップ企業を支援するための環境や産業活動の基盤を整備することを目的として、大企業や大学の研究機関、公的機関などがネットワークをつくり、創業から成長、そして成功に至るまでのプロセスで様々なサポートを行い、連続的にスタートアップ企業を生み出す仕組みです。

(2) 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会について

仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会は東北地域の民間企業や支援機関、ベンチャーキャピタル、国立大学など、合計53団体が参画しています。これら各関係機関の連携体制をさらに強化してスタートアップ企業および成長意欲の高い中小企業に対する支援体制の充実を図り、仙台・東北におけるスタートアップ・エコシステムの環境整備を加速させることを目的としています。仙台の強み・特徴（「仙台らしさ」）を活かしつつ、仙台、東北における地域課題の解決ならびに地域経済の活性化に挑戦し続ける法人・個人を支援することを活動方針に掲げ取り組んでいます。

仙台市では各関係機関と連携を図りながらスタートアップ・エコシステムの形成を推し進めるとともに、その中で議論を重ねながら、仙台のスタートアップ・エコシステムを取り巻く現状と課題、目指すべき方向性等を明確にし、「仙台スタートアップ戦略」を策定して戦略的に推進を図っています。



(3) 仙台スタートアップ戦略について

－ 目指す姿と基本方針

新しい価値を持続的に生み出すスタートアップ・エコシステムを産官学金労言で構築し、社会課題解決に挑戦する人々と伴走して、仙台・東北における地域課題の解決と地域経済の活性化を実現することを活動理念に取り組み、仙台

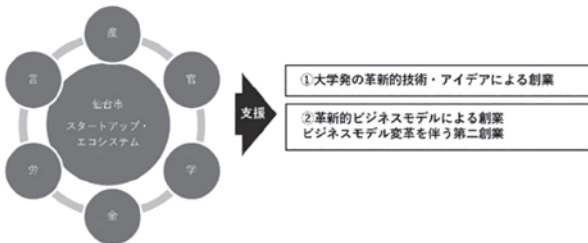
を世界中からソーシャルイノベーターが集う都市へと発展させていくことを目指す姿（ゴール）としています。

仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会では、この目指す姿の実現に向けて、スタートアップ企業の成長に必要な以下の4点を基本方針として重点的に施策を実施しています。

- ・モノ（支援設備の充実、マッチング機会の提供等）
- ・ヒト（人的支援、起業家教育等）
- ・カネ（ファイナンス支援等）
- ・情報（支援施策の見える化、情報発信等）

一本協議会が支援する「スタートアップ」像

本協議会では、仙台の強み・特徴（「仙台らしさ」）を活かしつつ、社会的・経済的インパクトの創出に挑戦し続ける東北の法人および個人を支援しています。「大学技術シーズの事業化・産業化」と「社会課題解決に向けたチャレンジ促進」の2つの方向性から、大学発の革新的技術やアイデアによる創業と民間発や産学連携による創業・第二創業（事業承継元となる企業のアセットを用いつつ新たに特異な技術やアイデアを組み合わせる）の2パターンの「スタートアップ」創出を推進し、社会課題解決を第一義に展開し経済的持続性と社会的インパクトを備えた「スタートアップ」や株式IPOなど地域を超えた、より広い市場を目指すスタートアップへの成長を目指して支援しています。



3. これまでの主な取組みについて

(1) 会員間のスタートアップ支援事業の連携強化

本協議会に参画した会員の支援策等について、ステージやテーマ毎に体系化を実施しました。また、協議会ホームページのNEWS、EVENT

ページに支援施策やイベント情報を随時掲載するほか、国と連携した支援施策「J-Startup TOHOKU」のPRページを協議会ホームページ内に作成するなどホームページを積極的に活用し情報発信を行っています。



(2) 「J-Startup TOHOKU」プログラムの企業選定

仙台市と東北経済産業局で協調して実施しているスタートアップ向け支援施策「J-Startup TOHOKU」は、J-Startupプログラムの地方展開の一環として2020年に立ち上がりました。仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会は「J-Startup TOHOKU」に対し、将来の飛躍・高い成長可能性を秘めたスタートアップ企業の掘り起こしおよび選定を行っています。

2020年7月に「J-Startup TOHOKU」が立ち上がり、初回選定で34社、2022年に10社の追加選定を行い、「J-Startup TOHOKU」プログラムの活性化を図ってきました。

J-Startupプログラムは、経済産業省が世界で戦い、勝てるスタートアップ企業を生み出し、革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を提供することを目的に、2018年6月より実施しているプログラムです。J-Startupプログラムでは、有識者が推薦した成長スタートアップ企業



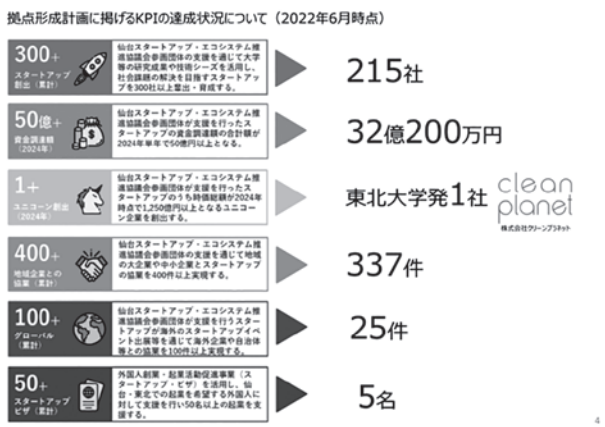
を「J-Startup企業」として選定し、大企業やベンチャーキャピタル、アクセラレーターなどの「J-Startup Supporters」とともに、海外展開も含め官民一丸となって集中的にサポートしています。

(3) 勉強会等の開催

投資会社やマーケティング会社などから講師を招き、創業支援や資金調達に関わる勉強会を定期的で開催したほか、意見交換会等を開催し支援者である協議会会員同士の関係性構築を図ってきました。スタートアップ企業がどこで相談しても必要とする支援者にたどり着けるような体制づくりを図っています。

(4) 拠点形成計画に掲げるKPIの達成状況

スタートアップ・エコシステム拠点都市として、2024年度までの目標として、本協議会参画団体の支援を通じて大学等の研究成果や技術シーズを活用し社会課題解決を目指すスタートアップの創出・育成を300社、スタートアップの資金調達額を2024年単年で50億円以上、東北発ユニコーン企業の輩出などを掲げています。2022年6月時点でスタートアップの創出・育成が215社、スタートアップの資金調達額32億200万円、ユニコーン企業1社輩出、などの実績を挙げています。



4. 今後の起業支援に向けた取り組みについて

仙台市では、これまでにスタートアップ・エコシステムの形成を加速させるべく、国や大学、民間組織等と連携しながら、様々な支援施策を行ってきました。

2023年度においては、これまでの支援策を引き続き強化していくとともに、更なるスタートアップ支援環境の充実に向けて首都圏や市内にスタートアップ支援拠点を開設するなど新規事業に取り組んでいます。仙台市では、2023年度のスタートアップ支援の方向性において、3本の柱を掲げ取り組んでいます。本項では、その方向性の中で進めている新規事業を中心に今後の取り組みについて、仙台市経済局イノベーション推進部スタートアップ支援課の担当者へインタビューして伺った内容について紹介します。

(1) ロールモデルとなるスタートアップの輩出

1つ目の柱としては、スタートアップ企業のロールモデルとなる企業の輩出を目指しています。特に東北大学等の研究開発型スタートアップに対する集中支援プログラムの実施等を通じて、スタートアップの成長に必要なヒト・モノ・カネに関する重点的な支援を行います。これまでに東北グロースアクセラレーターという仙台市の支援プログラムにて集中支援を行ってきました。

この従来の取り組みは幅広く事業拡大したい成長意欲のある事業者全てを対象にしてきました。今年度、掲げる集中支援プログラムでは、支援対象を大学等の研究成果を使ったスタートアップに絞り込み、その分支援内容を手厚く充実したものにしていきます。

(2) ロールモデル予備軍の発掘・育成

2つ目の柱としては、スタートアップに対するワンストップ支援拠点(スタートアップスタジオ)を市内に整備しロールモデル予備軍を発掘・育成します。同時に2023年5月に開設した首都圏スタートアップ支援拠点を活用し首都圏からの支援人材等の呼び込みに向けた取り組みを行います。

ースタートアップスタジオの構築

スタートアップを対象に産学官金が連携した相談から個別支援までのワンストップでうけられる相談体制の構築、首都圏からの支援者の呼び込みとマッチング機会の創出・ネットワーク

形成等を目的として2024年度中の開設を目指しています。スタートアップスタジオは地域の様々な支援機関と連携するハブ拠点として、相談からイベントやセミナーの開催、支援者等との交流、そして最後に有望なスタートアップに対してはメンタリング等の伴走支援を実施するなど、様々な支援を受けられる施設です。

スタートアップスタジオの主な業務内容についてですが、相談窓口の運営です。仙台市としても起業支援センター「アシスタ」などいくつか支援施設はあるものの、スタートアップが成長していくためには、投資家とのコミュニケーションや大企業との連携が必要となってきます。本スタジオでは、そこに当たっての知識や事業計画のブラッシュアップなど、専門家等を相談員として配置し相談体制を構築していきます。

また、外国人創業・起業活動促進事業（スタートアップビザ）の相談対応を行っています。「スタートアップビザ」は外国人の創業を促進するための国の仕組みですが、国家戦略特区に指定されている仙台市では特例的に認められている制度です。通常、外国人が起業するために「経営・管理」の在留資格を得るためには資本金または出資の総額が500万円以上もしくは2名以上の正規雇用が必要であり、なかなかハードルが高いとも言われています。スタートアップビザを活用することで6カ月間の在留資格が認められるので起業の準備をすることができます。そういった仙台市の特色・強みを活かしつつ、外国人の創業のサポートをスタートアップスタジオで行っていきます。

その他、セミナーや交流会等の開催やハンズオン支援、地域の企業経営者等とのマッチングや経営に関する相談の場の提供ということを実施していきます。

(3) 学生・若者のアントレプレナーシップの醸成

3つ目の柱は、学生・若者のアントレプレナーシップの醸成です。将来のスタートアップの担い手となる学生や若者を対象に最先端の教育プログラムの実施や海外先進地域への派遣プログラムへの参加機会を提供し、アントレプレナーシップの

醸成を図ります。仙台市では、スタートアップの成長支援、次世代の人材育成を進める取組みとして「仙台グローバルスタートアップ・キャンパス」という育成プログラムを行っております。本件において仙台市はコーセラという米国の会社とパートナーシップを結びました。ここでは日本にしながら世界中の大学の講義を受けることができます。その後、選抜された方をボストン・シリコンバレー等へ派遣し事業アイデアを発表、そしてさらにブラッシュアップさせるという取組みです。そうしてここ仙台から世界で戦える人材を増やしていきたいと考えています。そういった人材が地元に着し、次の世代へつないでいく、まさにエコシステムの形になっていくことを期待しています。

5. むすび

仙台市のスタートアップ・エコシステムは、インキュベーション施設とプログラム、大学との連携、投資環境と資金調達、地域社会との連携といった様々な要素が組み合わさって成り立っています。仙台市の強みは、大学等が持つ最先端の技術や研究シーズの集積、そして社会や地域の課題解決とビジネスとしての事業性を両立させようとするマインドを併せ持っていることです。こうした仙台の強み・特徴（「仙台らしさ」）を活かしたスタートアップ・エコシステムをさらに加速・発展させていくためには、仙台がスタートアップ企業にとってより魅力的な土壌へと進化し続けることが必要不可欠であると考えます。今後もさらなる取組みの拡充や国内外とのネットワーク形成などを通じて、仙台スタートアップ・エコシステムが発展していくことが期待されます。

弊財団は、仙台市の認定連携創業支援等事業者として、公益事業を通じて地域の産業の振興を支援して参ります。

【参考資料】

- ・ 仙台市ホームページ
- ・ 東北経済産業局ホームページ
- ・ 経済産業省ホームページ

【インタビュー先】

仙台市経済局イノベーション推進部
スタートアップ支援課

ご縁を大切に ～愛車と悪友と痛飲と～



東北経済産業局長 戸邊 千広

写真の自転車は、私が中学3年時に仙台で買った、愛車ロードマン・コルモです。35年ぶりに帰還しました。ドロップハンドルの取替えなど改造を経て、相当ガタがきていますが、現役です。前職の福島市在住の時は、これが日常の移動手段で、大活躍してくれました。飯坂温泉へは30分のサイクリングで、道



中にある餃子屋とセットで通っていました。吾妻山中腹の土湯温泉へは、3度乗りつけてみましたが、バス利用に落ち着きました。今住んでいる川内周辺もアップダウンが多いため、出番が減っていて、最近はナノテラス一周ジョギング?に精を出しています。

下の写真は、30年来の悪友たちと、5月に三陸沿岸を巡った際のもので。メンバーのうち3人が偶然にも仙台勤務で重なり、ほかは浜松と東京から駆けつけてくれました。10年前に一緒にまわった頃はインフラ整備が盛んでしたが、今は生活や産業を日常に戻すフェーズにあると感じました。気仙沼出身メンバーの案内で、前回のカキ小屋に続き、今回は三陸ものを大島で堪能しました。

福島時代には、後輩達を会津観光に、仕事でご指導いただいた先輩方を水素施設ツアーに、案内する機会を得ました。

少年時代を過ごした地で働くご縁を頂いた私としては、知り合いに、東北の食、自然、文化や復興の現状を是非とも体感してもらいたい、と常々思っています。生活者としての視点と、地元ネタなど友達・同僚からの情報も活用して、五感に裏付けられた東北の魅力を皆と共有することを楽しんでいます。

中学高校の同級生を含め、気の置けない仲間とは、つつい痛飲してしまいます。東北の魅力満喫のうち飲食がメインとなり、身体にガタが出つつある50代として、お互い反省しきりです。愛車とジョギング?で相殺しているつもりではありますが。



福島や宮城で暮らしていると、東京と違って、趣味と仕事の境が曖昧に感じてきます。日々をより充実したものにしてくれるご縁を大切に、これからも過ごしていきたいです。

募 集 中

七十七ビジネス大賞

1. 内容

○表彰状と奨励金50万円を1～2先に贈呈します。

2. 応募資格

- 宮城県内に本社等の活動拠点があること、または本社等が県外にある場合でも「七十七ビジネス大賞」の対象となる事業を行っている事業所が宮城県内にあること。
- 評価の高い商品・サービス、優れた技術力・経営手法等を有し、県内の産業・経済の発展に寄与している企業等。

※原則として東証プライム・スタンダード等への上場企業は対象外となります。ただし、東証グロースやTOKYO PRO Marketへの上場企業は対象とします。

七十七ニュービジネス助成金

1. 内容

- 表彰状と助成金200万円を3～5先に贈呈します。
- 助成金の資金使途は問いません。

2. 応募資格

- 宮城県内に本社等の活動拠点があること、または本社等が県外にある場合でも「七十七ニュービジネス助成金」の対象となる事業を行っている事業所が宮城県内にあること。
- 独創的な技術開発・革新的な発想により新商品・サービスの創出、新しいビジネスモデルの構築等を目指し事業展開を行っている企業等及び新規事業活動を志している起業家。

※原則として東証プライム・スタンダード等への上場企業は対象外となります。ただし、東証グロースやTOKYO PRO Marketへの上場企業は対象とします。

共通事項

応募方法

- 当財団所定の応募用紙・会社パンフレット等をそれぞれ2部ずつ郵送（書留）でご応募ください。
[応募用紙は当財団ホームページ (<https://www.77bsf.or.jp>) からダウンロードできます。]
- 応募書類の財団への持参及びEメールでの応募はお断りいたします。

募集期間

○2023年7月1日(土)～2023年8月31日(木) (当日消印有効)

詳しくは応募要項（ホームページからもご覧になれます）をご確認いただくか、事務局までお問い合わせください。皆様の積極的なご応募お待ちしております。

裏表紙解説

夏

なとり夏まつり

昨年名取市で開催された、「なとり夏まつり」の打ち上げ花火です。このお祭りは、1984年頃に名取市沿岸部の閑上地区で始まり、今年で38回目になります。東日本大震災以降は開催地を内陸部の下増田地区に変更してお祭りを続けてきました。近年は新型コロナウイルスの影響により2年連続で開催中止となりましたが、地元団体の強い願いが実り、昨年は12年ぶりに再び閑上地区で開催されました。今年も同地区で8月12日（土）に開催される予定となっています。打ち上げ花火を10,000発予定しているほか、恒例行事であった灯籠流しも復活するそうですので、ぜひ皆様も会場で夏の風物詩をご覧になってはいかがでしょうか。

★「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、ホームページのお問い合わせ・ご相談フォームや電子メールにてお寄せください。

★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.102

2023年7月19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 <https://www.77bsf.or.jp>
E-mail staff@77bsf.or.jp



写真提供：宮城県観光プロモーション推進室「なとり夏まつり」



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。