

# CONTENTS

七十七ビジネス情報 第106号(2024年夏季号)

マーナー	_
ごあいさ	ニ ノ

公益財団法人七十七ビジネス振興財団 代表理事 氏家 照彦

- 2 第26回(2023年度) 七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー 「明るい衛生環境づくり」を企業理念とし、先駆的かつ積極的 に脱炭素経営を推進、持続可能な経済・社会づくりの実現を目 指し地域を牽引する企業
  - 株式会社宮城衛生環境公社 代表取締役 砂金 英輝氏
- 8 第26回(2023年度) 七十七二ュービジネス助成金受賞企業インタビュー宮城県産天然ゼオライトを利用した住宅用の制振・遮音材を製造。新開発の換気口騒音低減部材と併せ、住宅の騒音問題解決に貢献する

株式会社みやちゅう

代表取締役 菊池 圭吾氏

- 14 講演録
  - 地域経済活性化と人口減少下のビジネスモデル

日本外国特派員協会会員 日本文藝家協会会員 ジャーナリスト 三神 万里子 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

26 クローズ・アップ おおさき産業推進機構の取り組みについて

一般社団法人おおさき産業推進機構

藤田に魅せられて

## ごあいさつ



公益財団法人七十七ビジネス振興財団 代表理事 氏家 照彦

このたび、鎌田前代表理事の後任として公益財団法人七十七ビジネス振興財団の代表理事に就任いたしました。これまでの実績を受け継ぎながら、より一層宮城県内の産業振興と経済発展に向けて尽力してまいりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

弊財団は1998年4月に、七十七銀行の創業120年記念事業の一つとして設立されました。 設立当時の日本経済はバブル崩壊の影響が本格化し大変厳しい状況にあり、県内経済におい てもその回復と持続的な発展を図っていくため、県内産業の振興と活性化が不可欠な状況で ありました。特に地元企業の経営基盤強化とニュービジネスの育成が求められており、弊財 団はそのようなニーズに応えていくことを目的に設立され、2010年4月には公益財団法人に 移行し、今年で27年目を迎えたところであります。

設立以来、国内経済や県内企業・経営者をとりまく環境の急激な変化に加え、東日本大震災という未曽有の大災害も経験してまいりましたが、産学官各方面の皆さまの厚いご支援とご協力のもと、弊財団は、宮城県の産業・経済の発展に寄与した企業等の表彰や新規事業活動を志している起業家等に対する支援事業、各種講演会・セミナー等の開催事業、産業・経済の振興に関する調査研究および情報誌の刊行事業等の各種事業に取り組んでまいりました。特に弊財団の主要事業である支援事業におきましては、これまで「七十七ビジネス大賞」として75先を表彰するとともに、「七十七二ュービジネス助成金」による資金支援を96先に対し行ってきております。

近年、経済のグローバル化に伴う地域間・企業間の競争は、国内に止まらず世界規模で一段と厳しさを増しているほか、海外情勢を背景とした資源・エネルギー価格の高騰やサプライチェーンの寸断、為替相場の急激な変動等は、地域経済にも大きな影響を及ぼしています。加速化する人口減少や少子高齢化、DXの推進・業務のIT化等も相俟って、地域経済をめぐる環境はさらに大きな変化を続けており、宮城県においても、なお一層、地域の活性化や地方創生に取り組み、持続可能な地域社会づくりを進めていくことが求められています。

弊財団といたしましても、このような社会・経済環境等の変化に的確に対応しながら、地域の企業・起業家等支援により適切に取り組んでまいる所存であります。

弊財団は、常に地域との連携を強め「地域再生・発展の担い手」として活動し、地域の産業振興とものづくり支援・起業家支援に尽力してまいります。産学官ならびに地域の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げ、就任のご挨拶といたします。



## 株式会社宮城衛生環境公社

代表取締役 砂金 英輝 氏



#### 会社概要

所:仙台市青葉区熊ヶ根字野川26-6 住

設 立:1982年

資本金:30百万円

事業内容:廃棄物処理業、清掃業

従業員数:178名

話:022 (393) 2216 (代表)

U R L: https://www.miyagi-ek.co.jp

「明るい衛生環境づくり」を企 業理念とし、先駆的かつ積極 的に脱炭素経営を推進、持続 可能な経済・社会づくりの実 現を目指し地域を牽引する 企業

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中 から、株式会社宮城衛生環境公社を訪ねました。 同社は、廃棄物の収集・運搬・処分および清掃 業務を中心に、仙台市内の家庭ごみの収集・運 搬のほか、自社の安定型最終処分場での廃棄物 の処分、使用済み太陽光パネルの中間処理、浄 化槽等の清掃・維持管理、上下水道施設の維 持・排管清掃等を行っています。「明るい衛生 環境づくり」(茶色を緑色へ)を経営理念とし、 ESG、SDGsにも積極的に取り組んでいます。

同社の砂金社長に、事業内容や持続可能な経 済・社会づくりの実現に対する想い等について 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。

非常に歴史があり、なおかつ宮城県内の名だたる 企業様が受賞されている賞を弊社が受賞することが できまして、非常に嬉しく思っております。

七十七銀行宮城町支店の支店長から「七十七ビジ ネス大賞という支援事業があるので、よろしければ 御社の取り組みを応募されてみませんか。」という お話をいただいて、今回初めて応募させていただき ました。

受賞後は、社内外から色々なお祝いのメッセージ をいただいたり、会う先々でお褒めの言葉を頂戴し たり、会社全体の知名度も上がったと感じています。 また、働いている社員のモチベーション向上にも繋 がっており、受賞後の反響はとても良かったです。



#### 静脈産業として日常をつくるために

#### -御社はどのような事業をされていますか。

弊社の主な事業の一つはごみの収集です。一般家庭ごみ、粗大ごみの収集と、事業者から出てくる事業ごみの収集、そして地域ごとに月2回、紙類の収集を行っています。家庭ごみの収集エリアについて仙台市は10地区に分けられており、弊社はそのうちの5つの地区を担当させていただいております。エリアとしては、青葉区全域、太白区の半分、それからここ旧宮城町・旧秋保町という地区になります。

また、産業廃棄物の収集・運搬・処分を行っています。弊社は最終処分場を所有しているので処分まで行うことができます。その他、上下水道施設や貯水槽、浄化槽(下水管が整備されていない場所で汚水を浄化するための槽)の清掃・修繕・維持管理、道路の維持管理(高速道路や一般道路のライン消し等)、冬場には道路の凍結防止や除雪作業を行っています。そして、2023年4月からは、使用済み太陽光パネルの中間処理も行っています。弊社の事業は皆様のライフラインに直結することばかりですが、あまり表に出てくることはなく、静脈産業と呼ばれる仕事を担っています。



家庭ごみ収集車両

# ――創業から今日に至るまでの経緯を教えてください。

創業は1982年です。弊社の現会長が旧宮城町の 役場に勤めていた際、ごみの収集・焼却やし尿の処 理、浄化槽の管理や冬場の除雪作業を役場に代わっ て民間に委託しようという話がでました。当時、役 場でこれらの業務を担当していた弊社会長に、時の 町長をはじめ、役場幹部の方々から強い要請をいた だき、設立したのが弊社の始まりです。弊社の事業 はどうしても好き好んでやりたがる仕事ではないの で、当時は人集めに大変苦労したと聞いています。 ただ、近隣の地元の方々に助けられて何とか人を採 用することができ、今日まで会社が続けられていま す。ごみを収集するエリアが広がるなど事業規模は 拡大していますが、昔と今、やっている事業内容は 大きく変わっておりません。同じことを愚直にずっ と40年以上続けています。



本社

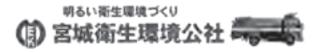
#### 一社名の由来について教えてください。

会社形態は株式会社なのですが、社名に「公社」という言葉が付いています。公社とは公共のための企業等に付ける名前です。これは弊社設立当時、旧宮城町の町長が後押ししてくださり、公社という肩書を付けることができました。そして、社名の中の「宮城」は宮城県の宮城ではなく旧宮城町の宮城です。創業以来私たちを支えてくれた地域の方々への感謝の精神と、地域に対する貢献の気持ちを持ち続けたいという想いが込められています。そして「衛生環境」には、衛生的な環境をつくるといった意味が込められています。

#### ――企業理念について教えてください。

弊社は、"明るい衛生環境づくり(茶色を緑色へ)"という企業理念を掲げております。企業理念というより基本方針に近いです。「明るい衛生環境」というものは一人ひとりの生活環境を衛生的に維

持・清掃する。それから、暗いイメージの場所を綺麗に明るくする。その結果一人ひとりの心が明るくなり、生活環境の美化に貢献する。そして、「明るい衛生環境づくり」を通じて心を笑顔に、つまり、みんなが笑顔になれるように貢献するということです。これらを実現していく為に、「高い技術と信頼感」によって明るい衛生環境を構築しますということを方針として掲げています。その為に、常に綺麗な車両を維持し、気持ちの良い身だしなみを実践して挨拶(明るく正しい対応マナーの励行)をするという、人としてまずきちんとしなさいということを創業以来常に伝えています。



社名ロゴとごみ収集車

企業理念を掲げたのは私ではなく、創業者である 現会長です。1982年の創業当時、弊社は浄化槽の 管理や、し尿の処理、ごみの収集・焼却など、綺 麗ではない仕事からスタートしました。ですから、 「綺麗ではない」というイメージを払拭することが 一番重視され、企業理念が誕生しました。

正面を向いて正々堂々と仕事できることが大事だと思います。創業当時、弊社で働いていた社員は、ごみ収集という仕事は恥ずかしいとかちょっと知り合いに会うと顔を隠すといったことがあったそうです。ですから、そうではなく正々堂々と、顔を見て自分がやっている仕事や会社名を言えるような、そういう会社にしたいと考えて日々取り組んでいます。

### 先駆者としての取り組み

――これまで事業を行う中で苦労されたことや 印象に残っている出来事はありますか。

先代の現会長から聞いた話になりますが、ごみの 収集エリアが1つ増えると収集を行う車両を新たに 準備しなくてはいけません。創業当時、人集めに苦 労したとお話ししましたが、車両を集めることにも 苦労したそうです。資金的な面でも大変ですが、収 集車両として役場と契約する為には、車両の名義が 弊社の社名である必要があり、リース車両等を利用 することはできませんでした。とはいえ、収集車は 架装車両になるので、車の製造から納期までに相当 の時間を要し、とても苦労したと聞いていました。

印象に残っていることとして、非常に嬉しかった 出来事があります。それは、地元の方々から温かい 励ましの言葉や応援を頂いたことです。例えば、ご みを収集している時に「今日も1日頑張ってくださ い。」とか「今日は暑い日だからこれを飲んで頑張っ てね。」等と言ってくれたり、最近ですと、コロナ 禍に毎日集積所に励ましの手紙が置いてあったり、 子供さんから感謝状を頂くこともありました。弊社 の事業が地元の方々の生活環境整備に貢献できてい ると改めて感じることができました。



感謝状

――脱炭素化に向けた取り組みや環境保全に関する取り組みについて教えてください。

私は2018年の12月に入社し、2022年4月に代表取締役に就任しました。当時の経営基盤は非常に盤石な状態で、創業者からは既存の事業に対して何かをしたり、新しいことをしたりするのではなくて、とにかく人を見てほしいと言われて来ました。ですから、私にできることを考えました。今となっては「SDGs」は当たり前ですが、5、6年前まではSDGsについて何も分からない状態でした。分からないけれど、なんとなく今後世の中はこうならなくてはいけないのだろうとか、まして、私どもが行っ



ている事業柄、必ずSDGsや脱炭素への取り組みが 必要になる時が来るだろうと、ただの私の直感です が思っていました。経営基盤が盤石だったと言うこ ともありますが、脱炭素経営というものを経営方針 の中に取り入れて、そこからスタートさせようと 考えました。ただ、取り組もうと意気込んだもの の、何をしたら良いのか分かりませんでした。何が SDGsなのか、何が脱炭素に繋がるのか分からない んです。ですから、色々なところに顔を出しまし た。環境省に電話してみたり、宮城県や仙台市をは じめ、色々な場所に行ってみたりしました。その時 に、「再生可能エネルギー」というエネルギーを知 りました。しかし、またしても再生可能エネルギー とは何だろうか、何かでエネルギーをつくるもの なのかそんなレベルの知識しかありませんでした。 そういった経緯の中で、今度は再工ネ100宣言 RE Actionという活動を見つけました。2019年にこの 活動が始まり、すぐに事務局へ電話をして参加表明 について伺いました。廃棄物を扱っている会社のイ メージが世間的に良くないということもあり、この ような会社でも参加して良いのか、何度も確認をし てから同年11月に参加を表明しました。



様々な社会課題解決に向けた取り組み

# ――再工ネ100宣言 RE Actionの目標達成に向けた活動内容について教えてください。

当初は「再工ネ100宣言 RE Action」を宣言した ものの、正直言って何をしていいか分からない状況 でした。そこで比較的取り組み始めやすいというこ ともあり、まず自社に太陽光パネルを設置して発電した電力を自家消費するというアクションを起こしました。弊社がある場所は自然豊かなところですので、隣の敷地を取得し太陽光パネルを設置してみると、弊社で使用している電力の約30%を賄うことができました。残りの足りない電力はJ-クレジット制度を活用し、宮城県産由来の太陽光電力を利用することで、再工ネ100%を実現することができました。また、再工ネ100宣言 RE Actionをはじめ、SDGsや脱炭素に関する内容を社内に周知させる為に、「宮環脱炭素プロジェクト」という社内プロジェクトを2020年10月に立ち上げて社内外に発信しています。その他、朝礼など機を見てSDGsや地球温暖化のことを話したり、社内掲示板を使ったりして社員に周知しました。

そうして、再工ネ100%を実現し現在は地産地消の電力を東北電力様から購入させていただくことで、全ての施設で再工ネ100%を実現しています。

#### ――次世代バイオディーゼル燃料「サステオ」 を導入するきっかけと経緯について教えてくだ さい。

弊社は2022年にSBT(中小企業版)(\*)の認証を取得しました。これにより、自社の温室効果ガス排出に関する課題を強く意識するようになったことが次世代バイオディーゼル燃料導入のきっかけです。(\*SBT: Science Based Targets. パリ協定が求める水準と整合した5~10年先を目標年として企業が設定する温室効果ガス排出削減目標)

弊社が排出する温室効果ガスは圧倒的にごみの収集車両からの排出量が多く、この現状を打破する為に、収集車両に運行システムタブレット端末を導入し、収集ルートの最適化による業務効率向上や消費燃料の低減等に取り組んでいました。しかし車両調達の面においては、市場にEV車両やHV車両があるものの、弊社が事業で使用する収集車両は走行距離や積載量等の点から調達が叶わずにおりました。

こうした経緯の中、微細藻類の研究開発等を行っている(株)ユーグレナ社様から「サステオ」という次世代バイオディーゼル燃料が発売され、供給を開始

できるという情報を得ました。サステオは既存車両 に軽油の代わりとして使用できる画期的な燃料であ る一方、初めての取り組みであった為、ごみの収集 途中にエンジントラブルが発生し作業が中断してし まう場合のリスクが懸念点でした。また、サステオ を使用した車両(家庭ごみ収集車)の公道走行は東 北地方で初の取り組みであったこともあり、当面1 台での運行として慎重に使用を開始しているところ です。

#### 地域の衛生環境づくりへの貢献

一使用済み太陽光パネルリサイクル施設「エコ ロジーセンター愛子」を設立された理由を教え てください。

弊社で太陽光パネルを設置して自家消費をし始め た際、この太陽光パネルが劣化して発電しなくなっ てきたらどう処理するのかと思ったことがありまし た。以前、「これからは太陽光パネルもリサイクル しなくてはいけない時代が来る」と耳にしていたこ ともあり、身近な疑問になりました。結果、当時の 処理方法は埋め立てでした。弊社の太陽光パネルは そこまで大きくありませんが、メガソーラーという 山を切り開いて設置する大きな太陽光パネルをどん どん土の中に埋めていったら、日本中が大変なこと になってしまうと思いました。廃棄物を扱っている 企業として、埋め立て以外の方法で処理できるよう な社会課題解決でもある資源循環推進をテーマに、 太陽光パネル中間処理施設「エコロジーセンター愛 子」を建設・稼働させました。



エコロジーセンター愛子の外観(上) 同施設太陽光パネル(下)

自社に太陽光パネルを設置したことにより喫緊の 課題が見え、いち早くリサイクル事業に取り組むこ とができました。全国に太陽光パネルの処理ができ る会社は20社程あるのですが、この中には、完全 に処理できる処理場もあれば、ガラス部分だけを 破砕する処理場もあり、全てまとめて20社程です。 弊社は太陽光パネルのほぼ完全なリサイクルが可能 です。処理施設に持ち込まれた太陽光パネルを分解 する為に、周りについているアルミのフレームを外 して、パネル表面のガラスを破砕します。パネル表 面のガラスを取り除くと、バックシートという発電 シートが残るので、破砕するかそのまま売却をしま す。つまり、弊社が実際に処分するものはガラスが 破砕されたパネルの一部だけということです。大き なパネル1枚が、周りについていた4本のフレー ムと細かなガラスのみになります。リサイクル率 93%のほぼ完全なリサイクルを可能とする施設は 全国的に数える程しかありません。



太陽光パネル表面のガラスを粉砕し取り除く作業

最初はこうなるのではないかと直感で始めたこと ですが、再工ネ100%実現の為に自分にできること はなんだろうと考え、太陽光パネルで自家発電・自 家消費に取り組みました。これは誰でも発想できる ことです。ただ、頭の中で思い描いたことを実際に 実行したから次が見えたのです。取り組んでみて、 次は何だろうと課題解決をどんどんしていった結 果、今に至っただけです。ですから周囲からは「凄 いです。」等と言っていただけますが、私は凄いこ とも難しいこともやったとは思っていなくて、誰で も出来ることをただ実行しただけなのです。よく



「費用対効果はどうか?」と言う方がいますが、それを言ってしまうと多分このような課題解決は前に進みません。ですから私は費用対効果を考えるよりも次世代の為に取り組まなければならない未来投資と考えています。



自社の環境課題解決への取り組み

#### 一今後の展望について教えてください。

恐らく廃棄物そのものの量は少しずつ少なくなっ ていくと思います。廃棄物には様々な物があります が、弊社がメインで行っている家庭ごみの収集量に ついては新しくできた団地で人口増加により、ごみ の量が増えた地域もありますが、全体的には人口減 少に伴い、少しずつ減ってきているという状況です。 他方で、今設置されている太陽光パネルはこれから 耐用年数を過ぎれば廃棄物として増えていくことが 予想されます。これから環境課題は市場として大き くなってくるので、取りこぼしなく事業として成り 立たせていくことが一番なのかなと思っています。 今後、例えば市場の中で脱炭素化といった取り組み を行っている会社と行っていない会社でふるいにか けられる時が来ると思います。そうなった時、優位 性を持って事業にも取り組めると思うので、市場が 少しずつ縮小していっても事業の方は拡大できると 考えています。

弊社の残りの課題は車両から排出される温室効果 ガスをいかに削減していくかです。国の機関や車両 メーカー、架装するワゴンメーカー等と方向性を固 めながら準備をしています。

また「ESD (持続可能な開発のための教育)」と

いう言葉があるのですが、今後の展開として環境教育といったところにも繋げていきたいと思っています。「小学生のためのお仕事ノート」という仙台市教育委員会後援の、仙台市内全小学校3・4年生に配布された冊子があります。今回このノートに弊社は廃棄物処理・リサイクルの企業事例として掲載されているのですが、サーキュラーエコノミー(循環経済)とか循環型社会といったことを早くから子供さん達に覚えてもらえると未来に繋がっていくと思います。

# ――会社を経営する上で大切だと思う事、アドバイス等ありましたら教えてください。

私自身、サラリーマンとして金融の仕事をしていたので、もともとの経営者ではありません。弊社に来てから5年位しか経っていないのですが、創業者の意向を引き継ぎながら、愚直にやり続けたことを私が受けて、少し今の流れをプラスして付け加えただけです。結局は人との出会いの中で自分自身が磨かれて成長しています。私の中では、やはり人との出会いが一番大事なことだと思っています。縁尋機妙多逢聖因(えんじんきみょうたほうしょういん)という言葉がありまして、良い縁というのはどんどん続いていき、自分自身も成長していくということです。人が成長しなければ会社も成長しないので一番大事なことだと私は思っています。



インタビューにご協力いただきありがとうござい ました。貴社の今後ますますの御発展をお祈り申し 上げます。

(2024.4.19取材)



## 株式会社みやちゅう

代表取締役 菊池 圭吾 氏



#### 会社概要

仹 所:仙台市若林区沖野6丁目29-37

設 立:1977年 資本金:10百万円

事業内容:製造業(建築資材、園芸資材等)

従業員数:41名

話:0223 (29) 4127 雷

U R L: https://miya-chu.co.jp

宮城県産天然ゼオライトを利 用した住宅用の制振・遮音材 を製造。新開発の換気口騒音 低減部材と併せ、住宅の騒音 問題解決に貢献する

今回は「七十七二ュービジネス助成金」受賞 企業の中から、株式会社みやちゅうを訪ねまし た。同社は、砂・砂利等の建築資材、肥料等の 園芸用品など様々な商品をパッケージングし製 品化しています。

宮城県産の天然鉱物である「ゼオライト」を 利用して、住宅用の制振・遮音材を大手ゼネコ ン会社と共同で開発・製造するほか、併せて換 気口用の騒音低減部材を新商品として開発し、 住宅建材市場へセットで提案を行い、住宅の騒 音問題解決に取り組んでいます。

同社の菊池社長に、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。

-七十七二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。

端的に言って、大変ありがたく嬉しく、また誇ら しいような気持ちです。今までやってきたこと、そ して天井制振遮音材が新しいビジネスとして認めて いただけたことを大変光栄に思っています。

応募のきっかけは、社内から「社長、こういうの があるのでちょっと応募してみたいです。」という 話があり、チャレンジしてみようかということで 私がGOサインを出して応募しました。受賞後は私 の同級生なんかも含めて「見ましたよ。」とか「お めでとうございます。」といった反応を各方面から 多々いただきまして、大変嬉しいです。

頂戴した助成金は、今年の8月に東京ビックサイ トで開催される「賃貸住宅フェア2024 in東京」と いう展示会の出展費用として、商品の拡販PRの為 に使おうと考えています。展示会では、助成金の対 象となった「天井制振遮音材」のほか、新商品とし て開発した換気口騒音低減部材「静換気(しずかん き)」を展示予定です。弊社の社名で全国区の展示 会に出展するのは初めてなので商品拡販PRができ たら嬉しいです。





過去の展示会

#### お客様の希望を形にするために

――創業から今日に至るまでの経緯について教 えてください。

会社を創業したのは私の父親です。宮城中央ブロック工業という社名で、ブロック工事を主体に建設工事業を生業として創業したことが始まりです。お客様からの愛称であった、前社名の略称"みやちゅう"に社名を変更し、今に至ります。

ブロック工事業からパッケージング業が中心になった一番のきっかけは、宮城県沖地震(1978年)です。もう50年近く前になりますが、大きな地震があってブロック塀がバタバタ倒れました。当時は震度5という観測だったのですが、もの凄く揺れてブロック塀も沢山崩れました。ブロック塀が倒れたというのは、何十年も前のことなので、いわゆる施工がずさんだったというものも正直あったと思いますが「ブロック塀はダメだ」、「ブロック塀は危ない」といった風潮になって、ブロック工事自体の需要がだんだん減ってしまった時期がありました。

そんな時に、パッケージング業のきっかけとなる 出来事がありました。ブロックをくっつける時には 砂とセメントと水を混ぜたモルタルというものを使 用しますが、例えばマンションを建てる時、このモ ルタルを作るため、材料を建設中のマンションの上 に上げなくてはなりません。ですから昔は「荷揚 げ」と言って、その日に使うブロックや材料を上に 上げる作業がどうしても必要でした。そこで私の父 は、あらかじめ袋に入っている方が作業しやすいと 考えたのでしょう、たぶん東京の方とかでは既に あったのかと思いますが、ポリ袋に袋詰めして現場 に持ち込んでみたようです。そうしたらそれを見た タイル屋さんとか建材を扱うような問屋さんが「そ れは良いよね、うちの分も作ってほしい。」という 話になり、母がスコップで材料を詰めて、父がダン プ車に乗せて持って行くようになりました。これが パッケージング業の始まりです。



社屋

創成期の頃はホームセンター様を中心に、地場の 建材の問屋様等に扱っていただきました。

最初は建築資材類だけだったものを、お客様から「これもできるんじゃない?」とお声掛けいただいて一緒に話し合って、「こういう形ならできますよ。」とか提案していき、それが園芸や肥料に広がっていきました。そのうちに20kgの大きくて重いものだけではなく、小さいサイズもできないかというご要望をいただいて、色々なものをパッキングするパッキングメーカーに徐々に変わっていきました。何十グラムという小さいものから1 t とかの大きいものまでパッキングできます。微粉のような粉のものだったり、大きい粒だったり、粘性のあるもの等、様々なものを総合的にパッキングしています。



作業風景

#### 御社の理念について教えてください。

理念というほど立派ではないかもしれませんが、 従業員に一番伝えていることは、「日々の仕事は楽し くしましょう」ということです。そのためには職場 の環境づくりが大切と考えています。社員がやりが いを感じ、働きやすい環境を整え、何より楽しく仕 事を行う事で取引先様、その先のお客様すべてを幸 せにすることができるのではないかと考えています。

また、私は原料の調達も含めて、全部地元で揃え たいという気持ちがあります。安いから輸入してし まうとかいうことがあまり好きではなくて、やはり この地域で調達して地域から発信していくことが地 元宮城の為になるのではないかと考えてやっていま す。そうすることで、皆様に必要とされるオンリー ワン企業、そして働くことが楽しい企業になれると 信じて取り組んでいます。

#### 多くの困難を乗り越えて

-これまで事業を行う中で苦労されたことや 印象に残っている出来事はありますか。

今までの人生・会社の歴史の中で一番大きい出来事 といえば東日本大震災ですが、その他にも多々あります。 振り返ると、私が会社の仕事を手伝い始めた18 歳、19歳の頃の日本は景気もいい時期でしたし、 バブルの前で元気な時代でしたので、手作業でそん な砂・砂利を詰めている仕事なんてと鼻で笑われる ようなこともあり、正直コンプレックスに感じて いました。大した専用の設備がある訳でもないの で、やろうと思えば誰でもできると私も思っていま した。非常に単純作業だし、当時は3K、きつい・ 汚い・危険とか言われ始めた時代でしたから、好き 好んでこういう汚れ仕事みたいなことをやろうとい う人はいなかったと思います。だから非常にコンプ レックスに感じていました。



工場内の様子

父の跡を継いで、私が社長になってから少しずつ 商いも大きくなってくると、仕事柄大型トラックや 大型ダンプ車の出入りが増えてきました。それまで も様々な理由で事業所を転々としてきましたが、若 林区の荒浜地区でやっていたある日、区役所の職員 の方が来て「この機械は何ですか。」と質問され、 「袋詰めする機械です。」と答えたら、「いやこれは もう工場ですよ。ここは住居地域で、工場を建てて はいけない場所だから立ち退いてください。」と言 われて、もの凄くショックを受けました。数千万円 の機械を清水の舞台から飛び降りる気持ちで入れた ばかりで、移動させるだけでも数百万円かかるのに、 どこかに動かしてくださいと言われても動かすとこ ろがなく非常に困りました。だけど、そのままやり 過ごす訳にはいかないし、自分がこの先事業をやっ ていく上で後ろ指を指されるような状態で仕事を続 けていくのはなんか嫌だと思って色々探したとこ ろ、現在の仙台空港工場がある場所 (工業専用地域) に辿り着きました。移動先が決まってからは、パー トさんの雇用の問題もあるので本当に小さい手作業 で作業するものだけを荒浜に残して、荒浜工場と仙 台空港工場の2か所でやろうと決めたのが東日本大 震災発生の2年くらい前で、ゆくゆくは全部仙台空 港工場の方に移そうという計画でした。そんな時に 震災が発生し津波が来て荒浜地区は甚大な被害を受 けました。荒浜工場は建物が流され、土地だけが残 りました。私は40歳を過ぎていた頃ですが、これ まで積み重ねてきたものが一気に持っていかれた、 理不尽なことが起きたという気持ちでいっぱいでし た。とはいえその頃には、従業員も増えていたし、 みんなの生活の責任がかかっているので、ここでへ こたれる訳にはいかない、再スタートしようと決意 しました。



社員の集合写真



#### -御社の天井制振遮音材について教えてくだ さい。

一言でいうと住宅用の防音材です。1階の人がう るさく感じる2階からの騒音を大きく分けると、重 量床衝撃音という例えば子供がジャンプしてドシン となる音と、軽量床衝撃音というスプーンやフォー クなどを落としてコツンとなる音の2種類に分かれ ます。当社の天井制振遮音材は前者の重量床衝撃音 にターゲットを絞った製品ですが、軽量床衝撃音に も効果があります。一般的に防音対策とは、ゴム マットのようなもので音を立てる側が対策する手法 を表しますが、弊社の製品は天井に入れるだけなの で、2階からの音が気になる時も1階の人から相手 に伝えることなく対策できます。



天井制振遮音材製造の様子

また、マンションには床スラブといって、1階と 2階の間に大体25cm~30cmのコンクリート床の 厚みがあります。この厚みは、建物の強度がしっか りしていれば本来15cm程度で問題なく、防音対策 の為だけに倍の厚さにしています。つまり、本来は 必要のない厚さなんです。そこで、当社の天井制振 遮音材を採用すると、床スラブ15cmの厚さのまま で遮音性能が25cm~30cmの厚さの場合と同等に なります。築年数の古い物件でも最新物件と同等性 能でリニューアル可能となります。新築物件であれ ば、コンクリートを使う量が減って建物の全体重量 を減らすことができます。建物は軽い方が地震に強 いので地震にも強くなり、また、建物の基礎杭もそ こまで長くしなくて済む等、良い事が沢山あります。 加えて、各階で15cm余裕ができるということは、 室内空間は同じ高さのまま15cmの積み重ねで、例

えば、30階建ての高層マンションを31階建ての高 層マンションとして住居数を増加させて建設できる ようになります。

防音のメカニズムについてはなかなか専門的なの ですが、簡単に言うと天井を吊っている金具を伝っ て天井面に音が伝わってしまう、"震える"ことを 防ぐ"制振"です。だから天井制振遮音材は、使用 しているゼオライトが音を吸っている訳ではなく て、天井に入れたゼオライトが擦れることによって、 音エネルギーを摩擦で熱エネルギーに変換する技術 です。ゼオライトは火山灰が堆積して石になったも ので重さも丁度良く、無機の鉱物だから燃えません。 また、補助的な役割として、除湿や消臭効果もあり メリットも大きいです。私自身も地産のものを使い たかったので使用することになりました。



宮城県産天然ゼオライト

### 宮城の企業としてできることを

-なぜ天井制振遮音材としてゼオライトを取 り扱い始めたのですか。また、大手ゼネコン会 社との共同開発・完成にまで至った経緯につい て教えてください。

まず当社がゼオライトを取り扱うきっかけとし て、取引先のホームセンター様から地元の企業同士 で連携して一緒に販売してほしいというお声掛けが ありました。私自身もゼオライトはもともと気に なっていて、毎日ホームセンター様へ配達に行く時、 同じ石系を扱う企業として、綺麗な色で軽くて結構 いい値段もするし、どんな石なのだろうと思ってい ました。ゼオライトの説明を見ると、臭いを取ると か色々書いてあるので水も綺麗になるだろうなと思 い個人的に購入して、水槽に入れたり他の使い道を考えたりしていました。そんな時に取引先のホームセンター様からお声掛けがあり、嬉しく思い取扱いを始めました。その後、ゼオライトは全国的に"床下調湿剤"という商品としてヒットしまして、全国のホームセンター様で扱っていただくようになりました。

そんな時、たまたま大成建設さんの担当者の方が ホームセンターへ行った際に、当社の床下調湿剤を 目にしたそうです。担当者の方曰く、当社の床下調 湿剤が自分の思い描いていた製品に形が非常に近 かったとのことで、私に直接メールを送ってきてく れました。震災発生から2、3年経ち、もう一回再 スタートしてゼロからというよりマイナスから少し ずつ回復してきた頃でした。取引先の支援もあり、 ようやく3年目くらいに元通り以上になってきて、 私自身も気分が上向いて、色々やっていこうと思え るような時期に、大成建設さんからメールが届いた のです。突然のメールでしたので、なんか面白そう というより、なんで大企業からメールが届くのか、 悪戯かなとも思いましたが、すぐに連絡を取ってみ ました。そうしたら、是非一度お会いしたいという 話になりそこから1週間も経たないうちに神奈川県 にある技術センターへ行きました。その技術セン ターには数名の職員の方がおり、住宅関連の研究を されていました。技術センターの方から、「実は御 社の床下調湿剤をホームセンターで見つけました。 研究段階なので使い道はまだお話しできないのです が、例えば中身や大きさを変えて活用したいと考え ています。お手伝いしていただけませんか。」とい うお話をもらいました。

そこから1年半くらい「少し重さを変えてください。」とか「大きいものを作ってください。」といった要望を聞き、ひたすら試作する日々が続きました。何百枚も作ることはできないけど、何十枚かなら作れるので、要望に沿って全部手作業で切ったり、貼り付けたりしていました。月に数回やり取りをして、1年半くらい経ち信頼関係も築けてきた頃、実は住宅の防音に使いたいのだと教えてもらえました。それまでこの試作品がどのように使われるのか知らなかったので何も言えませんでしたが、その後は「こういう形がいいんじゃないですか。」とか「こういう何枚入りで箱にするのはどうですか。」等、

色々やり取りしました。

技術としてプレスリリースしたのが2015年です。大成建設さんが技術を確立して、改良を重ねて2018年から世の中に出始めました。昨年からは共同開発ということで、当社のものとして製造販売してもよくなり、広く大々的に出せるようになりました。

最初はもう大成建設の方が当社の商品を見てメールをくれたというドラマのような話です。だから面白いものです。地元同士で繋がった流れの中で、小さい事が全部繋がって最終的に今に行き着きました。ですが、ポッと新しい事が湧いて出てきた訳ではないです。細いかもしれないけど、必ず糸で繋がっていて、たまたま見つけていただいて、そこは本当にたまたまで運があったのかもしれませんが、それを形にするまでは大変でした。これは幾度となくサンプルというか、使う目的もわからないままのものを1年半も作り続けたんですから。



天井制振遮音材

当社のような小さな地元の企業が大成建設さんのような大企業とプロジェクトを始める時、当社だけの力ではできません。当然、会社の規模的な信用の問題もあります。だから、「我々には一緒にタッグを組んでくれる仲間がいます。包装・配送を全部丸抱えで自分のところでやるのではなくて、それぞれの得意分野でチームとして大成建設さんとやります。」ということが必要でした。当初から一緒に協力し合ってきた仲間とは、今も同じ"チームみやぎ"で取り組んでいます。



#### 地域貢献・宮城への想いについて教えてく ださい。

パッキングはなんでもかんでも機械でできる訳で はなくて、どうしても人手が必要です。そういった 時にたまたま東北福祉大学出身の知り合いが授産施 設を紹介してくれたことがきっかけで繋がりが生れ ました。有難いことに10年以上前から施設外就労 という形で5人くらいずつ来てくれていまして、凄 く嬉しいことです。別に弊社が補助をもらう訳では ないので、普通に賃金をお支払いしているのですが、 授産施設の方々が「凄く嬉しい。」と言ってくれま す。弊社に週に数回出勤して、重い物を持ったり体 を動かしたりすることを非常に楽しみに来てくれま す。「今日はあれやるんだ、これやるんだ。」と。最 初は正直私も働き手が欲しいな、誰でもと言うのは 失礼だけど、本当に人手があれば助かるなというこ とで繋がりができたのですが、「凄く有難い。」と言 われているうちに、ささやかかもしれませんが、社 会貢献とはこういうことかと嬉しく思うようになり ました。若干の障がいをお持ちですが、色々な人を 受け入れて職場・仕事を確保することは私の役目な のかと思い、宮城での地域貢献に少しかもしれない ですが繋がっているのではないかと思っています。 弊社で働いているうちに社会に適応して、授産施設 を巣立った人も出たという話を耳にして、とても嬉 しく思っています。

#### -今後の事業展開はどのようにお考えです か。

住宅関係の事業は人口減少に伴い、戸建て住宅で 見ると非常に見通しが暗いと感じています。一方 で、賃貸マンションなど集合住宅の需要はまだまだ ありまして、音の問題が結構重視されます。実は大 成建設さんと新たに色々な取組みをしていることが ありまして、取り組むパートナーとしての案件があ ります。こうしたい、ああしたいという希望にでき るだけ応えて、世の中に音関係の新しい技術を出し ていくお手伝いができればと思っています。



#### これから経営を担う方に何かアドバイスを お願いいたします。

私なんて大したアドバイスできることはありませ んが、一つ言うなら"種を蒔き続けること"だと思 います。種蒔きは止めてはいけないです。ここでい いと思ったら、そこからマイナスが始まると思った 方がいいです。常に種蒔きをすることは難しく、ま た毎年必ず収穫できるものでもなく、1~2年で収 穫できる場合もありますが、桃栗3年柿8年という ように10年近くかかって花が咲くとか実がなるこ ともあります。だから常に種を蒔き続けることがコ ツだと思います。やたらめったら蒔いて分からなく なる時もありますが、時間は限られているので、モ ノになるか分からないけど新しいことにチャレンジ したり、お客様のところに行ってみたりすることが 重要だと思います。種をたくさん蒔いているから、 ポッと実る時が来るのだと思います。周りは、私の ことを単に運がいいと言いますが、私はラッキーと は思っていなくて、細い糸が全てに繋がっている、 それは種蒔きし続けたことの結果だと思っていま す。

そしてこれからはやはり「人」です。大切なのは 確実に「人」です。価値観が違う人が沢山いる中で、 代わりはいくらでもいるという時代ではないと思い ます。ですから、1人ひとりがこの会社で働いてい て良かったと思える環境をつくっていくことが重要 だと思います。



菊池社長(左)と畠山取締役(右)

インタビューにご協力いただきありがとうござい ました。貴社の今後ますますの御発展をお祈り申し 上げます。

(2024.4.10取材)



## 地域経済活性化と 人口減少下のビジネスモデル

日本外国特派員協会会員 日本文藝家協会会員

ジャーナリスト 三神 万里子氏

2024年5月22日(水)、ジャーナリストの三神万里子氏をお招きし、「地域経済活性化と人口減少下のビジネスモデル」と題して、オンライン講演会を開催しました。

三神万里子氏は、ジャーナリストとして国内外で経済・産業・経営・政策分野を取材、執筆のほか、NHK・民放にて経済番組のメインキャスター、解説等で活躍され、国内外の産業振興・新規モデルや社会現象を深堀りし、ビジネスの視点で幅広く提言を続けています。

オンライン講演会では、三神万里子氏がこれまでの取材等で発掘された事例などを基に、地域経済活性 化に向けたビジネスヒントなどについてご講演いただきましたので、今回はその講演内容をご紹介いたし ます。



#### ■ 前例が通用しない不安定世界

日本の緊急の問題として、人口減少がありますが、2023年の出生数は約75万人と過去最少でした。かつて6年早まると見られていた減少速度の予測より11年早いペースに、新型コロナを機に転じました。ねずみ算と逆で、人口はひとたび減少が始まると急降下します。寿命が延びて高齢者層の死亡が先送りになったためにこれまで人口総数は維持しているように見えてきましたが、2025年以降は底が抜けたように人口は減少していきます。

高齢化の恐ろしさは、高齢者がポストを握ると若い人の昇進速度が国際比較でみると相対的に遅れる点にあります。これからの時代、デジタルスキルは必須ですが、昨年、グーグルが実施した米国での大規模プロジェクトでは、20代と30代の前半と後半では、それぞれデジタルスキルの修得速度が違い、40代ではかなり劣ります。日本でも2024年度から高校の約半分でSTEM&DX(STEMは科学、技術、工学、数学の略)教育が始まります。今後は、読み書き算盤としてのデジタルリテラシーを持った高校卒業生が入社してきます。大人た

ちはデジタルリテラシーにおいては、中学生のレベルとなりえることを謙虚に知ってほしいと思います。

2025年にはテクノロジーを取り込んで急激に成長できる人とそうでない人の間にK字型の格差が生じるといわれます。Kの字の上と下の線のように、加速度的に差がつくのです。スーパーコンピューターの計算速度とインフラの整備度合から、この未来は推計されています。

これから10年が出生率対策のラストチャンスになり、人口の再生産が可能な2.1の出生率を維持できれば全体としては縮小しながらも世代バランスは健全化しますが、これを逃すともう日本は急下降で消滅への道をたどります。人口を質的に維持しながらソリューションビジネスに転換できるなら、経済の活性化も打ち手があるでしょう。

#### ■ 損益計算書からのアプローチ

中小企業の活性化はどうあるべきか。 P/L (損益計算書) からアプローチをしてみます。 P/L の右側の売上げでは、人口の減少に伴い内需は量が減少します。それでも売上を確保する方法として、老若男女やシーン別といった垣根を越えて使える「フェーズフリー」商品の考えが参考になるかと思います。商品の売れ残りを防ぐ予測精度の向上も同時に進める策となるでしょう。高付加価値化やハイエンド化、ブランディングで値段を上げていくことも考えられます。海外への販路開拓である越境ECはコロナ禍で増えました。

モノは売れなくなっていますが、経験価値や時間価値にお金を払う若者は増えています。時間効率を上げる 役務サービスを展開する、さらに高度化してソリューションという知識サービスを売る方法へと商品を育てて いく戦略がここから読み取れます。政府はGX債を発行し今後脱炭素機器への取り換え需要に補助金を支給しますが、そうした補助金の利用もそもそもモノ単位の一過性の投資資金で終わってよい話ではなく、それにより削減できたCO<sub>2</sub>をクレジットで売り、さらにその事実をブランディングに使って価格交渉や顧客獲得につな げていくのが趣旨です。

次にP/Lの左側の費用ですが、費用には材料費、労務費そして光熱費などがありますね。人手不足には外国人材やプロ人材のプロジェクト単位充当で量的・質的な対処をしていくわけですが、企業側も徐々にジョブ型人事制度の導入を迫られるでしょう。ジョブ単位の分析が可能となるからです。労務費の圧縮は、工数分析によって時間の無駄を徹底的に洗い出すことによっても、他社との共同調達に踏み切るフローの根本的見直しによっても可能です。

人事、総務、経理といったバックオフィス費用はAIによる著しい効率化・自動化が可能な領域ですが、中 小企業では一社ごとでなくすでに、産地単位やサプライチェーン単位で一気に進める例も出て来ています。

国はM&Aを推奨していますが、こうした広域ケースの場合は経営の独立権を守りつつ持株会社をつくり バックオフィスを共同で運営することも考えられます。オープンイノベーションの交渉窓口としても機能させ やすいメリットがあります。

宮城県のキーワードは「未来の半導体集積地」でしょう。安全保障に寄与する重要エリアとなりますので、企業の高度化を前倒しで図らなければなりません。データ分析力やトレーサビリティ、セキュリティの強化などが求められます。日本は半導体製造の要となる高度部品や素材を握り、さらにそれを製造できる工作機械を握っています。国際的にも競争力の鍵はこの川上領域にあり、ゆえに昨今、「中小企業を中堅企業に脱皮させる」という表現が登場し始めています。

中堅企業という概念は元がドイツの「ミッテルシュタント」に端を発して訳されてます。単なる規模感の話ではなく、地方にあって専門分野を持ち、独立系でその分野で適正規模を守りながらグローバルに展開しているという質的な特徴があります。基本的にはファミリービジネスですが、プロの経営者を雇うこともあります。

ドイツはローテク分野での展開が多いのですが、日本はハイテク領域での地方都市中堅企業強化が意識されているわけです。さらにいうと、ドイツ的なローテク分野なら日本には候補が川上から川下まで存在し、さらに伝統工芸のすそ野の広さにまで至ると、中堅企業に育てるべき潜在力あるプレイヤーが無数に存在します。ゆえにM&Aを推奨したり「中堅企業」概念が普及され始めたりしているわけです。

#### ■ ソリューション企業を目指して

中小企業を中心に事例をご紹介します。まず出生率にソリューションを提供する例です。広島県の青河町には『ブルーリバー』という開発会社があります。住民8人が100万円ずつ出資してつくられました。高齢化で空き物件が出ると、この会社がオーナーから受託してオール電化にしてリノベーション、物件を出産可能年齢の夫婦に貸し出します。年間の賃料は1万円。太陽光の売電により、安価でも開発会社は賃料分を充当でき、借り手にとっては賃料も光熱費も大幅削減されます。このため入居者はお金が高速で貯まります。子どもは地域の高齢者が親戚のような関係性で世話を助けてくれるため女性が仕事をしていても時間的制約が激減します。それで出生率が5年で2.8になりました。

人口が減少することで懸念されるのはインフラが劣化・縮小していくことですが『WOTA』は水道インフラ 問題を構造的にとらえて解決を目指す企業です。水道は自治体が管轄していますが、維持管理が困難になって きています。水道を中央集権型から自律分散型へと転換する技術で売上げを伸ばしています。

人手が減っていることに対応するには質的な転換が必要です。きつい作業環境の現場では、そのキツイ原因を現場の人間が洗い出して汎用度の高いアプリで置き換えて解消できれば仕事の質がデータ分析に近くなり、 離職率の低下にもつながっていきます。こうしたソリューション型の教育サービスを『ファクトリーサイエンティスト協会』が展開しています。

#### ■ 業態による多様なアプローチ

さて、損益計算書の売上げ構成の変革とソリューション化について述べてきましたが、売り上げと費用の双 方を一気に変えるアプローチもあります。

『旭鉄工』はまず、自社の工数を分析して時間のロスを洗い出しました。時間ロスは労務費とエネルギーコストに直結します。これらは $CO_2$ 削減のデータ化にも直結するため、自社の変革が他企業への $CO_2$ 削減コンサルティング事業に育ちました。

また、マーケットが特に地域で根本的に縮小するなかで、複数の会社が連携して P/L を入れ子のように組み直し売り上げ構成を変える手法も生まれています。つまり縮小しても売り上げが維持、向上、さらには利益率が上がる手法です。山形県寒河江市の商店街はサービス百貨店化を目指し、個店が連携した『たすかるちゃあ』というプラットフォームをつくりました。暮らしの困り事解決を地元商店街の中で紹介しあっています。御用聞きから高齢者の買物代行や働くママのお手伝いなど、商店街全体で展開し、フィーをいただくのです。

この方式は、さらに小さい二社間の入れ子式という形でも特に新型コロナ下で事例が出ています。例えば、 保育園と居酒屋では事業の活動は時間がずれます。ずれを利用して、日中は保育園が居酒屋の宴会スペースを 利用し、居酒屋は子供たちのお昼ご飯を出す、夜は父兄向けのテイクアウト食品も出す。賃料は相殺され両者 とも顧客が増え売り上げも増す。こんなことが全国でみられるようになりました。

#### ■ 技術的大転換

さらに根本的に次世代向けビジネスモデルへと大転換する事例をお話しいたします。『京西テクノス』は下 請部品メーカーでしたが、部品を製造できる技術は死守したまま、工作機械の修繕専門企業として、顧客の機 器類の振動データなどを継続分析して故障を事前予測、代替え機と部品も事前に準備しラインが止まることが ないまま、遠隔でスマートグラスにより図面をシェアしながら指示を現場に出して即座に修理するというサー キュラーエコノミーに転換しました。顧客が支払っているのはもはや部品単価いくら、という世界ではありま せん。故障リスクに伴う時間と物的費用、再教育が必要となる人的費用のトータル削減効果、ラインが止まら ない仕組みへの対価です。すでに大手企業の校正部門や修理部門も中小企業側が買収しサービスを再展開する 動きも見せています。

最後にもう一度、人口減少はあと10年以内の対処が日本のタイムリミットです。どの地方でも、どなたで も着手出来るビジネスモデルで利益率と時間効率を質的に上げる、できることはすべてやっていく。すでに出 生率に効果が出ている事例もある。これらをご参考に、どうか行動に起こしていただければと切に願っており ます。



#### 三神 万里子(みかみ まりこ)氏 プロフィール

慶應義塾大学環境情報学部卒。英ケンブリッジ大学エグゼクティブコース、サステナビリティ経営管理専攻修了。大学卒業当初よ り、独立開業し、国内および米国の経済誌、各種論考誌等で連載・執筆を重ねる。ジャーナリスト職と並行し、国立情報学研究所 プロジェクト研究員、信州大学経営大学院客員准教授を歴任。NHK・民放にて経済番組のメインキャスターを務めるほか、経済産 業省、総務省、地方自治体等にて多数の公職を務めるなど幅広く活躍。



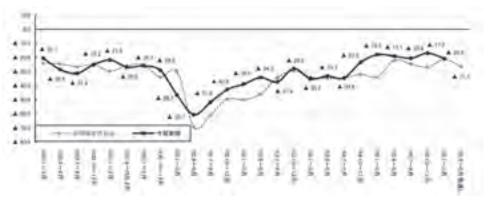
## 仙台市の経済施策について

仙台市経済局産業政策部経済企画課

#### 1. 仙台市の経済動向と環境変化について

本市経済を取り巻く状況は、国内の人口減少や国際政治情勢等の影響により厳しさを増しており、市内総生産額も2017年の5.31兆円をピークに減少傾向にあります。また、企業動向について、仙台市地域経済動向調査の結果によれば、コロナ禍以降の業況は緩やかな持ち直しを見せている一方で、人手不足に加えて、原材料価格高騰や昨今の賃上げに伴う人件費上昇が経営課題の上位を占めている状況です。

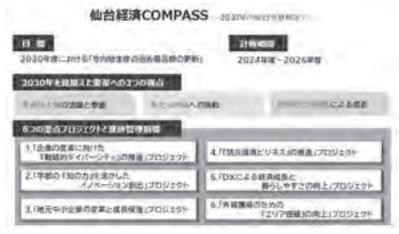
企業においては、人材の確保・定着や賃上げ、原材料価格の圧縮につながる「生産性向上」などの新たな取り組みが求められており、本市としても仙台・東北の持続的発展を目指し、各企業のそうした取り組みを後押しする必要があると考えています。



業況判断(事業所の景気) DIの推移

一方で、社会経済は日々変化を続けています。2030年をターゲットに、仙台防災枠組みやSDGsなどの国際的枠組みのもと、世界各地で新たな取り組みが進んでいるほか、仙台・宮城においては、東北大学の国際卓越研究大学認定候補(令和6年5月末時点)への選定による留学生・外国人研究者の増加、また、台湾の半導体大手PSMCの大衡村への進出など、高度外国人材・外国人居住者の増加が見込まれています。

本市では2024年3月に、各企業がこうした各般の変化を好機と捉え、未来に向けた変革を進められるよう、2024年度から2026年度までの3年間に進めていく本市経済施策の方向性を記した「仙台経済COMPASS」を策定しました。この計画に掲げた3つの視点、「多様な主体の活躍と参画」「新たな市場への挑戦」「他分野との融合による成長」に基づく6つの重点プロジェクトを展開し、目標とした2030年度における市内総生産の過去最高額の更新を達成できるよう、各種施策に取り組んでまいります。本稿では、4つのプロジェクトをピックアップしてご説明いたします。



仙台経済COMPASSの概要

#### 2.『仙台経済COMPASS』に基づく重点プロジェクト

#### (1) 企業の変革に向けた『戦略的ダイバーシティ』の推進プロジェクト

地域経済や企業が持続的に発展していくためには人こそが最も重要な資本です。生産年齢人口の減少により 人材不足がますます厳しさを増す中において、多様な主体が自分らしく働ける地域として仙台・東北が選ばれ ていく必要があると考えております。

活躍の場は地元企業で中心的な役割を担う立場になっていくほか、起業し、急成長を遂げるスタートアップ企業をつくっていくことも考えられます。多様な人材が様々な働き方を通して自己実現ができる地域を目指し、企業の魅力向上に資する取り組みや次世代のIT人材、アントレプレナーシップ人材の育成に取り組んでまいります。

#### ①地元企業の人材確保・定着

#### ■四方よし企業大賞制度

本市では、平成28年度より中小企業の社会課題解決に向けた取り組みや魅力的な職場環境づくりを後押しし、地域の活性化と中小企業の持続的発展を目的とし、「売り手よし」、「買い手よし」、「世間よし」の三方よしに「働き手よし」を加えた「四方よし」な企業を広く周知する企業表彰制度を実施しています。社会課題解決や魅力的な職場環境づくりに取り組む企業から、「四方よし」企業として宣言企業への応募を随時募集しています。

概ね2年に1度、宣言企業からの優れた取り組みを募集し、特に優れた取り組みを大賞として表彰しています。今年度はその表彰年度にあたるため、9月頃より大賞への応募を行う予定です。

#### ■四方よし企業大賞制度

https://www.city.sendai.jp/kezai-chose/kurashi/machi/kezaikoyo/koyo/hyousyou/002.html



#### ■仙台で働きたい!プロジェクト



仙台で働きたい!webサイト



センダイシゴト博(令和5年第2回)の様子

「仙台で働きたい!プロジェクト」では、ウェブサイトの運営やイベントの開催、ローカルキャリア促進事業を実施しています。ウェブサイトでは、就職活動に関するイベント情報や地元企業で働く若手社員のインタビュー記事等を掲載し、若者の地元定着を促進する情報を発信しています。イベントの開催では、業界研究イベントや企業説明会、就業体験等を実施し、学生等の若手求職者が「地元企業を知る」「地元就職を考える」機会を提供します。令和5年度は、「働き方」で探す新感覚キャリアイベント(センダイシゴト博(令和5年度参加者数189人、令和5年度参加企業数53社))や、業界について深く知るためのトークイベント(センダイシゴト大学(令和5年度参加者数124人、令和5年度参加企業数29社))、低学年を対象にしたみやぎの就業体験プログラム(令和5年度参加者数43人、参加企業数21社)などを開催しました。また、ローカルキャリア促進事業では、学生向け有給就業体験事業や外国人留学生向け企業発見事業の実施を予定しており、令和6年度からの新しい取り組みです。

今後も引き続き、就活生をはじめとする求職者に仙台で働くことの魅力を発見してもらうため、ポータルサイトの運営や各種イベント等を通して、若者の地元定着やUIJターン等を促進することにより、地元企業における人材確保・定着につなげていきます。

#### ■仙台市奨学金返還支援事業

本市では、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。





仙台市奨学金返還支援事業スキーム図

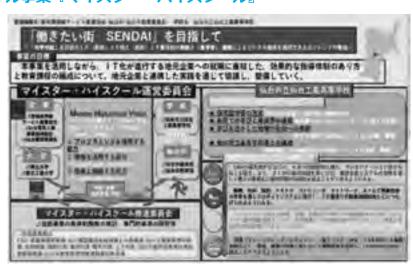
令和5年度は188社に協力企業として登録いただき、その協力企業に内定した99名を対象者として認定しました。累計認定対象者数は514名(令和元年度65名、令和2年度115名、令和3年度120名、令和4年度115名、令和5年度99名)となっております。

#### ■事業者向け 奨学金返還支援事業

https://sendaidehatarakitai.jp/scholarship/company



#### ■文部科学省モデル事業『マイスター・ハイスクール』



マイスター・ハイスクールの概要

専門学科における地域の産業界、経済界、大学等の外部人材を活用した授業や実習を通し、職業人の育成に向けた実践を検証する文部科学省指定事業『マイスター・ハイスクール』に、仙台工業高等学校が令和5年度に指定を受けました。「働きたい街 SENDAI」を目指して、をメインテーマに地域経済の中心である中小企業を活性化し、特にIT関連企業の集積を進めている中、今後の市場拡大が見込まれる健康福祉、農林水産業、防災分野等との融合や、産学官連携による近未来技術の実装の促進などによる、魅力ある「しごと」の創出を目指しています。

工業関連の企業では3DCAD、CAE、BIM、FAなどのIT化が進行し、工業高校においては従来の工業科目での学びを基本としながらもIT活用能力などの専門技術も身に付けていく必要があります。加えて、電気分野と機械分野の融合をはじめ、様々な業種でIT化をベースとした業種の融合や新規事業の展開などの動きが活発化しており、自身の専門以外の領域においてもIT活用能力をもとに柔軟な発想で対応できる人材を社会に輩出していくことが望まれています。このような背景から、本事業を活用しながらIT化が進行する地元企業への就職に直結した、効果的な指導体制のあり方と教育課程の編成について、地元企業と連携した実践を通じて協議し、整備していきます。

#### ②スタートアップの育成

#### ■仙台グローバルスタートアップ・キャンパス

「仙台グローバルスタートアップ・キャンパス」は、仙台・東北の若者をグローバルに活躍するスタートアッ プ人材として育成するものです。参加者は世界最先端のアントレプレナーシップ教育を履修し、選抜された方 は、ハーバード・ビジネススクール(HBS)のオンラインプログラムの受講や、米国のイノベーション拠点 への訪問等を通じて、事業アイデアの構築及びブラッシュアップを行います。

令和5年度には、世界最大・最先端のオンライン教育プラットフォームCourseraとMoU締結し、110名に 欧米の最先端のアントレプレナーシップ関連の人気コースを提供しました。希望者の中から20名を選抜し、 HBSの人気オンラインプログラムやHBS元教授竹内弘高氏による特別セッションの受講、米国ボストン、シ リコンバレーにおいて、ハーバード大学、スタンフォード大学、MITメディアラボなど、イノベーション拠点 を訪問しました。

グローバル化が進展する中において、地域課題は世界課題でもあります。仙台・東北から世界へ、課題解決 に向けてチャレンジする方を応援します。



#### ■仙台グローバルスタートアップ・キャンパス

https://sqsc.world/



#### ■仙台スタートアップスタジオ

仙台スタートアップスタジオは、令和6年3月にアーバンネット仙台中央ビル内に開設したスタートアップ のためのワンストップ支援拠点です。仙台・東北から世界を変えるスタートアップの創出を目指し、スタート アップの事業立ち上げや事業成長に向けた様々な支援をワンストップで提供するとともに、市内に集積する多 様な支援者及び首都圏の東北にゆかりのある支援者等との連携強化を図ります。スタートアップや起業を目指 す皆さん、スタートアップに関わる地域の様々な支援機関、仙台・東北や首都圏の東北にゆかりのある経営者 や支援者の皆さんが、気軽に足を運び、情報収集や課題解決ができるきっかけをつくるとともに、挑戦を後押 しします。



#### 【仙台スタートアップスタジオの主な支援内容】

- ①スタートアップ向け相談窓口の開設、相談対応
- ②セミナーや交流会等のイベント開催
- ③個別集中支援の実施
- ④首都圏等の支援者や地域の経営者等による個別アドバイス
- ⑤各種支援施策(特にスタートアップ・エコシステム推進協 議会参画団体)の「見える化」と情報発信、スタートアッ プとのマッチング
- ⑥仙台市内で新たに事業を始める外国人の起業相談対応(ス タートアップ・ビザ等)
- ⑦他の支援施設(市内・首都圏等)との連携強化(共同イベ ントの開催等)

仙台スタートアップスタジオの様子とスタジオでの主な支援内容

#### ■仙台スタートアップスタジオ

https://sendaistartupstudio.com/



#### (2) 学都の『知の力』を活かしたイノベーション創出プロジェクト

地域経済の持続的な成長のためにはイノベーションの創出が不可欠です。そのためには多様な人材が集うこ とに加えて、異業種や異分野が交わる環境づくりが必要となります。学都仙台の強みを活かし、東北大学をは じめとする関係機関との連携強化により、イノベーションが継続的に生まれ、地域経済に波及するような好循 環をつくりあげてまいります。

#### ■リサーチコンプレックス形成推進

東北大学や関係機関との連携によるリサーチコンプレックスの形成を推進しております。ナノテラスの運用 開始を契機に、国内外から企業や大学等の研究開発拠点が集積し、地域企業も含む様々な主体が交わることで、 最先端の研究開発や成果の事業化等の新たな価値の創出を図っていきます。

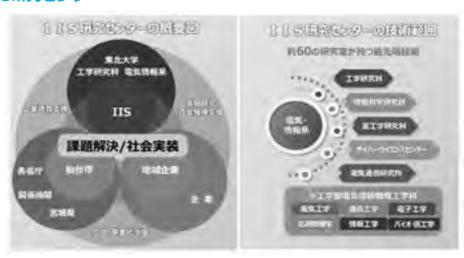
中でも「NanoTerasuシェアリング2000」と銘打ち、本市保有のナノテラス利用権を全国の企業等の皆様 に幅広くご利用いただく事業を実施しております。通常は、ナノテラス利用料金に加えて、分析・解析等を大 学や分析会社等に委託する場合に費用が発生しますが、中小企業を対象にした利用料金の減免制度(宮城県) や、分析・解析等について大学等に支援いただく際にかかる費用の一部を補助する測定支援制度(仙台市)を 準備しておりますので、是非、積極的にご活用ください。

#### ■NanoTerasuシェアリング2000

https://www.city.sendai.jp/research/risakon/contents/sharing2000.html



#### ■東北大学IIS研究センター



東北大学IIS研究センターの概要

東北大学IIS研究センターは、2010年2月に東北大学と仙台市が共同で設立した産学官連携組織で、電気情 報系約60研究室の総合力と相互連携による産学官連携を推進しています。支援内容は、仙台・東北を始めと した全国各地の企業等の相談に、民間企業出身のメンバーを中心に企業目線で能動的に対応し、産学官連携に よる研究開発や技術の実用化・事業化まで一貫した支援を行うことです。令和5年度の主な産学連携活動実績 は、東北大学と企業との共同研究等のコーディネートを行ったもの9件、競争的資金の獲得ができたもの10 件となっています。地域のIT関連団体や多様なプレーヤーとの協業によるDX推進への積極的な取り組みや、 医療分野や農業分野など電機情報系以外の支援実績もございます。

仙台市などの、自治体を中心とするスマートシティ・水産・製造・物流・医療等々の現場と密に連携し、人 手不足対応や生産性向上などの社会課題の解決、ひいては地域全体の持続的な経済成長の実現を目指して活動 しています。IIS研究センターの活動に興味・関心を持たれた方は、まずはご相談ください。

#### ■東北大学IIS研究センター

https://web.tohoku.ac.jp/iisrc/



#### (3) 地元中小企業の変革と成長促進プロジェクト

イノベーションによる新たな価値の創出が必要となる一方で、地域経済を牽引し、域内取引や雇用を生み出 す中心となるのは地元中小企業であると考えております。企業の更なる成長を後押しするための上場支援に加 え、経済的インパクトと社会的インパクトの両方をもたらすような企業の輩出に向けた取り組みを行ってまい ります。

加えて、人材不足や物価高騰など様々な経営課題に直面している地元企業の事業継続をワンストップで支援 する体制を提供してまいります。

#### ■地域経済を牽引する企業の輩出

本市では、令和元年度より上場を目指す企業への集中支援プロジェクトに取り組んできております。今年度 はこのような上場企業の輩出に加えて、「地域中核企業」の輩出に取り組んでまいります。外貨獲得や域内取 引・雇用の増加等による経済的インパクトに加え、その企業の存在やその企業が生み出す商品・サービス等が 地域の魅力向上に寄与するような社会的インパクトをもたらす企業を「地域中核企業」と定義し、そのような 企業を数多く輩出していくことで本市、ひいては東北地方の持続的発展につなげてまいります。



#### 【パッケージの各施策】

- ①地域中核企業輩出集中支援
- ②上場支援
- ③プロフェッショナル人材活用による中小企業の課題解決支援
- ④地域企業スケールアップ補助金
- ⑤中核人材養成プログラム
- ⑥人材定着・組織開発プログラム
- ⑦若手人材確保等による組織文化変革促進事業
- ⑧地域中核企業プレゼンス向上支援事業
- ⑨仙台「四方よし」企業大賞(再掲)

地域中核企業輩出支援パッケージの体系図と各施策について

#### ■地域中核企業輩出支援パッケージ

https://www.city.sendai.jp/chiikikeizaisaisei/chukaku/package\_r6.html



#### ■地元企業の持続的な発展

本市では、仙台圏の事業者を応援する公的な相談窓口として「中小企業応援窓口(愛称:オーエン)」を設 置しています。人材獲得や原油価格・物価高騰など事業者が直面する多様な経営課題や、ビジネスモデルの転 換、新商品・サービスの開発、新規事業展開、新たな市場の開拓といった変革・成長の取り組み、各種補助金 の申請等に対して、専門家による無料の個別相談を行うとともに、経営に関する知識・ノウハウ等を体系的に 学ぶセミナーを開催し、事業者の経営課題解決をサポートしています。



中小企業応援窓口(愛称:オーエン)

#### ■中小企業応援窓口(愛称:オーエン)

https://www.siip.city.sendai.jp/ouen/



#### (4) DXによる経済成長と暮らしやすさの向上プロジェクト

中小企業の事業継続においては、喫緊の課題であるコストアップへの対応が必要であり、その際には目覚ましい発展を遂げているデジタルの力が欠かせません。一方で、中小企業全体でみるとDXへの取り組みは十分に浸透利しているとはいえず、DX人材も不足している状況であることから、企業のDX、それを推し進めるDX人材の確保・育成に注力していきます。

#### ■中小企業生産性向上の支援

本市では、ITツール導入やデジタル人材の育成によるDX化の推進および労働環境の整備、従業員のリスキリングによる市内中小企業者の生産性向上と収益力強化等を図るため、「生産性向上パッケージ」として各支援メニューを実施しております。国のIT導入補助金に上乗せ補助を行う「仙台ITブースト補助金」や国のIT導入支援事業者として登録されたITベンダーへ助成を行う「仙台ITベンダー補助金」のほか、賃金引き上げや業務改善など労働環境の整備を促進するため、国の業務改善助成金を活用する中小企業者に対して上乗せ補助を行う「仙台市生産性向上・賃金引上げ応援金」などの支給を行っております。

#### ■仙台市 支援金・補助金についてはこちら

https://www.city.sendai.jp/kikakushien/jigyosha/kezai/hojokin/index.html



#### ■デジタルイノベーション人材の確保・育成

地域産業のデータ利活用やAI等の先端IT技術を利活用した事業創出・生産性向上等の事例創出や人材育成を推進することで、AI・データ利活用ビジネスが持続的に生まれる環境構築を目指すものとして「X-TECHイノベーション創出促進事業」に取組んでいます。



AI・データを利活用したオンライントークイベントWEBサイト(昨年度イベント)

ビジネス創出プログラムとして、地域企業等のデータやビジネス課題を基にした課題解決プログラム (PBL) を実施し、地域人材が実践的な課題解決スキルを身につけることで、地域企業のビジネス課題の解決・高度化を目指していくとともに、人材育成プログラムとして、AI・データ利活用関連資格の取得を目指すe-ラーニングの実施や、AI・データ利活用の初学者向けセミナーを開催し、AI・データ利活用ビジネスを創出できる人材を育成していきます。

また、地域IT人材の確保に向けて、地域の学生や、即戦力となる高度IT人材と地域IT関連企業のマッチング機会を提供するため、地域IT企業のオンライン合同説明会や、域外のIT人材を対象としてUIJターンを想起させるセミナー・ワークショップ等を開催します。

#### SENDAI X-TECH INNOVATION PROJECT

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



#### 3. おわりに

以上、本市の経済施策のご紹介でした。

今年度は『仙台経済COMPASS』の始まりの年となりますので、6つの重点プロジェクトを着実に進めてま いります。詳細は仙台市ホームページをご覧ください。

#### ■仙台経済COMPASS

https://www.city.sendai.jp/kezai-chose/kurashi/machi/kezaikoyo/koyo/jore/ keizaicompass.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配信しています。

#### ■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





# おおさき産業推進機構の取り組みについて

一般社団法人おおさき産業推進機構

近年、加速する人口減少や新型感染症の流行、物価の上昇、世界情勢の不安定化、加えて急加速で進行する IT技術への対応が産業や暮らしにおいても避けて通れないなど、地域経済や企業の抱える問題は、より複雑化、 深刻化し、単独企業のノウハウやネットワークでは対応しきれない状況となってきています。また、各産業支援機関においても、従来の紹介型支援、専門分野での支援を単独で行うには限界も出始めつつあります。

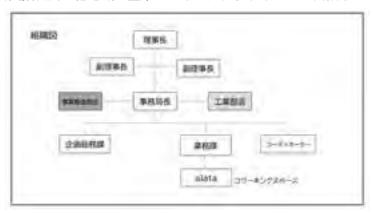
このため、環境激変の時代に対応する持続可能な地域づくりを目指し、おおさき地域内をはじめ地域外との 広域連携により知恵と情熱を共有し、地域全体で新規事業や新たな製品・特産物が生まれるような内発的産業 振興を目的に、新たにおおさき産業推進機構が設立されました。

このたび、おおさき地域の牽引役として、「地域企業の未来創造プラットホーム」を目指す当機構の取り組みについてご紹介させていただきます。

#### I ビジョン

おおさき産業推進機構は、下記の4つのビジョンを掲げ、大崎地域の企業の活性化やイノベーション、また、 スタートアップ支援や企業の人材確保・定着・育成を推進します。

- ◇おおさき産業推進機構は、連携・醸成・発信を活性化して次世代に引き継ぐ活力ある産業と人材を創造し、 市民と共に「宝の都大崎」の磨き上げに貢献することを目指します。
- ◇持続可能な産業支援体制の構築には、産学官金の各機関との連携を強化し、大崎市の産業政策との「緊密 な連携 | を図ります。
- ◇大崎地域の多様な企業・団体・個人等が機構の事業に参画し、組織運営にご意見を反映させ、オール大崎で「連携あふれる大崎」の実現を目指します。
- ◇おおさき産業推進機構は、業界の垣根を越えた産学官金・事業間の連携により新たな産業を生み出すため、 大崎地域の企業と各支援機関や他地域の企業をつなぐプラットホームを目指します。



#### Ⅱ 設立に至る経緯

おおさき産業推進機構は令和6年4月1日、関係者の皆様の力強いご支援ご協力をいただき、活動をスタートさせました。その経緯について記述します。

平成16年6月、古川市(現大崎市)に対して、古川市工業会(のち大崎市工業会)と古川商工会議所から官民一体となった「地域力活用型産業振興に関する提言書」が提出されたことを発端として、地域の内発的産業振興の強化に向けた取り組みが始まりました。

その後、平成23年3月には民間主導によるNPO法人未来産業創造おおさきが立ち上がり、14年間の活動実

績をもとに、環境変化の時代に対応する持続可能な地域づくりを目指し、地域内外との広域連携により知恵と 情熱を共有して地域全体で新規事業や新製品を生み出すため、新たに、おおさき産業推進機構が設立されまし た。

沿革

平成16年 6月 古川市工業会・古川商工会議所が官民一体の地域力活用型産業振興に関する提言書提出

平成20年 1月 上記団体が産業推進機構設立を提案

平成22年 3月 未来産業創造おおさき 設立

平成22年 10月 おおさき産業フェア2010 (第1回) 開催

平成22年~令和元年 おおさき産業フェア開催(継続10回)

令和5年 おおさき産業フェア2023 (第11回) 開催

令和4年 10月 計画等推進本部会議,大崎市産業支援のあり方に関する検討委員会発足

令和5年 7月 おおさき産業推進機構設立準備委員会発足

令和5年 11月 一般社団法人おおさき産業推進機構設立

令和5年 12月 一般社団法人おおさき産業推進機構登記完了

令和6年 4月 ふるさとプラザに事務所を開設



#### Ⅲ 設立の目的

#### 【設立趣意書より抜粋】

- ◇昨今の人口減少、新型感染症の流行、世界情勢の不安定化による物価の高騰、加えて、急加速度で進行す るIT技術への対応が産業や暮らしでも避けて通れないなど、地域経済や企業の抱える課題は、より複雑化、 深刻化し、企業独自のノウハウやネットワークだけでは対応しきれない状況となってきています。
- ◇一方で、各産業支援機関においても、従来型の支援、専門分野での支援を単独で行うには限界も出始めつ つあります。
- ◇このため、環境激変の時代に対応する持続可能な地域づくりを目指し、大崎地域内をはじめ地域外との広 域連携により知恵と情熱を共有し、地域全体で新規事業や新製品・特産物が生まれるような内発的産業振 興を目的に、新たにおおさき産業推進機構を立ち上げることといたしました。
- ◇当機構は、各支援機関や産学官金をつなぐコーディネーターや職員を配置し、課題設定型の伴走型支援を 行いながら、各支援機関の有する技術力、ノウハウを結び付け「オール大崎の産業支援システム」として 地域全体でイノベーションを生み出すようなビジネス環境を構築し、大崎の地域経済を支える企業等の持 続的発展と収益の確保に寄与して参ります。

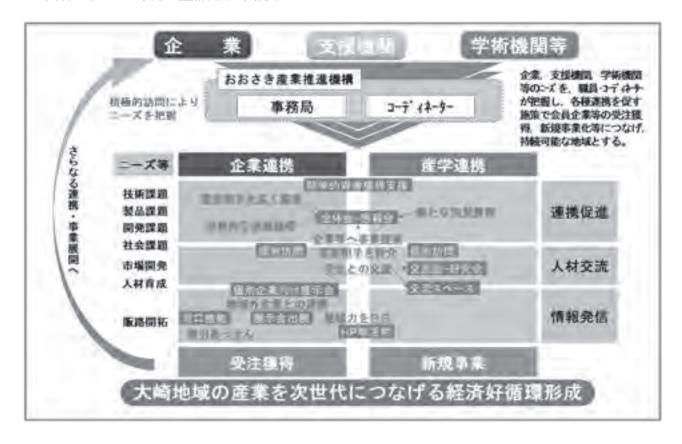
令和5年11月22日 一般社団法人おおさき産業推進機構 理事長 堀切川 一男

#### IV おおさき産業推進機構の概要

- 1. 名 称 一般社団法人おおさき産業推進機構
  Osaki Industry Promotion Organization
- 2. 住 所 大崎市古川駅前大通1-5-18ふるさとプラザ1階 TEL0229-25-7130 FAX0229-24-2230
- 3. 設 立 令和5年12月13日 令和6年4月1日 事務所開設
- 4. 役 員 理事長 堀切川 一男(東北大学名誉教授) 副理事長 石ケ森 信幸(株式会社仙北生コン代表取締役) 副理事長 吉田 祐幸(大崎市副市長)他 理事・監事9人
- 事務局 職員7人(内2人はおおさきコワーキングスペースalata勤務)
   アドバイザー2人

#### V 重点項目

おおさき産業推進機構は、長年活動されてきた大崎市工業会、大崎ものづくりネットワーク協議会、未来産業創造おおさきの取り組みを継承し、大崎地域の企業と各産業支援機関や他地域の企業をつなぐプラットホームを実現するため、下記の重点項目を実施します。



#### ①オール大崎で「連携あふれる大崎の実現」

おおさき産業推進機構は、大崎市の産業政策との緊密な連携を図り、各支援機関との良好な関係性という強みを活かし、多様な企業・団体・個人等が事業に参画し、機構の事業運営に意見を反映させ、オール大崎で「連携あふれる大崎」の実現を目指します。

#### ②各産業支援機関の専門的支援を活かす「コーディネート機能の充実」

各産業支援機関との連携を強化し、その専門的支援を有効的に活用しながら各産業支援機関を紹介し、フォローアップを実施します。

#### ③人材確保・人材育成機能の充実

労働局、ハローワーク、大学、高専、職業訓練センター等との連携を強化し、リスキリングによる職場定着や若者の地元企業への就職を促すとともに、日本語学校との連携による外国人材の確保を推進します。

④経営者の悩みに寄り添い真摯に相談にのり、ともに解決を目指す「伴走型支援」の実施

現場訪問や相談体制を充実させ、企業の多様なニーズに対応できる体制を構築します。

#### VI 事業内容

おおさき産業推進機構は、連携・醸成・発信を活発化して次世代に引き継ぐ活力ある産業と人材を創造するため、母体であるNPO法人未来産業創造おおさきや大崎市工業会、大崎ものづくりネットワーク協議会の事業を継承します。また、新組織となったことを契機に、地域の活性化や新たな産業の芽を地域で生み出すことを目的として、おおさきビジネスプランコンテスト事業に取り組みます。

#### A. 連携促進事業

#### 1. 交流促進事業・産学連携事業

地域内外の企業間交流や産学官連携を進めるため下記の事業を実施します。

- ①地域内外の企業間交流及び産学連携の促進を図るため、各種情報提供を行う場、会員等からの事業提案 の場として全体会を開催します。
- ②情報収集や、情報共有を図り、今後の産業施策の企画につなげるため、先進地視察等研修事業を実施します。
- ③若手技術者の交流を促進し、企業連携による共同開発などにつなげるため、ものづくり課題解決研究会 を開催します。
- ④大学や、高専などの学生との共同開発や共同研究の実施を支援し、地域の事業者の産学連携に取り組みやすい環境を整えます。また、モンゴル高専等の学生の工場見学受入など、各種交流事業を実施します。

#### 2. 効果促進事業

機構が実施する事業の必要性や、地域の事業者の取り組みなどの理解を促進するため、大崎市幹部や市 議会産業常任委員会との意見交換を行い、今後の産業施策への反映につなげます。

- ①大崎市幹部と産業政策に関する意見交換会を開催します。(年1回)
- ②地域産業への理解を深め、産業政策への反映を企画し、工場見学や意見交換等、大崎市議会産業常任委員との意見交換を実施します。(年1回)

#### B. 地域力醸成事業

#### 1. 情報提供促進事業

- infoおおさきの発行(不定期)
- ・対象分野など特化したテーマや国県の施策についての定期的な情報提供を行い、地域の事業者の新たな 事業展開につなげます。

#### 2. 販路開拓事業

新たな販路開拓を行うため地域の事業者による出張技術商談会を行い、地域の事業者の新たな取引拡大につなげます。また、個別企業の事業支援を行うため取引あっせんを行います。

①出張技術商談会開催事業

企業へ出向き、企業の技術・製品のPRを行う場を設けます。

②取引あっせん事業

地域商社的な役割を担い、受注・発注企業の紹介や仲介を行います。

#### 3. 包括的支援事業

①コーディネーター支援

コーディネーターを中心に、地域の事業者への技術的支援、競争的資金獲得支援、知的財産支援を行います。

②カイゼン活動成果発表会

地域の事業者のカイゼン活動を支援し、生産性向上・事業所の魅力向上につなげます。また、地域の 事業者への波及を促すためカイゼン活動の成果を共有します。

#### 4. ビジネスプランブラッシュアップ事業

①ワンストップ相談窓口

経営者の支援を行うため、事務局がワンストップで相談に対応します。

②外部専門家活用支援補助金

地域の事業者の新事業展開を促すため新製品・新技術開発に要する経費の2分の1を補助します。 (限度額50万円・3社程度)

③研修経費助成

人材育成の支援を行うため研修派遣に要する経費を助成します。

1人1回2万円(1社2名まで)

#### 5. 創業支援事業

①創業支援事業

セミナー等の開催により創業の機運醸成を図るとともに、創業希望者からの相談に対応し、関係機関との連携により創業につなげます。

②創業支援施設(alata)管理運営事業

創業時の初期負担を軽減し、創業者間の連携を促すためコワーキングスペースを運営します。

#### C. 情報発信事業

#### 1. おおさき産業フェア

・市民・学生に向けた、地域の事業者の事業活動の成果発表の場としておおさき産業フェアを開催します。 開催に向けて、会員のうち希望する者により構成する運営委員会を組織し、実施します。

#### 2. 大規模展示会共同出展事業

・会員企業等が開発した新製品・新技術の販路開拓と事業育成のため大規模展示会への出展を行います。

#### 3. 広域連携促進事業

・他地域の協力者開拓や地域の事業者の事業拡大を支援するため、他の機関が主催するセミナーや展示会 等への参加、展示等を行います。

#### 4. おおさきビジネスプランコンテスト事業

・地域資源や地域的な課題を活用したビジネスプランを募集、地域での事業化支援のため優秀なプランを 表彰し、スタートアップを誘引し、地域の新たな産業創出につなげます。

#### 5. 情報発信事業

・メールやHP、SNSなどにより情報を提供し、会員企業のメールやHP、SNSなどの利用を促進します。

#### D. その他事業

#### 1. 地域的課題支援事業

①行政から提示された事業者との連携可能性などの要素を含む地域的課題への対応を行います。

②東北大学農学部と連携しながら次世代放射光施設(ナノテラス)を活用できる環境を整備します。

#### 2. 県共同事業

・宮城県が実施する企業社員向け研修事業や、小中高校生向けのものづくり交流事業などについて、開催 案内の協力などを行い、地域の事業者を支援します。

#### 3. 組織運営事業

- ①事務局を組織し、事務所の管理運営や総務経理事務などを行います。
- ②機構が実施する事業の企画・運営についての検討を行う支援機関代表者会議や事業推進部会などを開催 します。
- ③大規模展示会出展事業やものづくり課題解決研究会などの工業系の事業を企画・運営を行う工業部会 (おおさき工業会)を開催します。

最後に会員の募集についてご案内します。

おおさき産業推進機構は、共におおさきの未来を明るくしたい、未来のおおさきに投資したいという積極的 な思いをお持ちの方のご入会をお待ちしております。ご不明な点がありましたら、お気軽に事務局までお問い 合わせください。

#### 【会員募集案内より抜粋】

主な活動	・専門コーディネーターや職員が企業訪問し、企業のニーズや課題解決をサポートします。 ・課題に応じて機構が連携する行政機関・金融機関・大学・関係機関と一体的にサポートします。 ・地域内外の企業間交流や産学連携を進めるための全体会・交流会を開催します。 ・おおさき産業フェアの開催などでの地域事業者の情報発信を行います。	
会員特典	・国・県・市・金融機関の施策情報をタイムリーにSNSやメルマガなどで受け取れます。 ・機構が主催する講演会、講習会、研修会等の各種事業に優先的に参加できます。 ・〔工業部会参加希望者〕工業部会(仮称:おおさき工業会)の実施事業に優先的に参加できます。 ・〔事業推進部会参加希望者〕大崎地域の新たな産業づくりにつなげるため、各種事業の企画・運営へ積極的に参画できます。	
会 費	・対象:機構の目的に賛同する個人又は団体 ※希望があれば、県内外を問わず入会可 ・会費:年額36,000円 ※小規模事業者・創業3年以内の事業者 年額24,000円	
申込方法	・機構ホームページの入会案内から、必要事項をご記入の上、お申込み下さい。	

【お問い合わせ先・お申込み先】

#### 一般社団法人おおさき産業推進機構

〒989-6162大崎市古川駅前大通一丁目5番18号ふるさとプラザ1階

TEL: 0229-25-7130 FAX: 0229-24-2230

E-mail: info@sangyo-osaki.com URL: https://sangyo-osaki.com/

## がの趣味

## 藤田に魅せられて



株式会社東日本放送 代表取締役社長

ある展覧会で見た絵がとても鮮烈に記憶に残った。描かれている女性の肌が独特の乳白色 だった。日本で生まれフランスで活躍した藤田嗣治の作品だ。彼がパリで考案したこの技法が どうやって生まれたのか、未だに全容は解明されていない。そんな藤田の絵と人生に興味を持 ち追いかけた。

藤田は東北地方にも大きな軌跡を残している。2013年に再オープンした秋田県立美術館だ。 入館してすぐ藤田の大きな壁画が目に飛び込んでくる。20メートルという巨大なキャンパス に秋田のお祭りや風習が描かれている。彼はこれを15日間で仕上げたそうだ。人々が生き生 きと描かれ、今にも抜け出してきそうな迫力を感じる、声も聞こえてきそうだ。

こういった大作とは違った作品が見られるのが東京都にある目黒区立美術館だ。彼は非常に 筆まめで家族や知り合いによく手紙やはがきを送っていた。その中にいつも直筆の絵が挿入さ れていた。とても几帳面で藤田の違った一面を知ることができた。

東京国立近代美術館には長らくアメリカにわたっていた藤田の戦争画が保管されている。公 開されたときに見に行った。「アッツ島玉砕」などだ。第二次世界大戦で軍部は戦争遂行に向 けて国民を鼓舞するため画家を積極的に利用した。当時は士気高揚になったのだろうか、今こ の絵から見えてくるのは戦争の悲惨さだけだ。藤田は戦後、戦争に加担したということで追及 を受け、ついに妻とフランスにわたり二度と日本の土を踏むことがなかった。そんなこともあ り長年、藤田の絵を私たちはあまり見ることができなかった。

そんな中、個人で長年藤田の絵を収集した方が、藤田の絵だけを展示した美術館を2年前に 作った。軽井沢にある安東美術館だ。ここには藤田の初期から晩年までの作品が展示されてい る。藤田の生涯を振り返ることができる。藤田を好きな人たちにとってはまさに聖地になって いるようだ。1920年代でフランスにわたり独特の技法を開発しパリでは寵児ともてはやされ た藤田も、生前は日本ではそれほど評価をされなかった。

何とか日本の役に立つよう進んで国に協力し、真剣に生きてきた藤田は最後、失意のうちに 日本を離れてしまう。望郷の想いはあったのか、晩年はパリ郊外で妻と暮らし、子供たちや宗 教画を好んで描くようになった。そこに自分が設計したフジタ礼拝堂を作った。藤田が80歳

の時書いたフラスコ画 もそこにある。藤田と 妻の君代さんはその礼 拝堂に眠っている。自 分の「藤田をめぐる 旅」の最後に妻とこの 礼拝堂を訪れたいと 思っている。







軽井沢安東美術館にて

# 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。

## 七十七二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<u>それぞれ2部ずつ郵送(書留)</u>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)からもダウンロードできます。]
- ○応募書類の財団への持参及びEメールでのご応募はお断りいたします。

#### 募集期間

○2024年7月1日(月)~2024年8月31日(土)(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



#### ひまわり畑

これは大崎市にある、ひまわり畑(三本木ひまわりの丘)の写真です。栽培面積6へクタールの敷地に咲き乱れる42万本のひまわりは、北海道の北竜町に次ぐ日本で2番目の規模と言われています。例年、7月下旬から8月中旬には「ひまわりまつり」が開催され、ひまわりの種を利用したひまわりの油やお菓子などの特産品も販売されます。この夏のお出かけ先として足を運ばれてみ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.106

2024年7月17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「ひまわり畑」

# 公益財団法人七十七ビジネス振興財団