

2025.7
No.110

Summer

七十七ビジネス情報

77 Business Information

CONTENTS

七十七ビジネス情報 第110号(2025年夏季号)

1

視点

地域経済の活性化と中小企業等の振興

宮城県副知事 小林 徳光 氏

2

第27回(2024年度) 七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー

宮城県北部を中心に多数の拠点・事務所を有し、介護保険、障がい者・児童福祉、子育て支援事業等を展開、福祉課題解決に取り組み地域を牽引する企業

株式会社リツワ

代表取締役 佐々木 輝 氏

8

第27回(2024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

急性胆嚢炎の治療における新たな医療機器を開発、患者・医療従事者双方の負担軽減とともに、日本はもとより世界の医療発展への貢献が期待される

株式会社KOEDA

代表取締役 奥園 徹 氏

14

講演録

“Z世代”はこう動かせ

～超人手不足時代の若者の育成、採用～

マーケティングアナリスト 原田 曜平 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

宮城県水産技術総合センターの試験研究の取り組み

宮城県水産技術総合センター

32

私の趣味

私の好きなモノ・コト

河北新報社 取締役広告担当・営業局長 永山 ゆみ 氏



地域経済の活性化と中小企業等の振興

宮城県副知事 小林 徳光

国内の経済情勢は、コロナ禍からの回復基調にあるものの、物価高騰や国際情勢の変動、それに伴うサプライチェーンの不安定化などにより、企業経営は予断を許さない状況が続いています。

加えて、人口動態統計によると、令和6年の出生数は約68万6千人と、統計開始以来初めて70万人を下回り、過去最少となるなど、人口減少が一段と進行しています。

人口減少は国内一律に起こるのではなく、今後、急激な人口減少に直面する地域では、人手不足に代表される経営資源の減少により、企業経営が成り立たなくなることも十分想定されます。

このような中、県内企業の99%以上を占める中小企業・小規模事業者の持続的な発展こそが、地域経済の活性化や雇用機会の創出に極めて重要であると認識しています。

このため本県では、条例に基づき「中小企業・小規模事業者振興基本計画」を策定し、各種施策を推進しています。令和7年度から令和9年度を実施期間とする第四期計画では、以下の5つの重点項目を中心に取り組んでおります。

(1)「人口減少を見据えた経営革新に対する支援」

複数企業の戦略的連携によるイノベーション創出、事業の共同推進など、事業者間の連携・共同の視点による取組を積極的に支援します。

(2)「『稼ぐ力』の強化と持続的な成長に向けた支援」

物価高騰など経営環境の変化等を踏まえた事業計画の策定支援や、生産性の向上、販路拡大、新事業・新商品・新サービスの開発、円滑な価格転嫁に向けた取組を支援します。

(3)「人材確保・育成と良質な雇用環境整備に対する支援」

多様な関係機関と連携し、県内での就職・定着に向けた取組や、専門知識を持った産業人材の育成強化、外国人材の受入環境整備を支援します。

(4)「デジタル化・DXによる変革に向けた支援」

企業におけるデジタル技術の効果的な活用支援や導入経費補助、デジタル人材の育成などにより、DX推進に取り組めます。

(5)「創業から事業承継までステージに応じた支援」

創業期における経営安定化、成長期における商品開発や販路開拓、成熟期における事業承継など、関係機関と連携しながら、きめ細かな伴走支援を実施します。

本県の持続的な地域経済の活性化と、その基盤を支える中小企業・小規模事業者のさらなる発展のためには、事業者身近な支援団体や金融機関の皆様との連携が不可欠です。今後ともより一層の御理解と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

(当財団 評議員)

七十七ビジネス大賞受賞

第 27 回(2024年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社リツワ

代表取締役 佐々木 輝 氏



会社概要

住 所：宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎桐木沢66

設 立：1991年

資 本 金：30百万円

事業内容：介護保険、障害福祉、子育て支援
事業

従業員数：435名

電 話：0120 (541) 652

U R L：<https://ritsuwa.com/facility/>

宮城県北部を中心に多数の拠点・事務所を有し、介護保険、障がい者・児童福祉、子育て支援事業等を展開、福祉課題解決に取り組み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、株式会社リツワを訪ねました。同社は宮城県北部を中心に多数の拠点・事業所を有し、介護保険事業のほか、障がい者・児福祉事業、子育て事業を運営。多様な事業主体との連携・協働により地域の福祉課題解決に取り組んでいます。介護福祉事業の拠点毎に複合サービスを展開することにより、施設利用者様の多様なニーズに対応するとともに、安定的な施設運営を実現しています。同社の佐々木社長に、事業内容や創業経緯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聞かせ願います。

大変嬉しいです。弊社の取り組みを評価していただけたことはもちろんですが、福祉業界全体にとっても元気になる知らせになったのではないかと思います。社員一同、改めて勇気と希望をいただけた機会になり、今後更に増えていくことが予想される福祉の需要に、しっかりと応えられるようにしたいです。

申込のきっかけですが、数年前より七十七ビジネス情報を拝読しておりまして、多種多様な企業の方々の事業への想いや発想、技術、展開、社会での役割等の内容にとっても共感していました。

また福祉業界は、団塊世代が後期高齢者となった2025年問題が現実になり、人手不足をはじめとした様々な課題を突き付けられている状況です。弊社が七十七ビジネス大賞を受賞できたというニュースが福祉業界に流れれば、今一度、業界全体を元気づけられるきっかけになるのではないかと思います。受賞後は本当に多くの方からお祝いの言葉をいただき、改めて受賞の喜びを感じています。

地域の為の総合福祉

——御社の事業内容について教えてください。

弊社は、まちづくり・地域活性化・社会貢献をモットーに総合福祉事業者として事業を行っています。主な事業内容として、介護保険事業、障がい福祉事業、子育て支援事業の3つの事業があります。

弊社の始まりは宮城県栗原市で私の両親が始めたデイサービスです。当時は宅老所と呼ばれていて、父が経営、母が施設所長として現場に出ていました。私も少しですが現場を経験したのち、平成16年4月に通所介護（デイサービス）と自主活動事業として宅老所（宿泊サービス）の事業を始めました。社名は地元である栗原の「リツ（栗）」と「ワ（輪）」を合わせています。

事業開始から20年経った現在は、市町村が3年毎に作成する介護保険事業計画を参照し、通所介護、訪問介護、訪問看護、居宅介護支援、小規模多機能型居宅介護、看護小規模多機能型居宅介護、認知症対応型共同生活介護、定期巡回随時対応型訪問介護看護、住宅型有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅等を宮城県と岩手県で59事業運営（障がい福祉、子育て支援の21事業は含まない）しております。サービス内容は、通い・訪問・泊まり・医療・機能訓練・相談・地域交流等を中心に365日提供しています。福祉を志す者は、地域社会の困ったを減らすことがスタートであり、一人ひとりに合ったサービスが公平かつ的確に提供されることで、安心した暮らしの継続・居場所が保障されると考えています。

弊社は地域の福祉システムの構築に携わりながら、多様な事業主体との連携や協働により、様々な地域の福祉・社会課題の解決に取り組む続けて参りました。弊社の経営理念は4つあり、①施設利用者様・ご家族様・社員全員・関わる方すべてと共に幸せを創造する企業づくり、②地域社会の課題や変化、ニーズにスピーディーに対応しながら社会に貢献していく、③社会福祉理念と市場原理を融合させ経営資源を獲得・配分することで営利をつかみ持続的な発展と継続可能な事業の実現と共に飛躍するビジネスモデルを構築し社会へ貢献していく、④未来の安心のためいつまでも住み慣れた地域で安心して暮らし続けることができるよう保育・障がい・介護の総合福祉事業を充実させ社会に貢献していく、の4つです。この理念を柱に社員の共通認識として、利用

者様・地域からの相談にスピーディー且つ断らない福祉、つまり利用者様を選ぶ・待たせる福祉ではなく、選ばれる安心・解決の福祉をモットーに事業展開を行っています。そして、理念とまちづくりをリンクさせた「事業展開＝まちづくり」の経営手法で、地域課題の解決・地域活性化への好循環の創出に取り組んでいます。高齢者支援の基盤となる住まいと在宅のサービスを組み合わせることで、利用者様に合わせた柔軟で弾力性のあるサービスを担保し、スピーディーなサービス提供を継続的に実施できています。

弊社は世の中の流れに左右され、受動的になるのではなく、揺るぎない理念を基に挑戦し続ける中で、独自の事業モデルを県内外で構築することができました。何よりも、地域との繋がりを大切にし、地域に根差した介護拠点を展開する弊社の20年間の取り組みをモデル事業として発信できれば嬉しいです。



ケアビレッジ大崎（介護施設）

——御社が事業を行う中で大切にされていることを教えてください。

弊社は社会の困った、地域の困ったにスピーディー且つ柔軟に対応したいという思いのもと事業を始めたこともあり、現在もこの考えを大切にしています。ですから顧客の立場に立って素早くニーズに対応していくこと、基本に立ち返ることを意識しながら事業を進めています。創業当時、介護保険等の利用認定には実態調査や順番待ちがあることで、「今」の困ったにすぐ対応できず、利用するまでの手続きも複雑でとても時間がかかるものでした。だからこそ、地域の方々との繋がりを大事にして、地域のニーズにスピーディーに応えられる事業を展開するようにしています。

一方で地域を越えて新しい土地で事業を始める時、すぐには受け入れていただけないこともあります。弊社の思いが上手く伝わらず、苦勞することもあります。時間を掛けて地域に融合していくことで、いつしか事業所が1つの地域拠点として皆様に受け入れていただけた時、福祉事業者として冥利に尽きます。弊社の創業は栗原地域ですが、やはり地域毎に色々な特性があるので、拠点を増やす度に学ぶことが非常に多いです。高齢化が急激に進んだ今、福祉のニーズに応える為に広域で事業を展開していますが、それぞれの地域で得た学びを新しい地域や既存の地域で活かせることもあります。弊社の思いが伝わり、地域の皆さんから一度得られた信頼は本当に大きいもので、私たち自身が沢山助けられています。地域の皆様が望む暮らしを共に考えていきたいと思ひますし、地域に安心して暮らし続けていく為のサポートを社員全員で行い、地域支援の一翼を担っていききたいということが我々の思ひです。その為、ニーズを探る際は施設長だけでなく、地域の民生委員や区長を含む大勢を巻き込んで、足りないものは何かと意見を出し合っています。結果的に多くの人が行き交う場所や安心して過ごせる環境づくりに寄与できれば嬉しいです。



施設内共有スペース

「今」の困ったを助ける

——社員の働きやすさの為の取り組みを教えてください。

弊社では経営理念にも掲げているように、施設利用者様やご家族様だけでなく、社員を含めた弊社に関わる全ての人と、共に幸せを創造する企業づくりに取り組んでいます。

例えば、人事面では昇給制度をはっきりさせています。継続して働きたくなるように職務段位やキャリア形成に対する給与の変化等を明確にし、働き甲斐の創出に取り組んでいます。人の上に立ちたいという人は持ち上げますし、目標に向かって順調に進んでいけるようにサポートしています。その他にも、研修や個別管理シート、管理職との面談を行っています。社員の働きやすさの為にこれらを取り入れた背景に、介護業界では団塊世代が後期高齢者となる2025年問題に突入したことがあります。高齢者（65歳以上）の増加とそれに伴う要介護者の増加による業界全体の人手不足をはじめとする様々な問題に立ち向かえる組織にしたいという思ひがあります。

研修に関しては、介護・障がい・子育てとそれぞれの専門分野に関するものを受講できるようにしており、法令研修という事業毎に受講が義務付けられている研修の受講はもちろんですが、社員が受講したい研修が別途ある場合は申請の上、受講してもらうようにしています。更に、施設長には経営をしっかり理解してもらう為の研修を用意しています。数年前から始めた取り組みですが、事業所の一管理者として現場を回すだけでなく、収益があつてこそ事業を回せるという意識を持ってもらう為に事業の仕組みを経営層以外にも共有するようにしています。また、その一貫として従業員にも目標意識を持ってもらう為の個別管理シートという各自で目標を定め、達成状況を管理する取り組みも行っています。毎月個別管理シートを基に、管理職が目標達成度合いを確認して、声掛けを行ったり面談を行ったりするようにしています。定める目標は資格取得や業務内容等、人によって様々です。

介護業界は生産性がない事業ですので、明確な事業目標を掲げずに運営を行っている施設も多いです。ですが、事業であることに変わりはないので、社会活動としてプラスになるように目標の意識付けを行っています。管理会計で言えば、ボーナスの評価地点にもなりますので、施設長が全事業所毎に収益がどうなっているのか一目で確認できるようにしており、自施設が黒字なのか赤字なのかを意識してもらう仕組みも作っています。

そしてこれからは更に福祉サービスを必要とする高齢者が急増し、家族による介護の限界が迫っていくことが予想されます。弊社では2025年問題を業界の問題としてではなく、地域社会の課題として考

え、働きやすい環境を整えることで課題解決に繋がれると考えています。地域によって、人口減少や高齢化等、様々な要因の課題が挙げられますが、口癖のように人手不足と謳うのではなく、今できていること、何ができていなくて、これから何ができるのかを考えて行動することが大事だと思っています。例えば人手不足の課題解決は必ずしも人手の増員だけでなく、業務改善による効率性を見直しで解消することもできます。そして同じように生産性の向上も業務改善と効率性を見直し、そしてサービス向上の為に人材育成、この2つが上手く回ることで可能になると考えています。課題解決に向けたトリガーとして、ICTやDXの推進で働きやすい環境を整えながら多様性を受け入れ、複合的に取り組むことが大事だと思います。ICTの導入やDXという面では、夜勤者の身体的・精神的負担を軽減できたと思います。夜勤者は、病状が悪化している利用者様がいる時、利用者様の状態が不安で病状に変化はないか、呼吸をしているかと何十回も利用者様のもとへ確認をしに行きます。弊社ではこの確認作業にICT導入として、見守りセンサーを取り入れました。直接確認しに行かなくても、モニターで確認が可能になり、夜勤者の負担を減らすことができました。眠っている利用者様を不意に起こしてしまうこともありませし、確認して回る時間を事務作業等の他の業務に費やすことができるよう環境を整備しています。



シェアワークス美里（障がい福祉施設）

——障がい者・児に対する支援体制を教えてください。

弊社の障がい者・児の支援体制として、相談施設を栗原市内に2か所（栗駒、志波姫）と美里町に

1か所整備しております。宮城県より、障害児等療育支援事業を受託しており、栗原市内の発達気になるお子さんや発達障害のある成人期の方（疑いを含む）、そのご家族、支援者の方が身近な地域で療育をはじめとした支援上の相談を行える窓口を開いております。

地域生活支援拠点としての役割を担っておりますので、障がい者・児の重度化や高齢化、親亡き後に備える為の入所施設の整備、地域移行の促進といった支援を行っています。具体的には、相談支援事業所を中心とした相談窓口や、緊急時の受け入れを行う短期入所の整備、長期入院している病院からの退院や親元からの自立を目指す方へのグループホーム等の体験の場、医療的ケア児や重篤化に対応できる専門的な知識を持った人材の育成や事業間連携に各事業所で取り組んでいます。また、生活介護、就労支援、放課後デイサービス等の利用者様の希望に合わせたサービスを提供できるように施設整備も行っております。

福祉業界は入所・通所・在宅とサービス形態が複数あります。個人に合わせたケアは非常に重要ですが難しさもあります。プラン通りにサービスを提供したから良いという訳ではなく、利用者様の状況に合わせたサービスの提供が必要です。利用者様個人をよく知り、関わり、コミュニケーションを交えながら一人ひとりの心身の状態を把握することで良い関係を築くことができます。主役（利用者様）へ一番に寄り添い、関わり、頼れる黒子（弊社）になることを目指して支援を行っています。

地域と共に飛躍する

——農福連携への取り組みについて教えてください。

弊社及び、関連会社の有限会社キリシロでは、障がい者に魅力ある雇用の創出と地域課題である就農者の高齢化・担い手不足の課題解決に向けた農福連携に取り組んでいます。障がいを持つ働き手の適性に合わせた業務分担を行い、農業体験の機会提供や生産性の向上を目指しています。取り組み内容としては、野菜や米の生産をベースに、栗原市初のワイナリーの立ち上げを行いました。障がい者の活動を世間に発信するコンテンツとして、取り組み内容が分かりやすい農業に着目し農福連携をスタートさせており、障がい者の活動だけでなく、地域の交流人

口の増加にも繋がることを期待しています。

農福連携の取り組みの中でも、ワイナリー事業は特に周囲から心配の声が多い事業でした。ワイナリー立ち上げ当初は葡萄栽培から始めましたので、栗原地域で葡萄を育てられるのかという意見もあり、あまり関心は高くありませんでした。ですが、実は栗原地域は葡萄栽培に必要な寒暖差、ワイン造りに欠かせない美味しい水が揃っている土地でもあります。葡萄栽培は天候に大きく左右される難しい取り組みでもあります。年毎の葡萄の出来栄も、その年にしかないビンテージとして価値が生れます。製造するワインは、なるべく葡萄の力だけでワインを作ること、手作業で醸造することにこだわっています。一般的にワイン造りでは酵母を使用しますが、弊社では酵母を使わず、葡萄の表面についているブルーム（果粉）の発酵力だけでワインを作っています。酵母を入れないメリットはワインの後味に雑味が残らず飲みやすいことです。ただ、酵母を入れないとアルコール度数や香り、味のコントロールが非常に難しく、製造過程の管理も大変です。途中で発酵が止まってしまうと酢になってしまうというリスクもありますが、手間がかかるからこそその価値をワインに込めています。今では、葡萄の収穫量の増加やワイン販売を通じて、取り組みに賛同してくださる方が増え、担い手不足の農家さんから農地の提供や耕作の依頼も増加しています。障がいを持つ働き手にも自分で栽培した葡萄や野菜、米が製品化されることで自信や達成感、やりがいを持って作業に取り組む姿が見られました。障がい者によって、作業の向き不向きがあります。作業指導をする方、就労支援事業の方と情報共有をしながら、一人ひとりの特徴を見極めて、分野毎に作業を細分化し得意なことを伸ばしていただいています。とても時間のかかることですが、手間を惜しまずに取り組むべき重要な部分なので、十分な時間を確保し、慎重に見極めるようにしています。

私は障がいの有無に関わらず、お互いを補い合っ

て事業が進むことは、素晴らしいことだと思っています。消費者の皆様には、障がいを持つ働き手が関わっていることや栗駒の土地で作っているといったストーリーを理解していただけたら嬉しいです。後はワインは嗜好品ですので、まずは安心して美味しく飲めるものを作りたいということと、毎日食卓で気軽に飲んでもらえるような、地域にワイン文化を広めたいという思いもあります。

今後も農福連携を通して、同じような志を持った人が集まり、誰もが平等に自然から生まれた喜びを分かち合える環境や価値を提供していきたいです。



ワイン完成時（醸造所）

——企業主導型保育事業について教えてください。なぜ介護事業だけでなく保育事業も始められたのでしょうか。

きっかけは弊社社員、地域の方の声でした。子育てをする親は朝に子供を保育園に預けても、保育中に子供の体調が悪くなると迎えに行かないといけなくなったり、土日も働きたいけれど保育園が休みだから働けなかったりといった問題を抱えながら働いています。また、いつ保育園から呼び出しが来るか不安な状態での就労や、早退時の申し訳なさによる働きづらさ等の悩みも抱えていました。弊社でもこのような働く親の不安を解消したいと思い、独自に子連れ出勤を許可したことが保育事業に関心をもったきっかけです。実際に子連れ出勤を許可してからは、子育てをする社員のワークライフバランスの不安が解消されるだけでなく、介護事業所内に子供がいるだけで普段は表情の硬いおじいさんがにっこりされたり、おばあさんが面倒を見てくれたりと家族のような関わりが実現しました。このような経緯から、思い切って弊社で保育園を始めてみるのはどうかという話になりました。なぜ企業主導型保育事業なのかということですが、7年程前に保育園の開園を目指して色々調べていた中で、2016年から内閣府主催で企業主導型保育事業がスタートしていたことを知りました。この事業は企業が自社の社員の為に保育園を設置する取り組みで、従業員の多様な働き方に対応できる保育内容が特徴です。また、園児募集枠に社員枠と地域枠があり、全体定員の半分まで地域の子供を受け入れることができます。弊社で

も是非この事業に取り組みたいと思い、2019年に内閣府と宮城県から認可を得て開園しました。

企業主導型保育事業所は子育てと仕事を両立する親にとって大変魅力的な内容になっており、基本的な内容として大きく5つの特徴があります。①複数の企業で共同設置・利用ができる、②従業員の子供を預かる企業枠だけでなく、地域の子供を預かる地域枠がある（ただし、受け入れの割合上限は定員の50%以下まで）、③働く親のワークライフバランスに寄り添った柔軟な対応が可能（例えば週2日、1日4～5時間のみ保育）、④利用申し込みは自治体を経由せず、直接保育園で申し込み、契約が可能（園が定める基準を満たせば誰でも申し込むことができ、年間を通して随時申し込み受け付けを行っている）、⑤事業者は認可保育園で定められた利用者負担額を目安に保育料を設定できる、の5つです。認可保育園と比べ、より柔軟に保育需要に対応できることが特徴で、弊社の保育園も365日開園しています。

弊社では現在、栗原市内にて2園運営をしており、地域の方々の厚いご支援とご理解のもと、順調に運営を行っています。開園1年目は企業主導型保育とは何かという問い合わせや、運営及び利用に関する周知と啓発に苦労しましたが、今では各19名定員の施設に15名、18名と沢山の方にご利用いただいております。また、365日開園や生後57日からの受け入れも行う為、保育士の採用に時間を要しましたが、採用開始と同時に働き方改革を進めたことで問題なくクリアできました。栗原市は元々子供が少ない地域ですが、地域枠を利用したいと、わざわざ移住しての入園希望を申し出てくれる方も多く、嬉しい限りです。



マロンキッズ保育園（園児）

——これから起業を考えている方へアドバイスをお願いします。

私が大事にしている考えにダイバーシティ等の多様性があります。一つひとつの個性を大切に、色々な人たちが関わることを融合していくことで、より楽しいことや予想できないものが創造されると感じています。例えばワイン造りですと、葡萄のポテンシャルも大事ですが、その土地の葡萄でしか作れない自然な形で、それぞれの個性を受け入れながら作り上げています。自分たちの手で作っていくことって何かいいですね。このようなことを大事にして、一人で抱え込まずに皆で楽しみながらやることを意識しています。

事業を行う上では、自分でこれだと思ったことをとにかく夢中になってやるのが大事だと思います。とは言っても事業ですから、弊社の経営理念にもあるように経営資源を獲得・配分することで営利を掴むことは必要だと思います。持続的な発展と継続可能な事業の実現と共に飛躍するビジネスモデルを構築すること、社会へ貢献していく感覚を持ってください。弊社も地域の皆様に利用して良かった、在って良かったと思われる事業を行えるよう励みます。



佐々木社長（中央）と役職員の皆さん

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。

（2025.4.22取材）

（株）リツワ HP 二次元バーコード



七十七ニュービジネス助成金受賞

第 27 回(2024年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社 KOEDA

代表取締役 奥園 徹 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区貝ヶ森1-27-11

設 立：2022年

資 本 金：51百万円

事業内容：医療機器開発・製造

従業員数：2名

電 話：090（3462）5032

U R L：<https://koeda.co.jp/>

急性胆嚢炎の治療における
新たな医療機器を開発、患
者・医療従事者双方の負担軽
減とともに、日本はもとより
世界の医療発展への貢献が
期待される

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KOEDAを訪ねました。
同社は超音波内視鏡を用いた全く新しい医療機
器を開発し、現在行われている急性胆嚢炎のド
レナージ治療の課題解決をめざす東北大発ス
タートアップ企業です。急性胆嚢炎の治療にお
いて新たな治療方法と機器を世界で初めて開
発し、実用化に向けた研究を行っています。同
社の奥園社長に、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。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞され
た感想をお願いします。

非常に光栄に思っています。弊社のようなベン
チャー企業は売り上げが立たない分、支出しか
ないので、色々な助成金を活用させていただ
きながら事業を行っています。今回、七十
七ニュービジネス助成金を受賞して頂いた
助成金は、医療機器の開発費として使用さ
せていただいております。私自身も仙
台という土地に住んで26年程経ちますが、
馴染みの深い七十七という名前の入った
賞をいただけたことは大変嬉しいです。

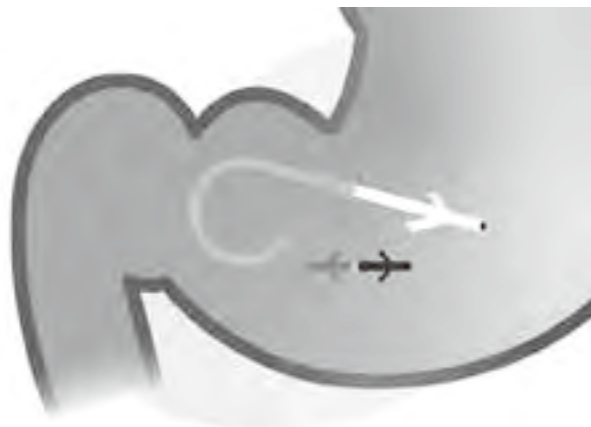
世界初の医療デバイス

——御社の事業内容について教えてください。

弊社は現在行われている急性胆嚢炎のドレナ
ージ治療（排膿）という治療法の課題を
解決するために、超音波内視鏡を用いた全
く新しい、世界で初めての医療機器を開
発しています。急性胆嚢炎とその主な治
療法については後程お話ししますが、現
在行われ

ているドレナージ治療という治療法にて使用する医療機器の社会実装を目指しています。

弊社は医療の発展に貢献することを目指し、開発中のドレナージキット^(注)でより効率的で安全な医療環境を提供したいと考えています。



ドレナージキット
ドレナージチューブ (上)、アンカー器具 (下)

——会社設立から今日に至るまでの経緯についてお聞かせください。

もともと事業を始める目的で医療機器の開発を始めた訳ではなく、私自身が臨床医として患者さんを診ている中で感じた課題を解決したいと思ったことがきっかけです。医者や医療関係者で、医療はもう十分発展し尽くしていると考えている人はいないと思います。何かが進むと新しい課題が出てくることの繰り返しだと思いますが、少し工夫をすると解決できる課題もあります。もちろんどうしても超えられない壁もありますが、色々な工夫をした上で壁を超えられる可能性が見えたことに挑戦してみようと思い、開発を始めました。

また、正直に申し上げると初めから自分で開発をしたり、会社を立ち上げようと思ったりした訳ではありませんでした。弊社で開発している医療機器を思いついた当初は、「こういう医療機器を作ってください。」と色々な医療機器メーカーに相談をしたり、イメージを持って行ったりしていました。ですが、どこも動いてくれませんでした。医療機器を開発する時に一番難しいのは、臨床医のニーズと医療

機器メーカーのニーズが合わず、新しい医療機器を開発するプロジェクトが始動するまでに至らないことだと思います。実際に私が開発を始めて両者の立場に立った時、俯瞰的に見ていると開発資金が十分あれば誰でも作ってくれるのではないかと思います。ですが現実、莫大な開発資金がある訳でもないですし、もしあったとしても見積りの時点で巨額の費用が提示されます。それは、新しいものをゼロから作り出すとなると非常に沢山の人が関わるからで、「こんなものが欲しい。」という要望は前例のない未知のものだからこそ、医療機器メーカーも身構えてしまうのだと思います。開発に至るまでに、ふわっとした想像を図面に起こしてくれる人がいて、その後に部材を選んで発注したりしてくれる人もいて、最終的には、本当に世の中で売れるのかとマーケティングの話が始まります。ですからとてもコストが掛かるし、大概のプロジェクトは利益にならないと判断されて開発してもらえません。それなら自分でやってみようということで現在に至ります。

弊社の設立は2022年ですが、2019年から東北大学で開発に向けた研究を始めていました。大学からの助成金で研究を続けて、そのまま開発をするつもりでしたが、大学からの助成金だけで研究を続けるには、次年度も助成してもらえないか分からないですし、資金の使い方に制限があることが多く、身銭を切って研究を進めていることが沢山ありました。継続的に研究をする為には、このままでは厳しいと思い会社を立ち上げました。



イベント出展時 集合写真

(注) 本機器は医療機器としての承認を受けていません。(2025年4月時点)

患者さんの為に

——これまで事業を行ってきた中で、強く印象に残っている出来事がありますか。

初めて弊社が開発した医療機器で患者さんに治療を行い、良い結果が出た時です。もちろん会社として大きくしたいとか、世界中に販売したいという大きな目標もありますが、事業を始めたきっかけは、患者さんの為でしたし、患者さんにとって良いことをしたいと思って行動したことが、どんなに準備段階で上手くできても実際の治療で上手くできなければ何も意味がないですし、きっと上手くできるだろうという状態でもダメですから、成功したという1例目の症例はとても印象的でした。この為に今までやってきたのだと私自身の自信にも繋がりました。

1例目の症例になってくれた患者さんには、「あなたが世界で初めての症例です。誰もこの治療をやったことがないので何が起こるか分かりません。良いことを期待して治療を行いますが、そうではないことも起こりうるかもしれませんし、場合によっては命に関わるかもしれません。」という説明をしました。この1例目は私自身に対しても覚悟が必要で、正直とても怖かったです。もし、この1例目が上手くできなかった時、果たして2例目の治療ができるかというそれはなかなか難しいと思います。2例目の患者さんに、「1例目の患者さんは上手くできませんでした。」と言いながら、「世界で2例目なのですがやりませんか？」と説明しても、説得力もないですから、1例目の患者さんに声を掛けるまでも、声を掛けてから治療をしている時も、本当に怖かったです。

私がこの医療機器を思いついた時、周りに「こんな機器、思いついてしまいました。」とか話すと、「先生、流石ですね。」なんて言ってもらえることもありましたが、心の中では周りの先生が本当に共感してくれているか自信がありませんでした。どんなに凄いことを思いついても既に他の誰かが思いついているかもしれないし、実は大きな欠点があるかもしれないという思いがあったので、私も自分自身に対してずっと半信半疑でした。だからこそ、1例目の症例はとても印象に残っています。



研究の様子

——御社が開発した医療機器について教えてください。

弊社が開発したドレナージキットは急性胆嚢炎の内視鏡的ドレナージ治療に利用できる医療機器です。アンカー器具は胆嚢と胃の壁を固定する0.8mm×20mmの木の枝のようなデバイスで、形状記憶で広がるとげのような返しが複数ついています。内視鏡の中を通るアプリータという機器の中に入れて体内に運び使用します。アプリータの中には1mmの針が入っていて、その針でアンカー器具を押し出して、胆嚢と胃の壁を固定します。なぜ返しが一つではなく複数ついているのかですが、炎症の程度によって変わる胆嚢の壁の厚さに対応できるようにする為です。体の不思議でもあるのですが、胆嚢炎が起こると、お腹の中の内臓脂肪が炎症を起こした胆嚢を取り囲むように覆ってきます。人間の生存本能なのか、例えば腸が破れた時も、ただ腸液が流れて死んでしまうかということではなく、破れたところを塞ぐように内臓脂肪が寄ってきて、これ以上酷くならないようにと覆い被さります。ですから、炎症の程度が低ければ一番狭い間隔で処置が可能ですが、胆嚢の壁が厚くなってしまっている患者さんにも対応できるように、返しを複数つけています。

そして、ドレナージチューブは胆嚢に溜まった膿を胆嚢から胃に流すチューブです。

——急性胆嚢炎とその治療法について教えてください。

急性胆嚢炎という病気は、胆嚢に何らかの形で細菌が入り炎症が起こることによって、発熱や腹痛といった症状を引き起こし、救急外来に運ばれて来る患者さんが多い病気です。まず、胆嚢という臓器は体の右上腹部にある臓器で、肝臓で作られた胆汁を貯蓄する役割を担っています。胃に食べ物が入ると収縮して、胆汁を十二指腸に流すことで、特に油ものの吸収をしやすいようサポートをしています。胆嚢に一度炎症が起こると、これまで収縮して胆汁を流していた胆嚢管が塞がってしまうような状態になるので、流せなくなった胆汁や膿で胆嚢がパンパンに腫れてしまいます。日本では年間15万件程ある急性期の病気で、発症から早期に処置が必要です。治療法としては胆嚢を摘出する手術が世界的にも最初に選ばれる標準治療になります。ですが、様々な要因で胆嚢摘出手術がすぐにできない患者さんが多い為、一時的な対処としてドレナージ治療が行われます。しかし、現在多くの病院で行われている経皮的ドレナージ治療という治療法は医者・患者さん、双方にとって大きな課題があります。そこで、それらの課題を解決する為に弊社が開発したドレナージキットの活用が期待されています。



ピッチの様子

誰も挑戦したことのない道

経皮的ドレナージ治療は、お腹から針を刺して、胆嚢に管を入れ、膿を体の外に出す治療法です。この治療は激痛を伴うこと、長期入院が必要である等の課題があります。一方で内視鏡的ドレナージ治療という治療は、口から内視鏡を入れて十二指腸に膿が流れるよう、ドレナージチューブを留置する治療法です。治療の際に患者さんに皮膚の痛みは全くなく、体内にドレナージチューブが入っていることも分かりません。ドレナージチューブを体内に固定したまま退院しても、体の中に機器があるので、管の管理も必要ありません。ただ、留置したドレナージチューブの周りに炎症が起きてしまった場合、再発させない為に必要な胆嚢摘出手術を行えないことや、専用の医療機器がない為、保険適用にならないといった課題もあり、あまり積極に行える治療法ではありません。また、治療の難易度が非常に高いことも内視鏡的ドレナージ治療が行われにくい理由の1つです。従来から内視鏡的ドレナージ治療は行われていますし、私も60例程治療を行っています。治療難易度が高いと言われる理由は、胆嚢と十二指腸がそもそも固定されておらず、壁が離れることにあります。また、胆嚢から十二指腸に排膿した後、胆嚢摘出手術を行うと従来の内視鏡ドレナージは胆嚢と十二指腸に排膿する際に用いるチューブの周囲の炎症の波及等で胆嚢管という胆嚢の細い管の処理が非常に難しくなってしまいます。その為、多くの外科医は内視鏡的ドレナージ治療をした後は胆嚢摘出手術ができないと判断をしています。

しかし、急性胆嚢炎は胆嚢を摘出しない限り再発する病気ですので、私は胆嚢摘出手術をする前提でドレナージ治療を行いたいという思いがありました。

そこで、これまでのドレナージ治療では胆嚢との距離がより近い十二指腸から排膿を行っていましたが、胆嚢摘出手術に繋げる治療にする為に、十二指腸手前の胃の前庭部から治療を行う治療法の可能性を模索しました。ただ、この治療法では胆嚢に溜まった膿を胃に排膿する為に胃から胆嚢にドレナージチューブを入れようとすると、胆嚢が動いてしま

い挿入が難しいことや、胆嚢と胃はもともと体の中でそこまで近づいている臓器ではない為、ドレナージチューブを入れた後に胆嚢と胃が互いに元の位置に戻ろうとしてチューブが外れ、お腹の中に胆汁や膿が漏れてしまうといった可能性がありました。

そこで事前にホチキスのように胆嚢と胃を固定しておけば、より安全に治療ができるのではないかと考えアンカー器具の開発を始めました。折角、アンカー器具を開発するのだから、ドレナージチューブも既存の物より、より簡単に短時間で治療できるものを作りたいという思いから、チューブの開発にも取り組み始めました。

弊社が開発したドレナージキットは急性胆嚢炎の治療だけでなく腸閉塞等の治療法である、胃と腸を繋ぐバイパス術にも応用できると考えています。既に世界では、バイパス術は内視鏡で行われていて、アメリカの会社が開発したデバイスが使用されています。ですが、急性胆嚢炎と同じように、炎症が起きた臓器に内臓脂肪が覆いかぶさってしまったり、大腸等の他の臓器が入り込んでしまったりすることが一定の割合で確認されていました。これまでの治療では、このような状況でも、そのままチューブやステントを入れていましたが、胃や腸の壁が逃げてしまって入れられないことや、入れた後にめり込んでしまう等の課題もあり、事前にアンカー器具があれば、課題解決法として応用できるのではないかと考えています。



開発の様子

より安全で苦痛の少ない治療を世界に

——ドレナージキットの販売に向けた取り組みを教えてください。

一般的に新しい医療機器を開発して販売をする為には、厚生労働省の承認を得る必要があります。その為に「治験（臨床試験）」というプロセスを経て、有効性や安全性を証明しなければなりません。弊社のドレナージキットも、この治験をクリアすることで初めて販売が可能になります。

しかし、今回の機器は世界でも前例のない、誰も開発したことがない全く新しいコンセプトの医療機器です。その為、いきなり大規模な治験に進むのではなく、まずは少数例で安全性や技術的な実現可能性を確認する為の「探索的治験（初期検証を目的とした臨床研究）」を実施する必要があります。この段階では、本格的な治験を行っても問題ないかどうかを慎重に見極めることが目的です。この探索的治験をクリアすると検証的治験という一般的な治験を行うことができるようになります。弊社では探索的治験を6例行っていて、成功率は100%です。ですので、2026年から検証的治験を実施できるように準備を進めています。順調にいけば、2028年から日本国内、2030年からは海外でも販売開始できることを目指しているため、現在は検証的治験をしてくれる病院を探しています。治験を沢山経験しているがんセンターや大学病院は経験値が沢山ありますが、胆嚢炎で診てもらう患者さんはあまりいません。その為、多くの胆嚢炎の患者さんを診療する大規模な市中病院で治験をしてくれる施設を探しています。一方で治験の経験が少ない為に治験実施の体制が整っていないという問題もあり、適切な施設選定が治験成功の鍵になります。

海外の学会等でドレナージキットを発表しに行くと、「面白いね。」と良い反応を示してくれる方も増えており、日本国内外の有名な医師もとても興味を持ってくれています。影響力のある人に興味を持っていただけて嬉しい反面、自分自身をまだ信頼できていないところもあり、絶対できると思う自分もいれば、どこかで足をすくわれるのではないかと考える自分もいて、色々な思いを抱きながら取り組んで

います。患者さんに処置をしたときに上手くいくか、上手くいったとしても、まだ私しかこのドレナージキットを使用して治療を行ったことがないので、他の医師が使ったときに失敗しないか、良い機器として成立するのかというところは別の話だと思っています。もし、検証的治験で大きなミスやトラブルが起きてしまったら一瞬で背を向けられてしまう可能性があります。万が一、十分な臨床経験を積んでいない医師が失敗をして患者さんを危険な目に遭わせてからでは遅いのです。その為、現在はドレナージキットを安全に患部に運んで使用できるように製品を改良しています。誰が使用しても失敗できない医療機器にすることが、現在の目標です。

小さな枝から大きな未来へ

——経営者として事業を行う上で大切にしていることを教えてください。

正直、経営者としての意識があるかは自信がないのですが、弊社の事業はまだ誰もやっていないことで、根本的に仕組みを変えたいと思い取り組んでいます。もっと良い治療法があればいいのにとすることが沢山あるからこそ革新的な変化が必要で、しっかり結果に残せるように努力しています。

実はドレナージキット以外の医療機器もいくつか同時並行で開発をしています。臨床医として患者さんの治療をしている中で、ドレナージキット以外にも多くの課題を感じています。全く解決できない課題もありますが、自分でも介入できそうな課題には積極的に取り組んでいます。

——これから起業を考えている方へのアドバイスをお願いします。

ベンチャー企業の立ち上げは綱渡りのようなことで、確実に堅実に立ち上げることは難しいと思います。事業が思い描いたように進むこともないので、完璧な人や堅実な人は選ばない道だと思っていて、どちらかというと安定志向な人が多い医師も同じだと思います。ですが、私は医師こそチャレンジした方がいいと思いますし、臨床医と起業は相性が良いのではないかと考えています。医師は企業の代表者

が会社の命運を判断するように、人の命を左右する判断も沢山しますし、冷静でいなくてははいけません。日々、多くの課題に直面している医師だからこそチャレンジをして欲しいです。行動を起こせば、実はこんなに簡単に色々なことを進められるということを伝えたいです。私に相談していただければ一緒に考えますので、是非行動を起こしてほしいと思います。



奥園社長

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。

(2025.4.15取材)

※本記事は開発者へのインタビューに基づくものであり、製品の効能・性能を保証するものではありません。



“Z世代”はこう動かせ

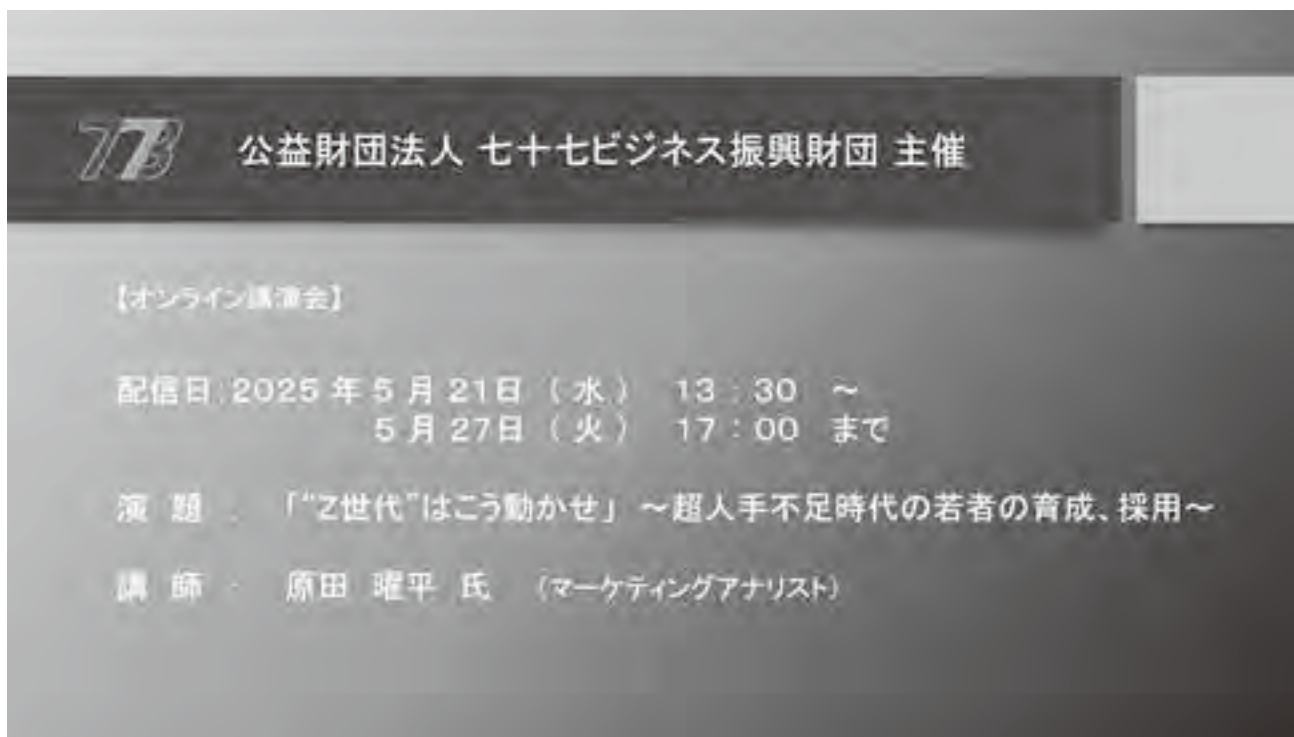
～超人手不足時代の若者の育成、採用～

マーケティングアナリスト **原田 曜平 氏**

2025年5月21日（水）、マーケティングアナリストの原田曜平氏をお招きし、「“Z世代”はこう動かせ」～超人手不足時代の若者の育成、採用～と題して、オンライン講演会を開催しました。

原田曜平氏は、マーケティングアナリストとして国内外の若者の消費・メディア行動研究及びマーケティングを専門とし、多数の執筆や民放情報番組のコメンテーターなど多方面で活躍、「タイパ」や「Z世代」など様々な新語・流行語を作り出しています。

オンライン講演会では、少子高齢化に伴う労働人口の減少が進むなか、将来を担う若手人材を確保・定着させるために企業が取組むべき行動や戦略等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します。



Z世代とは1998年から2007年にかけて生まれた世代の人たちを言います。2025年現在で18歳から27歳の人たちです。1学年約110万人で、団塊世代の半分以上の人数です。Z世代は超人手不足の時代を生きてきました。生まれてからこの方、人手不足という言葉聞きながら育った初めての世代です。

就職時にコロナ禍にあった人もいますが、全体としてみると企業の業績はとてもよく、ここ数年、企業は過去最高の業績をあげています。かつ、この数年は初任給も上昇しています。就職状況も好調で、「ダイヤモンドの卵」といわれています。大学受験も様々な選抜方法で入学できました。史上最高に就職しやすく、就職条

件がよくて、転職もたやすいというのがZ世代です。

超人手不足の時代に、Z世代を採用しなければ、企業の未来がありません。どのように若者を採用して、育成すれば良いのか。その前提として、Z世代とはどのような人たちなのかを知って頂く機会にして頂ければと思います。

■ Z世代と上の世代との価値観の違い

Z世代を表わす代表的な言葉は「チル」です。チルにはマイペース、のんびり過ごす、などの意味があります。Z世代の特徴としてあげられるのは、スマホとともに育った世代ということです。その上のゆとり世代では1台目の携帯はガラケーでしたが、Z世代は1台目からスマホでした。

年代別にどのようなSNSが使われているかみてみましょう。Z世代もその上の世代も含め最も使われているのはYouTubeです。次にInstagramです。Facebookについては、若者には使われなくなってきています。TikTokはZ世代の半数が使っています。FacebookからTikTokへの移行をお勧めします。企業にとって若者に近い情報に触れておくことが大切だからです。

ジェネレーションギャップが生まれるのは、ほぼTikTokそして一部はX（旧Twitter）に由来します。TikTokを見ることで、どんなことが彼らに受けているのかということを理解しておかないと、Z世代と会話が通じません。

Z世代はガラケーを知らない世代で、多様なSNSを使うことで情報を発信しています。SNSは情報拡散役としても、マーケティングツールとしても重要で、採用の情報にしても、SNSに情報を流すことが必要です。

また、Z世代の特徴として「ミー」、自己承認欲求があります。Z世代はSNSで自己表現をして、「いいね」をもらって承認欲求が満たされます。現在の若者はおとなしめで控えめと感じている人が多いと思いますが、実はSNSの加工技術などでマウントを取り合いながら生きてきました。表と裏とは異なり、自己承認欲求は非常に高い世代です。それだけに、Z世代への対応は注意を要します。

■ Z世代のグループ分け

世代論は大雑把なものです。そこで私は、Z世代とその上の世代にアンケートをとって、クラスター分析という統計の手法を用いて世代間の比較をし、その結果を元にZ世代を7つのグループに分類しました。Z世代を知るための参考になればと思います。グループのネーミングは私がつけたもので、属するグループのボリュームは異なります。ネーミングに「男子・女子」とありますが、イメージし易くつけているので、すべての性に存在します。

■ 無気力・無感度、無購買男子

このグループはSNSをあまり使っていません。チルが肥大化して、「ミー」という自己がない。企業にとって採用後が大変でしょう。チル重視派なので、福利厚生充実でテンションが上がるかも知れません。各社で各様の対応が必要です。

■ミーハーインスタ女子

チルが弱く、ミーが肥大化した子です。インスタが大好きで発信しまくります。ファッション雑誌が大好き女子というイメージです。商品開発の情報集めなど、SNSの持ち場を与えてやれば、活躍するかも知れません。

■意識高い系多趣味男子

チルもミーも弱い子です。ひと言でいえば昔の若者。成長したい、出世したい、ブランドものが買いたい、政治経済ニュースが好き。上司の承認を求めるので、おじさまと話が合い、採用の狙い目かも知れません。

■ズボラな発信系男子

簡単にいうと、チルとミーが肥大化した子で、発信にしか興味がなく、あまり情報探しなどはしません。発信にしか興味がないのでズボラで、厄介かも知れません。会社のアカウント発信などにモチベーションが上がり、やりようはあるかも知れません。

■推し活節約女子

推し活に命をかけている子で主に女子。人によってKポップやアニメなど対象は多様ですが、ボリュームは大きい。古いタイプのオタクでなく、現在の推し活はライトになっているので、すべての時間とお金を費やす訳ではありません。推し活休暇を導入する企業が増えており、これは受けがいいようです。仕事より推しがメインですが、グッズをつくってSNSに投稿などに能力を持つ子がいるかも知れません。

■安さ・節約重視の個人主義

お金を一切使わない子で、引きこもりをイメージしていただければよいでしょう。引きこもりは1990年代からありましたが、スマホが存在する現在ではさらに引きこもりやすい社会になっています。SNS感度は高くなく、好きなアニメをアカウントしてぼーっとしているだけで、発信もせず、無課金でひたすらゲームをしている感じです。マーケティングの対象としては難しく、チルが肥大化して生きているともいえるでしょう。

■自分を持った真面目男子

先に紹介した「意識高い系多趣味男子」と近い部分があります。チルは少ないし、今時のミーもあまりありません。普遍的なイメージを持った子ととらえられます。自分の軸を持ってSNSからの情報を選択します。成長意欲が高く真面目です。いつの時代にも企業が採用したい人材です。

■ Z世代が求める消費ニーズとZ世代との付き合い方

Z世代の消費ニーズは大きく7つに分けられます。特徴的な消費は「チル」「ミー」「親子消費」の3つです。居心地のいい時間を過ごしたいチル、自己承認欲求を満たしたいミー、親子仲良く過ごす親子消費が特徴です。

コロナ禍により高まった消費として、スマホの中の世界を体感したいという「海外疑似体験」、友達との絆を深めたいという「絆確認」という2つがあります。過去のニーズから変化したものとして、これまでのヲタ

活に比べ、より広く・浅くなった「推し活」、差別化・回顧・憧れの「レトロブーム」の2つがあります。

こうしたZ世代との付き合い方には3つのポイントがあります。まず彼らの「ミー意識」を満たしてあげること。採用から入社後に至るまで、どう満たせるかで、彼らの意欲や意識が変わります。頻繁かつ丁寧なフィードバック、多様な社内表彰制度、魅力的なオフィスが重要でしょう。

次に彼らの「チル意識」を満たしてあげることが必要です。ワークライフバランスやプライベート時間を大切にするZ世代のために、長期休暇やボランティア休暇、資格取得休暇が効果的でしょう。Netflixを福利厚生サービスとしている企業もあります。

最後に、殆どの時間をスマホやPCに費やしているZ世代に対しては、SNSやYouTubeでの企業情報の効果的かつ頻繁な発信が重要となります。新聞やテレビに載るということは大きなことですが、Z世代に対してはSNSにどれだけ情報を発信しているかということが大きなポイントになります。SNSの活用でチルとミーの欲求をいかに満たしてあげられるかが、Z世代の採用・育成・離職防止に効果を発揮することになります。



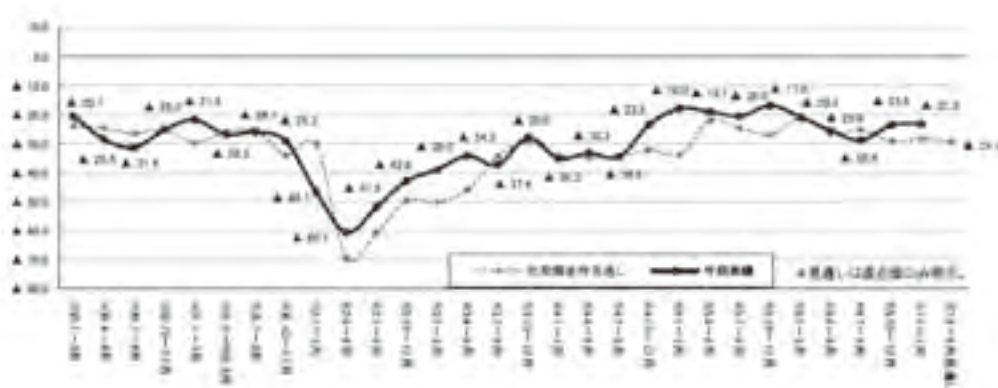
原田 曜平(はらだ ようへい)氏 プロフィール

1977年東京都生まれ。慶應義塾大学商学部卒業後、博報堂に入社。博報堂ブランドデザイン若者研究所リーダー等を経て、世界中で若者研究及び若者向けのマーケティングや商品開発を行う。博報堂を退社後は、マーケティングアナリストとして若者研究、メディア研究を専門に活動するほか、芝浦工業大学教授や信州大学特任教授、コンサルティング会社の顧問等を務める。

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5.3兆円をピークに減少傾向にあります。また、仙台市地域経済動向調査の結果によれば、本市企業の業況はコロナ禍以降緩やかに回復していますが、長引く物価高騰や賃上げに伴う人件費高騰、人手不足などにより、直近では低下傾向にあります。

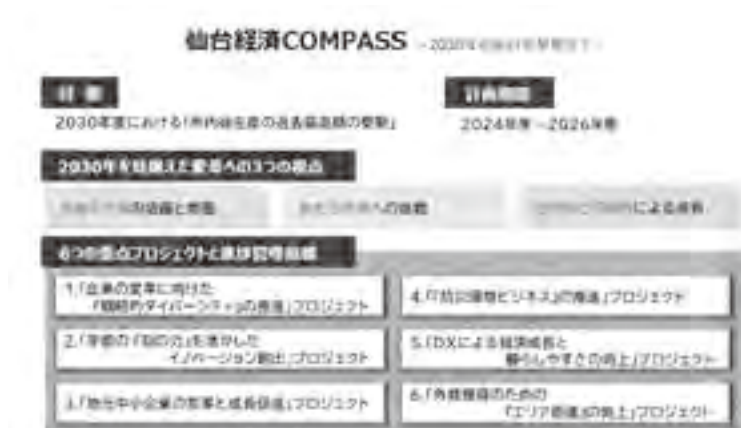
こうした中において、地域企業には、求職者や消費者、地域から「選ばれる」存在となるべく、売上や販路の拡大、業務の効率化と生産性向上などの取り組みが求められており、本市としても、仙台・東北の持続的発展に向けて、各企業を強力に後押しする必要があると考えています。



業況判断（事業所の景気）DIの推移

社会経済は日々変化を続けています。SDGsや仙台防災枠組など、2030年をターゲットに世界各地で新たな取り組みが進んでいるほか、仙台においては、東北大学の国際卓越研究大学への認定により、留学生や外国人研究者、大学発スタートアップ企業の増加が見込まれています。

本市では2023年度末に、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年間の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最高額の更新を達成できるよう、各種施策に取り組んでいるところです。本稿では各プロジェクトに基づき、施策をピックアップしてご紹介いたします。



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

地域経済や企業の持続的発展に向けては、人こそが最も重要な資本となります。今後、生産年齢人口が減少し、人材不足がさらに厳しさを増す中にあっても、多様な人材が多彩な働き方を通して自己実現ができる地域を目指し、企業の魅力向上や変革の動きを後押ししてまいります。

■ 四方よし企業制度

本市では、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するため、「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」な企業を周知する企業表彰制度を実施しています。「四方よし」宣言企業としての登録を通年で募集するとともに、概ね2年に1度、特に優れた取り組みに対し、企業表彰を行っています。

昨年度の表彰式では、定禅寺通りエリアにおけるイベントの企画運営や、来場者と地域とをつなぐ取り組み、女性や若手社員の活躍を促進する取り組みが評価された株式会社ユーメディアが大賞を受賞したほか、SDGsや社員のウェルビーイング向上に力を注ぐ株式会社山一地所が優秀賞を受賞しました。また、地域の中小企業に対し、従業員の価値観やキャリアなどの違いを活かした成長や、様々な違いに着目した働きやすい環境づくりを促すため、「ダイバーシティ経営特別賞」を新設しました。「ダイバーシティ経営」は、今後さらに不透明さを増す時代において経営を持続可能なものとするためにも、中小企業の皆様に積極的に取り入れていただきたい取り組みです。なお、ダイバーシティ特別賞は、ピュッフェレストラン経営などを通じて障害者の雇用拡大を進めている株式会社アップルファームが優秀賞とダブル受賞しました。



令和6年度受賞企業のみなさま

■ 四方よし企業制度

<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！プロジェクト」では、若者に仙台での就職を選択肢の1つとして考えてもらう機会を提供することを目的に、大学等の低学年から参加できる業界研究イベントや就業体験・インターンシップ、マッチングイベントなどの開催、ウェブサイトやSNSを活用した情報発信を行っています。



「仙台で働きたい！」ウェブサイト



「センダイシゴト体験プログラム」説明会の様子

令和6年度は、大学1年生や2年生、専門学校等の1年生を主な対象にした5日間の就業体験事業「みやぎの就業体験プログラム」（参加企業39社、参加者147人）に加え、長期有給就業体験・インターンシップのプログラムを提供する地域企業と学生をマッチングする「センダイシゴト体験」（登録企業62社、参加者62人）

を新たに実施しました。また、学生が地域企業の経営者等と直接交流しながら業界研究を行う少人数制トークイベント「センダイシゴト大学」(計9回、参加者212人)や、働き方で選ぶキャリアマッチングイベント「センダイシゴト博」(計2回、参加企業58社、参加者203人)、留学生と地域企業との交流イベント(計2回、参加企業20社、参加学生37人)を開催しました。

■ライフステージの転機を捉えたUIターン促進事業

新卒者等の地域企業への就職に加え、首都圏からのUIターン就職の促進にもさらに力を入れていきたいと考えています。令和7年度は、結婚や子育てなどでライフステージの転機を迎える傾向にある、主に30歳代の首都圏の人材に、本市を活躍の場に選んでいただけるよう、仙台の豊かな都市環境や暮らしやすさ、子育てのしやすさ、魅力的な地域企業の情報などを動画サイトやSNSで発信するとともに、オンライン×オフラインのイベントを通じて地域企業の魅力を伝えていきます。

■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。

令和6年度は197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110名を対象者として認定しました。これにより、令和元年度からの累計認定対象者数は623名となりました。

本事業への協力企業は随時募集しております。協力企業に登録いただくと採用のPRに活用いただけますので、ぜひご登録ください。

■『奨学金返還支援事業』について(事業者向け)

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



(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あり、そのためには多様な人材が集い、異業種や異分野が交わる環境づくりが必要となります。学都仙台的強みを活かし、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。

■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。窓口相談やセミナー・交流会等のイベント開催、個別集中支援の実施などにより、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、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。

令和7年度は仙台スタートアップスタジオに、スタートアップの海外展開や受入態勢を強化する「仙台グローバルスタートアップ・ハブ」を開設します。仙台グローバルスタートアップ・ハブでは、留学生や仙台・東北での創業を目指す起業家に向けた支援、仙台・東北のスタートアップの海外販路拡大に向け、海外の展示商談会の出展や現地での商談サポートを含め、インバウンド・アウトバウンドの両面から支援を実施します。



仙台スタートアップスタジオ

スタートアップや起業を目指す方、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方が、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

<https://sendaistartupstudio.com/>



■ NanoTerasuとリサーチコンプレックス形成推進

放射光施設「ナノテラス」を幅広く活用いただくため、「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ご利用いただく事業を実施しています。通常利用する場合は、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など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・解析等の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。

また、本市ではナノテラスの稼働を契機として、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います。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などの新たな価値の創出を図ってまいります。令和7年度は、研究開発を行う創業間もない企業のみなさまに向けて、企業向けの化学実験施設であるウェットラボなどの整備に取り組みます。

■ 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研究センターは、平成22年2月に東北大学と本市が共同で設立した組織であり、電気情報系の約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。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が中心となって企業目線で能動的に対応するほか、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提供いたします。

令和6年度の主な実績として、東北大学と企業との共同研究等のコーディネートが17件、競争的資金の獲得が3件挙げられます。地域のIT関連団体や多様なプレーヤーとの協業による積極的なDX推進の取り組みに加え、近年では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。また、新たに台湾の陽明交通大学とも連携を開始し、共同研究や研究開発拠点形成に着手したところです。

本市をはじめとした、自治体を中心とするスマートシティ・水産・製造・物流・医療などの現場と密に連携し、人材不足への対応や生産性向上などの企業課題・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、まずはお相談ください。



IIS研究センターの概要

■ 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

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存在こそ、地元中小企業です。企業のさらなる成長を後押しするための上場支援に加え、域内取引拡大などの経済的インパクトと、雇用の質の向上や地域貢献などの社会的インパクトの両方をもたらすような企業の輩出を支える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、外貨獲得や域内取引・雇用の増加、賃金引上げなどの実現により地域に「経済的インパクト」をもたらすことに加え、その企業の存在やその企業での働き方、その企業が生み出す商品・サービス等が地域に活力を与え、本市の魅力として認知されるといった「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、仙台市内を拠点に活躍する地域中核企業を数多く輩出することで、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。

地域中核企業の輩出に向け、様々な事業を重層的に実施しながら、各企業の課題に応じた支援メニューを用意し、企業の成長を後押ししてまいります。



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、仙台圏の企業を応援する公的相談窓口として「中小企業応援窓口（愛称：オーエン）」を設置しています。人材獲得や物価高騰など多様な経営課題や、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、各種補助金の申請などに関して、年間で2,000件以上、専門家による無料の個別相談に対応しているほか、経営に関する知識・ノウハウなどを体系的に学ぶセミナーを開催しています。

オーエンによる支援の事例として、市内でプリンをイベント販



専門家の支援により開発したプリン

売していた企業に、ブランディングに関する相談をきっかけに「新商品・新サービス開拓支援」を活用いただきました。仙台市産業振興事業団の専門家による支援のもと、地元生産者と連携し、地域食材を活かした3種類のプリンを開発。味の監修から知的財産、パッケージデザイン、店舗開設に至るまで総合的な支援を受け、全国プリンコンテストで日本一に輝き、収益の向上を実現しました。

■ 中小企業応援窓口（愛称：オーエン）

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



（４）防災環境ビジネスの推進プロジェクト

平成27年3月に仙台市で開催された第3回国連防災世界会議において、東日本大震災の経験と教訓を踏まえ、国際的な防災の取組指針となる「仙台防災枠組2015-2030」が採択されました。激甚化する災害リスクの低減は世界的な喫緊の課題の1つとなっており、本市は当該枠組の採択都市として、世界の防災・減災分野を牽引する役割が求められています。

■ 防災TECHイノベーション創出促進

防災関連の新たな製品・サービスを創出し、これらを仙台、さらに国内外へ展開することで、災害リスクの低減と防災産業振興を目指す「BOSAI-TECHイノベーション創出促進事業」を実施しています。令和4年2月には、当事業の活動母体として「仙台BOSAI-TECHイノベーションプラットフォーム」を設立し、防災領域で事業化を検討している企業、防災ソリューションを取り入れたい自治体、専門的な知見を有する政府系機関・学術機関等、280以上の団体が参画しています（令和7年4月末現在）。

当プラットフォームを通じて、事業創出プログラムや実証実験サポート、ビジネスマッチング、情報発信・交流会などを実施しており、今年度は気候変動対策・脱炭素等、将来の減災に資するGX（グリーントランスフォーメーション）の要素も取り入れながら、仙台防災枠組やSDGsに貢献する仙台市をフィールドとして、防災に関心のある方々が連携し「防災」「テクノロジー」「ビジネス」が融合した新たな解決策を持続的に創出する取り組みを行っています。



■ 仙台BOSAI-TECHイノベーションプラットフォーム

<https://sendai-bosai-tech.jp/>



（５）DXによる経済成長と暮らしやすさの向上プロジェクト

企業の事業継続においては、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。デジタルを活かしたイノベーションの創出により、暮らしやすさの向上を図るべく、地域企業で活躍できるIT人材の育成・確保に取り組めます。

■ デジタルイノベーション人材の確保・育成

本市では、地域企業の持続可能な成長を支え、地域経済の発展・振興を図ることを目的として、市内IT企業等で活躍できるデジタル人材の育成・確保の支援に取り組む「Tech Drive Sendai」というプロジェクトを推進し、本プロジェクトにおいて、「IT人材UIターン推進事業」と「デジタル人材育成事業」を実施しています。

「IT人材UIターン推進事業」では、さまざまな仙台市にまつわる課題をテクノロジーの力で解決する地域企業とその取り組みを知り、そこで働くデジタル人材との交流を通して、仙台市域外のデジタル人材が仙台で働き、暮らすことを考えるきっかけを提供するイベントを全3回開催します。

「デジタル人材育成事業」では、仙台市内で「IT人材になりたい」「ITを使った新しいキャリアを拓きたい」

と考える人材に、仙台市独自のリスキリングプログラム「TECH GATE CAMP SENDAI」を実施します。IT未経験者向けの8日間短期集中カリキュラムを通じて、汎用的なデジタルスキル習得やソフトウェア開発体験が習得できます。修了後は、地域企業とのキャリアに繋がる縁を結べる交流会を提供し、仙台市内でデジタル人材として活躍したい人を支援します。

この他にも、地域企業向けに、データを活用した事業創出やAI等のデジタルスキル向上のための各種プログラムを提供する「X-TECHイノベーション創出促進事業」にも取り組んでいます。



「Tech Drive Sendai」ウェブサイト



X-TECHイノベーション創出促進事業
ブランドパーパス「LIFE IS YOUR TIME」

■ Tech Drive Sendai

<https://bd.techplay.jp/techdrive-sendai>

■ SENDAI X-TECH INNOVATION PROJECT

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



（６）外貨獲得のための『エリア価値向上』プロジェクト

東北の急速な人口減少が見込まれ、本市でも人口減少局面への移行が迫る中、地域外からの資金、いわゆる外貨をいかに稼いでいくかという視点が欠かせません。地域企業の海外展開などはもとより、本市への来訪者の需要を獲得することが重要であり、商店街の各個店の魅力を高め、周辺を含むエリアの価値向上を図ることで、地域経済の活性化につなげていきます。

■ 選ばれるお店づくり支援事業

商店街エリアの賑わい創出に向けて、商店街を構成するそれぞれの地元店舗の魅力を高めるため、東京大学名誉教授・一般社団法人まちの魅力づくり研究室理事の堀繁（ほり・しげる）氏を講師に招き、「店前（みせまえ）」改善のための講演会やワークショップなどを実施しています。



改善前の店前



改善後の店前

昨年度は、「人がお店に入るかどうかは、店前のカタチで決まる」をテーマに講演会を開催し、商店街関係者など計127人にご参加いただきました。また、中心部商店街に所在する店舗を対象に、ワークショップ参加

店舗を募集し、6店舗が参加、うち3店舗で具体的な実践が進められました。

令和7年6月には、同講師による講演に加えて、改善に取り組まれた商店主に事例を披露していただいたところであり、今後、店舗改善ワークショップの開催や参加店舗への伴走支援を行う予定です。

■ Bang BAR SENDAI (バンバルセンドイ)

このイベントは、一番町四丁目商店街内にバリエーション豊かなフードやドリンクを提供する複数のブースを配置し、Z世代からビジネスパーソンまで幅広い層の方々に時間と空間を楽しんでいただき、新たな夜間の集客を目的として、昨年9月から定期的・継続的に開催しています。

主催は一番町四丁目商店街振興組合、仙台三越、仙台商工会議所及び仙台市などで構成する実行委員会で、今年度は5月以降、およそ月に1回、1回あたり3～4日間の頻度で、「子ども・ファミリー」や「山形コラボ」などのテーマを毎回設定して開催します。本市としても魅力的な企画・出店を支援し、来場者に本市商店街の魅力を発信してまいります。



昨年度の様子

今後の開催日 (予定) : 7月25日～27日、9月12日～14日

※10月以降も実施予定

■ Bang BAR SENDAI公式HP : https://note.com/u_media



■ Bang BAR SENDAI X (旧Twitter)



■ Bang BAR SENDAI Instagram



3. おわりに

以上、本市の経済施策のご紹介でした。

今後も2030年を見据えて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





宮城県水産技術総合センターの 試験研究の取り組み

宮城県水産技術総合センター

当センターは、1899年に宮城県水産試験場として開設し、1993年に現在地へ水産研究開発センターとして移転新築されました。2008年に、県内水産試験研究機関を統合再編し「水産技術総合センター」として発足し、昨年、開設から125周年を迎えました。当センターは東日本大震災で、ほとんどの施設が被災しましたが、2015年までに全ての施設の再建が完了し、昨年4月には新たに閉鎖循環式陸上養殖研究棟が竣工しました。今後も本県水産業の復興・発展に向かって水産資源調査や養殖技術、水産加工技術の開発・普及に取り組んで参りますので、ご協力をお願いします。

④ 気仙沼水産試験場

気仙沼市波路上岩井崎107

TEL : 0226-41-0652

FAX : 0226-41-0743

③ 水産加工公開実験棟

石巻市魚町2丁目2-3

TEL : 0225-93-6703

FAX : 0225-23-3213



② 種苗生産施設

宮城郡七ヶ浜町松ヶ浜

字浜屋敷142-1

TEL : 022-349-7121

FAX : 022-349-7125



① 水産技術総合センター（本所） 及び閉鎖循環式陸上養殖研究棟

石巻市渡波字袖ノ浜97-6

TEL : 0225-24-0138

FAX : 0225-97-3444

1 漁場及び海洋環境 ～漁場及び海洋環境の安全性評価等のための調査研究～

(担当：環境資源チーム、気仙沼水産試験場)

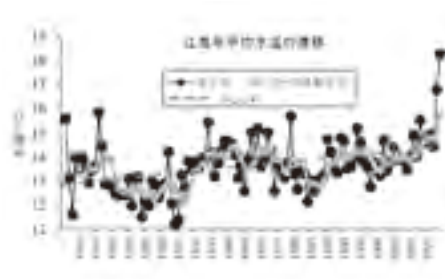
漁業・養殖業の継続・発展のために、資源変動や漁場形成へ影響を及ぼす漁場環境の変化について調査・解析を行っています。



【CTDによる水温・塩分調査】



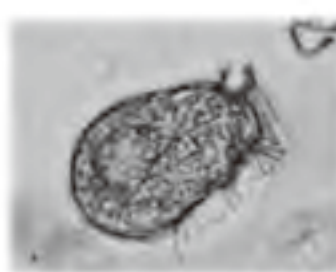
【自動水温観測ブイ】



【水温の長期変動】



【栄養塩の分析】



【貝毒原因プランクトンの顕微鏡写真】

2 水産養殖 ～養殖業の復興及び高度化のための調査研究～

(担当：企画・普及指導チーム、養殖生産チーム、気仙沼水産試験場)

養殖生産の安定化、養殖生産物の安全性確保のために防疫体制の強化に取り組むとともに、高付加価値化のための養殖生産技術開発・研究を行っています。また、ICTやAI等の先端技術を活用して、生産現場のニーズに合った作業の省力化・省コスト化に向けた技術開発研究に取り組んでいます。



【魚病検査】



【未産卵一粒カキ】



【伊達いわな】



【高温耐性ワカメの養殖試験】



【ホシガレイの養殖試験】



【のり漁場の水温塩分観測ブイ】

3 水産資源 ～水産資源の実態把握及び効率的利用のための調査研究～

(担当：環境資源チーム、気仙沼水産試験場)

広域水産資源や沿岸・磯根資源等について利用可能な情報に基づき、資源動向の的確な把握・評価を行い資源管理方策の作成に役立てています。



【トロール調査】



【魚群探知機】



【プランクトン調査】



【いか釣り調査】



【耳石による年齢査定】



【タチウオの標識放流】

4 栽培漁業と資源造成 ～種苗生産体制の再構築と資源・漁場造成の技術開発～

(担当：企画・普及指導チーム、養殖生産チーム、気仙沼水産試験場)

種苗生産体制の再構築と種苗の安定確保のために、シロザケ・エゾアワビ・ヒラメの種苗生産関係者への支援・指導を行っています。また、アカガイ等の種苗生産技術開発を行っています。



【さけふ化場の指導】



【生産したエゾアワビ種苗】



【ホシガレイの種苗放流】



【生産したアカガイ種苗と漁業者による中間育成・放流】

5 水産物流通加工 ～水産加工業振興のための技術開発及び技術支援～

(担当：水産加工開発チーム)

海洋環境の変化が原因と考えられる水揚量減少等により、加工原料の不足・価格高騰などの厳しい経営環境の中、水産加工企業・漁業者等が実施する商品開発の支援、低・未利用資源等の加工利用技術開発及び鮮度保持に関する研究を通じて、水産物や水産加工品のブランド化、高付加価値化を図っています。また、漁業者・水産加工業者・流通業者等のマッチングを推進し、水産業界全体の底上げを図っています。



【成分分析】



【HPLC分析】



【細菌検査】



【原魚処理試験】



【加工品試作提案及び評価】



【加工企業への技術支援】

6 放射性物質への対応 ～水産物の安全性のモニタリングの取組～

(担当：環境資源チーム)

県産水産物の安全性確保と風評の払拭のために、関係機関と連携して県産の魚介類に含まれる放射性物質のモニタリング調査を継続しています。



【放射性物質測定】



【サンプルの前処理】



【みやぎ原子力情報ステーション】



7 水産業試験研究・技術開発の評価と普及等

(担当：企画・普及指導チーム、気仙沼水産試験場)

効率的・効果的な試験研究の推進のために、外部委員による適正な業務評価の実施に努め、安定した漁業・養殖業の生産と県民の理解促進のために、関係業界や県民に対し、得られた成果等を速やかに提供・普及しています。また、新養殖種試験等についても支援をしています。



【外部委員による業務評価】



【成果の発表・展示】



【新規漁業就業者への講義（漁師カレッジ）】



【青年漁業者への活動支援】



【漁協女性部への活動支援】



【体験学習の講義】



【藻類人工採苗支援（ワカメ）】



【新養殖種試験（アカモク）】



【新養殖種試験（ダルス）】

○ トピックス

「閉鎖循環式陸上養殖研究棟の竣工」

近年、海洋環境の変化が大きく、本県の主要漁業、養殖業が不安定化する中、環境変化に左右されにくい陸上養殖への期待が高まっています。そこで、本県では、養殖業の成長産業化を推進するため、閉鎖循環システムを活用した養殖技術の開発及び普及を目的に、令和6年4月に閉鎖循環式陸上養殖研究棟を竣工しました。

本研究棟では、水温や塩分等を調整できる閉鎖循環のメリットを活かし、本県を代表する養殖対象魚種のギンザケや伊達いわなで注目を集めている内水面養殖魚種のイワナについて、成長促進や種苗生産技術の高度化に向けた研究を行っています。また、令和7年度からは高級魚種ホシガレイの養殖試験を開始しており、得られた研究成果・知見を本県養殖業の振興・発展に役立てて参ります。

◆ 研究設備等



【閉鎖循環式陸上養殖研究棟の外観】



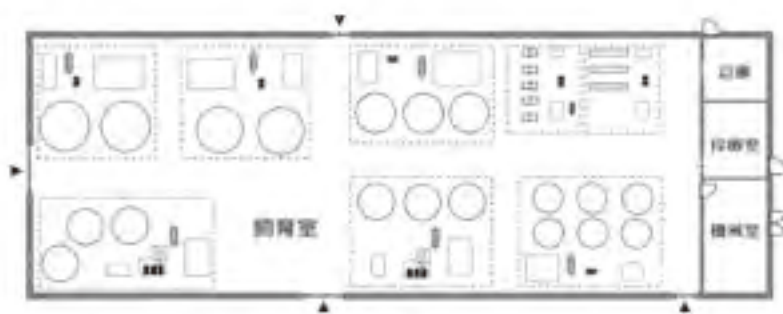
【飼育室】



【脱窒装置室】

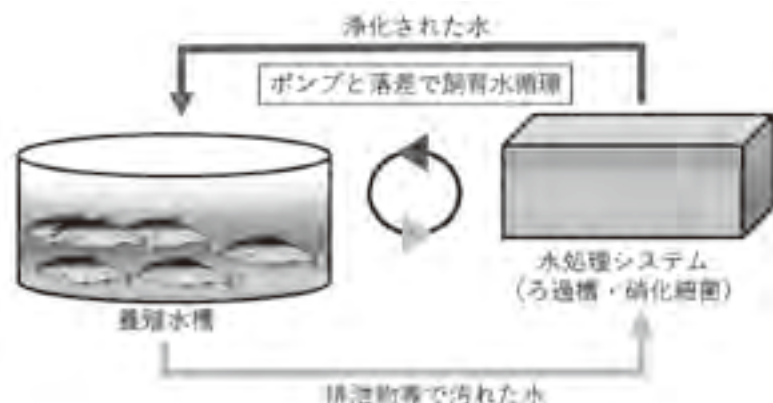


【泡沫分離装置】



- 施設：木造平屋
- 延床面積：990.27m²
- 稚魚用の小型水槽から親魚の飼育に対応した中・大型水槽（27基）を配置
- 淡水と海水が使用可能

◆ 閉鎖循環式陸上養殖とは



「閉鎖循環式陸上養殖」とは、従来の海面養殖やかけ流し式養殖とは異なり、陸上の施設で、飼育水をろ過システムで浄化しながら再利用し、養殖を行うもの。自然環境や立地、魚種の制約を受けにくく、また、排水が極めて少ないため環境負荷が小さいことから、サステナブル（持続可能）な養殖として注目されています。

宮城県水産技術総合センター（Miyagi Prefecture Fisheries Technology Institute）

〒986-2135 宮城県石巻市渡波字袖ノ浜97-6

TEL：0225-24-0138 FAX：0225-97-3444

URL：<https://www.pref.miyagi.jp/soshiki/mtsc/>



私の好きなモノ・コト



河北新報社 取締役広告担当・営業局長

永山 ゆみ

好きなモノ・コトはたくさんあります。「ここは美味しい！」と聞いた店には友人と県内、県外問わず食べに行くこと。旅行も好きで海外、国内も結構行きました。大阪支社に4年勤務していたのでその際に西日本を周りました。温泉付のお部屋に奮発して一人で泊りにいくのも全然いといません。おススメのお宿は新潟の「里山十帖」や松本の「松本本箱」、近いところでは山形の赤湯温泉の「瀧波」など。行ってみたいと思ったら行動する派です。

さてここからは好きなモノ・コトをもっと深掘りしていきます。

小学生の頃から一貫して洋楽好きです。特に高校生の時（80年代）にはアメリカやイギリスのポップス、ロックにハマりました。大学3年の時（88年）に1ヶ月間アメリカのペンシルベニア州にある姉妹校へ夏季留学をした際、カセットレコーダーを持っていき、現地のラジオ局をエアチェック。90分のテープを毎日録音し、カセットテープ20本くらいになりました。その後も海外旅行に行った際（90年代以降、ニューヨーク、ハワイ、グアム、サイパン）などカセットにせっせと録音し、100本近くになりました。テープが劣化して聞けなくなったら困ると数年前CDに焼き直し、たまに聞いています。お気に入りやはり80年代です。その街でラジオから聞こえてきた音楽から風景が浮かんできます。今は「アメリカのラジオ局」というアプリをDLすれば80年代の曲がすぐに聞ける時代。便利ですが、リアルで聞いた思い出にはかなわないと思っています。

深掘りのもう一つは、推定15歳になるうちの雄ネコの「ゆり」の話です。茶トラで体重は10キロ近くあるデカイ猫です。出会いは複雑です。車を運転していて猫の鳴き声が聞こえてきました。一旦止めて見てみても車に変わったところがなく、走り出すとまた聞こえてきます。怖くなってガソリンスタンドに駆け込みボンネットを開けてもらったら子猫が乗ってました。本当に小さくて、よくぞ落ちなかったし、焼けなかったと涙が出そうになりました。その日からうちの子になりました。当時小学生だった姪っ子が「ゆり」と命名。ある日動物病院で男の子だと言われビックリ。

が、そのままにしました。楽しい・嬉しい時、つらい・悲しい時もいつもそばにいてくれる彼も15才。人間の年齢だと75才くらいです。私の一番大切な毛だかけの息子です。



愛猫「ゆり」



思い出のカセットテープ

（当財団 審査委員）

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メールでの応募はお断りいたします。

募集期間

- 2025年7月1日(火)～2025年8月31日(日)（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

ブルーベリー

富谷市では、水田の転作として1983年からブルーベリーの栽培が始まったと言われています。富谷産ブルーベリーは、宮城県から「農業不使用・化学肥料節減栽培農作物」として認証されており、安全安心を最優先に栽培されています。6月から9月に旬を迎え、7月に最も出荷されるブルーベリーには、眼精疲労に効果が期待されるアントシアニンの他、細胞の老化を防止し血液の循環を促すビタミンEも豊富に含まれています。夏の味覚に富谷産ブルーベリーを味わっ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.110

2025年7月16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「ブルーベリー」



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。