

2026.4  
No.113

*Spring*

# 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113号(2026年春季号)

1

視点

人間尊重の経営をめざして

東北生産性本部会長 坂本 光弘 氏

2

第28回(2025年度) 七十七ビジネス大賞受賞企業インタビュー

「すべての人が安心できるものをつくる」を経営理念とし、ダム建設や発電所等の大型土木工事で培った高い技術力と豊富な経験で、災害に強い街づくりに貢献する総合建設会社

河北建設株式会社

代表取締役 渡邊 和彦 氏

8

第28回(2025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

世界的に規制強化が進む特定PFASを、低コストかつリアルタイムに検出可能とする特定PFAS検出試薬品を開発製造。安心・安全な水環境の構築に貢献することが期待される。

NanoFrontier株式会社

代表取締役 井上 誠也 氏

14

特定テーマセミナー

地域経済の動向について

～2025年の回顧・2026年の展望～

七十七リサーチ&コンサルティング株式会社 首席エコノミスト 田口 庸友 氏

26

クローズ・アップ

令和8年度経済商工観光部の基本方針

宮城県経済商工観光部 富県宮城推進室

32

私の趣味

ランニングならぬジョギング

国立研究開発法人 産業技術総合研究所 東北センター所長 山口 有朋 氏



## 人間尊重の経営をめざして

東北生産性本部会長 坂本 光弘

今から10年ほど前新潟に勤務していた頃、県内に創業から100年以上続く老舗企業、いわゆる「100年企業」が多いことに関心を持ったことがあります。

全企業数に占める老舗企業の割合を指す「老舗出現率」を都道府県別でみると、全国1位は京都府、2位は山形県、そして3位が新潟県で、日本海側に多いのは北前船をはじめとする海運業の隆盛など歴史的経緯が背景にあるといわれています。

また、マクロ的にみると、日本には「100年企業」が3万社以上存在し、世界の長寿企業の約43%を占めるなど、企業経営史の上でも特筆すべき位置付けとなっています。

「企業寿命30年説」も唱えられる中、江戸・明治・大正・昭和・平成そして令和と時代を画する荒波を乗り越え、現代まで100年以上も存続してきた企業には、集約すると次のような共通点がみられます。

1. 経営理念が明確である
  2. 社員とお客さまを大切にしている
  3. 不易（変えないもの）と流行（変えていかなければならないもの）を合わせ持っている
- どの項目も、それぞれ納得性が高くその通りだと思いますが、私は中でも「社員とお客さまを大切にしている」すなわち「人間尊重」ということが、一番大切なことではないかと考えています。

働く人もお客さまもすべて人間が起点であり、そこから経済がまわり、そしてそのダイナミズムの原動力となるのが、人間の持つ限りない可能性・創造性と、相互理解ということではないでしょうか。

本誌の発行元である「七十七ビジネス振興財団」は、七十七銀行さんの創業120周年を機に設立され、「ビジネス大賞」や「ニュービジネス助成金」などの顕彰活動を通じ、未来の「100年企業」の育成に向けて、地域の将来性ある企業のサポートをしてこられました。

各企業が事業活動にさらに磨きをかけ、変化の荒波を乗り越え着実に年輪を刻み、大きな幹に成長し青々とした枝葉を茂らせていかれることを期待しております。

さて、私どもの東北生産性本部は、お陰様で令和8年度（令和9年3月）に創立70周年を迎えます。

今後とも「人間尊重」を基本とする生産性運動の原則を堅持しつつ、環境変化を踏まえた事業展開に努め、東北地域の企業経営の発展と、良好な労使関係の確立に貢献して参りたいと考えています。

（当財団 評議員）

# 七十七ビジネス大賞受賞

第28回(2025年度)

## 企業 インタビュー

## Interview

## 河北建設株式会社

代表取締役 渡邊 和彦 氏



### 会社概要

住 所：仙台市太白区泉崎二丁目23-41

設 立：1969年

資 本 金：60百万円

事業内容：総合土木建築工事業

従業員数：130名

電 話：022 (245) 5351

U R L：https://www.kahoku-kk.com/

「すべての人が安心できるものをつくる」を経営理念とし、ダム建設や発電所等の大型土木工事で培った高い技術力と豊富な経験で、災害に強い街づくりに貢献する総合建設会社

今回は「七十七ビジネス大賞」を受賞された、河北建設株式会社を訪ねました。同社は仙台市に本社を置く県内有数の総合建築会社です。河川・海岸工事、上下水道等の各種土木工事を手掛け、地域のインフラ整備を担っています。国土交通省が推進するi-Constructionを積極的に実践し、建設現場での生産性向上、建設業の新3K（給与、休暇、希望）の実現に取り組んでいます。同社の渡邊社長に、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願いします。

非常にありがたく、宮城県に拠点を置く会社として歴史のある七十七の冠が付いた賞を受賞することができ、大変嬉しく思っております。賞をいただけるだけでも大変栄誉なことですが、やはり大賞をいただいたということで、その名に恥じないように今後ともしっかり事業を継続していきたいと思っております。

受賞後はとても大きな反響がありました。多くの方から電話をいただいたり、手紙で祝福をいただいたりして、未だにお会いする方から「おめでとう。」とお声掛けいただくこともあります。メディアにも取り上げていただけたことで、弊社のPRにもなっています。

——どのようなきっかけで申込みされましたか。

弊社の総務部からの提案で応募を検討し始めました。弊社は今年で創業57年になりますが、これまで弊社が行ってきた社会活動・地域貢献活動といった実績が、どのように評価していただけるのか私自

身も期待するところがあり、挑戦した次第です。

また、建設業は若手社員が少なく、担い手も少ないことが非常に大きな課題となっています。弊社も例外なくこの課題を抱えています。建設業は国土をつくる仕事です。先輩方が築き上げてきた技術や技能を継承できなければ、地域社会にとって大変な損失になると考えています。ですから弊社がビジネス大賞に挑戦して大賞をいただければ、若い方にも建設業というフィールドに少しでも関心を持っていただけるような、PRにもなれば良いと願い応募したところもあります。

## 白河の関 以北を担う

——御社の事業内容について教えてください。

弊社は昭和44年6月に創業した総合土木建設工事業者です。創業当時は高度経済成長期による圧倒的な工事需要があり、大きなプロジェクトも増えている時代でした。現在まで「すべての暮らしに安心を」を基本理念に、持続可能で豊かな未来をつくるために福島県白河の関より北のエリアの総合土木建築工事を担っています。社名の由来も白河の関より北の工事を請け負うという意味で名づけられたと聞いています。

弊社はダム建設や発電所等の大型工事から、河川・海岸工事、上下水道工事、橋梁下部工工事、道路改良工事、造成工事、都市土木工事等の地域インフラ整備まで色々な工事を担っておりますが、主にダム建設や発電所建設等の大型土木工事を得意としており、これまで45か所程の建設を手掛けてまいりました。弊社にはこれまでの施工経験から多様な技能や知識を持っている技術者が沢山いるので、元請工事に限らず、下請工事まで幅広くプロジェクトを引き受けられることも強みであります。

### 評価実績（一部抜粋）

|   |
|---|
| 2025年度 仙台市 地元発注顕彰<br>(国) 286号 (南赤石) 1号橋梁下部工工事 |
| 2024年度 仙台市 優良工事表彰<br>郡山折立線 (大野田工区) 橋梁撤去・下部工工事 |
| 2023年度 仙台市 優良工事表彰<br>令和3年度高砂堀水路対策工事           |



平成23年度県交安一種02101-A04号  
西川橋橋梁下部工工事



津軽ダム本体建設工事



H25梅ヶ沢I地区 (県営海岸災) -A81号梅ヶ沢I  
海岸外災害復旧及び農地復旧除塩工事



木町通交差点改良工事

——事業を行なう中で印象深かった出来事を教えてください。

オイルショック、バブル崩壊、リーマンショック、東日本大震災と色々なことを乗り越えてまいりました。建設業の絶頂期に80兆円程度あった国の建設投資費が30兆～40兆円に下がった時もあり、事業内容が厳しい時期もありましたが、やはり東日本大震災は大変印象に残っています。3階建ての本社ビルが倒壊し、2階建てのように潰れてしまって非常にショックでした。地震発生後、当時の社長が「頼まれた仕事は一切断るな。」という指示を出しまして、本社の寮を急造の事務所として社員一同、一生懸命仕事をしたことが非常に記憶に残っています。多くの協力会社から助けていただき乗り越えることができました。

嬉しいこととして印象に残っているのは、天皇陛下からいただく瑞宝単光章表彰者を弊社から3名輩出できたことです。社員が勲章をいただけたことは会社として非常に栄誉なことですので嬉しい限りです。勲章をいただくためには、これまでの工事実績や人柄など沢山の資料が必要で、推薦状の作成もかなり大変ではありますが、今後4人目、5人目と叙勲技能者を輩出できるように、さらに社員を育てていきたいと思えます。



集合写真

——技術力向上、人材育成の取り組みについて教えてください。

弊社では技術力向上、若手育成、社員育成のために社内教育と社外教育の2つの教育方法を取り入れております。社内教育は主に工事部と安全部が受け持っており、予算、見積書の作成方法、測定のやり

方、CAD（Computer-Aided Design:設計や製図に用いられるデジタルツール）の使い方など、カリキュラムを作成して学んでもらいます。年代によって学んでもらうカリキュラムを変えていて、施工技術だけでなく予算や見積書の作り方などの教育もしています。

社外教育では静岡県にある富士教育訓練センターという建設業に特化した訓練センターに依頼をして、施工管理や測量を2週間から1カ月程度、寝泊まりしながら学んでもらっています。新入社員は必須で、20代～30代の若手社員を中心に勉強しに行ってもらっていますが、研修という形で、希望すれば誰でも行けるようにしています。研修中は現場の仕事が出来なくなってしまうのですが、きちんと勉強をして本人の不安も取り除いた状態で現場に入ってもらえるように環境を作っています。少し昔でしたら、入社したらすぐに現場に入って先輩方から教わるという流れでしたが、実際現場ではきちんと教えられる余裕があるとは限りませんし、教えることも大変ですので研修の場を現場外に設けています。毎年希望を取って年間およそ3～4人程度が研修に行っています。

弊社ではISOで品質・環境・安全を取得しており、安全に関する方針・目標を明確にすることで安全性を確保しています。これからもOJT、OFF-JTを上手く活用して、社員の育成に取り組んでまいります。



本体外観

## ものづくりの見える化

——i-Constructionの取り組みについて教えてください。

弊社ではICTソリューション室という部署を作ってICTに取り組んでいます。元請工事に関しては全ての現場にICTを取り入れ、本社で支援をしています。現場では、ドローンによる点群データを測量した3次元データをもとにパソコンで図面化する他、3Dプリンタを使用して建設予定の模型を作成することで、施工時に工夫が必要な箇所や難易度などを事前に確認できるようになりました。

取り組んだきっかけは、これから課題とされる少子高齢化や生産性の向上を考えた時に、ICTやITを避けて通ることはできないと思ったからです。今ではだいぶ浸透してきたICTの取り組みも、初めて社員に話した時は、全員がスムーズに受け入れてくれた訳ではありませんでした。正直なところ、弊社でメインに仕事をいただいている発注者さんにも、ICTを活用した施工に関する規程がなく、取り組んでも取り組まなくても問題はありませんでした。ですが、どんどん加速している少子高齢化や技術者不足を解決するために生産性向上を考えると、やはりICTが必要で、ものづくりを見える化していかないと時代から取り残されてしまうという危機感がありました。

社内ではICTに取り組むために講習会を開くことから始めましたが、発注者さんから求められていないということもあり、なかなか手が挙がらなくて苦労しました。そこで最初に専門部署のICTソリューション室という部署を作ってしまって、ICTソリューション室でデータ作成の補助や現場のサポートを始めました。入り方を変えたら、前向きにICT化を考えてくれる社員が増えて一緒に取り組んでもらえるようになりました。

現場に配置できる人の数には限りがある中で、社内処理も施工も測量もやらなくてはいけないとなるとどうしても残業が積み重なってしまいます。ですからできるだけ分業化して、本社でサポートするように工夫しています。災害復旧になるとどうしても休みは取れなくなってしまうのですが、残業時間をかなり減らすことができ、弊社ではほとんどの社員が完全週休2日制で休みを取得しています。

今後はITやAIなどを積極的に取り込んだ施工管理や安全管理を進めていきたいと考えています。我々の仕事は建築工事と違い、市街地だけでなく山間部での作業も多いことから、通信手段などの課題もあります。今は日々作業データも蓄積されていますので、これから更に現場のサポート体制を強化できるように計画しています。生成AIなども活用しながら、社員の負担を減らした働き方を考えていきたいです。



ドローンで撮影した施工現場

——地域貢献・社会貢献のために取り組まれていることを教えてください。

地域貢献活動として、町内会の餅つき大会と定期的な清掃活動に取り組んでいます。餅つき大会を始めて12～13年が経ちますが、当初は社内の年末行事として行っていました。だんだん地域の方がいらっしゃるようになり、折角ならということで、町内会さん・子供会さんを含めたイベントとして毎年12月の第二土曜日に開催しています。町内会さんと子供会さんからは年末が近づくと「今年も開催しますよね？」と期待のお話が来ますので、我々も嬉しいです。弊社の駐車場にテントを張って、大体6升のもち米を臼と杵でつきます。最近は餅と言えば

市販の切り餅が主流ですが、子供たちには日本の伝統や季節の行事に触れてほしいという思いで、昔ながらの方法で開催しています。地域の皆さんにも大変喜んでいただけますし、毎回感謝状をいただいて弊社一同良い思い出作りにもなっています。子供たちにとっても、子供の頃にあそこの建設会社で餅つきしたなと少しでも思い出になっていたら嬉しい限りです。

清掃活動は始めてから20年程になります。毎月第3金曜日に弊社の位置する泉崎町内会を歩いてゴミ拾いをしています。ゴミ拾いを始めた当初と比べるとゴミはほとんど見かけなくなりました。ゴミ拾いをしていると町内会の方も声を掛けてくれますし、年々ゴミを見かけなくなっているのが、町内を綺麗にしようという気持ちが広がっていたら非常に嬉しいです。また、広瀬川の清掃プロジェクトにも参加しています。参加し始めた当初は自転車などの大きなゴミも多かったですが、今では小さなゴミばかりで、ほとんどゴミが無くなったと感じています。これからも清掃活動を続けていきたいです。

環境への配慮については、使用する建設機械はもとより工法についてもカーボンニュートラルに取り組まなければなりません。弊社では、会議において紙を使用しないこと、タブレットやPCを活用することを徹底しています。工事においてもできるだけCO<sub>2</sub>を排出しない、吸収する施工を心掛けています。弊社だけでは難しいところもありますので、発注者や元請企業とも協力体制を築いていきたいと考えています。



餅つき大会の様子



町内会からいただいた感謝状

## 地域の町医者として

——今後の展望についてお聞かせください。

あまり大きなことは言えませんが、仙台は東北のハブであり、東北各県から人が集まって来る街ですので、首都圏からもリターンしてもらえるような住みやすい街づくりに貢献したいと考えています。土木工事というのは、ただ道路や橋をつくるのではなく、国をつくっていると考えています。我々の仕事は地域の町医者です。経世済民という言葉がありますが、国土をつくって、困っている人を助けるような誇りを感じながら仕事をしているので、災害のない街、人が集まる街づくりにしっかり貢献できるようにしないといけないと思っています。

建設業界全体の展望として、もう少し社会的な尊敬を受けても良いのではないかと考えています。アジアに比べて欧米の建設技能者は待遇もよく、尊敬されています。また、人口が減少する中でAIを上手く使って生産性を上げていくことがこれからの時代に求められていますが、ものづくりにおいては、まだまだ人の力が重要です。これまでお客様第一でお客様を中心に会社は動きがちでしたが、コンピュータに頼れる時代だからこそ目線はお客様から社員にも向かわなくてはいけないと感じています。お客様が大事なのももちろんですが、社員を大事にする会社でありたいです。建設業は無くしてはならない産業で仕事は大変ですが、やりがいもあります。将来に向けて人が集まって来る魅力ある産業にしなければならないと思っています。

——会社経営で大切だと思うことについて教えてください。

社員を大事にする会社を目指さなければならないと考えていますし、時代の変化に対応できる会社が生き残れると思っています。時代はどんどん変化していますので、問題に対応できる柔軟に聞く力と積極的な行動を起こす決断力が求められると思います。また、お客様が大事なのは当たり前ですが、やはり社員にも視線を向けていかないといけないと考えています。会社として良い環境でないと若い人たちは集まって来ないと思いますので、社員が働きやすいように、給与や福利厚生などの待遇も更によくできるようにしたいです。

これから時代がどのように変化していくかは分かりませんが、経営者は大変な仕事です。常に困難が立ちまわっている中で、会社を背負っていかねばなりません。背負っているものが大きいので大変ですが、悪いこともあればその先に良いことも待っていると自分を奮い立たせて頑張っていかなければなりません。我々、地域建設業がしっかり発信していくことで東北の明るい未来が見えてくると考え、一生懸命事業に取り組んでまいります。



安全祈願式の様子

——これから経営を担う方へアドバイスをお願いします。

自分の周りを見て、状況を知ることが大事だと思います。自分が置かれている立場がどういう立場なのかを知ることから始まり、どういうことをしていないといけないのか、それにはやはり、よく人の

話を聞いてどういう決断をし行動するのか「決断力」と「実行力」が大事だと思います。そういう意味で考えていくと、どういう風にすれば成功するかではなく、何を求められているのかを知ることが大事ですね。不安定な時代ですから、しっかり挑戦していく心掛けも大事ですので、恐れずに挑戦してみてください。

今年で東日本大震災から15年が経ちますが、あのどん底から立ち直った経験を思い出し、不幸の先には必ず幸せが来ることを信じて「がんばろう東北、がんばろう宮城、がんばろう仙台」を思い出しましょう。



渡邊社長

長時間にわたるインタビュー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。

(2026.1.27 取材)

七十七ニュービジネス助成金受賞

第28回(2025年度)

企業  
インタビュー

Interview

## NanoFrontier株式会社

代表取締役 井上 誠也 氏



### 会社概要

住 所：仙台市青葉区片平2丁目1-1 東北大学  
産学連携先端材料研究開発センター棟  
215号室

設 立：2025年

資 本 金：100百万円

事業内容：製造業（化学）

従業員数：2名

電 話：080 (6248) 9631

U R L：<https://nanofrontier.jp>

世界的に規制強化が進む特定PFASを、低コストかつリアルタイムに検出可能とする特定PFAS検出試薬品を開発製造。安心・安全な水環境の構築に貢献することが期待される。

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、NanoFrontier株式会社を訪ねました。同社は発がん性や環境残留性が指摘され世界的に規制強化が進む特定PFAS（PFOA、PFOS等）について、低コストかつリアルタイムに検出可能とする特定PFAS検出試薬品を開発製造する東北大学発スタートアップ企業です。独自のナノ粒子化技術により、従来技術で数時間から数日を要していた特定PFASの検出作業がリアルタイムで可能となり、低コスト・迅速・現場対応を実現します。同社の井上社長に、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。

非常に名誉ある賞をいただき感謝しています。私たちの事業を評価していただけたことに誇りを感じますし、やっけて良かったと思いました。関わりのある仙台市の方や同じ起業家の方からも祝福のメッセージをいただき嬉しかったです。

仙台市のスタートアップ支援課の方に教えていただいたことがきっかけでこの助成金に応募しましたが、研究開発をさらに加速していく上で、後ろ盾が付いているような、これからの繋がる賞をいただけたと思っています。頂戴した助成金を世の中に還元できるように、宮城県・東北地方の方々にしっかり喜んでいただける偉大な会社にしていくための糧にさせていただければと思っている次第です。

——御社の事業内容について教えてください

弊社は発がん性や環境残留性が指摘され、世界的に規制強化が進んでいる特定PFAS（PFOA、PFOS等）を低コストかつ簡単に即時で検出できる特定PFAS検出試薬品の開発を目的に設立しました。特定PFAS検出試薬品は、東北大学で医薬品のために30年以上研究開発された独自のナノ粒子化技術を改良して開発しており、生成するナノ粒子の量産化に成功しています。この技術は非常に汎用性が高い技術でもありますので、今後はこの技術を用いた様々な領域のソリューション開発を進めたいと考えております。

弊社の経営ビジョンは「あらゆる資源がなめらかに循環し、最適な形で利用される社会へ」です。例えば、鉱山から様々なエネルギー変換を経て化石燃料になったものが、火になり蒸気になってタービンが回り、電気になってAIが使われていくようなエネルギーの変換プロセスを、さらに滑らかにしていきたいと考えています。日本は研究開発が盛んな国ですので色々な技術がありますが、商用化できる技術と、コストが掛かり過ぎてできない技術があります。弊社はコストが掛からず、技術的にもそこまで難しくないので、ビジネスや事業面の理由から商用化されず眠っているような、勿体ない技術を商用化することに、非常に強くミッションを掲げています。よりシンプルに、なめらかなエネルギー循環を作れるよう、技術をしっかり役立てて社会の資源循環を作り出したいと考えています。



東北大学産学連携先端材料研究開発センター

技術で社会の資源循環を支える

——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。

弊社を設立する3年前程はいわゆるITの受託開発をするような別会社を経営していました。お客様からWEBサービスやWEBアプリでこんなものを作りたいとご相談いただいたものを製品化したりしながら、同時並行で人事系のWEBサービスを自社プロダクトとして出したりしていました。ですが、事業を行う中でソフトウェアだけではAIで簡単に作れてしまう面白くない、人類にあまり大きく貢献できないと思い始めました。私自身、事業をやるからには大きく偉大な会社として面白いことをしたいという思いが根底にあり、面白い会社を経営するためには、自分の興味関心という軸と投資家からお金を募れるポテンシャルの軸、両方が必要だと考えています。これは二宮尊徳が言っている「徳なき経済は罪悪であり、経済なき徳は寝言である」という話に基づいています。ITの受託開発会社はお客様も付き始めて経済性はあるけれど、面白みという道徳性がなかったので、他の事業を始めようと考えました。

次に私が興味を持った事業は「宇宙」と「データセンター」で、データセンターを宇宙に飛ばすことを目指して新たに宇宙系のビジネスを始めました。丁度、生成AIが出てきて勢いづいてきた2023年～2024年頃でしたので、何かデータセンターに課題があるのではないかと調べ始めたことがきっかけでした。データセンターについて深掘りしていくと、消費電力の課題や地政学上のリスクという課題があることを知りました。国の重要なデータを他国の近くに置いていて万が一壊されてしまったら一大事ですよね。運用のために莫大な電力も必要ですので、消費電力と地政学上のリスクを取り除く必要がありました。例えばですが、アフリカのご真ん中にデータセンターは置けません。何故かというところ、電気も水もないですし、稼働して熱くなった機械を冷やすのに効率が悪すぎるからです。一方で、アフリカからたった100kmしか離れていない宇宙にはデータセンターを置くことができます。つまり、東

京と富士山間くらい、アフリカの近くにデータセンターを置いたようにできます。地球は回っていて、宇宙は攻撃されないので、宇宙に何個か置いたら世界中に安全にデータセンターを散りばめることができます。面白いし、ワクワクしますよね。宇宙は地球の何十倍も効率よく太陽光で発電ができるので、2030年にはデータセンターだけで世界の1/10の発電量を使うと言われていた課題も同時に解決できてしまいます。私もこの事業をしていて非常に面白くて楽しかったです。経済性と道徳性で言うと、ロマンは大変駆り立てられていたので道徳性は抜群でした。ただ、宇宙にデータセンターを置くためには宇宙に飛び交っている宇宙放射線に耐えられる高性能の半導体を作る必要がありました。なぜならコンピュータ、いわゆる半導体は性能が上がれば上がる程、放射線の影響を受けやすく壊れてしまうからです。しかし、宇宙の放射線に耐えられる半導体を作ろうにもデータセンターを飛ばそうにも、宇宙事業には既に世界的な大企業が存在しているので、どうしても経済性の面でビジネスとして成り立たせるプランを思い付くことができず、地上のビジネスに戻ることにしました。

もう一度データセンターの課題について深掘りして幅広くエネルギー系の課題に注目していた時、私の知り合いが、東北大学の岡先生に「こういう人がいるのですが話してみませんか。」と私を紹介してくれて、岡先生と出会いました。実際に話してみたらバイブスが合いまして、独自のナノ粒子化技術とPFASという組み合わせで一緒に事業をスタートしました。独自のナノ粒子化技術は非常に汎用性があり、蓄電池の材料やデータセンターの冷却媒体にもなり得る技術です。私も興味の幅は広い方ですので飽きないだろうし、しっかりお金が集まる会社ができると確信を持ってました。私が最初に起業してから3年くらい右往左往していた中で、ようやく今後20年間自分が腰を据えてやれる事業を見つけられた安心感もありました。特にPFASの課題は2026年度から規制が厳しくなりますので今、非常に話題ですし、世の中のニーズも加速していくと思います。

その中で、しっかりスピード感を持って研究開発を進め、世の中に貢献していけるようにすることが1つのプレッシャーであり、達成したいことでもあります。

弊社の事業は非常に世の中の注目を受けることが予想されますが、並行してPFASとは別の事業も同時に展開することでリスクヘッジにも取り組んでいます。事業に賛同してくれる企業様と、「この化合物をナノ粒子化したら面白いのではないか。」という話をしたり、ユーズケースを探したりもしているので、研究開発に取り組みながらナノ粒子の横展開を進めていこうと考えています。商用化に向けて出来なかったことを出来るように、ソリューションを0から作っているので、ニーズの開拓やお客様と一緒に取り組む必要があることは非常に難しいですが、現状、競合他社や競合技術は無いので、製品化に向けて需要を逃さないように事業を進めていきたいです。

## 低コストでリアルタイムに簡単測定

——PFASとはどのようなものですか。特性や用途について教えてください。

PFAS（ペルフルオロアルキル化合物群）は塩素や硫黄など色々な化合物がある中で、フッ素という化合物が付いているフッ素系化合物の総称です。耐熱性、耐薬品性、疎水・疎油性に優れ、非常に使い勝手が良いと、半導体製造や空調機用の冷媒、コーティング剤として様々な産業用途に使われていた背景があります。近年、とても使い勝手が良い反面、なかなか分解されない環境残留性の指摘とともに、溜まった微細物を食物連鎖によって人間が口にすると、発がん性などの毒性があることが分かってきました。WHOが2017年頃にPFASに対する対応を検討し始め、各国でも規制が厳しくなりました。日本では2020年から努力目標の規制はありましたが、2026年4月から、更に厳しい基準で義務目標の規制が定められます。使い勝手が良くてみんなが使っていたものがこんなに危なかったのだと多くの企業が危機感を持って対応に取り組んでいます。



## 研究室から社会へ

——御社の技術の強みと技術の汎用性について教えてください。

弊社の強みは東北大学で30年以上研究されていた独自のナノ粒子化技術を改良し、ナノ粒子を量産できるようにしたことです。この技術は、ナノ粒子を安定して水中に分散させること（疎水性のものに対する水溶性付与と粒径整理）ができるので、余計なものを入れずにピンポイントのサイズでナノ粒子を作ることができます。従来、ピンポイントのサイズでナノ粒子を作ることは難しく、50ナノ粒子や100ナノ粒子を均一に作ろうとしても、50ナノ粒子、3ナノ粒子、6ナノ粒子などと色々なサイズのナノ粒子が散らばって出来てしまっていました。ですから水溶性を付与できることと、同じサイズのナノ粒子だけを作り出せる粒径整理はこの技術の大きな特徴です。

ナノ粒子による水溶性の付与の例として薬を例に挙げると、実は薬はもともと水に溶けにくいもの（疎水性）が多いです。ですが薬は水に溶けないと飲めませんよね。水に溶けて飲めるようにする（水溶性の付与）ために色々なものを追加していくうちに、副作用のもとになるものが入ったり、薬として効きにくくなったりして、大量投与が必要になってしまふことがあります。そこで、薬そのものをナノ粒子化して水中に安定的に分散させること（独自のナノ粒子化技術）ができれば、薬はそのまま疎水性の課題を解決できるようになります。

この技術を、多くの事業に展開できるようにナノ粒子を使った様々な素材の研究開発を進めており、その1つがまさに特定PFAS検出試薬品です。他にもレアメタルに依存しない有機蓄電池の開発や省電力で安全な水素製造・運搬方法の開発、副作用を誘発しない抗がん剤の開発など、他の有害物質や産業用途への展開に向けて研究開発に取り組んでいます。

また、弊社がナノ粒子生成技術を多事業に素早く同時展開できる理由として、AIと大規模計算処理基盤の活用があります。ナノ粒子生成シミュレーション

ツールの開発にも取り組んでおりますので、こういう条件で実験をしたらこういうナノ粒子ができるのではないかとある程度の予測ができます。ナノ粒子の粒径調整の実験や文献調査に要する時間を大幅に省くことができるので開発期間の短縮・開発費用の削減に繋がります。実験回数を減らせることは化学廃棄物の削減にも繋がりますので、環境負荷の低減にもなります。また、ロボットアームを使うことにより、半自動で複数の実験を同時に行うこともできます。例えば研究室にいる人間が1人しかいなくても、モジュールを増やすだけでモジュール分、並行して研究開発が出来るので研究開発の効率を上げることができます。やはり、これまでナノ粒子を生成するのに少量ずつしか作れなかった研究室レベルから量産化できる商業レベルに持っていきけるようにできたことは、非常に大きい成果だと思います。



——今後の事業展開について教えてください。

ナノ粒子生成技術のプラットフォーム化を目指します。これまで自分たちがやりたい研究開発で本当に事業が成り立つのか事業性の評価をしてまいりましたが、非常に色々な技術に汎用できることがわかりましたし、ナノ粒子の量産化に成功したことで、研究室レベルだった技術を商業レベルに持っていきけることも確認できました。お陰様で完成後に購入してくれるお客様、完成していない現時点の技術力でもいいから何か一緒にやりたいと思ってくれるお客様と出会え、事業推進ができています。

また、東北大学の卒業生の就職先になり得るような会社になりたいという思いも強くありますので、研究設備などの実環境の整備も進めています。

——事業を行う中で取り組んで良かったことを教えてください。

面白いと思ったことを粘り強く探求し続けてよかったと思っています。起業してから事業探索を止める選択肢もできたと思いますが、社長として人の人生を背負っている中で、一緒に紆余曲折させている仲間に対する責任を果たすためにもトップが簡単に事業探索を止めるとも言えないですし、事業に対する納得度をお互いにきちんと言語化しながらやり続けたことはすごく重要なことだったと思っています。2、3年紆余曲折する中で、自分は何をしているのかと夜中とか、ふとした瞬間に不安に襲われることもありましたが、そういった時にまた明日新しい発見があることを信じて眠ることも非常に重要だったと思います。自分の会社がユニコーン企業になったら、どれくらい世の中にお返しできるのかとか考えると楽しいですね。

私が粘ることが大事だと思ったきっかけは、やり続けていると応援してくれる方が付いてくるのを実感したからです。色々模索して事業をたたくタイミングで、大変だろうからと友人がカップラーメンを沢山差し入れてくれることもありました。強く応援してくれる人が周りにできたことは非常に人間って良いなと思いますか、温かさを感じる出来事でした。勉強と同じで、分からないと思っても投げ出さずにやり続けていたら次第に分かってくるように、未知に対する恐怖心は無くそういうスタンスで粘り強く探求していくことはやっていて良かった選択だと思います。

## 人類のためになることをしたい

——起業家やこれから会社の経営を担う方へ、アドバイスをお願いします。

自分が何をしたいのか、どう在りたいのかについてより素直に自分と向き合うことが重要だと思っています。

どんな事業であっても辛いことはあるので、私自身、面白いと思える好奇心を揺さぶるような道徳性と、投資家から支持を得て従業員の生活を支えられ

るだけの経済性を持たせられるかを常に意識して事業選定をしてきました。事業を決めて会社を経営することはメンタル的にも身体的にも思ったより苦しい戦いになるので、本当にその覚悟を持ってやるのか否かをできるだけ自分と向き合って考えた方がいいのではないかと思います。その上で自分がやりたいことは起業することなのか、経営することなのか、株主やオーナーになることなのか、何の役割になりたいのか自分の根底にあるものをしっかり見定めて、最終的に起業家としてやっていくという選択を改めて問うのであれば、本当に大事にするには何かを考えるべきだと思います。自分が求めることによって取るべき市場や、やるべきことは変わるので、自分が素直にどういうことをしたいのかしっかり考えることが大事だと思います。いざ起業してみて、色々な方からご支援・応援していただけることを実感していますので、ご支援していただくからにはそれなりの覚悟を持って、しっかり恩返しをするという軸で考えていくことも大事だと思います。



井上社長（整備中のラボにて）

長時間にわたるインタビュー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。

(2026.1.15取材)

# 地域経済の動向について

～2025年の回顧・2026年の展望～

講師：七十七リサーチ&コンサルティング株式会社 首席エコノミスト 田口 庸友 氏

当財団は2026年2月6日（金）に、七十七銀行本店5階第一会議室において、特定テーマセミナー「地域経済の動向について」を開催し、同時にZoomによるオンライン配信を行いました。本特集では、七十七リサーチ&コンサルティング株式会社 首席エコノミストである田口庸友氏の講演内容をご紹介します。



田口 庸友 氏

## はじめに

本日は、2026年の地域経済の展望についてお話をしたいと思います。最初に言うのもなんですが、地域経済というのはそんなに短期間で課題や構造が変わるということはありませんし、地域経済に限り一発逆転の政策はなく、地道な努力の積み重ねしかないと思っております。ですので、今日はいつも私がお話ししていることの繰り返しになる部分が多いかとも思いますが、大事な話は何度もして少しずつ浸透していけばいいなと思っております。

## 1. 国内・地域の景気動向～2025年の回顧～

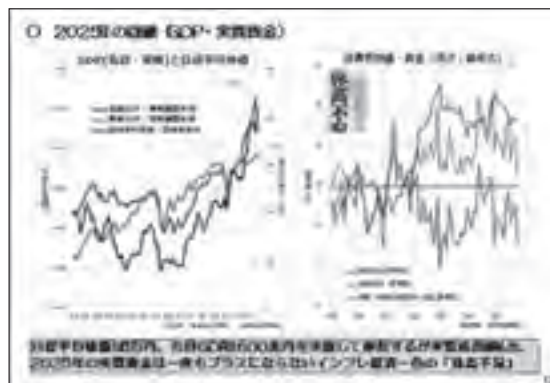
地域経済の動向についてですが、まず2025年の国内・地域の景気動向を振り返ってみます。2025年は国内外で経済より政治が賑やかな1年でした。1月にアメリカでトランプ政権が誕生して早速大暴れしましたが、東北でも6県と県庁所在地6市で6つの首長選挙がありました。そのうち3県市で現職側ではない知事や市長が誕生しました。それが2025年に起きた出来事のタテ糸になります。ヨコ糸のほうですが、日銀政策金利引き上げや米の価格が上がったとか色々ありましたが、特徴的なのはインフレが進んだことです。よく物価高といわれますが、モノだけでなく金利、賃金、株価など価格の付いているものはすべからく値が上がりました。インフレになると既存側の体制への不満から極端な主張の政党が躍進して政情が不安定化して社会経済に対する揺らぎになるのですが、東北でもヨコ糸のインフレとタテ糸の政情が織りなされた一年だったと思います。

そして、東北経済を振り返る回顧のポイント、この振り返りが2026年の展望のポイントにもなるのですが、大きく4つあります。一つ目は二つの「米」といってますが、米国関税と米騒動です。アメリカのトランプ大統領が未曾有の相互関税、貿易相手国に全部関税をかけるということがありました。あとは米騒動、2023年の猛暑から始まってだんだん米がない、米が高いという状況が続いて物価高の第5の要因になったわけです。二つ目は、東北各地で再開発が進んでおりますが、これがあちこちで明暗を分ける・頓挫するということが起きております。三つ目、遅ればせながらシェアは少ないながら東北でも国際化が進んでおります。インバウンドも輸出も外国人の転入者・労働者も着実に増えてきております。四つ目、2024年にPSMCが撤退表明をしましたものの、その後もその潮流が引き続かれ東北でもその機運が維持されたということで、これが2026年の産業の新たな種となるのかなと思っております。





アベノミクスが掲げた600兆円を軽々と突破してしまいました。ただ、実質は590兆円ですので、インフレでかさ上げされた数字になります。日経平均株価はその名目GDPと似た動きになっています。株価は企業の値段なので当然インフレのときには上がります。ところが、インフレ・物価高になりますと賃金は上がっても、いわゆる物価を差し引いた実質賃金、こちらの方はなかなか上がりません。残念ながら実質賃金は2025年に入ってから11カ月連続で前年割れとマイナスになっています。ここで起きるのが、株を持っている人と持っていない労働者との格差拡大で、かたや株高で潤い、かたや実質賃金が目減りすることになります。



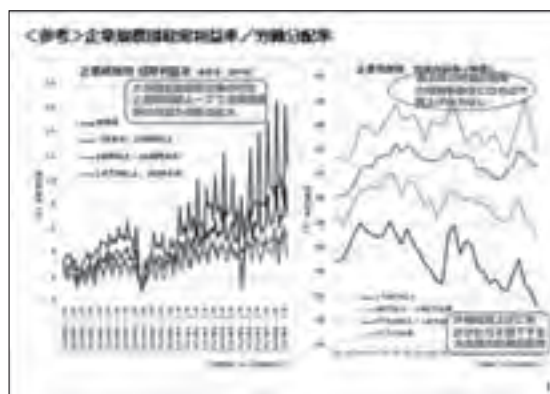
インフレ経済はいろんな格差が拡大しますが、主なものは4つあります。1つ目は株をやっている人とやっていない人の格差。去年流行語をとるんじゃないかと期待した「株高不況」という言葉は、株価は上がっているけど生活は非常に苦しい、という家計の非対称性を形容した非常に上手い表現かなと思います。

### 一企業の景況感・家計心理

2つ目は企業部門と家計部門の格差です。日銀の短観を見ていきます。短観というのは非常にシンプルなアンケートで業況が「良い」「悪い」の回答を出し、その割合を引き算してDI値を算出しているのですが、大企業の業況は非常に堅調です。値上げと円安で最高益を更新しています。一方、同じ日銀が行っている生活意識調査／暮らし向きDIというものがあるのですが、「ゆとりが出てきた」から「ゆとりがなくなってきた」を引いたものであり、ここでもワニの口が見えています。企業部門と家計部門の格差が開いているということです。景気ウォッチャー調査といわれる街角景気や消費者態度指数という家計の調査を見ても、家計部門に近い部分はコロナ禍が明けてから下がってきています。



そして、3つ目は企業規模・経常利益の格差です。売上高に占める経常利益の割合を資本金の規模別に見ますと、資本金10億円以上の企業の経常利益率、資本金1千万円以上1億円以下の中小企業の経常利益率、どちらも上がっていますがやはり大企業の上がり方が大きくなっています。そのこともあって労働分配率、つまり付加価値（儲け）に占める賃金（労働者に分配した）の割合ですけれども、資本金10億円以上の企業の労働分配率は下がって50%を切っています。かたや資本金1千万円以上1億円以下の中小企業はもとから高いということもありますが、80%ないし90%の労働分配率になっています。中小事業主にとっては、どこに賃上げの余地があるのかなという状況になってきていると思います。

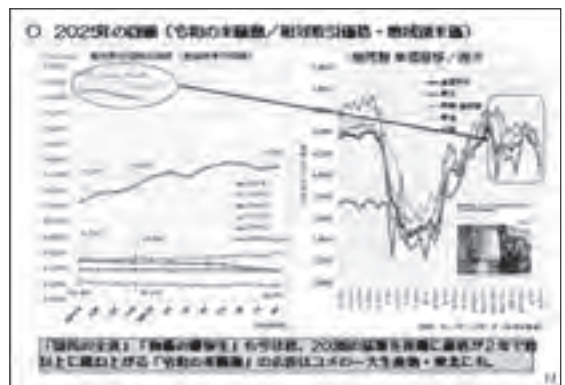


4つ目は都市と地方の格差が拡大しているというお話です。日本で資本金10億円以上の会社で働いている人のうち55.8%は東京都、資本金50億円以上の会社で働いている人は東京で約3割、そういう人たちにとって恩恵が大きいわけですから、中央と地方の格差が大きくなるというわけです。インフレというのは格差を拡大してしまうということを見せた1年だったと言えます。

### 一令和の米騒動

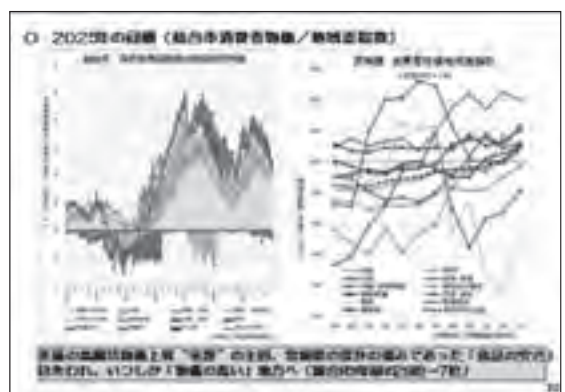
次に米騒動です。お米の取引価格というのは新米が出て9月から8月までの価格のことを言いますが、集荷業者や卸業者との相対取引価格を見ると、2023年までは玄米60キ口あたり15,000円くらいでしたが、2024

年から急に値上がりしました。2025年の初めから30,000円を超えるほど爆上がりしたわけですが、スーパーなどの店頭での5キロあたりの価格は、実は東北では去年の3月、4月くらいまではそんなに上がってなくて他の都市部との差が大きい状況でした。ですが、新米が入ってくると、むしろ全国より高いくらいになり、米の価格高騰が家計に非常に重くのしかかってきています。最近は徐々に下がってきていますが、これだけ高くなってくると米が確保できなくなってくるので、家計の方でも買い控えをしますし、中食・外食もしくは家庭内で消費される精米の消費量も減り、需給が少し緩んでいるということです。



### 一 仙台市消費者物価

仙台市の消費者物価についてですが、第二波の物価上昇がようやく落ち着いてきたかなといえます。第二波のきっかけがまさに米の価格で食料品（生鮮除）全体を押し上げていました。残念と言っているかわかりませんが、宮城県の消費者物価地域差指数（全国平均=100とした各種財、サービスの物価水準の地域間の差の指数）で2013年から10年程度の数字を並べたのを見ますと、実はかつて宮城県は物価の安い県でした。2013年の総合では全都道府県のなかで28位と比較的物価が安くて生活がしやすい、特に食料品は全国より2.5%くらい安いという状況でした。ところが最近の値上げは食料品に集中しているので、値上がりして全国平均と変わらなくなってきており、もともと光熱・水道費が全国比高いということもあって、食料と光熱費といった生活必需品の値上がりが直撃を受けています。直近では全国7位ということで、すっかり仙台の生活のしやすさ・強みが失われてしまった感じです。



### 一 宮城県の個人消費

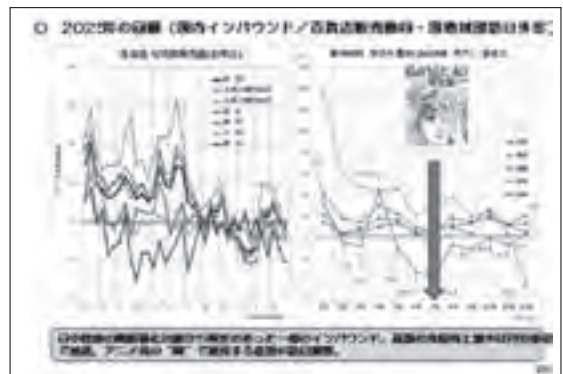
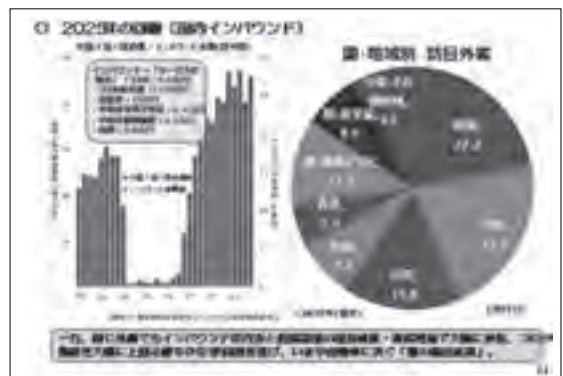
家計調査という、家計簿をもとにした調査をベースに七十七R&Cの方で作成している消費動向指数というものがありまして、2020年平均=100として出した指数ですが、2020年のコロナ禍があった年、そのときよりも食料品や光熱・水道は下回っているということです。相当、家計は生活必需品といわれるものの消費を絞っていると言えると思います。ただ実際には、よく最近エンゲル係数（消費支出に占める食料品の割合）が話題になりますけども、実はエンゲル係数自体は仙台市と全国ではあまり変わりがなく、ともに28%くらいです。ただ懸念されるのは同じ生活必需品である光熱・水道やガソリン費を加えた比率のほうで、全国よりやや高くなっています。政府の政策で少し下がることもありますが、それが無くなるとまた家計を圧迫することが予想されます。



### 一 国内インバウンド

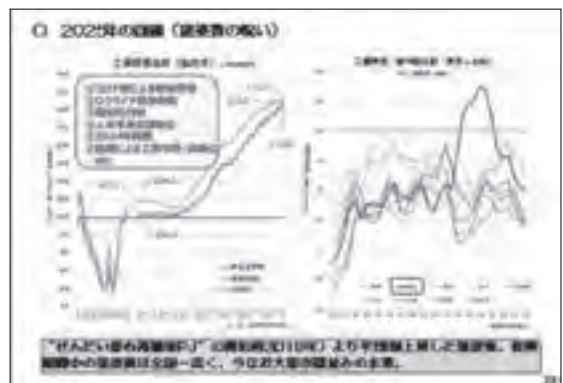
そして2025年を振り返ると、動きがあったのがインバウンドで、外国人延べ宿泊者数は過去最高を更新しました。宿泊ベースだと速報段階ですが国内消費額は9.5兆円。輸出額で1位の自動車産業が18兆円、次の半導体等電子部品は6.6兆円ですから、インバウンド=サービスの輸出と捉えると文字通り第二の輸出産業になったと言えます。ただ、10~12月の延べ宿泊者数は前年を割っています。国・地域別に見ると、韓国が1位になっています。高市首相の話ばかりして恐縮ですが、国会答弁を経てから中国の日本への

渡航自粛が行われ、減少しています。2025年、インバウンドの消費額で中国は2兆円を超えていますので、上得意様ということは間違いないと思います。それに伴って異変が起きたのは百貨店の売上です。地域別の販売額ですけれども、全国と主要10都市（東京、大阪、札幌、仙台など）、主要10都市以外で分けて見ますと、東北や主要10都市以外は苦戦が続いていましたが、実は2025年4月くらいから東京など主要10都市も前年割れという状況でした。要因は色々ありますが、香港からの訪日客数が、7月前年比36.9%のマイナスとなっております。去年話題になりましたけども、日本では7月に大災害が起こるというちょっとした噂が広まりました。「私が見た未来」という漫画の中に2025年7月に日本でそれが起こると、風評と言えれば風評なんですけど、1997年に出版されたときに東日本大震災を予言し当てたということで話題になりました。そんなデマだと思われるかもしれませんが、実際に香港からの訪日客が大きく減って下押しされました。あと渡航自粛の中国ですが、12月は速報で45.3%のマイナスと半分近くになってしまいました。日本全体で見れば大きな影響があったと言えます。



### 一分水嶺の再開発、建築費の呪い

そして、再開発の話です。まだ記憶に新しいかもしれませんが、旧さくら野百貨店の再開発を断念するというニュースが流れました。建設費の高騰が一因ということ。仙台市の中心部に最近目立つのは大型商業施設が閉店して、そのまま次の計画が立たないということです。去年だとイオン仙台が2月に閉店、これは次の計画が決まっていますけども、南町通のLAVI、フォーラスやエデンもまだ見通しが立っていません。そうなると元気なのはヨドバシ第一ビルやロピア含む東口だけで、2019年と2025年の通行量調査を見ても2025年が2019年を上回っている地点は東口だけ、それ以外の地点ではコロナ前の水準を回復していないということです。



統計をみると工事原価が上がっています。ロシアのウクライナ侵攻や円安など要因は様々ですが、平均で3割なので、ところによってはもっと上がっています。これでは数%の利益の商業施設では商売が成り立たないということで断念せざるを得ないわけです。工事原価/都市間比較（東京＝100）を見てみますと、仙台は東日本大震災のあと東京の工事原価を上回っていた時期もあって、2018年頃落ち着いたのですが、未だもって工事のコストが全国比で高い方にあるといったような要因もあります。

更に新たな問題が出てきています。東北では以前なかったのですが、夏場が非常に暑くなってきて建設業の総労働時間が変わってきました。年別の7月、8月、9月の総労働時間指数を見ると8月に働ける時間がどんどん減ってきて、工期が長引く一因になり、それがコストを上げている要因になっていると思います。

そしてちょっと話が戻りますが、今、仙台は再開発を目玉としてやっているところですけど、オフィスの平均賃料が東京を除く6都市（札幌、仙台、横浜、名古屋、大阪、福岡）の中で仙台はなかなか上がってきていないといった状況にあります。人口千人当たり床面積で見ますと、仙台は決して過剰供給なわけではないのですが、オフィス1坪当たりの第三次産業に関連する生産額つまり、オフィスの稼ぐ力は仙台はやっぱりちょっと弱いところがあります。ですので、賃料がなかなか上げられないということです。仙台は他の主要都市と比べてもオフィスの稼ぐ力が弱い、だから賃料も上がってこない。建築費が高くて賃料が上げられないとなると、なかなか話が前に進まないのもいたしかたないと言えます。建築費は今後下がる要素が少ない、

むしろ上がる要因のほうが多いので、コンパクトな計画で早めにやった方がいいのではないかと状況かと思いますが、様子見で時間が過ぎてしまっています。

## 2. 地方経済の活路・国際化への道～2026年の展望～

このような状況を踏まえて、2026年の地方経済はどのようにしていったらよいかということですが、キーワードは「国際化」です。まず、今年予定されている主な出来事を見ていきます。本日（2月6日）開幕のミラノ・コルティナオリンピック、あと6月にはサッカーW杯があります。秋にはバスケットBリーグプレミアが開始ということで、仙台89ERS、秋田ノーザンハピネッツといったところが加わって行われるとあります。スポーツイベントはけっこう盛りだくさんにあるかなという印象です。

### ーアベノミクスを振り返る

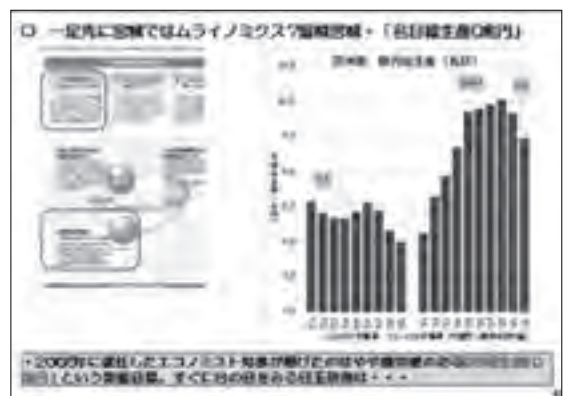
そして今、高市政権が掲げている政策はアベノミクスのオマージュであるという話がありますが、アベノミクスとサナエノミクス、就任直前の経済情勢を色々比べてみました。特徴は需給ギャップ、供給力と需要の差です。アベノミクスの誕生前夜はデフレギャップ（▲1.24%）つまり需要が足りていないということです。高市政権が就任するまでは▲0.35%とそこまででもないということです。また安倍政権誕生前夜は物価上昇率が▲0.1%とデフレの状況でした。ところが今はインフレ基調になっているということです。失業率も当時は4%台、リーマンショックから欧州債務危機といういろいろありまして、有効求人倍率も1倍を切っていましたが、今は完全雇用で人手不足となっております。

| 項目               | 安倍政権誕生直前 (2012.9) | 高市政権誕生直前 (2024.1) |
|------------------|-------------------|-------------------|
| GDP(名目)増減率(前年比)  | 1.1%              | 1.1%              |
| 個人消費(実質)増減率(前年比) | 0.3%              | 0.3%              |
| 設備投資(実質)増減率(前年比) | 1.1%              | 1.1%              |
| 輸出(実質)増減率(前年比)   | 1.1%              | 1.1%              |
| 輸入(実質)増減率(前年比)   | 1.1%              | 1.1%              |
| 貿易収支(実質)増減率(前年比) | 1.1%              | 1.1%              |
| 経常収支(実質)増減率(前年比) | 1.1%              | 1.1%              |
| 財政収支(実質)増減率(前年比) | 1.1%              | 1.1%              |
| 失業率              | 4.0%              | 2.5%              |
| 有効求人倍率           | 0.95              | 1.05              |
| 物価上昇率(前年比)       | -0.1%             | 3.0%              |
| デフレギャップ          | -1.24%            | 0.35%             |

アベノミクスの成果についてですが、2012年と2019年を比較したとき何が増えたかということ、企業の設備投資と輸出です。一方、全体の平均実質成長率は1.1%、とりわけ伸びが鈍かったのは個人消費で実質で0.3%しか増えておらず、住宅投資も然りです。あと雇用を増やしたと言いますが、増えたのは女性、とりわけ非正規雇用の女性、人手不足を取り繕うようなもので生産性や平均賃金など雇用の質は改善されていません。アベノミクスの期間中の就業者数はたしかに増えた一方、それがかえってTFP（全要素生産性）の改善を妨げた面もあります。TFPとは設備と労働力以外の成長要因で、技術革新や生産性など経済成長の肝のようなものですが、アベノミクスの間は下がり続けています。皮肉なことに、その後コロナ禍があってリモートワークのためのデジタル化が進んだことなどで少し伸びました。アベノミクスの本丸は株と為替です。一本足打法ともいえる大規模な金融緩和で、1ドル80円台だった為替を120円台まで戻し、1万円を割っていた株価も2万円を超えました。大企業や輸出産業には追い風でしたが、家計や内需型の中小企業、すなわち地方の経済には恩恵の乏しいものでした。

### ームライノミクスによる県内経済効果

同じ時期、宮城県はどうだったかと言いますと、実は一足先に村井知事が就任してムライノミクスというべきか、「富県宮城」県内名目総生産10兆円という目標が掲げられ、実際アベノミクスの期間中に達成しています。これを支えたのは、ほかならない企業誘致という目玉政策です。セントラル自動車（当時）や東京エレクトロンなど、製造業の2大セクターである自動車と半導体におけるグローバル企業を誘致してきたのは、物凄いことだと言えます。実際に製造品出荷額や労働生産性をみても着実に数字が上がって、知事が就任する前と比べて20年間で製造品出荷額は金額で2兆円の増加、55%の伸び率です。業種別に見ても半導体製造装置を含む生産用機械器具と、自動車を含む輸送機械器具の2つを合わせると9,845億円、1兆円近くが2010年から2023年の間に増えています。この数字をみる限



り、非常に大きな効果だったということは間違いのないと思います。

先日発表になった宮城県の産業連関表（2020年）の県際収支を見ていきます。これは宮城県を一つの国ととらえた場合の貿易収支に相当します。2005年の段階で4,972億円の県際収支赤字、その後震災などもあり一時1兆円を超えていたのですが、2020年の段階では赤字幅を3,698億円まで圧縮しています。赤字が悪いというわけではありませんが、宮城県の移輸出もそれだけ増えてきているということであり、外需を取り込めているという見方もできます。

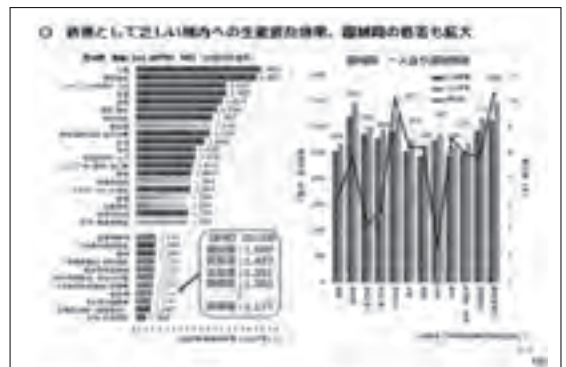
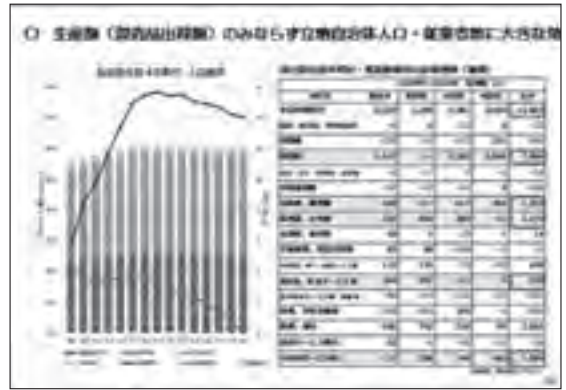
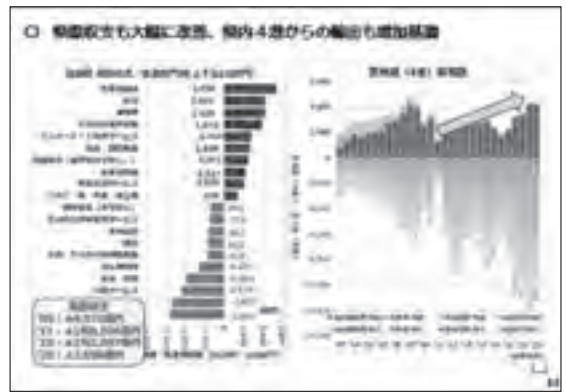
次に周辺の自治体の人口推移についてです。2009年を基準とした北部4市町村（富谷市、利府町、大和町、大衡村）の人口は、県全体の人口が4%くらい減っている中、10%くらい増えています。2009年から2024年の間で製造業ができたので、そこで働く人も4市町村で7,886人増えているんですけども、それ以外にも運輸・郵便、卸・小売、飲食と人口が増えるに伴って増えるサービス業の就業者が増えているということで、恩恵があったということです。

ただ、喜んでばかりもいられなくて、宮城県の2012年以降の経済成長率の寄与度を見ると、押し上げたのは建設業です。建設業の成長はその多くが復興需要によるもので、製造業も寄与はしていますが大きかったのは建設業、もっと言えば震災復興事業でした。もともと宮城県は稼ぐ力が弱く、2007年には一人当たり県民所得が全国で34位だったのが、2015年には15位まで上がり、宮城県の稼ぐ力が高まりましたが、それも企業誘致の成果というよりは復興需要の力だったということが言えます。今はこれが剥落して2021年になると28位まで落ちてきており、宮城県の稼ぐ力を再び高めるとするのは喫緊の課題です。生産波及効果についていえば、進出企業は波及倍率が低く、例えば2015年の数字ですが、乗用車については愛知県が1.690倍、100億円の需要があると169億円の生産が誘発されるのに対し、宮城県は1.177倍にとどまっています。地元企業との取引を拡大して波及効果を拡大させることが課題だと言われて久しいですが、2020年になってもこの数字（1.118倍）は上がっていないどころかむしろ少し下がっています。

そのほか立地地域とそれ以外で所得の差が開いてしまったということも見逃せない課題だと思います。格差拡大はある程度やむを得ないと思いますが、開きすぎるとよくないというのはその通りだと思います。

### 一サナエノミクスの効果・影響

そこへもってきて高市政権についてです。七十七R&Cで実施している定例のアンケートで、高市政権の発足直後に「高市政権の経済政策について、県内経済とあなたの会社の経営・業況にどう影響ありますか？」と聞いてみました。県内経済については45.2%の人が「どちらかといえばプラス」だと回答しています。ところが、「あなたの会社についてどうですか？」と聞くと、これが途端に67%が「あまり関係ない」と答えています。要するに高市政権が掲げた政策がまだよく分からない、ただ恩恵があるか分からないけどなんか良さそうだという期待感が先行しているということなんだろう



うと思います。先程円安の話をしましたけれども、同じように「あなたの会社にとって適正な為替相場の価格はいくらですか？」と聞いたところ、一番多かったのは120円台です。きれいな正規分布になっているんですけども、3割くらいがこのレンジ、加重平均で出してみると127円くらいが適正相場になっています。そうすると今150円を超えていますから2割くらい円が割安で企業にとっては非常に厳しい状況ということです。県内企業の販売・仕入価格についてですが、販売価格・仕入価格の上昇から下降を引いた指数の推移を見ると、製造業も非製造業も仕入が高いと答えている割合が高く、未だにその差が埋まっていない状況にあります。「価格転嫁」と再三言われていますが、自分が引き上げたい価格に対してどれだけ引き上げできているかという調査も七十七R & Cの方で過去3回にわたって実施しているのですが、直近の調査を見ると4分の1くらいが「希望額の8割以上」と回答。逆に約20%の企業は「1割未満・転嫁できず」としており、実は3回ともあんまり変わっておらず、価格転嫁はちょっと停滞しているなという印象があります。



### 一地域経済の課題～人口の問題～

はっきり言ってしまえば地域経済の課題というのは、ほとんどが人口の問題だということです。経済には3面があり、①生産をする、②所得を得る、③それを消費する、というのがそれぞれですが、これが人手不足によって経済成長が停滞する、そうすると稼ぐ力が落ちる、そしてマーケットが縮小するという人口減少の悪循環が起こるのでどこかで断ち切らなければいけないということです。東北の現状を見たときにどこに問題があるか、影響を受けているかといいますと、例えば需要ですが名目総支出は東北も全国もあまり変わらない伸びをしており、そんなに差はありません。所得についても、所得差はありますが、伸び率は全国とほとんど変わっていません。一番影響が出ているのは生産です。働き手である労働力人口が、全国はなんとか踏みとどまっているなか、東北はすでにかなり減っています。

### 一需要サイドにおける国際化の視点～食とインバウンド～

私は仙台市の中小企業活性化会議の委員をやっておりまして、2024年3月の会合で地域経済の課題、キーワードは「国際化」というテーマでお話をしました。需要、供給、あと様々な環境面を見ても、これからは「国際化」が不可欠だという話です。

ここから、具体的な国際化の話ですけど、需要サイドの話では、食の輸出とインバウンドです。しかもこの二つはセットになっていると思います。農林水産物や食品の日本全体の輸出額の推移を見ますと、2021年に初めて1兆円を突破して、ALPS処理水の問題や関税の問題などありましたが、2025年も前年比プラスと順調に伸びました。何が輸出されているかという、魚介類や牛肉、酒、果物など東北の有望商材がいっぱいあり、まだまだチャンスがあるといえます。ちなみに去年大きく伸びたのは緑茶です。世界的に抹茶ブーム、緑茶ブームになっているという状況です。東北の有望商材で特に注目なのは青森のリンゴです。知事が20年かけて台湾にリンゴのセールスに行って、「青森といえばリンゴ」というのをきっちり植え付け、それがインバウンドの誘致にもつながっているということです。輸出して食べて、今度は現地で食べたいという外国人に日本に来てもらって、次は現地で食べたものをさらに取り寄せたいといった好循環が必要ですが、そういう意味で東北は有望商材がたくさんあります。東北経済連合会は九州経済連合会とも連携し輸出の支援を受けながら行ったりもしています。



あと東北といえばお酒です。こちらはまだまだ全国のシェアに比べれば小さいですが、清酒の輸出量が増

えてきています。去年は福島県が新酒の鑑評会で3年振りに日本一を奪還したり、2024年12月に“伝統的酒造り”がユネスコの無形文化遺産に登録されたという追い風がありました。相互関税でアメリカ向けの清酒の輸出が夏場以降少し減ったということもありますが、アメリカ以外のところは伸びており大いに期待できる分野だと思います。

あと話題の米ですが、構造的な課題が色々あるものの、やはり国内市場で需給を安定化させるのはもう限界ではないかと思います。実際、海外への米の輸出というのは少しずつ伸びてきています。日本産の美味しい米を世界中に売って、その代わりに、ある程度日本も受け入れをしながら、もう米も国際化する必要があるのではないかと思います。

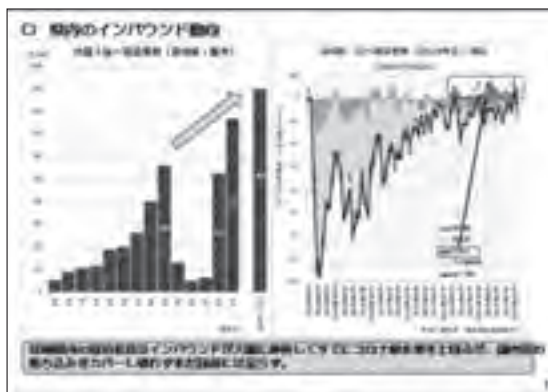
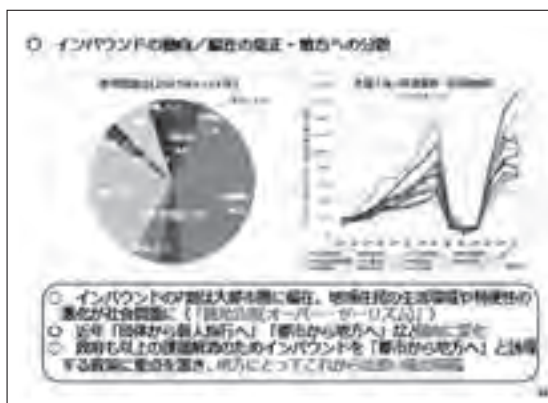
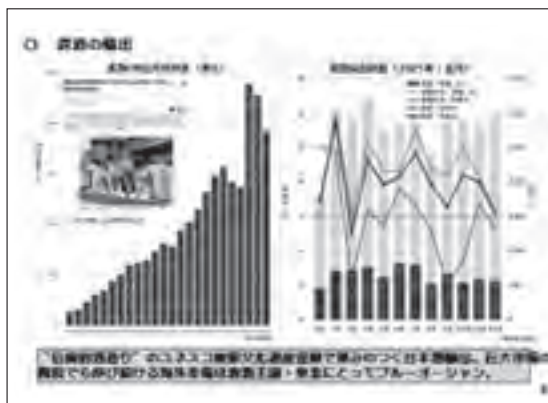
そしてインバウンドです。よく言われるのが大都市偏在やオーバーツーリズムで、2025年1月から11月の地域別割合で見ると東北のシェアはわずか1.5%となっています。ただ、外国人延べ宿泊客数の地域別推移（2011年=100）を見ると伸びているのは四国や東北などの地方で、ほかの地域はそろそろキャパ不足もあり頭打ちになってきているといった状況です。インバウンドはまだまだ地方にとっては伸びしろがあるとと言えます。

ただ、インバウンドと同時に注意しなければいけないのがアウトバウンドです。以前は海外旅行ブームで出国する人の数が多かったのですが、最近はインバウンドで来る人のほうが断然多くなりました。それは良いことなのですが、インバウンドを推進していた自治体が相手先から「おたくからは全然来ないじゃないか」と嫌味を言われたり、一方的だと海外との直行便が維持できないためインバウンドにも支障をきたすので、アウトバウンドも同時に進める必要ではないかと思っています。

宮城県のインバウンドですが、2025年11月の段階で前年を上回って90万人泊となっています。2019年との比較で見ると、県内・県外からのいわゆる国内客は、実はまだ2019年の水準まで回復していないのですが、外国人は2019年を大きく上回っています。カバーしきれていないかもしれませんが、相当程度国内客のマイナス分を吸収しているといった状況です。では、どこの国から来ているのかといえば、東北のインバウンドは台湾が非常に多くて、宮城県内においても宿泊者数は台湾が半分程度を占めています。これは全国と比べてもかなり突出した状況です。ただ、一人一回当りの旅行消費単価・平均泊数を見ると東アジアはインバウンドの中では滞在期間が短く、消費単価が低くなっています。欧米豪は長期バカンスの伝統もあって2週間程度の長期滞在であったり、一人当たり30万円の消費をするので、宮城県の方でもフランスに駐在職員を派遣して欧米豪の取り込みを図っているようです。

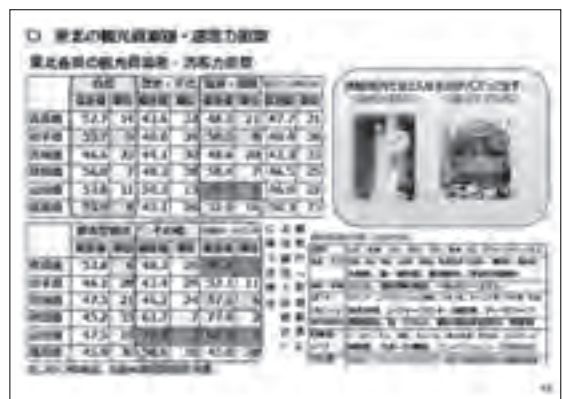
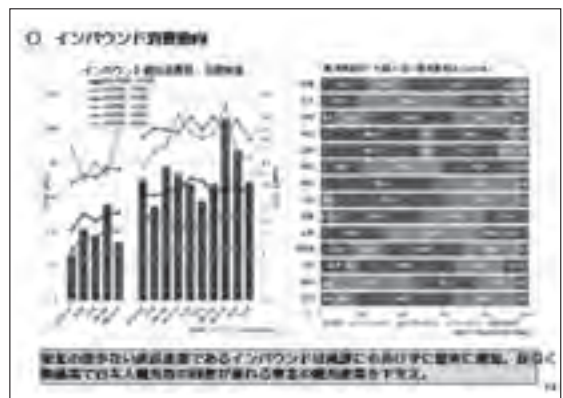
消費単価の話ですが、稼ぐ産業にするためには、インバウンドの消費単価を上げていくことだと思います。各県の消費単価でいうと北海道と福岡の消費単価は結構高いです。先ほど欧米豪の話をしましたけど、広島は実は欧米豪の割合が高いのですが、消費単価はそんなに伸びていません。たぶん大阪で使って広島は泊まるだけなのかもしれません。結局ですね、欧米豪を狙うのもいいのですが、誰であれ来た人に多く使ってもらうことが大事なんだと思います。

そのために自分たちの強みを大いに発揮すべきだとして、東北各県の観光資源別・誘客力指数を見ていきます。これは観光資源を偏差値平均50として、7つの観光資源を数値化したものであります。こうしてみると



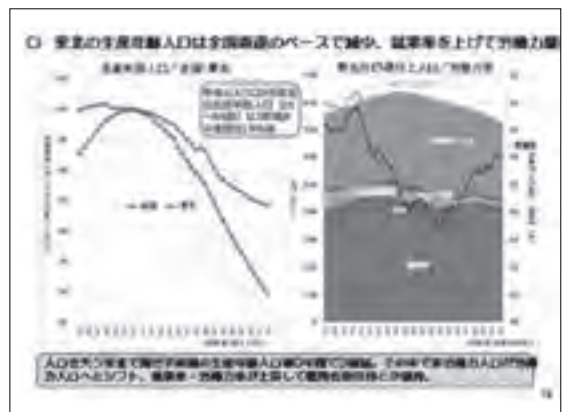
東北の強みは自然、温泉、健康と皆さんのイメージ通りだと思います。その他に「道の駅」があります。東北の道の駅は観光資源になります。あと行祭事・イベントは夏祭りとなっております。インバウンドで注意しなければならないのは、自分たちの発想だけで観光地とか観光振興をやると外れることが多いということです。今県内で一番バズっているのは、仙台大観音や蔵王キツネ村といった地元の人たちがあまりそれほど魅力的な観光資源と思わないところに注目が集まっています。これはわれわれにはない発想で、観光振興というのは地元の人だけで考えてはダメだなという例だと思います。

あと観光というと堅苦しく考えるのですが、インバウンドの人たちが日本に来る目的の多くは「食」です。しかも、食といっても懐石とかいかにもな和食ではなくて、人気なのはラーメンなど安くてうまい大衆食です。実は、本日、2025年の家計支出が発表になって山形県が4年連続ラーメンの家計支出で日本一になりました。山形に限らず東北は麺王国、麺文化が根付いています。地元の人たちは普段なにげなく食べていますが、海外から来た人達はこんなに美味しいものがこんなに安いのかと驚いており、有望な観光資源になる、麺食ツアーをやるべきというような話をしています。そうなる大きな設備投資も要らないわけです。「われらの日常は、彼らの非日常」ですから、こういうものを使いながらインバウンド振興をやっていくべきだと思います。



### 一供給サイドにおける国際化の視点

ここからは供給サイド、国際化の話です。生産年齢人口の全国と東北を比べると、東北は2倍のペースで生産年齢人口が減り労働力人口が下がってきていますが、就業率を上げることでなんとかカバーしているといった状況です。今、日本人の若い人はどういうところに就職しているかという、2025年の高卒から大学院博士課程までの卒業した人の産業別の就職業種をみると、意外にも一番多いのは製造業となっています。ただ、大卒に限ってみると情報通信や医療・福祉などが多くなっています。製造業についてどんな仕事をしているか職業別に分けたデータを見ますと、高卒はほとんどが生産工程従事者、いわゆる製造現場ですね。工場働いているということです。大卒の場合は例えば研究職であったりホワイトカラーだったりするのかと思います。ですから、都市型産業は今の若者が中心となって就職しているような状況です。



事業所の割合を業種別に見てみます。東北はまだまだ第二次産業の割合が高く、東京は逆に9割くらいが第三次産業です。言ってみれば雇用吸収力のある非基盤産業（小売・飲食サービス）も含めて、東京には幅広い雇用の受け皿があるということです。仙台市の産業構造・政令指定都市比較（2021年度：名目総生産）を見ていきます。政令市同士の比較で政令市平均=1.0として、名目総生産ベースのウェイトを示したもので、1.0を上回ればその産業はウェイトが高い、下回れば低いということです。そして仙台市は何のウェイトが高いかと言いますと、政令市の平均の中では建設や卸売、

<参考> 仙台市の産業構造・政令指定都市比較

| 産業     | 仙台市 | 政令指定都市平均 |
|--------|-----|----------|
| 建設業    | 1.2 | 0.8      |
| 卸売業    | 1.1 | 0.9      |
| 製造業    | 0.9 | 1.1      |
| 情報通信業  | 0.8 | 1.2      |
| 医療・福祉業 | 0.7 | 1.3      |

あと公務や教育とか公共サービス系です。逆に通信・放送業や情報サービスはウェイトが低いのですが、福岡市はここが強く、人口吸引力で差が出ているのかなと思います。

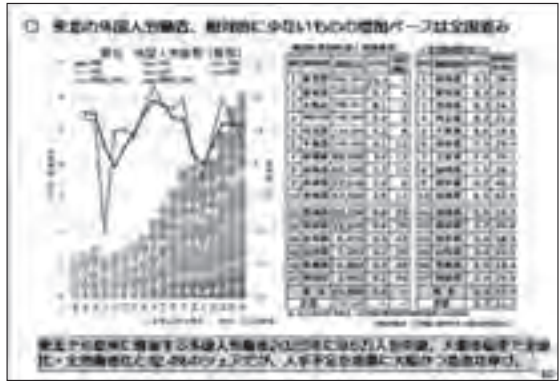
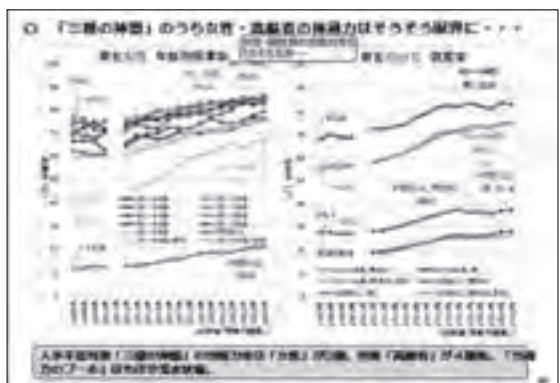
仙台は「学都」という名のとおり、政令市の中で人口当たりの学生数が京都に次いで第2位、人口の割に学生が非常に多いと言えます。しかし残念ながら県内の大卒の就職者は2024年に4割を切って、2025年には少し戻りましたが、6割は県外に就職しています。女性も半分くらい県外に就職するといった状況です。

先日、宮城県とほかの県との転入超過について2025年の速報が出ました。東北5県と首都圏、その他の地域に分けられているのですが、宮城県は仙台があるからですけど、東北から流入して首都圏に吐き出すという構造になっています。2024年、実は仙台は女性も危うく転出超過になりそうでしたが、2025年はちょっと戻しているといった状況です。少し流出は一息ついたのかなと思いますが、仙台市の転入者と転出者を分けると、転入者は減っていますが、転出者はそれ以上に減っているといったこともありますので、要は人の動きが減っていて、たまたま転出する人が減っただけということがいえると思います。そして、そうはいつても、仙台が東北からかき集めていた人口も減少傾向にあります。今の就職世代（2002年生）の出生数が8万7千人ほどだったのが、この20年間の間で3万7千人（2024年生）と半分以下になっています。よく壊れたダムと言いますが、ダムの水源も枯れてきて、仙台市も人口減少突入はやむなしといったところです。

そんななか、働き手を確保するうえで、いわゆる三種の神器と言われているものがあります。それは女性と高齢者と外国人です。女性の就業率は頭打ちと言っているかと思いますが。全国と比べてもそうですけども、30代の女性の東北の就業率は8割を超えている状況です。今は高齢者も働かざるをえなくなってきました。

65歳以上の男女は3割近くが働いているといった状況になっていまして、そろそろ限界がきているのかなということですね。外国人労働者の就業に反対する人は、日本人の賃金を上げれば人は集まるとよく言うのですが、それは本当でしょうか。宮城県の平均求人賃金と、宮城県の求人・求職バランスを見ていきます。2025年12月の求職者数から求人数を引いた数字がマイナスとなっているのは、いわゆる人が足りていないところです。その中で、事務の仕事、ホワイトカラーの仕事だけは人が余っていますけども、事務的職業の平均求人賃金は決して高くありません。介護サービス事業者の平均求人賃金が上がってきており、だんだん差が縮まってきて今はほとんど変わらない状況です。賃金を上げて格差を縮めても労働移動はあまり起きていません。仕事内容やきつさなど、賃上げで解決する単純なものではなく、人手をうめるのはもう工夫が必要です。

そうなると賛否はともかく頼らざるを得ないのがやっぱり外国人労働者です。東北は外国人の割合が少なく、しかも働いている人のほとんどの在留資格は仕事に関する資格が中心になっております。東北の在留外国人は徐々に増え続けていますが、ただ全国で見るとやっぱり人口の多いところに人が集まっています。宮城県の経済規模は1.7%くらいですけど、外国人の比率は0.8%ですので相対的には少ないです。全労働者に占める割合が高いのは群馬県、愛知県、茨城県、埼玉県、千葉県と、概ね製造業比率が高いところで外国人の比率が高い状況で、東北で外国人材の活用が進んでいない一因は製造業のウェイトの低さです。ただ、近年では東北でも外国人を雇用する事業所が増えてきており、1事業所あたりの外国人労働者数の伸び率も高く、広がってきています。裏返せば、それだけ人手不足が深刻だともいえます。



近年では低成長や円安などで日本の労働市場の魅力が低下していますが、それでも外国人労働者が増えているのは、非経済的な要因があると思います。東北活性化研究センターの伊藤孝子氏が言っていますけど、地元の人たちと交流してみたいという外国人も多く、そういうところと仲良くやっているとといったところが外国人の安心感や安全を生むと、また刑法犯認知件数でも全国で最低であり、そういったところも東北の強みと言えると思いますので、この非経済的ポテンシャルにおいて外国人を確保していく必要があるということだと思います。



## おわりに

地域経済・国際化のポイントということでまとめに代えさせていただきます。国内だけでは厳しいと分かっているんですけど、どうしてもブルーオーシャン（海外）に行くのは怖い。ですが、有望な経営資源を持ちながらリスクを取ることを躊躇している企業の「背中を押す」政策は必要だろうということです。

海外に展開するためにはスケールメリットが必要です。連携が必要であるが、うまくいかないならその理由を探す必要があるということです。



セミナーの様子

海外・インバウンドもそうですが、「安い＝善」という日本の商業道徳では稼ぐ力が高まりません。海外の人は得難い経験のためにお金をいくら払ってもいいと思っても、日本人は安売りしてしまうことがあります。この辺の脱却というのも課題だと思いますし、あとは異文化との交流ということで生活や文化にも配慮が必要だということだと思います。

これからもインフレ経済が続く、円安も進んでいくといったなかで、やっぱり「国際化」は欠かせない、一人で出来なければ連携をしないといけないといったことが大事になってくるのかなという風に思います。そういった意味で、2026年が地域経済国際化の元年になってほしいと期待を込めまして私の話を終わります。

### 田口 庸友（たぐち やすとも）氏 プロフィール

1997年七十七銀行入行。営業店および本部調査部門等の勤務経験を経て、2018年7月、七十七リサーチ&コンサルティング(株)の設立と同時に同社へ出向し、東北の経済情勢分析などを担当。地元紙に経済コラムを定期的に執筆のほか、テレビ等の各種メディアや講演等を通じて経済情勢を分かりやすく発信している。

### 七十七リサーチ&コンサルティング株式会社

〒980-0021 仙台市青葉区中央三丁目3番20号

TEL : 022-748-7877 FAX : 022-721-7761

URL : <https://www.77rc.co.jp/>



# 令和8年度経済商工観光部の基本方針

宮城県経済商工観光部 富県宮城推進室

県内産業の持続的な成長の実現に向けた基本的な取組方針として、新・宮城の将来ビジョンに掲げる「ものづくり産業等の発展と新技術・新産業の創出」、「観光産業と商業・サービス業の振興」、「若者をはじめとした多様な産業人材の育成・確保と活躍できる環境の整備」について、継続的に取り組んでまいります。

※各事業における( )内の金額は予算額 (以下同じ)

## ものづくり産業等の発展と新技術・新産業の創出

- 成長分野の企業誘致・集積の一層の強化
- 半導体産業の人材育成や受入環境整備による、生産拠点誘致に向けた立地ポテンシャルの強化
- ナノテラスの利活用促進等により、イノベーションの創出を後押し

### 主な事業

- ✓ みやぎ企業立地促進奨励金 (26億8,700万円)
- ✓ テック系スタートアップ企業成長支援事業 (3,255万円)
- ② 半導体人材育成・産学連携推進事業 (5,020万円)
- ✓ 中小企業経営安定資金等貸付金 (997億1,400万円)
- ③ 高度電子機械産業集積促進事業 (2億1,079万円)
- ✓ ものづくり海外販路開拓支援事業 (2,000万円)
- ④ 放射光施設利用促進事業 (7,100万円)

【東北大学半導体クリエイティブハブ(S-Hub)】



【次世代放射光施設ナノテラス】



## 観光産業と商業・サービスの振興

- 宮城オルレの新規コース開設や教育旅行の誘致等を通じた国内外からの誘客拡大
- 観光地としての認知度向上に向けたプロモーションの強化
- 地域課題を新たな商機とし、エリアの価値を最大化する次世代型商店街の形成

### 主な事業

- ✓ 宮城オルレ推進事業  
(6,600万円)
- ✓ 教育旅行誘致促進事業  
(1億720万円)
- ✓ みやぎ観光デジタルプロモーション事業  
(3,900万円)
- ③ 観光誘客推進事業  
(1億1,540万円)
- ✓ 商工団体と連携した訪日外国人向け  
ビジネスチャンス創出事業  
(1,530万円)
- ✓ 次世代型商店街形成支援事業  
(1,100万円)

【宮城オルレコースの新規コース造成】



## 若者をはじめとした多様な産業人材の育成・確保と活躍できる環境の整備

- 若者・女性に魅力ある産業の集積や産学官が一体となったものづくり人材の確保等により、多様な人材が集う、強固な産業人材基盤の形成

### 主な事業

- ③ コスメ・健康関連産業集積促進事業  
(2,300万円)
- ③ ワークエンゲージメント向上支援事業  
(4,500万円)
- ✓ ものづくりカレッジプロジェクト推進事業  
(3,000万円)
- ③ 副業・兼業人材活用支援事業  
(3,427万円)
- ③ 外国人材活躍推進事業  
(7,300万円)
- ✓ 男性育休取得奨励金  
(3,782万円)
- ✓ 高等技術専門学校再編整備事業  
(37億4,300万円)

【みやぎジョブフェア2025】



【仙台高等技術専門学校】



令和8年度は物価高騰等による中小企業の価格転嫁や人材確保への対応とともに、人口減少が続くなかでの交流人口の拡大が喫緊の課題であることから、特に「中小企業の持続的発展」、「観光振興の抜本的強化」を重点項目に掲げ、国や市町村、経済団体などの関係機関と力を合わせながら、取組を進めてまいります。

### 令和8年度の重点項目①

#### ➤ 中小企業の持続的発展

中小企業等のDXの実装や多様な働き方の導入支援による経営の効率化や生産性の向上、人手不足への対応

#### 主な事業

- ① **ものづくり中小企業“生産性向上実現”DX戦略推進事業(1億850万円)**  
ものづくり中小企業の実業性向上を図るため、「身の丈DXラボ」を核としたAI人材育成研修・相談・伴走支援体制を強化するとともに、設備導入を支援
- ② **中小企業等デジタル化支援事業(2億5,700万円)**  
生成AI活用等の生産性向上等に取り組む中小企業等の取組を支援
- ③ **ワークエンゲージメント向上支援事業(4,500万円)(再掲)**  
中小企業等の従業員の職場定着促進に向けた、就業規則の見直しやリスキリング支援等による多様な働き方を推進するための取組を支援
- ④ **価格転嫁促進事業(300万円)**  
価格転嫁や賃上げ機運の醸成に向け、金融機関との連携による「価格転嫁支援サポーター制度」を創設
- ⑤ **中小企業等再起支援事業(13億円)※R7 12月補正からの繰越**  
中小企業等に対する賃上げ加算を含む生産性向上等への助成

## 令和8年度の重点項目②

### 観光振興の抜本的強化

新たに宿泊税を活用し、持続的な観光地域づくりに向け、地域と連携して取り組む「地域周遊促進パッケージ」と、みやぎの観光全体の課題解決に向け、県として主体的に取り組む「県内誘客拡大パッケージ」によりグローバルな視点で事業を展開

#### 主な事業

##### 〈施策Ⅰ〉戦略的な観光地域づくり

- ① 宿泊税市町村交付金(1億8,548万円)
- ② 観光コンテンツ創出等支援事業(7,000万円)

##### 〈施策Ⅲ〉快適な旅行環境のための受入環境整備

- ③ 観光人材確保・育成推進事業(6,000万円)
- ④ 観光ガイド機能強化事業(2,600万円)
- ⑤ インバウンド受入基盤整備事業(1,100万円)

##### 〈施策Ⅱ〉周遊性向上のための二次交通対策

- ⑥ 外国人観光客等周遊促進事業(6,000万円)
- ⑦ 交通DX推進事業(2,980万円)

##### 〈施策Ⅳ〉効果的なプロモーションの展開

- ⑧ 欧米豪誘客促進事業(1億4,644万円)
- ⑨ 東アジア等誘客促進事業(7,500万円)



観光地ラストワンマイル対策支援事業



欧米豪誘客促進事業



外国人観光客等周遊促進事業

また、県では、県内中小企業のDX加速に向けた施策全体を「Digital Frontier MIYAGI」と総称し、生成AIなどの新技術を活用する企業への支援、デジタル人材の育成、DX推進に向けた情報発信などを総合的に実施してまいります。



中小企業向け DX 推進施策パッケージ

# Digital Frontier MIYAGI

令和8年度版

## デジタルによる経営革新パッケージ システム開発や生成AIの導入を通じた経営の効率化を支援

### 開発支援

企業向け支援事業

#### Digital Frontier MIYAGI開発支援事業【8,106千円】

AI等の先進的技術等を活用したデジタルサービス、ソフトウェア開発等支援

#### Digital Frontier MIYAGI Selection導入促進事業【9,172千円】

優良商品開発、販路開拓支援

#### Digital Frontier MIYAGI先端技術実証支援補助金事業【10,114千円】

ユーザー企業と開発企業によるシステム開発・導入実証支援

### 経営効率化

中小企業向け支援

#### 中小企業等デジタル化支援事業【257,000千円】 **拡充**

生産性向上を目的とした中小企業等のデジタル化の取組についてアドバイザー派遣及び導入経費を補助  
〔運営時、新設稼働時、AI特〕

#### 中小企業等共同化チャレンジ事業【25,000千円】

複数の企業が共同で進捗を行う。中小企業等のデジタル技術の活用等による経営の効率化や新事業展開などの取組を支援

#### 専門家派遣事業【44,200千円】

生成AI活用を含む様々な課題を抱える中小企業等に、専門家を派遣し、課題解決のための診断・助言を実施

### ものづくり企業への支援

#### ものづくり中小企業“生産性向上実現”DX戦略推進事業【108,500千円】 **拡充**

産業技術総合センターで実施する「ものづくりDX」事業により拡充。企業内でのAI・IoT特化取組の拡充

#### 自動車産業ものづくりDX普及促進事業【7,738千円】

デジタル設計やコンピューター上のシミュレーション技術等の普及を促進

### 創業支援

#### みやぎU/Iターン起業支援事業【14,498千円】

「デジタル技術の活用」などを要件に、東京都からのU/Iターンによる創業について補助

#### スタートアップ加速化支援事業【70,572千円】

県内で地域課題の解決を目指す創業を支援する補助金。うち「デジタル活用・DX推進特」は先進的なデジタル技術を活用する創業者を支援

### DX普及促進・発信強化パッケージ

DXの普及啓発や情報発信

企業向け支援事業

#### 中小企業等デジタル化普及啓発事業【4,401千円】

DFMオープニングセミナーやDXセミナーを様々なセグメント  
（ターゲット型、職種別、業種別、経路層向けなど）で開催

#### 異業種連携促進支援事業【6,631千円】

開発企業とユーザー企業の連携による事業創出を促進

#### 情報発信・収集（非営利）

ポータルサイト、メルマガ等による情報発信  
県内企業DX実態アンケート調査

#### DX関連スタートアップ支援事業【19,808千円】

ネットワーキングやメンタリング等による成長支援

# デジタル人材育成パッケージ

デジタル人材の育成を多面的・多方向的に支援

## 中小企業向け多面的デジタル人材育成プログラム

企業向け人材育成

### 産業デジタル中核人材育成事業 [17,581千円]

経営層向けAI活用DX人材育成

### 産業デジタル専門人材育成事業 [11,916千円]

実習者層向けDownstreamから学ぶDX

### 新卒者等未経験者及び中堅層向けIT技術者育成事業 [20,761千円]

初心者、中堅層向けプログラミング基礎実習、AI活用・システム開発応用等

### 地域高度IT技術者育成事業 [16,085千円]

高度人材向けシステム開発者向け実習、DX企画立案等

## ものづくり企業型人材育成

### 地域企業と連携したデジタル基礎講座[非予算]

地域連携支援

東北学院大学においてデジタル技術の活用等について学ぶ講座を開催

### デジタルエンジニアリング高度化支援事業[28,546千円]

デジタル技術

デジタルエンジニアの育成、県内企業への技術の普及研修等

### 組込みシステム・ものづくり製品開発分野研修[1,120千円]

人材育成

組込みシステム・ものづくり(筐体、電気回路等の設計開発)の各分野開発現場における人材育成

### DX経営人材育成支援事業[6,000千円]

人材育成

県内中小企業の経営者・後継者等を対象に、DXに焦点を当てた業務改善・経営戦略に関するセミナー・現地研修の実施

### 生産現場AI活用相互研鑽事業[4,027千円]

地域連携支援

自動車メーカーの生産現場におけるAI活用のノウハウを地域企業に展開  
「AI画像処理技術」を活用した生産ライン改善、AI人材の育成

## 社会におけるデジタル人材の育成

女性や求職者等を対象としたデジタルリスキリング講座の開催等による専門性を有する  
産業人材の育成

### 子育てと仕事の両立のための多様な働き方支援事業[5,934千円]

人材育成

### 中高年等就職支援事業[6,031千円]

人材育成

### 高等技術専門学校における職業訓練(IT関連分野) [2,345千円]

企業人材育成

### 離職者等再就職訓練事業(IT関連分野) [61,938千円]

企業人材育成

### 障害者職業能力開発校における職業訓練(IT関連分野)[1,585千円]

企業人材育成

宮城県経済商工観光部 富県宮城推進室

宮城県仙台市青葉区本町3丁目8番1号

電話番号：022-211-2791 FAX：022-211-2719

URL: <https://www.pref.miyagi.jp/soshiki/keisyosom/mezasumono.html>



# ランニングならぬ ジョギング



国立研究開発法人 産業技術総合研究所 東北センター所長 **山口 有朋**

学会誌等に原稿を書く際、趣味として「読書、水泳、ランニング」と書き続けてきた。もっとも、水泳については、気持ちだけは十分にあるものの、実際にはほとんどできていないのが正直なところである。そこで本稿では、これまで続けてきたランニング、いや、正確にはジョギングについて紹介してみたい。

水泳にしろ、ジョギングにしろ、どれも本格的なものではない。タイムを競うことも、記録更新を目指すこともない。完全に趣味として、のんびりと楽しんでいる……とりたいところだが、走っている最中はかなり苦しい。それでもやめずに続けているのは、速さではなく、続けること自体に意味があると感じているからだ。

体を動かすようになったのは、2005年から2年間、30代前半でアメリカに留学していた頃である。体格ではアメリカ人になれないが、せめて体力では負けてはいけなと、ジムやプール、ジョギングに取り組んだ。アメリカでは日常的に走っている人が多く、その雰囲気の影響されて走り始めた面もある。あるとき、サンフランシスコで開催される「Bay to Breakers」というレース（12km）のポスターを見て参加した。走る人も、見る人も、街中がどんちゃん騒ぎで、全員が楽しんでいる雰囲気が今も強く印象に残っている。走ることの本質は、楽しむことにあるのではないかと感じた。振り返ってみても、これまで参加した大会の中で、いちばん楽しかった大会である。

その後、産総研東北センターに着任してからは、仙台市民マラソン、仙台国際ハーフマラソン、東北・みやぎ復興マラソンに参加してきた。いずれも決して速くはなく、毎回、足切りタイムぎりぎりを目標にしているが、幸いなことに、ここまではすべて完走している。研究も仕事も、全力疾走を求められる場面は多い。しかし、長く続けるためには、ランニングではなくジョギングの速度がちょうどよいのではないかと思う。無理をしすぎず、止まらず、自分の呼吸を保ちながら進む。所長として、研究者がそれぞれのペースを保ちながら、がんばって走り続けられる環境を整えることの大切さを感じている。



サンフランシスコでジョギング中にとった風景

裏表紙解説

春

## 角田の菜の花畑

この写真は角田市の菜の花畑です。阿武隈川と蔵王連峰を背にした3.2ヘクタールの畑に約250万本の菜の花が咲き誇り、見頃を迎える4月上旬～下旬に「かくだ菜の花まつり」が開催されます。菜の花畑の近くにある「道の駅かくだ」では、角田市の農産物やお菓子、工芸品の購入やフードコートで食事を楽しむこともできます。この春のお出かけに角田市へ行かれてみてはいかがでしょうか。

## 編集後記

3年間にわたり、本誌の企画・編集を担当し、有意義かつ魅力ある情報の提供を心掛けた誌面づくりに努めてまいりました。本誌発刊に際し多大なご協力をいただきました関係者の方々に、この場を借り厚く御礼申し上げます。

3月から七十七銀行丸森支店に赴任いたしました。この3年間の経験を活かし、今後も宮城県の産業振興・経済発展に貢献していきたいと思っております。

最後に、財団の運営にご協力いただきました皆様および本誌の読者の皆様に厚く御礼申し上げますとともに、引き続き財団の事業にご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(前編集部 菅原 大・現七十七銀行 丸森支店)

2026年3月より当財団の一員となりました。宮城県内の産業振興と経済発展に貢献できるよう「七十七ビジネス情報」発刊をはじめ、各種講演会やセミナーの開催に取り組んでいきたいと考えております。

本誌の企画においても、皆様に興味・関心を持っていただけるようなテーマを検討し読みやすい誌面づくりのため、最善を尽くしてまいりますので、引き続きご愛読の程よろしく願いいたします。

(小松 崇紀)

★「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.113

2026年4月15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](mailto:staff@77bsf.or.jp)



写真提供：宮城県観光プロモーション推進室「角田の菜の花畑」



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。