

2026.7
No.114

Summer

七十七ビジネス情報

77 Business Information

公益財団法人七十七ビジネス振興財団



CONTENTS

七十七ビジネス情報 第114号(2026年夏季号)

1

視点

地域産業の持続的発展に向けた融合と共創の重要性

公益財団法人東北活性化研究センター 専務理事 木村 一郎 氏

2

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
空き家・耕作放棄地・別荘地といった遊休資産を観光・福祉・農業の三位一体で再生。過疎化で深刻化する地域課題を解決し、持続可能な地域づくりに貢献する

株式会社ガイア

代表取締役社長 相澤 国弘 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
独自のゲルベース金属微細造形技術により、極小・精密な次世代コールドプレートを開発。増加するデータセンターの電力消費課題を解決することが期待される

3D Architech合同会社

代表 成田 海 氏

14

講演録

「東京・下町・町工場の挑戦」

～時代の変化に対応する企業力～

株式会社浜野製作所 代表取締役会長 浜野 慶一 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

宮城学院女子大学

これまでの歩みと新たな挑戦

宮城学院女子大学 学長 芦名 定道 氏

社会連携部長 石原 慎士 氏

32

私の趣味

光を撮る、光で観る —ファインダー越しの原風景

一般財団法人光科学イノベーションセンター 理事長 高田 昌樹 氏



地域産業の持続的発展に向けた融合と共創の重要性

公益財団法人東北活性化研究センター 専務理事 木村 一郎

人口減少や高齢化の進展、さらには地域経済の縮小や災害・気候リスクへの対応などを背景に、地域産業は大きな転換期を迎えています。とりわけ東北地域においては、農業をはじめとする基幹産業において担い手不足や収益性の課題が顕在化しており、従来の延長線上にとどまらない新たな発想と取り組みが求められています。

東北活性化研究センターでは、「知をつなぎ、地を活かす」という理念のもと、地域社会と産業の活性化に資する調査研究と実践活動に取り組んでおります。この理念は、まさに分野や主体の垣根を越えた連携の中から新たな価値を生み出していくという考え方に基づくものです。

その一環として、昨年度（2025年度）に実施した「他分野との融合による農業ビジネスに関する調査」では、農業単体にとどまらず、多様な分野や人材との「融合」に焦点を当てました。具体的には、再生可能エネルギーの導入やカーボנקレジットの活用、農泊やガストロノミーツーリズムといった観光分野との連携、福祉分野との協働や外国人材の活用など、異分野との結びつきによる新たな付加価値や持続可能な経営モデルの創出事例を調査しました。こうした取り組みは、多様な主体が役割を持ち寄り、新たな価値を共に作り上げる「共創」の実践でもあり、収益性の向上のみならず、地域内外の新たな人の流れや雇用の創出にもつながっています。

さらに今年度は、「ローカルゼブラ企業に関する調査」を予定しています。ローカルゼブラ企業とは、急激な成長のみを追求するのではなく、地域社会への貢献と持続可能な成長の両立を目指す企業のあり方を示す概念です。こうした企業は、行政、大学、金融機関、地域内外企業等の多様な主体との協業を実現し、雇用の創出や地域資源の活用、さらには社会課題への対応など、多面的な価値を地域にもたらす存在として注目されています。今後の地域産業振興においては、規模や効率性だけでなく、地域に根ざしながら長期的に価値を生み出していく視点が一層重要になるのではないのでしょうか。その意味で、ローカルゼブラ企業を地域の中で育て、企業同士や多様な主体のつながりを強化し、相互に価値を高め合う「共創」の関係を構築していくことは、一つの有効な方向性になると考えています。

こうした中、七十七ビジネス振興財団をはじめとする支援機関の役割も、ますます重要になっています。資金面での支援に加え、事業者同士のマッチングや知見の共有など、価値創造を後押しする伴走型の取り組みが、地域の挑戦を支える大きな力となることが期待されます。地域産業の未来は、個々の企業の努力だけでなく、多様な主体が連携し、挑戦を支える環境をいかに築いていくにかかっています。「融合」と「共創」をキーワードに、東北から新たなビジネスの芽が着実に育っていくことを期待したいと思います。

（当財団 審査委員）

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

株式会社ガイア

代表取締役社長 相澤 国弘 氏



会社概要

住 所：宮城県白石市旭町1丁目5-7

設 立：2012年

資 本 金：100百万円

事業内容：不動産業・観光業

従業員数：90名

電 話：0224 (26) 8892

U R L：<https://www.nszao.co.jp/>

空き家・耕作放棄地・別荘地といった遊休資産を観光・福祉・農業の三位一体で再生。過疎化で深刻化する地域課題を解決し、持続可能な地域づくりに貢献する

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社ガイアを訪ねました。同社は「蔵王福祉の森構想」の理念を基盤に、空き家・耕作放棄地・別荘地といった遊休資産を観光・福祉・農業の三位一体で再生し、持続可能な地域づくりを推進しています。蔵王町遠刈田温泉の別荘地「蔵王山水苑」の運営を中核に、空き家や耕作放棄地を資産と捉え、それらを活用した地域活性化により、地方創生に貢献しています。同社の相澤社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等について伺いました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞された感想をお願いします。

多くの方から祝福のお言葉を頂戴し、非常に嬉しかったです。弊社は第28回七十七ニュービジネス助成金受賞先として表彰いただきましたが、ニュービジネスというと、科学やテクノロジーなどの分野が注目されることが多いと思います。もちろん、科学やテクノロジーも重要な分野ですが、不動産業・観光業の事業者が受賞することはそう多くなかったと周囲からお話をいただくこともあり、日本や宮城県で人口が減少し産業も衰退していく中で、今あるものをどう活用するかを考えるような、いわゆる調合役を担う企業として弊社が受賞できたことに、嬉しさと同時に時代の変化を感じました。

いただいた助成金は、宿泊施設の予約を受けるための自社サイトの拡充に活用させていただきました。弊社は様々な事業を展開しておりますが、今回は空き別荘を活用した宿泊施設を中心にした地域づくりの事業をご評価いただき、受賞できたということで、こちらの事業内で活用しています。

——御社の事業内容を教えてください。

弊社は、「地域資源のデッドエクイティスワップ」を基盤に、観光・不動産・建設・飲食・農業・福祉を循環構造として実装し、持続可能な地域づくりを推進しています。これらの事業を通して、空き家・耕作放棄地の再生、分散型宿泊、高齢者、障がい者の積極的な就労支援、農福連携による地域農業の活性化、子ども食堂、孤食防止サブスクによる地域福祉の向上、観光、福祉、農業を循環させる地域経済モデルの構築などを行っております。

弊社の社名はイギリスの科学者であるジェームズ・ラブロック博士の「ガイア理論」から影響を受けています。ラブロック博士は地球が生命体であるという理論を提唱しており、私も地球という大きな生命体の生命活動の一端として、一人ひとりが何かしらの役割を担っていると考えています。大きな意味で我々は地球の生命活動の一員なんだと考えれば、一人ひとりが役割を果たして誰かの力になれるし、このような関係性を築ける環境を実現していく企業として、ガイアという社名にしました。



——御社の企業理念を教えてください。

弊社の理念には「蔵王福祉の森構想」という大きな構想があり、構想理念として①「母なる農村を守りながら、高齢者も若者も、障害のある者も無い者も、誰しものが安心して暮らせるまちづくりを目指します。」、②「役割を果たすことが、生きる力の源と捉え、誰しものが生活の中で、その人に相応しい役割を果たせるまちづくりを目指します。」という2つの理念があります。

私は①の理念は比較的誰でも掲げられる理念だと考えていますが、実現するためには私たちのような労働生産人口だけがまちづくりに参画するのではなく、ここから溢れた人も一緒に参画しなければ実現できないと考えています。

役割というものは様々あると思いますが、一番役割の採択が多いことは「仕事」ですよね。ただ、私は賃金を貰う仕事や、9時から17時まで働くことだけが仕事ではないと考えています。どのようなこ

とかと言うと極端な話、仕事＝貨幣価値だけではないと思っています。働いている訳ではないけれど、そこにいてくれるだけでその人にとって生きる意欲になるような、そのような役割の方もいると考えています。例えば恋愛や人生に悩んだ時、たとえ寝たきりだったとしても自分の話を聞いてくれる人がいるだけで、明日も頑張ろうと前向きになれるかもしれないし、もし聞いている方が寝たきりで早く死にたいと思っていたけれど、自分が話を聞いて救われた人がいたなら、明日も生きていても良いんだと思えたなら、それはお互いにとって貨幣価値に変えられないほどの役割を果たしていると思っています。ですから高齢者もそうですし、障がい者も含めて、そのような人たちがサービスを受ける側だけでなく、相互にサービスの提供者にもなり得るようなことを、いかにビジネスに絡めていくのか、答えを見出していきたいと思っています。

特にここ蔵王町は別荘地が多いという土地柄、社会的な役割を終えて移住してきたと思っている方も多くいらっしゃるの、その方々も巻き込んで一緒にまちづくりをしていくことが重要だと考えています。



——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。

元々勤めていた不動産管理会社に所長代理として別荘地の再建を任命されたことが蔵王町との初めての繋がりでした。着任してから空き別荘の利用率を上げるために、移住の受け皿や福祉施設として活用していく中で、正直なところ、別荘を手放す人が増えて別荘地が衰退している中、別荘ブームでも来ない限り、再建はそう簡単ではないと感じていました。いくつもの壁にぶつかっている中で、「別荘地の管理会社」というだけでは地域資源の活用方法に制限

蔵王 福祉の森 構想



があるような、なかなか思うように挑戦できない難しいところもありました。また、私が勤めていた不動産管理会社は東京に本社がある会社でしたので、別荘地の再建を実現したとしても、税金は東京に流れてしまうことも少し気掛かりでした。蔵王町はバブル崩壊前から50年以上に渡って別荘地として発展してきた町です。再建というミッションをクリアしても、その恩恵を東京が受けるのであれば、それはどうも違うのではないかと思うところもあり、再建をお手伝いしながらも地元 に 本 社 の ある、地 域 に も、税金面でも貢献できるような企業をつくりたいと考え、株式会社ガイアを設立しました。

弊社が空き別荘を宿泊施設として活用し始めた当初、宿泊施設は1、2軒で、宿泊予約も自社の予約サイトを持たずにOTA（Online Travel Agent）で受け付けていました。ですが、事業の拡大とともに宿泊施設が少しずつ増え100軒近くになると、事業も本格的になり、自社ブランドとして勝負することを必要に迫られることもあったため、「ガイアリゾート」という自社ブランドの確立・自社サイトの運営を始めました。

自社サイトの運営によりOTA比率も下がり、1割5分ほど自社サイトからの予約が増加したことで、利益率も20%ほど変わりました。OTAで宿泊予約をしてくださったお客様にも、チェックアウトの際に自社サイトをご紹介することで、自社サイトから

の宿泊予約の比率を更に上げたいと考えています。自社サイトを充実させるメリットとして、OTAでは掲載できない、オリジナルの宿泊プランを自由に作成できるということがあります。例えば、「宿泊×地域の体験コンテンツ」で、蔵王町であれば、こけしの絵付け体験やオルレなど他の観光地には無い、地域ならではの魅力を伝えることができ、差別化にも繋がります。利益率が上がるだけでなく、弊社が目指している地域にお金落ちる仕組みに繋がることが大きな魅力です。地域に元々あるものをコンテンツとして仕立て上げているので、必ず地域にお金落ちるように、落ちるお金が増えていくようにしたいと考えています。大きなリゾート企業も自社サイトでの宿泊予約比率は2割以上あると伺ったことがあるので、弊社も同等の比率または半分ほどまで引き上げていきたいです。

新たな挑戦

——空き別荘の活用に取り組まれたきっかけを教えてください。

これまで蔵王福祉の森構想を軸に移住者の受け皿や福祉施設として別荘の活用を行っていましたが、活用は進んでも、活用以上に空き家化が進み、増え続けていく空き別荘を全部処理することは叶っていませんでした。この現状をどうにかできないかと考えていた時、2016年前後だと記憶しておりますが、

住宅を宿泊施設として活用しても良いという「住宅宿泊事業法」が施行されるということを知りました。当時は住宅を宿泊施設として貸し出すことは違法でしたが、住宅宿泊事業法が施行されれば、処理しきれていない空き別荘も「別荘地＝リゾート地」という強みを活かした宿泊施設として活用できる道が見えました。2018年の法令施行と同時に日本第一号の空き別荘を活用した宿泊施設として宿泊事業の許可を得て、運営をスタートしました。

運営開始当初は、空き別荘が宿泊施設としてどの程度ニーズがあるのか分からないまま事業を進めていましたが、蓋を開けてみると私の予想をはるかに超えるニーズがあり、住宅宿泊事業法で定められている年間180日を余裕で超えるニーズがありました。180日から1日でも超えると違法行為になってしまうので、それ以上の営業を行う際は、旅館業法の取得が必要になります。正直なところ、私は180日を超えるほど宿泊需要があるとは思っていませんでしたので、住宅宿泊事業法で許可を取得しましたが、初回以降の登録は旅館業法で許可を取得し、365日宿泊施設として利用できるようにしました。戸建て型の宿泊施設のニーズがいつまで続くのか、暗中模索の状態であったスタートでしたが、有り難いことに活用を始めてから空き別荘を宿泊施設として増やせば増やすほど、稼働も増えていきまして、あれよあれよという間に100軒近い空き別荘が宿泊施設として稼働しています。中には、本田技研工業においてCVCCエンジンの開発に携わった石津谷彰氏の挑戦と創造の精神をテーマにした特別な貸別荘（ガイアリゾートACURA）もあります。（2026年5月オープン）



ガイアリゾートACURA

——蔵王福祉の森構想が生まれたきっかけを教えてください。

別荘地の再建にあたり、まず、地域住民の方が地域のことをどう思っているのか把握することが大事だと思い、1軒1軒、別荘を訪ねてヒアリングをしました。何百人と地域住民の皆様ヒアリングをする中で、共通の課題として見つかったものが、セーフティネット（医療・福祉）の存在でした。別荘は、会社を定年されて移り住んでくる方が多くおられますので、医療面や交通面など、高齢化すればするほど不便が増すような課題が沢山あったことから、「セーフティネットがあれば、ずっと安心して暮らせるね。」といった意見も多く出ていました。そのため、事業に取り組むにあたり、はじめに医療・福祉施設の立ち上げに取り組んだ結果、幸いにも医療法人を別荘地の中に立ち上げることができ、空き別荘や空き地を活用した介護老人保健施設やグループホーム（社会福祉法人）が完成しました。さらに嬉しいことに、施設の立ち上げに伴い、別荘地内にある施設だけでも100名を大きく超える雇用が生まれ、宿舎として空き別荘の活用も進んだことで地域の賑わいにも繋がりました。別荘地としては広いですが、自治体としてはそこまで広いエリアではない蔵王町の別荘エリアに、100人という人が一気に増えると、街並みも一気に変わりますので、見た目にも活気が出て、別荘地として興味を持ってくれる方も増えていきました。元々は不動産管理が弊社の本業ですので、別荘の販売も増えて売り上げが上がったことにより、新たな受け入れのためのリフォーム工事や新事業への投資に回すこともでき、大きなニーズを作り出すスパイラルに突入できたと思っています。

何百人からお話を伺っているうちに、だんだん別荘地以外の地域住民の皆様や地元の企業さん、金融機関さんへとフィールドが広がっていき、勉強会という形で意見交換の場もできました。現在も20年間変わらず毎月1回、蔵王福祉の森構想を実現するための委員会として意見交換の場が続いています。



「さかい珈琲蔵王山水苑前店」の月一マルシェ

——アルベルゴ・ディフーズ認証を受けられたきっかけを教えてください。

地域を活性化するまちづくりから始まった我々の取り組みですが、定住者・移住者を問わない地域の関わりや、空き別荘の宿泊施設利用といった取り組みがイタリア発祥の観光事業である、「アルベルゴ・ディフーズ」に非常に似ているということで、農林水産省からご紹介いただき、認証を受けることができました。アルベルゴ・ディフーズの認証を受けている地域は世界に沢山ありますが、その中でも蔵王町エリアは宿泊施設、活用している施設の数、宿泊者数といった規模は世界で一番だと伺っておりますので、更なる発展や他の地域への展開に繋がっていきたいです。

アルベルゴ・ディフーズはイタリアで生まれた分散型宿泊施設モデルで、町の中に点在している空き家を宿泊施設やレセプションとして利用し、町全体の活性化を試みる観光事業です。アルベルゴ・ディフーズは既存の建物を再利用していること、地域や地域文化と一体化した経営であることなど、認証を得るために10個の条件をクリアする必要があり、アルベルゴ・ディフーズ協会に承認されることで認定を受けることができます。実は認証を受けるにあたり特別準備をしたことはなく、弊社の取り組みがアルベルゴ・ディフーズに非常に似ているということで、認証をいただけました。

弊社のアルベルゴ・ディフーズと他地域のアルベルゴ・ディフーズとの決定的な違いは、医療・福祉・農業との連携の有無と理念先行の組織運営です。どのようなことかと申しますと、我々は蔵王福祉の森構想を基にまちづくりを進めていく中で、運営の全

ての工程に地域の高齢者の方や障がい者の方が、仕事として関わりを持っています。福祉に対する捉え方は日本よりもヨーロッパの方が進んでいますが、なかなか追いついていないことがアルベルゴ・ディフーズの実態だとも思っています。地域によって実情も、持っているポテンシャルも全く違いますので、地域おこしは非常に難しいです。だからこそ、意見が対立した時などの摩擦を埋めるために、中心となる理念が必要だと考えています。結果的に蔵王町が我々の発展に大きく貢献した材料の1つだと思いますが、例え蔵王町ではなかったとしても、その地域のポテンシャルを最大限引き出して、実業化していくこと、地域の実情に自分たちを合わせて発展に繋げていくことをしなければいけないと思います。

——これから蔵王福祉の森構想で目指す地域像を教えてください。

比較的完成形に近づいてきているという実感がありますが、蔵王町の温泉文化を活用して、地域の方が日帰り入浴できるような公衆浴場、同じ敷地内に増設する形でマルシェや楽市のような、地域の方が本業とは別に週末に起業できる場所をつくりたいと考えています。別荘地はある種、閉鎖された空間でもあるので、地域の中だけでも余裕をもって立派に暮らしていける環境があることを提示できるようにしたいと考えています。

また、これからは広く様々な地域に弊社の理念や概念を広めていきたいと思っています。アルベルゴ・ディフーズの仕組みを他の場所でも展開したいという思いがあり、取り組みの一環として仙台港エリアにシーサイドガイアリゾートホテルをオープンしました。既存のホテルをリフォームし、海をテーマに白を基調としたリゾート感あふれるホテルに仕上げています。食事はホテルから徒歩5分のサーフショップと連携し提供しています。食事をホテル内で完結せず、近くに位置するサーフショップと連携できたことも、蔵王町での経験がなければ思い付けなかったと思っています。サーフショップに行くまでに周辺の散策もできますし、地域にお金を落とすという点でもアルベルゴ・ディフーズを体現できているような大きな意味を感じています。



シーサイドガイアリゾートホテル外装

——経営者として事業を行う上で大切にされていることを教えてください。

私は弊社に関わっている方は広い意味で大きな家族のように捉えています。家族であれば、多少出来が悪くても、クビにしたり離縁したりしないですよ。企業として雇用関係になると、出来の悪い人は辞めてもらって、できる人と交代してもらおうような姿勢がどうしても出てしまうと思っています。ですが、会社を大きな家族のように捉えるなら出来が良からうが悪からうが縁が切れないことと同じで、会社の中で出来が悪いと言われてしまうような人たちにも何かしらの役割を見出して、働き続けてもらいたいと考えています。強者だけが生き残る社会ではなく、マイノリティも含めて一緒に成長していくためには、マイノリティがどれだけ社会に自分の力を持って参加していけるか、その環境を整えることも大切だと思います。ですからここは恐れずに色々なことに挑戦しながら企業として成長していきたいと思っていますし、出来不出来も含めた全ての人が役割を担うことに果敢に取り組むことが会社を運営するにあたり、一番中心に置きたい大切にしている考えです。

弊社では、働いている方がまちづくりの中でどの部分を担っているのか、できるだけ開示して知ってもらうようにしています。弊社には、様々な思いを持って働いてくださっている方がいますが、私は仕事が自己実現に繋がるかによって労働意欲は天と地ほど変わると考えています。ですからどんなに単純な作業だったとしても、一見まちづくりと関係ないような職種だったとしても、その人が果たしている役割がまちづくり一員として全体を支える一部の

だと知ってもらうよう、努力をしています。

誰かのために覚悟を持つ

——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。

他の人に不可能だと言われたことを不可能だと定義しないで、切り込んでいくことを大事にして欲しいと思います。ただ、その考えを独りよがりと考えていても上手く実現はできないと思うので、一緒に働く人たちと同じ価値観を共有して、同じ方向に進めるようにすることが必要だと思います。やはり、起業は非常に覚悟のいることですし、難しいと思います。極端な話、今は起業のための制度が沢山ありますので1円でも会社は作れますが、せっかく覚悟を持って起業するのであれば、自分以外の人のためになって欲しいと思います。自分のための覚悟より人のための覚悟の方がいいと思いませんか。覚悟を持って起業されるのであれば、自分が社会のために何を与えられるのかというところに意識を持って起業されると良いと思います。それは、社会のために自分は何ができるのか、社会に何が必要なのかということとイコールになりますよね。その答えが出たら、仕事に貨幣価値とか存在意義のようなものが自然と生まれてくると思います。だからこそ起業は社会から必要とされているものでないといけないうし、そうでなければ維持できないと思うので、第一とは言えなくても自分の次くらいに大切にしたい考えです。



相澤社長

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。

(2026.4.17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

3D Architech合同会社

代表 成田 海氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区中央四丁目4-19
設 立：2022年
資 本 金：3百万円
事業内容：金属製造業
従業員数：15名
電 話：080 (2141) 3863
U R L：<https://www.3d-architech.com/ja/home>

独自のゲルベース金属微細造形技術により、極小・精密な次世代コールドプレートを開発。増加するデータセンターの電力消費課題を解決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、3D Architech合同会社を訪ねました。同社は独自の金属3Dプリンティング技術により金属微細造形技術における世界最高レベルとなる10マイクロ解像度かつサステナブルな金属3Dプリントを実現するスタートアップ企業です。この技術はAI・クラウド需要の急拡大に伴い増加するデータセンターの電力消費課題を解決することが期待されています。同社の成田社長に、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。

弊社にとっておそらく初めての宮城県内の表彰事業で評価していただいた助成金でもあり、周りの方からも「おめでとう」と祝福の言葉をいただきました。地域に根付いていきたい、根付かなければいけないと思っていた中でいただいた賞でしたので、宮城県にあるけれどよく分からない企業から、宮城県内で評価してもらっている企業になれたと思うと、大変光栄で嬉しく思います。

いただいた助成金は量産に向けた、3Dプリンタの購入費用として使わせていただきました。これからは量をつくり、キャパシティを増やしていかなければいけない時期に入ってきたと考えておりますので、量産に向けた準備をしています。

——御社の事業内容について教えてください。

弊社は「REVOLUTIONIZING METAL MANUFACTURING INFRASTRUCTURE」エネルギーの効率化や、社会に対して製造技術から革新を起こすことをタグラインとして位置付け、事業を行っています。

弊社は非常に細かく金属部材を作れる、独自のゲルベースの金属微細造形技術を持っており、現在はこの技術を用いてデータセンター向けの冷却素子を開発しています。「データセンター」という言葉は、ニュースなどでもよく耳にする言葉だと思いますが、データセンターは、データセンターの隣に火力発電所や原子力発電所を建てようと言われる程、大量の電気を消費する施設です。データセンターを運用するためには大量の電気が必要になりますが、実は消費電力のうち、40%程度はデータセンターの冷却のためだけに電気を消費しており、コストとしても非常に高く掛かっています。これは世界的にも非常に大きな課題で、弊社はこの課題に対して冷却コストをさらに下げ、現状の半分以下に消費電力を減らせるように、独自のゲルベース金属微細造形技術を用いたコールドプレートと言われる冷却素子を開発しています。

——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。

私自身、高校生くらいから「材料」というものが好きで興味を持っていました。世の中の目に見える「物」は全て材料からできているという感覚があり、材料を変えればもっと良い物を作れたり、社会にインパクトを与えたりできると思っていたので、大学でも材料の研究をしていました。研究を進めていく中で、材料もそうですが、「材料」と作りたい物を構成する「デザイン」を決めてしまえば、基本的にこの世の中に存在する色々な物は定義できると考え始めました。そして、この2つを定義できるものは何だろうと考えた際に、製造業などの「ものづくり」という答えがでました。ものづくりをより正確に、色々な材料を使って、多様な形を作れる技術にでき

ないかと考えた結果、3Dプリンティング技術に辿り着きました。

3Dプリンティングを研究したいと考え始めてから、どの国が研究に最適か世界を見た時に、アメリカのカリフォルニア工科大学材料科学学科のジュリア・R・グリア先生の研究室が一番進んでいたのも、修士課程修了後、博士号取得のため渡米しました。

博士課程修了後はボストンで電池の会社に就職しました。約1年半の勤務を経て退職し、2022年に博士課程の研究成果を事業化する形で起業をしました。弊社を起業したボストンには、3Dプリンティングの会社が非常に多くあり、アメリカ全土の3Dプリンティング会社の50%以上が集まっていると言われています。起業した同年、東北大学の助教であった弊社の工藤と縁があり、東北大学との共同研究という形で、仙台に日本支社として拠点を作りました。

そして3Dプリンティング技術の研究開発ですが、これは、もともとデータセンターの消費電力の課題解決のために始めた訳ではありませんでした。研究開発成果であるゲルベースの金属微細造形技術を作った当初は、2020年か2021年頃でしたので、世の中にデータセンターの話や課題はまだ出ていませんでした。ですので、特に消費電力の課題解決を目指した訳ではなく、非常に細かい物を作れたら面白いよねという知的好奇心のようなところで研究を進めておりました。研究が進むと同時にデータセンターの需要が出てきて、弊社が解決策を提供できるということで事業が進んでいます。

事業を始めてから毎日のようにデータセンターのニュースを耳にしたり、データセンターの消費電力の課題解決が一番の需要として求められていたりということもあり、世界的にも課題であるとの共通認識がありましたので、徐々に確信を持って事業を進められました。

3D Architech

社名ロゴ

——なぜアメリカで起業されたのか教えてください。

おそらく日本よりも起業のハードルがアメリカは低かったことが影響していると思います。私と同じ研究室の中にも、修了後に起業された方もいれば、逆に起業してから大学院に入学された方も多く、起業することが進路の選択肢として最初からあるような環境でした。一般的に大学院に進むと、その先の進路は大学の先生になるか、企業に就職または政府に行くなどが考えられると思いますが、その選択肢の1つとして、起業があります。興味がある人は自然と起業するイメージです。進路の選択肢の中に当たり前にあるものですので、スタートアップを創業することも、私がスタートアップに就職することも選択肢としてハードルが低かったということも影響していると思います。

髪の毛の10分の1の厚さ

——御社のゲルベースの金属微細造形技術の特徴や可能になったことを教えてください。

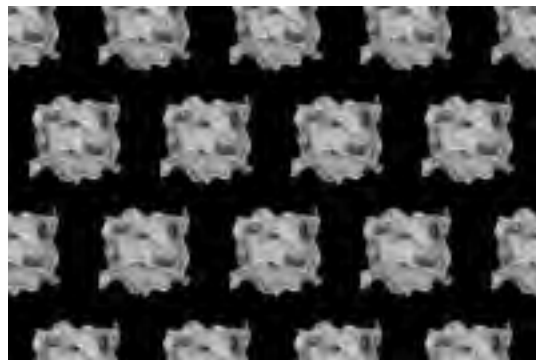
一番の特徴は非常に細かい物を作れるようになったことです。金属を使った造形技術自体は日本を含め、世界中にあります。他の企業さんの技術と比較をして、何が新しくできるようになったのかというと、弊社のゲルベースの金属微細造形技術では10ミクロンの細かさで物を作れるようになりました。10ミクロンというと、髪の毛の厚さが100ミクロンですので、髪の毛の厚さの10分の1くらいの厚さです。非常に細かい物を作れるようになりました。この技術がデータセンターの冷却に適用できるので、消費電力削減の課題解決に繋がります。

もちろん他の金属3Dプリンティング技術でもコールドプレートと呼ばれるような冷却の部材を作ることができますが、弊社のゲルベースの金属微細造形技術でコールドプレートを作ると、より細かく作ることができます。より細かく作れる最大のメリットは、冷却のために必要な表面積が増えることです。コールドプレートという冷却部材はプレート

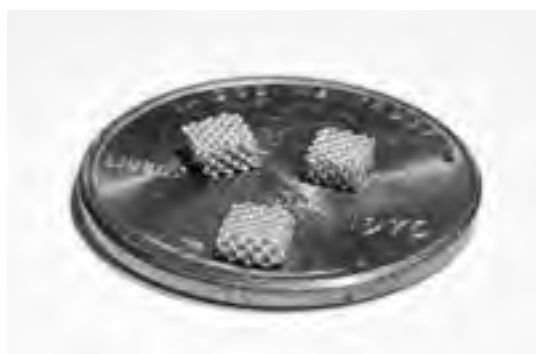
内の表面で熱を交換するように冷却を行っていますので、表面積が増えると冷却効率上がるような仕組みになっています。

また、大きさ以外にも、もう1つ重要な違いがあります。それはコールドプレートの構造です。一般的なコールドプレートはフィン構造と言われる板が並んでいるような構造をしています。この構造に対して、弊社の作るコールドプレートは三次元の構造が最適化される複雑な形状をしています。ジャングルジムや格子型と似たような複雑な形状にすることで、性能を向上させることができます。シミュレーションを繰り返し、どのような構造が冷却性能の最適化に繋がるか設計をして、製造しています。

また、デメリットというまでではありませんが、小さすぎると構造物が弱くなるということがあります。冷却効率を上げるために、とにかく小さい物を作ればよいという訳ではないので、弊社としては、非常に小さい物も作れるという強みを持ちつつ、最適な大きさや構造で提供できるようにしています。



ゲルベースの金属微細造形技術



1 セント硬貨との大きさの比較

ソリューション：ゲルベースの金属製造技術

当社の特許取得済みゲルベース金属製造技術は、ゲルによる構造設計から始める超微細金属造形技術



低コストかつ世界最高レベルのハイパフォーマンス

——御社のゲルベースの金属微細造形技術はなぜ低コストを実現できるのでしょうか。

従来の技術ですと、構造物を作る3Dプリンタ自体が数億円と非常に価格が高いことが、コスト上昇の要因の1つでした。また、金属3Dプリンティングでは金属の粉末を使用して構造物を製造しますが、この金属粉末も非常に高価な物なのでコストが嵩む要因になっていました。

一方で弊社のゲルベースの金属微細造形技術では、同じ3Dプリンタでも金属ではなく、プラスチックを扱うような3Dプリンタを使用しています。この機械ですと、4,5万円～高くても数百万円程度の価格になりますので、100分の1、1000分の1程のコスト削減に繋がります。また、先ほど非常に高価だと申し上げた金属粉末も、弊社の製造方式ではそれを使用することなく構造物を作ることができます。その結果、装置コストと材料コストを下げることに繋がり、最終的な製品としてのコスト削減を実現できました。

——ゲルベースの金属とはどのようなものですか。

ゲルベースと聞くと想像しづらいと思いますが、素材は金属の銅です。何故ゲルベースと付いているかということ、3Dプリンティングの方式にゲル用の3Dプリンタを使用しているからです。プロセスは爪に塗るマニキュアと同じ仕組みで、UVで樹脂を硬化させているようなイメージです。弊社はその樹脂を金属に変えて製造できる技術を開発し、一から金属を作れるようになりました。これだけを聞くと、何も無いところに突然金属が出来上がるように感じますが、きちんと科学的に成り立つような方式で作っており、分野横断で完成した技術です。

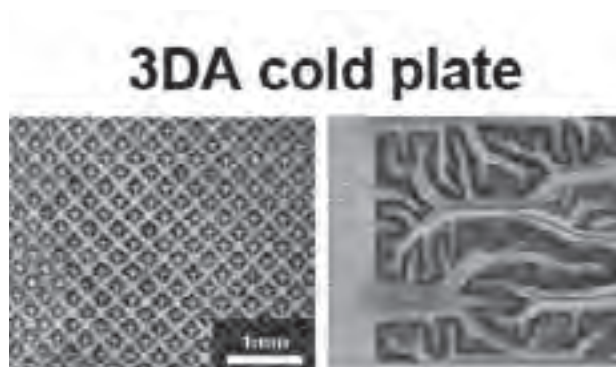
どうということかと申しますと、一般的に金属屋さんには金属を取り扱い、ゲル屋さんにはゲルを取り扱うように、それぞれの分野から飛び出すことはあまりありません。例えば、一般的なゲル屋さんにはゲルから化粧品を作ったり、触媒、生体材料向けの物を製造したりします。つまり、ゲルを専門にしている人は金属を作ろうとは思わないということです。ですが、我々は特に隔たりを作らず、新しい三次元構造を作るというテーマで研究活動をしておりまして、金属とゲルの橋渡しをすることができました。

振り返ると、ゲルで構造を作りながら構造を金属に変える技術を開発できるようになったことは、なかなか一般的ではない立場にいたと思っています。渡米した研究室で色々な人と研究をしながら開発できた技術ですので、私一人ではできなかったことだと思っています。

——これまで事業を行われている中で印象に残っていることを教えてください。

顧客向けにプロダクトを1週間で完成させなければいけなかった時のことが、1つの壁を超えた成果として印象に残っています。

弊社はスタートアップで小さい会社ですので、必要であれば私自身も手を動かして実験や開発をしています。ただ、1週間でデリバリーするということは非常に大変で、私自身もボストンに居りましたので仙台に飛んできて2,3人のインターンの方と一緒に作業を進めました。インターンの方々には授業の空きコマや授業が終わった後、弊社に来ていただいて、朝から夜までひたすら物を作る生活をしました。これまで挑戦してこなかったようなプロダクトを作り出せたということは、チームとしてもかなりモチベーションになりましたし、非常にタイトなスケジュールではありましたが、限られた期間の中でしっかり構造物と向き合いながら完成できたということもありましたので、時間的・身体的な意味では苦労しましたが、今まで出来なかったことができて非常に印象に残っています。



当社が製作したコールドプレート

——データセンターの冷却以外に考えられている使い方はありますか。

色々なところに使えると思いますが、一番身近なところだと、ジュエリーのネックレスや指輪など、金属を材料にしているという点で、金や銀にも応用できます。ですから、今までなかったような非常に細かい装飾などのジュエリーも作れようと思います。その他、航空・宇宙用途や、医療器具にも応用できると考えています。例えば、目の手術に必要な器具で、一番小さい医療器具は1mmもない程、非常に小さいものがあります。弊社の技術であれば、一人ひとりの目に合わせてカスタマイズも可能ですので、かなり広く応用ができると思います。

——今後の事業展開について教えてください。

データセンターの冷却コストを下げていくということも成し遂げたいこととしてももちろんありますが、熱のマネジメントという課題はなくなるものだと思っています。そのような中で、コールドプレートの製造から、もう少し半導体の製造プロセス側くらいまで入っていけるような、他の熱くなって困っているものにもプロダクトを展開していきたいと考えています。

また、コールドプレートの量産にも力を入れています。量産は非常に難しいですし、弊社はものづくりの会社ですので、生産を別の企業に委託するというのがなかなか難しく、自分たちでやらなければいけません。新しい技術ですので、もちろん誰もやったことがありませんし、挑戦していく中で技術的に難しいところも出てくると思いますが、きちんと順序に沿って進めていけば不可



従来のコールドプレート

能なことではないと思いますので、着実に進めていきたいと思っています。

現在はボストンを基礎的な研究開発の拠点とし、仙台で実際にものづくりをしています。今後も仙台に拠点を置きつつ、量産化できるよう会社として設備を整えたいと考えています。特にAI向けのデータセンターサーバーは、製造や組み立てを含めて90%以上が台湾で作られています。弊社もデータセンターのサーバーの一部を製造しておりますので、日本で会社としての拠点を大きくしつつ、2028～2029年くらいには台湾で本格的に量産していきたいと計画しています。



台湾の国家科学及技術委員会が主催する
スタートアップコンテスト登壇時の様子

ますが、今の私が思いのまま進むと、それイコール会社の事業の方向性になってしまうので、スタートアップとして生き残るためにも市場や顧客が本当に求めているものは何かを見極めて行動していくことを大事にしています。



成田代表

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。

(2026.5.1取材)

知的好奇心と需要の見極め

——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。

私のように、研究者から経営者になるステップで大事になる考えは、事業として成り立たせるために顧客の声を聞き、市場の需要をきちんと見極めることだと思います。当たり前のことかもしれませんが、研究というものの自体は、市場が求めるものを作るよりも知的好奇心が湧いたり、面白いと感じたりする気持ちからやってみることが非常に大事だと思います。知的好奇心や面白味を感じるからこそ科学も進歩しますし、イノベーションも起きますので、市場の需要と自分の知的好奇心の見極めが大事になると思います。私自身も知的好奇心は大事にしてい



「東京・下町・町工場の挑戦」

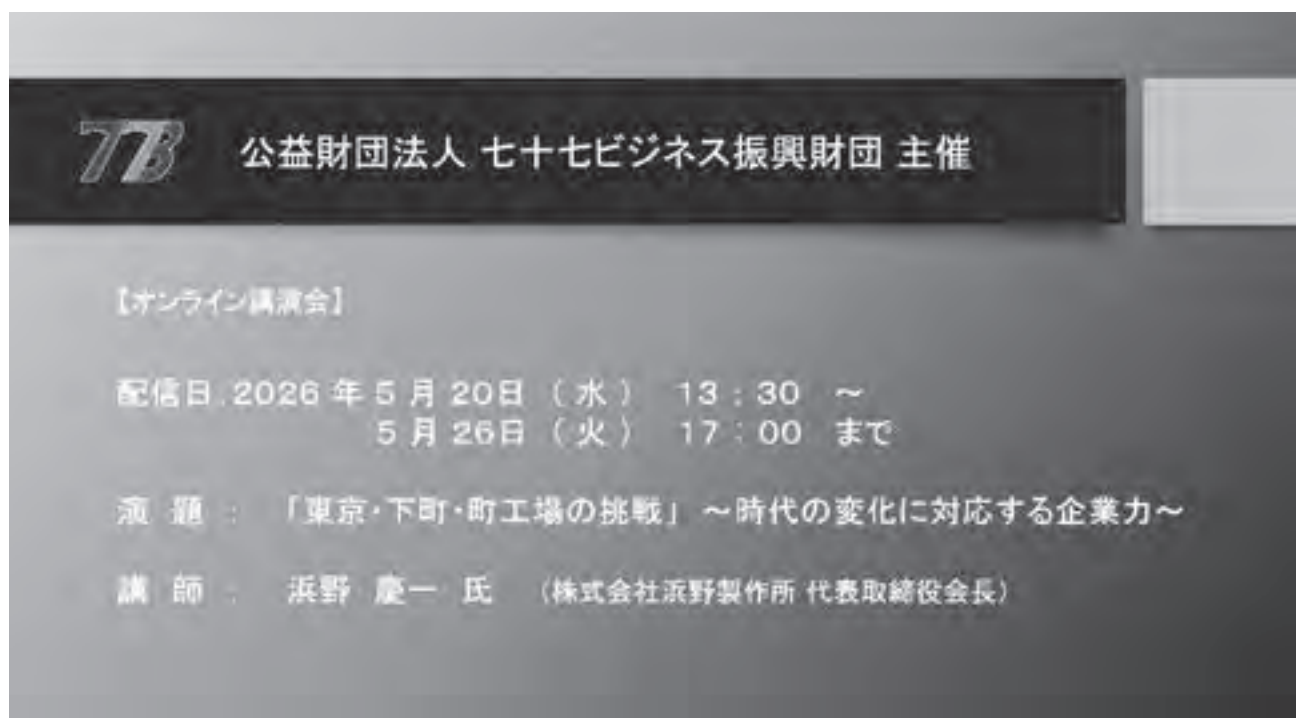
～時代の変化に対応する企業力～

株式会社浜野製作所 代表取締役会長 **浜野 慶一 氏**

2026年5月20日（水）、株式会社浜野製作所代表取締役会長の浜野慶一氏をお招きし、「東京・下町・町工場の挑戦」～時代の変化に対応する企業力～と題して、オンライン講演会を開催しました。

浜野慶一氏は、町工場・浜野製作所の二代目社長に就任後、製造業でありながら「おもてなしの心」を経営理念に、さまざまな業界・業種の「モノづくり」の課題・解決をサポートされてきました。

オンライン講演会では、先代急逝に伴う突然の事業承継をはじめとした困難への対応、事業変革の転機となったエピソード、未来の「モノづくり」への対応、人材育成への取組み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。



私の父は福井県越前町出身で東京へ出て参りまして、大田区で量産部品をつくる金型づくりの職人として、1978年株式会社浜野製作所を設立いたしました。

父が社長で、母が経理をしながら工場の手伝いをしている自宅兼工場の典型的な町工場でした。

1993年、創業者の父は病気で亡くなりまして、私は29歳の時、家業へ戻り、社長に就任いたしました。母が創業以来、父と仕事をしていたので、母を師匠代わりとして仕事を教えてもらいながら経営を承継しましたが、その母も父が亡くなった2年後に亡くなり、その時にいた高齢の職人も退職し、私1人だけという時期もありました。

その後、量産部品を手がけましたが、モノづくり企業をとりまく環境は刻々と変化します。ひとつはITインフラの進展、もう1つは宅配便のようなデリバリーインフラの整備。これらによって目に見えない競合他社が沢山出現して参りました。そうすると下請型の部品加工業でやっていくことは、だんだんと難しくなってきました。

■ 自宅兼工場が焼失、即座に仮の工場を手当

2000年に、自宅兼工場が全焼してしまいました。その時、私は火に包まれてゆく自宅兼工場を見つめながら、なぜかふっと頭に浮かび思い出したのは、小さい頃に聞いた亡き父の声、「お客さまに迷惑をかけて発展成長する商売は一つもないんだ」という言葉でした。私はすぐに貸し工場と設備探しを始め、仕事をすぐ再開すべく、当時たった一人の従業員と、毎日、夜中、土日祝日もなく働き、4千もある金型を一つずつ煤払い、さび落としをして、仮の工場で仕事をなんとか再開しました。

この時の火事の原因は近所の解体工事中のガスバーナーによる鉄骨切断の際の火花による引火が原因でした。工事の発注者は当時の東証一部上場の住宅メーカーで、6千万円の補償額が提示されました。私としては、工場だけでなく家族との思い出も全て無くし6千万円では到底納得できませんでしたが、ずっとついてきてくれたたった一人の従業員に給料も払えない状況でしたので承諾しました。しかし契約の前日に、その住宅メーカーが倒産したというニュースをテレビで知りました。ずっと一緒に頑張ってくれている従業員に、「もう今日は帰って、少し身体を休めてくれ、また必ず連絡するから」と伝え、私は、すぐにその住宅メーカーへ向かいました。

倒産した住宅メーカーの会社には当然ながら入れず、同じく被災にあった方々も集まっていました。その方たちと今後についての話し合いをし、その日は夜中の1時過ぎになってしまいました。私は疲れているにもかかわらず、なぜか自宅へ戻らず工場へ戻りました。すると、とっくに帰っているはずの従業員が夜中に一人で、ずっと金型のさび落としをしていました。その背中を見て、「もうやめよう、この会社の後始末は俺一人でやるから、もう他の会社へ行ってくれ、今までほんとありがとうな。」と伝えました。

そうしましたら、その従業員は、「私はお金のために働いているんじゃない。あなたと仕事をしたいからここにいます。浜野製作所はまだつぶれてませんよ!」と言うのです。身体も心も限界を超えていたそんな時に、そう声を掛けてくれました。その時、私は「一緒に働き続けている従業員に必ず還元できる会社になる。それが最大のご恩返しだ。それが小さな工場の社長が何としてもやらなければならない仕事なんだ」と覚悟が決まりました。

■ 「ものづくり大賞」を受賞し、行幸の栄を賜る

火事の3年後、2003年、私どもはどこの団体にも加盟しておらず何もない会社でしたが、墨田区の「フレッシュゆめ工場」モデル工場の認定を受けました。いずれは優良工場になってくださいという区のお考えと思い認定を受けました。

2018年には経済産業省「第7回ものづくり日本大賞」の経済産業大臣賞を受賞しました。モノづくり関連企業を顕彰する賞としてはおそらく最も権威のある賞ですので、大変名誉なことでした。

そして同年6月には現在の上皇陛下である平成の天皇に行幸をいただいております。私が工場をご案内申し上げたのですが、「何か希望がありますか」とおっしゃっていただきましたので、「工場で頑張っている職人とお話をいただくことはできますか」とお尋ねしますと、「喜んでお願いします」とのお言葉でした。お茶をお飲みいただきながら職人と懇談していただいて大変光栄な機会をいただき、本当に素晴らしいことで、感動して涙が出そうになりました。

また翌年2019年、浜野製作所は世界の中小企業の中でも先進的な取組を行っているということで国連本部から招待を受けて、自社の技術力と産学官連携の取組事例を報告いたしました。

■ 事業変革への転機 「ありがとう」と言われるモノづくりへの挑戦

最初にお伝えしました通り、創業当時の浜野製作所は請負型、下請け型の部品加工の工場でしたが、現在は売り上げの8～9割が、開発系、装置開発、ロボット開発となっております。そのきっかけは17～8年前になりますが、まだ従業員が5～6名の頃でした。最愛の5歳の娘さんが交通事故で半身不随になってしまった父親の方から、いま使っている介護ベッドを改造してリハビリ用の金具のパイプを作って欲しいという依頼でした。しかも納期は、そのお嬢さんの誕生日、1週間後です。

事情を聞くと、購入したベッドメーカーに、リハビリ用にオリジナルの金具が作れるかどうか、何ヶ月も前から依頼をしていましたが、ギリギリになって結局断られてしまい、お嬢さんの誕生日の1週間前に焦って私どもへ連絡をいただいた次第でした。

私はそのお父さんの気持ちが痛いほど分かり、なんとかしてあげたいと納期通り、1週間後に、金具の部品をお送りすることができました。

そして、そのお父さんから、お礼のメールが届きました。

お嬢さんから、「パパありがとう、本当にありがとう」、と言われ抱きつかれたそうです。そしてメールには、私どもへのたくさんの「ありがとう」と、感謝、感謝、感謝の言葉をいただきました。こんな小さな会社でも人から感謝される製品づくりができるのだと思った瞬間に、これからは「ありがとう」と言われる仕事をしようと思えました。また、弊社が開発製品を手がけようと考えたきっかけともなりました。

現在、従業員数は60名、アルバイト学生が5名、外部からの出向者が5名で、丁度70名と、小規模な工場です。施設は主に企画、設計・開発、精密板金を行う本社工場を中心に近隣に5つの工場を構え、スタートアップ企業を支援する「Garage Sumida」の他にベンチャーラボをひとつ立ち上げておりまして、合計7拠点でモノづくりにかかわる仕事をしております。

最近ではロボット開発や装置開発、設計開発などモノづくりを核としながら、コンサルティングにも展開しております。私どもの経営理念にそぐわないものは一切やらないというのが基本方針です。

火事の3年後、決まったわが社の経営理念です。

**「おもてなしの心を」常に持ってお客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、
夢（自己実現）と希望と誇りを持った活力ある企業を目指そう！**

■ 情報にコミット、地域のネットワークをつなぐ

浜野製作所が現在考えている3つの方向性について、お話いたします。1つ目はモノづくりにおける情報の上流からのコミットメント、2つ目は下請体質からの脱却、3つ目はネットワークの活用です。

1つ目の情報の流れから申し上げますと、モノづくりの流れは、「相談」「設計・開発」「試作・検証」「量産加工」「組込・組立て・検証」という流れでいくことが多いのではないかと思います。経営者としてはやはり量産の仕事をしたいという方が多いと思います。しかし、量産の工程は生産拠点が海外に移り、単価も下がっています。東京などであれば騒音などの問題もあり、工場の稼働率も低くなります。これでは国内と海外双方の企業に太刀打ちできません。しかし、視点を変えれば、モノづくりの考え方や枠組、仕組を変えることでメリットにすることができるのではないのでしょうか。弊社の本社工場の2階には先ほど紹介したGarage Sumidaがあります。無駄な施設のように見えますが、東京の墨田から発信することを目指すものです。

2つ目は下請体質からの脱却です。下請は誇り高い仕事ではありますが、その体質から脱却していかなければならないのではないか、ということです。3つ目のネットワークの活用でいえば、私どものような小さい工場はできないことが多く、機会損失も生んでいます。しかし、強みを持った地域の会社と組むことで、できないことができるようになり、今まで見えなかった景色が見えてくるのです。

墨田区と早稲田大学は2001年から産学官連携事業を開始し、技術開発やまちづくりなど幅広い分野で相互連携を図っています。この連携に伴い、弊社と早稲田大学との産学連携の活動を始めました。その成果のひとつが次世代型モビリティシステム「HOKUSAI」です。企業規模を越えた弊社のネットワークの例を上げると、設計開発ではブリヂストンや富士通と、研究開発では東北大学や東京科学大学などと研究開発を進めています。

■ わが社の人材育成への取り組み

弊社には板金や加工の職人はおりましたが、開発のエンジニアはおりませんでした。人材を育成するには外部から採用するか育成するかのどちらかです。お金がないので、経験を積んでスキルを磨いていく道を選びました。従業員の教育訓練には積極的に投資をしています。

深海探査艇「江戸っ子1号」開発プロジェクト、配財プロジェクト、アウトオブキツザニア（職人体験）等、様々なプロジェクトに携わり、手掛けてきました。

こうした連携によって高度な人材が集まるようになり、今では大学卒や高専卒の優秀な人材の採用が可能になっています。

これからも様々な業種の人たちと連携を取りながら、新たな価値を創出して市場をつくっていくことが、浜野製作所の事業であると考えております。



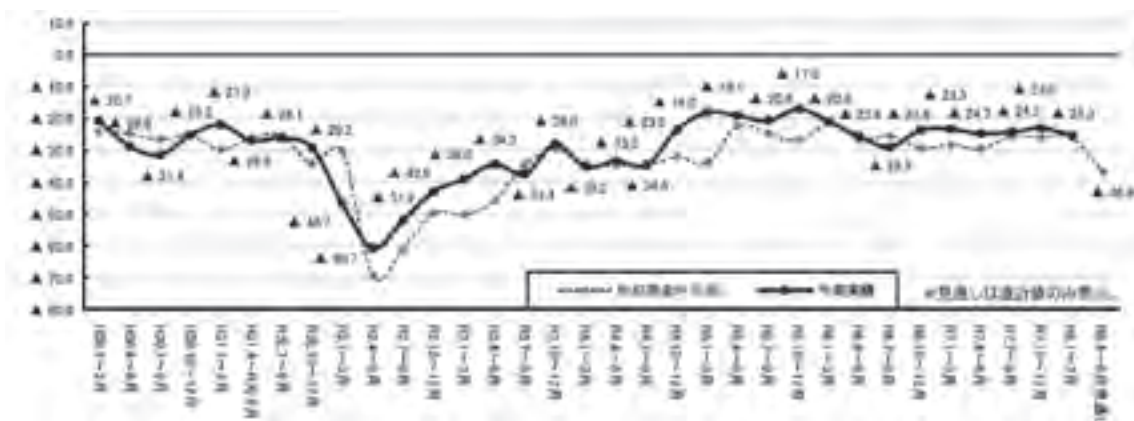
浜野 慶一(はまの けいいち)氏 プロフィール

東京都墨田区出身。創業者の突然の死去に伴う事業承継、社長就任後の工場火災、下請け業の厳しい現実といった困難に直面しながらも、様々なプロジェクトに挑戦し成長してきた町工場浜野製作所の二代目社長（現会長）。「先端都市型ものづくり」として注目される同社は、ものづくり日本大賞経済産業大臣賞受賞や国連本部での事例報告など、国内外から大きな注目を集めている。

1. 仙台市の経済動向と環境変化について

本市はサービス業を中心とする産業構造であり、経済の大部分を中小企業が担っています。域内需要への依存度が高いことから、人口動態が地域経済の成長を左右しやすい構造にあります。長く増加を続けてきた本市の推計人口は近年減少に転じており、地域経済への影響が懸念されるところです。こうした中、仙台市地域経済動向調査によれば、市内企業の業況は、賃上げの広がりに伴う人件費負担の増大、慢性的な人材不足、物価の高止まりを背景に、弱含みの傾向が続いています。加えて、中東情勢の影響等による国際情勢の先行き不透明感や、金利・為替環境の変化など、企業経営を取り巻く環境は一層厳しさを増しています。

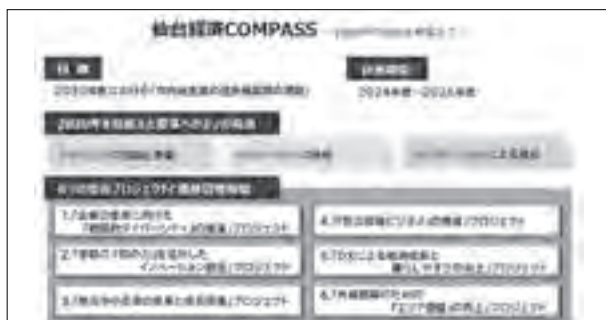
一方で、社会経済環境は急速かつ大きく変化し続けています。SDGsや仙台防災枠組など2030年を目標年限とする国際的な取り組みが世界各地で進展しており、生成AIをはじめとするデジタル技術の普及も加速しています。仙台においては、2024年11月の東北大学の国際卓越研究大学への認定により、留学生や外国人研究者、大学発スタートアップのさらなる増加が見込まれるなど、新たな成長の芽も育ちつつあります。



業況判断（事業所の景气）DIの推移

こうした状況乗り越え、変化を成長のチャンスとしていくためには、地域企業における売上・販路の拡大、業務効率化、生産性向上といった競争力の強化が不可欠です。また、本市としても、将来にわたり地域経済の活力を維持・向上させ、仙台が国内外から働く場や投資先として「選ばれる」都市となることを目指し、企業の成長と挑戦、未来に向けた変革を後押しする施策を推進しています。

その羅針盤として本市が2023年度末に策定したのが、2024年度から2026年度までの3年間の経済施策の方向性を示す「仙台経済COMPASS」です。本計画では「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」の3つの視点に基づく6つの重点プロジェクトを展開し、2030年度における実質市内総生産の過去最高額の更新を目標に掲げています。本稿では、各プロジェクトの中から、地域企業の皆様の経営に関わりの深い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

仙台「四方よし」企業制度は「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、地域社会の発展及び市民生活の向上に寄与する市内中小企業の優れた取り組みを紹介、表彰することで、地域の活性化と中小企業の持続的な発展を図ることを目的としています。

「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、企業表彰を行っており、今年度は企業表彰を実施する予定です。

過去の受賞企業の皆様からは、「受賞が学生等の安心材料となり、人材採用面で一定の効果がある」「地元メディアへの露出や、他の表彰制度へ申請する際のアピール材料になった」等の声をいただいています。



仙台「四方よし」企業制度について

■ 四方よし企業制度

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



■ 新卒者等の採用・定着支援（仙台で働きたい！プロジェクト）

若者に仙台での就職を選択肢の一つとして考えてもらうため、大学低学年のうちから地域企業について知ってもらい、相互理解を深めることを目的に、学生と地域企業の経営者が交流できるイベントや、就業体験・インターンシップのマッチングに取り組んでいます。

長期有給の就業体験・インターンシップ事業「センダイシゴト体験」では、昨年度1年間で270名を超える学生から応募がありました。受入企業は随時募集しておりますので、ご関心のある企業様はお気軽にご相談ください。

また、協力企業として登録いただいた中小企業等に就職した若者に対し、市と協力企業が年間9万円ずつ負担し、年間18万円を上限に最大3年間、奨学金の返還を支援する「奨学金返還支援事業」も実施しています。現在、200社を超える企業に協力企業としてご登録いただいております。新卒採用のPRにもご活用いただけますので、ぜひ登録をご検討ください。

■奨学金返還支援事業（事業者向け）

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



■ライフステージの転機を捉えたUIJターン促進事業

新卒者等を対象とした取り組みに加え、首都圏からのUIJターン就職の促進にも力を入れています。令和7年度から本格的に事業を開始し、ライフステージの転機を迎える首都圏在住の20代半ばから30代の社会人をターゲットとして、動画やSNSを活用した情報発信を行うほか、渋谷でのリアルイベントやオンラインイベントを定期的に開催し、UIJターンに関心を持つ方との継続的な接点づくりに取り組んでいます。

2年目となる今年度は、UIJターンを検討している方の意思決定を後押しするため、受入に積極的な企業情報をわかりやすく発信する求人ページの作成や、カジュアル面談の機会提供などを進めていきます。

■選ばれる企業づくり（地域企業組織力強化）

従業員一人ひとりがいきいきと活躍できる企業を増やすため、組織力の強化に資する取り組みを実施しています。経営戦略と人事戦略を連動させる「戦略人事」を実践する企業の拡大に向け、今年度は5社を選定し、伴走支援を行っています。

今後は、成果報告会などを通じ、取り組みの内容や成果をロールモデルとして広くご紹介し、地域の企業全体へ横展開を図っていきます。

（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。

■仙台グローバルスタートアップ・ハブ

令和7年8月に、本市のスタートアップ支援拠点である「仙台スタートアップスタジオ」のグローバル支援強化機能として「仙台グローバルスタートアップ・ハブ」を開設しました。仙台・東北のスタートアップ・エコシステムのグローバル化を加速させるべく、国内外の支援機関や投資家等との連携を深化させ、仙台・東北から世界を変えるイノベーションが継続的に生まれる好循環の創出に取り組んでいます。

具体的な支援策として、グローバル市場への展開を目指すスタートアップに対するセミナーや相談、事業ステージに応じた伴走支援プログラム「仙台・東北エクспанションプログラム（通称STEP）」による現地でのビジネスマッチングや、海外展示会出展を通じた海外販路獲得支援を実施しています。また、仙台・東北での起業に関心がある外国人や留学生に対する講演会・交流会等の開催や、WebサイトやLINEアカウント「SENDAI Global Lounge」の運営を通じた参加者同士のコミュニティ醸成機会を提供し、多様な人材の定着を図っています。



シンガポールでの海外展示会出展

■仙台グローバルスタートアップ・ハブ

<https://sendaistartupstudio.com/global-hub/>



■ リサーチコンプレックス形成推進

最先端の研究基盤や多様な人材が集積する仙台の強みを活かし、地域企業と共に新しい価値を創出するリサーチコンプレックスの形成を推進しています。国際卓越研究大学に認定された東北大学や、世界最高水準の3 GeV高輝度放射光施設NanoTerasuを中心に、国内外の多様な研究機関や企業の研究開発拠点の集積を促進し、多様なイノベーションが生まれるまちづくりに取り組んでいます。

さらに、市内外からの研究開発型スタートアップのニーズ増加に対し、リサーチコンプレックス推進のための共創型ウェットラボ整備を進めています。既存物件のリノベーションによりウェットラボを整備する民間事業者を対象に補助金を交付します。令和8年3月には、民間事業者と連携し、本市東部エリアに整備のモデルとなる施設MEDIUM（メディウム）を整備しました。同施設にはウェットラボ複数室を備えており、多数の企業から関心が寄せられています。引き続き、既存物件のリノベーション等の手法により共創型ウェットラボ整備を促進します。



仙台リサーチコンプレックスウェブサイト



MEDIUM

■ SENDAI RESEARCH COMPLEX

<https://sendai-researchcomplex.jp/>



■ ナノテラス利活用促進

3 GeV高輝度放射光施設「NanoTerasu」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。

また、自社の事業でナノテラスの活用に関心のある事業者を対象に、ナノテラスについて理解をより深め、事業への活用イメージを持っていただくことを目的として、測定研修会を実施しております。

■ NanoTerasuシェアリング2000

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



■ ナノテラス測定研修会

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



(3) 地元中小企業の変革と成長促進プロジェクト

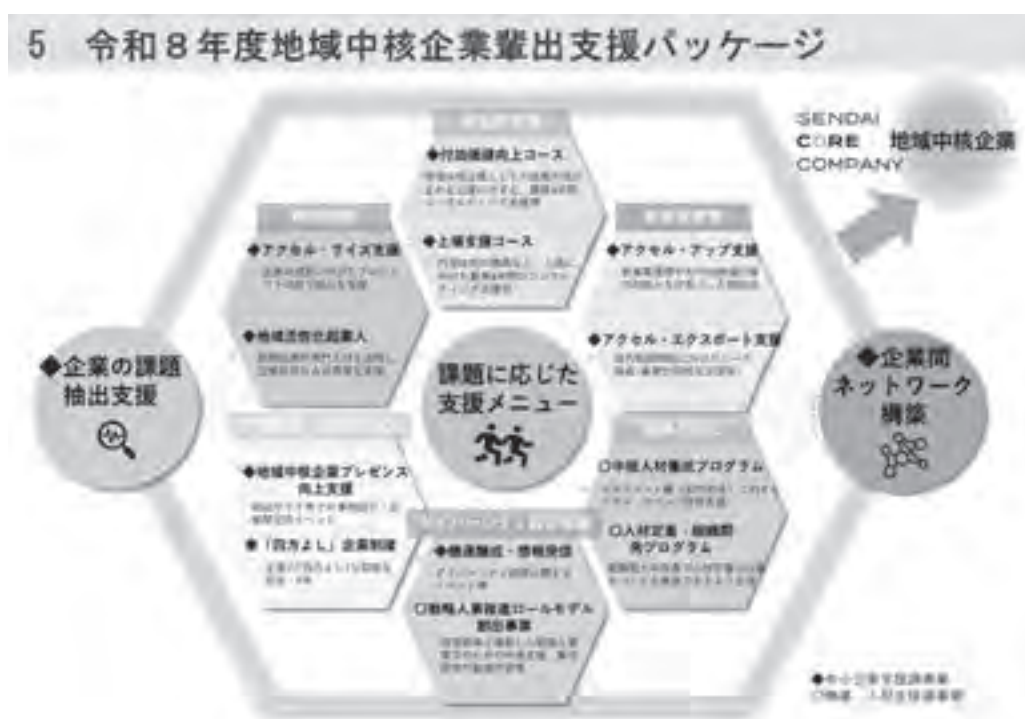
地域経済を牽引し、域内取引や雇用を生み出す中心となる存在こそ、地元中小企業です。企業のさらなる成長を後押しするための上場支援に加え、域内取引拡大などの経済的インパクトと、雇用の質の向上や地域貢献などの社会的インパクトの両方をもたらすような企業の輩出を支える取り組みを行ってまいります。

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、賃金引上げ等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なるような「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、本市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。

本事業は、地域中核企業の輩出に向け、各施策を重層的に実施するものであり、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



■域外からの外貨獲得に向けた海外販路開拓支援

本市では、人口減少や国内市場の縮小を背景に、企業の収益力向上と新市場開拓を目的として、市内事業者の海外販路開拓を支援する「GLOBAL Business Challenge SENDAI+」を実施しています。海外展開に関心はあるものの、進出先の選定や市場ニーズの把握、商談相手の確保などに課題を抱える事業者に対し、専門家が伴走しながら段階的な支援を行います。具体的には、事業計画の策定支援、海外企業へのニーズ調査、取引先候補のリストアップと商談機会の創出、さらに商談同席やフォローアップ支援などを提供します。また、個別課題に応じたピンポイント相談にも対応し、初めての海外展開でも安心して取り組める体制を整えています。これにより、市内事業者の着実な海外進出と継続的な販路拡大を図ります。

■GLOBAL Business Challenge SENDAI+

<https://www.digima-japan.com/event-news/lp/sendai/>



(4) 防災環境ビジネスの推進プロジェクト

平成27年3月に本市で開催された第3回国連防災世界会議において、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、さらには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、320以上の団体が参画しています（令和8年4月末現在）。

当プラットフォームにおいては、防災に関心のある多様なステークホルダーが連携し、「防災」「テクノロジー」「ビジネス」を融合させ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。昨年度からは、気候変動対策や脱炭素といった将来的な減災に資する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、防災・環境分野での事業創出プログラムの実施、実証実験の支援のほか、ビジネスマッチングや情報発信・交流会の開催等に取り組んでいます。



■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

企業の事業成長においては、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、企業の競争力強化と市民の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

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んでいます。具体的には、首都圏からのUIJターンを促進する「首都圏IT人材UIJターン推進事業」、主に市内企業で働く人材を対象にIT分野のリスキリングを実施する「成長産業分野キャリア形成支援事業」、市内の大学・専門学校の授業と連携し、市内IT企業で働く方々の生の声を学生に直接届ける「地域IT人材確保支援事業」を実施しています。



X-TECHイノベーション創出促進事業ブランドパーパス

そのほか、「X-TECHイノベーション創出促進事業」においては、市内にとどまらず東北地域の企業を対象に、AI・データ活用による事業創出やAI等のデジタルスキルの向上を目的とした各種プログラムを提供し、人材育成にも取り組んでいます。

これらの事業は、学生やIT未経験者からIT企業で働く方まで幅広い層を対象としている点が特徴です。市内IT企業における人材確保に加え、IT企業以外の企業に対してもデジタル化推進のための人材育成を支援しています。

■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

東北は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、本市が発展していくためには、地域外からの資金、いわゆる外貨を獲得していく必要があります。地域企業の域外展開等のもとより、都市全体や個々のエリアの魅力・価値の向上を図ることで、国内外からの投資を呼び込むとともに、本市への来訪者を増やし、地域経済の活性化につなげていきます。

■Bang BAR SENDAI (バンバルセンダイ)

「Bang BAR SENDAI」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く新たな夜間の集客イベントで、令和6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、1回あたり3～5日間の期間で、「こども・ファミリー」や「ジャズフェスコラボ」など毎回テーマを設定の上、魅力的な企画・出店に努め、来場者に商店街の魅力を発信してまいります。



開催の様子

今後の開催日（予定）：9月11日～13日、9月18日～9月22日

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



■Bang BAR SENDAI X



■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。

今年度は『仙台経済COMPASS』の計画最終年度となります。6つの重点プロジェクトを着実に進めるとともに、新たな経済成長戦略を策定してまいります。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>



本市の経済施策等の情報は、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/e-news/e-news.html>





宮城学院女子大学 これまでの歩みと新たな挑戦

宮城学院女子大学 学長 芦名定道
社会連携部長 石原慎士

宮城学院女子大学は、中学校高等学校、大学附属認定こども園とともに、学校法人宮城学院の一員です。宮城学院は、1886年（明治19年）9月18日に設置が認められた「宮城女学校」（押川方義が「校主」に、E.R.プールボーが初代校長に就任）に遡りますので、今年で創立140周年を迎えます。創立当初より、宮城学院はキリスト教主義（プロテスタント・ドイツ改革派）に立ち、地域的女子教育に専心してきました。それは、建学の精神において「隣人愛に立ってすべての人の人格を尊重し、人類の福祉と世界の平和に貢献する女性を育成すること」という言葉に示されているとおりです。キリスト教における「隣人愛」とは、他者への愛を意味しており、出会う人々を大切にし、助け合いや思いやりをもって奉仕することの大切さが聖書で説かれています。宮城学院は、仙台に拠点を置きつつも、東北地方を視野に入れた地域社会との関わりを大切に歩んできました。

以下、宮城学院女子大学（以下、「本学」と記す）と地域社会との関わり、特に現在行われている取り組みについて具体的に紹介いたします。



押川方義（1850－1928）



エリザベス・E・プールボー
（校長在職：1886－1893）

ボランティア活動

本学社会連携センターでは、建学の精神に基づき、ボランティア活動や生涯学習事業に加え、地域社会の関係者とともに連携事業を推進してきました。本学は、学生たちのボランティア活動を支援するために、宮城学院女子大学リエゾンアクションセンター（MG-LAC）を設置しています。本学におけるボランティア活動は伝統的に活発であり、たとえば学生が主体的に企画し、活動に取り組む「自主活動プロジェクト」では災害食レシピ開発や国際協力支援、古文書をはじめとする地域文化財の保全などのボランティア活動が行われています。

また、学生たちのボランティア活動を資金面でサポートする制度も設けており、多くの団体がこの制度を利用しています。本学のボランティア活動は、先輩たちが取り組んできた活動を後輩が受け継ぐというケースが見られ、「自主活動プロジェクト」のなかには、先輩たちの活動を受け継ぎ、18年間も継続している団体も存在しています。

■ Food and Smile! (災害食レシピ開発)

東日本大震災の教訓を踏まえ、水や電気、ガスをできるだけ使わずに、かつ衛生面・栄養面にも配慮した災害食レシピを考案しています。生活科学部食品栄養学科で管理栄養士を目指す学生たちで構成され、地域の料理教室で紹介したり、防災カレンダーへレシピを提供したりするなどの活動に取り組んでいます。

■ 桜ヶ丘古文書プロジェクト

宮城県内に残る古文書を中心に、地域文化財の保全活動に取り組んでいます。学芸学部日本文学科や人間文化学科などで学芸員課程を履修する学生によって構成され、古文書のデジタルデータ化やNPO法人宮城歴史資料保全ネットワークが保管している東日本大震災関連資料などのクリーニング作業に携わっています。



Food and Smile! の活動（左）と桜ヶ丘古文書プロジェクト（右）の活動の様子

生涯学習講座

生涯学習事業における公開講座については、本学の教員やOB教員がそれぞれの専門領域をもとに講座を設けています。受講生は、毎年前期と後期に分けて募集し、年度に差はあるものの25講座程度を開講しています。本学の生涯学習の特徴は、一度受講された方が別の講座を受講するリピーターの方が多いことです。なかには、特定の教員の講座を何年にもわたって受講される方も散見され、教員が退職するときに開催される最終授業にも参加される方々がいます。つまり、生涯学習は、単に講座を提供することにとどまらず、地域の方々と本学教員との関係性を強化する機会になっています。

■ 英会話講座

英語で話す力と聞く力の向上に焦点を当て、発音、イントネーション、会話のリズムを練習し、ペアやグループによる練習を通して実践的に学んでいます。学生時代に習得した英語を読む力と書く力を思い出しながら、

実践的な力に変えていく講座には、昨今のインバウンド需要に鑑みて英語ボランティアを目指す受講生も見られ、継続的に受講される方もいます。

■経済学講座

日本経済史や経済思想家、近年話題となった経済本など、経済に関係する多様なテーマを取り上げ、複数の講座を開講しています。受講生のなかには高度経済成長期よりビジネスマンとして活躍されていた方もいらして、経済理論と実務との関係性について熱心に議論されているようです。



英会話講座（左）と経済学講座（右）の様子

サテライトキャンパスの開設

本学は、開学以来、仙台国際ホテルやSS30が立地している仙台市青葉区中央4丁目にキャンパスを設けていましたが、1980年に青葉区桜ヶ丘にキャンパスを移転しました。その後県道大衡仙台線が北部へ延伸されたことに伴い、隣接する泉区の長命ヶ丘や加茂も本学のコミュニティの一部になりました。

本学が移転した頃の周辺エリアは、新興住宅地が造成され、住民も増加していましたが、現在は高齢化が進行し、人口が減少する傾向が見られます。このような状況において、本学では地域の方々と連携し、地域の活性化に資するための社会貢献活動に取り組む方針を立案しました。先述したボランティア活動や生涯学習事業についても、地域の方々のニーズに基づいて展開しており、教育学部教育学科の学生はキャンパス近隣の児童館や小学校の児童クラブ、子どもを対象としたイベントでのボランティア活動に取り組んでいます。また、生涯学習事業についても、地域住民の方々のニーズに基づき語学、芸術、文学、文芸、歴史分野を中心に講座を設けております。

本学は、桜ヶ丘に移転してからまもなく半世紀が経過しようとしています。地域の課題解決に向けた取り組みについては、より精力的に推進していかなければならないと考えております。そこで、2022年にランチ仙台WEST内に拠点を設ける特定非営利活動法人（認定NPO法人）「まちづくりスポット仙台」と連携協定を締結し、まちづくり事業に取り組んでいます。同法人の方々には、ボランティア団体に対するご指導やご助言に加え、地域住民向けに開催するイベントなどでもご協力いただいております。また、2025年9月に本学のサテライトキャンパス「宮城学院女子大学サテライトスポット」を同法人の拠点内に開設し、学生の教育活動や公開講座などで使用しております。今後は、地域住民との対話の機会を設けつつ、コミュニティ活性化に向けた「共創の場」としてサテライトキャンパスを活用していきたいと考えています。



宮城学院女子大学サテライトスポット（左）と覚書締結式の様子（右）

産学連携事業

このほか、近年は地域の産業界や企業に対しても、本学のリソースを生かした支援策を検討しながら具体的な取り組みを推進しております。2024年度は、宮城県内の醸造元35事業所が加入している宮城県味噌醤油工業協同組合と産学連携協定を締結しました。同組合との連携事業のなかでは、伝統食品である「仙台みそ」や醤油の普及に加え、「伊達芋煮」（宮城県で受け継がれてきた仙台みそを使用した芋煮）のブランディングに向けたサポートを行っています。また、2025年度には「みやぎ県民大学」において地場産品としての味噌の特徴を学ぶ講座を開講しました。また、現代ビジネス学科のゼミナールは、組合員の企業と連携し、仙台味噌や米麴、地場産品を生かした商品の開発を行っています。



「みやぎ県民大学」仙台みそ講座の様子

2021年度に連携協定を締結した株式会社仙台村田製作所とは、管理栄養士養成課程を持つ食品栄養学科が健康づくりを目的とした社員食堂のメニューを開発したり、保健体育・養護の教員養成課程を持つ教育学科健康教育専攻が同社社員の体力チェックを行ったりするなど、「健康経営」の支援を行っています。また、生活文化デザイン学科は、同社内の社員食堂リニューアルに際して内装デザインや家具製作などの社内環境の整備に協力しました。



社員食堂コラボメニュー（左）と体力チェック時の様子（右）

最近、企業側から連携事業を要請されるというケースも見られるようになってきました。2025年度には、仙台市中央卸売市場で水産卸売業を営む株式会社仙台水産より産学連携事業の要請が寄せられ、現代ビジネス学科と食品栄養学科が中心となってさまざまな取り組みを行っています。

マーケティングを専門とする現代ビジネス学科のゼミナールは、東北地方において主力魚種の水揚げが減少している状況に鑑み、未利用資源を活用した水産加工品を開発しています。初年度は、水産加工時に排出されるサバの中骨や牡蠣の養殖時に付着するムラサキイガイ（ムール貝）を活用した混ぜ込みごはんの素を開発するとともに、魚食の普及を推進するための調味料の開発に取り組んでいます。商品の開発に際しては、生産現場に赴いて加工方法を検討したり、学食において試験販売事業を実施したりするなど、商業実践的な活動にも取り組んでいます。

一方、食品栄養学科は、同社社員の方から魚の捌き方についてご教示いただくとともに、魚の栄養価を生かした調理法やメニューの開発に取り組んでいます。



商品提案会で産学連携開発商品を紹介する学生（左）と水産資源調査時の様子（右）

経済産業省は、2006年に「職場や社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」となる社会人基礎力という能力を定義し、主体性を持つ「前に踏み出す力」、課題を発見し解決する「考え抜く力」、多様な人々と協働する「チームで働く力」という3つの能力とそれぞれの能力に関係する12の要素を発表しま

した。この能力は、社会に学生を送り出す大学でも育成するように要請されており、本学においてもPBL（課題解決型学習）やアクティブラーニングなどを通じて社会人基礎力の育成を主眼においた教育活動を推進しています。

地域社会や企業との連携は、学生たちにとって学内では学ぶことができないことを習得できる場になるとともに、コミュニケーション能力や社会人としてのマナーなど、社会人基礎力を修得する機会につながります。つまり、他者利益への奉仕や貢献は、自己利益に還元されるのです。

男女共同参画社会を迎え、性別に関わらず、社会において個性と能力を発揮することができる時代になりましたが、女性のアイデンティティを生かした能力や技術は、多様化が進む社会においてより一層求められるようになって考えています。本学は、まもなく県下唯一の女子大学になりますが、長年にわたって受け継がれてきた伝統を守りつつ、社会の要請に適応した女性を育成していきたいと考えております。

宮城学院女子大学

〒981-8557 仙台市青葉区桜ヶ丘9-1-1

TEL : 022-277-6138（大学事務部 社会連携課）

URL : <https://www.mgu.ac.jp/>



ホームページ



X（旧Twitter）



YouTube

光を撮る、光で観る ——ファインダー越しの原風景



一般財団法人光科学イノベーションセンター 理事長 高田昌樹

私の趣味は、10代の頃に父から手ほどきを受けた白黒写真に遡ります。暗室で像が浮かび上がる魔法に魅了され、やがて夜空を仰ぐ星夜写真へ、そして一眼レフカメラを手にしてからカラーズライドによる風景やスナップ撮影へとめり込みました。もっとも、技術が進歩した今では、すっかり手軽なスマートフォンでの撮影が主になってしまいましたが（笑）。

思えば、ファインダー越しに世界と向き合うこの趣味は、知らず知らずのうちに私自身の「研究センス」を磨き上げてくれていました。被写体に対するテーマの絞り方や、光の捉え方です。写真の世界には数々の箴言があります。「最初の1万枚の写真は最悪だ」という言葉は、無数の実験と試行錯誤を重ねる研究者の泥臭い実践そのものですし、「形を撮るのではない。光を撮るのだ」「写真は見えるもの以上のものを見せるべきだ」という教えは、目に見えないミクロの構造を光で解き明かす私の研究哲学と深く共鳴しています。写真も研究も、そしていかなる仕事においても最も重要なのは、自身の立ち位置を決める「位置づけ」と、目指すべき「ビジョン」を明確に持つことなのだと、カメラが教えてくれました。

仙台にご縁をいただき10年が過ぎました。東北が生んだ写真家・土門拳の美術館に足を運ぶ機会にも恵まれ、美しい街中の景色も堪能しています。しかし、私が何よりも心惹かれ、自身の原点を感じるのは、登米地域の穀倉地帯が織りなす四季の風景です。20代の頃に魅せられた木村伊兵衛の秋田の農婦の写真の影響もあるでしょう。あるいは、米農家であった父の実家、山口県柳井市伊陸（いかち）の記憶が深く呼び起こされるからかもしれません。

ここに2枚の写真を添えさせていただきます。1枚は、伊陸で秋の収穫を終えた際に父が撮影してくれたもの（右端で黒縁眼鏡をかけ、ふざけているのが若き日の私です）。もう1枚は、私が登米市南方で撮影した、収穫を終えた静かな田園風景です。遠く離れた地でありながら、そこには同じ土の匂いと、尊い人々の営みという温かな光が流れています。

この豊かな田園地帯には、四季を通じてレンズに収めたい美しい景色がまだまだ残っています。現在推進している3 GeV高輝度放射光施設「ナノテラス（NanoTerasu）」の仕事に確かなめどがついた暁には、再びゆっくりとカメラを携え、東北の光と景色を写して回りたいと心から願っています。



募 集 中

七十七ビジネス大賞

1. 内容

○表彰状と奨励金50万円を1～2先に贈呈します。

2. 応募資格

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

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

七十七ニュービジネス助成金

1. 内容

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

2. 応募資格

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

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

共通事項

応募方法

- 当財団所定の応募用紙・会社パンフレット等をそれぞれ2部ずつ郵送（書留）でご応募ください。
[応募用紙は当財団ホームページ（<https://www.77bsf.or.jp>）から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

- 2026年7月1日(水)～2026年8月31日(月)（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

新緑の定禅寺通り

これは新緑の定禅寺通りの写真です。宮城県の県木と仙台市の市の木は「ケヤキ」であり、ケヤキ並木が広がる定禅寺通りは街のシンボルロードとして多くの来訪者に親しまれています。例年、定禅寺ストリートジャズフェスティバルやSENDAI光のページェントなどのイベントも開催されており、エミリオ・グレコなどによる彫刻作品が並ぶ遊歩道では、ベンチに座って緑や作品を楽しむこともできます。現在、「定禅寺通エリアまちづくりビジョン2030」（令和4年3月策定）を踏まえ、「定禅寺通再整備方針」（令和5年3月仙台市策定）に基づく再整備も進められており、更なる賑わいの創出が期待されています。

★「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.114

2026年7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



写真提供：宮城県観光プロモーション推進室「新緑の定禅寺通り」



公益財団法人七十七ビジネス振興財団



本誌は環境にやさしい植物油
インキを使用しています。

森林認証紙を使用しています。