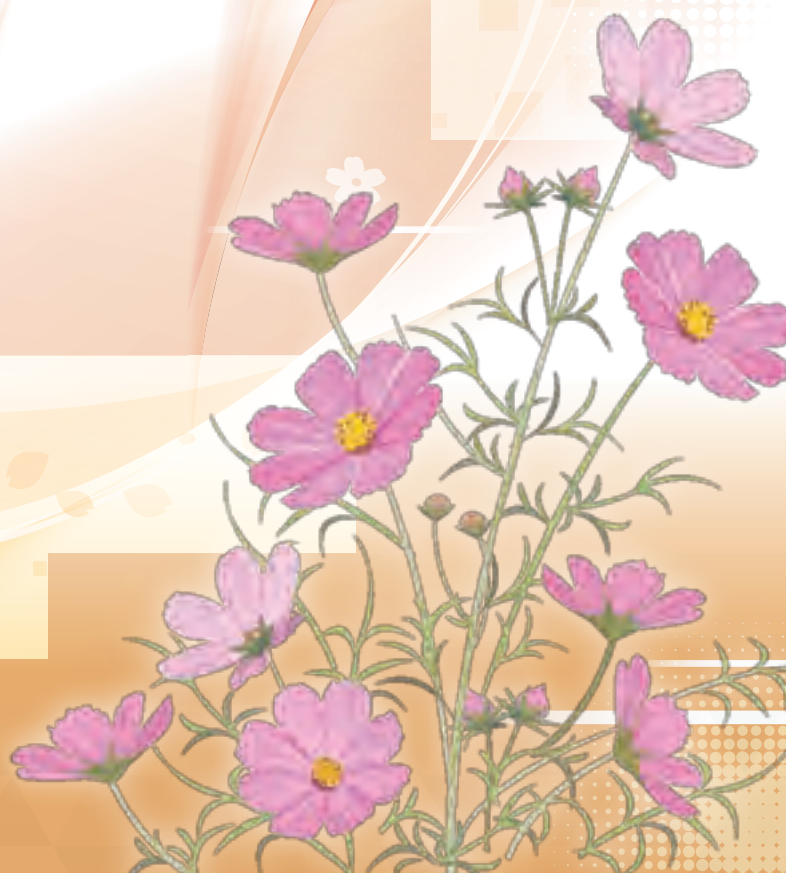


2026.10
No.115

Autumn

七十七ビジネス情報

77 Business Information



CONTENTS

七十七ビジネス情報 第115号(2026年秋季号)

1

視点

東北工業大学は、わが国特に東北地方の
「未来のエスキースを描く。」

東北工業大学 学長 小林 正樹 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
患者一人ひとりに合わせた安全性と精度の高い血管内治療に
寄与

Blue Practice株式会社 代表取締役社長 鈴木 宏治 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
排出熱を電気に変える循環型社会の構築に貢献

株式会社馬淵工業所 代表取締役 小野 寿光 氏

14

特定テーマセミナー

「経営・観光セミナー」

仙台空港民営化10年～これまでの軌跡と今後の展望について～

仙台国際空港株式会社 代表取締役社長 前田 基 氏

20

クローズ・アップ

デジタル水産業戦略拠点に対する取組

—「漁業・水産業の不確実性」の軽減に挑む水産DXのまちづくり—

気仙沼市産業部水産課 主幹兼漁業振興係長 小野寺 幸史 氏
(気仙沼市デジタル水産業推進協議会事務局)

26

クローズ・アップ

石巻まちなかエリアプラットフォームの
賑わい創出に向けた取り組みについて

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

30

私の趣味

街歩き

一般社団法人 東北観光推進機構会長 松本 茂 氏



東北工業大学は、わが国特に東北地方の 「未来のエスキースを描く。」

東北工業大学 学長 小林 正樹

本年4月、東北工業大学第11代学長に就任しました。2000年に工学部電子工学科に着任以来、光エレクトロニクスをベースに、工学と医学の学際領域である医工学分野の研究に携わってきました。

本学の創立は63年前に遡ります。建学の精神を「わが国、特に東北地方の産業界で指導的役割を担う高度の技術者を養成する」と定めています。高度経済成長期、東北地方の産業界を支える高い専門性を持つ技術者の養成への機運の高まりを背景として、地元産業界、自治体、学界の後押しを受け、電子工学科と通信工学科の2学科をもって1964年に開学しました。当時は半導体産業の黎明期であり、高付加価値な最先端産業に活路を見出そうとする日本にとって、電子工学の重要性が広く認識され始めたころです。エレクトロニクス産業は世界に冠たる日本のお家芸に成長し、エレクトロニクス革命は社会を大きく変えました。その後さらに発展を遂げICT（情報通信技術）革命につながり、そしてその延長線上でいまAI（人工知能）革命が進行しています。“超スマート社会”への移行という、人類史におけるパラダイム転換といわれるほどの大きな社会構造の変化が起きつつあります。それはかつて本学が開学した当時と同様な、新しい社会への膨らむ期待と高揚感をもたらしています。

その一方で急激な変化は、先行きの不透明さや曖昧さ、前例が通用しない将来予測の困難さをもたらすとともに、仕事がAIに取って代わられる不安や、シンギュラリティに象徴されるAIの制御不能に対する不気味さなど、漠然とした不安定感も社会に漂っています。加えて、危機的な気候変動や、自国優先の狭量なナショナリズムによる世界情勢の不安定化も地球規模の深刻な課題です。自然を人間との対立軸で捉え、それを克服することで「拡大と成長」を可能にしてきた産業革命以来の思想が抱える、矛盾と限界が顕在化しています。一方、国内ではこれから急激な人口減少期に入ります。社会の成熟化と多様化が進む中であって、かつての高度成長期のように「拡大と成長」を旗印として、皆が同じ方向を向いて一直線に進む“昭和的”志向は受け入れられなくなっています。

本学は大学の理念を、「人間・環境を重視した豊かな生活のための学問を創造し、それらの統合を目指す教育・研究により、持続可能な社会の発展に寄与する」としています。これからのあるべき社会像を構想するとき、人間と環境との協調の中で人々の暮らしに寄り添い、真の幸福（Well-being）をもたらす、そんな科学技術の在り方、すなわち人間中心の学問や技術の創造と社会への統合が求められているのではないのでしょうか。大学には、社会の変化への機動的な対応と、柔軟な発想に基づく教育が求められています。多様な価値観を持つ人々が交わるインタラクティブな対話と協働こそが、キャンパスにおける学びの本質であり、AIに代替されない能力を養う基盤になると考えています。本学は2021年に「未来のエスキースを描く。」という新しいブランドスローガンを掲げました。エスキースとは、下絵やデッサンなど、アイデアを構想に練り上げていく過程を意味します。試行錯誤を経てモノやコトを他者とのコミュニケーションを通して作り上げていく、そのプロセスに本学としての教育と研究における姿勢と想いを込めました。社会の変化を敏感にとらえ、それに先駆けた教育と研究を先導的に実践することで、わが国、特に少子高齢化の急速な進展に象徴される東北地方が抱える諸課題の解決と、そのための人材育成に取り組むこと、つまり持続可能な東北の「未来のエスキースを描く。」ことが本学の使命と考えます。これからも地元根差し、地域社会コミュニティで生きる人々の幸福を導く、そんな大学であり続けたいと願っています。地域の皆様との協働によりその発展に寄与すべく邁進してまいります。

（当財団 理事）

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

Blue Practice株式会社

代表取締役社長 鈴木 宏治 氏



会社概要

住 所：東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館7階
(研究開発センター) 宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉6-6-40 T-Biz406
設 立：2019年
資 本 金：68百万円
事業内容：医療シミュレータ製品の開発製造販売
従業員数：6名
電 話：03 (6271) 1578
U R L：<https://bluepractice.co.jp/>

患者一人ひとりに合わせた 安全性と精度の高い血管内 治療に寄与

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、Blue Practice株式会社を訪ねました。同社は、カテーテル治療分野における個別化医療の推進を目的に、患者固有の血管構造や病変部位を高精度に再現できる「症例モデル」を用いた医療ハンズオンサービスを展開する。東北大学発スタートアップ企業であり、実臨床に直結した治療戦略の立案支援や術前の手技確認、使用するデバイスの事前検証を通じて患者・医療従事者双方の負担軽減に貢献することを目指しています。同社の鈴木社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等について伺いました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞された
ご感想をお願いします。

採択いただけて嬉しく思います。実は二度目の挑戦で、設立間もない時に一度応募しています。一度目の応募では書類選考で落選してしまったのですが、今回、二度目の挑戦で採択いただけて、我々自身が成長した1つの証だと受け止めておりますので非常に嬉しく思います。数年前は全くダメだったのが、このように素晴らしい企業さんの仲間に入れていただけて、頑張った甲斐がありました。

弊社は現在、自社製品やソリューションの認知度をさらに上げていかなければいけないフェーズにあります。頂戴した助成金は学会の企業展示の出展費用などに大切にに使わせていただいております。ありがとうございます。

——起業に挑戦されたきっかけを教えてください。

理由は色々ありますが、30年以上働いてきた私のビジネス経験の中で、自分で新しい物を作って売るビジネスに挑戦したことがなく、やってみたかったからです。

起業をするまでは外資系のITビジネスに携わっており、働く環境として非常に楽しく仕事をしていました。外資系ですので、製品の開発は本社のあるアメリカやヨーロッパで作られ、完成したものを日本の市場に展開していくことが仕事の中心でした。市場に物を広めていくというスキルはしっかりと身に着けることができましたが、50代半ばまで働いてきて唯一、新しい物を生み出して売るというビジネスをしたことがないと思うと同時に、自分ができる仕事に対して何故か、私自身に対する期待や熱望のようなものが残っていました。年齢的におそらく職歴として最後の仕事になると思いますが、仕上がりとしてやってみたいと思い挑戦しています。

起業することは大きなステップではあったと思いますが、自分で何かを作り上げてみたいという気持ちと天秤にかけた時、挑戦したいと思ってしまったのです。きっとそういう性格なのだと思います。

社名の由来は医療や安心感に直結するイメージのある青色（ブルー）、医療行為を英語ではプラクティスと言いますので2つ合わせてBlue Practiceにしました。本物の血管は赤色で偽物だから赤色の反対の青色と上手い解釈をしてくれる方もおりましたが、社名の中に色を入れたかったことと医療行為という意味で社名を決めました。



未経験からの挑戦

——なぜ医療分野を選ばれたのでしょうか。

医療は人の命に係わる大きな仕事ですので、子どもの頃からいずれは医療の仕事に携わりたいと思っていたこと、会社員の傍ら大学のビジネススクールに通い直した時に勉強したテーマが医療システムで面白さを感じたことから選びました。医療は医師だけで成り立つものではありません。そういう意味では医療ビジネスに挑戦してみたいという気持ちもありました。

弊社が取り組んでいる血管内治療（カテーテル治療）をはじめとした血管に関わる医療は、特に高齢化に伴い何らかの形で関わるが多く、一命を取り留めたとしても後遺症が残りやすい病気でもあります。実は私の父も脳梗塞を患いまして、一命は取り留めましたが右半身に麻痺が残り、晩年不自由な思いをしていたのを傍目に見ていたことも、血管内治療の向上への想いに繋がっています。

医療という分野は本当に面白い分野で、オープンイノベーションの世界です。技術的な面白さも感じていますし、人間ができる仕事として非常に興味深く感じました。私のようにビジネスライクな生き方をしてきた人間であっても、医療に携わることで少しでもお役に立てれば良いかと、若干後付けなところもありますが、医療分野での起業に挑戦しました。



研究開発センターが入る東北大学T-Biz

——起業メンバーとの出会いを教えてください。

社会人になってから通った大学のビジネススクールで医療ビジネス・システムについて学び直した時のご縁です。弊社の事業のベースとなる研究は元々、内閣府主導で国立大学の先生方が集まり行っていた革新的研究開発推進プログラム（imPACT）で、バイオニックヒューマノイドを作る研究開発を事業化したものです。大学や先生ごとに担当部位があり、東北大学の先生方は血管の再現、人工的に血管を作るという取り組みをされていました。このバイオニックヒューマノイドのプロジェクトの中でも、血管は非常に具体的な成果が出た部位でしたので、東北大学でも事業化しようという動きがあり、経営者候補として私にお声が掛かりました。太田教授と芳賀教授から初めてお話を伺った時、私は宝の地図を見せてもらったような面白さを強く感じまして、一緒に事業を始めることにしました。



左から順に、芳賀教授、鈴木社長、太田教授

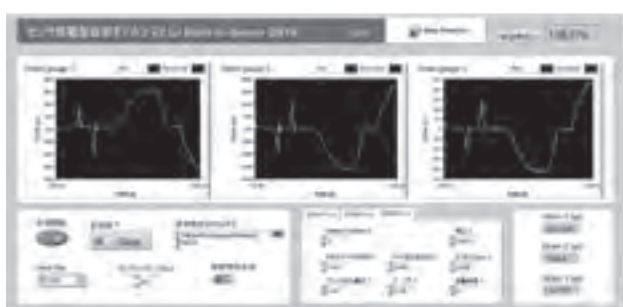
——御社の事業内容と製品の強みについて教えてください。

血管モデルの研究・開発・販売をしています。弊社の血管モデルの最大の特長は「感触」で、既存の血管モデルと比べて、はるかに人間の血管の感触に近いです。動的弾力性や摩擦係数といった血管の重要な力学特性まで忠実に再現できますので、センサ

を利用し、カテーテル治療の動きをリアルタイムで計測することができます。そのため、いわゆる神の手と言われる熟練医師の手技を数値化・言語化できるようになったことで、どのような力加減でカテーテルを通していいのか、何故早く治療できるのかといった、何を持って神の手であるのかを説明出来るようになりました。また、医師自身が治療を行う中で疑問に感じた血管への負荷などをもう一度センサ付きの血管モデルで確かめることにより、ベストプラクティスの確認をすることもできます。カテーテルメーカーにとっても、キーオペニオンリーダーと呼ばれる医師に実際に新しいカテーテルを使用していただき、血管への当たりのソフトさといった感覚の評価や、センサで計測した数値でも評価を受けられますので、新しさの説得力向上にも繋がります。



症例モデルサービス例



モニタリングの様子



センサ搭載血管モデルシステム「BIS-ORTA」

本物に忠実な感触

——どのようにして人間の血管の感触に近づけることができたのですか。

既存の血管モデルがシリコン製であるのに対し、弊社の血管モデルはPVA-H（ポリビニルアルコールハイドロゲル）という素材を活用しています。これまでの血管モデルはシリコン素材が主流であり、人間の血管よりも固く滑りが悪いため、血管の構造に合わせた細かい操作感覚の練習やセンサを使って血管への負荷を測ることができないといった課題がありました。一方、PVA-Hは、東北大学が20年以上にわたり研究を続けてきた素材で、血管モデルの製造方法は詳しくはお伝えできませんが、PVA-Hとゲル素材を組み合わせることで、曲がりくねった血管をそのまま再現できる製造技術を生み出しました。

PVA-Hは人体に近い分、水分を多く残しているナマモノに近く、基本的に水槽のような水の中や冷凍保存をする必要がある管理が非常に面倒で弱点の多い素材でもありましたが、弊社では保存性を向上させることに成功しましたので、室温のまま机の上に置いておくことができます。保存ができるということは、ビジネス的にも在庫を持てるという点で、大きなアドバンテージになっています。血管内治療は開腹・開頭をしない治療法であり、X線を通して画面上で血管を確認します。血管の弾力や滑りといった手元の感覚が直接的にカテーテルの動きに関わりますので、本物にかなり近い感覚を再現できることは、非常に大きなメリットであると考えています。



PVA-Hで作成した血管モデル

——御社のビジネスモデルについて教えてください。

弊社のビジネスモデルは医療メーカーへのBtoB課金モデルです。安全な治療をしたい医師と自社のカテーテルを使ってほしいメーカーをマッチングさせるプラットフォームを構築しました。

現在、血管モデルは医療保険の適用対象外であり、購入費用が高額になることから、医師が欲しくても病院として費用を捻出しにくい現状があります。購入するためには、病院の研究費や医局費を使用することになりますので、前年度から予算に組み込んでおく必要があります。一方、カテーテルメーカーの視点で課題を考えると、高い物で1本180万円程度になるカテーテルの初期フェーズコストが挙げられます。もちろん症例の画像データなどからある程度予測したカテーテルを使用しますが、新製品の初期フェーズコストはメーカー負担になりますので、実際に使ってみて患者さんの症例に合わずに廃棄されてしまった場合、他の患者さんに使い回しもできませんので、負担した180万円が一瞬でゴミになってしまうリスクがあります。

弊社が構築したプラットフォームは病院とカテーテルメーカーが登録しており、医師は、治療を予定している患者さんの症例をプラットフォームにアッ

プし、カテーテルメーカーは治療の予定を知ることができます。医師は症例に合ったカテーテルを求めているため、カテーテルメーカーは症例ごとの血管モデルを弊社から購入し、治療に適したカテーテルを病院に提案します。カテーテルメーカーは一か八かのリスクとコストを削減し、医師は負担なくスピード感を持って患者さんに治療を提供できます。この販売方法はビジネスモデル特許として特許を申請しています。



症例モデルと使用イメージ

——今後の事業展開について教えてください。

センサから得たデータに付加価値を付けたいと考えています。センサには専門医の手技データが蓄積されますので、手技を可視化し記録させて終わりではなく得たデータの活用まで踏み込み、医療機関やメーカーにデータ活用アプリケーションとして販売したいと考えています。

臓器というと心臓や胃などの塊を想像されやすいと思いますが、実は血管も立派な臓器で、体の隅々まで通っている人間の中で最大の臓器と言われています。形状も曲がったり細かったりと様々ですので、このようなところに管を通して治療を行うとい

うことは非常に難しい手技です。実際に血管を突き抜けてしまう穿通事故も少なくない数で発生しており、医師自身が1年間で担当する症例のうち、1～2割は手術の前日に心配で眠れなくなるという話もあります。さらに血管は細いだけでなく、病変すると想定外の場所がくっついていたり瘤ができていたりすることもあるため、手術を始めてやり直しが必要になると計画が崩れてしまいます。一般的に2時間かかる手術が倍かかってしまうこともありますので、手術を短時間で成功させるためにも、事前に実寸サイズのモデルで起こりうる問題を予測しながら戦略を立てることが重要になってきます。練習や臨床という域に留まらず、医師の精神的不安の排除や患者さんへの身体的負担の軽減に貢献できれば幸いです。

はじめの一步を踏み出してみる

——経営者として大切にされていることを教えてください。

私は「Move First」を心掛けています。「まず動け」という単純なことです。悩んでから動くよりも、動いてから悩むことを大事にしています。スタートアップは大企業のようにお金も人材も沢山ある訳ではありませんので、事実の確実性を比べるとやはり劣ってしまうところがあります。失敗の過程で得られる情報は、お金もない中で得られる唯一の資産だと思っています。良し悪しがある訳ではありませんが、例えば宝の地図を手に入れた時、私はすぐに宝を探しに行きます。探しに行かざるを得ないような感覚です。仮に地図が偽物であっても構わないと思っています。本当に大事な情報は成功と失敗の狭間で得られますので、踏み出していくしかないと思っています。

——これから起業を考えている方へ、メッセージをお願いします。

ビジネスを始める時、技術起点で事業を始めてしまいがちですが、本当のビジネスはお客様の課題や期待値にソリューションをデザインして実現できる技術をつくり出すことです。スタートアップに挑戦するタイミングは確かに限られていて、学生時代か20・30代前半で始めることが多いと思います。ですが、私のように子供も独立して夫婦2人になり、日々暮らすお金があれば良いかなというタイミングを迎えた時は、ある意味、気持ち的にも自由で余裕があり、もう一度チャレンジできる機会でもあると思います。私は今年で62歳になりますが、歳をとっている暇がありません。常にエネルギーが体中を巡っているような、夜にアイデアを1つ思い付くと早く朝が来ないかと思うような感覚を楽しめる人であれば、いくつになっても挑戦するべきではないかと思っています。事業を始めて半年～1年間は正直後悔の連続だった私も、ようやく事業の先が見えてきて、挑戦してよかったと思っています。



鈴木社長

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

(2026.7.31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

株式会社馬淵工業所

代表取締役 小野 寿光 氏



会社概要

住 所：仙台市太白区郡山4丁目10-2

設 立：1966年

資 本 金：100百万円

事業内容：建設業（管工事業）

従業員数：26名

電 話：022（247）0181

U R L：<https://mabuchi-engineering.com/>

排出熱を電気に変える 循環型社会の構築に貢献

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社馬淵工業所を訪ねました。同社は、管工事分野で長年地域のインフラ整備を担っており、従来事業の要素技術を活かした新事業として産業界の排出熱等の膨大な未利用熱のエネルギーを電気に変える「ORC発電システム」を開発。社会実装に成功し製品化を果たしました。発電した電気を蓄電し活用することにより、省エネルギーと脱炭素社会の実現に貢献する。同社の小野社長に、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ご感想をお願いします。

非常に嬉しく、ありがたいです。仙台の地に60年、弊社をそれなりにご存じの方もいらっしゃると思いますが、そうではない方もおりますので、さらに広く知っていただく意味でも大変良い機会になりました。地域の金融機関である七十七銀行と何かお付き合いのきっかけがあればと思っていたところ、助成金制度をご紹介いただき、受賞にまで繋がったということで、非常に嬉しく思っております。

また、当社が開発したORC発電システムはNEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）から研究開発に関して助成いただいている事業ですが、実用化フェーズから社会実装フェーズに至るまでの期間、展示会の出展費用やお客様のところに運搬する実費など、NEDOとして支援いただけない範囲があります。このようなNEDOから支援いただけない部分に、今回いただいた助成金を活用させていただいています。

——御社のこれまでの歩みと事業内容を教えてください。

弊社社名は創業者の出生地である岩手県の馬淵川



当社の主な事業

(まべちがわ) に由来し、昭和41年創業以来、60年にわたり宮城県の水道管工事など、ライフラインの整備に深く関わってまいりました。弊社は建設業の中で、管工事業（一般管工事業）に分類され、熱・水・空気の扱いを得意としております。その中でもメンテナンス部門に一番力を入れており、病院や学校の設備、道路に埋設している水道管のメンテナンスを行っています。また、仙台市内の市営住宅の設備リフォームは全て弊社で担当しております。生活に密着しているライフラインのメンテナンスをきちんと行うことは、お客様から信頼を得られることに繋がると考えておりますので、なくてはならない存在として、快適な環境づくりに役立つ企業であることを目指しています。実は、次世代放射光施設ナノテラスのビームラインにおいて電力供給・圧搾空気供給・冷却水供給システムにも弊社のアイデアが採択され、地元の企業として大きな取り組みに参加できて嬉しく思っております。



本社ビル



当社ロゴマーク

——未利用熱エネルギーを電気に変えるシステムの開発に挑戦されたきっかけを教えてください。

一番の大きなきっかけは、東日本大震災です。復旧・復興は時間の流れと共に進みますが、せっかく取り組むなら地域の人と一緒にできることに取り組んで、地域の人の役に立ちたいという思いがありました。これまで熱・水・空気をコントロールしてきた企業として、これらが持つエネルギーの有効活用により、脱炭素社会への技術提供が可能であることに着目してきたこともあり、オフグリッド型の「ORC（有機ランキンサイクル）発電システム」の開発に挑戦しました。

NEDOが2019年に調査を行った廃熱実態調査の結果では、日本国内だけで年間320万TJ（テラジュール）という膨大な熱が捨てられており、この熱量は5500万世帯が12年間、毎日お風呂を沸かす熱量と同じと言われています。一方、この膨大な廃熱は大気や水を通して排出され、使い道なく捨てられてしまっています。そこで、捨てられるはずだったエネルギー源を活用することで、熱利用分野で脱炭素社会実現と災害時のBCP対策などへの貢献を目指しています。



オフグリッド型ORC発電システム

——なぜ廃熱は利用されず、未利用熱として排出されているのでしょうか。

日本における産業廃熱は200℃未満で分散して存在する少量の熱が多く、国内に点在する廃熱は既存のバイナリ発電機が発電に必要な熱量に満たなかったからです。世界には、弊社がオフグリッド型ORC発電システムを開発する前からバイナリ発電機と呼ばれる、地熱・温泉熱等を使って発電できるシステムがあり、日本でも開発・製造されていた時期がありました。ですが、海外で開発・製造されているバイナリ発電機は発電目的を売電としているため、発電効率の追求から必要な熱量は毎分100～150kW以上と大型化しており、日本の1つの工場で排出する廃熱では熱エネルギーが足りず、なかなか導入が進みませんでした。熱エネルギーを活用する動きはありましたが、技術的な障壁も多く、現在は弊社が唯一の国内開発拠点となっています。そのため、弊社では売電のために発電効率を追求した大型の発電機ではなく、日本国内の需要に合わせた、蓄電型で少ない熱エネルギーでも発電できる小型の発電システムの研究開発を始めました。

廃熱320万TJをエネルギーに

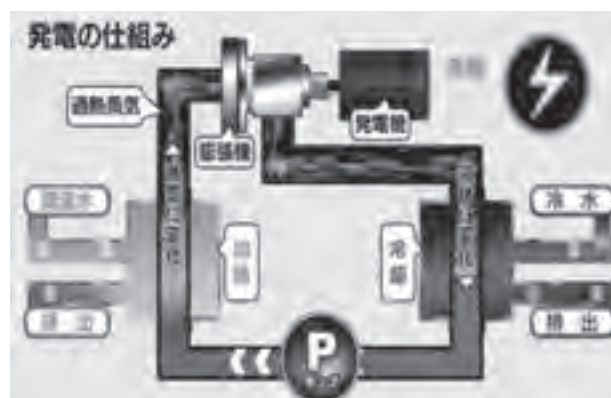
——御社が開発したオフグリッド型ORC発電システムはどのような発電システムですか。

コンセプトとして、工場の廃熱や温泉熱といった未利用熱エネルギーにより発電しています。原理としては、火力発電で使われるランキンサイクルという技術と同じです。ボイラーで水を沸騰させ、120℃以上の高圧蒸気によりタービンを回して発電す

る技術です。発電後は、蒸気を海水などの冷たい水と接触させて復水器で水に戻し、またボイラー熱で水を沸騰させタービンを回して発電します。この技術自体は140年程前からあるものですが、弊社が開発したシステムと技術的にどのような違いがあるのかというと、100℃未満の熱エネルギーを有効活用するため、水の代わりに有機的な作動媒体を使ったことにあります。有機的な媒体を使うので、ORC即ちオーガニックランキンサイクルといいます。

弊社が開発したORC発電システムの仕組みは、100℃未満で沸騰する作動媒体の高圧蒸気でタービンを回転させ、蒸気を水と接触させることで再び液媒体に戻すサイクル型の発電システムです。発電電力は自家消費いただくため、蓄電池を内蔵していることも大きな特徴です。工場内の電力として使うことはもちろん、別の蓄電池に貯め災害時への備えとすることや、移動場所での使用も可能です。

技術的な面からみると、系統連携し売電目的であった従来機と違い、オフグリッドの自家消費型システムであるため、入力する熱のゆらぎや発電電力の利用量の変化に対応する課題がありました。研究の末、これらのゆらぎを平準化させることができた技術は特許を取得、意匠・商標登録もしています。この特許は審決特許という希少な形で取得しており、一度拒絶された過去があります。戴いた審決文書に、「本願については当審及び原査定の拒絶理由を検討してもその理由によって拒絶するべきものとはできない。また他に本願を拒絶すべき理由を発見しない。」と書いてあるのを見た時は、本当に痺れました。



発電の仕組み

熱交換器のレボリューション

——オフグリッド型ORC発電システムの応用として取り組まれていることを教えてください。

NEDOばかりでなく、産総研や宮城県、大学・高等専門学校の方をはじめ、様々な団体や協力してくれる方と熱利用に関する取り組みを重ねてきました。

例えば、熱交換器です。2015年から活動を始めた小型熱利用システム研究会という団体で行った実験ですが、ランキンサイクルで熱エネルギーを運動エネルギーに変換するところそのまま、発電機の代わりにコンプレッサを取り付けることで、廃熱を使った冷凍システムを開発できないかと考えました。

ORC発電システムで電気を創ってモーターを回すと、電力変換等でロスが生まれます。この方法ですと、10の力に対して7割程度しか力として伝えることができず、使えない勿体ない力が生まれてしまいます。そこで、発電した電気でコンプレッサを回すのではなく、回転軸を使って直接コンプレッサ圧縮機を回せば、10の力を10のまま使えるのではないかと思います。ランキンサイクルの膨張機軸に自動車のカーエアコンを繋いでフルパワーで回しました。回し続けた結果、大型冷蔵庫内を0℃を保つことができ、好奇心からどこまでできるのかとガンガン回し続けたら、吹き出し口が凍って止まってしまったというオチもあります。

2019年には、別のNEDOプロジェクトで東北大

学と共同研究した回転式熱交換器という技術があります。熱交換器は熱いものは冷たく、冷たいものは熱くする機械ですが、熱交換器の仕組みはサウナで暑くなった後に水風呂で体を冷やす時のことを想像していただくと分かりやすいと思います。サウナから出て、冷たい水風呂に入ると最初は冷たくても徐々にぬるく感じますよね。ですが、ぬるく感じていても、水風呂の中で体を動かすとまた冷たさを感じると思います。この現象が熱交換というもので、回転する金属の筒と板を使い、意図的に同じような状況を作って交換熱量の制御に成功しました。熱交換は流量と流速、伝熱面積が大きな要素ですが、回転数の変化によって交換熱量を変えることができる回転式熱交換器は非常に画期的な仕組みです。回転で熱交換機に革命を起こせますので、まさにレボリューションだと訴えて採択審査会でウケました。

また、再生エネルギーだけで農業ができるということを証明するために、福島県で太陽光発電や太陽熱温水器を使った取り組みを行ったり、宮城県の川崎町で農業用水を利用して水車をまわして発電しようとしていたりしました。結果として、福島県の農業施設は設備を引き継いでくれる担い手が現れず、5年間の実証期間が終わってしまい、川崎町で発電した電力も様々な制約があり、町の街灯などに有効活用することはできずに現在に至ります。

当時、私が60代で一番の若手でしたので、このような新しいことにも挑戦してくれる若い担い手の方がいらっしゃれば嬉しかったです。



南相馬市にて、自然エネルギーを活用したIoT 営農による産地化促進プログラム「AgriNova」の実用化開発 H29 ～ R2 年

——ORC発電システムの開発に挑戦される中で難しかったことはありますか。

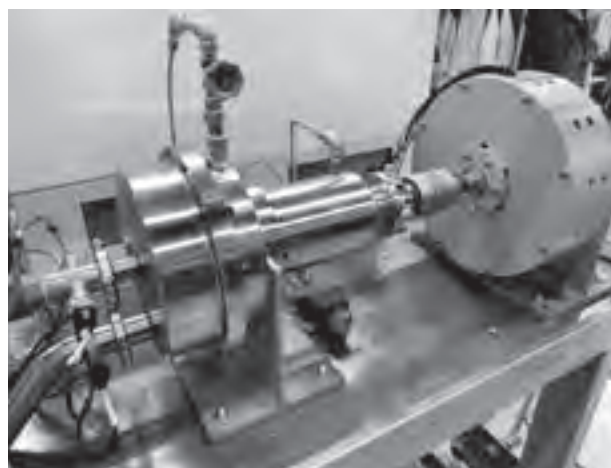
弊社が開発したORC発電システムを、どれだけお客さまに興味を持っていただけるか、お客さまにとってメリットがあるのかということを腑に落ちていただけるかというところが難しかったと思います。弊社は蓄電ができる発電システムを開発しましたが、前提として日本のエネルギーの均衡を図るためには売電という手段は間違いないと思っています。それは、日本の一つひとつの事業所は乾いた雑巾を絞るほどの状態まで行っていることが現状だと思うからです。ですが、だからこそ日本全体のエネルギーの均衡をはかるには、未利用のものからきちんとエネルギーを取ることが必要であると考えています。



長野県松本市での実証実験

実際に長野県の方で実証実験をしてくださった解体業の会社さんのお話ですが、自分たちで解体した建物解体廃材を自社施設で燃やし、解体から処理まで行っていました。言葉は悪いですが、どうしても迷惑施設だと思われがちで、地域の方からの猛反対もあり、自社の焼却施設を建設するのに13年もかかった会社さんです。地域の方からの評価を変えたいという思いで実証実験を引き受けてくださり、焼却施設で出た廃熱から弊社のORC発電システムを使って発電し、バッテリーに電気を蓄電して、解体現場に持ち込むことで、現場で使用する電力を補っています。一生懸命、地域の方々にアピールをしたところ、地域の方々からの評価も良い方向へ変わったと会社の方々が喜んでおられましたので、弊社としても非常に嬉しい取り組みでした。

産業廃棄物処理事業というのはいわゆるGX（グリーン転換フォーメーション）の中でスコープ3に当たります。ですから、環境保全への取り組みを行っているか否かで、廃棄物を出す企業から廃棄物もらえるかももらえないかという状況になってしまうことがあります。事業を続けるためにも、GXへの取り組みとして弊社の技術を活用していただければ嬉しいです。その点では、この技術で弊社が全国制覇するのではなくアイデアとして上手く利用していただいて、全員でハッピーになっていけたら良いなという私の希望もあります。



ORC発電システム（5kW級）



ORC発電システムプロダクトチーム



これまで受賞した賞の一部

——今後の事業展開について教えてください。

まだゴミの焼却施設が導入されていない、インドネシア、タイ、ベトナムといった東南アジアからの引合いもあります。東南アジアのゴミ処理問題は深刻ですがこれから焼却施設を導入する段階にあり、一緒に弊社のORC発電システムを入れることで、焼却施設全体でGHG排出を抑えた省エネ型の施設運営を実現することができると考えています。

また、日本国内でもコンテナ型のデータセンターの誘致が注目されています。データセンターの冷却は空冷ではなく水冷へ移行しており、水冷を行うと熱が発生します。この少量の熱を利用してデータセンターを監視するための電源や照明、バックアップの電力として活用できないか試行を始めています。

社会の隙間を見つける

——会社経営をされる中で大切にされていることを教えてください。

一番は人を大事にしています。私は2代目なので先代が築いてくださった資産があった分、第二創業のようなことをしていますが、これも人がいなければできないことですし、人がいるからこそ、はじめて第二創業として相応しいような形に持ってこられたと思っています。弊社が開発した新しいことや技術が社会に根付いて、真似をしていただけるように繋げることが私の一番の仕事であると思っています。社員の皆さんには苦勞も掛けますが、その分、福利厚生に還元するなど皆さんにとって良い形に持っていきたいと考えています。

——これから起業を考えている方へ、メッセージをお願いします。

自分の人生を自分で狭くしないようなものの考え方を持った方が良いと思っています。アイデアは無限です。今回開発したORC発電システムも全くの隙間市場で、社会や大企業さんの中で使われていないエネルギーを少し使ってみようというところから始まりました。むしろ中小企業が得意なところだと思っています。もちろんこれから起業をされる方は、社会の大きな渦の中でどのような隙間を見つけるかで決まってくるような気がしますし、自分が勉強してきたことと全く違う世界を知ることとはとても良い刺激になると思います。私自身も文系出身で、結婚したことをきっかけに弊社に入社するまで機械のことを勉強したこともありませんでした。アイデアを磨くためにも、ぜひ広い視野を持って行動してみてください。



ORC発電システムと小野社長

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

(2026.7.13取材)

「経営・観光セミナー」

仙台空港民営化10年～これまでの軌跡と今後の展望について～

講師：仙台国際空港株式会社 代表取締役社長 前田 基 氏

当財団は2026年9月4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『経営・観光セミナー』仙台空港民営化10年～これまでの軌跡と今後の展望について～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、講師である仙台国際空港株式会社 代表取締役社長 前田基氏の講演内容をご紹介します。



前田 基 氏

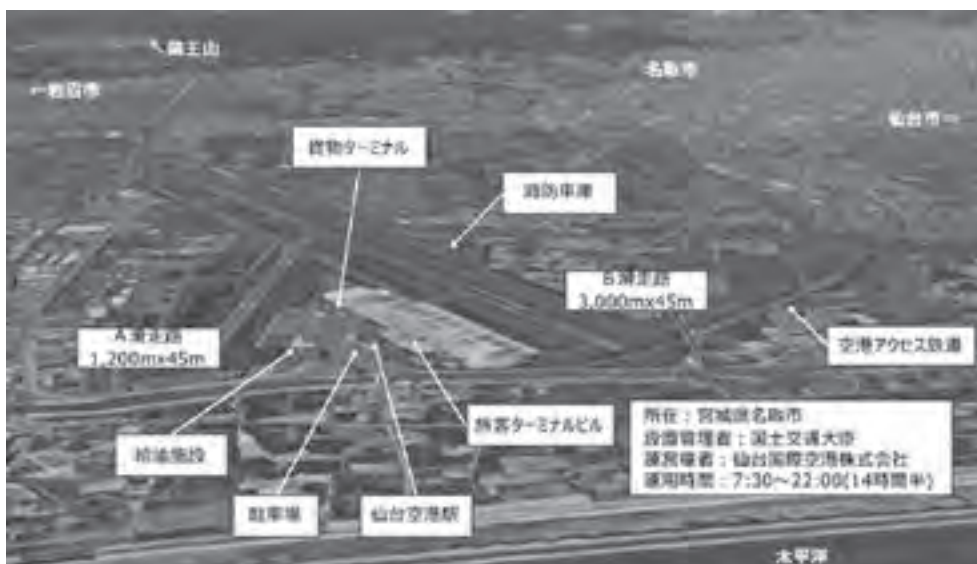
1. はじめに

本日は七十七ビジネス振興財団経営・観光セミナーにお招きいただきまして、誠にありがとうございます。仙台空港はお陰様をもちまして、民営化から満10年を迎えることができました。これもひとえに本日ご出席の皆様、空港をご利用の皆様、関係各位のご指導とご支援の賜物であり、感謝申し上げます。本日はこの10年と今後の展望につきましてご紹介させていただければと存じますので、どうぞよろしくお願いいたします。

2. 仙台空港の概要

まず仙台空港の概要についてご説明いたします。仙台空港は名取市と岩沼市にまたがる海岸から約1kmの位置にあります。現在航空会社8社の定期便が就航し、国内8空港との間で1日に51往復運航しています。運用時間は朝の7時半から夜の22時までの14時間半です。仙台駅とは空港アクセス鉄道により約25分で結ばれており、空港利用のお客様の約半数が鉄道利用で空港にお越しになります。仙台駅からは新幹線を利用し、東北全ての県庁所在地にアクセス可能であり、東北の空の玄関口であることも仙台空港の特徴の1つです。

また、滑走路は空港の発祥である小型機用のA滑走路と定期便が使用するB滑走路があります。さらに航空大学校仙台分校、航空保安学校岩沼研修センター、海上保安学校宮城分校と、航空に関する様々な学校が立地していることも特徴です。



仙台空港のネットワーク

国内線で便数が多い就航先は新千歳、伊丹、福岡。国際線は現在、ソウル、台北、高雄、香港との間で5つの航空会社が週29往復運航しています。このうち台湾路線は台北と高雄を合わせまして週20往復しており、国際線の大半を占めています。仙台空港に就航した最初の国際線は、アジアナ航空が運航するソウル便で、今年で就航36年になります。当初は金浦空港と仙台空港を繋ぐ路線として運航していましたが、仁川空港の開港にあわせて現在の路線となりました。

国土交通省航空局が公表している空港別旅客数によると、年間旅客数400万人前後の仙台空港は例年10位前後に位置しています。上位には年間旅客数500万人台の鹿児島空港、さらに1,000万人台の中部セントレア空港、大阪伊丹空港があります。



3. 仙台空港10年の歩み

民営化のきっかけ

仙台空港の民営化のきっかけは東日本大震災でございす。地震発生から70分後に空港へ津波が到達し、ほぼ全てのエリアが冠水、瓦礫や倒木、多くの車両が空港内に流れ込み大きな被害に見舞われましたが、各方面からの手厚い支援を受け、震災発生から1か月後には国内線の臨時便が運航を再開、半年後にはターミナルビルが完全復旧し、国際線の定期便も運航を再開しました。

震災からの復興計画を取りまとめる宮城県は、仙台空港の民営化を創造的復興の一環と位置づけ、2012年10月に「仙台空港の経営改革に関する 宮城県基本方針」を国に提出し、民営化への取組みを開始しました。2014年2月に国と宮城県が「仙台空港の経営一体化に関する基本合意書」を締結し、2015年9月には、東急株式会社、前田建設工業株式会社、豊田通商株式会社で構成するグループが優先交渉権者に選定されました。11月には空港ビル事業、商業、貨物ターミナル事業を営む旧第三セクター3社を母体に当社（仙台国際空港株式会社）が設立され、2016年7月1日より当社による空港運営事業がスタートしました。

当社の社名は仙台国際空港株式会社ですが、空港法に定める空港の名称は仙台空港です。当社のロゴマークは東北6県を表す6羽の鳥が共に世界に羽ばたき広がっていく未来の姿を象徴しています。民営化の将来ビジョンとして「プライマリー・グローバル・ゲートウェイ」を掲げ、東北を発着する航空旅客から一番に選ばれる空港となること、最も重要な航空貨物の拠点となることを目指しています。なお、仙台空港は国管理空港の中で最初の民営化空港となりますが、空港の民営化と申しまして分かりにくいところもあると思います。国は国有地である空港敷地の所有権を維持したまま、当社に運営権を付与するコンセッション方式が採用されたものであり、民営化の前後を比較してご説明しますと、民営化前に旧第三セクターが担っていた貨物ビル事業と旅客ターミナルビル事業、地元自治体・経済界が取り組んできた航空会社誘致等、国関連団体が担っていた駐車場事業、国が行っていた滑走路等 基本施設関連事業を、民営化後は当社が一体的に運営しています。なお、航空管制とCIQ（税関・出入国管理・検疫）業務は、引き続き国が担っています。

民営化事業の始動期

2016年7月の民営化スタートから2018年頃までは事業の始動期になりますが、母体である第三セクター等

3社から移籍した社員、新会社になってから入社した社員、株主企業からの出向者、また空港運営のノウハウを引き継ぐために国から指導役として出向された専門職員という多様なバックグラウンドを持つメンバーにより事業を開始しました。空港の民間会社による運営という初めての経験で、最初の最重要課題は空港運営を担う専門人材の育成でした。これまで国が担ってきた空港の運用業務、例えば航空灯火等の空港施設・設備の維持管理、空港消防業務、さらには万一の際の各種事案対応といった専門性の高い業務を国から引き継ぎましたので、当社に出向いただきました国の専門職員より3年間OJTのかたちで業務の習熟にあたりました。高度な専門性を要する業務の習熟は、民営化立ち上げ期においては特に苦労した点もありますが、現在では未経験者を採用、自社内で専門人材として育成し、各業務に就くまでを自立的に行うことができるようになっています。



安全対策への取り組み

2017年には航空機事故を想定した航空機事故等対処総合訓練を当社として初めて実施しました。この訓練では万一航空機事故が発生した際、関係機関が連携し、現場出動要請、消火、乗客乗員の救助そして救急救命医療活動、救急搬送までの一連の対応を円滑に行うことを目的としています。旅客機が着陸後の事故により出火するというシナリオに基づき、国土交通省航空局や航空会社、自衛隊、警察、消防、医療等の関係各機関と協力し、総勢300名規模が参加する訓練でございました。その後、隔年で実施しております。

旅客の航空輸送という業務は非常に多くの事業主体がそれぞれの役割を担当しながら連携して成立するものでございます。仙台空港では、万が一の大規模災害等が発生した場合に備え、自然災害を踏まえた仙台空港の事業継続計画を策定して空港関係機関・事業者との連携体制を構築するとともに毎年、計画の見直しと訓練を行っています。

国内線到着口のリニューアル工事・ピア棟増築

2017年にターミナルビル1階、国内線到着口をリニューアルいたしました。カフェや観光案内所、インフォメーションカウンターの整備、そして到着口正面に東北へお越しいただいたお客様をお迎えするスポットとしてウェルカムウォールを設置しました。

2018年には、空港キャパシティの増強を目的として「ピア棟」と呼んでおります国内線搭乗施設を増築いたしました。国内線の搭乗口を従来の6か所から10か所に増設したことで、朝や夕方など発着便が集中する時間帯の処理能力の向上に繋がっています。



体制強化期、そしてコロナ禍へ

2019年には国からの出向職員も帰任し、当社社員による自律的な空港運用業務を開始するという大きな転換期を迎えました。さらに海外路線の誘致に向けた営業活動を強化し海外の航空会社へのトップセールスも開始しましたが、翌2020年から約3年間は一転して、コロナ禍への対応に追われ、未曾有の危機に見舞われた期間となりました。この3年間ではアフターコロナを見据え、当時全便運休となった国際線の搭乗待合室を活用し、約1,000名に行った新型コロナウイルスワクチンの職域接種を行ったり、三密回避のための搭乗待合室やビジネスラウンジの拡張、コロナ禍を契機として普及したテレワークへ対応するためウェブ会議等にご利用いただける個室型ワークスペースを導入する等、小規模ではありますがコロナ禍における利便性の向上に取り組みました。

この時期には、テナント様の退店も発生しましたが、東北の魅力を発信する店舗の新規誘致に力を入れました。この時期に3店様に新たに新店いただきましたが、いずれも宮城、東北にこだわりを持つ事業者様が運営するもので、旅客の皆さまに東北を印象付けているものと思います。また、地元の方々にもご来港いただくきっかけとして、ターミナルビル内の空きスペース等を活用し、各種催事や商業イベントの開催にも取り組み、現在も継続して実施しています。

また、東日本大震災から10年となる2021年には、メモリアルプロジェクトを催しました。取組みの一環としてターミナルビル1階に「復興空港ピアノ」を設置し、自由に演奏していただいています。このピアノは宮城県七ヶ浜町で実際に被災し、所有される方が後に修復したものです。被災当時の傷がありのままだとされており、震災の記憶と復興への歩みを伝えています。この「復興空港ピアノ」の設置は、その後も毎年3月に続けています。



アフターコロナ ～さらなる成長を見据えた取組み～

2016年の民営化以降、旅客数は順調に増加し、2019年度には国内線・国際線を合わせて過去最高となる371万人を記録しました。しかし、翌2020年度はコロナ禍により121万人まで落ち込み、一時は国際線が全便運休となるなど厳しい状況が続きましたが、コロナ禍が明けた後、需要回復とともに旅客数も着実に増加し、2025年度には国内線・国際線合わせて400万人と、仙台空港開港以来最高であり、初めて400万人台に到達いたしました。

コロナ禍では航空機の運航そのものが大きく落ち込んだことから、関係事業者では業務から離れる方が多くいらっしゃいました。コロナ禍後の急激な需要回復が進んだ一方、一度、離職された方はなかなか戻ってこないという状況の中、人手の確保が当時、喫緊の課題でありました。そこで、空港内の各事業者様と連携した合同企業説明会の開催や空港見学会の実施、合同採用サイトの開設など、空港業務の担い手を確保するための取組みを進めました。仙台空港のさらなる利用増を見据え、引き続き空港における人材獲得に力を入れてまいります。

また、国の脱炭素化社会の実現という目標を受けて、仙台空港でも脱炭素化の取組みも進めております。2023年には、空港駐車場の一部にカーポート型の太陽光発電設備を導入しました。こちらは株主企業を含む3社が運営する発電事業であり、同事業で発電された電力の全量を当社が購入してターミナルビルで消費しています。ターミナルビルの年間電力消費量の約3割を賄っています。また、航空灯火のLED化も進めており、2030年度までに全灯火のLED化を完了する予定です。

後も関係機関と連携しながら、さらなる路線拡大に取り組んでまいります。

旅行需要喚起・促進の取り組みも続けています。一例ですが、2026年の3月に「仙台空港 旅フェス！」というイベントをターミナルビルで開催しました。こちらは仙台・東北から海外へのアウトバウンド需要拡大を目的として、仙台空港からの直行便や乗継便、チャーター便を利用した旅行商品やデスティネーションを航空会社や旅行代理店等と協力して行ったPRイベントで、旅行説明会には延べ200名、ステージイベントには約700名の方々に参加いただきました。

また、ターミナルビル国際線エリアの免税店では、東北各地の高品質な産品を取扱い、東北産品のショーケース化に力を入れています。昨年度は、福島県、山形県、青森県にて当社主催の商談会を開催し、現地の生産者様・メーカー様と直接顔を合わせ、商品を手に取りながら意見を交わし、これまで空港で取り扱われてこなかった魅力ある地域産品を発掘、国内売店も含めて新たな産品の取り扱いを進めています。



リニューアル後イメージ

4. 終わりに

最後に「東北のプライマリーゲートウェイ化」、「東北産品のショーケース化」の取組み現場であるターミナルビルのリニューアル工事をご紹介します。今回のリニューアルの目的は2点ございます。①「FAST TRAVEL」の実現、②「素晴らしい空港体験」の提供です。チェックインから搭乗までの動線を、よりスムーズにするために国際線チェックインカウンターの増設や保安検査場を改修し、移動時間の短縮と利便性向上を図ります。また、空港をより楽しんでいただく場所へと進化させるため、物販店・飲食店の拡充、搭乗待合室の拡張を行い順次開業、2029年3月のグランドオープンを予定しています。このリニューアル工事は、コロナ禍のため一時中断していましたが、結果として民営化から10年を経て再開することになりました。

民営化の際に構想した取組みを形にするものであり、次のステージへのスタートでもあります。

皆様におかれましては、仙台国際空港へのご指導ご鞭撻を引き続きお願い申し上げまして、民営化10年のご説明とさせていただきます。

ご清聴、誠にありがとうございました。



前田 基(まえだ もと)氏 プロフィール

1965年生まれ。愛知県名古屋出身。慶應義塾大学卒業。1988年東京急行電鉄株式会社（現・東急株式会社）入社。2012年同社総務部統括部長。2017年同社CSR推進部統括部長。2019年より仙台国際空港株式会社管理部担当部長。2021年同社取締役管理部長を経て2024年6月、同社代表取締役社長に就任。現在に至る。

仙台国際空港株式会社

〒989-2401 宮城県名取市下増田字南原無番地
<https://www.sendai-airport.co.jp/company/>





デジタル水産業戦略拠点に対する取組

—「漁業・水産業の不確実性」の軽減に挑む水産DXのまちづくり—

気仙沼市産業部水産課 主幹兼漁業振興係長 小野寺 幸史
(気仙沼市デジタル水産業推進協議会事務局)

【要旨】

気仙沼市は、「デジタル水産業戦略拠点（2023年度水産庁選定）」として、基幹産業である漁業・水産業の分野に対し、デジタル化を通じた課題解決、データ連携による新価値創出、漁業現場とデジタル技術のマッチングなどに取組んでいる。

一連の水産DXの取組は、単なるDX推進事業ではなく、「産業振興策としてのまちづくり活動」であり、地方創生の実践である。本稿では、取組の背景と構想を示したうえで、2026年8月末までの進捗と今後の展望を報告する。

【構成】

- 1 はじめに ～水産都市・気仙沼について～
- 2 「漁業・水産業の不確実性」という課題
- 3 官民連携の推進体制
- 4 デジタル水産業戦略拠点構想
- 5 主要取組の現在地
- 6 現在地と今後の展望
- 7 おわりに ～「産業振興策としてのまちづくり活動」として～

【本論】

1 はじめに ～水産都市・気仙沼について～

宮城県北東部に位置する気仙沼市は、世界三大漁場の一つである三陸沖を眼前に、波静かな天然の良港を有する。古くから沿岸・沖合漁業、三大洋に展開する遠洋漁業の基地として発展するとともに、リアス海岸の地形と豊かな山の養分を生かし、ワカメ、カキなどの無給餌養殖も営まれてきた。

特定第三種漁港「気仙沼漁港」には、高度衛生管理型魚市場を中心に、水産加工、流通、冷凍・冷蔵、製氷、製函、造船、漁船機器、燃油供給などの関連産業が集積する。観光、飲食を含めた「水産クラスター」が地域の雇用と所得を支え、東日本大震災からの復旧・復興の15年間には、この産業構造の深化と進化、水産業と観光を融合する海業の振興にも取り組んできた。

こうした多様な漁業・水産の顔を持つ本市では、2023年度に水産庁の「**デジタル水産業戦略拠点**」に選定されて以来、漁業・水産業の各領域でデジタル化を進めている。本稿では、その背景と構想を改めて示したうえで、2026年8月末までの進捗と今後の展望を報告する。

2 「漁業・水産業の不確実性」という課題

水産業を語るうえで外せないキーワードが「**不確実性**」である。「今日獲れたからといって、明日獲れるとは限らない。」本来、漁業・水産業は自然条件に左右される産業だが、近年は海水温や海流、資源状況の変化に、燃油・資材価格の高騰、人手不足、物流や消費者ニーズの変化が重なり、先を読むことが一層難しくなっている。

例えば、気仙沼港は、2024年まで生鮮カツオ水揚げ量が28年連続日本一であったが、2025年には記録的な不漁により連続記録が途切れた。その翌年の今年も、一転して、豊漁の兆しが見えているが、水揚げ量の年変動の大きさは、水産業の不確実性を象徴するものである。

魚種、数量、品質、時期の読めなさは、漁業者だけでなく、川下産業である加工原料の確保、在庫、物流、販売、人員配置に連鎖し、機会損失や過剰コストを生む。川上に漁業を抱える水産関連産業を形成している本

市にとって、この経済的非効率性は、漁業・水産業の不確実性を根幹とするもので、地域全体の課題である。

本市はこれを、変動性・不確実性・複雑性・曖昧性が高まる「VUCA※¹時代の漁業・水産業の課題」と捉える。デジタル技術の目的は、不確実性を消し去ることではない。現場の変化を早く捉え、必要な情報を共有し、判断と行動を支えることで、各領域の不確実性を少しでも軽減し、地域産業の対応力を高めることにある。

※1：VUCA（ブーカ）とは、Volatility（変動性）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）の頭文字を並べた造語であり、「先行きが不透明で、将来の予測が困難な状態」を意味する。

3 官民連携の推進体制

推進主体として2023年5月に設立したのが、官民連携の地域コンソーシアム「気仙沼市デジタル水産業推進協議会」である。会長には気仙沼漁業協同組合代表理事組合長の齋藤徹夫氏が就き、市内漁業・水産業、関連産業、観光・商工等団体、金融機関、研究機関、宮城県、気仙沼市など25名の委員で構成している（事務局：気仙沼市）。更に、必要に応じて水産DX企業や漁業者も参画する。

本協議会は単なる意見交換の場ではない。分科会と作業部会が現場の業務を把握し、課題と将来像を言葉にし、複数の解決策を比較して小さく試す。その結果を利用者と評価し、仕組みや業務、役割分担を改善する実行機関である。導入件数だけでなく、誰の仕事がどう変わるか、新たな負担が生じないか、実証後も続ける価値があるかを確かめる。期待どおりに使われなかった結果も、次の判断に必要な知見として共有する。

4 デジタル水産業戦略拠点構想

本協議会は、2023年度に策定した「気仙沼市デジタル水産業戦略拠点構想」の実現に向け、短期的な課題解決と中長期的な価値創出を段階的に進めている。

4-1 短期的な取組—各水産領域の課題解決

先述したとおり、本市の漁業・水産業は、非常に広い領域を有している。そのため、協議会を、遠洋・沖合漁業、沿岸・養殖漁業、海業、漁港管理、水産データ・流通の5領域の分科会（A～E分科会）に分け、それぞれの現場が抱える課題に即した8つの具体的取組を行っている（表1）。

表1：各水産領域別の具体的取組

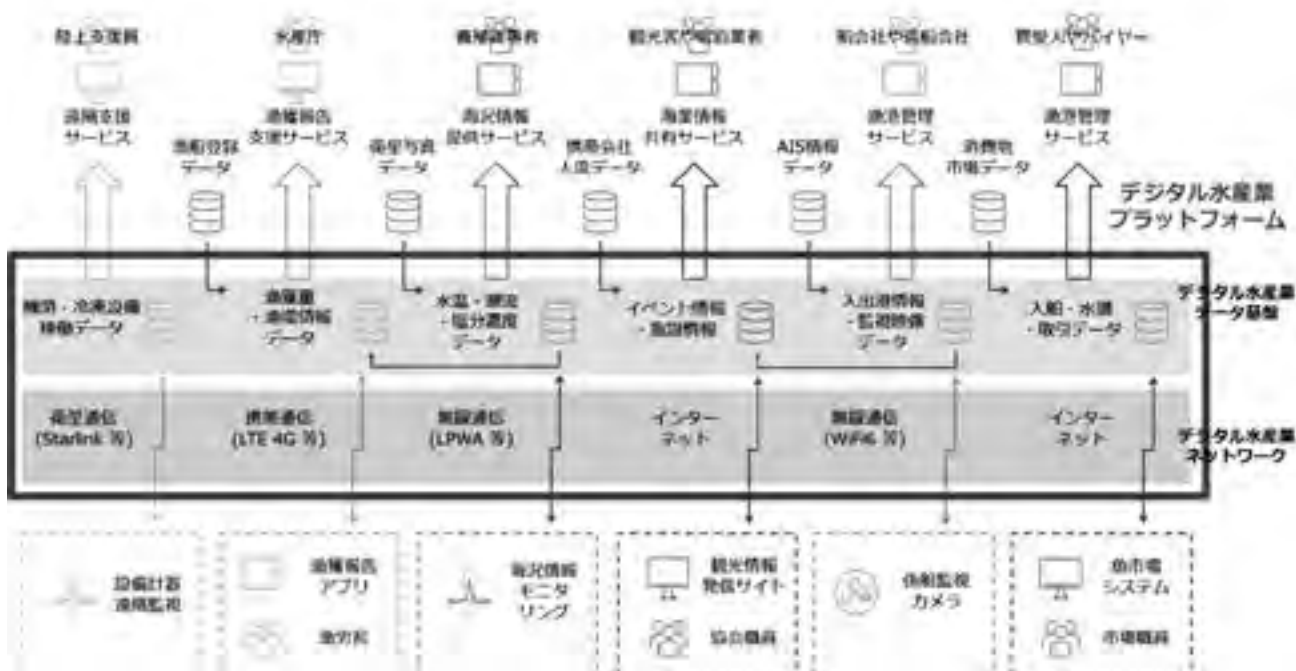
分科会	水産領域	具体的取組	取組の概要
A	遠洋・沖合漁業	洋上支援体制の構築	遠洋・沖合の漁船と陸上の円滑なコミュニケーション実現に向けたオンラインサービスの活用（船員の気軽な医療相談、漁船の遠隔作業支援）
		漁業支援の向上	漁船の操業効率向上に向けた海洋情報サービスの拡張可能性の検討
B	沿岸・養殖漁業	労働力の確保	沿岸漁業の生産性向上に向けたモデル施策の検討（沿岸漁業の操業環境の実態調査、浜ビジョンの策定）
		スマート水産業の普及	沿岸漁業におけるスマート水産業技術の導入・普及（AIカメラによる漁場監視、海況データに基づく沿岸漁業の操業）
C	海業	海業の更なる推進	多様な海業コンテンツに関する認知獲得と推進に向けた情報プラットフォームの構築（SNS動画の作成・配信、海業情報発信アプリの開発）
D	漁港管理	漁港管理のデジタル化	適切な岸壁利用に向けた係船情報の入手・管理方法の構築（AIカメラ等を利用した係船管理）
E	水産データ・流通	水産データの連携・オープン化	産地市場における水産データの効果的な連携に向けた情報プラットフォームの構築
		水産バリューチェーンの構築	気仙沼に相応しいバリューチェーンの構築に向けた検討（「気仙沼旬かつお祭り」の実施）

4-2 中長期的な目標—デジタル水産業プラットフォーム

中長期的には、各領域で生まれるデータとサービスをネットワークで相互接続する「デジタル水産業プラットフォーム」(図1)の構築を目指している。ただし、完成済みの一つの巨大システムを指すものではない。まず各現場に役立つ仕組みを成立させ、情報の権利、公開範囲、安全性を確保しながら、一度得た情報を別の業務にも生かす設計思想である。

データが領域を越えて、新たなサービスや事業を生み、新たな価値創出に貢献することを目指している。

図1：デジタル水産業プラットフォームのイメージ



5 主要取組の現在地

構想に対する現在地は、5領域全てにおいて、現場ごとの課題解決を積み重ねている段階である。ここでは、短期的な実証と中長期的な構想のつながりが分かる3つの取組を紹介する。

5-1 洋上の安全・安心を支える遠隔支援

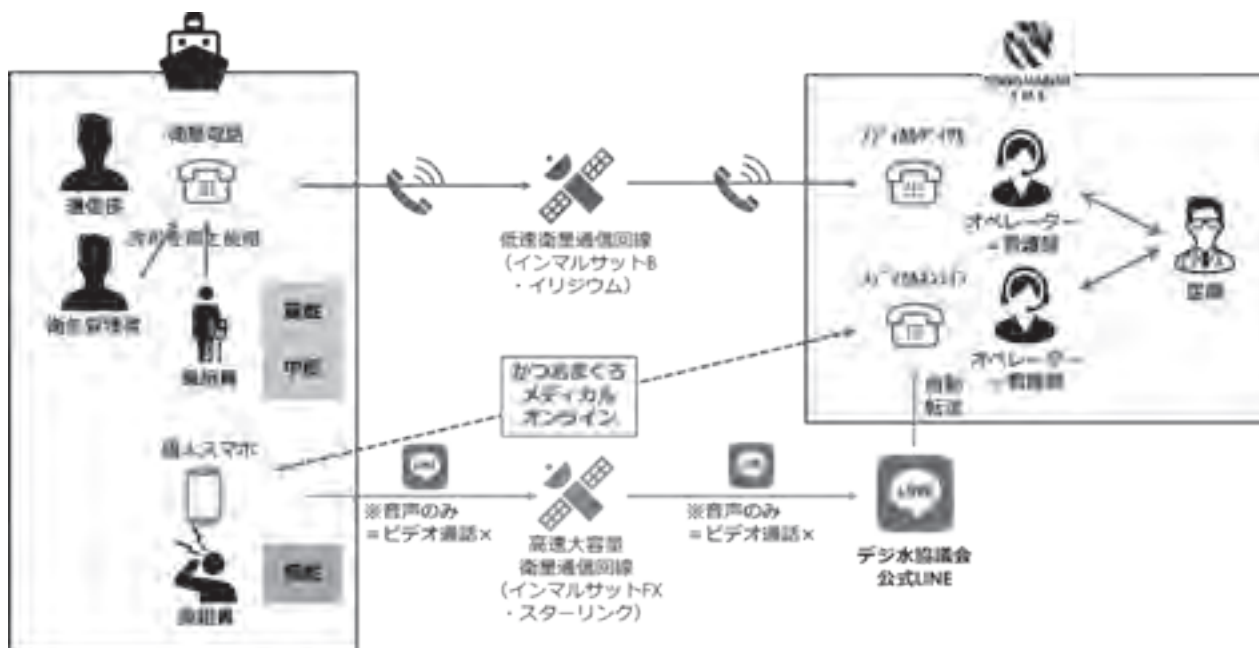
長期間にわたり陸から離れる遠洋・沖合漁業では、乗組員の健康への対応が大きな課題である。近年、スターリンクなど高速・大容量の衛星通信を利用できる環境が整い、医療、安全、修理といった陸上からの支援へ広げられる可能性が高まった。

洋上医療相談「かつおまぐろメディカルオンライン」(図2)は、乗組員が自分のスマートフォンから医療相談を受けられる仕組みである。これまで、洋上で医療相談を行うには、漁船の衛星電話に依存してきたため、必要最小限度の利用に留まり、乗組員は重症化するまで心身の不調を我慢する傾向にあった。そこで、既存の医療相談サービス「かつおまぐろメディカルダイヤル^{※2}」を改良し、乗組員が軽症の段階から、気軽に相談できるよう、LINEアプリを通じて、24時間365日無料で利用できる医療相談サービスを開発した。

2025年度より、宮城県北部鯉鰯漁業組合の所属船27隻を対象に実証を開始し、2026年8月末時点で、友だち登録が70人、相談件数は9件となっている。また、2026年度からは、気仙沼地区近海鯉鰯漁業組合の所属船9隻(友だち登録24人、相談1件)も対象に拡大し、「**近かつメディカルオンライン**」も開始した。登録者数や相談件数だけでなく、「気軽に、即時に相談できる」という安心感を提供することで、遠洋・沖合漁船に対し、医療を近付ける役割も果たしていると捉えている。

※ 2 : かつおまぐろメディカルダイヤルは、日本かつおまぐろ漁業協同（株）が所属船に対し提供している医療相談サービス（サービス提供会社：東京海上日動メディカルサービス（株））

図 2 : かつおまぐろメディカルオンラインのポンチ絵



5-2 魚市場・流通データを価値に変える取組

本市水産業の中核施設である地方卸売市場「気仙沼市魚市場」には、入船予定、水揚げ量、魚種、卸売価格、船名など、産地の動きを示す多種多様な情報が集まる。その一方で、電話、紙、FAX、個別システムが併存し、同じ内容を繰り返し入力する負担が残る。加えて、多様な事業者を経て全国へ出荷されるため、産地が鮮度や物語を消費地へ伝え、また、消費地からその反応を把握することも容易ではない。現在、こうした魚市場における業務改善と、データを価値へ変えるバリューチェーンの構築を水産流通面の課題として、一体的に取り組んでいる。

その一環で行っている実証が、「気仙沼旬かつお祭り」（図 3）である。上述のとおり、気仙沼市魚市場は産地市場として、多種多様な水産物を取扱い、毎日、全国へ出荷しているがために、流通工程において多様なステークホルダーが存在するため、消費地に対し、産地情報の訴求や、消費動向等の把握が容易ではない課題がある。そこで、産地の価値を消費地に届ける実証として企画したもので、昨年は、首都圏にて21店舗の飲食店・小売店が参加し、今年は、43店舗（飲食店26店舗、小売店17店舗）が参加し、9月12日から10月11日までの期間で開催した。

本実証では、「カツオは足が早い魚」である性質を利用し、新幹線貨物輸送「はこビュン」^{※3}を活用した当日水揚げされたカツオを、首都圏の小売店舗へ届ける試行も行っている。産地と同じ鮮度のカツオを首都圏で販売する場合、鮮度情報・産地情報がどれほどの価値創出に繋がるかを検証する実証である。

消費者アンケートでは、認知だけでなく、継続購買、推奨意向、気仙沼への関心まで調べる。問うのはイベント期間中の販売量だけではない。どの情報が信頼やおいしさとして評価され、再購入や価格へ結び付くのか、速さに価値を見いだす顧客は誰か、物流費を誰が負担できるかを確かめる。漁獲・水揚げ、鮮度管理、物流、販売、消費者評価をつなぎ、得られた結果を次の販売先、商品設計、情報発信へ戻すことで、産地と消費地の双方に利益が残る仕組みを目指す。

この流れが定着すれば、魚市場データは業務処理の記録にとどまらず、産地価値を説明し、需要を捉え、次の経営判断を支える資源となる。これが、個別システムの改善をプラットフォームの考え方へ結び付ける一例である。

※ 3 : 「はこビュン」は、（株）JR東日本物流のサービスで、JR東日本グループが展開している新幹線や在来線特急列車等を活用した速達性かつ定時性の高い荷物輸送サービス。

図3：気仙沼旬かつお祭り



5-3 漁業者と技術をつなぐ「気仙沼市水産DX EXPO」

水産DXの推進には、技術の「見える化」と、課題を持つ人と解決策を持つ企業のマッチングが欠かせない。デジタル水産業戦略拠点事業を推進する中で、技術企業には漁業現場との接点が生まれにくく、一方、漁業者側にも、どのような技術が自分たちの課題を解決し得るのかを知り、比較する機会が少ないことが分かった。この隔たりを埋めるため、2025年10月に開催したのが「気仙沼市水産DX EXPO 2025」である。

全国から、水産DX技術・サービスを有する企業・団体24事業者が出展し、来場総数は約370人と好評であった。デジタル技術の展示や講演に加え、実機を囲んだ個別相談と事業者間の交流が行われ、「聞いたことはあるが、会ったことはなかった」、「このような技術があるとは知らなかった」といった声が寄せられた。展示を見るだけでなく、漁業者が自らの仕事に引き寄せて質問し、企業が現場の制約を知る相互理解の場となった。

昨年の実績を踏まえ、今年も「気仙沼市水産DX EXPO 2026～未来の仕事を見る・知る・触れる～」(図4)と題して11月5日に開催する。水産DXに加え、陸上養殖、市内企業、官公庁へ対象を広げ、61事業者が出展する予定であり、展示会のほか、基調講演、実演・体験イベント等を行う予定である。

本展示会は単発の企画ではなく、地域の課題と全国の技術・人材を結ぶ、開かれた実証・連携基盤を意識している。地域外の企業にとって、気仙沼は製品の販売先にとどまらない。漁業、魚市場、加工、造船、流通、観光が近接する現場で、利用者と技術を磨けるフィールドになり得る。地元企業や若い世代には、新しい仕事と事業の可能性に触れる場となる。出会いを実証、導入、新事業、投資、人材交流へつなぎ、将来的には「水産DX企業の集積地域」を目指している。



図4：気仙沼市水産DX EXPO 2026

6 現在地と今後の展望

6-1 いまだ道半ば—実証から地域実装へ

これまでの取組を総括すれば、各領域での調査・実証への着手、協議会の安定的な運営、水産DX EXPOに代表されるネットワーク形成など、確かな前進があるが、率直に言えば、現在の進捗はまだ「2～3合目」と感じている。技術的に動いたことと、日常業務として持続することは同じではない。利用者に利益があるか、既存業務と両立するか、費用を誰が負担し、誰が運営するかまで定めて初めて地域実装となる。現在もなお、道半ばである。

6-2 認知、人材、財源、運営主体という課題

第1の課題は、水産DXと本協議会に対する認知である。漁業者への説明は「デジタル技術とは何か」以前に、「協議会は何をする組織か」から始まることが多い。中高年層が多い業界でデジタルデバイドは依然大きく、端末を配るだけでは定着しない。実物を見せ、困り事を聞き、使う利益と負担を丁寧に確かめる対話が欠かせない。

第2は、現場と技術の言葉をつなぐ人材である。必要なのは単にデジタルに詳しい人ではない。アナログ作業の中にある課題を発見し、構造を整理し、解決策を仮説として組み立て、利用者と検証し、失敗から改善できる伴走者である。協議会事務局や分科会自身も、その力を地域内に蓄えなければならない。

第3は、財源と運営主体である。公共性の高い基盤、利用者が費用を負担するサービス、企業間取引として成立する事業を切り分け、組み合わせる必要がある。データの権利、個人・企業情報、セキュリティ、標準化も避けて通れない。行政がすべてを抱えるのでも、民間任せにするのでもなく、漁協、事業者、企業、研究機関、国・県・市が担う範囲を実証ごとに明確にする。5～10年の視点で継続するための体制づくりが重要となる。

7 おわりに～「産業振興策のまちづくり活動」として～

私たちは、本事業が「DX推進事業」である以前に、「産業振興策のまちづくり活動」とであると実感している。漁業・水産業は本市の歴史そのものであり、地域のアイデンティティを形づくる基幹産業である。その高度化と構造改革は、漁業者・水産事業者にとどまらず、関連産業、観光、商業、雇用を通じて地域全体の維持・発展へ連鎖する。正に地方創生である。

本稿で触れたデジタル技術は、すべて「漁師が安心して海に出られ、若い人が水産業に夢を持てる気仙沼をつくる」ための道具であり、目的は「地域でこれからも漁業・水産業が持続すること」にある。不確実性を完全になくすることはできない。しかし、変化を早く捉え、共有し、地域で考え、支え合い、次の行動を選べるようにすることはできる。

「デジタル実装による地域課題の解決」を、水産業という現場から実践する。その歩みは決して速くはないが、現場との対話を重ね、小さな実証を地域に残る仕組みへ育てる確かな一歩を積み重ねていくことこそが、私たちの使命である。

問合せ先

■ 気仙沼市産業部水産課漁業振興係

〒988-8501 宮城県気仙沼市八日町1-1-1

TEL : 0226-22-3435

HP: <https://www.kesennuma.miyagi.jp/>



公益財団法人七十七ビジネス振興財団

1. はじめに

各々の都市における中心市街地（＝“まちなか”）は、多様な都市機能が集積し、長いスパンで文化、伝統を築き上げた「まちの顔」であります。しかし、モータリゼーションの進展、消費行動の変化、少子高齢化、人口減少等、社会経済情勢や人口構造の変化によって、まちなかにおける商機能の衰退や空き店舗、未利用地の増加に歯止めがかからない状況となっています。2006年、政府は、様々な都市機能を中心市街地に集約し、コンパクトで賑わい溢れる取り組みが必要であるとして、「まちづくり三法」（※1）の見直しを進め、コンパクトな街づくりの実現に積極的に取り組む市町村を支援するため、市町村が策定した中心市街地活性化基本計画に対する内閣総理大臣の認定制度が設けられました。また、2014年には、改正中心市街地活性化法が施行され、コンパクト化された中心市街地での民間プロジェクトの呼び込みや、規制緩和の導入、売上や来訪者を増やす事業を国が直接バックアップする等の施策によって、各々の都市では、都市の経済活力の向上を目指す動きを進めています。

2025年1月、石巻地域では、石巻市や石巻商工

会議所、石巻市内の街づくり団体などからなる官民連携組織「石巻まちなかエリアプラットフォーム」が設立。官民の連携を密にして、石巻市中心市街地の賑わい創出に向けて、空き地・空き店舗の活用やイベント情報の発信など14項目のリーディングプロジェクトに取り組んでいます。

本誌では、石巻まちなかエリアプラットフォームの役割、今後の取り組み等について代表を務める石巻市のまちづくり会社「株式会社街づくりまんぼう」の木村仁社長と同社まちづくり推進課で当該エリアプラットフォームの事務局を務める橋本文史課長を取材いたしました。

※1：「都市計画法」「中心市街地活性化法」「大規模小売店舗立地法」の総称。日本の各地域で衰退が進む中心市街地を再び活性化させるための法律

2. 石巻まちなかエリアプラットフォームについて

（1）設立の背景

一中心市街地衰退化に対する危機感

石巻まちなかエリアプラットフォームは、行政を中心とした震災復興のためのハード事業が概ね完了したものの、まちなか全体の賑わい創出・魅力ある



街づくり・回遊性向上の取り組みが課題となる状況のなかで、ポスト復興期におけるソフト面での持続可能な街づくりやエリアマネジメントを推進するために設立されました。まちなかの一部エリア（川沿いエリア）では、活性化に向けた取り組みの効果として歩行者や自転車通行量の増加が見られる等賑わいが生まれつつあります。その賑わいを駅前エリア、立町・中央エリアを含めたまちなか全体に波及させるために、官民一体でその推進に取り組む組織の存在が求められたことが設立の背景にあります。



（２）石巻まちなかエリアプラットフォームの役割

石巻まちなかエリアプラットフォームは、まちなかのエリアマネジメントを推進し、推進そのものに携わるプレイヤーを掘り起こし、育てて、官民一体となって石巻のまちなかに新たな価値を創造していくために中心的な役割を担う組織です。

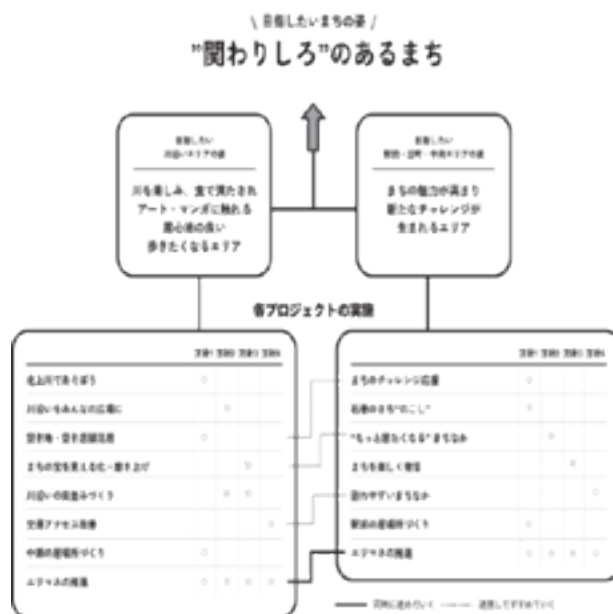
これまで主に行政が担ってきた「まちづくり」は、人口減少や少子高齢化が進む地域においてこれまでに以上に民間の力を十二分に活かすことが必要となります。石巻では、東日本大震災以降、民間主体の意欲的な取り組みにより、まちなかに楽しい空間や場所が増えています。行政だけにおまかせの「まちづくり」ではなく、市民や民間の組織も一緒になって、よりよい「まちづくり」を進めていくために「チーム石巻」の潤滑油として、地域振興支援を迅速に行うための体制を構築しています。

主な役割は以下の通りです。

①石巻まちなかエリア未来ビジョンの具現化

石巻まちなかエリア未来ビジョンは、2025年3

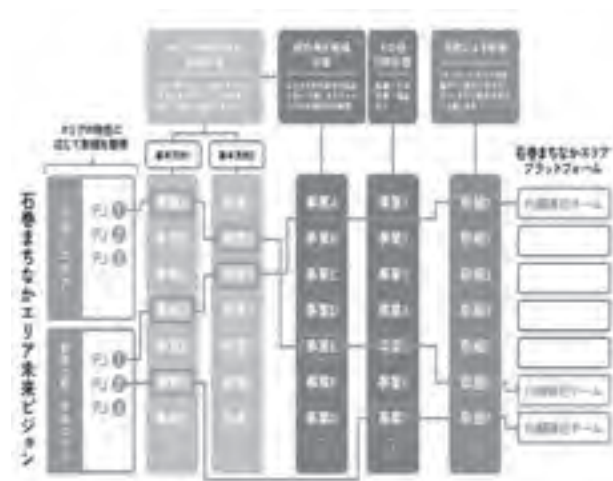
月に行政と市民・民間事業者の官民連携により作成したまちなかの活性化に向けた「羅針盤」。そこで記された目指したいまちの姿「“関わりしろ”のあるまちへ」の具現化を行政が定める各種計画と市民・民間事業者の取り組みとの整合を図りつつ、行政と市民・民間事業者が協働して進めていきます。



「石巻まちなかエリア未来ビジョン」

②官民連携の推進

石巻まちなかエリア未来ビジョンでは、「“関わりしろ”のあるまちへ」を目指して、4つのまちづくり方針を起点として14のリーディングプロジェクトを実施。石巻まちなかエリアプラットフォームが、リーディングプロジェクトをもとに、行政で定めた各種計画と市民・民間事業者の取り組みに横串を差し、繋いで、実行に向けて取り組んでいきます。



【4つのまちづくり方針】

方針1:立ち寄る目的となる拠点（居場所）を作る

方針2:まちの余白を活かしながら拠点（居場所）を作る

方針3:市民自身が楽しみながら魅力を発信し
プロモーションする

方針4:まちの内外を便利に繋ぎまちへのアクセス性を
高める

【14のリーディングプロジェクト】

＜川沿いエリア {1} ～ {8} ＞

{1} 北上川であそぼう

川遊びのバリエーションを増やす

{2} 川沿いをみんなの広場に

橋通り・かわまち交流広場を市民の憩いの場に

{3} 空き地・空き店舗活用

消費活動や交流活動の創出

{4} まちの宝を見える化・磨き上げ

地域の魅力を改めて見直し、広く発信

{5} 川沿いの街並みづくり

魅力を活かしてここならではの風景を
プロデュース

{6} 交通アクセス改善

自動車も歩行者も訪れやすいエリア

{7} 中瀬の居場所づくり

誰にとっても居心地の良い空間を

{8} エリアマネジメントの推進

（駅前エリア、立町・中央エリアとの連携
プロジェクト）

各々のプロジェクトの動きを知り、発信して
プロジェクトを円滑に

＜駅前エリア、立町・中央エリア {9} ～ {14} ＞

{9} まちのチャレンジ応援

何かを始めたい人たちへの適切なサポート

{10} 石巻のまち“のこし”

昔ながらの石巻のまちらしさを将来に繋ぐ

{11} “もっと居たくなる” まちなか

誰もが居心地良く感じる安心安全な
歩行・滞在環境

{12} まちをたのしく発信

まちの人達が“伝道師”として今昔の出来事を紹介

{13} 訪れやすいまちなか

交通関係事業者と連携して多様な手段で回遊

{14} 駅前の居場所づくり

交流や消費の場として活用策を検討

③石巻まちなかエリアの賑わい創出にむけた社会
実験の実施

今年度は、歩行空間を有効に活用する取り組みと
して、JR石巻駅前の歩道に芝生や遊具を置く社会
実験を年2回開催します。

【社会実験スポット】

7月:4カ所

10月:10カ所

なお、10月の社会実験では、まちづくりに関与
している石巻専修大学や東北大学などの学生の視点
を取り入れたスポットを設置する予定。

④石巻まちなかエリアへの出店・活動支援

シンポジウムやワークショップの開催、「街なか
出店サポートセンター」との連動したアクション、
社会実験や公共空間での「出店者募集」等を通じて、
空き地・空き店舗の利活用や新たなまちづくりプレ
イヤーの発掘を行います。

3. これまでの振り返りと今後の取り組み

（1）これまでの振り返り

人口減少や少子高齢化、仙台への一極集中など地
域振興にかかる全国のおよび宮城県特有のマイナス
条件を克服するべく、中心市街地の活性化が至上課
題となるなかで、石巻では、行政、民間、大学など
が連携して、石巻まちなかエリアプラットフォーム
を2年という歳月をかけて構築し、まちづくり活動
が新たなステージに突入しています。東日本震災を
契機としてまちづくりへの関わり方が変化し、行政
と連携した計画策定や外部人材とのネットワーク構
築が進みました。現在、東日本大震災後のハード整
備からソフト的な取り組みへ移行し、主に、公共空
間の利活用や社会実験を通じて市民の愛着醸成と賑
わいの創出を図っています。

市内の施設は、市民のシビックプライド醸成と市
外からの観光客誘致の両立を目指しています。これ
は、観光の原点は地域住民が誇れる場所を作ること
にあるとの考えに因るものであり、観光客と市民の

インクルーシブな空間を形成するためにも、関係者が一体となって運営・管理に取り組んでいます。

川沿いエリアは、観光拠点、市民の生活拠点かつ市民の利用も促進する施設である「いしのまき元気いちば」や「石ノ森萬画館」などをフル活用して、歩行者や自転車通行量の増加が見られるようになり、賑わいが生まれつつあります。一方で、郊外への大型商業施設の立地・進出等により、駅前エリア、立町・中央エリアを含めた中心市街地全体に賑わいが生まれるのは道半ばの状況です。川沿いエリアの賑わいを街中全体へ波及させるべく、各々のエリア間の回遊性の向上のための諸々のプロジェクトを地道に横断的に進める必要があります。

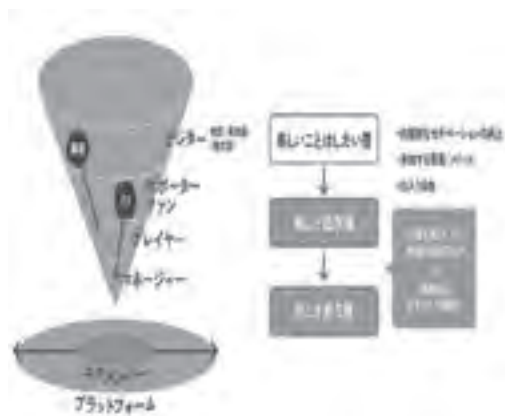
（２）今後の取り組み

今後は、まちづくり活動に対する市民認知の向上と、まちづくり活動のメンバーが固定化しつつあるため、次世代への継承が重要な鍵となります。

また、持続可能なまちづくりのため、収益をまちづくりに再投資する仕組みの構築にも取り組んでいます。

さらに、事業計画に盛り込んだ以下の項目についても取り組みを進めていきます。

- ・にぎわい創出に向けた勉強会やワークショップの開催。
- ・石巻まちなかエリアプラットフォームのHPでイベント予定など中心市街地に関する情報の発信
- ・まちなかへの出店促進に向けた出展者発掘のための座談会、空き店舗ツアーの実施
- ・管理を担う中央地区の北上川堤防上スペース「かわまちオープンパーク」の民間事業者の出店・活用の促進



4. まとめ

「石巻まちなかエリアプラットフォーム」は、民間と行政が連携して石巻中心市街地の魅力向上や賑わい創出を推進する場です。ポスト復興の10年先を見据えて「車中心から人が主役のまちへ」を掲げています。目指すべき将来像として、「“関わりしろ”のあるまちへ～誰にとっても居心地の良い場所があり、歩き楽しめるまちづくり～」を推進し、官民連携で新たな価値創造とまちづくりプレイヤーの掘り起こしに取り組んでいます。「石巻まちなかエリアプラットフォーム」を一つの核として、まちづくり活動の理念や具体的な方策が「羅針盤」として可視化され、持続的なまちづくり体制を構築したことで、地域活性化の新たなロールモデルとなること、他地域との連携による相乗効果が期待されます。

弊財団においても、引き続き公益事業を通じて地域の産業の振興を支援して参ります。

【参考資料】

- ・石巻まちなかエリアプラットフォーム
ホームページ
- ・石巻まちなかエリア未来ビジョン

【インタビュー先】

株式会社街づくりまんぼう（石ノ森萬画館指定管理者）
代表取締役社長 木村 仁 様

株式会社街づくりまんぼう（石ノ森萬画館指定管理者）
街づくり事業部 まちづくり推進課
課長 橋本 丈史 様

街歩き



一般社団法人 東北観光推進機構会長

松本 茂

小さい頃から旅に出ることが好きだった。始まりは小学3年の頃、仙台駅から母の実家の古川に一人鉄道で往復したのがきっかけ。中学に上がると東京の従姉夫婦の家まで足を延ばし、高校では北陸・山陽・山陰へ。大学では4年間サイクリングに明け暮れ、気づけば宗谷岬から佐多岬まで。

モラトリウムが終わり就職。家族旅行はもちろんあったが、自分がハマった沼は「街歩き」。自分の居場所探しにも通じる趣味。発端は週末土日が潰される出張から。20年ほど前、サッカーJ1ジェフの担当をしている時、新潟でのアウェイの試合の応援に。時間を持て余している時に思いついたのが、新潟の街歩き。駅から萬代橋を渡り、古町を通り日本海まで。その際知ったのが新潟市の街の成り立ちで、信濃川の三角州に張り巡らされた水路、運河で発展してきたという。それらは暗渠となって昔を今に伝えている。これを機に、新潟が自分に身近な街となり、味わったことのない満足感を覚えた。

ふるさと仙台での初めての勤務の時、プラタモリ仙台編での四谷用水を見て、広瀬川の取水口から大崎八幡神社を経て名掛丁に至る道筋を、高校時代まで過ごした仙台の街の記憶と共に正にブラブラとプラタモリ。

そして2023年にはニューヨークタイムズでの盛岡の紹介が。実はその2年前、4月に盛岡出張のチャンスが舞い込み、石割桜、盛岡城公園、岩手銀行赤レンガ館、八幡宮、町屋、南昌荘などを訪ねて回った。盛岡の紹介記事を読んだ時には、「そうでしょうー、やっと分かってくれましたか!!」と心で叫んだ。

街歩きが出来そうな時は、当然スニーカーを持参するように。幸運にも、毎年スイスのバーゼルという町で開催されていた「Basel World※」関係の仕事を担当したことをきっかけに、スニーカー携帯は習慣となった。バーゼルはスイスの中央に位置し、そこから鉄道に乗れば手軽にチューリッヒ、ベルン、ジュネーブに足を延ばすことができた。スイスだけではもったいないので、成田からの欧州での着発地はミラノ、フランクフルト、ミュンヘン、ウィーン、パリ、コペンハーゲンと毎年選んでは楽しんだ。ひとり悦に入るありがたい時間だった。街歩きとの出会いを神に感謝。

※1917年のスイス産業展を起源として開催されていた世界最大級の時計と宝飾品の見本市



宮沢賢治像（盛岡市材木町）



「上杉山橋」跡（仙台市青葉区上杉）



安積疏水麓山の飛瀑
（郡山市麓山）



霊屋下セコイヤ類化石林
（仙台市青葉区米ヶ袋）



仙台空襲 爆撃中心点のモニュメント
（仙台市青葉区中央（クリスロード商店街内））

七ツ森秋の田園

これは大和町で撮影された七ツ森と秋の田園の写真です。大和町商工観光課によると、七ツ森は笹倉山・松倉山・撫倉山・大倉山・蜂倉山・鎌倉山・遂倉山の7つの山からなる場所で、昔、朝比奈三郎という力持ちの大男が弓の稽古をするために的にする山を作ったという逸話が残っているそうです。山をつくるために歩いた足跡が吉田川、土を掘った場所が品井沼と言われています。大男がつくったといわれる七ツ森の景色をぜひ一度、見に行かれてみてはいかがでしょうか。

編集後記

日頃より本誌をご愛読いただき誠にありがとうございます。

今号で第28回（2025年度）「七十七ビジネス大賞」「七十七ニュービジネス助成金」を受賞された全企業のインタビュー記事掲載が終了いたしました。インタビューにご協力いただいた受賞企業の皆様には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

今年度、弊財団では2月・5月・9月に特定テーマにセミナーと講演会を開催いたしました。地域経済をテーマに、その動向や産官学連携の取り組みについて、アナリストや企業の社長方から講話を頂戴しました。今後も弊財団では情報誌の発行をはじめ、皆様のお役に立てる情報を発信できるよう努めてまいります。

次号は、第29回（2026年度）の受賞企業のご紹介ならびに贈呈式の模様を掲載する予定です。引き続きご愛読のほどよろしくお願いいたします。

（伊藤 紅葉）

★「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ありませんので、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.115

2026年10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：宮城県観光戦略課「七ツ森秋の田園」



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。