

七十七ニュービジネス助成金受賞 第24回(2021年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社エフアシスト

代表取締役 藤倉 修一 氏



会社概要

住 所：仙台市若林区保春院前丁6-6

設 立：2011年

資 本 金：5百万円

事業内容：プロテイン製品の企画販売

従業員数：8名

電 話：022 (2796) 8450

U R L：http://www.fassist.co.jp/

障がいを持つ方々を対等な事業パートナーとし、「ソーシャルプロテイン」の製造を通して社会・地域に貢献することを目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社エフアシストを訪ねました。当社は、障がい者就労支援B型施設において障がい者が手作りで作るプロテインパウダーを加工し、「社会貢献型プロテイン」として全国に販売しています。原料を海外から直接仕入れ、自社で製品設計、製造、出荷まで一貫体制を構築することで1,000種類以上の原料管理と取引先100社近くの在庫管理を実施し、企業特性に応じた小ロットや少量多品種のプロテイン製造など細かな依頼に柔軟に対応しています。当社の藤倉社長に、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。

第三者的目線から当社の取組みを評価していただいたことは非常に良かったと思います。新たなビジネスモデルとして当社の取組みを評価・認知してもらう機会を作った方がいいとアドバイスを頂くことは以前からありましたが、こういった形で実現すればいいのだろうと悩んでいました。偶然取引先からこの表彰制度を紹介され、最初はせっかくだから応募してみるかと思いましたが、審査に向けて準備を進めていく中で受賞することが出来れば当社をアピールする良い機会になるかもしれないと感じるようになりました。実際に受賞することが出来て、様々な方に当社の事業を知ってもらえたのと同時に、このように評価していただくことによって従業員のやりがいやモチベーションの向上にも繋がったのではないかと感じています。

頂いた助成金は、業務委託をしている福祉事業所での活用と日頃から頑張ってくれている従業員みんなに賞与への上乗せという形で還元したいと思っています。

模索し続けた事業の形

——起業から今日の事業に至るまでの経緯について教えてください。

起業する以前はサラリーマンとしてスポーツ用品店に勤務し、平均年収に満たない収入で妻と子供2人と暮らしており正直生活に余裕はありませんでした。私には以前から旅行で何度も訪れている沖縄に将来的に住みたいという思いがありましたが、定年まで今の仕事を続けていると実現は不可能であり、何か個人事業として自分に出来る事はないかと考えるようになりました。それまでスポーツ用品の販売を行っていましたので、スポーツをするうえで必要不可欠になる身体づくりの手助けなら出来るかもしれないと思い、2007年に個人事業としてトレーナー業を始めました。トレーナー業といっても貯金が僅かしかなかったため、固定費がかからないよう店舗を構えずお客様の自宅でトレーニングをする出張トレーニングを行っていました。当初は、なかなか外で運動できる機会がないなかでダイエットをしたいと考える出産を終えた女性をターゲットとして考えていたのですが、実際のお客様はターゲット層からかけ離れた方が多く、依頼があれば365日いつでも自宅に訪問をするような当初の想定とは異なる事業形態となってしまいました。ある時そんな様子を見た知人からその事業を続けるのは限界なのではないかと指摘され、自身の事業の形を見直すことになりました。

それまで私はモノではなくサービスを提供したいと考えていましたが、やはり事業として継続性をもつためにはモノの販売が適しているのかもしれないと思い2011年に当社を設立しトレーニングバンドの販売を始めました。生活雑貨専門店やスポーツ用品店で多い時には1年で10万本を販売しましたが、こういったグッズというのは流行り廃りが激しく2、3年で売上は落ち込んでしまい、2期連続赤字で債務超過手前まで業績が落ち込んだこともあり、このままトレーニング用品販売だけで事業を続けるのは難しいと判断しました。

私はスポーツ用品の販売に携わっていた時代から、身体づくりとはトレーニングと栄養と休息という3つの要素を整えることで成り立つものだと考えていました。そこで今度はトレーニングではなく、栄養の面でサポート出来る商品を世の中に提供しよ

うと考え、全くノウハウはなかったですが、プロテインの製造販売に挑戦することにしました。



本社

社会から必要とされる会社

——御社の理念についてお聞かせください。

個人的には企業理念や経営理念というのは時代やその時の会社の状況によって変化していくべきものだと思っています。創業した時と現在では事業内容も社員も大きく変化していて、私自身も最初は事業のことだけで頭がいっぱいだったのが、共に会社を支える仲間が増えるにつれてできるだけ長く社員が勤めることが出来る会社づくりをしなくてはと考えるようになりました。だからこそ自分の都合だけを優先するのではなく社員の立場に立ち、周りの意見を取り入れながら会社としての理念や方針を決めていきたいと思っています。その中で創業時から変わらずに大事にしている唯一のことといえば、社会から必要とされる会社であり続けるということです。社会に必要な製品を提供するというだけではな



工場外観

く、雇用の創出や地域貢献といった観点からも社会に貢献する会社を目指したいです。

オーダーメイド型のオリジナルプロテイン

——事業内容について教えてください。

当社の主な事業内容はプロテイン製品の企画販売で、小ロットからのOEM生産受託を行うBtoBと、自社ブランドで一般消費者向けに直接販売するBtoCの2つの事業を行っています。当社はプロテイン製造作業を県内の福祉事業所に業務委託しており、障がい者の方々々が製造するプロテインを「ソーシャルプロテイン」と定義しています。当社のプロテイン製造販売は、まず確実に納品が出来て廃棄が出ないBtoBの事業からスタートしました。

BtoBといってもただプロテインを製造するだけで受注は獲得出来ないのので、当社が大手メーカーとの差別化を図るために考えたのが小ロットでのオーダーメイド型オリジナルプロテインです。通常他社のプロテイン工場では最低1,000kg程度から発注を受けているためオリジナルプロテインの導入には慎重になってしまうことが多いのですが、当社では200kgから発注を受けることでオリジナルプロテインの導入ハードルを下げています。最初は高校野球を中心とした野球チームの名前入り学校専用モデルの企画販売を、野球用品を取り扱うゼット(株)と協業で始めました。現在では全国200チーム以上にチーム毎の希望に合わせた予算や、求める配合で作ったオリジナルプロテインを販売しています。BtoBにおける取引先を拡大していくことで、会社としての信用度が高まるほか、品質の保証、働く障がい者の方々のやりがいの向上などに繋がってきたと思います。

その後BtoBの事業が軌道に乗ってきたタイミングでBtoC事業を始めました。OEM生産受託のBtoB事業だけを行っているのと契約を切られてしまった際のリスクが非常に大きいため、自社製品を自ら直接消費者に販売する力を付ける必要があると感じました。また今後の事業拡大を検討したときに、少ない労働力で売上が見込めるインターネットでの直販は必要不可欠になると思ったこともBtoC事業を開始した理由の1つです。

実際の製造作業においては、OEM生産受託の製品を優先し、残りの空いている時間で自社ブランド製品を作ってもらっています。OEM生産受託を行う

BtoB事業では原料の価格の変化などによって受注の増減が発生し、それによって製造量が少なくなることがあるのですが、自社ブランドを直接販売するBtoC事業があることによって常に仕事を切らさずに作業を続けられます。障がい者の方々には仕事が無かったり、普段と違う仕事をするというようなイレギュラーな状況になると、不安な気持ちになり混乱してしまうことがあるため、当社の製造スタイルは働く障がい者の方々の気持ちの安定にも繋がっています。



原料保管場所

——御社が行っている製造後の在庫預かり配送物流サービスについて教えてください。

これはスポーツジムなどを中心に販売している企業オリジナルOEM製品において行っているサービスです。当社では企業オリジナルOEM製品を200kgから受注していますが、200kg分でも相当な保管スペースが必要となります。しかし、スポーツジムは一般的に交通の利便性が高く通いやすい駅前などに構えていることが多く、そのスペースを確保するためにはその分高い家賃を払わなくてはなりません。そこで、当社では発注分全て一度に納品するのではなく、在庫をお預かりして必要な分のみを都度発送するというサービスを行っています。一般的なOEM生産受託を行っている工場では、完成した製品を長く保管しておく場所は用意していないためこのようなサービスは実現できません。BtoC事業として自社製品の消費者への直接販売を行っていることによって、在庫保管のスペースがあり、細かい発送作業を行えるノウハウをもつ当社だからこそできるサービスであり、当社の強みの1つだと考えています。

「ソーシャルプロテイン」の取組み

——御社が取り組んでいる「ソーシャルプロテイン」について教えてください

上述のとおり、当社のプロテイン製造作業は県内の福祉事業所に業務委託しており、障がい者の方々が製造するプロテインを「ソーシャルプロテイン」と定義して全国に販売を行っています。当初、他社との差別化のために小ロットでのオーダーメイド型オリジナルプロテインの製造を行うと決めましたが、やはり民間企業の工場では大きな機械を使って、同じ種類のプロテインを一気に大量に作るというのが一般的であるため、その都度原料の入れ替えや清掃をしなくてはならない当社の製造スタイルは効率が悪く、そのことで引き受けてもらえませんでした。そこで、社会福祉法人なら引き受けてくれるかもしれないとアドバイスを頂き、社会福祉法人はらから福祉社会登米大地に足を運んだことが業務委託をすることとなったきっかけです。

それまで私自身恥ずかしながら福祉事業所についての知識がほとんどありませんでした。しかし実際に話を聞くと、多くの福祉事業所が公園のトイレ掃除や商品箱の組立など働きがいの少ない仕事しか行えないことや、B型就労支援平均工賃が宮城県では月額17,000円前後という低い水準であること等、障がい者の方々の働く環境や条件というのが厳しいものだと分かりました。そこで当社のプロテイン製造を提案したところ、施設長から「やれることがあるならぜひ挑戦したい」という返事を頂き、現在のよう福祉事業所の方々と協力して事業を行うようになりました。

——障がい者雇用を行う御社の取組みはどのような効果をもたらしていますか。

障がい者の給与の宮城県平均月額が約17,000円であるのに対し、当社の工場である一部の事業所では2021年3月に月額55,000円を達成し、2022年3月には月額60,000円の達成を見込んでいます。今後もより高い水準である月額70,000円を目指して取り組んでいきたいと思っています。

直接現場で話を聞いてみると、障がい者だから遠くに出かけられない、自発的に行動できないのではなく、今まで自由に使えるお金が無かったからやりたくても出来なかったというだけなのだと思えます。自分が稼いだお金で、1人で関東に住む家族に会い

に行ったことや好きなゲームを購入できたことなどを報告してもらう度に、その変化が嬉しいのと同時に当社の取組みをさらに広げていきたいと感じます。

——障がい者雇用を行うなかで、製造作業の生産性向上や品質の維持で意識していることなどございますか。

障がい者の方々への作業に関する指導などは福祉事業所の職員の方をお願いをしています。ただ、売り物に出来ない製品がないか、ミスがあったとすれば許容範囲かどうかというチェックは常時当社で行っています。例えばシール貼りの作業において、手が器用に動かせないとシールが曲がってしまったり所定の位置からずれてしまったりするのですが、それが製品として良いか悪いかという判断は職員の方には難しいので、その都度画像を送ってもらい当社で判断しています。障がい者の方々の作業の様子を見ながら手軽に画像送信やその回答の確認を行えるよう、当社から各事業所に専用のスマートフォンを支給しています。そのやり取りを細かく何度も行うことによって、職員の方とも製品として許容できる範囲を共有できるようになってきています。こういった部分が一般的な工場に製造を依頼するのとは違う点だと感じます。

しかし、実際に1番大変な思いをしているのは福祉事業所の職員の方々ではないかと思えます。なかなか作業に集中できない人や作業の途中で現場から離れようとする人などがいるなかで、その様子をチェックしながら製品づくりをするというのは体力的にも精神的にも大変だと思えます。ですが、職員の方々の給与は規定で定められているため、障がい者の方々とは違いどれだけ頑張っても大きく増加する訳ではありません。そこで当社では定期的に業務上で苦労していることや要望はないかヒアリングをしたり、慰労会を開いたりするなど職員の方々にとっても働きやすい環境づくりやモチベーション維持に繋がるような取組みを心掛けています。

また、人材確保という面では若い世代で福祉業界を志す人が少なくなってきており、障がい者の方々への現場指導の負荷の増大や生産性の低下などが今後予想されます。そこで、ベトナムなど外国人労働者を雇用し、現場の負担軽減やサポートをしてもらうということも検討していかなくてはいけないと感じています。

——「ソーシャルプロテイン」の販売や営業を行うなかで、苦労されたことなどあれば教えてください。

以前は製品に対してネガティブな印象を抱く方や品質面に関する不安な声が多かったように思います。私自身も社会貢献に繋がる良い取組みだと思いつつもなかなかその良さを理解してくれる人がいないので、当社の特色をアピールポイントとして営業することが出来ませんでした。

しかしここ数年、特にコロナ禍になってからは少しずつ世の中が社会的弱者に寄り添うような風潮に変わってきたように感じており、SDGsの取組みの一環として「ソーシャルプロテイン」を位置付けるなど、企業の価値を高める存在として当社製品が求められる機会が増えたように感じます。世の中の「ソーシャルプロテイン」に対する見方が変化しない限り、当社の取組みや製品の性質はアピールポイントではなくデメリットになってしまうとずっと感じていて、その変化するタイミングを待っていたのでこうして関心が集まるようになり嬉しいです。



シール添付作業風景

地域との関わりと地域への還元

——地元企業として地域貢献という観点で取り組まれていることを教えてください。

七ヶ浜町・柴田町・登米市・丸森町の4つの自治体で当社のプロテインをふるさと納税返礼品として販売しています。七ヶ浜町にある当社のプロテイン製造工場は、もともと七ヶ浜町役場が使わずに保有していた土地を当社の業務提携先である社会福祉法人はらから福祉会が無償で借り受け、その土地に建てたものです。そんな繋がりがあり、たまたま町

役場の方から当社のプロテインをふるさと納税返礼品として出してみないかと提案していただいたのがきっかけです。ふるさと納税返礼品として販売することで、当社に利益が生まれるのはもちろんのこと、障がい者の方々のやりがいの創出や土地を提供して下さっている七ヶ浜町をはじめとした地域へ税金という形での還元が出来ることは非常に良いことだと思い、積極的に取り組んでいます。



「HIGH CLEAR ウェイトダウン」

新たなシステムの開発

——今後の御社がどのようなことに取り組んでいきたいと考えているのか教えてください。

障がい者の働く環境には低賃金などの課題が多くあり、これは全国共通の問題だと思っています。だからこそ、福祉事業所と業務提携をして製造を行うという当社の事業を1つのビジネスモデルとして確立したいと考えています。障がい者の方々はその特性上、例えば肉や魚の脂の乗り具合のような基準が曖昧で自分の感覚で判断しなくてはいけないような作業が苦手です。反対に数字など明確な基準や決まりがある作業は得意で、彼らは1,000gという基準があれば1gの過不足も認めないほどきっちり正確な作業をしてくれます。そういった意味で、一定の量を計り、袋に詰めるという当社のプロテイン製造作業は障がい者の方々に比較的向いていたのだと思います。プロテイン以外でもホットケーキミックスやたこ焼き粉などその特性を活かせる業種や製品があるのではないかと思いますので、当社のビジネスモデルをもっと多くの人に周知していくことで、今後少しずつでも障がい者の方々にとってより良い就労環境が整っていくことを願っています。

今後、福祉事業所の職員の方々や障がい者の方々が高齢化していくことが当社の課題の1つと考えられます。そのため、できるだけ長く働けるような仕組みづくりや適性に合わせて効率良く作業を進められる現場づくりが必要になってくると考えています。高齢化が進むと重たいものが運べなくなったり、作業スピードが遅くなり生産性が下がるなどの問題が出てくると想定されることから、作業の負荷を軽減するための機械やシステムを考えていきたいと思えます。現在社会全体としては機械化やデジタル化が進んでいますが、福祉業界はまだアナログな部分が多いです。もちろんアナログだからこそその強みもありますが、どうしても体力や時間を要してしまう作業が多いので、そこをカバーできるようにしていきたいです。また、機械化などによって作業の負荷を軽くすることで、現状ではなかなか働くことが難しい重い障がいを持った方も働けるようになる可能性もあるのではないかと考えています。

実際の製造の現場を見ていると、それぞれが得意分野を活かしてしっかり役割分担されているのがよく分かります。例えば知的障がいは無いが足が不自由で車椅子に乗っている人は、段ボールの運搬など力仕事をするのは難しいですが、最後の検品作業や現場全体に目を配り各工程が問題なく稼働しているかチェックする役割を担うことが出来ます。障がい者の方々の職場環境というのは、一般的な職場環境よりも個々の能力の見極めやそれに合わせた役割分担が特に重要だと感じます。現在、その能力の見極めは福祉事業所の職員の方の力に頼っている部分が大きく、職員の方の中でも経験を積んでいないとなかなか判断するのは難しいようです。その見極めを的確に労力をかけずに出来るようにするため、将来

的にはA Iを活用して個人個人の行動特性や作業の適正などを判断できるシステム開発も進めていきたいと考えています。

熱量を持って言葉として発する

——起業家へのアドバイスをお願いします。

自分のやりたいことは頭で考えるだけでなく、熱量を持って言葉に出したり行動したりして試みるのが大事だと思います。成し遂げたいことを言葉として発することで、自分自身のやらなくてはいけないことが明確化したり実際に行動しなくてはという気持ちにさせてくれたりする効果があると日頃から感じています。

また、日本ではお金を借りることはあまり良くないイメージを持たれることが多いですが、私は自分のやりたいことがあってそのためにお金を借りるのは悪いことではないと思っています。年齢を重ねてしまうと、お金が貯まったとしても、身体を動かして新しいことを覚えたり挑戦したりすることがなかなか難しくなってくるので、時にはお金を借りても早いうちから経験を積むことも重要だと伝えたいです。



藤倉社長

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。

(2022.1.21取材)



展示会の様子



仙台市デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進計画について

公益財団法人七十七ビジネス振興財団

1. はじめに

仙台市は、2021年6月に「仙台市デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進計画(以下「本計画」)を策定しました。

本計画は、国におけるデジタル化の動きや新型コロナウイルスの感染拡大の影響による、生活様式や働き方の変化を背景として、仙台市におけるデジタル化を迅速かつ着実に進め、より住みやすいまちの実現や地域・経済の活性化を図ることを目的としたものです。

仙台市では、これまで2016年3月に「仙台市ICT活用方針2016-2020」を策定し、ICT(Information and Communication Technology:情報通信技術)を効率的、効果的に活用することで市民サービスの向上を図るとともに、魅力あるまちづくりに取り組んできました。本計画は同方針を継承し、さらに発展させるとともに、国の「自治体デジタル・トランスフォーメーション推進計画」(2020年12月策定)の内容と、仙台市の特性や実情を踏まえたものとなっています。

2. 本計画の目指す姿

本計画では、目指すまちの姿を「^{ディー} :D-Sendai ^{センダイ} デジタルでみんなワクワクスマートシティ」としています。



「まちのデジタル化」および「行政のデジタル化」の視点から、さまざまな分野でデジタル化に取り組み、多様化する市民のニーズに応える「ひとを中心としたDX」を推進することで、誰もが便利で住み

良さを実感でき、ワクワクするようなまちの実現を目指すものです。



3. まちのデジタル化の視点

地域のポテンシャルや文化などに根差し、まちの魅力を高めるデジタル化として、11の視点から取り組みを進めます。

(1) 地域

地域ごとの異なる特性に応じた課題に対し、デジタルツールを利用した簡易化や効率化により課題解決を図ることで、慣れ親しんだ地域がもっと暮らしやすくなる。

(2) 交通

公共交通の利用が不便な地域において、通勤、通学をはじめ通院や買い物など日常生活に必要な移動手段を確保する際に地図情報サービスと連携したデジタルサービス等の利用により、地域住民の方がもっと便利に地域交通機関や自転車を利用できるようにする。

(3) 最先端技術

複数分野のデータ連携と先端的なサービスの提供によって未来の生活を先行して実現するスーパーシティの取り組みをはじめ、仙台市をフィールドに最先端技術を常に取り入れ社会実装につなげていくことで、市民にとってまちの暮らしがもっと便利になるよう取り組む。

(4) 障害のある方への配慮

障害により情報を得ることが難しい方が、デジタル社会の構築を進める中で取り残されずに、デジタルサービスに容易にアクセスでき、もっと恩恵を受けられるようにする。

(5) 子育て・教育

手続きや幼児教育、子育て支援サービスなどに関する情報発信など、市民がもっと子育てしやすくなるように取り組むほか、あらゆる世代の市民がもっと学びやすく、成長できるように取り組む。

(6) 健康・医療

医療費や介護費の増大といった課題の解決とともに、健康寿命の延伸やよりよい医療製品・サービスの提供に向けて、健康・医療・介護分野における先導的なデジタル技術利活用に資する施策を推進し、市民がもっと健康に暮らすことができるようにする。

(7) 環境・エネルギー

デジタルツールを活用し、ごみの減量および分別排出について効果的な周知啓発や排出時の手続等の利便性向上を図ることで、資源を有効かつ大切に使うライフスタイルの定着を図る。また、事業者と連携しICTを活用したエネルギーをもっと上手に使うまちづくりを進める。

(8) 防災・減災

緊急時に最適な避難場所をプッシュ通知するなど、防災、減災にデジタル技術を活用することで、市民がもっと素早く危険から身を守れるように取り組む。また、産学官金連携により、「BOSAI-TECHイノベーション創出支援」に取り組む。

(9) にぎわい

デジタルマーケティングにより仙台市を訪れる観光客を増やす取り組みを行うことや、仙台MaaSの構築など、デジタルによりまちのにぎわいを生み出し、市民や観光客にとってもっと楽しいまちになるよう取り組む。

(10) 地域産業

ICT関連企業と幅広い分野の協業の創出や、新事業の創出を支援するとともに、ICT関連企業の集積促進や高度ICT人材の育成、人材確保支援に取り組み、新たな産業を創出し、あらゆる産業にもっとイノベーションを起こす。また、中小企業等のビジネスモデルや働き方の可能性を広げ、地域経済をもっと元気にする。

(11) 誰にも優しいデジタル化

デジタル社会構築に向けて、市民の誰もがデジタルサービスにアクセスでき、デジタル化による恩恵を受けられ、誰も取り残されずにデジタル社会をもっと親しく感じてもらえるように支援する。

4. 行政のデジタル化

行政手続のオンライン化などの行政サービスの向上や市政運営の効率化・高度化を目指し、行政手続のデジタル化の拡充、セキュリティの確立やBPRの推進、業務プロセスの根本からの見直しにより市役所業務を変革することを目指すため、3つの視点から取り組みを進めます。

(1) 行政手続における利便性の向上

行政手続のデジタル化の拡充により、市民が窓口に行かなくても手続きを行える環境を整え、窓口で手続きを行う場合でも滞在時間や対面時間が短くて済み、本市の手続きがもっと簡素で効率的になるように取り組む。

(2) 市役所のデジタル化

BPRを推進し、従来の業務プロセスを根本から見直して既存業務の標準化や最適化を図り、無駄のない効率的なプロセスとするなど市役所業務を変革する。また、BPRにより政策立案や相談などの業務にリソースシフトし、市民サービスの向上に取り組み、市民にもっと親しみやすい市役所にする。

(3) データ活用環境の整備

市役所業務のデジタル化を支える強固な基盤の整備として、セキュリティの確立や人材育成に取り組む。また、データ利活用の基盤構築の検討を進めるとともに、もっと活用しやすいオープンデータの拡充に取り組む。

5. まちのデジタル化の個別の取組み

本計画で目指すまちの姿の実現に向けて2024年3月までの3年間で取り組むべき個別施策は、まちづくりや経済、福祉、防災、教育など行政の幅広い分野と深く関わっており、従前から取り組んでいる施策を含め85の施策が掲げられています。

まちのデジタル化に向けては、仙台市が実施する施策への取組みだけではなく、仙台市と民間事業者、大学などの学術機関などが互いに協力しながら取り組んでいくことが必要です。本項では、仙台市と民間企業の連携により取り組むべき項目のうちの一部について、仙台市のまちづくり政策局をはじめ経済局、文化観光局の担当者へインタビューして伺った内容について紹介します。

(1) 「最先端技術」にかかる個別施策

○大学の先端技術シーズと地域産業・地域企業とのマッチング

一企業が抱える課題とIIS研究センターの活用

現在、多くの企業では生産性の向上・事業継続に

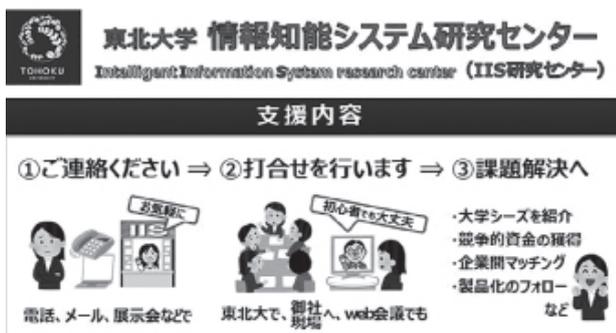
向けてDXの必要性が急速に高まっています。

仙台市経済局では地域企業のDX推進を支援しており、ITと様々な分野との掛け合わせ「X-TECH（クロステック）」の推進によって、ITの力で事業化と地域課題の解決を目指しています。また、「東北大学情報知能システム研究センター（以下「IIS研究センター）」とも連携し、産学官金連携による研究開発や技術の実用化・事業化を支援しています。昨今のDXへの関心の高まりから、地域における産学官金連携の相談窓口としてIIS研究センターの重要性がこれまで以上に増してきています。

自社の事業領域において技術的な課題を抱えているものの、「どこに相談していいかわからない」「大学へ相談に行くことは非常にハードルが高い」といった声もよく耳にします。IIS研究センターでは、まずは地域産業・地域企業が抱えるお困りごとをざっくりお伺いし、具体的な課題やニーズを特定したうえで、ITに関する先端技術シーズや地域産業・地域企業とのマッチングによる産学連携プロジェクトを推進しています。

一 課題解決に向けた取組み

IIS研究センターでは、課題を抱える企業からご連絡を頂くと、まずは課題特定に向けたディスカッションを行います。そこで明確になった課題に対し、大学シーズの紹介や企業マッチング、製品化フォローや競争的資金獲得に向けた支援など様々な課題解決策を提案します。IIS研究センターには、民間企業出身の特任教授が在籍しており、最新の技術動向などを分かりやすくアドバイスするほか、企業目線でニーズの具体化・絞り込みや解決アプローチを検討します。相談の内容によっては必ずしも大学の先生を頼らなくても解決できる課題もあり、その場合には地域IT企業や既存技術のご紹介もしています。相談費用は無料であり、多くの事業者様にご活用いただきたいと考えています。



東北大学 情報知能システム研究センター
Intelligent Information System research center (IIS研究センター)

支援内容

①ご連絡ください ⇒ ②打合せを行います ⇒ ③課題解決へ

お電話に
お電話、メール、展示会などで

お心算で大丈夫
東北大で、部社へ、web会議でも

- ・大学シーズを紹介
- ・競争的資金の獲得
- ・企業間マッチング
- ・製品化のフォロー など

IIS研究センターへの相談の流れ

また、IIS研究センターではこれまでの競争的資金獲得支援のノウハウを有しており、国・県・市・そ

の他各種補助金に関する情報の提供や申請に関する支援も行っています。

このように課題の特定から、解決アプローチ・プロジェクト推進体制等の検討、競争的資金獲得、実際の研究開発推進など、事業の実用化までシームレスな支援を行っています。

一 これまでの取組み実績の例

設立から12年目を迎えるIIS研究センターにおいては、製造業や農業など幅広い分野でITを活用した課題解決・事業化の事例が生まれています。特に、東日本大震災以降、人手不足などの課題が顕在化している気仙沼や石巻などの漁港において、カツオの水揚げやタラ・鮭の雄雌判別などの作業の自動化をはじめとする、水産業の高度化に資する取組みに注力してきました。これらのプロジェクトを推進する際には、課題を抱える企業とIIS研究センターだけでなく、地域のIT企業をはじめとするチームで意見交換を行い、各プレイヤーの強みを活かして課題解決の方策を探っています。



IIS研究センター「産学連携事例」より

(2) 「にぎわい」にかかる個別施策

〇デジタルマーケティング

仙台市では「仙台市交流人口ビジネス活性化戦略」を進めています。600万人泊を目指す取組みは新型コロナウイルス感染症の流行の影響により、令和3年も大幅な落ち込みが予想されています。また、スマートフォンの普及によりデジタル化が進行しているほか、OTA（インターネットのみで取引を行う旅行会社）を利用した個人旅行が主流になってきています。そのような現状を踏まえコロナ収束後の交流人口回復・拡大に向け、「仙台市観光データマネジメントプラットフォーム」を構築し、仙台市の観光サイトへのアクセスデータや過去に行った動

態調査のデータ、観光庁のオープンデータやモバイルの移動情報などを集約・蓄積し解析することでどのような時期に、どのような年代や属性の人が来ているかを分析します。分析結果からターゲットを明確にしたうえで、適切な情報発信に取り組みます。仙台市の観光サイトとして「せんだい旅日和」などがありますが、2019年からは体験プログラム専用サイト「仙台旅先体験コレクション」を開設し、仙台・宮城の豊かな自然や祭り、歴史、文化、食など多彩な体験プログラムを紹介しています。デジタル技術を活用し、適切な観光情報の発信を通じて、賑わいの創出を実現していきたいと考えています。



「仙台旅先体験コレクション」ホームページより

〇仙台MaaS

ーサービス立ち上げの背景

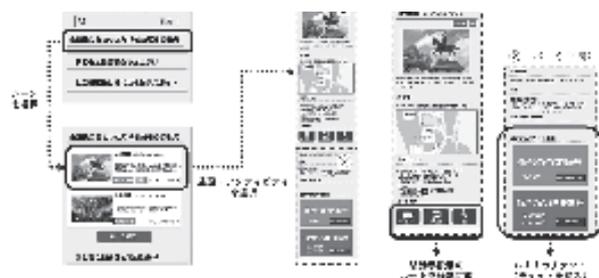
仙台市では、都心の交通量減少や郊外中心の生活、自動車依存によるバスの利用者減少などの課題を抱えています。その対応として、仙台MaaS (Mobility as a Service) の構築に取り組み、モビリティとアクティビティをシームレスにつなぐことにより、公共交通を便利に利用してもらうことで、まちのにぎわい創出をはじめ、ミュージアム都市・学都、健康社会、子育て応援社会、防災環境都市・強靱化の実現へとつなげていくことを目指しています。

ー構築するプラットフォーム

一般的にMaaSとは、スマートフォン等でモビリティとアクティビティをシームレスにつなぐことにより、目的地までのルートや移動手段、街なかの飲食店・イベントの検索と予約・決済までをデジタルで一括して行える仕組みをいい、国内外でその取り組みが始まっています。

仙台MaaSでは、設計の思想として、アプリケーションによるものではなく、Webブラウザを利用したプラットフォームを考えています。アプリケーションを新たに作成する場合ですと、ダウンロードの手間やアプリケーションの利用者しか活用できない仕組みとなってしまうますが、Web形式で運用することで、アプリをダウンロードせずにすぐに使うことができ、市民や来訪者が簡単・シンプルでわかりやすい仕組みにすることが出来ます。また、交通事業者や施設イベント運営者などがサービスを提供する場合も運用や拡張が容易となりますし、財政面・運用面でも比較的低コストで持続的に運用ができるという利点があります。

仙台MaaSでは、プラットフォーム上に「デジタルチケット売り場」を作り、バスの市内周遊乗車券やタクシーの定額乗車券、博物館などの施設入場券や飲食店の飲食チケットなどの「デジタルチケット」を販売し、シームレスに入場、決済できるようにしたいと考えています。また、アクティビティ面からは「おすすめコース」や「おすすめスポット」として、「時間が余ったけど何かあるか」「家族で都心に行って買い物した後にいいところはないか」などの場面で使えるおすすめ情報を提案していきます。このように、関連するチケットが買える仕組みづくりをしていくことでモビリティとアクティビティをシームレスにつなぎ、にぎわいの創出につなげたいと考えています。



現在検討中のスマートフォンでの操作イメージ

ー仙台MaaS構築上の課題

プラットフォームの構築には様々な課題があります。時刻表や経路はGoogleマップを活用していただくのですが、そこでは国の「GTFS-JP」という全国共通のデータのフォーマットが経路検索に使われています。データをGoogleマップに載せなければ検索から漏れてしまうので、交通事業者様にデータ整備のご理解をいただく必要があります。

また、利用者が支払ったチケット料金は決済代行会社に入金され、手数料を差し引いた金額が各事業者者に支払われることになるため、決済手数料負担について参画事業者様にご理解いただきながら、持続

的に運営を続けていくことも課題と考えています。

(3)「地域産業」にかかる個別施策

○ICT関連分野での起業・新事業創出支援

ーグローバルスタートアップ創出

東日本大震災からの復興の過程において、仙台・東北では「地域のため、復興のため」といったマインドによる起業の動きが活発化しました。本市では、このような動きを後押しすることが、震災復興や地域経済活性化につながると考え、「日本一起業しやすいまち」の実現を目指し、起業支援に取り組んできました。2014年1月の起業支援センター「アシ☆スタ」の開設以降、本市の開業率は政令指定都市の中で2位となるなど、起業のすそ野が拡大しました。しかしながらスモールビジネスが中心で、こうした動きを地域経済の活性化や地域の雇用創出に繋げることが求められてきております。

このため、「仙台スタートアップ・エコシステム協議会」を設置し、地域経済をけん引するロールモデルとなる起業家の輩出や社会課題に対して持続可能な解決に挑戦する社会起業家の育成など、より成長志向の強いスタートアップ企業の創出・成長をさらに後押しし、地域経済活性化につながる取組みを行っています。

ー「TOHOKU GROWTH ACCELERATOR」

このプログラムでは、特にICTや大学の研究成果等を活用し、Withコロナの社会の変化を見据えたイノベーションの創出や顕在化した社会課題の解決などを目指しながら事業の拡大を図る成長意欲の高いスタートアップ企業及び第二創業や新規事業の立ち上げを行う中小企業を対象とします。これらの企業に対し、専門的な知見を有する企業経営者や支援者による集中支援および大学や企業との連携を促進することで、ロールモデルとなる企業を輩出することを目指しています。これによりスタートアップ・エコシステムの構築を図り、東北から国内外の課題解決に資するイノベーションが持続的に創出される環境を生み出そうと考えています。

年間で10社程度の事業者課題解決のプロジェクトに参加していただく予定ですが、起業経験者等の定期的なメンタリング、資金調達や人事・マネジメントなどスタートアップ企業が抱える経営上の留意点のレクチャー、大企業の資金や販路などの資源の活用による連携活動支援といったものが用意されています。実際のプログラムの運営は民間の企業に委託しており、今年度は株式会社MAKOTOキャピタル様に委託していますが、仙台市でも人材の確

保、資金や販路確保や成果発表会の場を設けるなどの支援をおこないます。今後も集中的な企業支援を行い、ロールモデルとなる企業を輩出していきたいと考えています。



成果発表会

ー課題解決型ICTプロダクト等実証支援について

本施策は、ICTや大学の研究成果等を活用し、本市の抱える行政課題、地域課題の中で、SDGsの達成につながる課題の解決を目指す起業家予備軍を対象に、事業アイデアを産学官金の連携でブラッシュアップし、実用化に向けた事業アイデアの仮説検証、顧客開発、試作開発、実証フィールドの提供、資金調達支援などの一体的な支援を行うプログラムです。

起業家が新しいアイデアを正しいと感じて商品化をおこなっても、オーバースペックであったり、世の中のニーズとマッチせずなかなか売れないケースなどがあります。そのような事態を防ぐため、ICTや大学の研究成果を活用しながら、新事業を起こしたい方に対し、事業を実証する機会の提供や商品のフィードバックを実施します。

これまでのプログラムでは、歯の歯垢をチェックするためのペン型ライトの制作において、子育て世帯を対象にユーザーヒアリングを行ったほか、介護施設における交代時の引き継ぎ漏れを防ぐための音声認識のアプリ開発の実証実験などを行いました。

今年度は目標として5件以上のビジネスアイデアの実証実験等の支援を行い広く社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。

(4)「地域産業」にかかる個別施策

○販路拡大支援

ー地域ブランドの立ち上げ

仙台には魅力的な商品やサービスを提供している中小事業者が数多く存在しているものの、そのことを十分に発信できていないという課題がありました。そこで、仙台市域の事業者、中小企業の支援機関、行政が一体となり2018年に地域ブランド「都

の杜・仙台～緑と彩にあふれる街～」を立ち上げました。

ブランドのコンセプトは、まだ広く知られていない仙台市域の「文化、歴史、人・国際交流、街・景観、ものづくり」などの多様な世界を「彩（いろどり）」と表現し、彩ひとつひとつが持つ秘めた可能性を発掘、発信していくこととしています。

「都の杜・仙台」のもと、事業者単独で取り組むことが難しい商品の磨き上げや域内外への販路開拓等について、チームとして取り組んできました。

地域ブランドへの参画は、仙台で生産している、仙台でよく使われている、仙台の伝統を取り入れている、仙台の自然を表現するなど、仙台らしさを持つ商品、サービスを企画、開発、販売する事業者、または、これらの事業者を支援する事業者であること、かつチームで仙台を盛り上げる気持ちがあることを要件としており、参画事業者にはセミナーへの参加や、ブランドの普及啓発への協力をお願いしています。8月末現在で、118の事業者が参画しています。

—ECサイト充実への取り組み

一方、新型コロナウイルス感染症の影響で、当初予定していた域外における販売会の開催や展示会への出展ができないなど、「都の杜・仙台」としての活動が大きく制限されている状況を踏まえながら各取り組みを進めているところです。

具体的な取り組みとしては、コロナ禍においてさらに重要性が増したデジタルを活用した販売方法について、2020年11月に立ち上げた「都の杜・仙台」ECサイトのリニューアルを実施しました。出品事業者の紹介や購入意欲をかき立てるような「映える」画像を掲載するほか、「都の杜・仙台」の商品の魅力を伝える特集ページを新設するなど、より見やすく、商品の魅力がさらに伝わるための改良を行いました。



(上)「都の杜・仙台」ECサイトより
(下) 販売商品例

また、「都の杜・仙台」を代表する商品を作るべく、公募、選考の上選ばれた8事業者とともに、個別商品の磨き上げを行っています。この取り組みでは、専門家からの助言や、参加事業者同士で意見交換を行うことで、個別の商品が抱えている課題等について、チームで解決することを目指しています。

そして、そのような取り組みを通じて、参画事業者同士がコラボレーションするなど、自主的な取り組みの中で新商品が生まれるといった化学反応も起こっています。仙台市では「都の杜・仙台」の取り組みをきっかけとして、地域経済の活性化、及び地域の中小事業者の商品拡大支援に引続き取り組んでいきたいと考えています。

6. むすび

本計画では、DXを「単なる新しいデジタル技術の導入ではなく、制度や政策、組織の在り方等を新技術に合わせて変革し、地域における様々な課題の解決や経済活動の発展を促していくこと」と定義しています。

コロナ禍にあって、社会情勢が大きく変化し、社会全体としてデジタル化への変換が強く求められるようになりましたが、DXの実現は、デジタル技術の導入やデジタル基盤の整備、人材の育成など、相応に時間を要するものでもあります。市民、民間事業者、大学などの学術・研究機関、及び仙台市が互いに連携し、中長期的な視点から目指すべき方向性を共有した上で取り組むことが重要であると考えます。

弊財団は、仙台市の認定連携創業支援等事業者として、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】

- ・「仙台市デジタル・トランスフォーメーション（DX）推進計画（まちづくり政策局デジタル戦略推進室）」
- ・仙台市ホームページ

【インタビュー先】

- ・仙台市経済局産業振興課
 - 大学の先端技術シーズと地域産業・地域企業とのマッチング
 - ICT関連分野での起業・新事業創出支援
- ・仙台市文化観光局観光課
 - デジタルマーケティング
- ・仙台市まちづくり政策局プロジェクト推進課
 - 仙台MaaS
- ・仙台市経済局地域産業支援課
 - 販路拡大支援