

2-2-3. 新たな地域基幹産業の創出に向けた 挑戦事例

(一社)KAI OTSUCHI

(株)TESS

(株)百戦錬磨

(株)アイザック

(株)会津ラボ

会津電力(株)

KAI OTSUCHIの挑戦

雇用の創出を通じて 地域活性化に寄与したい



一般社団法人KAI OTSUCHI

理事長
平館 理恵子 氏

ビジョン

- ICT(情報通信技術)人材の育成
- 雇用の拡大を通じた町の活性化
- 地域人材によるIT企業の起業支援

「将来的には30人の雇用を目指したい」人口が1万人強の大槌町でICT（情報通信技術）関連事業を行っている（一社）KAI OTSUCHI。その理事長を務める平館理恵子氏は語る。法人名の「KAI」には「会」「海」「権」の意味があり、海辺に人が集い、自らの手で明日へ漕ぎ出すという思いが込められている。

全員がアプリ開発未経験からのスタートであったが、設立後2年経過した2015年1月現在の雇用は9名（うち8名は大槌町出身者）となり、2014年3月にジャパンハウジング株式会社と共同で企画・制作した絵本アプリ「よこはまガイド絵本」は、アプリコンテスト「YOKOHAMA Ups!」のアプリ開発部門にて最優秀賞を受賞す

るなど、着々と実力を付けつつある。

平館氏は、2013年5月からKAI OTSUCHIに参画し、2014年6月より理事長として運営を行っている。地方の女性は仕事の選択肢が少なく都会に働き場を求めて出てしまうことが多い。「特に子供を持っている女性や一度退職した女性などに新たな就業機会の選択肢を提供し、若い人のUターンの受け皿になりたい。そしてICT人材が育ち集積する地域となることで多くの起業が生まれ、将来は大槌をシリコンバレーのようなベンチャー精神あふれる地域にしたい」と大槌の未来を語る。

取り組み(事業内容)

町と大学が連携し雇用創出へ

KAI OTSUCHIは、大槌町、関西大学との間の包括的なまちづくり協定による自律的復興支援プロジェクト「SHIP」の主導により2012年8月に設立。被災地における企業のICT人材の育成から個人の技術習得、雇用の拡大を通じて、町の活性化を図る取り組みとして位置づけられている。

iPhoneアプリの作成

KAI OTSUCHIでは、2013年1月に初のiPad絵本アプリ「インディアンの森」をリリース。2013年7月には初の受託案件として、京都観光用iPhoneアプリ「Leafの京都カメラ」をリリースし、その後もiPhoneおよびiPad用アプリ「よこはまガイド絵本」、「うめ屋の福岡カメラ」が開発された。このようにプログラミング未経験者が研修でアプリ開発能力を習得し、新たな雇用が生まれている。

これまでは復興支援目的による受注・開発が中心であるが、「自主企画による開発など私た

ちでなければできない仕事をしていきたい」と平館氏は目標を語る。



3Dイメージの復興計画の作成で町の復興に貢献

大槌町は復興計画の方針として住民との協働を掲げ、町づくりのイメージを町民と共有するために、大槌町の各地区における復興計画の動画を3DイメージでWEB上にて公開しているが、これはアプリ開発の実績をもとにKAI OTSUCHIが作成を受託したものだ。

刻々と変わる復興事業が常に反映された3Dイメージは、KAI OTSUCHIの従業員が新しく身に付けたスキルで住民主体の復興に活かされた取り組みである。

課題克服のポイント

産学官連携の創業支援により事業開始

KAI OTSUCHIの設立においてはSHIPを立ち上げた関西大学と大槌町による支援が大きい。SHIPにおいて関西大学は、プロジェクト全体の枠組みをプロデュースしつつ、自治体と企業の結び付きをコーディネートする役割を担った。また、事業開始においては人件費等の運転資金の確保が大きな課題であったが、大槌町がICT技術に精通する人材育成を目的とする緊急雇用創出事業をKAI OTSUCHIに委託することにより、同社の人件費の負担を軽くすることで事業立ち上げが可能となった。

産学官による支援により人材を育成

アプリ開発には地理的な制約がないため、アプリ開発のノウハウさえあれば首都圏との賃料水準の違い等から一定の価格競争力を保持できる。そこで、プログラム制作の経験が無かった同社の従業員をICT技術に精通する人材に育成する必要があった。この点については関西大学のコーディネートにより、関西地方のアプリ制作会社からCSR（企業の社会的責任）の一環とし

て無償でのICT訓練の申し出があり研修を行うことができた。関西から講師を招き大槌で研修を行ったほか、eラーニングでの研修やSkypeを利用した面談などにより4カ月間の研修が行われた。その成果として完成した電子書籍はiPadアプリ「インディアンの森」としてリリースされ、研修生の大きな自信となる。

現在もこの会社による支援は継続されており、同様の研修プログラムにより人材が育成されるとともに、継続的に技術上の相談を行う等の関係が継続している。

また、3Dイメージの作成に必要な3次元CADモデリングのノウハウについては、岩手県、北上市等が主体となって実施する、いわてデジタルエンジニア育成センターによる技術支援を受けている。



今後の課題と挑戦

ニッセンとの連携により、アプリ開発企業として必要なノウハウを習得

「今後の人材育成上の課題は、企画力およびマーケティング力の向上」と平舘氏は話す。この課題を克服するため、通信販売大手の㈱ニッセンが大槌町に移動図書館を寄贈したのをきっかけに、アプリ人材育成で地域振興を目指すビジョンに共感した同社との連携が始まった。2014年5月から企画力およびマーケティングのノウハウを有する高度なICT人材を育成する取り組みをニッセンと共同で行っている。例えば、企画からアプリ開発へつなげる試みとして、週1回の遠隔ミーティングにおいて、ニッセンが企画書作成や企画力向上のアドバイスを行っており、平舘氏はICTの会社としてさらに信頼力のある組織を構築することを目指している。

産業振興のハブとなり 住民主体の地域活性を目指す

KAI OTSUCHIは地域活性化も事業目的とする社団法人組織であり、平舘氏はKAI OTSUCHIの将来的な方向性をICT関連事業だけに限定することは考えていない。また、ニッセンと共に地元の中高生を対象にアプリコンテストを開催するなど、将来の雇用拡大のために起業支援にも取り組む。平舘氏は、「地域住民主体で新たな起業を生み出し、その事業が自律的に運営されるまでサポートしていきたい」と話す。

またKAI OTSUCHIでは、アプリ事業の顧客と連携して、大槌町の産業振興の企画立案にも取り組んでいる。目指すのは、「自社の利益だけではなく、アプリ事業を通じたつながりで産業振興のハブとなり、大槌町の住民主体による地域活性化に貢献すること」である。



【名称】 一般社団法人KAI OTSUCHI
【住所】 岩手県上閉伊郡大槌町赤浜1丁目
3-23（三協印刷内）
【代表者】 理事長 平舘 理恵子（ひらだてりえこ）

【連絡】 TEL / FAX : 0193-41-2400
【HP】 <http://www.kai-otsuchi.com/>
【E-mail】 info@kai-otsuchi.com

TESSの挑戦

足こぎ車いすで 世の中に笑顔を広めたい

ビジョン

- 障がい者も健常者も共に生活に希望を見出せる社会の実現を目指す
- 想いを叶える乗り物を提供する



株式会社TESS
代表取締役
鈴木 堅之 氏

(株)TESSは、医療・介護・福祉分野から高い評価を受ける「足こぎ車いす」の研究開発・販売を行う東北大学発のベンチャー企業だ。

代表取締役の鈴木氏と足こぎ車いすの出会いは2004年、当時医療機器会社の営業マンだった鈴木氏が、東北大学の研究室を訪ねた際、足こぎ車いすの試作品を偶然に目にしたことだ。

足こぎ車いすは、東北大学大学院医学系研究科「運動機能再建学分野」の半田康延教授（当時）らの医師グループが、電気刺激によって下半身不随者の歩行を実現させる研究の一環として開発したものだが、商品化には至っていなかった。その理由は、重さや操作性、採算性や

販売先開拓など、実用化に向けて多くの課題を抱えていたためである。

「足こぎ車いすがあれば、歩行障がいを抱える方やそのご家族が希望を取り戻し、楽しみながら機能訓練に取り組んでもらえる」という半田教授の想いに、鈴木氏は感銘し、足こぎ車いすを実用化させて世の中に笑顔を広めたいと決意、2008年に起業した。

鈴木氏は足こぎ車いすによって一人でも多くの方が楽しくリハビリに取り組み、障がい者も健常者も共に希望に満ちた明るい毎日が送れる社会の実現を目指している。

取り組み(事業内容)

自動歩行の能力を呼び起こす足こぎ車いす

TESSは東北大学発研究開発型ベンチャー企業として、神経調節技術を活用し、世界初の足こぎ車いす「Profhand」を開発した。

足こぎ車いすとは、半身麻痺の人や要介護高齢者など歩行障がい者が、自身の足でペダルをこぎ、移動することができる車いすだ。半身麻痺の人が足こぎ車いすに乗り始めると、驚くことにそれまで動かなかった片足も自然とペダルをこぎ出し、両足で車いすをこげるようになることが多いという。

なぜ、動かなかった足でペダルをこげるようになるのか？人間は本能的に「足を交互に動かそう」という自動歩行能力をもっており、車いすのペダルをこぐことで、筋肉を動かす中枢神経に刺激を与え、自動歩行能力を呼び起こしているのだ。この一例として、脳梗塞により43歳で半身不随となり、29年間車いすでの生活を強いられていた女性は、足こぎ車いすとの出会いにより、自分の脚力だけで動けるようになった。「いつかハイヒールを履いて歩きたい」足こぎ

車いすは利用者の想いを叶える乗り物になっている。

これまでリハビリを行う多くの方は、希望を見失ってリハビリを途中で諦めてしまうという厳しい現実があった。しかし、今まで動かないと診断された足が、足こぎ車いすのペダルをこぎ出す姿に、歩行障がい者自身のみならず介護している家族にも笑顔が生まれ、リハビリによって希望を見出せるようになったのだ。

<p>乗り降りがスムーズ</p> <p>はね上げ式肘掛け（アームレスト）の採用で、ベッド、プロファンダ双方への乗り降りがスムーズにできます。</p> 	<p>高い安全性</p> <p>フロント・リアキャスターの採用で、乗降時や走行時の転倒を妨げる安全設計。ディスクブレーキによる制動方式採用により、安全確実なブレーキがかけられます。</p> 
<p>その場旋回の実現</p> <p>前輪駆動、後輪ステアリング機構の採用で、その場でぐるっと旋回でき、自宅内でもエレベーターの中でも自由に向きを変えられます。</p> 	
<p>お車に積み込みやすい</p> <p>プッシュロッドと呼ばれるパーツにより、左車輪は簡単に取り外しが可能。お車に積み込みやすくなります。</p> 	

課題克服のポイント

揺るぎない信念と決して諦めない行動力で 周囲の協力を引き寄せる

TESSは、起業当時、「技術なし、資金なし、販路なし」という状況で、持っているのは足こぎ車いすで世の中に笑顔を広めたいという鈴木氏の熱意だけであった。しかし、この鈴木氏の揺るぎない信念と決して諦めない行動力が、多くの人々の共感と協力を引き寄せた。

例えば、足こぎ車いすの旋回性能を向上させる差動装置の開発は、南相馬市の(株)ゆめサポート南相馬がコーディネーター役となり、地場企業の協力のもと震災後の困難な状況を乗り越えて実現した。また、大手販売店との代理店契約の締結は、大手販売店の社長から突然連絡が入ったことにより実現した。足こぎ車いすを取り上げたテレビ番組を偶然視聴していた社長の運転手が想いに共感し、社長の耳に届けたことがきっかけであった。

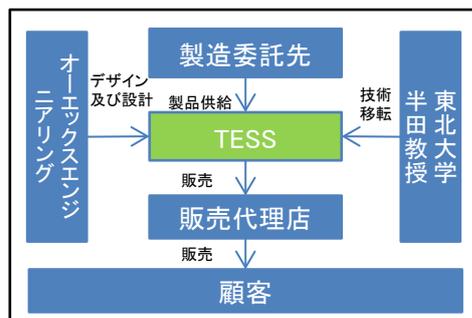
「一人の力には限界があるため、様々な分野の方と広くつながりを持つことがビジネスを成功させるコツだと思っている。ぶれずに一つのことを真面目にやっていたら誰かが助けてくれるので、欲張りすぎず、一人きりで抱え込まず取り組んではどうか。大切なことはとりあえず行動してみることに。お金や人脈がなくても、とにかく動き回ればなんとかなると思う」と鈴木氏は語る。

世界的車いすメーカーとの出会いで 商品化に大きく近づく

鈴木氏は、誰もが乗りたいと思うデザイン性の優れた足こぎ車いすの生産を目指し、設計図面の作成を、50社ほどの企業に打診したものの断られ続けていた。最後に向かったのが、パラリンピックの競技用いすを製造する世界トップクラスの車いすメーカーである株式会社オーエックスエンジニアリングという企業だった。自社製作にこだわり、他の会社の仕事を一切受けたことがないという会社である。「これだけ断られたのだから、最後まで無理だろう」と駄目もとで訪ねてみることにした。

同社へ訪問はしたものの手応えは感じられず何の連絡もないまま2週間が経った。鈴木氏が半ば諦めながら再度連絡を入れると驚いたことに「図面を描いたよ」との返事があったのだ。

「辛いリハビリを変えたい！」という鈴木氏の揺るぎない信念と決して諦めない行動力が、日本屈指の車いすメーカーを動かした。そして、鈴木氏が目指したスポーティかつ軽量のデザインの足こぎ車いすの完成した。



今後の課題と挑戦

利用者に寄りそった商品やサービスの開発

足こぎ車いすの利用者の生活環境はそれぞれ異なっており、利用者のニーズは多様である。そのため、利用者の目線になってニーズにより細かく対応することが今後は必要になると鈴木氏は感じている。

現在、TESSは代理店を通じて利用者への販売を行っているが、今後は人材不足の課題を克服しつつ各地に販売拠点を設け、ハードとソフト両面で地域に根ざしたサービスの充実を図っていきたく鈴木氏は考えている。その一環として、大型スクリーンにバーチャル空間を映し出す設備を整え、利用者が屋内にいても外出しているような感覚になる楽しい訓練やリハビリを行える仕組みづくりを進めているところである。

足こぎ車いすで海外にも笑顔を広めたい

「足こぎ車いすで世の中に笑顔を広めたい」という鈴木氏の熱意は、世界に向けても広がっている。既に、ヨーロッパでの販売規格やアメリカ食品医薬局の認証を取得し、本格的に販売を進める土台はできた。また、先進国だけでなく、ベトナムでは低所得者層を対象としたビジネス展開を推し進めており、その取り組みを発展途上国にも広げようとしている。

足こぎ車いすで世界に笑顔を広めていくことが、鈴木氏の願いである。



【名称】 株式会社TESS

【住所】 宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉6-6-40

【代表者】 代表取締役 鈴木 堅之 (すずき けんじ)

【連絡】 TEL : 022-399-8727 / FAX : 022-399-8728

【HP】 <http://h-tess.com/index.html>

【E-mail】 info@h-tess.com

百戦錬磨の挑戦

ICTを活用して 東北への旅行需要拡大を図る



株式会社百戦錬磨

代表取締役
上山 康博 氏

ビジョン

- ICTを活用した旅行需要・交流人口の拡大
- 東北から発信する「世界一の旅行会社」

「観光分野は、平和へのパスポートと言える産業。仙台を拠点として、観光産業で新しい付加価値を創出し、世の中の人に必要とされる会社になりたい」と、(株)百戦錬磨の上山社長は力強い口調で語る。

上山氏は、前職である楽天トラベル(株)の役員時代、東北の観光業を震災前の状態に復活させるべく、自身がコアメンバーとして業界全体を巻き込んだ東北観光博を推進した。これを契機として、自身の独立にあたって多くの東北の関係者からは是非仙台で事業を行って欲しいという要望を受けた。そして、上山氏は東北へ貢献し

たいという思いから、仙台を拠点に事業を行う決断に至った。

現在、百戦錬磨が目指す事業は、インバウンド（域外や海外の観光客を誘致すること）の推進だ。2020年の東京オリンピック開催を控え、今後さらに増加が見込まれる海外からの観光客と、日本各地に存在する空き家や日本らしい原風景が残る地方の田舎の家をICTを利用してマッチングさせていくサービスを提供している。

「東北から発信する『世界一の旅行会社』になりたい」というのが上山氏とスタッフ全員の共通の思いだ。

取り組み(事業内容)

旅行者向けマッチングサービス「TOMARERU」

百戦錬磨が提供する「TOMARERU」は、国内の不動産の空室と宿泊客のマッチングを、インターネットを通じて提供するサービスである。特に、近年急増している訪日外国人旅行者（インバウンド旅行者）を主なターゲットに、日本国内の民家に泊まりたいと考える旅行者と、日本各地の空き部屋、空き物件を持つ不動産オーナーを予約サイトを通じて簡単、安全にマッチングできる点をサービスの核としている。

既に海外では同様のサービスで先行の成功事例があり、今後日本国内でも市場拡大が期待さ



れているビジネスである。現時点において宿泊予約の仮申し込みは3万物件を超えている。

民泊マッチングサービス「とまりーな」

百戦錬磨のもう1つのコアビジネスが、民泊マッチングサービスの「とまりーな」だ。

これは、東北や沖縄など、農業・漁業・酪農が盛んな地域において自然とふれあう農業・漁業・酪農などの体験、地方の人々の素朴で力強い住文化など宿泊そのものが旅行の目的となる民泊の魅力を提供していくサービスである。登録物件数は現時点で200件を超え、随時利用者も増加している。



課題克服のポイント

サービス提供に向けた規制への挑戦

TOMARERUの開始にあたり課題となったのが、旅館業法であった。同法では、宿泊料を受け取り空室を貸す契約を結ぶ場合は、フロントを設置するなどの条件を満たす必要があり、同サービスの展開において厳しいハードルとなっていた。そこで、百戦錬磨は旅館業法適用外となるための枠組みを内閣府に提案するなど積極的に訴えた。その結果、政府の成長戦略に位置づけられる「国家戦略特別区域法」に基づき旅館業法の適用除外が一定の条件で認められた。関係者全てにとってメリットとなる方策を考え、最善の提案を行うという百戦錬磨の挑戦によって課題の克服につながった。

そこで工夫しているのは、①地元の協力者を探し、一緒に行動すること ②地域を良くしたいという思いを伝え共感を得ること ③理解が得られるよう我慢強く、丁寧に説明していくことの3点だ。「地元の人たちの思いを最大限尊重し、信頼を得た上で協力関係を結ぶことが重要である」と上山氏は語る。

地元の住民から信頼を得るための、根気強い対話と理解促進

一方、とまりーなを展開する上で必要不可欠なのが、宿泊先となる農村地域に居住する住民の協力だ。しかし、ICTを通じたマッチングサービスという比較的新しいサービスは、地方の農

漁村地域の住民には簡単には受け入れられない。そこで、百戦錬磨では、とまりーなへの理解と参加を促すため、住民との対話を重視し、1ヶ月程度かけてじっくりと丁寧に協力要請を行っている。



「とまりーな」を通じて宿泊施設を提供している方々

地元の人材を育成していく

百戦錬磨のサービス展開にはWeb技術者が必要である。これまで、東京や東北で採用活動を実施したが、東京ではWeb技術者の供給が不足し、さらに東北では十分な経験と能力を持った技術者自体がおらず、人材確保の課題に直面した。

そこで、百戦錬磨では自ら人材を育成すべく、東北で活躍できるITエンジニアの育成事業を仙台市から受託している。地元の雇用にも貢献するという方策を考え取り組んだことがポイントとなった。

今後の課題と挑戦

サービス展開地域の拡大と株式公開

TOMARERU、とまりーなのサービス展開地域を、東北からスタートし、次いで民泊の先進地域である沖縄に拡大した上で、順次、全国へと展開させていくことが百戦錬磨の直近の目標だ。今後はメディアへの掲載や他企業と協力したキャンペーン等を通じてさらに登録数を増やしていくとともに、Webマーケティングにも力を入れ、サービスの向上を図っていく。

また、上山氏が意識しているのは「掛け算」の経営だ。ビジネス拡大に向けて必要な要素であるヒト・情報・カネをうまく掛け合わせることができれば高い相乗効果と急成長が見込まれる。この掛け算を確かなものにしていくため百戦錬磨は、自社での人材育成（ヒト）とICTを活

用したマッチングサービスの提供（情報）に加えて、株式公開による大規模な資金調達（カネ）が次なる課題と考え、それぞれの達成に向け取り組み始めている。「明確な目標を持つことが成長のためには重要である」と上山氏は考えている。

百戦錬磨

【名称】 株式会社百戦錬磨

【連絡】 TEL : 022-797-2590

【住所】 宮城県仙台市青葉区本町2-17-17

【HP】 <http://www.hyakuren.org/>

【代表者】 代表取締役 上山 康博

アイザックの挑戦

革新的な医療・介護 ロボットで人手不足を 解消したい

ビジョン

- 女性、高齢者、障がい者の方々も含めた全員参加の経済社会を目指す
- 一人でも多くの方が、笑顔で幸せな生活を送り、生きる喜びを取り戻せるような医療福祉ロボットを作る

東日本大震災後、福島県から撤退する企業が相次いだ。その一方、会津でシステム開発を手がけていた馬場氏は、福島県そして会津を活性化させたいとの思いから、以前より取引関係があった会津中央病院の協力を得て、2012年8月に(株)アイザックを会津若松市内に立ち上げた。アイザックは医療・介護ロボット等の開発・製品化を目的とした福島発のロボット製作会社である。

昨今、医療・介護の現場における人手不足は深刻な課題となっている。馬場氏が会津中央病院との深い協力関係において、医療現場担当者

へのヒアリングやアンケートを実施した結果、医療現場では患者がベッドから車いす、車いすからトイレに乗り移る際に転倒し、事故が発生する可能性が高いことが分かった。これまでの車いすは、移乗の際に身体を大きく反転させて体を預ける必要があり、看護師やケアスタッフの負担が大きかったためである。この問題を解消するため、馬場氏は、会津中央病院に「受付・案内ロボット」を納入した実績のある福岡県の(株)テムザックと連携して、車いすロボットの開発に挑戦することを決意した。



株式会社アイザック

代表取締役
馬場 優子 氏

取り組み(事業内容)

医療・介護ロボットの開発

アイザックが現在開発中の移乗・移動ロボットは、従来の電動車いすとは異なり、身体を反転させることなく前方から乗車することができる。これにより、移乗時の労力軽減と走行中の安定性を確保するとともに、ルートナビ等の通信技術を活用することで、介助者がいなくても自律的な移動が可能となる。「現在は試作機が完成し、臨床実験を繰り返している段階であり、製品化は近い」と馬場氏は語る。



震災の経験や地域のニーズに即したロボットの開発

またアイザックでは、地元企業の目の前にある課題の解決に向け、震災の経験や地域のニーズに即したロボットも開発しており、商品化を急いでいる。

その1つが、大規模災害等が発生した際に速やかに状況把握、救助活動を行う最先端の災害救助・復旧ロボットである。「原発廃炉への利用も視野に開発を進めている」と馬場氏は語る。

さらに、積雪の多い東北地方で、毎冬に大変な労力を要する除雪作業の負担軽減を目的とした遠隔操作型除雪ロボットも開発中である。



遠隔操作型除雪ロボット

会津ラボの挑戦

会津シリコンバレーの創造を目指して



株式会社会津ラボ

代表取締役
久田 雅之 氏

ビジョン

- to Advance Knowledge for Humanity
(人類の平和と繁栄に貢献する発明と発見を探求する)
- 世のため人のためになるものを作る

情報セキュリティを研究していた久田氏が、その研究の成果を活かして世のため人のためになるものを作りたいとの思いから、学生時代を過ごした会津若松市で(株)会津ラボを立ち上げたのは2007年のことである。会津大学発のベンチャー企業として、会津大学建学の精神である「to Advance Knowledge for Humanity」(人類の平和と繁栄に貢献する発明と発見を探求する)を経営理念として掲げ、当初はセキュリティ診断システムの開発を中心に事業をスタートさせた。

現在、会津ラボはスマートフォンアプリの開発に事業の中心を移しているが、事業領域が変わっても「世のため人のためになるものを作る」という久田氏の信念は揺るがない。これは「世のため人のためになるものを生み出すことこそが巡り巡って自社の利益になる」との考えがあるからである。

取り組み(事業内容)

代表作:ナビアプリ「指さしナビ」

久田氏は、既存のナビアプリの使い勝手に以前から疑問を感じていた。確かに目的地までの正確なルートは分かるが、「こっち」「あっち」といった目的地の方角と距離が分かれば町歩きには十分であり、もっとシンプルな方が使いやすいと考えていたからである。

こうした発想から、スマートフォン内臓カメラで映し出した映像に必要な情報を表示する「拡張現実(AR)」を利用したナビアプリ「指さしナビ」が完成した。

指さしナビは、スマートフォンの画面上に今自分がいる空間が映し出され、ご当地キャラクターが指定した目的地まで案内してくれるもの

その真摯な姿勢や高い技術力に裏付けられた実績により、最近では大学や他社からの提携依頼も増えており、出版社と共同開発した「Apoli」(女子会での利用を想定したスマートフォン用コミュニケーションアプリ)や福島県立医科大学との共同研究で開発した「CPRトレーニング～心肺蘇生の達人～」(医療関係者が二次救命処置を学ぶための教育用アプリ)はその具体例といえる。

久田氏は、将来的に会津をベンチャー企業が集積する町にしたいと考えている。会津シリコンバレーの創造である。有能な人材が会津から首都圏に流出するという課題を解決し、会津を活性化させたいとの思いがあるからだ。「自社だけでなく地元のために」、ここにも「世のため人のため」という久田氏の信念が貫かれているのだろう。

である。あたかも、旗を持った観光ガイドが先導して観光地を案内してくれるように道案内をしてくれるため、どんな人でも、迷うことなく目的地に辿り着くことができる。従来の地図上で目的地を示すアプリに比べると、シンプルで分かり易い画期的なアプリである。



課題克服のポイント

事業環境の変化に応じて 自社の技術が生かせる市場を見出す

会津ラボは、設立後、順調にセキュリティ診断システムの研究開発を進めていた最中にリーマンショックに見舞われる。このため予定されていた資金調達が困難となり、開発が頓挫してしまう。「この頃が会社として一番厳しい時期だった」と久田氏は振り返る。

会社の生き残りを賭けて受託開発の営業で首都圏を飛び回っていたその頃、スマートフォン用のアプリというそれまでになかったビジネスが生まれる。自社の強みであるソフトウェア開発の高い技術力を生かせる絶好のフィールドと考えた久田氏は、会社の事業の中心をスマートフォン用のアプリ開発へと転換、最初に取り掛かったのがナビアプリの開発であった。程なくして、自らのユーザーとしての目線と最先端のAR技術を融合させた画期的なナビアプリ「指さしナビ」が完成した。



地域観光に特化したパッケージで ニーズを掘り起こす

目的地までのルートをしぼらない指さしナビは観光地での散策に最適なアプリと言えたが、リリース後も反応は少なかった。他のナビアプリとの違いがユーザーには伝わらなかったからだ。

そうした中、久田氏は、近隣自治体が東日本大震災による影響で観光客減少に頭を悩ませていることを知る。そこで、観光に最適な指さしナビにご当地キャラクターを組み合わせたら観光客に喜ばれ、地域の観光振興の一助となるのではないかと考えた。こうして、近隣自治体と連携して地域観光に特化した指さしナビに生まれ変わった。

久田氏が営業上の工夫として、初期費用を安く抑えるパッケージを採用したところ、近隣の自治体にも導入が広まり、ご当地キャラクターが方角を指し示す指さしナビは福島県内を中心に現在15市町村（会津若松市、下郷町、会津美里町、会津坂下町、湯川村、猪苗代町、福島市、二本松市、伊達市、本宮市、国見町、大玉村、桑折町、川俣町、鳥取県鳥取市）で導入されている。利用者からは、「地図を読むのが苦手だけど、これは使いやすい」と評価が高い。今後は初期費用を抑えつつ、保守費用を受け取るモデルにして行きたいと考えている。

今後の課題と挑戦

首都圏への人材流出を食い止める

久田氏は、自らが大学で教鞭を取っていた経験を活かして、人材育成にも力を入れている。緊急雇用創出事業補助金を積極的に利用しつつ、未経験者であってもソフトウェア開発への熱意があれば積極的に採用している。

社内で教育しスキルアップを図ることで、将来は会津大学の卒業生を始めとした県内外の優秀な学生が「会津ラボに入りたい」と思うような魅力的な会社になることを目指している。それを実現することで、会社はもちろん、地域にもプラスとなると考えている。

世界で通用する製品・サービスを 会津から発信する

会津ラボの5年後の目標として、久田氏は「社員100名、売上高30億円」を挙げる。

久田氏が目指す会津シリコンバレーの実現には会津に核となる企業が必要であり、会津ラボがその核となる会社にならなければならないと考えているのである。

そのために、会津ラボはグローバルネットワークを拡大し、国内海外問わず競争可能な製品を開発することを今後の課題に掲げている。2014年11月には、携帯電話・スマートフォン向けコンテンツの制作・販売を主業とする東証一部上場企業、日本エンタープライズ(株)のグループ会社となり、経営基盤を確固たるものとした。

「会津シリコンバレー」の誕生を目指す久田氏の視線は会津から世界をしっかりと見据えている。

【名称】 株式会社会津ラボ

【連絡】 TEL：0242-23-8285/FAX：0242-23-8286

【住所】 福島県会津若松市インター西53

【HP】 <http://www.aizulab.com/>

【代表者】 代表取締役 久田 雅之

会津電力の挑戦

エネルギー革命による地域の自立



会津電力株式会社
代表取締役
佐藤 彌右衛門 氏

ビジョン

- 安全で持続可能な再生可能エネルギーの普及
- 地域の資源を利用した多様な地域分散型エネルギーの創造
- 地域経済や地域文化の自立に向けた地域社会の創造

福島県会津地方において、原発依存から脱却し、安全で持続可能な社会を目指すのは、会津電力(株)代表取締役の佐藤彌右衛門氏である。佐藤氏は喜多方市で江戸時代から220年以上続く大和川酒造の当主であり、これまで地域活性化や村おこしに積極的に関わってきた。喜多方市が歴史と文化を守りながら蔵とラーメンの町として注目を集めているのも佐藤氏のリーダーシップによるところが大きく、地元からの人望は厚い。

佐藤氏は2013年8月に会津電力の設立に至った経緯を、「福島県は東京電力の植民地と言われてきたが、私も原発は安全だと思っていた。しかし、震災ですべてが一変した。安全なんて嘘

だった。これからは原発に依存せず、自分たちで責任を持てる電気を作ろう」と話す。

また、佐藤氏は、次の世代へ豊かな地域を残すために「単に電力を原発から自然エネルギーに変えるということではない。これまで電力会社や国に依存してきたエネルギーのあり方を問い直し、エネルギーを自分たちの手に取り戻すことによって地域が自立していく仕組みづくりを始めたい」と語る。

会津の山と水という豊かな自然の恵みを循環させることでエネルギーを手に入れ、地域が潤う経済活動につなげていく「エネルギー革命による地域の自立」が会津から始まろうとしている。

取り組み(事業内容)

自然エネルギーで地域の自立を目指す

会津電力は、福島県内の電力エネルギー需要を再生可能エネルギーのみでまかなうことを可能にする体制を作り上げることで地域の自立を実現することを理念としている。

このため、豊富な水資源を利用した水力発電だけでなく、太陽光発電、森林資源を利用した木質バイオマス発電に取り組むほか、地熱、風力や雪の利用研究を促進して、分散型の安全で安価なエネルギーを供給することで会津地域から福島県全域のエネルギー供給に貢献する。これにより会津地域内だけでなく福島県全域での資金の循環を生み、地域経済や地域文化の自立を図ろうと考えている。

まずは太陽光発電事業から

会津電力がまず取り組んでいるのは太陽光発電事業である。会津地域23箇所に設備を設置し

て電力会社へ売電を行う。合計出力は約2,000キロワットで、約600世帯分の電力にあたる。

その中心になるのが最大出力(1,000キロワット)となる喜多方市雄国地域の太陽光発電設備であり、2014年10月に稼働を開始している。この雄国発電所には子供たちが再生可能エネルギーについて学ぶ体験施設である「雄国大学」も併設されている。



雄国地域の太陽光発電設備

課題克服のポイント

ビジョンへの共感により、 多彩なメンバー、運営資金が集まる

会津電力には、20代から70代まで多彩なメンバーがそろそろ。佐藤氏は電力の専門家ではないが、佐藤氏の「自然エネルギーで地域の自立を目指す」という強い思いが多くの人を惹きつけ、多彩なメンバーを巻き込むことに成功している。佐藤氏は震災後に発足した新しい福島の未来を創ることを目的とした（一社）ふくしま会議に参加し、自らと共通した思いを持った人たちが数多くいることに気付いた。その後ふくしま会議での多くの議論をもとに、再生可能エネルギーの積極的な利用と普及啓蒙を目的にした一般社団法人会津自然エネルギー機構が設立され、同機構のアイデアを具体的に実現するために会津電力が設立された。

常務の折笠哲也氏も佐藤氏の思いに共感した一人だ。原発事故が起きた際は会津で飲食店を営んでいたが、事故後に自分にできることは何かと考え、全くの異業種だった太陽光発電設備の施工販売事業を始めた。その後2012年末に佐



藤氏らに出会い、共に歩いていこうと決めた。現在は会津電力の実務面を担っている。

また発電設備の導入に要する資金調達においては、各地の市民参加型発電プロジェクトに関するクラウドファンディング事業を行う(株)自然エネルギー市民ファンドの協力の下、1口20万円でおおよそ1億円の出資を会津電力のビジョンに共感した市民から募り、地元金融機関からの融資と合わせ総事業費約4億5千万円を集めた。

雪国に対応した特別仕様の太陽光発電 システムの導入

これまで、雪深い地域での太陽光発電は、ソーラーパネルに雪が積もると発電ができないため、他の地域と比べて不利になるとされていた。これに対し会津電力では、積雪の原因となる太陽光パネルのフレームの段差をなくして雪を落ちやすくしたほか通常は日影の影響等を考慮し10度程度の傾斜でパネルを設置することが通常であるが、30度の急傾斜にした。さらに、積雪対策のため地面から2.5メートルの高さに設置している。

これらの雪国独自の工夫は、常務の折笠氏によって編み出され、度重なる実証テストの末に実現したものである。



30度の急傾斜で地面から2.5メートルの高さに設置された太陽光パネル

今後の課題と挑戦

10年後に福島県内の電力をすべて 再生可能エネルギーでまかなう体制に

会津電力は、今後の目標として、5年後には8,000世帯分の電力を、10年後には福島県内の電力をすべて再生可能エネルギーで供給することを目指している。

太陽光については、休耕田を利用したソーラー発電所を建設するなど、2015年秋までに会津地方の20カ所でソーラー発電を計画している。

会津電力では、今後は太陽光だけでなく、会津地域の豊かな自然を活かした小水力発電や木質バイオマス発電なども手がけていく計画だ。

また、東京電力が福島県内に保有する大規模水力発電の所有権を取得し、原子力発電5基に相当するおおよそ500万キロワットの電力供給の実現を目指している。

これからは地域の資源を利用した多様な地域分散型エネルギーを消費者が選ぶ時代が来ると佐藤氏は考えている。緑色はバイオマス、赤色は地熱、水色は風力、オレンジ色は太陽光、青色は水力、5色の会社のロゴマークにはそのような思いが込められている。会津電力の挑戦は始まったばかりだ。



【名称】 会津電力株式会社

【住所】 福島県喜多方市字天満前8845-3

【代表者】 代表取締役 佐藤 彌右衛門
(さとう やうえもん)

【連絡】 TEL : 0241-23-2500 / FAX : 0241-23-2555

【HP】 <http://aipower.co.jp/>

【E-mail】 aipower@aipower.co.jp

2-2-4. 地域の暮らしと雇用を支える産業・ 生業の再生に向けた挑戦事例

(一社)りぷらす

りぶらすの挑戦

「介護からの卒業」 高齢者の「夢」を かなえる

ビジョン

- 地域の自助力・共助力を高める
- 希望する方が在宅生活をおくれるよう、地域住民・スタッフの健康寿命を増進する
- 社会保障費の削減に寄与する



一般社団法人りぶらす

代表理事
橋本 大吾 氏

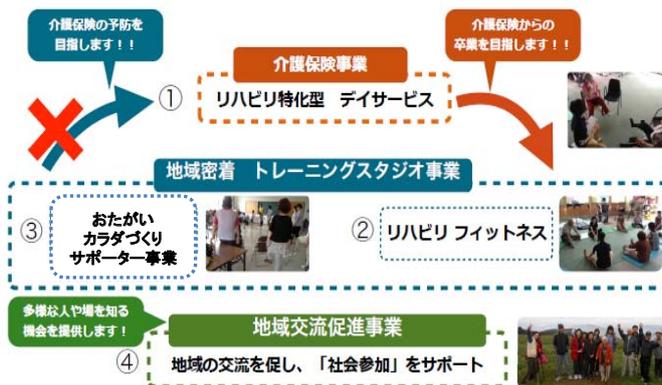
「孫に会いたい」、「温泉に行きたい」、「家事をてきぱき出来るようになりたい」
これは宮城県石巻市の（一社）りぶらすの施設「スタジオりぶらす」の壁に貼られている施設利用者の「夢宣言」である。
りぶらすは、代表の橋本氏が、震災後ボランティアとしてリハビリテーション活動を行う中、現状のやり方に限界を感じたことから立ち上げた、リハビリ複合サービスを提供する事業者である。

「リハビリによって『要介護度』は改善するにもかかわらず、多くの方は改善することをあきらめてしまう。これは、現状の介護保険制度では改善することに関するインセンティブが事業者にも利用者にも無いことが一因となっている。りぶらすでは、介護からの卒業に向けて支援し、各人が役割を持ち健康的で生き生きとした生活を取り戻すことお手伝いしたい」と橋本氏はミッションを語る。

取り組み(事業内容)

「なかま、からだ、居場所」づくり

りぶらすは、橋本氏の理学療法士としての経験とそこでの問題意識に基づく「介護からの卒業」を事業理念に、要介護者の介護保険からの卒業を目指す「リハビリ特化型 デイサービス事業（介護保険事業）」を中核事業としている。これに、地域密着のトレーニングスタジオ運営の「リハビリ フィットネス」及びリハビリ相談会や地域内外の交流を促進するためのイベント（芋ほり会等）の運営をサポートする「地域交流促進事業」を結びつけて事業を展開している。



おたがいカラダづくりサポーターの養成

既存の事業に加え、「介護予防や、介護からの改善の可能性をもっと多くの人に知ってもらいたい」との思いから、りぶらすでは、石巻市の助成を受けて2014年9月からリハビリの専門ノウハウを持った介護予防ボランティアを養成

する「おたがいカラダづくりサポーター養成事業」を始めた。地域における介護の担い手となる住民に、高齢者の健康づくりを指導する役割を担ってもらう。この活動を行うことで、地域全体が高齢者の健康を支えるのみならず、介護を要する高齢者がおらず、りぶらすを知らない地域住民に対するりぶらすの事業への理解の醸成と知名度の向上を図るという効果も期待される。

課題克服のポイント

起業支援団体によるサポートで 起業時の課題を解決

橋本氏による現在のりぷらすの事業取り組みイメージは、茨城県や埼玉県和光市での要介護認定改善に向けた行政の取り組みが参考になっている。しかし、いざ起業という場面では、なかなか一歩を踏み出す決意がつかなかった。橋本氏の起業への背中を後押し、支援の手を差し伸べたのがNPO法人ETICである。内閣府の復興支援型地域社会雇用創造事業としてNPO法人ETICのメンターによって、起業の覚悟が磨かれた橋本氏は、石巻市河北地区に「スタジオぷらす」を構え、デイサービス事業を始めた。また、起業家支援を行う（一社）MAKOTOからは、石巻市内で開催された起業塾で出会って以降、現在も事業計画立案のアドバイスや資金調達など経営全般についてアドバイスを受けることで、事業経営という自身の苦手分野の不安を小さくすることができた。

起業直後の地域での取り組み

また起業後、介護におけるリハビリの可能性に関して、地域の要介護者やその家族の理解が得られず、また地域でのスタジオの認知度が上がらず利用者数が伸び悩んだ時期があった。橋本氏は、ケアマネジャーに自身の考え方を説明し納得してもらうことで、彼女らが高齢者に対して行うケア作業時の説明や、仕事以外の場所での口コミにリハビリの効果について触れられる機会が増え、次第に地域住民の理解が進み利用者数の増加につながった。



スタジオぷらす

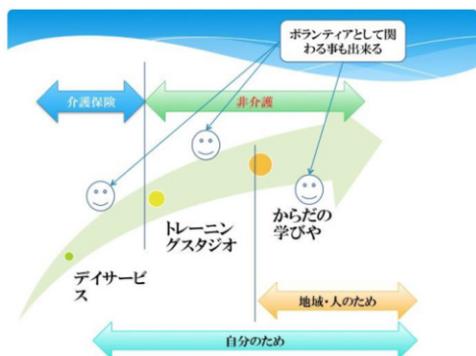
今後の課題と挑戦

地域住民自らの力で 介護からの卒業を目指せる社会へ

現在の施設が採算ラインを上回ることができ、事業に対する手応えを感じたことで、りぷらすは近々隣接する登米市内に新たな施設を構える予定である。利用者の増加に合わせたスタッフの確保がりぷらすの課題でもあるが、橋本氏の理念に共感する仲間を増やすとともに、介護保険制度の枠内で活動している専門家への認知度を高めることが課題解決のカギを握ると考えている。

地域健康サポーター事業の展開

また、りぷらすは先述のおたがいカラダづくりサポーター養成事業を推し進め、今後5年間で300名のサポーターを養成し、地域の住民自らが介護からの卒業を手助けできるようになることを目指している。サポーターが充実することで、りぷらすのミッションである ①地域内外の交流を促進、②介護（保険）からの卒業、③専門職の知識・技術を地域社会へ還元することの実現に近づくことになると橋本氏は考えている。



おたがいカラダづくりサポーター養成講座

【名称】 一般社団法人りぷらす
【住所】 宮城県石巻市相野谷字今泉前29-3
【代表者】 代表理事 橋本 大吾

【連絡】 TEL：0225-98-8957/FAX：0225-98-8958
【HP】 <http://rilink.is-mine.net/index.html>
【E-mail】 ri.linkplus@gmail.com