



本業で仙台を支える ～未来に伝えるメッセージ～



障がい者による六次産業化と町作り

福祉に携わる方々の多くは、障がい者に対して手を出し過ぎてしまい、自立の目を摘んでしまっており、もっと障がい者の力を信じて任せる労働環境の必要性を強く感じました。

そこで弊社は事業コンセプトとして「4つの約束」をしています。

①理想の社会のために、全国の障がい者の1%を雇用する。

私たちは「仕事とは喜ばれることである。」そう考えています。その生き甲斐を健常者、障がい者、老若男女問わず共に分かち合い、寄り添い、助け合うフラットな共働社会の実現が私たちの進む道筋です。その実現に向けた一つの道導こそ、障がい者の1%（1%＝現在8万人だが増え続けている）の雇用です。私たちは全体の1%が変われば社会が、そして世の中が変わると信じています。働くことは素晴らしく、生き甲斐を感じることを、これからの未来の子供たちへ伝えることができるような社会にしてい

②障がい者も納税者にする

仕事は納税することにより初めて公性を持ち、社会的存在として認めてもらうことができます。納税を一つの目標とし、健常者と共に働くフラットな社会の実現

### ③自立して、利益を生む

本当の意味での自立は、やはり自分たちで利益をつくることだと思います。そのために、どんな学歴であっても、どんな環境で育ったとしても、障がい者であっても、お客様に喜んでいただくという皆同じ意識で仕事をします。

### ④共に成長し、学び続ける

これからは同じことを繰り返し、旧態依然と化した場所にお客様が再度訪れるという時代ではなくなります。仕事し、成長し続けます

この約束を実現すべく「障がい者を納税者に、やり甲斐と生き甲斐の創造」をミッションとして障がい者を職人集団に育てる目的で「自然派ビュッフェレストラン六丁目農園」の経営をはじめました。いまでは厨房スタッフの80%は何らかの障がいを持っておりますが、彼らの働き（すべて手作業による調理）のお陰で、6年前の開業以来、広告宣伝費を掛けずに繁盛店を維持できています。そして多くの障がい者が納税者となり経済的自立を果たしております。

また、農業分野でも手間暇をかけた無農薬・無肥料の自然栽培を行い高単価の農業生産品を自家消費、販売をすることによって健康と収益に貢献しております。この活動は昨年「環境省グッドライフアワード環境大臣賞最優秀賞」を頂き農業と福祉の連携の模範と評価頂きました。

近年これらのモデルを導入したいと全国の行政・企業から問い合わせが増えております。引き続き、食を中心に障がい者の戦力化を計り、経済的自立を支援してまいります。

## 株式会社アップルファーム 代表取締役 渡部哲也氏

---



1968年（昭和43年）仙台市生まれ。実家の倒産から始まり数々の失敗を経験する中、一人の障がい者との出会いから働くことの幸せを学び、自分の役割を発見する。現在は株式会社アップルファーム代表のほか、東北復興プロジェクト「ロクファームアタラタ」の代表理事も務める。自身が経営する「六丁目農園」は六次産業化のビジネスモデルとして注目され、毎日起満員の繁盛レストランとして地元仙台に多くのファンを持つ。

株式会社アップルファーム

### 仙台創生

地方創生とは、東京一極集中を是正し、地方の人口減少に歯止めをかけ、日本全国の活力を上げることです。特に東北は、過疎化対策・少子化対策と共に事業承継対策が必要です。このような人口減少問題に向き合う第二のポイントは「少子化対策」です。今回は、その課題と解決策について、述べさせていただきます。

結婚を取り巻く現状は、婚姻組数の減少、初婚年齢の上昇、生涯未婚率の上昇、年代別異性と付き合

ったことがない人の増加などがあります。

東北においては人口の流出、特に若年層の人口流出が課題となっています。中でも20代、30代の女性の数が毎年激減しており、東京などの首都圏に流出していることが大きな要因です。地方の生活がここまで暮らしやすくて、こういうメリットが盛りだくさんあるということがもっと発信されると、地元から出て行く人も少なくなり、逆にいったん東京へ出て行った人も地元に戻ることに繋がると思います。これからの仙台は、東京一極集中の歯止めとして、東北のダム機能を果たさなければならないと思います。ダムとして機能するには、若者に魅力ある働く場や結婚、出産がしやすい環境整備に力を入れる必要が有ることが重要です。

また結婚に関して言えば、男女の出会いが少なくなったことも要因にあげられます。かつて近所や職場には結婚を勧める「仲人（世話やき）」がいましたが、今はなかなか難しいのが現状です。若い男女が自然に交流できる仕組みを制度化し、出会いの場を創出することが重要です。

その対応策として、

#### ①経営者またはその後継者の結婚支援

弊社の関連会社であるマリッジパートナーズは、東北6県の地方銀行と業務提携し、未婚のお客様に対し、結婚相手紹介サービスを提供しています。また、東北の全ての自治体にアナウンスして、地域を担う銀行と一緒に婚活パーティやセミナーの企画・運営等の婚活支援を行っています。

#### ②企業間の婚活サポート（社員の結婚支援）

企業の定着率向上、離職者防止のために婚活・結婚支援を行うことで、会社への帰属意識を高めて事業の成長につなげていきます。

例えば、地元企業の職場のつながりを活かした縁結びを推進し、社会全体で出会いと婚活・結婚を応援する気運を高めていくことが大事です。婚活・結婚支援は自治体だけではなく、結婚推奨制度や婚活の福利厚生等の推進による県内企業の協力が不可欠です。

最後に、地方創生に向けて、地元の雇用を通じて優秀な人材を呼び戻すことで、地元企業の成長・発展に繋がり、新たな『しごと』を創り出し、『ひと』の流れの好循環を創ってまいります。また、結婚・婚活支援を通して、地元で結婚して出産・子育てする気持ちになることで、若い人材を呼び戻すことができ、移住・定住につながります。今後は、地方の未婚男性と首都圏在住の未婚女性との婚活を推進し、地方に女性が戻ってくるような仕組み（人材の呼び戻し）を作っていきます。

地方銀行や自治体等と連携して少子化対策と事業承継対策を行うことで、経営者やその後継者、社員に至るまで、結婚・出産・子育てができる環境をつくっていきます。ヒューレックスグループ全体で、真のロールモデルを作りあげ、東北から全国へつなげ、新たな国造りに貢献して参ります。

## 松橋社長プロフィール

---



ヒューレックス株式会社 代表取締役社長 松橋 隆広

まつはし・たかひろ 1963年青森県生まれ。1986年山一証券(株)入社。2003年ヒューレックス(株)設立、2013年マリッジパートナーズ(株)設立、2016年東日本事業承継推進機構(株)を設立し、それぞれ代表取締役社長に就任。事業承継の総合的な支援を行っている。

ヒューレックス (株)

マリッジパートナーズ (株)

## 一般社団法人宮城県法人会連合会青年部会連絡協議会 × 仙台JC

本号は、一般社団法人宮城県法人会連合会青年部会連絡協議会 会長 家村秀也氏にお話しをお聞きしました。



私たちの団体の正式名称は一般社団法人宮城県法人会連合会青年部会連絡協議会（以下、県青連と表記）といいます。とても長い名称ですね。この名称から判る通り、私たち県青連は宮城県内の税務署管轄ごとに区切られた10地域の法人会により構成されている、各法人会における青年部会の連合体です。私自身も仙台南法人会に所属する会員です。ちなみに青年部会は50歳で定年となりますが、上部団体の法人会に定年はありません。

さて、私の任期中における県青連では全国法人会総連合青年部会連絡協議会による「青年部会のあり方（指針）」を受けて、二つのことを活動の柱としています。

一つ目は「各地区部会における租税教育活動の支援」です。そして二つ目は「各地区部会間の交流促進」です。なお、基本活動は各地区部会の任意としています。



例えば「租税教育活動」は法人会青年部の活動で最も有名なのではないでしょうか。この活動は、毎年、地域の税務署や教育委員会と連携し、小学校六年生を対象に学校の教室に出向して税金教室を開催するものです。講師は青年部会の部会員がつとめます。今年度も2月末までに宮城県内全ての地区部会で実施されます。計画段階のデータによると、県内の小学校（約390校）のうち50校以上（13%）に出向し、総授業数では120コマ以上の税金教室を行います。なお毎年、新人講師の育成を行い、講師経験者と開催校数（コマ数）を増加させております。将来的には県内全ての小学校で開催することが目標です。県青連では、こうした活動が円滑に行われるための支援を行っています。また、県青連では各地区間の交流促進を通じて、「みやぎの絆」を深めたいと考えています。県内の青年部会員が相互に研鑽することで、お互いの商いが繁盛することを目指したいものです。そういう点では、今後はもっとJCやYGなど他団体との交流もあっていいのかもしれない。

さて、仙台JCに望むことは二つです。一つ目は「七夕花火の継続」です。毎年大変なご苦勞をされながら実施しているとお聞きします。仙台JCには本当に感謝します。「七夕花火」は仙台の夏に必

要不可欠な催しですよ。今後もこの催しをずっと続けてほしいと願います。そして、二つ目は交流です。JCも定年制があるとのことですので、法人会青年部会と同世代の若者が「未来のみやぎ」について熱く語る場をもうけてみてはどうでしょうか。ぜひ、今後の検討課題として取り上げて欲しいです。県内経済の担い手による宮城の絆が深まれば、もっと素晴らしい郷土の未来を作っていくのではないのでしょうか。

今回はこのような機会を頂き、ありがとうございました。最後になりますが、仙台JCの益々の発展と会員の皆様の活躍とご多幸を祈念いたします。

## 新入会員会員募集

自分の可能性と人との出会いが広がる!

後藤貞和弁護士事務所  
後藤貞和さん

普段出会えない人との交流!

(宗)保春院  
三浦真人さん

国際交流で広がる友情の輪!

学校法人常盤木学園  
松良基広さん

活躍の場は無量大!

(株)仁田工務店  
長尾美未さん

共まちにこの仙台を上げよう!

いろいろな経験ができます!

(株)菓匠三全  
田中裕史さん

仙台をより良く豊かに!

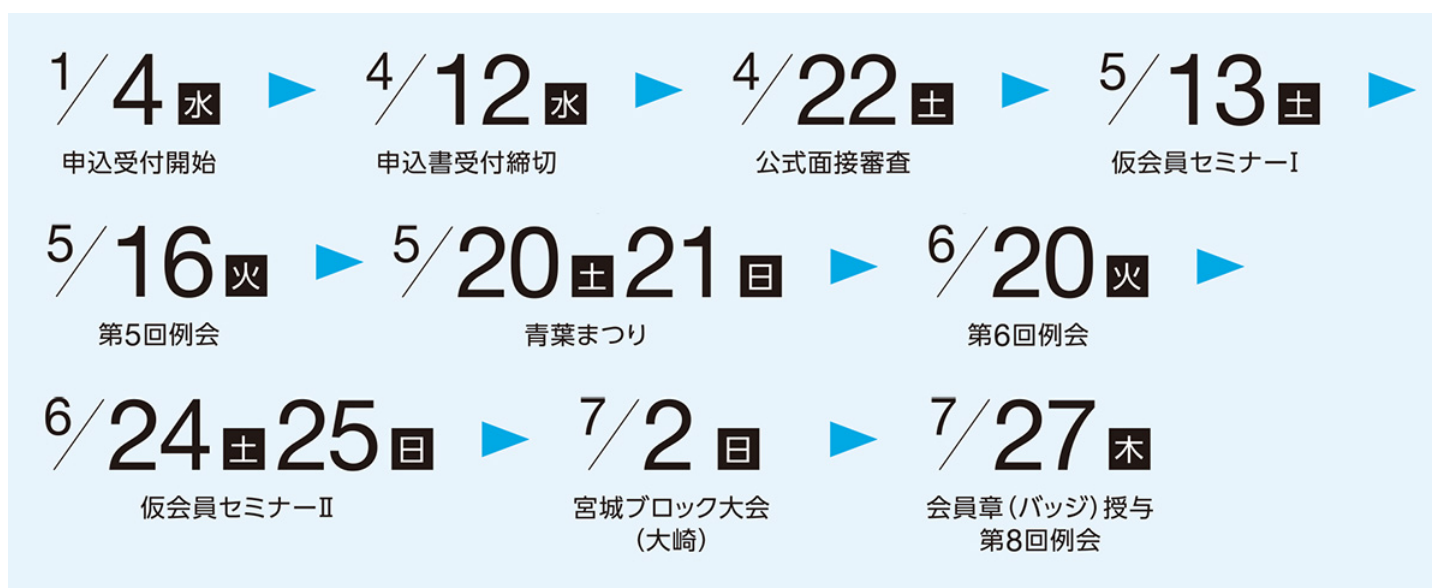
LO Spazio Bianco  
大友秋奈さん

新入会員大募集!

仙台JCってどんなところ?

## 正会員になるためのステップ

申込書の受付締切は、4月12日（水）を予定しています。4月入会后、約3ヶ月間は仮会員としての活動となります。



- 原則として年齢が入会申込年度末日（12月31日）の時点で25歳から37歳であること。
- 健全な社会人としての良識を持ち、法令を遵守した事業に従事していること。
- 入会希望者は必要に応じて下記の提出を求めます。
- 会社の履歴事項証明書（登記簿謄本、発効日より3ヶ月以内のもの）又は個人事業主の方は「個人事業の開廃業等届出」でも可とします。
- 本年の住民票抄本（本人のみ、発効日より3ヶ月以内のもの）

## お問い合わせ・お申し込み

公益社団法人仙台青年会議所

〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町二丁目16-12 仙台商工会議所ビル8F

TEL.022-222-9788 FAX.022-222-9786

office@jc-sendai.sakura.ne.jp

マツ散歩

五色沼～日本のフィギュアスケート発祥の地～

---



青葉山公園内の大手門前にある五色沼。昔は現在よりも気温が低く、冬には人が乗れるほど凍結して恰好のスケートリンクとなり、ここで「たっぺすべり」と称して氷滑りが楽しまれていました。

ここで本格的なフィギュアスケートを始めたのが、田代三郎・佐藤幸三・河久保子朗の諸氏で、日本スケートの開拓者でもあります。河久保子朗氏はその後日本スケート会を創立するなど、日本のスケート界をレベルアップして世界に通ずるものとした最大の功労者となり、五色沼は日本のフィギュアスケート発祥の地と呼ばれるようになりました。1925年には日本初のアイスホッケーの試合（東大対東北大）、1928年に日本フィギュアコンテスト、1931年には日本が初めてオリンピックに送る選手の選考を兼ねて、フィギュアスケート全日本選手権大会が行われました。



## やさしく、つよい仙台娘



高校生連携協議会は、「高校生同士の交流」「故郷の明るい未来を考え、造る」「ボランティア活動」を目的として発足した仙台を拠点に活動している高校生中心のボランティア団体です。

主な活動は毎年3月11日のキャンドルナイトと、8月5日の仙台七夕花火祭でのボランティア活動です。

キャンドルナイトでは、朝のキャンドルの墨出しから追悼式典、夜の片付けまで行い、仙台七夕花火祭では、毎年西公園イベントステージの運営・進行を担当し、多くのお客様にご来場頂いております。

これからも高校生の力で、仙台を盛り上げていけるよう頑張ります！

**PS. メンバーは随時募集しているので、少しでも興味がありましたら一緒に活動しよう！！**



高校生連携協議会は、「高校生同士の交流」「故郷の明るい未来を考え、造る」「ボランティア活動」を目的として発足した仙台を拠点に活動している高校生中心のボランティア団体です。

主な活動は毎年3月11日のキャンドルナイトと、8月5日の仙台七夕花火祭でのボランティア活動です。キャンドルナイトでは、朝のキャンドルの墨出しから追悼式典、夜の片付けまで行い、仙台七夕花火祭では、毎年西公園イベントステージの運営・進行を担当し、多くのお客様にご来場頂いております。

これからも高校生の力で、仙台を盛り上げていけるよう頑張ります！

PS. メンバーは随時募集しているので、少しでも興味がありましたら一緒に活動しよう!!

前会長の姿を見て、私も活動してみたいと思いました。

高校生連携協議会  
仙台市立 仙台青陵中等教育学校  
高校2年生  
郷右近 野亜 さん

Facebook <http://www.facebook.com/highschoolink>  
Twitter @highschoolink

高校生連携協議会 仙台市立仙台青陵中等教育学校 郷右近 野亜



高校生連携協議会

色のしかけから持つべきビジネスの視点



集客の心理的アプローチが私の専門。

心理的アプローチとは、「お客さまの心理を掴み、仕掛けていくこと」。

この心理的アプローチを色で説明してほしいと依頼を受けたのが10年前。

それは地元企業が東京のブース出展で、お客さまが近寄りもしない、手に取ってもらえないという大失敗をしたから。

原因を調べると、デザイン性、精巧に完璧に作られているが、人を引きつける魅力がないと指摘があった。

色でいうと、色は表面的なカラーデザイン性とソフト面の色彩心理の2つを指す。

上記の企業は、表面的なカラーデザイン性には優れているが、ソフト面の色彩心理には欠けていた。

これからの売りづらい時代には、どちらも必要なのだ。

## うえた さより プロフィール

---



集客コンサルタント、マーケティングプランナー

株式会社ローズ・ウェッジ 代表取締役

企業、自治体の集客に努める。コンサルティング、執筆、セミナー・講演業。集客に心理的アプローチを高めて売るという方法を生み出したのが特徴であり、これからの売りづらい時代に必要だと説いている。著書に「たった1秒の『イメージ色』で行列店に変わる」（経済界刊）がある。

[公式ホームページ](#)