

仙台の次世代経営者 presence 対談



(株)清月記専務取締役
菅原 啓太氏

すがわら・けいた
1988年仙台市生まれ。中央大学経済学部卒業。(株)清月記専務取締役。2021年1月1日より仙台青年会議所理事長。2022年1月1日より日本青年会議所総務委員長。趣味は旅行。

連載
第3回

仙台を拠点に、日本国内ばかりでなく、世界市場を見据えながら事業を展開している若手経営者層に、活力ある仙台の経済活動や人材育成の在り方、そしてこれからの時代を生き抜くために必要な価値観や視点を、(株)清月記の菅原啓太専務が切り込んでいきます。

「三方よし」の理念でDXなどベストな手段を提案

菅原 (株)ミヤックスさまは創業74年の老舗です。

高橋 当社の創業は、先々代が戦後復興してきた翌年の1948年です。もともと学校関連の仕事をしてきたこともあり、荒廃したこの日本のため教育を通じて社会に貢献したいとの思いにさかのぼります。

理科の実験器具や視覚教材などの学校教材を納めていました。そして公園、学校などの遊具の設計、製造と販売、公園修景なども手がけ、家具を始めとしたオフィスの環境整備など、働く場所をより良くするための提案などもしています。

こうした中で、お客様の抱えている課題を一番最適な方法で解決するためには、AIを含めたデジタル技術を活用しないと解決できなくなってきたので、2019年からミヤックス デジタル事業部を立ち上げ、お客さまへの価値提供の幅を広げました。この取り組みは、私どもの本業である遊具(あそび場)の設計製造やオフィス(学ぶ・働く場)作りを飛躍的に価値ある事業へと成長させるためのものなのです。

菅原 御社の理念は、近江商人の心得の「三方よし」と聞いています。高橋 売り手よし、買い手よし、世間よしの精神です。自分本位ではなく社会にとっても実りがあることが大事だと思っています。おかげさまで東北経済産業局より、Tohoku DX大賞(支援賞)を受賞しました。地域企業が抱えるDXの課題の認識とIT人材の育成などが評価されました。

術を活用しないと解決できなくなってきたので、2019年からミヤックス デジタル事業部を立ち上げ、お客さまへの価値提供の幅を広げました。この取り組みは、私どもの本業である遊具(あそび場)の設計製造やオフィス(学ぶ・働く場)作りを飛躍的に価値ある事業へと成長させるためのものなのです。

菅原 よくDXという言葉が聞きますが、具体的な中身が分からない、という意見が聞かれます。

高橋 簡単に言えば、データやデジタル技術を活用して、いかにして売上向上や利益確保をしていくかにつきまします。しかし地元企業がDXに取り組みうとしても、DXの本質を理解し伴走してくれる人や企業がないのが地方の現実なんです。

当社では、この課題に対し「学都仙台」の強みである学生を活かした取り組みを行っています。大学生をインターンとして受け入れ、デジタル技術を教え、主にデータを活用した地元企業の課題解決の

「経営者が質の高い、正しい情報に触れる機会を増やす必要がある」

菅原 次の仙台を創っていくための視点をお願いします。

高橋 仙台は、ベンチャーやス

(株)ミヤックス 高橋 蔵人氏



たかはし・くらんど

1983年生まれ。仙台市出身。仙台第三高校、高校時代テキサス州に1年間交換留学、ワシントン州立大学金融学科専攻。外資系コンサルティング企業を経て、10年ミヤックスに入社。20年より代表取締役社長COO。

2018年にAI領域のベンチャー(株)ai force solutions を共同創業、取締役COO。X-Tech Innovation 2019優秀賞、シリーズA累計約3億調達、22年5月AI inside(株)に事業売却、現在戦略コンサル部門VP。19年から東北大学経済学部で文系人材を対象に「ビジネスデータ科学」を担当。東北大学データ駆動科学・AI教育研究センター特任准教授(客員)。趣味は子どもと公園巡りと遊具あそび。

ターゲットアップなどの新しい単語は好きですが、いつも中途半端で終わり、インパクトが与えられていません。中小企業がしっかりと利益を上げられる仕組みを創ること、そのためにはデジタルを使って数字で語ること。そして人材の流動性を確保して、質の高い人材を育成し学術分野に送り込み、その人材をまた地元企業に送り込む流れを創っていくことです。

また経営者が圧倒的に成長すること重要で。私も3年前にAIベ

どのように取り組めば良いのかというのを聞きます。

「人生をより豊かにするために」をテーマに事業展開

高橋 簡単に言えば、データやデジタル技術を活用して、いかにして売上向上や利益確保をしていくかにつきまします。しかし地元企業がDXに取り組みうとしても、DXの本質を理解し伴走してくれる人や企業がないのが地方の現実なんです。

当社では、この課題に対し「学都仙台」の強みである学生を活かした取り組みを行っています。大学生をインターンとして受け入れ、デジタル技術を教え、主にデータを活用した地元企業の課題解決の

(企業プロフィール) 創業は1948年と70年以上続く老舗企業。宮城県を中心に遊具事業とオフィス事業を行う。近年は自社の強みとデジタルを掛け合わせて、企業や社会の課題解決や価値を創造する事業を行っている。



支援をしています。この取り組みで、地元企業がこの産学連携、三方よしのDX枠組みで、DXの第一歩にちゅうちよすることなく取り組むことができ、デジタル活用の効果を実感し、元気であり続けることが非常に

ンチャーを創業、日本を代表する企業へのAIコンサルを行い、資金調達、事業成長させたうえに売却しました。地元では誰もが知っている会社でも東京では通じません。そんな状況下でも経営者自身が、名刺に頼らずお客さまに価値を提供できる知識やコンサル力を身につけられるかどうか、次の仙台を創るには重要ではないでしょうか。

菅原 ありがとうございます。

「次の仙台」をどう創るかー経済力、人材育成ー



土湯別邸 024-595-2146
https://www.satonoyu.com/