

飛翔

2025

7

No.467

仙台商工会議所月報

SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MONTHLY REPORT



特集

信頼を築き、
売り上げを伸ばす！
顧客に響く商品の届け方





あなたの身近に

駅を中心に、地域の人々と共に地域を想い、
もっともっと楽しい未来をつくるためまだ見たことのない新しい「価値」づくりに励んでいます。

仙台ターミナルビル株式会社

ショッピングセンター事業

S-PAL
仙台 福島 郡山 いわき 山形



ホテル事業

HOTEL METROPOLITAN
仙台 仙台イースト 山形
HOTEL METS
JR東日本ホテルメッツ福島
HOTEL B4T JR-WAKI EAST



農業事業

みどりの社
JRフルーツパーク
むらびの農業振興センター



オフィス事業

JR仙台イーストゲートビル



仙台ターミナルビル株式会社 〒980-8477 宮城県仙台市青葉区中央一丁目1番1号 TEL 022-268-2525

JR JR東日本グループ

特集 2
**信頼を築き、売上げを伸ばす！
顧客に響く商品の届け方**

のぞいてみよう！せんだいの歴史～ゆかりの絵画編～ …7
第12回：伊達政宗生前の肖像

小規模事業者・中小企業サポート事例8
やりたいを「できる」「形に変える」、
そんな支援に出会えました。
運めぐり 代表 小川 典久 氏

中小企業支援施策情報9

グラビア Movementせんだい10

リサーチ11
仙台市内中心部通行量調査

健康一口メモ 13
持病のある方の熱中症対策

インフォメーションミニパック 14

がんばれ！杜の都のマイチーム 16

◆表紙左下：「2025年日本国際博覧会」ロゴマーク、「日本東北」ロゴマーク
◆仙台商工会議所月報「飛翔」では、読みやすいUD(ユニバーサルデザイン)フォントを使用しています。

飛翔

仙台商工会議所月報
SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY
MONTHLY REPORT

2025年7月号 No.467

表紙で伝える仙台・宮城 「深沼海水浴場」

深沼海水浴場は、仙台市若林区にある市内唯一の海水浴場です。仙台市中心部から最も近い海水浴場として、かつては多くの市民や観光客でにぎわっていましたが、東日本大震災の津波により大きな被害を受け、遊泳ができなくなりました。

2024年、震災後14年ぶりに入場制限を設ける形で開場されましたが、2025年は制限なしで、いよいよ本格的に再開されます。

今年の夏は再びにぎわいを取り戻した深沼の海で、リフレッシュしてみたいはいかがでしょうか。

写真提供：仙台市

深沼海水浴場
ホームページ：
<http://sendai-beach.com/>



仙台圏のローカル不動産市場を誰よりも知る山一地所へお任せ下さい



全体最適の 企業不動産戦略を提案

不動産による安定収益確保や
不要資産の処分で、
新規事業進出の基盤づくりを!!

貴社の不動産部を目指します



賃貸管理戸数14,105戸の実績
賃貸仲介契約件数ランキング
15年連続全国第1位
※2024年度アバマンジョップ1,011店舗中

tel.022-373-0001

仙台市泉区泉中央2-13-3
宅地建物取引業 宮城県知事免許(6) 第4653号
特定建設業 宮城県知事(特-4) 第13807号
賃貸住宅管理業者登録 国土交通大臣(2) 第28号

特集

信頼を築き、 売り上げを伸ばす！ 顧客に響く 商品の届け方

「良い商品やサービスがあるのに、なかなか顧客に届かない」中小企業の経営者なら誰もが抱える悩みではないでしょうか。現代の市場で販路を拡大するためには、単に商品を売り出すだけでなく、顧客の心に深く響かせるための戦略が不可欠です。

今回は、限られたリソースでも最大限の効果を生み出し、顧客を引きつけて売り上げを伸ばすためのポイントを解説します。



お客さまの心をつかみ、社員の心も動かす 「ブランディング」を行ってみませんか。

ほさかデザイン事務所 代表
仙台商工会議所エキスパート・バンク登録専門家 保坂 昌秀 (ほさか まさひで) 氏

プロフィール | 仙台市内の制作会社を経て独立し今年で10周年。Topawards Asia受賞の実績をもつデザイン事務所。ロゴ、パッケージ、販促企画、ウェブ、動画、撮影ディレクションまで、印刷現場にも強く、ワンストップでトータルデザインを手がける。わかりやすい言葉で丁寧に対話し、打ち合わせから生まれるアイデアを大切に。“予想を超えるデザイン”で想いをカタチに。



自社の魅力を伝えるために

「ブランディング」とは、企業の商品やサービスのファンを作り、価格競争に負けないように商品の魅力を伝えていく活動のことです。単なるロゴやパッケージデザインを整えることではなく、お客さまに「選ばれる理由」をしっかりと築き、企業としての信頼を確立するための大切な取り組みです。特に中小企業にとっては、社員一人一人が自社の商品やサービスを誇りに感じて、主体的に行動するきっかけになるといっても非常に重要です。

経営者の方からは、「良い商品を作っているのに、ずっと相手先ブランドによる生産（OEM）供給なので価格競争から抜け出せない」という声を多く耳にしますが、ブランディングに取り組むことで、自社の魅力をしっかりと打ち出すことができ、価格競争からの脱却や営業戦略の幅を広げるきっかけになります。さらに、社員のモチベーションアップや社内の結束力強化にもつながります。

ただし、ブランディングは「魔法」ではありません。実際には、社長や社員が一緒に「なる」必要があり、社内の課題を洗い出す「棚卸し」から始める必要があります。「なぜ選ばれないのか」「どこに問題があるのか」を見つめ直すことで、改めて自社のブランドの方向性が見えてきます。ネガティブな部

分も含めて受け止め、そこから強みや改善点を見いだすことが、ブランドの芯を作るためには欠かせません。インナーブランディング(社内向け)とアウトターブランディング(社外向け)の両輪をしっかりと動かすことが、成功への近道。社員一人一人が自分の言葉でブランドを語れるようになると、SNSや広告でも、説得力のある発信ができるようになります。

ブランディングのステップ

ブランディングは、恋愛に例えるのと分かりますか？ まずは「第一印象」、つまりロゴやパッケージ、SNSの見た目も大切です。お客さまに「この商品が気になる」と感じてもらうきっかけを作るからです。しかし、見た目だけではファンにはなってもらえません。大切なのは「中身」です。商品の品質、サービスの背景、作り手の思いなどがしっかりとお客さまに届いているかが重要です。SNSでも、きれいな写真ばかりを載せるのではなく、実際に商品を開発した経緯や、社員の思いを伝えて共感を得ることが、お客さまとの距離を縮めることができます。同じような内容の広告ばかりを頻繁に発信するだけでは、逆効果になることもありますので、企業の商品やサービスにかける思いを誠実に積み重ね、形にしていけることが大事になってきます。

実務的には、「①自社の強みや存在理由を言語化する」、「②市場や競合を分析して差別化ポイントを見つける」、「③お客さまが選びたい理由をキャッチコピーやコンセプトとして言葉にする」、「④ブランドの世界観をデザインや広告で表現する」、「⑤店舗やSNS、営業活動などお客さまと接する場で一貫した体験を提供する」という手順を踏むことが大切です。こうしたステップを丁寧に積み上げることで、お客さまの信頼を得られるブランドが育ちます。ですから、ある程度の時間とコストがかかることを、経営者の皆さんは覚悟しなければなりません。また、社長が「社員に任せればいい」と丸投げすると、社内の共感が得られず、ロゴやパッケージデザイン、広告ビジュアルといった新しいデザインが形になっているだけのブランディングになりかねません。経営者が先頭に立ち、社員と一緒に挑戦する姿勢こそが、ブランド成功のカギです。

中身を磨いて「信頼」を産む

失敗例としてよくあるのが、「プロにすべてお任せすればブランドは育つ」と思い込み、実態が伴わないままデザインだけ先行してしまうケースです。確かに、プロのデザインはおしゃれで目を引きませんが、社員がブランドに共感していなければ、「社長が自分で始めたこと」と受け止めて

れてしまい、社内では定着しません。ブランディングはデザイナーや広告代理店任せではなく、経営者自身が社員を巻き込み、意見を取り入れながら進めることが重要です。社員一人一人が自分の仕事としてブランドを考えられるようになると、自然とお客さまへの説明やSNSでの発信にも説得力が出てきます。ブランドは「見た目」だけではなく、「中身」と「信頼」の積み重ねで成り立つのです。

ブランディングの効果を感じられる瞬間は、これまで接点のなかったお店や企業から「ぜひ取り扱いたい」と声がかかるようになることです。ある食品メーカーさんで、パッケージデザインを変えたことで、都心のセレクトショップから「扱わせてほしい」と連絡が来た例もあります。その会社の社員は「うちの商品ってこんなに良いんだ」と自信を持ち、営業活動でも積極的になったそうです。こうした体験が、ブランドを社内に浸透させる大きな一歩になります。また、SNSやウェブでお客さまの声を集めて分析し、次の施策につなげることも大切です。数字だけではなく、お客さまの生の声やレビュー、問い合わせ内容も大切に、「ここを改善したらもっと喜ばれる」という気づきを得ることが、ブランドの成長には不可欠です。

デジタルの活用については、SNSやECサイトを「もう一つの店舗」と考え、実店舗と同じように丁寧に運営することが求め

られます。商品説明やクレーム対応も、実店舗と同じレベルで誠実に対応することが、お客さまの信頼につながります。中には「デジタルは苦手だ」と感じてしまう経営者の方もいらっしゃると思いますが、社内の若手社員と一緒に学びながら挑戦していくことで、社内の一体感も高まります。

さらに、地域とのつながりもブランディングには欠かせません。例えば、北海道の六花亭さんのように、地元で愛される「六花亭さん」と親しみを持って呼ばれるブランドは、長く続きます。まず、地域のイベントや清掃など、身近な活動に参加することで、「あの会社の皆さん、いつも頑張ってるよね」と応援してくれる人が増える可能性は大いにあります。仙台商工会議所でもブランディング支援の専門家がいますので、ぜひ相談してみてください。私自身も、経営者の熱量に寄り添い、一緒にブランドを育てていきたいと考えています。諦めずに挑戦を続けられれば、必ずブランドは成長します。デザインやコピーだけでなく、経営者と社員が一丸となって取り組むからこそ、強く長く愛されるブランドが生まれるのです。



プレスリリースは 一人のお客さまに「思い」を届け、 社内の士気を高める「手紙」です。



(株)PR TIMES
パートナービジネス開発室
森 悠哉 (もり ゆうや)氏

プロフィール
PR TIMES入社後、営業として地域の中小事業者から大手企業まで幅広くプレスリリース配信を支援。現在はパートナービジネス開発室で、自治体・官公庁、商工会議所等との連携・アライアンスを担当。全国各地で地元企業の情報発信を後押ししている。

PRとは信頼を築く活動

私たちは、よく「PR」という言葉を使ったり、聞いたりします。例えば「この商品をPRしよう」というときには、良さを知ってもらうために宣伝することをイメージするでしょう。しかし、PRとは一方的に発信することではありません。「PR」とは「Public Relations」(パブリック・リレーションズ)の頭文字を取った言葉で、その名のとおり、企業が大切にしている取引先や従業員、その家族、採用候補者、地域社会といった、あらゆるステークホルダーとの信頼関係を築き、深め、そして持続させていく活動を指しています。

PRは企業活動の基盤となる「関係づくり」であり、企業の成長を支える大切な要素です。特に中小企業にとっては、広告予算が限られている中でも、自社の魅力や姿勢をしっかりと発信し、共感を得

るための強い味方になります。自社の商品やサービスに込めた思いを、誰に、どのように届けるのか。商品開発時に、利用してもらう相手のことを一生懸命に考えたことを文章や写真に載せて発信する。その積み重ねこそが、企業のブランド価値を支える土台となります。

PRと似ている言葉に、「広告」がありますが、どのような違いがあるのでしょうか。よく、広告は「Buy me(私を買ってください)」、PRは「Love me(私を好きになってください)」だと言われます。これは、商品の良さを直接的にアピールする広告と、コミュニケーションの中で理解を求めるPRの違いを表現しています。さらに弊社では、PRは「Love you(あなたを大切に思っています)」の意識が重要だと考えています。相手の声に耳を傾け、その声を企業活動に反映させることで、関係性を深めていくことがPRの基本姿勢です。例えば、地元の小さな工房が地域の方々のお困りごとに耳を傾

け、新商品を開発し、その背景や思いをプレスリリースで発信したところ、地元紙やテレビでも紹介され、遠方からの注文が急増したという事例があります。こうした事例は、PRが単なる情報発信ではなく、人と人との絆を育む手段であることを教えてくれます。

プレスリリースの役割と可能性

数あるPR手法の中でも、プレスリリースは発信の起点として重要な役割を担います。企業の公式発表としてメディアに情報を届け、記事掲載を促すだけでなく、SNSや自社サイトでの拡散を通じて、一般の方々や従業員、取引先にも届きます。実際に、ある素材メーカーが地域の伝統工芸の端材を活用した新商品をプレスリリースで発表し、地元紙や業界紙に取り上げられ、販路拡大や新たな取引先獲得につながった例があります。また、地元のお客さまの声を

参考に、飲食店が子ども向けメニューやお座敷席を導入したというトピックをプレスリリースで出したところ、地域メディアやSNSで話題となり、来店客数が増えたケースもあります。プレスリリースは単なるお知らせ文ではなく、お客さまの声を大切にしている企業の思いや、そのために行っている挑戦を世の中に届ける手紙のようなもので、いかにあなたのことを思っているかを伝えた「ラブレター」としての側面があるとも言えるでしょう。それを念頭においていただくと、さまざまな情報発信ツールがある中で、プレスリリースが果たす役割というものが理解しやすくなると思います。

では、効果的なプレスリリースを書くためには、何が必要でしょうか。まず相手の立場に立ち、「この情報がどのような価値をもたらすのか」を深く考えることが大切です。自社が伝えたいことと、相手に関心を持つこと、その二つの輪が交わる部分を見つけてメッセージを組み立ててみましょう。例えば、熱中症対策の商品なら「新発売しました」だけではなく、「現場で働く方々の健康を守るために」といった切り口が相手の心に響きます。季節の話題や地域の行事と関連づけてニュース性を高めることで、よりメディアや読者の目に留まりやすくなります。

「うちは小規模だからプレスリリースなんて必要ない」と感じている方もいらっしゃるかもしれませんが、実は小規

模だからこそ、プレスリリースを発信することが、多くのメリットをもたらしてくれると言っても過言ではありません。その一つをご紹介しますと、プレスリリースを配信して、その反応が期待した以上のもものではなかったとしても、発信したことが、新商品やサービス開発に込めた自分たちの思いの記録になります。例えば、個人経営のパン屋さんが「地元産小麦を使った新作パン」をプレスリリースで発表し、SNSで話題になる。そこから「このパン屋さんは、どんなお店なんだろう」と興味を持ってウェブ検索をしたときに、そのパン作りに込めた思いの文を書きためてきた、お客さまへのラブレター＝プレスリリースがヒットし、お客さま獲得のきっかけになる可能性は大いにあります。また、その積み重ねが厚みを帯びるほど、社員一人一人の自信になり、仕事への意欲を高める役割も果たします。

配信後のフォローも重要

プレスリリースは、一斉配信をしたら終わりではありません。配信後のフォローも重要です。気になるメディアに「ぜひご覧ください」と、個別に連絡を入れることで、記者や編集者の関心を引きやすくなります。もし掲載されなかった場合でも、なぜ響かなかったのかを分析し、次のリリースに生かしましょう。継続的

な配信で、メディアとの関係性も深まり、取材や記事掲載のチャンスが増えます。

SNSやインフルエンサーマーケティングなど、新しいPR手法も登場していますが、どの手法でも大切なのは「相手を思う気持ち」です。FAXのように現在では主流でなくなった手段でも、相手が受け取りやすければ立派なPRの手段になりますし、SNSなら、一人一人に誠実に返信することで信頼が生まれます。

「もっと自社を知ってほしい」とか、「もっと商品を売りたい」と願う一方で、どんなPR手法を利用すればいいのかわからない場合は、一度、プレスリリースを配信してみることをお勧めします。その一歩が次のPR活動の基盤となります。ラブレターを書くような気持ちで、あなたの大切な人（お客さま、従業員、地域の人々など）に思いを届けてください。弊社は仙台商工会議所と提携して、会員企業であれば、プレスリリースを無償配信できるプログラムも用意しています。この機会にぜひ活用をご検討ください。



エキスパート・バンク (専門家派遣)制度

※当所地区内限定

商品開発や販路開拓など、経営課題を抱えている中小企業の方々のご要望に応じて、商工会議所に登録された各分野の専門家を、無料で直接企業に派遣します(事前予約制)。



主なご相談

商標・知的財産、商品開発、販売促進、販路開拓、店舗レイアウト、デジタルマーケティング、デザイン、IT導入、生産管理 など

お問い合わせ

仙台商工会議所
経営支援グループ

電話：022-265-8127

問い合わせ
フォーム



プレスリリースサポート

当所ではPR TIMESと提携し、当所会員限定でプレスリリースを半年間3件まで無償配信できるプログラムをご案内しています。

※これまでPR TIMESを未利用の会員企業の方が対象となります。

※右記以外のフォームから申し込まれた場合、有償になりますのでご注意ください。



申し込み
フォーム

お問い合わせ

【無償プログラムについて】

仙台商工会議所
総務広報グループ
電話：022-265-8182



問い合わせ
フォーム

その他 プログラム利用について

(株)PR TIMES

電話：03-6625-4876

メール：mark@prt看imes.co.jp



問い合わせ
フォーム

FUJISAKI Summer Gift 2025

HAPPY CROSSING GIFT



こちらから【藤崎オリジナル】
やわらか厚切り塩麴牛たんの
PR動画を見ることができます。



藤崎の オリジナル牛たん

藤崎でしか買えない
2つのシリーズのオリジナル牛たん。
藤崎の自信作を
この夏のご贈答品として
お届けいたします。



藤崎オリジナル
麴牛たん詰合せ 冷凍
.....税込5,508円
F 330円 (本体価格5,100円)
まろやか塩麴牛たん100g、醤油麴牛たん
100g (0.6kg-1)



藤崎オリジナル
仙台牛たん詰合せ 冷凍
.....税込5,886円
F 330円 (本体価格5,450円)
牛たん塩だれ厚切り120g、牛たん味噌だれ
110g (0.8kg-1)

冷凍 クール便でお届けします。

藤崎本館7階 夏のギフトセンター開設中

■ 7月24日(木)まで 各日 午後6時受付終了

Fカード会員限定
「店頭の送料特典」が
変わりました。

F 220円

このマークの付いた商品は
Fカード会員様限り

全国送料220円

F 330円

このマークの付いた商品は
Fカード会員様限り

全国送料330円

上記マークの付いた商品は、藤崎オンライン(ネットショッピング)なら【**全国送料無料**】

藤崎の夏のギフトは藤崎公式サイトからご注文いただけます。

詳しくは 藤崎オンライン

検索



FUJISAKI

〒980-8652 仙台市青葉区一番町三丁目2の17 TEL022-261-5111
www.fujisaki.co.jp

のぞいてみよう！ せんだいの歴史 ゆかりの絵画編

伊達政宗生前の肖像

仙台市博物館 学芸企画室 明石治郎

第12回

作品と作者

左に掲げた作品は「伊達政宗甲冑像」と呼ばれるものです。

画の作者は狩野探幽(一六〇二〜一六七四)。江戸時代初期を代表する画家で、幕府の御用絵師でした。

短冊は、伊達政宗(一五六七〜一六三六)自作の和歌。自筆です。

和歌

「むさし野の月」と題するこの和歌は、宮廷文化界のリーダーの一人であった近衛信尋に賞された政宗自慢の一首です。「出るより入山端は いくくぞと月にとはまし 武蔵のの原」。空に照る月。その月が入るべき山影も見えない広々とした武蔵野の原。当時の人には実際の風景が目に浮かんだかもしれません。



伊達政宗甲冑像 仙台市博物館蔵

政宗の晩年、寛永七年(一六三〇)八月の作です。

甲冑像

和歌と無関係ではないと考えれば、甲冑像が描かれている円は月ではないでしょうか。兜の前立は弦月形、広く知られている金色ではなく黒色ですが、政宗は大坂夏の陣で黒色を用いたことが記録されています。赤日の丸の旗指物は伊達家の意匠と同様です。

しかしながら、兜や鎧は古風な形のようには見えませんし、大きな鼻の天狗頬の面具も伝来の具足とは異なっています。この肖像が描かれたのは、捺された朱

席画？

印から寛永一二年以前、つまり翌一三年に没する政宗生前のことと考えられるのですが、具足の形から推量すると必ずしも写実性を大事にしてはいないように思えます。

軽やかな筆致で描かれ、見様によっては幻想的なこの騎馬の甲冑像は席画なのかもしれません。席画は宴席などで注文によつて即席に描かれた絵のことです。

政宗の求めに応じて即興的に描かれた肖像。甲冑を着けた勇姿は隻眼に触れる必要ありません。

この作品の制作過程がわかりませんが、いかにしたら、まったくの想像なのですが、いかがでしょうか。

今回紹介した作品の画像は、仙台市博物館ホームページの「収蔵資料データベース(二次元コード)」からご覧いただけます。



資料 / 宇和島市指定文化財 伏見御殿風花鳥図(部分) 吉岡由哲氏撮影、校額緞糸威二枚胴着、伊達宗資所用(以上)、公財 宇和島伊達文化保存会蔵、竹に巻三引面紋牡丹唐草時絵女乗物 伊達村寿正廟婚所用(東京国立美術館蔵)

仙台市博物館
SENDAI CITY MUSEUM

〒980-0862 仙台市青葉区川内26番地(仙台城三の丸跡)

【観覧料】一般1,200円、高校・大学生1,000円、小・中学生500円

【開館時間】9:00~16:45(入館は16:15まで)

【休館日】毎週月曜日(7/21、8/11は開館)、7/22(火)、8/12(火)

TEL:022-225-3074 博物館X(旧ツイッター):@sendai_shihaku

仙台市・宇和島市
歴史姉妹都市提携50周年記念特別展

令和7年
7月4日(金)~
8月24日(日)

伊達を継ぐもの
仙台藩を築立った
殿様たち

やりたいを「できる」「形に変える」 そんな支援に出会えました。

蓮めぐり(はすめぐり)

- 創業/2022年10月
- 事業内容/未病ケアを目的とした「薬膳スープと蒸籠ご飯」のランチセットを提供
- 住所/仙台市青葉区本町2-5-14 加藤ビル1階



小川 典久(おがわ のりひさ)代表/左 河野 佑太(かわの ゆうた)経営支援員/右

迷ったときの最初の一步

約20年間、東京と中国で薬膳の修行を重ねてきました。その経験を生かし、薬膳スープを専門とした飲食店を営んでいます。開業当初は、目の前の業務をこなすのに精いっぱいでした。そのような中、お客さまから「このスープ、家でも飲めたらいいのに」といった声を多くいただくようになり、パウチ販売を考え始めました。しかし、何から始めればいいのか全く分からず、知人の勧めをきっかけに、商工会議所へ相談に行きました。

まず、担当支援員の河野さんからのアドバイスで、専門家の先生と現状の分析を行い、自分たちの課題を可視化しました。その結果、今後の運営についての道筋が少しずつ見え、パウチ販売の前にやるべきことがたくさんあることが分かりました。

そこで、主軸だったランチ営業以外でも収益が確保できるように、新たに「薬膳茶」の商品開発に挑戦することにしました。開発にあたっては、ブランディングやパッケージデザイン、価格設定に至るまで、専門家の方にトータルでご支援いただきました。先生に商品のイメージを伝えて、パッケージデザインを形にし、予算内に収まるように相談しながら調整をかけていきました。

商品完成後は、新商品のテスト販売ができる、商工会議所主催の「仙臺ございんマルシェ」に出店。来場者の反応を直接見ることができ、商品の出来にも手応えを感じました。また、店の認知度が上がったことで、来店客数や、顧客単価がアップしたりと、その後の売り上げ向上にもつながりました。

強みを“伝える力”に変える場所

一連の相談と実践を通じて、「商品を売る」ために必要なことを学びました。日頃、職人として「良いものを作る」ことがメインになっており、デザインや販売導線の工夫といった分野には苦手意識がありました。しかし、経営においては、「作り上げた良い商品を、いかにしてお客さまに認知してもらうか」という視点が重要であることを、身を

もって体感しました。

分からないことは、今や自力でインターネットを使って調べることも可能です。しかし、それでは得られる情報に偏りが生じたり、最適解を見つけ出すのが困難だったりします。その点、商工会議所という客観的な目線から、お店の状況や段階に応じた的確なアドバイスを受けることができたのは何よりの助けとなりました。自分たちの“強み”を、自己満足で終わらせず、お客さまに届く「伝える力」へと昇華させることができた実感しています。

起業したばかりの頃は、つい身近な人に聞いて済ませてしまいがちです。しかし、第三者である専門家に相談することで、自分たちでは見えていなかった視点に気づけたり、選択肢が明確になったりと、大きな一歩を踏み出すきっかけになります。商工会議所は、的確な助言だけではなく、必要に応じたつながりを提供してくれる頼れる存在です。自分たちの道に迷ったときこそ、まずは相談してみることをおすすめします。



丁寧に煮出した清湯(ちんたん)をベースにし、中医薬膳理論を基に組み合わせた食材を入れて長時間じっくり蒸し上げたこだわりの薬膳スープを提供。

活用した支援メニュー

- ▶ 販路開拓支援(仙臺ございんマルシェ)
- ▶ エキスパート・バンク ▶ 窓口専門家相談

経営のことならどんなことでもご相談ください!

経営支援グループ TEL:022-265-8127
専用フォームからのお問い合わせはこちら





中小企業支援施策情報

物価高騰などの厳しい経営状況からの
再起に向けた取り組みを支援!

令和7年度宮城県中小企業等 再起支援事業補助金

- 申請受付期間：
7月8日(火)から8月8日(金)まで(予定)
- 補助対象事業：
補助金の交付決定日以降に発注され、2025年12月31日までに納品、設置、支払い等が完了する以下①～⑤の取り組みが補助対象となります。
①販路開拓を図る取り組み、②生産性向上を図る取り組み、③新商品・新役務の展開を図る取り組み、④売上原価の抑制を図る取り組み、⑤キャッシュレス化・新紙幣対応の取り組み

- 補助率：**2/3以内**
- 補助上限額：**30万円(下限額10万円)**

※申請には売上高減少などの対象要件があります。
詳細は宮城県ホームページをご確認ください。

お問い合わせ

宮城県経済商工観光部 中小企業支援室経営支援班
022-211-2742



県内の中小企業等に勤務する
男性労働者の育児休業取得を支援!

令和7年度宮城県 男性育休取得奨励金事業

- 対象となる男性労働者：
対象となる男性労働者は、次に掲げる全ての条件を満たす者。
1. 雇用保険の被保険者として雇用されている男性労働者であること
2. 育児休業を取得したこと。また、当該育児休業については、2025年4月1日以降に取得を開始したものであること
3. 育児休業開始日の2カ月以上前の日から雇用されており、県内の事業所に勤務していること

支給額等：

育児休業取得期間	支給額
28日以上6カ月未満	20万円
6カ月以上	50万円

※申請は1事業者当たり1回限り

お問い合わせ

宮城県経済商工観光部雇用対策課労政調整班
022-211-2771



副業・兼業人材を活用した際の
交通費・宿泊費の一部を助成!

宮城県副業・兼業 人材活用助成金事業補助金

- 補助率：**1/2以内**(1,000円未満切り捨て)
- 補助上限：**10万円**(交通費・宿泊費の合計)

お問い合わせ

宮城県経済商工観光部雇用対策課雇用推進班
022-211-2772



プロフェッショナル人材の雇用・
お試し就業を補助!

令和7年度宮城県プロフェッショナル人材 UIJターン助成金事業補助金

- 補助対象：民間人材紹介事業者に支払った「紹介手数料」
- 補助額：**2/3以内**
(上限300万円/人)

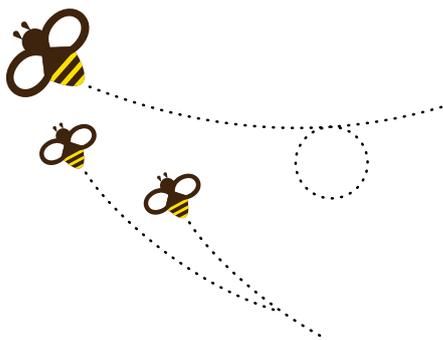
※申請は1事業者当たり、
年度内2人まで

お問い合わせ

宮城県経済商工観光部雇用対策課雇用推進班
022-211-2772



※掲載している内容は**6月26日時点**の情報です。申請の際は、ホームページ等で最新情報をご確認ください。



より良い環境をめざす。

青葉環境保全 **AOBA**

〒984-0037 仙台市若林区蒲町19-1 TEL 022(286)3161(代)

6/13-15

大阪・関西万博で東北の元気発信！
「東北絆まつり」
関西で盛大にアピール



雨天により14日のパレードは中止となったが、15日は快晴となり、会場は大盛況(写真左)。3日間で合計5万4000人の観客が来場し、東北の魅力を楽しんだ。

東北6市6祭りが集う東北絆まつりが、今年は大阪・関西万博会場のEXPOアリーナで開催されました。
東北以外での開催は今回が初めて。仙台七夕まつりをはじめとする各地の踊り手ら約550人が熱気あふれるパフォーマンスを披露。東北の文化体験やグルメブースも設けられ、震災からの復興と地域の絆を、万博に訪れた国内外の観光客に広くアピールしました。

6/3

仙台の未来を作る追い風
東北大学の国際卓越研究大学認定が
地域にもたらす波及効果とは



後半は、仙台市の郷内俊一こども若者局長(写真左)が、市内の若者の転出入の現状について説明。「若者が仙台で働き、暮らしやすいまちにしたいためには、経済界との連携が不可欠。環境の充実に向けて協力をお願いしたい」と、官民連携の強化を求めました。

部会再編後初となる全部会合同常任委員会を開催し、東北大学の国際卓越研究大学認定が地域に与えるインパクトなどへの理解を深めました(99人出席)。
はじめに東北大学の富永悌二総長(写真右)が、世界を相手に優秀な人材や研究成果を生み出す同大学の取り組みについて説明。富永総長は、「地域と大学が協力して利益を生み出す『タウン&ガウン』の理念の下、伸びしろがある若手研究者や大学院生等を世界中から集め、独創的な研究を行う環境整備を進めることが重要だ。半導体関連をはじめ、国内トップレベルの研究分野もあるので、産業界にもぜひ活用いただきたい」と話しました。

6/8

親子で仙台の歴史と文化を学ぶ
「都の都Kidsウォークラリー」
開催



参加者は、「普段歩くことのない場所を、きれいな景色を見ながら歩けたので楽しかった」と笑顔で話しました。

当所青年部(奥山龍也会長)では、市内内の小学生とその家族を対象とした「第38回都の都Kidsウォークラリー」を開催(約1300人参加)。当日は天候にも恵まれ、参加した親子らは伊達政宗公が築いたまち並みを散策しながら、「瑞鳳殿」や「東北大学」などのチェックポイントではクイズに答え、約6キロの道のりを歩き抜きました。
メイン会場の大町西公園では、県内のご当地キャラクターやさまざまな踊りの演舞、プロスポーツチームのグッズなどが当たる抽選会を実施。青年部メンバーなどによるグルメ屋台も並び、イベントを大いに盛り上げました。

リサーチ —Research—

— 仙台市中心部通行量調査 —

平均通行量は両日とも前年比増 仙台駅エリアが大幅にけん引

当所では仙台市と共同で、市内中心部の歩行者通行量を調査しました。

◆調査日：5月23日(金)・5月25日(日)

◆時間帯：9時～20時(連続11時間)

◆調査地点：仙台市中心部8地点

金曜日の結果分析

調査地点全8地点平均通行量は4万1699人で、前年を11.2%上回る結果となりました。

地点別で見てもすべての調査地点で前年を上回り、第1位は「①仙台駅・東西自由通路」の8万917人(前年比23.9%増)。次いで、「②ペダストリアンデッキS-PAL前」の5万2941人(同14.6%増)、「③松澤蒲鉾店前」の4万8008人(同7.8%増)の順となりました(図1)。

また、8地点平均通行量の時間帯別推移も、ほぼすべての時間帯で前年を上回りました(図2)。

日曜日の結果分析

調査地点全8地点平均通行量は前年比6.8%増となる4万5181人という結果となりました。

地点別で見ると、「①仙台駅・東

西自由通路」が9万2444人で第1位(前年比15.4%増)。次いで「②ペダストリアンデッキS-PAL前」が5万4786人(同8.7%増)、「④三瀧不動尊・三原堂前」5万4491人(同5.4%増)の順となっています。なお、「⑥東一中央ビル前」と「⑧セブンイレブン仙台一番町四丁目店前」では、いずれも同11.6%増と1割を超える高い増加率を示しています(図3)。

今回は、特に仙台駅エリアの好調な人が大きく貢献し、全地点の平均通行量が両日とも前年を上回りました。このところ、一番町四丁目商店街のパンバルセンダイをはじめ、街に人を呼び込むための取り組みも増えていきますので、当所ではこうした動きと連動しながら、今後も中心市街地活性化に取り組みんでいきます。

〈調査地点〉

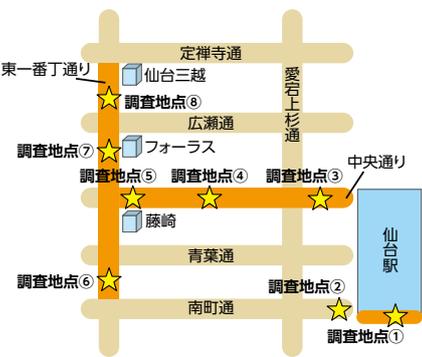


図1. 過去の調査結果一覧と前年・2019年比(金曜日)

金曜日	2019年 (コロナ前)	2023年	2024年	2025年	前年比		2019年比	
	5月24日	5月26日	5月24日	5月23日	人	%	人	%
①仙台駅・東西自由通路	59,119	50,885	65,299	80,917	15,618	23.9	21,798	36.9
②ペダストリアンデッキS-PAL前	48,938	42,393	46,185	52,941	6,756	14.6	4,003	8.2
③松澤蒲鉾店前	47,546	42,188	44,529	48,008	3,479	7.8	462	1.0
④三瀧不動尊・三原堂前	48,631	43,138	44,284	46,442	2,158	4.9	-2,189	-4.5
⑤藤崎前	37,207	33,840	31,509	32,370	861	2.7	-4,837	-13.0
⑥東一中央ビル前	19,951	18,827	18,931	20,121	1,190	6.3	170	0.9
⑦大井宝石店・フォーラス前	32,067	28,635	26,579	28,102	1,523	5.7	-3,965	-12.4
⑧セブンイレブン仙台一番町四丁目店前	27,036	22,898	22,747	24,691	1,944	8.5	-2,345	-8.7
8地点平均	40,062	35,351	37,508	41,699	4,191	11.2	1,637	4.1
商店街6地点平均	35,406	31,588	31,430	33,289	1,859	5.9	-2,117	-6.0
天候	晴	曇後一時雨	晴後曇	晴後曇	-	-	-	-

図2. 時間帯別通行量の推移(金曜日)

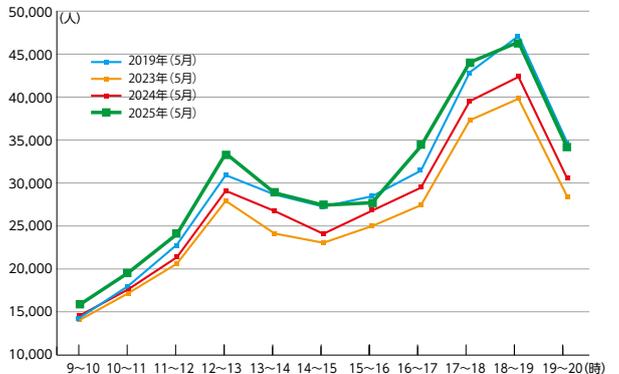
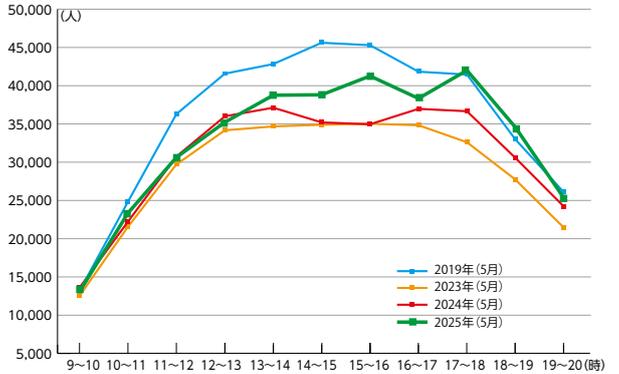


図3. 過去の調査結果一覧と前年・2019年比(日曜日)

日曜日	2019年 (コロナ前)	2023年	2024年	2025年	前年比		2019年比	
	5月26日	5月28日	5月26日	5月25日	人	%	人	%
①仙台駅・東西自由通路	69,535	54,428	78,168	90,244	12,076	15.4	20,709	29.8
②ペダストリアンデッキS-PAL前	58,158	40,491	50,422	54,786	4,364	8.7	-3,372	-5.8
③松澤蒲鉾店前	60,619	53,768	53,000	52,953	-47	-0.1	-7,666	-12.6
④三瀧不動尊・三原堂前	61,416	53,666	51,703	54,491	2,788	5.4	-6,925	-11.3
⑤藤崎前	48,871	38,908	36,610	36,402	-208	-0.6	-12,469	-25.5
⑥東一中央ビル前	16,144	15,911	14,280	15,930	1,650	11.6	-214	-1.3
⑦大井宝石店・フォーラス前	43,696	36,102	30,910	30,704	-206	-0.7	-12,992	-29.7
⑧セブンイレブン仙台一番町四丁目店前	33,616	25,992	23,246	25,940	2,694	11.6	-7,676	-22.8
8地点平均	49,007	39,908	42,292	45,181	2,889	6.8	-3,826	-7.8
商店街6地点平均	44,060	37,391	34,958	36,070	1,112	3.2	-7,990	-18.1
天候	薄曇	雨一時曇	晴	曇一時雨	-	-	-	-

図4. 時間帯別通行量の推移(日曜日)



※本調査結果の詳細は当所ホームページに掲載していますので、右記二次元コードからご覧ください。
お問い合わせは、当所地域づくり推進グループ (TEL.265-8184) まで。



**第77回
国土建設
週間**
7月10日(木)～7月16日(水)

国土建設事業を通じ、

21世紀の活力ある

経済社会と安全で快適な

国民生活を実現させよう。

毎年7月10日から16日までの

1週間は「国土建設週間」となっ

ており、『国土建設の意義、重要

性及び施策の目的、内容を広く

国民一般に広報し、その理解と協

力を得る』ための、種々の行事が

催されます。人と自然の調和す

る未来を見据え、国土建設の真

の意味を考える、有意義な1週

間にしましょう。

人に、街に、大地に。

私たちは、大自然の恵みに感謝しながら、人と大地が共生する環境づくりに確かな技術でお応えします。



仙建工業株式会社
SENKEN
本社/〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目2-13
盛岡支店・仙台支店・福島支店
ホームページ <https://www.senkenkogyo.com>



Yurtec
株式会社 ユアテック
www.yurtec.co.jp

電気
リニューアル
再生可能エネルギー

土木建築
空調給排水

地域とつながり、未来へつなげる。
総合設備エンジニアリング企業として、
高品質の技術と新しい価値をご提供します。

本社/仙台市宮城野区榴岡4丁目1-1 〒983-8622 TEL.022-296-2111
東京本部/東京都千代田区大手町2丁目2-1 〒100-0004 TEL.03-3243-7111
支社/青森・岩手・秋田・宮城・山形・福島・新潟・北海道・東京・横浜・大阪





健康一口メモ

仙台市医師会
広報委員
馬場 恵夫

いよいよ暑い夏が迫ってきました。ここ仙台での8月の平均気温は、20年くらい前は高くても25度前後でしたが、2024年は27・4度と2度以上も高くなっています。実際に最高気温が30度以上の日が続いた記憶をお持ちの方も多いのではないのでしょうか。そのためか、最近は熱中症対策と称してさまざまなグッズや健康食品などが売られています。ドラッグストアでは塩あめや経口補水液なども売られるようになり、誰でも容易に対策をできるようになってきたのは喜ばしいことです。健康な方はそれらを利用して水分補給と塩分補給を行えば問題ないのですが、血圧の薬を服用している方や腎臓病の方、心臓病の方などには塩分補給はお勧めしません。

持病のある方の熱中症対策



時間を決めて
少しずつ水分摂取

〔ばば内科ゆうこ整形外科クリニック
／太白区中田〕

ルウオーターなどを選ぶようにしてください。エネルギー補給を兼ねて甘い飲料を飲む方もいらっしゃると思いますが、これもあまりお勧めできません。市販のスポーツドリンクや清涼飲料水は糖分が多いため、血液の浸透圧を上昇させて、かえって脱水症状を悪化させる危険性がありますので、飲みたいときは量を決めて飲むようにしてください。

水分摂取の方法も注意が必要です。一度に大量の水分を取ると、体液（血液）が一気に増加して心不全が悪化する危険があります。水分を補給する際にはガブ飲みをしないようにして、少しずつ時間を決めて摂取するのが望ましいです。特に重症の心不全を持っている方は、前もって担当医と相談しておくといでしょう。

夏は海や山へのレジャーシーズンでもあります。自分の身体を過信せず周囲に迷惑をかけないように管理し、楽しい夏を過ごしましょう。

BtoBでの販路開拓・PRをお考えの皆さん



月報「飛翔」に広告を 掲載してみませんか？

約9,200社の経営者へアピールができます！

例えばこのスペース(1/2ページ)の場合・・・

55,000円

(税込)

サービスの概要は
こちらから



お問い合わせ

仙台商工会議所 総務広報グループ(TEL.022-265-8182)まで

インフォメーション ミニパック

仙台商工会議所からの
お知らせ

仙台七夕まつりへのご協賛を
お願ひします

8月6日(水)から8日(金)の3日間、仙台七夕まつりを開催します。仙台七夕まつり協賛会(藤崎三郎助会長・当所事務局)では、会員企業の皆さまにご協賛をお願いしています。

東北を代表する夏まつりとして、さらに多くの観光客・市民の皆さまに愛されるよう、七夕まつりの魅力をより一層広めてまいります。

詳細は本誌折り込みチラシをご覧ください。

※ご協力いただいた方のご芳名は、仙台七夕まつり公式ホームページの特設ページに掲載いたします。

閻管理グループ

(Tel.265-8125)

「仙台商工会議所女性会」
新入会員募集中!

本会は、女性経営者の資質向上や商業振興、会員の親睦と連携を図ることを

目的に活動しています。多様な女性経営者や役員などが集う女性会で新たな輪を広げ、一緒に楽しく学びませんか?

申し込み方法などの詳細は、左記二次元コードよりご確認ください。

◆入会資格

仙台商工会議所の会員事業所・団体で、女性経営者もしくは経営者が推薦する役員またはこれに準ずる方。

◆会費・年間1万5000円

※入会初年度は、会員手帳代2500円を
ご負担いただきます。

閻経営支援グループ

(Tel.265-8127)



「地域経済動向調査」の結果を
公表しました

(2025年1月~3月期)

市内の経済動向を把握するため、仙台市と共同で実施している標記調査の集計結果を公表しました。

今期の市内事業所の業況判断DIは▲23.3と、前期の▲23.6に比べてほぼ横ばいとなりました。今回の特別設問では「多様な人材の活躍」、「海外販路開拓」について取り上げています。

詳細は左記二次元コードよりご覧ください。

閻経営支援グループ

(Tel.265-8127)



福利厚生・コスト削減に!
会員限定「健康診断割引」のご案内

会員事業所の皆さまの健康経営・福利厚生支援の一環として、定期健診や人間ドックなどの各種健診を会員限定の割引

料金で提供しています。役員や従業員だけでなく、ご家族の方も受診可能ですので、疾病の早期発見予防や健康状態の把握、コスト削減にぜひご利用ください。

◆対象・生活習慣病健診、PET健診

※仙台市内14カ所の健診機関で受診が可能です。

※会議所共済「あおば」加入者は、年齢に応じて健診料金がさらに2000円~5000円割引になります。

閻管理グループ

(Tel.265-8125)



企業力向上につながる 商工会議所検定試験のご案内

日商簿記検定の2~3級と、リテールマーケティング(販売士)検定の全級は土日・平日問わず何度でも受験可能なネット試験を実施しています。

【ネット試験のメリット】

- ①指定会場に空きがある時間であれば、いつでも受験することができます。
- ②受験したその日の内に合格が分かり、合格した場合は合格証書のデータをすぐに受け取れます。

※詳細・お申し込みは右記二次元コードよりご確認ください。

閻管理グループ(Tel.265-8124)



(日商簿記検定)



(リテールマーケティング検定)

建造物の解体工事は、お任せください。
地域、環境を考え高い技術力で安心な解体作業を行います。



翔丸(株)翔

〒983-0013 仙台市宮城野区中野字神明172-2 TEL: 022-388-8685

企業の人材育成を全力サポート! 商工会議所主催セミナー情報



	主催	日程	内容	
①	東京	8/8(金)	有料	業務マニュアル作成講座 オンライン
②		8/19(火)	有料	仕事に活かす ロジカルシンキング講座 オンライン
③		8/20(水)	有料	事務担当者のための業務改善具体策講座 オンライン
④		8/21(木)	有料	経営者・経営幹部に必要な労働法・労務トラブル対策講座 オンライン・通学
⑤		8/22(金)	有料	ビジネス文書・Eメールの書き方講座(入門編) オンライン
⑥	仙台	8/26(火)	無料	自社に合った人材確保と人材が定着する職場をつくるためのポイント
⑦	東京	8/28(木)	有料	ビジネスマナートレーニング講座(入門編) オンライン
⑧		8/29(金)	有料	労働法実務講座(入門編) オンライン・通学
⑨	仙台	9/4(木)	無料	訴訟リスクに対応する労務管理のポイント

※各セミナーは、定員になり次第、受け付けを終了させていただきます。ホームページで最新の受け付け状況をご確認の上、お早めにお申し込みください。

※東京商工会議所主催研修講座(オンライン・通学)は、当所会員企業の方であれば、東京商工会議所会員料金で受講可能です。上記以外の受講可能な研修講座の詳細は、当所ホームページよりご覧ください。



仙台商工会議所主催
セミナー情報

東京商工会議所主催
研修講座(オンライン・通学)情報

各セミナーの申込方法・詳細は、ホームページよりご確認ください。

☎ 経営支援グループ (Tel. 265-8127)

新しいメンバーをご紹介します

サトウ社会保険労務士事務所(小田原)

日本システム企画(株) 東北営業所(上杉)

石山 純基(山形県山形市)

加藤総建(河原町)

ラプロ(株)(一番町)

丸建(株)(岩切)

(株)蜂屋塗装(人来田)

(株)自然環境産業(井土)

(株)ジーエークラス キンコーズ青葉通一番町店(一番町)

(株)レポルカ(荒巻)

ストーリーライン(株)(荒巻)

(株)IEGAO(東京都渋谷区)

ccb(国分町)

(同)CHARGE(本町)

S-CLASS(小田原)

(株)SEALS(国分町)

モーションフレーム(南中山)

エバーグリーン(株)(長町)

(株)Re House(本町)

(株)JWR(中田)

(株)カピバラ(郡山)

(株)バルテック 東北支店(本町)

金子征司公認会計士・税理士事務所(富沢西)

気仙沼ホルモン おとまつ(上杉)

はーと接骨院(小松島)

日本工営(株) 仙台支店(一番町)

工房ふじすけ(国見)

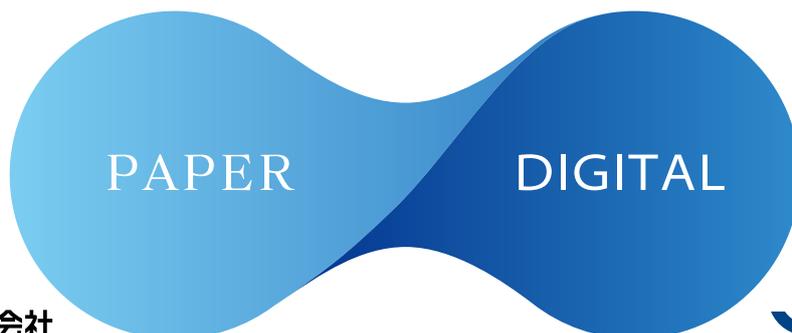
仙台不動産販売(株)(長町)

社会保険労務士 小野寺智雄事務所(みやぎ台)

奥平商会(郡山)

ご入会ありがとうございます。今月号でご紹介できなかった皆さまは次号にて紹介させていただきます。

「紙」と「デジタル」の融合をONE STOPでお届けします。



 今野印刷株式会社
www.konpa.co.jp/

 K-SOCKET
www.k-socket.co.jp/

がんばれ！杜の都のマイチーム

当所では、笑顔とにぎわいあふれる地域づくりのため、わが街仙台を本拠地に戦うプロスポーツチームを応援しています。

チケット購入方法は、下記二次元コードから各チーム公式サイトをご覧ください。



#1 宗山塁選手 ©Rakuten Eagles



東北楽天ゴールデンイーグルスホームゲーム日程 会場：楽天モバイルパーク宮城		
試合日	時間	対戦相手
7月11日(金)	18:00	福岡ソフトバンクホークス
12日(土)	16:00	
13日(日)	13:00	
19日(土)	14:00	北海道日本ハムファイターズ
20日(日)	13:00	
21日(月・祝)	13:00	
26日(土)	18:00	埼玉西武ライオンズ
27日(日)	17:00	

〔掲載している試合日程は6月26日時点の情報です。県内のホームゲームのみ掲載しています。〕

会員サービス企画！今月のプレゼント

A 東北楽天ゴールデンイーグルス ホームゲーム観戦チケット 「オリックス・バファローズ」戦 ペア5組10名様

- 日時／8月22日(金)18:00
- 会場／楽天モバイルパーク宮城
提供：株式会社楽天野球団

B ベガルタ仙台 ホームゲーム観戦チケット 「ジェフユナイテッド千葉」戦 ペア5組10名様

- 日時／8月24日(日)19:00
- 会場／ユアテックスタジアム仙台
提供：株式会社ベガルタ仙台

応募方法

下記二次元コード内の応募フォームより、必要事項を入力の上、ご応募ください。

締め切り

7月25日(金)締め切り。抽選のうえ当選者を決定します。発表は、プレゼントの発送をもってかえさせていただきます。お預かりした個人情報は、抽選、当選者への通知、賞品の発送に利用させていただきます。

※中止の際は代替チケットとの引き換えはいたしかねますので、ご了承ください。

応募フォームはこちら▶



編集後記

土用の丑の日と言えば、うなぎが定番ですが、実は「う」のつく食べ物なら何でも良いとされています。梅干し、ウリ、うどん：いずれも暑い夏を乗り切るための知恵として伝えられています。うどんは喉ごしが良く、食欲が無いときでも食べやすいです。梅干しに含まれるクエン酸は、夏の疲労を和らげるのにも役立ちます。暑さで弱った体をいたわるには最適ですね。定番のうなぎは、江戸時代に「丑の日にはうなぎを」と季節行事として広まったそうです。栄養豊富でビタミン類や良質なタンパク質を多く含んでいるので、暑さの続く土用の丑の日のころにエネルギーを補いやすく、夏バテの予防にも役立つ食材として重宝されてきたのでしょう。

今年は7月19日と31日が土用の丑の日です。うなぎ、うどん、梅干し：昔ながらの風習を取り入れて、暑い夏を乗り切りましょう！

〔広報委員 本正 史枝
／(株)こばやし 代表取締役社長〕

仙台商工会議所月報広告のお申し込みは
月報広告代理店(株)ユーメディア
☎022-22415151へ

仙台商工会議所月報「飛翔」

7月号

発行人／今野 薫
発行所／仙台商工会議所

〒980-8414宮城県仙台市
青葉区本町2-16-12
☎(022)26518181(代)

発行／2025年7月

通巻1240号

印刷／株式会社ユーメディア

仙台まちいこ 仙台まちいこ

めぐまちラリー 2025

デジタルスタンプを4つゲットすると各期抽選で20名様に
日専連MELON商品券3,000円分プレゼント!!

2025年5月7日(水) → 2026年3月15日(日)

第1期 5月7日(水)～7月21日(月・祝) / 第2期 7月22日(火)～9月21日(日) / 第3期 9月22日(月)～11月16日(日)
第4期 11月17日(月)～1月18日(日) / 第5期 1月19日(月)～3月15日(日)

キャンペーンサイトはこちら

<https://www.sendaikki.or.jp/megumachi-rally/>



仙台まちいこアプリの
ダウンロード

アプリインストール後、アプリを起動し
「ユーザー登録してください。」

iPhone用

Android用

推奨バージョン
iOS: 16.0以降
Android: 13.0以降



基本
ルール

街の参加店や在仙プロスポーツのホームゲーム会場でQRコードを読み取り、スタンプ帳にデジタルスタンプを4つ集めると1ラリー達成。4つ目のスタンプを取得した日付で各期(第1期～第5期)の抽選に自動応募されます。各期の中で何度でもラリー達成可能。ラリーを達成するほど当選率がアップ! 各期抽選で20名様に「日専連MELON商品券3,000円分」をプレゼント!

ボーナス
BONUS

各種ボーナスで
ビッグに楽しもう!

BONUS
1

今日のラッキーストア
ボーナス

毎日ランダムで「ラッキーストア」
が出現! なんと、スタンプを一気
に4つ獲得できます。アプリを毎
日チェック!



BONUS
2

中小店・スポーツ応援
「初めて」ボーナス

期間中、初めて訪問した
「中小店」と「スポーツ会
場」でもスタンプを4つ
ゲット!※4



BONUS
3

スポーツ
ボーナス

「スポーツ会場」でスタンプをゲットすると賞品ランク
アップのチャンス到来! 各期抽選で8名様に「日専連
MELON商品券5,000円分」が当たる! ここで外れても基
本ルールの抽選に移行するので、実質ダブルチャンス!!



BONUS
4

スポーツコンプリート
ボーナス

期間中、プロスポーツ4チームす
べての会場でスタンプをゲットす
ると、各チームから1名様ずつプレ
ミアムな豪華賞品が贈られます!



QRコードを提示いただける

参加店募集中!!

デジタルスタンプラリーでお客様との接点を増やしませんか?

参加希望は
コチラから
アクセス!



主催

仙台まちいこ運営事務局

お問い合わせ:メール info@machiiko.com

[仙台商工会議所 / 一般社団法人まちくる仙台 / 株式会社K-SOCKET]

協力

スポーツコミッションせんだい、ベガルタ仙台、東北楽天ゴールデンイーグルス、仙
台89ERS、マイナビ仙台レディース、ベガルタ仙台ホームタウン協議会、楽天イー
グルス・マイチーム協議会、仙台89ERS ホームタウン協議会、マイナビ仙台レ
ディースホームタウン協議会、(株)日専連ライフサービス

※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。 ※Apple, Appleロゴ, App Store, iOSはApple Inc. の商標、またはサービスマークです。
※Google Play およびGoogle Play ロゴは、Google LLC の商標です。

想いをつなぐ。明日へ挑む。

私たちは、医薬品の流通を中心に、地域のヘルスケアを支えています。



本社/980-8581 仙台市青葉区大手町1-1 TEL.022-266-4511
<https://www.vitalnet.jp>

