

第1回仙台市中小企業活性化会議要旨

I 会議概要

1. 開催日時

平成27年4月30日（木）15:00～17:30

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎2階第二委員会室

II 議事

市長挨拶

○奥山市長

皆様、大変お忙しい中、仙台市中小企業活性化会議の委員にご就任いただき、また、第1回会合にご出席を賜り感謝を申し上げます。

私は縁がありまして、昨年から政府の経済財政諮問会議の下に設置されている政策コメンテーター委員会に時々参画させていただいているわけですが、異次元の金融緩和という触れ込みのもとに、日本経済は株価という面では、非常に大きな飛躍があり、それが経済の好循環につながればという期待がある一方で、地方にはなかなか波及していないことや、地方は全く別の次元のことで苦しんでいるということを報告させていただいております。各地方のお話をお伺いしておりますと、倒産よりもむしろ廃業のほうが多くて、それは事業の後継が非常に難しいためではないかとか、中小企業が多くを占める中で生産性を上げていくということは、本当に難しいことであるとか、政府としてももう少し地方の実態に合わせた有効な施策というのをもう1回組み立て直してほしいというような意見など、さまざまな声が出ているのを耳にしているところでございます。

仙台におきましても、中小企業が多くを占めるこのまちの中で、現在の状況はかなり厳しいものがありますし、また今後に向けてもいろいろな課題があると多くの皆様からご意見をいただいているところでございます。

皆様方のお力もいただきまして、ご承知のとおり、本年の市議会第1回定例会におきまして、中小企業の活性化を目指す条例ということで基本的な方向の取りまとめをさせていただきました。新年度でございます平成27年度は、この条例にさらに魂を入れ、条例の両輪となるべく基金を活用してどのような事業を進めていくことが、このまちの中小企業の活性化につながるのかということ活性化会議でご検討いただきたいと考えております。

様々な地方の努力、そしてまた地方の独自性を活かした発展というものが求められている時代だと思います。仙台ならではの強みを生かすような形で、私どもも地域経済の振興に向けて力を出せればと思っておりますので、委員の皆様にも大変お忙しい中ですが、ぜひともお力を賜りますようお願いを申し上げまして、

ご就任への感謝とともに、初回に当たりましての挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

会長・副会長の選出

○事務局（経済企画課長）

では、仙台市中小企業活性化会議の会長及び副会長の選任をさせていただきます。参考資料の仙台市中小企業活性化会議の組織及び運営に関する規則の第2条で、委員の互選によって定めると規定されております。このことから、委員につきまして、本日ご出席いただいております委員の皆様方からご意見を頂戴したいと思いません。選任につきましてご意見等ございませんでしょうか。

○今野 敦之委員

会長に東北学院大学教養学部地域構想学科教授柳井委員、副会長に仙台商工会議所副会頭の渡辺委員を提案させていただきますが、いかがでしょうか。

—異議なし—

○柳井 雅也会長

中小企業の活性化には、社長のみならず、従業員一人一人がアントレプレナーシップを持って働くことが基本だと思っています。アントレプレナーシップとは、答えのない未来に対して回答を見つけ出して、そしてそれを実現していく人です。

仙台市は、このアントレプレナーシップに溢れる人達を、中小企業の組織、仙台市内、あるいは他地域から見つけだして、1人でも多く増やし、相互に効果的に繋げながら、育てていく事が大事だと考えています。そのためには、若い人の意見も反映される風通しのよい組織、失敗しても再チャレンジできる組織や社会、それに適度な資金援助も必要になるかもしれません。

当委員会の使命は、これらの人材発掘と活躍の場を広げていくことを基本に、仙台から伸びていく中小企業、あるいは新たな未来に向かって伸びそうな中小企業を、事業活動の実態に応じて、より適切な形で支援していく体制を組んでいく事だと思っています。

その他にも当然重要な論点があると思います。委員の皆様にはそのあたりの事も含めて忌憚のない意見を頂戴したいと思います。よろしくお願ひします。

委員によるプレゼンテーション

○柳井 雅也会長

それでは早速、プレゼンテーションに入らせていただきます。森川委員、浦沢委員よろしくお願ひいたします。

○森川 亮委員

私、仙台と深い関係は余りないのですが、もともとLINE時代から日本の様々な課題を解決したいと思っており、そのうちの一つとして、地方をどうしたら元気にできるのかを考えながら、様々な日本全国の起業イベントや大学を回りディスカッション

ョンしてまいりましたので、今回も何か活かせたらいいなと思いますし、仙台でも今年大きなイベントで講演もさせていただきましたので、何か貢献できたらと思います。

私はつい最近までLINEというグローバルサービスの代表をしておりました。もともとは筑波大学で情報学を勉強して、その後日本テレビに入社し、新しいメディアの事業やインターネット、衛星放送の事業、海外展開、さらに報道のデジタル化の仕事もして、ちょうど出口調査の仕組みは私が日本で初めて開発しました。その後移ったソニーではトヨタや東急とジョイントベンチャーを作り、その事業の立ち上げを3年ほど担当して、そして前職のLINEに入りました。最初はオンラインゲームの事業を担当し、その後はNAVERという検索の事業を始めて、そしてライブドアを買収しまして、売り上げを2億円から200億円ぐらいまで伸ばしました。そこで震災が起き、それまでのインターネットというものが、どちらかというところある匿名の人たちをつなぐツールとして使われており、家族や友達とつながるといのは余り考えられていませんでしたが、震災後、身近な人とつながりたいという気持ちが非常に強くなり、そこからLINEというものを生み出し、去年800億円程度まで売り上げを伸ばしました。

そして今回会社をやめて、新たにC Channelという動画メディアの事業を開始しました。今のメディアを見てみると、どうしても人口分布的に年齢が上の方が多いので、ビジネス的には年齢が上の方向けの番組や記事が増えてしまう。そのため、これから日本を担う若い人向けのサービスやメディア、またその人たちが共感するようなメッセージ等が出なくなっているという現状があり、このままだと日本はますます元気がなくなるだろうということで、若い人中心に活躍できる、そしてそのままグローバルで活躍できるような動画メディアを立ち上げました。

まずは中小企業の課題は何かというお話に関して私なりに考えるところですが、もともとベンチャーと中小企業の違いは何なのかというところをちょっと考えてみたいと思います。ベンチャーも小さい。中小企業も小さい。では、何が違うのか。

私自身が思うのは、ベンチャーというのはやはり成長するビジョンを持つということだと思ふのです。もちろんある商品を作り、それを市場に出すことによって、売り上げを上げて利益を出し、社員にも社会にも還元するのは、会社としては当たり前ですが、ただ利益を出すだけでいいのか、ただ社長が食べていけばいいのというと、私としては違うと思います。やはり人は事業をして、仕事をして、それで社会に還元して、何か次世代に物を残す。そういうことを大人たちはやっていくべきだし、そういう会社をみんなで応援しながら社会を豊かにしていくべきだと思います。今回私が思う中小企業というのは、まだそこまでいっていない、もしくはそういう意識がない、もちろん利益は出ているが、何か社会に一つ残すというものがない、そういう会社なのかなと思います。

今回中小企業の問題としたら、それをどう乗り越えるのか。一つの事業を長くやっている会社が多いと思いますが、必ず事業には生まれてから死ぬまでの寿命があります。その寿命に対して、では次に何をやるのかというチェンジ、変化できるの

かが重要だと思います。

そして、その次にイノベーションです。これは変化にも近いと思いますが、どうしても次の世代を作ろうとすると、時には今の事業を壊さないといけないことというのがあります。例えば書店であれば、本を書店で売るといことと、ネットで本を売るといこと。ネットで本を売ると、やはり書店には人が来なくなります。未来を考えると、当然オンラインで買うようになるため、そういう方向に移行する必要があります。例えばアマゾンでは、紙の本を売っている一方、電子書籍の事業にチャレンジしました。電子書籍の事業が広がると、当然紙の本は売れなくなりますが、それでも自分の事業を壊すのは、未来を創ろうとチャレンジしているためです。そういう今あるものを壊してでも、次の価値を見出そうというイノベーション、これも大事だと思います。

そして、グローバルについてです。どうしても近いところ、もしくは今のお客様向けだけにサービスをしていると、当然ロイヤリティーも高まり、確実に収益につながると思います。しかし、そういう人たちというのは確実に減っていくわけで、次に成長するためには海外に出ていく必要があります。もちろん全てが成功するわけではないのですが、今満足いただいている価値の先に世界でどういう価値を提供できるのかを考え、チャレンジし、成功事例を作ることが必要です。そういったことをできるかどうか、またやるのかが問われているのではないかと考えております。

一方で、それを具現化するためにどういう環境が必要なのか、私なりに考えてみました。今回、私自身ゼロから起業して、銀行口座も作ったり、資金を集めたり、社員を集めたりしておりますが、起業に係る様々な手続や環境がまだまだ整っていないのではないかと考えています。

今回、もし起業家を支援するとしたら、全員を支援するのは恐らく難しいと思います。仙台市がこの事業に関しては確実に日本ナンバーワンもしくは世界ナンバーワンになれる何かに絞ったほうがいいのではないかと考えております。アベノミクスの三本の矢もそうだと思いますが、満遍なくやると、満遍なく勝てなくなることがあり、勝つためには一つに絞り込み、世界のナンバーワンを目指すということが大事だと思います。

それを実行していく上で、色々な法律や邪魔をする人等の障害が出てきます。その際にしょうがないという話になる場合が大半です。サッカーで言うと、ボールをドリブルしている間に妨害が入ってしまって、結局ゴールまでたどり着けないということがあるので、ぜひ何か一つ決めたら、例外なくナンバーワンを目指すということをお願いしたいと思います。

また、その上で一番大事なことはスピードです。例えば、会社を作ろうと思ってからでき上がるまでに1カ月もかかっていたら疲れますし、その間にも費用がかかるため、できるだけ早いスピードでオペレーションして会社を作るとか、何か申請して免許をとるとか、そのスピードをとにかく早くする必要があります。もちろん1分1秒でできるわけではないでしょう。では、世界を見たときに、一つの

申請が終わるまでにどの程度時間がかかっているのかについて、ベンチマークすべきですし、その中で仙台市がナンバーワンになれる分野をぜひ見つけて、そこを磨き上げてほしいと思います。

最後に、スピードを早くするということに加え、一つの場所で、可能であれば24時間以内に手続きできるということを実現してほしいなと思います。今、会社を作って何か事業をしようとする、色々な場所に行って判子をもらったり、書類を用意したりとかなり手間がかかるのが現状です。さらに弁護士や司法書士、税理士に相談したり、また特許をとろうとすると弁理士さんに相談したりと、様々な所に行かなければならず、時間もお金もかかるので、ある特定の分野でも良いので、ワンストップのサービスが24時間受けられ、困ったときにいつでも相談でき、何か問題解決できるような、そういう場所ができたなら、恐らく仙台の方も起業しやすくなり、世界からも優秀な人が集まってきて、仙台で起業しようと思うのではないのでしょうか。

本当に事業を成功しようと思ったら、世界中の優秀な人を集めて集積地を作るとは思いません。やはり事業を作るのは人です。そして、元気でやる気のある人を集めなければ、なかなかうまくいきません。仮に技術や経験があっても、そこには優秀な人が必要です。そういう意味で、人が集まる環境をぜひ作ってほしいなと思います。

○柳井雅也会長

続きまして、浦沢委員、よろしくお願いいたします。

○浦沢みよこ委員

インターサポートは留学の会社で、来年20周年を迎えます。社員は6名、うちパートは2人で、全員女性です。語学留学や高校留学、大学留学等のお手配をさせていただいております。

昔は、私どもの会社はサービス業のくくりとっておりましたが、最近に関しては、教育産業の一つとってお仕事をさせていただいており、留学を通じて教育キャリアの形成を全体的にサポートすることを考えております。

始まりは、起業3年目の時に、市政だよりを見て起業育成室に応募したことです。アエルができ上がり、12社の会社が入ってもらえるということになったのです。前職の会社が厳しい状況で、自分のお客様に迷惑がかかると思い起業したわけですので、特にどういう企業を作ろうとか、どんな会社経営にしようという、全く大きな視点がなかった中ではございますが、もしアエルに入れたらすごいことではないかと思い、起業育成室に応募しましたら、入れていただいたという次第です。

起業育成室ですけれども、12社が入っており、その下に仙台市産業振興事業団がありましたので、税務相談や法律相談、セミナーや勉強会などに関して何度も誘っていただきました。ワンストップで何でも相談、すぐ近くでいつでも相談、そしておせっかいしてもらえる関係の中、私にとってこの起業育成室で考えたのは、会社組織としての目覚めと自覚、その中からどんぶり勘定からの脱出というのがありました。小さな杯から始めて、それがあふれて湯飲みになって、茶碗になって井、こ

こがちょうどアエルが私のものを、井勘定からの脱出の契機になりました。

そして、もう1つ大きなところですが、あすなる会の結成というのがありました。12社の社長さんとのおつき合いの中で、ロールモデルと出会い、マネジャーからリーダーへの目覚めということがありました。多くの事例や考え方を間近で学ぶことができ、考えることができています。

起業から企業への課題ということで、インターサポートとしては、サービス業から教育産業へと気持ちを切りかえるという、大きなチェンジが行われています。起業から企業へ、小さな企業からちゃんとした会社経営へということで、企業への、経営者としての役割をここ2、3年考えるようになってきております。

その中で活用させていただいた補助金や制度が幾つかございます。先ほども申し上げましたように、産業振興事業団の皆様には大変お世話になりましたが、2012年、ハンズオン支援で新しいパンフレットを作らせていただきました。震災の翌年になり、良いデザインのパンフレットが欲しいと思っていても、卵が先か、ニワトリが先かということで、お金がないと作れない。作れないとお客さんが来ないというジレンマの中、ハンズオン支援で会社案内を作らせていただきました。会社案内をただ作るということではなく、インターサポートの強みは何なのか、インターサポートは何がしたいのかということを見つめ直すいい機会にもなりまして大変感謝しております。

2013年、小規模事業者活性化補助金という大きな補助金を受けたいと思い、申請に必要な金融機関若しくは税理士の認定機関を探しました。私どもの会社は借り入れがございませんでしたので、お付き合いがありました七十七銀行の外国為替担当の方にお話をしたら地域振興課につないでいただき、地域振興課の方から今度は中小企業基盤整備機構につないでいただいて、書類の作成のアドバイスまでいただきました。こちらに関しては大変感謝しております、この新規事業にチャレンジすることで、去年、今年の大きな数字の原動力になりつつあるかなと思っております。

そのほかに、若年者のインターンシップに関しては2010年から毎年受け入れており、1人採用したこともございます。昨年からは始まりました主婦インターンシップに関しても1人採用しております。長い期間で適性を見ることができ、また全くお金を払わずに労働力を確保できるといったこともありますが、私たちの新人教育が全くなっていなかったこと、マニュアルができていなかったことを検証できました。主婦インターンシップに関しては、新しい雇用形態を試すことができたことが大きな成果だと思っております。

現状というか、大きな流れとしては、私の会社を取り巻くところが大きいかなと思っております。私どもの会社6人全てが女性の中、女性が活躍する上で一番の課題は保育所の問題です。仙台市の場合ですと、認可保育所や小規模保育所等の制度があるようで、制度のはざまですたからどうしようとしてよく相談されます。働く女性にとっての課題は保育所というのは他の会社でも共通かと思っております。

雇用システムとしても色々な事例が出てきていると思います。パートの正社員化とか、そういう中でのいろんな事例をなかなか知ることができなかつたりすること

で、私自身もこれからどうやっていこうかなと思っているところもあります。

あとは、大きな問題としてロールモデルの不足です。昨年行いました女性の起業家を苦勞して集めたイベントで、その方たちがどうやったら雇用を生み出すのか、どうやったら自営業ではなくその次の会社経営に気持ちが動くのかということを考えるようになっております。

また、自分自身がプレイヤーだったために、全然セミナーや勉強会に出ることができなかった期間が3、4年間程ありました。ようやく社員も入れることができ、中小企業家同友会に参加したり、倫理法人会に顔を出したりしてみる中で学び合いができました。セミナー形式の後にそれぞれの社長さんの意見を聞き学び合うことで、育てていただいていると強く感じました。

私が仙台市産業振興事業団の起業育成室に入居したことで得た知識や人脈などは、全て仙台市に育てていただいた企業であるからではないかと思っております。もちろんセミナーに参加した、人脈を得たということもそうですが、仕事を頂く中で仕事の仕方を教えていただきました。また、こういった会議に呼んでいただくことで自分自身で考えたり、調べたりするきっかけになりました。

今、起業日本一を目指し、アシスタからイクスタとして、会社の育成、つまり会社を良くするというのを念頭に持っていかないと、ロールモデルが出てきません。去年は何人の人が起業しましたが、半分が潰れていますとか、3分の1しか育っていませんとなると、大きな問題かと思っております。

12社入った起業育成室ですが、私の知る限りでは10社ほどは残っていると思います。私自身こうやってお話しするまでに20年もかかっています。20年かかった理由というのは、当たり前と言われることを知らなかったり分からなかったりすることなので、会社を作った後にこういった当たり前のことについての勉強会等学び合いの場が必要であると考えます。

具体的に何かということも考えました。学び合いのネットワークの構築、先ほども申し上げましたが、中小企業家同友会の勉強会や、いろんな社長さんたちの会合、それから商工会議所でやっていらっしゃる勉強会やセミナー等様々な会があり、どこに参加したらいいのか、自分にどういう会議が合っているのかということがわからないので、勉強会方式というか、それぞれの団体さんが1つの場所で勉強会のやり方を見せてくれるような会があって、社長さんや社員さんが行って学べるような、1日大きな文化祭のようなものをしていただけたら面白いと思っておりました。

また、地域活動やボランティア活動に参加してアウトプットすることによって、社員が伸びていくというのを強く感じておりますので、これもやはりプラットフォームになると思うのですが、この二つを結びつけるようなものがあると、社員教育としてもいいと思っております。

○柳井 雅也会長

今、森川さん、そして浦沢さんお二人にご発言をいただきました。委員の方からお二人へのご質問や行政側へのご質問、あるいはご自身のご意見がありましたら順番にお話を頂戴したいと思います。

○池谷 昌之委員

まず、森川社長がおっしゃった地域で人を集めるということですが、私は前職で、個別企業の人材採用のサポートはしていましたが、確かに地域でどう人を集めるかというような観点から考えたことがなかったので、何らかこの仕組みをうまくできたらいいなと思います。今もし森川社長にそのアイデアがあれば、聞かせていただきたいと思いました。

また、浦沢さんから、地域で人を育てるとのお話がありました。例えば自社で育成のプロとか、あるいは採用のプロを雇用する必要はなくて、地域でプロを共有するというか、例えば仙台市で育成するプロがいて、そのプロを中堅中小企業で共有すると、地域ぐるみで人を育てるという文化ができ上がるのではないかと、共感したところがございます。

○今野 敦之委員

浦沢さんに確認をさせていただきたいのですが、起業する人がアエルにたくさんいらして、現在もいらっしゃると思います。その中で、失敗したとか、廃業したという人はどのくらいいるのでしょうか。起業と言う割には、そういったところがないがしろにして先に進むというのは、余りいいことではないと思います。

また、私ども印刷業は古い業態です。大きく言えばここ50年ぐらい、よく業態を変えようと言ってきましたが、なかなか変わらない。それでも最近大分変わりました。具体的に言えば、アナログの技術の時代から、大きく変わって、現在ではもうアナログの技術は全くなくなってしまいました。

私は、企業の中で新しく新規事業を立ち上げるほうが一から起業するよりもやりやすいのではないかと考えています。個人で起業することを否定しているわけでは決してありませんので、既存の企業の中で新しい事業を立ち上げるというほうが、私はどちらかというところ芽があるのではないかなと思います。それを仙台市が起業とみなしてくれるかどうかはわかりませんが、その芽から花が咲いてくれればいいなと思っております。

○佐々木 賢一委員

仙台は東北の中では非常に気候に恵まれていて、人柄もいいですし、田舎でもなく、都会でもなく、非常にちょうどいい都市です。ただ、仙台には仕事が少なく、特にクリエイティブな仕事や、最先端の仕事、グローバルに活躍できる仕事というのは非常に少ない。

私は高校まで地元仙台におりまして、大学から東京に出て、2000年に前の会社の転勤で戻り、10年前に現在の企業を作りましたが、どちらかというところITのベンチャーということで、何とか仙台からグローバルな仕事をしていきたいなという思いでした。

なぜ仙台に会社を作ったかというところ、非常に人材が豊富だからです。特にUターン、Iターンの人材が豊富というよりも、実は余っていると感じております。ということかというところ、数の問題ではなくて、東京で活躍してきた人ほど、Uターンしてくると、今までのキャリアをある程度捨てなければならなくなります。要は、

東京でやっていたような仕事が余り地方にないと。それを見たので、これはチャンスだ、いい人材が採れるなということで、その器になるべく会社を作りました。そういったことから、仙台は実はビジネス上も非常にアドバンテージのある土地ではないかと思えます。ただ、どうしてもチャンスの芽が点在していたり、もしくは潜在的な形で目に見えなかったりしているのではとと思っているので、今回の会議体でそういうところをあぶり出して、何とかビジネス上も仙台が非常にいい土地として活性化して、子供もなるべく仙台に残りたいなと思って、なおかつ、1回仙台出た人は何とかまた戻って、地元を力を使いたいと思うような、チャンスのある土地にできればなと思っています。

○佐藤 浩委員

商工会の現状を簡単に説明させていただきますと、レベルとしては商工会というのは本当に1人企業から小規模企業で、今はどんどん成り立たなくなってきていて、組織率が低下しているというのが実情でございます。

そんな中において、今回小規模企業振興基本法が制定され、現状を打破するためには、現状の社会・経済で求められる新たな分野を開拓していく必要があると考えております。

組織率で地元事業者の50%以上が会員になっていないと、いろんなデメリットがある中、みやぎ仙台商工会の場合、47%弱の組織率にとどまっております。現在の会員も何かの新たな分野に進出しながら、そしてまた新しい企業を起こしていただける方々に会員として参加していただき、組織力向上につながることを期待したいと思います。

商工会の今の任務といたしましては、もちろん創業計画であったり、計画の策定の指導をやったり、許認可関係の窓口の手伝いをしているというところがございます。さらには創業資金のあっせん、これは金融公庫であったり、仙台市の中小企業融資制度のあっせん、あと社会保険、労働保険、これらの諸々の指導といたしますか、お手伝いですね。ぜひ創業支援という形でこれからも大いに力を入れていきたいと思っております。

○佐藤 元一委員

森川社長のお話をお伺いし、ビジネスの基本は余り変わらないという感じがしました。昔から我々は大きな市場を分割して、細分化して、小さい市場で占有率をいかに大きくするかということを基本にやってきたわけです。そういう意味では、絞り込み、ナンバーワンを目指すという姿勢や、成長するビジョンを持つことは共通しているなど、改めて私自身もやってきたのは、そんなに間違っていないなと感じました。

また、中小企業家同友会で、経営理念と経営理念をもとにした経営方針、それに基づく経営計画、その三つを3点セットで経営指針と呼んでおりますが、経営指針を作るのが社長から経営者になるための第一歩と捉えております。大変活動的にダイナミックにおやりになっている浦沢さんが、経営指針をお作りになったら、物すごく飛躍できるかなと思います。

○鈴木 広一委員

まず、会社というのはそれぞれステージがあるのかなと思っております。最初に起業のステージでは、何の事業をやっていくのかというアイデアや、それを実際に経営に持っていくようなアイデアが必要であり、さらに資金も必要と思っています。その資金を何とか提供できるような仕組みを考えていく必要があるかと思えます。

それから、そうやって起きたばかりの企業が、その次に成長していくための支援というのが必要になってくると思っております。そこで、仙台市産業振興事業団の起業育成室のような機関は非常に有効であると感じました。税務相談や法律相談に加え、様々なことを教えられたというお話をお聞きしまして、こういった支援機関を積極的に活用いただくというのが大切と思いました。

それは、森川さんのOne stop service in 24hoursというのにもつながると思えました。いいアイデアとお金があって、成長していく過程の中で、今度は世の中の仕組みに合うような成長の仕方というのが必要と思えますので、そういったことを教えていくのが中小企業の支援になっていくと感じました。

○高山 真理子委員

森川さんの話を聞いて、農業はどうしても高齢の方が多いので、変化を好まず、今あるものを壊すということを決してしません。しかし、私は様々なことへのチャレンジや変化をしたいと思っていますが、どのようにしたら良いのかまだわからないところです。

また、農業において起業が一番難しいことで、外から入る人が起業することはほとんどできていないし、ましてや今ある個人の農家の多くが起業する方法も知らないという現状で、何とかその点を理解していただき、農業分野でも起業していけるような、そんな支援が欲しいと思いました。

○渡辺 静吉委員

今お二人のお話の中で、起業の手続きが極めて煩雑で、ご苦労が多いということでありました。また、それに行政のフォローにより成長した浦沢さんは、非常に参考となる事例であると思っております。プレゼンにおいて課題等をしっかりお持ちなので、十分に勉強させていただきながら、方向を見出していきたいと思っています。

今回の会議に当たりまして一つだけ、行政や我々いろんな団体も含めて、起業支援等小規模事業者に対する助成等々、たくさんの制度を実は持っているんですね。ところが、先ほど浦沢さんのお話にありましたように、どこに行ったらいいのか、何をセレクションしたらいいのかとご提案がありましたので、仙台市においてこういう組織が一体になった連携を提案していければと感じておりました。

○佐々木 美織委員

お二人のお話を伺いまして、私も自営業をしておりますながら、その事業自体が中小企業の支援をするような企画やデザイン等に専門家として入っていくというのが仕事ですので、特に森川さんのお話を伺っていて、この委員会においては二つの方向で話す必要があるのではないかと思いました。一つは既存企業が変化する痛みを伴

ったチェンジということと、もう一つ、新しい何かを起こしたいというスピード感を持った起業と、その二つを分けて考えながら皆さんと一緒に話ししていくべきと実感しました。また、浦沢さんのお話の中で、確かに自分に合っている交流会や仲間、自分のビジョンと共感できる人はどこにいるんだろうと、経営者の皆さんがお探しになっている現状というのが、私が日ごろ考えていることと同じだったので、そのあたりも皆さんに提起できたらと思います。

○山田 理恵委員

起業時・起業後にどう支援するかというのと、先ほど今野さんもおっしゃったように、既存の企業が新しい事業を起こし、どう事業化していくかというのは、非常に似ているなと思いましたので、その両方の側面から見ていく必要があると感じました。

活性化会議の目指す成果目標として、新規開業率日本一と従業員の増加だけではちょっと違うような気がしますので、この目標を数値目標にするか否か等、今後調査、検討していく必要があると思いました。

○森川 亮委員

ビジネスというのは中途半端が一番よくないと思っており、何らかの一番を目指すことが大事で、一番に人もお金も集まると思います。

現状、今の日本を考えると、人材もお金もありますが、点在しているのでなかなか大きな力になりにくい。やはり大きな力にならないと世界では勝てないので、雇用を生み出すことは難しいということがあると思います。これは、起業も既存事業も同じだと考えており、一番大事なことは選択と集中です。恐らく30億円あっても、それを1億円ばらばらと出すよりは、1人に30億円任せたほうが良いのではないかと思いますので、まずどの産業で何番になるかという意思決定を行い、そのために何をしなければいけないのかを考えることが必要ではないでしょうか。

何をやるのかを決めて何らかナンバーワンになれば、人もお金も絶対集まりますし、それが伸びる産業分野であれば、当然雇用も売り上げも伸びるので、そういう覚悟が必要なのではと思います。

○浦沢 みよこ委員

今野さんからお話がありました、起業育成室に入った会社の生存率については、仙台市産業振興事業団が把握していたかと思しますので、後で確認してみたいと思います。

既存企業の中で新規事業を起こすということも、開業率の中に入れていただいた方がいいのではと思いました。私自身、会社を起こしたくて起こしたわけではなかった中での起業でしたので、何もノウハウがありませんでした。既存企業の中で雇用はこう、税理士の関係はこういう形とわかっている中での起業のほうが絶対楽だと思います。ただ、そういった新規事業の社長の募集情報はハローワークにはないので、仙台市の中である会社が新規事業でこういうことを起こすので、手を挙げる人はいませんかという新たな形の求人というのは面白いなと思って伺っていました。

仙台で仕事をするには3年かかるといつも言われます。なぜかという、ITのパソコンなりシステムなりを売るときには、関西では「それ、何ぼ」と聞かれて、関東では「スペックは」と聞かれますが、仙台では「誰が使っていますか」と。その「誰」がとても重要。仙台の場合は、「誰」という後ろづけがないと、売れるまで長い道のりになる。

例えば、いろんな会に参加したとしても、他の経営者の方々を知らないと、その会自体がつまらなくなってしまうということで、その段階で企業の中のメンター方式ではないですけれども、一緒に何かしてあげられるような支援の形が考えられれば良いと思います。それが、私が起業育成室に入り、いろんな社長さんと知り合いになり成長させていただいた一つの要因だと思いました。

○柳井 雅也会長

ただいま委員の皆様のご意見を頂戴して、未来志向の大きな話や仙台市に即した様々な課題がいくつか指摘されておりました。

伊藤副市長、事務局代表としてコメントをお願いしますでしょうか。

○伊藤副市長

起業の原点のような話が今あったような気がします。そのことに仙台市が的確に応えられているかどうかという問題については、例えばもっと覚悟を決めて選択と集中を行うということについては、できていないと思いますが、一方、浦沢さんから話があったような、起業するためのワンストップ支援については、ある程度できていたかもしれないというような感想を持っているところでございます。

一つ数字がありますので、それについて事実をお伝えしたいと思います。

平成24年の経済センサス活動調査によりますと、仙台市は新設事業所が3,797、廃業事業所が9,674ということでございます。この廃業事業所の9,600も多いじゃないかと思いますが、例えば神戸市だと1万4,000、福岡市も1万4,000、一番多い東京都だと13万となります。確かに事業が続けられなくてやめる、あるいは続けられないわけではないけれどもやめるというような事業もあるかと思いますが、我々はそれでも新しい事業にチャレンジする人たちを応援したいと思っておりますし、それが小さなビジネスから始まってもいいのではないかと考えているところであります。

○柳井 雅也会長

ありがとうございました。それでは、山田委員と佐々木委員にプレゼンテーションをお願いいたします。

○山田 理恵委員

当社は、主に分析機器や理化学機器の販売、装置の開発・製造を行っているものづくり企業でございます。微弱発光の検出装置等を作っており、現在450台ぐらい出荷しているのですが、海外にも今50台ぐらい出荷しており、これからは海外市場を視野に入れなければいけないと考えております。

国の方針として地方創生というのが大きく取り上げられ、地域活性化や中小企業支援について様々なところで活発に議論が進められております。企業全体の99.7%を占める中小企業の1割を活性化するだけでもかなり地域経済活性化につながるだ

ろうと思います。国の方針の中には、地域の中小企業の知財戦略強化等が打ち出されております。

この知財戦略強化に関して、知的財産推進計画というのがあり、この知財戦略の会議が国のほうで進んでおります。私は今年4月からそちらの委員もやらせていただいております、その内容が、本日お話をさせていただくようないわゆる地方の地域の中小企業の活性化と非常に重複するところがありますので、少しお話をさせていただきたいと思います。

今、日本における製造業の現状として、ここ20年で製造業者の数というのは約4割減っております。どうして減っているかという、やはり経営状態が厳しい、資金不足、人材確保または原材料の高騰、またグローバル化になかなかついていくのが大変、または後継者が見つからないというような状況に置かれているためです。

ただ、国内の中小企業には高い技術力を持つ企業が多々ありますので、保有する技術を生かして、独自の製品開発を行っていくというのが非常に重要で、それを海外に出していくということができれば、地域の中小企業の活性化にもつながると考えます。

ただ、そう簡単ではなくて、中小企業は色々な技術や特徴、強みを持っていますが、いざ新製品の企画や新分野進出をしようというときは必ず、何が自分の企業の強みで、何が製品になるのかというのが、通常は余り近くにいるのでわかりません。この場面でいろんな方から支援やアイデアをいただいて、あなたの会社のこの技術ならこういう製品ができると気づきを与えていただくというのは非常に重要で、ここで一つの壁を超えれば、次にそれをどう打ち出していくかなんですね。

先ほどの起業というのもまさにここでして、起業は人が新しい会社を起こすことだと思いますが、既存の会社の場合はここから新製品を出すことに大きな壁があると思います。そのためには、豊富な経験を有して経営者にコミットして、異なる視点からその企業の新しい価値や新しいアイデアを具現化する、新しい用途について示唆をくれるという人材が必要かと思います。それから、具体的に製品化を進めるときに、頻繁に会って必要な資源の調達ですとか、またフォーメーションを手配してくださる伴走型の人材、売れるものづくりとそれを保護して発展させてくれる知財戦略づくりができる方という、非常にハードルが高いですが、こういう人材がいただけると上手くいくと思います。

本日、皆様に花を見ていただきましたが、その花は生きている生の花で、葉っぱにレーザーでマーキングし、蛍光塗料を入れて光らせるというのを新製品で始めました。まさにそれは気づきの場面で、当社はレーザーという技術を持っているという話をしたときに、通常は基盤や金属、部品にマーキングするところを、葉っぱにしたらどうですかと、植物にやってみたらと言われました。全くそんなこと考えておりませんでした、いざやってみたらできそうだとわかったことがわかり、そこからは社内で検討、研究し、製品化につなげております。

製品化の目星がついた後のことを考えると、知財戦略の話につながります。例えば名前や商標、または販売戦略まで網羅した知財戦略について、弁護士や弁理士と

いった方を紹介していただきました。また、デザインやネーミングを決めていただく等、様々な方からアドバイスをいただきました。

このように、ハードでレーザーしか作っていなかったような会社が、ギフト商品を作るところまで行きました。地域の中小企業が持つ色々な技術を製品化に結び付けていくためのアドバイスをいただけるようなワンストップの相談窓口・支援拠点があると、非常に助かります。

ただ、支援拠点にこれらができる人、つまりビジネスセンスやコミュニケーション能力、専門家との人脈、そして情熱を持つ支援人材を各拠点で育成して配置ができると、新しいものが出てくるスピードが上がるという気がします。

知財戦略をやっているところですが、特許を何件出したか、何件相談を受けたかといった件数ではなく、仙台市内の企業の売上げがどれだけ上がるかというのが最終目的であると思います。その点を間違えないようにしないと、本質が見えなくなりますので、留意しなければいけないと思います。

最後に、女性活用の話ですが、私はみやぎ工業会の女性部会「いろはの会」の代表を務めております。みやぎ工業会は今300社程ですが、その中で女性経営者が15名ぐらい集まり、去年女性部会を立ち上げました。

部会の中で、女性社長の方にして社長になったのかと聞くと、実態は親族に先立たれてやむなく引き継いだという方が非常に多かったのです。このように家族が引き継ぐということが非常に多いのは、社内の人材不足や、なかなか引き継いでもらえる人がいないためと思っております。ただ、女性が経営者に就任後、非常に一生懸命がんばっていらっしゃる方が多いので、男女の区別はないとは思いますが、女性が何とか経営を継続するために中小企業というのは頑張っていますので、同じ目線で悩んでくださる支援というのを期待したいと思います。

女性経営者の現状ですが、全国で28万人、全体の約11%いらっしゃり、男性に比較して親族から引き継ぐケースが多い状況です。男性経営者は経営者になるための準備をしているのですが、女性の場合は突然ご主人が亡くなって経営者になるという方が多いので準備をしてなるとい方は多くありません。

さらに、日本では女性が家事、育児、介護の担い手となることが多いため、なかなか会社経営に全勢力をつぎ込めないということもありあります。ただ、女性経営者は、女性従業員の活用や、女性ニーズの把握というのを非常に積極的にやっていますので、女性経営者のこういう現状もおわかりいただいて、サポートも考えていただければと思います。

○柳井 雅也会長

続きまして佐々木委員、よろしくお願ひいたします。

○佐々木 美織委員

私は、総合職から学生（社会人入学）まで一通り体験し、また、企業の規模も大企業から、本当に零細企業までいろいろなところにお世話になりました。

これまでの経験で身に着けた、新規事業・教育・食・デザイン分野の4つの専門性を活かして事業を進めております。今の所属としましては、自分の自営業に加え、

とうほくあきんどでざいん塾というデザイン支援事業のコーディネーターをさせていただいております。新商品の開発や新事業を進めるに当たってその商品のデザインを行うデザインの専門家をマッチングするようなサービスを行っております。

また、2014年からアシ☆スタでビジネスディレクターを1年務めさせていただき、お店を開業したり女性がスクールを立ち上げたりする際の支援をさせていただきました。さらに、創業スクエアという事業の中では、専門家として食品の商品開発に入らせていただいております。

今も続けている活動として、とうほくあきんどでざいん塾というものがあり、中小企業が何か新しい事業、新しい商品を開発するときに、パートナーとなるクリエイターをマッチングして伴走支援、並走支援させていただいております。短いもので半年、長いものですと1年弱かけて1社を支援するというコーディネーターをしています。

今日、私からは3つの視点からお話しをさせていただこうと思います。まずは自営業者、30代の者として。それから、経営者の皆さんと膝をつき合わせて半年ないし1年並走しますので、その右腕となって活動していく支援者として。そして一番忘れていけないのは、そもそもの目的が中小企業を活性化することで地域全体が盛り上がり、住んでいるみんなが幸せになることですので、市民一人一人の立場として。

まず、特に私がアドバイスさせていただいているのが、中小零細企業の経営者の皆さんです。年間多くお会いしますので、彼らの困り事は何だろうという問いの一つ。そしてもう一つが、ではその人たちが自力ではなくて、公的機関に期待することは何だろうという問いです。

一つ目、食品メーカーで売り上げが前年度の179%をたたき出した会社の歩みを分析して思ったのは、マーケティングをして、良い商品を作りましょう、商品を企画しましょう、コピーを作りましょう、レシピを作りましょう、デザインしましょうということだけでは売り上げ上がるわけではないということです。営業や展示会出展、広報、販促企画、改良等がすばっと抜けている場合が多々あります。

やはり、こういう展示会を見つけたので、次こういう展示会に出たいです。だから、ポップが作りたいです。こういうチャンスがあってテレビ局が来ましたが、どういうふうに対処したらいいのでしょうか。販促企画としてどういうキャンペーンを打って、どういうふうに個人情報を守って改良に活かし、自分のところでマーケティングしていけばいいか。商品を出して終わりではないので、改良していくためにはどうしたらいいのでしょうかということは、いわゆる震災復興後の集中的な支援として求められていたわけですが、片方の車輪ではうまく回らないというのが、私が社長たちと話していて思ったところです。

ゴールとしては一発屋の花火ではなく、その企業が自立的に発展し続けるという体制をお渡ししてクロージングする。これ以降は伴走不要ですねという段階になったら自立したと捉えております。企業の自立には、三つのことが必要だと思っています。まずは、社長たちと一緒に、戦略的に物事を考えること。それから、専門家

のチームを的確に組むこと。そして、それを持続化していくためには、手を出し過ぎないこと、この3つの掛け合わせで自立的に発展していく企業が生まれると思います。

とはいえ、経営者の実情として、「時間がない」という話を良く聞きます。皆さん経営をしながら自分もメインプレイヤーにならないといけないので「立ちどまっている余裕はありません」と必ず皆さんおっしゃいますし、中長期的なことが後回しになっているということをおっしゃいます。あとは、社内人材の不足ということもおっしゃいます。ずっと常時雇用する専門的な能力を持った社員というのは、スペックも高いので、雇用すると人件費がかかる。社内に人材が不足していても、社外に思いを持って協働できる仲間の作り方がわからない。

仮説ですが、成功する企業は、やはりヒト、モノ、カネがいいタイミングでそろったときにしかブレイクしないと思っています。一時的なお金の支援より、やはり「人」の支援が重要なのではないか。単発的に打ち上げ花火を数多く上げることよりも、中長期的に集中的に支援することではないか。課題が複合的なため、すぐに成果の出ないことに取り組む余裕がないというのが共通した悩みなのかなと考えておりました。

また、今回の成果指標について、本来の目的からすると、やはり20代、30代を筆頭に、これからこのまちを支えていくべき私たちが、シビックプライドとしてこのまちにどうやって愛着を持って、このまちでどうやって働いていきたいかという本音が欠けた机上の空論の委員会になってはいけないのではないかと考えています。ぜひ20代から40代、まさに働き盛りの方への満足度調査というものを、仙台市が主導となってやっていただくのいいのではないかと考えております。

さらに、先進的なことをやりたいという企業はある一定のボリュームいると思うのですね。ただ、それら企業が1社で頑張るのか、それともそこに眠っている会社に何割かいるであろう、そういう創造的な活動ができるトッププレイヤーを集中的に共同でこのまちで育て続けて、彼らが活躍できる場というのを作り、その彼らの協働を推進するようなまちが、この仙台のあり方として一つあるのではないかなと考えております。

1社で社員を留学に出すこともできると思いますが、そのノウハウはもしかすると、ほかの同規模の会社だったり、異業種の会社だったり、そういう新規プロジェクトにおいてもフィードバックすべきものがあるのではないか。協働で人を育てるという話が先ほどありましたが、1人の成長が1社のための成長と考えていけば、広がりというのは有機的にはならず、単独的に、いつまでも枠や境界は超えられないと思います。その有機的なネットワークをうまく組み直す、もしくはそういうことを推進するというのが、市もしくは公的機関に求められていると思います。

あとは、仙台市の支援施策について知らない方が7割なのが問題だという話がありました。知らないのは問題かもしれないのですけれども、全員が使うべきものなのかというの、やや違うのかなと考えています。民間で、支援を必要とせずやるという人たちがいるまちでも、もちろんあっていいと思うのです。仙台市という

のは税収も多くありますし、市の支援がほかのどの都市よりも手厚いまちだと思っています。でも、それを知らないのを知らせるのは必要なことだとしても、全員に平等に使わせる施策を考えるべきかという疑問に思っています。

ただ、皆さんにとって平等に価値のあるものは、広報支援です。広報を市が音頭をとって、中小企業の頑張りであるとか新商品開発について市の広報の中で中小企業の特集を組んでみることは、一つの施策ではないかと思っております。

最後に提起したいことは、市の事業というところ、全体の利益や公平性を担保しなければいけないというのが今までの考え方ですし、理にかなった税金の使い方とは思いますが、その一方で、集中的に何か若い人たちが憧れるような、こういう会社で働きたいと思うようなトップランナーを育成していくことも、これからの行政のあり方なのではないかなと思います。

○柳井 雅也会長

ただいまお二人の委員からお話を頂戴いたしました。

先ほどと同じようにご意見を頂戴したいと思います。

○渡辺 静吉委員

集中や絞り込み、この辺が共通しておりましたのでいろいろと考えていきたいなと思っております。先ほど申し上げたように、ネットワークとか連携をきちんと結びつけていくことが、今回の活性化委員会のキーポイントであるように思います。

創業して1年以内に廃業するのが3割から4割ほどだそうです。3年以内に廃業するのが7割ほどで、3年を超えれば大体10年はもつそうでございまして、やはり創業間もないところへの手助けが非常に大事です。このため、実は会議所でも重点的にその辺のフォローをしております。今いろいろとお話を聞く中で、たくさんの方針的な、示唆的なところがありましたので、これからも議論の中でいろいろと考えていきたいと思っております。

○高山 真理子委員

女性の活用というのは、農業でもかなり難しいことがあり、女性がもっと活躍できる場があればなと思っております。集まりがあっても、男性しか出てこないのが農業の分野なので、ぜひ女性も集まって、何らかの形で活動をしようとしている最中なので、そういうことも支援してほしいなと思いました。また、佐々木さんの話にあった、商品化してデザインまでで応援が終わるとというのは、農業でもあります。6次化と言われてたくさんのお金が入ってきて、6次化して、商品化して、店に出すまでは応援がありますが、その後は全然応援がないので、6次化したところや、震災後にそういうお金の入ったところは、今ほとんど経営が難しくなっているのが現状です。その支援が今農業では問題になっているというのが実情です。

○鈴木 広一委員

お二人のお話をお聞きしてしまして共通するのは、ワンストップで相談できる窓口が必要だろうと、また感じたところです。

そして、山田さんのお話のとおり、最終目的を売り上げと明確にすることは、かなり厳しい設定かもしれませんが、非常に良いことだろうと感じました。

また、佐々木さんのお話は大変よく整理されているなど思ったところでして、私も営業を担当して感じるのは、物をそろえてお出しただけではだめで、どうやって売るかというマーケティングや広報、販売、販促企画、改良等はとても大切ということです。今高山さんがお話しされた、いわゆる6次化の中では、商品化までは支援が受けられるが、販売促進の企画等への支援がないことが課題というお話もいただいたように思いましたので、今後会議の中で議論を深めていきたいと思いました。

○佐藤 元一委員

やはり人が基本だと聞こえました。我々も会社の盛衰を握るのは社員の力量だと思っていますので、人が育つ土壌をどう作るかということを我々は考えています。他業種を含めた色々な方と、ちょうどこの活性化会議のような場で、人材を育てる、育つ環境がどうあるべきか話し合えれば、成果が表れてくるのではないかという気がしました。

活性化会議そのものを、我々は地域を活性化する地域経営の経営指針づくりのようなものと考えております。地域構想も会社も地域も、やはり最終的には人に尽きるとしており、その辺をもう少し深掘りしていただければ、さらに価値ある会議になると思います。

また、起業というのは、私は新しく起こす起業と、今ある地域資源を掘り起こす起業というのもあると思うのですね。ですから、この両面から、特に悉皆調査をきちんとやっていただければ相乗効果も期待でき、今までの歴史を活かした形での起業にもつながるのではないかと思います。

○佐藤 浩委員

商工会に持ち込まれた場合は、もう少しレベルを下げ取り組みやすいことを考えていく必要があると思いました。

そして、我々の組織のメンバーは、仙台市では秋保や旧宮城町、泉の人たちが会員でございまして、また農家で兼業的にやっている人が多いという中において、6次産業化というのも十分頭の中に入れながら、今までの形にはこだわらない、違う形の意欲のある人たちを集めて、考えたいなど思っておりまして、農家の人も巻き込んだような形でやっていければなど感じております。

○佐々木 賢一委員

まず、山田さんのお話の中で、日本の製造業がこの20年で4割減ったというのは驚くべき数字だと思いますが、恐らく東北ではもっと少なくなっているのではないかと思います。

一方で、例えば我々ITの世界でも、今までどちらかというとソフトウェア中心で考えていましたが、最近はハードウェアとソフトウェアとサービスをどう組み合わせ商品化していくかが重要になってきていると思っています。IoTとか、M2Mもそうですし、地域だからこそ近くにおいて共同研究・共同開発するのは、実はとてもチャンスがあると感じました。そういったことを我々自身が促進すればいい

のかなと感じました。

また、佐々木さんがお話されていた、20代、30代の方が仙台で働く意義というのは、非常に本質的な話だと思います。お二人とも女性経営者の話をされていましたが、ギャップを感じる時があり、例えば業界団体の会合に行くと、確かに女性はごく少ないのですが、こういう委員会に来ると、独自の視点で独自の事業をやられている女性の経営者の方は多いのです。逆に少ないのが20代、30代の男性経営者です。男性も女性も若い人の新しい動きというのが、仙台は少ないのではないかなという感じがしていて、働く意義を作っていくことも必要でしょうし、あとは現状の満足度調査は意味があると思います。例えば東北大学を出て仙台で働かない理由には、ヒントが隠されているのではないかと思います。また、仙台出身者で帰ってこない人たち、特に東京で活躍している人たちに、なぜ仙台に戻ってこないのか私は調査したい。心の中では戻りたいと、かなりの比率の人が思っているのではないかと思います。現実的には何が無理なのかと。そこが、地元には足りていないことのヒントではないかと感じました。

○今野 敦之委員

山田さんの話で、日本における製造業の現状で約4割減っているという話は、我々の業界とも全く符号しております。印刷業の売り上げは、ここ20年前までは日本全体で約9兆円ありましたが、今5兆8,000億円ぐらまで減ってしまっています。企業の数も4割程減っていると思います。

もう一つは、最終目的は売り上げという発言です。私も件数ではなく、売上が最終目標と思っています。

○池谷 昌之委員

山田さんがおっしゃった、地域イノベーション推進の支援人材育成の必要性は、全く私も同感です。今まではそういう人材をそれぞれの企業がいかに獲得して育成していくのかと考えていましたが、その人材を共同雇用というのでしょうか、地域で抱えるべきではないかと最近思っており、今後も議論できればと思っております。

佐々木さんがおっしゃった、若い人が働きやすいまちづくりについても全く同感です。私は仕事から、就活を控えた学生の前で講演する機会があり、必ず、「社会に出るのが楽しみな人」と質問しています。大体どのくらい手が挙がると思いますか。100人いて2、3人です。しかし、これは当たり前じゃないかと思っております。多分ここにいる方は仕事のやりがいや仕事の楽しさを感じていらっしゃると思いますが、わざわざ家に帰って子供の前で「いやあ、きょうは仕事が楽しかった」と語ることは、まずないと思います。

ですから、私は若い方に、仕事の面白さを伝える機会があると、地元に残るよう推進していけるのではないかと考えております。

○森川 亮委員

なかなか地方にはノウハウが集まりにくい状況があるかなと思っております。これは日本全体でもそうですが、産業なり規模が小さいところには知識ある人が集まらないので、どうしても結果的になかなかノウハウがたまりにくいという状況はあ

るのかなと思います。

現状、日本の場合はまだ島国なので、日本から出る人が非常に少ないのですが、私のところには結構世界中から企業誘致にいらっしゃって、例えばルクセンブルクなんかだと、皇太子みずから企業誘致にいらっしゃってプレゼンするぐらい、EUでつながることによって、国家間の人材の流動性がすごく高いのです。そうすると、結果的にその地域なり国が何をもって生き残るかというビジョンを示さないと、どんどん人は移っていき、ノウハウもたまらない。そうすると、会社も移ってしまって、雇用もなくなって、結果的に国がデフォルトになるという状況にあるのかなと思っています。

ある例えがあります。日本と海外、特に成長している国を比較したときに、日本の場合、例えばある村で食べる物がなくなると、その食べ物というのはおじいちゃん、おばあちゃんとお子さんに与えると。一方で成長している国というのは、村で一番元気な若者に食料を与えて、そして外でとってこさせてみんなで食べると。もちろんセーフティネットも大事ですが、まず直近でやることは、元気なものを伸ばすことではないでしょうか。特に地方に行くと、セーフティネットの話ばかりになってしまっていますが、守った先に未来がないのです。なので、まずは攻撃力を高めた上で防御を考えるとということですが、では何をもって攻めるのか、どういう武器を持って戦うのか、それを決めた上で、そこに一点集中した上でセーフティネットを考えたほうがいいかなと思います。

攻撃力は企業でも人でも何か産業でもいいと思うのです。何か絞って、そこに集中投下しないと、なかなか今の世の中グローバル化していて勝ちにくいので、何か仙台の強みに集中する、何か個性に集中することが大事かと思っています。

○浦沢 みよこ委員

今までの皆さんのお話の中で、大きなポイントとして人というのがあるのですが、優秀な人を共有するというのと、それから優秀な人を育てていくという、この二つの大きな「優秀な」とつくところがあるのですが、人を共有する、ハブになるような優秀なおせっかいがとても必要だなと思っています。

仙台市産業振興事業団さんでも、企業訪問して、フォローアップする担当部署がありましたので、この優秀なおせっかいというのを育てていければいいのかなと思っていますし、私たち自身が、ここにいる経営者自身がおせっかいになっていくようなことができればいいかなと思っておりました。

なおかつ集中投下、どこかに絞ってというのがありますが、アシスタさんもあきんどでざいんも、支援が目に見え、この組織の中で何をすることが明確だったから、かなり人も集まりました。何でも相談できますよという所もありますが、何か目玉を絞っていくというのがいいのかなと思っていました。

あとは、佐々木社長がおっしゃっていた、ここになぜ20代、30代の男性がいなくて女性が委員会に入るかということ、仙台市の施策の中での女性の数合わせじゃないかと。「女性で損したことはありませんか」とよく言われるのですが「得したことはありません」と答えるようにしています。なので、20代、30代の男性に、美織さ

んがおっしゃっていたようにトップランナーを育てるという意味で、主役になるような場を与えていくというのはとても必要なのかなと改めて思いました。数合わせみたいな感じですが、女性がいるというのは、そういう感じのところですよ。

○山田 理恵委員

やはり支援人材、人が最終的には重要だという話と、ワンストップで何とか支援のところにとどり着くようにする、その辺がポイントかなと私も聞いていました。

普段ものづくりの企業にいと、女性であることを実は余り意識することはなく、スキルでしか見ません。余り女性支援と声高に言う気はないですし、同じ経営者という目線で見ただけのほうがいいのではと思っています。

先ほどおっしゃった20代、30代男性経営者が少ないというのは、確かにそうだなと。こういう会議でお会いしたことが確かにないので、そういう方がもっとたくさん出てくるような形になるのは必要だなと思います。

ただ、最近の若い人は、例えば何か新しいものを作ろうとしたときに、困っているところから新しいものが出るとは思いますが、意見が出てきにくい。だから、ハングリーさが足りないところがあるような気がするのですが、そういう方たちがいかに自分で起業してやりたいと思うようになるかというような土壌づくりも必要かなと思います。

○佐々木 美織委員

あきんど塾の仕組みは、岡崎市や名古屋市からも視察に来ていただいているほど、仙台市の施策としておもしろいところがあります。デザインを活用する費用は全て自費なんです。依頼する会社は、自分たちでデザイナーさんにデザイン費をお支払いします。お金の助成をしていないのです。そのかわり、私たち専門家が人としてその会社に入って行って、半年なり、長いものだと1年弱ほどかき回していきます。

なので、本当に強い企業は、山田さんがおっしゃったように、売り上げを自分でPDCAを回して上げ続けられる、そして雇用し続けられる会社だとすると、いろんな会社のフェーズがあるときに、全てにお金を出して支援するという形だけではなくて、お金ではない違う支援の形、スペックを持った専門部隊を一部の企業に一定期間派遣をして、新商品をチームで開発してみるというテスト的なものもあっていいかもしれません。違う角度から見ると、私たちがやってきたのは、本日議論した内容の走りであったのかなとも考えますし、何か欠乏しているとか、何かきっかけがないとなかなか企業が変われませんが、今年一緒にやらせていただいたところは被災している企業が多いです。工場が全部流されたとか、だからもう本気にならざるを得ない。そのときに、根本的に変わりたいと相談にいらっしゃるのが経営者です。

相談窓口には経営者の方がわざわざ車を飛ばして、2時間なり3時間なりかけて相談にいらっしゃるといことが、震災前には余り想像できなかったんですけども、親子ほど年の離れた私たちと膝をつき合わせて、今後の会社のあり方を一生懸命話してくださるとい、その熱のぶつかり合いから地域の新しい産業とか、新しいコラボレーションというところが生まれるのかなと思うのです。「人」を育てたり、

協働させるということになったときに指標をどう持っていくか。この基金を含めて、どこまでを成果とするのか。いつ、その成果の指標を測るのかという、中期スパンになるので難しいところではあるんですけども、単に何かの一定の期間の数字だけではない、新しい目で見た中小企業の発展の支援のあり方というのには、一つ議論の余地があるかなと考えております。

○柳井 雅也会長

伊藤副市長、いかがでしょうか。行政に対する要望も含めていろいろ出てきたように思いますので、コメントをよろしく願いいたします。

○伊藤副市長

まず、女性の問題ですが、実は仙台市にも会議では35%以上を女性の比率にしようという目標があり、それを意識しておりますが、それぞれの女性の委員の皆さんがしっかりとした事業をなさっているということを前提に、かつ、こういう場で全然負けずにご議論いただけるということを前提として選任させていただいております。

20代、30代の男性の事業家ですが、これは多分今野委員のように立派な上がいるということがあって、なかなかまだそういうステージに来ていないというのもあるのかもしれませんが、ぜひそういう人たちも伸ばしたいと思っております。それで、皆さん方からも、こういう20代、30代のやる気のある、ガッツのある事業家をぜひ我々に教えていただけるとありがたいと思います。

今日お話を伺い、かつ皆さんのご意見も伺っていて思ったのは、人が大事だということ。人に関しては、一つ目として、人材育成について、会社だけでは育てられないので、みんなが人を育てられるようなプラットフォームを作らなきゃいけないのではないか。そのプラットフォームを作るというのが行政の役割ではないかというご示唆をいただいたという感じがします。

二つ目は、特に山田委員がおっしゃった人材のレベルは相当高くて、1人の中に押し込めようとする、オールインワンはなかなか難しい、相当ハイレベルな人になってしまおうと思います。みんなでその弁理士や会計士等レベルの高いプロを集めてきて1カ所に置く。永続的に置くのではなくて、テンポラリー（一時的）に置くということだと思っておりますが、そういう人たちを共同で雇うというようなやり方もあるのかもしれないと思います。

もう一つの人というキーワードでは、やはり若い人、特に学生さんなどの「働く場」を作っていかなければならないということ。先ほどトライポッドワークスの佐々木委員もおっしゃったように、仙台は住みやすいところですが仕事がないから出ていくというような、この循環をここで止められないかなと思います。そのためには、やはり仕事を起こすのもいいし、仕事に就くのもいいし、あるいは新しい事業の経営者を募集するようなやり方もあるのですが、そういう形で仕事を作っていかなきゃいけない。そこに若い人たちが仕事をしながら住みつくというまちづくりをしなきゃいけない。

この三つの話が浮き上がってきたかなというのを感じております。行政として

も非常にやりがいのある仕事になってくるなど思っております。

○柳井 雅也会長

本日の総括も含めて私の意見を述べさせていただきます。一つ目は、若者の活躍が大事だと思います。最もイノベティブである20代～30代の人、会社で言えば係長前後の人が前に出て話さなくてはいけない。そういう人づくりと活躍の場を中小企業や仙台市が創れるかということです。二つ目は、女性の働く場の確保です。今は知恵を使う時代なので、性差を問わず優秀な人たちに働き続けてもらえるように支援していくということです。三つ目は、シニア層についてです。戦後平均寿命は30年近く伸びました。巷では人口減少は大変な事だと騒いでいますが、1人のライフコースで見れば、平均寿命は確実に延びてきています。年齢を問わず元気な人たちに、起業も含めていかに再活躍の場を保障していくかということです。四つ目は失敗しても再びチャレンジできる仕組みを作ることも大事だと思います。

その上で、仙台市の中小企業で得意な分野をターゲットイングして、そこにエッジを効かせた施策を打ちこんでいく必要があります。そのためには、メンターやベンチャーキャピタルの支援、知財戦略への対応等、諸施策の充実も大事になっていくものと予想されます。

この委員会は今日1回限りではございませんので、さらに議論を深めていただければと思っております。以上で本日の委員会を終わりにしたいと思います。委員の皆様には長い時間のご議論ありがとうございました。

以上、事実と相違ないと認める。

平成27年 6月 20日

仙台市中小企業活性化会議委員

池谷昌之