

第17回仙台中小企業活性化会議要旨

I 会議概要

1. 開催日時

令和元年5月21日（火）16：00～18：00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎3階 秘書課第一応接室

II 議事

1. 開会

○（事務局）経済企画課長

それでは、皆様おそろいですので始めさせていただきます。

私、仙台市経済局経済企画課長の杉田と申します。委員長が決まるまでの間、暫時進行を担当いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

開会に先立ちまして本会議への委員の委嘱について説明いたします。委員の皆様の上に委嘱状を置いておりますが、期間につきましては本年4月1日から令和3年3月31日までの2年間となります。どうぞよろしくお願いいたします。

続きまして定足数について報告いたします

本日の会議でございしますが、定員10名のうち委員の株式会社ヒロセの菅井委員と鐘崎の嘉藤委員から欠席の連絡を頂戴しており、過半数となる8名の方にご出席いただいております。規定による定足数を満たしているため、本会議は成立しておりますことを報告いたします。

2. 市長挨拶

○（事務局）経済企画課長

それでは、開会に当たりまして郡市長からご挨拶をお願いいたします。

○郡市長

改めまして皆様、本日はお忙しいところ、お集まりをいただきましてありがとうございます。また、お足元の悪い中、本当にありがとうございました。本会議の委員を快くお引き受けいただきましたことを心から感謝を申し上げます。

本会議では平成27年設置以来、中小企業の活性化に向けた具体的な施策のあり方など、さまざまなご議論をいただいております。今年3月に仙台の経済成長戦

略2023を公表させていただきましたけれども、その策定過程におきましても本会議において委員の皆様から忌憚のない自由闊達なご意見をいただき、より実効性の高い内容を反映できたと思っております。

今回、本市がこの経済政策を進めていく上で活性化会議のメンバーの皆様方のご意見がますます重要になってくると思っております、各方面でご活躍をいただいております新しい委員の皆様方をお迎えすることができまして大変うれしく思っているところでございます。

中小企業を取り巻く環境というのは、人口減少や少子高齢化といった我が国が直面する大きな課題の前に、市場の縮小や人手不足の深刻化など、さまざまあるわけでございます。今年市制130周年を迎え、また、政令市に移行して30年を迎えるわけでございますが、新しい令和の時代においても皆さんとともに新しい道を切り開いていく、そのためにも闊達なご意見を賜れば大変うれしく思うところでございます。

最後になりますが、この会議が実り多いものになりますように、そして、仙台・東北地域全体の活力につながっていくように、委員の皆様方のお力添えをお願い申し上げます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○（事務局）経済企画課長

ありがとうございました。

今回新たな委員による初めての会議ということになりますので、各委員から2分程度で自己紹介をいただければと思います。後ほどそれぞれの企業の課題や、仙台への施策へのご要望等についてご意見をいただければと思いますので、まずは、2分程度で自己紹介をお願いできればと思います。

早速ですが、阿部委員から時計回りをお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○阿部昌展委員

こんばんは。仙台商工会議所の阿部と申します。この活性化会議ですが、私は第1回目から、傍聴者として聞いておりました。今クールから委員として参加させていただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。

このメンバー、皆さん企業経営者の方々が多くいらっしゃいますが、私どもは支援機関として参加しております。仙台市さんと同じ方向を向き、市内の中小企業の

支援をしている団体でございますので、その立場から何らかのご協力ができればと思っております。

特に今回、今年3月に発表されました経済成長戦略2023でございますが、実現に向けてこの会議で何らかの形でご協力できればと思っておりますので、どうぞよろしくをお願いいたします。

○井ヶ田健一委員

お茶の井ヶ田の井ヶ田と申します。

事業はお茶、お菓子の製造販売しております、最近だと、2年前になりますが、四方よし企業大賞をいただきました。また、秋保で秋保ビレッジという観光施設を経営しております。

ただ、お茶に関しては年配の方は飲むけれども、若い人はペットボトルで飲むところで厳しい部分もありながら、最近はお菓子について、ずんだを使ったような商品の開発等、お土産、インバウンドといった方面にも力を入れていきたいと思っております。2年間よろしくをお願いいたします。

○一戸大佑委員

こんばんは。中小企業家同友会の事務局の一戸と申します。よろしく申し上げます。

当会は全国組織でございます、各都道府県に中小企業家同友会があるわけですが、宮城同友会は1974年に設立し、今期で46期目ということで、私は2016年から事務局長を務めております。

全国の条例も現段階では46道府県、407市区町村で条例制定しているわけですが、特に都市型のモデルとしては、仙台市は全国的にも注目されている条例でございますので、何かの形でお役に立てたらと思っております。よろしく申し上げます。

○三輪寛委員

こんばんは。ワイヤードビーンズの代表、三輪です。よろしく申し上げます。

私たちの会社は、グローバルブランドのeコマースをつくっているITの部門と、職人との物づくり、現代のモダンな生活スタイルに合わせてマーケットを構築するということをやっております。今会社は10期目を迎えております。2017年12月には

経済産業省様から地域未来牽引企業に選定いただき、いよいよ体制が整えられてきて、これまで地元銀行様とも情報交換しながら、十分な信頼を構築することによりご支援をいただいております。現在の私たちの課題ですが、人の部分、東京など外に流出してしまっている優秀な人材をいかに地元に戻すかという課題に集中しております。現時点の従業員の約80%がUターンでして、地元に戻ってきたい人間はとて多いのですが、戻り先自体がないという現状がありまして、Uターン先がありますよという宣伝など、ありとあらゆる手段をとりながら、Uターンいただいております。それがもう少しきちんと伸びてくれば、雇用創出に繋がるものと考えております。

現在、従業員は約50名ぐらいですけれども、1年後ぐらいには100名を超えるような形で増員を進めていきたいと考えています。100名単位ではなく、もう少し大きな単位で地元でしっかりとした雇用をつくっていくということと、職人の物づくりを進める中で、日本全国の職人の復興を目指すことによって社会貢献していきたいと考えています。

私たちが経験してきたことで活用できるものがあれば、隠すことなくきちんとお話しさせていただければというふうに思っております。よろしく願いいたします。

○藤本雅彦委員

東北大学の藤本でございます。

実は今回のメンバーに参加されている民間企業のほとんどがRIPS（地域イノベーションプロデューサー塾）の卒塾生です。学内の会議を仙台市役所で何か開いているような感覚が多少ございますが、この会議の目的、趣旨あわせて緊張感を持って進めていきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○千葉裕子委員

仙台銀行中央通支店の千葉でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

令和元年を迎えまして私、中央通支店勤務4年目に入りました。店舗は仙台駅前名掛丁のアーケード内にありまして、昨年は2階にコンサルティングプラザをオープンしてさまざまなお客様の対応にお応えできるような体制を整えております。現在は、キャッシュレス化に向かって、お金というよりはさまざまなお客様のニーズをつかんで、お金のみならず対応できる体制づくりに努めているところです。

また、それとは別に地域密着ということで、先日も青葉まつりがございまして、

当行も地元応援雀組というものを結成し、地域貢献に努めています。

また、店舗がアーケード内にあるということもあり、三瀧不動尊のお祭りや七夕、どんと祭等にも職員が参加して、地域の皆様と密着してさまざまなお声を聞きながら地域活性化に努めてまいりたいと思っております。

ここ2年間、皆様とご一緒させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

○関美織委員

よろしくお願いいたします。office ayumitairoの関美織と申します。フリーランスで仕事をしておりまして、中小企業の新事業開発やブランディングを行っています。

ご縁あって震災後、2012年度から5年間は経済局の産業振興課様の高付加価値化の支援事業のコーディネーターをしておりましたが、民間同士でそういう仕事をしてみたいという思いがありフリーランスに戻りまして、ライター、マーケッター、カメラマンなどプロとチームを組み、企業さんの新事業開発を支援するといった仕事をしております。

おかげさまで震災直後は、被害が大きかった沿岸地域の企業様から大きなブランディングの仕事の依頼をいただいております、東北6県、特に宮城県以外の、仙台のマーケットを意識したブランディングをされたい企業様からのデザイン活用依頼が多かったのですが、最近では、介護分野、下請をしていた製造業、サービス業の会社などからもお声がかかる様になりました。一言で中小企業の活性化ですとか復興と言いましても、時間の経過とともに求められることや企業さんの市場を見ている動き等が、年々変わってきていることを肌で感じているところです。

私に関わる企業様の現状というのは、多分今日参加していらっしゃる企業さん、それから、ここには参加しないけれどもこうした会議に興味を持ってくださっている企業さんの現状などともかなり重複するところがあると思いますので、そういうことを幅広く、現状なども含めながら議論に参加できればと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○鈴木未来委員

こんばんは。よろしくお願いいたします。

株式会社ラフ・アソシエイツという会社で、東北6県を中心としたイベントの制

作会社をやっております。2011年に震災の後に独立をし、起業して今に至っております。おかげさまをもちまして来年で10期目を迎えます。多分今日参加の委員の会社様の中では一番弱小企業だと思いますので、どう踏ん張っているかというお話でありますとか、皆さんにもいろいろなお話を聞かせていただいて学んでいければというふうに思っております。

企業以外では、仙台商工会議所より阿部次長が委員として参加されていますけれども、仙台商工会議所が親会となっています商工会議所の青年部で監事を務めております。2年間どうぞよろしく申し上げます。

○（事務局）経済企画課長

どうもありがとうございました。

続きまして、この会議の会長及び副会長の選任に移りたいと思います。

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。もしお許しいただけるのであれば事務局のほうから推薦させていただきたいと思いますが、いかがでしょうか。（異議なしとの声）

それでは、会長として藤本委員、それから副会長として阿部委員を推薦したいと思います。皆様、よろしいでしょうか。（拍手）

ありがとうございます。では、委員お二人には会長、それから副会長をお引き受けいただくということによろしかったでしょうか。

では、よろしく申し上げます。

では、就任に当たりまして会長及び副会長から一言ご挨拶をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○藤本会長

それでは、皆さん、よろしくお願いいたします。

先ほど郡市長のお話の中にも少し言及されておりましたけれども、人口減というのはやはり喫緊の課題だと思っております。これから10年先に生産年齢人口が2割減ると言われているのです。これは働き手がいなくなるということだけではなくて、消費も2割減るといことになりますので、恐らく皆さん方、中小企業の事業が従来型ではない新しいイノベティブなものが求められているのだらうなということと、この会議の目的でもあります政策そのものも中小企業にイノベーションを求めらるのであれば、政策そのものも従来の延長線ではないような新しいイノベティブ

な政策を皆さんと一緒に議論をしていければと思いますので、ぜひ皆さん、ご協力をよろしくお願いいたします。

○阿部副会長

藤本会長をサポートしながら実りあるものにしていきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

それでは、ここから会長に進行をお願いしたいと思います。

3. 事務局からの説明

○藤本会長

最初にまず事務局からこの会議の進め方、それから実施スケジュール等についてご説明いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

（資料3、追加資料1、2に基づき説明）

○藤本会長

ありがとうございます。

続きまして、市の施策のご説明をよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

（資料4に基づき説明）

○藤本会長 ありがとうございます。

何か委員の皆さんからご質問、それからご意見等ございましたら上げていただきたいと思います。いかがでしょうか。

○鈴木未来委員 女性起業家の中で、どんな業種の方が起業されて事業を継続されているのか、内訳をもしわかれば教えていただきたいです。

○（事務局）仙台市産業振興事業団

「アシ☆スタ」のセンター長の笹井と申します。

割合的には大体仙台市の産業分類と同じで、サービス業が多くなっております。

飲食、医療・福祉、美容等が多く起業されている状況です。

4. 意見交換

○藤本会長

これから、この仙台市の経済施策の現状、課題及び委員の課題、問題認識を踏まえて、今後の会議で議論するテーマを絞っていくための意見交換を進めてまいります。

とりわけ意見交換の進め方で3点ほどポイントがございます。

1つ目は、まず自社及び業界において課題、障壁と感じていらっしゃることで、自社だけではなくて業界全体に共通するところにも少し言及をいただければと思います。2つ目は、社会情勢の変化を踏まえて新たに組みたいと考えていらっしゃるということについてご発言ください。3つ目は、それらを踏まえて本市の施策の方向性について、こんな施策が必要ではないかという、今時点でのイメージがあればそれを述べていただければと思います。

それでは、順番にご発言をいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

○三輪寛委員

改めまして、ワイヤードビーンズの三輪です。よろしくお願いします。

私たちの会社は、グローバルブランドのeコマースを預かるという事業を行っており、これを今国内では立ち上げ数ではナンバーワンで、アジアAパック含めても3位に位置づけられております。

その中で、既に従業員数のUターン率が80%を超えており、そのうち、同じように宮城県外の人割割合が80%超。これはどういうことかということ、Uターン者が実は仙台の人間ではないということです。仙台の人間は20%ぐらいにとどまっていて、実は山形、岩手、福島、秋田、青森、東北6県の若いメンバーが仙台だったらいいうことで戻ってきているという、もう実際にそうしたデータが私たちの社内に出ております。昨年社員50名の中で赤ちゃんが何人生まれたかや、家を何軒買ったかなどの内部データがあるのですが、毎月何かしらのお祝いを行っているような状況でして、いわゆるそういうことを視野に入れながら、Uターンをしてきているのだと思います。

地場から応募をして来ていただいている方もいるのですが、技術力が伴っていない。もちろん教育枠という枠も十分設けていますので、入社していただいてから勉強して追いついてもらうということもやっているのですが、仙台の多くのIT企業が下請の仕事に慣れてしまい、なかなか技術についていこうとするマインドがある

方が少ないと。

これが自社で地元からの転職がなかなかとれないという課題だったり、業界全体のIT全体の課題であったりというのがあります。IT、現在、仙台市内で約600社あると言われておりまして、約1万人を雇用しているというようなことがありますけれども、マーケットに通用する人間がどれだけいるのかというのがとても大事なところだと考えています。

例えば、文化祭が小学校と、中学・高校生とでは何が違うのかというと、学年が上がれば上がるほど、文化祭の内容も高度化していくこととなり、高校や大学の文化祭は非常におもしろい。

このことは、マーケットそのものだと思っているのですがけれども、東京で起きる文化祭が高校生、大学生レベルだとしたら、今仙台市のITというマーケットの中で起きる文化祭はどのレベルなのだろうと。本当に同じ高校生、大学生なのかなという確認を、もう少しきちんと明示的に誰かがやっていかないと、いわゆるずっと小学生のまま10年、20年経ってしまう。

実は内部需要の中では、小学生同士なのでうまくやっちゃっているというところが若干あるのではないのかなと、ちょっと厳しい意見になるかもしれませんが、感じております。

自分自身も経営者をずっとやっていたわけではなく、三十歳から三十五、六歳ぐらいまでは自分自身もずっとエンジニアをやってきて、まさに自分自身がそう感じて、それを抜け出さないと自分が50歳、60歳になったときに仙台で働いていられなくなると、非常にシンプルな思いから今のこの会社を立ち上げて、実際50歳、60歳でも通用するような技術力を持った会社に今育てているというような状況ですが、そのレベルを何とか少し上げるような形を、外部からUターンを入れて煽ることもそうですし、あるいは地元のレベルをやはり上げる施策をやっていく必要があると。

このことについては、魔法はありませんので、やはりリーディングカンパニーを何社か置きながら、そこに関わる企業からまずはレベルがどんどん上がってってもらおう。それを何年計画なんていうことをやっている、時間が過ぎていってしまいますし、また、人口流出も進んでしまいますので、いち早くやらねばならないのではないかと日頃から感じております。

○藤本会長

今、三輪さんがおっしゃられたお話ですが、地元のIT技術者のレベルの問題というのは、要するに下請だと、SEなどの要件定義の上流工程ではなく、下流のプログラマーになっているという、そういう意味なんでしょうか。

○三輪寛委員

大きく2つあると思っています。1つは今おっしゃっていただいたとおりの孫請、ひ孫請のいわゆる一プログラマーとしてしか育っていないということと、あともう1つはもらう仕事が主体になってしまい、より先進的なマーケットに出ていくという意思が自分では選べないということがあります。

今、この仙台市様がまとめていただいたところでも、5Gや様々な先進的なマーケットへ出ていく成長分野、つまりIoT、AI、AR/VR、5Gといった成長分野においては優秀なパートナーが必要とされておりますが、優秀なパートナーとして選ばれる状態になっているのかというと、ほとんどは用意されていない。実際にはほとんどが首都圏のメーカー、首都圏のパートナーで完結しており、その中で高いレベルでの取り組みを進める首都圏、なかなかパートナーが選べない地域圏と、そうした2つの構図があり、なかなか根本的に解決できないのかなというふうに感じています。これは仙台だけの話ではなく、もちろん中国も四国も北陸も全部同じ構図なのですが。

○藤本会長

そうすると、1つはワーカーとしてのプログラマー、転職をするような人たちのワーカーのレベルがプログラマーレベルで、そんなに先端的なIT技術の習得がされていないということと、もう1つはアライアンスを含むパートナー、多分いろいろなところに発注をする際、下手するとオフショア開発でインドに出さなければいけないといった問題が多々起きていて、もっと仙台市内に経営者で新しい仕事をとってくるようなソフトウェア会社が、IT企業が600社もある割に少ないので、ビジネスをする上でコストがかかってしまうという、そのような理解でよろしいでしょうか。

地元のやはりIT企業の業界で考えると、そうした先進的なことをやっているようなIT企業が少なく、一緒にパートナーとしてできないということと、あと、実際のワーカーとしての技術者のレベルがあまり高くない。この2つが業界として

は今後発展をする上で1つ大きなボトルネックになる。その結果、Jターン者が80%で、そのうちの子育て世代が大変になってしまうと。やはり地元で調達できないというのが1つ問題になっているのでしょうか。

○三輪寛委員

そうですね。課題が今少し違ったと思うのですが、先ほど、私たちの会社でいえば宮城県出身の人間が20%で、東北6県のエンジニアが集まっていると申しあげましたのは、自分が伝えたかったのは、東北6県の人間は仙台だったら永住してもいいと感じて、ワイヤードビーンズまでUターンしてきているということ、また、同時に地元からなぜ20%から宮城県の率が増えないのかについては、藤本先生にまとめていただいたように、そもそも1万人も働いているのになかなかいい技術に巡り合っている技術者が少なくて、なかなか弊社の仕事を受けられるレベルに達していないということがあって20%に留まっているということになります。

○藤本会長

すみません、では、仙台のワーク・ライフの場としての魅力がそれなりにあるというのが最初の話なのですね。その後、もう1つのテーマが地元のIT技術者の問題という、その2つをご指摘いただいたということですね。委員のほかの皆さんからも何かご質問、ご意見等ございますか。よろしいでしょうか。

それでは、順番に、一戸さん、よろしいですか。

○一戸大佑委員

当会は現在、1,100社の中小企業の会員企業がおりまして、その中で日常的にどんな話がされているかということをお話しさせていただきます。少し抽象的な内容になるかもしれませんがご了承くださいたいと思います。まず第一に今話されているのは価値主導の時代であるという、要するに本当の価値しかもう選ばれないという状況になっていて、今までどおりの商売のお付き合いやお客さんという関係性ではやはりもう選ばれなくなってきているということがまず1つ。もう1つは、自社の経営課題というものが地域課題そのものであるという、そういう時代に入っているという認識をしています。

要は人口減の問題でありますとか、人材不足、お客様が減っているという問題は、もう自社の経営の課題の問題だけではなく、もうその地域課題そのものになっているということをまず認識する必要があるだろうということがまず言われています。

その中で、各社さんの経営課題というものを集約してみると、大体3点ぐらいに集約されまして、1つ目が事業領域の見直しをきちんとしなければだめだということです。2つ目が、生産性の向上と付加価値づくり、3つ目が、人材不足への対応と社員定着という、大体この3つに集約されています。

時代認識についていえば、会社に行かなくても働ける、お店に行かなくても買えるという、その分野が全体の市場の3割ぐらいまでいくだらうという予想が今ありまして、中小企業の現場においても会社に行かなくても働けるというようなものにどう対応していくかとか、お店に行かなくても買えるという、そういう市場が広がる中でどのように生き残りをかけて自分の会社の方向性を見出していくかということが話されています。

特にその解決策といいますか、考えなければいけない視点の1つは、事業領域の見直しが重要になるわけですが、ここがよく中小企業はニッチマーケットだと言われるのですが、ニッチでも広いというふうに思っておりまして、もうある意味カルトです。カルトマーケット。その目の前にある特定の少数のお客さん、つまり、特徴があって狭くて深くて熱いというお客さんを自社でどれだけつくれるかという、そこから広がって結果的にニッチになるわけであって、そのマーケットにただ投入してそこで勝つのだというような戦略は特に小規模企業の中小企業にとっては策としては違うのではないかと思います。現在、本会内では、その事業の領域と、本当のお客様は誰なのかということを確認にしなければ、先が見出せないだらうということが話されています。

また、地域の課題というものがどこにあるかということも必要で、経営課題イコール地域課題の時代ですので、地域課題をビジネスにおいてどう解決していくかということの視点に立てば、自分の本業プラス、今回の条例等を背景にした地域需要のようなものをこの条例を背景に生み出していく必要があるのではないかと思います。

これは2014年に白石の中小企業振興基本条例が制定されたわけですがけれども、そこは地域需要という形で地方創生の総合戦略で予算をいただき、地域事業ということで6次産業化の事業を行っている訳ですが、ここのポイントは事業計画を経営のプロである中小企業経営者がつくっているという点と、本業と地域需要の二足のわらじで地域課題を解決しようとしているという点であり、これは都市型というよ

りも地方型です。地域課題という点でいえば、100万都市仙台の中で見えづらいため、それをどのように中小企業の視点から見ていくかということが重要になっていると思っています。

例えば1つだけ事例を出しますと、例えば1人とか2人ぐらいでやっている旅行代理店の会員様がいるわけですが、今インターネットで簡単にネット予約出来てしまいますので、代理店を使う必要はもうないわけですが、その会社様はどこに絞っているかという、学ぶということそのものに価値があるということで、企業視察や学会の誘致、そういったところに仕事をシフトしております。そこに対応してお客さんを明確化しているため、価格競争にも巻き込まれませんし、旅行代理店業から、そうした学びのプロデュース業に転換することによって、事業が絞られて、なおかつ広がりつつあるという事例もありますので、さまざまな施策を利用していく前に自社の中で考えていかなければいけないポイントがたくさんあるのではないかという見方をしています。

○藤本会長

ありがとうございました。

今の話、強調されていた点については、ニッチと言っているけれども、実際にはニッチになっていなくて、漠然としたマーケティングをやっているのではないかということで、多くの会社においては、明確なターゲットマーケティングが必要なのではないかということですね。

それからもう1つ、地域事業というもの。これ具体的にはどのようなイメージでしょうか。

○一戸大佑委員

白石市の事例で大変申しわけないのですが、白石市も産業構造を見てみると商圏がないという結果が出まして、これは藤本先生にもご協力いただいて地域分析というものをさせていただいたのですが、その中で明らかになったのは1次産業、特に農業というのは自分の趣味程度でつくっている量しか出ていなくて、それを結局捨てているというようなことが非常にたくさんあり、無駄にしている農産物の付加価値を高められないかということで、一般社団法人みのりを立ち上げました。農産物を例えばレトルトとか、そういったもので付加価値をつけようとしており、この法人と、みのりラボという研究開発棟と、レストランという三本柱で進めていく予定

です。特にこのラボについては、東京オリンピック前にH A C C P等の問題がありますので、地元の農産物等についてH A C C P対応し、そういった視点で研究開発を進めていくというもので、総額で多分5億から6億円ぐらいの事業になっており、地元の中小企業経営者が数名集まって本業を合わせてそういった地域事業をやっていらっしゃるという一例となっております。

○藤本会長

多分今のお話だと、白石等、少し限定をした地域ならではの課題、問題点をちゃんと分析をして、そこの課題解決が新しい事業のヒントに繋がっていくのではないかと思います。地域ならではの課題、地域の産業構造を踏まえた課題解決を事業のニーズとして捉えていくということが地域の活性化に繋がるのではないかと。

○一戸大佑委員

100万都市になると大きな問題が数多くあると思いますので、規模の小さな地域と比べると課題が見えづらいというのはあると思います。見えるからこそできることでもあると思うので。

○藤本会長

ということは、例えば仙台地域だと関東であるとか、沿岸部と北のほうでは地域課題が違うのではないかと。先ほどの明確なターゲットマーケティングというところと同じように、地域をセグメントしながら、その地域ならではの課題解決を見ながら事業に生かしていくような、そんな施策が必要なのではないかと、そういうお話ですね。

皆さん、よろしいですか。

それでは、次、井ヶ田さん、お願いします。

○井ヶ田健一委員

私は身近な食というところを商売にしており、藤本先生の最初の話にもありましたが、働く人も食べる人も減ると、まさにもうその最先端のところ、特に最近ひしひしと感じるのは、弊社の上得意のお客様は60代、70代、80代のところのお客様が一番お金を使っていたり、例えば、夏場になるとどこかに行くときにゼリーギフト10箱、20箱買って配るなんて言って、大きな金額のお買い物をしていただいております。

そうした上得意のご高齢のお客様がお亡くなりになったり、施設に入って来られなくなったりした場合、代わってその次の世代の地元にいる人たちが顧客になってくれるかという、全然違う消費行動をされており、なかなかそのことが期待できない、そういったことが直近の課題としてあります。

そういう中で、仙台という地域は、いろいろな人が来てはもらえる場所であるので、そういう人たちに対してどうやって商売していくかということと、まだまだちょっと母数としては小さいところなのでこれからという部分があるのかもしれないのですが、インバウンド等、外に売っていくということが、仙台のように人口減少が顕著になっていない市場でも、食という部分については、必要かなと強く感じております。

仙台市と宇和島市が伊達家のつながりで、姉妹都市ということがすごく強いコンテンツだと昔から感じていて、弊社の秋保の事業の中で、3年間一緒に取り組みをしております。まだまだ年間の中での売上金額としては小さいのですが、あちらの産品を売ったり、逆にこちらのをあちらで売っていただいたりということをやっています。今年は仙台市からいろいろご支援いただいて、青葉まつりで宇和島ブースに出店したりしていて、宇和島市と密にいろいろやっている中で、新たな地域での売り上げも出てきておもしろいなというふうに感じています。

仙台は、牛タンと笹かまと、ずんだが三大土産と言ってもいいぐらいかと思うのですが、全部地元の原料ではないのですよね。輸入が多いですね。

原材料の仕入等が域内で回るといいのかもしれませんが、単価の問題でなかなか難しいのかなと思われまます。弊社は、仙台市さんの施策でパッケージ開発の補助金をいただきながら、地元の枝豆を少し利用しているのですが、輸入と比べると5倍ぐらい値段が違って、ほんのわずか入れているような、もう形だけというような状況となっております。原材料費については、輸入品と同じとは言わないのですが、せめて倍ぐらいまでのところに価格設定がなされるよう、原材料の生産性が向上するように、農業者に対していろいろな施策を入れていただけると、加工にあたり地域さんの原材料を使いたいという事業者が出てくるのではないかなと思うのですが。コンテンツ一つ一つはおもしろいものがあると思うのですが、なかなかそれが域内で循環していないところに課題を感じます。

地域としても、秋保で事業をしており、様々な動きは出てきているものの、観光

客がなかなか滞留するというところまでいかなくて、秋保は泊まるだけで、また翌朝違う地域に行ってしまうというような状況です。弊社だけではなく最近地域の中で事業を始める方が出てきているのですけれども、5つか6つ、地域内で立ち寄れる場所があるとそこで1日、2日過ごしていくような地域になっていくので、そういう部分が仙台市の中でもう少し出てくるといいのかなと思います。

○藤本会長

ありがとうございます。

最初のお話は、域外やインバウンドの顧客市場の創造で取り組んでいらっしゃる、これから顧客の胃袋がどうしても小さくなっていくということも踏まえて、そういうところを1つチャレンジしなければいけないということ。

また、地元の原材料ではなく、ほとんど輸入で地元の土産がつくられており、これをもう少し地元で調達できないか、もう一つは、価格が非常に高い。これをもう少し低価格にするとそこがちゃんとエコシステムとして回るのではないかとということです。

委員の皆さんから何かご質問等ございませんか。よろしいですね。

それでは、阿部さん、お願いいたします。

○阿部昌展委員

仙台市の施策の方向性ということについてお願い的なお話になるかもしれませんが、ちょっとお話をさせていただければと思います。

私ども仙台商工会議所は現在9,000社の中小企業にご加入いただいております。そのうちの約4,000社が小規模事業者ということでございまして、いわゆる小規模事業者の支援団体ということでございます。

仙台市、我々の管轄では泉区は除きますが、域内に約2万5,000社の小規模事業者がおられまして、そこをあまねく経営支援をなさいたいというのが我々のこれまでの1つの大きなミッションでありました。これがここ数年変わってきております。

まず、平成27年に小規模企業振興基本法が改正されまして、新たに支援法ができて、その中で商工会議所としても支援できる、支援をする地域計画をちゃんとつくりなさいということ、その上で、経産省の認定を受けて、それに従って経営支援を行い、それを年度ごとにPDCAを回しながら実施、検証していくことが規定されまして、遠藤局長にもその外部評価委員に入ってくださいながら毎年報告をし

ているというのが現状でございました。

そうした中、現在国会でこの小規模事業者支援法が改正をされるということでございまして、その中で大きく3つの点が新しく盛り込まれることになりました。この成長戦略2023の冒頭にも書いてありますが、私どもはあくまでも小規模事業者の支援がメインということでございますが、これまでは総花的に経営支援をなさいというスタンスから、成長力がある小規模事業者を集中的に重点的に支援していこうということ。また、小規模事業者の中で経営革新なりを志している方については、経営計画づくりをしっかりとさせましょうという、この2点、こういったことを踏まえながら、小規模企業の稼ぐ力を高めていこう、その支援を商工会議所ではしなさいということが明確に盛り込まれたということが1つです。

あともう1つが、これまでは商工会議所もしかりですが、行政と別々に経営計画を独自で作っていてなかなかリンクしなかった市町村も数多くあり、この法律の中に市町村と連携をして計画を策定することが明確に盛り込まれることになりました。

私どもも来年4月から新しい5カ年計画をつくらなくてはいけないことになっているんですが、その中で明確に仙台市さんと歩調を合わせて同じ方向を向きながら計画を策定することが法制化されましたので、市と連携しながらやっていかななくてはいけないなということで、この成長戦略2023の中で見れば9ページ、10ページ、11ページ、12ページ、この辺りを、これまでもやってきたことですが、より擦り合わせをしながらやっていかななくてはいけないというのが2つ目。

あと3つ目が、事業継続力強化支援計画を市町村と一緒に策定するということが、法制化されました。これは、災害時に事業者が継続できるような計画づくりを支援しなさいということです。

そういったものも市町村と一緒につくっていきなさいということが明文化されたということで、経済成長戦略以外の部分なのかなという部分でもあり、また、仙台市さんとは事業承継や創業等、そういった意味でネットワークをつくりながら同じ方向を向いてやってきたつもりではあるのですが、これまで以上に市と密接に連携させていただきながらやっていきたいと考えております。

○藤本会長

ありがとうございました。

これまでの商工会議所の方針とあわせて仙台市の施策の連携強化をするというの

は1つ大きなところで、プラスアルファで小規模事業者の稼ぐ力の強化をしなければいけないということ、それから、BCPの支援も新たにつけ加えていただいているかどうかという、そんなご意見ということによろしいでしょうか。

ほかに委員の皆さんから何かご質問ありますか。

では、それでは鈴木さん、よろしくお願いします。

○鈴木未来委員

イベント業界なものですから通常の企業様とは少し違うかもしれませんが、その中でもやはり人が足りないという、スタッフが足りないというところの話がありますもので、お話しさせていただければと思います。

イベントはご存じのとおり、ひとりでできるものもあれば、大きいイベントだと50人、100人規模のスタッフが必要ですし、仙台市としても多分誘致をされていると思いますが、学会の運営でも何十人も人が必要だったりします。

私の場合は私1人と、パートやアルバイトで今やっています、イベントに音響、照明、ステージ等のスタッフが必要なので、それぞれ音響会社、照明会社とかに仕事を発注して、スタッフを集めてもらって、私から知恵を出させてもらって運営するというようなスタイルで運営しています。それでもやはり私1人しかおりませんし、2つの現場は1日にできないので、これまでは、大きな会社だとディレクターが何人もいたのですけれども、ここ十数年、特に震災後にいろいろなことを皆思われてでしょうか、私のように独立する方が多く、ディレクターが大きな会社から独立して1人で制作会社をしている方が割と多いです。

そうした中で、私は商工会議所青年部に入っております、台本のネタ等が明らかになってしまうため、私たちの業界は横のつながりは余り持たないのですが、どうしても現場に人手が足りず困ってしまって、今YEG内のイベント制作会社で連携をしてスタッフを回したりしてどうにかやっている状況です。

大手広告代理店の下請で専門に入っている制作会社さんは1人でも十分に稼げる仕事量を多分もらっていると思うのですけれども、新しいことができなくなってしまうのです。大手広告代理店に行くと、夕方打ち合わせして明日の朝まで直してきて、土日は現場ねというような感じで仕事が進んでいきますので、新規の仕事がとれなくて、お金は入るのだけれども新しいことができないというような状況になってしまいますので、私は独立したときに大手代理店の仕事は受けなくて自分で頑張

ってみようと思って、RIPSにも関わらせていただいて、いろいろなネットワークを作りながら今やっているというような状況です。

イベントで言うと何十人もスタッフが欲しいときに人が不足する場合、ディレクターはもちろん金額が高いのでそういう高い人たちを揃えることはできないものですから、アルバイトやお祭り等でも何十人も人が必要なのですけれども、そういったときに学生のアルバイトとか、あとはフリーでやっていらっしゃるフリーターと言われる方たちのアルバイトが集まらないのです。

これは、制作会社の規模を問わず、音響照明会社も同じで、結局人が足りず関東からスタッフを呼んでくるので、アルバイト料の何倍もかかる上に、見積もり金額が高くなっていくので、クライアントにしてみても私たちにしてみても余りいいことがないという状況があり、結果、大きいところは赤字でも次の仕事がどんどん入ってくるので回せるのですけれども、なかなか大変なところです。

また、今、学生さんも仕事を選びます。イベントの朝現場6時集合で、1日外で働く条件ですと、余り選んでもらえないという状況です。

これは、個人的な希望ですけれども、例えば仙台市さんが各大学なり専門学校と連携して、イベントの運営に参画した場合の講義の単位化等、学校側が積極的に学生をイベントの場に社会経験として出してもらえるようなシステムを作っていたら、私としては学生をまとめて団体にして、そこに全部を頼めばイベントが回るようになりますし、学生たちが育っていくと、お祭りやイベント運営がすごく育ってきて、その学生たちも次の代にまた繋いでいってもらうと、仙台で非常に多く開催されている、フェスティバルや祭りが充実してくる。県外からの顧客もおもしろく、かつ安心・安全なイベントだということが分かると、仙台に来てくれる人も増えてきたりと、みんながよくなるシステムができるといいよねと日頃我々も話しながらやっているもので、お話をさせていただきました。

○藤本会長

ありがとうございます。

学都仙台と言われていますが、学都仙台の割には学生等、若手のスタッフ不足となっており、その部分は、ある程度個人事業者関係の連携で課題解決を図りながらも対応している。ですが、イベントの運営に携わることで、学生にとっては、学習の場、単なる居酒屋でアルバイトをするだけじゃなくて、いろいろな経験を積める

ような教育にも資するのではないか、そうした政策があるとお互いにウイン・ウインの関係になるんじゃないかという、そういうお話ですよ。斬新な切り口かもしれません。

皆さんご意見いかがですか。よろしいですか。

それでは、関さん、お願いします。

○関美織委員 よろしくをお願いします。

私が一緒に新しい事業や活動をしている企業さんを見ていて課題だなというか、最近感じていることがあります。震災の直後の頃には、同じ中小企業でもグループというかゾーニングがあり、「何々をすればより利益が上がる、活性化する」といった手段があれば、「うちもやりたい」みたいな形が結構あったと記憶しています。例えば、新商品をつくるとかデザインを使う等、派手なことや見た目が変わることによって、すごく頑張っている、活躍しているというのが周囲の目につきやすく、若い学生さんたちも「ああ、こういう中小企業があるんだ」というふうに、企業さんのやりたいこと、そして、活気ある企業を知りたいという方たちのマッチングがよくできていた様に思います。

ですが、今は時間が経過して、地味なことをやらなければいけない企業さんの数が増えています。例えば、人事評価制度や昇給制度、優秀な中途社員を獲得して辞めない様にするにはどうすればよいか、（優秀な中途社員と）どういうふうにタッグを組み続けていくかという、会社の基礎体力をつける、活性化の礎である地味な部分の自助努力・自社努力といった部分に注目している企業さんが結構いらっしゃるなど、日々企業さんに接する中で感じています。

そういう方たちは、自社で今年度はこのぐらい使えるからこういうことにまず取り組みますとか、翌年度は前の課題の続きがあるのでこれをやりますとか、目立たないところで、頑張っている企業が多いという印象です。

それが地味であればあるほど、社内の人には恩恵があるのですけれども、社外から見てその会社がいかに素敵かというのがわかりづらい。そのことは課題であり、経営に近いところに携っている中小企業の中には、内部を本気で変えていこうと決意し、何年がかりでV字回復する様なケースもあり、そこが中小企業ならではの面白さとも言えます。また、外からわかりづらい部分と行政の支援をどう絡めるのかというのは難しいことですが、もしできたらすごくおもしろいと思います。

次に、社会情勢の変化を踏まえてというところですが、私は中小企業の今後の経営や発展に重要だと思うのは、三輪さんの冒頭の話にもありましたが、人への視点が一番と感じています。

特に今、某大学の200人規模の授業を担当していて、「うわー、世代間の価値観ってこんなに違うんだな」と驚かされることがありまして、この前、挙手制で、「自分より30歳以上年齢が上の日本人と、片言でも英語が通じる同年代の海外の子だったらどちらと価値観が近いと思いますか」と問い掛けましたら、海外の方に手を挙げた学生が結構多かったのです。物の価値観や世界をどう見ているか、これからの幸せ像といったことは、言語の問題さえ除けば、インターネットで交流し合える海外の同年代の人たちの方が共感性が高く、それよりも、もしかすると同国内での世代間ギャップのほうが大きいのではないかと感じている学生が多数いることを実感しました。私自身も、世代が上の方と日々仕事をし、学生さんに授業をし、その方たちの間に入っているいろいろなやりとりをしている中で、この活性化会議もそうですし、成長戦略の中の豊かさというものが、生きてきた時代とこれから抱える課題によって結構物差しが違うのではないかなということを感じます。

3番目の方向性ですが、私が世代間の価値観の違いで感じているのは、少し前までは企業内保育所や待機児童の問題で、子育て環境を企業が整備すべきだ、女性が働きやすいようにということが言われていましたが、今、多くの企業において、女性が本当に働きやすいのは、親の介護の手が離れることかもしれないという話がなされております。女性が長く働くと、初めは子育てに課題を抱え、後半は、親の介護に課題を抱えるようになる。そうなったときに、企業及び行政が両輪で支えて初めて仙台は暮らしやすいということになるのかなと思います。

東北は田舎のほうから高齢化が進んでおり、仙台市は高齢化対策が遅れているほうだと思っているので、東北の高齢化の進んでいる地域と連携をして、どうやったらフルタイムで働く方たちの希望に添うような形で中小企業で頑張りが続けられるかということも、いずれは両輪で見えていかないと、真に「ああ、仙台に暮らして、働いてよかったな」とみんなが思うまちになるというのは、なかなか難しいのかなと感じています。

○藤本会長 ありがとうございました。

大きく3点ですよね。経営管理の基本、経営体力を強化していくというところに

だんだん関心が集まっているということ、豊かさというところでいくと、価値観の世代間ギャップが非常に大きいのではないかとということ、最後は、女性のワークライフを考えるとときに介護から手離れができるような、政策なり支援がないとやはり女性がなかなかワークライフで活躍するということはなかなか厳しいのではないかとということ、そうしたご指摘ですね。

では、最後に千葉さん、お願いいたします。

○千葉裕子委員

金融機関としてさまざまな業種の支援に関わっておりますが、これまでは創業なさっている代表者の方の資産、会社が持っている資力で判断された時代から、企業の成長性、企業価値を評価支援していく時代になってきております。その中で経営者の皆様の様々な課題を伺いますと、事業承継についてのお悩みを伺うことが多々あります。これまで自分が大きくした、もしくは育ててきた会社を次の経営者にうまくバトンタッチできるかという不安を常に抱えておられます。高齢の社長様が、次の世代を考えた時、今は右に舵を取るか左に舵を取るか、守りに行くか攻めに行くかというところで、悩んでいらっしゃるということを目の当たりにしています。

そうした場面には専門スタッフが伺い対応することは勿論ですが、場合によってはより詳しい専門機関をご紹介するなど企業支援をしております。加えて創業支援ビジネスマッチングによる販路拡大など様々な企業支援展開しているところでございます。

私ども金融機関としての課題としては、働き方改革を踏まえキャッシュレス化に向けてどのように人・物を活用し皆様の利便性に応えていくかということが課題になっています。企業の皆様も同じ悩みを抱えていること考えております。

当行は昨年と一昨年キャッシュレスについては中国への海外視察、働き方改革については人材派遣の教育現場を見るというところでタイ、ベトナムに海外研修を行っています。

タイ、ベトナムにおいては日本に向けた人材を育てて派遣する体制を国を挙げてつくっていますが、仙台市内中小企業の中には海外からの人材を受け入れる企業の体制がまだ整っていないというところもあり、働き方改革や人材不足においては課

題山積というところと感じています。こういった会議を通して皆様から、多くの企業様の実態を教えていただきながら、私どもも金融機関として資金調達だけではなく、あらゆる分野の情報をお伝えしながらともに歩み、地域の活性化に努めていきたいと感じております。

○藤本会長

日々金融機関としていろいろな事業者を見る中で、経営者の高齢化の問題、事業承継の問題が1つ大きなテーマということですね。それから、金融機関そのものが大きく変わらなければいけないという問題も同時に抱えながらも、働き方改革とか人材不足への支援というものもやっていかななくてはいけない。自分も改革しなければいけないし、お客さんの改革も支援しなければいけないという課題についてご発言をいただきました。

一通り皆さんからご発言をいただいて、これからどういうテーマでいくのかなと予見すると、三輪さんは、ICT業界は人材の問題が非常に大きい、そして、地元にはなかなか有能なパートナーが見つからないという点。一戸さんからは、マーケティングのあり方。それから、井ヶ田さんからは、食産業は地域のエコシステムがなかなかうまく回っていないのではないかという点。それから、阿部さんからは、今後の政策のあり方について幾つか仙台市とも連携をしながら、いろいろなことを模索していかなければいけない点。そして、鈴木さんからは、学都仙台という割には、特に学生のアルバイトが機能しておらず、人手不足の対応として、新たな学生の活用の仕方を考えていったらいいのではないかという点。それから、関さんからは、経営基盤を強化するということと、女性のワークライフみたいなのところも今後はやはり重要な課題になってくるのではないかという点。最後に千葉さんからは事業承継、それから働き方・人材不足という点。以上、テーマは業界によって多種多様ですが、これから今後の会議の進め方については、幾つかテーマを絞りながら、皆さんにご提示をしていくことになりますので、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、今までのご意見を踏まえ、郡市長からコメントをいただいて最後総括としたいと思いますけれども、市長、いかがでしょうか。

○郡和子市長

ありがとうございました。限られた時間でしたけれども、それぞれのお立場で

いろいろ感じていらっしゃることを率直にお話しいただいたなと思います。

ある意味、想定をされると受けとめていたお話もありましたけれども、想定を超えるものも「ああ、こういうところにこういう影響がもう出始めているんだ」ということについて、改めて認識したところでした。

私自身はIT、IoTがこれから企業にもいろいろな革命を起こしていくに違いないというふうに思っていたのですが、人材がまだまだ高度人材というところに至っていないのではないかというご指摘もありました。

今お話の中で出てきたのは課題、どちらかというピンチなご意見が多かったわけですが、だからこそこれを大きなチャンスに変えていく必要があるはずだろうと、そのように思って聞かせていただいたところでもあります。

今日は率直なご意見をいただきましたけれども、これからどのようなテーマに絞って何を議論していただくのかということについても、また率直にお話を詰めていただければうれしく思うところです。

いずれにいたしましても令和という時代、これまで経験しなかったような事態が起こり得ると想定した上で、仙台が躍動できるような、仙台の経済を引っ張っていく企業の皆さんたちがたくさん出てくるように、ぜひ支援策を考えてまいりたいと思いますので、これから先もどうぞ活発なご議論をいただきますようお願い申し上げます。

○藤本会長

ありがとうございます。

今後の展開につきましては事務局とも相談をさせていただきますけれども、今日お話しいただいている限りで言うと、1つはワークライフ。仙台でのワークライフ、女性のワークライフ、新しい価値観等、こういう視点で働く人にとって仙台は一体どういう魅力のあるまちで、一体何が課題なのかということもテーマとしてはあり得るのかなと思います。

それと、人手不足や人材等、経営のマネジメントの問題、それから、政策のあり方という、大きく分けると大体3つほど視点としてはあり得るのかなというのが、私からの率直な意見でございます。

今後また皆さんと調整をさせていただきながら会議を進めていただきます。ちょうど時間もいい案配になってまいりましたので、ここら辺で今日のアジェンダにつ

いては一旦終了させていただきたいと思います。

それでは、事務局に事務連絡等お願いしたいと思います。

○（事務局）経済企画課長

初回、長時間にわたりましてご議論いただきましてありがとうございました。

今日さまざま意見をいただきましたので、次回以降、各回の個別のテーマを設定して議論させていただければと思いますので、次回以降のテーマについてはまた藤本会長ともご相談させていただきながら決めていきたいと思っております。

5. 閉会

○（事務局）経済企画課長

では、以上をもちまして通算第17回の仙台市中小企業活性化会議を閉会とさせていただきます。

本日はありがとうございました。