

第2回仙台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6月4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

御手洗委員からの意見（資料1）

○事務局（経済企画課長）

本日も欠席の御手洗委員より、第1回活性化会議の議論内容についてご意見を頂戴しておりますので、事務局からご紹介させていただきます。

（以下、資料1に基づき御手洗委員の意見を朗読）

「本来、健全なビジネスは行政を頼らない。また、的を絞らないで補助金を出すと、かえって受給企業の経営を悪化させることもある。仙台市が中小企業の活性化を狙うのであれば、まず仙台市としてはどういった企業が増えて欲しいかという立ち位置を明確にしてから施策を考えるべきではないか。個人的には公共の観点で考えると、雇用を生む力と稼ぐ力のある企業を増やすことが大切ではないかと思う。そうした企業が増えることが仙台市の雇用確保、景気活性化、税収確保につながるためである。

企業の稼ぐ力は売上高ではなく、利益額で評価すべきではないか。企業の生む付加価値は利益に反映される。しかし、地方の1次、2次産業では売上高を追う傾向が強く、取扱高はあるが、差別化などが不十分で利益が出ず、経営困難になるケースも多いように感じられるので、留意したほうがよいのではないか。

仙台市において雇用を生む力、稼ぐ力がともに高そうなのは、例えば仙台に多い牛たんのお店。サービス業であるため雇用を生みやすい。観光客の入店が多く、外貨を稼いでいる。定食としては価格帯も低くなく、利益を確保できる価格設定にしているように見える。1社勝ちではなく、「仙台牛たん」という地域ブランドそのものを成長させている。

産業として考えると、例えば医療介護関連産業は雇用を生みやすいのではないかと。ジャスト・アイデアだが、例えば周辺地域の高齢化、過疎化が進んでいることなど

を踏まえると、東北各地から仙台に泊まりがけで人間ドッグに来るようなメディカルツーリズムなどが考えられるのではないかと。また、東京から1時間40分の地の利と豊富な自然、大病院が多い環境を踏まえ、歳を取ったら仙台に行きたいと思われるような快適な高齢者施設を充実させるなども考えられるのではないかと。」

委員によるプレゼンテーション

○柳井雅也会長

御手洗委員のご意見なども参考にしながら、今後の議論を進めていきたいと思っております。本日は、まず、3名の委員より、起業や六次産業化による異業種との連携、そして人材の育成・確保に向けた取組みなど、中小企業活性化のあり方についてプレゼンテーションしていただきます。

最初に、佐々木賢一委員お願いいたします。

○佐々木賢一委員

私は、ITのベンチャー企業を1995年に創業しました。ITは新しい産業の代表格ですが、地域では新しい流れがまだ大きくなっていないのではないかとという問題意識がありますので、その辺も踏まえてお話ししたいと思います。

まず、ベンチャーや新しい産業、新事業は、雇用を生み出すために必要だと思っております。厚生労働省のデータによると、古い企業は雇用を減らし、新しい会社だけが雇用を増やしております。このような状況の中、会社をつくった者として、新しい雇用をつくる責任を感じております。

東北の経済は全国の5.5から7%くらいの規模と言われている中、IT、情報サービス産業は東北六県での売上高が全国の1.8%しかありません。10年前の2.3%から更に落ちており、寂しく思います。一方、従業員数や事業所数は、小さいですが相対的には売上高よりも高い数字になっており、小さな事業所が数多くあるということが分かります。その一番の要因は、東北は下請・孫請構造がはっきりした土地柄になっていることです。各地域の情報サービス産業が、どの産業から仕事をもらっているかを示す経済産業省のデータによると、関東では金融や通信が多く、中部では製造業が多いのですが、東北だけが同業者からの仕事が最も多くなっております。

UIターンという話が前回出ましたが、実は東北大学では地元出身者が旧帝大の中で一番低くなっており、他地域から人を集めております。これはまさに学都仙台ならではの数字です。ところが、産業になると先ほどのような状態です。他地域から来た学生や地元の学生も含めて、優秀な人材は新しい産業では地元において力を発揮していないのではないかと感じています。

私が仙台を創業の地に選んだのは、明確にメリットがあったためです。前の会社で東北支社を担当していた際、20代半ばから30代全般にかけて、親御さんの関係や、子供の入学といったタイミングでUIターンが多いことをずっと見てきました。ところが、東京で力をつけた人ほど、地元で満足する仕事を見つけられな

い。殊に情報サービス産業で言うと、下請・孫請中心なので、クリエイティブな仕事や、最先端技術で独自の製品を開発するような仕事が少ない。給与が下がるのはある程度納得しながら地元に戻りますが、せつかく東京で培ったノウハウや技術力、それから人脈を活かせないため、なかなか仕事で力を発揮できず、U I ターンに二の足を踏んでしまいます。このため、力を発揮できるような器をつくると、優秀な人が集まってくるのではないかと思ったのが、私が地元会社をつくった一番の理由でした。実際に10年間会社を運営してみて、その仮説は当たっていました。人数を多く集めるのは難しいですが、少数精鋭でやろうとすると、優秀な人がU I ターンで雇用できます。逆に、もし東京に本社があったとしたら、優秀な人を集めるのは難しかったと思います。

また、大学、行政の方々、金融の方々、マスメディアの方々が、非常にコンパクトにまとまりつつ、中核都市ということで全ての要素が含まれるまちというのは、非常にメリットがあります。事業を起こし、事業を推進して成長させる上で、仙台は非常に良い環境だと思います。仙台市は、新しい産業に対してよく考えており、いろんな施策を打っています。どちらかという、我々プレイヤーのほうに本当は問題があるのではないかと思っています。また、仙台市だけでなく、宮城県や経済産業局も色々と施策を行っています。仙台市や宮城県、経済産業局がまとまっているので、ついでに顔を出すことが気軽にできるのも大きいと思います。このように、広い意味でのステークホルダーの方々と気軽に関係ができることが、仙台の環境の良さだと思います。

また、ブランドをつくるとか、社内外に対して理念を共有するのも、地方発だと非常に話がしやすいなと思います。ただ、ローカルの視点だけでは、特にIT分野では勝負にならないところがあります。私の場合は、起業前に日本総研と日本オラクルに勤務していたことで、東京の視点やグローバルの視点が得られ、仙台に戻ってきてローカルの視点を得られたことに、とてもメリットを感じています。

社名のトライポッドとは三脚という意味です。三つとは、「お客さんと我々とパートナー」、「ハードウェアとソフトウェアとサービス」、そしてもう一つが、「地方都市と大都市と世界の視点」です。仙台というのは、この三つを感じられますし、それを利用したビジネスをしやすい土地だと思っています。ビジョンや理念として、ローカルの強みを最大限生かして、IT産業の中でどうやってグローバルに事業を展開できるかということにチャレンジしたいと思い、仙台で会社をつくりました。

現在、主に情報セキュリティーや画像解析を中心とした研究開発をしております。情報セキュリティーは時流に乗り、1万7,000社の実績ができています。それ以外に、最近東北大学の研究を基に、いわゆるビッグデータである映像データを各産業別にどう活用していくかということに取り組んでおります。一例として農業での活用例があり、画像解析により品質管理や育成管理が可能です。これをある程度自動化し、人の助けになるITを提供できないかと考えております。また、ドローンを活用した育成管理の自動化に向けた実験もしております。こういった視点は、東

京に本社を持ち東京の会社向けに営業していると持てないと思います。ITの仕事は、必ずしも大企業にあるわけではなくて、地域に根差したお客様にもITの種があると思っております。まさに地方ならではの視点から、技術開発が進んでいくのではないのでしょうか。

今後の期待としては、ロールモデルが少ないので、極端な施策によりロールモデルをつくっても良いかと思えます。この会議の場には、元気な中小企業などのテーマにすると東京では多くいるはずの20代、30代の元気な若手男性経営者がいません。そういう人たちが地方であっても夢を抱きリスクを持ってチャレンジする場とするためには、身近な成功例が必要だと思えます。また、情報発信やマーケティング、つまり、市場の拡大に当たり前に取り組む企業を増やしていくべきではないかと思っております。

さらに、極端な施策の中で一番やって欲しいのは、セカンドチャンスの支援です。日本では会社を1回つぶしてしまうと、再チャレンジが難しいので、思い切ったことができなかったり、そもそも賢い人は起業しないという現状があります。仙台に再チャレンジ特区のような仕組みがあれば、仙台で再チャレンジする人が増え、ロールモデルが増えると思えます。2回目は1回目よりも成功する確率が高いはずで

す。他には、震災以降、増えている支援者を支援するような制度を、より大胆に進めていただけるとありがたいと思えます。

○柳井雅也会長

続きまして、高山委員お願いいたします。

○高山真理子委員

私は、大学卒業後、東京の半導体の会社で10年ほどエンジニアとして働きました。その後、出身地の仙台に帰り、実家の農業を継ぎましたので、私もUターン組です。

両親が手伝ってくれたり、パートの人に来てもらって手伝ってもらったり、また、派遣等で臨時的に人を入れますが、継続的な雇用はしない形で、私1人で経営しています。仙台市の農業経営としては、小規模の経営が主だと思っております。

また、農林水産省で行っている農業女子プロジェクトなどにも参加しております。現在は希少野菜を中心に消費者ニーズに合わせて栽培し、六次化として加工品を作って販売しております。

農業には色々な問題があり、中小企業の抱える問題と合致しないこともあるかと思えますが、本日は、六次化のことや高齢化という2点に焦点を絞ってお話しします。

最初に、六次化した理由と、それに伴う様々な問題点について話したいと思えます。私が六次化に取り組んだきっかけは、農業を安定した収入が得られる職業にしようと考えたためです。農業の難しい点は、作ったものが思ったとおりの値段では決して売れないところです。例えばネジの製造会社は、作ったネジを1本100円で売りたいと思えば100円で売れます。しかし、農業では、キャベツ1個を今日は

100円で売れたのに、明日は20円、明後日は50円など自分の思った値段で売れないといったことが普通です。このため、一般企業よりビジョンが見えにくい。こうしたことから、収入を安定させるために、作ったものを自分の思った金額で売するために六次化を始めました。

七、八年前に突然私が六次化を始めたいと思ったとき、話を聞いてくれるところもなく、また私のような小さな規模では応援してくれるところもなかったので、結局自分の資金で六次化を始めました。

今年の2月、六次化の一つとして、市内で定休日のレストランを借りて、月1回カフェをしてみようと考え、何か支援がないか、仙台市や宮城県に相談したところ、必要書類の多さと支援を得られるまでにかかる時間の長さには待つことができず、結局自力で始めました。

次に、農業の高齢化のことにに関してですが、ご存じのとおり、農業においては、一般的な中小企業よりもさらに高齢化が進んでおります。ただ、私の経験から言うと、若い人たちだけの力では農業は上手く行かない、必ずしも良い産物はできません。中小企業も含めて、経験豊富な年配の方の力と若い人の力をバランス良く合わせた企業などをぜひ応援して欲しいと思います。

農業では、若手不足とよく言われますが、実は新規就農率が、若干ずつ伸びてはいます。一方、新規就農者の3割は約5年以内に離農すると言われていています。私のところにもたくさん新規就農者の方が研修に来たり、見に来たり、学びに来たりしますが、就農して自立していくのは大変難しくなっています。

私もこの理由が分からないので、調べて欲しいと思いますが、おそらく当初持っていた農業に対するイメージが、働いていくうちに実際とずれていたことが分かり、離農につながっているのではないかと思います。中小企業も農業も、あまりよくないイメージが定着しているのではと思いますが、何かイメージを変えられないかと考えております。たとえば、私は普段着で畑に行き、農業をしています。驚くかもしれませんが、こういった農業スタイルもあっていいと思います。学生や働いている人たちに対して、中小企業や農業にはもっと夢や希望があることを、教育や広報で伝えられたら、若い人たちが継続して入ってくるのではないのでしょうか。

一方、行政には企業の身の丈に合った支援をお願いしたいと思います。小さい企業には小さいところなりの、大きい企業には大きいところなりの支援が望ましいです。

その他には、形にこだわった支援が多いので、中小企業だけではなく、組織でも団体でも、これから成長の見込めるところに対しても支援があればと思います。

また、時代の変化に合わせた支援を期待します。決まったパターンではなく、時代の変化に合わせた、私たちが考えつかないような色々な知恵などの支援をお願いしたいと思います。

一方、他業種との連携も踏まえた支援についてですが、私たち農業者にたくさんすることをさせるのは困難です。私たち農業者は決して経営者にはなれません。経営力はないし、経営についての講習もセミナーも受けていない上で、突然経営をしる、

社長になれと言われても、農業しかしたことがない人は社長になれない。このため、そういった社長になるためのサポートや、別の業種との連携を考えた上で、必要な支援をお願いしたいと思います。

最後に、支援を受けるためには時間がかかり、書類も多過ぎるので、もっと簡単に迅速な支援というものをお願いします。

○柳井雅也会長

続きまして、池谷委員お願いいたします。

○池谷昌之委員

私は、大学卒業後、リクルートに就職し、最初は人事の部署に配属され、その後、企業の教育研修を提案する部署に4年間おり、以降企業の採用に関する仕事に携わり、静岡、浜松、仙台、札幌、仙台というところで採用のお手伝いをしてきました。

今は、22年間勤めたリクルートを2年前に退職して、独立して「入社後活躍人材プロデューサー」として、採用と教育とを切り離さず、活躍しそうな人材をどう採用するのか、採用後その方たちをどう育てるのかという仕事をしております。

初めに、企業が採用と定着の観点で解決しなければいけないことをまとめました。

まず、採用のセオリーについて説明します。はじめに、学生から発見されることです。当たり前ですが、知らない会社や知らない仕事に興味を持って入りたいと思うわけがありません。私は普段、企業の教育研修の講師や、大学生向けに就活の講師をしている中で、大学生には、知っている情報の中からしか選択肢は生まれないので情報を広げるよう伝えています。

二つ目に、採用活動とは、組織に定着して活躍するであろう人材に対して、入社動機を設計することだと思います。これは、できているようでできていない企業が多く、求める人材が入社した際のメリットを提示している企業は少ない。

三つ目に、自社に合う人材か見極めなければいけません。なかなか見極める技術を持っていない企業は、声の大きさやトーン、表情、挨拶、身だしなみといった形で採用しがちです。見極める目利き力を持つことが重要です。

最後に、中小企業では経営者が採用活動の最前線に立ちますが、経営者だけで採用活動を行うのはもったいないと思います。採用活動は、社員の教育の絶好の機会です。既存の社員を巻き込んで採用活動すれば、等身大の先輩と話せるので、採用力そのものが強化でき、さらにその方たちが実際育成をするので、受け入れが強化できるということになります。

続いて、定着について説明します。特に中小企業では、定着に向けたマネジメントについてOff-JTの場で学ぶ機会というのが少ないと思っています。「今職場で起こっている問題を教えてください」と聞くと、人材が育たないとか、コミュニケーションが悪いとか、会議で意見が出ないということが挙がります。しかし、実際、マネジメントのセオリーを学んでいただき、自分が人を育てていない、自分が意見を出させていない、自分がコミュニケーションをとっていないなど自分自身に問題があると捉えるようになると、状況は大きく変わるのではないかと思います。

二つ目に、学生が3年以内にやめる理由を大きく分けると、人間関係や聞いていた話と違うということ、やりたいことができないという三つです。聞いていた話と違う、やりたいことができないというのが何に起因するかと言うと、入社時、今後こういう仕事をして欲しい、こんなふうに育って欲しいということを明示できていなかったり、とりあえず何かをさせるというような放任主義のケース等があるかと思えます。

三つ目に、自己肯定感、つまり組織や世の中にどのように役立っているか実感することが必要です。必要とされる、頼られる人材であると実感するためには、できることを増やすことです。できることが増えるまで、やらなければいけないことを頑張るしかないということ、学生や新入社員に伝えていく必要があります。

最後に、メンターの存在も重要です。メンターとして、仕事を指導する人とは別に、気持ちを酌む、気持ちをフォローする、モチベーションを維持するような立場の人材が置けると理想的ではないかと思っています。

以上が中堅・中小企業が解決すべき問題です。

次に、仙台市や各種機関に期待する取組みについてお話しします。

一つ目は、不安を払拭できるような発見の場の提供です。例えば、企業規模では劣るが従業員同士の仲のよさでは勝っている、また、動画で企業の雰囲気伝えるサイトや、やりがい百科事典、経営者によるビジョンプレ大会等会社の良さを測る従来になかった新しい物差しを提示した出会いの場・発見の場を仙台市などが企画・実施することによって、不安の払拭や採用の確率向上にもつながるのではないかと思います。

二つ目は、学生の就業観の醸成です。最近の若い方は、何か壁にぶつかり、それを避ける選択をとってしまったたり、業種に対して固定観念を持っていたりします。そういう意味では、情報や選択肢を増やした方が、自分に合った就活や出会いが可能になると学生に対して啓蒙をしていく場がもっと必要ではないかと思えます。

三つ目は、地域で人を育てられないかということです。中堅・中小企業は仲間がいないケースがあるので、地域同期意識を醸成するために、仙台市内にある中小企業の同期内定式や入社式等を開催して同期を作るようなことができるのではないかと思います。また、会社の外にネガティブな思いをポジティブに変えてくれる、相談できるメンターがいると、人材が定着するのではないかと思います。

四つ目は、保護者の方が中堅・中小企業への就職に対して反対することが多く見られますので、保護者向けの勉強会や合同会社説明会があっても良いかと思えます。

最後に、中堅・中小企業の抱える悩みとして、人材の確保や採用の問題が多いということであれば、公共の相談窓口を設けてはいかがでしょうか。具体的には、企業が共感の接点を決め、それをどう表現して学生と接触していくのかといったことについてアドバイスができるような窓口を設置しても良いかと思えます。

意見交換

○柳井雅也会長

3名の委員からの発表を踏まえて、議論に入りたいと思います。本日の会議では、中小企業活性化に向けた課題やその解決策のあり方について整理し、今後の施策の方向性について考えていきたいと思います。それでは、順番にご発言をお願いします。

○浦沢みよこ委員

3名の発表の中で、幾つか共通点がありました。まず一つとしては、補助金の問題です。前回、アシ☆スタのワンストップ支援の話がありましたが、アシ☆スタが成果を出している大きな一つの要因は、変な形の補助金を出していないことかと思っております。単なる財政支援ではなく、相談を通しての後押しが大切ですので、有効なお金の使い方として、どのような形ができるのかを一つの議題として挙げていただければと思っております。

もう一つは、会社、社長同士での学び合いについてです。社長同士が横のつながりを築いていたり、中小企業の社長がきちんとビジョンを語れるようになっていたり、きちんとした考えを持てる、要するによい会社・よい社長になっていくことに関しては、誰かから教えてもらうより、学び合いが必要ではないかと思っておりますので、場の提供が必要と思っております。

そこに欠かせないのが、仙台市の関わりで、仙台市には、場を提供するだけでなく、色々な意見を聞き出しておせっかいを焼いて欲しいと思います。是非、経営者層の交流の場に、経営者層の方に加えて仙台市の方にも参加いただきたいと強く思ったところでした。

○今野敦之委員

仙台市は創業率日本一を目指すというのが、会議のメインテーマだと思いますが、それだけでは片手落ちではないかと思っております。既存の企業のほうが圧倒的に多いので、既存企業の新事業を後押しすることが中小企業の活性化には必要です。新規創業率日本一を目指す柱と、既存企業の新規事業を応援する柱と二つあればいいと思っております。

また、補助金の申請書類を簡素化して欲しいと思います。書き方を心得ている人だけが補助金をもらえるのはどうかと思いますので、今後の議論の中でも取り上げていただきたいと思います。

○佐々木美織委員

これまでの物の売り方、買い方、行政の補助金の出し方は、デパートのようだったと思います。つまり、エレベーターでくし刺しにして、各人がその階に行けば、一つの百貨店で必要なサービスや情報が得られるという方法です。これは、人が多かった時代の方法で、業界の中で競争原理が働いていた頃には有効だったと思います。しかし、今はセレクトショップの方が主流で、世界観や価値観を一つのパッケージにすることで、共感する人たちが引き寄せられます。仙台は東京に規模では勝

てませんので、一つのコンセプト的な何かを打ち出すべきではないかと思いました。

今、学生が中小企業取材して回るといいのではないかということについて、内々にいろんな方たちと情報交換をしております。国連防災世界会議のときに、市民活動サポートセンターでパブリックフォーラムを行った際、何十人もの優秀な学生がきちんと記者としての素養を学んだ後、取材に回ったというすばらしい事例がありました。取材される企業も学生に応えるということで本気になって答えますし、自らの事業内容を、学生や未来を雇うべき優秀な人にアピールするきっかけになると思いましたので、今度改めてご紹介させていただきたいと思えます。

○佐藤浩委員

実は以前農家をしておりました。付加価値を高めるために観光果樹園を目指したのですが、上手く行かず、県供給公社からその土地を団地にしたいと要請を受け、農業をやめてしまいました。農家は米だけでは立ち行かなくなっているのです、付加価値を高めるという意味で、先ほどの農家レストランのお話は非常に良いと思えました。その際、農家や専門の人たちがタイアップしたら良いのではないのでしょうか。前回は道の駅という話をしましたが、道の駅の中に農家レストランをつくってはどうかと考えております。

○佐藤元一委員

現在、中小企業庁を省に昇格していただいて、中小企業大臣を設置していただくという運動を進めております。今仙台市で活性化会議、活性化条例をつくっていただきまして、時宜を得たことと認識しております。

本日皆さんのお話をお聞きし、基本は中小企業の自助努力だと思えました。もちろん補助金による支援はありがたいですが、しっかり計画を組み、必要なところに必要な分だけ資金を支援してもらいべきです。補助金一つにしましても、具体的な必要性を明確にしながらか、支援制度をつくっていくと良いと思えます。

○鈴木広一委員

中小企業が活性化したかどうかをどう評価したらいいのか考えております。評価の方法として、従業員の数なのか、売り上げなのか、あるいは利益なのか、色々あるかと思えますが、個人的には雇用ではないかと思っております。

仙台には自然もあって、適度に都会でいいところですが、Uターンして仙台で仕事をしようという人が少ないというお話もございます。いかにこういった方々を呼び戻すかが中小企業活性化の施策になってくると思えます。

第1回会議の議論でありました、選択と集中に関しましては、ある程度選択と集中は必要なのかなと思えますが、極端にやり過ぎると弊害もあると思えます。選択と集中をする場合に、業種、規模あるいは技術に特化したようなことにする等色々あろうかと思えますので、真剣に議論していったほうが良いと思えます。

それから、今野委員からお話がありましたように、企業にはそれぞれステージがあろうかと思えますので、この辺も考慮して施策を立てられると良いと思っております。

企業は努力して人材を採用したら、給料を払っていかなければならないので、売上げを上げて利益を確保していただくために、行政や我々金融機関あるいは経済団体がどのように支援していくことができるかまとめられたらいいと思っております。

○渡辺静吉委員

場の提供という議論の中で、コラボレーションが一つのキーワードと感じました。商工会議所では、宮城県の、そして東北の商工会議所として、震災からの復興のためにいろいろと行政にお願いを重ねてきました。その一つとしてグループ補助金もございました。モラルハザードを起こしたような事例も聞いておりますが、意欲的にみんなでもう1回立ち上がろうというところで効果はあったのかなと感じております。

六次産業化も、東日本大震災の復興の過程の中で進展してきました。これも一つのコラボレーションであると思います。また、観光面の風評被害の払拭ということで、東北の祭りをコラボレーションし、東北六魂祭が行われております。今年はミラノでも開催されます。

中小企業活性化のためには、仙台では、イノベーションの渦中にあるITの分野をぜひリードしていただきたいと思います。まだまだチャンスというのは大きいので、次回から絞り込んだ形で議論を持っていければと思っております。

○佐々木賢一委員

IT業界では、下請・孫請で受託開発をしたり、人材派遣をする会社が十二分にあります。このため、会社をつくる際に、同じところに割って入るのではなくて、きちんと自社ブランドをつくり、先行投資型のプロダクト開発をする会社になりたいと思いました。そうすると、先行投資の資金が必要になりますが、融資や投資を受ける、または補助金を利用するのが主な選択肢です。

私は、創業期には補助金を利用しようと考えました。しかし、当然ながら補助金に採択されるのは簡単ではなかったため、先行して補助金を利用されている方に聞きました。補助金について二つわかったことがあって、一つは、きちんと我々がやりたい研究開発のテーマと合致する施策を探さないといけないということです。もう一つは、補助金の切れ目が会社が傾くきっかけになっていることも多いということです。このため、私は主に創業期にだけ補助金を活用し、そこから出てきた技術で、その後は自力で勝負できるようになりました。

ただ、書式が面倒だったり、そもそもどういう支援施策があるのかわからないというのが現実ですので、もう少し情報共有の場があるといいと思います。

○池谷昌之委員

UIターンを考えている首都圏の方の一番の不安は、地域にちゃんと仕事があるかどうかです。

先ほど東北大学が人材をどこの大学よりも誘致してくれているという話がありましたが、人材の誘致では浜松市が優れたまちだと感じました。浜松市では、大手企業のヤマハやスズキ等が全国から人材を誘致しており、またその人材が独立してベ

ンチャー企業を立ち上げるという好循環が生まれております。仙台も、今、東北大学が全国から人材を誘致している利点を生かすべきだと思います。

採用を成功させるのは、何で勝つかという話だと思います。仙台市はどういう方向性を持っているのか、他のエリアにない何を持って、何で勝つかというところでは、地域の取組みも企業の取組みも共通点があります。

○柳井雅也会長

委員の皆様から、行政への期待についてご発言がありましたので、事務局代表として伊藤副市長よりコメントをお願いできますでしょうか。

○伊藤副市長

まず、仙台市が起業・創業だけに力を入れようという受け取られ方をしているのかもしれませんが、今ある中小企業の方が数も多く、今ある中小企業を再活性化したり、第二創業を含め新規事業のためのイノベーションを促進していくことも重要だと考えております。その中で、既存の中小企業ができない仕事を新規創業するというベストミックスが必要なのではないかと考えております。また、このまちの特徴を活かした都市型産業や、まだまだ可能性のあるICT、学校の学問と結びついたような産業、商業、サービス業とうまく結びついた産業を集積できないか。その中で、既存の中小企業と新規企業がうまくマッチしてくればありがたいと考えております。

それから、補助金の問題もあります。仙台市では産業振興事業団のようなところで、企業のニーズに合う支援施策を探し、書類の作成支援ができるような道先案内人がいれば良いのではないかと考えています。加えて、補助金を活用した方と体験談を共有できるような場があればできるのではないかと考えています。

特区制度も活用したワンストップ支援拠点に、皆さんが集える場を用意し、役所や外郭団体等からサポートする人材を出していく。そういう場があれば、いろんな可能性が生まれるのではないかと強く思いました。

○柳井雅也会長

これまでの議論を受け、地域で働くことに対する意識調査や、中小企業経営者層による意見交換会の実施について事務局で検討しているとのことですので、その内容や方法についてご説明をお願いします。

事務局より資料2、資料3について説明

○柳井雅也会長

事務局の検討内容や、これまでのご意見・ご提案を受け、中小企業活性化に向けた取組みの方向性について、議論を深めていきたいと思っています。

○今野敦之委員

意見交換会の実施は1回限りでしょうか。

○事務局（経済企画課長）

第3回会議に間に合うような形でまず1回実施させていただきたいと思ってお

ります。それ以降、様々な改善を加えながら、意見を定期的に皆様方からお聞きする場というものも検討してまいりたいと考えております。

○今野敦之委員

様々な団体の青年部や女性会がありますが、集まりに来ている方は大体いつも同じメンバーです。そういう状況ですから、1回の実施であれば良いですが、何回も実施するときは慎重になる必要があると思います。

○浦沢みよこ委員

意見交換会に関しては、ぜひ市の方もこの交流の場づくりに当事者意識を持って一緒に入っていただけたらと思っております。

また、実態調査について、そもそもこれまでに、中小企業が抱える問題点について、中小企業全体に対してヒアリングやアンケート調査を実施したのでしょうか。

○事務局（経済企画課長）

昨年度、中小企業活性化条例を制定する過程で、中小企業の皆様方、約1,600社に対してアンケートをお願いいたしまして、ご回答を約800社から頂戴し、約150社からヒアリングをさせていただいた上で条例を制定させていただきました。

結果につきましては、条例のパンフレットや市ホームページ上に掲載しております。

今後は、毎年テーマを決めてご議論させていただくということになるかと思っておりますので、只今、浦沢委員からお話がありましたような、中小企業向けの調査というものも定期的の実施しながら、ご議論を深めていただければと考えております。

○佐藤元一委員

市民の皆さんの支持がないと、条例を制定し、政策を打っても、なかなかうまくいかないと思っておりますので、できるだけ多くの情報発信をして周知を図っていただくと良いと思っております。

また、仙台における産業の現状や、中小企業の経営実態についてまだまだわからない所があります。全体的でなくてもいいので、何かの分類の中で悉皆調査をすると、問題点が明確になってくるのではないかと思います。

さらに、我々の知っているところでは横浜市が取組みを毎年公表しており、非常に市民の皆さんに支持されていると聞いております。今後、成功している取組みを視察できたら良いと思っております。

○池谷昌之委員

この調査をやった結果は興味深く楽しみなのですが、例えば、私は地方でUターンの人材を獲得するときに、通勤時間の長さを比較しました。当時、首都圏での通勤時間は片道平均80分程だったと思いますが、例えば静岡では通勤時間は大体30分以下のため、1日の中で自由に使える時間が長いということを打ち出して、静岡に人材を誘致しておりました。実態調査の実施にあたり、結果の活用方法について何らか仮説をお持ちでしたら教えていただきたいと思います。

○事務局（産業政策部長）

現時点では、調査の結果と活用方法を1対1対応でご説明できるところまでま

だ詰まっておりますが、この調査については、前回会議の中でご提案を頂きましたので、我々もU I Jターン等の促進を考える際の参考となりますことから、是非実施したいと考えております。

お聞きしたいことがたくさんございますので、一遍にお聞きできれば良いのですが、余り質問項目が多くなりますと、お答えいただくのにご負担になりますので、今回は、U I Jターンを含めた人材の地元定着への取組みにどのように活かしていけるかを考えながら調査を進めてまいりたいと思っております。

○佐々木美織委員

活性化条例が、市民に認知されているかということがポイントだとすると、この活性化条例があること、条例を通してみんなでまちをよくしていこうという取組みに巻き込む人を増やすためにも、この調査はやるべきだと思います。そのプロセス自体に価値があると考えたことと、池谷委員の発表にありました、働くことの新しい物差しが見えてくるのではないかと思います。

若者が何を重視して就職先を決めているのか聞くことで、その物差しづくりや、地域で人を育てること、保護者が中小企業への就職に不安を感じることのボトルネックは何にあるのかということを知った上で議論を進めるべきだと思います。前回この実態調査を提案させていただきました。この調査で生の声を積み上げることで、やるべきことの方向性が見えてくるのではないのでしょうか。

その際、生の声を企業の人事の方にフィードバックすることが大切です。「非公表なので、ぜひ忌憚のない意見を」というのがよくある行政の調査ですが、その生の意見こそが宝です。生の声を可能な限り公表するので、企業には調査に協力していただければと思います。

○鈴木広一委員

最近企業の経営者の方から、人材の確保が課題であるとよく聞きます。今回の人材定着に向けた意識調査を実施することで、仙台で勤務している人の意識や仙台市以外に勤務している人の意識が見えてきて、中小企業の経営者が取り組むべき課題が明らかになるかと思っておりますので、この調査を実施していただきたいと思っております。

○柳井雅也会長

実態調査に条例の周知という価値を見出すならば、一つの方法としてはデルファイ調査という方法があります。これは、情報提供を積極的に行いながら質問するという方法です。こういった方法論も含めて、ご検討いただければと思います。

○事務局（産業政策部長）

実態調査の実施にあたり、企業や大学の関係の方に、数年前に卒業した方にご協力いただけるようお願いをすることも含めて、方法について検討しております。

また、雇用、地元定着については、ただいま地元の大学でも地元定着率を上げるためのプログラムを組む方向で検討が進んでおります。地元の定着率を上げることは、中小企業への就職率を上げることですので、大学と連携しながら、次年度へ向けた具体的な取組みを検討しているところです。

○柳井雅也会長

先ほど、既存企業も見落とすべきではないという話が出ました。既存企業をどのように支援すれば良いのかご意見を伺いたいと思います。

○佐々木賢一委員

最近東京では、大企業と中小企業のマッチングイベントが増えています。大企業も、新しい事業を起こせなくなっているのです。何とか中小企業とかベンチャーのアイデアに乗りたいということです。また、研究所も、中小企業やベンチャーと一緒にやろうという姿勢を感じるようになりました。

我々中小企業としても、新しい取組みを広げていく際にパワーや知恵が足りないのです。大企業の力を借りたいと思っております。中小企業ともっと接点があれば、大企業に新しい事業が生まれて、そこに中小企業も力を貸せるのではないかという感触はあります。

○佐々木美織委員

去年までアシスタのビジネスディレクターとして、新規創業だけでなく既存企業も支援してきました。既存企業は同じことを続けているわけではなく、代替わりの際に新規事業が生まれたり、事業承継が起こる際に経営方針が変わったりします。全くの新規の起業と既存企業の新しい取組みに必要な支援は、実は近いものがあるのではないのでしょうか。

○柳井雅也会長

最後に、委員からご意見のあった行政に対する期待する役割について、事務局として伊藤副市長からご発言をお願いします。

○伊藤副市長

実態調査については、今、仙台で働いている人たちはどこに仙台の良さを感じているのか。また、仙台から出て行ってしまった人たちは、仙台がどうあることを望んでいるのかを抽出して、我々も、事業者の方もその認識を共有し、このまちの方向性を一緒に築き上げていければと思っております。

また、既存企業がイノベーションを起こしていくために、刺激材料を与える場の提供を我々が行うことで、特定の分野に特化したり、あるいは事業の幅を広げてみたりというようなことが起こってくるのではないかと思います。それを促していくのが、まさに活性化条例だと思っております。

さらに、意見交換会についても工夫して、できるだけ多くの方と議論できるようにしていきたいと思っております。

総括

○柳井雅也会長

今日の総括をさせていただきます。

まず、仙台市の魅力が見えてきました。その一つは、まちがコンパクトであり、会社も人材も公的機関も近接している事です。使いがっての仙台ということです。二つ目は、東北大学をはじめとして市内の諸大学が全国から人材を数多く誘致して

いるという事です。いつも刺激に満ちた仙台ということ。三つ目は、仙台市は農業といった1次産業だけでなく、2、3次産業も一定の厚みを持った地域経済だということ。ある程度の経済環境の変化に適応できる仙台経済ということ。

これらの魅力をより引き出して仙台の経済がより活性化していくためには、人材、企業、取引先、行政、大学等の支援機関が、それぞれの垣根を外し、シームレスにつながっていくことが大事です。そうすることで、時間が節約され、人材が見つかり、互いの顔が見え、身近で企業の取引先があることに気づき、こんな技術や支援が地元仙台にあったことに気づき、新たな経営ノウハウの導入や新商品の開発が行えるようになるかもしれません。

また、シームレスにつながっていく一方で、中小企業活性化の方向性として、得意分野、有望分野、成長分野に経営資源を集中してビジネスを尖らせていくということも重要です。佐々木美織委員より発言のあった、百貨店方式でいくのか、セレクトショップ方式でいくのかという問いかけや、前回、森川委員より発言のありました「仙台の強みに集中して尖らせていけば、世界中から人を集められる」という意見にもつながっていくと思います。

仙台市や各機関が担うべき役割としては、UIターンの促進や再チャレンジの支援について検討していく必要があります。また大学の役割としては、優秀な人材を集めるという役割に留まることなく、eラーニング等も活用しながら、「知」の地元移転と、知識の地域内共有化を図っていく必要もあります。また、メンターの育成も求められてくるでしょう。

最後に、仙台市には、申請書類の簡素化に取り組んでいただくとともに、補助金の審査においても、文章の出来映えだけを競わせて選ぶだけではなく、試作品の展示やサービスの実演等、プレゼンテーションによっても選べるような工夫をお願いしたいと思います。

次回もさらに議論を深めていただければと思っております。以上で本日の会議を終了させていただきます。委員の皆様には長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 8 月 18 日

仙台市中小企業活性化会議委員

浦沢みよこ