

第9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29年6月1日（木）15:00～17:00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎 第四委員会室

II 議事

1. 開会

○事務局（経済企画課長）

それでは、開会に当たりまして、市長よりご挨拶をさせていただきます。

（市長より挨拶）

○事務局（経済企画課長）

続きまして、本会議の会長及び副会長の選任をさせていただきたいと思っております。

本会議の会長及び副会長の選任につきましては、仙台中小企業活性化会議の組織及び運営に関する規則の第二条で、委員の互選によって定めると記述されております。もしお許しがいただけるのであれば、事務局より推薦をさせていただきたいと考えておりますが、いかがでしょうか。

（異議なし）

それでは、会長に柳井委員を、副会長に加藤委員を推薦いたします。皆様、よろしいでしょうか。

（異議なし）

ご異議がございませんようですので、委員お二人には会長、副会長をお引き受けいただくことでよろしいでしょうか。

（異議なし）

では、ここから会長に進行をお願いいたします。

2. 事務局からの説明

○柳井会長

それでは、議論を始める前に、これまでの会議の議論の中で生まれた施策とその成果について、事務局よりご報告をお願いいたします。

○事務局（経済企画課長）

それでは、資料2、3に基づきご報告いたします。

（資料2及び資料3について報告）

○柳井会長

先ほどの事務局からの報告につきまして、コメントあるいはご質問のある方は挙手の上、発言をお願いいたします。

○阿部章委員

企画提案型中小企業活性化推進事業の中で、弊社は「ランチd e就活」というサイトを作らせていただきました。コンセプトは、仙台市内に本社があること、転勤のない職種、顔の見える採用の3つです。ランチや説明会を通じて、新卒、中途、パートやアルバイトなど全てに情報発信しました。現在は、学生向けのイベントを毎月開催しており、概ね企業10社以内と学生30人以内で、総当たり戦のような形の説明会を開催しております。

私は中小企業の経営者団体に入っており、会員の方々から人が採用できない、採用の仕方が分からないという声を聞きます。一方、学生さんからは、地元の中小企業に就職したいが探し方が分からないという声を多く聞きます。中小企業と学生をマッチングし、話し合える場をつくることで、そこを何とか解決していきたいと思い、この事業を実施しました。

○加藤博委員

仙台商工会議所では「伊達な商談会」を始めとして様々な形で企業同士の出会いの場を企画している中で、商品開発の支援についても必要性を感じていたところ、仙台市が援助してくださるということもあり、企画提案型中小企業活性化推進事業を活用して商品開発支援に取り組みました。事業の詳細については、当所の阿部よりご説明させていただきます。

○阿部仙台商工会議所理事・事務局次長

震災以降、商工会議所でも販路の回復・開拓を大きなテーマと捉え、支援に取り組んでおります。そうした中、企業の商品開発力を高めるような取り組みも重要だと考え、フェリシモさんのご協力をいただき、今回の企画提案型中小企業活性化推進事業を実施しました。まず商品開発ワンポイントセミナーを開催し、広く市内でご商売をされている方や起業予定の方約100名にお集まりいただきました。セミナー参加者のうち15社程に対して、商品企画アカデミーという、より踏み込んで商品開発を応援するプログラムを7回開講し、最終的にそこでできた商品の発表会を開催いたしました。事業終了後も、フェリシモさんにつなぎ、全国展開できるような商品までさらにブラッシュアップしたり、商工会議所がアフターフォローしながら商品開発を継続的に支援しております。

○加藤博委員

企業と企業の出会いの場だけをつくっても、なかなか実際の商売に結びつかないという実感があり、商品企画力をつける必要があるのではないかという課題認識から始めたものです。震災からも6年が経過し、何かきらりと光るような商品を生み出していきたいと思っております。

○柳井会長

続きまして、事務局より今回の議題に関しまして説明をお願いいたします。

○事務局（経済企画課長）

それでは、資料4に基づきご説明申し上げます。

(資料4について説明)

3. 意見交換（議論テーマについて）

○柳井会長

それでは、事務局からの説明を踏まえて、今年度の中小企業活性化会議で取り扱うテーマについて意見交換を行いたいと思います。

論点を整理しますと、まずは中核企業の輩出というテーマで良いかどうか。そして、仮に中核企業の輩出をテーマとする場合、どのような企業をイメージするのか、またその定義をどうするのか。さらに、地域の企業が中核企業に育っていくための仙台特有の課題や、今後の議論にあたり調査すべき事項があるかどうか論点になりますので、これらの点についてご意見を頂戴したいと思います。

○金入健雄委員

2点意見を述べさせていただきます。

1つは、中核企業として企業が成長していくために仙台特有の課題とは何かということについてです。私は、市場規模は小さいながらも、東北の工芸品を東北各地から集めて域外に販売しております。そこで思うのは、ローカルビジネスにより、域内だけである程度の売り上げがとれてしまうことによって、域外の人にも感じていただけるような価値を生み出すに至らないという課題があると思っております。簡単に言うと、工芸の世界で言えば土産品で終わってしまうということです。本来であれば、器や道具として、多くの方に魅力を感じてもらえるような物を作ることが大事ですが、地域内で市場が完結してしまうことによって、そもそも域外を意識した商品企画が行われていないことが課題です。私どもが東北の工芸品を域外で販売するとき、そのことが一番のネックになっています。市内では売れるが外に持っていくと、例えば京都の物に勝てないということになってくると思います。そういった市場特性を踏まえて、あえて市内の企業が域外へ自分たちの物やサービスを運びたくなるような、ビジョンやリターンを感じるような場面設定という手助けが必要かと思えます。

もう1つは、中核企業のイメージについてです。私としては、企業規模をある程度自由に捉える必要があると思います。単純に売上が高い企業というよりは、その企業の専門性のある市場規模の中でどの程度シェアを持っているか、またシェアを獲得できる可能性がある企業かという方が重要だと思えます。域外に市場を求める以上、小さなテーマであっても中核企業となり得るチャンスがありますので、企業サイズをあまり意識し過ぎないということが大事かと思えます。むしろテーマ設定に重きを置く方が良いのではないのでしょうか。

○阿部章委員

支援対象を小規模企業とするのか、それとも1億から10億ぐらいの売り上げの企業とするのかによって、取るべき施策は変わりますが、支援対象の企業の規模についてどのような考えをお持ちでしょうか。

○伊藤副市長

企業規模にはこだわられません。企業規模に関わらず、地域経済へ波及効果を生むような企業を生み出していきたいと思っております。

○栗原さやか委員

中核企業のイメージについて、地域に雇用を創出する、域内仕入れが多い、域外販売による収入が多いと資料に記載されております。しかし、域内仕入れが多いということにこだわる必要があるのかと感じました。そもそも域内仕入れが多いとなると、工芸品など業種業態が限定されてしまうと思います。

また、既存企業とスタートアップ企業の両方をカバーした方が良いと思います。

○加藤博委員

私も企業の規模にはこだわらない方が良いと思います。むしろ仙台の強みは、起業が多く生まれていることですので、起業しやすい環境をつくる方が仙台市の発展のためにつながるのではないのでしょうか。

北海道や広島、福岡を比較対象としておりますが、広島も福岡も大企業の周りにいろんな企業があるという環境で、北海道は、全体の3分の1ほどが札幌に住んでいるという環境であり、仙台とはまた異なる地域特性があると思います。仙台は支店経済だと言われながらも、これだけ多くの中小企業に仕事やチャンスがありますので、そのチャンスをいかに生かすかが大切です。若い人たちが会社を起こす際のネックを解消していくことに、重きを置いた方が良いのではないのでしょうか。

○守井嘉朗委員

そもそも私は起業しない行政の方が起業を応援する、起業させようとする姿勢に疑問を持っています。私は行政に助けてもらおうと思ったことは一度もありませんので、この話自体が非常に滑稽な感じがします。企業の成長に向けて問題を解決しなければならないというお話についても、企業が自ら問題を解決していくから大きくなるのであって、本来であれば助ける必要はないと思います。

会社を大きくしたいという思いを持つのは、豊かで贅沢に暮らしている経営者を見るのが一番です。私は、成功されている企業経営者の後ろ姿、お金の使い方を見て頑張ろうと思ってきたので、頑張るメリットを見出してあげること自体がおかしいと思います。

また、大規模な企業を中核企業の目標とするのは、大分歴史も違いますし、かなり大変だと思います。

企業は、売上規模が1億から10億、10億から30億、30億から100億ほどで恐らくステージがあります。そこで必要な補助は違ってくるとは思いますが、恐らく資本の問題がほとんどです。ある程度の業歴ができてきて雇用に対して前向きで、決算もしっかり開示されているような会社に、あるタイミングで成長するための資本を注入するというのは、必要だと思います。そういうときには行政からの援助は必要だと思うこともありますが、小規模な企業をたくさんつくることについては、少し疑問を持っているというのが本音です。

○早川智子委員

I T分野、ウェブ系分野という観点でお話しさせていただくと、売上や仕入が域内か域外かどうかは関係ないと思います。そもそも日本国内か国外かどうかも関係ないなと思っており、その考え方自体がナンセンスだと思います。

それで、私も起業できるような支援をするというよりは、例えば若手が起業して、そこに住みたいと思うような、市としてのブランディングとかビジョンを強く打ち出す方が重要ではないかと思っております。若手に話を聞くと、住まいを重要視していて、こういうところに住みたいからそこでできる仕事は何かという考え方をする若手も多くいます。仙台市の強みは、住みやすさというものもあると思いますので、そういうアプローチもありかと思えます。

○門馬祥子委員

中核企業の定義が難しいと感じました。私が事業団で相談対応をさせていただいているときに、相談に来られるのは小さい会社です。大き過ぎる企業を想定するとイメージが湧かないと感じました。

本市経済の課題として、地域の強みの不明瞭化とご説明いただきましたが、地域の強みをどこに見出すのが経営の手腕になるのではないかと思います。それを生かして事業を展開されている会社もあれば、日本全国もしくは海外にも全く関係なくお仕事できる場合もありますので、地域の強みというものが必要なのかどうかという点も難しいと思いました。何か明確な定義がないとお話がなかなか進みにくいように思います。

○森和美委員

中核企業というと、どうしても数社に限定されるような感じがします。その中核企業にぶら下がっていく会社ばかりが育ってしまうように思っており、私はそういうことではなくて、企業と企業がマッチングして何か産業を育てるような、仙台市はこの産業に特化するというのが必要ではないかと思えます。例えば、仙台市の特徴であれば、温泉や観光といったサービス業であり、雇用の創出が図られると思うので、そのように何らか産業を育てることを考えたほうがいいのではないのでしょうか。

さらに、私は子供を2人育てながら仕事をしておりますが、女性の働きやすさを高めるには、保育園や学校が終わり、児童館に行くという形だけではなく、全く新しい形をつくる必要があるのではと思っております。そういう意味で、中核企業の輩出よりも、仙台市として他地域に負けないものをつくる必要があるのではないのでしょうか。

○山本和茂委員

私は復興支援のつもりで仙台に来ましたが、復興支援が終わったら仙台は問題ないと思っていました。というのは、一番町やクリスロードなどに、多くの人が行き交い、若い人がいて、まちが賑やかだからです。しかし、仙台市産業振興事業団の業務の今後を考えると、現状を自分なりに分析をしてみましたところ、例えば仙台・宮城のGDPあるいは売上高で一番大きいのは、皆さんがご存じのとおり卸売業となっております。その卸売業の県外企業と県内企業の比率を調べたところ、

卸売業の企業数の約6割が県外企業で、売上高については、8割が県外企業でした。商都仙台と言いながら、県内企業の売り上げは20%ぐらいしかありません。その結果、宮城県は県民1人当たりGDPが全国で18位、県民所得は21位、給料は全国で30位です。このように、GDPに対して分配が減ってしまっております。

今、卸売業でさえ県内企業の比率がさらに下がってきており、事業所数ですら全国で下から6番目です。下5番目まではどこかというところ、千葉、埼玉、神奈川、滋賀県、奈良県といった大都市のベッドタウンです。千葉も埼玉も、東京に働きに行っていますから、当然人口比の企業数は少なくなります。宮城県が人口比でいうと事業所数は全国で一番少ないことを考えると、産業振興をしなければならないという危機感を新たに作る必要があると思っています。

宮城県の場合は、従業員が20人以下の事業所が全体の9割程です。この20人を超えるかどうかというのが企業規模にとって大変大きな問題で、私も様々な企業を見てきましたが、やはりそこに大きな壁があります。20人規模を突破するところまでを手伝い、その後それ以上大きくなるのを手伝えるのは難しいと思います。

○伊藤副市長

今回、中核企業の輩出をテーマ案としてご提案した背景について補足いたします。

これまで新規起業率日本一を目標に掲げ、支援に取り組んでまいりました。ただ、起業して従業員を雇わなくとも、あるいは起業後間もなく廃業しても、同じ新規起業として1件カウントされます。この人たちがなされたことが、経済的に意味がないとは言いませんが、地域経済に影響を及ぼすまでには至っていないと思います。企業の従業員規模が5人、20人と大きくなっていくことにより、初めて色々な効果が出てくるのではないかと感じており、その点を行政として何らかサポートができることはないのかということです。

例えば、新たな規制緩和をすることによって、その企業のステージが1つ上がる場合があります。企業が何らか大きなお金を必要としたとき、行政が株式を取得することで資金面を支援することもできます。あるいは、人材の確保のために何らか行政が支援できることもあります。それから、子育てしやすい、若者が集まりやすいという環境整備をすることも、経済局の担当ではありませんが、市としてはできる場合があります。

これらのことにより、企業の規模が大きくなったり、事業の継続につながるかもしれません。そのように何らか行政が企業を支援できることは何かということも今年の議論のテーマとして提案させていただきました。

必ずしもそのテーマがふさわしくないということでしたら、別のテーマを皆様よりご提案いただきたいと思います。また、住みやすさといった経済部門以外の話でしたら、この会議の場とは別の場で議論するというのを考えたいと思います。

○守井嘉朗委員

自社の企業ステージとしては、売上20億手前ほどです。少しずつステップアップをしてきたつもりですが、従業員数20人の壁があったかどうかということ、正直あ

まり覚えておりません。

ただ、困り事のほとんどはお金で解決できるので、実際必要なのはお金だと思います。保証協会や市の低利融資制度などもありますが、なかなか知らない人も多くいます。総合系の融資なんかがもう少し大々的に広められると良いと思います。

中小企業基盤整備機構でとある委員をやらせていただいておりますが、この前、東北六県の創業・経営の違いについて話を聞きました。福島県はお金をかけて創業支援のテレビCMを流し、窓口に来てくださいと周知しており、その結果、窓口創業希望者が多く来るようになったそうです。施策のPRに関しては行政の方はちょっと弱いかなと思いますので、創業支援に絞っているのであれば、そこに絞った告知や徹底したアピールを行うことが、中小企業もしくは創業を支援するうえで必要だと思います。

○森和美委員

私も守井委員と同じ意見ですが、少し別の視点からお話しします。

私は始め銀行で融資のセクションにおりまして、企業融資をしていた立場でした。それがお金を借りる立場に変わり痛感しているのが、お金を借りるのは簡単ではないということです。結局事業を続けられない原因の一つにお金の問題がありますが、銀行に行ったからといって簡単に貸してくれるわけではなく、経営者が最も悩むのは資金繰りです。

当時初めてお金を借りに銀行に相談した時、やはり融資をしてくれませんでした。銀行からは、融資するためには担保を出すよう言われましたが、20代そこそこで担保となるようなものはありませんでした。そこで銀行に、定期にお金積むよう言われました。このように、銀行は自分の身を守ることに徹底しているように感じるところもあるので、全体的に考えを改めないといけないと思います。

また、女性の起業家として申し上げますと、結婚したら主人も保証人になってくださいと言われました。融資の金額は変わらないのに、何かよく分からないものに縛られている節が、日本特有なのかもしれませんがあるように感じました。

そういう中で起業するというのは、ある程度覚悟が必要です。覚悟があれば何とかやろうという気持ちになります。そのベースは、失敗に学ぶといったことかと思いますが、失敗した人は経験談を話したがりませんので、こうやったら失敗しました、だからこうしなければいいよということを聞ける場を設けていただくと良いかなと思います。

気仙沼ニッティングさんはすばらしい企業だと感心しています。今まで編み物というと、なかなか高い付加価値をつけて売れなかったものが、十数万円という値段で売れていて、会社も4年ほど継続されています。ああいうふうな企業を増やしていったほうが、よっぽど宮城県という特徴にもなりますし、震災絡みで違う産業を育てたというふうな実績にもなると思います。

○阿部章委員

企業は成長していくことが絶対必要だと思いますが、今この時代ですと、知らなければいけないことが多岐に渡ると思います。銀行が資金を貸してくれないのは、

もちろん黒字か赤字かというのがありますが、計画や戦略などが整理できておらず、現状認識が不十分となり、この先どれだけの市場がとれてシェアがどれぐらいとれるのかといったような説明ができないことによって、資金を借りることができないこともあるかと思います。

特に20人以下の企業では、予実管理とか管理会計といったこともなかなかできません。採用の仕方についても同様です。やっていけばやっていくほど、分からないことが出てきて、どこで教えてもらっていいかも分からないという状態の中で、手探りで学んで試行錯誤しているものと思います。企業には、従業員規模で10人、20人、30人、40人というステップがあるのではないかと思います。経営者が具体的に学べる場がもう少しあると良いのではないのでしょうか。

○山本和茂委員

資金調達是非常に難しいことですが、自分が知らないうちにより難しくしてることがあります。

例えば、ある会社の社員は5人ぐらいで、外注でいろいろなところから人に来てもらっているとします。その外注費を、人件費ということで全て一般管販費に入れしまうと、売上原価が非常に少なく、管販費が大きな会社になります。これを今の銀行のコンピューターに打ち込むと、損益分岐点が高く算出されてしまい、売上げが少し減ったら赤字になる会社と見られてしまいます。

もう一つは、例えば、利益を代表者勘定で調整している会社が結構あります。利益が出ると社長借入残高を増やして負債を増やし、利益を減らします。本当に損失が出ると、債務免除益、代表者間の債務免除益を立てて利益を出します。だから、いつも一定の利益で来ているように見え、この会社の実力が分かりにくくなります。

あるいは、小規模企業の場合は取引先が1社、2社、3社増えると一挙に売上げが増えることがあります。売上げが増えれば仕入れも増えますが、自分の会社が発展しているから運転資金が必要だと分からないことがあります。そうすると、銀行で200万足りないから貸してください、また100万足りなくなりましたので貸してくださいと言うと、銀行にはそれが売上げが増えたことによる運転資金だということをきちんと認識できないため、資金が足りなくなるたびに借りに来る人だと思われてしまいます。その辺りをアドバイスできると良いと思いますし、それは行政としてできることかと思います。そこを越えたら自力で成長していただければいいと思います。

○金入健雄委員

私どもは東北で多くの企業とお取引させていただいておりますが、必ずしも全ての企業が自分の価値に気づいているわけではないと思います。例えば自分の商品がまさか東京で売れると思っていないということがあると思います。そういう方は、例えば事業規模を5人でやっているところを20人にしようとも思っていません。ただ、小売業として、そういう方に自身の商品の魅力に気づかせることは一つの役割だと思います。その積み重ねが事業規模の拡大につながることもあるかと思います。そういう意味で、企業の価値を見出すために、企業の隠れた価値をクオリティ高

く探し出していくような事業があればいいのかと思いました。

○早川智子委員

私は今の会社に入る前に小さい会社で共同経営をしておりました。その際、資金調達にとっても苦労しました。

正直なところ誰でも起業はできますが、その後長く会社を続けていくところに苦労があり、その辺りを誰も教えてくれないというのは確かにそのとおりです。何か相談できる窓口のようなところがあれば、1年で廃業することがなくなるように思います。

日本全体的にそうかもしれませんが、仙台は起業後の支援はそんなに多くないと思います。そこを強みとして打ち出すと、起業した会社が育ち、もう少し長く生きていけるかと思っています。

○伊藤副市長

起業をする方には、事業計画のつくり方などを教える場を設けておりますが、今のお話をお伺いし、起業後次のステージに行くための相談の場がないということを感じました。中核企業と言わなくても良いのですが、企業が次のステージに成長するための相談場所が必要だと考えました。

先ほどお話にあがりました御手洗さんには前回まで当会議の委員を務めていただきましたが、御手洗さんは見てもらうための背中をつくらないといけないとよくおっしゃいます。そういう目標となるような経営者とお話できるような場も必要かもしれません。行政が起業後のステージごとに支援できることを、委員の皆様からお話を聞いて探してまいりたいと思っております。

仙台は起業後の支援がしっかりしているので、もし起業するのであれば起業後のことを考えて仙台においでと言えるような、そういう仕組みが必要ではないかと感じました。

○柳井会長

本日は中核企業に関して議論を行いました。これからも引き続き幅広い観点で議論を進めてまいりたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

そろそろお時間となりましたので、本日の本会議は終了とさせていただきます。皆様のご協力により本日の会議が大変実り多いものとなりましたこと、厚く御礼申し上げます。