

第2回 新たな経済成長戦略策定に向けた懇話会 議事概要

■日時：平成30年7月19日（木）18：00～20：00

■会場：仙台市産業振興事業団 会議室

■テーマ：起業支援

■参加者（敬称略）：

仙台市長 郡 和子（座長）

株式会社manaby 代表取締役社長 岡崎 衛

オーダーメイドジュエリー工房 リパッティ 代表 草刈 美智子

七十七銀行 地域開発部長 小林 寛

株式会社仙台買取館 代表取締役社長 櫻井 鉄矢

株式会社ゼロワンプラスター 代表取締役 鈴木 規文

株式会社WATALIS 代表取締役 引地 恵

一般社団法人RCF 代表理事 藤沢 烈

株式会社JDSound 代表取締役 宮崎 晃一郎

株式会社仙台秋保醸造所 代表取締役 毛利 親房

（進行役：仙台市経済局長 遠藤 和夫）

- 次第：1. 市長挨拶
2. 参加者自己紹介
3. プレゼンテーション
4. 意見交換

■主なご意見

【起業支援について】

- ・ スタートアップとスモールビジネスは別物。それを踏まえて支援しないと、支援の仕方を間違える。
- ・ 行政はスタートアップに短期的な成果を期待しすぎるが、事業創造には時間を要することを認識して欲しい。
- ・ 行政とスタートアップ支援機関との相互理解や、行政とソーシャルセクターとの人材の流動化が起業支援を進めていく上で必要になってくる。
- ・ 起業支援のメニューが不十分なのではなく、コミュニティが不足している。海外では、民間を中心としたコミュニティが盛り上がっている地域が強い。そういったコミュニティの中心は民間が担うべきで、行政は裏で支えるスタンスであるべき。
- ・ 起業後、営業、製品開発、人事労務管理まですべて自分で意思決定してきた段階から、経営者として次のステージに進む段階で、多くの課題に直面している。専門家のアドバイスをいただきたいが、どこに相談をすればいいか、その情報を調べるだけでも時間的にかなり負担がかかり、余裕がない。

【ロールモデルについて】

- ・ 身近なところに女性起業家や女性経営者のロールモデルが少ない。成功事例や成長する段階での経験などを共有できる存在がいれば、女性起業家のモチベーション向上にもつながる。
- ・ 創業支援に関して、自治体間で連携した取組みを実施することで、起業家の相談相手、ロールモデルを増やしていくことができるのでは。

【人材確保について】

- ・ 仙台には大学で学んだ理系の知識を活用できる仕事が少なく感じる。優秀な人材は首都圏の大企業に就職してしまう。
- ・ 起業後、事業を拡大していく時期に必要なスキルを持った人材が仙台には圧倒的に少ない。

【ソーシャルビジネスについて】

- ・ 日本ではソーシャルビジネス＝ボランティアと捉えられがちだが、本来NPOがやっているような仕事はプロにしかできない仕事であり、プロとしての対価を生み出せる仕組みが必要。
- ・ みなし譲渡課税の特例をNPO・一般社団法人にも広げることで、空き家等の不動産をソーシャルセクターが利用しやすくなるのでは。
- ・ 「コレクティブインパクト」という表現が政府の「骨太の方針」においても記載されているが、仙台市においても市内外の企業と、行政・ソーシャルセクターが共通の目標・ゴールを持って社会的課題解決に取り組むことが必要。

【その他のご意見】

- ・ 宮城には売り方を変えればいくらでも売れるいいモノがたくさんある。高品質・高性能だけでなく、消費者はその背景にある物語に共感して購入するものであり、その物語の見せ方に工夫が必要。
- ・ 製造業においては、原材料を輸入する際の通関手続きに時間がかかっている。例えば、仙台市で認定している企業には手続きを簡略化してもらえるような特例があるとよい。

以上