

第22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

令和2年8月5日（水）14:30～16:30

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、定刻となりましたので、第22回仙台市中小企業活性化会議を開催いたします。

開会に先立ちまして、会議の成立についてご報告いたします。

本日の会議は、委員10名のうち、過半数となる9名にご出席いただいておりますので、規定による定足数を満たしており、本会議が成立していることをご報告いたします。

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市長よりご挨拶申し上げます。

○郡和子市長

皆様、改めましてお忙しい中をお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。こうして久方ぶりに皆様方とお目にかかることができ、大変うれしく思っております。

収束の兆しが見えない新型コロナウイルス感染症が本市経済にも大きな打撃を与えている状況です。こうした中で本市では、市民の命を守り市民生活を回復し、そして地域経済を支えながら、将来を見据えてどういうことが必要なのかということについて、6月に緊急対策プランを取りまとめました。本プランの実施段階におきまして、まずは地域を限って域内で経済を循環させていく、そして、これを広げ

ていくということから始まって、事業者の皆様方を対象とした各種支援策を打ち出した所です。

そして、政府から新しい生活様式について示され、それに皆様方にもぜひ応えていただこうということで、新しい事業スタイルへの転換を促すための支援についても実施している所でございます。さらに、地域経済の持続的な成長のためには、感染症が収まった後に、機を逃さずに何を行うべきかについて考えていくことも大変重要でして、このような考えから、今日は感染症に対して本市がこれまで取り組んできた複数回にわたる経済対策や、仙台の今後の力強い回復に向けた対応策などについて、委員の皆様方から忌憚のないご意見を賜りたく、ご参集いただきました。

本市といたしましても、今日の議論を皮切りに、「仙台市経済成長戦略2023」の見直しも視野に入れながら、地域経済の回復から発展へと力を尽くしてまいり所存でございます。

このたびのコロナ禍による試練を乗り越えまして、仙台市の確かな未来に向けた道筋を皆様とともに描いてまいりたいと存じます。よろしく願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

では、続きましてお手元の資料について確認させていただきます。

（資料1～4、参考1、2に基づき説明）

3. 事務局からの説明

○藤本会長

皆さん、大変ご無沙汰しておりました。今回も、皆さんとまたいろいろな議論をしていきたいと思っております。

それでは、進め方について事務局からご説明をお願いします。

○（事務局）経済企画課長

（資料1～3、参考1に基づき説明に基づき概要説明）

4. 委員による意見交換

○藤本会長

ありがとうございました。

それでは、主にコロナ禍での政策の対応について、皆さんからご意見等をいただ

きつつ、それと同時に、皆さんの会社の状況も含めてお話をいただきたいと思えます。お一人あたり3分程度で、阿部委員から順番に一言ずつ、自社の状況やこれまでの新型コロナウイルス感染症対応の施策について思うところを、ご意見いただければと思います。

○阿部昌展委員

私ども商工会議所も2月16日からコロナ対策の特別相談窓口を設置しており、昨日現在で約3,200件のご相談を受けております。

そうした中、仙台市では第4弾まで経済対策をなされておきまして、非常に時宜を得たものであるなど感じております。相談内容もやはり同じようにフェーズによって変化しておきまして、2月、3月にあつては、資金繰り関係のご相談がほぼ、8割、9割を占めていた様に思えます。4月以降、政府や自治体において、そうした支援施策が発表されてからは、持続化補助金や給付金、あと各種助成金、補助金に関するご相談がだんだん増えてきたと思えます。今現在では、明後日締切りなのですが、持続化補助金の申請で約200件ぐらい相談が来ていると思えます。それと、家賃給付についても支援を行つておりますので、そうしたサポートが大半を占めているような現状です。

ちなみに、融資関係でいいますと、今年2月～4月で、去年の1年分の数字に相当する額の融資が会員企業様に対して行われております。去年1年でおおよそ200件、金額にして11億円程の融資が行われたのですが、この4～7月の4ヶ月間で既に計11億円に相当する額の融資を会員企業様にお勧めしている状況であり、これから先、2次、3次という資金繰り支援が必要になってくるであろうと考えております。

また、公庫のプロパー融資、セーフティネット、こういった保証等、金融施策の相談も約200件いただいている状況です。特に持続化補助金については、1次～3次で計500件程の申請サポートを行つております。それと、宮城県の再起支援事業についても約200件支援を行つている状況です。仙台市からは持続化補助金の自己負担分についても一部ご負担いただけるということで、大変ありがたく思つております。

中小・小規模事業者が、この新型コロナウイルス感染症の影響により大変大きな影響を受けているということで、金融支援等で今は止血、そして輸血をしたような状況ではあるのですが、一向にまだ状況は改善していない様に感じております。現

在、第2波が来ようとしておりますが、そうした場合、かなり厳しい状況に置かれるのではないかと大変危惧しており、これから先は、さらなる金融支援が一層必要になってくるというのが実感でございます。

商工会議所といたしましても、仙台市と歩調を合わせながら、これからも中小企業の支援をさせていただければと思っておりますので、引き続きよろしくお願いたします。

○藤本会長

井ヶ田委員、いかがですか。

○井ヶ田健一委員

弊社も振り返ってみて、資料3で載っている制度は使えるものはほとんど使ったなという状況です。出店していたショッピングセンター、駅、空港等も半数以上が1か月ほど閉まっていたことから、4月は半分以下の売上になりましたが、直近は7割から8割ぐらいまで戻ってきた様な状況です。

その間、自前のお店は営業時間を短縮し、その状態を続けながら今後もやっつけようとしています。こうしたお店は効率が悪かった時間帯の営業を、これを機にぱったりやめられたということで、差し引きするとむしろプラスになることが多い様な印象を受けています。

それと、国の制度である雇用調整助成金は大変ありがたいです。複数店舗を営んでいると金額的に不足している様に感じられる制度が多い中で、雇用調整助成金は1人あたりに対して助成される制度ということで弊社としては助かっております。また期間延長するような話も、国で出始めた様ですが、是非延長していただきたいと思っております。

そういう状況でなかなか厳しい状況ではありますが、大手の流通に乗せたところは巣籠もり需要の中で、企画ごとに言えば200%とか300%の売上を上げる様な状況となっています。通販については、新型コロナウイルス感染症の流行後に特に注力していた訳ではないものの、それでも倍の実績を上げており、今後力を入れていく部分である様に考えております。地域の中で売り上げを生み出してという話はもちろんです。それでは以前の数字に回復しないので、外から人が来ない以上は、外に売っていかないと、実績を上げることが出来ないのではないかと考えています。

あとは、海外にサンプルレベルではありますが、地元の会社の協力を得て、出し

始めたりしていたため、その辺りは新型コロナウイルス感染症の影響を受けて後押しされた格好となった様にも思います。

先ほどお話しました複数店舗、複数箇所経営している企業への支援の話ですが、弊社はもちろん、複数経営していると、40万円、80万円もらっても焼け石に水だというのが実情だと思いますし、逆に、1店舗だけのところは、むしろ営業しているより新型コロナウイルス感染症関連の支援事業でお金を受け取って、営業止めていた方が資金が残る様なケースも起きていると思います、その辺のバランスというのも、緊急事態なので、なかなか全ての意見を吸い上げてというわけにいかないと思いますが、人を多く抱えてやっているところに支援していただけるとありがたいと個人的に感じております。

○藤本会長

一戸委員、いかがでしょうか。

○一戸大佑委員

宮城県中小企業家同友会では、5月の中旬に行った第3次緊急アンケートで1,054社を対象にした調査を行いました。回答率は30%で、様々な質問の項目があったわけですが、そのうちBCPの策定については、策定していなかったと回答した企業が84%ありました。特にそのBCPの中身も、災害対応のBCPというよりも、こういう感染症が拡大している中での事業継続を指しているわけですが、ほぼ策定していなかったということが特徴的でした。さらに、経営計画の見直しが必要になるわけですが、この段階で既に策定したと言っている企業は約10%前後で、大変だと言いながらも、実はそこの経営計画の見直しに着手し切れていない。現在、見直しているという回答をした企業が、調査の時点では55%ということで、売上が立つ見通しがなかなか見えない中で経営計画を見直すという点に非常に高いハードルがあったのであろうと考えています。

では、今現在どうかというと、恐らく資金手当は、当会の会員企業はおおむね終わってしまっていて、特に固定費でいいますと、約1年から1年半、2年ぐらいはもう手元には確保して、ここからどうするかというタイミングに入っているというのが全体的な傾向になります。

個別の企業の状況等もいろいろお話を伺っているわけですが、今まで課題だとなっていたものが、このタイミングで震災のときと同じように浮かび上がって

きて、かつ3年がかりで進めるものを1年で進めなければいけないということが多々発生しておりまして、例えば資材の販売とかをしている会社では、資材を販売しているだけではもう商売が成り立たないので、どのように使うとか、これを使うことでどのような価値があるかという、モデルそのものの部分から提案しないと、資材が売れないのだそうです。また、仙台以外の地域、特に郊外のほうでは、建設業でいうと、新築の戸建ての需要はもうほぼない状況にあるわけですが、それでも数少ない需要をつかんでいる会社というのは、やはり自分の会社の社員として大工さんをきちんと育成していて、なおかつ価格決定権をちゃんと持っているという特徴があるようです。結局、そういった会社が消費者から選ばれているということですので、本質的な課題というのは、それほど変わっていないのですけども、そこに到達するまで、成果を上げるまでの準備期間が以前よりも短くなっていると言えると思います。しかも、二つ、三つ同時に課題に着手しなければならないという状況になっていますので、一番大事なのは経営意欲をなくさせないことなのだろうと思います。また、時間が経過すると、あきらめる方々も出てくるのが予想されますので、いかに経営意欲を失わせない関係性を構築していくのがポイントになってくるのではないかと感じています。

○藤本会長

嘉藤委員、いかがでしょうか。

○嘉藤明美委員

当社は、例年であれば8月5日というのは1年で最も盛り上がる日として、七夕の準備で工場がフル稼働ですし、店舗も全社員総出で販売体制を敷いていました。しかし、今年は仙台最大のイベントがないということで、残念だなというよりも今まであったものがないという、まだ実感ができていない感じです。

観光土産の小売をやっている私たちのような業種は、外からの人が移動しなければ、物が全く動かないという点で新型コロナウイルス感染症の影響が直撃しています。仙台駅や空港、そういったところはこの3月から今現在でも、前年比の3割も回復していません。

一方で、今年の夏のお中元ギフトは、想定していたより落ち込みはありませんでした。コロナ禍により対面で会えないからこそ、贈答文化を選んだ方々は多かったのかなというような推測をしまして、足元では若干盛り返して、トータルで今

のところ、前年比50%減ぐらいのところ、下期明けに向かって折り返すのではないかと見込んでいます。

まずは経営において、突然目隠しをさせられ、経営判断をしなくてはならないという状況に突然陥り、まずは資金繰り、キャッシュをいかに持つておくかということをやらないと、経営がその時点で止まってしまうので資金繰りの支援制度を活用させていただきました。

次は、雇用維持。我々も35店舗ほどの店舗がもうほとんど営業できないということに陥ってしまい、雇用調整助成金も活用させていただき非常に助かっていますけれども、今後、小売の業界はこういう状況がいつまで続くのかなと思っています。また、当然これだけではもたないと思うので、この雇用調整助成金がなくなる時点で、雇用の維持というのは難しくなってくる企業も出てくるのだろうなと思います。我々もそうですし、そうした声は、同業者含めた業界の経営者の方からも聞こえてきています。

ただ、そうかといっても、やっぱりこういう状況だからこそできることはたくさんあると思いますし、どう前向きに取り組んでいくか、そして、これが収束したときにすぐ動き出せるような準備をするということも、我々にとっては非常に大事なことであろうと思います。

また、中小企業がこれまでに一步改善する、変化させることがなかなかできなかった課題を、この状況だからこそ、一気に変えていかななくてはならなくなったという意味では、逆にチャンスであると考えております。こうなったからこそせざるを得ないということで、生産性を上げるような取り組みや様々な知恵も生まれてきましたし、創造力、発想力を活かしながら、この状況を乗り越えるまで踏ん張っていかねばならないと感じています。

一つプラスの意味での発見についてお話ししますと、我々の業界もそうですが、身近な人たちとお客様との接点というのがないところで、いかに外からの人たちに目を向けて事業していたのかということも改めて再認識しましたし、地域の人たちにはこれまでに培ったものづくりや技術というものがあると思うので、そういったものの魅力を知ってもらえるチャンスではないかと思い、取り組みを行っているところです。何とか地元企業として、地域経済を止めないように踏ん張っていくため、日々奮闘しております。

○藤本会長

三輪委員、いかがでしょうか。

○三輪寛委員

私たちの会社は、IT、特にEコマースの専門業者であり、その技術を活用して職人とのものづくりをするという側面があるのですけれども、まず事業の現状と、あと今後多くの企業が必要じゃないかなと感じている点と、東京の人の動きがどうなっているのかという点についても、話をさせていただければと思います。

まず、ITですけれども、月々数千円でEコマースつくるといった様な、小さい事業者向けのEコマース事業者は非常に今儲かっています。グローバルでいうとShopifyというカナダの会社があるのですが、収益や時価総額が過去最高になっている状況です。Amazonを超えるのではないかとされているほど伸びているのですけれども、それに対して弊社は、グローバルブランド様の世界15か国のサイトを、日本サイトに限らず構築しているのですが、軒並み投資が全部止まっています。グローバルであればあるほど、局地的な投資というのはなかなかできず、全体間の負債の見積もり、具体には特別損失の見積もりをしなくてはならず、それが確定しないと投資に至らないという傾向にあります。

また、ドイツなどはもう回復し始めていますし、再投資が始まっている企業もいますが、他方、大きい企業の中には百貨店の打撃に加え、インバウンドの売上もかなり大きく、損失見積もりがなかなかできず、全ての投資を止めているというような状態が続いている企業もいます。

また、私たちのものづくり分野では、この4~6月は軒並み前年対比200%近くの売上が出ており、自分たちの商品が伸びているというよりは、マーケットが大分遷移しているなという印象を受けています。

弊社では、IT、ものづくりの双方とも、5月ぐらいからは毎日中期計画のアップデートをしていて、世界のマーケットがどういう方向に動いていくのか。だから、どういう売り方をするのかという検討を行っています。ある流通系の企業と業務提携を締結するという動きがありましたが、5月の時点で、コロナの影響以前の売り方だけでは無理だというのをはっきり見切って、自分たちの技術をWithコロナのマーケットへ向けてどのように売っていくのかという点について、毎日必死でアップデートするための会議を行っています。

ものづくりもどういう理由で売れているのかという点については、証券会社も監査法人も入っているため、あてずっぽうで数字は書けず、なぜそういう数字になったのかという根拠が必要なので、懸命に精査しているのですが、マーケットは巣籠もり、すなわち家で大切なおいしいものを食べるという需要に大きく遷移しているという影響を受けています。

次に、前回の書面会議のときにも書かせていただいたのですが、ほとんどの企業が、当面の資金需要は大切ですが、BS上のバランスを崩している状況にあると感じています。特別収益として給付金を頂けるのは大変ありがたいことなのですが、今後、BSが崩れてしまうことで、債務超過になる可能性のある会社が相当数出てくるのではないかと思います。大手の中には数百億円の赤字を四半期で出した企業もありますが、そうした企業はそれに耐えられるだけの資本を保有しているため対処が可能なのですが、中小企業は利益剰余金をそこまで保有しているとは思えないですし、企業としての売上が最終利益を数%出せて優良企業と言われ、上場企業でも5%、7%というのが優良とされている中で、当月の50%の売上がない等、そうした状態は異常であると思います。これは、弊社にも言えることですが、BS上において、資本性のあるお金をきちんと用意するとともに、金融機関へ回収できる仕組みをきちんとつくらないとよくないと思われれます。

社債、株等、資本性のお金を入れようとしたときに、ほとんどの経営者がそうしたお金を入れることが難しい状況にあると思います。まず、金融機関は窓口が足りず、完全にパンク状態です。融資の様にデューデリジェンスを行って、幾らまでであれば融資できます、何行でシンジケート組みますといった銀行とのやり取りについては、経営者は慣れていますが、いかに資本性のあるお金を入れ、メインバンクと折り合いをつけていくかという点をしっかりと考えていかなくは、資本性のお金の獲得・返済は難しいと思われれます。資本性のあるお金はどのような方法により調達できるのか、それをどのように返していくのか。あるいは、将来の会社の権限も含めてどういうリスクがあるのか等、そこを指摘できるサポート機関がないと、来年3月は大変なことになってしまうのではないかと懸念しています。BSをつくれるチームづくりを、金融機関に頼らず国県市がサポートしていく必要があるのではないかと考えています。

最後に、人の動きについてですが、新型コロナウイルス感染症が拡大してからと

いうものの、Uターンしたいという方が増加しています。毎日のようにダイレクトに、採用しませんかというオファーを求職者からいただいております。リモートワークで言えば、アメリカやヨーロッパの住宅は元々自宅に書斎がつくられているのですが、日本の住環境にはそうしたところがないので、リモートワークを続けることは無理があると、IT会社の仲間内でよく話をしています。一時的だったらいいのですが、自宅が大きい方、あるいは独り暮らしの方を除けば、日本はほとんどリモートワークに対応できるような住環境にはなっていないと思います。

もう一つが実家効果。自分がどこに所属しているかというのは非常に重要だと思います。例えばMicrosoftで働きたいとなったときに、ワシントンの本社でしか雇用がなく東京にはないとすると、優秀な人はワシントンで働き始めるのですが、普通のエンジニアは所属意識が強くなくほとんどそこまでできない。本社があることはすごく大事で、アメリカや日本の大会社の様々な代表者が、本社が縮小するなんてあり得ないというコメントを出しています。その理由は、伸びている会社というのは増員を行い、それに伴って床面積をどんどん増やしますが、コロナ禍にあつて、床面積を増やすという話はさすがに出ない。だから、床をそのままにすることで、相対的に床面積が人数と比較して小さく見えるものの、コロナ禍だから本社の床面積を半分にするといった単直なストーリーは、実家効果を踏まえると描けないということが背景にあります。

私たちも今、本社とリモートというのを分けているのですが、リモートというのはブルーカラーをどんどんつくっていってしまいます。優秀な人は世界中どこにいても、クリエイティブな仕事ができるのですが、ほとんどの人が普通に該当する訳ですね。その人たちは、うまくいっているときはリモートワークでいいのですが、ほとんどの人たちが何かに詰まったり、生産性が止まったりしたときに、その人のせいになってしまう。

会社にとっては、クリエイティブなことをする場が必要だと思っています。その場とは、本社であると思っており、本社に出てくるときはクリエイティブな仕事をする、作業の範囲だったらリモートワークで仕事を持って帰っていいなど、本社とリモートとをすみ分けすることが必要と考えています。実家効果もあり、東京、首都圏にいるのがリスクと捉えている人が非常に多くなってきていますので、それを仙台、あるいは東北に取り入れていくというのは、大変大きなチャンスなのではな

いかという印象を持っています。

○藤本会長

関委員、いかがでしょうか。

○関美織委員

もともと私がやっている仕事が、コンサルテーション、クリエイティブプロジェクトのプロジェクトマネージャーやディレクターだったので、現場に行かずスカイプでやるというような対面を減らす準備を行ってきました。皆さんのIT環境が整ってきて、プロジェクトの中での情報共有ができる環境が整備されていたので、少しずつコロナ禍の前の状況に戻ってきたり、遠隔のメンバーを入れてプロジェクトが開始し出したりしています。

ただ、やはり残念だったのが、経済を大きく動かしていくということになると、大勢が集まってたくさん関係者が関わり、お金も人も大きく動く様な、例えば式典や、ある企業の一大プロジェクトとしてこの年はこれをやるぞといった依頼をいただいていた案件が軒並み駄目になってしまい、フリーランス系の方々の収入が額面上で大きく減少したということがあります。大勢が集まって何かを共有することには大きなお金が動きますが、それをできるだけスモールサイズでという風潮に世の中がなくなってしまっており、一つ当たりの利益の少ない仕事が数多く存在するというのが、フリーランスの今の現状であると思います。売上が見た目上落ちていなくても、本人の稼働は結構多くむしろ増えている、代理店が持ってくる大型の仕事がほとんどなくなったといったことが傾向として挙げられると思います。

クライアントさんたちを見ていると、やはり宿泊業が非常に厳しくて、宿を畳もうかというお話もちらほら聞こえてきています。施設に魅力があってお客様を集めていたところは、Go Toキャンペーンの影響もあり若い方たちがかなり戻ってきているのですが、1人に対してサービスの価値や料理の質等で勝負していた所はだいぶ厳しい状況にあるという印象を受けています。また、カメラマン等、現場に行かないと自分の能力を發揮し切れないスペシャリストについても、同様に厳しい状況であるというお話を伺っていました。

また、他県で言えば、岩手県や福島県もそこまで感染者が多くなかった時期は、余り影響はないという話を聞いておまして、特に地元密着のところは、今もそこまで落ち込みがひどくなく、地域でお仕事を回しておられる会社が多い印象です。

私は様々な業種にわたって、アドバイスや企画のお仕事をさせていただいていますが、業種というよりも、どういうターゲットを設定していて、またはどういう価格帯のサービスや商品を作って、主力としている企業がダメージを受けたのかといったことも、今後ヒアリングの中で伺ってみるといいのではないかと思います。

また、これまで付加価値戦略で、少ないターゲットに対してよりよいサービスを提案・提供するというコンセプトの下、クリエイターと一緒に商品開発してきましたのですが、ターゲットが高齢者である事業はかなり厳しいようです。と言いますのも、一人当たりの料金も高い上に、さらに、コロナウイルスによって高齢の方たちが重症化するというニュースも重なって、それだけ影響が大きくなってしまったというお話を伺っています。業種以外にどのようなサービスの落ち込みが激しかったのかというお話についても、ヒアリングのときに深掘りして聞いていただけるといい意見が聞けるのではないかと思います。

○藤本会長

菅井委員はいかがでしょう。

○菅井伸一委員

当社は靴の流通業を営んでおりまして、私で4代目、75年になるのですが、経験したことのない様な状況に直面しています。

まず現状なのですが、新型コロナウイルス感染症の影響により行事がなくなったことで外行きの靴が全く流通されなくなり、ビジネスシューズは、30%程度まで減少、パーティー系の靴に関しても同様に減少しております。

当社も全国で流通しているものですから、全国対象の商品ということで、メーカーと様々なコラボレーションをしております。アシックス様とオリンピックマークの入ったサンダルを去年から全国販売しておりますが、今年はオリンピックイヤーなので大幅に拡販するというのを念頭に力を入れてきました。それが、5月に全てのクライアントからキャンセルと返品が発生してしまいました。

この返品の問題というのは、私たち流通業の商習慣上の、返品等を受けなかった場合の商売は、今後非常に圧迫されてしまうというものです。流通業の売上の10%を毀損すると赤字になると言われていますが、経常利益を数%出していくということは非常に厳しい時代になっています。その中で、今回の新型コロナウイルス感染症の一件もあり、返品を一時受けないと、先方のキャッシュにも影響するというこ

とがあり、我々も中間流通の中で厳しい位置にいます。

また、まだ決まってはいませんが、オリンピックの商品は12月31日の12時までしか販売できないというルールと、あと海外に販売してはいけないというルールがありますので、海外でEコマースでの販売もできませんし、来年に向けて、これをどうするのかというのは誰も手を打てておらず、オリンピック対象商品は、全て店頭から除かれています。来春の販売に希望を持っていますが、半信半疑の状態になっているというのが実際の所です。そうしたこともあり靴業界については、流通が非常に停滞しています。

また、よく統計では、靴は80%の方が壊れてからや、何らかの不都合があって買い換えるということが言われていますが、テレワークの推進に伴い、皆外出しなくなった影響で、ダブルパンチで靴の買換え需要が低下しています。

海外のブランドメーカーは、キャッシュを回すことが念頭にあることから、ブランドの商標権者からはメーカー希望小売価格での販売を推進する様要請されます。そのため、私たち中間流通業者はメーカー希望小売価格で販売するために調整を行うわけですが、今回に関しては対応ができない状況です。しかし、キャッシュにするためには、そんなことを言っていられないということで、店頭で売れるだけ売らため、30%でも50%でもいいから安くして売らなくてはならない。これは、イギリスも、ヨーロッパ全土もそうですし、アメリカもそうなのですが、これらの国々でほとんど全ての小売がとまっている中、経営をしながら対峙している日本のこうしたやり方は特殊なケースなのだそうです。そうした値引き販売を行った結果、一時的には非常に売り上げを上げており、6月、7月の時点で昨年を超えて実績が出ています。ただ、利益は全くと言って良いほど出ていないという状況です。

また、今月あたりが来年春のシーズンの商品の発注時期になります。海外への商品でもそうですし、国内生産だとしても、来月か今月ぐらいに決めないと、来年春の商品は生産できないのですが、現段階で全国からオーダーを受けているのは、昨年と比べて大体約半分ほどです。消費動向が見えないため、お客様の中で判断ができず、来春に幾ら売れるか予測が出来ず頼めないという状況に陥っており、来春の売上が、相当数下がるということが見込まれています。報道によれば、ファッションと服飾雑貨に関しては、大体秋冬で昨年より10%から15%下がるという見込みということですが、恐らくそれを下回るのではないかと予測しています。

次に、新型コロナウイルス感染症への対応、取り組みについてですが、弊社は、当社は東京と札幌と岩手に支店があり、東京は特にテレワーク推奨ということで、一時的にほぼ全社的にテレワークとなりました。社内では、事務所に高い家賃を払って、東京都内に事務所が必要なのかという意見がありまして、自宅からの対応で経営をやり切れたということと、来春の展示会を行う場合は、会場を借りればいいのではないかという意見も出ております。こうした格好で、弊社内でも事務所の是非論が出るほどにテレワークが浸透しつつあると言えます。

また、弊社は物流倉庫があるのですが、物流倉庫内で従業員がマスクをしながら作業するのは非常に苦しいという訴えがありまして、メーカーからなるべく薄い素材で何回も洗って回せるものを作っていただいて、それを全従業員に配布して着用してもらっています。

こうした現状の中、我々が一番懸念しているのは、自分の事業所の中で従業員の感染が発生した場合にどのような対応を行うかということです。ほとんどの経営者は現状に対峙して、新しく生まれ変わろうという気概を持っていると思うのですが、もし従業員の感染が発生してしまうと、一過性だとしても経営面で大きくダメージを受けてしまいますので、感染者発生から再開するというフェーズにおいてどういふ対応を行うべきなのか、これは私たち企業としても当然努力しますが、お示しいただくようなことがあればいいのかなと考えております。

○藤本会長

鈴木委員、よろしく申し上げます。

○鈴木未来委員 よろしく申し上げます。

弊社はイベント会社でございまして、業界の現状と今動いている取り組みについて、大きく分けてお話しさせていただこうと思います。

イベント自体は2月中旬ぐらいから、中止なり延期をしてくれという話が弊社にも入り始めました。イベント会社では周年のイベントを幾つか抱えていますが、これを機に予算を使わないでいいのであれば中止してしまおうというような会社様もいらっしゃるため、売上がまるで見通せない状態です。

弊社は8月まで売上がゼロで、7月にスタッフの派遣が出ましたが、数万円の売上です。年内は仕事が決まっていないため、弊社のような制作会社の売上はほぼゼロ、あとは仙台市や宮城県の音響、会館の管理をしている大手の会社、照明会社、

音響会社もほぼゼロという状況で、母体が大きい会社は非常に苦しい状況のようです。真っ先に自粛してくれと言われ、新型コロナウイルス感染症流行前の状態に戻るのが最後の業界であると感じています。

国や市から、行政の支援金なり協力金は全て頂くよう、手立てを行いました、融資を受けて、とりあえず資金を確保すればいいのではないかなというようなことは皆さんおっしゃって下さるのですが、来年イベントが本当にあるかどうかも分からない中、お金を借りるのはただの借金にしかならず、怖くて借りられないという状況です。

イベント業界は朝早くから夜イベント終わった後まで撤収をして、次の日会場設営を夜中にして、翌日またやるというような非常にハードなところなので、雇用調整助成金を申請しようと考えたのですが、現状の労働環境を鑑みると、申請が出せずじまいであったというのが実情です。

弊社では、1人でやっても物販ができたり、無観客のライブなり、セミナーなりをeチケットでできるシステム等を周囲からいろいろ教えていただいたり、勉強しています。販路については違う路線も確保しなくてはならないと思っていますが、1本の大きな祝言のイベントや結婚式、式典の売上の恐らく10分の1にもいかないため、踏みとどまることなく手を打たねばならないと考えています。

弊社の取り組みとしては、イベントの未来を考える会ということで、業界の経済団体につながる4社で会を立ち上げ、それぞれが皆何かできることはないかと思っていた企業等が集まって、まずは市長と副知事に要望書を5月に提出させていただきました。

そこで、イベント業界のガイドライン、安全・安心な新しい生活様式に伴ったモデルイベントをやるに当たってのガイドラインを現在策定しておりまして、仙台市と宮城県の担当の部署の方に校正してもらっています。マイクを使い回していいのか、式典のときの白い手袋はその場でビニールから出すのか、この炎天下、屋外でフェースシールドとマスクを着用するとスタッフが倒れてしまうため、どう対処するか、入場するときの検温と、住所と所在の記録は必須ですのでどう対応するか、どうやって列を混雑しないように、イベントに人数制限をかけて入場してもらうか等、外のイベントと中のイベントの両テーマでガイドラインをつくっています。これは仙台のイベント業界全治で統一し、安全・安心に実施していければと考えています。

今日の参考資料の2にありますけれども、大きな4括りの(3)と(4)にある、屋外モデルイベントの開催支援と大型観光イベント事業継続支援というところに補正予算を付けていただいたということで、これは我々業界としては非常にありがたく、制度を有効に活用しながらこれを機に動いていきたいと考えております。

元々、某大手代理店等の下に制作会社が入って、会社名が出ずに、今まで各社がイベントに参加されていたかと思うのですが、自分の上から来る代理店の情報は流せないため、横のつながりというのがほぼなかったのですが、新型コロナウイルス感染症の流行を機会に会を設立して、ガイドラインを普及することと、ガイドラインにのっとったイベントをやるというロゴマークを今作成しています。ぜひ行政の方も、ロゴマークやガイドラインを取得したところに発注していただく等、官と民が一緒になって、仙台からそうした動きを全国に発信していければと思っています。

非常に苦しい状況ですが、この状況ですごくよかったことは、イベント業界は企業数が多いものですから、横の連携を取ることで大きな力になることを実感したこと、そもそも国家資格がないので、ガイドラインに沿ってやるということで取り組みのレベルを全体的に上げていくという目的が生まれたこと、そして、大規模なイベントには大きな代理店が入っていたと思うのですが、今まで受けていた代理店のお仕事、各社の仕事の邪魔をせずに、新しい形で代理店ありきからのいい意味での脱却をしていくいい機会を得られたと感じたことが挙げられます。そうしたことで、まだ年明けまで仕事は見えていないのですが、とりあえず踏ん張っている最中でした。

○藤本会長

ありがとうございました。

皆さま、現場の実態をリアルにお話しいただき、とても有意義なお話になったのではないかと思います。

市長から、現場の今のお話について、どのようなことを感じたかコメントをいただければと思います。

○郡和子市長

現下の厳しい状況について、様々な調査をされている中で明らかになっていますが、その中で皆さんがどのようなお取り組みをなさっているのかということをお話をお聞きいただきまして、大変ありがたく思いながら聞かせていただきました。

皆さん方が、それぞれに自分の経営マインドを前向きに捉えて、果敢に挑戦されているということ、それにとっても励まされた思いもいたしました。今日ご参加のメンバーの皆様方はお互いのお取り組みに刺激を受けられたのではないかなと思ひながら、お話を聞かせていただいたところでございます。

その上で、私どももその時々には何をすべきかということを考えながら、この間、支援策を練ってきたところですが、先ほど三輪委員のお話にも、Uターンをされたいという方が増えているというお話がありました。働き方の見直し、生活の仕方の見直しをいや応なしに迫られて来た中で、仙台は大変注目をされているところでございます。仙台ぐらいの規模の都市の中では、人口10万人あたりの感染者の発生数としては少ないわけです。そういう意味でも、企業の皆様方のお取り組みには本当に感謝しておりますし、仙台の都市としての優位性が、多くの皆さんに知っていただける機会であると認識しております。

そうした中、企業の方々が本社機能、また、BCPの観点からということも考えられますが、仙台に注目していただいているということで、仙台はその強みをいかに磨き上げていくのかということが重要になってくると考えております。

それと、新たな課題というのも今のお話の中で幾つか見えてまいりました。例えば返品を受けているという菅井委員のお話や、投資の先ということについて様々なお話がありました。かなり厳しい状況が続くと想定した上で、何が必要なのかということについて、さらに練っていかねばならないなと強く感じました。

このような中で、「仙台市経済成長戦略2023」の見直しをしていかねばならないわけですので、どのように対策を立てていくべきか、さらに考えさせられたと思ひます。ありがとうございました。

○藤本会長

この後、今後の施策、経済政策に関する検討事項に関して事務局からご説明いただいて、皆さんからもこの場でご発言いただければと思ひます。

それでは、事務局から次のテーマについて説明をお願いします。

○（事務局）経済企画課長

（資料4、参考1に基づき説明）

○藤本会長

それでは、皆さんから率直なご意見を伺いたいと思ひます。

○三輪寛委員

ワクチンが製造され、いつから流通するかによって、そこからだいぶ様変わりすると思っています。大原則はもうウイズコロナ、この状態がしばらくずっと続くのではないかと考えています。様々な大都市の知事や市長のコメントにもありますが、特に飲食、宿泊に関しては、仙台市からの広告も含めて、基準に沿った切り分けをしていただきたいと思います。私もそうですが、近隣の温泉を応援したいという方は、潜在的には相当多くいると思っております。飲食店も同様で、村井知事の県職員への消費貢献の呼びかけの話がありましたが、今後は、安心安全の観点からお店の切り分けがなされている前提で経済を回していくというのが本当に大切なことだと思っていますし、また、私たち経営者層も含めて、皆その点は恐れてはいないと思いますので、ぜひ何かしら積極的な、明示的な切り分けについて、お示しいただきたいと思っています。

○菅井伸一委員

弊社の従業員からは余り言われてはいませんが、従業員のご家族から出張は控えてくれないかということを言われている現状の中で、今後もし回復する、経済が戻っていくという先の話を考えたときに、仙台ルール、つまり経済活動のルールがあった方がいいと思います。弊社も3店舗ほど東日本に靴の専門店があるのですが、従業員の学生から、働きたくない、就職が怖いと言っているという話も聞きますが、仙台で働いて良かったと話す人もこれまでにおり、こうした観点から、経済拡大を念頭に置かれたほうが良いと思います。経営者の仲間は皆さんそうだと思うのですが、回復という言葉は恐らく使わないと思うのですが、弊社でもいかに私たちが生まれ変わっていくのかということを考えて議論を行ってございまして、そうした部分を踏まえた動きをしていただければと思っています。

○嘉藤明美委員

お二方と私も全く同じような意見を持っています。

どうやってコロナとうまく付き合いながら、事業を前に向かせていくかということが重要と考えています。私どもは小売ですので、今自分たちの中で直面している課題は、日々仙台市内も感染が拡大している中で、従業員の感染予防を会社としてどう守りながら事業を動かしていくか、よくアクセルとブレーキを一緒に踏まなければいけないと例えられていますが、これは企業の経営者もみんな同じことで、

日々迷いながら企業経営をされていると思います。どこまでどうしたらいいのかと、結局は自分たちで考えていかねばなりません。飲食の店舗もありますので、いろんなイベントなどもやっていいのか、だめなのか。来てほしいけど、来てもらっては困るとか、それをそれぞれの企業の指標の中で経営者が判断していかなければなりません。そこで、何か仙台モデルみたいなものを示していただくと、それを参考に自分たちの企業に合ったやり方で、うまくウイズコロナと向き合っていけるのではないのでしょうか。

弊社の製造現場は新型コロナウイルス感染症が流行してから、とても緊迫した状況の中で毎日ものづくりしています。私どもの会社は、工場と本社と観光施設が一つの建物の中にあるので、まずは製造現場から感染者を絶対出してはならないと考えています。社内で感染してしまったら、もう会社は終わりだと従業員がみんな感じています。始めのうちは、製造現場を2班にするとか、あとはその他の製造の人間と事務所の人間は絶対触れないように、社内の中で線を引いて体制をとる等、様々なことを自分たちの見よう見まねで出来る様な対策をやってきました。しかし、このコロナ禍がいつまで続くか分からない中、毎日その緊張感を持ちながら仕事することは、人間ですから、長続きはしないと思います。うまく心のケアをしながら仕事をしていただくための、環境づくり、こういう場合はどうしたらいいのかという点を、参考にできるような何かがあると、我々の負担も軽くなると思います。ぜひそういったものを作ってくださいとありがたいと思います。

○阿部昌展委員

支援機関として、追加の金融支援というのは必須だと思います。三輪委員のお話をお聞きしてその通りと思ったのですが、やはりBSがバランスを崩して、債務超過になる企業が多く出てくると思います。そうした中、資本性の劣後ローンは非常に有効だと思います。政府系の金融機関でも資本性の劣後ローンは一生懸命やりだしてはいますが金利がとても高い。それに対して行政で利子補給をしていただくと、ハードルは高いのですが、非常に使いやすくなりますし、長期にわたり利息の負担を行い、利益が出てくれば出るほど利息が高くなっていくような制度なので、少しでも金利負担を減らしながら、内部留保を増やしていくような政策があるといいと思いました。

○井ヶ田健一委員

今回の新型コロナウイルス感染症に関連した保険がないのが問題だと考えています。みんなで気をつけて、マスクの着用、手洗い、かかりそうな場所に行かないという対策はあるにしても、ある意味運が絡む面もあります。企業内から感染者が出たとなると、風評も含めて、あと事業運営上も保険で一部でも担保するような制度がない中で、先ほどから仙台モデルのお話がありましたが、それを守った上で感染者が出てしまった場合には、保険適用を行い守ってもらえるようなことがあると、もう少し積極的に事業活動しやすくなるのかなと感じています。実際具体的に事業を回復させていくまでの具体の手順もそうですし、金銭的なところで事業を止めて、消毒・清掃を行い、その後風評で客足が減少した場合、方針が具体的に見えて中、万が一感染者が発生してしまった場合に、救っていただける制度や仕組みがあるといいのではないかと思います。

○藤本会長

感染者がもし従業員で発生した場合のBCPをどうやってつくったらいいかという、具体的なBCPモデルの作成支援だけではなくて、その作成支援をするときに、仙台市として例えばこういう基準でつくってくださいという社会的な規範、ルールを、ある程度コンセンサスをつくっていただきたいというご意見、そしてさらに、BCPやモデルを例えば仙台市が示すことで、それにも関わらず感染者が出たら、その不慮なものが起きてしまったところに対する新たな助成の支援、保険という形がどうかというのは分からないですが、そうしたものと、薄氷を踏むような思いで毎日ビジネスを運営していらっしゃる経営者の皆さんとしては、より事業活動を行いやすくなるというご意見でした。さらに、売上の問題もさることながら、従業員でもし感染が起きたときの社会的なインパクトの大きさといえますか、そこで事業を本当に継続できなくなるのではないかとこのことを恐れ、萎縮してしまって、経済活動がいかないという懸念がある。経済活動を延ばすというよりも、そうした萎縮している部分をいかに取り除くことによって、より活性化できるのではないかとこのお話でした。市長、いかがでしょうか。

○郡和子市長

非常によく分かります。ただ、新しいウイルスですから未知の部分もあり、恐ろしいのは当然なのですけれども、この間様々分かってきたこともあるわけです。例えば死亡率については、ほかの病気と比べるとどの程度なのか、重症化するリス

クはどういう場合なのかということですか、市内の医療体制はどのようになっているのか等、こういったような状況を、皆さんにしっかりとお伝えしていくことも必要なのだらうと思うのです。

本日、新型コロナウイルス感染症対応に関する検証結果を記者会見で発表させていただきました。この間、1月末から6月末までの期間にどのような対応をしてきたのかということについて取りまとめたものなのですが、その中で有識者の方々からご意見もいただきましたが、市民に向けたセミナーというのでしょうか、コロナとはこういうものであるということを知ってもらうような機会をつくるべきではないか。あるいは、リスクスポットについても、理解を得ていくためにどのように支援すべきかというようなことについても言及されておまして、まさにそのとおりであるなど受け止めたところでした。また、今日皆様方がお話になったところというのも、まさにそのとおりであると思っております。

それからPCR検査については、行政検査ではなくて、保険適用ではない自由診療の部分でも、検査体制が随分充実しているということもございます。それらも勘案した上で、いろいろと考えていかななくてはならない課題であるなど思いながら聞かせていただきました。

○藤本会長

仙台商工会議所とともに仙台市もが検討を進めている、ガイドラインに則った対策の在り方が示されることで、経営者の皆さんも事業に対してあまり萎縮することなく進めていけるのではないかと思います。

○郡和子市長

補足させていただきますが、経済対策の次の施策も考えていかななくてはいけないと思っておりますし、いわゆる仙台モデルということをご様方に言及いただいたということは、重く受け止めなくてはならないと私自身も思っております。いかにすれば、安心して事業を継続していただけるのか。ウイルスがすぐそばにある以上、全く感染者を出さないでいられると明言できないのも事実ですから、感染者が発生したとしても、どのように事業を継続していけるのかということについても、しっかりとした答えというのを導き出していかななくてはならないのだらうと考えております。

○藤本会長

例えば今飲食店に対しては、東京都では、ここは大丈夫です、対策できていますという、そのことをステッカー等を貼って表示していますけれども、今度通常の企業に対しても、BCPレベルでこういう対策をちゃんとやっている事業者であることのPR、特に食品関係は非常にクリティカルな問題でありますので、そういうところに少し拡大していく取り組みがあってもいいのではないかなというのが本日の提言の一つとなるのではないかと思います。

阿部委員から先ほど出てきた資本性金融の件、これについてはいかがでしょうか。

○遠藤経済局長

資金繰りを考えたときに、融資というのは一番身近なのですけれども、限界があるというのは承知しておりますので、阿部委員から出ました劣後ローン、三輪委員から出た資本性資金ということに関しては、現在、日本政策金融公庫と情報交換を行っております、これに対して行政としてどういう支援ができるかということ調整しているところでございます。

BSのバランスが崩れて、資本性の資金が必要というのは、ある程度規模が大きくなると必ず直面する問題であると認識しています。本当に小さな小売店ですとか、飲食店は融資で対応できるのですけれども、ある程度規模が大きくなったところは、資本の部分が必要になることから、その部分について、検討を進めています。

あと、仙台モデルというのがありますけれども、今作成しているガイドブックは、不特定多数の方が出入りする飲食店等を中心にしておりますけれども、業界ごとのガイドラインが百数十本出ているという状況がございますので、これを全部読み解くのはなかなか難しいのですが、仙台商工会議所と一緒にいかに多くの方に知っていただくか。市長もいつも申しておりますが、コロナに対する正しい知識を持ってもらった上で、業界ごとのガイドラインに取り組んでいただき、それを市民の方にも理解していただく。それが、経済回復の中では、マインドという点で非常に大きく、その点について行政としてどういう取り組みが考えられるか検討を進めているところでございます。

○藤本会長

委員の皆さんから、今後の経済成長、再生に向けた政策、今検討されている政策についてのコメントはありますか。

○一戸大佑委員

当会でも総会を毎年1回やるわけですが、その開催の有無を議論するときに、危険だから会えない、やらないというように、何か議論が対立軸になっている、要するに対立構造になりやすい議論になっているなど思うことがあります。例えば当会としては、4月の段階でも総会は現地でみんなで集まってやるという選択をしたのですが、中心の役員だけは現場に集まって、相当広い部屋を使い距離を取って、あと残りの会員はズーム上で二百数十人が入って、一緒に総会に参加するというふうに、安全・安心が必須ではありますが、そうした対立軸で見ずにどうしたらやれるかというところに立脚することは大切だと思います。そうした所に活路があるかもしれないと考えます。3月と6月の学生向けの合同企業説明会も全部現地開催と、それからウェブも併用してやっていますが、こういうタイミングは、アナログ or デジタル、どちらを取るのかというような話になりがちな部分もあり、そういう今まで大事にしてきたものを実現するために必要な策としてデジタルがあるとか、アナログがあるという組み立てをしていくということが、安全・安心の部分を考える上でも重要なのではないかと思います。

○藤本会長

大学では、学生と対面で講義をする様にしており、ゼミだけは、実験や実習、それから経済のゼミは後期から対面に切り替える方針となっています。ただ、デジタルになって良かったと思うことがあり4年生の就活がすごくしやすくなったという話も聞いています。アナログとデジタルの使い分けをこれからきちんとしていくべきであるというのが一戸委員のお話でした。

今回のディスカッションを簡単に私のほうで少しまとめてみます。

現状については業種、それから業態、さらに顧客ターゲット、これによってかなり格差が生じているという経済の状況であるということ。さらに、見通しが利かず、結果経営計画をつくり込めず、見直しがなかなか進まない状況下で、各社それぞれ合理化などの独自の取り組みは進めておられるということ。ただ、震災のときもそうでしたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、もともとあった先送りされていた課題が顕在化したため、本質的にビジネスモデルそのものをどう転換しなくてはならないという問題に直面している会社が少なくないというのが実態としてあります。

また、これまでの金融支援についてはかなり時宜を得て、国、地方ともに支援を

していただいたという認識は皆さんおありなのですが、先ほど出てきた資本性金融の窓口が充実していないという問題も、複数店舗の経営の支援の在り方についても検討が必要です。

さらに、きょう最後の議論に大きく展開されたのが、感染者が生じた際のBCPの支援についてです。これが、企業そのものはかなりバッシングを浴び、特に食品関係を扱っている企業は、風評被害により存続が危うくなるという可能性が非常に高いことから、BCPをしっかりやっている企業に対する支援の基準となる認定の取り組み、仙台モデルがあると、今後の大きなリスクヘッジという点で大きな効果が期待できます。

最後にUターン希望者については、住環境が非常にいい仙台市ということで、かなり見通しが明るく、仙台に魅力を感じていただける方が数多く戻ってきていただけることが期待されます。

それでは、市長にご発言をいただきたいと思います。

○郡和子市長

本当に今日はありがとうございます。何度かお話をさせていただきましたけれども、前線で頑張っておられる皆様方のお話をこの場で伺うことができ、本当にありがたく思います。

その上で、ぜひ皆さんと一緒に、コロナ禍を乗り越えて、経済を立て直して、希望に満ちた仙台をつくっていけるように、頑張ってまいりたいと思いますので、今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

○（事務局）経済企画課長

次回は10月か11月頃に開催予定をしておりますので、また日程調整させていただきたいと思います。引き続きよろしくお願いいたします。

5. 閉会

○（事務局）経済企画課長 では、以上で第22回仙台市中小企業活性化会議を閉会させていただきます。本日はありがとうございました。