

第25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3年5月25日（火）10:00～11:30

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎2階 第一委員会室

II 議事

1. 開会

○（事務局）経済企画課長

皆様、本日はご多用のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。定刻となりましたので、第25回仙台中小企業活性化会議を開会いたします。本日の司会を担当いたします仙台市経済局経済企画課の工藤でございます。

開会に先立ちまして、委員の委嘱について説明いたします。委員の皆様の机の上に委嘱状を置かせていただいております。また、オンラインでご参加の委員の皆様には事前に郵送しております。期間は本年4月1日から令和5年3月31日までの2年間でございます。どうぞよろしく願いいたします。

続きまして、会議の成立についてです。本日の会議は、委員10名のうち、過半数となります10名全員にご出席いただいておりますので、仙台中小企業活性化会議の組織及び運営に関する規則第3条第2項の規定による定足数を満たしており、本会議が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

開会に当たりまして市長の郡よりご挨拶申し上げます。

○郡和子市長

皆様、おはようございます。本日はお忙しい中、ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。また、日頃から本市の経済政策や今般のコロナウイルス対応に多大なるご理解とご尽力をいただいておりますこと、この場をお借りいたしまし

て、深く御礼を申し上げます。

そして、このたびは快く中小企業活性化会議の委員をお引き受けいただきましたことも、改めまして感謝申し上げます。皆様方には、この中小企業活性化会議におきまして、本市経済の置かれている状況や、どのような施策の方向性がいいのかなど、活発なご議論をいただきたいと思っております。

この会議では平成27年に設置以来、地元の皆様方の切なる声を様々ご議論いただいております、本市の経済施策の方向性を決める大きな力となっています。まさに経済政策の根幹をなす大変重要な会議であると認識しております。

コロナ禍で大変厳しい状況が長く続いておりますが、先般は厳しい現場の企業の皆様方のお声や、こういう対策を取るべきであるということがこの会議で聞かせていただき、「仙台市経済成長戦略2023」の改定に反映したところです。

皆様には、それぞれ専門の方々から、これまで培ってこられた知見、ご経験を生かしていただいてご意見を賜ることを、大変期待しております。

少子高齢化による経済の縮小、ICTの進展、そして経済のグローバル化など、社会が様々に変化する中で、地元企業の皆様がいかに事業を継続していくか、そして地域経済を発展させていくのか。今般のコロナによって、新しい生活様式も定着してきているところですが、企業の皆様方が、大きな変化の波にいかにしなやかに対応できるかどうか、事業を継続していく上で大変に重要不可欠なことだと感じております。

ぜひ皆様方にはその点も含めて、これから活発なご意見をご開陳いただきまして、本市のために、ひいては東北経済のために多大なるご貢献をいただきますようお願いさせていただきたいと思っております。

これから2年間、皆様方のお力をいただきながら、仙台市としても経済施策をしっかりと打ち出していきたいと思っております。よろしくようお願い申し上げます。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、この会議の趣旨、位置づけにつきまして、簡単に説明申し上げます。

（資料2に基づき説明）

それでは、新たな委員をお迎えして、初めての会議となりますので、各委員の皆様よりお一人1分程度、簡単に自己紹介をお願いいたします。阿部委員より時計回りでお願いいたします。その後、オンラインでご参加の委員の皆様には、赤羽委員、

佐藤委員の順で自己紹介をお願いできればと存じます。それでは、阿部委員、お願いいたします。

○阿部昌展委員

おはようございます。この活性化会議なのですが、私は平成27年度から支援機関のオブザーバーとして参加しておりまして、令和元年度からは委員として2年間務めさせていただいたという経緯がございます。支援機関でもございますので、仙台市と歩調を合わせて、この仙台市経済成長戦略2023を成果あるものにしていくために協力させていただきたいと思っております。微力ではございますが、引き続き支援させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、伊勢委員、お願いいたします。

○伊勢千佳子委員

株式会社イトオンの伊勢と申します。どうぞよろしくお願いいたします。イベント企画、制作運営、映像の制作、それからバンドのリハーサルスタジオなども経営しております。

イベント関係は、皆さんもご存知と思いますが、やはりコロナウイルスでは大きな影響を受けております。現状も、いわゆる企業のイベントは、大規模なものだけでなく小規模なものも自粛が続いている状況ですので、そういった面ではかなりの打撃を受けております。

幸い弊社の場合、映像関係の分野も手がけておりましたので、映像はむしろオンライン化や、デジタル化が進んでいますので、そちらのほうに若干シフトして進めている状況でございます。

また、個人的にも音楽的なことが好きで、文化事業などの主催や、別な会社でミュージカルスクールの運営をしておりました。東北大の藤本先生にもお世話になりました。また、R I P S 塾にも1期のメンバーとして参加しておりました。

私は経営者としては、本当にまだまだですが、何か少しでもお役に立てましたらと思い、参加させていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、一戸委員、お願いいたします。

○一戸大佑委員

おはようございます。中小企業家同友会の一戸と申します。当会、全国組織でございまして、全国4万5,000社で組織しております。中小企業経営者で組織する団体の事務局を務めております。私は新卒で入りましたので、中小企業経営者の皆さんに育てていただいたといっても過言ではありません。よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、小川委員、お願いいたします。

○小川美嘉委員

初めまして、キューアンドエー株式会社の総務本部を担当しております小川美嘉と申します。弊社はコールセンターを営んでいる会社でございます。コールセンターの窓口の種類が様々ある中で、弊社のコールセンターの窓口はITテクニカルをサポートをする窓口でございます。本社は東京にありますが、全センターが10か所にございまして、実は仙台が最大の設置数と雇用人数を誇っているという特色がございます。

現在、仙台は、グループ会社を含めて1,300名のスタッフが働いている職場です。IT系の仕事なので、男性の比率が高いと感じる方も多いかと思いますが、実は女性も男性も半数ずつです。地場の採用を行っておりますので、女性たちが活躍していることが特色の一つと感じております。皆さん、どうぞよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、神谷委員、お願いいたします。

○神谷貴宏委員

おはようございます。ヒューレックスの神谷と申します。よろしくお願いいたします。弊社は2003年に仙台で創業しまして、企業の中途採用、正社員の採用をお手伝いする仕事をしております。特に企業の幹部や、管理職、特定の技術を持つエンジニア、そういった辺りをメインで支援している会社です。

人の面でいうと、地域の中で転職する方も当然そうなのですが、首都圏をはじめとして、全国から仙台へ、東北へUターンをしたり、Iターンをしたりと、そういった方々の支援もしながら仕事を行っております。

今回、雇用という面で地域を活性化するような、そんな意見を少しでも出していただければと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、田口委員、お願いいたします。

○田口庸友委員

おはようございます。七十七リサーチ&コンサルティングの田口と申します。七十七銀行の子会社として2018年7月に設立され、間もなく3年という会社でして、リサーチ、調査研究部門とコンサルティング、企業経営の様々な支援をしています。私は、銀行時代から7年ぐらい経済調査一本でやっており、この会社でやることはこれしかないという強い思いで、いろいろなアイデアを出しては、ああ、駄目かなということを繰り返しています。また、いろいろな調査を積み重ねて、最近メディアにも取り上げられるようになってきて、名前が知られるようになりました。

私は秋田出身で、大学も仙台です。東北を出たことがなく、とにかく地域経済に対して強い思い入れがあり、東京に行かなければ駄目だという今の風潮を非常に危惧しております。これからはというか、前からなのですけれども、地方の時代になると思っており、どんどん東京に持っていかれているのを何とか引き戻せないかということで、いろいろなマニアックな調査をやっておりますので、変な意見も多々あるかと思いますが、皆さんからいろいろな勉強をさせていただきながら、この会でいろんな意見をしていけ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。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、中村委員、お願いいたします。

○中村圭祐委員

おはようございます。コンストラクト・モーメントの中村と申します。弊社は、3つの部門がありまして、一つが、日本酒をメインにした居酒屋の飲食部門、もう一つが、そこから出た万能調味料、なかむラー油というラー油を造っております。仙台市と姉妹都市のフィンランドのオウル市に輸出をスタートして、FWBC様と一緒にやらせていただいたのですけれども、こちらを皮切りに、スウェーデン、台湾、ベトナム、アメリカとシンガポールにもテストマーケティングなどで販売経験をさせていただきました。あと私はもともとイトオンでバンドをずっとやっておりまして、ツアーとかにも行ったのですけれども、そのときにできる仕事って何かなと思ったときに、ホームページとかITが、漫画喫茶でできて一番よかったので、

それをそのまま今も事業として残しています。

もう一つが、前年度、仙台市の経済局で都の杜・仙台という地域ブランドに参画し、運営もさせていただきました。そういった部分でいろいろなお話を皆さんと意見交換できればと思って楽しみにしておりましたので、どうぞよろしく願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きまして、福島委員、お願いいたします。

○福島路委員

皆さん、こんにちは。東北大学経済学研究科の福島と申します。専門は経営学です。地域企業といいますと、ほとんどが中小企業になりますので、日々中小企業経営を勉強しております。

先ほども街を歩いてみたのですが、今回のコロナの影響で、今まで開いていたお店が閉まっていたり、他方で新しいお店が出てきたりしていました。変化の時代において、コロナは悪いほうにも、いいほうにもあると。ある意味でコロナがチャンスになるという動きは、全国的にも事例が出てきておりますので、仙台も、悪い面だけではなくて、これをチャンスに大きく飛躍するきっかけになるように、この委員会でそういったアイデアが出ることを大変期待しております。どうぞ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、オンラインでご参加の赤羽委員、お願いいたします。

○赤羽優子委員

株式会社ティ・ディ・シーの赤羽と申します。どうぞよろしく願いいたします。私は、宮城県利府町で精密加工の会社をやっておりまして、地元でものづくりをしております。地域未来牽引企業やグローバルニッチトップ企業として、オンリーワンのもので、国内外に広く販路を求めて輸出などをしております。そうした中で、東北大学に2023年にできる放射光施設等を活用した新たな事業を作る取り組みをしており、大学のイノベティブな施設と、地域企業はどう関わっていいのかということ、ここ数年模索してきておりますので、これを多くの地域企業に広げていくことで、地域活性化ができればいいと思っております。

また、栃木県で自治医科大学と大学発ベンチャーを作るなどの新しい取り組みも

しています。

古い中小企業をずっとやっておりますのと、大学発ベンチャーと、2つの事業を
やっておりますので、そうしたところでアイデアを出したり、皆さんといろいろ意
見交換したりできればいいなと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

続きます、佐藤委員、よろしくお願いいたします。

○佐藤博美委員

ICTの力で仕事をもっと便利に軽やかにというコンセプトで日々活動しておりま
す。東通インテグレート株式会社の佐藤でございます。どうぞよろしくお願いいたします
ます。

様々な業種、業態の企業様に、ICTを導入いただくことで業務の効率化、コスト
の削減、AI化を支援しており、企業様とDXに向けての取り組みを行っております。

私どもの強みといたしましては、業種別の専門チームがお客様の課題をヒアリング
し、課題解決の為のご提案から、施工、保守メンテナンスまでワンストップでサービ
スを展開致しております。セールスエンジニアが、365日体制で対応いたしております。
このコロナ禍もありまして、マーケットが急速に変化しておりますので、環境変化に
対応し、微力ながら様々な企業様の課題をご支援できればと思っております。

今回はどういうところでお力になれるか分からないのですが、精いっぱい取り組ま
せていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

皆様、ありがとうございました。

続きます、本会議の会長及び副会長の選任に移ります。

参考資料の仙台市中小企業活性化会議の組織及び運営に関する規則第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が、お許しいただけるのであれば、
事務局より推薦を行い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、会長に福嶋委員、副会長に阿部委員を推薦いたします。皆様、いかが
でしょうか。

（拍手）

ありがとうございます。それでは、ご異議がございませんようですので、委員の

お二人には会長、副会長をお引き受けいただくということでよろしいでしょうか。
ありがとうございます。

では、就任に当たりまして、会長、副会長から一言ずつご挨拶をいただければと思います。福嶋会長、よろしく申し上げます。

○福嶋会長

ただいま会長を拝命した福嶋と申します。大変限られた時間ですので、議論をなるべく充実させるように、拙い司会になるかもしれませんが、どうぞ皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

ありがとうございます。続きまして、阿部副会長、よろしくお願いいたします。

○阿部副会長

よろしくお願いいたします。福嶋会長をサポートということで、しっかり務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

ありがとうございます。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。中小企業活性化会議の組織及び運営に関する規則第3条第1項の規定によりまして、会長が議事進行を務めることになっております。福嶋会長には議長席へのご移動をお願いいたします。

3. 事務局からの説明

○福嶋会長

それでは、ここから進行させていただきます。よろしくお願いいたします。

まず、会議の進め方や実施スケジュールについて、事務局より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

それでは、初めに会議の進め方についてでございます。本会議は公開となっており、議事録作成のため議事内容を録音しておりますことをご了承願います。なお、公表する議事録の確認につきましては、議事録署名委員にお願いし、福嶋会長とともに内容の確認をお願いしたいと存じます。今回は委員の五十音順で赤羽委員にお願いさせていただきたいと存じます。次回以降も順番でお願いしたいと思っております。

で、ご協力のほどお願いいたします。

次に、会議の実施スケジュールについてでございます。

(資料3に基づき説明)

○福嶋会長

ありがとうございます。事務局より説明がありましたスケジュール、会議の進め方について、何かご質問等ありますでしょうか。

それでは、このように進めさせていただきたいと思います。

続きまして、今後意見交換を進めていく上での参考としたいと思いますので、事務局より市の政策について説明をお願いいたします。

○(事務局)経済企画課長

(資料4-1に基づき説明)

○福嶋会長

ありがとうございました。これまでの事務局からの説明に対し、何かご質問とかご意見のある方は挙手をいただければと思います。

戦略は2019年から2023年度ということで、コロナによってまた少し変更を加えたということですが、今ご説明していただいたものは、コロナ前に策定したものでしょうか。

○(事務局)経済企画課長

今ご説明申し上げた中で、もともとこの戦略は7つの重点プロジェクトを掲げて展開してきましたけれども、コロナ禍を踏まえまして、7つのプロジェクトに2つの感染症対策プロジェクトを追加したという形になっております。

もう少し具体的に申しますと、この資料の13ページから16ページに追加したプロジェクト1とプロジェクト2にそれぞれに応じた具体の施策として、地域経済の下支的な施策や、変革を促進するための施策を掲載しました。また、14ページと16ページの下に評価指標がございますけれども、このプロジェクトに対応する評価指標を追加した形で改定したというところでございます。

この改定の前段として、資料の5ページ、6ページ、新型コロナウイルス感染症がもたらす環境の変化といった分析も追加しております。また、10ページで、ウイズコロナ時代に本市の持つポテンシャルという部分を加える形での改定を今年3月に行ったところでございます。

○福嶋会長

ありがとうございました。ほかに皆さんからご質問あるいはご意見がある方は、特になければ、早速意見交換に入りたいと思います。

4. 委員による意見交換

○福嶋会長

今回、初めての会議で、皆さんには忌憚のないご意見をいただきたいのですが、内容につきましては、委員としての意気込みとか、市の経済施策に対する所感とか、自社とか業界に対する関心事項、直面する課題、新型コロナウイルス感染症に関わる影響などお話しいただければと思います。皆さん、中小企業の命運を背負っていると思いますので、ぜひこの場でご発言いただけたらと思います。中村さん、いかがですか。

○中村圭祐委員

そうですね、まず飲食店の観点から言いますと、今は移転しましたが、私のお店が一番町四丁目の昔の中央警察署の近くにあり、去年の4月ぐらいに、その近くで結構大きめの最初のクラスターが出てしまいました。そこからいろいろ話し合った結果、早い段階で2か月間お店を休む決断をしました。そこでどうしようかといったときに、まだフードデリバリーサービスが仙台に来る前だったので、テイクアウトとデリバリーを自転車でやらせていただいて、それが功を奏しメディアなどでも大分取り上げていただきました。フードデリバリーサービスが来てからは、テイクアウトは全体的に落ち着いています。ただフードデリバリーサービスはいろんな企業の新規参入が多く、まだまだ増えていくのではないかと思っています。ただ、買う側は、どれを使ったらいいのかわからなくて、クーポンありきというところもあったりします。

飲食店側も、デリバリーという選択肢はあるのですが、どれを使ったら一番効果的かというのもまだ分かっていないなということと、最初から懸念されていたのが、全体的に平均で35%ぐらい手数料を取られてしまうので、店舗で1,000円を出しているものをデリバリーしてしまうと350円取られて、原価が大体3割ぐらいになると、合わせて650円ぐらい取られて、残りが人件費と光熱費となると、ほぼ残らない。デリバリー会社は金額を上乗せして大丈夫と言うのですが、そうすると、消

費者の方は普段店舗で1,000円で食べているものが、デリバリーだと1,200円とか1,500円になってしまいます。あと、デリバリーだと作りたてではなくなってしまい、そういう部分で若干不満が出ることもあるので、デリバリーも一概には良いと言えない。大手だと、オペレーションがしっかりしているのですけれども、個人店だとなかなか難しいというのもあります。テイクアウトに関しては、今はもう落ち着いていると思っております。

○福嶋会長

ありがとうございます。飲食店系の状況は、デリバリーサービスはかなり増えているけれども、と。

○中村圭祐委員

そうですね。うちは日本酒をメインにやっているのですけれども、蔵元のダメージが大きかったので、何かできないかと思ったときに、テイクアウトをいろいろ調べて、ツイッターとかでお話をしていたら、かなり話題にさせていただきまして、全国からいろんな問合せもいただいた。その後、国税から酒税の特例措置が出て、許可を取ればお酒のテイクアウトをできるようになり、私もすぐに始めました。一時期はかなり大きかったのですが、今は落ち着いている感じです。それは、この状況下で飲食店の営業形態がある程度確立されてきたため、テイクアウトをしなくてもよくなってきたのではないかと、そういった意見もありました。

あとは、ラー油の商品は、オンラインは最近すごく伸びています。普通にお店で買うよりも、AmazonやECサイトで買うことがすごく増えたので、オンラインの売り上げがかなり上がり、全体的にも顕著です。伸びている企業というのは、ただ単純に写真を載せているのではなくて、動画だったり、ストーリーの見せ方、付加価値のつけ方がうまい企業、商品が売れているという傾向があると思います。

○福嶋会長

ありがとうございます。飲食系は、今回コロナで一番影響を受けている分野ですけれども、新しいサービスがどんどん入ってきて、それをうまく利用しているところと、そうじゃないところというのは、やっぱり差が出てきているのでしょうか。

○中村圭祐委員

そうですね、敏感にというか、この状況下で待つのではなくて、攻めるというか、どうするかをずっと考えている店舗は伸びているのかなという、コロナが終わるの

を待つというスタンスのところは相当厳しいと思います。

あと、個人的には、協力金でかなり助かっています。個人店は大分ありがたがっていると思います。

○福嶋会長

ありがとうございます。ほかの分野、あるいはこれに関連したところでも結構ですが、いかがでしょうか。当てさせていただいてよろしいですか。

では、隣の田口さんお願いします。

○田口庸友委員

私は、コロナショックが始まる前から、地域経済、景気が、やや後退しつつあったと見ています。例えば、思い返していただくと、2019年10月の消費税引き上げ前の駆け込みとその反動減があった。10月には台風19号があつて、その冬は暖冬であったりとか、沿岸部では不漁だったりということがあつて、県内経済は多分2019年後半ぐらいから割と厳しかった。その前の1年前から日米貿易摩擦というのがあつて、県内製造業が非常に厳しい状況にあつたと思います。そこで、そろそろ底打ちするかなという頃にコロナショックが来たので、コロナ前からのいろいろな課題に、コロナによる課題が加わったという状況になったと考えます。コロナショックが余りにも大きく、人手不足であったり、生産性が低かったりというようなコロナ前からの未解決の課題が忘れられています。コロナ収束後のニューノーマルにプラスして、これらの課題にも取り組んでいかなければいけないと思います。地域経済を支えているのは中小企業なのですけれども、とにかく専門の人材などの人手不足に加えて、いろいろな経済資源が不足しているという課題があると思います。

ですので、よく言われているのは競争と協業ということです。助ける部分は助け合つて、競争する部分は競争するということが必要であり、本業部分で競争して、協業できる部分はいろいろなところで協力し合うということです。思案する中で、地域で持ち株会社を作って、資源不足を解消できないかと考えたことがありました。例えば、被災地沿岸部の水産加工業が非常に苦しいと言われているのですが、地域産業の6次産業化、水産業、加工業だけではなくて、氷を作っている会社、発泡スチロールを造っている会社などいろいろな会社を、地域に出資している持ち株会社にぶら下げて、経理部門など共通できるような総務部門を共通化し、それぞれが本業に特化して頑張るという方法で、地域に持ち株会社を作ったらどうかという話を

していました。

多分、今は国分町が仙台市で一番厳しいと思っています。国分町は、確かに感染リスクは高いと言われているのですが、一方で国分町というのは単に経済活動の場ではなくて、接待や飲食という一つの文化を形成してきた場であり、経済効率性や採算で切り捨てていいわけがないと私は思っております。何とか国分町の街の灯を消さないためにはどうしたらいいかと考えたときに、国分町に、何か事業体を作って、共有できるものは共有するといった形で支えていく仕組みはないかと考えておりました。その形というのはなかなか難しく、個人事業主も多いと、経営基盤が弱く、協力金が実は売上より大きいという会社もあるかもしれません。しかし、あそこは点の集合ではなくて、線として、面として、一つの歓楽街であり、文化を形成しているところですので、個別に支援するのではなくて、みんなで固まって、共通できるものは共通してコストを下げながらやっていく方法はないかと考えています。恐らく、制度設計といった仕組みづくりということになるのではないかと考えています。

あと、親会社のOBとかが保険会社、損害保険や生命保険の会社に行っているのを見てみたのですが、これだけの状況は、言ってみれば自然災害みたいなものだと考えており、コロナによる様々な災害という位置づけで、保険事故と捉えて、何か保険の仕組みを使って補填できることはないかと思っています。今、休業要請をしてもなかなか休業できない業者というのは、生活がかかっている、やらないとやっていけないという部分があると思うのですが、そこで十分な給付金なり、保険金という仕組みがあれば、それは思い切って休業して、感染対策に協力することができるのではないかと考えておりました。あいおいニッセイに聞いてみました。あいおいニッセイというのは損害保険協会の会長社で、やはりいち早くコロナに対する保険に取り組んできた。既存の損害保険に特約を付けたり、様々な自治体との契約もあるということでしたので、これも制度設計次第だと。満額保険で保険料負担すると、恐らく保険負担が大きくなるのですが、特約としてプラス部分を負担する形で、様々な保険の仕組みを使えるのではないかと聞いてみました。ですので、今、コロナについて、いろんな人が一生懸命協力して対応しているところなのですが、やはり金融サイドとしてもそういった取り組み、とにかく使えるものは何でも使って、しかも今ある仕組みをちょっと変えることによって支援していけるの

ではないかと。これ以上大きなアイデアはないのですけれども、そういったことを考えておりました。

○福嶋会長

ありがとうございました。国分町の話なのですけれども、私も産業集積とかを研究しておりますので、協業が重要だというのは感じています。長く続く産業集積は、その中で競争しながらも協調しているのですよね。どこを協調するかというのが問題ではあるのですけれども、そういった仕組みを作ることによって、文化としても、地域としても長く生存することができる。そういう仕組みを、これを機に作るというのは、一ついいアイデアかなと思いました。ありがとうございます。

人手不足ということに関連しまして、人の流れについて、ヒューレックスの神谷さん、お話しいただけますか。

○神谷貴宏委員

ありがとうございます。そうですね、人手不足という部分で、先ほど田口さんのお話であったように、コロナ前から中小企業における人手不足というのは課題としてあったと思います。ただ、人手不足が人の数というよりも、何かができる人がいないからチャレンジできないという、その辺り、つまり技術、技能を持った人材が少ない、なかなか採用ができていない、もしくは育成ができていないというのが課題としてあったと思っています。

私どもの場合、そこをUターンやIターンで確保できないかと動いているところです。たまたま今朝テレビを見たら、1年前、首都圏に住む新卒者の地元へのUターン就職の希望が20%台だったのが、今期、2022年卒だと40%半ばまで急激に上がっていると。地元志向が非常に高まっているというニュースをやっていました。

そのときに思ったのが、今転職者も似たような傾向で、東京に住んでいると、当然今は地元へ帰省ができない時代ということもあって、地元へUターンしたいという問合せが、弊社でも多くなってきています。もしくは、配偶者がこちらの出身なので、Iターンで東北、仙台に戻ってきたいということがあります。ただ、問題なのが、相談だけなのです。実際に動いている人もいますが、まだそこまで急激に増えていない。

一方の企業も、人手不足で採用したいというのはあるのですが、思い切って取るところまでいっていないというのを、肌感としては感じています。もう一步踏み込

めば、多分Uターンで、この地域に戻ってくる人も増えるのではないかと。企業も、採用できるタイミングに入ってきているようには思うのですが、もう一歩が進んでいないので、お互い様子を見ているという、そんな印象があります。

そこに対して今考えているのが、やはりもっと情報発信、地元の企業でも採用ニーズがこれだけあるというのを、特にUターン、Iターンの人材に対しても伝えていけば、具体的に動く人も多くなるのかなと期待しているのが一つと、企業のほうも当然人を取れば、その分費用がかかる、人件費がかかるというところがネックになって、今のタイミングで果たしていいかと躊躇しているところがあると思います。宮城県で取り組んでいるプロフェッショナル人材戦略拠点事業という、企業が中途採用をされて、管理職以上になるような方を採用したときに、給与として余分にかかる部分の費用を助成する制度があるのですが、これを申し込もうとする企業は、結構積極的に採用しているというような事例もあります。やはりお金にはなりませんけれども、実弾として何か費用の助成などがあると、そういう中核人材を中小企業でも積極的に取っていくという動きも出る。だから、情報発信と支援制度を地域の中小企業に対してできないかなと。このタイミングでこそ、首都圏から地方に戻ってくる流れができると思いますので、何かそういった取り組みができればと考えているところでございます。以上です。

○福嶋会長

ありがとうございます。人材不足で今不足している業種とか、どういうタイプの人材でしょうか。よく相談が来るというのは。

○神谷貴宏委員

不足しているところは、一つは当たり前なのですがけれども、物流関係が非常に忙しいです。また、物流に対して卸をしているような会社等も忙しい。従来からそうですけれども、IT関連は、エンジニアが恒常的に不足しているマーケットだと思いますので、コロナ前からではありますが、コロナ後に関しても忙しいところはあります。

あとは、業種ではないのですが、職種として、今、企業からの営業系の相談が増えておりまして、話を聞くと、コロナ後を見据えたときに、一番は稼ぐ部門、収益を取り戻していくという部門で、営業力を強化したいという企業が増えてきたというのが、この春先前ぐらいから傾向としてはあるのかなと思っております。

今、製造業全般に関しては、止まっている状態のほうが多いかもしれないのですが、そこも一部、特に半導体関連であったりとかは、どうしても優秀な人材が欲しいという動きに入ってきていると思いますので、製造業の中でも濃淡が出てきているのではないかなというのは感じているところです。

○福島会長

ありがとうございます。Iターン、Uターンは、うちの大学の卒業生に聞きますと、やはり戻りたいという話はすごく多いのですが、戻るところがないということが問題のようです。帰巢本能という変な言い方ですが、東北は比較的帰巢本能が他の地域より高いのではないかということを感じております。ですから、情報発信やいろいろな支援制度をもう少し効果的にやると、ひょっとしたら戻ってきたいという潜在ニーズを掘り起こせるのではないかという印象は受けております。ありがとうございました。

もし皆さんのほうから何か質問がございましたら、ぜひ忌憚なく。では、次に小川さん、よろしいですか。

○小川美嘉委員

人の流れのお話が神谷さんからもありましたが、やはりコロナの影響を受けて、中央圏からこちら、地元へ転職をお考えになられている方、新卒の採用もそうですが、昨年ぐっと上がってきたというのは、弊社の中の実績でも数字で見るところです。

とはいえ、やはり仙台市の戦略のデータでもあるとおり、優秀な若者が仙台市に集まってくるのだけれども、どうしても流れ出てしまうというところを止める策をそろそろ準備しておかなければならない。こういうパンデミックな機会があって地元志向が高まる、もしくは震災などの部分で、例えば地元へ帰って応援したいというような、そういうトリガーがないと、この地で安定して働きたいと思えないというのは、今後長期間見据えると厳しくなってくる場面があると個人的には思っています。

やはり一つの雇用の地だけではなくて、例えば中小企業を否定するわけではもちろんないのですけれども、本社化だとか、その企業に対する魅力、PRの活動を強めて、より求職者に遡及していかないと。最近の傾向ですと、もちろん会社としての安定性を求められる方が多いのですが、加えて、その企業、職場で自分がやり切

れること、働きがいがある職場かどうかということを見ていて感じています。この辺りの露出の仕方を、大小問わず、企業のほうから発信していく努力が、まずは必要なのかなと個人的には感じています。

企業誘致も積極的に仙台市様はされておりますので、その辺り、助成も含めていろいろな魅力のある取り組みがされているかと思います。例えば福岡市と同じような助成制度が仙台市でもありますが、それにプラスして本社化に対する助成だったりとか、企業の働きがいに通じるような商材に関わるPRに伴う助成だったりとか、この辺りを少し踏み込んで考えていただくと、もっともっと地場の企業としての魅力や認知が高まっていくのかなと個人的には考えています。

○福嶋会長

ありがとうございます。企業の魅力を高めるということですね。若い方の意識というのは、結構変わってきていると思うのですが、流動性は高くなっていますか。

○小川美嘉委員

そうですね、どんどん高くなっているのではないかと思っています。やはりこれまでだと、生涯その企業に勤めて、安定性だけを求め続けるという方が多かったのですが、最近はお両親のご意見も含めて、安定性を求める学生が多いながらも、どちらかという自分自身が魅力ある職場だと感じられるかどうか、業種態を問わず選定するというイメージがあります。

あとは、やはり若い方たちが、どちらかというSDGsだったり、CSR活動だったり、その企業が社会に対しての貢献活動を、どんな目線でやっていらっしゃるのかということも非常によく勉強されていて、かつボランティアですとか、その辺りも視野に入れて選んでいると感じております。

○福嶋会長

ありがとうございます。大学でもそういったところを教えており、ちょっと効果が出てきたのでしょうか。

では、一戸さん、お願いします。

○一戸大佑委員

よろしくお願いします。田口さんにマクロの話をしていただいたので、現場に近づけてお話しさせていただきます。当会は地元中小企業経営者1,000名で組織してお

り、2020年度は年間5回、現場の声を聴くアンケート調査をしまして、回答率が40%から50%で推移しています。2020年3月の時点で製造業、卸売、小売、それからサービス業に影響が出て、2020年5月の時点で資金繰りを通じて全業種に影響が出始めました。2020年9月の時点で全業種、全地域、それから全正規従業員規模で売上減少が見られた。このように広がっていったというのが全体像ですが、年度末の最終的な調査結果によると、売上、経常利益ともに、0から20%減というのが一番多い回答で、次に多い回答が、売上も経常利益も2割増でした。このように、全体的には厳しいのですけれども、実は二極化していると思われるのではないかなと思っております。

それから、先ほど助成金、補助金の話もありましたが、これは経常利益に含まれていきますので、実際には厳しいのですけれども、最終的な単年度で見ると、思ったより悪くないというのが全体像で、救われた企業というのは非常に多く、支援の意味はあったのかと思います。

これからどれくらい事業継続できますかという質問項目では、2020年3月では、事業継続は6か月と答えている企業が一番多かったです。それぐらい厳しかったわけですが、年度末の結果でいうと、12か月以上と答えている企業が一番多いです。これは、資金繰りがおおむね終わったということで、ここから1年間は消耗戦になっていきますので、今当会の方針として、いかに本業を深めるかということテーマに掲げております。例えば飲食店であれば、飲食店という本業を深めていくのか、それとも食というキーワードで本業を深めていくのかによって、事業領域や事業展開が変わってきます。飲食店で本業を深めるというのは、それは本当に一つの策なので、商品の提供と実際に食べるということが同時に消費されるのが飲食店のサービス業の特徴なわけですが、それをデリバリーとか、ギフトとかで、時間軸や場面を変えると、そういう戦略で生き残っていくという方法もあります。事業再構築の取り組みなどもあります。飲食店が、例えば食品製造業に転換するという業種転換を考えるタイミングでもありますし、何をもって本業というかという点がポイントとなります。ビルメンテナンスの仕事をしている会社でも、例えば消防設備、それからエレベーターの保守管理、清掃、空調設備、様々なジャンルが全部本業と捉えているところもあります。これは業界とか業種がまたがるわけですが、中小企業こそ今そういうタイミングに入っていると思っております、本業を深めれば、事業領

域が広がっていくという、この一つをキーワードにして、自助努力の視点になりますけれども、こういったところが今ポイントになってきていると考えております。

○福嶋会長

ありがとうございました。

○中村圭祐委員

一つだけいいですか。すごく共感した部分がありました。うちは、なかむラー油という商品の自社工場があるのですけれども、飲食店はパスタソースだったりとか、ピクルスだったりとか、瓶詰めの商品という商品を作れない、商品化ができない。OEMで工場に委託するとなると、飲食店1店舗だと大量のロットになってしまう。事業再構築という部分でそういった商品を作る施設、できれば様々な企業でソース類とか、ドレッシングとか、漬け物、お弁当、惣菜業も含めた商品を作る総合の施設があればいいなと思っています。私も考えてはいるのですが、売り上げが落ちていなかったんで、事業再構築補助金に申し込みができないなど、悩ましいところがあります。

あと、昨年都の杜・仙台では、参画しているいろいろな企業様の商品を詰め合わせた七夕のギフトセットを作りました。認知度がちょっと足りず、セット数は目標に届かなかったのですが、すごく評判がよかったので、それを都の杜・仙台に残すとか、経済局の事業でそうしたギフトを作るなどして、皆さんの協業という面でも、いろいろな商品を詰め合わせて外に発信していく。特にオンラインが伸びているので、外に発信して行って外貨を稼ぐ、その次に輸出。うちも全くゼロから輸出をサポートしていただいた経緯がありますので、できないということはないと思います。仙台市の施設で、廃校を利用したりとか、そういうセントラルキッチンのような場所があり、飲食店がそこに作りに行って、作った商品を外に販売する。その販売ツールになるのが都の杜・仙台だったりするといいなと思っておりました。

○福嶋会長

ありがとうございます。各社だけではなくて、集団で協力するというようなものを促進するような施策というのは考えられそうですね。

では、伊勢さん、お願いします。

○伊勢千佳子委員

少し質問もあるのでありますが、皆さんにも、先生にもお伺いしたいのですが、

例えば事業転換のために設備投資などを新たに始めたときに、海外を見ていると、ワクチン接種が進み、すごい勢いで元へ戻るといった流れが出てくるのではないかとというイメージがあります。新規事業として設備投資をした場合、大手は新しい新事業、業態ですとか、新分野で確立するとは思いますが、中小が1社で頑張ってみてきたときに、すでに新業態の市場は飽和状態で、逆に従来への回帰のほうが大きく、設備投資が回収できない危険性というのは、どのぐらいで現状認識されているのでしょうか。

イベント、舞台、歌、音楽など、ほぼ対面型の事業をメインでやってきたのですが、どうしても音の遅延とかの問題があって、オンラインがそこまでは進まない。無観客のライブで見ていただく以外は、リアルタイムのオンラインでの対面型というのは、音楽ではなかなか難しく、動画にしてアーカイブを残す、そして動画をご覧いただくくらいです。5Gが主流になって遅延がなくなったときにどうなるかは、またもう一つ未来の話なのですが、オンライン化という新しいことを進めていって新たに思ったのは、やはり直接の交流は大事だということです。また、事務面でもまだまだアナログで、手書きで表計算ということが普通に行われていて、そういう部分のオンライン化がもっと進んでほしいと思っはいるのですが、全体で企業のスタンスをどんどん新たにしようとした先のリスク予測も必要かと感じていますがいかがでしょうか。

○田口庸友委員

ワクチンについて諸外国との比較の話をしますと、イギリスやアメリカはかなりワクチン接種が進んでいまして、1回でも接種した人の割合が半分を超えており、アメリカのラスベガスやイギリスでは、飲食店を開放して、かなり元に戻っているという状況があります。

ただ、日本との決定的な違いが、イギリスやアメリカは高齢化率が16%ないし18%です。日本は28%で、これだけ高齢者の多い日本が、高齢者から優先接種を行うのですが、アメリカ、イギリスの諸外国のように経済活動がすぐ元に戻るかというと、多分難しい。やはり接種した後もかなり慎重な行動を取る、変異株に対する恐れが残ったときに、しばらくは低調になるのではないかとという見方があります。高齢者の方も消費したいという気持ちはあり、いろいろやりたいと思っはいるのですが、まだそういう活動をするのが怖いという意識が残るのではないかと、その

辺は少し様子を見たほうがいいのかと思います。

○福嶋会長

中小企業にとっては、どのタイミングでどれだけ投資をしていくか、ワクチンの普及やコロナ収束のスピードを踏まえることが重要です。今のところ誰がそれを見通せるかというのは、かなり難しい話ではありますが、先ほど田口さんがおっしゃったように、日本だと少し緩やかなのではないかと。アメリカとかイギリスほど急速に戻るということはないかもしれない。

ただ、コロナの前と同じには絶対に戻らないと思います。いろいろなデジタル化というのを経験していますので、それを知ってしまった人たちを対象にして、ビジネスをしていかななくてはならないということは念頭に置かないといけないと思います。東通の佐藤さん、何かご意見ありますか。

○佐藤博美委員

新型コロナ発生から1年以上たちまして、企業の動きとして大きな変化があると感じています。当初各社は対面かテレワークか、二つの選択の中で非対面に向けての準備を進めておりました。テレワークが必要だとか、不要だとかという議論があったのですが、1年以上たちまして、コロナの状況が大きく好転したとしても、ハイブリッド型でどのような環境になっても仕事ができる環境づくりが進んでいると実感しています。

また、経済産業省のIT導入支援事業者として昨年1年間、そして今年もまた引き続き取り組んでおりますが、こうした補助金等を使って、ICTの準備をしていきたいという中小企業は非常に多くて、引き合いや問合せも本当に急増しています。ただ、申請の手続き等はとても分かりにくく、難しい。さらに情報が短期間で発信され、かつ短い期間で終了してしまいますので、どのように利用したらいいか、非常に分かりにくい中で、中小企業はとても苦労しています。難しい課題ではあると思うのですが、もう少しシンプルに分かりやすくタイムリーに発信していただけると、企業側がとても助かるのではないかと思います。

また、我々の業態は、他の業種に比べると非常に安定的な業績を維持しております。それは、コロナ過の中でも補助金を利用してIT導入をした企業さんと共に成長しているわけですが、一方いつまでもというわけにはいかないと思います。今後、10倍のスピードでDX化が進もうとしている中で、補助金等の支えも特に中小企業

にとっては非常に重要だと見えています。

○福嶋会長

ありがとうございました。確かにコロナになってから、中小企業の方がリモートで働くということを言われたけれども、そもそも社員がルーターを持っていないとか、社員がパソコンを持っていないというところから始まり、この1年すごく苦労したという中小企業の経営者の方のお話を何度も聞きましたので、そういったものに対する助成は重要なのではないかと思います。ありがとうございました。

では、赤羽さん、お願いします。

○赤羽優子委員

私どもの業界は半導体業界でして、割と今業績が堅調です。半導体は、通信機器が多いですね。ですが、過去を振り返れば、シリコンサイクルとあって、非常に景気の浮き沈みが激しい業界なので、衣食住に関わる業種、特に食に関わる業種は、皆さん食べることはやめないのいいなと思っていました。そのときに、商売の軸を幾つか持つということが非常に重要なことで、例えば食であれば、食がコアなのでしょうけれども、それに関連して、例えば通販で売れるものだったり、持ち帰りできるものだったり、テイクアウトするというのは、結果的に企業を強くすることにつながっていくので、今はすごくチャンスなんだろうと思っています。

先日、老舗旅館の経営者の方と話をしたら、やっぱり大変でしょうねと思ったのですが、今は全館改装しているという話をされていて、お客が来ない今こそリニューアルをして、いろいろ落ち着いたら一気に来る、昨年のG o T oを考えても、動けるようになったら、うずうずしている人たちがみんな動き出すことを考えて、今全部きれいにして迎える準備をしている。そうしたら、必ずその後でジャンプアップできる、もう先が見えているということを言っていました。

日々の仕事で大変なときは難しいと思うかもしれませんが、未来のための研究開発をするということは常に重要で、どの業種であっても大変重要なことだと思います。特に中小企業は、私自身も含めて、日々で忙殺されると未来のことを考えるのはなかなか難しくなる。もちろん経済的な問題もあるのですが、どんなに苦しいときでも未来のための投資をやめないということは必要だと思っています。

行政からのご支援という意味でも、もちろん今やりくりするための資金繰りの支援も、たくさんやっていただいていると思うのですが、そういった方たちに

未来に向けての新規事業を誘導していくような支援を打ち出していくことは重要と思っています。以上です。

○福島会長

ありがとうございました。まさに環境が不安定な半導体産業を生き残っていらっしゃるからこそ、こういった時期に何をしたらいいのかというのを、本当によく考えていらっしゃるご発言だと思います。ありがとうございました。

では、阿部さん、よろしく申し上げます。

○阿部副会長

我々支援機関としても、約1年以上続くコロナ禍にあって、これからどうしていくのか、どういう支援が必要なのかを考えたときに、10年前の東日本大震災のときも、経済状況は、リーマンショックの影響が尾を引いていて、あまりよい経済環境ではない中で東日本大震災が起きました。そうした状況で国から沿岸被災地等々に含めて重点的な施策が施されて、金融財政面で支えられ、延命してきた企業が数多くあった。そうした中、その支援が切れた段階で倒産、廃業がかなり増えてきた。

コロナも同じような状況であると思ひまして、やはり昨年2月、3月の経済状況がどうだったかという点、若干横ばいであるにしても、よい状況ではなかった。そうした中で、やはり今回も1年以上続くコロナにあって、助成金であるとか、金融であるとか、あとは保証金であるとか、そうした手厚い支援を受けて、企業が事業活動を継続している現状であるというのが我々の認識でございます。

そうした現状で、支援がいつまでも続くわけではないので、コロナバブルの企業もあれば、コロナで大変苦しんでいる企業もある。そういった方々をどうやって支えていくかということに、非常に頭を悩ませています。

今、仙台商工会議所の会員は1万会員いますが、そのうちの半分は小規模事業者です。そうすると、企業の事業をいかに継続していくかという継続支援をしっかりとやっていかななくてはならない部分もあるし、経済成長戦略2023にあるような業種、業態転換をしながら、また事業の再構築をしながら、さらなる成長が見込める企業に重点的に施策を講じるのが、平常時に行っていくことだと思っておりますが、その方向をいかにシフトしていくかという点が、まだ分からない。いつまで続くのかなというのが、現実として実感として感じている部分です。

あと、私は前回から中小企業活性化会議にメンバーとして加わらせていただいて

いるのですが、この経済成長戦略2023につきまして、仙台市の持つポテンシャル、ソフト、ハード面、そういった意味からも、コロナの前にあっては、この7つの重点プロジェクトや、2023年までに黒字企業割合50%というのは十分達成可能だろうな、あとリーディング企業を何社か育てるということもできるだろうなと思っていましたが、このコロナという、いわば災害が発生し、方針転換せざるを得なくなって、急遽、この地域経済の再生と新たな挑戦ということで、コロナ施策2つが加わったということです。

仙台市は6次にわたる緊急経済対策を実施されて、私どもの会員も非常に助かっている状況ではありますが、いろいろとお話を聞くと、黒字企業という部分に絞って言うと、資本金劣後ローンの利子補給は、仙台市でやられた部分で非常に効果があるのかなと。ある程度の規模の企業と話をすると、やはりバランスシートの見せ方にはなってくるのですが、この資本金劣後ローンを入れることによって、経営が非常に楽になるという部分があります。ただこれは、政府系と民間企業の協調ローンの融資でないと、なかなか動かない部分があり、金融機関との密接な信頼関係がないと使えない部分があるので、この辺の資本金劣後ローンとか、それに準ずるような何かしらの新しい施策ができてくると、またある程度のリーディング企業にとっては非常にプラス、後ろ盾、追い風になるのかなということ、そういった施策が出てくれば、非常に助かるなと思うのが一つの感想です。以上でございます。

○福嶋会長

ありがとうございます。

それでは、お時間が迫ってまいりましたので、意見交換はここまでとさせていただきます。

さて、次回の日程、進行についてですが、本日の議論を踏まえて、私と事務局にて調整の上、設定させていただきます。皆さん、いかがでしょうか。それでは、そのとおりに進めさせていただきます。

それから、本日の議論につきまして、郡市長から簡単なコメントをいただければと思います。よろしくお願ひします。

○郡和子市長

皆様、本当にありがとうございました。それぞれのご専門からいろいろなご意見をいただきました。また、具体的な施策についても言及があり、皆様方に本当に力を

いただいたところです。

本市では、この4月から新しい基本方針、基本計画がスタートしております、その理念は、挑戦を続ける新たな杜の都へ、というものなのですが、ぜひこのコロナの時代にあっても、そしてコロナを乗り越えていくためにも、新たな挑戦を皆様方と続けて、仙台、そして東北の経済を牽引できるように、そしてまた中小企業の皆様が真に求めている施策を打てるように、努力していきたいと思えます。

今日は本当にありがとうございました。

○福嶋会長

ありがとうございました。それでは、本日の総括ということなのですが、いろんな議論がされましたが、現状認識としては比較的コロナの前からの人手不足というもの、これは一つ重要であると。あとは、コロナ後でも二極分化という言葉があったと思いますが、みんなが総倒れというわけではなくて、ちゃんと経営しているところは黒字を出しているというような、恐らく今回のコロナで二極分化というのが進んでいるだろうと。こういった現状に対して、幾つかいろいろご提案がありましたけれども、人材をどう確保し育てていくかという話、あとは中小企業各社も自助努力ということで、本業とは一体何なのかと。今こそ自分たちの経営戦略というものを深刻に考える、そういったチャンスになっていますと。恐らく市のほうから、そういった中小企業に対する企業教育であるとか、そういったものが必要だという話になると思えます。

あと、企業単体ではなくて、もう少し集団としてお互いに、複数の企業での協力とか、そういったことを促進する施策もあり得るのではないかと。

あとはDX、情報化というのは非常に重要で、例えば申請の仕方をシンプルにするとか、そういった形でのDXに対する支援を、仙台市にもっと積極的にやっていただきたいというお話でした。

あと、資金ですね。補助金として、お金をかなり使っている。それに支えられている中小企業等もいるというご指摘がありましたけれども、その継続性というのは重要なのですが、いつまでも続けるのではなく、足腰を鍛えさせる、体力をつけさせるような、そういった方向で何か施策が取れるのではないかとというようなご意見がございました。

大変有益なご議論ありがとうございました。それでは、そろそろお時間となりま

したので、この辺で本日の会議を終了させていただきたいと思います。皆様のご協力のおかげで、大変充実した議論がなされましたこと、改めて御礼申し上げます。どうもありがとうございました。

それでは、最後に事務局から連絡がございますので、マイクを事務局にお戻ししたいと思います。

5. 閉会

○（事務局）経済企画課長

福嶋会長、ありがとうございました。皆様、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。本日の委員の皆様からいただいたご意見やご提案などにつきましては、次回、第26回の会議に向けまして、事務局で整理をさせていただきたいと存じます。

以上をもちまして、第25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。皆様、お疲れさまでございました。