

第28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4年6月7日（火）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）経済企画課企画調整係長

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28回仙台市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菊池でございます。よろしく願いいたします。

開会に先立ちまして、会議の成立についてでございます。本日の会議は、委員10名のうち、過半数となる8名の委員の皆様にご出席いただいておりますので、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ご報告申し上げます。

2. 市長挨拶

○（事務局）経済企画課企画調整係長

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

郡でございます。本日は大変お忙しい中、また足元の悪い中をこうして中小企業活性化会議の委員の皆様方にお集まりをいただきました。リアルでこのように開催をできるのを大変うれしく思います。本当にありがとうございます。また、常日頃から本市の経済政策やその他の各般の施策に対して多大なるご理解とご協力を賜っておりますこと、この場をお借りいたしまして厚く御礼を申し上げます。

昨年度のこの会議では、コロナ禍における地域経済の回復と発展に向けて本市が取り組むべき方向性と施策の在り方についてご議論をいただきました。本当にありがとうございました。引き続き、委員の皆様方には様々な視点からご意見を賜り、本市経済施策に生かしてまいりたいと考えておりますので、どうぞ今年度もよろしくお願い申し上げます。

さて、オミクロン株による感染の拡大が広がった1月以降、本市の新型コロナウイルス感染症の新規陽性者数は3桁で高止まりしております。このところ少し減少傾向にあるとはいえ、まだまだ先行きが見通せない状況でもございます。さらに、長期化するこの感染症の影響に加え、昨今のウクライナの情勢や、原油高、原材料価格の高騰は多様な業種に深刻な影響をもたらすことが懸念されます。

こうした状況から、本市地域経済が早期回復に向けた道筋を描くためには、皆様のご意見を伺いながら実情に応じたきめ細かな施策を展開していくとともに、地域経済のかなめである地元の中小企業の皆様の積極的なチャレンジを強力に後押ししていくような施策に取り組んでまいりたいと考えております。

本市では、皆様のご協力により、仙台市経済成長戦略2023を改訂し、それに基づいて地域経済の持続的な発展を遂げるために様々な取組を実施してまいりました。改訂から1年が経過いたしまして、残すところ2年でございます。本市が特に注力すべき施策について、委員の皆様から幅広く、ぜひ忌憚のないご意見を賜ればと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

今年度もこの会議が実り多いものになりますことを、そしてまた、委員の皆様のご協力をお願い申し上げまして、私の冒頭の挨拶とさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

○（事務局）経済企画課企画調整係長

続きまして、お手元の資料についてご確認をお願いいたします。

資料1の仙台市中小企業活性化会議、令和4年度の年間スケジュールの案を配付しております。次に、資料2といたしまして、令和4年度仙台市経済局の主な取組の概要でございます。資料3、新型コロナウイルス感染症に関連した事業者向け支援策利用状況調査の詳細版、それと、今回、参考資料としまして、その調査の概要版をつけております。不足している資料がございましたらお知らせいただければと思います。

なお、時間に限りがございますことから、会議中に発言できなかった場合には、本日お配りしております追加意見の様式によって、今月15日までにメール等で事務局のほうにお送りいただければ幸いです。書面によりいただいたご意見についても、会議中のご意見として取り扱うことといたします。

それでは、会議の進行を福島会長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

3. 事務局からの説明

○福島会長

皆さん、こんにちは。久しぶりの対面ということで新鮮ではございますが、ここから私のほうで進行を進めさせていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

初めに、会議の進め方や実施スケジュールについて、事務局からご説明をお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

ご説明させていただきます経済企画課の熊谷でございます。よろしくお願いいたします。

まず、本日の会議の進め方についてご説明いたします。

事務局より、令和4年度の市経済局の主要な取組の概要と、仙台市経済成長戦略2023におけるKPIの令和3年度末の達成状況についてご説明いたします。続いて、今年2月から3月に市が実施した新型コロナウイルス感染症に関連した事業者向け支援策利用状況調査結果についてご説明いたします。その後、委員の皆様から、現戦略における2022年度から2023年度の事業の方向性や、今後必要な施策、注力すべき点などについてご意見をお伺いできればと存じます。

次に、今後の会議の実施スケジュールについてご説明いたします。

お手元の資料1をご覧ください。

本日の会議の後、年度内にあと3回、資料に記載のある内容により会議の開催を予定しております。まず、8月頃と11月頃に開催予定の会議では、今後の施策の方向性についてご意見をお伺いし、来年3月頃に開催予定の会議においては、令和5年度の経済施策に関する予算について事務局より報告する流れで進めてまいりたい

と存じます。

スケジュールについては以上でございます。

○福嶋会長

事務局より説明のありました会議の進め方や実施スケジュールについて、何かご意見とかございますでしょうか。

ご異議がないようですので、そのように進めさせていただきたいと思います。

それでは、資料2の施策の説明と資料3の新型コロナ関連の事業者向けの支援施策利用状況調査結果について、事務局より続けてご説明をいただければと思います。よろしく申し上げます。

○（事務局）経済企画課長

（資料2に基づき説明）

○（事務局）中小企業支援課長

（資料3に基づき説明）

4. 委員による意見交換

○福嶋会長

これまでの事務局からのご説明に対して質問、ご意見等ございましたらよろしく申し上げます。

資料3の感染症に関連した事業者向け支援策利用状況調査の調査対象期間ですけれども、これは今年3月の福島県沖地震の前に行われたもので、現状は地震による影響が出ている可能性があるということでしょうか。

○（事務局）中小企業支援課長

福島県沖地震の影響は反映されておりませんので、そのような可能性はあると思います。

○福嶋会長

では、先ほどの事務局からのご説明を踏まえて、このような様々な戦略を取っていらっしゃるわけですけれども、今後、2022年度、2023年度の事業の方向性について、皆さんから忌憚のないご意見をいただければと思います。

先ほどの事業者向け支援策利用状況調査では、コロナ禍における厳しい状況の中で前向き投資に関する制度を利用された事業者さんの業績が向上しているという指

摘がありました。こういった点を踏まえて、何か皆さんから、今後、前向きな企業さん、事業者さんに対してどうするとか、あるいは、そうではない事業者さんにはどうするかというような、皆さんのご意見をいただければ幸いです。

○小川美嘉委員

すみません、新型コロナウイルス感染症に関連した事業者向け支援策利用状況調査結果は、公開されるご予定でしょうか。

○（事務局）中小企業支援課長

市のホームページで公開をしております。

○小川美嘉委員

そうなんです。やはり前向き投資に関する制度を積極的に利用された企業さんが売上が回復している割合が高いといった状況などは、利用されていない企業さんにも知っていただきたい事実だと思います。このあたりをうまく周知していただけると、今後もっと新しいビジネスやサービスの創出に取り組んでいただけたと思います。

○福嶋会長

ほかに何か、データを読んで何か質問したいことやご意見がありましたらご発言をお願いします。

○伊勢千佳子委員

仙台市の施策でチャレンジ補助金を実施されていますが、当社としても今年は活用したいと思いつつも、他の補助金などと時期が接していて、なかなか手が回らない状況です。また、前向きな新しい取組を行うことが要件になっているので、どうしても小規模事業者だと次々に新しい取組をするのは難しい面もあります。前向きな投資が大事だと思う反面、先の調査結果では売上補填への要望が大きかったり、国の持続化補助金や事業復活支援金等が役に立っているという実情がよく分かります。そのような給付金をお願いしたいということではないのですが、例えば既存事業を継続するための取組に対する補助金があってもよいのではないかと思います。新しい取組が要件となる補助金の場合、これまでのビジネスからの転換を図らなければならないため、ハードルが高い印象があります。今ある事業を、事業継続のために強化していくことに使うといった経費の使途が明確であれば、それに対して補助をするというような制度があると、小規模事業者の活用度合いが高まるのではない

かと思えます。新しい事業はある程度の規模の事業者でないと厳しいと思えます。

また、当社も事業再構築補助金に採択いただき、事業を進めていますが、その次にまた新しい事業を始めるのはなかなか難しい面があります。多くの事業者にとってこれなら活用できるという、使い勝手がよく、比較的ハードルの低い補助金があるとありがたいというのが実感です。

もちろん新しい事業への取組は進めたいと思ひまして、今年度の仙台市の施策でも、D XやA Iなどの分野にはとても興味があります。全く関係のない業種でも、何らかの形でそうした分野に取り組んでいくことが重要だと思ひます。あまりにも業種が離れ過ぎていると、そこに一步踏み出すことがまず難しいので、当社がそこにどう関わっていけるだろうとなったときに、何か糸口をつかめるような、門戸が開かれるような取組があるとうれしいと考えております。

○福嶋会長

D Xというと、少し敷居が高く感じられるのでしょうか。

○伊勢千佳子委員

私自身もコロナ禍の自粛期間中にプログラミングの勉強をしてみて感じましたが、D Xのための支援が必要というよりは、自社の事業をどのようにD XやA Iと結び付けて関わっていけるかが課題として感じています。国や仙台市の施策を活用してD XやA Iの分野に一步踏み出したいと思っています。

○福嶋会長

支援を受ける前に、支援メニューをどう活用するのかについて、コンサルや相談が必要だということでしょうか。

○伊勢千佳子委員

はい。D X等、I T関係と全く関係のない事業者が、I T事業に踏み出そうとする際に、隔たりがある気がしておりまして、それがもう少し解消するといいと思っております。

○福嶋会長

そのためには、施策を周知する際に支援対象者が分かりやすい情報発信があるといいということでしょうか。

○伊勢千佳子委員

例えば、資料2の7ページのソーシャルイノベーター育成は、具体的にどのよ

うな事業か分かりにくいと感じます。

また、私自身は、子供の教育やミュージカルなどの事業も行っており、資料2の6ページの、HealthTechに関わる分野でITを活用した新規事業をできないかと考えているので、そのためにはどのようにして市の施策を活用すればいいのか、もっと分かりやすいといいと思います。

○福嶋会長

それについて、事務局から何か、こういった相談があったとか、あるいはどういった対応をしたとか、事例はありますか。

○（事務局）産業政策部長

事業者の方も、困っているが何から手をつけていいか分からないという方はかなりいらっしゃると思います。本市の外郭団体の産業振興事業団で、中小企業応援窓口を開設し、そういったよろず相談にも対応しています。例えば相談の中身に応じて、このITのこういう支援制度がありますといったご紹介もしていますが、そもそも窓口にもっと来ていただけるような周知も必要だと思っています。

また、様々な事業、例えば先ほどのソーシャルイノベーター育成事業やHealthTech推進事業などを実施していますが、その実施時期が事業により異なっており、その都度周知は行っていますが、やはり必要な方にしっかりと届くような情報提供の在り方について課題と感じているところでございます。

○福嶋会長

こういった形で情報提供されると皆様に伝わりますでしょうか。何か委員の皆様からご意見いただければと思います。

○中村圭祐委員

前回の会議の際に、漁業分野でDXを活用した事業で、超音波で雄・雌が分かるという事例がありました。そういった事例がもっと増えたり、見える化すれば、別の業種でも気づきになり、事業者さんが自社でもできるかもしれないと、DXに取り組むことに繋がると思います。実際、アイデアがない状態で相談の窓口に行く事業者さんがおられるので、その状態で相談すると何をすればいいか分からないということになってしまうと思います。事例があれば、もう少しハードルが下がるのではないかと考えておりました。

ただ、事業者さんが、相談に行くことに対する企業努力というのがもっと大事

ではないかと思います。私は事業者さん、特に個人事業主さんに接点が多いので感じていることなのですが、やっぱり気づきだったり、今の現状から改善しなければいけないという意識を一緒に育てるといふか、与えていかないと、少しずつ状況は悪化していくのではないかと思います。先ほどおっしゃられたご意見と重複しますが、やはり経営を守るという部分と、攻めるという部分、気づきと意識向上というものがあればいいのかなと思います。

ただ、制度の説明の言葉が少々難しくて自分が該当するかどうか分からず、取りあえず窓口に行ってしまう方もおられると思いますが、躊躇される方もたくさんいると思います。その部分も課題だと思います。

また、経済成長戦略の数値目標である黒字企業の割合が、45%というのはすごく多いと思います。去年は実際は赤字だけれども補助金などの雑収入によって黒字になったところが多いと思うので、そういった事業者さんが今後どうなっていくか。黒字企業数の割合を数値として上げるというよりは、現状維持だったり、自己破産等の防止策も大事だと思います。まずは上げるよりも下げ過ぎないということが重要かと思いました。

○福嶋会長

まだまだ守るといふところをもう少し支援を厚くしていただきたいという、そういうご意見ですね。

○中村圭祐委員

実際、コロナ禍で99%ぐらいの飲食店は赤字だという話を聞きましたので黒字企業の業種別割合を知りたいと思いました。

○伊勢千佳子委員

お付き合いのある会社さんの中でも、コロナ以前からの売上が倍増した企業さんもあるので、その分析も興味があります。ここはコロナ後はかなり伸びているとか、業種によってそういった違いなどが分かるとありがたいと思います。

○福嶋会長

印象としてはどうでしょうか。格差が広がっているのか、それとも満遍なく皆さんつらい状況であるのか、田口委員、その辺いかがでしょうか。

○田口庸友委員

ちょうど1年前ぐらいだと思いますが、「K字型回復」と言われたように、影

響の大きかった飲食・対面サービス業や製造業に対して、比較的影響の小さい建設業などの、業種間で業績悪化からの回復の格差が非常に大きかった状況があったと思います。恐らく令和2年度はそれがピークだったと思いますが、令和3年度に入ってから少しずつ格差が改善してきました。しかし、最近では資源高の影響が全業種に広がってきて、製造業ではサプライチェーンの障害などにより部品が入らなくてモノが造れないから、例えば車のディーラーは車が売れないという影響があり、この影響は、狭く深く影響を受けたコロナ禍に比べると、薄く広く、裾野が広がってきている上に、さらに業種によっては大きく影響を受けたところもあるということだと思います。今はコロナ禍から売上が回復しないところにプラスして資源高などのコスト増による利益の下押しが来ている状況なので、恐らく状況がいい企業は皆無に等しいのではないかなと思います。

コロナ禍のこの2年間で非常に大きな需要蒸発がありました。直近では、上海のロックダウンやウクライナ情勢などにより、海外でサプライチェーンが滞って、大手自動車メーカーでも6月は生産を止めるといった状況がありました。そこに資源価格の高騰や円安の進行などの影響が加わっており、正直、業況のいいところというのはほとんどなく、むしろコロナ禍より厳しくなっている状況ではないかと分析しております。

○福嶋会長

コロナ禍から少し復活してきたと思ったら、次から次へと世界情勢の悪化が仙台にまで波及してきて、勝ち組はもういないような状況でしょうか。

○田口庸友委員

支援策利用状況調査結果の27ページの今後期待する公的支援策の調査結果について感慨がございました。まず、経済支援策は大きく分けて3つあると考えていて、1つ目が所得補償、2つ目が需要喚起、3つ目が供給力強化です。

所得補償と需要喚起策は、どちらかというところ落ち込んだ経済、所得、需要を立て直す意味合いがあるもので、効果は大きいですが、それを実施している間しか効果がないという側面があると思います。しかも対象が大変多いために十分な所得補償がし切れない状況のなか、2年間継続されてきました。効果が大きいので、事業者の皆さんの期待が高いのはよく分かりますが、これを続けることは恐らく難しく、どこかで線引きしなければならないと思います。

家計については、やはり所得補償が必要と思います。ただ、企業は自社の責任で事業を行っているので、ある程度の環境変化に対してはリスクを負わなければならない。特にこの2年間の手厚い支援を受けて、今後さらにそれを求めることは、そもそもの事業のあり方や、企業家としての姿勢が問われる問題です。実際に、その様々な支援に対してモラルハザードが問題になってきています。限られた財源での支援の中で、少ない給付でレバレッジを効かして、大きく伸ばしていくことが必要だと思います。

企業にアンケートを取れば所得補償へのニーズが上位の結果となることは当然で、それはもちろん参考にはするべきだと思いますが、企業は自社責任で事業を行っていると考えたときに、支援のあり方としては前向きな投資に対して背中を押していくものであって、困窮者や家計に対するような手厚い支援を続けていくのは難しいと感じました。

○福嶋会長

いつまでも支援支援というわけにはいかないという側面もあるということですね。先ほどの少ない支援でどうレバレッジを効かすかというのは、これは一つポイントかと思います。どのように効果的に使っていくか、少し皆さんのお知恵をいただけるとありがたいです。もちろんあまりこだわらずに皆さんフリーディスカッションでよろしくをお願いします。

○田口庸友委員

お金を使わない支援として、例えばマッチングや、いろいろなアイデアの提供などがありますが、一番は民間企業同士が連携してお互いにやっていけるというような場をつくること形が効果的だと思っております。お金を使わずにそういう場をつくったり、知恵や工夫を提供することが一番レバレッジが効くと思います。例えば、支援策でも成功報酬型といいますか、インセンティブ型にして、付加価値目標や生産目標など、ある一定の目標を達成した場合に給付する仕組みだと、それを成果として上げた人に予算が行き渡り、次の成長投資に使えることになると思います。やはり要件を満たしたら給付される支援策では、成果に関わらず要件を満たした者勝ちになってしまいがちなので、インセンティブ型のような支援策があるといいかと思いました。

○福嶋会長

努力した人が支援を受けられるということですね。

○田口庸友委員

運悪く事業が軌道に乗らなかった人は給付を受けられないというのは問題かもしれませんが、努力した成果によるインセンティブということです。

○中村圭祐委員

恐らく能力による差も出てしまいますよね。

○田口庸友委員

そうですね。その辺がちょっと難しいですが、インセンティブのつけ方を工夫すれば良いと思います。

○福嶋会長

始めの目標を達成したら次の目標に進めるというような段階的なインセンティブを設けるというのもあるかもしれないですね。

○田口庸友委員 少なくとも成長投資に関しては需要喚起やほかの政策とのハイブリッドで取り組んでいく中で、そういった面があつていいと思います。

○中村圭祐委員

目標設定など、前向きになるような政策はあつてもいいと思う反面、ビニール袋など、梱包材が10%から30%ぐらいは上がってきている状態です。当社では青森や宮城県産のニンニクを使用した商品を自社製造してしまして、まだ材料の高騰は大きくないですが、一緒に輸出をしている魚の加工業者さんはかなりダメージが大きいです。やはりウクライナ情勢や円安により、運賃の上昇や、海外での需要の高まりからノルウェー産などは価格が高騰していることもあり、かなり打撃が大きいです。そこを何かフォローできるアイデアや窓口、政策が必要ではないでしょうか。牛肉も価格が上昇していますし、そういった原材料の価格高騰は、マイナスの波及効果が高いので、政策を一緒に考えたらと思っております。

○福嶋会長

恐らくコロナによる影響よりも原材料の価格高騰の方が結構シビアになっている状況ですね。

○中村圭祐委員

特に魚類関係の加工業者さんは事業継続できないのではないかとというぐらい深

刻な状況だと思えます。輸出する側は円安影響で注文が増加していますが、輸入して国内で販売するというのはかなり厳しい状況だと思えます。

○福嶋会長

先ほどお金を使わない支援という話が出たと思えますが、前回の委員会でも、異業種の人をマッチングするという話が出ていましたけれども、こちらについて皆さんから何かご意見ありますでしょうか。

○一戸大佑委員

中小企業の現場から言いますと、助成金と補助金の給付によって経費が減り、プラスマイナスゼロで終わったというのがコロナの総括です。要するに、価格決定権を持っているか持っていないかというのは結構重要なところで、特に中小企業が価格決定権を持つというのは非常に難しく、例えば原材料が上がったときに自分で価格を決められるかということ、非常に難しい。ただ、そういう価格を決定できる分野や領域を小さくても一つでも持つことが非常に大事なことだと考えています。当会で経営者と議論したところ、有形な商品の価格決定権を持つことは中小企業の場合には非常に難しく、無形の特にサービス業のような分野で、価格決定権を持てるようなものをつくれるかがポイントになるという話をしています。

それから、デジタル化については振れた分だけ戻る力があると見ておく必要があります。どっちが正しいということではなくて、リアルとデジタルというものをしっかり整理する。

コロナが落ち着いて、これから動き出そうというときに、必要な営業経費や出張費が、オンラインでいいのではないかということになりがちです。削減された経費を元に戻すのは難しく事業活動の支出が抑制されているので、経営者の企業家のマインドをどう前向きにしていくか非常に重要だと思えます。

マッチングの話でいうと、経営者同士、おしゃべりしていると様々なアイデアが出てくるので、そういった交流の場をつくるだけでも面白い。何か自分の本業からは遠くても、人との出会いで果敢に何かつながる可能性を探すというマインドにならないと、アフターコロナにおいては、会社経営が非常に難しいであろうと思っております。

○（事務局）産業政策部長

マッチングについてはいろいろ取り組んでおりますけれども、例えば、新東北

みやげコンテストでは、東北の新しい土産品を発掘するという事業を行っていて、販売会を様々な場所で開催し、消費者とのマッチングを図ったり、また、他都市のバイヤーに仙台の商品を紹介したりという都市間のマッチング等に取り組んでいます。起業家、スタートアップ関係だと、こちらで支援したスタートアップにプレゼンテーションの機会を設けて、投資家や大企業などの協業が期待できる相手とのマッチングなどに取り組んでいます。コロナ禍で接触自体制約を受けていたり、オンラインはリアルと比べるとなかなかマッチングが難しいという課題がございます。今年度は大分状況も変わってきたので、首都圏の展示商談会への出展などの機会も増やしていきたいと考えているところでございます。

○福嶋会長

マッチングの場に誰が来るかというところも問題でしょうか。経営者同士が交流できる、刺激を与え合えるみたいな、そういう場になればいいんですけども。恐らく自分の会社の、製品ではなく、自分たちが持っている見えない資源をどう発掘するか、意外に経営者自身は分からないと思います。経営者同士で話をしている中でそういうところが見えてくるというところもあるのではないのでしょうか。

○一戸大佑委員

当会の3月末のアンケートで、価格決定で主導権を発揮できる分野や商品・サービスがありますかという設問に対して、ある31%、ない38%で、分からないが31%でした。ですから、3分の1は分からないというところから出発しないといけない。おっしゃるとおりだなと思います。

○福嶋会長

意外に自社の強みも弱みもあまり見えていないというところがあるかもしれませんね。経営者同士の交流でお互いに指摘や話をする中で、見えてくるということもあるかもしれないですね。

○神谷貴宏委員

今の話に少し関連して、資料2の「令和4年度仙台市経済局 主要な取り組みの概要」3ページにあるプロフェッショナル人材活用による中小企業の課題解決支援は具体的にどういう取組なのでしょう。

○（事務局）中小企業支援課長

経営課題を抱えている中小企業の皆様が、人的な資源も含めて、自社の経営資

源だけではなかなか課題解決できないという場合に、プロフェッショナル人材をマッチングいたしまして、その費用を一定程度補助することにより、中小企業の皆様の経営課題の解決を促進していくものになってございます。

○神谷貴宏委員

弊社で今、中途採用についていろいろ企業様からご相談をいただいで動いている中で、本当に直近の動きで、ゴールデンウィーク明けぐらいから首都圏の求人が急速に活性化してきており、今まで首都圏から地方に仙台にUターンを考える方がいらっしまったのが、給与格差が非常に大きいので、首都圏を選ばれる方が大分増えた印象がありました。経営者同士の交流もそうだと思うのですが、首都圏から地方に戻る方も、違うマーケットで何か経験を積まれた方が市内の企業に入ることで、新しい知恵やアイデア、もしくはコロナからの回復をするために新規事業や現状の改善に取り組むためのアイデアを持ってくるというケースがあると思います。もし首都圏にとどまる方が増えて地域の企業が採用に苦戦をするようになると、結構ネックだとは思っております。そのときに、首都圏と年収のギャップはあるけれども、仙台市からの助成によってギャップが埋められるようであれば、戻りたいという方は一定数いらっしやると思いますし、特に地方出身者、仙台市出身者のUターン希望というのは潜在的には大きくあると思っておりますので、積極的に中小企業にも利用いただいて、かつ、首都圏に住む東北出身者、仙台市出身者にも何か伝えていけるようになれば、その流れでいいマッチングができないかなと思ったところではあります。

○福嶋会長

確かに最近、大企業でも副業を推奨する企業がかなり増えていて、Uターンではなく副業として週に何回かこちらに来て仕事をするというのもあり得るようになってきているのでしょうか。

○神谷貴宏委員

そうですね。大企業出身者でそういう方が大分増えている印象はありまして、特にリモートが可能になった分、気軽に地方企業に対して何かリソースを提供できる。地域の経営者の皆様ですと、そのアイデアが欲しいというか、まずはあまりコストをかけずに何か取り組む、もしくは改善をする知恵が欲しいというときに、そこのマッチングが有効だと思います。そこで何かを始めて、場合によってはスタ

ップを増やすという流れになると思いますので、きっかけとして外部人材とのマッチングというのはすごく有効だと思います。

○福嶋会長

私の知人で東京で仕事をしながら週末だけ仙台に来てアドバイザーのような役割をしている方がいらっしゃるんですけども、第一歩が難しいそうです。こちらにまず仕事があるかどうかわからない中、いきなり移住するのは難しいと思いますので、その壁を少し低くしてあげるような、例えばお試し期間として3週間何か補助をするような支援があってもいいのではないのでしょうか。

首都圏からの人の流れというのはコロナ禍で増加したと言いますが、最近は落ち着いてきたのでしょうか。

○神谷貴宏委員

本当に直近なので、この傾向が継続するかどうかは不明ですが、特に大企業の求人が急速に増えている印象はあります。地方企業と年収のギャップが大きい求人が少ないと地方でよりワーク・ライフ・バランスの取れた働き方、生活を考える方がいらっしまったと思いますけれども、求人が増えると首都圏に人は吸い寄せられると思います。あとは新卒者であったり、20代の若年層で、よりその地域にこだわりが少ない方ですと、首都圏の有名な会社や待遇のいい会社を目指したいという方はどうしても増えてしまうと思いますので、そういった方が地域に残りやすい支援であったり、情報発信をしていかないと、どんどん人が出ていき、地域の労働力や経済力に影響が出てくるのではと心配しております。

○福嶋会長

ほかの論点として、人の移動という話が出ましたけれども、阿部さん、いかがでしょうか。

○阿部昌展委員

我々も支援機関として、今お話を聞いていて、共感しておりました。まず、支援機関として現状でございますが、資料3のアンケート調査にあるように、事業者向けの支援施策を活用したいけれどもどうしたらいいかというご相談が多くございました。令和2年度で言いますと、約7,000件ぐらい、昨年、令和3年度で約4,600件ぐらいの相談対応を行ってまいりまして、その多くがこのアンケート調査結果にあるような給付金とか補助金の申請であるとか、それに関連した資金繰りといった

相談が多く、このアンケート調査とイコールだと思っておりました。

そういった相談を受ける中で、その事業者さんの経営分析まで行った件数が2年間で1,300件ぐらいございます。それから一歩進んで、さらに経営計画の策定を行った件数が約1,000件弱ぐらいに達してきております。今後の企業の成長促進のきっかけづくりは、気づきを与えるというような無償の前向きな支援だと我々は考えています。中小企業、小規模事業者、個人事業者に対する支援は一定程度できたらろうと思っているところでございます。

今、中小企業庁でこの伴走型支援の考え方が変わってきておまして、課題解決に加えて、事業者の課題を掘り起こして、それを伴走型で支援していくという方向に変わってきております。それを支援機関である我々にも求められるのであれば、支援員に求められる対応スキルも非常に高くなってくるので、支援力を向上させていかななくてはいけない。仙台市さんと一緒に頑張っていかなければならないと考えているところでございます。

また、この黒字企業50%というのは、飲食関係はやはり補助金とか給付金により今年黒字になったという企業がかなり多いと思います。仙台市さんでも補助金を上乗せして給付している復活支援金は、納税資金へ補填されるような状況ですので、これから、企業のバランスシートが非常に悪くなってくると考えています。そういった中、資本金劣後ローンなどを積極的に使っていただきながら、財務状況の改善をしていくということも大切だと思いますので、そういった支援をより一層強力に進めていただければなと思っております。

○福嶋会長

支援する方も頑張らなくてはならないという、一番身近に小規模・中小企業をご覧になっている阿部さんからのご指摘ですね。恐らくこれからますますさらに状況は厳しくなっていくのではないかと、この辺は皆さん同意される場所だと思います。

小川さん、いかがでしょうか。

○小川美嘉委員

私も最近新卒採用の面接などで就職の時期を迎えている学生さんとお会いする機会が非常に多いのですが、これまで地元志向という時期がありましたが、今はどちらかというとやりたいお仕事に就きたいという方々が多くなってきているなとい

うのは身近に感じています。特に女性は様々なライフステージを迎えますので、年収や待遇面の他に入社したら長く勤めたいと10人中10人が答えるぐらい多く、いかに長く希望している仕事に就けるのかというところを重視する傾向が最近は非常に強くなっていると思います。

オンライン面談をすることがございますが、そのきっかけはホームページであることが多いので、企業の顔といえるホームページをしっかりとPRできないと、興味を持ってくださる人がいかに少ないかというのを身に染みて実感しているところです。採用の場面だけでなく、お客様に対してもどんなにいいこと、どんなにいい取組をしていても相手に伝わってなければ意味がないというのは十分に感じています。やはりホームページや広告媒体ですとか、このあたりの魅力PRは、ターゲットに合った工夫をしていかないと効果が半減するのではと思っています。

長く仕事を続け、キャリアを積みたいという方たちは、様々な制度や雰囲気、また常にその企業が変わりたいと努力しているかどうかというところに着眼してホームページを見ているようです。今の就職期を迎えていらっしゃる方は、もっとチャレンジしたい、新しいことや自分の希望することをやりたいという方が非常に多いので、このあたりに対してどう興味・関心を引けるような情報発信ができるかが、一つポイントになってくると感じています。

○福嶋会長

それは企業のPR力や情報発信能力みたいなところでしょうか。

○小川美嘉委員

そうですね、発信というか、ホームページであれば、しっかりそこを活用していくというのが、少なからず企業としては努力義務なのかなと思います。もしかしたら仙台市のホームページでも、中小企業がどう取り組んでいけばいいかという具体例をPR、アピールすることで、例えば他社さんと交流してみようかとか、イベントにちょっと行ってみようかとか、そういうアクションにつながっていくと思っています。

○福嶋会長

アクションにつながる第一歩をどのようにつくっていくかというところですかね。

○小川美嘉委員

そうですね、そういったきっかけをつくっていただけるのは、やはり仙台市だと思いますので、そのような機会を間口広く、しかも分かりやすく工夫してPRや窓口開設をしていただけると、様々な交流が進んでいくのかなと思っています。

○福嶋会長

先ほどから場づくりという話がたくさん出ているんですけども、どういった人が集まるどういった場だったら中小企業の方は参加されるでしょうか。

○小川美嘉委員

私は成功事例や失敗事例などの事実を聞きたいと思っています。成功したことでも、失敗したことでも、チャレンジや工夫、発想を聞ける機会があったら、ぜひ私自身もお邪魔したいなと思っています。

○福嶋会長

田口さん、何か追加的なコメントございますでしょうか。

○田口庸友委員

私も机上の仕事が多いものですから、そういう事例はぜひ知りたいなと思っています。やはり堅い集まりではなく、パーティー形式でざくばらんな話ができる、そこから何か成果が出るのかなと思いますので、様々な機会にそういう場を設けて、コロナが収束してきたら、ぜひ国分町を会場に開催するのでもいいのではないのでしょうか。国分町への支援を、給付金を出すのではなく、そういった場をつくるという支援の形でもいいのではと思っています。

○福嶋会長

何か伝え方や交流の場とか、あまりお金のかからない支援というのが今日はキーワードにはなっていると思いますが、ほかにも何かお金のかからない支援の在り方というのはありますか。事務局でも何かこういったことをやっていますみたいなものはありますか。

先ほどDXの支援について、よく分からないという話がありましたが、建設業や運輸業など意外に様々な産業でDXの支援を受けているようですが、これはどういった形で相談があったのでしょうか。

○（事務局）産業振興課長

事業者がホームページや新しいシステムを導入する際に補助金を交付してDXを促すというのも、仙台市産業振興事業団を中心に行っています。また、X-TECH事

業では、昨年度、経済同友会さんにプロジェクトに参加いただきまして、地域のIT企業とAIを使った新しいビジネスをつくるというものを伴走型で行ってまいりました。このプロジェクトについては旅館経営者や印刷業など、様々な業種の方が参加されています。やはりDXと言っても、何から始めたらいいのかというところもあるので、まず経営層の方に知っていただくワークショップを行い、かつ、実際に取り組む従業員の方にも参加いただくようなプログラムをご用意させていただいて、最終的にはビジネスアイデアを発表するところまで行ってまいりました。

引き続き、今年度につきましては、その事業化のアイデアを実装するためのメンタリングですとか、また新しいアイデアをチャレンジしたいという企業さんを募集するようなプログラムを進めていく予定となっております。

○福嶋会長

そういった事例というのは公表されているのでしょうか。

○（事務局）産業振興課長

はい。X-TECH事業につきましては、最終発表会などの模様を取材して記事にしたものをホームページ等で掲載しております。

ただ、そのX-TECH事業全般について、やはりもっと多くの方に知っていただくために、事業自体のブランディングですとか、周知の方法をさらに踏み込んでいく必要があると考えておりまして、今年度もそこに取り組んでいく予定になっております。

○福嶋会長

そういった事例をたくさん紹介することが、経営者の方に伝わる一つの手段かもしれないですね。そうすると、うちも取り組んでみようかという話が出てくるかもしれない。いずれにしろ、伝え方は大切ですね。

○中村圭祐委員

やはりDXこそ、まだ全然DXについて分からないという方に手を挙げていただき、その中からヒアリングして、こういうことができますというようにマッチングするというのいいのではないのでしょうか。その方がハードルが低いような気がしますし、DXの事業のホームページを見させていただいているんですけども、建築であったり、偏っているような気がしてしまうので、参考となるように様々な業種でDXの事例をまずはつくる。DXという言葉がすごくハードルを上げてしま

ったり、拒否反応が出てしまったりするというお声を聞いていますので、最初のスタートは軽くでいいのではないかと思います。

○阿部昌展委員

我々も事業計画の中で中小企業のDX化の推進を上げていますが、我々が支援対象としている小規模事業者や個人事業主、中小企業は、そんなの我々には関係ないという考え方なんです。

前回の会議でもお話しさせていただいたんですけれども、個人事業主や小規模事業者のDX化というのは、例えば券売機を入れたり、ホームページ作ったり、バーチャルマーケットで物を売るようになったり、そういったこともDXの入り口であると思います。ですから、そういったことがあなたたちのDXの入り口なんですよということを丁寧に教えてあげるのも支援機関の役目なのかなと思っております。

また、成功事例というお話ですが、我々も補助金を使って成功した支援事例集を毎年作成して会員企業に配布していて、少しでもこういったことでも使えるんだということで役に立っていただければいいと思っています。あと私は資金融資のビジネスグランプリとかニュービジネスグランプリなどの審査員をしていますが、面白い取組が何十件も応募されているので、そういったところから情報収集をして、仙台市さんでも成功事例を過去何年間分寄せ集め、また企業にその後どうなっているかをお聞きながら、事例集を作成するのも一つの手かなと考えておりました。

○中村圭祐委員

身近な例で飲食店のDX事例ですけれども、省電力の音がクリアなスピーカーを使用して店舗の外にワイワイしたような音を流して集客する、そこからもうちょっと技術が進化したものを導入するというのもDXの入り口だと思います。

○福嶋会長

DXと言うとすごいことと思ってしまうけれども、意外にもう周りに浸透はしていますね。

○中村圭祐委員

そうですね。これがDXだということを気付かないというのもあつたりするので、そこも気づきがないと厳しいと思いますね。

○福嶋会長

仙台市の中で成功している事例だけでなく、例えば水産業の雌・雄の識別の取

り組みなど先進的な事例を地域にかかわらずいろいろ提示するというのは、施策を皆さんに考えていただく上でいいと思います。

ほかにいかがでしょう。伊勢さん、何かございますか。

○伊勢千佳子委員

D Xの初めの一歩としてホームページの作成がありますが、例えば自社では社員が作るホームページの他に、東京のホームページ制作会社さんに依頼したのものありまして、そこで感じたのは、コンテンツを作る力の他に、営業的な力を強化する必要性です。東京の会社さんは、営業の戦略が洗練しているという印象がございましたので、自社を含めて、そういったところのベースアップを図っていく必要があると思いました。

○福嶋会長

就職活動の際にも東北大の学生は非常に潜在的な能力を感じるけれども見せ方が非常に悪いとアドバイスされます。営業力はどうやったらつくのでしょうか。

○伊勢千佳子委員

ある程度営業トークは慣れの要素が大きく、習得できるものだと思うので、この学びは、東北、仙台の企業としては必要だと思っています。ところで、仙台市さんで作成しているX-TECHのホームページはとてもクールだと思います。その反面、かっこよすぎて、小規模の企業は「自分たちが関わるものではない」と感じてしまう面はないでしょうか。決してそんなことはないはずですけども、そういう印象も受けました。

○福嶋会長

ホームページに対して初心者には取っつきにくいといったご意見も出ましたけれども、ほかに何か別の観点から何か必要な施策とか、もう少しこちらに注力していただきたいというようなご意見がありますでしょうか。田口さん、お願いします。

○田口庸友委員

先ほど円安の話をしましたけれども、これは日米金利差や金融政策、世界情勢などからしばらくは円安基調とされています。地方にとって円安はいいことがほとんどないと思っています。円安が変わらないであろうということが分かっている中で、何かこれを使う手はないのかなということで、例えばなんですけど、重点プロジェクトの地域リーディング企業を生み出す徹底的集中支援の推進の中の海外ビジ

ネス展開支援というのも、せっかくの機会ですから足がかりをつくっておくというのも大事なかなと思います。コロナ前に仙台市さんが取り組んでいたMICE推進や国際会議の促進に向けた取組ですが、2015年には確か、国際会議の開催件数で全国第3位でしたから、ポテンシャルは十分にあると思います。それ以降、仙台空港も24時間化したり、様々なインフラが整ってきていると思いますので、先ほど輸出が伸びているというお話をお聞きしまして、それを足がかりにして、これから海外へ展開していくという意味は大きいと思います。今、日本は長い間、長期停滞が続いていて、その間、海外がどんどん経済成長しており、G7の中でも1人当たりの平均給与は日本は最下位です。最近だと韓国にも抜かれている状況で、これは非常に悲しむべきことですが、一方では、海外に分厚い所得層ができていますので、海外のほうに商機を見いだしていくという発想も必要ではないかなと思います。

2021年には復興五輪を開催して、タイミング的になかなかPRができませんでしたが、復興の風化を防ぐ意味や世界に感謝を発信する意味も含めて、インバウンドを強化していくといった視点もこれからの施策に反映していければいいのかなと思いました。

○福嶋会長

今、ある意味では日本は1億の人口のマーケットがありますし、比較的安全で人々の生活も非常に良く、天然資源も豊富ということで、中国、アジアの投資家はかなり着目しているという話は幾つか聞きます。円安を機に改めてもう1回海外展開というのを支援するというのもありかなというご意見だったと思います。

ほかにいかがでしょうか。中村さん。

○中村圭祐委員

輸出の観点ですけれども、今、我が社では、商社を通して、国内小売業者が展開する香港とシンガポールの小売店で商品を販売をさせていただいたりもするので、輸出が強い商社と仙台市さんとが提携して物を持っていくというのもいいのではないのでしょうか。おとし、都の杜・仙台という事業を手伝わせていただいたときに商品を外貨獲得に向けて、県外や全国での販売を強くやってほしいということはおっしゃっていただきました。引き続き、今円安が続いているので、さらに強化してもいいんじゃないでしょうか。

○福嶋会長

悪い環境ではあるけれども、悪い中にもチャンスはあるという、そういう視点ですよね。

他にご意見はございますでしょうか。

○一戸大佑委員

先ほど営業の話がありましたけれども、東北の企業が首都圏で営業したり支店を出すと、ものすごい丁寧だと言われます。口下手ですけど、取引が結構長い傾向があるので、あまり卑下しなくてもいいのではないかと考えています。東京に行くとは知らず知らずにやっていることが自分たちの強みだと分かることがあると思いますので、プラスで見ることは必要かなと思います。

D Xの問題と絡めると、D Xをやりたくてやろうという人はあまりいないと思います。例えば東京に何か営業するとか、海外に何かを打って出るというときに、初めてD Xが必要になるという場合があると思うので、東北人として自分たちには強みがあるという視点が大事かなと思います。

○福嶋会長

取引を始めるといいけれども、始めるまでが大変というところがあるのかなと思いました。

では、お時間になりましたので、意見交換はここまでとさせていただきたいと思っています。

次回の日程や進行についてですが、本日の議論を踏まえまして、私と事務局にて調整の上設定させていただければと思います。よろしいでしょうか。ありがとうございます。それでは、そのとおりに進めさせていただきます。

それでは、本日の議論につきまして、郡市長から何かコメントをいただければ幸いです。よろしくお願ひします。

○郡和子市長

いろいろな多岐にわたる議論をしていただきまして、本当にありがとうございます。

神谷さんから、首都圏に人材が戻る動きが加速しているのではないかというお話がございました。実は、先週、有楽町にあるふるさと回帰支援センターを見させて

いただきました。そうしましたら、移住の希望者は、かつてはリタイアした人たちが多かったけれども、今、20代、30代、40代のボリュームというのが随分増えているというお話を聞いてきたばかりです。そして、その移住をしたいという皆さんたちにそこではきめ細かに様々なサポートをなさっているんですけども、仙台というのはいきなり田舎で暮らすよりも関心が高くて、仙台に行ってみたいという方が多くおられるというお話を聞かせていただいたところです。これはそういう方とこういう仕事があるよということをしっかりマッチングしなければいけないという課題を感じてきたところでもありました。

売り込みの仕方というのは、西の地域が積極的で、回帰支援センターでも西の地域は移住が随分と進んでいるんですよという話も聞かされまして、私も頑張らなきゃいけないなという思いを持ったところです。また、地元の企業の皆さんたちとタッグを組んで、ぜひ移住のニーズについては対応していくべきだろうと思ったところでした。

それから、いろいろお話しいただいた中で、外国人に対しても積極的な呼びかけが必要だということはまさにそのとおりだろうなと思っております。海外への進出ということについても、改めて本市としてもそれを支援していく取組をしたいと思っていますし、そしてまた、次世代放射光施設、昨日「ナノテラス」という愛称のお披露目をしましたけれども、これが稼働すれば、大きな企業さんのみならず、中小企業の方でも、あるいは農業従事者の方でも漁業従事者の方でも、これを活用していただくことによって様々な取組が広がってくるということもありますので、これも一つの起爆剤として、なお取り組んでいく必要があるなと思っております。

それから、実は前向き投資に関する制度を利用された事業者については、その後の売上増ですとか業績の向上というのものもあるようでして、ここについて、やはり本市としてもこれまで以上に取り組んでいく必要があるなと思っているところです。

また、今日いただきました課題については、もう少し頑張らなければいけないなと思ったところもたくさんございましたので、職員一丸となって取り組んでまいりたいと思います。

委員の皆様方には、本当にお忙しい中でしたけれども、お話をいただきましたこと、深く感謝をいたします。また次回も活発なご議論をいただけますように、様々な情報があれば、逐次、職員のほうにも上げていただいて結構ですので、よろしく

お願い申し上げます。福島会長も、本当にありがとうございました。

○福島会長

それでは、本日の総括をさせていただきたいと思います。

いろいろご報告いただいたんですけども、3月以降、戦争があったり地震があったり、情勢はますます厳しくなっているという認識というのは、皆さん共通で持たれていると思います。そういったときに、守りなのか、それとも攻めるのかというところで、両方必要ですけども、今後コロナがだんだん落ち着いていく流れの中で、やはり攻めるというところをもっと力を入れていかななくてはならないと思います。

ただ、他方で、お金だけじゃない支援というのももう少し考えていこうというご意見が出ました。特に経営者のネットワークとか、出会いの場というのをつくっていくという支援があるのではないかという意見がありました。

2つ目に、支援策、いろいろありますけれども、これの伝え方について、DXと言ってもみんな後ずさりしてしまうというような支援ではなく、もっと具体的なものを示しつつ、イメージを持っていただくということが大切ではないでしょうか。先ほど郡市長から放射光施設の話がありましたけれども、放射光と言うと中小企業は全く無関係と感じてしまうので、これをどう伝えていくかというのが一つ大きな課題かと思っております。

3つ目は、企業のPR力、営業力、これをどう高めていくかという支援というのも、お金をただ単に給付するのではなくて力をつけていくという意味で、一つサポートになるのではないかと思います。

あと最後に、円安ですね。もうしばらく円安は変わらないと思いますので、頭を切り換えて、輸出などの海外展開に取り組んでいってはどうかというご意見もありました。

ということで、そろそろお時間になりましたので、この辺で本日の会議は終了させていただきたいと思っております。大変つたない司会で申し訳ございませんでしたが、大変有意義な議論となりましたこと、大変感謝申し上げます。どうもありがとうございました。

では、最後に、事務局からご連絡があるということですので、マイクを事務局にお返しいたします。よろしく申し上げます。

5. 閉会

○（事務局）経済企画課企画調整係長

皆様、長時間にわたりご議論いただきましてありがとうございます。本日委員の皆様からいただいたご意見やご提案などを次回の活性化会議に向けて事務局のほうで整理させていただきたいと思います。

以上をもちまして、第28回の中小企業活性化会議を閉会させていただきます。大変お疲れさまでした。ありがとうございました。