

第8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2月6日（月）15:00～17:00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎 第一委員会室

II 議事

○柳井会長

初めに事務局より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1及び資料2についてご説明いたします。

（資料1及び資料2について説明）

○柳井会長

まず、資料2につきまして、ご参加いただきました山田委員から、内容の補足やご感想をいただきたいと思います。

○山田理恵委員

まず、引き継ぐ予定の参加者が3名程度と少なかったのもう少し人数が多くて良かったのではないかと思います。

また、私は事業承継の経験者として参加しましたが、私のケースだけではなく、他にも実例が多くあると思いますので、様々な方法で事業承継をされた方の経験談を聞く場があっても良いのではと思いました。

それから、承継をされる側だけではなく、承継する側の意識も非常に重要ですので、承継をする側の親世代の方などにも参加していただいた方が良かったのではないのでしょうか。

さらに、事業承継はややセンシティブな問題ですので、もう少し懇親会のような雰囲気でも様々な方とざっくばらんな話ができる場があっても良いと思いました。

私はこういった場に初めて参加しましたが、これからどのようにして引き継いでいけば良いのか真剣に考えている方が参加していたので、このような場を設定していただいたというのは良かったと思います。

○柳井会長

どうもありがとうございました。

その他、資料1及びこの資料2につきましてご質問やコメントがございましたら、ご発言をお願いします。

○今野敦之委員

山田委員がおっしゃったように、事業承継に成功した事例はあると思いますので、もう少し参加人数が多いほうが良かったと思います。今後はぜひ多くの方が参加するような場にしたいと思います。

○菊地健二委員

当行でも事業承継に関するセミナーや懇親会を開催しておりますが、お話を聞くと後継者の方はなかなか、特に親族の場合には、親に承継について言い出せないようです。逆に金融機関に依頼されてそういったお話をする場合にも、デリケートなところがあって進んでいないという部分も多分にあると思います。

また、実際に事業承継のネックになる部分というと、例えば自社株の評価の金額、それから相続に当たっての金額などが挙げられると思います。概算的な評価は金融機関でも行いますが、ある程度深掘りするとなりますと、やはり正式に税理士にやっていただく必要があります。その際、本気の方はすぐに税理士に依頼するようです。また、承継を考えてはいるがまだ着手していない方は、費用がかかることから二の足を踏む方も多くいらっしゃるようです。

また、先ほどのアンケート結果を見ますと、50%くらいが税理士に相談するとありますが、税理士も事業承継に関することが得意な方と得意でない方がいて、相談をしても全然進んでいないという方もたくさんいらっしゃいます。その際に専門の方をご紹介するという話になるのですが、やはり税理士同士のせめぎ合いというのも非常に多いようです。

ただ、皆さん事業承継に関心を持っていらっしゃいますので、じっくり時間をかけてやっていけば、きちんと前に進んでいくのかなという印象です。

○池谷昌之委員

今、私は東北大学の地域イノベーション研究センターで地域イノベーションプロデューサー塾の運営スタッフをしておりますが、その卒塾生と、「右腕育成プロジェクト」ということを実施しています。事業承継した後の事業運営をする際に、どうしてもご本人だけではなく右腕になるような人がいないと、うまく事業運営ができないという事情からです。ただ、右腕の育成であったり、あるいは企業内外からの昇格や招へいが非常に困難を極めておりますので、引き継ぐだけではなくて引き継いだ後、その経営者を支える右腕を同じ重要度で育成をしておかないとうまくいかないというのが共通の課題です。

○渡辺静吉委員

アンケート調査報告書の22ページに関して、事業承継の相談先として仙台市産業振興事業団、商工会、商工会議所、宮城県事業引継ぎ支援センターなどの支援機関を利用していると回答した方の割合が低くなっています。この結果からも改めて事業承継は極めてデリケートで悩ましい問題だと考えさせられました。

行政を含めて支援機関にできることは、池谷委員からもお話が出ましたように、後継者の教育支援についてどのレベルで何をしたらいいのかということを検討することかと思えます。

○柳井会長

こういった支援機関はプラットフォームの役割を担いますので、経営者と支援者を上手くつなぐことが重要になってくると思います。

それでは議論を進めさせていただきます。事務局より資料3についてご説明をお願いします。

○事務局（経済企画課長）

それでは、資料3に基づき、ご説明申し上げます。

（資料3について説明）

○柳井会長

資料3に関しまして、ご意見がありましたらご発言をお願いいたします。

○佐藤元一委員

地域密着型企业というのは、企業そのものが成長・発展・継続すること自体が地域貢献につながっているという認識です。そういう観点から、規模は別にしても長年に渡り経営していることも地域貢献を行っている会社の一つであると考えていただければと思います。地域社会貢献をもう少し広く捉えていただき、その地域密着型の企業がどうあるべきかという観点からの評価もお願いしたいと思います。

○事務局（経済企画課長）

本制度は単年度限りというわけではなく、長く続けてまいりたいと思っておりますので、いただいたご意見を踏まえながら、毎年度制度の見直しを行い、よりよい制度にしていければと思っております。

○柳井会長

もともと「三方よし」という言葉は近江商人がつくった言葉で、長寿企業であるというのが前提にあるかと思っておりますので、今後の制度運用にあたりご配慮いただければと思います。

○佐藤浩委員

このような表彰制度は今までありませんでしたが、表彰されることで企業の励みや活力につながると思っておりますので、大いに賛成しております。ただ、この制度は自薦による応募が基本ということで、自社の取組みの素晴らしさに気づかず応募に至らない企業もあるかと思っております。このため、他薦のような方法についてもご検討いただきたいと思います。

○佐々木賢一委員

募集はいつ行う予定でしょうか。

○事務局（経済企画課長）

1月24日から2月24日までを募集期間としております。

○佐々木賢一委員

今後、こういった表彰制度をつくる上でぜひ考えていただきたいのは、仙台市がユーザーになるような受賞特典です。起業したばかりの会社や、新しい事業を立ち上げたばかりの会社では、実績が販売に影響します。特に行政、仙台市に販売した実績があるのは、営業の局面で大きな意味を持ちます。業種にもよるのかもしれませんが、受賞特典の中に仙台市がユーザーになって商品やサービスの感想をフィードバックするという仕組みがあると、応募のモチベーションになるのではないかと感じます。

○池谷昌之委員

仙台市が表彰するという仕組みは非常に良いと思います。ただし、この表彰を受けることで企業のブランド価値が上がらないと意味がないと思っておりますので、制度を継続しながら多くの方にこの表彰制度を知ってもらうことが大事になります。

また、受賞に至らなかった企業に審査結果のフィードバックがあると、企業を良くしていこうという取組みにも弾みがつきますし、次の年にまた応募する意欲が出るかと思っております。

○森川亮委員

既に何社から応募がありましたか。

○事務局（経済企画課長）

現在2社から応募をいただいております。

○森川亮委員

第1回目の受賞企業が非常に重要になると思います。1回目はある程度ここにいる皆さんが強制的に推薦をして良い会社を選ばないと、1回目がイケてない会社だと2回目は誰も応募しないということになりかねません。

○今野敦之委員

この制度は、来年度以降どうなりますか。

○事務局（経済企画課長）

継続して実施する予定としております。

○今野敦之委員

森川委員が言われたように、最初が肝心だと思います。10社、20社から応募がないと、良い制度にならない懸念があります。残念ながら受賞に至らなかった会社が、来年また再チャレンジするような仕組みができるといいと思います。

○伊藤副市長

資料の米印の部分に記載しておりますとおり、自薦を促すために我々や各団体の皆様の企業とのつながりを活かして掘り起しを行うことで、一定程度の申請をいただけるのではないかと思います。募集を2月24日まで行っておりますので、ぜひ皆様からも素晴らしい取組みを行っている企業を後押ししていただければと思いますので、よろしく願いいたします。

○森川亮委員

日本の社会文化的に自薦が出にくく、自薦で選ばれると皆さんから叩かれやすいということがあります。別に自分はその気がないんだけども選ばれたから仕方ないと割り切れるような、理由づけをできるようにしたほうが良いかと思います。

○梅内次長兼産業政策部長

ただいま森川委員からもご提案がありましたが、応募方法を自薦・他薦のどちらにすべきかという点に関して、事務局でも検討を重ねておりました。他薦の場合、表彰企業を決定してもご辞退される恐れがありますので、今副市長から申し上げたように、自薦という形式を取りながらも、自薦でご応募いただけるように我々からも後押ししてまいりたいと思っております。

ただいま委員の皆様からもご意見いただきましたように、こういった表彰制度は非常に良いことだというお声を多く頂戴しているところでございます。どのような取組みを表彰すべきかということに関しては、様々な考え方があるかと思いますが、企業の皆様は地域を支える大切なパートナーとの認識のもと、企業の地域貢献の取組みを推進しようということでスタートさせていただきました。

できるだけ多くの企業からご応募いただけるよう努めてまいりたいと思っておりますので、委員の皆様からもお知り合いの企業にお声掛けいただければ幸いです。良い制度になるよう、継続して実施してまいりたいと思っておりますので、ご協力の程よろしく願い申し上げます。

○浦沢みよこ委員

事務局の事前説明の際に、セルフチェックシートの項目が不足しているのではないかと指摘しましたが、修正いただいたセルフチェックシートは、様々な項目が網羅されており、このシートを活用することで会社がどこまで成長しているのかというのが全て見えるような素晴らしいシートになっていると思います。

ただ、表彰の対象を「経営資源を活かした、地域課題の解決を図るための事業や活動」としているため、中小企業が地域に根ざして事業活動を行っていることだけでは表彰対象に該当せず、何か特別なことをしなくてはならないというのが、少し

物足りなく感じました。メディアに取り上げられるような派手なことをしているような企業でないと表彰されないかもしれないという怖さがあるので、ここに関しては、来年以降も議論して欲しいと思います。今年に関しては、一定の応募数がないと箔が付かないので、我々委員からも企業を後押しして、次年度以降につなげていければと思います。

「四方よし」というネーミングはとても良いと思います。募集直後は「四方よし」とネットで検索してもトップに表示されませんでしたでしたが、今はどうですか。

○梅内次長兼産業政策部長

現在、検索のトップに出るようになっていきます。

○柳井会長

今の浦沢委員のご意見については、別な場面で今後も議論を続けていければと思います。

それでは、議事を進めさせていただきます。事務局から資料4についてご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についてご説明申し上げます。

（資料4について説明）

○柳井会長

この件についてご意見がありましたら挙手にてお願いします。

○森川亮委員

全ての産業がITと関係するので、例えば従来から動いてきた農食ビジネスや先ほどお話があった健康福祉、ヘルスケアといった領域のITはこれから伸びるのかなと思いますし、デザイン面に関しても、そういった産業とつながることによって強みが出せるかと思っています。また、東京でも色々なベンチャー企業がありますが、どうしても地方の企業との接点がないので、例えば農業系のソリューションをつくったものの実際の導入企業がないといった場合があります。うまく首都圏のIT企業とマッチングすると、より活性化するのかなと思います。

さらに、企業誘致もできれば進めると良いと思っていまして、地域特性を考えると、ある程度集積する地域をつくるのが一番有効かなと思っています。そうすると地元大学生も東京に行かずに地元就職しますから、IT×農業など、IT×何かという、ある程度個性を持って集積地をつくられると良いと思いました。

また、最近のITサービスには、クラウド型の会計やクラウド型の人事システムなどがあります。恐らく年配の中小企業経営者の中には、どうしてもこういったシステム導入が遅れていることがあり、結果的に事業継承しにくい場合があると思われます。古いシステムよりもクラウドの方が低コストな場合もあるので、そういったクラウドを活用した経営支援ソリューションをマッチングするのも有効かと思いました。

○梅内次長兼産業政策部長

仙台は卸小売業の多い地域ですが、クラウド会計などを導入されている企業はそう多い訳ではないということをお聞きしております。先ほどいただいたご意見のとおり、そういった企業とIT企業とのマッチングを図ることで、コストの削減につながったり、人材を他の業務に回せるというようなことが期待できるので、仙台市産業振興事業団と連携しながら次年度予算の中で実践していきたいと考えております。

また、企業誘致に関しても、伊藤副市長のトップセールスのもと鋭意取り組んでお

ります。近年、IT関連企業の誘致が進んでおり、またそのことを通じて首都圏のIT企業とネットワークができてきております。仙台にIT企業が増えてきたので、首都圏のIT人材のUIJターンに向けて今週末も渋谷のd o t s . で誘致のイベントを開催する予定です。まさに森川委員がおっしゃったように、ITと既存企業をマッチングすることで産業の付加価値を上げられるよう、ご意見を参考にさせていただきますながら取り組みを進めたいと思います。

○菊地健二委員

仙台市では、IBMやソフトバンクのブランチなどIT企業の誘致に力を入れて成果を上げていらっしゃいます。せっかくそういったIT企業が進出しておりますので、直接受発注を行うような、そういった会社をつくっていくとか、既存企業の中にそういったITができる人材を取り込むことによって、本来の強みが発揮できるのかなと思っております。

ただ、一方で、昨年経産省の発表によると、IT人材は今90数万人いるそうですが、現状でも17万人ぐらい不足していると。これからビッグデータとかIoT、新しい技術サービスの需要が高まると、2030年には80万人近くのIT人材が不足するという試算が出ているようでございまして、そういった人材をどうやって確保していくかというのがこれから重要になっていくのではないかと思います。

仙台市には東北大学の工学部や電子専門学校があります。来年度施策として地元就職啓発促進を挙げておりますが、一般の企業でも人手不足な企業もございまして、IT関連などにある程度対象をピンポイントに絞った支援もご検討いただければと思います。

○梅内次長兼産業政策部長

人材確保の問題というのはIT企業に限らない問題で、中小企業の皆様の最大の悩みの一つと認識しております。IT企業の誘致を進める上でも、人材確保の観点が必要とされております。先日、IT企業の方と大学の就職担当の先生、事務局の方にお集まりいただき、ワークショップを開催しました。ワークショップに参加された企業からは、理系に限らず文系の方でも良いので、自分の考えをきちんと言え方、あるいは課題解決能力のある方を求めているというお話がありました。このような各産業界の方と大学等との意見交換の機会をこれからも提供していけると良いと感じたところでございます。なお、今回、市内の大学のみならず会津大学や山形芸工大学といったITやクリエイティブ分野に取り組まれている東北各地の大学にもお声掛けして参加いただきました。次回以降も幅広い大学にお声を掛けながら、仙台で働いてくれる方、あるいは東北の魅力を感じて働いてくれる方をできるだけ多く集めていけるような取り組みを進めたいと思っております。

○佐々木賢一委員

地元のIT企業の立場からお話をさせてもらおうと、まず、改めて次年度施策を伺うと、様々な分野が網羅されており、また、重点項目に掲げている施策が我々の業界にとってもありがたいと感じました。一方で、これだけ施策を準備されているのであれば、さっきの森川委員の発言とも関連しますが、どういうITを支援したいのかという仙台市の意向を発信した方が良いと思います。

例えば、首都圏のIT業界に比べ、地方、特に仙台のIT業界では、最新のITサービスを担っている割合が少ないと思います。どうしても行政や大企業から請け負う仕事をゼネコン体質でやっているようなSIerやソフト会社が多いので、そういう方々への支援施策も当然次年度施策に含まれていると思いますが、実際には新し

いITの活用を行っている企業を重点的に支援されたいのだと思いますので、そういう重点的な支援施策をむしろ強調した方が良いと思います。

また、IT業界の中でも、企業や経営者の属性が異なります。従来型のIT企業は、例えば宮城県情報サービス産業協会に入っていて、行政の方々ともつながっていますが、新しいIT活用を行っている企業では、意外と行政とのつながりが薄いので、支援施策に関する情報を得にくいと思われれます。そういう人たちを本当は支援したいのに、接点がなく支援のチャンスがないということが起きていると感じておりますので、説明会やイベントなど方法は難しいですが、新しいIT活用を行っているメンバーを掘り起こすことを並行してやっていただきたいと思います。そういう人たちに、支援施策を上手く伝える場をつくってもらえるとありがたいです。

先ほど大学の話が出ましたが、新しいIT活用では、IT業界だけではなく第1次産業や防災関連などと関連し、研究要素とか実験要素が当然ながら入ってくるので、大学と連携した取り組みを進めて欲しいと思います。

実際に今年度仙台市が開催されたイベントでありがたかったのは、ドローンとMEMSのイベントです。それまでは私もあまりMEMSに意識はありませんでしたが、実際にMEMSの関係者と話をしてみるとITと大変関連があることが分かり、そこで知り合った東北大学の先生方とは今も継続して具体的な話をしております。こういったことから、地方ではすぐ近くにいる業界、関係者とあまり仕事上の接点がないことがあるのだと感じました。いま一度、東北大学等の大学と、民間、特に新しいIT活用に取り組むところとをつなげていただくと非常にありがたいと思いました。

○今野敦之委員

中小企業の魅力発信と人材定着・確保についてですが、私は宮城大学の評議員をやっております。評議会ですら必ず話題に出るのは、宮城大学には県から運営費が交付されているにも関わらず、卒業生が宮城県内に残らないという問題です。学生が地元に残るような施策を考えなければならないと思いますので、仙台市の地元就職啓発促進事業は、是非実施していただきたいと思います。ただ、我々中小企業側にも問題があって、企業の情報を発信していないので、学生も企業を知らないというふうに思います。ぜひ地元の中小企業もその魅力を発信する方策を考えていきたいなと思っております。

○高山真里子委員

海外展開支援についてですが、日本産の農作物は台湾でもタイでも需要がありますので、輸出に挑戦することは非常に大事だと思っております。現地で野菜を売ろうとしても、例えば野菜スティックに加工して持っていったら、野菜スティックを食べる習慣がなく却下されてしまうことがあるので、実際に現地に行き、販売することは効果的だと思います。日本産の農作物は海外で需要がありますので、すぐに実現できなくても良いですが、仙台空港からの空輸便をぜひ始めて欲しいと思っています。

仙台は意外と外国人には不便だとよく言われます。例えば、表記も日本語でしか書かれておらず、食べ物もどこに行っても日本人向けで、トイレも使いにくいと。ぜひ仙台市でもインバウンド向けも兼ねて、そういったところも少し考えて欲しいと思います。

最後に人材支援の施策に関して、人材確保に関する施策が目立ちますが、採用した後に辞める人も多いので、人材定着に向けた施策もお願いしたいと思います。

○池谷昌之委員

私は企業の採用や定着支援、あるいは大学生に向けて就活のアドバイスといった仕事をしておりますが、ちょうど今年度の中小企業活性化推進事業に採択されて新卒向けの求人サイトをつくらうという企業のイベントをお手伝いさせていただいております。中小企業の魅力の発信というところの魅力とは何かという話で、あるお花屋さんの例を挙げると、お花に囲まれることに憧れて入社しましたという20代半ばの女性がいて、一緒に入った人たちは途中で辞めてしまったそうです。なぜ辞めたかというところ、お花を仕入れて蓋を開けたら芋虫や蝶の死骸があったり、冬は冷たい水で花を生けたりと過酷だからということです。そのような中でも辞めなかった彼女に、仕事で嬉しいと感じる瞬間について聞いたところ、先日小学校1年生ぐらいの女の子が、お母さんの誕生日に初めてお花を贈りたいということで五百円玉を握りしめながら来店したことだと答えてくれました。私は学生に対して自社で働く理由をつくってあげることが、企業が採用活動する上で必要だと思っております。単に地元だからという理由では、おそらく辞めていくと思います。中堅中小企業は、自社の良い所に気づいていないことが多いので、外部の専門家等を活用しながらうまく企業の魅力を引き出すことが必要だと思っております。

一方、学生が企業を選ぶ際、ネームバリューや給料、企業規模という基準で選んでいる限り、中堅中小企業には来ません。ですから、その軸に、仕事のやりがい、誰の役に立っているのか、誰に感謝されるのか、誰にどんなふうに喜ばれるのかという点を企業選び・仕事選びの一つの軸にするように啓蒙していく必要があると感じております。中学生や高校生、大学生の低学年を対象に、仕事って大変だけど面白いこともあるんだぞと発信していく必要があるかと思っております。

これは苦言になるかもしれませんが、私の息子は仙台市内の中学校に通っておりますが、先日職場体験があったそうです。職場体験でどのような仕事をしてきたのか尋ねたところ、商品を袋に一日中詰めていたとのことでした。楽しかったかと聞いたら、いや、全然楽しくなかったと。私は、このような内容なら職場体験をやらない方が良いと思います。まるで仕事はつまらないと刷り込んでいるように感じます。これは誰のためにやっているのか、何のためにやっているのか、誰が喜んでいるのか、誰の役に立っているのかという説明があってその作業を体験させるなら別ですが、作業だけひたすらやらせるというのは、やり方を工夫すべきではないかと思いました。

○森川亮委員

若い人になかなか情報が伝わらないというお話でしたので、もう少しウェブメディアの取材を入れたほうが良いかと思いました。

○柳井会長

ありがとうございました。それでは、続きまして事務局より資料5についてご説明をお願いします。

○事務局（経済企画課長）

それでは、資料5についてご説明申し上げます。

（資料5について説明）

○柳井会長

今回で皆さんの委員の任期が一旦終了になります。活性化会議にご参加いただいたご感想、あるいは今後の取り組みなどについて、ご意見を頂戴したいと思います。

○佐藤浩委員

私がこの会議の始めから申し上げておりました西部地域の振興の件について、次年度施策に反映されていないと感じております。中小企業活性化会議という名称なので、もしかするとやむを得ないかと思いますが、以前から申し上げていたことも、中小企業活性化という趣旨から外れてはいないと思っております。

私たち商工会では、観光、そして商業、農業の3つを組み合わせた形で西部地域の振興を進めようと、約2年にわたって研究会を行っております。ただ、何を進めるうえでも資金が不足しております。中小企業活性化基金を私たちの取り組みに充てていただけないというのは、残念に思います。

会議の中でもっとざっくばらんな話し合いができれば良かったと思います。これだけ多くの人に参加する中では、どうしても構えてしまいます。もっとフランクな会にしていただければ、具体的な個別の案件まで言えたのかなと感じました。

○伊藤副市長

今、佐藤委員がおっしゃったとおり、ここは中小企業活性化という枠組みでやっております。西部地域の振興についてはこの会議のテーマとは異なります。西部地域の振興に関しては、別途予算要求しており、人員の強化についても検討しておりました。この件につきましては、後程改めてお話し申し上げたいと思います。

○山田理恵委員

2年間会議に参加させていただき、色々と勉強になりました。

第1回目の会議において、会議の成果目標として新規開業率日本一と従業員数増加という案を事務局から提示されたときに、これらの指標では中小企業が活性化したことを図ることができるのだろうか、売上額のような数値を指標にすべきではないかというお話を何回となくさせていただきました。結局、新規開業率は2位、従業員数増加は達成見込みということで2年間の会議を総括するのは、少し違うような気がします。

今後、この2年間で出た色々な良い意見を見直していただき、次の施策に生かしていただきたいと思います。例えば、第二創業の促進や、事業承継の中でも廃業する企業をいかに減らすかという意見もありましたが、その対策が全く見えてこないもので、そのような本当に切り込まなければいけない課題に対して、今後何らか施策を講じていただければと思います。

○浦沢みよこ委員

私にとってもこの2年間、事業承継の話など様々なことを考えさせられる機会となりました。

先ほど言いそびれましたが、来年度施策に関して、達成目標を設定することがそれぞれのプロジェクトに必要なだと思います。地元就職啓発促進事業として来年度予算を5,600万円ほど要求されておりますが、この事業の中のW I S E 事業に関して一言言わせていただきます。W I S E は地元の大学生が地元の企業の魅力を発信して、大学生の地元定着を促進する目的で始めた事業ですが、事業の成果を伺ったところ、学生が1人、河北新報に入社したとのことでした。ほとんどの学生記者は県外企業に就職したとのことで、「W I S E」読者が何人地元の中小企業に入ったかという達成目標を設定し、検証していくことが必要ではないかと思います。

人が動くのは、熱い気持ちに触れたときです。いかに熱い気持ちを持っている人に学生を会わせるかということが大事になります。W I S E の学生記者はどこにでも就職できる人たちだと思っているので、それ以外の方に熱い気持ちを伝えて、育成し、定着に向けて取組んでいけば、成果が出てくると思っています。

○佐藤元一委員

この会議は今回で終わりということでしょうか。

○伊藤副市長

条例で定められた会議でございますので、条例がある限り継続します。ただ、会議の委員は替わり得るということでご了承ください。

○佐々木美織委員

2年間参加させていただき、ありがとうございました。

一般市民にとって地元で働くとはどういうことか、これから就職する学生や主婦にとって仙台の企業とはどういうものなのかなど、経営者だけで話し合うのではなく、会社組織に属さない私にも委員の席を用意していただいたことが、この中小企業活性化会議の大きな特徴だと思いますし、私としてはすごく開かれた会議という感じがしております。このような議論に入れていただき、ありがたく思います。

企業の立場から申し上げますと、自社が使う施策については予算配分や補助率を個別に調べることはありますが、施策の全体像を見ることはなかなかないと思います。さらに、調査をして実態にそぐわない施策はやめたり、事業内容を変更したりというプロセスを踏んでいること自体、私のクライアントの方々にお伝えしたいと思いました。その実態と制度の乖離が小さいということは、この仙台のコンパクトシティとしての姿勢として他人事でなく感じられ、とても良いと思いました。行政の施策検討のプロセスがいかに適切に踏まれていたかということプロモーションできたことが、この会議の価値だと思います。

今日は1つ皆様にご紹介したいのですが、経済局の震災後の支援事業の中で、長なす漬の新品というものが生まれてきています。中小企業の実績を見るとそこに就職することに対して不安に感じることもあるかもしれませんが、学生に中小企業の経営者のやる気、新事業開発部が創設されたこと、新品を震災後に2品開発しましたといった部分というのは、企業評価の軸としてそれほど認識されていなかったと思います。そこで、柳井先生とタイアップさせていただいて、この事業で生まれた商品の開発までのプロセスを1時間半かけて学生さんに授業内でお話ししたところ、実際にその商品を買に行ったりとか、その企業のイベントに経営者の話を聞きに行くとか、学生に行動が生まれました。数字としては小さいかもしれませんが、W I S Eとはまた違う、マクロじゃなくてミクロな形で、どういう学生にはどういうアプローチが響くのかというテストを試してみるというのが良いように思います。安定性を重視する学生だけではなく、商品開発をしたい、地域に残って地域の名物を掘り起こしたいという学生も少なからずいますので、企業を評価する軸そのものを変えることも検討すべきかと思います。

あとは、この5年間で取り組んできた事業の様々な成果や2年間の活性化会議で出た意見を、一度全て挙げてみると良いのではと思います。行政の方々だけでも大きな情報共有が起こるかと思いますが、次はそれらの成果を、分野や立場の垣根を越えて串刺しにするタイミングかなと思います。中小企業活性化条例の理念として掲げるような、市民と経営者、行政などが一体になって、何か新しいものが生まれるかもしれません。

○森川亮委員

長い間ありがとうございました。

優秀な人材がこの地で何らかを生み出すということが、一番地域の活性化につながると思います。じゃあ優秀な人材がどうやったら地域に残るかということ、いろいろ

ろあると思いますが、特に最近の若い人はリスクをとらない傾向があるので、起業するよりも大企業に入ってぬくぬくと仕事をしたいという人が多い状況です。

これをダイナミックに変えるというのは、今の日本の経済上難しいと思っています。そこを変えるにはやはり地元愛というものが一番重要なと思っています。例えば最近だと、広島でカープが優勝したところ、地元で就職する人が増えたそうです。地元愛をいかにつくり続けるかが重要かと思っています。

友人である福岡の高島市長と話すなかで、必ず世の中には良いことと悪いことがあって、いかに良いことをものすごく良いことのように伝えるかによって、愛情が生まれるという話がありました。こういった施策の検討をしていると、当然守りと攻めの施策があり、事業継承や中小企業の経営課題というどうしても守りばかり優先されて暗くなってしまうところがあります。当然セーフティネットは大事ですが、やはり若い人からすると、それはさておきどんな良いことがあるのかということの方が大事です。良いところがたくさんありますので、もう少し仙台市の良い部分、愛する部分を若い人に訴求するようなウェブメディアづくりや明るい形でのブランディングをされると良いと思います。

最近ではポートランドの事例がよく取り上げられます。別にポートランドというのは特別素晴らしい町ではありませんが、ポートランドらしさがあるからこそ愛され、外から人も来て、そのポートランドらしさを活性化しようという動きがあるので、仙台市でも何かしらそういうムーブメントを起こすチームをつくられたらいいかなと思いました。

○柳井会長

委員の方からいろいろご意見を頂戴いたしました。ここで伊藤副市長に総括を兼ねてご意見を頂戴したいと思います。

○伊藤副市長

この2年間、皆様お疲れさまでした。大変素晴らしいご意見をいただき、感謝申し上げます。

中小企業活性化条例は理念条例ですので、具体の施策についてはこの活性化会議で練り上げ、それを我々が受け止めて形にするということをしてできるだけ実践してきたつもりです。

脚光を浴びるのは創業の分野になりがちですが、既存の中小企業をどのように活性化していくかということの方が重要で難しい課題だと認識しております。我々は新規創業だけに着目するのではなく、創業支援と既存中小企業の活性化とをバランス良く進めていきたいと思っています。今回で皆様の任期中の最後の会議とはなりますが、今後も引き続きご意見を賜れば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。

○柳井会長

ありがとうございました。最後に、これまでの会議の総括をさせていただきます。

まず、今般の人材不足について、産業構造の転換と人口構造の変化という2つの構造要因によって起こっており、しばらくは人材不足の状況が続いていくと考えられます。こういった状況の中、これまでの課題として多く挙げられた事業承継や若手の起業といったことを推進するには、事業のしやすさ、企業・地域全体の魅力を高める必要があります。

また、地域価値の発見と活用に関して、仙台のコンパクト感というのは福岡にも札幌にもないという意見があったと思います。また、農と食というテーマに関し

でも、きちんと検討していく必要があると感じました。そして、仙台は卸小売のまちという印象ですが、全国に比してどの程度産業が特化しているかを示す特化係数は印刷業が高くなっており、印刷業は仙台の強みの一つであると言えます。こういった地域の強みをどのように活用していくかということについて議論がやや不十分だったように思います。

最後に、今日の議論にもありましたとおり、モチベーションやプライドにつながる仙台経済の魅力づくりについてです。これに向けては、財政支援や企業同士のマッチングの機会創出の形で行政が側面支援できるかと思います。こういったことにどうアプローチしていくのが、次の活性化会議における新たなミッションになるでしょう。

この2年間で内容の濃い議論ができたと感じております。今後、これを周りの方々に伝えていただき、広く共有化できると良いと思っております。それでは、以上で会議は終了とさせていただきます。