

日時：令和7年9月3日（水）10:00～

場所：仙台市役所本庁舎8階 第4委員会室

第39回 仙台市中小企業活性化会議

令和8年度施策の方向性

仙台市経済局

次 第

1 開会

2 市長挨拶

3 事務局からの説明
(令和8年度施策の方向性)

4 意見交換

5 閉会

事務局からの説明

- 1 前回会議でいただいたご意見
- 2 本日の会議の位置づけ
- 3 施策テーマ「若者にとって魅力的な働く場の創出」
- 4 本市事業の概要と成果
- 5 令和 8 年度施策の方向性

1 前回会議でいただいたご意見

▶ 市内事業者の現状

- ・現状維持するためにも成長に向けた動きをしなければならない局面だが、良く言えば堅実、言葉を選ばなければ「**ゆでガエル**」。一方で、「**頑張っているが現状維持がやっと**」という企業も現状維持には含まれているのではないか。
- ・自社が**社会や従業員に提供している価値**に気づいていないことが、成長志向や人材難などに影響しているのではないか。
- ・行政や他事業者との**連携が十分ではない**。

▶ 施策の着眼点

- ・まずは取り組みの**効果検証**が必要。
- ・「中小企業」の括り方では対象が広いので、**ターゲットを絞って**市としてどこに力を入れるか明確にすべき。
- ・ハードルは高いかもしれないが、市の現状（将来）について行政として**危機感を発信**していく必要があるのではないか。
- ・地域性を考えると、行政が支援制度をつくり利用を待つだけでなく、支援に**出張っていく**必要があるのではないか。
- ・**複数年度を通じた支援**や、インセンティブをつける、金融型への支援など、支援の手法にも検討の余地あり。

▶ 具体的な支援制度のアイデア

- ・**他社と交流、留学**を促す制度をつくることで、自社の価値に気づき、他社の好事例を学ぶことができる。
- ・新たな事業に挑戦する際には、受け皿となる**社内独立制度**づくりを支援してはどうか。
- ・支店経済を活かして**大企業のノウハウ**を取り込む仕組みづくりや、地産外消に向けた**域内連携**を推進してはどうか。

できることから早期に取り組みを開始するとともに、新たな予算を要するものなどは、次年度の施策や次期経済成長戦略の検討に反映させていただく

1 前回会議でいただいたご意見

ご意見を踏まえ、早期に反映した取り組み例①

「危機感の発信」

株式会社PRTIMESとの共催で実施したセミナーの冒頭において、**本市から「市内事業者を取りまく環境の厳しさ」と「成長に向けた第一歩としての広報PRの有用性」を説明**

参考：広報セミナーの内容
(テーマ)

愛され、選ばれる企業へ
～伝わることで共感と呼ぶ、
課題解決のための広報・PR術～

(セミナーの内容)

- ・人が集まる企業になる、採用や人材定着に効く広報・PR戦略
- ・PRゴールの設定と活動のコツ
- ・企業交流会



対象 仙台・東北の事業者、団体、経営者、広報PR担当、マーケティング担当

事前予約制
参加無料

愛され、 選ばれる企業へ

伝わることで共感と呼ぶ、課題解決のための広報・PR術

「人が集まらない」「地域内外で認知されない」と悩んでいませんか？

人口減少、人材不足、顧客ニーズの多様化…。地域事業者が直面する課題は山積しています。もはや「いいもの」を提供するだけで選ばれる時代ではありません。本セミナーでは、地域、社員、お客様、求職者などあらゆるステークホルダーから「共感」を引き出し、選ばれる存在になるための広報・PR戦略を、具体的な成功事例と実践的なノウハウを交えて解説します。あなたの企業を「地域に愛され、人が集まる存在」に変える広報・PRの考え方を提供します。

第一部 共感で地域・社員から愛される企業になり採用・定着につなげる

人が集まる企業へ。地域と社員から愛される秘訣は「共感」にあり。
古窯HDの事例から、採用・定着に効く広報・PR戦略を学びます。

株式会社古窯ホールディングスブランドデザイン室 室長 木幡 純一氏

福島県出身、郡内で5社経験を経て2012年山形県からのやま温泉 日本酒古窯へ入社。社内5社から人事採用、広報マーケティング部とキャリアを重ねて2023年古窯ホールディングスにてグループ全体のブランディング・PR・デザイン部門を統括するブランドデザイン室を立ち上げる。その他に新規事業の立ち上げや経営企画など、観光業を通じて地方創生を目指す企業のPR・マーケティングとしてnoteやSNSでも情報発信を行う。

第二部 新たなマーケット獲得につなげるPRゴールの設定と活動

共感が顧客を呼ぶ。メディア露出から協業まで。
「声がかかる存在」「広めたい存在」に変える
PRゴールの設定と活動のコツをお話します。

PR&A株式会社 代表取締役/戦略広報 藤村 侑加氏

2006年より東京女子大学でコミュニケーション学を専攻し、テレビや雑誌、ラジオ出演や雑誌制作でメディアに触れる。卒業後、化粧品会社の宣伝広報経験、大手人材企業の法人営業、ファッションブランドのPRやWebサイトの広報部門立ち上げを経て、2021年に独立。現在は、飲食、医療、ヘルスケア、教育、金融、VCなど幅広い広報活動に奔走し、東京部のアクセラで広報専門家として活動。

参加ご希望の方は
こちらから
募集締切：8/18(月)
<https://taven.com/7V0820-sendai/>

8/20 水 13:30~15:30
15:30~16:00 名刺交換・交流会(希望者のみ)

会場 TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口 ホール4B
仙台市青葉区花京院1-2-15

【共催】仙台市／株式会社 PR TIMES

お問合せ先 株式会社PR TIMES パートナービジネス開発室【担当：森】
TEL:03-6625-4876 MAIL:alliance@prtimes.co.jp

仙台市
City of Sendai

PR TIMES

1 前回会議でいただいたご意見

ご意見を踏まえ、早期に反映した取り組み例②

「他社との交流」「域内連携」

7/14-15開催

「仙台市企業成長戦略セッション～Road to 100億～」

- ・域外で成長を遂げている企業と、本市地域中核企業として成長を目指す集中支援先5社との合同セッションを東京で開催。相互に成長ビジョンや経営課題を共有し合い、各企業の“越境的な学び”を促進
- ・セッションでは人材採用や組織づくりに関する専門的議論を実施。参加企業が自社の組織課題を見直し、新たな取り組みを検討する契機とともに、継続的な**連携・協働を可能とするネットワークの構築に着手**



2 本日の会議の位置づけ

本日議論いただきたい内容

- ・ 令和 8 年度施策の方向性
「若者にとって魅力的な働く場の創出」をテーマ（切り口）に、売上規模別のセグメントで経営課題を捉え、中長期的な展望のもと各事業を強化



次回会議に議論いただきたい内容（11月頃を想定）

- ・ （一部にフォーカスし）次年度に向けて施策の実効性を高めるポイントについて
- ・ 次期経済成長戦略の策定に向けた方向性について

3 施策テーマ「若者にとって魅力的な働く場の創出」

テーマを設定した経緯

R6 活性化会議における主な意見

- ・ 働きがいと働きやすさをともに高めることが人材定着に寄与し、企業の多様な成長につながる
- ・ 企業の成長に向けては、従業員を顧客と捉え、個々の経験や価値観などの違いを経営に活かすことが重要
- ・ 地域経済の閉塞感を打破する鍵は、若者との交流を通じて、未来志向の経営者を増やすことにある



R7 年度の方角性：若者にとって魅力的な働く場の創出

- ・ 官民で、賃金から好奇心追求、ワーク・ライフ・バランスまで多様な若者の「働く」ニーズに応える
- ・ 地域中小企業に対し、急成長から経営の維持まで各企業が望むそれぞれの成長に向けたエンジンとして若者を迎え、その力を経営に活かすための支援に取り組む

参考：中小企業支援分野における代表的な施策

①地域中核企業輩出支援パッケージ

ねらい | 経済的インパクト・社会的インパクト
効果 | 雇用増、外貨獲得、賃上げ、地域魅力向上

②若手人材確保・定着促進 (ダイバーシティ経営含む)

ねらい | 若者の東京圏への流出抑制・多彩な人材の呼び込み
効果 | イノベーション創出と働きやすさ向上の両立

3 施策テーマ「若者にとって魅力的な働く場の創出」

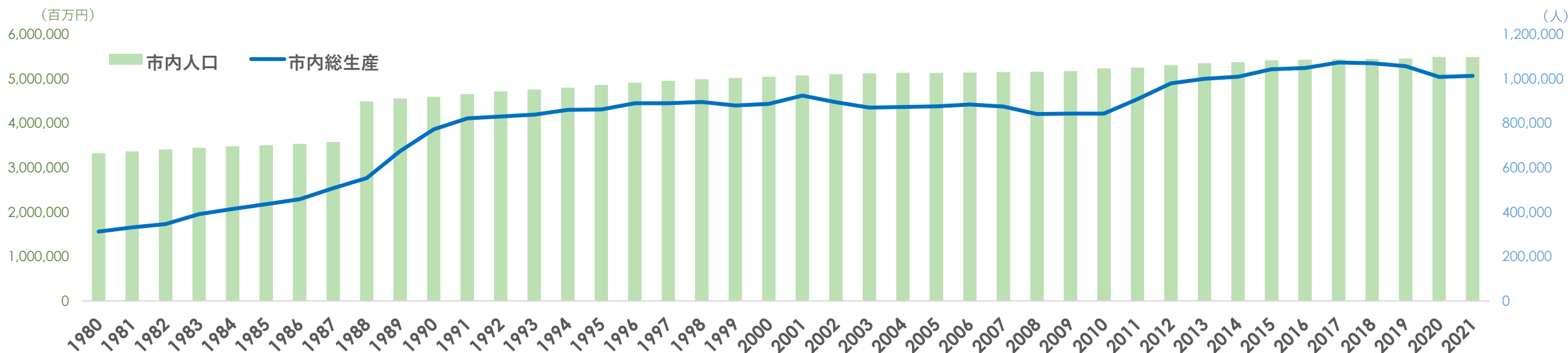
テーマを設定した背景

◎人口動向

- ・本市推計では、**2028年頃から減少局面**に入り、2040年には生産年齢人口が2020年比▲5.3万人の62.0万人となる見込み
- ・本市長年の課題である、経済活動の中心的な担い手：**若者（20代、30代）の対東京圏転出超過が続く**

◎仙台市人口と市内総生産の推移（1980年-2021年）

- ・市内総生産と人口の**相関係数は 0.96 と、強く依存**して上下する傾向



人口減少は人手不足の悪化のみならず、経済の縮小を通じたさらなる若者の転出につながる懸念があり、**本市経済の持続的な成長に向けては、若者に着目した施策の重要性が増している**

3 施策テーマ「若者にとって魅力的な働く場の創出」

仙台経済COMPASSと施策テーマの関係性

【仙台経済COMPASS】 目標達成に向けて、企業の成長志向を高める必要性（前回会議でお示しした内容）

- ・ 数値目標である「2030年度における市内総生産の過去最高額の更新」を達成するためには、**企業の成長志向の向上をトリガー**に、新たな挑戦を売上拡大と雇用の質的向上につなげ、さらには地域経済の魅力向上や人材・投資の呼び込みにつなげる必要
- ・ 一方、市内事業者に成長志向や事業拡大意向について調査したところ、**成長志向が高いとは言い難い現状**



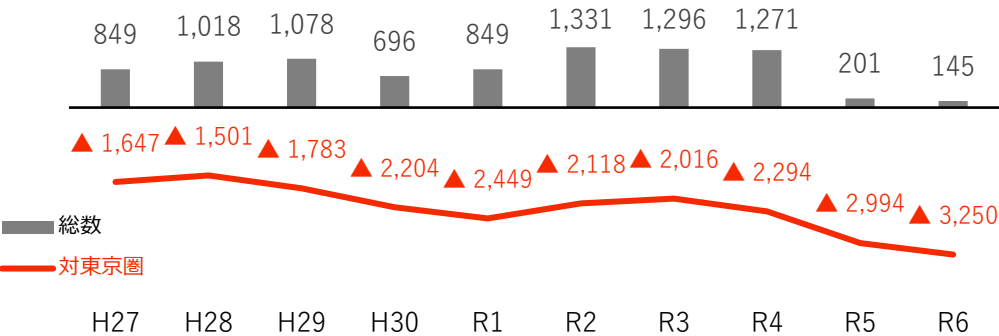
【施策テーマ】 「若者に選ばれる」を切り口（トリガー）に経営の変革を支援

- ・ 少子化などで就労者が減少していく中で、**企業の礎である人材に選ばれる企業**であるためには、これまで以上に自社の企業価値を高め（＝各企業それぞれの多様な成長）、伝わるように発信する必要
- ・ **若者の様々な「働く」ニーズに応えようと各企業が変革や成長に取り組む**ことは、働きがいや働きやすさの向上を通じ、**若者はもとより多様な人材の採用・定着**につながるだけでなく、**異なる価値観やアイデアを取り入れる**効果を生み、その結果として**イノベーションや企業の持続的成長**に寄与する

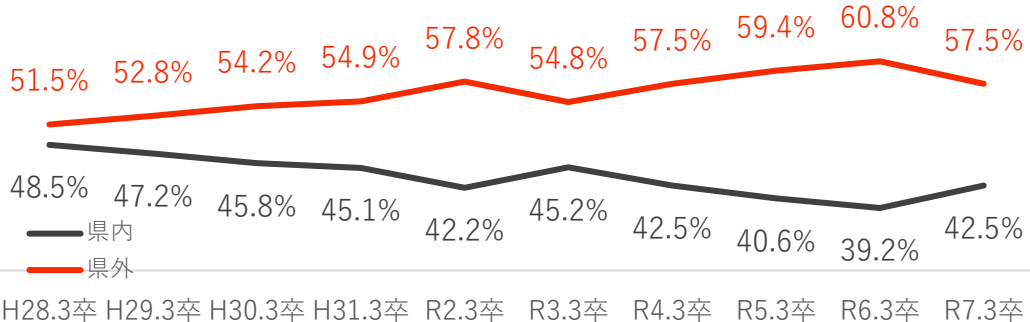
3 施策テーマ「若者にとって魅力的な働く場の創出」

今後に向けて

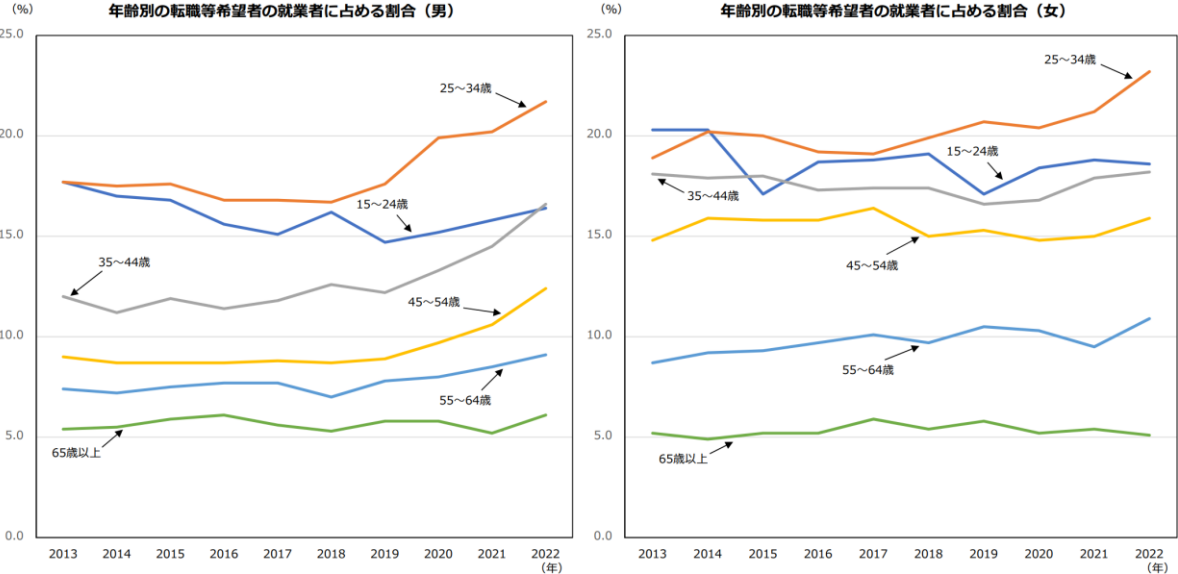
【図1】 20代の本市人口動態（転入数と転出数の差引）



【図2】 県内新規大卒者等の地元就職率の推移



【図3】 年齢別転職等希望者数の就業者に占める割合（全国）



- 依然として20歳代の東京圏への転出超過は続き、地元就職率が低下傾向
- 一方で、25歳から34歳を中心とする若者の転職希望割合は増加傾向にあり、人材の流動性の高まりを本市経済の追い風に変えていく必要

R8年度も「若者にとって魅力的な働く場の創出」をテーマに、各企業の変革や成長促進に向けて施策の強化を図る

※注釈 図1 出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」より作成したRESASから抽出
図2 出典：宮城労働局『令和7年度3月新規大卒者等の就職状況』。大卒者等は大学・短期大学・高専専門学校・専修学校を指す
図3 出典：総務省統計局「直近の転職者及び転職等希望者の動向について（2023年）」

4 本市事業の概要と成果

現在（R7年度）の中小企業支援の全体像

目指す姿

地域企業が若者の多様な「働く」ニーズに応え、その力を成長のエンジンとして経営に活かすこと
によって多様な成長を実現し、さらに若者にとって魅力的な企業・働く場が生み出される

本市の取り組み

企業の土台となる事業成長と組織力強化の双方の支援により選ばれる企業を増やす
並行して、多様な人材との接点をつくり人材獲得を支援する

事業成長（地域中核企業輩出支援パッケージ）

- ・ 地域中核企業輩出集中支援
- ・ 上場支援
- ・ 地域中核企業プレゼンス向上支援
- ・ 仙台「四方よし」企業制度
- ・ 地域企業スケールアップ補助金
- ・ プロフェッショナル人材活用
- ・ GLOBAL Business Challenge SENDAI+

選ばれる企業

組織力強化

- ・ 人材定着・組織開発プログラム
- ・ 中核人材養成プログラム
- ・ 多様で働きがいのあるジョブ・デザイン推進

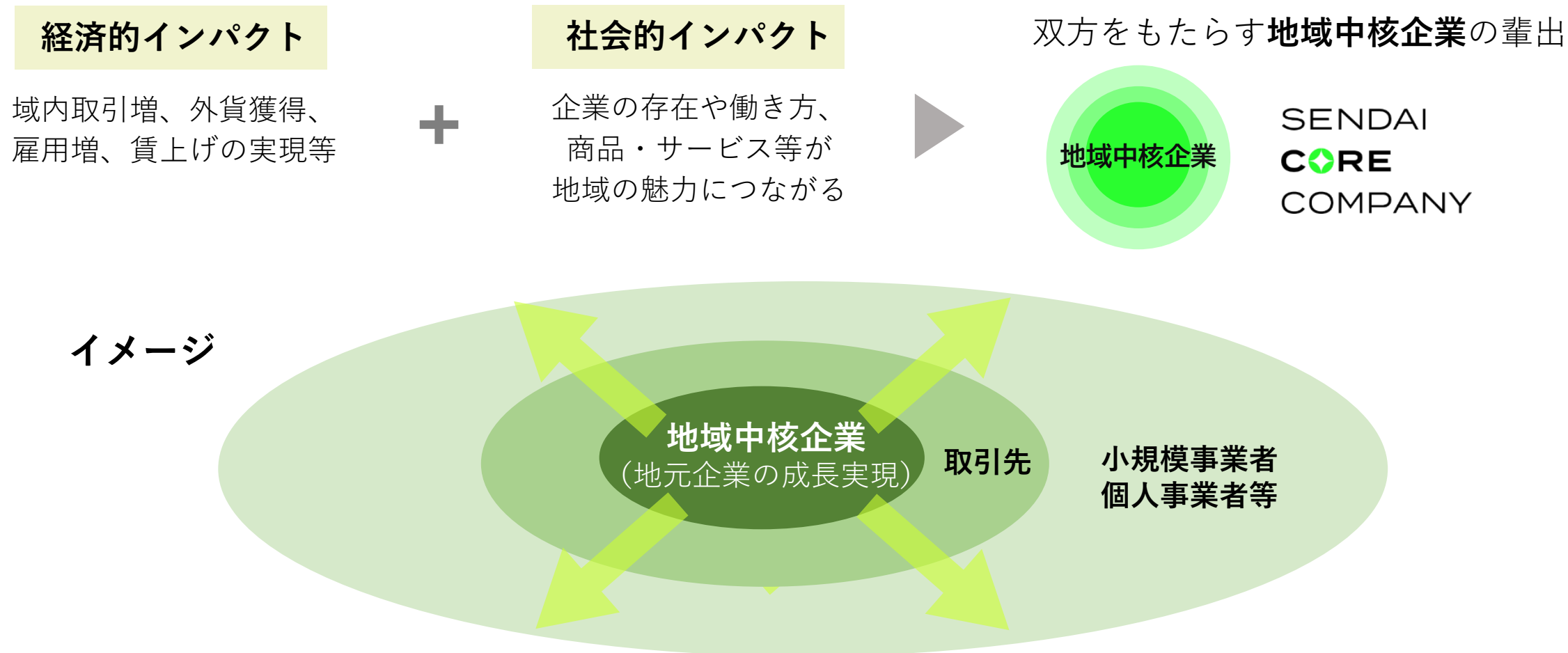
人材獲得

- ・ 仙台で働きたい！（新卒）
- ・ CROSS SENDAI（中途）
- ・ 留学生マッチング（外国人）
- ・ Tech Drive Sendai（IT人材）

求職者サイドの
価値観やニーズ把握

選ぶ

4 本市事業の概要と成果 ①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）



地域経済の牽引役となることが期待される企業に集中支援を行い、
中核企業としての成長を促すことで、**サプライチェーンを形成する事業者への波及効果**を期待

4 本市事業の概要と成果

①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）



※下線の施策を次ページ以降でご説明

4

本市事業の概要と成果

①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）

地域中核企業輩出集中支援

コンサルティング等による最長3年間の総合的支援を提供
令和6～7年度に各5社を選定し、8年度に新たに最大5社を選定予定

年度	企業名	主な事業
6年度 選定	今野印刷株式会社	印刷物の企画・制作、Web関連事業、BPO業務等
	データコム株式会社	小売業向けシステムの開発・販売 等
	ベストパーツ株式会社	温水暖房設備等の設備工事部材や工具等の卸売 等
	株式会社山一地所	不動産賃貸・賃貸仲介・管理業、不動産開発、建設業 等
	WIDEFOOD株式会社	「肉のいとう」として精肉店・飲食店経営、EC事業等
7年度 選定	お茶の井ヶ田株式会社	お茶・菓子等の卸小売販売、小売店（喜久水庵）運営
	株式会社チャレンジドジャパン	障害者の就労支援
	株式会社日本眼科医療センター	眼科医療機器の販売・保守・点検・修理、オリジナル製品の販売
	株式会社パルックス	オフィスビル・商業施設への照明施工、演出照明
	株式会社B・I	一般貨物自動車運送事業、配送・倉庫業務、共同配送

- 成果
- (R6年度支援)
- 意識変革・行動変容
- 成長に向けたアクションの明確化（例：M&Aの実施、経営目標の設定や財務戦略の策定等）
- 専門知見・ノウハウの提供・実装
- 各種戦略立案やPDCAサイクル等の知見を現場部署に提供・連携。人材の育成にも寄与
- 各社KGI設定（売上高・付加価値額・域内取引貢献・従業員エンゲージメント・社会課題解決）

4 本市事業の概要と成果 ①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）

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

自社の経営資源だけでは経営課題の解決が難しい中小企業に対して、ノウハウやスキルを持つ外部のプロフェッショナル人材をマッチングして課題解決の支援を行うことにより、企業の成長を促す



成果

令和 6 年度は**14社**を採択し、各社の課題に応じたプロ人材をマッチング。支援先からは以下の声

事例 1：採用広報磨き上げによる中核人材の採用実現

事例 2：組織体制の強化から自発的なMVV策定へ

事例 3：適切なターゲット設定で越境EC開設

4 本市事業の概要と成果 ①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）

地域中核企業プレゼンス向上支援

ウェブサイト「SENDAI CORE COMPANY」を通じて、市内中小企業のロールモデルとなる域内外の企業を紹介し、市内中小企業の変革機運の醸成や認知度向上を目指す

使命感を持って地域課題に挑み、大きなうねりを起こす

支援情報一覧



企業紹介（中核企業や四方よし受賞企業も）

令和7年度仙台市地域企業スケールアップ補助金	
募集期間	令和7年度 令和7年4月1日（月）～ 令和7年7月31日（金）
募集対象	仙台市内に本社を置く中小企業者、及び中核企業等（みなし大企業を除く） ほか ※詳細は公募要綱を参照してください。
対象事業	新事業展開や生産性向上、実用技術開発、販路開拓、ブランディング等に係る事業 ・補助金額：上限100万円（1年度200万円） ・補助率：25% ＜補助対象経費の例＞ ・設備の整備費 ・システムやアプリの開発費、キッチンカー等の車両導入の購入費、設備の購入費 ・専門家に係る相談費（コンサル料など） ・パッケージデザイン費、商品開発費 ・チラシ作成費、SNS広告費、展示会出展費 ・研究開発費や試作費 よびは、採用導入費、研修費、クラウドサービス利用料、知財管理費、開発費、営業、資料購入費、設備の整備費も補助対象経費です。
その他	応募前までに、公益財団法人仙台市産業振興事業団が設置する仙台市中小企業相談窓口（オーエー）に相談し、専門業者から事業内容について確認を受ける必要があります。 ＜事前相談の申込み・開催＞ 公益財団法人仙台市産業振興事業団（仙台市中小企業相談窓口 オーエー） （電話）022-724-7122（平日9時～17時） （開催）令和7年4月1日（月）～ 令和7年7月31日（金）15時まで ＜補助金の申請＞ 申請書と併せてメールでご送付ください。 （URL） https://www.citysendai.jp/chikokosakaku/chukoku/shuchushien_6.html （送付先）仙台市経済振興中小企業支援課 （メール）keido8040@citysendai.jp

支援制度の紹介



イベント開催（SENDAI CORE COMPANYシンポジウム）

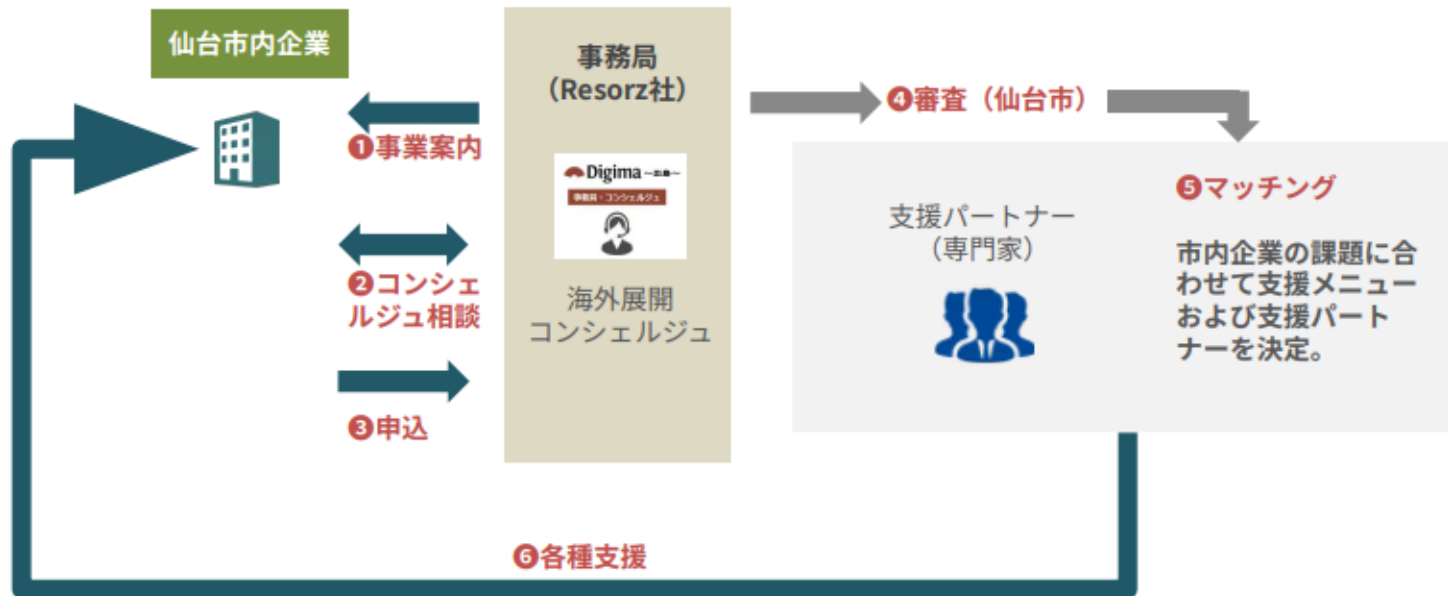
成果

- ・制度や中核企業を紹介するWEBサイト「SENDAI CORE COMPANY」は**23,000超**のPV数
- ・企業ネットワークの構築・強化や、変革・成長マインドへの転換につながるイベント「SENDAI CORE COMPANYシンポジウム」を開催し市内中小企業経営者等**66名**が参加（基調講演・パネルディスカッション・交流会）

4 本市事業の概要と成果 ①地域中核企業輩出支援パッケージ（事業成長）

GLOBAL Business Challenge SENDAI+

海外展開に取り組む企業の裾野拡大を目的に可能性のある企業をリストアップし、専門家等によるアウトリーチ型（＝出張っていく）の支援を提供



支援内容一覧

- ・事業計画策定支援
- ・ニーズ調査支援
- ・商談獲得支援
- ・ピンポイント相談
- ・テストマーケティング支援
- ・販売戦略策定支援

成果

海外展開可能性のある約800社にアプローチし、約170社にヒアリング、27社の支援に至る

- (A社事例) 関税や価格設定の知識を深めると同時に、現地の流行や消費者の反応を確認。
台湾市場で代理店とのつながりを得るなど今後の展開に向けた基盤を構築
- (B社事例) 専門家の細やかな支援のもと、将来性豊かなベトナム企業との商談が成立。
初の輸出が実現し、取引量は順調に伸長

4 本市事業の概要と成果 ②人材確保・定着・育成（考え方）

若者に選ばれる企業となるための 土台づくり（組織力強化）

- ・ 人材定着・組織開発プログラム
- ・ 多様で働きがいのあるジョブ・デザイン推進
- ・ 中核人材養成プログラム

多様な人材と地域企業とのマッチング

若者

- ・ 仙台で働きたい！プロジェクト
- ・ 奨学金返還支援

中途人材

- ・ UIターン促進プロジェクト「CROSS SENDAI」
- ・ 移住支援金

その他 外国人材、子育て中の女性 等

※下線の施策を次ページ以降でご説明

単なる人材のマッチングだけでなく、従業員が生き生きと働ける職場環境づくりや中核となる人材育成まで、
企業の成長や魅力向上につながる人材確保・定着支援を展開し、若者に選ばれる企業の創出を目指す

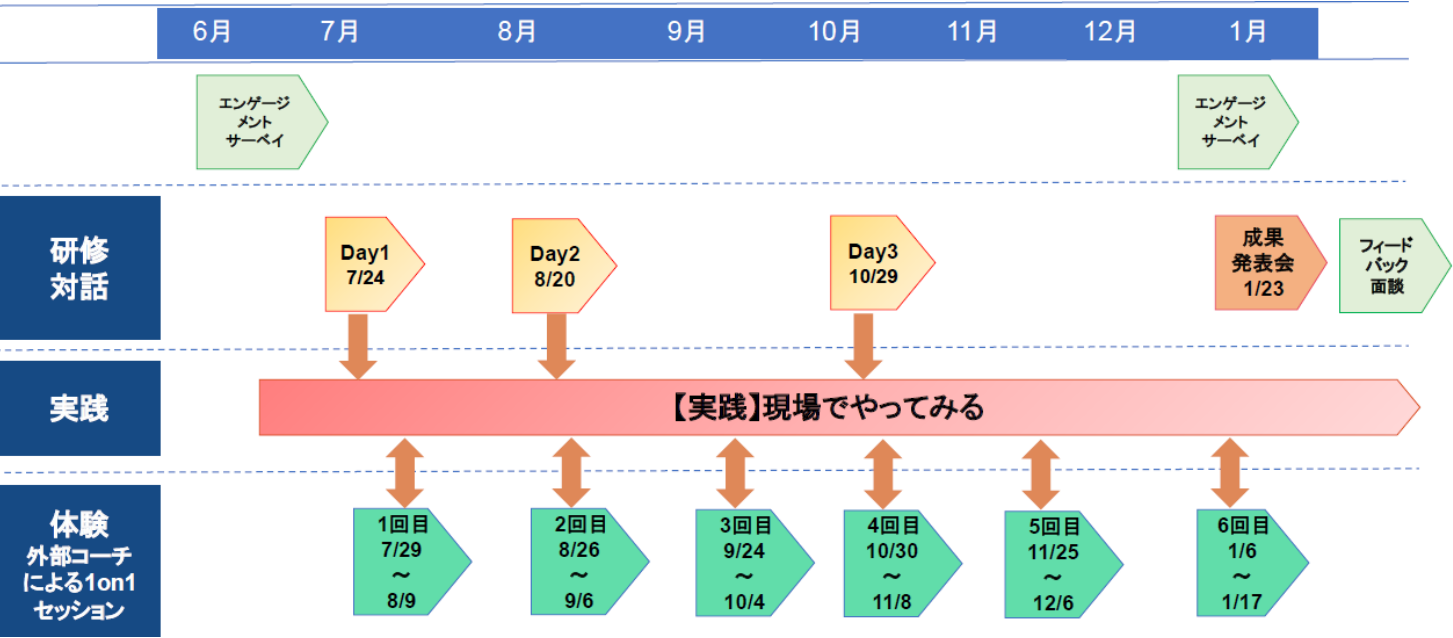
4

本市事業の概要と成果

②人材確保・定着・育成（組織力強化）

人材定着・組織開発プログラム

企業の組織風土の変革や人材定着の仕組みづくりに向け、各企業のいわゆる「現場」での実践を通じて組織開発のスキルを身に着ける研修プログラムをマネジメント層に提供



企業名	業種
アクアビット・ファクトリー株式会社	医療関連
株式会社Faice	人材サービス
株式会社コー・ワークス	IT・通信
株式会社高山	IT・通信
株式会社東北フジパン	メーカー
株式会社藤崎	流通・小売
株式会社未来企画	福祉事業
仙台冷蔵庫株式会社	運輸・物流
東杜シーテック株式会社	IT・通信
日立Astemo仙台株式会社	IT・通信

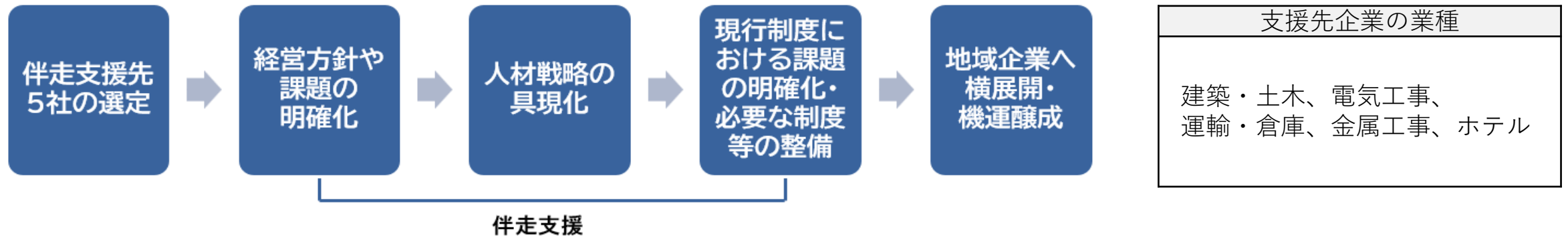
- 成果
- ・ R6年度は10社/20名が参加
 - ・ プログラム参加者の有意義度は8.6点/10点、上司の満足度は全員が「良かった」と回答
 - ・ 参加者20人中19人の上司が参加者の意識変容を実感。また、19人の所属チームでコミュニケーションの量が増えているとの結果
 - ・ 一方、組織やチームの関係性の変化を感じた人は6人に留まり、目に見える効果が出るまで時間がかかることも判明

4 本市事業の概要と成果 ②人材確保・定着・育成（組織力強化）

多様で働きがいのあるジョブ・デザイン推進事業

市内中堅・中小企業への伴走支援により、各企業における従業員の多様な働き方の普及と、働きがいのある就労環境を整備

支援スキーム



R7年度新規事業、5社を支援対象として選定し伴走支援実施中

成果

- ・ キャリアパス形成や管理者層の育成等、具体的な社内人事制度改革を目的に企業を募集したが、詳細なヒアリング重ねたところ、「経営理念が社員に浸透していない」、「若手とマネージャー層の双方のコミュニケーションが不足している」等、人事制度改革の前段にあたる経営戦略と連動した人事戦略策定へのさらなる支援の必要性を確認

4 本市事業の概要と成果 ②人材確保・定着・育成（マッチング）

仙台で働きたい！プロジェクト（若手人材確保）

大学低学年から地域企業について知ってもらい相互理解を深めることを目的に、学生と地域企業の経営者が交流できるイベントや、就業体験・インターンシップのマッチングを実施

参加学生の声

- 大きな就活フェアでは見れないような会社を知れた
- 私服OKで参加しやすく少人数で話しやすい雰囲気がよかった
- 短時間で複数の企業を回れた

参加企業の声

- 学生がどんな考えで就活しているのか知ることができた
- カジュアルな雰囲気で本音で学生と話せた
- 熱心な低学年の学生と接点を作ることができた

学ぶ

センダイシゴト大学

- 原則月1回開催する業界研究を目的とした少人数制トークイベント
- テーマごとに地域企業の経営者3～4名が登壇し学生と交流

センダイシゴト体験

体験

- 地域企業での6日以上半年以内のインターンシップをマッチング（有給）
- 主に3年生が対象だが1～2年生の参加も多数

選ぶ

センダイシゴト博

- 年2回開催する地域企業と学生のマッチングイベント
- 学生も企業も私服参加を条件に、カジュアルな雰囲気の中で学生と地域企業が交流

みやぎの就業体験プログラム

体験

- 大学等低学年を対象にした5日間以内の就業体験プログラムをマッチング（無給）
- 体験後には成果報告会で学びを共有



成果

- 業界研究イベント：9回開催/参加学生数**212名**、マッチングイベント：2回開催/参加学生数**203名**、長期就業体験：**62名**マッチング、短期就業体験：**147名**マッチング
- BEST JOB公式LINEの友だち追加数約2,700人（年度当初から1,900人以上増加）
- WEBサイト「仙台で働きたい！」の年間PV数**314,309**、ユニークユーザー数**170,469**

4 本市事業の概要と成果 その他事業例（起業家・スタートアップ）

概要	主な実績・成果（R6）
大学等の研究成果を活用したスタートアップに対する支援プログラムの実施	東北グロースアクセラレーター等の各種プログラムによるスタートアップに対する支援や、仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会等の産学官金の連携、首都圏スタートアップ支援ネットワーク構築により、 資金調達額が130.8億円（累計） となった。
社会起業家への集中支援プログラムの実施	社会起業家育成・集中支援プログラムである「東北ソーシャル・インパクトアクセラレータ」及び「東北ソーシャル・インパクトブースター」の事業を通じて、 合計9名の社会起業家に対し、約6カ月間の集中支援 を実施。
仙台スタートアップスタジオにおけるワンストップ支援	令和6年3月に開設したスタートアップのワンストップ支援拠点「仙台スタートアップスタジオ」を通じて、 156件の相談対応 を実施。イベントを 年63回開催し延べ2,131名が参加 。
学生・若者向け起業家教育プログラムや起業啓発イベントの実施	・仙台市起業支援センター「アシ☆スタ」を通じて、2,316件の起業相談対応を実施し、119件の開業を支援。 ・「仙台グローバルスタートアップ・キャンパス（SGSC）」の2期目を実施し、仙台・東北の若者107名に対して世界最先端の起業家教育を提供し、更に選抜された若者を米国へ派遣。また、SGSC1期生を中心に6名の若手起業家を採択し、「スタートアップ創出集中支援プログラム（SGSB）」を通じてスタートアップ立ち上げに向けた支援を実施。

4 本市事業の概要と成果 その他事業例

事業	概要	主な実績・成果（R6）
奨学金返還支援	地域の中小企業等に就職した若者の奨学金の返還を3年間補助する。※入社後年間18万円を上限に3年間支援（最大54万円）	・協力企業197社（延数） ・認定学生110人
選ばれるお店づくり支援	中心部商店街の路面店の中からモデル店舗を複数選定し、外部有識者の助言・アドバイスを受けながら、外観・内装改善により来店者数・売上アップにつなげるワークショップを実施、横展開を図る。	・講演会：1回開催 ・ワークショップ：2回開催（計6店舗参加） ・改善実施店舗数：3店舗 ・報告会：1回開催
次世代X-TECHビジネス創出促進	AI等の先端IT技術やデータの利活用による新事業創出、地域産業とのX-TECHによる事業共創、事業創出を牽引することができる高度IT人材の育成支援等の一体的実施	・イベント等ビジネス創出関連事業実施回数：8回 ・セミナー等教育プログラム実施回数：8回
企業立地促進	首都圏を中心とした都市型及び研究開発型の企業に対し、本市のビジネス環境をPRするほか、新たな投資に係る固定資産税相当額の助成等による企業立地の促進	・企業誘致プロモーション：意見交換、PRを285件実施（域外企業93件、域内企業192件） ・企業立地促進助成：新規立地件数33件
持続可能な農業推進（稼げる都市農業）	スマート農業機械導入への支援やモデル農地での技術実証による農作業の効率化・収益性向上	・農業者のスマート農業機械の導入支援：6件 ・東北大学と連携した新技術導入実証：研修会・現地体験会 各1回、緑肥作物等の導入実証等

4 本市事業の概要と成果 個々の事業の効果検証を踏まえて

ターゲットの明瞭化

- どのような企業のどのような成長を促す取り組みか、**個々の事業の目的と効果を再確認**することにより、「若者にとって魅力的な働く場の創出」や「市内総生産の向上」等、**大きな目標の達成に向けた道筋を明確化し、施策全体（個々の事業の棲み分けや組み合わせ）の実効性を高める必要**

中長期的視点での伴走の必要性

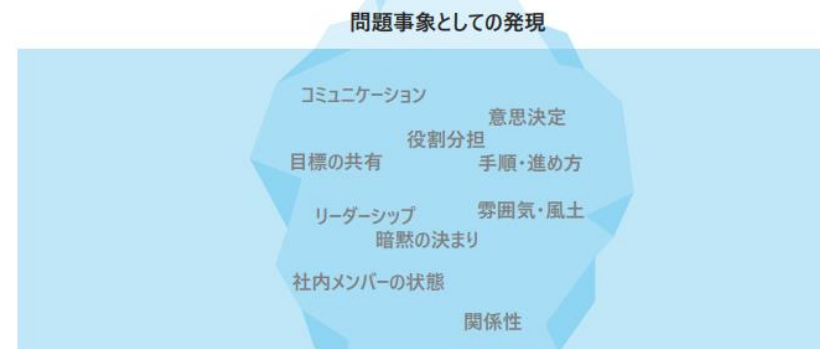
- 事業者自身が考える**経営課題とは別の真因が潜んでいるケース**が多く、伴走支援や継続的支援を通じて**信頼関係を構築し本質的課題にアプローチ**することが必要
- そのうえで、複数年度実施する、あるいは別の支援を組み合わせる等、**複合的支援を提供**することが重要

行政機関に求められる「ネットワークのハブ」としての役割

- 地域全体の経済活性化を考える**行政だからこそ、個々の利害関係を越えた企業間連携の促進が可能**であり、各企業の経営環境が厳しさを増す中で、その重要性は増加
- 一例として、地域中核企業輩出集中支援の支援先からも「同じ志で高め合える仲間が見つかったことが（プログラムに）参画した最大のメリット」との声をいただくなど、**各企業の成長志向の向上にも寄与**するものと思料

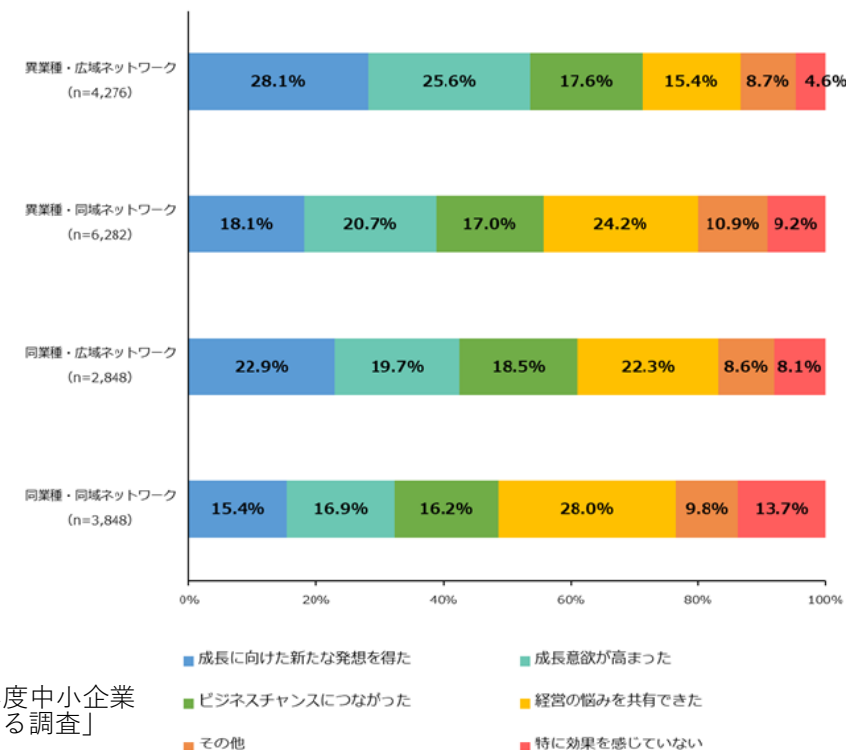
図表3

冰山モデル



出典：中小企業庁「経営力再構築伴走支援ガイドライン」

経営者ネットワークへの参加で最も得られた効果（経営者ネットワークの属性別）



出典：帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

5 令和8年度施策の方向性

◎：主たるターゲット ○：企業状況により活用が想定
赤文字：R8予算における強化ポイント

【方向性】R8年度も「若者にとって魅力的な働く場の創出」をテーマ（切り口）に、
売上規模別のセグメントで経営課題を捉え、中長期的な展望のもと各事業を強化する

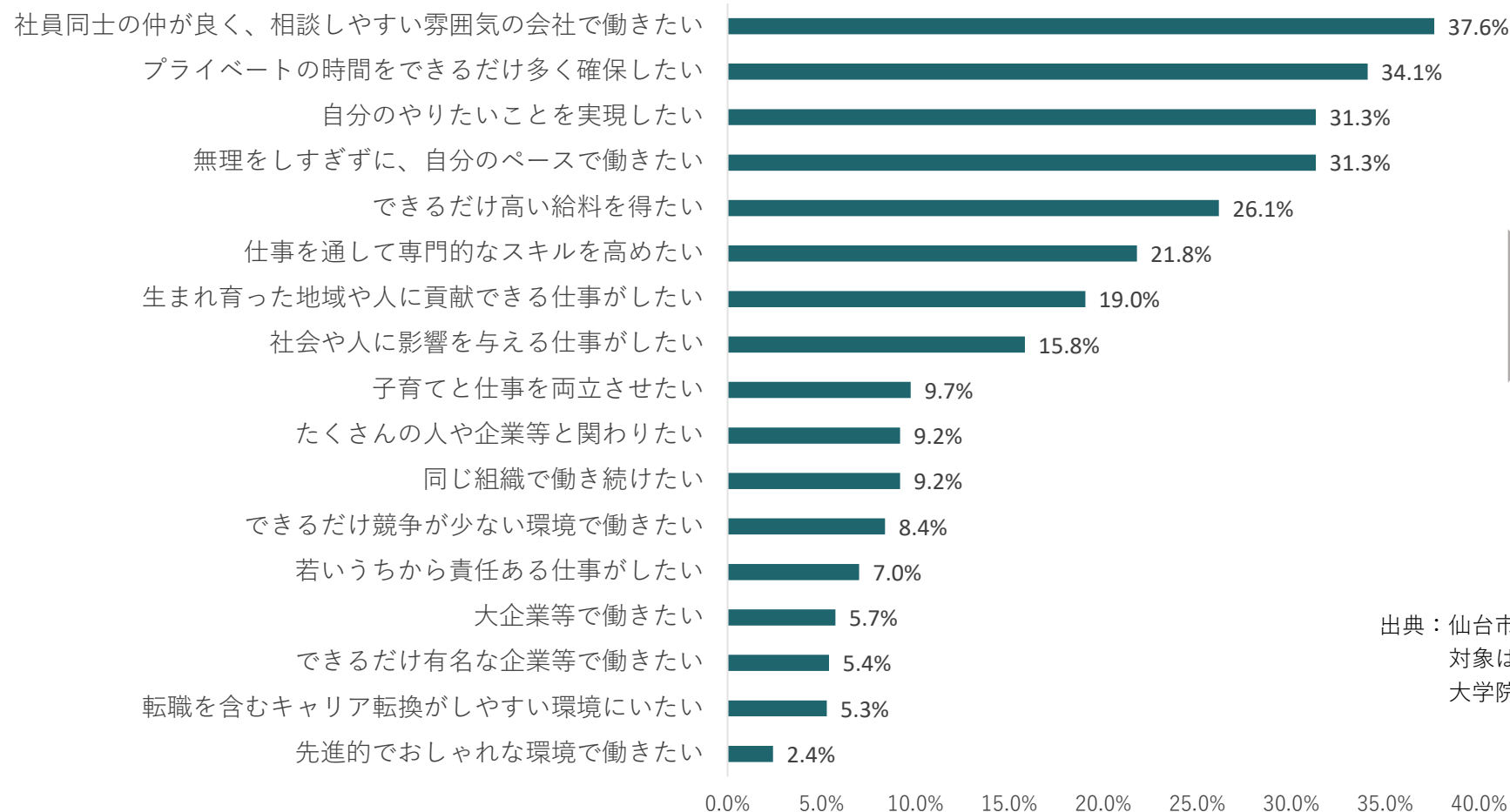
売上 (市内中小企業数)	想定される 主な経営課題	考え方	事業成長							組織力強化			その他	
			集中支援	上場支援	効率化	プロ人	（スケールアップ）補助金	海外展開	情報発信	組織開発	人材定着	人事戦略・制度 伴走支援		中核人材 養成
100億超 (約70社)	・新規市場開拓 ・M&Aシナジー発揮	国支援の親和性が高いケースが多く、そうした支援の効果をさらに高めていく		◎					○	○				R9以降はM&AにおけるPMI（合併や買収後の統合プロセス）の円滑化支援なども検討
50億～100億 (約100社)		株式発行による資金調達等、一定の規模を前提とした成長手段を充実	○	◎					○	○	○		○	
10億～50億 (約690社)	・成長戦略策定 ・第二収益事業創出 ・ブランド化 ・認知向上 ・生産増加 ・海外展開	将来的な地域を牽引する企業として、本市経済への波及効果拡大が見込まれるため、注力して支援	◎	○		◎	○	○	○	◎	◎	◎	◎	・集中支援におけるネットワーク構築強化(R8～)
10億未満 (約23,000社)	・ビジネスモデル確立 ・販路拡大・差別化 ・協業先確保 ・資金繰り対応 ・デジタル化	目の前の課題の解決支援とともに、規模に関わらず競争力のある「きらりと光る」企業を増加		○	◎	○	◎	○	○		○			低利な資金供給 事業継続力強化 ・BCP策定 ・高付加価値化(R8～) ・経営者向け人事戦略策定 伴走支援（R8～）

5 令和8年度施策の方向性

強化ポイント① 多様なロールモデル企業の創出・発信

若者の多様な働くニーズに応じた、様々な分野においてロールモデル企業を創出・発信し、本市の「選ばれる企業」を増加

●県内大学生が働くうえで大切にしたいこと（R6調査）



多様な 働くニーズの例

- ・ワークライフバランス
- ・誰もが活躍しやすい
- ・安定して働ける
- ・高い賃金
- ・社会貢献
- ・知的好奇心

出典：仙台市「ミライ人材就職活動ニーズ調査業務」報告書（R6）
対象は宮城県内・山形県内の大学4年生・大学6年生・
大学院前期2年生・短期大学2年生、計872名

5 令和8年度施策の方向性

強化ポイント① 多様なロールモデル企業の創出・発信

ジャンル (=若者の働くニーズ)	主な事業※	ジャンル (=若者の働くニーズ)	主な事業※
ワークライフバランス	・ 就労環境整備（ジョブデザイン） ・ 「四方よし」企業 ・ 省力化・生産性向上支援	高い賃金	・ 中核企業輩出
多様な人材が活躍しやすい	・ 組織開発 ・ ダイバーシティ経営促進 ・ 就労環境整備（ジョブデザイン） ・ 経営者向け人事戦略策定伴走支援	社会貢献	・ 起業、スタートアップ支援 ・ 「四方よし」企業
安定して働ける	・ 高付加価値・多角化支援 ・ 省力化・生産性向上支援	知的好奇心	・ 起業、スタートアップ支援 ・ 企業誘致 ・ 中核企業輩出

※事業は複数ジャンルをまたぐが、関係の深いジャンルに記載（例として高付加価値・多角化支援は知的的好奇心充足にも資する）

▶ 多様な人材が活躍できる組織づくり
外国人や女性等の多様な人材が働きやすく、働きがいのある組織づくりを支援し、ロールモデルを輩出して横展開

想定される事業（案）

- ・ 単年度で実施している就労環境整備（ジョブデザイン）について、経営戦略と連動した人事戦略の策定支援と一体的に複数年度で伴走支援
- ・ 高度外国人材受け入れ環境整備支援（企業開拓、啓発、インターンシップ等）
- ・ 外国人留学生をメインターゲットとした在仙外国人材と地域企業とのマッチング

5 令和8年度施策の方向性

強化ポイント② 「きらりと光る」小規模事業者の輩出

小規模事業者をめぐる課題

- ・社会状況の不確実性が高まり、人手不足や原材料高騰による厳しい経営環境において、とりわけ経営資源の乏しい小規模事業者の**事業継続力の強化**が課題
- ・小規模事業者は、中規模企業に比べて事業規模や商圈が小さいため、顧客のニーズを掴むために、「**希少価値・プレミアム感**」や「**地域資源・文化の活用**」などの観点で差別化することが重要



想定される事業（案）

▶ 小規模事業者高付加価値化支援

持続的成長と変化への対応力向上を両立する小規模事業者を市内に多く輩出するため、本業の強み（技術・顧客基盤・ノウハウ）を生かした差別化や多角化で経営基盤強化に至った小規模事業者（10億円未満）の成功要因を分析し、これを踏まえた経営者への助言等の支援を実施するとともに、個々の取り組みを仙台モデルとして本市内外に発信

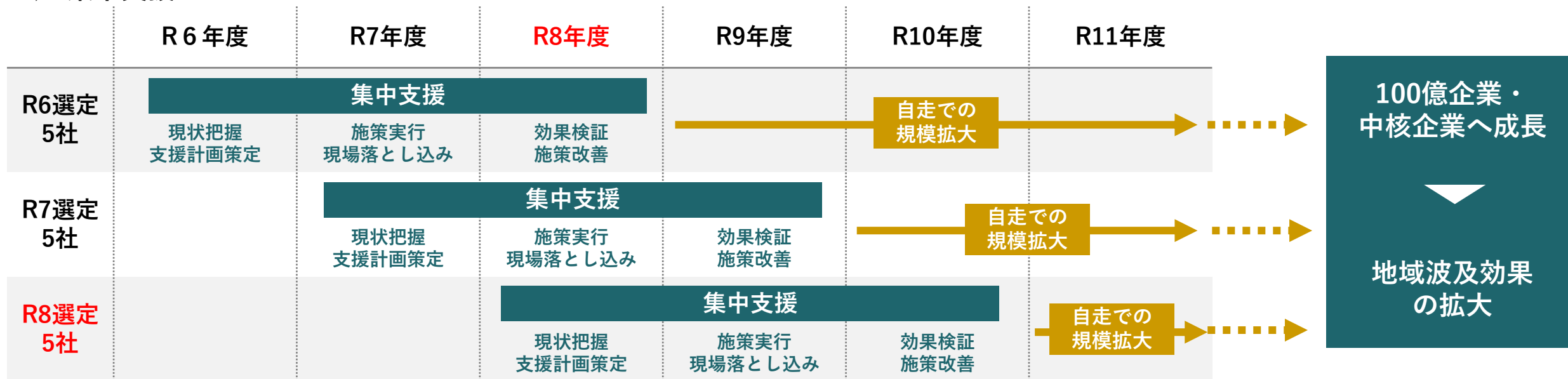
5 令和8年度施策の方向性

強化ポイント③ 地域中核企業輩出に向けた企業間ネットワーク形成

地域内への波及効果をさらに高めるため、集中支援先を新たに5社選定し、計15社を継続的に支援するとともに、
集中支援先同士のネットワーク形成を支援

注：関連する前回会議でのご意見 → 「複数年度での支援」「他社と交流」「域内連携」

▶ 集中支援のイメージ



ネットワーク化による、企業同士が磨き合い、相互に成長を加速し合う環境づくり

▶ 集中支援先のネットワーク化の効果（例）

- ・首都圏等の成長企業との交流などを通じた越境学習
- ・新たな視点の獲得・意識変化に向けたワークショップ
- ・企業間インターンシップ など

総括とご議論いただきたい内容

現状

若者の東京圏への転出超過が続いており、市内事業者の成長志向も高いとはいえない



目指す姿

企業が若者の多様な「働く」ニーズに応え、若者を成長のエンジンとして経営に活かすことで多様な成長を実現し、その結果、さらに魅力的な働く場が生まれる

本日の会議でご議論いただきたい内容

令和8年度施策の方向性

「若者にとって魅力的な働く場の創出」をテーマ（切り口）に、売上規模別のセグメントで経営課題を捉え、中長期的な展望のもと各事業を強化する

強化ポイント① 多様なロールモデル企業の創出・発信

強化ポイント② 「きらりと光る」小規模事業者の輩出

強化ポイント③ 地域中核企業輩出に向けた企業間ネットワーク形成

考え方の是非や必要性に対するご意見、具体の事業の検討に向けたアドバイス等をいただきたい