

第 40 回仙台市中小企業活性化会議要旨

I 会議要旨

1. 開催日時

令和 7 年 1 2 月 3 日（水） 10：00～12：00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎 3 階 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

・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。これより「第 40 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鹿中でございます。よろしく願いいたします。

2. 会議成立の説明

・続きまして、会議の成立についてでございます。本日の会議は、委員 11 名のうち 7 名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報告いたします。

3. 市長挨拶

○（事務局）経済企画課企画調整係長

それでは、開会にあたりまして、市長の郡よりご挨拶申し上げます。

○郡市長

・皆様、今回忙しい中お集まりをいただきまして、誠にありがとうございます。前回は 9 月の会議で暑かったですが、あっという間に真冬、また寒波がやってくる予報になっているところですよ。

・この間も、皆様方各方面でご活躍されており、大変心強く、また頼もしく思っています。ぜひまた頑張ってくださいと思います。

・前回は令和 8 年度の経済政策の方向性について皆さんにお聞きしたところございました。魅力的な働き方について色々なご意見をいただきまして、若い人たちは働き方の価値観を持

っているとか、効果を上げていくためには、ターゲットを絞ることが重要とのご意見もありました。それから魅力的な職場の事例もご紹介いただきまして、新たな発見もいただいたところでもございました。本当にありがとうございます。

- ・若者の皆さんたちから選ばれる、多様な人材が集まってくる、選ばれるまちになるために本市も取り組んでいかななくてはならないことが多数あると実感したところです。
- ・今回のテーマは、仙台らしさに着目をさせていただいたところでございます。私自身も仙台らしさは何と言われたらば、色々あげることもありますけれども、あまりにも多すぎて、特徴が結局分からないと言われることもあると思います。
- ・ぜひ、皆様方に率直なご意見をいただきまして、仙台らしさによって若者に選ばれる、経済成長がますます加速するような街にするためのお話をいただければ、ありがたく思うところでございます。ぜひ皆様方の闊達なご意見を、ご議論を期待させていただきますので、よろしくお願い申し上げ、冒頭の挨拶にさせていただきます。ありがとうございます。

4. 会議の進め方

○館田会長

- ・会議の進め方について、事務局から説明をお願いします。

○（事務局）経済企画課長

- ・はじめに会議の進め方でございます。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。また、議事録につきまして、会長はじめ委員の皆様をお願いしておりますが、最後の確認と署名については委員の五十音順で遠藤委員にお願いします。ご協力よろしくお願いいいたします。
- ・また、本日は次第でございますように、「仙台らしい経済政策」と「次期経済成長戦略の方向性」についてご議論いただきます。はじめに事務局から概要をご説明した後、委員の皆様にご議論をいただければと思います。進め方の説明については以上となります。

○館田会長

- ・事務局から説明がありました進め方については、皆様よろしいでしょうか。

(異議なし)

5. 事務局からの説明

○館田会長

- ・続いて、これまでの経済施策や今年度の取り組みについて、事務局より説明をお願いします。

○（事務局）経済企画課長

(経済企画課長より、資料に基づき説明)

○舘田会長

- ・ 前回の会議から短い期間で、資料が深まってきたと思います。
- ・ 前回も申し上げましたが、会議で出た意見を補正で少しずつ着手されており、役所的でないスピード感を感じておりました。
- ・ 郡市長から仙台らしさの特徴がありすぎて、逆に特徴が見えづらいとお話がありましたが、東北の県外の自治体の方から、「仙台は政策がキラキラして眩しい。自分たちには無理」と聞いたことがあるので、周辺から見ると何でも揃っている羨ましい自治体と見えている面もあるのではと思いました。
- ・ ターゲットを絞った方が良いとの話がありましたが、個人的にはDXを推進する立場なので、デジタル政策は経済成長にも不可欠ですし、情報サービス産業も仙台市には多いので、もう少し目立つように書かれていても良いと思いました。
- ・ 先週、仙台市主催で「TOHOKU DX GATEWAY」というイベントがあり、約1700人参加したと聞いております。東京の企業の何人かから「地方都市でこのレベルのデジタル系の展示会はやれないです」と褒めていただきました。
- ・ そういう意味では、デジタルで人を集められる魅力が仙台にはあると感じますし、次期戦略に向けたポイントの一つに挙げてはどうかと考えております。
- ・ それでは委員の皆様との意見交換に移る前に、本日ご欠席の名久井委員と佐藤委員から事前に預かっているコメントの紹介をお願いいたします。

○事務局（経済企画課長）

- ・ 名久井委員からのコメントをご紹介します。資料の下にございます、「中小企業活性化会議 名久井委員コメント」と題されたA4の資料をご覧ください。
- ・ 主に3点のご意見を頂戴しました。1点目は、地元企業の採用についてです。ご自身の仕事でも採用に関連する仕事の依頼が増えており、人材確保に向けた取り組む企業が増えていることを実感されているほか、学生の首都圏への流出理由の一つとして、スケールが大きい仕事ができないのではないか？との懸念があるため、そういった学生の魅力を多角的に捉えて発信する必要があるとのご提案をいただきました。
- ・ 2点目は、スタートアップについてです。仙台市内にはスタートアップが数多くある一方で、仙台でなければならぬ理由が明確なスタートアップが少数であり、これを増やすことが仙台自体に魅力に繋がっていくのではないか？とのご意見をいただきました。
- ・ 最後に、ご自身の就職活動において全国の放送局を受験されたご経験から、「やりたい仕事」を基準に就職先を決定する学生がいることをご紹介します。

○事務局（経済企画課長）

- ・続きまして、佐藤委員からのコメントをご紹介します。佐藤委員は急遽ご欠席となりました関係上、資料は用意できませんでしたので口頭での報告となります。何卒ご了承くださいければと思います。
- ・大前提としまして、新規産業創出はコストパフォーマンスや先行きの見通しが難しく、時間がかかりすぎるという前提のもと、主に6点ご意見いただいております。
- ・1点目は、中小企業がコラボすることで、新たな既存産業との組み合わせを仙台市が行い、新商品の開発や新サービスの開発、人事交流などにより、相乗効果が出てくるのではないかとのご意見でございました。
- ・2点目は、大卒者が大学で学んだ専門性を活かせるような企業、または応用力や課題解決力を活かせる企業を発掘して、紹介してはどうかとの意見でございました。大卒学生が仙台ではなく東京を見ている現実がある中、具体的に大学生が地元企業の存在を知らないため、仙台にもキラリと光る企業があることを学生に理解してもらう必要があるとのことでした。
- ・3点目は、東京本社の企業であっても、仙台支店採用で転勤がない、いわゆるエリア社員採用を促進してはどうかというご意見でございます。
- ・4点目は、中小企業側で大卒人材を適切に活用できるよう、企業側のノウハウを持ってもらう支援に向け、企業側のマインドを変えていくことも必要なのではないかとのことでした。
- ・5点目は、中小企業でも満足できる給与や、従業員のライブプランを立てられ、叶えられる環境整備をより後押ししていくべきで、例えば環境整備に仙台市として補助金などの支援メニューを創設してはどうかというお話でございました。
- ・最後に6点目が、社会的企業や先進的な取り組みを行うフィールドとして、域内外から認められるような政策をするべきではないかとのこと、チャレンジが許される街に向け、人や物、金、情報面で応援してくれる街だと訴えていくことによって、ほかの地域からも仙台ならチャレンジができるのではないかと、特にやる気やアイディアがある優秀な若者に残っていただいたり、来ていただけるのではないかとのご意見でございました。佐藤委員からのご意見は以上でございました。

○舘田会長

- ・名久井委員のコメントについて、若い人は実はそれほど地域にこだわらずに仕事を探しているのではと思うことが多いので、どう訴えていくかはおっしゃる通りと思いました。
- ・佐藤委員からは、採用の話やフィールド先進区という話がありましたけれども、東京のキラッと光る特殊な技術を持つスタートアップ等から、「実証をどこかでできませんか」という相談が多く寄せられ、仙台市に協力してもらえないかと紹介する機会が増えました。

- ・今は地域とまったく関係ない企業でも、支援して仙台で実証できるようになると、仙台に会社を移そうとか、事務所を作ろうとか、案外簡単に決断されたりします。仙台だったら新しいことできる、と魅力的に映ったりする可能性もあると思います。
- ・それでは、今回ご出席の皆様の意見交換に入りたいと思います。まず仙台らしい経済政策、仙台らしさについて伺って、後半になってから次期経済成長戦略に向けてお話をいただきたいと思います。皆様からのご意見を伺いたいと思います。

○伊藤委員

- ・経済産業省からの案件で東北地方の1次産業を活性化する委員になっておりました。そこで出た議論が「東北という地域を盛り上げて地域でまとめて攻めるべき」か、「尖った企業が突出して地域を牽引すべきか」、委員の間でも意見が分かれました。
- ・私は両方同時に両輪で進めていくべきだと思います。昭和生まれで48歳ですが、昭和時代は人気歌手も人気の車もある程度国民の好みが決まっていたマス社会だったんです。平成になり、徐々に国民の嗜好性が分かれてきて、例えばレクサスとトヨタが分かれるような時代になってきて、今どうなってるかという、令和はまさしく「分散化社会」だと思っています。
- ・この「分散化社会」、嗜好性が非常に分かれているという意味で、アニメーションに顕著に現れていると考えています。例えば鬼滅の刃というアニメがヒットしています。「柱」と呼ばれる突出した力を持つキャラクターたちが出てきますが、それぞれに相当に個性的な性格と姿、また深いバックヤードを持っています。それぞれにストーリーがあって、アニメを見た方はそのどれかのキャラクターに共感できるようにうまく設計されていると感じるのです。そしていわゆる「推し」を応援するうちに、アニメ「鬼滅の刃」という世界観の中でさらに深く心を動かされている、と。
- ・私はT字戦略だと思っています。T字の縦の棒は、深く突出するという戦略。例えば、どこか突出した会社がたくさんいてどこの場所なのと言ったら、仙台だったから仙台が面白いよねと。T字の横の棒は、地域で面でPRするという戦略。例えば、「仙台という地域が面白そうだ」と思って行ったら、「すごく突出した人がいますます仙台が好きになった」と。このようなという二面戦略が大切だと思っています。
- ・若者で言うと、一つは夢を叶える場所だと思っています。僕はもともと仙台出身で、仙台生まれでございますけども、仙台には様々な良い点があります。それにプラスアルファで若い方に「夢を叶える場所」として仙台をアピールしていくことが大切だと考えます。
- ・例えば、福島浪江町では女子サッカーチームが最近できたそうですが、普段は地域企業で半分働きながら半分夢を叶えるためにサッカーに切磋琢磨してる、とか。それ以外の地域では、先月長野県原村という八ヶ岳の麓でのどかな場所ですけど、一時期人口5,000人でした

が、今は8,000人になったそうです。どんな人がいるかと聞いてみたら、著名な役者さんが住んでいたり、八ヶ岳農業大学校の校長先生が上場企業のCOOでコーポレートガバナンスの国内の第一人者で、朝7時から15時まで働いていて、15時以降は子供と過ごしていました。お子さんと過ごすのが夢だったそうです。地域で率先して新しい働き方、そして「夢の叶え方」を提案することも大事だと思っています。

- ・それ以外に申し上げると、先ほど大企業との連携の話題がありましたけど、私どもの会社も小さな地方会社であります。大企業からの連携の話題がかなり話があります。大企業でも最近は大企業だけと提携するのではなく、小さな会社でも山椒のようにピリリとした色々な会社とコラボしてる企業が出てきています。そういう「突出した企業と組みたい」と考える方たちをこの仙台に魅力のある企業が増え、また地域として魅力のあるエリアという認識が広がれば、自然とこの地に引き寄せることができると思っています。
- ・最後に広げ方ですけども、先ほど仙台らしさの説明がありましたが、足りないと思ったのは海外戦略でして、海外に行く機会も多く本社所在地たる仙台のお話をするのですが仙台といっても実は認知度が低く初めて仙台を聞いたりする方が多くて、「東京の北の方だ」と言ったりします。大阪とか京都とか東京とか福岡は、認知度が高いと認識していますが、仙台がまだまだ知られていないと思います。
- ・東北大学の優秀な海外人材をこの仙台に残すためには、仙台に「海外にも通用する産業が栄える必要がある」と思っています。私どもの会社も輸出に着手してきましたが、海外向けにやりたいという人材が会社に来てくれました。やはり留学生を残したいのであれば、海外に向いているような産業を闊達化させていく、またそれに対する助成金を出してはどうかと思っています。

○舘田会長

- ・ダブルで攻めることと、海外戦略も重要です。舞台ファームさんのような全国的にも有名な会社ですと、あちこちから声かかるとは思いますけど、そういった事例がたくさん出てくることも大事だと思います。

○中原委員

- ・当社は今年の8月で5期目に入りました。創業当時の2021年9月ですけれども、登記した1週間後からSIA仙台市の社会起業家育成プログラムに参加しまして、経営のことから社会課題解決まで勉強させていただいたことが、4期走り切った一番の要因だと思って、大変感謝しております。
- ・子育て支援分野は非常に難しく、公的な保育サービスと比較されやすく、弊社は2時間1万円ぐらいの単価なので高いと言われるのですが、それでも高品質で良いサービスを

作ること、お客様に支持をいただいて、少しずつ拡大しているところです。

- ・実は今日、7時からベビーシッターして走ってきました。弊社で使ってくださるお客様が最近中国人の方が多くなってきました。グーグル翻訳で前回の授乳は何時ですかといった形でやり取りして、日本人と変わらずコミュニケーションが取れれば、赤ちゃんを育てるという行為自体は、国籍関係なくできることですのでけれども、今後ますます増えていくだろうと読んでおります。
- ・東北大学が国際卓越大に認定されましたので、中国だけでなく海外各地から研究者が集まってきて、その国に合わせた育児ニーズが出てくると思います。一方でそれに対応できるベビーシッター会社は、今のところ弊社しかないのではないかと考えています。そして、これから数年を見据えて、保育事業もM&Aで少しずつ拡大していきながら、先々では海外人材を迎え入れないといけないと思っています。
- ・どの業種でも言えることですが、地元の人材が足りない産業に対して、インドネシアやフィリピンとか、ベビーシッター文化があるような国から、人材を育成して、仙台の足りないところに人材をアサインしていく流れが、大手の企業でも東京で始まっている動きなので、仙台の地元経済を牽引している企業がこの動きを取りやすいようにサポートすることが必要になってくると思います。
- ・ただ住んでもらうだけではなく、定住していくことを目指して、住居の提供だったり、中国人のお客様は仙台で戸建てを購入して住んでいたりで、しっかりと経済の回し方ができるような形にしていくことも必要と思います。
- ・一社単位で提供が難しければ、大きな業界団体単位で、人材をまとめて引っ張ってくる動きが取れるようにしていく必要があると思います。
- ・最近ようやく地元の上場企業とか、ようやく大きな会社から相手をしていただけるようになってきて、実は七十七銀行さんからも講師の依頼をいただきまして、育児中の社員向けセミナーで、地元全体として育児をしながらキャリアアップをしていくことを目指している女性が少ない傾向がありまして、会社全体の経営戦略の中でも女性活躍推進をやってきたい希望がありました。
- ・お仕事をいただいた時に、七十七銀行さんの株を買いましてIR説明会に出て、頭取のお考えをリサーチして、全体戦略のどこに女性活躍推進があるのか、役員の方々がどういう温度感で女性活躍推進をお考えなのかを聞いたり、担当しているダイバーシティ推進室が組織の中でどういう役目でやられているかを確認しました。
- ・まず初回なので、第1回は現場に立たれる方々に、なぜキャリアアップを目指すのかワークショップをしたり、仙台で頼り先のリソースにどういうものがあるか、弊社の保育士と一緒に働きながら子育てをする親に対して知っておいてほしいことを10個ぐらい出して、子どもの困った行動に対してどう対処したら良いのか専門職としての知識も展開させていただいた

ところ、かなり満足度が高かったところです。

- ・知識を持って子育てとキャリアアップをしていく、本人に頑張れとお尻を叩くだけでなく知識を展開できるように、講師業に対しても、企業が前向きに育児を応援したければ、補助金を出して、育児しながらキャリアアップできるような、小泉委員が市の職員の方々にやってくださったような、ダイバーシティ経営についての観点を企業が取り入れやすいようなサポートが必要ではないかと思いました。

○館田会長

- ・海外からの方も、お子さんを預ける先がないとか、学校がないというニーズはよく聞きますし、キューテストさんのような会社が仙台にあって利用できることは、これから子供を産んで育てようと思っているような方々にも安心できる材料になると思うので、ぜひもっと事業を広げていただきたいと思いながら聞いておりました。

○菅原委員

- ・一概には言えないと思いますが、経済は人口や消費に紐づくものだと思いますけど、東北の人口減少が甚だしいところ、仙台も減少傾向ですので、呼び込むことと、留めることと、戻すことがポイントになると思ってます。
- ・呼び込むことは、企業もそうですし、仙台で暮らしたい方に向けて、仙台らしさについて 16 ページにレーダーチャートがありますが、非常にバランスが良いです。仙台は7位で、大阪とか上位の都市を見ますと、どこか突出しています。例えば前回出た楽しさとかワクワクに繋がっているのではないかと思います。
- ・仙台は学都と言われて、大学も 10 校あり、芸術音楽も非常に盛んですが、プラスアルファ何かあると魅力が生まれると思います。学生は、ほとんどの方が県外に就職されているので、学生の頃から中小企業を含めて仙台で働くイメージを持っていただくために、接触の機会を設けたら良いと思います。
- ・今はインターネットの社会ですから、仙台にいながら全国、全世界を見れます。生で接触することも含めて、仙台市の企業の魅力を想起させてあげると良いと思いました。
- ・中小企業に話を聞くと、やっているようでやっていない企業が多く、特に中小企業は採用の部分をアウトソースしてしまって、それが目的になっていると。それは手段であって、委託しているところがあります。
- ・総合職の最終面接は私がやりますが、気に入って指パチンと鳴らして握手すると大概来ます。社長から気に入ったと言われると嬉しいじゃないですか。例えばそういう努力が必要なんじゃないかと思ってます。これが、仙台市内に留まってくれること、企業も積極的にならないといけないと思ってます。

- ・「戻る」については、女子学生が就職でほとんど関東経済圏に出て行ってしまいます。男子大学生よりもずいぶん多いと。データを色々見ると、女子学生は東京でホワイト系、いわゆる事務職で働きたいと言ってます。結果的に事務職に就職できずに、サービス系に就職している方もたくさんいらっしゃいます。
- ・要は、不本意な就職になってます。関東での生活は物価が高いです。給与は高いですけど、物価が高くて結果的に手取りで言うと仙台の方が良いです。イメージと違ってしまった方、いわゆる仙台 OB の方にご案内して、「どう仙台？」と言えると、きっかけになるのではと思っています。特に、関東は不動産が急上昇していることと、先ほど出ましたけど、DXが進むことによって、事務系の仕事が省人化されていくことは明白な事実だと思っていますので、このタイミングでアプローチをかけられれば、戻るイコール人口も増え、経済も潤うサイクルにならないかと考えています。

○舘田会長

- ・呼び込む、留まる、呼び戻すという標語のような、いずれも重要な施策、考え方だと思います。ありがとうございます。

○白石副会長

- ・仙台らしさについて、16 ページのチャートにあるように、研究開発と生活・居住が突出していて、住んでいる人間からしても実感値としてそう思っているところです。
- ・高校生の娘と将来の進路について話す場面でも、仙台市の生活のしやすさは、住んでいる我々が実感として伝えていく必要があると思っています。
- ・先ほど話がありましたけれども、ベンチャー企業は販路や経営戦略を基本的にお持ちでないところが多くて、商工会議所では県の補助金で展示会の補助を出してますが、東北大のベンチャーには非常に有効に活用いただいています。
- ・色々な企業が求めていると思うので、実証実験できるとか、コスト的なメリットがあるとか、補助金が出るとかを打ち出していくことが、他地域との差別化に繋がっていくと思います。
- ・商工会議所の議員懇談会において、皆様からご意見を頂戴しました。採用に関して、例えば印刷会社であれば、これまで東京本社の手代店がライバルになっていたところ、そうではなくて地方のキラリと光るローカルゼブラに競り負けた話があって、地域で選んでるわけではないとおっしゃっていました。
- ・菅原委員がおっしゃるように、それぞれの会社がそれぞれの特徴をもっとアピールして、選ばれる企業になる必要があるとおっしゃっていたことが非常に印象的でした。
- ・私もこの仕事を始めて 25 年ぐらいですけども、入った時から産学官連携がずっと言われていると思いますが、25 年で何が変わったのか考えた時に、あまり状況としては変わってないの

かなと感じています。具体的なビジョンとして、互いに何を持っていて、何を必要としていて、何が足りないのかを具体的に分かるような仕組みがなかなかできていない実態だと思ってまして、産学官連携という言葉自体の明確化、ビジョン化が必要と思ってます。

○館田会長

- ・ベンチャーやスタートアップの方に、経営や販路を支援してあげるような仕組みが必要だと思っていて、仙台に来ると手厚く教えてもらえることは凄く力になると思います。産学連携については、特に中小企業との産学連携は実はそれほど進んでいない部分があって、中小企業との産学連携でどんな形があるのか「見える化」しても面白いと思いました。

○遠藤委員

- ・一番旬な話で、学都仙台で国際卓越大学に認定されたことで、今まで東大志望だったり、京大志望の人たちが、東北大を目指している雰囲気もありますので、仙台にとってはビッグチャンスだと思ってまして、学生は最低でも4年間来て、マスターまでいけばもっと長く滞在するわけですけど、学生が本当に仙台来てよかった、もっと仙台に居たいよね、最終的には仙台のためにできることないかと、モチベーションをアップさせるような仕組みは大事だと思っております。
- ・例えば、スタートアップやベンチャーでも、手厚い支援で仙台モデルになればと思います。「夢を叶える仙台」というキャッチフレーズで、若い人たちが勝負できるまち仙台、のように持っていければ良いと思っています。
- ・先ほど連携の話がありましたが、我々も中小企業として産学官でやってます。最近の話題として、去年「みらい・バリュー・TOHOKU」という企画を立ち上げました。これは、例えば未利用魚や低利用資源を有効活用して、かつシカル消費を促すプロジェクトですが、石巻漁港に上がる未利用魚のノロンボという魚を加工してフライにしたらよく出来上がったので、展開について市経済局の阿部室長と横田さんに「ハリーズジャンクション」という会社があって、絶対面白いですよと言われました。
- ・日本財団の「海と日本プロジェクトプロジェクト」で、専用バーガーをハリーズさんと当社で展開することになりましたが、その一つの連携が、今度のかね久でハンバーガーのパテができますかという依頼があって、せっかくなので仙台牛入れましょうと。それが仙台のアピールになりますし、経済効果として月間5,000枚でるので、150万くらいの仕事になるんです。年間でも200万円を超える仕事を市内に持ってきてやってます。
- ・色々コラボする中で、パテを使ったプロジェクトで、今度「築地100年バーガー」という企画もやる気になってます。
- ・マッチングはお見合いみたいなマッチングじゃなくて、問いかけへのレスポンスが今回連携

に繋がったので、どんどん進めていければ面白いと思います。

○舘田会長

- ・企業間コラボ、マッチングも素晴らしい事例だと思います。それがたくさん出てくる都市になると良いですね。

○一戸委員

- ・地域経済と教育を有機的に結びつけるというテーマで話をさせていただきたいと思います。仙台だけでなく、地産地消、地産外消、外から稼ぐことが、どの自治体も同じ方向性で、競争にあるというのが大前提ですが、2点あります。
- ・一つ目が体験という視点ですが、体験は学生で言えばインターンシップになりますが、三省合意でインターンシップが定義付けられて、5日間以上をインターンシップと呼ぶと。タイプ3と呼ばれるものですが、学生は単位認定の授業にもなっていて、1dayのタイプ重視で、目的と手段が入れ替わっているわけです。単位のためにという。企業側も実はそれに乗っかって人手が足りないので、1dayで済まそうと、目的と手段が入れ替わっている状態にあるわけです。ですから、学生の姿勢、学校側の姿勢もあるんですが、企業側の姿勢が大きいと思って、菅原委員とも話が重なるんですが、キャリア教育とか社会貢献するという意味でインターンシップをやるのではなくて、自分の会社を強くするためにインターンシップをやるんだというところに立たないと、話がずれてくるんじゃないかなと。
- ・20年前を思い出しますと、中小企業には、採用の前に実は体験をする場が結構あって、採用する気はないんだけど、合同説明会に出て、学生を目の前にすると、学生に伝わらないことが分かったり、うちの企業はこのままじゃダメだという悔しさも含めて、初めて若者を取ろうという体験がありました。今は採用のハードルが非常に上がっておりますので、体験がないまま採用に至らないという小規模の企業は多いのではないかと思いますので、いかに体験を増やすかという視点は、重要なことだと思います。
- ・そういう中で、仙台市の奨学金返還補助は本当に素晴らしい中身だと思ってまして、若者を真ん中に、採用した企業と仙台市が、奨学金の補助を行う三者のスキームですけど、これはもっと活かした方がいいと思うし、15年前ぐらいだと思いますけど、仙台市産業振興事業団では、ジョブトライアルというインターンシップを先進的にやっていたことを考えると、強みを1回見直した方が良いのではないかとということが一つです。
- ・2つ目のテーマが東北における仙台ですが、2021年の12月に復興道路が全線開通して、市場としても首都圏の方に向いていくわけですが、東北5県と宮城県の貨物の相互間の輸送本数を見ると、圧倒的に東北です。首都圏を見ていくことも一つの策ですが、東北における仙台。仙台らしさがあるとすれば、ハブ機能なわけです。

- ・企業のリーダー論もそうですが、コーディネートできるかどうかリーダーシップになっているわけですから、仙台市がいかにコーディネート力を発揮できるリーダーシップをできるかが、北は気仙沼から南は丸森まで会員がいますけれども、仙台となると、対対立なんです。仙台は良いよな、余裕あるよなど。対立構造にある中、仙台という地域がコーディネートが仙台らしさであり、強みなんだっていうところに立てば、事実としてやってるところもあるわけですから、良いと思います。
- ・最後に、山形大学の一学年 1700 名のうち、22.3%が宮城県出身者、東北芸術工科大学の一学年 600 名のうち 31.8%が宮城県の出身者ですので、現実的に行き来してるわけです。ハブ機能という話がありましたけど、東北各県に若者を返すという役割と仙台という土地に若者を残すところがコーディネートできれば、自然と強みになるのではないかと考えています。

○舘田会長

- ・教育の観点で、体験やインターンシップの重要性について、自分の会社をしっかりとPRできるようなインターンシップと、東北の中の仙台リーダーシップ、コーディネート力が重要だと思いました。

○小泉委員

- ・心は仙台に置いてますが、福岡に体を置いていることが多くて比較が出てしまうんですけど、福岡は回転が速いです。スタートアップももちろん同じように力を入れていらっしゃいますけど、スタートアップの流入数だったり、若者の流入数だったりとか、グローバルでアジアに近いところから入込数とか回転数がすごい早い。
- ・仙台は、そこがあんまりなかったとしても、深さがあるところが一番違うのではないかと思います。今年に入ってからの会議で話したような人の特徴もあります。奥ゆかしさとか、叩いて叩いてやらないと、みたいなどころもあるかもしれませんが、良く捉えればめちゃくちゃ深いと思います。
- ・人の特性だけじゃなくて、機能としても卓越大学があって、東北大学があって、研究機関があるという、機能としても深く思考するところが一番の仙台らしさではないかと思っています。

○舘田会長

- ・そういう外からの視点も重要だと思います。

○田口委員

- ・私からは2点ほど仙台らしさに関して話をしたいと思います。一つは、よくあちこちで聞かれるますが、仙台の特徴、経済の特徴は何ですか一言で言ってくださいと言われれば、色々

ありますが、「全国一の支店経済」になると思います。

- 支店経済には光と影があります。影の部分がよく言われて、企業の本店がないので人が出ていくと、ネガティブなことをよく言われます。仙台が支店経済じゃなくなるように頑張れと言っている人もいますが、それは現実的に難しいと思っています。
- むしろ支店経済のメリットを使い倒すという方向に振れるべきだと思います。支店経済は、あくまで全国、あるいは世界の中で見た時の支店経済です。先ほど一戸委員からもありましたけれども、東北の中から見れば本店になり得ると思います。東北という非常にまとまりのある経済圏の中で、仙台が中心になることは間違いないです。
- 実は今年9月に上場企業が仙台で誕生しました。UNICON ホールディングスでして、山形や会津、相馬といった地場のゼネコンが、持株会社を共同で作っておりまして、この本社が仙台です。仙台はどの企業の本社のエリアでも無かったのですが本社を仙台に作りしました。これが非常に大きいと思います。本社機能は、例えば税理士とか、弁護士、会計士といった都市型産業があるところが有利ですので、UNICON ホールディングスはただの連携だけではなくて、上場までしているのです、非常にうまくいっていることだと思います。
- 仙台は色々な産業を育成していくとも大事ですけども、本社を育てる、本社を呼び込むことも一つの手ではないかと思っています。東京都の産業連関表には色々な部門がありますけれども、本社という部門があります。東京は特殊かもしれませんが、仙台は東北のあらゆる企業が連携をした時に、連合体の本社として、仙台に本社を作ろうということがあって、そこに本社機能周辺の産業を集めることができると。
- 自ずと若い人もそういったところで働きたいと。言ってみれば、東京の本社のイメージで働きたいという人が増えるかもしれないので、本社機能を持つてくることは戦略になるのではないかと思います。
- もう一つは、政権が変わりましてとにかく強い経済と言っておりまして、働いて働いてと言ってますけれども、前の石破政権は楽しい経済と言ってます。どっちが仙台にとって、現実的かと思った時に、私は強い経済は東北や仙台にとって、果たしてあるべき姿なんだろうかと非常に疑問に思ってます。
- 地方はどうすると言われた時に、例えばラピダスとか TSMC みたいな半導体の産業が来て、それで地域経済を引っばっていくと。とにかく強く成長すると。稼げる産業を持ってきてやっていくイメージがありますけれども、東北や仙台でそれができるのかといった時、非常に疑問があって、どちらかという石破政権の楽しい経済の方が合ってるのではないかと思っています。
- 楽しい経済についても、仙台には色々コンテンツもあって、楽しさの創出は大事だと思いますが、すぐには難しいかもしれません。転勤族の人たちに仙台の印象を聞くと非常に好印象です。とにかく暮らしやすい、自然が豊かと言います。近くにはゴルフ場も温泉もあるし

と。とにかく暮らしやすさを強調しているのですが、残念ながら、転勤族の方から仙台そのものが楽しいといったことはあまり聞いたことがないです。仙台暮らしは楽しいけど、楽しい中身を聞けば、休日に仙台以外のところに行って楽しめるという意見が多くて、仙台そのものの楽しさは、道半ばだと思っています。

- ・楽しさを仙台でやってこうといえ、全国どこにでもあるチェーン店が多く、仙台独自の魅力をなかなか訴求しづらいことがあって、私はそれで良いんじゃないかと思っています。第三のコンセプトとして、「優しい経済」じゃないかと。誰にとっても住みやすいユニバーサルなものが揃っていて、とにかく転勤族の人たちの評価を見ても、暮らしやすいと言われておりますので、誰にとっても優しい経済というのが一つあるべき、目指すべき道なのではないのかなと思った次第です。

○館田会長

- ・全国一の支店経済の活かし方は大事だと思いますし、UNICON ホールディングスさんの事例が面白いので、これから増えていくと良いと思います。
- ・「優しい経済」は、良いかもしれませんが。「働いて働いて」に嫌な感覚を持つ人が多いようなので、受け皿になっても良いかもしれません。

○館田会長

- ・次に、次期経済成長戦略の策定に向けて、方向性や盛り込むべき要素についてご意見をいただければと思います。

○伊藤委員

- ・先ほど話しましたが、海外に向けての戦略や施策を入れていただきたいと強く思っております。僕らも海外に向けて新しいチャレンジを進めていきたいと思っていますし、実は仙台の企業で海外進出や輸出などを考えている企業が少ないのでは、考えています。優秀な海外人材や若者を仙台に残そうと考えるならば、仙台にその世界への窓口が多ければ多いほど、そのチャンスは増えると考えます。
- ・もう一つは、先ほど調べたのですが、国内における「都市のブランド調査」がいくつかありました。ブランド研究会の調査では仙台市が全国で 16 位。大東建託さんの住みよい町調査では、全国で 18 位と仙台市は高い位置にいたことが分かりました。このブランドランキングにおいて、海外で有名な都市が上位に食い込んでいます。小樽や宮古島のような。仙台のブランドをより上げていくためにも海外からの認知度をいかに上げていくかが大切と考えます。
- ・別の事例で言えば、先般中国企業の方とお話ししましたが、仙台は中国では結構有名な都市とのことで、理由は「魯迅さんが住んだ都市」だから。中国企業の方もお忍びで東北大学に

赴き、敬愛する魯迅の像を見たことがあったそうです。私たちがまだわかっていないような認知度向上の資源がたくさん仙台にはある気がしてなりません。

- ・また、先般東北大学の先生とお話しする機会がありましたが、東北大学が「すべての授業を英語をベースとする」ことになるそうです。そういう意味でも国内にも海外に通用する人材がたくさん出てくる稀有な都市になりますので、先んじて海外に向けた動きに対する支援であるとか、UNICON ホールディングスのように企業連携体で施策を打っていきましょうとか、一次産業でまとまってやっていきましょうとか、色々な連携の掛け合わせができるような海外を攻められる支援策があると良いと思いました。

○舘田会長

- ・海外の打ち出しも色々されていると思いますが、もう少し集中したり、どんどん打ち出していくことがあると良いですね。

○小泉委員

- ・仙台市の施策と一緒にアイデア出しさせていただくのは当然初めてですけど、私がやっている新規事業構築とステップが似てると思ってまして、これをやる目的は、ここに書かれている若者を惹きつける魅力的な場を作ることですよね。それに対して、施策のアイデアくださいとか、強み・弱みとおっしゃってるんですけど、その間があまりにも乖離があると思ってます。
- ・魅力的な場を作りたくて、それが目的だとすれば、目的のゴールを定めるべきで、それが北極線ノーススターと言われるゴールを作るべきで、そのために戦略があるべきで、戦術がここに書かれているような結構細かいものだと思います。ゴールと戦略を作らないことには、いくら強み、弱みを話しても意味がないと思うんです。
- ・なぜなら、強みも目的とかゴールによって見え方が変わってきちゃいます。強みが弱みになる時もあるし、弱みが強みになる時もある。目的と次の経済局としてのゴール、戦略を立てないと、この議論がまとまりづらいのではないかと思います。
- ・それは何なんだと言われると思って、私案として書かせていただきました。まず目的は、若者を惹きつける魅力的な場を作ることですよね。それが前回の会議の議論で、申し上げたのが、やばい社長や経営者がいるところってそうですよねと、伊藤さんを例に話をしたと思ってまして、それも一つだと思います。
- ・それを経済的なビジネス観点で考えたのが、ゴールは「世界が必要とする代替不可能な企業を増やす」ことです。まさに舞台ファームさんも、かね久さんも、キューテストさんも当てはまるものだと思っていて、事業は仙台発でも、市場は日本全国や世界で、しかもそれが代替不可能です。自分たちしかできないものです。

- ・私が仙台らしさが深さと申し上げたところはそのですけども、自分たちしかできないものを提供する企業を増やすことがゴールであり、ノーススターであるとハマるのではないかと思いました。
- ・次の戦術の手前の戦略は何かというと、これは一般的な言葉であるニッチトップ戦略で、これも皆様にすごく当てはまると思いますが、ニッチと言っても小さいではなく、技術の深さがある、課題の特異性がある、価値に必然性があるとか、組みあわせがしっかり進んでいる、つまり誰にも真似できない価値を小さくても作り込んでいる。それが世界に通用する。
- ・「代替不可能な世界と戦う企業を増やす」をゴールにニッチトップ戦略として掲げることで、その先の戦術が明確になり、ここにもたくさん書かれている強み、弱みは全部事実だと思いますけれども、この中でどれが活かせるかと見えてくると思います。

○館田会長

- ・ゴールを具体化して、そこに向かって進めていきたいと思いますというすごく分かりやすいお話でした。
- ・中小企業活性化を目的としているので、ニッチトップを増やすのと同時に、もっとたくさんいる中小企業をどうしようという話と一緒に入っているので、はっきり見えない部分もあるように感じられたかもしれません。そういうゴールをいくつか上げていって、それぞれにまとめていくこともありなのかなと思って聞いておりました。

○菅原委員

- ・先ほど、経済イコール人口なので、「呼び込む、留まる、戻す」でキープしていくという話をしましたけど、欠かせないのは海外人材だと思ってます。
- ・資料の 12 ページにもありましたが、政令指定都市の中で、名古屋や静岡、横浜よりも比率が高いことは凄いなと思いますが、他方でほとんどの方は卒業すると、自国や米国に行ってしまいます。所得の関係もあるとは思いますが、そういった方々をいかに留まらせるか。いわゆるエンジニアの方々ですので、先ほど技術面で飛び出してという話もありましたけど、海外人材の方々が社会に出て仙台市で活躍していただけるというのは、一番即効性があると思いました。
- ・反面、中小企業という観点ですので、残念ながら中小企業の倒産件数も出ている中で分析しますと、売上不足が主な要因ですけど、裏を返せば、仕事はあるけど人がいない。受注できない状況があります。そのために海外人材はエンジニアに留まらず、技能実習生とか、特定技能の積極的な活用もやっていかないと、経済成長は人がいないことによって、実現できないと思ってます。
- ・伊藤委員からありましたけど、海外と繋がることは、単に日本で働いてくれるだけではなく

て、日本でしっかりと技術を学んで、母国に帰って技術を生かすと。まさに技能実習生の制度上の名目を果たすところは、現実的に具現化されている企業から聞いておりますので、技術の輸出入に繋がると思います。

- ・先ほどの塩釜港の輸出入の表がありましたけど、仙台市には様々なコンテンツや魅力、産業がありますので、海外とつながることで、海外輸出が増加できると面白いと聞いておりました。

○館田会長

- ・海外連携、海外人材の有効活用について、人がいないことが原因で仕事が継続できないとよく聞きますので、そこをどう活用していくかも重要と思います。

○一戸委員

- ・土壌を作っていく視点に立てるかかどうかということについて、企業が変わっていくには時間がかかります。政策も単年度予算主義があると思いますが、中長期的に見る視点をどこまで持てるかが大切です。
- ・千社以上の中小企業の社長とお会いしてきましたけども、企業の強みは細部に宿ります。そこまでやる？というところに実は強みがあって、表面的に見える強みは、実は細部の強みが補完していることが大いにありますので、先ほどお話しした例えばコーディネート機能、ハブ機能の力を発揮するところも、そこまでやる？という領域がどこなのか考えていく必要があると思います。
- ・最後に、体験という話をさせていただいたんですが、若者は地域に役に立ちたい、社会貢献したいと入口では言うんですが、やはり地域は面倒くさいです。田舎って面倒くさいですよ。色々な人がいるし、何かをやろうとすると必ず人にぶつかります。そういう面倒くささも含めて、いかに地域を知ってもらえるか。学生や若者に迎合するのではなく、ちゃんと言えるかどうか、企業も地域も問われていると思います。

○館田会長

- ・中長期的にしっかり構えて政策はやっていただきたいということと、先ほどの東北のリーダーシップ、コーディネートも、表面的にやっても進まないのので、例えば「仙台市がそこまでやるのか」ぐらいのコーディネートを発揮するべきではないかというお話かと受け止めました。

○中原委員

- ・皆さんのお話を聞いていて、海外に仙台市営の人材育成学校を作るしかないのではないか、

という規模の話まで想像しながら聞いてました。例えば介護業界は本当に人手不足で倒産が相次いでいるニュースを見ましたし、中卒ぐらいの子を職業訓練して、しっかりと18歳ぐらいまで日本語を教えたりとか、仙台弁を教えたりしながら、仙台に送り込んでいただくと、これから子育てするぞという世代が仙台に入ってきて子育てすることにもなるでしょうし、若くて体力のある人たちが人口を押し上げて、経済を支えていくことが可能になるのではないかと。理論上ですけど、想像しながら聞いてました。

- 違う観点ですけども、投資家の見える化という話があったと思います。私自身も4期やる中での失敗経験ですけども、個人投資家から出資いただいたこともございました。ただ、株を8割ぐらい持たれてしまったので、後からお願いして買い戻しさせていただいた経緯がありました。東京界隈のスタートアップあるあるで、学生起業、女性起業家は気に入った、出資してあげるよと言われて、私の事業を認めてもらったんだと思って、出資してもらったら不利な条件だったことが当然のように起きていて、気をつけなきゃいけないと思ってます。
- 繋ぐだけではなくて、若い起業家に対しては、どういう条件を締結することが市として推奨してますというガイドラインを設けるなど、一定のルールの中でやりましょうということが、守る意味でも必要と思っています。
- 最後に、先週経産省主催の「GIRAFFES JAPAN」があり、キリンのように視座を高く持ちましょうということで、女性起業家支援のプログラムです。地方予選を勝ち抜いた女性が、全国に行ってピッチをしますが、東北全体でも50ぐらいエントリーがありまして、今はその中から10名のファイナリストに絞られている状況です。
- 女性起業家というカテゴリで募集しているため、私からすると今更起業家支援はいらないのではと思うくらい強い起業家の方も出てきますし、これから頑張っていきたいんですという個人事業を少しずつ拡大していきたいという起業したての方も、ピンからキリまで出てくる中で、10名に選ばれている方々は、昔から仙台で事業している女性起業家の方が選ばれておりました。
- 次の全国大会もあるわけで、仙台の強さを示していく、東北の強さを示していくという意味では、しかるべき人たちが選ばれたとも思ってますが、ボトムアップもしていけないと、若い女性起業家が諦めてしまうというか、今回私が審査員をやることは実は当日まで非公開にしておりましたが、ピッチといえば中原さんみたいな感じで相談が来ます。
- 相談が来た時に、例えば助産院の事業で、予選でメンターの方にお話ししたんだけど、必要性があまり伝わらなかったと言っていたので、病院と助産院はどう違って、社会の中で本当は助産院があればこう救えたのに、例えば産後うつになってしまっって、こんなデメリットが社会全体に生じているとことを、フォーマット通りに当てはめて作ってみて下さいといった形で、プレゼンの後押しもしたりしました。
- これぐらい噛み砕いてお伝えしないと、例えば助産師さんで現場を持って、自分もまだプレ

イヤーとしてやっている中で、ピッチのこともやっていけたら良いですが、丁寧に教えてくれる機会がなかなかない状況です。本当はジラフェスがそうならなければいけないですけど、聞く限りはメンターにボコボコにされて心が折れてしまって、なんとかプレゼンの場に立って、今日まで寝れなかったと言われたりしました。

- ・自治体単位で拾っていきける、今後の貴重な起業家になり得る層ですし、女性は生活者としての視点がものすごく強いので、子育てや介護を近くで見ているからこそ気づく社会課題がたくさんあると思うので、女性起業家の支援はぜひ取り組んでいただきたいと思います。

○館田会長

- ・ご自身の経験からご意見を頂きました。投資家に騙されないような手厚いサポート、商工会議所さんでもやっていただけると良いと思います。
- ・女性起業家も、ジラフェスは初めて聞きまして、ローカルゼブラがようやく最近追いついてきたのですが、そこも仙台の強みかなと思います。社会起業家だけどころか経済性も担保していくあたりは仙台の強みになりそうだなと思いました。

○中原委員

- ・震災があった歴史がありますので、ローカルゼブラとか課題解決をするところの土壌があると思うので、ピッチの場で言語化されていくと、より多くの人に伝わる機会にもあると思うので、ぜひ後押ししていただきたいと思います。

○館田会長

- ・中原委員もぜひそこを引っ張っていく役割をどんどん拡大していただければと思います。
- ・この点、白石委員いかがでしょうか。

○白石副会長

- ・直接関わりがあって、色々にご相談させていただきながら、我々が持つ経営資源、専門家も抱えておりますし、女性会もありますので、色々な面でお支えさせていただきたいと思っています。
- ・テーマについては2点でございます。一つは13ページに産業構造の比較が出ておりまして、福岡がこう高まっていますだけでなく、では仙台はどこに向かおうとしているんだろうか、このままで良いのかが曖昧なので、最後のゴールをどこに持っていくのかをはっきりとしていた方が良いと思います。

- ・また、建設業の落ち込みが非常にショックだと思います。当然、震災を経た割合なので落ちると思うんですけど、危惧しているところです。
- ・東北は全国的にも課題の先進地と言われるので、子育てや高齢化、環境問題とかに特化したサービスとか、製品とかをお持ちの中小企業を依怙最良していただいて、実証実験とか優遇措置があつて、課題解決型の企業が集まるよう方向性があると、他との差別化とか光るものになっていくと感じております。

○館田会長

- ・確かに色々なデータ示されているので、「おっ」となるのですが、おそらくその「おっ」というあたりを今日皆さんからの意見を伺いたいという意図で、あえてこうしている思いながら資料を拝見させていただいておりました。どんどんご意見を出してしていただくと良いと思います。
- ・やはり課題先進地を仙台の強みに変えていくべきと思いますので、どうやって経済性を持たせるのがうまくいくと、他都市には無い強みになりそうな気がします。

○遠藤委員

- ・仙台宮城含めて、色々な老舗の企業がある一方、後継者がいない方もいます。事業承継、M & A、営業譲渡を含めてスムーズにいく仕組みやシステムがあれば、伸びる会社もあるのではと思いました。
- ・小泉委員の代替不可は面白いと思います。代替不可企業に対して、仙台市としてサーチライトを当てることは面白いと思います。探し方も大変だと思いますが、中小に関係なく、代替負荷に及ぶまでの努力、ノウハウにはかなりの研鑽があつて、企業が生まれたと思うので、手厚い支援を考えていただければと思います。

○館田会長

- ・代替不可企業は確かに面白い視点ですし、価値が集まっているという意味では先ほど白石委員からも採用でそういった企業に負けたという、大企業じゃなくて光るところに人が行くようになると思うので、いかにたくさん作るかという小泉委員のゴールに繋がると思います。

○田口委員

- ・仙台経済 COMPASS では数値目標が示されています。5.32 兆円以上ですが、実質となっているところがポイントだと思います。今インフレですので、名目にするとも達成する状況になると思いますが、仙台市はズルをしなかったと非常に素晴らしいと思いました。2030年までの間に環境が相当変化することを織り込まれた方が良いと思います。

- ・ 3点ありまして、一つは今言いましたインフレです。地域経済じゃインフレに大変弱いという特徴があります。インフレで儲かっているのは大企業と輸出企業が中心です。最高益を更新していて、割を食っているのが地方の中小企業と家計です。苦しむ企業がたくさん出てきて、政策リソースが割けなくなるので、現にインフレで建築コストが物凄く上がって、仙台市中心部の再開発が進んでいない状況があります。ハード中心にするのか、ソフト中心に行くのか、この辺も検討事項ではないかなと思います。
- ・ 2つ目はA Iの進展です。猛烈な勢いでA Iが普及していて、ピンチにもチャンスになると思います。東京都で働いている情報サービス産業の従業者が85万人います。全国の中で55.7%であり、この仕事の相当部分が失われる可能性があります。ではこの人たちがミリオネアブルーワーカーを目指して仕事を変えるかと言えば多分そうではないと思います。おそらく働けるのであればどこにでも行くと。そういった人材を取り込めないかともあって、A Iで、一番割を食うのが東京かと思ってまして、人手不足と言われている中で、逆ベクトルがある可能性があると思っています。
- ・ 3つ目は、読めませんが、気候変動の影響だと思います。よく転勤族に仙台は夏は涼しくて、冬はそんなに雪も降らないと言って、お盆過ぎたらエアコンいらんよと言っていて、最近嘘つき扱いになってますけれども、気候変動は季節商材という概念を変えたり、様々な経済的なインパクトも大きいと。仙台市は秋田と違ってクマ影響はあまりないかもしれませんが、外部要因がこれまで以上に大きく経済にインパクトを与えてきます。そんなことを気にしてたら、計画が立てられないというのはそうかもしれませんが、実際そうなった時に政策リソースが割けなくなるリスクは織り込んだ方が良くも思っております。
- ・ 25 ページに静岡と堺の他都市の例が上がっております。先ほどK P Iで市内総生産という概念が上がってまして、宮城県は十兆円を掲げてますけれども、ボリュームを追うというのは、人口が増えている時にはその通りですけれども、静岡市も堺市も市民一人当たり市内総生産、従業員一人当たり付加価値を上げています。
- ・ これは、二つの意味で重要でして、一つは頑張ってもボリュームを増やすことは難しくなるかもしれない。仙台も人口減少局面になると、頑張っても増えないと言って失敗だったと評価を誤ってしまうことになるので、一人当たりの市民所得をK P Iに入れたら良いも思っております。
- ・ また、一人当たりは、生産性と近い概念なので、人口が減っていく中で生産性を上げていくことは大事と言われているので、そういった意味では、この指標を掲げたら良いと思います。

○館田会長

- ・ 個人的にはA Iの進展に従って、東京のIT関連企業の仕事は無くなりますが、同じく仙台でもIT関連企業の仕事はなくなると思います。仕事が無いところに人は来ないので、どうやっ

て仕事を作っていくのが大事だと思います。ITの人材が現場にうまく流れていって、現場でデジタルを使えるような会社が増えていくことが重要だと思って聞いておりました。

- ・では、意見交換はここまでとなります。それでは本日の議論について、郡市長からコメント、ご感想をいただければと思います。

○郡市長

- ・今回の議論も非常に闊達で、色々な気づきをいただきまして、本当にありがたく思います。
- ・技術的なところ、理念的なところ、新たな経済成長戦略をまとめるにあたって、皆様方から意見を出していただけたと受け止めさせていただきました。
- ・地を張る蟻の目も必要ですし、それからまた俯瞰して見る鳥の目も必要です。様々困難な時代にある中で、仙台が世界から選ばれたいと思いますし、世界に飛び出す人たちも送り出したいと思っていますので、ぜひ皆様方からいただきましたご意見をしっかりと盛り込めるようにさせていただきたいと思います。
- ・いくつか気になるワードもいただきました。支店をとにかく使い倒せ、それから代替不可能な企業を作っていくべきではないかとの意見もございました。支店経済が中心になっている、東京とは違うということ、地域がいかに生き残っていくかが懸かってくる経済成長戦略になると思いますので、皆様方にご意見いただければと思います。どうもありがとうございました。

○館田会長

- ・本日の会議は、発散の場という位置づけで皆さんからご意見いただきました。
- ・委員選定が素晴らしいというか、お一人お一人の視点がキーワードをメモしただけでも勉強になりました。海外の視点もそうですし、支店経済、代替不可企業、女性とか子育ても重要です、社会起業家をどうやって使っていくか、たくさん意見をいただきました。まとめるのが大変と思いますが、仙台の良さに繋がるとと思いますので、ぜひ素敵なゴールと戦略と戦術が出てくることを期待しております。

○（事務局）経済企画課企画調整係長

- ・皆様ありがとうございました。本日も長時間にわたりご議論をいただきまして、改めて御礼を申し上げます。、いただいたご意見ご提案などにつきましては、次の会議に向けて、事業事務局の方で整理をさせていただきたいと存じます。また、時間の制約でご発言できなかった内容がございましたら、別添の様式によりまして、12月10日の水曜日までに事務局にご提出いただけますと、会議中のご意見として取り扱わせていただきます。それでは、以上をもちまして、第40回仙台市中小企業活性化会議を閉会します。