第 42 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８年５月２９日（金）14：00～16：00

２．開催場所

仙台市役所本庁舎８階　第五委員会室

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 42 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白川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

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 名皆さま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、郡市長よりご挨拶申し上げます。

○郡市長

・改めまして、皆さまお忙しい中、ご出席いただきまして誠にありがとうございます。経済局長もこの４月から変わりました。後ほどまたご紹介もあるかと思いますけれど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

・皆さま方には日頃から本市の経済施策のみならず、市政全般に対して深いご理解とご協力を賜っておりますこと、まずもって御礼申し上げます。そして委員にご就任いただいてから、１年が経過いたしまして、２年の任期の折り返しを迎えたところでございます。

・昨年度４回開催いたしましたけれど、毎回毎回皆さま方の本当に活発な、そして前向きなご発言、ご議論を間近で聴かせていただきまして、こちらの方が皆さんの熱量に圧倒される感じで、

また襟を正し、背筋を伸ばし、頑張っていかなくちゃいけないなという気持ちを強く持ったところでございます。

・仙台市は経済施策の指針であります「仙台経済 COMPASS」を作っておりますけれども、これも次どうしていくのかという重要な年度を迎えているところでございまして、今日の議論もこれからの議論も、その新しい経済指針をどうしていくべきなのかということにつながってまいります。ぜひまた活発なご議論をいただけますようによろしくお願いを申し上げます。

・足元の経済を見てみますと、この東北、人口減少も極端に進んでおりまして、皆さま方のお話の中にもありましたけれど、人手不足ですとか域内の市場が縮小していくとかあります。加えて中東情勢がどうなっていくのか、なかなか先が見えないという状況もあって、中小企業の皆さま方を取り巻く様々な環境というのは、本当に厳しいものがあるんだろうという風に思っているところです。

・本市におきましても、燃料費、原材料費の高騰などの影響を受ける事業者の方々の経営相談に応じたいということで、特別相談窓口を設置いたしますとともに、中小企業の融資制度の対象要件を緩和して支援をしていこうと取り組んでいるところでございます。

・こうした厳しい環境の中にありましても、成長意欲を持つ地域の企業の皆さま方をしっかりと後押ししていく、本日の議題でもございます「人口減少局面における中小企業支援のあり方」について、またワクワクするような、時に厳しい議論を期待させていただこうと思っておりますので、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心から期待し、そして皆さま方のそれぞれの工夫や活躍を心から祈念申し上げましてご挨拶といたします。よろしくお願い申し上げます。

４．会議の進め方

〇舘田会長

・郡市長からお話もありましたが、この会議も２年目ということで、昨年は仙台市の方から懇親の場なども作っていただいた効果もあってか、皆さん本音で語り合えるとても雰囲気の良い会議かなと思っておりますので、今年も変わらず一層ご発言をいただければと思います。

・それではまず会議の進め方について事務局から説明をお願いいたします。

〇（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に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白石委員にお願いします。ご協力よろしくお願いいたします。

・また、本日は、はじめに事務局から「令和７年度の振り返り」と「市の経済成長戦略の進捗と次期経済成長戦略の概要案」を紹介させていただいた上、続けて本日の議題である「令和８年度の検討議題」として「人口減少局面における中小企業支援のあり方」まで一連のご説明をさせていただいた後、全体について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。

〇舘田会長
・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

〇舘田会長
・続いて、「令和７年度の振り返り」や「市経済成長戦略」、「検討議題」について事務局より説明をお願いします。

〇（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）

〇舘田会長
・昨年度のこの会議のまとめていただき、そこからの今年度の課題を綺麗にまとめていただけたと思います。この綺麗にまとまっていることを、いかに具体的な施策にしていくのかということも含めて、ご意見をよろしくお願いいたします。
・検討議題に入る前に、令和７年度の施策の振り返りの中でも郡市長のご挨拶の中にもありましたが、基幹産業の下支えについて、特に中東情勢の影響が今まさに色々なところで言われております。
・地域の中小企業がどれだけ大変な状況なのかについて、把握されている範囲で委員の皆さんから情報を共有いただけないかなと思います。地元の中小企業の状況をお分かりかと思うので、一戸委員や白石委員からご発言いただければと思います。

〇白石委員
・会議所の方からご報告を申し上げます。我々日々、中小企業の皆さんから経営相談を受けています。受付の段階で「今の影響ありますか、ありませんか」ということを聞き始めたのが４月 21 日からでして、連休を挟むので実動 23 日間の結果だけ、何の分析もせずに持ってきました。

・169 社に相談窓口にお越しいただいて、その 75%が「すでに影響があります」または「影響を受ける可能性を感じています」という結果になっています。
・残り 25%は「影響はない見込みです」ということですが、非常に業界が限られていて、あまり原価のかからないサービス業の方々はあまり影響を受けないのではないかというような言い方をされています。
・影響を受けそうだなという内訳ですが、ご想像の通りかと思いますが、コスト負担の増大や調達の遅延、供給不足、売上の減少を懸念されているというお答えが多いです。
・影響が大きいだろうと答える業種は、これは先ほどと逆で、仕入れの影響を受けやすい卸売業、飲食業、建設業の方々です。この方々は９割以上が「影響を受けています、受けると思います」というご回答になっています。
・その方々はどのような相談をしているのかというと、５割ぐらいはやはり資金繰り、資金調達というところのご相談になっています。商工会議所は、日本政策金融公庫に推薦するという形で「経営改善資金貸付（マル経制度）」というのがあります。
・そちらを月に２回審査会を開いて公庫に推薦するということをやっておりまして、前回の審査会では半数が建設業者で、それに伴う資金需要をお申し出いただいています。
・具体的に言うと、内装業、ビルの防水工事、それから施工の管理を請け負っている特殊なところもありました。そういったところはまず材料が入ってこない。建設現場では建設の順番があるので、防水工事が終わらないと内装ができないということになると、いつ仕事ができるのかわからないという状況です。そうなると、やはり賃金も含めて手元資金を厚くしておきたいというようなご依頼もありました。
・我々は多分これが増えてくるのではないかなと考えています。建設業の他にも、生の声としていただいたのは印刷業の方です。３ヶ月単位で大手から値上げの連絡が来る。ただやはり印刷業者としては、クライアントに説明をして、ご納得いただいた上でしか値上げができないということで、やはりそこに期間の差が出てきて、半年後にようやく値上げができるというような状況になっているということです。
・その方曰く「震災の時よりもコロナの時よりも厳しい」とのことで、事業承継や M&A を考えなければいけないような状況になっているという、かなり切実な声もいただいているところです。

〇一戸委員
・白石委員にお話しいただいた内容に付け加える形になりますが、後にナフサショックと言われるのかサプライチェーンショックと言われるのか分かりませんが、明らかになったのは、業界における自社のポジションによって、入ってくる量から何から全部決まっているという状態なので、特に小規模企業が厳しいと言われる理由は、今までの規模感や仕事量がそのまま直接影響しているという問題がまず１つ目です。

・仕入れ先や物の流れの見直しという視点でいきますと、例えば建設業の営業所展開しているそれなりの企業規模の会社では、ユニットバスなどのものもある程度メーカーを絞ってスケールメリットを出して、お客さんに応えようとします。
・当会の会員で、営業所ごとに所長の采配で仕入れ先を全部違うようにしていたので、結果的には対応が可能だったという話もあるので、スケールメリットとリスク分散というものをどう考えるかということは１つ課題だと思います。
・「ないのであれば代替品にしたら良いのでは」という話もありますが、この代替品がまた難しく、例えばゴム手袋などもよく聞きますが、洗って使えるようなゴム手袋もあります。けれど現場ではそれが手間になり、生産性にも影響するとなると、そんな簡単な話でもなくなります。
・シンナーもないという話なのですが、これも初めて知ったのですが、シンナーも何種類もあって、何が違うかというと種類によって乾く速度が違うので、季節によって使っているものが違うとなるとこれも現場で大きく影響します。
・社内の内部の問題ですが、意外と社員の危機意識は薄いというのが現状です。コロナの時は一気に止まるので危機感が生まれましたが、なんとなく動いているので、実は社内の危機感の共有というのがなかなか難しい状況です。
・今、賃上げの世の中ですので、これが賃上げの方に回らないとなると、労使の色々なイザコザの問題に発展する可能性も抱えているので、これは注視が必要であろうと思います。
・色々なメーカーが価格の値上げを、品物によって１ヶ月に２回も３回も要請が来るので、その間にいる企業はそれをお客さんに１回１回伝えていくことになります。扱っている商品が１万点あれば、１万点分価格が変わっていくわけで、それを自社のデータベースに入れていくという作業が膨大な数となっていることを考えると、とても大変な状況であるということです。
・８月、９月まではなんとか在庫とかで見られますが、おそらく下半期になると相当不透明になるというのが今捉えているところです。
・最後に、対策としては、とは言え需要が消えたわけではないので、とある企業では入ってこないものを調整しても仕方がないので、社員のマンパワーを全部営業に振り切って、取れるだけ取る、今仮契約でも何でも取れるだけ取っていくとシフトしてやっているところもあります。
・価格転嫁の問題に関しては、価格を上げやすいタイミングには入っているので、それをどうチャンスに変えるかというところが今見える方向性ですが、根本的なリスクは世界情勢の問題なので、なかなか先行き不透明っていうのは今の実態だと思います。

〇舘田会長
・大変な中でもどうやってしのごうとしているのかというあたりまでお話いただき非常に興味深いです。田口委員はいかがですか。

○田口委員

・私の方は皆様と違って、出てきた数字を見ているのですが、まだ大きな影響は出てきていないかなと認識しています。
・今回のイラン情勢を少し整理すると、まずは価格が上昇する「オイルショック」の面、２つ目は調達が難しくなる「ナフサショック」の面があります。
・１番目のオイルショックについては、政府のガソリンの中東情勢に対する激変緩和措置などが効いており、抑えられているという状況です。
・ちなみにですが、去年の宮城県のガソリン、灯油、軽油、A重油の消費量に、政府の補助額がッターあたり大体 30 円か 40 円ぐらいと、もう忘れられつつある暫定税率 25.1 円の約 65 円をかけると、市場価格ベースでは大体 1,800 億円ぐらいの規模になります。県内総生産の 1.8%程度に相当し、そのインパクトは非常に大きいです。
・今のところは政府の政策が効いており、先ほど一戸委員がおっしゃったように、皆さんにまだ危機感が薄いのは、今、麻酔が効いている状態だからということかと思います。
・２つ目のナフサショックについては、色々と現場のお話をお聞きすると、今おっしゃられた通りのことだと思いますし、一番厳しいのは建設業なのかなと思っています。
・完成しないと引き渡しができない、工程が進まないので資金が厳しいといった話は聞きますし、実はナフサショックばかり注目されますが、その前から人手不足などの多重的な問題がありました。ですからダメ押しになりかねないということで非常に難しい状況ではないかと思います。
・数字の話で言いますと、今日発表になりました４月の鉱工業生産指数は全体としてはプラスですが、品目別に見ると、トルエンやベンゼンといった「環式中間物」が２月から比べて 23.4%減とかつて見たことない落ち込みで、2020 年を 100 として 51 と約半分になっております。
・エチレンやブタンといった「脂肪族系中間物」も２月から２ヵ月の間に 18%減、先ほどの数字が 61.2、2020 年平均から 4 割減っています。「石油化学基礎製品」も 17.3%の減少で 57.9。生産サイドから見れば、もうかつてないぐらいの減産に追い込まれています。
・同じく５月上旬の貿易統計によりますと、先月まではプラスだった輸入が 13.9%のマイナスになっています。内訳は分かりませんが明らかに原油です。しかも価格が上がっているのに総額でマイナスになっているということは数量が相当減っているということだろうと思います。
・一方で、５月中旬の東京都区部の消費者物価指数ですが、生鮮食品を除く総合は1.3%の上昇となっています。これは水道料金の引き下げなど東京独特の様々な事業もありますが、生鮮食品とエネルギーを除いても 1.6%上昇。去年が 2.6%上昇でしたので上昇ペースがかなり鈍化してきています。
・要するに５月までの段階は家計の方にも影響というのは政府の政策で相当抑え込まれているということです。

・ですが考えてみれば、試算によりますと、このイラン情勢が始まってから世界で 10 億バレルの供給が消失しました。世界で国際協調した備蓄の放出は４億バレルで、半分も行ってないということです。
・原油は足りるわけがないというのが率直な印象です。政府が一生懸命説明して足りているというのは、今中間で持っている製品の在庫なども含めているからであって、たとえて言えば生肉に戻せない焼いた肉も全部カウントして足りているといったような説明をしています。
・当然企業としては在庫を少し持たなければいけない、それを目詰まりと称して言っていますが、そもそも足りていないのではないかなと思います。それがあまりにもサプライチェーンが複雑で、色々なものに使われすぎているのであちこちから足りていないという声が出てきていると言えると思います。
・まだ数字を追い切れていないので何とも言えませんが、今回の最大のポイントは「企業支援をする対象が難しい」ということではないかと思います。影響を受けない業種はありません。
・ただ、先ほど言ったオイルショックで言うと、明らかに運送業が影響を受けるのは間違いなく、ナフサショックで言うと建設業です。それ以外の業種は、例えば包装紙を白黒にするなど色々な対応策で事業そのものはなんとか確保できるという観点からすると、ある程度絞った対応ということをしていかざるを得ないのかなと思います。

〇舘田会長
・いつものようにデータから色々と分析していただきました。今起こっていることとこれから深刻化する可能性もあることについて、現状を共有していただきました。
・地元の中小企業支援という意味ではここら辺も大きく効いてくると思いますので、世界情勢で難しい面もあると思いますが、仙台市としても色々と検討していただきたいところです。
・今回の会議は中小企業活性化会議になりますので、もちろん今のことも踏まえて、今後どのように考えていったら良いかということについての意見交換をお願いいたします。
・ところで、仙台市の中小企業支援策が他都市と違うところは何かと AI に聞いたところ「攻めの姿勢が際立っている」という答えでした。IPO 支援策など、攻めが強いと書かれていまして、この会議もちょっと攻めが強いかなと思います。
・中東情勢で雰囲気が暗くなりましたが、皆様のご意見を色々とお聞かせいただければと思います。資料の最後、23 ページの視点に戻っていただいて、気になるところをご発言いただければと思います。

〇小泉委員

・今回まとめていただいた 19 と 20 ページのあたりですが、例えば 20 ページだけ見た時に、せっかくこの１年かけて積み上げてきた仙台らしさの議論というのが、これだけ見るとなくなっているな、すごくもったいないなと思いました。
・先ほど舘田会長もおっしゃっていた、綺麗にまとめすぎていて、結局、例えばこれをパッと見た時に「これ広島市の戦略です」と言われてもおかしくない、どこの市でも通用するものになっているのではないかと思いました。
・１つ１つは全然間違っていないですし、これまで出てきたキーワードを出してもらっています。なぜそういう風になってしまうのかというと、ここはあくまで戦術・手法であって、その１個上段にある仙台市としての戦略というところをもっとキーワードを絡めながら出していかないと、せっかく仙台らしさを議論してきたのに一般論に戻ってきているのではないかというところが、かなりもったいないなと思いました。
・仙台市ならではの戦略とは何なのだというところを考えてきまして、例えば３つあるかなと思います。１つ目が「仙台発の勝てる企業を作る」。これがニッチトップや、独自性、独自技術、強いブランドとして展開できる、どこにも負けない企業を作るというところかと思います。
・それがなぜ仙台らしいかと言いますと、他のエリアでは、例えば新しいものにすぐ飛びつくことが得意だとか、面を取ることが得意というところがあります。
・対して、仙台市はやはり深さがあります。ものすごく入り込む人柄の方が多いところもありますので、そういった専門性、誠実さ、持続力、精度の高さを活かすとすると、こういったニッチトップや独自性という、そういう勝てる企業を作るということは１つまとめとしてあるかなと思っています。
・２つ目が、既存の経営から脱却して「外で稼ぐ経営へ転換する」ということです。刺激的な言葉としては「ゆでガエル」と以前の会議でも何度も出たかと思います。
・やはりそこから脱却しないといけない、域外で稼ごう、人が少ないと言いますがもう当たり前なので、そこを注目せず、そこを踏まえてどうやって経営をするのかというところにシフトしていこうというのが２つ目です。
・３つ目が、「学生を地域企業のファンにする」ということです。これは仙台らしさ、たくさん学校がある「学都」という特徴があります。さらには逆に東京にあまりに近すぎるので、どうしても若者が流出してしまうという仙台の特徴があるかと思います。
・であればあるほど、より一層若者とのコミュニケーションを取っていく、すでに商業・人材支援課がたくさん取り組んでいますが、UIJ ターンなど含めてそういったところを粘り強く幅を広げてやっていくというところかなと思います。
・そこを踏まえた時に、もう一回その手法として 20 ページの「域外で稼ぐ」「知で稼ぐ」というところを見ると、納得感が生まれるかなと思いますので、繰り返しになりますけれども、仙

台らしさ、仙台だからこそというところを踏まえた戦略をまず作る、その上でこの手法という整理が良いのではないかと思っています。

・もう一つご提案がありまして、せっかくのこの会議の意見がやはり四半期に１度ですと、どうしても言いっぱなしで終わってしまうのがすごくもったいないなと思っています。ここに十何人のプロフェッショナルがいますので、そこでの意見というのはやはり仙台市の戦略を形作る基盤となる言葉をたくさん出していただいていると思っています。

・それを市として、経済局としての戦略なり今の施策に反映するとなると、四半期だけではなく、もう少し密に、個別に、例えば佐藤委員は人材・働き方の専門なので商業・人材支援課と密にやり取りする、独自企業を突っ走る経営者さんはどうやったら突っ走れるのかを議論してみるなどです。

・やはりそういう制度がないと、ものすごくもったいないなと１年を通じて思いまして、ぜひそのような制度の設計をご検討いただければと思っております。

〇舘田会長

・20ページがきれいにまとまっているがために入って来ない部分もあるので、ストーリーというか前段の仙台らしさを打ち出した上で、もっと具体化を進めるべきというご意見と思いました。

〇（事務局）経済企画課長

・20ページ目のスライドについて、我々も議論する中で仙台らしさをストーリーとして入れるところまで落とし込むことが出来ていなかったなと、今のご指摘で改めて思ったところです。

・確かに使っているワードが普遍的なものになっている部分もあり、例えば「選ばれる企業」とは何かというところなどが、今お聞きして少し抽象度が高すぎるかなと思っています。

・この間、委員の皆様とも議論させていただき我々の方からお示ししてもおりますが、やはりまずは若い人に選ばれていくというところをイメージして「選ばれる企業」というところを強く思っています。

・それだけではなく、例えばビジネスパートナーとして企業から選ばれる、協業先として企業から選ばれるという意味での「選ばれる企業」というのも当然あると思っています。

・市民や若い人からファンになってもらうというお話もありましたが、消費者や市民から選ばれるという意味の「選ばれる」もあると思っていますし、地元の中小企業は地域社会なども支えていますので、その地域から選ばれるという視点もあると思います。

・「選ばれる」という言葉に対して「仙台市としてどうなのだ」というところは、そのような想いがありながら今のこの資料上では上手く表現し切れていないなというところがありました。

・本日ご意見をいただきながら、今後どのような形で仙台らしさというのを表現できるのかを検討していきたいと思っています。

・四半期に 1 度だけというお話もありましたが、委員の皆様が集まっていただく場を増やすことは難しいかもしれませんが、せっかくこのような形で委員をお願いして仙台市と関係を持っていただいておりますので、個別に施策のご相談をさせていただく、アドバイスをいただく場を設けさせていただきたいなと思います。
・そういった意味でのこの会議の場ではない形で、ご協力をいただけますと我々としては非常にありがたいなと思っております。

〇小泉委員
・個別の時間というのは皆さん取っていただけると思いますが、やはり本気でコメントして一緒に作っていくとなると、しっかりとした契約関係の場があった方がより良いかと思っています。
・すでに施策で多くのお金を投資されていますが、やはりこの話は一番の上流ですので、ある意味一番大事なことだと思っています。ですから上流に仙台市として投資するというのは全然変な話ではないのかなと思っています。
・北九州市では顧問制度があります。他の市でもあると思いますが、やはりこういう専門家、プロフェッショナルを抱えて市長や部門長の方々としっかりと議論して色々な施策に落とし込む、上流の話をする制度があります。もしよろしければそのようなこともご参考にいただきながらと思っております。

〇舘田会長
・小泉委員の顔を浮かべると「ニッチトップ」がイメージされるくらい良くご意見、お話をいただいていたので、そこが上手く出てくると面白いかなと思って聞いておりました。

〇伊藤委員
・イラン情勢の件です。農業関係もやはり影響を受けています。当方は海外から資材を仕入れていますが、コンテナで大量に発注する必要がありますので、課題としては相互補完的にみんなで一気に受注するという仕組みが必要かもしれません。
・仙台市ならではの対応が必要なのではないかなと思っているのは、今、中小企業や農業者が集まっている時に「地震来た時どうなるのだろう」という不安が出てきている点です。
・万が一地震が来た時に、現在ただでさえ物が少なくなって建屋などを直すのにもお金がかかるというような状況の中で、地震対策でもやり方を変えていかなくてはいけないのではないかと思いました。ここは防災計画などで新たな違うステージになってくると思うのですが、そのリスクをあらかじめ考えておく必要があると考えます。
・今日他の市町村、他県から来た当社の若い社員に「仙台市のイメージは？」と色々聞いてきました。

・１つ目は、皆さん仙台に住むのに凄く満足しています。本当に綺麗な街で、「住んでみたら思いのほか良かった」、「来てみるまではそういうイメージ無かった」とも言います。例えるならば、仙台市はいわゆる「プレーンヨーグルト」みたいなイメージで、良い意味で「誰でも受け入れやすい街の雰囲気」がある気がします。
・先ほどの小泉委員の話にも似ていますが、お客様と話をするときに、弊社の商品の良いことを言うと「伊藤さんの商品が良いのはよく分かりました。でもパッケージとかネーミングが重要で、中身だけでお客様は選んでないのですよ」とよく言われます。
・今回の仙台市さんのお取りまとめに関しては、本当に素晴らしいなと思って、18～20ページでこの通りにやって良いのではないかと思うのですが、「この良さをどう伝えるか」が大切です。
・例えば、田中角栄さんは「所得倍増」を旗印にしました。だからこれらの経済政策を例えばの話で賛否両論あるとは認識しながらも申しますが、「コオリノミクス」みたいな感じで出したら良いのではないかと思います。１つの旗印みたいなものが大事なのではないかなと思います。
・先ほど一戸委員がおっしゃった通り、一人一人の社員や一人一人の市民が分かっていないことも問題ではないかと思っています。今仙台の経済はこんなことになっている、人が来なくてみたいな話をやはり一人一人が認識して「これではまずいな」という感じの雰囲気にして持っていく、そのような旗印やどう知らしめるかというマーケティング目線が大事かと思います。
・名久井委員にもお聞きたいのですが、マーケティング目線でこのせっかく立ち上げたものをあと１年間ぐらいで議論して、市民並びに外に対してどう伝えていくべきか。仙台市外の若者は仙台市の良さを実は全然分かっていませんので、どうやっていくのかが大事なのかなと思いました。

〇舘田会長
・まさにそこは皆さん同意されるかもしれません。なかなか良いところだとみんな思っているのが実は伝わっていないのではないか、埋没しているのは何故なのか、ぜひ経済局から何か打ち出していただけると良いかもしれません。

〇名久井委員
・小泉委員の「仙台発の勝てる企業」というところ、非常に共感するところがあり、今の伊藤委員のキャッチーな言葉をご提案いただきましたが、本当にそれは有用だと思っております。
・新しい言葉、次の時代や新しい当たり前を提案するような、キャッチーな新しい言葉があると、一気にそれは浸透します。メディアも新しい言葉が大好きです。
・そんなに中身は既存のものや競合他社と変わらないのに、新しい言葉がついているだけで一気に広まっていくものは、たくさんあるのではないかと思います。そういう意味では「コオリノミクス」のようなものがあるだけで一気に他県から注目をされることはすごくあると思います。

・小泉委員がおっしゃっていたような「仙台らしさ」に何かネーミングをしてみるということは、本当に具体でアクションを起こせる一案なのではないかなと思っておりますので、お二人にすごく納得をしております。
・私はやはりスタートアップにいつも特化したお話をさせていただくので今日もその流れでいこうかと思います。21ページのこの分類分けの中で、スタートアップは「知で稼ぐ」というところに入れていただいていますが、私は「域外で稼ぐ」というところに入り込んでいけるのではないかなと思っております。
・私が今、広報を担当している企業の中で、皆さんご存知のところですと盛岡のヘラルボニーや仙台のアイラトという２社かなと思いますが、ヘラルボニーはロールモデルになり得ると思って体感しています。
・ヘラルボニーは盛岡が本社で、しっかりと盛岡にいる意味があります。拠点が盛岡で、銀座にも拠点があって、パリに子会社がありますが、それぞれ役割分担されています。
・まず岩手はしっかりと創業のストーリーがあって文化を醸成していく場所です。銀座・東京は事業を拡大していく場所、そしてパリは世界に向けて挑戦していく拠点となっています。
・アイラトで言うと、がんの放射線治療に関わる AI を開発している東北大学医学部発のスタートアップですが、まずその「東北大学医学部発」というところで仙台が拠点である明確なストーリーです。
・今、地域医療の格差で非常に問題になっていると思いますが、医師不足や技術不足のところでも東北大学と同じレベルで放射線治療を行うことができるというようなことがあるので、仙台にいる、拠点がある理由がありながら「域外で稼ぐ」わけです。
・がん治療に困っているのは日本国内どこも共通していますし、世界もそうなので、今世界でもどんどんやりとりをしています。ここに拠点があるべき理由が明確なのに、域外にたくさんニーズがあるという、そういう企業が仙台発で勝っていけるキーワードになるかと思っています。
・地域企業の中に認識していただきたいのが「地方にいることがかっこいいんだよ」ということです。もしかして地方にいるメリットが見えていない方とか「東京の方が良いじゃん、かっこ良いじゃん」と思っているところがあるかもしれませんが、これからはむしろ地方に拠点があることが強みになっていくのではないかと思います。
・それはブランディングや差別化になります。それこそヘラルボニーの両代表も盛岡が拠点はシンプルにかっこ良いと言っています。
・広報という観点からすると地方に拠点があることが取材を獲得する上で差別化になっています。例えば、東京に拠点があると one of them になってしまう、埋もれてしまいます。しかし、例えばアイラトであれば地方医療というキーワードがくっついてきますので、それだけて一気に注目されやすくなります。

・地方にいるからこそ頭一つ抜きん出やすい、むしろ地方にいる方が全国や世界から注目されやすいという地方にいることのメリットを意識していただいたり、発信していければ価値が高まるのではないかと思います。

〇舘田会長
・ワクワクするようなお話でした。大学に大手の企業が相談に来る際に、首都圏ではなく地方で社会課題に一緒に取り組めるような仕組みはないかというご相談が意外と多くあります。
・社会課題に取り組むには、現場があるところ、現場が近い場所ということで地方に目が向いてきているのではないかと思います。そのようなものも活かせると良いかと思います。

〇佐藤委員
・19 ページの 5 つの稼ぐ力の向上というまとめ方が、KPI や KGI を立てて達成する目標としてはすごく良い目標で賛成です。
・ですが、これはもしかしたら中小企業の政策ではなく、大企業化に向けた大企業予備軍のための政策を重視しているのではないかと思いました。ボリュームゾーンである中小零細企業のところを見ないと、仙台市の中小企業活性化にはつながらないと思います。
・大企業化に向けて域外のお金を取ってくるという意味の中小企業の成長戦略と、地元を支えているようないわゆる地域零細企業の基盤維持が必要だと思っています。
・中小零細企業の基盤維持が何に役立っているかというと、今は KPI に入っていないかもしれませんが、柔軟な雇用・労働市場の維持に役立っています。
・大企業で男性の正社員がメインの働き方と考えられがちですが、中小企業で働く子育て中の人や高齢者、パート・アルバイトの人は柔軟に短時間でも働け、学生のアルバイト代になって遊ぶお金が増えるなどのことにつながっていて、中小零細企業の雇用が景気循環に依らず、雇用を吸収できるような役割を果たしています。
・ここが軽視されてはならず、業績が悪くなってきた中小企業の延命措置のためにばらまきの政策をしろというのではなく、この人たちが仙台で活躍できるために、例えばリーディング産業のアニメコンテンツなどを取り入れながら、その会社の業種でお土産を作ってみる、食べ物でこういうものを工夫してみるというような、大企業予備軍ではない、ノーマルな企業がもう少し活躍できるような施策が必要なのではないかと思います。
・19 ページは賛成ですが、 20 ページの軸Ⅱのようなところに本会議の中でもう少し注目をしてほしいです。どうしてもニッチトップやスタートアップが上手くいけば仙台の名前も知られることになるし、稼ぎ頭になるので注目しがちです。
・しかし、普通の企業が自分たちの価値、文化的多様性を持っていることや、地域の雇用を吸収しているとかというような価値に気づいて経営を続けてくれるようなことが大切で、経営者が

高齢化したから廃業して終わりではなく、もう少し違うKPIが設定でき、軸Ⅱの企業群の存続意義を理解してもらえるのではないかと思います。

・雇用維持率や廃業率などの今までは経済的価値として換算されていなかったようなものを換算してもらうと、仙台ならチャレンジしても許される、専門家がいてサポートしてくれる。何かやりたいのであれば東京へ行くよりも仙台でチャレンジしたいというような若者への注目にもなると思います。

・そんなことができたら良いなと思ったので、 20ページをこのようにしていただいて良かったと思っています。

〇舘田会長

・まさに攻めだけではなく、守りも重要だという意味でこの 20 ページの図があると思っています。今お話しされたようなこの輪の中にどのような繋がりで、どのような流れがあるのかというのが見えてくると、攻めと守りがうまくつながって、仙台らしさになるような気がします。

・今は箱だけ置いてあるので、なんとなく別々のものに見えてしまうあたりの工夫を皆さんでアイデアが出せれば良いと思います。

〇菅原委員

・当社の職種は、特定の業種との取引ではなく全業種と取引があるので、最近もお客様を回りますとナフサの影響が出てきているようです。当社は人材派遣をやっていますので、人材派遣は調整弁の意味合いもあるので、我々にも影響をしてきているというのが実態でした。

・何で稼ぐかという分類、整理や方向性ということですが、人口減少下なので、地域内での既存市場だけに依存するビジネスというのは、縮小するのはもう目に見えています。反面、それを理解しているが、バイアスでそう思いたくないという企業も多いと感じています。

・生き残るためにも、どこからお金を取り込んで、どう付加価値を生むかという明確な方向付けが必要なのだと思います。

・先ほど他の委員からもお話がありましたが、域外・海外で稼ぐしかないと思っています。デジタルを活用したEC、越境ECも含めてですが、BtoBの企業も首都圏のサプライチェーンの取組みをしていくしかないだろうと思います。

・省人化の仕組みで稼ぐというのもあると思います。AIやDXを活用して最少人数で最大のバックオフィスを構築するということなどです。私もお客様と話していると、DXは必要だと皆さん思っています。

・ただ、実装となるとどこから手を付けていこうとなって止まってしまいます。そういうところのサポートをしてあげるということも必要な反面、省人化により余剰人員が出るのではないかということにもなります。

・先ほど一戸委員からもありました通り、人にしかできないような仕事にシフトする、いわゆる多能工化して中小企業の柔軟性を出していくことが必要なのかなと思いました。
・仙台らしさについてですが、伊藤委員からもありました通り、仙台は来てみると良いところです。仙台は来る前までは、東北の一部みたいなところがやはりあり、東北ブランディングなども必要なのだろうと思います。
・学都仙台と言われて多数の大学もありますが、学生を留める意味でも地元中小企業と大学や高専、今は高専がフォーカスされていますが、日常的に技術相談や共同開発を行える敷居の低いプラットフォームなどを構築するのが良いのではと思いました。
・提案の取り組み・視点の切り口については、やはり伝える力、広報です。先ほども申し上げた通り、やはり仙台は来てみると良い街です。私は栗原出身ですが、築館は町、古川は都、仙台は大都会でして、仙台を目指して自転車で行ったこともあります。来てみるとやはりここに住みたいということで、大学も仙台を選び、仙台に住み、そのまま定着しました。
・他の都市と比べても仙台はすごく魅力的で、都会でありながら緑が近いというところはあまりないと思いますので、そういうところをアピールしていけば、魅力ある仙台になり、そのらしさから人口減少ももしかしたら踏みとどまるかもしれません。
・人材の取り合いになるのは事実で、今回 300 万人が日本全体の人口で減りましたが、仙台が生き残るためにはそのような工夫が必要と感じています。

〇舘田会長
・人材派遣の業界でもナフサの影響が出ているのは、知りませんでした。DXなども中小企業こそ必要と言われていますが、どう進めるかにあたっては仙台市の IT 支援策などが上手く絡んでいけば良いなと思いました。

〇遠藤委員
・中東情勢についてです。オイルショックですが、当社は問屋ですので、配送トラックがあります。その影響はすごく大きく、対策としては、コースを絞っていくら以上の商品を配達すると取り決めをして、なんとかしのいでる形です。
・もう一つ、ナフサについてですが、当社はパン粉屋でもあるので、パン粉を入れるビニール袋を何万枚と使います。それがすごく値上げがあって、この前値上げの話がきたばかりなのにまたすぐ値上げの話があったりと、そういうのがどんどん続いてどこが高止まりなのか全く分からない状況です。
・ただ、お菓子のメーカーで白黒の袋に変えた話は、私は結構面白く思っています。今後、そういうノーブランドというかノー包装というか、透明な袋で中身を見せるようなそういう潮流も増える、それがトレンドになる可能性もあるのではないかと思ってました。

・今日の議論の観点の〇〇で稼ぐについて、仙台市内の選ばれる持続可能な中小企業としては、最優先に域外で稼ぐと地域で稼ぐ、攻めて守るという方向で考えていました。
・この２つの稼ぐを先行させつつ、その他の３つの知や高付加価値、人材で稼ぐを上昇させていく感じが良いと思いました。
・前回の３月の会議からたった２ヶ月の間に当社は色々ありまして、政策につながるのではないかと思ったので紹介させていただきます。
・先々月、仙台市内にある当社のお客様で、とんかつ専門店があります。その社長から、体が不調で当社にお渡ししたいと思っていて、手伝ってくれないかという営業譲渡のお話が来ました。
・一番苦労したのは、人材です。今、当社もギリギリのスタッフでやっているので、そこに人材を投入するというのはちょっと難しいなと思いました。
・我々は「食のみやぎ応援団」というのもやっていまして、震災後に立ち上げた、今 95 社が集まったプラットフォームになっていますが、そのプラットフォームで探しました。
・見つけたのが、岩手で個人事業主としてやってる男性です。宮城県の名取市出身で、宮城大学の食産の修士課程を修了、地方行政を経験し、岩手県内の DMO の設立に携わった人です。
・アプローチした結果、岩手から 30 代のその方と奥さん、子供１人の合計３人が仙台市内に引っ越すことになりました。やはりまだまだ東北の他の地方都市からは、仙台は憧れの地でもあるので、また戻ってきたいという決断だったのかなと思います。そこにお子さんの教育などに勝機があるのかなと感じました。
・今回、当社としては、営業譲渡金を投資してとんかつ専門店の屋号をそのまま残しました。廃業することなく事業を継続して、８月から１ヶ月間研修をやって、９月にオープンということで、今動いております。
・事業承継するにあたって感じたことは、先ほど言った通り、人材のマッチングがやはり重要だと思います。スタートアップしたい人も、例えば人材バンク的なプラットフォームがあれば、スムーズにもっと探せるのではないかなと思いました。
・事業承継の件に関しても、営業譲渡の支援、今回の場合は譲渡先の当社もとんかつ屋さん側も顧問税理士がいたので、その擦り合わせでスムーズに行きました。顧問税理士とかがいないパターンも多いと思うので、それを市として専門家を派遣して、M&A や営業譲渡をスムーズに行くような形にする支援があったら良いと思っていました。
・もう一つが、７月 18 日、19 日に郡市長もバンコクのトップセールスに行くと思うのですが、当社のグループ会社で「クレープえんどう」がありまして、そこがお声がけいただきました。
・クレープえんどうは、本社は仙台市内にありますが、今大阪で３店舗を運営しています。昨年、メイドイン大阪のクレープえんどうとメイドインアメリカの「UMACHA（ウマチャ）」というブランドがありまして、そのコラボ店がシンガポールの伊勢丹にオープンして、今は FC を展開中です。

・今はオリジナルミックス粉とずんだあんを宮城から大阪の３店舗とシンガポールに送っていますが、今年シンガポールのオーナーさんがタイでまた FC をやりたいとオファーをいただきました。
・そうした場合に、タイだとこちらからの輸送費が大変で、シンガポールは物価が高くて関税が安いので良いのですが、タイはなかなかそういうわけにもいかないので、現在タイに OEM 工場を探しているような状況です。
・もう視察に入っていますが、経済局の農業振興課の支援の中で、その話を聞いてすぐ海外の支援チームにつないでいただいて、良い意味でまさにおせっかいですぐ動いてくれて、ワンストップ支援がすごく助かりました。そういったワンストップで全部完結するような、我々も経営者として忙しい中でやっていますので、今回すごく助かったなと思っています。

〇舘田会長
・非常に具体的なお話でした。人材バンク、事業承継はこれからたくさんの課題になると思うので、それが潰れるのではなく新しく生まれ変わるのを支援していく仕組みというのは良いと思います。

〇遠藤委員
・すごくそれが多くて、また１店舗違うお店からも「やってくれないか」という相談もあるので、結構そういうのが増えるのではないかなと思っています。

〇舘田会長
・海外事業展開するときのワンストップ支援ですが、仙台市産業振興事業団でもオーエンというワンストップ支援をやっていますよね。
・ただ、中々知れ渡っていないという部分もあるかもしれないので、そのあたりの強化をして皆さんに PR できると良いかと思います。

〇（事務局）経済局瀧澤次長
・遠藤委員には当局の農林部を窓口に様々な事業を展開されているところをご紹介いただき、我々としても色々なところへのおつなぎを意識しながら対応させていただいております。ちょうど局内の中小企業支援課でやっている事業でも、海外展開へのご支援がありまして、そういった事業も含めて対応させていただいております。
・ワンストップということでお話しいただきましたが、経営相談ということであれば、産業振興事業団のオーエンという窓口をご利用いただくことがまず真っ先にご紹介できるところです

・経済局それぞれのところで、ワンストップという言葉とちょっと違うかもしれませんが、互いの事業を知りながら「あ、これだったらこっちがいいな」というつなぎが、まさに今ご紹介いただいたところになると思います。
・そのような機能を発揮できるようにしなければいけないなと思っており、今回上手く機能したところをご紹介いただいてありがたいのですが、より活きるようにしていきたいと思います。

○舘田会長
・市民に次期経済成長戦略を出すときに、事例紹介も含めてもらえると「あ、こんな事例もあるんだな」という気づきもあるように思います。

○中原委員
・20ページの図を拝見して、率直な感想でちょっと薄味だなという印象を受けました。今一度自分の意見をお話しさせていただくと、前回もCVCやM&Aなどのスタートアップの金融政策の部分も必要じゃないかとお話しした部分がありました。
・当社は５期目ですが、８月決算を超えたら、６期目に入っていき、色々な金融政策の５期までのところがちょうど切れるタイミングになります。調べていくとやはり金融の谷がくる、成長の谷がくると言われている部分でもあります。
・今の会社の状況で言うと、やっと事業基盤ができて、サービスや人財の育成で、ようやくスタートラインに立ったなという状況です。５年経ってやっとそこにいる状態なので、お手本のような企業ではありませんが、そこに届くようにスタートアップとして最優先が顧客を獲得していく、事業をもっと成長させていくというところにフルコミットするというのが、最大のしなければいけないことだなと思っています。
・例えば、福岡や神戸、札幌は、行政・VC・金融がファンドを形成したりして、創業期だけで終わらせずに成長戦略というところにますますコミットして事業を支援しているというモデルもあります。
・投資家教育、投資家に対して技術のリテラシー、AIやロボットなど、仙台だと東北大学系の技術を耕していますが、他にも強い産業はありますので、そういったところの投資家教育を活発にしていくというのが１つ、スタートアップ支援の資金面での金融政策につながっていくのかなと思っています。
・２点目が、生活や介護支援が今回、この中には出てこなかったなというところがちょっと残念なところです。福祉政策であるという認識がまだまだ強いのかなと思いますが、国も家事代行を国家資格化するということが決まっていまして、実は来年の秋に初の家事代行の国家試験が行われることになっております。

・経産省管轄で国家資格の仕組みは企業が福利厚生として家事代行を利用できるというような制度設計も今進んでおりますので、経済と福祉というのは間違いなく包括されていくような施策になっていくと思います。
・例えばシンガポール、スウェーデンでは、保育、育児、家事というところを含めて労働力政策と設計していることを位置づけられておりますので、ただただ生活支援の消費ではなく、労働供給を支えるインフラであるというところで、仙台市の独自の計画として、ビジョンとして持っていただけると良いかなと思っています。
・それにあたり、当社も今まで５年創業してからやってきましたが、一度もこども若者局から事業状況についてヒアリングされたことがありません。今朝の河北新報で、実はヒアリングを行いましたという記事が小さく載っていまして、それというのは大きな福祉法人さんとか保育施設さんの代表の方がヒアリング対象となっておりまして、もちろん私こういうキャラですので自分から担当窓口に言いに行ったりもします。
・訪問するサービスなのに、２時間 6,000 円で、そこに交通費も人件費も保険や賠償、お客様が自己負担で払ってくださらなかった部分は事業者がどうにかしてくださいと全て含まれるものとして、今のこども若者局の子育て世帯訪問支援事業という契約の中では展開されております。
・仙台市以外の４自治体、富谷市、七ヶ浜町、利府町、丸森町とも契約をしていますが、他自治体はもうちょっと柔軟に２時間で 10,600 円という当社の定価に近い報酬金額を定めてくださっています。
・仙台市がなぜ 6,000 円かというと、介護事業者さんを前提に設計しているということがあります。福祉で制度設計されている介護事業者と子育てというところでスタートアップとしてやっている当社とでは、非常に実態に乖離があります。
・福祉事業者の現場データ、経営状況のデータというのを把握していただいて、そこに対して、特に地域のインフラとして育成していくという視点で制度設計していただきたいなと思います。

〇舘田会長
・いつもとても具体的なご自身の課題から大きな話題に話題を広げていただいてありがとうございます。金融政策が５年で切れてしまってはあまり意味がない、もっとそこから先の状況についてもご検討いただきたいということ。投資家教育も、これは仙台だけではなく日本全体かもしれませんが、もっと投資活動が進むと良いなと思います。
・今の子育て支援については、まさに少し縦割りだなと思うところもあり、経済の課題としても捉えるべきだなと感じます。ぜひその辺りのワードも上手く盛り込んでもらえると良いかと思います。

〇一戸委員

・人材のところですが、当会、首都圏の大学を色々回っていまして、先月も行ってきました。前もお話ししましたが、首都圏の大学で、宮城県出身者で帰りたいという学生は、２名か３名、４名ぐらいは平均でいます。140 校ぐらいで考えると 250 名から 300 名ぐらいは戻りたいと思っていることになります。
・全体のパイとしてはとても少ないと思いますが、要するにここをつなぐコーディネーターやエージェント機能が多分弱いのであろうと思っています。
・当会もそこにお役に立てればなと思って行っていますが、今、採用就職に関してはインターンシップがマストになっておりまして、学生がインターンシップを経験した企業を最終的に選んでいるのはどれくらいかというと２割を切っています。
・企業側は一生懸命期待してやっていますが、意外に成果に結びついてないというのが１つあります。色々なデータがあると思いますが、ここはすれ違っているところかと思います。
・それからエージェントの問題はかなり広がっていまして、利潤の追求の視点から見ればよくできたビジネスモデルなのですが、例えば体育会系の専門のエージェントの話になると、まず攻略するのは監督です。
・監督と仲良くなり、「みんな集まれ」と部員を集めて、「LINE 登録しろ」とさせられます。部員が 30 人なら 30 人に対して、エージェントが「こういう企業ありますよ」とやるわけです。大人が誘導してやるので、結局退職することが多いです。
・退職するとまた連絡がポンと入って「うち転職やっていますよ」と言うサイクルです。１人あたり企業が 150 万から 180 万ぐらいお金を払っていますので、30 人ぐらいいれば、３、４千万円パッと計算できるわけです。
・なおかつそのエージェントは、例えば野球部だったらスポンサーにもなって「お金出しますよ」というぐらい結構ガチガチになってきているので、本来の就職活動とはなんぞやということは１つ問題提起としてはあるかなと思います。
・もう１つは中小企業とはどういう存在かという話になりますが、宮城県で言えば２万５千社から２万８千社ぐらいと言われています。事実として企業数では圧倒的なマジョリティなのに、なぜ認知度で行くとマイノリティになるのだろうというのは私が学生のときの疑問でした。それが今の仕事につながっています。
・先ほどから攻めと守りという話がありますが、例えば中堅企業を目指す企業が攻めで、小規模企業は守りなのか、という問いです。そんなことはないのではないかと思います。
・例えば小規模企業で５名ぐらいの企業が 10 名や 15 名になる、その数は圧倒的に対象としては多いわけです。経済インパクトも含めたときに、小規模企業が伸びていくことをどう位置づけるかというところが１つポイントになるのではないかと思います。
・今、たとえ小規模であったとしても、会社が一代で大きくなるということの経済インパクトを考えると、小規模企業は果たして守りの存在なのだろうかというのは、しっかりと留めておか

なければいけないと思います。色々な課題があって大きくなれないのですけれど、そこは押さえておきたいというのはあります。

〇白石副会長

・一戸委員、佐藤委員のお話にすごく共感する部分がありましたので、まずはそこの部分ということで、20ページの図、インパクトが弱いみたいな話もありましたけれど、自ずと循環みたいなことが表現されているのだろうなと受け止めました。
・軸Ⅰ、Ⅱとなっているので、ここは並列で考えていただいているのかなと先ほどの事務局のお話からも受け止めさせていただきました。
・ただ我々が普段接するのが、一戸委員もそうなのですけれど、軸Ⅱの部分の方々です。そうするとやはり「ナノテラス」や「国際卓越研究大学」は何の関係があるのですかというような感じのリアクションになります。
・当たり前と言えば当たり前なのかもしれないですけれど、そこが、商工会議所が間に入る意味でもあるのかなと思いながら仕事をさせていただいています。どちらもなければいけないと思って仕事をしてきましたので、どちらも重要だと考えています。
・軸Ⅰの方で、定住人口も交流人口も増えて、そこでパイが増えることによって軸Ⅱの方々が商売しやすくなるというのが、商工会議所がある意味だとも思っていますので、そういったこと忘れずにやっていかなければいけないなと思っていました。
・19ページ以降、「選ばれる企業の整理案」とタイトルがありますが、この会議の事前説明の際、「選ばれるっていうのは、誰にどう選ばれるのですか」というご質問をさせていただき、事務局から先ほどいただいたようなお話しをいただきました。
・私が疑問に思うということは、ほとんどの皆さんがそう思うのだろうなと思いますので、「誰に」「何に」「何から」選ばれるのかということがここに落とし込まれると、小泉委員が言ったような「戦略」部分の表現につながってくるのではないのかなと考えたところでした。
・普段我々は創業のご支援もしていますが、まず「誰に売るんですか」「ターゲット誰ですか」というところから始まってくると思いますし、それがひいては「どういうマーケティングをするのか」ということにもつながってくると思いますので、頭にあることをこの資料に落とすことによって、もっと磨き上げられるのではないのかなと感じたところです。

〇舘田会長

・まさに１つ１つじっくり考えていくこと、みんなで認識合わせをしていくことで深まるのかなと思いました。今の軸Ⅰ、軸Ⅱ、一戸委員の攻め、守りの話も、企業規模などではなく、成長思考があるところが「攻め」で、頑張って現状維持したいところが「守り」ではないかと感じています。

・フラットな目で 20 ページを見ると、中小・小規模企業は、私たちは軸Ⅱだなと勝手に思ってしまいがちだけれども、それではいけないですね。そういう意味でももっとしっかりここで何を記述するのか、選ばれるとはどういうことなのかを、分かっていただけるような資料にするべきだなと思いました。

〇田口委員

・先ほどのイラン情勢の話に、１点補足します。対策が難しいという話をしましたが、今ピンチをチャンスに変える色々な取り組みがあちこちでやられています。先ほどのポテトチップスの袋も、事業持続するためにインクの消費を抑えるということです。
・色々な支援が行われている一方、この状況が続いてもやっていけるような、色々な取り組みを各企業が知恵を絞ってやっており、こういった取り組みを支援していくことも良いと思います。
・振り返ってコロナショックの時は、「感染症に強い経済・社会づくり」というのがありました。あれは今どうなりましたかというと、誰もあまり意識していなくて、一時的な対応で終わってしまった感じもあるかと思います。日本だけではないのですが、何かショックが起こるとその対応が対症療法に終わってしまうことが繰り返されてきています。
・ただ、少なくともこの原油高やインフレは、恐らく収束はすると思いますが、そのリスクは他のショックに比べれば今後の発生確度が高いと思います。その度に大判振る舞いでしのいでいくというのは財政的にも持たないと思います。
・原油高もさることながら、すごく気になっているのは円安と金利高です。原油高と円安というのは地方経済、特に仙台・東北にとっても２大大敵みたいな感じになっていて、この円安も上手く使って外貨を稼ぐという風にいければ良いのですが、そう簡単には変わらないと思います。
・特に原油輸入の中東依存は、経済合理性に基づいてそこに集中しているので、なかなか変えられません。こういうことが起こっても対応できるような事業変革を支援するということも視点としては必要かと思いました。
・今回の資料について、19、20ページ以降にまとまっている施策は、小泉委員からは仙台らしさが見えないという意見もありましたが、私はやはりある程度抽象化しないといけないという意味では非常に良くできた計画かなと思います。どこの地方も抱えている課題を凝縮したという事の裏返しなのかなと思っています。
・ただ、整理の仕方をもっと変えても良いのかなと思いました。軸が２つあって、20、21ページに何々で稼ぐが並んでおり、中身はこれで良いと思うのですが、どこで稼ぐのかを横軸にして、縦軸に稼ぐ力の程度、たくさん稼ぐ高付加価値型と、稼ぐのは低いというのは表現として馴染まないので雇用基盤型として良いと思います。
・雇用をたくさん抱えているところは、生産性は下がらざるを得ません。これは仕方がないです。たくさん抱えて高付加価値はちょっと難しいです。例えば仙台で言うと、小売や医療福祉とい

った分野は、雇用者数は多いですが生産性が低いです。当たり前と言えば当たり前でそういうものです。

・逆に前回もお話ししましたが、そこが充実しているところが仙台の住みやすさなどにつながっている、仙台の魅力でもあります。ここをいたずらに稼ぐ力で落としてしまうのは、非常に魅力さを損ねかねないと思っています。

・今４象限に分けた中で、稼ぐ力が高く高付加価値型で、域外で稼ぐというのは、例えば輸出やスタートアップなどで、まさに小泉委員や名久井委員がやっているキラキラした分野です。域内の需要で雇用基盤というのは、一戸委員や白石委員がやっている地元の泥臭いと言いますか、そういったところが中心になります。

・４つに分けた中で、どこを推していくのかと選んでいくことも大事ですし、ハイブリッドで両方あるいは全部やっていくという施策も必要なのかなと思っています。

・もう少し見やすい形で整理してどこの施策を推しているのかというのが分かりやすくなれば良いと思います。その中で色々な施策というのは仙台らしさが出るような、戦術のレベルに落とした形で出てきているのかなと思いました。非常に良く構想を詰めているなと思います。

・最後に、今インフレが進んでおりまして、前回もお話ししましたが、経済目標として県内総生産など色々な指標を出すと思いますが、数字が非常に難しくなってきたなという印象があります。実質総生産で見ると、ひょっとしたらかなり伸び悩むのかなと思います。

・このインフレ環境はしばらく続くと思いますので、何を KPI にするのか、適切なものを選ばないといけないと思います。何もしていないのに名目総生産が伸びて達成、あるいは頑張ったのに実質総生産が伸びないとならないように、適切な KPI が必要かと思います。

〇舘田会長

・見易さという意味で今のご提案は、この 21 ページの支援施策に置いてみると分かり易いのかなと思いました。ピンチをチャンスに、仙台市ならではの危機に強い経済支援策ですね。今までも震災などから立ち上がってきているので、そういう強さが少し入っていても仙台らしいのかなと思いました。

〇佐藤委員

・今日お話を聞いていて感じたのは、やはり中小企業で付加価値が低いようなものを販売していると、価格転嫁が難しい、コストを吸収できない、スケールメリットも効かないから取引先が１つで、そこから売ってもらわないといけないので価格上昇を受け入れざるを得ない、だけど自社が売る時に高くなると消費者は買わなくなってしまうので、そこで板挟みになっていると思います。

・これを仙台市が価格交渉力を上げるとか、域内の経済に入っている人は価格スライド制で原価が上がったらこれぐらいの販売価格にして良いよというものを示して、しっかりと利益が取れるようにする。
・何かしら仙台にいるとメリットがあるようにすることと、尖っていく成長系の企業と地元の基盤を支えている企業の、基盤側の底上げで何ができるかだと思います。
・言い方は悪いですが仙台は課題の先進地域です。だからこそ、ここで上手く行く手法を仙台モデルとして、仙台に行けば創業する時にもサポートがしてもらえる、自分の力で回せるように成長できるというように、ニッチトップ的に頑張る企業だけではなく、仙台市の中小企業全体のベースが一段階上がるというところを目指して欲しいなと思いました。

○伊藤委員
・中原委員のご発言を踏まえて、20ページの稼ぐに少し違和感を持ちました。稼いだ後どうするかという還元施策まで踏み込んだ方が良いのではないかと思いました。つまり稼いで企業の懐に入るだけではなく、それを元に例えば福利厚生や企業型 DC がまだまだ足りないようなので充実させてはどうかと思います。
・企業型DCは良い制度で、複利はすごいです。5,000円ずつ企業が掛けるだけで、凄まじい年金になります。あれをやっている企業が少なくて、逆に言うとそういう企業を若い人は選んでいるようです。
・この稼いだ力を中原委員のおっしゃった話や企業型 DC にやるような制度に持っていくと選ばれる企業になるのではないかと思います。稼ぐ企業は選ばれるのか、稼ぐ企業はかっこいいですが、稼いだ後従業員にまで考えるようなところに転換するという２段構えで選ばれる企業にした方が良いのではないかと思いました。
・２点目は菅原委員がおっしゃったAIですが、このAIは凄まじいインパクトです。人類史800万年の中で凄まじいタイミングが来ていると思っています。
・仙台のAI開発を行うベンチャー企業の社長と話して、30人くらいの起業家向けのAIセミナーにも参加しました。世の中のほぼ99%の人はこのインパクトを分かっておらず、これから凄まじい勢いで来ます。
・例えばここの施策が全て吹っ飛ぶ可能性も実はあります。例えばですが卸売業が全部吹っ飛ぶとか、生産現場もロボットが進んでいきます。逆に言うとチャンスでもあって、当社が農業会社ということもあってか、データベースセンターを置ける場所が無いですかという話が AI 会社さんとかからあります。
・ヤフー株式会社の元社長の川邊氏が１人で企業を立ち上げますとなった際、１人ユニコーンを立ち上げて全部 AI でやりますとなりました。そういった時に、そういうようなアイデアのある人が集まってくれるのかもしれません。

・AIを使いこなす人は、高性能のAIをパソコンで回すらしいです。高性能のAIはすごくお金がかかるので、市の支援によって自由に使えるとなると若手の頭の良い人がこんなに使って良いのかと言って、次々にそのような人が集まるかもしれません。AIを活用した何かというのは凄く大事かなと思います。

〇舘田会長

・稼いだ力をどのように還元していくかというところまであった方が良いというのと、AIに関しては色々なところで議論されていますが、仙台市としてももう少し強めに打ち出しても良いのかなというご意見でした。
・AIに関してはまちづくり政策局がいろいろ取り組んでいらっしゃいますが、経済局との繋がりももう少しあっても良いかなと個人的にも思いますので、経済施策の中にも組み込まれると良いと思います。

〇名久井委員

・もっとこの場にメディアが居るべきだなと思います。これだけ色々なジャンルの最前線を知って、今の話をして下さる方がこれだけ集まって色々な情報をキャッチできる場だと思います。メディアが来ていないのが勿体無いなと思います。
・ここで話された内容そのものが記事になるのではなく、ここでキャッチした情報の種を、それこそ中原委員の所へ取材に行くというような事が絶対あるべきで、そうするともっと市民の皆さんが得られる情報の質が上がると思っています。
・新聞社の経済担当の方がここにいるということは絶対あるべきだと思っていて、こんなに上流の情報が集まってるところは無いと思います。知られないと意味がないし、それこそそれを知る事で、20ページの軸Ⅱにいるボリュームゾーンの方々が「あ、私達の事について本気で考えて議論してくれているこう言う場があるんだ」ということ自体、地元の企業にとってすごく勇気の湧く、味方に思ってくれるような場でもあると思います。
・是非ここにメディアの取材誘致していただきたいと思います。

〇舘田会長

・知っていただくのは大事な事だと思います。いつまでも話し続けられそうですが、一旦、ここまでとさせていただきます。仙台市からコメントをお願いいたします。

〇（事務局）経済局岩田局長

・４月から着任いたしました経済局長の岩田でございます。１年間どうぞよろしくお願いいたします。改めまして色々とご意見をお聞かせいただきまして、まず冒頭に中東情勢の関係について、現場の実態について教えていただきました。
・我々としても色々なところで情報を集めておりますが、国が言っているようなマクロでは足りているという認識と、現場の一個一個の部品や資材が足りないというギャップは、どうして生じているのだろうかと思います。
・国が言っているような目詰まりという言葉ではなく、どこで問題が生じているのか、その分析対象も国で議論されていると思いますが、それでもやはり解決出来ないというところに、行政として何が出来るのだろうかというのを考えさせていただいております。
・実際の相談として資金繰りが多いと情報共有がございましたが、行政の立場で、どこの部分が困っていて、市として現実的に出来るところはどこなのかというところを我々も考えてるところでございます。是非ヒントがございましたら、今後個別でもお聞かせいただければありがたいなと思っております。
・20ページの関係を大変ご議論いただきましてありがとうございます。年度初めの１回目ということで、概念的なものとして軸Ⅰと軸Ⅱと分類させていただきました。
・経済を引っ張っていっていただくことを期待した部分と、先ほど佐藤委員がおっしゃっていたような基盤側の底上げというようなマクロ全体で含めていくところを、概念的に表現すると20ページのようになりました。その時にどう刺さるように市民に、あるいは市外に発信していくかというのは非常に重要な課題だと思っております。
・その他にも冒頭からございましたが、仙台らしさというのは大事だとすごく認識しております。４月に仙台に来て、２か月ほど経ちますが仙台らしさをまだしっかりと分かってはいません。
・日本中、10回近く引っ越していますが、北海道や広島などもそれぞれらしさを言っており、同じことを言っていることもあります。それぞれがらしさだと思っていることが全国でも同じだと思っている部分もあり、その上で本当に残る仙台らしさが何かはまだ掴み切れていません。
・今後、公私ともに仙台で色々と経験させていただき、その中での仙台らしさを戦略の中に盛り込んでいければと思います。
・仙台をどう捉えるかですが、外から見た評判と実際に住んでみた実感を見たときに、仙台は前評判がすごく高いと思います。他の都市と比較して、前評判と住んでみた実感のギャップは小さいと思います。
・仙台の前評判がなぜ高いのかはパッと言えませんが、色々なメディアで仙台の名前を聞くので、良い場所なのだろうというざっくりとした良いイメージがあり、それこそが本当の仙台のらしさなのかもしれないと本日の議論を聞いて感じました。

・そういったものを仙台全体の経済をどうしていくのかという議論の中でしっかり活かしていきたいと思っておりますので、このような場でのご意見もございますし、個別に色々とお話を伺う場も作っていきたいと考えております。
・経済局として良いものを、数年後にもしっかりと残るものを作っていきたいと思います。

〇郡市長
・今日のご議論もなるほどなと聞かせていただいたところと、驚きをもって聞かせていただいたところがありました。目指す方向性として示させていただいた選ばれる企業の整理案の軸について、活発なご議論をいただきました。
・方向性もそれぞれのお立場で違って見えているところもあるのだなと感じまして、これから具体にとりまとめていく上で大変参考になりました。
・先ほど舘田会長からまちづくり政策局のお話がありましたが、規制緩和や特区というものを経済施策にどのように活かせるかというのも重要な視点ではないかと思っております。
・その匂いというものを嗅ぎとらせていただきましたが、２回目３回目の議論にも期待させていただきます。どうぞ密に担当とやり取りしていただければと思います。

〇舘田会長
・幅広にご意見を伺いたいということで皆様から様々なご意見を伺いまして、岩田局長からもありましたが、外の人に仙台のイメージを作って出していくということも大事かと思います。
・そのあたりも次は議論できれば良いと思います。今日は幅広で出していただきましたが、次回以降はもう少し絞って深掘りしていくような形になるとのことでしたので引き続きよろしくお願いいたします。
・お時間となりましたので本日の会議はこれまでといたします。また実り多い会となりましたことに御礼申し上げます。最後に事務局からお願いいたします。

〇（事務局）経済企画課企画調整係長
・本日は長時間にわたりご議論をいただきましてありがとうございました。
・いただいたご意見やご提案などにつきましては、次回会議に向けて事務局で整理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等につきましては、別添の様式により、６月５日（金）までに事務局にご提出いただければ、会議中のご意見として取り扱いますので、よろしくお願いいたします。

・以上をもちまして、第 42 回仙台市中小企業活性化会議を閉会します。本日は長時間にわたりご議論をいただきまして誠にありがとうございました。いただいたご意見やご提案などにつきましては、次回会議に向けて事務局で整理させていただきたいと存じます。