日時：令和8年9月8日（火）10:00～

場所：仙台市役所本庁舎　第5委員会室

第43回　仙台市中小企業活性化会議

人口減少局面における中小企業支援のあり方について

仙台市経済局

次第

1. 開会
2. 委嘱状交付
3. 市長挨拶
4. 事務局からの説明
5. 意見交換
6. 閉会

事務局からの説明

1 前回会議の振り返り

2 次期経済成長戦略（素案）について

3 今回会議でご議論いただきたい内容

前回会議の振り返り　中東情勢関連の情報共有①

〇白石委員
- 169社に相談いただき、相談企業の**約75%が「既に影響を受けている」**、または**「影響を受ける可能性を感じる」**と回答している。特に**影響が大きいと答える業種は、「卸売業」、「飲食業」、」「建設業」**の方々。
- 相談の多くは資金繰り、資金調達の相談で**資金需要**が高まっている。
- 印刷業では原材料高騰分の価格転嫁が難しく、**「震災やコロナ過以上に厳しい」**という声もある。

〇一戸委員
- 業界における自社のポジションによる仕入れや供給面を考慮すると**小規模企業ほど厳しく、スケールメリットとリスク分散のバランスも課題**と思われる。
- 代替品への切替も簡単ではなく、**値上げによる事務作業**も相まって**生産性低下**を伴っている。
- **社員の危機意識の薄さ**と社内の危機感の共有にも課題がある。
- 価格を上げやすいタイミングに入っているので、どうチャンスに変えていくか。

〇田口委員
- 影響は**「オイルショック」と「ナフサショック」**の二面ある。
- 「オイルショック」は、現在の数字上、政府の支援により一時的に抑えられている。
- 一番厳しいのは建設業だが、今回のイラン情勢は影響を受けない業種はないため、**「企業支援をする対象が難しい」**と思われる。
- 対症療法ではなく、このようなことが起こっても対応できるような**自助変革を支援する視点も必要**。

前回会議の振り返り　中東情勢関連の情報共有②

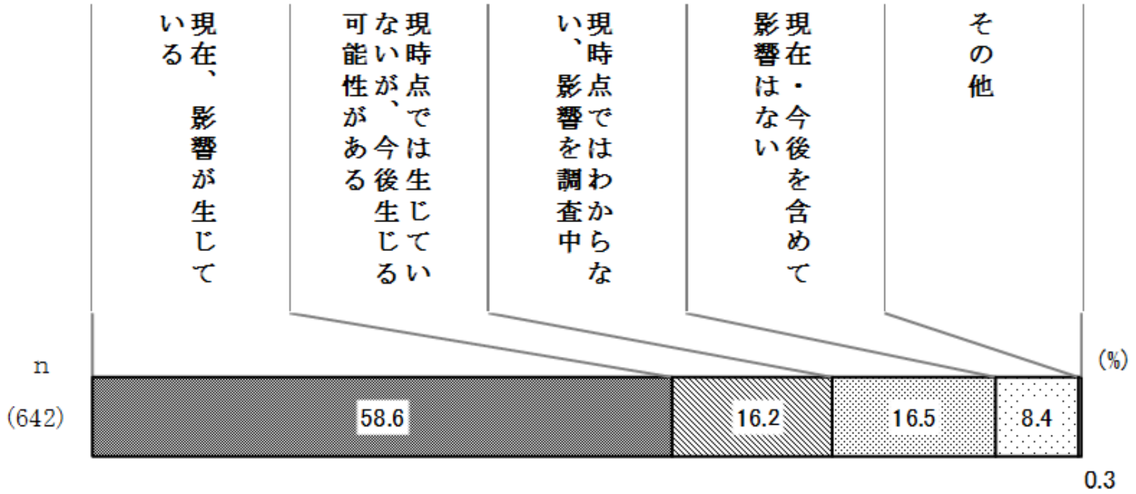
〇伊藤委員
- 農業関係も影響を受けており、**海外からの資材の仕入れには相互補完的にみんなで集めて持ってくる**ことも必要ではないか。
- ただでさえ物が少なくなっている中で、万が一地震が来た時の備え、**防災計画も新たなステージに入ってきている**のではないか。

〇菅原委員
- ナフサの影響は出てきており、**人材派遣は調整弁の意味合いもある**ため、人材派遣業にも影響を及ぼしてきている。

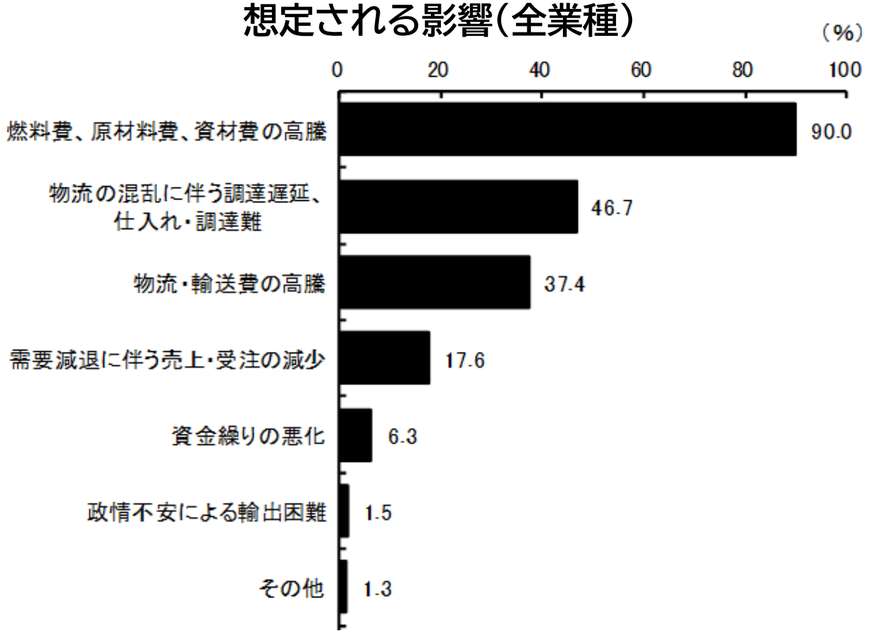
＜参考資料：第110回企業経営動向調査（令和8年4月～6月）の結果＞

〇特別設問の結果概要　中東情勢による影響について（特設1～6）
・マイナス影響が生じているが約60%だったが、対応策をとっているとの回答は約23%
・その影響としては「燃料費・原材料費等の高騰」「調達遅延・調達難」などの回答が多かった

中東情勢によるマイナスの影響（全業種）



想定される影響（全業種）



前回会議の振り返り　ご意見を踏まえ、早期に反映した取組み例

〇補正予算事業の概要
前回会議での議論を踏まえ、国の臨時交付金を活用して小規模事業者の資金繰り支援を中心に**「小規模事業者重点支援パッケージ」**として支援を実施。

小規模事業者重点支援パッケージ　全体像〔補正予算額：2,320,360千円〕

地域産業金融支援事業費の追加（資金繰り支援）〔補正予算額：2,248,000千円〕

①小口零細資金信用保証料給付金【新規】〔補正予算額：220,000千円〕
市内小規模事業者向けの制度融資「小口零細資金」を利用した事業者に対して、信用保証料を助成するもの。

② 経営環境変化対応資金連動型給付金【拡充】〔補正予算額：12,000千円〕
日本政策金融公庫の経営環境変化対応資金を利用した事業者に対して、利子相当分を助成するもの。
（補助上限額200～500千円、最長5年分の利子相当額）

③ 小規模事業者融資預託金の追加【拡充】〔補正予算額：2,016,000千円〕
市内小規模事業者の円滑な資金調達のため、融資に要する経費を追加するもの。

中小企業経営基盤強化事業費の追加（経営安定化支援）〔補正予算額：72,360千円〕

① 価格転嫁支援事業費【拡充】〔補正予算額：27,500千円〕
原材料費や人件費などコスト上昇分を価格に転嫁することが困難な中小企業に対して、販売戦略の見直しや企業ブランディング強化等の支援を行うことで、自社製品やサービスの差別化を図り、価格転嫁を促進するもの。

② 中小企業事業継続伴走支援事業費の追加【拡充】〔補正予算額：11,860千円〕
中東情勢など環境変化に対応し持続的な経営を支えるための計画策定・実行について伴走支援するもの。

③ 設備投資促進補助金【拡充】〔補正予算額：33,000千円〕
賃上げ及び賃上げ環境整備のための設備投資等を行う事業者に対して、補助金を支給するもの。
（補助上限額1,000千円・補助率2/3又は補助上限額3,000千円・補助率3/4）

仙台市産業振興事業団による特別相談窓口

中東情勢やウクライナ情勢、原油価格高騰などにより経営や資金繰りに影響を受ける中小企業・小規模事業者を対象とした特別相談窓口を設置（3月31日～）。

中小企業融資制度による資金調達支援

セーフティネット保証5号の認定申請及び本市制度融資「経済変動対策資金」等により、円滑な資金調達を支援。

前回会議の振り返り　「選ばれる企業」の整理案（前回会議資料から抜粋）

検討議題：人口減少局面における中小企業支援のあり方

○検討議題設定の背景

・前回会議において、令和8年度の検討議題の大枠として「**人口減少局面における中小企業支援のあり方**」とすることにご賛同いただくとともに、議論の中で「攻め」「稼ぐ」「教育」「ニッチトップ」などの共通ワードが抽出。
・具体的な施策もご提案をいただいた中で、中小企業が“何”を効果的に活用すれば稼ぐ力を向上できるのかを「知」「域外」「高付加価値化」「地域」「人材」で分け、効果的な活用が図れている企業を「選ばれる企業」と整理。

○「選ばれる企業」の整理案

選ばれる企業「転換」「創出」「成長」

中小企業支援の観点：「稼ぐ力」の向上

「知」で稼ぐ	「域外」で稼ぐ	「高付加価値化」で稼ぐ	「地域」で稼ぐ	「人材」で稼ぐ
研究開発～事業化の推進による新産業創出や産学官連携等	首都圏や海外市場への展開により外貨を獲得する	M&Aや事業承継、生産性・収益力向上と製品・サービスの価値向上	域内の消費・回遊・観光や企業間連携等により地元経済を循環	DX等による生産性向上や、多様な人材の活用・育成・定着等

前回会議の振り返り 「選ばれる企業」の整理案（前回会議資料から抜粋）

選ばれる企業への「転換」

選ばれる企業の「創出」

選ばれる企業の「成長」

中小企業支援の観点：「稼ぐ力」の向上

軸Ⅰ　成長志向で海外・域外市場に出て稼ぎを域内に持ち込む中小企業への支援

「域外」で稼ぐ
首都圏や海外市場への展開により外貨を獲得する

「知」で稼ぐ
研究開発～事業化の推進による新産業創出や産学官連携等

「高付加価値化」で稼ぐ
M&Aや事業承継、生産性・収益力向上と製品・サービスの価値向上

「人材」で稼ぐ
DX等による生産性向上や、多様な人材の活用・育成・定着等

「地域」で稼ぐ
域内の消費・回遊・観光や企業間連携等により地元経済を循環

軸Ⅱ　域内の市民生活や地域経済を支えながら持続的発展を目指す中小企業への支援

前回会議の振り返り　いただいたご意見①

〇小泉委員
- 今回の資料にはこれまでの「仙台らしさ」の議論が不足している。
- 戦略として3点。ニッチトップや独自性、強いブランドとして展開できる**「仙台発の勝てる企業の創出」**。既存の経営から脱却して**「域外で稼ぐ経営への転換」**。学都仙台の特徴を活かした**「学生を地域企業のファンにする仕組みづくり」**。

〇伊藤委員
- 仙台は住むことに対する満足度が高く、来たら良かったと感じる一方、それまではイメージがなかったと言う人もいる。
- 良さをどう伝えるか。旗印のような、**どう知らしめるかというマーケティング目線**が重要。
- 稼ぐだけでなく、**稼いだ後に従業員へ還元**するところまでも重視すべき。
- AI活用や先端人材が集まる環境整備を提案。

〇名久井委員
- キャッチーな新しい言葉があると一気に注目され広まっていくものもあるため、仙台らしさにネーミングしてみるのも具体的なアクションとしての一案。
- 企業にとって、**地方に拠点があることが強み**、ブランディングや差別化になっていく。

前回会議の振り返り　いただいたご意見②

〇佐藤委員
- **域外のお金を取ってくる中小企業の成長戦略**と、**地元を支えている地域企業の基盤維持**の両方が必要。
- 中小零細企業の基盤維持は**柔軟な雇用・労働市場の維持**に役立っている。
- 少しの工夫で**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。
- 課題の先進地域である仙台で上手くいく**「仙台モデル」**のようなものができると、地元の基盤を支えている企業の底上げにもつながる。

〇菅原委員
- 人口減少下では、**域内の既存市場だけに依存するビジネスは縮小するのが目に見えている**一方、理解をしているがそう思いたくない企業も多い。
- 生き残るために、**どこからお金を取り込み、どう価値を生むか**という明確な方向付けが必要。
- **域外・海外で稼ぐ**ためにECといったデジタルの活用や、AI・DXを活用した少人数でのバックオフィス構築といった**省人化の仕組み**で稼ぐ必要がある。

〇遠藤委員
- 事業承継するにあたって、**人材のマッチング**が重要。**人材バンク的なプラットフォーム**があれば良い。
- 市として**専門家を派遣して、M&Aや営業譲渡がスムーズにいくような支援**があれば良い。
- グループ会社の海外展開では、市経済局の農業部門から海外支援チームにつないでもらえ、おせっかいな**ワンストップ支援**が非常に助かった。

前回会議の振り返り　いただいたご意見③

〇中原委員
- スタートアップは創業後5年程度で資金調達の谷を迎えるため、創業期だけでなく**成長段階での金融支援**も必要。
- 投資家教育は、東北大学の得意な分野・技術リテラシーの向上が多いが、他の産業にも広げて**投資家教育を活発**にすることで、スタートアップ支援の金融政策につながる。
- 経済と福祉は包括されていく施策になっていく。保育、育児、家事などは**労働供給を支える地域のインフラ**という視点で制度設計してもらいたい。

〇一戸委員
- 首都圏の大学に通う宮城県出身者で帰りたいと思っている学生は全体で250名から300名ほどと思われるが、その学生と地元企業をつなぐ**コーディネーターやエージェント機能が弱い**のではと思われる。
- 学生と企業側で**インターンシップに対する意識がすれ違っている**可能性がある。
- 小規模企業は守りの存在ではなく、**小規模企業が大きくなることの経済インパクト**をしっかりと認識しておく必要がある。

〇白石副会長
- **軸Ⅰと軸Ⅱはどちらも重要**。軸Ⅰにより定住人口や交流人口が増え、パイが増えることによって軸Ⅱの方々の商売がしやすくなる。
- **「誰に」「何に」「何から」選ばれるのか**を明確にすることで戦略にもつながってくる。

〇田口委員
- 小売りや医療福祉などの**雇用者は多いが生産性が低い分野**は、やむを得ない部分もあり、**仙台の住みやすさにつながる仙台の魅力でもある**。
- たくさん稼ぐ高付加価値型と雇用を維持する雇用基盤型、域外・域内のどこで稼ぐのかを整理し、**どこを推して支援するのか**を分かりやすく見せるのも一案。
- 今後もインフレ環境は続くと思われるため、**適切なKPIの設定**も必要。

前回会議の振り返り　いただいたご意見の整理

1 戦略軸の明示

戦術・手法の一段上に、
仙台市としての戦略を置く
〔小泉委員／田口委員／中原委員〕

2 「選ばれる」の定義

誰に・何に・何から選ばれるのかを
明示する
〔白石副会長〕

3 軸の切り方

規模か、成長志向か、稼ぎ方か、
軸Ⅰ・軸Ⅱの意味の共有
〔舘田会長／一戸委員／佐藤委員〕

4 軸Ⅱの位置づけ

小規模・雇用基盤型産業を
「守り」に置かない整理
〔一戸委員／田口委員／
白石副会長／中原委員〕

5 発信・旗印

キャッチーな言葉と、
届け方（メディア・市民）の設計
〔伊藤委員／名久井委員〕

6 足元の環境変化

中東情勢による調達難・価格上昇へ
の対応と、次への備え、AX推進
〔白石副会長／一戸委員／
菅原委員／田口委員〕

事務局からの説明

1 前回会議の振り返り

2 **次期経済成長戦略（素案）について**

3 今回会議でご議論いただきたい内容

次期経済成長戦略（素案）について　考え方

目指す状態

人口減少局面において、都市としての稼ぎ方を変え、地域経済を持続的に発展させる

- 本市はサービス業が多くを占め、人口と総生産の相関係数が高い（0.96）
- 人口減少と同ペースで市内総生産が縮小する懸念があり、域外から稼ぐ産業構造に転換させることが必要

目指す状態に向けて実現したいこと

1 域外から新たな成長の源泉を取り込む

- 人材・企業・投資を呼び込み、成長産業を集積させる
- 地域企業との取引・協業で、効果を地域へ波及させる

2 地域企業の生産性・付加価値を高める

- AX等による省力化・生産性向上を進める
- ブランディングによる高付加価値化と販路拡大を図る

実現に向けて大切なこと

1 課題｜激化する都市間競争

- 人口減少により、人材・企業・投資の獲得競争が国内外で激化
- 「仙台が選ばれる理由」を明確にすることが必要

2 強み｜成長の基盤

- 学都仙台に集まる若者・専門人材
- 東北大学・ナノテラスを核とする知的資源の集積
- 東北の中枢都市としてのハブ機能

3 打ち手｜選ばれる理由をつくる

- 重点支援分野を定める
  （地場産業の高度化＋強みを活かせる成長分野）
- 東北各地の資源・技術・企業と連携
- 産学官金の力の結集

※次期戦略の実施にあたっての重要な3つの視点

次期経済成長戦略(素案)について　全体像

2027～2030年度の4カ年戦略。ビジョンのもと、3つの視点、6つの重点支援分野、9つのプロジェクトを推進し、
人口減少下でも付加価値を高め続ける経済への転換を目指す。

ビジョン

東北とともに人口減少に立ち向かい、人・知・企業の力で未来を切り拓く

「産業の強さが暮らしの質を高め、暮らしの質の高さが人と企業を惹きつける」好循環をつくる

3つの視点

- 重点支援分野の振興
- 東北連携の深化
- 産学官金の力の結集

KGI

- 1人あたり実質市内総生産の向上（経済的豊かさ）
- 「働きやすさ」「働きがい」満足度の向上（働く人の実感）

取組みの方向性　4つの方向性のもとで、9つのプロジェクトを推進

外から稼ぐ	知を活かす	変化に対応する	人が育つ
重点支援分野と中核企業により外から稼ぐ力を伸ばす	知と技術の事業化と拠点集積を進める	生産性と収益力を高め、変化に備える	多様な人材を生かし、成長と定着を促す
❶ 重点支援分野の創出と集積	❹ イノベーションベルトの形成	❻ AXによる生産性改革	❽ 成長分野・地場企業への人材還流
❷ 次代を牽引する中核企業群の育成	❺ 課題起点の共創と事業化	❼ プライシングによる収益変革	❾ 人的資本経営への転換
❸ 新市場開拓とグローバル展開			

次期経済成長戦略(素案)について　3つの視点

視点①
重点支援分野の振興

強み・実績・成長性を踏まえ、
6分野を重点的に支援

本市の強み・実績・今後の成長性・波及を踏まえ、以下の6分野(4分野にAIと防災の2分野を掛け合わせ)を重点支援分野として設定。



AI

×



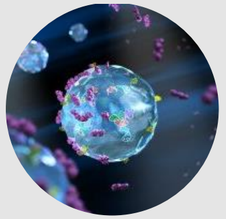
エッセンシャル産業



食・フードテック



先端半導体



ライフサイエンス

×



防災

視点②
東北連携の深化

東北と具体的な連携を
進める

人口減少により内需だけでは成長余地が限られる一方、成長資源は東北各地に分散。
東北の強みを一体にして、重点支援分野を「東北の成長産業」へともに育て、全国・世界の人材や投資を獲得する。

1 重点支援分野の振興
東北各地の資源と本市の知・人材をつなぎ、重点支援分野で新事業・実証・企業間連携を創出

2 人・企業・投資の呼び込み
「東北ブランド」での販路開拓、UIJターン、高輪LiSHでの東北一体の情報発信を推進

3 成長支援の広域化
支援対象・ネットワークを東北に広げ、中核企業育成、スタートアップ創出、企業間取引を促進

視点③
産学官金の力の結集

庁外との連携を強化する

地域の産学官金が方向性を一にし、多様な主体の力を結び、新たな事業・市場・成長環境をつくり上げる。

庁外の多様なステークホルダーとの連携強化

わきたつ東北(東経連)
東北広域連携の強化

高輪ゲートウェイ・LiSH
首都圏企業との連携強化

半導体関連企業誘致 × 台湾
官民連携での推進体制構築

東北大学 × 商店街
まちなかラボ開設・実証

庁内の各局プロジェクトとの連携強化

都心再構築2036
×
リサーチコンプレックス形成

観光 × 物産
インバウンド誘致・
海外販路開拓

近未来技術実証特区
×
重点支援分野の企業誘致

重点支援分野の人材育成
×
早期教育(小中高生)

視点①　重点支援分野の振興イメージ

基盤形成・展開期　（2027年度～2030年度）

分野横断的

・リサーチコンプレックスの面的拡大
・首都圏・海外との連携強化
・東北連携の関係性構築

防災
・BOSAI-TECHによる実証→実装化推進
・「アジア太平洋防災閣僚級会議」を契機とした「防災環境都市」の更なるプレゼンス向上

狙う短期効果

エッセンシャル産業
・AXによる生産性向上
・人材確保に向けたマッチング
・ブランド構築による収益拡大

AXによる生産性向上
域外需要の取り込み

中長期での効果の発現を見据えた取組み

食・フードテック
・海外販路・外需獲得
・ナノテラス利用促進
・スタートアップ誘致

先端半導体
・企業誘致
・海外販路開拓
・人材育成・教育

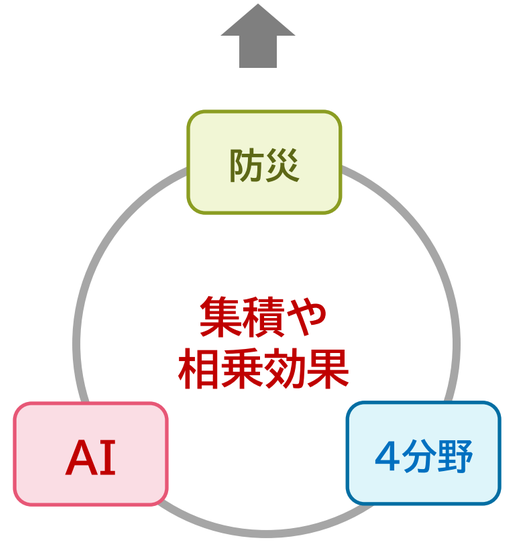
ライフサイエンス
・事業化人材誘致
・ナノテラス利用促進
・スタートアップ誘致

産業の高度化・AI人材の循環

AI（フィジカルAI・バーティカルAI）　特に注力
企業誘致強化（大手企業・首都圏企業中心）
実証・実装環境整備（AI特区、スマートフロンティア協議会、海浜エリアと連携）
AI人材育成（人材育成プログラム・他の重点支援分野との循環）
AX推進（七十七銀行等と連携した地元企業への実装）

発展期（2031年度～）

産業構造（稼ぎ方）が変わる
・仙台発サービスの海外展開
・高付加価値化
・雇用の安定



・東北広域連携の深化
・市内企業の新事業展開
・人材・企業・投資の獲得

次期経済成長戦略（素案）について　4つの取組みの方向性と9つのプロジェクト①

4つの取組みの方向性のもとで、9つのプロジェクトを推進

外から稼ぐ

重点支援分野と中核企業により外から稼ぐ力を伸ばす

❶重点支援分野の創出と集積
市内企業の新事業立ち上げと企業誘致を加速する

❷次代を牽引する中核企業群の育成
中核企業のスケールアップを加速し、インパクトを生む

❸新市場開拓とグローバル展開
商店街・農業・観光を結び、東北一体で域外へ売り込む

変化に対応する

生産性と収益力を高め、変化に備える

❻AXによる生産性改革
AIを中心とするテクノロジーの導入を支援し、
生産性を引き上げる

❼プライシングによる収益変革
差別化とブランド構築を通じて、適正な価格設定の考え方を
地域全体へ広げる

知を活かす

知と技術の事業化と拠点集積を進める

❹イノベーションベルトの形成
東北大学・ナノテラスを核に都心・東部でウェットラボ等を整備し、リサーチコンプレックスを面的に拡大する

❺課題起点の共創と事業化
産業界・行政が抱える課題とテクノロジーを結び、
実証から事業化までを支援する

人が育つ

多様な人材を生かし、成長と定着を促す

❽成長分野・地元企業への人材還流
地域の仕事と成長機会を可視化し、若者・高度人材など
多様な人材の定着へ

❾人的資本経営への転換
経営戦略と人材戦略を一体で設計する人的資本経営を
地域全体に根付かせる

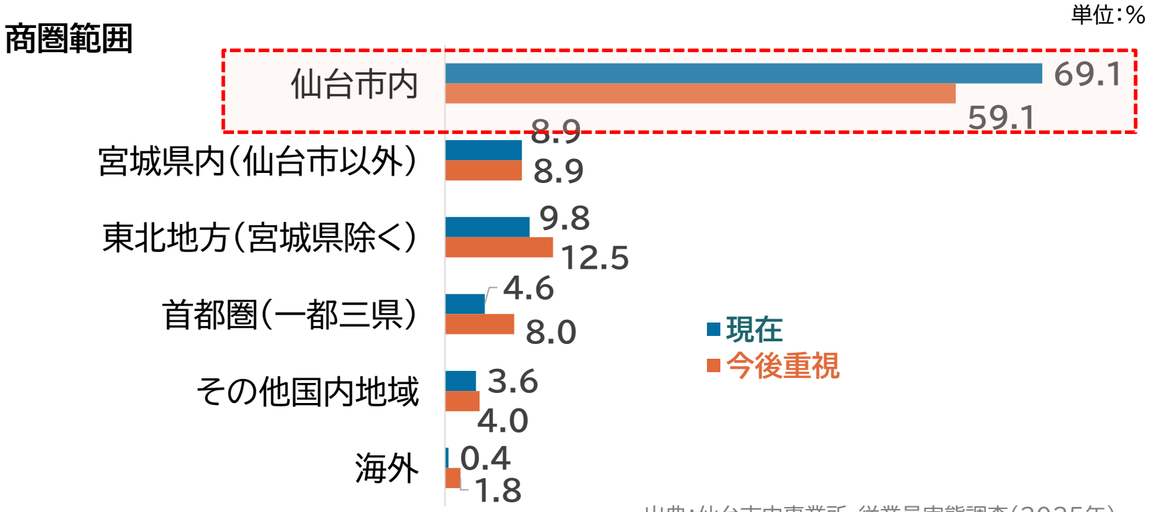
次期経済成長戦略(素案)について　4つの取組みの方向性と9つのプロジェクト②

外から稼ぐ　重点支援分野と中核企業により外から稼ぐ力を伸ばす

○仙台市が抱える課題

- 本市は内需中心のサービス業が中心で、人口と市内総生産の相関が非常に強く、人口減少による域内市場縮小の懸念
- 弱みとして「地域の中心となる大企業が少ない」「産業クラスターの未形成・産業の色の薄さ」「海外における仙台の認知度」
- 年間売上100億円超は約80社、50～100億円は約90社、10～50億円は約700社に対し、10億円未満が約23,000社という分布

59.1%が今後も市内商圏を重視する内需重視



出典:仙台市内事業所・従業員実態調査(2025年)

○プロジェクトと施策検討の方向性

❶重点支援分野の創出と集積

市内企業の新事業立ち上げと企業誘致を加速する

- 重点支援分野の絞り込みと対外発信
- 実証機会と組み合わせた誘致施策

❷次代を牽引する中核企業群の育成

中核企業のスケールアップを加速し、インパクトを生む

- 地域中核企業輩出集中支援・上場支援の対象拡大
- 事業承継支援・承継直後の企業への集中支援

❸新市場開拓とグローバル展開

商店街・農業・観光を結び、東北一体で域外へ売り込む

- 東北ブランドでの共同海外販路開拓
- 商店街・農業・観光のインバウンド需要獲得

○活性化会議でいただいたご意見

- 支援のスコープを絞る
- 旗を掲げると企業が集まる
- 東北ハブ型の域外市場開拓
- 支店経済の資産化と本社機能の誘致

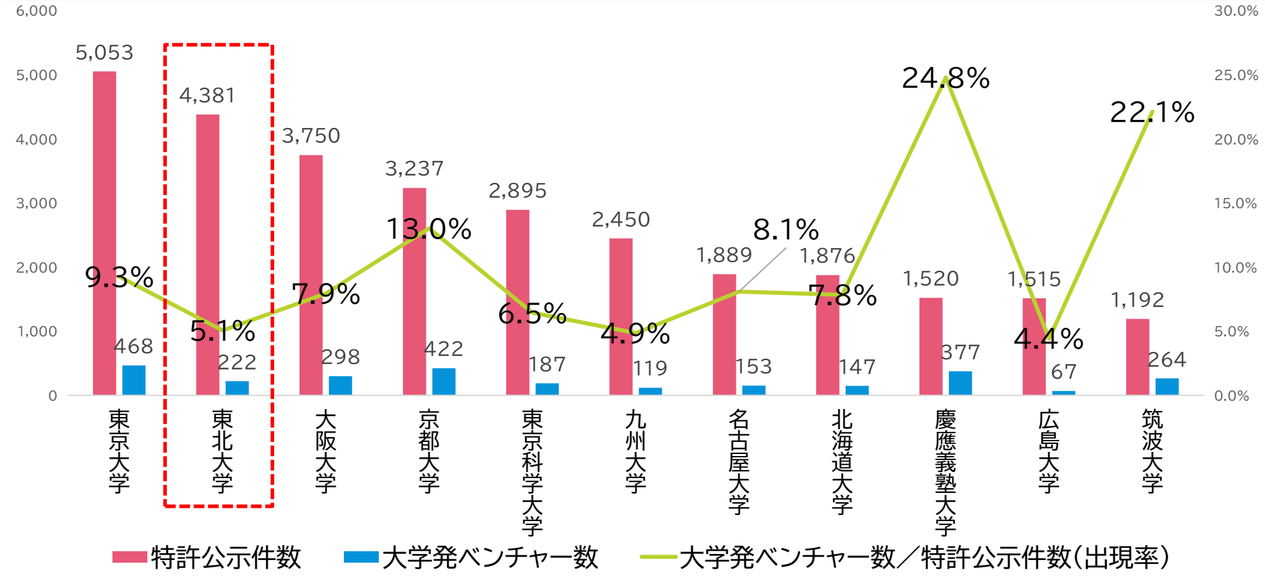
次期経済成長戦略（素案）について　4つの取組みの方向性と9つのプロジェクト③

知を活かす　知と技術の事業化と拠点集積を進める

○仙台市が抱える課題

- 学都として東北大学、ナノテラス、メディカルメガバンクという研究基盤を有する一方、地元中小企業の活用や連携促進に課題
- 研究開発型企業の受け皿となるウェットラボ等の施設が不足している
- 実証機会の提供、市プログラムを通じた新商品・サービス開発、域内企業間取引などの実績はあるが市内全体への波及に課題
- 東北大学の研究は基礎研究が多く、事業化までに多くのヒト・モノ・カネ・時間が必要

東北大学の特許公示件数は多いが、ベンチャー数が少ない



出典：「ディープテック振興を核とする東北地域のイノベーション・エコシステム構築に向けた基礎調査」【DBJ】（2025年）

○プロジェクトと施策検討の方向性

④イノベーションベルトの形成

東北大学・ナノテラスを核に都心・東部でウェットラボ等を整備し、リサーチコンプレックスを面的に拡大する

- ウェットラボ等の集積の核となる拠点整備促進
- 都市の様々な空間を実証フィールドとして提供
- 代替不可能な企業（ニッチトップ）の創出・育成

⑤課題起点の共創と事業化

産業界・行政が抱える課題とテクノロジーを結び、実証から事業化までを支援する

- 人手不足・技術継承など産業横断的な課題をテーマとしたプログラムの実施
- 市民参加型実証を通じて、企業やスタートアップと市民の接点を強化

○活性化会議でいただいたご意見

- 東北大学・ナノテラスの活用、ウェットラボ整備
- 課題先進地の資産化
- 実証～事業化の一気通貫
- 市民とスタートアップの接点

次期経済成長戦略（素案）について　4つの取組みの方向性と9つのプロジェクト④

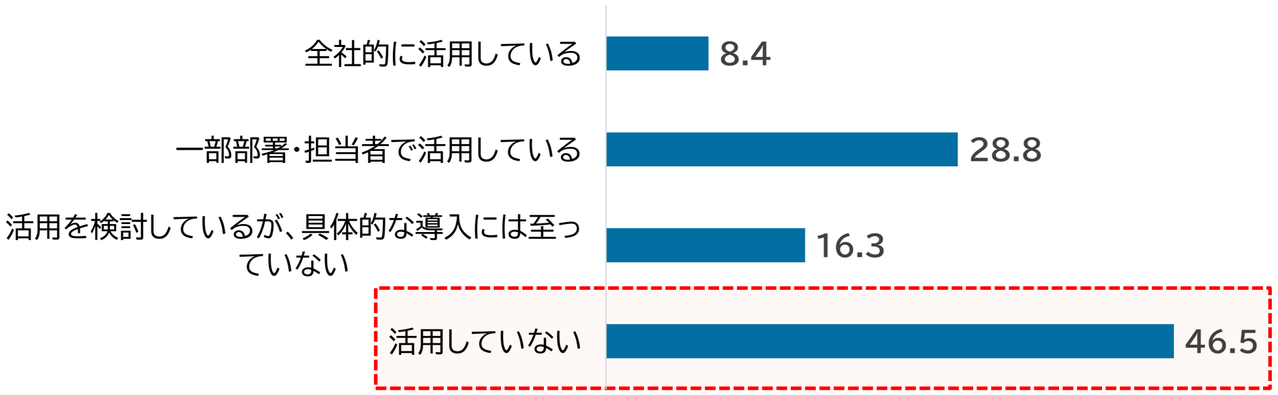
変化に対応する　生産性と収益力を高め、変化に備える

○仙台市が抱える課題

- 労働集約産業（卸・小売、飲食など）のDX・AXをはじめとした生産性向上の遅れ
- 企業全体の52.6%が人員不足を実感。年代別では若手（不足・やや不足で68.9%）、業務内容別では営業・販売・サービスが特に不足（事業所・従業員実態調査）
- 本市はサービス業中心の産業構造であり、最終消費者向け業態は競争が激しく価格転嫁が難しい。
- 価格転嫁の課題として最多は「他社との競合」。差別化されていないことが価格の天井を作っている（企業経営動向調査）

46.5%がAIを活用していない

AIの利活用状況



出典：仙台市内事業所・従業員実態調査（2025年）

○プロジェクトと施策検討の方向性

⑥AXによる生産性改革

AIを中心とするテクノロジーの導入を支援し、生産性を引き上げる

- AI利活用に関する知識・技術の習得やワークショップ等の実施
- AIを活用した製品・サービスや事業アイディアの実証・事業化支援

⑦プライシングによる収益変革

差別化とブランド構築を通じて、適正な価格設定の考え方を地域全体へ広げる

- 商品設計・販売戦略の見直しや企業ブランディング・プロモーション強化の支援
- 運転資金支援と、BCP（事業継続計画）の見直し支援

○活性化会議でいただいたご意見

- DX・AI活用による労働需要の縮減
- 価格転嫁はポジショニングの問題
- 仙台型ブランドで価格決定権を取り戻す
- AIによる非連続な変化と計算資源

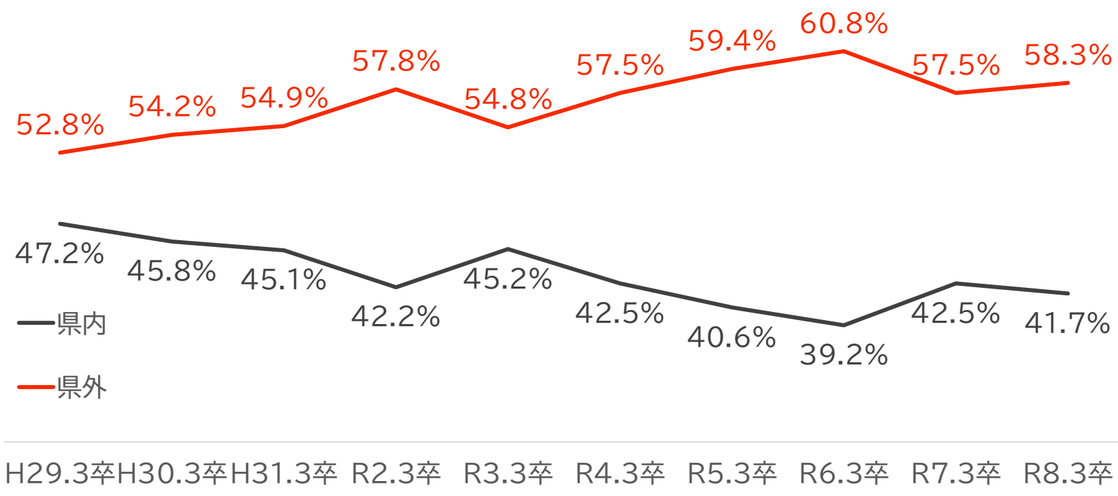
次期経済成長戦略（素案）について　4つの取組みの方向性と9つのプロジェクト⑤

人が育つ　多様な人材を生かし、成長と定着を促す

○仙台市が抱える課題

- 対東京圏の転出超過は令和6年▲5,018人、令和7年▲4,550人と継続。20代の流出が中心
- 「求める人材・人数の応募があり採用できている」は13.6%。採用活動をしても約3割が採用に至らない（事業所・従業員実態調査）
- 従業員の79.2%が仕事に満足している一方、「今の会社でずっと働き続けたい」は47.9%で、半数超が転職の可能性を持つ（事業所・従業員実態調査）

多くの若者が集うが、卒業を契機とする県外転出が拡大傾向



出典：新規大卒者等の就職状況【宮城労働局】（2026年）
※「大卒者等」には、大学、短期大学、高等専門学校、専修学校を含む

○プロジェクトと施策検討の方向性

⑧成長分野・地元企業への人材還流

地域の仕事と成長機会を可視化し、若者・高度人材など多様な人材の定着へ

- 小中高生・専門学校生と地元中小企業の接点づくり
- 副業・複業人材、外国人材（技能人材を含む）を含めた多様な人材確保の支援

⑨人的資本経営への転換

経営戦略と人材戦略を一体で設計する人的資本経営を地域全体に根付かせる

- 人事労務施策の整備（給与制度・評価制度の見直し、育成・キャリアパスの構築、組織風土の改善等）支援
- 複数企業による人材育成コンソーシアム（企業間インターンシップ・相互出向・リスキリング）

○活性化会議でいただいたご意見

- 多様な人材の活躍・帰りたい層をつなぐ機能
- 地域の仕事の可視化
- 若年層への早期接点づくり
- 人事評価制度と戦略人事

今後のスケジュール

開催時期	概要	意見交換議題・内容
5月	・令和7年度の振り返り ・市の経済成長戦略について ・令和8年度の検討議題	・人口減少局面における中小企業支援のあり方 （これまでの会議を踏まえて整理した内容・方向性等）
9月	・前回会議の振り返り ・次期経済成長戦略（素案）について ・令和9年度支援施策検討	・次期経済成長戦略策定を見据えた令和9年度施策の方向性
12月予定	・次期戦略中間案の報告 ・令和9年度予算要求事業の説明	・次期経済成長戦略中間案へのご意見 ・令和9年度施策へのご意見
3月予定	・次期成長戦略最終案報告 ・2年間の総括	・次年度以降の本市施策および本会議へのご意見

事務局からの説明

1 前回会議の振り返り

2 次期経済成長戦略（素案）について

3 今回会議でご議論いただきたい内容

今回会議でご議論いただきたい内容

人口減少局面における中小企業支援のあり方
～次期経済成長戦略策定を見据えた令和9年度施策の方向性～

＜ご議論の観点＞

・次期経済成長戦略（素案）のビジョン、重点支援分野、東北連携の深化、産学官金の力の結集、KGI、4つの取組みの方向性と、9つのプロジェクトの全体像

・限られた予算・人的資源の中で、次期経済成長戦略の推進にあたり、令和9年度に優先的に取り組むべきもの、注力するべき内容や不足している内容

などについてご意見をいただきたい。