

第12回仙台市中小企業活性化会議要旨

I 会議概要

1. 開催日時

平成30年2月5日（月）15:00～17:00

2. 開催場所

仙台市役所第一応接室

II 議事

1. 開会

○事務局（経済企画課長）

ただいまより、第12回仙台市中小企業活性化会議を開催いたします。会議の進行を柳井会長にお願いしたいと思います。

○柳井会長

今回の会議では、事務局より次年度の重点施策の体系についてご報告をいただいた後、次年度の中小企業活性化会議で意見交換を行うテーマ案、中小企業実態調査案につきまして委員の皆さんで意見交換を行いたいと思っております。その後、次年度のスケジュール案について事務局よりご説明いただきます。

2. 意見交換

○柳井会長

それでは、事務局より、まず次年度の重点施策の体系についてご報告をお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

○事務局（経済企画課長）

それでは、資料1に基づきましてご説明申し上げます。

（資料1について説明）

○柳井会長

ただいま事務局よりご説明がありました平成30年度重点施策の体系につきまして、何かご意見ございましたら挙手をお願いしたいと思います。

○山本委員

地域ブランド構築事業についてですが、人によって考え方が異なる可能性があるため、その目的やイメージを明確にいただければと思います。

いわゆるブランドとは、一つの体系の中で差別化することだと思ひます。差別化の仕方について、あるいは差別化のコンセプトについては仙台市さんに絞り込みをお願いして、私どもも実現に向けて努力したいと思ひています。

○加藤委員

商工会議所の色々な事業と重複するところがあるのかなと思ひますので、協力で

きるとありがたいのかなと感じました。

地元企業の人材確保に向けた活動につきましても、商工会議所で色々と取り組んでおります。例えば、大学の人事担当者と企業の人事担当者が交流し、地元企業を大学の学生によく知ってもらえるよう取り組んでおりますが、それに加えて、今度仙台市さんと一緒にやるのであれば、地元企業の良さをもう少し広く捉え、ただ単にお金もうけをするのではなくて、仙台市というまちに住んで、いろいろな仕事をやって自分の生活を築いていくイメージが東京とは違うと、そういうイメージをもっと強く出せるような仕組みをどこかで考えていただけるとありがたいです。東京と比べてどのぐらいの魅力があるのか、どのくらい起業する条件がそろっているのか、あるいは生活しやすいまちであるのかということについて、情報発信で色々と協力できればありがたいと思っております。

○阿部委員

地域にイノベーションを生み出す起業・創業の促進に関して、起業率ナンバーワンを目指すというところから来ているのかなと思いますが、例えば既存の会社が新しい事業を起こすということも多々あります。最初からゼロイチをつくるよりは、既存のビジネスのベースがあって、そこから小さくゼロイチをつくっていったって伸ばしていくというやり方もあるのかなと思いますので、例えば今言われている第二創業の支援なども盛り込むと良いと思います。

○柳井会長

ありがとうございます。続きまして、事務局から、次年度テーマ案及び中小企業実態調査案につきまし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2と3についてご説明させていただきます。

（資料2、3について説明）

○柳井会長

それでは、資料2と資料3についてご意見を頂戴したいと思います。まず、資料2の次年度会議のテーマ案につきまして意見交換させていただきます。

○阿部委員

「次のステージに成長させるためにできること」のテーマを継続することに対しては賛成です。目指すべき姿として記載されている東北全体という捉え方ですが、首都圏のほうからもこちらにヒトやカネが流れてきているように思いますがいかがでしょうか。

○事務局（経済企画課長）

東北だけで回っているわけではございませんので、他地域との循環というのは当然あると思います。

○阿部委員

そうすると、東北だけではなく首都圏や海外も含めた捉え方ということによろしいでしょうか。

○事務局（経済企画課長）

はい、そうです。

○山本委員

他地域からの資金・付加価値の流入が多いということですが、これは流入が多くてよかったという話ではないだろうと思います。例えば関東大震災の後1年ぐらい物資不足でしたけれども、その後の物資余剰で、結局は震災手形等で昭和恐慌に入っていくわけでございます。

阪神淡路大震災に関しても、12年後に神戸に出張で行った際、タクシーの運転手に「まちが随分きれいになりましたね」と言ったら、そう言われるのが一番嫌だと怒られました。「私の家が倒壊して2軒分の住宅ローンを抱えて今タクシーの運転手をやっているんですよ」というふうに言われ、反省しましたが、それほど大きな災害の後遺症というのは、相当続くと思っています。

今回も商業を支えている地域の人々の消費余力が相当損壊されているように感じていますので、企業を次のステージに成長させるために行政が支援するにあたっては、相当厳しい状況が来るという覚悟を持って、今まで以上に何ができるのかを考える必要があると思っています。私どもも、自己満足的・情緒的に終わっている事業中にはありますので、そういったものを整理して、本格的に企業が成長できるための施策を打ち出していきたいなと思っています。次のステージは今までとは違う相当厳しいステージの中で、企業をどうやって成長させ、仙台に付加価値をつくり、仙台に配分してもらおうのかということが重要になってきます。

○門馬委員

他地域も視野に入れた事業展開の促進という観点については、私も賛成です。他地域に拠点をつくりやすいとか、そういうことをできるような仕組みがあるといいのかなと考えていた部分があります。

あと、東北のエリアから仙台に人が集まっていると思います。私自身も福島から仙台に仕事に来ていて、今は仙台に住むようになりましたが、人材はもう十分東北のエリアから仙台に来ていると思うので、あとはどういうふうに育てるのが大事かと思います。仙台のまちの中で育成する仕組みをつくっていいように思います。

拠点づくりについて、今どういう施策がとられているのか詳しく存じ上げませんが、仙台に本社がある会社が他県に2拠点目、3拠点目をつくるときにどのように支援ができるのかというところかと思っています。

人材育成については、先ほどの採用の話もそうですが、私は採用大手の会社さんからお仕事をいただいております。会社にお伺いしてインタビューをして、実際に採用情報誌に載せるという記事を書くという内容です。その中で、この会社に就職するとどんなメリットがあるのか、その人がどういうふうに成長できるのかというところが今の学生さんが求めている一番大きな要素なのかなと思います。うちの会社はこんなに良いですよとか、仙台ってこんなに良いところなんですよと幾らアピールされても、それを自分事に置きかえる力はあまりないように思います。あなたがこの会社に入るとあなた自身がこうなれるんですよ、そうなることによって30

歳になったときにこういう人生が送れるんじゃないですかというようなことが響くかと思いますので、企業側としては採用に関して視点を変えないと恐らく選ばれないのかなと思います。

それから、既に仙台に流入している人材に関しては、規模やフェーズを区切って育成の手助けしていく仕組みというのがあってもいいのかなと思います。それが人材育成の費用を出すのか、方法はわかりませんが、助けを求めている企業さんはたくさんあるように思います。

○森委員

特に意見はありませんが、自分自身もそうでしたが、学生時代、就職しようと思ったときに、最初に思うのが、大きい会社に勤めたいということでした。やはり学生のうちから「地元」と言われても理解できない可能性があるかなと、私もその一人だったのでと思いますが、実際に企業に勤めてみて、10年後の自分が見えなかったというのがあり結局4年ぐらいでやめました。

例えばインターンシップで仙台の会社に行って、あの会社はよかったとか、今の大企業と比べると給与は下がるかもしれませんが、あそこのファミリー的なビジネス、あるいは会社規模が大きくないことによって自分ができることが多いといったことに対して喜びを得ることができるような何かをつくってあげたいなというふうに思っているところです。

○加藤委員

うちは建設業ですが、オリンピック・パラリンピックが終わった後がもうとても想像ができないという状況です。その中で人口減少、それから働く人が減っていくというのに対してどう対処するのかと非常に悩んでいるというのが今、各社の状況なのではないかと思っております。

テーマに書かれております次のステージへの成長について支援できることは何かという中で、地に足のついた支援のあり方を、我々行政サイドでどういうことができるかもう少し勉強してみたいなというふうに思っているところです。

この間ヨーロッパの放射光施設を見に行ってきました。デンマークのコペンハーゲンとスウェーデンのルンドというまちは、20年ぐらい前に行ったときにはデンマーク海峡を船で渡るだけでしたが、それがヨーロッパのカネを集めて陸橋をつくったと。ルンドというまちとコペンハーゲンが一緒になって発展しようということで、お互いのいいところをもって連携を図る姿勢に関心しました。今仙台でも、放射光施設など新しい切り口に向って環境を整えるという意味で、他地域も視野に入れた事業展開というキーワードは、やはり大事な視点なのではないかと思っておりますので、ぜひ議論を深められればと思っております。

○山本委員

配分のうち所得については、サンプル聴取ベースや税務申告ベース、源泉徴収ベースなど様々な捉え方があります。ただし、データが公開されていない場合が多くて正確な把握は難しいところです。しかしながら、若者の地元就職率や転勤族以外の一般市民の生活状況を議論するうえでは所謂「支店」にいて県外本社から直接報

酬をもらっている「転勤族」を除いて、地元市民の収入を想定（想像）して政策立案にあたる必要があると思われます。

また、「付加価値」についても「支店」は地元人件費と物件費等を除いた粗利を毎月本社に振り替えています。あるいは、本社から通常より高く仕入れた商品を仙台で販売するなど予め付加価値の一部を本社に留保しています。したがって、地元企業に比して「支店」付加価値率は低く報告される傾向があるようです。そうすると分配率が実態以上に高くなる可能性があります。

各種統計が算出根拠や元データを明らかにしていない現状で、自治体として推定・想像の数値を前面に出して議論することは難しいし、誤解を招く可能性さえあります。それゆえに、「分配」の議論をするときには統計等の癖と、「支店」が多い仙台の特殊性を配慮しつつ政策・施策の立案をお願いしたいところです。

○守井委員

平成30年度の会議テーマがこれでいいかどうかということについては、日本が抱えている大きなテーマと重なるところがあるので、議論していくことは面白いのかなと思います。そのことについて私見をお話しすると、この前「ケンミンショー」で栃木と茨城と群馬が一緒になって北関東圏にすると魅力があるというような企画をテレビで見ました。北関東圏になった瞬間に面白おかしくなるような雰囲気もあって、弱いからこそ何となく集めるのは面白いのかなと思います。なので、仙台だけではなく、東北の中で何か印象づけるものがあり、それこそ自由に行き来できるようなものがあると面白いかなと思います。

弊社は今年で25年目になりますが、東京に出たのは15年前です。今、東京に五十五、六店舗程お店がありますが、他地域に出るのには非常に苦労しました。シンガポール、海外も4年前に自分で出ましたが、助成していただけてはいません。一方、シンガポールでは、海外にシンガポール企業が進出する場合、大体5,000万円ぐらい一律で補助金が出るそうです。商工中金さんからお借りした政府絡み融資で、グローバルニッチでトップを目指す会社に出る10年一括返済の金利が0.6という非常にいい融資制度があり、それは5,000万円ぐらい使わせていただきましたが、外に出るときの資本の確保は大変です。都内に出るときも色々と経費がかかり大変だったということで、やっぱりメリットがあるところなら地域を越えても行きますが、そうでないとリスクを踏み越えて行くというのは大変だと思います。それに比べると、シンガポール政府が比較的無条件で海外に出るときに補助してくれるので、海外に出て行きやすいなと思ったりはします。

結局、行政が支援できることというテーマで行政の方が集まってセミナーを開催したり、派遣する人を選んだりするわけですが、そのお金を回していただいたほうが本当はいいというのが、なかなか言えませんが、そう思っているのは確かだと思います。

○柳井会長

一通りご意見を頂戴しましたので、伊藤副市長からコメントをお願いいたします。

○伊藤副市長

仙台は単独で生きているわけではなくて、東北全体の中での一拠点として生きているということがありますので、東北全体を引っ張っていけるよう考えなければいけないだろうと思います。その場合のブランドの構築の仕方も、東北全体の中でどう構築できるかということを考えていかなければいけないだろうと感じました。

それから、マーケットを東北域外に広げていくときに本当に大事なことを考えなければいけません。そのマーケットとは首都圏だったり、あるいは日本全体だったり海外だったりします。そのマーケットを見つけるのも、もしかしたら行政から情報をご提供できたり、あるいはJETROと一緒に海外の事情について調べお伝えしたり等色々なことができるのかなと思います。

シンガポールの話が出ましたが、国の産業政策とか国の税制というものに比べ、一基礎自治体である仙台市ができることは大分差があります。国と県が持っている仕組みと市の持っている仕組みをうまく組み合わせることが重要だと思いますので、その辺についてまた皆さんと議論させていただきたいと思っております。

○加藤委員

外国人の方が日本に来て会社を起こすときの手續というのは福岡市が進んでいて、非常にやりやすいと聞いています。一般的には外国の方が日本で勉強して、日本の大学を出て、日本語がぺらぺらになって、その方が日本で会社を起こしたいといった場合に、日本では起業しにくいという話も聞きますが、実際はどうなのでしょう。

また、仙台でもインバウンドについて色々と話が挙がりますが、今後グローバルな社会になったときのあり方を仙台もそろそろ視野に入れておられると思いますが、その辺は今どんな状況なのでしょう。

○事務局（地域産業支援課長）

外国人の起業に関しては、入国時に、資本金500万円以上か、常勤職員雇用2人以上という要件をクリアしなければいけないことになっており、結構なハードルになっています。ただ、国家戦略特区の枠組みでその要件を緩和することができて、半年以内にその要件をクリアできる見込みがあれば入国が可能になります。今幾つかの自治体が導入していて、福岡市で特に件数が上がっています。仙台市も遅ればせながら昨年4月にその制度を導入しまして、今2件の実績があり、うち1人が実際の起業につながったのが現状です。福岡と比べるとかなり少ないので、域外への周知を図っていかなければいけないと思っております。我々はフィンランド共和国とのネットワークもありますので、そういったところを通じて周知をして、EUをはじめとする外国から仙台に来ていただけるようにしたいと思っております。

○加藤博委員

この間、青年商工会議所で、外国人から見た日本における観光、インバウンドの注目点というのは何かというテーマで議論をしたところ、イギリスの方がおっしゃるには、外国から見れば仙台も山形も青森も全然関係ないということです。日本からヨーロッパから行くときに、パリはわかるけれども、パリが何県にあるとかその近くにどんな県があるとか皆さん知っていますか、知らないでしょうと。

そういう観点に立ったうえで、やはり来やすさをどう高めていくのかを意見交換するなかで、例えばW i - F i の設備が全然足りないといった話があり、インフラ整備の面も議論ができると少しおもしろいと感じました。それが東北あるいは仙台におけるインフラ整備のきっかけになれば、新しい事業に結びついていくのかなと感じました。

○伊藤副市長

インバウンドについては、経済局ではなく文化観光局というところで担当させていただいております。現在、インバウンドのための基盤整備ということで、W i - F i の施設の充実を県も市も進めております。

それから、外人の目から見た魅力の発掘も、海外の方に委託をして発掘をお願いしています。例えば、中山の大観音は、外国人にとって大変魅力的な観光スポットだそうです。そのような観光資源を海外の人たちに発掘してもらうという事業も着々と進めているところです。

○柳井会長

それでは、資料3の中小企業実態調査案についての意見交換に移らせていただきます。ご意見のある方は挙手の上、発言をお願いしたいと思います。

○阿部委員

この実態調査はいいと思っておりまして、非常に賛成です。内容ですが、資料に記載されている製造業、卸売業・サービス業、小売業以外の業種も対象として考えているのでしょうか。

○事務局（経済企画課長）

資料に記載の業種以外でも、なるべく業種・業態に偏りがないような形で中規模の事業所をピックアップできればと考えています。

○阿部委員

設問は、新商品・新サービスの開発や新たな販路開拓、広域的な事業展開が中心ですが、この辺がある程度答えられる企業はあまり多くないと思います。逆に問題・課題、困っていること、やろうと思っているけどできていないこと、人材の問題についても、これについて先ほどあった外国人雇用だったりとか、そういう国の支援、市とか県の支援策を知っているかどうかだったりとか、今困っていることを中心に聞いてもらうのがいいように思います。

私の周りで課題になっているのは事業承継です。承継者がいるのかいないのか。いた場合、本当に継がせられる状態なのかどうなのか。幾ら創業をしても、既存企業がどんどん潰れてしまっただけでは基盤がなくなってしまうのでこの辺についても聞けるといいと思います。あとは、震災からもう7年になるので、特需は終わっている状況の中で、何年分を先食いしてしまっただけで、今後どれだけ落ちていくのかというのを想定されているのかといった、本当に困っている部分が中心的に聞けると次の施策は出しやすいのかなと感じました。

○事務局（経済企画課長）

ご意見ありがとうございます。そういった点も踏まえつつ、余り設問項目が多く

なるとなかなか協力していただけないという部分もありますので、今のご意見を参考にさせていただきながら工夫してまいりたいと思っております。

○山本委員

事業団の大きな課題として、地元の中小企業同士の連携促進を具体化しようと努力しているところです。企業経営者の方々と話をすると、県外企業とのつながりはあるが地元同士のつながりが余りなくて、自分の会社の位置づけは地元でどのぐらいなのかよく分からないとか、何か一緒に共同開発したいが誰に声をかけたらいいか分からないという声があったものですから、企業同士をどうやって結びつけて企業間連携をする仕組みをどのようにつくるのかを考えております。

そのためにはまず企業のニーズが見えていないと、どなたに声かけていいかわからないような状態になっています。事業団のデータベースがやっと稼働し始めたものですから、来年度、そこに企業ニーズの入力ページをつくろうかなということで、今ページの設計を始めているところです。恐らくここに書いてある中規模企業より小規模な企業が中心だと思いますが、仙台市さんの情報と連携しながら適切な企業同士の連携を図っていきたいと思っております。

○柳井会長

もしもこのアンケート調査にその項目が入ったとき、山本さんの方でやられていることと重複してしまう可能性はありますか。

○山本委員

企業の規模的にもダブリはないですし、同じ質問があってももちろん構わないと思いますので、むしろシナジー効果が発揮できればと思います。

企業規模も売り上げ年間1,000万、次は5,000万、次は1億とか、次で10億とか、かなり大幅に間をとって、全部ドロップダウンでデータ入力をできるようにしたいと思っております。

○門馬委員

中規模の中小企業を対象にされるということですが、仙台市内の中小企業のうち、どの程度がこの枠に入りますか。

○事務局（経済企画課長）

仙台の中小企業は大体5万社ほどいらっしゃいますが、中規模事業所は2万弱になります。

○門馬委員

質問内容についてですが、業績の推移などの中に、生産性という項目を入れると一つの指針になるのかなと思います。また、採用や人材に関して、新卒を何人採れているのかや、そもそも新卒採用ができているのかなどを聞くのも良いように思います。

○事務局（経済企画課長）

経済局では、景気動向に関するD I調査を行っておりますが、なかなか新規採用できないような状況になっていて、人材不足が非常に深刻化している状況にあるように聞いております。成長意欲のある企業では、新規採用等によりマンパワーを上

げていかなければならないと思いますので、参考にさせていただきたいと思います。

○守井委員

この調査内容で良いと言え、良いとは思いますが。

しかし、根本的に、伸びるタイプの経営者は支援を求めない人が多いです。一方で、行政は支援をしなければいけないというお仕事があるので、どうしてもこういう取り組みにならざるを得ないのは理解しておりますが、行政と民間のバランスの悪さを感じます。

人材については、不足しているとはあまり思っておりません。不足していると感じるのは、都合がよく使える人材は少なくなっているからでしょうか。私は年商1億円位のと時から新卒採用を始めて、自分が会社説明することで会社の魅力を伝えてきましたが、今は定期的に新卒も採用しますし、かといって給料が高いわけではないと思います。ちゃんと採用活動が的を射ていて、学校との連携がしっかりしていたりすると、そんなに採れないということは新卒ではないと思います。採れた後のケアについても、キャリアプランの大事さをしっかりと作って行って、人事がそういうことができるようになるというのが大事です。

逆に皆さんに助けてほしいことを聞けば聞くほど甘やかすような気がします。せめて、本人たちが自覚を持つような聞き方をできればいいなと思います。

○山本委員

調査では、市内中小企業をどのように定義するのでしょうか。県外から仙台に支店を置いているのも一応中小企業の事業所になりますが。

○事務局（経済企画課長）

基本的には仙台市域内に事業所を有するような中小企業を広く対象にしたいと考えています。

○柳井会長

私からは、先ほど加藤委員がおっしゃっていた仙台の良さという点もアンケートで聞いておくといいのかなと思っております。例えば事業を始めたきっかけや動機を聞くことで、創業年の関係も分析できると思いますし、そのとき何がきっかけとなって創業に至ったのかが分かると思います。ここがわかってくると仙台らしさ、仙台のよさというのが見えてくるかもしれないので、できるだけ記述式のほうが良いでしょう。

○事務局（経済企画課長）

我々としても本音を聞きたいところはありますので、なるべく丸つけだけではなく、回答の方法については工夫したいと思います。

○森委員

アンケートのボリュームが多くなると経営者の仕事の負担が増えるかなというふうに思うので、その辺のところだけ考えていただきたいなと思います。

○守井委員

紙ベースのアンケートで回答するとなると正直面倒くさいですし、今それだけでなくアンケートが多くて大変です。本当に経営者の生の声をお聞きになりたいの

であれば、代表的な経営者を集めて議論するのが良いかと思えます。IT振興を重点施策と掲げるのであれば、その会場にお客さんと呼んで、意見についてアンケートをその場で出して押させたりするような取り組みでとったりというのが、新しい仙台市らしさだと思えば、そういう意見を聞くパフォーマンスも新しくする方が面白いと思えます。紙で集計するというのは古いのかなというふうに思うのと、先ほど議長がおっしゃっていたように、ないものを聞くよりは仙台市のよさを聞いたほうが良いと思えます。

私は仙台市で創業しましたが、創業したときに苦労したことは、今はよかったと覚えていることに全部変わっています。多分、2年後の上場をしようと思っていますが、弊社の規模で上場すると、多分東京だと目立たないです。本当に仙台でよかったなと今思っていて、苦労したことが全部裏返しでよかったことになります。大変なことばかり聞くと本当に甘やかすような気がしますので、いいところを聞き、仙台市で創業することはどのぐらい恵まれているのかを認識させるような方向がいいかなと思ったりしました。

○森委員

仙台市のお取組みとして、堀切川先生と企業訪問をする御用聞き事業があると思います。メインは製造業なのかもしれませんが、その辺は聞き取りができていて、ある程度の情報が集約されているのかなと思いますがいかがでしょうか。

○事務局（産業振興課長）

堀切川先生を中心に地元企業を訪問する、御用聞き型企業訪問というのをやっております。新しい商品の開発に結びつくものもあれば、現場の問題の解決にもつながるものもありますし、即興でホワイトボードに書いてその場でネーミングを決めるということもあります。この事業を通じて、報告書が年間数十件から100件ぐらいたまっています。これは企業情報なのでそのままの形では出せませんが、我々だけで見ているのももったいなく感じております。

○森委員

そういう情報がすごく重要に思いますが、一部の方しかご覧になっていないようですので、仙台市の役所の中で閲覧可能であれば、そういったものを取り上げて一つの事例として話し合う場を設けることができるように思います。

○事務局（産業振興課長）

そうですね。経済局の中では職員同士でももちろん閲覧はしますが、それをもっと深掘りするところまでは至っていないかもしれません。他の業務で大学発ベンチャーに行くこともありますし、ほかの部署で関わっている企業の新しい展開の情報がわかることもあります。そういうときに、せっかくの情報なので、そこから新しい動きとか次の展開につながるよう、職員一人一人が見られるようなことを何か考えていかなければいけないなど中でも話はしているところです。

○森委員

堀切川先生の印象が非常に強いためか、うちの会社に訪問されたときに、いろいろな企業の商品とかを熱心にご説明されていて、そういうのを聞くと、ほかの会

社の取り組みが身近に感じられました。そういう人が増えていけば、もっと企業同士のつながりの深いまちになるのかなと思いますので、引き続き堀切川先生だけでなく、お願いしたいというふうに思います。

○伊藤副市長

御用聞き型企业訪問には、事業団からもBDDが同行していますよね。

○山本委員

事業団でも堀切川先生や外部の先生方を企業にご紹介したり、あるいは専門家の相談もやっています。

事業団では、先ほど申しましたように今データベースの構築をやっている、そういった相談やアドバイスの内容を全部キーワード検索できるよう徐々にデータ移行を進めております。固有名詞を出さない上で企業同士の連携にどのように活用していくかということも重要になりますので、今、有機的・組織的に使えるように準備をしているところでございます。

先ほど市内中小企業の定義についてお聞きしましたが、要するに東京に本社のある会社の支店は東京本社の方針あるいは業務方法書等で動いていて、事業団がアドバイスするという対象にはあまりなれません。ここで経常利益とかあるいは粗利益すなわち生産性であるとか分配であるとか、そういった問題を含めて何を求めているのかという事業団の商売として考えると、ぜひこの質問項目の中に本社所在地というのを一つ入れていただくと助かるなと思ったので、ご検討をいただければと思います。

○阿部委員

仙台本社の企業だけをアンケート対象にするのではだめでしょうか。私も山本理事長が言ったとおり、結局本社の方針に従って動く支店だと思っていて、危なくなったら撤退しているところもたくさんある中で、ほかに移すということは余らない仙台本社所在の会社だけでなく、支店も仙台市さんとして支援をしていくほうがいいのでしょうか。個人的には仙台本社の地元企業に集中して支援してもらったほうがいいのではないのかなと思いました。

○山本委員

私としては両社の違いも見たいと思っています。県外から来ている方々と地元の方々との違いとか、それを克服するために地元の企業をどうやって応援するんだというような、そういうことにつなげていきたいなと思います。

○加藤委員

私が言わんとしたことを山本理事長に言ってもらったような感じです。実は商工会議所も、会員のメンバーは地元の中小企業の皆さんと、それから東京本社のあるいろいろな企業の仙台支店・支社の皆さんがいらっしゃるわけですが、東京の会社も地元のために何ができるかということも意見をお持ちだし、自分たちのできることを何かやろうという機運も非常に強いものがありますので、両方聞いてもらったほうがいいのかなと思います。

事業継承も先ほど来いろいろ問題になっていますので、質問の項目に加えられ

ばと思っております。事業継承の規制が緩和されましたが、それでよかったのか、悪かったのかというのも聞いてもらえるとありがたいです。事業継承で皆さん苦労されていて、自分の代だけで終わりにしようという方が結構いらっしゃる話も聞いていますので、ぜひよろしくお願ひしたいというふうに思います。

○事務局（経済企画課長）

事業承継に関しては非常に重要な問題だと認識はしており、この活性化会議で、事業承継に関してアンケート調査を行いました。その際は一般的な話しか聞けなかったところもございますので、今回の調査で設問に加えるかどうかは検討したいと思ひます。

○事務局（経済企画課長）

本日ご欠席の委員もいらっしゃいますので、骨子ができ上がった段階で皆様にお送りして、ご意見をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

○柳井会長

資料2と資料3につきまして、ご意見は参考にさせていただくという条件で、お認めいただいでよろしいでしょうか。（「はい」の声あり）

○柳井会長

それでは最後に事務局のほうから、次年度の会議スケジュール案についてご説明をお願ひいたします。

○事務局（経済企画課長）

資料4を基にご説明させていただきます。

（資料4に基づき説明）

○柳井会長

それでは、本日の議論につきまして伊藤副市長よりコメントを頂戴したいと思います。

○伊藤副市長

皆様、今日も熱い議論をいただきありがとうございます。皆様にはこの1年間ご議論をいただきましたが、任期はもう1年ございますので、来年度も引き続きお願ひいたします。

今、課長のほうから説明したようなスケジュール案で考えておりますけれども、途中で皆様方からいろいろなご意見はいつでも承りたいと思ひますので、臨機応変に進めていきたいと思ひます。

若干私見も交じりますが、仙台市が目指す方向が一つありまして、札幌、仙台、広島、福岡という地方の中核都市で、大体と言っても人口は200万から108万までありますが、似たような性格を持つということで、よく比較されるということがあります。中でも、我々が産業面、経済面で目指すところは福岡です。向こうは150万もの人口があり、アジアと近いということもあって、熱気・活気というものが感じられるまちであります。ああいうまちのように民間がしっかりと意思を持って事業に取り組むまちになってみたいものだなと感じています。それを我々が後押しで

きる形がとれないかということのを常々考えております。

そこで、色々な指標を見て思うのは、中堅的な企業の数が本市とは大きく違うということです。従業員規模を10人から50人に増やす、50人から100人に増やす、そういうような意欲を持った企業がもう少し現れないと、なかなか福岡に追いつくことができない状況です。中堅企業に上っていくような道をどう作るかということをもまた来年度も皆さんと一緒に考えていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○柳井会長

それでは、今日の総括をさせていただきます。昨年度までも、事業継承の問題や仙台らしさとは何かという議論がありましたので、次年度に向けてどこかで総括をしていかななくてはいけないだろうと思っています。

もう一つは、これから東北以外でこういったビジネスを仕掛けていくのかという難しいテーマについて、次年度皆さんと一緒に考えていかななくてはなりません。その際に調査結果というのが有用かと思っております。調査結果を踏まえた議論ができるようにしていきたいと思っておりますので、引き続き委員の皆さんにはご協力をお願いしたいと思っております。

それでは、本日の本会議は終了とさせていただきたいと思っております。本日も大変有意義なご意見、ご議論を賜りまして、ありがとうございました。