

第30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

令和5年3月23日（木） 13:00～15:00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎2階 第一委員会室

II 議事

1. 開会

○（事務局）経済企画課企画調整係長

定刻となりましたので、第30回仙台市中小企業活性化会議を開会いたします。

開会に先立ちまして、会議の成立についてでございます。本日の会議は、委員10名のうち、過半数となる8名の方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ご報告いたします。

2. 市長挨拶

○（事務局）経済企画課企画調整係長 それでは、開会に当たりまして、市長の郡よりご挨拶申し上げます。

○郡和子市長 皆様、本日はお忙しいところ、お集まりをいただきまして誠にありがとうございます。また、常日頃から本市の経済政策はじめ、各般の施策に多大なるご理解とご協力を賜っておりますこと、この場をお借りいたしまして改めて御礼申し上げます。

本日は、今期委員の皆様方にとって最終回の中小企業活性化会議となります。ご就任いただきました2021年は、まさに営業時間の短縮要請が断続的に出されるなど、地域経済に多大な影響を及ぼす、このコロナ禍の大変な状況の中でした。今、大分落ち着きまして、通常地域経済活動も可能になってきているところではありますが、今般のこの原油高、併せて物価の高騰などもございます。世界的にも経済の減

衰傾向が懸念されるというような状況の中にあって、まだ地域経済というのはなかなか予断を許さない状況にある、経営者の方々にとっては厳しい状況が続いているものと、そう認識をしているところでございます。

この2年間、委員の皆様方から様々なご意見を頂戴いたしました。それを磨きながら、事業を継続していただくための支援策、コロナへの対応策など、努めて取り組んできたところです。本日は、令和5年度の経済施策の概要や経済成長戦略2023の達成状況についてご報告させていただくほか、2年間の歩みを振り返りたいと考えております。また、七十七リサーチコンサルティング株式会社の田口委員からは、地域経済活動の現状分析と今後の見通しを、宮城県中小企業家同友会の一戸委員からは中小企業の現状・課題などについてお話をいただくことになっています。

経済成長戦略2023については、来年度が最終年でございます。次期経済成長戦略を見据えながら、委員の皆様方には地域経済や中小企業の現状を踏まえた視点で、様々な課題、あるいは対応施策などについて活発に、また有意義なご意見をいただけますことを心から期待しております。

本会議へのご協力、よろしくお願い申し上げます。冒頭のご挨拶にさせていただきます。よろしくお願いいたします。

○（事務局）経済企画課企画調整係長 ありがとうございます。

続きまして、お手元の資料についてご確認をさせていただきます。

（資料1～5、参考資料の確認）

なお、時間に限りがございますことから、会議中に発言できなかった場合には、併せて配付いたしております様式によって3月30日までに事務局へご提出いただければ幸いです。書面によりいただいたご意見につきましても、会議中のご意見として取り扱うことといたしております。

また、本会議は公開となっております。公表する議事録の確認につきましては、議事録署名委員にお願いし、福嶋会長と共に内容の確認をお願いしたいと存じます。今回は、神谷委員にお願いしたいと思います。

それでは、会議の進行を福嶋会長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

3. 本日のテーマ

○福嶋会長 本日が今期委員での最後の会議ということで、皆さん、活発にご意見いただけると幸いです。

初めに、会議の進め方について、事務局よりご説明をお願いします。

○（事務局）経済企画課長

本日の進め方についてご説明いたします。

本日は、3つのテーマに沿って事務局からのご報告を行うとともに、委員の皆様にご意見交換を行っていただきます。

まず、初めのテーマ、令和5年度施策についてですが、事務局より資料1に基づき、施策の概要をご報告いたします。

続いてのテーマ、中小企業が抱える課題と地域経済動向を踏まえた今後の施策の方向性に関してですが、まず事務局より資料2に基づき、仙台市経済成長戦略2023の達成状況についてご説明いたします。続いて、七十七リサーチ&コンサルティングの田口委員から、地域経済動向の現状分析と今後の見通しを、宮城県中小企業家同友会の一戸委員から、中小企業の現状・課題等についてお話いただきます。一通り説明が終わった後に、意見交換させていただければと存じます。最後のテーマ、令和3年度から令和4年度会議の総括でございます。これまでの歩みをまとめた資料5をご覧くださいながら、委員の皆様から、会議に参加されてみてのご感想、次年度以降の会議に向けたご提案等、皆様より幅広くご発言をいただきたいと思っております。

会議の進め方については以上でございます。

○福嶋会長 ありがとうございます。

事務局より説明のありました会議の進め方について、何かご異議がある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、早速ですが、事務局より資料1について説明をお願いいたします。

（1）令和5年度施策について

○（事務局）経済企画課長 （資料1に基づき説明）

○福嶋会長 ありがとうございます。

これまでの事務局のご説明に対して、何か質問やご意見ある方は、挙手の上、ご発言をお願いいたします。経済の落ち込みに対するフォローというものと将来に対する投資という、かなりメリハリの効いた施策になっているかと思います。特にご意見はありませんか。それでは、続いて事務局より、資料2について説明をお願いいたします。

(2) 中小企業が抱える課題と地域経済動向を踏まえた今後の施策の方向性

○(事務局) 経済企画課長 (資料2に基づき説明)

○福嶋会長 ありがとうございます。

それでは、こちらの資料2について、皆さんのほうからご質問、ご意見ある方いらっしゃいますでしょうか。既にもう達成してしまったKPIもいくつかありますが、まだ目標の半分以下のものもございます。あと1年残っていますので、残りはどう達成されるのか大変期待したいところです。

続きまして、七十七リサーチ&コンサルティングの田口委員から、地域経済動向の現状分析と今後の見通しに関する資料をご説明いただきたいと思います。田口委員よろしく申し上げます。

○田口庸友委員 それでは、私のほうから、資料3に基づきまして「地域経済の動向と現状分析と今後の見通し」と題して、主にマクロの経済関係を中心にご説明をしたいと思います。

まず、最近の地域経済の現状についてです。日銀短観の業況判断DIを業種別に見るとコロナ禍の最中、例えば2021年の第1四半期頃には、宿泊・飲食サービスと巣籠もり需要やIT需要で沸いた電気機械との間に最大100ポイントぐらいの差があったというK字型でした。それが徐々にサービス消費の回復が進んだことと、一方で様々な供給制約やサプライチェーンの混乱などによって製造業の業況感が少し停滞してきたということがあって、だんだん収れんしてきた、いわゆる業種間格差がなくなってきたということが言えると思います。

街角景気、景気ウォッチャー調査と呼ばれている、いわゆる百貨店の販売員やタ

クシーの運転手といったような街角の事業者の方たちに聞いている調査と、併せて内閣府が家計に対してアンケート調査をしている消費者態度調査の結果を並べて見ると、街角景気のほうは、コロナの感染状況によって一喜一憂といいますか、やや振れのある動きをしながら徐々に回復してきているというのが分かると思います。

一方で、消費者態度、家計の心理のほうは、一貫して徐々に低下を続けている。これまで業種間であった格差が、今度は企業と家計の格差という形で広がっているということが見てとれます。しかも、この景気も様々な手厚い経済政策に支えられているということが言えますので、コロナ禍収束に向かって様々な経済政策が縮小に向かうという中で、この水準自体が落ち込むのではないかとということが少し懸念されるところであります。

最近の国内の経済情勢について問題の本質を最もよく表しているのが国内総生産、GDPの2013年以降四半期ごとの実質の成長率、その数値の推移です。

GDIという付加価値が家計や企業にどう分配されているかといったもののトータルの金額ですけれども、これが2021年以降、ワニの口のように乖離があるというのが見てとれます。つまり、生産活動、経済活動によって生み出された付加価値は順調に回復して、ほぼコロナ前の水準に回復していますが、一方で、企業や家計に分配されている所得の方はむしろ低下してきています。この2年間の累計で、国内で生産された付加価値の約20兆円の所得が海外へ流出しています。

大きく国内と海外に分けますと、海外にこのように20兆円所得が流出する、交易損失が生じているということですから、値上げとか賃上げといったような動きがありますが、これの本質はこの失われた所得を誰がどう負担するのかという議論になります。賃上げ値上げをして問題が解決するというのは本質的になく、この流出した所得をどう抑えるか、あるいは海外からどう所得を流入させるかといったことが必要になってきます。この観点が国策的な経済施策にも必要になってくるのだろうというふうに思います。

これからの様々なリスク要因として3つ、主に考えております。

まず、今の物価高は、何といたっても輸入インフレだということが言えます。輸入物価指数の円ベース、国内の企業間の取引の企業物価指数消費者物価指数を見ると消費者物価指数は40年ぶりの値上げで4%ぐらいの値上げになっていて、仙台はもう間もなく5%となっています。歴史的な物価上昇と言われますが、これは輸入物

価、国内企業物価から見ればほんの微々たるもので、国内転嫁はマクロ経済ベースでもほとんど進んでいないということが言えると思います。

輸入物価の上昇は、海外でのコロナ禍が収束してリベンジ消費が始まったとか、ウクライナ戦争で穀物やエネルギー価格が高騰したとかいろいろあるのですが、それはあくまでも加速要因です。この本質は、長らく低成長、ゼロ成長、長期停滞を続けた日本と高成長の新興国との間の所得格差が縮小してきた、いわゆる海外で賃金と物価が上がって、日本は上がっていないと、その差が縮小してきたということです。日本は今までグローバル経済の恩恵を受けてきましたが、逆に今はグローバル経済のくびきにとらわれているというような状況です。

また、日本の今の経済情勢を見ると2022年は貿易統計では19.9兆円の貿易赤字となって過去最大です。日本は長らく貿易立国というふうには考えられていましたが、特に2010年代以降は貿易よりも投資で稼ぐ、海外投資、海外進出、そこからの収益や配当によって稼ぐ投資国になっています。そうすると、投資をする大企業や富裕層はいいのですが、一般の家計や中小企業にとっては国内の投資が減って輸入が増えるということですから、環境としてはより一層厳しくなっているということが言えると思います。

実は最大のリスク要因ではないかと思っているのが電力の安定供給と価格についてです。旧一般電力会社10社の高圧電力の平均価格の推移は、ウクライナ戦争が始まってからLNGが高騰するといった様々な化石燃料高騰によって上昇していますが、このところ、旧電力会社の間で差が、地域間の差が出てきています。

この差を生んでいる原因は、電源構成にあります。いわゆる石炭、ガス、石油といった化石燃料のウエートの高いところが特に上昇しています。化石燃料のウエートは、東京電力が一番高いのですけれども、東北電力も69%となっています。東北電力は今、ほぼ国内でも最高価格帯に近いところに来ているということで、原発が動いている九州電力、火力の依存度が低いところと比べるとかなり差がついています。

海外経済の減速とか、あるいは欧州で暖冬だったということがあって、エネルギー価格が落ち着いたためこの程度で済んでいます。また今年の冬、厳しい寒さが来たり、あるいは中国経済が回復してきたりという要因によってまた価格が上がるということが考えられますので、このアップサイドリスクが残っている点、非常

に大きいと考えております。

何しろ、電力はインフラ中のインフラですので、この電力が脆弱であるということは経済活動にとって大きなマイナスです。様々な工場誘致をするのに何がポイントになるかという、一番は安定した安い電力というのが欠かせないのだと思います。熊本に台湾のTSMCという半導体のファクトリーが進出したり、日の丸半導体と呼ばれているラピダスが北海道千歳市に工場立地を表明したりしました。ラピダスは、本当は東北に来るのではないかと以前言われていたのですが、最終的には北海道に決まりました。ポイントの一つに多分、電力の問題があったと思われます。北海道も火力比率は高いのですけれども、再生可能エネルギーとか様々な電力的なバックアップがあるというふうに聞いておりますので、それが要因の一つになった可能性があります。

続いて、為替と金利についてです。各国の消費者物価ですけれども、日本のインフレはまだまだかわいいといえますか、海外のインフレはより深刻でして、2月のイギリスのインフレ率は前年比10.4%と、ほとんど先進国とは思えない物価上昇が続いており、各金融当局は昨年3月以降、急ピッチで利上げを続けているといった情勢です。日本は大規模緩和を続けており、金利差があるため、これによって円を売ってドルを買う動きで去年は24年ぶりの円安になったということです。今のところ、抑制ペースが鈍く、政策金利は高止まりしてしまっていて、日本は総裁が4月に替わりますが、総裁が替わっても緩和策は維持されるという見通しですので、この金利差がなかなか埋まらないといえることが言えます。

輸入物価上昇（円ベース）の要因分解ですが、去年の秋ぐらいは50%ぐらい前年比で上がっているのですが、その半分ぐらいが為替の要因だということになっております。これがだんだん縮小してきて、物そのものの値段の上昇率は大分落ち着いてきているのですが、為替の要因はまだ残っている。今後も予断を許さない状況だといえると思います。

続いて、地元の人手不足の問題について、2点ほどお話ししたいと思います。

職業別の求人・求職数バランスシートという有効求職者数、仕事を探している人から仕事の数を引いたものを見ると、大概の職業は人手が足りておりません。サービスの職業と書かれているのが大きく不足しておりますが、ここには介護サービスや飲食などが入っております。全体としても足りないのですが、事務的職業、いわ

ゆるオフィスワークやデスクワークといった仕事はむしろ働きたいという人の数のほうが多いというミスマッチがあります。求職者にとってみれば、就きたい仕事がないという状況が2019年から変わっていないということが言えると思います。もちろん、労働条件の改善も重要なのですが、求職者の希望に沿うように業務を見直す、いわゆる事務的職業の要素のある業務への転換・導入、デジタル化などといったものの導入が必要なのかなと思います。

続いて、当社で3か月に一度、企業向けのアンケート調査をやっておりまして、その販売数量と雇用D Iを並べてみると旅館やホテルではコロナ禍が収まって仕事が増えることによって、雇用D Iの不足超過、人手が足りなくなっているという関係があります。今業況が非常に苦戦している建設業は、受注は低迷しているけれども、人手も足りないといった状況が見てとれます。これは人手が必要な業種の特徴ということで、限られた人材がうまく使えていないということが言えると思います。建設業というのは受注があるときは忙しくなりますけれども、ないときは人が余るところがありますので、需要平準化を目指して事業領域を拡大したり、あるいはデジタル技術や他企業との人事交流をしたりといった連携が必要かなと考えられます。

最後に、人口移動についてですが、仙台市の転入超過、転出超過を見ると男女共に、東北の他県、宮城県も含めて仙台市に大幅な転入超過と、そして首都圏へ転出超過となっております。いわゆるダムに例えますと、このダムの水量は女性の方が多い。多くの女性が東北から来て、多くの女性が出ていくといった状況になっているということでもあります。

この要因については様々あるのですが、仙台市と東京都の10代や20代の産業別の就業者数、2020年の国勢調査から拾った変動係数と言われているものがあります。簡単に言いますと業種間の偏りで数が大きくなればなるほどばらついています。実は男性については仙台市も東京都もほぼ同じ、幅広い業種に就業しています。ところが、女性になると一気に仙台の数字が大きくなっている。これが意味するところは、仙台は女性にとって働く場にまだ偏りがあるということとして、業種別に見ると、仙台市は情報通信業といったところが首都圏と比較しても少ない。女性の雇用の場を確保するには、いわゆる情報通信関連的な仕事を各業種にも広げていくという、デジタル化が必要だと思います。

そのデジタル化につままして、私が最近ちょっと衝撃を受けたことがありましたので、1点ご報告させていただきたいと思います。

皆さん、チャットGPTというのをよくお聞きになっているかと思いますが、それを取り入れたアプリ、AIチャットくんというのを入手することができました。それを使って「東北経済の課題は何ですか」と質問をこのAIチャットくんにしてみました。AIチャットくんから30秒ほどで回答が来たので、それをそのまま読み上げます。

東北地方の経済課題としては、以下のようなものが挙げられます。

1、人口減少・高齢化。東北地方は、全国的にも人口減少と高齢化が進行している地域です。これによって、若年層や労働力が不足することで、経済活動が制限されるなどの影響が生じています。

2、産業の構造転換。かつて東北地方は、製造業を中心とした産業構造でしたが、徐々にサービス業にシフトしています。この構造転換に伴って、技術革新や人材の育成などを進め、新たな産業の育成が課題となっています。

3、地域間格差の是正。東北地方全体の中でも、人口減少地域や格差の拡大が進行する地域があるため、これらの地域の経済格差を是正する必要があります。

4、自然災害への対策。東北地方は、地震や津波、豪雪など自然災害が多発する地域です。これらの自然災害に対する防災・減災対策の強化が必要です。

これらの課題を解決するため、地域住民や企業、政府が協力し、地域固有のリソースを生かした新しい産業の育成や若者の定着、地域全体のインフラ整備や観光振興など、多岐にわたる取組が必要です。

どうでしょう、ほぼ満点近い回答で、これを見たとき、私は非常に衝撃を受けました。恐らく遠くない将来、私の仕事はなくなるのではないかと思うぐらいの精度です。今、AIはこれほど進化してきていて、やがていろいろな領域でそういった仕事を代替するのであろうと思います。

ただ、これも、AI脅威論に与することなく、AIにできることはAIにやってもらって、人間にしかできないことをやるという方向は変わらないと思います。いたずらにおびえるべきではなくて、こういうのを活用していく必要があるのかなど。デジタル化時代は、一足飛びでこんなところに来ているのだなというふうな衝撃を受けました。

以上でございます。

○福嶋会長 ありがとうございます。田口委員のご説明に対して、質問ありますでしょうか。グローバル経済の影響が、地域にもかなり波及しているというのが非常によく分かるご発表だったと思いますが、いかがでしょうか。

特にないということよろしいですか。それでは、一戸委員のほうからご説明をお願いいたします。

○一戸大佑委員 はい、よろしくお願いいたします。

話題提供の一つとして、中小企業の現場からのお話だと思って聞いていただければと思います。

全体的に言えば、コロナで売上、利益、BSも含めて痛んだ状況の中、アフターコロナの入口を迎えているというのが全体的な状況だとは思いますが。経営上の問題・課題をちゃんと整理することが大事であろうという中身になっています。

特に、経営課題で言えば、最大の経営課題は賃上げの問題です。当会でも新卒の採用活動をやっているわけですが、初任給では10万円台というのはもうほぼ見なくなってきていまして、大卒で22万円とか23万円ぐらいが普通になってきています。先週、全国の会合でもお話聞いてきましたけれども、東京ですと初任給でも25万円が最低ラインになってきています。この賃上げをしていかないともう置き去りにされる状況になっています。特に、ハローワークも求人サイトも、全て検索で会社を探していくこととなりますので、初めからこの条件が満たされていないとそもそも目にも触れないという状況です。このベースアップをどう実現していくかというのが最大の課題になっています。

初任給だけ上げればいかというと、そういう話ではなくて、例えば18万円から初任給を20万円に上げるとなると2万円上がります。これが、既存の社員の給料も同時に全部上げないと、賃金の仕組みが崩れるわけです。例えば2万円掛ける12か月分で24万円、掛ける社員数が100人いれば、そこで2,400万円増になるわけです。これをどう実現していくか。時間も迫ってしまして、業績上がったら上げましょうねという感覚でやっていると、いつ上がるのだという状況で、当会の会員企業の経営者なんかはもう赤字の予測立てながらも、まずそこを最初にやるのだという経営者もいらっしゃる状況になっています。もう一つ、経営者感情で言うと、能動的に賃金上げようという話ではなくて、周りが上がってきているので防衛的に上げなき

やいけないという、苦しい中でやっているという状況です。

新型コロナウイルス感染症の問題ですけれども、飲食店、観光関係はかなりダメージを受けたわけです。先ほど田口さんのお話にもありましたとおり、電気代の高騰の問題というのは、特に地方こそオール電化で建てている家が多くて、家族4人で暮らしていて、今、電気代8万5,000円から10万円ぐらいになっています。コロナで外食のほうにお金を使わなかったところからもフェーズが変わっていて、電気代を払うために働いているみたいな状況になっていて、そもそも外食のほうにお金を使っていくというところがなかなか難しい状況になっております。問題はコロナからかなりフェーズが変わったというふうに読み取れると思います。

現状・課題を考える前にということですが、経営の問題・課題がちゃんと整理できているか、事業の方向性を見直す、再定義する、それから、やっぱり戦術として何をするかまで明らかにしないと物事が進まない、そういう状況にあるのではないかということです。

現状認識の結論だけ申し上げますと、既存の製品と新製品、既存の市場と新市場というのを掛け合わせて、それが売上、利益共にどう影響あるかというのを調べると、売上高で最も伸びたのは、既存の製品を新しい市場に投入した場合です。売上げが減少したのは、既存の製品を既存の市場に投入した場合で、要するに同じパターンでやっているところはもう落ちているというのが結果です。

経常利益で見ても、新製品を既存の市場に投入する場合と既存の製品を新規市場に投入する場合というのは、利益は好転したという結果が出ていますけれども、既存の製品を既存の市場で勝負しているのは悪化したという結果が出ていますので、要は同じことをそのままやっていると、もう落ちている時代になっているということを読み取れます。

主な経営の問題として8点ございます。需要の変化・減少、キャッシュレスも含めてお金の流れが変化、原材料、資材、部材の高騰、物流の滞り。それからトレンドの変化ですね。モノを所有しない時代、物販がなくなる可能性というふうにトレンドが大分変わっている。それから、人材不足、働き方の変化、食料危機。この辺が経営上の問題として当会の会員からは出ていたわけです。この問題をどう解決するかというときに、問題を問題のまま扱っていると解決せず、問題を課題に変えないといけないわけです。

その経営課題の設定というのが、実は意外にできていない。「自社の経営課題は明確ですか？」ということで、売上が足りないとか、人を募集しても集まらないとかいろいろなことがあります。これは経営の課題じゃなくて問題です。

課題の設定が非常に重要ということで、「寒い」という問題があったときに、課題をどう設定するかとすると、「服を着る」とか「温かいものを食べる」という課題になります。それをどうするか、方針・計画・目標まで落とすと、服を着る、何の服を着るのか、どこの、幾らの、何色の、いつ買うのかというところまで整理できているかということが一つポイントです。温かいものを食べるということに関しても、鍋料理を食べる、いつ、どこでというふうになっていきますが、これが意外に各社の方針・計画のところまで落とされていない中で進んでいるのではないかと思います。

東日本大震災のときもそうでしたが、これまでの問題や課題が、何かの危機があると急に迫ってきて、新しい問題・課題もありますが、実はこれまで潜在的にあった問題・課題が、急激に時間を短縮して迫ってきている、そこに対応せざるを得ないというのが一つの考え方かなと思います。

そうした中で、経営の課題まで落とすと、まず既存の商品、サービスの価格転嫁に取り組むということが1つ目の経営課題です。

次に、事業の柱の方向性を変える、新業態を生み出す、事業領域や立ち位置を変えるということ、これが2つ目の経営課題。

3つ目は、営業を確立する・強化するというところで、中小企業って営業が下手なところが結構あって、各社の中で営業というものがちゃんと確立しているだろうか、お客さんの困りごとやニーズというのをちゃんとつかみ取れる人材育成や、そういうものが確立されているかどうかということです。

4つ目は、人が集まり、人が定着する「選ばれる企業」になることです。若者に中小企業独自の魅力で選ばれること、既存の社員が成長すること、モチベーションを上げること、あと内部環境づくりなどに取り組まなければならない。

5つ目は、地域に根差すことで、もう地域の課題が、イコール、経営課題という時代にも入っていますので、その会社の方針・計画の中に地域課題への対応というものがどこまで盛り込まれているかが一つポイントかなと思います。

そうした問題を集約して課題を設定していくと、導き出される大きなテーマとい

うのが、人材育成、それから事業の再定義、地域課題と事業を結び付ける、ありとあらゆる連携を模索していくという、こういったところになるのではないかと思います。

こういった問題・課題の設定から、当会で昨年の10月に全5分科会を設けて約400名が集まって行った勉強会の報告になります。クレア工業という会社の事例です。左官工事をやっている七十数名の社員がいる会社です。現代版の職人育成ということで、モデリングという手法を取り入れて、昔は見て盗むという職人の世界だったわけですが、動画を活用するなどして現代版の職人育成を社内で確立をした事例になります。それから、採用と育成と広報は一体で、中小企業では非常に重要だということで、この会社は広報担当者というものを専任で採用し、自社の魅力等を日常的に発信できるような体制をつくって、今も毎年新卒採用をしっかりと採れているということです。

それから、社員の力を引き出す組織づくりということで、山形に親会社の印刷会社がある株式会社フロットというデザイン会社の事例になります。印刷業界も非常に苦しい業界ですが、2014年から動画等の事業をスタートしまして、中小企業のインナーブランディングを仕事にしているのですが、女性の力を非常に生かした会社づくり、事業ということでやっております。

3つ目は飲食業から食品製造業への業態転換ということで、栗原市の飲食店の会社の事例です。コロナで非常に真正面で打撃を受けた会社になりますが、事業再構築を活用し食品製造業に業態転換しました。食品製造工場も造って今動いております。OEMの製造とかECサイトなど組み合わせて今事業を行っています。

4つ目の事例で、事業フェーズに合わせた組織づくりということでパルサーという会社です。当会に入ったときは社長一人の会社でしたが、今は三十数名の会社になりました。もともと券売機を扱っている会社でしたが、実はコロナになる前から自動販売機の事業のほうを模索しておりました。当初の計画だと2年後ぐらいに転換していこうと考えていたそうなんですけれども、コロナでそれを1年でやってしまおうということで、もう自動販売機の会社になっています。これを後押ししたのは、1つはキャッシュレスです。今までの券売機ですと1万円以内の商品単価のものしかないわけです。キャッシュレスになると、2万円、3万円、10万円、100万円、単価はいくらでもいいわけです。例えばエステに入れるとか、高級ブランドとタイ

アップして何十万円の商品を自動販売機で買えるような形にするとか。もう一つ後押ししたのは冷凍技術が上がったということで、この辺が追い風になりまして順調に業績を伸ばしている会社です。

5つ目は、この活性化会議も仙台市の中小企業活性化条例に基づく会議なわけですが、各自治体、中小企業振興基本条例を制定していて、南三陸の事例となります。南三陸の条例を基に具体化をしている内容で、南三陸病院・医師との交流会、外国人労働者に対する取組、南三陸高校の存続に向けた取組、外国人労働者を対象にするスポーツフェスティバルなどを実施しています。それからお歳暮ギフトということで、町にいろいろな商品がありますが、それを町全体でカタログにして売ってこうと、各社さんの販促を地域ブランドで売っていくという事例です。

たくさん問題は降ってきますので、しっかり問題・課題の整理というところからまず始めないといけないという話題提供のです。

以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。ただいまの一戸委員のご説明に対して、ご質問等ある方いらっしゃいますでしょうか。

田口委員のご説明で、マクロ的には非常に暗たんたる気持ちになったのですけれども、やっぱり個別のミクロのレベルまで見ると、こういった明るい話も少し見えてくるという印象を受けたと思いますけれども、何かありますか。

○中村圭祐委員 質問ではないのですけれども、当社も取引があるパルサーのお話が出ていましたので。当社も自販機を入れさせていただいておりまして、キャッシュレス対応で一番新しいものを使わせていただいております。もちろん冷凍とかも増えているのですけれども、瀬戸屋という卸町の瀬戸物を売っている会社が「ぐい呑パスポート」というのを飲食店とコラボして実施しております。そのぐい呑が1個3,000円ぐらいするのですけれども、自販機でもキャッシュレス対応だと県外の方が大分買っていただいたという事例がありました。

ただ、自販機は増えていて冷凍とか冷蔵のものって飲食店の方が出したりはするのですが、若干今売り上げ鈍くなっている、鈍化しているような気がします。というのも、やっぱり持ち歩きするのに冷凍・冷蔵のものというのは不便な点もあり、であれば、スーパーで買うとか、そういうふうな需要になってきていると感じています。最初は目新しいのですが、持続的に売るのが難しいのかなと思っています。

今後出したはいいけれども、売れなくて撤退するとかそういったことも増えてくるのではないのかなと思ってお話しさせていただきました。

○福嶋会長 ありがとうございます。一戸委員、これについて追加情報などございますか。

○一戸大佑委員 常にそういう問題は起こってきます。最初は目新しいのですけれども、継続していくことが多分一番難しい。トレンドの傾向も変わってきますので、都度、問題・課題を整理できるかどうかということが非常に重要になってくるのだろうと思います。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。

それでは、これまでのご説明、いろいろありましたけれども、意見交換に入りたいと思います。

いま一度、今回議論いただきたいことについての確認になりますが、中小企業の課題、必要な施策について、田口委員や一戸委員からのご説明にあった分析調査結果を踏まえて、実際に経営課題として感じていらっしゃる点や、あるいは何らかの取組を行い解決した事例など、皆様の実体験や身近な事例等、もしございましたらぜひご共有いただきたいと思います。では、中村委員、お願いします。

○中村圭祐委員 今回コロナ禍の中参加させていただきまして、貴重な機会でした。コロナ禍の収束が見えたような気はするのですが、2月から飲食店は全体的に少しずつ売上げが上がってきました。特に観光客が増えたなという印象があります。一方地元のほうは、電気代の値上げということで消費はやっぱり下がっている、顧客単価が下がっていると感じています。ただ、観光客が増えることによって顧客単価は上がるので、その格差をすごく感じています。観光客の方の来客というものがありがたいものすごく感じました。仙台市側には観光もさらに強めていただきたいなというのが、特に先月、今月に関してはすごく感じたところで、周りの飲食店からもそういう声が結構上がっておりました。

個人的には、大崎八幡宮のほうの通りにもう少し仙台のものが食べられるものがあつたらあそこのルートが活性化してくれてよいのではと思っています。観光客は秋保とかほかのエリアに行ってしまうので、町なかのほうの近場で収まるような観光活性があるといいなと思っています。

あと、輸出に関してですが、輸出は今、燃料の増加なのか、コンテナの数が少し

減ってしまっていて、輸出は少し少なくなっているなどと思います。ただ、県外での当社の商品に関しては、販売は下がっておらず、平行というか変わらずというような状況であります。今後、仙台市ともいろいろとご協力して、そういう仙台の、杜の都・仙台ってあるんですけれども、そういったものも含めて地元のもの発信できるようなものをこれからも強化していただけたらなと思います。

○福嶋会長 ありがとうございます。田口委員、もし何かご意見あれば、ご発言ありましたらよろしく申し上げます。

○田口庸友委員 この会議に2年間参加させていただきまして、私は経済調査マンなのですが、主にマクロ景気の話ばかりで、実際に経営なさっている方のお話というのは逆にとても新鮮で、大変勉強になって非常にありがたかったと思っております。この会に参加した意義を、意義深いものを感じておりました。

私のほうから2点ほど、ちょっとお話をさせていただきたいのですが、先ほどマクロ経済についてということをお話ししましたけれども、特に地域経済はそうなのですが、このマクロ経済に何か事象が発生したときに、それが実際、地域経済に影響が出てくるまでかなりのタイムラグがあるということをやはり注意する必要があるというふうに思います。

実際、円安も去年の3月、アメリカFRBの金融引締めが始まったのは去年の3月でした。実際、円安、輸入価格にその為替の要因が跳ねたのは秋以降ということ、半年以上かかっていると。そこからさらに国内の物価、地域の物価って、多分これからということなんです。

ですから、いろいろな問題が、先ほどの問題と課題ではないですけども、問題が分かったときに、これは何に起因しているのだろうかというのを考える必要ももちろんあります。今いろいろ起こっていること、海外で今、金融不安なんていうのも起こっていますし、そういったものがストレートに影響することもあります。大概はですね、いろいろ政府の手当だったり、支援だったりもありまして、時間をかけて出てくるということをやっぱり常に注意しておく必要があるのかなと。コロナが収束したから、もうこれでコロナ禍の影響はなくなるということではなくて、むしろこれからコロナ禍で積み上がった様々な問題がいろいろ出てくる可能性があるということに注意が必要なのかなと常日頃から思っております。

あともう一つ、それに関してなんですけど、経済局はどちらかというと政策を打った

り支援したりといった立場の方々、立場の部署かと思うのですが、今年は東日本大震災発災から12年目と。10年になる前にこのコロナ禍が来て、実はそのコロナ禍がなければ、11年目以降、震災関連の予算も縮小して、いわゆる政策でいろいろと手厚い支援があったところがなくなって自立しなきゃいけないという段階で、多くの企業が逆風になるのではないかなと感じておりました。ただ、それがコロナで、再びいろいろな手厚い支援が来るようになったということです。

もちろん、そういう自分たちの自助努力ではどうしようもない問題に支援は当然必要なのですが、もちろん支援というのは底なしにいつまでも続くものではないということがあります。やはり自立して自分たちで外貨を稼いでいけるようになる必要があると思うのですが、来年度、2023年度から震災もコロナも、いろいろなものの政策がほぼ一段落してくるということです。いよいよもって自分たちで自立して稼がなきゃいけなくなるといった状況にあります。やはり今後、施策もそういった、どうやったら自立して稼いでいけるのだろうかということの後押しするような、所得を補填するような給付ではなくて、そういった後押しをするような施策がより必要になってくるのかなというふうに感じております。

ということで、この2点、やっぱり今から注意が必要かなというふうに感じております。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。

それでは、神谷委員。

○神谷貴宏委員

私も、雇用の面から2つ。先ほどの田口委員と一戸委員の両方に、やはり人材不足、採用といったところがありまして、このところやはり求人増えてきている、ただ、一方で首都圏への人口の流出がますますまた加速をしているという状況があると思います。

その中にいろいろな要因はあると思うのですが、やはり賃金、先ほどベースアップのお話もありましたが、賃金は首都圏の方が高い。じゃあ、そこに対して地域の企業がどう対策を打っていくかということについて、一つは、以前もこの会議でお話ししたかもしれないのですが、首都圏から戻ってきたいという方、一定数はいらっしゃるのですが、どうしても目先の首都圏の賃金の高さに目を奪われて、かつ、地方に戻るときに賃金が減るといところ、あとは当然転居を伴いますのでい

ろいろなコスト、そういった部分がネックになって首都圏にとどまる方、ニーズはあるけれどもとどまる方がいらっしゃる。そこに対しては、この地方からの情報発信、地方にもこういう働き口がある、こういった魅力があるというところをもっと発信をしていくような対策が必要なのであろう。

もしくは、今も施策でありますけれども、移住支援ですね。そういったところに対する支援というのをもさらに強化をしながらも伝えていく。知らない方って結構いらっしゃるのですね。私ども、転職の支援をする際にご案内をすると、そこで初めて知るという方もいらっしゃるの、もっとそういった情報発信もしながら、出て行く方の多い一方、戻ってくる方も増やすというところで雇用をもっと増やしたいというところが一つあるのと、一戸委員のほうの主張にもあったとおり、人の育成ですね。育成、どうしても仕事とその人の持っている能力のギャップというのが今大きくなっていると思います。特にITに関して、なかなかスキルがないけれども求人が多い。では、そこに対してもっと育成をする制度というところをつくって、ないものはもうつくるしかないと思いますので、ITであり、製造であり、今、サービスのほうも求人が増えつつありながら人が採れていない。でも、その魅力をどう育成も含めて伝えていくかという、こういった施策もしながら、なるべくこの雇用を地元でつくるといったような仕組みづくりが大事になるかなと思っております。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。首都圏へ戻る人が多いというお話なのですけれども、東京駅近辺なんかに行くと、いろいろな市町村がオフィスとかを設けていて、どの市町村も同じように戻ってほしいというようにいろいろな働きかけをしている中で、仙台市がどれだけ目立っているかというのは確かに、外からの視点というのは結構重要なんじゃないかなと思えました。

では、小川委員、よろしいですか。

○小川美嘉委員 当社は、コールセンター業務になりますので、コロナの様々な影響を受けまして、実は仕事の事情といたしましては、たくさん仕事があったというのが結果になります。先ほどの人材不足というところに関しましても、様々な働き方の変革を交えながら、特にテレワークですとか遠隔地でのIT化、システムを使った共同での仕事の関わり方という側面において、仕事に対する生産というところに関しても十分に追いついてきたのかなというところではあります。

ただ、一方で、やはり就業されていらっしゃる皆様の不安感の払拭というところがどうしても課題で、3年ぐらい続いたものですから、特にストレスが非常にマックスな状態で勤務いただいていたというのが当社のほうでの実情になります。社内の中でいろいろなケアをしていくのですが、どちらかというところ、斬新な新規サービスですとか新しい何かをとという考え方ではなくて、今でき得る安心なこと、安全である状況というのをどのようにつくってあげればいいのかというところに、特に人にフォーカスをして経営してきたというのが現状です。

やはりコロナの影響で、生活している私たちにとっても非常にストレスフルな状態が続きましたし、あとはワーク・ライフ・バランスの中でも、ライフを意識された方々がたくさんいらっしゃったのではないのかなと感じています。男性も女性も共に同じ時間を共有すると、仕事でも、家庭でも、地域でも、同じ時間を共に共有する時間が長ければ長いほど、男性が女性がというところではもちろんないのですが、生活の大変さを感じていらっしゃるという時間がより長く、身近に感じるものがあつたというところが多いかと思います。結果として、働き方に対する価値観というものがより濃くクローズアップされて、それが自分自身の働きやすい職場環境選びなどについても影響が少なからず出たのかなというところが感想です。

やはり効果的な働き方だったりとか、あとは特にZ世代ですね、若い若年者の方々、新世代の方々の考え方、思想というものは、もう既に働いている私たち、マネジメントする側にとっても、様々なその視点、多角的な視点で広く、例えば経営課題の抽出であつたりとか、企業のブランディングの強化であつたりとか、そういったところに落とし込んで考えていかなければ、今後はやはり、その企業が成長していくというところ、あとは職場を増やしていくという材料にはなっていないのかなとも考えます。

世代別に関するところの傾注は、当社の中でもしております、特に新入社員の採用のところですね。Z世代の方々というのは、もう本当に転職が当たり前で、リスクヘッジをかけられる方が非常に多いというところもあります。あとは若いうちから裁量権を求められると、若いうちからリーダーを任せられるような職場環境なのかですとか、あとは企業名というよりは、どちらかというところ地域貢献の活動をいかに多く進めていらっしゃるのか、独創的な将来性があるのかというところも含めて企業選び、営業所選びをしているというところもありましたので、このあたりも

含めて、当社の中で今の課題抽出、あとはブランド力としての魅力ある部分はどこなのかというのを、約3年がかりでいま一度洗い出しをしたということも社内の中ではございました。

市内の中には、仙台市から転出されていかれる若い方々が多いという情報も入ってきますけれども、まずはもう既に地場にある企業がそれぞれの競争という形で、どのようなつながりを持って、お互い双方クロスで魅力があるのかというのをチームで出し合っていくという広報の仕方にも必要になってくるのではないのかなと思っています。一社がとか、例えば大企業のところだけが目立てばいいというところではもちろんなくて、皆さん一社一社の固まりをもって、様々な細かいところを相談し合いながら、そうやってチームで、仙台市チームとして社外に対して、もしくは県外に対してPRをしていくという場面がもっともっと増えていくといいのではないのかなと個人的には考えております。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。ジェネレーションの話は、何か私も大学にいますと、若い人とやっぱりちょっと感覚がずれ始めているなというのを非常に痛感するところです。彼らとか彼女らの言い分を聞いて、こっちが迎合するというわけではないのですけれども、それだとなかなか企業として成り立たない部分もありつつ、でも、彼らを人材として活用するためにはある程度聞かなくてはいけないという、そのあたりのバランスが難しいなというのは非常に何か痛感するところです。

あと、先ほど、一社だけで対応するではなくて、複数で、チームでという話にちょっと思い当たるところがありまして、似たような中小企業が複数同じ地域にあった場合に、ある企業で合わなくても別のところに紹介ができるとか、一社辞めても別のところに、別の会社に移動ができるとかですね、何かそういったことがある種できると、もし一社で合わなかったとしても、その地域に定着はしてくれるのではないかと。何かそういった関係ができている地域に意外に若い人が滞留したりするというようなこともありまして、なるほどなと伺わせていただきました。ありがとうございました。

それでは、一戸委員、よろしく申し上げます。

○一戸大佑委員 仙台市の奨学金の返還支援事業は、私はすばらしいものだと思っております。もっともっと活用すべきじゃないかなと。この事業は、年間18万円上限に3年間支給です。合計54万円を仙台市が半分と、あと採用した企業半分为拠出し

ます。これ、モデルとしてすごくよくて、企業と仙台市が半分ずつ支援しているという、何かこの形が非常にいいので、ベースアップの問題もありますけれども、これはもっともっと知られるべきだし、使ってほしいなと思います。

それから、Z世代の話もありましたけれども、やっぱりそもそもの問題は、働くという価値観が相当変わったということだと思いのです。結構若い子も採れている会社のパンフレットを一回研究したことがあるのですけれども、アフターファイブが載っているのです。仕事が終わった後とか、休みの日とか、何をやっているかというようなことが結構丁寧に書かれている。そういうのを結構押し出している会社は、結構若者を集めている。特にUターンとかはですね。通常のパンフレットですと、会社の商品、サービスの案内があって、その後に働く人が出てきてという構成ですけれども、アフターファイブを結構全面的に出している会社さんは集めていると考えると、そもそも働く価値観というのがもう大分変わったのであろうと見るべきかと。

なおかつ、その中で、ライフ・ワーク・バランスの問題とか、会社における心理的安全性をどう確保するかということに加えて、今度は就業抑制があるわけですね。働き方改革を考えれば、あんまり働くなと言わなきゃいけないところもある。その中で、どうビジネスモデルを確立していくかということは、単純ではないなと思いますので、何か突破口があるかというのはまだ私も思いつきませんが、その奨学金の返還支援事業みたいなものは、一人の若者を、みんなであなを支援しているのだよと見えるこの施策というのは、もっともっと活用されるべきかなと思っています。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。事務局のほうで、この奨学金返還事業について、何か共有できる情報とかありますか。

○（事務局）商業・雇用支援課長

令和元年度から始まった事業です。当初70枠ということでしたけれども、コロナ禍が始まって、企業の人材確保ということと若い人に残ってほしいということで、令和2年から140名に増やしました。ちなみに、昨年ですと140人の枠に対して、120人ぐらいの利用ということで、まだ空きがあるという状況です。

もっと活用すべきということで我々も思っているのですが、2点、課題といえますか、問題があって、一つは、やっぱりまず学生に周知をしてもらわないというと

ころですね。大学の事務局を通してかなりいろいろな媒体でやっているのですが、大学から言われているのが、大学も様々な情報を流しているので、就活の情報だけでもたくさんある。その中で、この奨学金というのは非常にいいのだけれども、ちょっと埋もれちゃうということを結構言われている。それで、データでの周知というものも必要なのだけれども、一方で何かポスターを貼ったりというのもいいのではといった、大学によって結構こうしてほしいというのがあるので、ちょっとそのあたりを今気づけているというところ。

もう一つは、やっぱり多くの学生さんに使ってもらうためには、多くの企業に協力企業になってもらわなきゃいけないのですが、正直ちょっと伸び悩んでいるという状況です。170社、175社ぐらいですかね、今、協力企業で、去年の年度末と今の時点であまり変わっていません。商工会議所ですとか、同友会ですとか、様々なネットワークを通してチラシを配ってもらったり、フェイスブックとか様々なもので発信したりしているのですが、手が挙がってないということなので、より多くの学生さんに使ってもらうためには、とにかく企業の母数を増やさないとまず話にならないなというところで、引き続きそこはちょっと頑張っていかなきゃいけないなと考えているところです。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。

それでは、伊勢委員、よろしくお願ひします。

○伊勢千佳子委員 2年間ありがとうございました。私自身ミクロな事業のほうを日々行っている立場でございましたので、逆にいろいろなお話を伺えたり、経営者の皆さんの現状のお話を伺えたりしたことがとても勉強にもなりました。ありがとうございます。

令和3年、4年の仙台市の施策など、概要なども伺ってきまして、今のような、実際に何人の枠にどのくらい応募があったかとか、この施策の結果・評価など、ざっくばらんなお話をもっともっと伺えたら、より身に落ちるといふか、皆さんともそのあたりを共有できるともっといいなと思っておりました。先ほどの段階で、例えば概要を伺っただけですとなかなか、どこまで切り込んでいけばいいのか量りかねる面もありました。各施策で、令和5年度はこれからなので、令和4年度の施策がそれぞれ具体的にはこんなことをやってこうだったと、では実際、中小企業の立場からすればどうだ、という意見などを討論できると、もっと活性するのではない

かと思いました。

個別企業の具体的な事例まではこの場では、概要しか言いにくいというのもあるとは思いますが、そこを少し切り込んでいけると、もっといろいろな具体的なところが見えてくるのではないかなというのの一つ思ったりしておりました。

実際、確かにコロナ禍でたくさんの支援をいただいて、こちらの業界は正直非常に助かりました。これが終わるといってやはり、どうしようかなと。いろいろ布石を打っているところもあれば、ちょっとまだ手つかずで、困ったなと思っているところも正直あります。やはり問合せベースで、人が集まるタイプのものは大分戻ってきているなという感触もありますので、そういった観光的なもの絡めてどうしていこうかなとか、あとはインターナショナル対応というのですかね、やはり観光、海外からいらっしゃる方は増えると思いますし、コロナ前以上に増えるのではないかなと、円安もあるので、そういう思いもありましたので、よりそちらのほうに力を入れていくの、ありなのかなという思いもございます。

仙台商工会議所ですと、七夕まつりなどもあります。今年は従来どおり、今までのような制限がない開催ということで、今まで以上に海外からの観光客の方もいらっしゃるのではないかなという思いもあります。

チャットGPTも、私も同じ、AIチャットくん、早速LINEに入れていろいろと聞いてみたりしています。もちろん、ウェブ上に蓄積されたデータを基に解析されて答えが来ると思うので、そういう仕事をされている方は絶対必要だと思うのです。なので、人の思考というのは絶対これからも大事ななと思いながら、前向きというかポジティブに、経済の活性化に、本当にマイクロですけれども、取り組みたいなと思っております。ありがとうございました。

○福嶋会長 ありがとうございました。阿部委員、お願いします。

○阿部昌展委員 2年間ありがとうございました。

支援機関の立場から参加をさせていただきましたが、一戸委員の先ほどのお話にありましたように、私どもも、中小企業が抱える一番の課題というのは、今やはり賃上げなのかなと思っております。

この賃上げと申しまして、今年だけ上げれば良いという話ではなくて、政府の方針でいくとやはり継続的に賃金を上げていくという方向性が示されている中で、やはり国、あと行政が今後いかに賃金を上げていく、経済環境、そういった施策を

積み上げていけるのかなというのが大事なのかなと、支援機関としては思っているところがございます。

中小企業の中でも、体力があって自己資本比率が高い企業なんかはどんどん賃上げをしていけば、これはすばらしいことだと思いますけれども、やはり先ほどお話あったように防衛的な賃上げをせざるを得ない。特に小規模事業者なんかは、賃上げどころか、賃金上げたら自分の会社がなくなっちゃうという企業も数多くいると思います。

そういった中、私ども今年一番注視しているのが、やはり最低賃金、今年の最低賃金の目安がどのぐらいに出てくるのかなというのが一番注視しているところがございます。今、宮城県が883円、全国の加重平均が961円だったと思うのですが、多分、政府って今年、それをインパクトがあるように、全国加重平均を1,000円に持っていくというのがずっとここ2、3年言われてきたので、今年はその1,000円が攻防戦になってくるような気がします。そうするとやはり、今まで去年が最高で30円、30円から33円ぐらい上がったのが、今年、40円近く最低賃金が上がるなんていう異常事態になってくるのではないかなと。そういったことになってくると、やっぱり小規模零細企業にとっては、月額平均でパート、非正規労働者なんかにしてみれば、五、六千円の負担増、これを継続的に上げていかなくちゃならないなんていうことになってくると、非常に厳しいなということを思っております。

ただ、もはやもうトレンドが賃上げということで、もはやここ数年、まあ、コロナ前、コロナでちょっと中断しましたが、3%ぐらいずつ最低賃金は上がってきている状況でもありました。これが今後継続して賃金上げていくとなると、やはりそれに対応する中小企業施策というのも変えていかなくちゃいけないのかなと、ちょっとそこは個人的には思っておりますし、そういった施策を国とか行政、あと私どももいかに要望していくかということが必要になってくるのかなとも思ってきます。原油高とか原材料価格、為替、そういったものに加えて賃上げという四重苦、五重苦になってくると地域の中小企業は大変厳しいのかなと思っておりますので、来年、この会議でそういった議論を活発にさせていただきながら、施策をひねり出していたければありがたいなと思っております。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。何人かの委員は既にもう2年間の総括をしていただいたので、もし、先ほどいろいろ情報をいただいたのですけれども、この会

の進め方というのでしょうか、こういった来年度以降の会議に向けて何か、こういった内容があったらいいよとか、こういったやり方がいいよとか、何かご提案とかありましたら、もう既に幾つかもう出てはいたのですけれども、もしありましたらご意見いただけるとありがたいのですが。小川委員、いかがですか。

○小川美嘉委員 やはりですね、順番にというのが、なかなか踏み込めない、タイミングが難しいという、まさにオンライン会議でもやっているのかのような回し方になってしまうので、例えば1テーマに対して、誰かが1番手だったとしても、その内容に対してどんどん踏み込んでいくスタイルという、活発な討論、議論の場になるといいなと個人的にも思いました。

あとは、やはり施策に関するところの現状の、今の進捗度合いといいますか、今どういう状況、ステータスですというところがより理解できると、それに対する我々のレスポンスもしやすいと思いますので、このあたりが毎回、報告事項があってもよろしいのかなと思っています。

○福嶋会長 皆さんが何もしゃべらないと困っちゃうなという感じで、どうしても回してしまうという形になっちゃうのですけれども、いかがでしょうか。

○中村圭祐委員 私は、伊勢委員と同じような感じで、結構ざつくばらんいろいろなお話をしたいなという感じではあったので、今、自分の現状の話ばかりをしてしまうことが多いのですけれども、やっぱり1個のテーマに関してもう少し時間を割いてお話をできたらなと思っておりました。

そういった中で、もうちょっと深掘りして、何か活路だったり、いい意見が出たりするのではないかなとは思っていたので、ちょっとどうしても、皆さんの話をお伺いするという形の流れというのがどうしてもあったので、もうちょっとそこを深掘りできるような時間があればいいかなと思いました。

○福嶋会長 田口委員。

○田口庸友委員 皆さんおっしゃるように、やっぱり自由闊達な議論の場になったほうが、いろいろな意味で思いもかけないアイデアが出たりということがあるのでいいかなと思いますし、コロナ禍で始まったということもあって、物理的にも距離を取らなければならなくて、それが何となく心理的な距離にもなってしまったと思います。次回以降、いろいろな形で、委員同士がざつくばらん話し合えるようになるといいのかなとは感じました。

○福嶋会長 ありがとうございます。

(3) 令和3年度～令和4年度会議の総括

○福嶋会長 それでは、次に、資料5について事務局から説明をいただきたいと思えます。

○(事務局) 経済企画課長 (資料5に基づき説明)

このほか、これまで頂戴いたしました様々のご意見、ご提案、そして本日も頂戴いたしましたご意見についても、今後の施策、次期戦略の検討に生かしてまいりたいと考えております。

2年間、活発にご議論いただき、また大変貴重なご意見を頂戴いたしましてありがとうございます。既にいろいろ、この会議の進め方でありますとかテーマの設定などについて、一部いろいろご意見いただいております。会議を通しましての感想でありますとか、今後の活性化会議の在り方、それから経済施策、そういうようなものへのご提案など、ぜひご遠慮なく発言いただければと思っております。

以上でございます。

○福嶋会長 ありがとうございます。こうやって見てみますと、いろいろなことを実は議論してきたのだなということを、改めて振り返るとしみじみと思うわけです。この間やっぱり、先ほどおっしゃったように、前半のほうはオンラインで、皆さんを画面越しで見ながらの議論だったので、形式的になってしまったというのは多分あると思いますけれども、こういった2年間を振り返って、最後に皆さんのほうから何か言っておきたいこととか、このトピックについてはまだまだこういう施策をしていただきたいとか、あるいはこのトピックじゃないようなところですね、新たにこういったものが、多分、仙台市で重要になるので、これをぜひ議論するべきだ、みたいことがもしありましたらぜひご発言いただきたいと思えます。いかがでしょうか。

○田口庸友委員 この会議の進め方、いろいろな制約がある中で、いろいろな説明が中心だったと思うのですが、たしか第29回的时候に、実際ゲストとしていらっしゃった方がその取組をご報告されたということがあったと思うのですが、1つの例を過大視するべきじゃないのですが、やっぱりいろいろな事例、実例をいろいろと紹介する場があってもよかったのかなど。そのときに来たゲストの方にい

ろいろな事例を話してもらうことによって、何がポイントだったのかと、それを可能な限りでいろいろとお聞きできればもっとよかったですね。もちろん委員の皆さんご自身の経営されている話は参考になるのですけれども、その時々でいろいろな経営の方、ユニークな経営をされている方がゲストとして来ていただいてお話しただくといったようなことがあるともっと広がりがあったかなと思いました。もちろん委員の方の意見も参考にはなるのですけれども、そういった方に混ざってもらうといいのかなと思います。以上です。

○福嶋会長 神谷委員、いかがでしょうか。

○神谷貴宏委員 ちょっと別軸で、資料1を見ていたときにふと思ったのは、私ども中途採用のご支援している中で、企業立地で、今またこの仙台のほうにいろいろな企業が誘致をされて進出する動きもあると思います。これは、雇用の面では非常にすばらしいことだと思っておりまして、当然、働く場が増える、地域に若者も含め人が残る、循環をするというところでいいと思います。ただ、このところやはり首都圏から進出をする企業の力が強くて、地域の企業からそちらの企業に流れるという動きも現実的にはあると思います。

その中で、やはりこの地域の企業が、人を採るノウハウを鍛えるというか、そういった力をつけていくような何か施策があるといいなど。一方的に人が大手の企業や賃金の高いところに流れるだけだと、その地域の中小企業の弱体化にもつながりかねないところだと思いますので、うまくこの地域の中で人が循環するような、何かそういった取組、対策を打っていけると、より仙台の人口も増えますし、経済の力が強くなると。こういうようなところもあるのかなと。5億4,000万円も予算がありましたので、地域に進出する企業が増える一方で、そういったような対策も考えていけるといいのかなというのをふと思いましたので、発言とさせていただきます。

○福嶋会長 ありがとうございます。リサーチコンプレックス形成推進とか、こういったプロジェクトなんかはかなり人が来る、定着させる、ひよっとしたらチャンスにもなるかもしれませんので、どうやって、そういった大手が来たからといってそこで人を取られてしまうのではなくて、地元の企業に残るようにするという、それをどうしたらいいかというのを考えていくべきだということですね。ありがとうございました。中村委員、いかがですか。

○中村圭祐委員 私も第29回の際に思ったのですが、事例が1例ではあったのですが、けれども、もう複数例欲しかったなど。規模ごとにちょっと分けての事例があればよかったなと思っていました。というのも、やっぱりあれぐらいの予算でやるどころというのは、ある程度の基盤の企業じゃないとできないのかなと思っていて、もう少しミニマムの事業者だったり、逆にそういう零細企業でうまく使っているところの例だったりとかも、もしあればお伺いしたかったなというのがありました。

○福嶋会長 ありがとうございます。それでは、小川委員。

○小川美嘉委員 神谷委員おっしゃっていただいたとおり、やはり企業誘致をかけた後が地場の企業にとってはある意味恐怖であり、運営が難しくなっていくという、人材不足も含めてですね。このあたりはやはり、今ある団体、我々民間企業も含めてですけれども、伴走しながら一緒に考えなきゃいけないのだろうなとは思っています。

もちろん、その企業誘致をして、中央部のほうからのたくさんの魅力ある企業が市内に入ってきていただくということは、非常に雇用を創出することにももちろんなりますし、あとは様々な職種、業種が加わることにもなりますので、選べる職場環境づくりというところで、イコール、魅力ある仙台市になっていくのだろうなと私は個人的には思っているのですが、ただ一方で、もう既にいらっしゃる企業さんがどんどん、例えばなくなってしまう、もしくは力が弱くなってしまふということになると非常に、こんな不幸なことはもちろんないと思っています。なので、やはり一戸委員もおっしゃっていただいたとおり、経営者がやはり問題をしっかり課題に変えて、今何をすべきなのかというところをしっかりとまず理解をするところから、そのものに対して、例えばデジタル化の促進だったりとか、企業のブランディングの加速だったりとか、あとは見直しだったりとか、やはりこちらの地域はどうしても紙文化といいますか、デジタル化に弱い地域ではもちろんありますので、ECサイトに関するコマーシャル、PRの仕方だったりとか、ちょっとした工夫でどんどん業績が上がっていくものだと思います。このあたりを整えつつ、積極的に企業誘致に関しましても継続して行っていただきたいなと思っています。

○福嶋会長 ありがとうございます。

先ほどの稼ぐ力のお話で、一戸委員、何かさらに追加することなどございますか。

○一戸大佑委員 会議体の在り方の話なのですが、この会議は中小企業活性化

条例に基づいて設置されておりますけれども、こういう条例とかを研究している大学の先生とお話ししたときにおっしゃっていたのは、この会議体のいい点のところだと、市長が毎回こういう会議に参加しているところってあまりないのです。だから、それはすごいところだなと思うのと、それから事務局側でのこの準備とかというのは相当レベル高いわけです。

ですから、会議体の在り方のいいところとしては、そういったところをちゃんと見ていったほうがいいかなと思うのと、それからこの会議の位置づけというのは、活性化条例を基に設置されている会議ですので、そういう施策のPDCAというものをこの会議体の中でどう回していくかというところの議論をする場所だと私は認識して参加しているのです。委員の皆さんのそういう意識の部分とか、そういったところはもう一度確認していったほうがいいのかなと。あとはもっと役割を持たせたほうがいいのではないかなと思うのです、委員それぞれに。何かそういう工夫というのは必要かなと。

会議体を回していくときは、やっぱりフォーマルの部分とインフォーマルの部分、組み合わせて初めてうまく回っていくところだと思うので、そういう視点も大事かなと思います。以上です。

○福嶋会長 ありがとうございます。伊勢委員。

○伊勢千佳子委員 そうですね、おっしゃるとおり、確かに議題が出て、どういう議論があって、それがどう生かされて、それをどう反省するかというところは、確かにそれができたらよりよいのだろうなとは思いますが、2年間という中で、この回数の会議でどこまでできるかなという問題は一つあるかなとは思いますが。

でも、できれば、市の施策のその結果ですとかがやはりもう少し具体的に見えるとよりよいなとはこちらとしても思いますし、この資料5でいただいた成果に関しても、まとめていただいたなという印象はやはりするものですから、具体的などころまではこの会議の結果とも限らないなとはもちろん思いながら拝見しておりました。もちろん、この人数の会、メンバーで、この回数の会議で何かが確実にできるとも、それももちろん、それは難しいといいますが、それだけだとももちろん足りませんので、市の方々ももとより、いろいろところから施策を考えられ、進められているとはもちろん思っております。

もう一つ、例えば委員の事業規模と、市のほうでこの活性化会議でどういうスタ

ンスの経営者のどういう意見を求めるのかがもう少し明確になったほうがよいのではと感じました。やはりこの全体的な市の施策を説明していただけるのはもちろん勉強にもなりますし、ただ、ミクロなビジネスとはなかなか直結しないという問題がありまして、それが会議の発言で、有効な効果をもたらしているのか疑問に思うところもございます。個人的には大変勉強になったのですけれども。

ですので、この会議でどのような成果、どのような経営者、企業の意見が欲しいのか、小さな事業者の小さな数多い声を吸い上げたいのか、もう少し市の施策に寄り添えるような大きな視点で、仙台、東北の経済を考えられる、そういった意見が必要なのか、それが少し見えないかなという。いい言葉が思いつきませんが、悪い言葉で言うと少し薄い、薄まってしまっているかなという印象はやはり拭えないので、目的に合わせて少し階層化した会議があっても面白いのかなとは感じたりもしております。ただ、限られた予算ですとか時間の中だと思しますので、一つの意見としてお願いいたします。

○福嶋会長 最後に、阿部委員。

○阿部昌展委員 要望については、先ほど申し上げました。あと、我々支援機関として、先ほど資料1でご説明いただいた令和5年度の施策につきまして、仙台市と歩調を合わせながらしっかりと、この施策についてご協力をさせていただければと思っております。

○福嶋会長 皆さん、どうもありがとうございました。

それでは、本日の議論について、郡市長のほうからコメントをいただければと思います。

○郡和子市長 本当に皆様、ありがとうございました。

2年間振り返っての会議の持ち方についても、いろいろとご意見いただきましたし、そして何より、足元がどういう状況なのかということについても大変詳しく現状をご報告いただきました。私にとっても大変勉強になる、この会議でございました。

今日の会議に限って申し上げれば、賃上げの課題というのはやはり大きいものがあるというふうに思っております。もちろん賃上げに対応できるような大きな企業はもとよりですけれども、今、春闘のいろいろな報告も出ているところをニュース

で見ますけれども、かなりの妥結額になっていて、それが地場でどのように対応できるのかというのは、これは中小企業、特に小さい企業にとっては大きな課題であろうと認識を持っているところ、今日はそれを補強していろいろとお聞かせをいただいたのだと認識をいたします。

それと、田口委員からの資料で、仙台市の人口移動の傾向というところで、実は女性の雇用の場に偏りがあって、まだ首都圏方面への流出が大きいというような、そういうご報告がございました。これも、課題認識としては大きなものがあるのだらうと思っています。東北の他都市に比べれば女性の若い人口は大きいわけですがけれども、定着をして、働いていただいて、家庭を持ってもらうということも重要であろうというふうに考えているところでした、改めて今日は現実の状況をお聞かせいただいたものと思います。ありがとうございます。

それと、一戸委員からは、市長が出ている会議というのがとても珍しいのだというお話をいただきました。確かにそうだとすれば、もっともっと皆様方からいただいたご意見を施策に反映できるように、職員ともども、それこそ骨身を削っていかねばいけないとも感じたところでございます。

いずれにいたしましても、このコロナ禍という状況の中で、皆様方からいただいたご意見を基に、この間、地域経済を持続的に発展させるためにいろいろと施策に結びつけることができましたこと、この点について深く感謝を申し上げ、そしてこれからもぜひ皆様方とのネットワークというのを大切にしながら、東北の、そして宮城の、仙台の地域経済の活性化のために力を尽くしてまいりたいと存じますので、どうぞよろしくお願ひ申し上げて、結びの言葉にさせていただきたいと思います。この間、本当にお疲れさまでございました。

○福嶋会長 郡市長、どうもありがとうございました。

それでは、簡単に、本日の総括ということで、私からさせていただきたいと思ひます。

本日、一番インパクトありましたのは、先ほどの賃上げの話等、マクロ経済がすでに非常に悪化して、それがタイムラグを置いて地方にも来ているということで、恐らくこれからが本番なのだろうと。多分、コロナが始まったときもこれからが本番とずっと言い続けていたような気がしますけれども、今まで追い風だったいろい

るな補助金とかというものがなくなっていったときに、どう自立性、自立していくかと、これは今後の中小企業の課題かなど。

そのときに、経営者の稼ぐ力という一戸委員のご発表がありましたけれども、これをつけるために何らかの施策があるのではないかと。あと、働き方がかなり大きく変わってきているという、そこを認識して、その働き方の考え方は恐らくジェネレーションによっても違っていて、そういったものにどう対応していくかという、人材教育であるとか、あるいは採用であるとか、そういったものを何とか仙台市としても支援できないかという話。

あと、これからだんだん、イベントとか人が集まるような、コロナからの復活みたいのがまた増えてくると思うので、そういったことについてノーマライズしていくということに対して、また仙台市が引き続きご支援いただければというようなご意見だったと思います。

後半の方は、基本的に来年度どうやったらいいかという話の中で、もう少し焦点を絞ったりとか、あるいは政策についてP D C Aという形で、実際あった政策がどうだったのかともう少し詳しくと、それを受けた上で問題をもっと焦点化してほしいというのがあったと思います。

実際に施策をやっているときに、もっと仙台市の方が、どんなことが問題だったのかと、今困っているものは何かという、仙台市側の問題提起みたいなのもっと強烈にしていいただければいいのかなど。

あともう一つ、委員のほうにご負担かもしれませんが、若干宿題を出してほしいなというの。そうすると、結構ディスカッションがもう少し盛り上がるのではないかというふうにちょっと思いました。これ、余計なことだったら大変申し訳ございません。

ということで、総括を私からさせていただきました。

そろそろお時間になりましたので、本日の会議はこれで終了させていただきたいと思えます。大変拙い司会で本当に申し訳ございませんでした。次年度、より活発になることを私からも祈念しております。

皆様のご協力により、本日を含めた2年間の会議、大変実り多いものになったと思えます。心より御礼申し上げます。ありがとうございました。

それでは、マイクを事務局に戻したいと思えます。

4. 閉会

○（事務局）経済企画課企画調整係長 ありがとうございます。

皆様、長時間にわたりご議論いただきまして、ありがとうございます。また、2年間にわたり、ご多忙の中、本会議にご出席いただき、また貴重なご意見を頂戴いたしまして、誠にありがとうございました。

以上をもちまして、第30回仙台市中小企業活性化会議を閉会させていただきます。