

No	主なご意見・ご提案
1	これまで経済が右肩上がりの中で事業を考えていたものが、縮小していく局面になっていくが、必要となるのがマーケティング的な考え方。マーケットはどう動くか先読みし、それに備えて実装をしていくことが大きいポイントとなると思う。
2	外貨を取るには、いかに域内にキラコンテンツを作るか、オンリーワンの要素をいかに高められるかが大事。東北大の卓越大認定やナノテラスのほか、地域の教育機関など域内の要素を生かしながら、全体として地域の優位性を高めていく地道な努力をベースに考えていくべき。
3	外国人については安価な労働力として捉えるのではなく、自社のキーパーソンとしてどれだけ育ててもらおうかというところまで考える必要があるのではないか。
4	海外からのお金の流れというのはできているものと感じるが、その際単に儲かるからといった視点ではなく、地域課題、社会課題の解決といった要素、ローカルスタートアップの考え方が重視されていると思う。
5	大学においても、仙台でスタートアップをつくるといった、意欲の高い留学生が多くなってきており、日本人の学生に対しても良い刺激を与え始めている。向上心が非常に強い人たちが地域に集まることは非常に良いことだと思う。
6	地元企業が海外に打って出ていくというのは地域の持続性を高めるためのひとつの方法であり、長い目で見ていく必要がある課題である。そのため、中長期的なケアができるような体制をつくるべきだと思う。
7	今、中小企業が海外(特に東南アジアなど)に出ようと思ったら、かつて日本が成功したモデル、規模の経済の発想が必要で、ある程度のスケールメリットを持っていくことが大事なのではないかと思う。
8	中小企業が海外展開できない理由の1つとして、経営者の高齢化があると思う。自身の成功体験が強すぎて発想が変えられない。経営者の代替わりとともにスケールメリットを持って海外に打って出るというのは、仙台市の支援の対象になるのではないか。
9	おもしろい経営者の魅力を発信して、つながりをつくることで販路開拓にもつながるケースもある。また、一社だけでなく、他社とのコラボで打ち出していくことも今や当たり前前の時代。そういったブランディングやプロデュース力も大事だと思う。
10	スタートアップなど小さい会社は自分たちで輸出するのは少々難しく、商社を介して物を販売しているのが現状。よって、1社1社個別に支援するというよりは、まとまった企業体や商社をうまく使うのが良いのではないか。また、海外の展示会に出始めているスタートアップも出てきているが、展示会はお金がかかるため、何社か集まって出られるような仕組みづくりや支援があると良いのではないか。
11	ものづくり産業の場合、大量の受注が来たとしても生産能力がなければ受けることができない。制約条件がある中で例えば今ある商品の単価を高くして売り出していくのか、それとも販売個数を増やしていきたいのかということもセットで議論すべき。また、仕組みやノウハウを売り出す視点で考えると生産能力という制約を考える必要がなくなる。
12	地元の中小企業は学生をなかなか発見できないため、こういうところに対する企業側のニーズと学生のニーズを丁寧に掘り起こしながらマッチングしていく機能というのは必要ではないかと思う。
13	中小企業は売上とセットでないと採用ができない。インターンシップという機会は非常に良くて日本企業のことを知って自分にフィットするか確認してもらえる。
14	中小企業はどうしても資金的に或いはマンパワー的にできることに限界があり、その解消に向けたM&Aはハードルが高いがホールディングスのような形で企業規模を大きくして共通の課題に取り組んでいくというのは有効な手段だと思う。