

第36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6年10月10日（木）16：30～18：00

2. 開催場所

仙台市役所本庁舎8階 第四委員会室

II. 議事

1. 開会

○（事務局）経済企画課企画調整係長

皆様、本日はご多用の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。定刻となりましたので、第36回仙台市中小企業活性化会議を開催いたします。

司会を担当いたします、経済企画課の鹿中でございます。よろしく願いいたします。

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、過半数を超える9名にご出席をいただいておりますので、本会議規則第三条第二項の規定による定足数を満た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、開会にあたりまして、市長の郡よりご挨拶申し上げます。

○郡市長

大変お忙しい中、このようにお集まりいただきまして誠にありがとうございます。また日頃から本市の経済施策の様々な面でご理解とご協力を賜っておりまこと、心から御礼を申し上げたく存じます。本当にありがとうございます。

前回の会議では、中小企業の人材確保と売上拡大の両立という大変大きな課題に対しまして、皆様方から、様々な角度でご意見を頂戴いたしました。人口減少や市場の縮小が進む中で、現状維持の経営という選択肢はないというご意見や、企業が存在意義を問い直して内外に発信することが、人材の定着にも、企業の成長にもつながるといったようなご指摘をいただきました。こういった議論に触れまして、私としても、人こそがやはり企業の礎であるということを改めて強く認識をいたしました。

多様な人材の確保を促して、その力によって成長する企業の姿こそ、地域経済はもとより本市の持続的な発展に欠かすことができないものだと思ったところでもございます。本市ではか

ねてから、若い世代が東京圏に流出してしまうことが大きな課題となっておりまして、その解消に向けて施策を進めて参りましたけれども、多様な人材が活躍できる企業、そして、その力をもとに成長する企業を増やしていくということが、若い世代に向けた魅力的な働く場を提供することに繋がり、その流出を防ぐということにもなるものだと思っています。

仙台経済COMPASSで掲げました2030年度の市内総生産最高額を更新という目標、そして長年の都市課題である若者を中心とした人材の仙台への定着、この2つの目標の実現に向けて、前回いただきましたご議論を踏まえまして、経済局を中心に、今後進めていくべき取り組みについて検討して参りました。本日はその案につきまして、さらに検討を深めていただき、ブラッシュアップしていくために、皆様方からの忌憚のないご意見を賜れば幸いです。

引き続き、この会議が実り多いものになりますようお願い申し上げます。私からのご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○（事務局）経済企画課企画調整係長

続きましてお手元の資料についてご確認をお願いいたします。

（資料1、参考資料の確認）

続きまして、本会議は公開となっております。

議事録作成のために、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、公表に先立ちましては議事録署名委員に、議事録につきまして、会長とともに内容の確認をお願いしたいと思っております。今回は、委員の五十音順で田口委員をお願いしたいと思っておりますのでよろしくお願い申し上げます。

それでは会議の進行を議長であります福嶋会長をお願いをいたします。よろしくお願い申し上げます。

○福嶋会長

最初に会議の進め方について、事務局よりご説明をお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

（次第に基づき説明）

○福嶋会長

事務局より説明がありました会議の進め方について、何かご意見のある方はいらっしゃいますか。

ないようですので、このまま進めさせていただきたいと思っております。

3. 議論

若い世代の仙台定着と地域企業の成長につながる取り組みの案について

○福嶋会長

続いて意見交換に移りたいと思っております。

最初に今回のテーマについて、事務局から説明をお願いいたします。

○（事務局）経済企画課長

（資料1に基づき説明）

○福島会長

ありがとうございました。仙台市の将来の見通し、予測というのは新聞にもよく取り上げられていて、どこの地域でも同じ人材不足に悩んでいるというのは変わらないと思います。

ただ、2050年の人口予測をみますと、勝ち組と負け組がはっきり分かれるというような記事が新聞の中に出てきています。名古屋、東京、福岡などが比較的人口が増えるのに対して、大都市であるにもかかわらず大阪は減少していくということでした。仙台は中間ぐらいでどちらになるかというところで、人口が伸びる都市になれるかなれないかの瀬戸際の状況だと思えます。ただ、いろいろチャンスはあるような状況で、1つは先ほどお話があったように、例えば、東北大学も国際卓越研究大学に選定されて、かなりの数の外国人留学生や海外の研究者が移住してくるであろうと。加えて、DXをはじめとした各企業の人に依存しない形の工夫という形もあります。いずれにしても今うちに幅広く議論をしておかないといけないということで、皆様より自由闊達なご意見を賜れば幸いです。

最初に、本日ご欠席の一戸委員よりすでにご意見を頂戴しているとのことでしたので、そちらをまずご紹介いただけますでしょうか。

○（事務局）経済企画課長

（一戸委員提供資料代読）

○福島会長

ありがとうございました。縮小している分野もあれば伸びている分野もあり、すべての変化についていい面もあれば悪い面もあるということで、我々が今後やっていくべきことを考えていく上で参考になるご意見であったと思います。付加価値づくりを行っていくべきで、それを小さなものでも発信していく必要があるのだと、そのようなご提案でありました。

今日は若者を定着させるような地域に向けてということで、挙手の上ご発言いただければと思います。

○神部委員

資料1-2で人の移動の状況とありますが、仙台の場合は東北5県からの流入という面もあるのですが、それはもう流出入のネットで見た上での数字ということではよろしいでしょうか。

○（事務局）経済企画課長

資料上では転出数しか示しておりませんが、転入数も手持ちではございまして、20歳代の転入数を申し上げますと、1万8114人、その中で一番多いのは東北5県からの転入で31.7%となっております。30歳代の転入数については8404人、東北5県から転入している割合は23.2%となっております。

○神部委員

人口について流出入のネットできちんと見ていかないとミスリードする可能性もあると思いますので、両面でみていただければと思います。

質問ですが、ダイバーシティ経営推進と多彩な人材の需給拡大という考え方については、私もその通りかと思うのですが、このターゲットについては全体で何社と見込んでいますか。

○（事務局）経済企画課長

何社という想定まではありませんが、市内企業の中においてそれぞれの成長の度合、整理の仕方があっておられます。例えばターゲット1に対する支援の中で、地域中核企業輩出集中支援というものがございます。こちらは今年度から実施しているもので最大5社／年度支援していく整理になっておまして、次年度も継続する場合は追加で5社支援していくこととなりますので、最大計10社になろうかと思えます。

○神部委員

これは誰がやるのですか。ターゲットを分けて、具体的に支援して、伴走型でやっていくというのは誰がやるのですか。

○（事務局）経済企画課長

本市の方でそれぞれ事業化し、事業によって委託事業者であったり産業振興事業団に在籍している専門家を活用したりしながらやっていくものになります。

○神部委員

基準を決めて、そういう方々が実施されるということですか。

○（事務局）経済企画課長

そうです。

○神部委員

地域中核企業は5社ということですが、一方で、仙台市内には中小企業が2万社ほどあります。雇用拡大の観点から、5社を支援することで人材が何人増えるのか、2万社のケアを行い、雇用を増やせないのか。その辺の比較検討はなされたのですか。

○（事務局）経済企画課長

最大限に地域経済へ波及効果をもたらすにはという観点から、どのような企業を支援していくべきかを考えたときに、地域を牽引する存在となるような企業をより多く輩出していく必要があります。その中において、本市の限られたリソースで最大限できる範囲が、おそらく5社であろうと思っております。その5社は成長の可能性がある企業として選定しているもので、成長の中には、今おっしゃったように、人材を地域にとどめるとか、呼び込むとか、そういったことができる、雇用を生み出すような企業を目指すことも含めて支援をしております。

○神部委員

勝ち組を対象にして支援して雇用を増やしていく考えだと私は思いました。前回も「売上が

伸びていない企業は駄目」という話があったのですが、現実には日本経済全体で先が見えないような状態で、売上を伸ばせないから駄目だという捉え方はどうかと思います。企業は努力しながらやっているのに、ターゲットの設定をもう少し検討すべきではないでしょうか。やってみただけで5社で雇用が10名増えただけということになりかねないのではないかと思います。その辺はお考えいただきたいと思いますが、例えば人材の需給拡大の方も、こちらはまだ具体的なプランではないということですか。

○（事務局）経済企画課長

こちらについては来年度から新たに取り組もうというものの案として掲載しております。

○神部委員

戻ってくる方々に対して、切り口としてIT企業と書いていますけれども、なぜIT企業だけなのですか。

○（事務局）経済企画課長

地域のIT企業が首都圏で働いている方々の転職先として、非常に可能性があるかと捉えておりまして、これをふまえ地域のIT企業を対象に検討したものになります。

○神部委員

むしろ仙台市の人口規模を考えればIT企業だけではなくて、例えば近郊の農業も十分ビジネスチャンスとしてあるわけです。業種をもう少し広く考えてもいいのではないかと思います。

○（事務局）経済企画課長

「②U I J ターンを契機としたデジタル人材育成・リスキリング」については可能性の高い分野としてデジタル人材を切り口として検討したものになっておりますが、一方で「①ライフステージの転機を捉えたU I J ターンの促進」については、業種を限定せずに考えておりましたので、その点は委員がおっしゃったような趣旨も踏まえて実施していきたいと思っております。

○神部委員

所謂、理念というか考え方は良いのですが、具体的に実効性が上がるかどうかを吟味していただきたいと思っております。ダイバーシティ経営の推進でも一番抜けている視点は、学生や職者にどう訴求していくのか。

○（事務局）経済企画課長

本市としても優れた取り組みを実践している企業の取り組みを、より多くの方に知ってもらえるように周知広報を行っていくことで、地元の企業はもとより、学生や求職者の方々にも、最終的に訴求できるようにしていきたいと考えております。

○神部委員

今、就職先を決めているのは実態として誰になっていきますか。

○（事務局）経済企画課長

保護者の方が多いというお話もよく伺います。

○神部委員

そういう認識であれば、ダイバーシティ経営を実践している企業があることを親御さんに理解してもらう必要がありますよね。そういうブレイクダウンしたレベルでも実効性を上げる施策を考えていかないと、空振りに終わるのではないかと思います。理念はいいと思いますから、ぜひ現実的に組み立てをよろしくお願ひしたいと思います。

○（事務局）経済企画課長

周知広報のターゲット含め、おっしゃっていただいたご意見を参考にさせていただきたいと思います。

○神部委員

横手市では市内で拠点を設けて、高校生とか、地域企業の若手の社員を対象に定期的に勉強会をやっています。その中で、地元企業を見学したり、IT リテラシーの理解促進に取り組む研修を定期的に行っているようです。我々商工会議所も 11 月に就職の説明会、普通高校も今回新たに取り入れて行うようにしますが、いろいろトライをお願ひしたいと思います。

○（事務局）経済企画課長

若い世代の方々に地元企業をよく知ってもらう取り組みは本市としても重要であると認識しております。昨年度からセンダイシゴト大学という取り組みも始めておりますので、いただいたご意見もふまえながら、施策の拡充についても、今後検討して参りたいと思います。

○中嶋委員

質問ですが、ターゲット 1、2、3のうち、重点的に支援されたいターゲットはあるのでしょうか。

○（事務局）経済企画課長

ターゲット 1のところは先ほど申し上げた通り、今年度から地域中核企業輩出集中支援を実施しているところです。ターゲット 2以下のところは、現状において不足している部分かと思っておりますので、そのような意味ではターゲット 2が新規事業として、今回提案させていただく部分が多くなっております。

○中嶋委員

そうするともしかしたらターゲット 2が重点的な支援対象になり得るということですかね。

○（事務局）経済企画課長

そうです。

○中嶋委員

わかりました。伴走支援に関してですが、これは補助金的なものも含む伴走支援なのか、或いは専門家による支援になるのでしょうか。どのように検討されているのでしょうか。

○（事務局）経済企画課長

デジタルを切り口とした伴走支援については補助金とセットで専門家による伴走支援を行う

ものとして考えておりました、人材を切り口とした伴走支援については、補助金というよりはコンサルティング的に専門家の人の意見をいただくという形での伴走支援を考えておりました。

○中嶋委員

デジタルを切り口とした伴走支援については、例えば IT 導入補助金のようなものが近いということでしょうか。

○（事務局）経済企画課長

そのようなイメージでございます。

○中嶋委員

わかりました。中小企業によっては採用した人材ができるだけ早期に売上を上げて欲しいという経営的な要求があると思います。だとすると中小企業においては、人材を採用したとしても育成するだけのコストを負担することができないのではないかと考えております。例えば、私のような中小企業側の立場だと、人を採用したら補助が受けられる、みたいな非常に都合のいい話かもしれませんが、そういったものがあつた方がありがたく感じるのではないかと考えていました。

○千葉委員

視点を未来に向けてお話をしたいと思います。これまでの会議の中でも、資本主義社会の中では企業が大きく成長したい時には、マーケットが大きいところに流れていく。そうするとやはり首都圏であったり、海外市場であったりを目指していく。そうすると技術や人材の集積地ができあがり、成長したいと思う若者がそういったところに向かっていってします。これはもう物理的な重力のようなもので仕方がないと思います。ただ、高度成長期から成熟社会に移り変わっている中で、資本主義以外の価値概念が重要になってきているのではないかと考えています。なかでもウェルビーイングの考え方があります。ウェルビーイングな考え方という、人と社会をどのようによりよくしていくか、といった分野で見たときに、実は課題というのは、首都圏よりも地方にたくさん出ている。

全国各地、大体課題が同じような状況であれば、いち早くそこに本気で取り組む地域であったり、自治体だつたりの取り組みが注目されるでしょうし、ウェルビーイングもおそらく、経済というか、今ある SDGs から SWGs とか、GDP から GWP とか、いろんな言い方がウェルビーイングに関してされていますけれども、そういった新しい経済圏がしっかりと回るようになってくると、そこから起業がたくさん生まれてくるのではないかという感触を持っています。

その起業家というのはより地域に密着している。まさに農業の話もありましたが、製造業であったり、物価高や人材不足であったり、円安であったりいろんな状況の中でそれを解決するようなウェルビーイングが具体的に結びつくと地域の循環が起こる。ニュージーランドとか他の国を見てみると、ウェルビーイングの予算を結構とっています。そこに対して大学とか国ももちろんそうですが、研究者が入って、いかに社会を循環させるかということを考えています。私

もまちづくりをやっている中で、よくそんな儲からない仕事しているねということを昔はよく言われて、最近地方創生という言葉が出てからあまりそういうことは言われなくなりましたが、実際にやっぱりそのような活動がまちの経済、将来に繋がっていくという事実があると思いますので、そこをもっと研究開発できるような予算をしっかりと取っていくべきかと思っていました。

○福島会長

ウェルビーイング予算は具体的にどういう使われ方をされているのですか。

○千葉委員

社会の仕組みというのは、資本主義であればマーケットが大きい方に流れていくというのと一緒で、実は社会課題をよく分析してみると実はマーケットの課題でもあります。生産者がしっかり物をつくれないと、輸入に頼らざるを得なくなってしまう。輸入に頼らざるを得なくなると、今度は円安が影響してくるということで、全部まわりまわって自分たちの首を絞めているという状況があります。この原理原則というのを中小企業はあまり理解できない。もっと大きい視点で国民も考えなきゃいけないですし、行政としても仙台市もしくは東北としてどういうビジョンを持って、サービスとして取り組んでいくかというところも実はみんなちぐはぐな状況です。

私、今、京都の仕事が結構多いのですが、京都ではフードテックという取り組みを京都府として結構取り組んでいます。今ある社会課題って現場で行き詰まっているようなものなのですが、行き詰まっているところにフードテックをどう打っていくかという視点で、実際には展示会をやったり商談会をやったり、そんなところで、大元の原理原則はありつつもいろんな予算を配分している形になっています。これが進んでくると、世界が注目してくるようになります。

今、京都には海外、今回は特にスペインが来ていたのですが、課題先進国になり得るような海外の国が日本、京都の取り組みに注目していて、今後の自分たちの国の施策に生かそうということで、勉強会の講演が始まっています。そのようなグローバルな視点で考えたときに、京都は「東京や大阪といった大都市とは違って、自分たちの文化を重宝するんだ」とはっきり言っていたので、そういった視点が仙台にもあるといいのではないかと思います。

○福島会長

ウェルビーイングって漠然とした概念ですけど、すごく注目されている概念で、京都はそういう先進事例みたいな形で確かに取り上げられていますよね

○千葉委員

京都大学とか、やっぱり学識も入って、今一緒に脳科学の研究を食品に生かせないかというプロジェクトをやっているところです。

○福島会長

ある意味地域のアイデンティティといいましようか、特徴みたいなものを本当に産官学挙げ

て作っていくみたいな動きなのではないかと把握しているのですが。

○千葉委員

社会課題が大きくなってくとそれがマーケットに比例していくと思います。今はまだそこが見えていないだけで、おそらく深刻になればなるほど、需要というか、引き合いが増えていくので、そこを商売にしようという人達が増えていくのだと思います。種が生まれてきたばかりでまだ見えてきていません。ただ、これが形になると一気にレッドオーシャンなってくるような状況なので、そこにいかに早く入っていくかだと思います。

○田口委員

人口の動きを見ていると、例えばコロナ禍のときに地方の時代が来るのではないかという期待が高まって、一時東京圏への転出が少し減るような動きがあったのですが、結局コロナ禍が収まったらまた元に戻りつつあるという状況にあります。今お話がありましたように資本主義やグローバル経済といった市場原理に従う限り、マーケットの大きいところに流れていくという潮流を変えることは難しいかなということをつくづく感じました。

では、その中でどうすればいいのかという話ですが、千葉さんがおっしゃったことの中に答えはあるのだろうと思っていて、東京と同じことやって勝てるわけがないというところがあると思います。その中で、今回の事務局提案ですが、フレームワークからその考え方、取り組みの案のところでは、「ダイバーシティ経営の推進」、「多彩な人材の需給拡大」と非常に良くできたものだと思っていました。ただ、これを仙台市ではなくて、広島市とか福岡市に変えても同じではないかと。それぐらい良くできていると思ったのと、結局課題がどこでも似たり寄ったりになってきているとも思います。この良さを生かすためにはやはりもう1つ、仙台らしさを加えて、仙台ならではの施策に落とし込んでいく必要があるのではないかと。そうでなければ全国と同じ競争になってしまうという感じがしています。

これも答えがないのですが、例えば、他の地方都市が真似できない何かといったときに、絶対に真似できないのは、東京に近いといったような地理的な近接性や自然気候風土、こればかりは他の地域が努力で変えられない、非常に高い競争優位性があるものだと思います。例えば、東京から地方都市に移住したいと思ったときに、この地理的近接性が比較的ハードルを下げることになります。場合によっては二拠点居住、生活拠点を平日と休日で分けるといったようなことも比較的容易にできる。これを福岡はじめ、九州とか四国の方でやろうとすると移動の時間が物理的に取られてしまってなかなか大変だろうと思います。この地理的近接性は、非常に強みでありまして、東京一極集中の巻き戻しの地域としては、非常に交通インフラが整っていていいと、それは1つ大きな強みだと思います。

あとは、若い人が仕事を選ぶときに、先ほどの話と矛盾する話ですが、地域で選ぶというよりはやりたいことで選ぶということがあると思います。仙台にそのやりたいことをどれだけ用意できるかというときに、新しく創ってもいいのかもしれませんが、元から仙台にある、仙台なら

ではの産業はないのか、もう一度そういうのを見直してみることもひとつだと思います。例えば、仙台は情報通信・IT 産業が弱いから強化します、これと呼んでこようということになると思うのですが、後発でレッドオーシャンのところに行って経営成果が上がるのかというのは非常に難しいのではないかと思います。

では仙台に何があるのかと言ったときに、先ほど農業という話もありましたけど、もともとは1次産業から派生してきたというところもあります。まわりまわって、今、食料やエネルギーが世界的に不足するような時代に1つの大きな産業のヒントになるのではないかと思います。従来の再生可能エネルギーとも別の視点で、エネルギー産業、あるいは農業もアグリテックというものが進んでいますけど、色々なものと融合していく可能性があると思っています。そのようなものに可能性を見いだす人を、東京から近いという誘い文句とともに、仙台で少しやってみませんかというハードルを下げるということが1つあるのだと思います。

話が少し変わりますが、実際移住するとなった場合にポイントはやっぱり家族ではないかと思っています。働きたい人はもちろんですが、結婚相手が東北や仙台出身できましたという例は、結構周りではよく見ます。つまり、労働力としてみるのではなくて、生活者として、家族丸抱えにしてという視点が大事ではないかと思っています。

マクロ視点とミクロ視点が混在しましたがけれども、そういうのをトータルで見て、この事務局提案のフレームに付け加える形で仙台のよさを生かせるような細かな施策を落とし込んでいくと非常に面白いのではないかと感じました。

○千葉委員

私も仙台らしさという部分言い忘れていたなと思っていて、先ほど農業の話をしたのですが、環境省の予測データを見ると世界的に、日本は特に気温が上がっていくというシナリオがいくつか想定されています。そういう中で、日本の農業生産高をみると、高温障害も要因となって落ちていくと想定されています。

そうすると必然的に自給率が落ちていくのですが、東北、北海道については逆に上がっていくと想定されています。これは寒い時期に作物が作れるようになるのであがっていくと。そうすると、今、長野や栃木とかあの辺から下はブドウとかの高温障害がどんどん出ている中で、みんなどんどん北でつくろうという流れになっています。そうすると農業、アグリテックもそうですが、農業というのは東北、北海道の中では相当な成長産業で、この分野で成長していこうとするベンチャーも結構出てくるのではないかと思います。

ウェルビーイングの話に戻りますが、私はラグビーが好きでして、実はラグビー選手の中には世界一になるようなチームで活躍するような選手が日本のプロリーグで活躍しています。なぜ彼らが日本でプレーするのか調べてみると、ひとつは試合数が少ないということがありますが、今田口さんがお話しされたように家族を連れてくることのできる。家族と一緒にいることのできる時間がとても長い。選手が一番活躍できるタイミングって子供たちが一番小さい時期

と重なってしまいます。ヨーロッパであればずっと遠征していくと子供たちと一緒に生活が守れない一方で、日本だと試合数も少なく、移動距離も短いので、常に家族と一緒に旅行感覚で遠征できるということがあったり、気候がすごくよかったりというよさが結構たくさんあります。

そういった視点でみると、東北は気候がすごく安定していて涼しかったり、家族との時間を大切にできたり、一緒に過ごす時間も増えたりと色々な要素を持っていると思います。例えば、東北の、仙台の企業は、休みの期間をずらして割と平日にフレキシブルに休みを取れるような働き方ができて、そういう業界が多いとなってくると、仙台で働くのが一番ウェルビーイング的にすごく充実した生活ができるという認識が広まって、仙台に住みたいという話も出てくるかもしれません。色々な視点を考えたときに、経済だけではない視点でも仙台の強みは多いし、そこを少し洗い出してみてもいいのではないかと思います。

○福島会長

家族って結構、ウェルビーイングの概念が入っていますよね。一緒に過ごすとか、子供との時間を大事にできるとか。労働者として見るのではなくて、生活者として見るというポイントはやはり重要だと思いました。地理的な近接性の話でいうと、仙台は誤解されていると感じていて、西日本の人に対して「仙台から来ました」というと「すごく遠いですね」と言われるんですけども、距離的には名古屋と一緒になのです。だから 90 分ですっていうと驚かれます。仙台は北のものすごく遠くというイメージがあって、そのイメージチェンジが必要ではないかと常日頃思っております。

○羽山委員

私は仙台に I ターンできて今年で 10 年になります。仙台に来るときに、色々な人に「すごくいいところって聞くよ」と言われました。3年住めば「住めば都」で、もうずっと住みたくなくなるって言われて、何がそんなにいいのっていうのはイメージもあると思いますけど、実際には「子育てがしやすい」と言われました。公園が東京よりも多いとか道が広いという話で、10 年前ですけど子育てしやすいまちというのがイメージとしてありました。

私は子供を持つ選択をしなかったので実感としてはないですけど、そういうイメージは東京にいる友人はいまだに思っています。そのときは仙台に住み続けることはないと思っていたのですが、気づけば 10 年になります。なぜ 10 年も住んでいるのかと考えると、余白がたくさんあることが面白いからだ。課題が多いけれども、そこに対しての人材が十分ではない、やることがあるということがすごく面白そうなわけです。この施策の中で「U I J ターンを契機としたデジタル人材育成・リスクリング」についてはリスクリング以外の方法もあると思っています。

最近私が学生さんによく言っているのは、やりたいことが見つからないなら東京に出て、行けるのであれば東京の大手企業に行ったほうが良いと。逆に何かやりたいことがすでにおぼ

ろげにもあるのなら、仙台も含めて地域にとどまった方が絶対に楽しいよということを言っています。それで地域にとどまって色々な事業を立ち上げている 20 代が生まれてきているなど感じています。だからデジタル人材の育成とかリスキリングということよりもすでに顕在化している、それこそ社会課題みたいなものをリスト化してあげたり、そこに若者をマッチングしてあげることをした方が、よっぽど東北に貢献したいと思っている若手だったりとか、東北に縁がなかったけれども自分が社会貢献したいと思っている若手だったり、東京や海外も含めて優秀な方を呼びこむことにつながるのではないかと、リスキリングやデジタル人材という話を超えてもっと何かありそうだと話を聞きながら思っていました。

市内総生産の向上については、私はウェルビーイングの文脈でこの 6 年ぐらいデンマークに毎年通っているのですが、デンマークの方と話している中で、日本の生産性、1 人あたり生産性はなぜそんなに低いのかということをよく聞かれるし、ディスカッションをします。その時にまず第 1 に言われるのは、日本人は働き過ぎだと言われるのです。長時間労働をするがゆえに生産性が下がっているというロジックで、実際に長時間労働なので、そもそもクリエイティブなものを発想することができなくなっていて、生産性が下がっていると。例えば、デンマークは 1 週間当たりの労働時間 37 時間で 5 週間連続した休暇をとらなければいけないと法律で決まっています。金曜日は 2 時に仕事が終わって、みんなでお茶したり図書館に行ったり、家庭で過ごしたりしています。

すごく極論を言うと、仙台はすごく幸せなまちで、労働時間が短いのに生産性が高いということを実現できる、そういうストーリーは、実際に北欧では実現できているものなので、どうやったらつくれるのだろうかということは、引き続き私も模索していきたいと思います。

あと、私は今、女性活躍推進というところで、経済局のスタートアップ支援課にサポートいただいて、ソーシャルインパクトブースターに伴走支援をいただいていますけれども、女性活躍推進ということを考えたときに、働き方の選択肢が女性には少ない状態だと思います。これには色々な要因があるのだと思うのですが、紐解いていくと、やはり男性の長時間労働が労働市場において標準になっている限り、女性が家事労働の主体者にならざるを得ない、ワンオペにならざるを得ないということがあるので、男性も女性も含めて長時間労働が是正されることによって生産性が上がり、女性がもう少し労働市場に出ていく、経済活動ができるということに繋がっていくだろうと思っているので、ここにはトライし続けていきたいと思いますので、引き続きご支援よろしくお願いします。

○加藤委員

「ダイバーシティ経営の推進」の中のターゲット 2 に書いてあります、採用定着に関する課題解決の伴走支援というところが個人的に、会社的に気になっております。弊社も事業拡大に向けて採用活動をしている状況にありまして、ハローワークに登録したり、スタートアップに特化した求人サイトの方に登録したりしていますが、うまくいっていないような状況です。一

番人材が獲得できるのは派遣です。結局会社の求人を出すということはマッチングがうまくいかないと、弊社側はそうですし求職者側もそうだと思うのですが、採用に結びつかないと思っています。派遣会社に頼むと、弊社の事業や作業内容がわかっているので、基本的にはそこに合う人材を必然と選んできてくれるところがあるので、うまくいっているのは派遣です。

その他にうまくいったのが人材紹介会社からの紹介で、U I J ターンをされてきた方でした。人材の情報を持っている会社があって、そのようなところと伴走支援を絡ませていくと採用定着に繋がっていくのではないかと思います。私の経験から、派遣会社に頼むと人材コストが高くつく、紹介会社に頼めば紹介料を払う必要があるというところがありますので、中小企業が人材を採用するときに、このようなところを活用していくには補助金というのはありがたいと思います。あとは個人的に興味があったところとしては、「ライフステージの転機を捉えたU I J ターン促進」で、リアルイベントなどでのマッチングというようなところも興味があって、できればぜひ参加させていただきたいと思っておりました。また、U I J ターンで来た人がいるというお話を先ほどしたのですが、ぜひデジタル系だけではなくてスタートアップも入れて欲しいと思ったところです。

○長内委員

皆さんと重なるお話になるかなと思うのですが、私も I ターンで東京から震災の年に仙台に移ってきました。私の目的は震災復興で、いわゆる具体的に直接的な震災復興ではなかったとしても、地域の方の役に立つようにという気持ちで来て 13 年になります。

最初に仙台に来た私の印象は、ポテンシャルのあるまちでした。何か化けそうな人とか、出来事とかがあっても、13 年経ってそれが化けたというあまり変わらなかったというのが正直な印象としてあります。それはむしろ化けなくても住んでいられるからだと思うのです。そのままだでも生きていけるから。それはすごく幸せなことだけど、この会議が始まったときにもお話したような、仙台はぬるいということに繋がる話かもしれないです。この資料の 1 ページ目にあるように、成長したいと思っていない企業が半数というのはその通りかもしれないですが、これは日本社会が縮小していっている中で、むしろ現状維持ですら成長の現れではないかという気がしますので、そう簡単には言えないところかなとも思います。

では、そのポテンシャルのある人たちがなぜポテンシャルのままなのかというのは成長しなくてもいいということが 1 つあるのかもしれないのと、もしくは成功している事例を見ることができていないがゆえに、どうはじめていいかわからないということがあるような気がしています。13 年仙台に住んでいてこれは成功事例だというビジネスがどれだけあるかと、自分の関わった事例も含めて見ても、みんなが知っている商品とか、みんなが知っているあのブランドとなると、やはり昔と違って差別化の時代なのでわかりづらくなっているということもあるのかもしれませんが、やはり何か憧れる企業や人、物が全然ないような気がしているのです。YouTube とか SNS の影響で一部の飛び抜けたお店があって、そういうところは広報をしなくても、

長蛇の列ができていて、予約でいっぱいになっている。飲食にしても本当はおいしいし、いいことをやっても、そういうチャンネルに入り込めていないところは相変わらず厳しい状況が続いているとか、本当であればそういうところを応援したいという気持ちもあります。

先ほど2人の委員からもあったように、仙台らしさというのが、今回の施策にどのくらいあるのかと思うとやはり弱い気がして、先ほど広島でもどこでも通用しますよねとおっしゃっていたのはその通りだと思います。過去の会議でも仙台らしさがあったほうがいいという話はして、それこそ震災を経験したまちであるとか、東北の主要な都市であるとか。とは言え、やはり仙台らしさという部分は他の地域に比べると残念ながら弱いというか、仙台という言葉で思いつく何かが少ない気はしています。そのまちの特色、文化みたいなものをもっと打ち出したほうがいいのかという気がしています。少し可能性があると思っているのが、数ヶ月前に決定した音楽ホールとメモリアル施設です。今日、文化観光局の方はいらっしゃっていないかもしれませんが、やはり経済だけの話ではないと私はずっと思っていて、これからの仙台、市役所の建て替えもそうですけど、建築家の方が著名な藤本壮介さんという方に決まりましたけど、その方が来ることをチャンスとして使わない手はないと思っています。それは文化の話だけではなくて、経済と繋がって事業を動かしていくってことを考えていただきたいと思っています。

あと、この具体的な施策の話では、「多様なキャリアの人材確保」の中で、マッチングをする窓口については各所というお話でしたけれども、実際には今まで産業振興事業団さんもやってこられているでしょうし、さまざまな支援機関があってやってきているものだと思うのですが、過去に支援してきてどうだったのかというリサーチ結果というか、本当にどの施策がどのくらい役に立っていたのか、どのくらい企業の成長に寄与していたのかを、1度振り返ってみる必要があると思います。震災のときはもうマイナスになったものをとにかくゼロにするみたいな支援だったと思いますが、その後10年経って色々な支援もされてきたでしょうし、IT導入補助金もずっとやっている補助金なので、特に新しさもないわけで、その支援を受けた企業がどれくらいよかったと思っているのか、その辺がないがゆえにまた同じことをしているのではないかという気持ちになってしまうところがありました。産業振興事業団さんでさえ知らない方もまだたくさんいるというのが実情で、どのように広報されていくと本当にその情報を欲している方に繋がるのかとか、今までとは違うチャンネルを考えないと同じこと繰り返すのではないかという気持ちもあったりして、時期的に来年度予算要求の時期で、今年度はあと半年で何ができるのか私もわかりませんが、その辺が具体化するときにはしっかり考えていただければと思います。

○福島会長

政策のPDCAはまわせているわけですね。

○（事務局）経済企画課長

来年度の取り組みの案として今回主に記載しておりますが、おっしゃる通り我々が今まで取り組んできた施策の中で、何が足りていないのかというところは常に議論をしながら、取り組んできたところがございます。定量的に何か示せるものがあればよいのですが、なかなか定量的示せるものがなく、我々も事業者の皆様からのヒアリングであったり、支援者の皆様のヒアリングであったりとそういうものの中から、定性的なものにはなりますけれども、このような部分が大変で取り組んだ方がよいというところについて、案として出させていただきます。

○高橋委員

多分ですね、課題の深掘りがうまくできていないというか、事実とファクトはあるのですが、次にもう取り組みの案になっていて、ここに乖離があると思っています。どの案もすごくよく聞こえるのですが、ではなぜ若い世代が仙台に定着しないのかという解について、おそらく我々の方が問いの仮説を置いてしまっているのもう1個くらいブレイクダウンがあると会議の質がより深まるのではないかと思います。このままだと、人の課題なのか、まちの課題なのか、まち自体の魅力なのか発信なのかというところまでブレイクダウンされていないと我々としてはあれも違う、これも違うとなってしまいます。イシューの深堀がもう少しできていればと思うので、私は自分なりの仮説を持った上で施策と繋いでみます。

若い世代が仙台に定着しないのは、人の問題なのか、人の問題であれば経営者側の、企業の問題なのか、もしくは若手側の問題なのか、若手側の問題であれば、シビックプライドがないとか仙台に愛着がないとか幾つか考えられると思います。私は仮に経営者側の問題であるとします。私もたまにキャリアフェアみたいなものに行くのですが、私が今行っても入りたい会社が無いと思ってしまいます。これは経営者努力の足りないところで、それは私も含めて自戒の念をもって自分に言い聞かせていますけど、若者以上に経営者に魅力がないのではないかとこのことをポイントとしておきます。そうしたときに、会社の良い、悪いということが実は経営者が選ばれる努力を学生以上にしているのかということが問いとしてあるならば、今仙台市が取り組んでいる色々な施策の中にこのような中小企業一緒に巻き込むことによって、こういった中で若者と企業との交流の場が生まれることで、この部分は1つ解決できるのではないかと思います。

まちの魅力発信というものにつなげて話すと、私も仙台は悪い都市ではないと思いますけど、この施策案は広島でもどこでももしかしたら通用するかもしれないと。ただし、先ほど皆さんからも出ている言葉のひとつに仙台らしさとかグローバルってありますけど、市長も昨年来様々な場面に呼ばれて、防災枠組の話だとか、防災という観点で、仙台はコミュニケーションをダイレクトにグローバルな相手ととっているということは、仙台らしさとして発信できるひとつではないかと思っています。

私も支援している仙台グローバルスタートアップ・キャンパスは、普通のアクセラと違って

いて、グローバルな視点でグローバルなコンテンツでグローバルな人材を育成しようとするものです。この取り組みには学生がすごく集まってくる。やはり、外に向かったのグローバルなコミュニケーションを心がけているというのは、もしかしたら仙台が唯一他の都市と比べたときの強みではないかと思います。また、仙台グローバルスタートアップ・キャンパスでは、グローバルに今何が起きているのかを学ぶ機会があるので、経営者側も一緒に巻き込んでですね、自分たちの力を試してみるとか、そのような施策は経営者側の質も高めてくれます。あと仙台には結構良い会社ってたくさんあるのですが、経営者は伝え下手で、圧倒的に経営者と若手の交流機会が足りないの、そういった意味でも仙台グローバルスタートアップ・キャンパスのようなものに経営者も巻き込んでいけば自然とそういった機会にもなるかと思います。今回KPIがいわゆる経済的なマネタリーベースの金額だとすると、初めはえこひいきではないですけど、巻き込んでいく相手として地域中核企業から始めて、そこで成功事例を下に落としていくというやり方はひとつできるのではないかと思います。

先ほど定量的に示せないという話がありましたが、やはり今の時代はデータドリブンなのでデータは必要です。定量的なデータがないのではなくて、おそらくどういうデータを集めたら良いかというフレームワークがわからないのということが適切な答えだと思います。私も商店街での人流データを取っているのですが、どう見ていったらいいかっていう考え方や枠組みがわからない。なぜこの話をするかという、若者世代の仙台定着と言ったときに、若者の数がそもそも足りないのか、仙台に行ってみようと思っている若者の数が足りないのか、仙台に就職してもいいと思っている数が足りないのか、就職してもいいと思っているが就職できない数が足りないのか。ここを定量的に示していけばどこが課題であるのかわかりますよね。企業側についても同じで、どれくらいの企業があって、そもそも採用したいと思っている企業がどれくらいいるのか、その中でも本当に採用したいと思っている企業がどれくらいなのか。これも定量的に示していけば、施策は自ずと見えてくるのではないかと思います。これは民間だけではセンシティブで取れないようなデータも行政だと取れるので、若者の数や企業数というのは、一定程度変わらない考え方だとすると、このような指標感を持って、先ほど冒頭に申し上げた 이슈をしっかりと定めながら、解決策を考えていけば、より説得力のある話ができると思います。

私は遊具の会社をやっているの、珍しく今日、こども、まち、公園って発言が出たので、嬉しく思っておりました。仙台は実はそこが全然足りていないと思います。別に全国すべてみているわけではないですが、やはり他都市に比べて、実際、遊ぶ場所が、室内に限った話ではないですし、室内がいいとか悪いではないですが、やはり圧倒的に遊ぶ場所が少ないです。自然豊かな反面こういった遊ぶ公園、機会が少ないので、こういった場所が増えることで、より魅力的になれば嬉しいと思います。

最後に、冒頭誰がこれを支援するのですかという話もあったと思います。これは多分勘違い

して、コンサルは仙台でやってきたことがないのでできません。仙台には立派な経営者がたくさんいます。仙台で0とか1から立ちあげてきたような人たちが本来やるべきであって、東京の大手コンサルなんてできるわけがないです。そういうところをJV組ませるとか、絵空事ではなくて、仙台で、自分たちでやってきたような人達もいるのだということを顧みて、いい場面は仙台がいいところを活かして、コンサルという記述がちりばめられているものをたまに見るので、やはりそうではなくて、仙台のいいところはいいところ、支援者ももしかしたら地元ですごくいい人がいるかもしれない、そういったところとうまく組んでもらえば、いいところ悪いところの補いがうまくできるのではないかと思いますので、この辺りをご参考にしていただければと思います。今後、来年度予算を作るにあたっての何かヒントとかですね、参考にいただければと思います。各施策の連動性を持たせるとか、そのようなことがなされればより良くなるのではないかと思います。

○千葉委員

先ほどは遠い未来の話をしてしまったので、少し身近なところでの視点での話をします。全体的に漂っている閉塞感、これをどう払拭するかというところが、経営者としても、経営者も人間なので、新たな投資をするとすると借金をして、リスクを負うことになるので、この閉塞感っていうのは、結構もう蔓延してしまっているというのがすごくあります。

私結構若手スタッフと近い社長でして、普段から10代、20代くらいの社員と一緒に話すのですが、よくしているのは未来予測です。これからこの業界でどうなるのだろうみたいな話を問答しています。例えば、私は食がメインなので、京都なんかでインバウンドをたくさん見ていると、お土産屋ではお客さんの入り方が2つに分かれます。外国人にお土産の文化は、アジア圏は結構あるのですが、欧米圏にはありません。スーベニアってお土産という言葉で訳されますけど、欧米の人たちはその概念がなくて、ギフトしかないのです。それから買って帰るとい文化がそもそもなくて、仙台によく売られているような今の商品は、ほぼ外国人は並びません。ではどのようなところに外国人が並んでいるのかというと、その場で食べられるようなライブクッキングをしているところです。そういったところに外国人たちが並んでいる、そうしていくと仙台のお土産屋さんって、そうじゃないところももちろんあるのですが、結構多くの会社さんたちが旧態モデルで、保存料を入れて、日持ちがしっかりするような形で商品構成をしているし、工場的设计もそうになっています。その場合どうなるかというと、多分見られずのままなのです。インバウンドはこれからどれくらい伸びていくのか予測ができるのであれば、1割は幾らでもそういった目標でふやしていこうかというところで、どんどんその未来予測から勝ち筋の予測になっていって、そうになっていくと、事業計画と、投資計画、人員計画という形で、スタッフに対して、多分5年後ぐらいが結構給与上げられると思うよというような話を休憩室でするとそういったやっぱり希望というか、こうやって会社は成長できると思っているみたいな話を常にしているので、スタッフたちは、自分たちをアピールしてきます。若者の方から

そのように展開していくのであればこういう仕事でこういうことをやりたいですという話をしてくれるようになります。そのようなあらゆる閉塞感を払拭していく、お金とか、経済とか組織とかそのような話ばかりしている中で、ウェルビーイングの話は抽象的ですが、機運を上げていくような話が必要だと思います。

先ほどの田口さんの話にあったように他の地域を見ていると、これはたぶん数年後仙台で起こる話だなということが結構見えてきます。このような会議にもそのような視点をもった外部人材がたくさん入っていると、仙台たぶんその辺欠けていますよというような話もたくさん出てくるので、そういうのは業界ごとにあると思うので、全体的な閉塞感を払拭する何かみたいなものはあってもいいのではないかという気はしました。

○田口委員

報道のとおり、最大の話だと思いますけれども、P SMC 撤退の話がありました。基本的にまだ事業が着手する前ということで、経済面で何か大きな損失が生じたということではないのですが、やはりかなりの衝撃があったということ、期待感が高かっただけに失意も大きかったということでございます。

情報がない中で簡単に試算すると、大体1,348億円ぐらいの総合的な経済効果、県内のGDPを1.1%押し上げる効果、こんな大型な投資というのは今まで、近年稀になかったということの中で、次に簡単には向いてはいけないと思うのですが、ただやはりP SMCが31自治体の中から宮城県に決めたというのは間違いなく東北にはポテンシャルがあり、いつP SMCと同じレベルの大きいものが来てもおかしくないですし、今回1年間色々ともものづくり関係で動きがみられたものについては決して無駄ではないと思っています。

今日は企業立地の話はありませんでしたけれども、仙台市もそういう流れのまっただ中で、やはりピースの1つとして大型の誘致といったものを進めていただくと、これは決してサンクコストにはならないということだと思いますので、ぜひこの辺は継続して取り組んでいただきたいと思います。

○福島会長

そうですね。すごく長い目で見ればどう転ぶかわからないですよ。いろいろご意見いただきましてどうもありがとうございます。時間が迫って参りましたので、最後に郡市長から本日の議論を聞いてのコメントをいただければ幸いです。

○郡市長

委員の皆様方から本市がもっと考えていく必要がある部分を中心にご意見をいただけたのだと思っております。感謝申し上げたいと思います。経済の話だけでないという議論、これはまさにその通りだと思っております。

暮らし向きがどう便利なのか、楽しいのか、或いは教育レベルはどうか。様々な観点から、経済の活性化というのは図っていかねばいけないのだということもまたあわせて考え

させていただきました。本市でもこのところ、部局横断的にいろんな政策を打ち出していくこととしておりまして、そうシフトしてきているところだと思っております。

今日いただきましたご意見も、職員も皆しっかりと聞いているわけですし、これから先、予算編成に向けて、光るものが出てくるに違いないということを私も期待しながら聞かせていただいたところでした。本当にありがとうございました。

○福嶋会長

簡単に総括させていただきますと、仙台らしさをもう少し取り込むべきという話は、結構たくさん委員の方からご意見出ておりました。

あと、先ほど市長からですね、生活者として見ましょと。ウェルビーイングの話の中では、「幸せのまち仙台」みたいな、そういうのも1つキャッチフレーズになるのではないかなというようなご意見もありました。

あとは、コミュニケーションですね、仙台ができていくこと、あるいは仙台はどのようなまちなのかという、それがしっかり伝わっているかという話と、経営者の魅力が若者に伝わるような施策もあるのではないかな、いろんなご意見が出ました。

私も若者とつき合っていて、若者って意外に自分のやりがいか、存在意義があまり見えてない。まだ若いのでそうだと思うのですが、そういうものを与えてくれるまちというのは確かに意味があるのではないかと。自分がどういう役割なのか、どういう存在なのかというのは多分就職活動の中でいろいろとすごく考えることになります。その時に、自分がここにいる存在意義が何であるかを感じられるまち、地域というのは、若者としても定着に繋がるのではないかなということは、一教育者として感じております。

4. 閉会

○（事務局）経済企画課企画調整係長

皆様、長時間にわたりご議論をいただきまして、まことにありがとうございました。本日皆様から、ご意見、ご提案を次回の会議に向けて、事務局で整理をさせていただきたいと思えます。次回会議開催日については現時点で未定となっておりますが、できるだけ早いうちに日程調整させていただきたいと思えます。なお追加でのご意見がございます場合には、合わせて配布をいたしました様式により、10月18日金曜日までに事務局にご提出をいただければ幸いです。書面により提出いただいたものについても会議中のご意見として承ります。それでは以上をもちまして第36回仙台市中小企業活性化会議を閉会とさせていただきます。誠にありがとうございました。