

平成27年度第1回「富県宮城推進会議」幹事会 議事要旨

日時 平成27年10月30日（金）13:30～14:45

場所 宮城県行政庁舎9F第一会議室

出席者 別紙「出席者名簿」のとおり

1 開会

交代のあった幹事について、事務局から紹介

(進藤幹事長 挨拶)

平成27年度・第1回「富県宮城推進会議」幹事会を開催するに当たり、一言御挨拶を申し上げます。

東日本大震災の発生から4年半が経過し、国が定めた復興期間10年の折り返し地点を迎えようとしています。県内企業においてはハード面の復興は終えても、当初計画したとおりの経済活動を行えない事業者が多いと聞き及んでいるところです。

販路の喪失や労働者不足といった課題は、これまでも取り上げられ、様々な方々が各種支援事業を展開しておられます。今後は地域全体を見通し長期的視点に立った戦略的な支援と、各事業者の個々の状況に応じたきめ細かな支援を、関係者が一丸となって展開していくことが必要かと存じます。

さて、今回の富県宮城推進会議幹事会では、『富県宮城の実現』の観点からも、重要な指針となる二つの計画としまして、「地方創生総合戦略」と「中小企業・小規模企業の振興に関する条例」に基づく基本計画が、議題となっております。

一つ目の「地方創生総合戦略」は、4月の推進会議で各団体のトップから貴重なご意見をいただき、それらを踏まえて策定されておりますので、その結果の報告をいただきます。

二つ目が今日の主要な議題となる「中小企業条例」です。これは今年度中に県で基本計画を策定することが予定されており、地域経済全体の発展を考えると、県内企業の99%を占める中小企業が健全な経済活動を行える環境を整えることが、大変重要だと思います。

皆様から中小企業振興に関する御所見をできるだけご披露いただき、県の計画策定の一助となるだけでなく、会議参加メンバーの間で今後の企業支援のあり方について、認識の共有が図れればと考えております。

それでは、本日も「富県宮城の実現」に向けた取組を加速させていく上で、有意義な会議となるよう活発な御議論をお願いいたしまして、開会の挨拶とします。

※以降は、会則第6の規定により幹事長が議長となり議事を進行。

2 副幹事長選出

幹事互選により宮城県経済商工観光部吉田部長を副幹事長に選出。

(吉田副幹事長 挨拶)

本日お集まりの皆様におかれましては、本県の産業振興の推進、そして東日本大震災からの復旧・復興に向けて、多大なご尽力を賜っておりますことに対しまして、改めて感謝申し上げます。

進藤幹事長をしっかりと支え、そして一日も早い復旧・復興、富県宮城が実現しますよう努めてまいりますので、どうぞよろしくようお願い申し上げます。

3 報告

事務局(宮城県 小林震災復興政策課長)より資料1-1~1-4に基づき、「宮城県地方創生総合戦略」について報告。

4 意見交換

事務局(宮城県 佐々木商工経営支援課長)より資料2-1~2-7に基づき、「中小企業・小規模企業の振興に関する条例」について説明した後、条例において役割を規定されている団体を中心に意見聴取。内容は次のとおり。

(宮城県商工会議所連合会 今野常務)

提案されています中小企業条例は、議員提案ということですが、商工会議所では素案作成の前の段階からいろいろヒアリングをしていただきました。本日の案には、会議所の意見をうまく反映をしていただいたものと感じております。

本日私に求められていますのは、今、実際の相談業務・支援業務ではどこに力点を置いているか、中小企業・小規模企業の課題がどのようなものをまず皆様に基本的な知識として得ていただくために説明を、ということかと認識しております。最近の事例といった限定されたものになるかと思いますが、若干お時間を頂ければと思っております。

まず、商工会議所が行っている経営支援の概要は、お隣にいらっしゃいます商工会連合会とほぼ同様です。会議所は、県内にある六つの市の一つずつ置かれています。塩釜・石巻・気仙沼・古川・白石、それに仙台を含めて六つです。そういった関係もあり、各市の産業振興策と日常的に非常に深い関わりを持ちながら、事業展開をしております。さらには、宮城県の様々な産業政策や、最近では国の中小企業基本法、小規模企業の振興基本法などで流行言葉になりつつある伴走型支援にも対応させていただいている状況です。

六つの市の事業にそれぞれの商工会議所が対応しておりますので、仙台の相談体制からお話を始めたいと思います。仙台の場合、囑託の職員を含めまして62名の職員がおりますが、そのうちの30名が経営指導員、またはそれを補佐する補助員という立場であります。この30名が日々、小規模企業の各種課題への相談対応、一緒になって解決をするといった業務に当たっている状況です。

最近受けるご相談の中で増えている傾向のものとして、一つはやはり売上の減少であることは明らかだと思います。具体的には、新しい顧客をどうやって獲得したらいいかに関するご相談です。例えば、オンラインショップを開いたけれども、技術的にどうしたらいいかわからない、どんな仕掛けをすれば顧客が増えるかといったご相談が増えております。また、もう一

つが、人材不足への対応として、設置の義務がない小規模企業まで就業規則を整備することで、せっかく入って頂いた人材に定着していただくとするものです。こういった制度が完備されているからうちはどうぞと言うための体制整備に目が向いているようです。

それらに関連するもので、商工会議所として最近力を入れている例を3点ほど挙げさせていただきます。一つは創業と経営革新の支援です。これは、商工会議所だけではなく行政機関や金融機関とも連携しながら行っているものですが、商工会議所としては、単に創業したからいいというのではなく、1年後、2年後、3年後、さらには5年後と時間の経過とともに事業者の課題は変化してきますので、それを追いかけてながら一緒に解決し、末永い成長を期待するための支援に力を入れてまいります。二つ目は、経営計画の策定支援にも大きなウエイトを置いております。国の各種補助金を獲得したり、金融機関の融資をお願いする場合には、経営計画がしっかりしていなくてはなりません。これも、私どもの指導員が計画の策定そして遂行のところまで一緒になって取り組んでいます。三つ目は、中小企業とは言っても、経営の課題が非常に高度化してきています。経営指導員も一生懸命スキルアップを図っていますが、なかなか追いついていけない状況があることから、弁護士、社会保険労務士、税理士、そういった専門家の方々に、エキスパートバンクというものにご登録いただいて、相談対応するというような、これは宮城県の支援を頂きながら展開をしている事業であります。こういったことで、様々なレベルの質問に対応できるような体制で臨んでおります。

視点を変えまして、宮城県商工会議所連合会という組織、それから東北六県商工会議所連合会という組織の事務局も仙台商工会議所で担っておりますが、特に震災後の宮城県の商工会議所連合会として、新たに二つの大きな事業を展開しています。一つは、遊休機械無償マッチングプロジェクトです。一言で言いますと、全国には514の商工会議所がありますが、特にものづくりの盛んな地域で、使わない機械や入替を考えている機械を無償で頂戴し、被災地へお届けするものです。お届けのための費用等は、全て義援金で賄わせていただく仕組みを構築しました。これは、もし今後、不幸なことにまた別な地域で災害があったときにすぐに運用できる仕組みであると、国からも高い評価を頂いております。実はこの仕組みは、今年度で一旦お休みをすることにしております。被災企業のニーズがもう変化していることが理由ですが、あくまでもお休みということで、仕組みだけはいつでも再開できる形で残しております。

二つ目は、販路の回復・拡大に最重点で取り組ませていただいております。これも宮城県の支援のもと、商工会連合会や中小企業団体中央会、それから物産振興協会の力もお借りし一緒になって行っている事業です。具体には、伊達な商談会という個別の商談会を毎月2回程度、通年で行っています。また、バスツアー型商談会として、全国のバイヤーをバスに乗せ、被災地や、モノを作り加工している現場も実際に見ていただいた上で、個別の商談に臨む仕組みです。数で申し挙げますと、今年の4月から9月末までで、665件の個別商談を実施しています。お陰様をもちまして、一般的に商談当日の成約率は5%程度というのが通説のようですが、20%前後と高い当日成約率を誇っておりますし、約70%は継続成約という状況です。我々としても当初からは想定もしなかったほどの成果に結びついております。商談会は人材育成という側面も持っております、セミナーの開催や商談会の場に商工会議所職員・経営指導員を必ず同席させるといった取組によって、スキルの向上を併せて図っております。

こういったことを連合会として実施してまいりましたが、復興の状況を見れば、土地の嵩上

げが済んでないところもありますし、販路の拡大も復興に限定したものではなく、大きな課題だろうと思っております。また、特に宮城の食をアピールすることによって、交流人口の拡大、インバウンドの拡大に繋がる可能性も、持っているのではないかと考えています。

そのためにも、先程お話をしました商談会で、なぜこういう成約率を得ることができるかというところがポイントとなりますが、商社や百貨店のバイヤーOB 3名の方に、コーディネーターとして会議所に常駐していただいています。その方々が、売り込みたい市場に合わせて商品を磨き上げたり、商談自体に慣れていない生産者に事前の心得・準備を指導したり、商談が終わればアフターフォローとして見込みのありそうな商談のために一緒になってここを少し変えてみようといった提案まで行っています。これらが高い実績に結びついている大きな要因だと思います。なぜこのような方式を取ったかという点、前段でお話しした遊休機械マッチングの経験に基づいて考えたからです。集めた機械がどれくらい使用したものなのか、どの事業所に合うものか、商工会議所職員ではわかりませんでした。しかし、機械工具関係の卸商社OBにお手伝いいただくことで、インターネット上の写真、機械の型番、製造年月日などの項目が分かるだけで、「これは、あそこの事業所さんで役に立つ」といったことがすぐわかるようになりました。プロを媒介させることで成果に結びついていくことが、商談会の方式でも同じだろうと考えるようになりました。ただ、コーディネーターや目利きといった人は、どの分野においても、とにかく知識を持っていれば良いというものではなくて、地域の実情をどれだけ把握しているかが重要です。その地域の特性やマーケットを知り尽くしている人材をいかに確保できるかというところが、大きなポイントだろうと思います。

今回の中小企業振興条例の中でも販路の回復・拡大が必要であるとか、あとは人材の育成が必要であるということを謳っておりますが、販路にとっては人材育成が一番大きな課題ではないかと考えています。人材をいかに確保するかも大事ではありますが、条例ができてこれから実際に事業に落とし込まれる段階におきましては、ぜひ柔軟な対応でこの販路回復・拡大と人材の活用の仕方を組み合わせるかたちで考えていただければと思っております。

(東北学院大学 柳井教授)

教育機関という立場でどのような貢献ができるかということについて、少しお話させていただきます。東北学院大学の今年度の卒業生は、2,647人です。そのうち、宮城県内に本社を置いている企業に就職した学生が、全体で33.6%になります。東北地方に広げて文系男子に限りますと60.5%、理系の男子では38.9%で、宮城県が一番多くなっております。これをずっと時系列に蓄積して計算していきますと、卒業生が約17万人いるうち約7万5千人の卒業生が、地元宮城県に就職していることとなります。この人数は多賀城市の人口よりも多く、一大学としてはかなり地元へ人材を輩出していることとなります。そういった点からも、地元の中小企業に多数かつ多様な人材が入っている事が容易に想像していただけたと思います。一方、本学の産学連携推進センターを通じまして、様々な装置や製品の開発や技術面での支援等でも貢献させていただいております。

大学全体の取組としましては、去年、文部科学省の公募事業であるCOC事業〔地（知）の拠点整備事業〕に採択されました。この事業のねらいは、学生に教育をしっかりと行って有為な人材を輩出し地域コミュニティの中核的存在として活躍せよということです。ところが今年

になってCOC+事業が始まりました。これはどういうことかと言いますと、県内の大学が連合して、地元に残って頑張る人材を育てなさいということです。しかも、ただ残るだけではなく有為な人材としてしっかりと育て上げて地元の企業に送り出さなさいということです。さらに、学生自身も自ら選んで地元の企業に就きたくなるように環境づくりのお手伝いも自治体や企業と一緒にやって行いなさいということです。こういったことを企画し実行するのがCOC+です。COC単体は、私ども東北学院大学以外にも東北工業大学、宮城教育大学の3校がCOC事業を既に実施していましたが、COC+は、これだけでは足りないのので、宮城県とも協定を締結させていただきまして、現在は11の大学と仙台高等専門学校が連合して事業を始めようとしております。今日お配りしました資料の一番下に参加校がリストアップされています。この資料は全体として私たちが教育プログラムを開発していく中で、こういったことができるかを図化したものです。資料の左上の方が、連携を組んでいる大学や高等専門学校が取り組むべき内容、その右側が主に地元の中小企業の役割を示したものです。そして、下の方が自治体と金融機関の役割です。

例えば、宮城教育大では高大連携、つまり高校生の頃から将来を見据えた教育を行い、大学に入って地元のことをしっかりと考えられるようなプログラム開発を行っていきます。東北学院大学では入学してきた学生、東北学院大生だけではなくて連携校の学生に対して、キャリア教育を行ったり、働くこと自体が課題発見になるようなインターンシップを行ったりして、やがては企業の経営革新に繋がっていく、そんなインタラクティブなプログラムを考えています。資料にはディープ・アクティブラーニングの記載もありますが、これは単に学べば良い、何時間の授業をこなしましたというようなアチーブメントな教育ではなく、座学と実践教育を連動させてその場で課題や問題点を把握し、解決策が考えられるような学生を養成して行きます。

なぜ、この11大学と高等専門学校が連携したかと言いますと、2018年問題とも言われていますが、近年、どこの大学でも受験生が減ってきており、大学自体の経営も厳しくなりつつあります。地域の衰退は自らの経営基盤に巡り巡って響いてくるわけです。そういった意味でも、このCOC+事業はかなり真剣味があるスキームになっているというのが私自身の印象でございます。

この事業を全体として音頭取りをしていただいたのが宮城県でして、互いに連携協定を結んで、協力できる部分は協力しましょうという話になっております。また、事業のエンジンの役割を果たすのが協働教育推進機構（東北学院大学に設置）です。ここで教育プログラムを開発して、関係大学と協働で、単位の互換を前提としたキャリア支援を行ったり、教育の質を高めていくようなFD教育、職員の質を高めていくSD教育を実施したりして行きます。その他、高大連携を中学校にも拡張して行こうという話も出てきています。

このようなスキームの中で、宮城県と仙台市、民間企業ですと七十七銀行と、協定を結んでおります。今後は締結先をもう少し増やしながら、網の目のようなネットワークを作り上げていこうというのが、私たちの考え方になっております。

こういった県や企業、金融機関と連携を取っていく為に、私はいくつかのポイントがあるのではないかと考えております。まず、1点目は、企業がイノベーションを起こしていくということです。日本全体の統計で言いますと、3年以内に5人未満の企業では6割くらい、5～29人未満でも半分以上が辞めてしまうそうです（注：厚生労働省 2011年新規学卒者）。学生

と企業お互いが不幸になるような関係で地元で定着してもらうことは避けなければなりません。5年後には地元企業定着率を10%アップさせるよう文部科学省から言われており、それに向かって一生懸命走っておりますので、各企業にも経営革新を行っていただければと思います。例えば、商品も単に作ったというレベルではなくて、ターゲティングをしてマーケットインのものづくりを徹底し、商品の差別化、高付加価値戦略化、新技術・新手法の確立など、あらゆる側面からの商品・サービスづくりをお願いしたいです。そのためには大学等をうまく使っていただければと思います。2点目は、そういった企業同士が単体で成功しても地域は必ずしも活性化しないということです。企業、大学、自治体も含めた、言ってみれば総力戦が必要になります。個別に戦うのではなく地域全体で戦う仕組みをつくる中で、相互に人材交流、情報、もの、カネ等のシームレスな関係を構築しなければなりません。3点目は、先程、県内主要産業の説明がありましたが、特に食品産業を見ていますと、地域資源との関わりが非常に重要です。やはり漁業は漁業単体で、あるいは、加工業は加工業だけで考えていますと、いつのまにか原材料は別の地域から持ってくるようになってしまいます。なるべく情報の通りをよくして、お互いがこういう技術を持っている、こういう人材がいる、そのようなことがわかる関係性を作って、地域資源を有効活用していくことが大切です。さらには、COC+に限ったことではありませんが、売れる商品だけではなくて必ず買ってもらえる商品を作り上げていく取組を、連携しながらやっていければと思っています。

COC+事業は実施前の段階で、取り組むべき課題や問題もありますが、各大学とも本気になっておりますので、ぜひご協力をお願いします。

(東北大学 進藤理事)

本学の場合も卒業生を是非定着させたいと思っていますが、地元でどういう企業が増えていくかということ考えた時に、本学の場合は出資事業などを通じて大学発のベンチャーを育てていきたいと考えています。また、先程イノベティブな経営が大事だという話がありましたが、中小企業の若手、二代目経営者の方々が新しい事業に踏み出していくための事業計画を立案できるようなイノベティブなプロデューサー人材あるいは、プロデューサー人材をつくる支援人材の育成を実施しています。これも、地方創生という意味では非常に大事なことだと思いますので、少し違うコンポーネントですが、ご紹介させていただきました。

また、大学は教育機関というだけではなく研究機関でもありますので、研究拠点からの産業集積づくりについて、非常に重要な力を発揮する場所かと思っています。今でも素材技術や次世代自動車、次世代医療など様々な取組をしていますが、最近では国際集積エレクトロニクス研究開発センターのもとで、電子部品や自動車部品に係る集積エレクトロニクス技術の研究開発拠点として自治体や地元企業・団体、みやぎ高度電子機械産業振興協議会、みやぎ自動車産業振興協議会ほか多くの関係機関とご相談しまして、地域のコンソーシアムに発展させようとしています。これは、大手企業が採用するであろう次世代技術に、出来てからではなくて開発段階から様々な中小企業が関与することで先々の調達の可能性を増して、中小企業、小規模企業方々の開発・発展に資するというところに意義があるのではないかと考えております。

こういった取組が資料2の5で言いますと、3や5、6に該当するものでしょうし、重点方針の中でもご配慮いただければと思います。

(東北経済産業局 渡部部長)

経済産業省は、従来から中小企業基本法に基づきまして、様々な中小企業施策を展開してきております。先程も話がありましたよう、昨年に小規模企業振興基本法等が施行されまして、小規模事業者の持続的な発展に向けた支援体制の整備が進められている状況です。東北経済産業局としましては、創業促進支援事業や小規模事業者自立化支援事業等に加えまして、地域企業の様々なニーズに対応できるような支援体制の構築を目指し、支援人材サミット等を通じ、支援機関間の情報共有、ネットワーク構築、支援人材の資質向上に向けた取組を進めているところです。

こうした施策を実施する中で東北地域全体を見ますと、宮城県におきましては、現場への情報伝達あるいは支援体制の整備の面におきまして、さらに推進を図る余地があるのではないかと感じています。例えば、革新的な設備投資等を支援するものづくり補助金については、宮城県は、事業所数に対する採択件数の割合が他県と比較して低いという結果が出ております。また、創業者支援のために自治体が策定します創業支援事業計画の策定率は、東北6県中4番目という状況です。こうした支援を必要としている事業者の方々が宮城県だけ少ないということは考えにくく、事業者と支援者あるいは支援者と支援者を繋ぐようなネットワークの強化といった対策が必要ではないかと感じています。

条例にもありますとおり、中小企業、小規模企業の支援にあたりましては、それぞれの機関の役割を認識して、県全体でのチーム力を発揮する必要があると思っています。先程、柳井先生から人と企業の総力戦であり、シームレスな環境をつくっていかねばならないというお話がありましたけれども、まさに私どもも同感です。この基本計画の策定に当たりましては、そういった点も勘案されてはどうかと感じております。当局としましては、関係の皆様と連携をしながら今後支援をして参りたいと思いますので、どうぞよろしくお願ひします。

5 その他

事務局（宮城県 武者富県宮城推進室長）より資料3-1、3-2に基づき、「富県宮城グランプリの再開」について説明。

【以上】