令和4年度
仙台商工会議所青年部
政策提言書

目 次

P.02 **ごあいさつ**

仙台商工会議所青年部 令和4年度 会長 新本考

P.03 **はじめに**

仙台商工会議所青年部 令和4年度政策提言委員会 委員長 沼田佐和子

政策提言

P.04 **01 若者の地元定着にむけて**

～学生向け事業の成果・課題の分析を通して～

P.10 **02 民間主体の体験型観光ツアーの推進について**

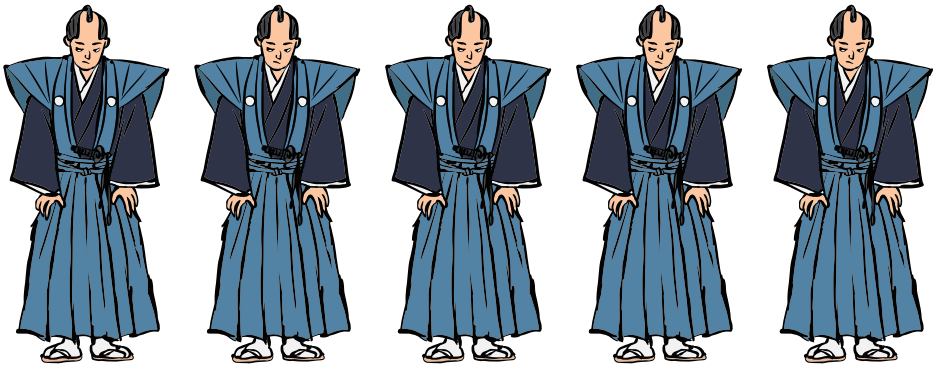
～地元民と巡るガイドツアーの提案と、普及のための助成を提言～

P.16 **03 伊達の一本締め条例の制定について**

～「伊達の一本締め」を普及させ、郷土愛の醸成を推進する～

P.21 **おわりに**

仙台商工会議所青年部 令和4年度政策提言委員会 担当副会長 渡邉能宏



仙台商工会議所青年部
令和4年度 会長　新本 考

ごあいさつ

我々仙台商工会議所青年部は地域商工業の振興と発展のために活動している商工会議所の一翼を担う青年部として平成14年に設立され、様々な方々よりお支え頂き、お陰様で創立20周年を迎えることができました。

この20年間、自社業発展、地域経済貢献となるような様々な事業を企画・運営を行っておりますが、引き続き地域を支える青年経済人として豊かで住みよい郷土づくりに貢献できるよう、日々資質向上に努めてまいります。

我々が令和元年度より政策提言を開始し、今年度で4回目を迎えることになりました。今年度からは提言のみならず、その提言内容を実現するため、我々で出来ることやそのためにどう行動を起こすかも考えた提言にしようということからスタートいたしました。

そして我々が政策提言を考える上でかかせないのが毎年我々青年部と東北経済産業局、宮城県、仙台市、商工会議所の若手職員の方々と開催しております「伊達な風会議」です。
地域課題の解決を考える上でこの行政の方々との意見交換の場が非常に有意義であり、また今年度は我々仙台商工会議所青年部の会員だけではなく宮城県商工会議所青年部連合会にもご協力をいただき、過去最大の137名の方々にご参加頂いたことでより幅広い視点で意見交換を行うことができました。

そしてその「伊達な風会議」に議論したテーマをもとに、今年度は以下の3つを提言させていただきます。

1. 若者の地元定着にむけて
2. 民間主体の体験型観光ツアーの推進について
3. 伊達の一本締め条例の制定について

今年の5月に新型コロナウイルスが感染症法2類から5類へ移行することが決まり、1つの大きな区切りを迎えることとなりましたが、コロナ禍となったこの約3年間で急速にデジタル化が進み、オンライン発展する一方、リアルで行う意義と重要さが見直されました。

これから活発となる国内の往来やインバウンドに備えるためにも我々が気付いていない自分たちの文化の掘り起こしとその魅力を内外に発信することが重要となってくると考えました。

最後にこの政策提言書の作成にあたり、多大なるご協力いただきました行政機関の皆様、商工会議所の職員の皆様、現役会員の皆様、そして沼田委員長をはじめとする政策提言委員会の皆様に心から感謝と御礼を申し上げ私からのご挨拶とさせていただきます。

仙台商工会議所青年部
令和4年度政策提言委員会 委員長　沼田 佐和子

はじめに

仙台商工会議所青年部が政策提言をスタートしたのは令和元年度です。その後今年度まで、その年の時流をとらえた提言を行ってきました。政策提言団体として、そして経済団体として、今どんな提言が必要なのか。試行錯誤しながら考え抜いた時間は、仙台YEGのさらなる成長を促したと感じています。

そんな3年間の積み重ねをもとに、今年度掲げたテーマは「誇り」です。
青年経済人が地域に「誇り」を持つために。
地元仙台に「誇り」を持ち、自慢できる街にするには、何が必要か。

私たち仙台YEGのメンバーは、仙台に根を張って事業を行っています。自分たちの足元を支える仙台を「誇り」に思いたいという気持ちは、皆が胸に持っているはずです。

では、青年経済人として「誇りが持てる街」とは、どんな街でしょうか。
仙台で商売する者として経済発展を求めるのはもちろんですが、経済発展だけでは「誇り」にはつながりません。「誇り」は、日々の積み重ねが育てます。例えば、クライアントが来仙した時に自信を持って案内できる場所があること。仙台への所属意識を高める文化があること。商店街に活気があり、若者や外国人観光客の笑顔が見られること。経済活動を営み、生活するなかで出会う、そんな喜びの積み重ねが、私たちの「誇り」になるのではないでしょうか。

今回の政策提言は、私たちが「どんな街であれば誇りを持てるか」ということを議論の切り口として、3つのテーマを設定しました。

「01若者の地元定着にむけて」というテーマは、仙台YEGが7年間継続してきた「学生向け事業」を切り口に、大学生の就職支援に対する具体策を提言しています。

「02民間主体の体験型観光ツアーの推進について」では、民間の団体だからこそできる観光客誘致の切り口を提言しました。

「03伊達の一本締め条例の制定について」は、仙台に新たな文化を根付かせたいという想いで提言を作成しています。

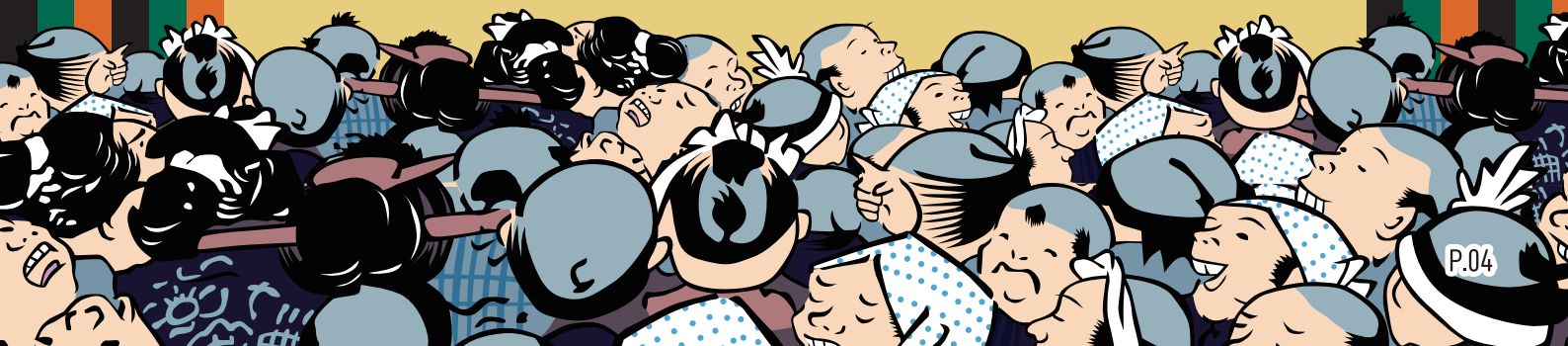
今年度の政策提言は「実現可能である」ことを大切にしています。私たちの働きかけによって提言を現実のものにできるよう、すぐにでも第一歩を踏み出せる内容としました。この提言が、私たちの、そして未来を担う子どもたちの「誇り」になるよう祈っております。

結びになりますが、提言書作成にご協力いただいた行政機関の皆様、商工会議所の職員の皆様、研修会にご協力いただいた日本YEG専務理事 中村守様、長崎YEG OB藤本陽一郎様、湯沢YEG監事 髙久臣平様、そして仙台YEGのメンバーに心から感謝申し上げます。

01

若者の地元定着にむけて

～学生向け事業の成果・課題の分析を通して～



01 若者の地元定着にむけて ～学生向け事業の成果・課題の分析を通して～

【概要】若者の地元定着に必要な支援を

仙台市は人口の自然減が始まろうとしている。経済活動を行う人口が限られていく現状のなか、学生の地元定着は、経済界、行政双方にとって重要な課題である。その課題を解決するために着目すべきは、仙台で学校に通う大学生や専門学校生であると私たちは考える。仙台市は「学都仙台」と呼ばれるほど、学生の流入が多い。一方で、大学卒業後、仙台・宮城の外に就職してしまう学生も多いのが現状である。

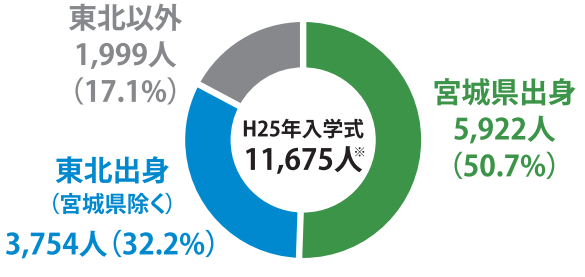
仙台商工会議所青年部（仙台YEG）は「学生向け事業」として、若手経営者との交流会や就職相談会を行ってきた。その成果や課題を分析することで、「学生に求められていること」「学生が地元企業に定着するために不足していること」を浮き彫りにし、経済界と仙台市が今後目指していくべき道筋を提言する。

【背景】地元企業の認知度の低さが課題

仙台の大学に進学する学生は、県外から流入してくる人数も多い。宮城県内から進学してくる学生が5割、東北各地から進学してくる学生が3割ほどである。

下の図のように、高校生が、東北各地から「学都・仙台」の大学を目指して流入してくることが分かる。しかし、大学卒業後、仙台市・宮城県で就職する学生は、約4割にとどまってしまう。大学によっては、約8割が就職によって県外に出てしまっていることが分かる。

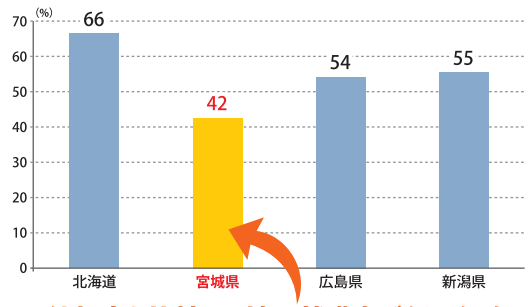
【出身高校の所在地別の宮城県内大学入学者数】



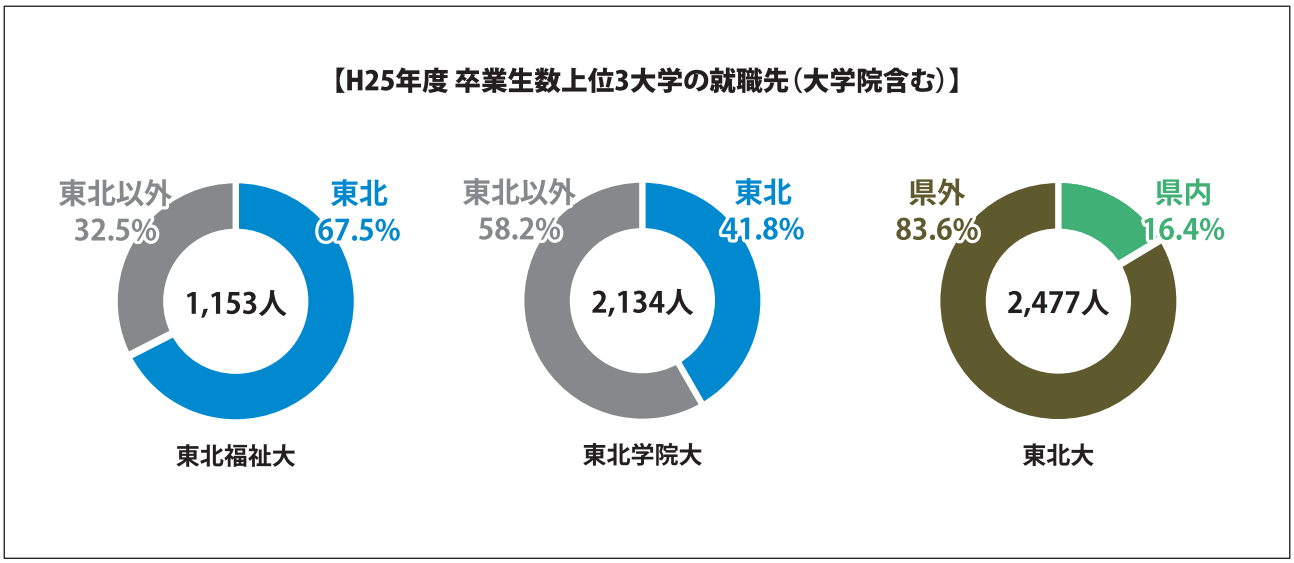
※上記10大学に加え、宮城大、尚絅学院大、仙台大、石巻専修大を含む（約1,800人）。
H25年度学校基本調査を参照。

出典:都市デザインワークス『データで見る学都仙台』

【新規大卒者地元就職率】



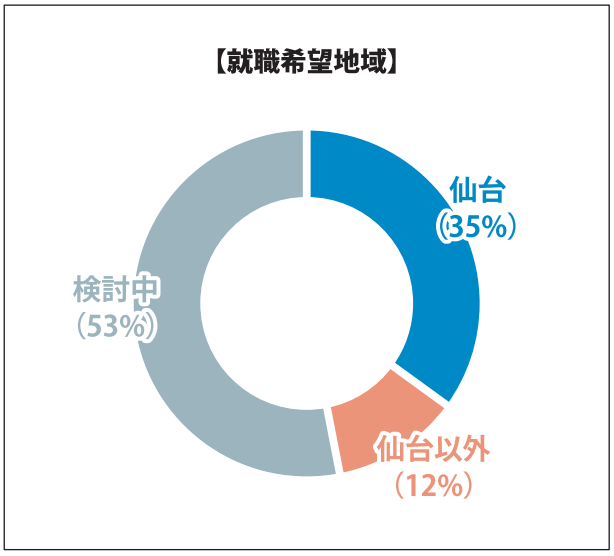
出典:仙台市経済局『若者の地元定着促進』



出典:都市デザインワークス『データで見る学都仙台』

ここで、仙台YEGが行っている「学生向け事業」に参加した学生の声に目を向けてみたい。

仙台YEGに所属する企業の経営者と学生の交流を目的とした「学生向け事業」には、7年を通して、合計で670人の参加があり、なかでも「地元就職を希望する」とアンケートに回答している学生は35%になる。



出典:仙台YEG学生向け事業アンケートより

「希望しない・検討中」に関する意見として最も多くみられるのが、「就職先が少ない」、「希望する職種がない」といった選択肢の少なさによるものが大多数だ。東京含め関東等に出れば、同じ業種でも多岐にわたる選択が可能で、安定した仕事に就けると学生たちが考えていることが分かる。

「仙台で就職を希望する」と回答した学生の意見は、交通の便の良さや住環境の良さといった生活環境を挙げるものも多い。東北各地から宮城県に進学してきた学生にとっては、地元に近い都会で就職することに魅力を感じている学生が多いと考えられる。
これは「検討中」の意見の中にも多く見られる回答である。

生活環境や立地に満足感が高いにも関わらず、仙台での就職に至らないのは、**「仙台＝就職先が少ない」というイメージ**にあるのではないか。
首都圏で就職してしまう学生は、次のような意識で就職先を決めると考えられる。

01 若者の地元定着にむけて～学生向け事業の成果･課題の分析を通して～

(1)もともと首都圏を目指している

(2)就職したい会社が首都圏にある

(3)仙台･宮城で就職したいが、希望する職種が見つからない

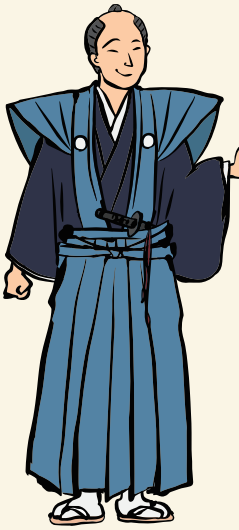
(4)仙台･宮城にどんな仕事があるのか分かっていない

上記、(1)、(2)の学生の意志を変えるのは難しいので、仙台市と仙台経済界がターゲットとして考えるべきは(3)、(4)の学生だ。(3)、(4)の学生を取りこぼすことがないように、的確な時期に、豊富な就職情報を届けていく必要がある。

実際学生向け事業後の意識変化としては、多くの学生が「地元に貢献できる企業の多さに驚いた」「地元でもやりたい仕事に就き、やりがいを見つけられると分かった」といった前向きなものが多く、仙台YEGが7年にわたって行ってきた学生向け事業が、仙台企業への就職の後押しとなっていることは確かである。

その結果を踏まえ、これから私たちが注力すべきは、【仙台で働く意志があるにも関わらず、仙台で行きたい会社が見つけられない学生】に対して、**出会いの機会を創出**することであると考える。

学生は、自分たちの生活の範囲から就職先を探そうとする傾向にある。我々が仙台でどのように働き、どのように感じているのか。仙台で働く我々の「生の声」を「学生向け事業」を通して届けることが、仙台での就職を促す動機付けになると考える。



【提言】

(1)仙台YEG主体の地元就職推進事業への積極的な支援

仙台YEGが学生向け事業を行う際、難しいのが、各学校の信用を得て、学生に向けて広報してもらうことである。学生は大学や専門学校発信の情報を信用するため、仙台市の後押しや広報支援があれば、さらに民間主体の就職推進事業を学生に知ってもらうことができる。具体的には、学生広報室への仙台市担当者の同行や、広報室に向けた公的なお願い状の発行などがあげられる。現在も「共催」というかたちで仙台市の名前をチラシ等に掲載しているが、さらに一歩踏み込んだ支援があれば、より深い理解と信頼を得られると考える。

また、現在、仙台YEGの学生向け事業は、仙台市のホームページ上などで案内をしていただいているが、学生向けの広報であるという点を考慮すると、TwitterやInstagram、YouTubeといったSNSを活用した広報が今後もっと有効になってくるのではないかと考える。仙台YEGでは、令和2年度に学生向け事業の広報をTwitterで実施した。その際、例年参加が少なかった「東北大学」「宮城教育大学」等の応募が増えたという実績があり、そのノウハウを提供することが可能である。

より有効な手法で力強い広報を行うことは、地元就職を目指す学生のためにもなる取り組みだ。仙台市の高い信用と仙台YEGの機動力で学生の目に入る、有益な広報を目指す必要がある。ますます連携を強化するとともに、さらなる支援を検討いただきたい。

(2)「保護者」への働きかけの促進

仙台には企業が少ない・働きたい業種がないというイメージは学生のみならず、学生の保護者にも当てはまる。その結果公務員や専門職以外だと大手企業や経営が安定している会社に勤めてほしいと感じてる保護者が多く、保護者も有名企業が多い首都圏への就職を支援する傾向があるという状況がみられる。しかし、保護者の意向としては地元に残って働いてほしいという意見が学生よりも多いデータがあり、**地元企業を多くの保護者に知ってもらう**ことは、地元での就職・定着に向けて大きな意味をなすだろう。

そこで、学生向けに仙台市が行っている企業説明会を保護者向けに開催することを提案する。集客方法は仙台市ホームページのほか、市政だよりなどの広報誌への掲載、各高校からプリント等で配布が効果的と考える。市政だよりはポスティングでは見逃される可能性もあるため、スーパーやドラッグストア、ショッピングセンターなど日常的に訪れることが多い店舗にも陳列したい。また、定期的に企業のピックアップといったことを各SNSで更新し、市政だよりとリンクさせることで検索を一本化でき保護者も様々な情報を得ることができると考える。

【ビジョン】

仙台で働きたい学生に、豊富な情報の提供を

若者の地元定着が進まない原因は、若者が仙台に魅力を感じていないからではない。地元で働きたいという若者は確実に増えているため、仙台の企業の魅力をターゲットごとに的確に発信していくことにより、地元で働きたいという若者と地元企業のマッチングを図ることが必要である。さらに、それを学生のみの問題とせず保護者の理解や支援を足すことで、「地元で働きたいけど…」から「地元で働こう!」と考えを変える後押しとなる。

そのためには行政がハブ化して各企業や各団体が単独で行っている事業について、発信していくことが重要である。具体的には、現行のウェブサイト「仙台ではたらきたい!」の継続運用と、SNSを使った情報の拡散に注力し、最終的には、「調べてみたら自分の希望する企業が見つかった」「首都圏も検討したが、仙台のあの企業がいい」という学生を増やすことが目的である。

【参考】

・文部科学省高等教育局『2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について』
・仙台市経済局『若者の地元定着促進』, 第18回中小企業活性化会議, 2019年
・就職みらい研究所『大学生の地域間移動レポート』, 2018年
・都市デザインワークス『データで見る学都仙台』, 2015年

02

民間主体の体験型観光ツアーの推進について

～地元民と巡るガイドツアーの提案と、普及のための助成を提言～

02 民間主体の体験型観光ツアーの推進について

～地元民と巡るガイドツアーの提案と、普及のための助成を提言～

【概要】「民間主体の体験型観光ツアー」の促進

「見るところがない」と言われがちな仙台の課題を解決するために「民間主体の体験型観光ツアー」を提言する。端的に言うと、地元のオジサンオバサン、若者たちによるガイドツアーである。

仙台は、観光地が集中しておらず、観光客が独自で歩きまわっても、観光客自身が本当の魅力を見つけにくい街である。地元の人たちによる、遂行人数4、5人の小規模なガイドツアーが普及すれば、「地元の人たちが知っている本当の魅力」を観光客に伝えやすくなる。また、地元の人たちと触れ合うことで、観光客の仙台に対する愛着も生まれる。また体験は何にも替えがたい価値となる。観光客が仙台という土地で体験する景色やグルメ、雰囲気を記憶に残り「また仙台へ行きたい」と思うコト体験をしてもらう。

【背景】仙台を訪れる外国人旅行客の増加

近年、アフターコロナを迎え、海外からの旅行客が増えてきている。「仙台市交流人口ビジネス活性化戦略2024」に記載のあるインバウンドのターゲットは「タイ」と「台湾」となっている。そこで今後、インバウンドを増やすことが地域の発展とともに経済の発展にも大きく影響すると考え、特に今回は、「タイ」「台湾」の観光客をターゲットとした体験型ツアーに目を向けたい。

具体的には、市民団体が、それぞれの団体の個性を活かしたガイドツアーを企画・運営するのが理想である。

仙台YEGのような経済団体であれば、飲食店や土産店などキャッシュポイントが多いガイドツアーを企画できるし、郷土史サークルであれば、歴史スポットを回るツアーを企画すればよい。仙台駅や仙台空港などの観光案内所に行くと、「今日開催しているガイドツアーはこれですよ」という案内があり、所要時間や行きたい場所に合わせてガイドツアーを選択できるのが理想である。

【事例】モニターツアーの実施

パターン壱 若手経済人が案内する 仙台駅徒歩圏内街歩きツアー

仙台YEGメンバーがインバウンド向けの仙台街歩きツアーを企画するならと仮定し、モニタリングツアーを実際に開催。仙台人がおすすめする「買い物」「場所」「歴史」を巡る。実際に東北大学留学生のタイ人（仙台在住6カ月）2名、仙台在住の台湾人（仙台在住20年）1名と共にサンプルツアーを実施した。普通に歩いていると気づかない、見逃してしまう仙台の観光スポットを約3時間で巡り、その後、ナイトツアーとして仙台グルメを堪能してもらった。

パターン貳 地元ガイドと乾杯 ナイトツアー

仙台街歩きツアーの後を中心に開催。モニタリングツアーでの意見として「日本の食」は外国人にとってとても魅力があり食も観光資源となる。
仙台グルメと美酒を地元ガイドとともに味わうことで、体験型の魅力を発信できると考える。次ページに仙台YEGがおすすめする店舗をピックアップした。「仙台へ来たんだったらココで食べて行ってけさい」のお店へガイド付きで訪れる。お店のおすすめ品を含め、食と夜の街を堪能してもらう。宴席の締めは「伊達の一本締め」でお開きとする。

「伊達のいろり焼 蔵の庄 一番町本店」
仙台グルメを堪能。仙台せり鍋や三陸産カキフライなどを含むコース。仙台せりは苦みが少なく外国人でも美味しく食べてもらえるため、仙台グルメを満喫してもらえた。

若手経済人が案内する仙台駅徒歩圏内街歩きツアー

1 仙台駅 新幹線改札口

3階みどりの窓口近くにアニメ『ポケモン』のラプラスの写真用壁紙があり、撮影。『ポケモン』は海外でも人気。

2 仙台駅『杜の賛歌』（ステンドグラス前）

待ち合わせスポット、ステンドグラス前。「七夕」「伊達政宗」「松島 五大堂」が描かれていて、参加者にも人気だった。

3 AER文具の杜 オフィスベンダー

日本の文具は外国人に人気あり。サンプルツアーでは「仙台弁こけし」グッズに興味を示していた。

4 ハピナ名掛丁入口

アニメ『呪術廻戦』の映画で廃墟になっているシーンがある。『呪術廻戦』も海外で人気があり、参加者も興味を示してくれた。

5 昔の水路跡（ハピナ名掛丁、クリスロードの境界）

ハピナ名掛丁とクリスロードのあいだに昔、水路があった。現在も歩道のタイルの並び方で境界線を示している。

6 三瀧山不動院

雑踏なアーケード街から脇道に入ると厳かな雰囲気になる。「仙台四郎」の像もあり、神社を身近に感じることができる。

7 お茶の井ヶ田 本店

お茶や「喜久福」などでひと休みできる。アニメ『呪術廻戦』で「喜久福」が紹介されているため、アニメファンにはぜひ寄ってほしい。

8 藤崎 えびす神社、デパチカ、免税カウンター

デパートの屋上に神社が。「奥州仙臺七福神」の説明もある。地下の銘品売り場では、ちょっといいお土産を買える。

9 サンモール一番町「ポケふた」仙台市ラプラスマンホール

全国にある「ポケふた」。仙台市にはサンモール一番町に「ラプラス」「ジラーチ」「七夕」が描かれたマンホールが設置されている。

10 マーブルロードおおまち パイプオルガン

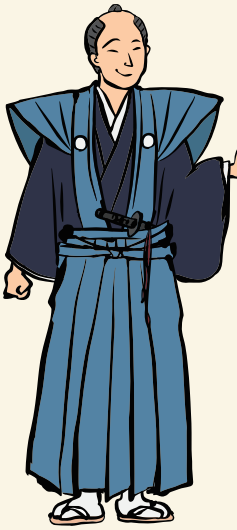
見上げると、光を放つパイプオルガンがある。タイミングが合えばパイプオルガンの生演奏を聴くことができる。

11 ブランドーム一番町 むかでや

『ジョジョの奇妙な冒険第4部』に登場する「靴のムカデ屋」のモデルになった店。ファンが買い物をし、キャラクター名で「むかでや」の領収書をもらえることでも有名。

12 七夕用のマンホール

「仙台七夕まつり」のときにのみ開封される竹を差すマンホール。8月の仙台七夕まつりの際は竹の足元にも注目。



【提言】

仙台市の観光政策を民間に一部移譲し、推進するための助成を

仙台街歩きは「仙台ふらりん」、各商店街の「街歩きマップ」、体験紹介は「仙台旅先体験コレクション」などがあり、受け入れる体制は整いつつある。しかし、今回ターゲットとしている外国人向けのPRはまだまだ不足しているのが現状だ。仙台には留学生を含め、多くの外国人が在住している。まだ外国人観光客が流入していない段階においても、仙台在住の外国人に向けてツアーを実施し、仙台の魅力をSNS等で発信してもらうことなどが、一人でも多くの外国人が仙台という場所に興味を示し、来訪の意志を持つことにつながると考える。

また、地元団体が外国人に対応するためには「言葉の壁」という問題もあり、通訳なしでは対応が難しい場合も多い。そこで、インバウンドビジネスへ注力している**地元企業への通訳派遣や、メニューやポップの翻訳などに対して助成を行う**ことが不可欠だ。現状まだまだ浸透していない多言語化を、助成によって推進させることで、「買い物」「体験」、「地元民と外国人の交流」がより盛んに行われると考えられる。

さらに、モニタリングツアーではお得に買い物をするために「免税カウンター」の場所の周知と増設、手数料なしで利用できるようにして欲しいと要望があったこともつけ加えておきたい。買い物は経済活動に直結する大きなファクターであり、簡単に免税手続きができることは購買意欲にもつながる。アーケード内の各商店街に**免税カウンターを設ける**ことや、免税手数料を助成することは外国人が来やすい地域、魅力のひとつにつながると考える。

「歓迎している」って気持ちを伝えるための行動って大切だね。

【ビジョン】

「何もない」から「地元の人のガイドツアーがある」に

仙台市民が地元の魅力、古き良き文化を再認識し、観光客へ伝える語り部のようなガイドが増えることで地域ブランディングの発信となる。体験が重視される時代となり、アフターコロナを想定し、人と人とのコミュニケーション、繋がりができることは地域活性化にも繋がる。この体験型観光が「人が人を呼ぶ地域ブランディング観光」になると考える。

「民間主体の体験型観光ツアー」を普及させ、仙台のイメージを「仙台は見るところがない」から、**「仙台に行けば、地元の人がおもしろいところに案内してくれる」**に転換することで「体験型の地域ブランディング」を確立していく。

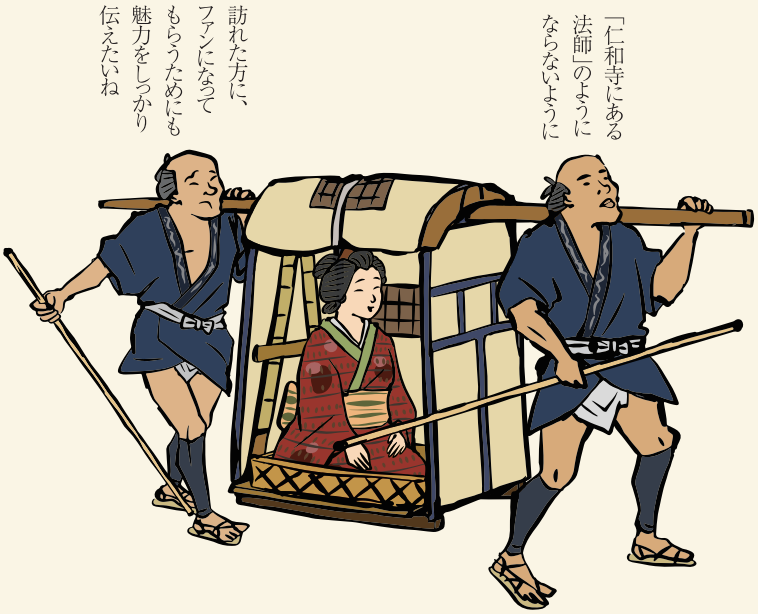
【参考】

・『記憶に活きる仙台eyeプロジェクト』仙台商工会議所青年部 令和元年度 政策提言書, 2020年,4-6頁

・仙台市『仙台市交流人口ビジネス活性化戦略2024』, 2022年, 4-5頁

1.日本一の体験プログラム創出

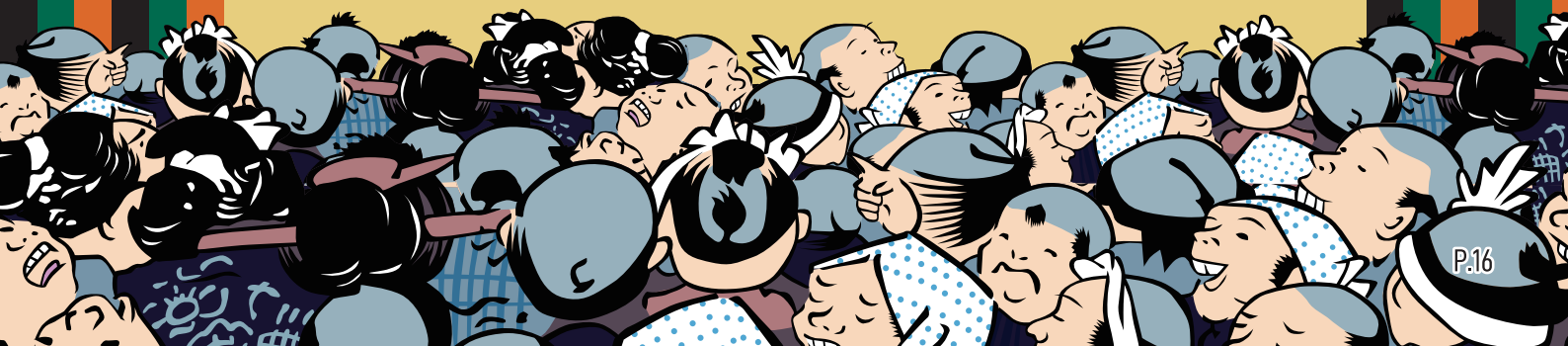
4.ターゲット重視型マーケティング　タイ・台湾へのプロモーション



03

伊達の一本締め条例の制定について

～伊達の一本締めを普及させ、郷土愛の醸成を推進する～



03 伊達の一本締め条例の制定について

～「伊達の一本締め」を普及させ、郷土愛の醸成を推進する～

【概要】仙台が誇れる地元文化の掘り起こしと発信

藩祖伊達政宗公の藩政時代より伝わる**「伊達の一本締め」を、各種行事や宴席での中締めとして推奨する**ことを条例で制定する。これにより仙台の郷土文化に対する共通認識を広げ、世代間及び地域間の共通言語として人間関係の構築を図り、人的交流の機会を創出する。また、仙台が誇る文化を世界に発信することで、世界が仙台に注目し国際都市仙台としての更なる発展の一助となることが期待される。

昨今全国各地において、地元文化の掘り起こしと国内外へ向けた情報発信のための条例制定が盛んにおこなわれている。

例えば、隣県の山形市では、地酒による乾杯を推進する条例を、茶で有名な静岡県掛川市では緑茶で乾杯条例を制定している。これらはその地方文化の発展と特産品の消費拡大を目的としており、地元自治体の協力を得て運用がなされている。

一方、仙台においては上述の伊達の一本締めという文化があるにも関わらず、全国的に慣例となっている一丁締めや関東一本締め、三本締めが慣例的に行われている。これは、地元市民において郷土愛と郷土文化への認識が不足していることの証左であり、地元市民にとって早急に改善すべき課題であると考える。また、これらに関する情報の発信力を強化することで地元市民はもとより、市域内外おいて仙台の文化に関する認知度向上を図る必要がある。

【背景】伊達政宗の夢の実現を願った「手打ち」

このような昨今の状況に合わせ、仙台においても豊かな郷土づくりと文化の伝承を図るべく標記のとおり条例を制定したい。

さて、条例の制定には至らないものの全国各地には、「江戸締め」に代表されるその地方独特の手締めが存在し、脈々とその伝統が受け継がれている。そもそも手締めとは、日本の風習の一つで物事が無事に終わったことを祝って、その関係者が掛け声とともにリズムに合わせて打つ手拍子のことで、「手打ち」とも呼ばれる。手締めは江戸時代には既に確立しており、建物の棟上げ式や役所のお披露目などで行われた記録が残っている。現代でも「このあたりで手を打つ」等のように約束や和解が成立したことの確認として手打ち（手締め）が行われ、これが宴席においても用いられ、宴会を通して宴席参加者の心が一つになったことを確認する儀式として行われるのが宴会の中締めである。

ところで、仙台には「伊達家戦勝三本締め」や「伊達の一本締め」が存在する。伊達家戦勝三本締めは、出陣式の流れを汲み、領家や領国の存続・繁栄を願い、心を一つに一致団結し戦に勝つことを誓い合う意味合いがある。

そして、伊達の一本手締めとは、「よ〜ぉ! ぱぱぱん! よ〜ぉ! ぱん!」という軽快なリズムの手締めのことであるが、かつて東北の覇王であった伊達政宗公在世以来のものと伝えられている。

この手締めの「三」拍子と「一」拍子の組合せには、実は隠された重い意図と意味があったがために、余り喧伝され普及しなかったということである。

「三」と「一」は、「三国一」の「三」と「一」であり伊達政宗公が東北の大半を制覇した後、一時期天下を目指したことは疑いないようであるが、それ以上に、政宗公の野望は世界を見据えていた。当時の「三国」とは、日本、唐土（中国）、天竺（インド）のことであるが、政宗公の「三国一の武将」たらんとする夢の実現の祈願を込めて、公の家臣団の間で、いつからか会席においてこの手締めが行われるようになったとのことである。

政宗公の壮図を受けて、慶長年間に遣欧使節としてローマへ渡った支倉常長も、この手締めで歓送されたと伝えられているし、政宗公の長女で徳川忠輝公に嫁した五郎八（いろは）姫の婚儀の席においても、正に「三国一の花嫁」と言われ、この手締めで祝福されたとのことである。

しかし、徳川政権が安定してからは、徳川幕府に対する忠実な外様大名を装わねばなくなり、この手締めにかつて込められた意味が世に顕かになるのを恐れて、公的な場においては遠慮して行われず、以来、秘められた伝承として現在に受け継がれて来たということである。

仙台YEGでは令和元年度より毎年、地域経済の振興・発展を内容の中心としつつ様々な観点から提言活動を行ってきた。そしてこれまで行ってきた提言内容に共通する事項として「情報の発信」があり最も重要なキーワードであると考える。

また、全国の商工会議所青年部における活動の綱領・指針では

「豊かで住みよい郷土づくりに貢献する」

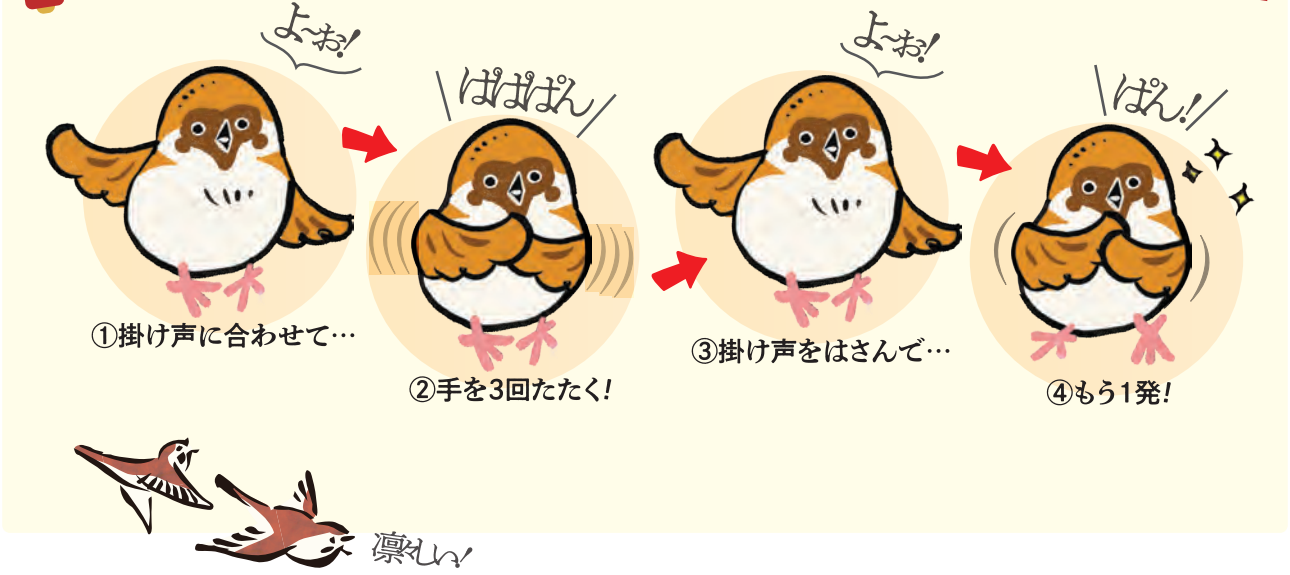
「豊かな郷土を築くために創意と工夫　勇気と情熱を傾ける」

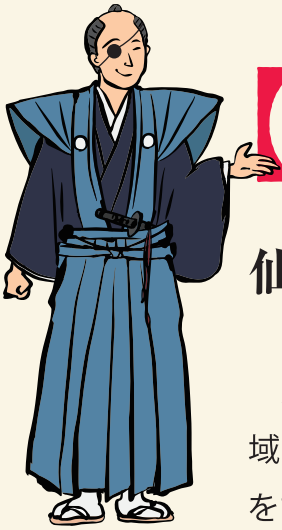
「文化を伝承しつつ　新しい文化の創造に向かって歩を進める」を掲げ、

仙台YEGの行動指針では「仙台の魅力を発掘・発信する」を掲げている。

YEGは商工会議所に所属する青年経済団体であるという性質上、経済に関する活動が主となるが、上記のような活動を通じて地域振興と経済の発展を両輪で進めていくことが団体としての考え方である。

『伊達の一本締め』のやりかた





【提言・ビジョン】

仙台の締めは「伊達の一本締め」を

東北人の地域性もあるだろうが、仙台に暮らす人々は自分たちの住む地域に誇りを持てない傾向がある。飲み会や会議のあとに「伊達の一本締め」をする習慣が広がれば、仙台市民として、**自分たちの個性と地域の魅力を再発見するきっかけ**になるのではと考える。

また、前項「背景」でも述べた通り、「条例」は「地元文化の掘り起こしと国内外へ向けた情報発信」という意味も持つ。「条例」というかたちをとることで、「伊達の一本締め」がより広く普及するきっかけになるとともに、対外的にも話題にすることができる。市民発の取り組みが、**仙台の文化の掘り起こしと地域愛の醸成**につながっていくことが、本提言の目的である。

【参考】

・端田晶『もっと美味しくビールが飲みたい! ～ 酒と酒場の耳学問』
講談社〈講談社文庫〉, 2008年

仙台商工会議所青年部
令和4年度政策提言委員会 担当副会長　渡邉 能宏

おわりに

「提言書を作るのは4年目だけど、これまでの提言内容ってまだ実現してないよね。」

令和4年度の政策提言委員会が発足し、委員長・副委員長と初めて打ち合わせした時に出たこの意見から私たちの政策提言活動は始まりました。提言が実現すれば仙台商工会議所青年部（以下、仙台YEG）のプレゼンスを向上させられるし、何より自分たちの活動がより良い仙台を創り上げることにつながるという達成感が得られる。この時、令和4年度政策提言委員会の活動目標は「実現可能性の高い提言活動」に決まりました。

仙台YEGでは令和元年度より政策提言活動をスタートし、令和4年度で4年目の政策提言書作成となります。1年目は仙台の持つ魅力をいかに発信していくか、2年目はコロナ禍でどのように仙台をもっと住みやすく働きやすい街にしていくか、3年目は仙台の人口流出を抑える住環境の整備と地元企業の環境適応を進めていくかをテーマとして政策提言書を作成してまいりました。

そして4年目であります令和4年度政策提言書のテーマは「どんな街になれば仙台により誇りをもてるか」です。ただ地元だから好きなだけでなく、青年経済人として経済・文化・住環境といった観点から仙台をより誇りに思える街するにはどうすればいいのか。既存の枠組みにとらわれない「新考進展」なチャレンジが始まりました。

5月には「政策提言研修会2022～提言実現までのプロセスを学ぶ～」と題し、他単会の現役・OBの方3名を講師に招き、政策提言活動を行う意義と想いを実現させるプロセスを学びました。その後は①若者の地元定着、②民間主体の体験観光型ツアーの推進、③伊達の一本締め条例の制定の3つのサブテーマごとに部会に分け議論を進めてまいりました。また9月30日に宮城県商工会議所青年部連合会と共同開催した「伊達な風会議2022」では行政、商工会議所職員、そしてYEGメンバーから過去最多の137名に参加いただき、活発な議論と提言書への貴重な知見を得ることができました。そしてその後の5か月間はリサーチと執筆を繰り返し、推敲を重ねたうえでようやく今回の提言書を上梓することができました。年度途中には令和元年度に提言した内容が実現するという嬉しい誤算もありましたが、沼田委員長はじめ委員会メンバーが一丸となって最後の最後まで活動目標達成のため汗をかいてきました。

仙台YEGの規約には事業として「商工業の振興に関する研究及び提言」を行うと明記されております。つまり、私たちには政策提言活動を行う義務があります。そこに青年部らしい視点やアイディアを組み込んで仙台の中小企業と地域経済の発展に対する政策を提言し、私たちの想いを社会に広げる可能性を追求すると同時に、提言実現のために行政の方々と共に行動するのが仙台YEGの提言活動だと言えます。昨今は世の中の変化が疾風迅雷ではありますが、だからこそ次年度以降も青年部としての声を発し、力を結集して仙台をよりよい街にする一助となる活動をしたい思います。

最後になりますが、本提言書を製作するにあたり貴重なアドバイスをいただきました仙台市および仙台商工会議所の皆さま、そして1年間にわたり応援やご指摘をもらいました仙台YEGメンバーに心から御礼申し上げます。

仙台商工会議所青年部 令和４年度 政策提言委員会 委員名簿

副 会 長	渡邉 能宏	ワタヒョウ株式会社
委 員 長	沼田 佐和子	株式会社よごと企画
副委員長	金野 琢哉	株式会社瀬戸屋
副委員長	齋藤 法幸	サイト工業株式会社
副委員長	佐々木 健哉	INCOLORE
委 員	秋葉 雅子	株式会社MSC
〃	阿部 昌弘	阿部勘酒造株式会社
〃	甘木 学	株式会社昭和羽前建設工業
〃	井ヶ田 健一	お茶の井ヶ田株式会社
〃	今田 貞	A-RAISE株式会社
〃	薄井 淳	相澤・薄井法律事務所
〃	大滝 歩	アドバンスオートモービル株式会社
〃	大橋 怜	株式会社マイナビフットボールクラブ
〃	大宮 智之	株式会社エスデーファイブ
〃	小野 雅人	株式会社ハミングバード・インターナショナル
〃	小野 洋平	小野リース株式会社
〃	勝又 源紀	株式会社アイショウ
〃	佐々木 俊輔	ミナト電気株式会社
〃	佐藤 仁	株式会社青葉環境保全
〃	佐藤 英彰	錦エステート株式会社
〃	澤野 友彦	株式会社大崎商事
〃	鈴木 将智	アールランド開発株式会社
〃	須田 健介	株式会社佳乃
〃	関村 学	タスキ―税理士法人
〃	高久 弥生	株式会社楽天野球団
〃	塚本 沙世	株式会社Ｌｉｔｔｌｅ　Ｏｎｅ
〃	豊嶋 正暁	社会保険労務士法人 豊嶋事務所
〃	鳩山 将尉	キリンビール株式会社東北統括本部
〃	東 功一	工芸株式会社
〃	一杉 昌玄	日本総合衛生科学株式会社
〃	藤田 寿人	S＆Fコンサルティング
〃	水野 さよ	錦
〃	本山 泰督	本山振興株式会社
〃	若松 昴司	オリックス株式会社仙台支店

YEG

令和４年度 仙台商工会議所青年部