



令和6年度 — 仙台商工會議所青年部

政策提^三出^二書^一

Sendai YEG 2024 Policy Proposals

目 次

P.02 ごあいさつ

仙台商工会議所青年部 令和6年度会長 渡邊能宏

P.03 はじめに

仙台商工会議所青年部 令和6年度政策提言委員会委員長 井ヶ田健一

P.04 今回のテーマ選定について

P.05-09 提言1-1 「事業成長中の若手経営者フォーラムの開催」

提言1-2 「若者が地域の今と未来を経営者から学ぶ機会の創出」

P.10-16 提言2-1 「外国人お試し採用サポート」

提言2-2 「夜市・お祭りへの外国人参加促進事業」

P.17 総 評

仙台商工会議所青年部 令和6年度政策提言委員会担当副会長 菊地真由美



仙台商工会議所青年部
令和6年度会長 渡邊能宏

ごあいさつ

仙台商工会議所青年部(以下、仙台YEG)で初めて政策提言を行ったのは令和元年度です。YEGは単年度制ということで、その年度が終われば形として残るものがないという課題認識があり、そこで自分たちの声を商工会議所や行政の方々に発信し爪痕を残そうと始まったのが政策提言でした。その後は毎年政策提言書を作成し、今回で6回目になります。令和6年度の仙台YEGは「YEG PRIDE 地域のため、自社のため、ポジティブなリーダーになる!」とスローガンを掲げました。VUCAと言われる昨今の不確実性の高い時代において、世の中から求められるのはビジョンを示してきっと上手くいくと思わせてくれるリーダーであり、そうなることで私たちの活動の目的である「ビジネスで地域を元気にすること」を実現しようという想いを込めました。私たちがビジネスで地域を元気にする手段は二つあります。一つ目はYEGの事業を通じて研鑽と交流を行い、自社業と地域経済の発展につなげること。そして二つ目は青年経済人の声を集め、地域課題の発見およびその解決案を提示する政策提言を行うことです。いま中小企業は円安、物価高、そして人材不足などの課題に直面しております。今回の政策提言ではそのような課題を解決し地域がより良くなるための私たちなりの方向性=ビジョンを示させていただきました。

今回の大テーマは「地域を牽引するエンジンになるために、本気で儲ける仙台YEG企業」です。ここでの「儲ける」という言葉は、会員企業が適正な利益を上げその利益を設備投資や人材確保に回すことで、結果としてより魅力的な企業になるというポジティブな意味合いを示しています。また小テーマとして①事業成長中の若手経営者フォーラムの開催、②若者が地域の今と未来を経営者から学ぶ機会の創出、③外国人お試し採用サポート、④夜市・お祭りへの外国人参加促進事業を掲げました。

いずれのテーマも現在の地域が抱える諸問題を解決する一助になるものであると考えていますが、YEGの政策提言は手交をさせていただいて終わりではなく、私たちが提言した内容を実現させるために自ら行動し汗をかくことが大切だと思っています。令和6年に新一万円札の肖像画となり、東京商工会議所の初代会頭となった渋沢栄一翁は「論語と算盤」の中で「個人の向上を助けたり、国家を勢いに乗せるためには、全力を尽くして新しいことに取り組む勇ましい心が必要なのだ」と説いています。今回の提言も簡単に実現できるものではありませんが、行動こそ時代を先駆けるべき青年の責務と信じ、私たちの政策提言を実現させ地域を元気にするような活動に全力を尽くして取り組んでまいります。

最後になりますが、本提言書を作成するにあたり多大なるご協力を賜りました各行政機関の皆さんと仙台商工会議所の皆さん、令和6年度政策提言委員会の皆さんと現役会員の皆さんに心より御礼申し上げます。ありがとうございました。



仙台商工会議所青年部
令和6年度政策提言委員会委員長 井ヶ田健一

はじめに

仙台商工会議所青年部の政策提言活動も6年目になりました。私自身も3年連続で政策提言活動に携わらせていただきました。行政の方々との関わりも深まり、我々だけで考えていた政策提言から、行政の方々が考えていることも踏まえ実現性の高い内容になってきたと思います。どうしても我々だけで考えた場合、親会である仙台商工会議所や地元行政である仙台市の考え方・政策と逆方向の提言になってしまいうリスクもあります。迎合する必要はありませんが、より実現性を高めようすると、方向性としては同じ方向を向く必要があります。そのために東北経済産業局・宮城県・仙台市の職員の方々と意見交換すべく毎年開催している伊達な風会議はもちろん、政策提言委員会の毎月の委員会にも行政の方々に参加いただき、今年課題に挙がっていることや翌年度のため進めている新規の政策などお聞かせいただきながら、我々として取り上げてもらいたい・一緒に取り組んでほしい内容を提言させていただいております。

今年度の提言を考えるにあたり、改めて我々が何のために商工会議所青年部に所属しているか考えてみると、一番はそれぞれの自社業を成長(売上・利益・人的な充実など)させるための個人としての能力開発及び協業するための仲間づくりが挙げられるのではないかとの結論に至りました。自分で事業を興してしたり、これから継承する立場であったり、また中堅として勤めていたりと様々な立ち位置はありますが、今後それぞれの企業内で重要なポジションを占めるメンバーであるという共通点があると思います。

長らく本格的なインフレ・経済成長を経験していない日本ですが、その間海外の成長から取り残され存在感が年々縮小している日本です。しかし輸入物価の高騰に端を発して国内の人手不足も相まっていよいよ日本も継続的なインフレ時代に突入しました。デフレ時代はコストダウンして捻出した利益を現金のまま持っておくことが定石でしたが、インフレ時代は真逆で現金は年々減価してしまうので設備や人に投資してより粗利益を稼げるようにしていかないとじり貧になっていくだけです。インフレに合わせそれ以上のペースで個々の給与も上げられなければ、新規雇用はもちろん既存社員の雇用も継続できなくなってしまいます。

そのような環境下引き続き仙台という人口規模・若年人口・大都市との距離・気候など全国で見ても恵まれた地域で事業ができる我々ですが、地域全体の企業の成長意欲や今後必須になるであろう外国人材の雇用意向など極めて低い傾向が調査から浮かび上がっています(詳細は次ページ以降で説明させていただきます)。いつの時代も変化を起こすのは若い人たちからです。その中でも意欲ある若手経済人の集まりである仙台YEGから変化を起こし、地域経済を牽引するエンジンとなるようにしていきたいと思います。

地域経済を牽引するエンジンになるということは、地域企業との取引額の向上や雇用の創出・賃金向上、地域行事への協力などあると思いますが、そのためには粗利益を増やし営業利益を上げ続けることが不可欠です。高度成長期のような追い風が吹く時代ではなく、むしろ少子高齢化・人口減少、円安による輸入物価高騰など向かい風の中でこのようなことを実現していくことは並大抵のことではありません。他地域と比べ控えめな性格と言われがちな我々東北人ですが、貪欲に儲けるくらいの気概を持って地域を牽引すべく、我々青年経済人が中心となって取り組んでまいります。

今回のテーマ選定について

今年度の大枠のテーマを考えた時に、バブル崩壊後失われた30年と言われてフレが続いてきたが、この1年で経済的な転換点を迎えたと言われ、おそらく中小企業にとっての事業環境は厳しくなっていく一方と考えられる現在地から未来を考えた場合、地域とともに生き残っていくためには根本的に考え方・行動を変える必要がある。そこで多少強い表現であるが、【地域を牽引するエンジンになるために、本気で儲ける仙台YEG企業】とした。本気で儲けるとはもちろん獲得した利益で経営者が私腹を肥やすという意味ではなく、企業成長するための有形・無形資産への設備投資、従業員の雇用拡大や賃金アップ、地域行事などへの人的・金銭的貢献など継続的に行うことで、自社と地域が好循環で成長・継続していくことを追求していくものである。

それを実現していくための提言テーマとして、以下の2点を選定した。

1つ目は我々が近い将来企業の代表者や幹部として重責を担っていくにあたり、YEGだけにとどまらない地元の同世代がどのように考え方行動しているかを学び、また現在地と将来(我々が引退するであろう30年後)をデータをもとに把握し、特に我々より若い世代の人たち(例えば学生)とどのような未来を作りたいのかを考える場を作ること。

2つ目は学生や労働者、研究者として年々増えつつある外国人定住者、また旅行者として仙台を訪れるインバウンドに対してどのように関わっていくことが、自社とこの地域の発展につながっていくかということに関してである。具体的には雇用に前向きな事業者が少ない要因として、言語・仕事に関する考え方・各種手続き・生活様式などわからないことが多い採用に踏み出せない事業者に対してお試し雇用のような制度ができれば経験値として0から1になり、そこでの体験をもとにその先に踏み出せるのではないかということ。そして令和元年度に提言した夜市についてより具体的な動き(一番町4丁目にて実施のBang BAR SENDAIなど)が出てきた中で、仙台YEGとしてもより前進するようどのように関わっていくべきかという内容になる。

仙台YEGのビジョンにある【仙台の「未来」は私たちが創る!】を体現するため、我々一人一人が具体的な未来を想定し事業活動していくこと、その中でも避けて通れない外国人とのかかわりを前向きにとらえて自社の発展に生かすことを今年度の政策提言とする。

提言1-1 「事業成長中の若手経営者フォーラムの開催」

提言1-2 「若者が地域の今と未来を経営者から学ぶ機会の創出」

1. 現状分析

東北で唯一の政令指定都市である仙台。109万人という人口を抱える街には伊達政宗公が耕した仙台商人の気概が今も強く根付いている。しかしながら現在、下記の課題を抱えている。

- ・成長意欲のある事業者が他の地域と比べて低い^{*1}
- ・学生が集まる一方で卒業後は首都圏へ移住
- ・人口減少局面が迫っている

仙台市に本店をおく企業数は現在約26,924社。中小企業白書によると、企業経営者が成長への投資行動をしているか?に対して、全国平均は“はい”が90%に対し、別の調査^{*2}とはなるが、仙台市において事業拡大意向のある事業者は28%に留まっているため、他の地域と比較して成長意欲が低いと推察できる。

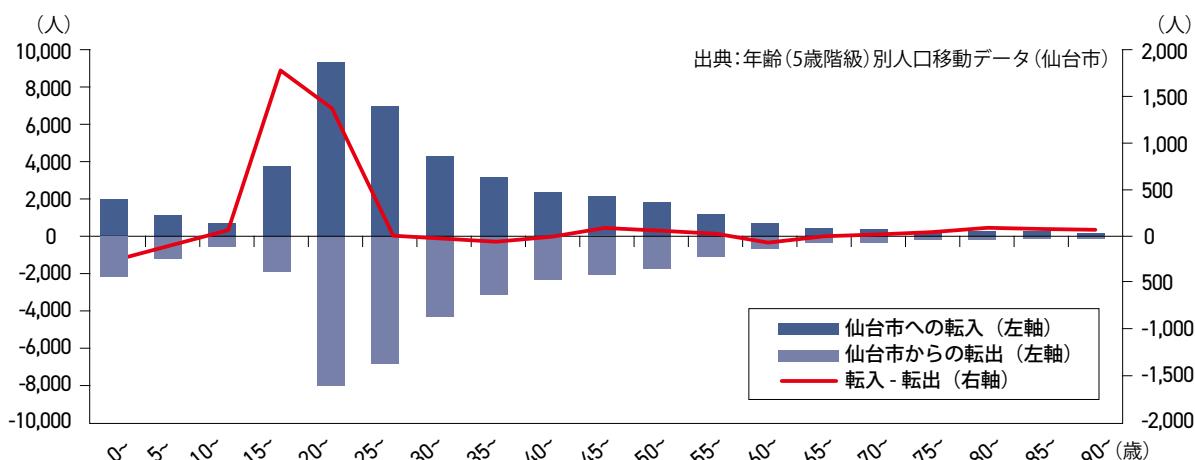
成長の停滞は市場環境の変化に遅れをとり、競合他社との差が拡大する可能性や新しい技術、ビジネスモデルの導入が遅れ、競争力を失う可能性があると考えられる。

また、学都仙台として学生が多く居住するという点は誇れる一方で、卒業と同時に仙台から転出しているという状況は昔から不変である。優秀な人材が流出する要因の一つとなりえる上場企業数を札幌市・仙台市・広島市・福岡市と比較すると仙台市は圧倒的に低いことがわかる。^{*3}

	札幌市	仙台市	広島市	福岡市
上場企業数	59社	16社	50社	49社

仙台市の予測データによると30年後の仙台は、さらなる生産年齢人口の減少が予測されている。若年層が減少するとともに地域経済の衰退が加速する懼れがあり、仙台市としても、我々仙台経済人としても共通の課題と言える。

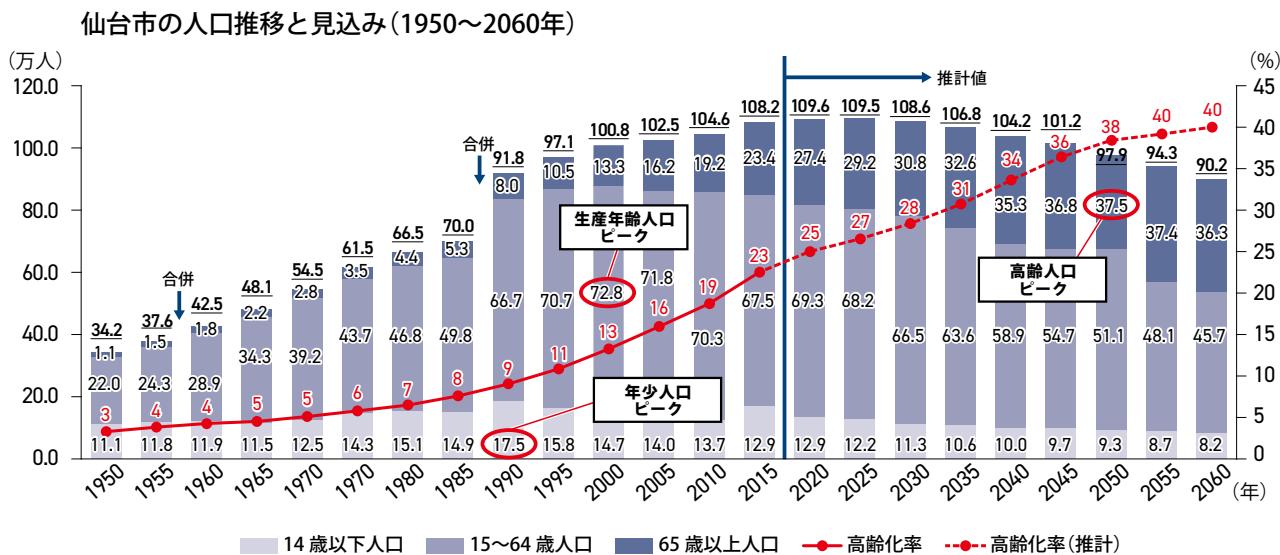
仙台市の年齢別転入転出の状況(2022年)



*1… 2024年版中小企業白書及び第104回仙台市地域経済動向調査より

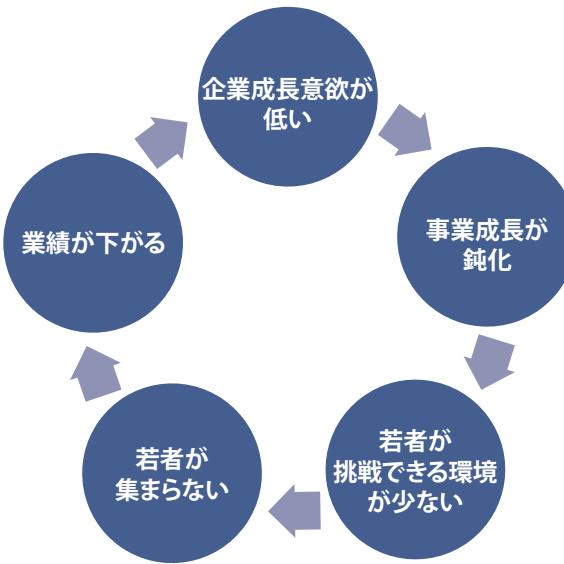
*2… 仙台市地域経済動向調査の結果(令和6年10月～12月)より

*3… J-lic上場企業サーチより



2. 着目したポイント及びその理由

現状の仙台における課題として、企業の成長意欲の低さ、若者の人口流出といったポイントに着目した。



この悪循環サイクルは一企業に留まらず、地域全体にまで派生していくと考えられる。

成長意欲が高い企業が多くなった場合、社会全体が仕事としてのやりがいを見出しやすく、また、それによる若者の挑戦への意欲の促進や愛着、さらには若者の定住が促進され、結果として人口増加に大きく影響すると考えられる。

前述の悪循環サイクルは人口減少をより加速させると考えられるため、可及的速やかな対策が必要となる。問題を根本から解決するためには起業家が育つ土壌に変化させ、既存企業も成長し続けることが必要となる。

時代の変遷と共に何かを変えなければ生き残ることは難しく、それは先天的な能力・才能ではなく学び・交流から事業拡大意欲や能力、そして先見のチカラを養う事が必要と考える。

自分だけが良いという感覚ではなく、20年30年と企業を存続させるためには若手経営者^{※4}の育成と若手経営者が産まれやすい土壌を作りだすことが結果として仙台の明るい未来を創ることになる。数名の若手経営者の育成ではなく、仙台の誇りとして「起業しやすいまち・仙台」を我々は目指していきたい。

※4 本書では40代までを若手経営者を指します

3. 課題の洗い出しと解決のためのストーリー

前述の「悪循環サイクル」という課題は、地域社会の持続可能性を脅かす深刻な問題である。この課題を解決するためには、行政と民間が一体となり、長期的な視点を持った取り組みを進めていく必要があると考え、まずは現状認識と将来予測データを正しく理解・把握する事が必要と考える。

仙台市の経営者にとって事業成長意欲が低いというデータは、にわか信じがたいデータではあるが、これを打破していかなければならない現状に違ひはない。

よりよい仙台の未来を創るために、若手経営者だけでなく40代以下の若手起業家や事業継承された若手代表者との意見交換や交流の場を設えることは、事業成長の意欲醸成や協業による成長に繋がると考える。また、既に活躍している起業家の経験を肌で感じることで、若い世代から、自分自身が動くことで何かが変わるかもしれないと思うきっかけとなり、起業家が育つ土壌に変化させることができるのでないか。

若手経営者が育つ土壌を作るうえで、現状認識と将来予測データを理解し、仙台で企業活動する私たちが次世代を担う学生にも伝播することで、起業意欲やシビックプライドの醸成に寄与すると考える。それは仙台に定住することのメリット、デメリットを正確に理解する事となり事業成長・起業のタイミングなどを見定める事に繋がると考える。

まとめ

- 若手経営者による知見共有の場
- 仙台在住の学生とまちの将来像を共有し成長意欲を高め合う場が必要と考える。



4. 提言 1 – 1

事業成長中の若手経営者フォーラムの開催

団体名	年齢制限	所属人数
一般社団法人泉青年会議所	40歳以下	85名
公益社団法人仙台北法人会青年部	50歳以下	135名
公益社団法人仙台青年会議所	40歳以下	129名
公益社団法人仙台中法人会青年部	50歳以下	80名
公益社団法人仙台南法人会青年部	50歳以下	50名
宮城県中小企業家同友会青年部会	45歳以下	234名
宮城県中小企業団体青年部連絡協議会	なし	42名
みやぎ仙台商工会青年部	45歳以下	28名
仙台商工会議所青年部	45歳以下	251名

※令和6年11月末日時点

※業種(建設、不動産、銀行など)、商店街青年部組織を除く

※上記団体表記は五十音順

仙台市には青年団体として上記9団体がスローガンに合わせて地域のため、自社のために日々活動を行っている。

■課題

仙台・宮城の発展や自社企業の成長など、「仙台のため」という目的は同じであるが交流は出来ていない。各団体の所属メンバーの意識を外に向けるきっかけを提供し、枠を超えた交流を支える場がない。

団体名	日時	目的
宮城県中小企業団体青年部連絡協議会	平成31年3月12日	ビジネスマッチング
公益社団法人仙台青年会議所	令和4年3月28日	研鑽交流事業として

仙台商工会議所青年部との交流は過去10年ではこの2度のみ

■提言

各青年団体・行政・支援機関等が交流し刺激し合うフォーラムの開催を提言する。

■具体性

地元新聞に取り上げられた経営者の方にどのようなビジョンで経営をしているか体験談を含めた講演をいただく。

仙台市以外の地方都市で企業成長を遂げている若手経営者をお招きし、想いを講演いただき、未来の為にどう行動するべきか共有する場を上期下期の2回程度設定が必要と考える。

■ビジョン

20年30年後の未来の為に動く団体の新しいカタチは、仙台の為に自企業を発展させる、つまりは「成長意欲の高い企業が集まるまち・仙台」へ変貌を遂げる。

5. 提言 1 – 2

若者が地域の今と未来を経営者から学ぶ機会の創出

仙台市には誇るべき全国1位(初)となるものがある。^{※5}
例えば、

- 東北大学は日本初の女子学生が誕生した大学
- お正月の初売り発祥の地と言われ、初売りのみ公正取引委員会が特例と認め豪華な景品を付与できる

「仙台は〇〇が日本一」というカテゴリーを増加させることは、経営者を含む市民のシビックプライド醸成に寄与し、子どもや学生にとっての「仙台に残りたい」、「将来仙台に戻りたい」という動機付けに加えて、先に示した「悪循環サイクル」を打破するための契機になるものと考える。

悪循環を好循環に変えていくには、職業選択を控える大学生等に対し、仙台の次代を担う若手経営者が、人口をはじめとした地元に関する行政等のデータを踏まえ、20年30年先を見据えた挑戦を続けている姿を示しながら想いを伝え、若者の挑戦する環境を整えるとともに、「仙台は〇〇が日本一」というカテゴリーの数を増やすことが必要である。

■課題

仙台の発展を牽引する若手経営者の継続的輩出に向けて、学生がロールモデル経営者の存在や考え方を学び、ビジネスでの挑戦を志す機会が乏しい。

■提言

「学都仙台コンソーシアム」を活用した、若手経営者による地域活性化講座の開催を提言する。

学都仙台コンソーシアム加盟学校一覧

石巻専修大学	尚絅学院大学	聖和学園短期大学	仙台赤門短期大学	仙台白百合女子大学	仙台青葉学院大学
仙台大学	東北医科薬科大学	東北学院大学	東北芸術工科大学	東北工業大学	東北生活文化大学
東北生活文化大学 短期大学部	東北大	東北福祉大学	東北文化学園大学	放送大学 宮城学習センター	宮城学院女子大学
宮城教育大学	宮城誠眞短期大学	宮城大学	仙台高等専門学校		

■具体性

企業紹介という目的ではなく地域経済論として、どのような背景があつてその事業に取り組んでいるのか、事業に対してこれからどのような展望を持っているのか、次のビジョンを学生に共有することは、企業だけでなく仙台の将来を担うリーダー人材の育成に繋がると考える。

■ビジョン

各企業のビジョンやミッションを共有するだけの場ではなく、仙台を牽引するポジティブなリーダーを創造する。

※5… ※宮城県経済商工観光部発刊「みやぎ・仙台日本一百選」より

提言2-1 「外国人お試し採用サポート」

提言2-2 「夜市・お祭りへの外国人参加促進事業」

1. 現状分析

■仙台市における人口減少

仙台市における人口は、減少局面への移行が間近となっており、今後減少が加速することが確実視されている^{※1}。人口の絶対数が減少する中で、年齢別の人口比においても、生産年齢人口(15~64歳)の割合が、顕著に減少すると試算されている。

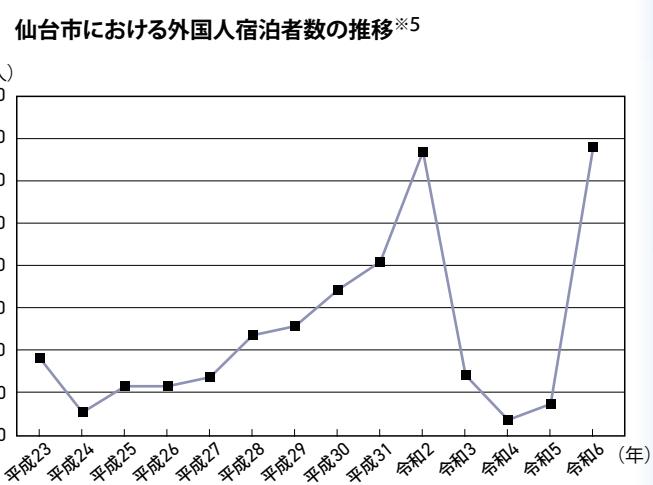
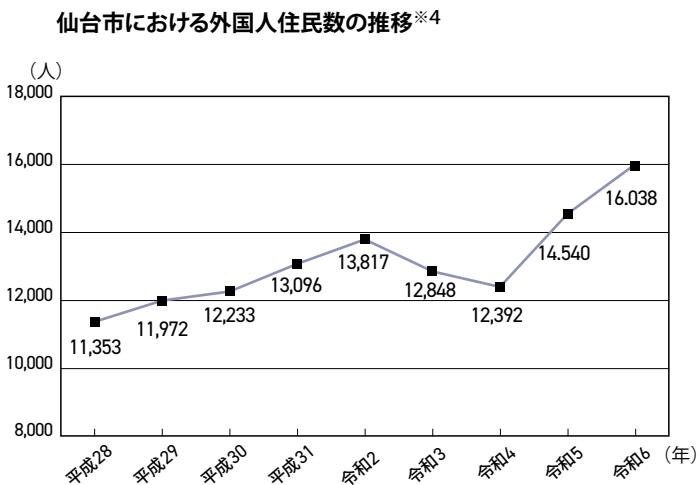
■外国人定住者数の増加

一方で、全国の外国人労働者は、増加傾向にあり、宮城労働局仙台所管内においても令和5年10月時点で過去最高となっているように、仙台市においても外国人労働者の数は今後も増加していく^{※2}と予想される。

現在では、中国・ネパール・ベトナム・韓国の4か国を出身とする外国人が多く、全体の約65%を占めている。今回の、東北大学の国際卓越研究大学認定により、今後はハイクラス人材およびその家族の定住も増えていくことが予見される。

■仙台市におけるインバウンド

インバウンドについても増加傾向にあり、令和5年の仙台市における外国人宿泊者数もコロナ以前を含めても過去最大となり、33.8万人もの来訪者数^{※3}となっている。令和6年上半期では、令和元年比で130%に増加し、21万人を超えていている。



※1…「仙台市地方創生総合戦略 p6(仙台市、令和6年)」

※2… コロナウイルスが流行した時期については、一部減少傾向がみられるが、令和3年末～令和5年末にかけては、前年比10%以上の伸びがみられる「令和6年6月末現在における在留外国人数についてp4(出入国在留管理局、令和6年)」参照

※3…「市内外外国人宿泊者数の推移 (令和6年 仙台市)」

※4… 仙台市ホームページ (https://www.city.sendai.jp/koryu/shise/gaiyo/profile/koryu/r6/20240501tokei.html?utm_source=chatgpt.com) より引用

※5… 仙台市「市内外外国人宿泊者数統計」から数値を取得の上、グラフを作成。

2. 着目したポイント及びその理由

前項の現状分析から以下の2点を特にポイントとして挙げる。

- ・人口の減少に伴う人手不足、その対応策としての外国人定住者の雇用
- ・外国人定住者の増加、それに伴う生活基盤の整備

■人口の減少に伴う人手不足、その対応策としての外国人定住者の雇用

人手不足の問題は、取り組むべき問題として認識されて久しいが、地元企業の停滞や倒産を招く一因となり、将来的には経済圏の縮小、企業数の減少も懸念され、さらに重要度が増す問題となりうる。しかし、仙台の事業者で「外国人人材を活用している・するつもりのある」事業者はまだ少ないとの調査^{*6}も見受けられる。

これらの事業者が外国人雇用を進めることによって、以下のメリットがあると考えられる。

- ・人材不足の問題の解消
- ・増加するインバウンドや外国人定住者への対応力の強化
- ・将来的な海外進出等商圏(経済圏)の拡大

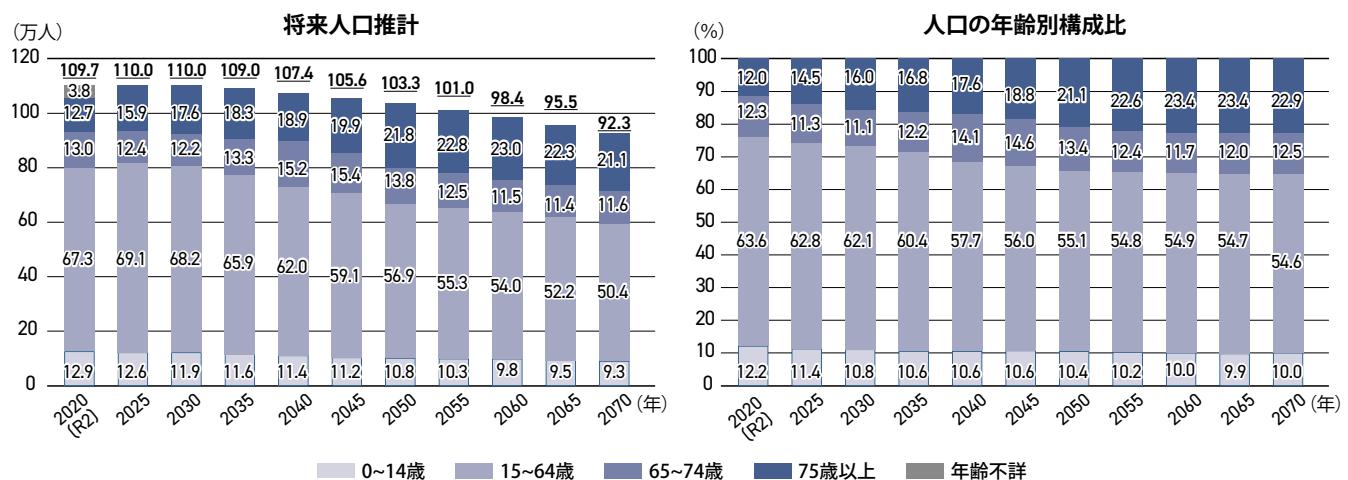
■外国人定住者の増加、それに伴う生活基盤の整備

一方で外国人定住者自体は、数十年後まで増加の一途をたどると予測されていて、それによって生活様式の違いや文化・ルールの認識不足でトラブル等がより増えていくことも懸念される。

外国人定住者も、単に仕事をするというだけでなく、地域の住民としての帰属意識を有することで、相互にハレーションを起こさなくて済むように努めることができると考える。

また、外国人定住者が地域コミュニティに参加することにより、外国人定住者の孤立感の軽減と地域社会への定着を促進し、地域コミュニティの活性化につながることとなる。外国人定住者が根付くことにより、地域が多文化共生を推進していることを認識されることで、他地域からも注目の機会が増えると考えられる。

仙台市における将来人口推計^{*7}



*6… 「第102回仙台市地域経済動向調査特別設問に関する分析p7(仙台市、令和6年)」参照

*7… 仙台市「第3期仙台市地方創生総合戦略p14(仙台市、令和6年)」より引用

3. 課題の洗い出しと解決のためのストーリー

■外国人雇用を進めるために

前述した^{※8}ように、仙台市の事業者において、外国人労働者の受け入れが進んでいるとは言い難い状況である。その理由の大きな要因は、最初の一歩を踏み出すためのハードルが高いということだ。具体的には、ビザ、言語、生活習慣、住居、社内制度、仕事への意識等が障壁になっていると想定できる。

一方で、事業者側としても、成功するかは別として、外国人労働者の雇用を経験してみないことには、何が問題となり、その問題の解決に向けてどのような仕組みや制度が必要かを検討することができない。

このような状況で、本腰を据えて正社員としての採用を行うことは考えにくく、外国人労働者にとっても、お試しで働くような枠組みができれば、最初の一歩を踏み出しやすくなるのではないかと考える。

●仙台YEG会員企業例●

これまで外国人採用のない酒造メーカーに、偶然某IT企業を退職した外国人がアルバイトとして応募してきた。まったく業界が違うが、採用に向けての面接を通じて、業務の効率化や新しいビジネスのアイデアは生まれた。ビザの問題により、採用までには至らなかったものの、外国人の採用に対するハードルは下がったという事例もある。

■外国人定住者が地域コミュニティの一員となるために

外国人定住者が増加することにより、仕事だけではなく、私生活の面でも生活様式の違いや文化・ルールの認識不足でトラブル等が発生することが考えられる。それらのトラブルについて、日本におけるルール（例えばゴミ出し等）については、仙台市からも外国人定住者向けにそれぞれの母国語に対応した案内が出されている。このような周知はされているものの、さらに外国人定住者との相互理解を深めるために、仕事以外の面で地域住民とコミュニケーションが取れる機会、または将来的にコミュニケーションを取れる関係を築くための機会を設け、将来的にトラブルが生じた時ないし生じると考えられるような時に相互に相談、すりあわせができるような状況にすることが必要と考えられる。

既存のお祭りや今後期待される夜市の場を活用することが、コミュニケーションの場を創出することに留まらず、起業数の増加や既存企業の海外進出の一助となることができると言える。

※8… 1前項における「仙台の事業者で外国人材を活用している・するつもりのある事業者はまだまだ少ない」

4. 提言 2 – 1

外国人お試し採用サポート

外国人人材を活用することが一つの解決策となるという認識をもっている企業は仙台にも数多くある。しかしながら、在留資格や手続きの無知、外国人に対する偏見等から、前例のない外国人採用に対して二の足を踏んでいる事業者も多い。その課題を解決するために、比較的日本語を理解できる人が多い留学生を有償インターンシップとしてお試し採用する取組を行うことにより、実際に自社に外国人を取り入れて、事業主自身や自社従業員とともに仕事をしてみるという体験により、外国人の採用に対するハードルを下げられるように提言する。

■外国人お試し採用(留学生向け有償インターンシップ)によるメリット

- ・企業の外国人採用に対する心理的障壁の緩和
→短期的なインターンシップを通じて、外国人労働者の適性や社内環境、生活面も含めた文化適応能力を確認できるため、企業側の不安を軽減できる。
- ・在留資格に関する理解の促進
→実際に外国人を雇用することにより、ビザや在留資格等に関する知識が深まり、本採用の際の手続きに対しての不安を軽減できる。
- ・ダイバーシティの促進
→外国人留学生と共に働くことで、日本人従業員が異文化に触れる機会が増え、社内のダイバーシティが進む。
- ・新しい視点の導入による業務改善
→外国人特有の視点を活かして、新規ビジネスアイデアの発見、新しい市場開拓や業務プロセスの改善が期待できる。
- ・グローバル市場への対応力向上
→企業が海外市場に展開する際に、外国人社員の知見が活かせる。
- ・少子高齢化による人手不足の解消
→仙台市において労働力不足が深刻化しており、若年労働力の確保が課題となっている。外国人留学生の活用により、人手不足の問題を緩和できる。また、卒業後「技術・人文知識・国際業務」や「特定活動46号」、「特定技能」、「経営・管理」等に切り替える、本格的な採用につなげることもできる。
- ・消費の増加による地域経済活性化
→留学生がインターンを通じて収入を得ることで、消費活動が活発になり、仙台市での経済が潤う。
- ・外国人定住者の増加
→インターンとして企業での経験を積んだ留学生が、仙台の中小企業や地域の魅力を知ることにより、卒業後も仙台に定住しやすくなり、地域の外国人人口増加による経済効果が期待できる。
(仙台企業に就職、仙台市で起業等)
- ・仙台市の魅力を知る外国人の増加
→卒業後、母国に帰る場合も、母国において仙台市の魅力を広めてもらうことにより、次なる留学生や観光等で訪問する外国人が増加する。

■実際の事例

- ・大阪外国人雇用サービスセンター(大阪労働局)

時期 夏期(7~9月)と春期(2月~3月) ※令和6年度

期間 1~2週間程度(実施日は5日間以上)

上記期間で、留学生ビジネス・インターンシップ並びに就業体験プログラムを行っている。

■具体的方法

- ・仙台市とYEG共催(又は仙台市主催YEG後援、その逆もあり得る)により、仙台の留学生と有償インターンシップでの受け入れ可能な企業をマッチングさせるイベントを開催する。
- ・運営や受け入れ企業の開拓に関しては、YEGも協力し、YEG企業から多くの参加企業を輩出する。
- ・東北大学や東北学院大学、その他大学や各種専門学校の就職課に対し、主催者がアプローチし、学生の参加を呼び掛ける。(その他媒体による周知も行う)
- ・マッチング企業に対し、有償インターン前に手続きや注意点(外国人雇用状況報告や週28時間以下の雇用等)の勉強会を行う。また、留学生に対しても、日本のビジネスマナーについての勉強会を開催する。
※講師に関しては、YEGメンバーや仙台市、宮城労働局等に依頼を想定。
- ・マッチング企業に対し、アフターフォローを行い、仙台市またはYEG主催として、在留資格に関する勉強会や個別相談会を行うことにより、就職を見据えた対応を可能とする。

■参加留学生ターゲット

- ・卒業後に「技術・人文知識・国際業務」や「特定活動46号」、「特定技能」、「経営・管理」等の在留資格を取得し、仙台でも働くことを検討している留学生
- ・仙台の企業がどのような働き方をしているか興味がある留学生
- ・仙台におけるビジネスチャンスがありそうか検討したい留学生
- ・将来的に仙台に住みたいと考えている留学生
- ・その他仙台や仙台の企業に興味がある留学生

■参加企業ターゲット

- ・人材不足に悩んでいる企業
- ・外国人雇用をしたことがない、又は単純業務のみでしか雇用したことのない企業
- ・海外展開を考えている企業
- ・インバウンドに対しアプローチしていきたいと考えている企業
- ・新しい発想を生んでみたいと考えている企業
- ・社内のコミュニケーションを活発化させたいと考えている企業
- ・人材育成が効率的に行えるようになりたい企業
- ・その他、外国人もしくは留学生に興味がある企業
- ・10年後も生き残っていきたい企業

5. 提言 2 – 2

夜市・お祭りへの外国人参加促進事業

外国人定住者が増加することが予測される中、外国人定住者がただ働くだけでは、仙台に対して何の愛着を持つてもらえないのではないか。仙台という街や日本の文化をより知ってもらうことにより、日本人と外国人との間で文化的な軋轢を生まないような相互の理解が進むと考える。

そのため、仕事以外で地域や企業とのコミュニケーションの機会を増やし、日本人と外国人、外国人同士の交流の機会を増やすことにより、仙台のまちへの帰属意識を持つてもらいたいと考える。

具体的には、仙台市内にて開催されるイベント（夜市やお祭り等）へ参加しやすい環境を設けることを提言する。

■外国人定住者の夜市・お祭りへの参加促進によるメリット

- ・文化的相違を認識し、相互理解を深め、日常生活における課題の解決が容易になる
- ・運営側に携わることにより、近年課題となっているイベントの運営者不足の解消
- ・仙台の特産品を知ってもらい、母国で広めてもらう（定住者が宣伝者に）
- ・母国の特産品を夜市等で販売してもらうことで、仙台市民においてはその国への理解が深まり、興味関心が湧くことにつながり、定住者にとっては、同郷同士のコミュニティの形成に寄与する
- ・子どもたちと外国人との言語の学びを含めた触れ合う機会を創出し、国際的かつ多様な人材を育成する
- ・通常の店舗より参入障壁の低い、出店という形態をとることにより、仙台市内の企業数の増加や街の賑わいの活性化につながる
- ・既存の仙台市内の事業者にとっては、将来的に海外進出を行う際の各国の文化・ニーズを事前に把握し、コネクションを構築することができる

■具体的方法

（1）お祭り

お神輿の担ぎ手、ブース出展等運営側として外国人定住者に参加してもらい、日本文化を知る機会を創出するとともに、地域コミュニティへの外国人定住者の参加を促し、地域内の交流および活性化を図る。また、外国人コミュニティの活性化を促し、仙台での母国出身者同士の情報共有の機会を生み出すことで、外国生活での安心感を得てもらい、外国人定住者の仙台への定着と将来的に来仙を検討している外国人定住予定者が増加することを見込む。

いつお祭りが開催されているのか、お祭りへどのように参加したらいいのかが分からないという問題に対して、各お祭りの実行委員会からの情報を行政へと共有し、行政から交流のある各大学や語学学校、各外国人定住者のコミュニティに対しアナウンスしてもらい、開催の案内および参加の方法について周知するような仕組みを作る。また、外国人定住者の来場者数増加案として、開催の案内を対象となる外国人定住者の母国語でも周知する等が検討の余地がある。

●タイフェスティバルin仙台●

タイと仙台の友好と交流を深めることを目的として、タイフェスティバルin仙台実行委員会(仙台YEGのOBおよび現役による有志)と仙台市との共催でタイフェスティバルを運営、開催している。平成25年に第1回が行われ、(コロナ禍においてはWeb開催にて継続)、令和7年には第13回が予定されており、過去では最大7万人を動員するイベントとなっている。イベント当日はタイの方々により、文化、芸能、食、雑貨などを体験できるブースやステージが多数出展され、来場者がタイについて知るだけでなく、来場者と出展者および出展者同士の交流が行われている。

(2)夜市

公共性の観点から主体となりうる商店街振興組合に対し、仙台YEGが実行への働きかけを行う等契機の創出を計画する。また、リーシングや運営等を行う実行委員会を共同で設立する等の運営を補佐する立場として、安定的な開催と、将来的に仙台の伝統的なイベントとなることを目標とする。

以上を踏まえた中で、外国人定住者に夜市・お祭りへ参加してもらうために、以下の方法が考えられる。

(以下、より具体的に、例として)

○外国人定住者の国の名産品コーナーの設置

外国人定住者が祖国の物を販売する出店を促進する。例えば、東北大学等の留学生に出店を働きかけ、祖国のものを販売することで、外国人留学生をマグネット役として起業の増加と既存企業の将来的な海外進出、文化の相互理解につなげる。

○外国人定住者の母国語講座

子どもたちを対象とした外国人定住者の母国語講座を開くことにより、各国の語学に幼い頃から触れる機会を提供し、国際的な人材の育成を図る。

まとめ

事業をしている限り今より【儲けたい】という点についてはすべての企業に共通する。

売り上げや従業員数の規模を大きくしていきたいかどうかは経営者の考え方次第だが、利益があるから未来への投資もでき、従業員の給与も上げられ、地域への還元もできる。

自分自身や自社が変化していくかないと達成は難しい(高度成長期ではないので)、

変わらないと現状維持ではなく衰退していくのみである。

そのためのポイントとして【事業成長意欲の醸成】と【外国人雇用】が重要だと考えた。

仙台YEGメンバーは45歳で卒業し、それぞれが自社の成長の核になっていく。

並行して事業承継も進み、5~10年後には経営者・幹部として自社を引っ張るのはもちろん、地域も牽引する存在でありたい。

そうなることがこの地域に住む一人一人にとって、これからも仙台が自慢の場所であると言ってもらい続けるために必要なことだと思う。

自らの行動でその方向に突き進んでいきたい。

仙台商工会議所青年部
令和6年度政策提言委員会担当副会長 菊地真由美



総評

この政策提言書を最後までお読みいただきありがとうございました。
「渡邊会長のスローガンを体現するのには、どんな提言内容がいいか?」
「継続性のある仙台YEGらしい政策提言にするには?」
世の中が大きな変化の渦中にあると、身に染みて感じた2024年に、私たち政策提言委員会は、井ヶ田委員長を筆頭に、熱い想いをもったメンバーが集まり議論を重ねてきました。

“儲ける”

今回のテーマとなった言葉です。言葉だけをみると、強く、いやらしく感じる方もいらっしゃるかもしれません。ですが、自社の成長とともに、地域を成長させたいという“意志”を現した言葉です。

私は石巻市の出身です。そんな私が、仙台YEGで活動させていただいて感じることは
「とにかく仙台はすごい」幼稚な表現になりますが、自分の出身地の良さ・魅力を十分に理解しているからこそ、仙台のポテンシャルの高さを、さまざまと感じさせられるのです。
地域経済の中で、仙台がNo.1となるものを創り上げたいとなったとき、それができる基礎力があるのです。
先人が作り上げた基盤があり、レジェンドと言われる経営者を多く輩出する仙台だからこそ、若者がリーダーとなって輝き、国内外の人が“ずっと住みたい”と思える仙台が想像でき、この2つの提言内容となりました。

令和元年度から始まった政策提言活動の想いを繋ぎ、今後もより活発な活動を行ってまいりたいと思います。
最後になりますが、この政策提言書の作成にあたり、伊達な風会議へのご参加、ご助言、ご指導をいただきました、東北経済産業局・宮城県・仙台市・仙台商工会議所および仙台YEGの皆さんに、改めて感謝申し上げます。



令和6年度政策提言委員会一同

会長	渡邊 能宏	ワタヒヨウ株式会社
副会長	菊地 真由美	株式会社オルプロート
専務理事	田中 昌樹	株式会社アル・エル
委員長	井ヶ田 健一	お茶の井ヶ田株式会社
副委員長	小林 龍生	株式会社造不動産
副委員長	佐藤 司	株式会社アサンジャパン
副委員長	永松 拓也	社会保険労務士法人永松事務所
委員	板垣 綾	東洋ワーク株式会社
//	伊藤 真実	ソニー生命保険株式会社仙台LPC第1支社
//	内川 陽介	株式会社仙台紙工印刷
//	遠藤 智哉	合同会社共屋
//	及川 久美子	虹のさかなプロダクション
//	大塚 将展	下越物産株式会社
//	小原 一恭	キングラントウホク株式会社
//	柿沼 岳範	株式会社翠工房
//	神田 智哉	株式会社HRK
//	久保田 恭輔	株式会社久保田本店
//	嚴 晟祐	株式会社GEN
//	金野 雄介	株式会社瀬戸屋
//	櫻井 鉄矢	株式会社仙台買取館
//	佐々木 良太	ディップ株式会社 仙台オフィス
//	佐藤 英彰	錦エステート株式会社
//	城 伶史	合名会社カスティージョ
//	田畠 潤	株式会社エストゥルース 仙台支店
//	千葉 隆寛	株式会社ストライク
//	塙田 悠紘	エスピルド株式会社
//	奈和良 修人	WIDEFOOD株式会社
//	原田 幸典	Magic Bar MAGIC×MAGIC
//	比嘉 康貴	OneWay株式会社
//	福留 秀基	スパークル株式会社
//	松井 一馬	ゴリラガードギャランティ株式会社
//	森中 健太	西松建設株式会社 北日本支社
//	吉澤 信介	吉澤信介税理士事務所
//	吉田 空	吉田空税理士事務所
//	吉田 亮之	プライムバリュー株式会社
//	和田 辰徳	ソニーライフ・コミュニケーションズ株式会社

令和6年度スローガン



令和6年度 仙台商工会議所青年部