

地方創生の切り札にもなる

地域の中核企業の育て方

年商100億円を目指す!

10 billion yen company



地

域金融機関にとって重要なテーマである「地方創生」。

主な取組みとして地域産業の重点支援、観光客の誘致などが挙げられるが「地域の中核企業を育てる」とも地方創生実現の有効な方法の1つといえるだろう。

ここでの中核企業とは、目安として「年商100億円」を誇る中堅企業を指す。これだけの売上があれば「事業活動を通じて地域のGDPを押し上げ、雇用を生み出す」効

果が十分に期待される。

本稿では、年商10億～20億円前後の中小企業を、50億・100億円企業（以下、100億円企業）に成長させるコンサルティングを手がける船井総合研究所（以下「船井総研」）に協力してもらい、金融機関が100億円企業を育てるポイントを紹介する。

①地域金融機関が100億円企業を育てる意義

そもそも年商10億～20億円前後の中小企業を100億円

規模の中核企業に育てるとい

うのは、途方もない話に思えるだろう。政府の統計をみても、売上が判明している事業者150万社のうち、100億円以上の事業者は約0.5%、200社に1社にすぎない（e-Stat企業活動基本調査を参考に船井総研にてデータ分析）。だからこそ中核企業が1社育てば地域経済への波及効果は大きい。

「売上規模が10億円・20億円前後の企業は、個社ごとに事

業内容などをよく見ると、現

状維持程度でそれ以上の成長が期待しにくいケースと、取り組み次第でさらに大きく飛躍できるポテンシャルをもっている企業とに分けることができます。この後者に属する中小企業に手厚いサポートを行い、地域を代表する企業に育て上げる——それが地方創生につながる（船井総研・出口恭平取締役専務執行役員）

本誌2022年2月15日号

図表1 中核企業とのメイン取引を行うことのメリット・意義

- ① 投融资だけでなく自庫グループ企業や連携先と一体的に海外を含む多面的な経営支援を日常的に実施できる。経営者や役員陣の個人取引、従業員向け職域取引も幅広く行われ深みのある法人・個人一体取引が実現できる。広範囲にわたって収益機会が多く、自庫顧客基盤・収益基盤の中核をなす。
- ② 当該企業経営者や経営幹部とは、取引の窓口になっている本支店の支店長や担当者・役員はもちろん、頭取・理事長はじめ役員陣とも相互に定期的に訪問・接触、長期にわたる多層的なコミュニケーションによって多くの情報が共有され「情報の非対称性」が緩和される。与信リスクは低く、曇りや雨の時も信頼関係・取引関係は崩れ難く地域経済の安定や成長に寄与できる。
- ③ お互いに地域のリーディングカンパニーとしてそれぞれの人材が切磋琢磨しながら連携し地域経済の活性化等に寄与する機会が増える。地域人材の外部流失を防ぎ自庫人材育成上も不可欠な存在になる。

（出所）大内修氏作成

まで「業績は支店長の腕次第！」を連載していた金融コンサルタント・大内修氏も「地域金融機関の主たる営業エリアに中核企業が多ければ多いほど、地域経済は活性化し、メイン先なら自庫の顧客基盤・収益基盤はより強固なものになります」と話す

（図表1）。

経営者に着目し 伸びる企業を見つける

②中小企業の中から有望な先をどう見つけるか

とはいえ、あらゆる中小企業が100億円企業を目指すわけではない。金融機関は

どんな中小企業を支援の対象とすればよいか――。

その着眼点は大きく分けて2つある。1つは「事業」に着目すること。例えば、IT事業のような成長市場を手がけている中小企業をピックアップして、積極支援を行うといった具合だ。

もう1つは「経営者」に着目すること。事業意欲が旺盛で成長志向が高い経営者が率いる中小企業を積極的に支援するという考え方である。「船井総研では『経営者』に着目することが大切だと考えています。成長余地が小さい・成熟している事業を手がけていても、経営者に意欲さえあれば伸びる事業領域にシフトし売上を拡大していけるからです。中小企業と同様、中堅企業も経営者次第という部分は大きいですが、担当者は『経営者』を見て、100億円企業に育つであろう中

小企業を見極めていくことが大切だと思います」（出口専務）

経営者だけでは難しく 役員や部長も関与

③売上を拡大させるために金融機関はどんな支援を行えばよいか

一般的に10億円・20億円の中小企業が100億円企業を目指す場合、飲食店が2店舗目・3店舗目を出店するよう「創業したときの事業を拡大するケース」と、他方で「本業とは異なる事業に進出し、第2の売上の柱を作るケース」に分かれる。

では、中核企業化を支援する場合、どんな点に気を付けるのか、中小企業の支援とどう異なるのかみていこう。

⑦経営者と役員・事業部長による二人三脚で事業を進めてもらう

中小企業の場合は、良くも