

「100億企業」政策が、本格化している。この政策は、経済産業省を旗振り役として、中小企業の賃上げや価格転嫁、人材確保、高収益化などを実現するため、「年商100億円」をスローガンとした事業拡大を支援するものである。

関連する施策として、昨年5月からは、「100億宣言」という登録制度が始まった。年商100億円という野心的な目標を対外的に宣言する企業には、その実現に向け、各種補助金・税制優遇、さらにはネットワーク構築などの支援メニューも提供される。中部圏でも宣言企業は着実に増えており、愛知183社、岐阜52社、三重30社、静岡63社と、挑戦の輪が広がっている（執筆時点）。

中小企業の経営規模拡大はなぜ必要か。その背景には、「わが国経済を牽引する主体」と「地方経済を底上げする主体」という二つの側面から認識される中小企業の重要な役割がある。

そもそも、わが国経済において、中小企業の存在感は大きい。国内企業の99%は中小企業であるし、雇用の約7割、付加価値の5割以上を担う。これら企業の

経営力向上は、日本経済全体の成長に直結する。

また、地域活性化の目線から見ても、中小企業の多くは域内外から売上を獲得し、域内への発注や雇用を生み出す存在として重要である。「地域の外からお金を稼ぎ、地域の中でお金を巡らす」ことが、地域活性化の本質だとするならば、これら企業の成長が地方創生の目的の一部と言っても過言ではないだろう。

すでに中部圏でも、「100億宣言」を行った経営者や、今後宣言を検討している経営者などを中心に、挑戦意欲の高いコミュニティを生み出すための具体的な取り組みが進んでいる。

例えば、今月には、中小機構中部本部、中部経済産業局、日本政策金融公庫、商工組合中央金庫が主催し、東海地域で初となる「100億企業創出経営者ネットワーク」が名古屋市中で開催される。同イベントでは、「100億宣言」に登録済・検討中の経営者などが一堂に会し、ディスカッションや交流を通じて、業種・社歴を超えた成長の視座や課題認識を共有する場が提供される。

さらに、愛知、岐阜、三

重、静岡の地域金融機関も協力機関として集い、企業の野心的なチャレンジを具体的に実現するための支援のあり方を検討していく。今後、このような場が、「年商100億円」を宣言する企業にとって、実現に必要な外部リソースを獲得するための中核コミュニティに発展することが期待される。

戦略や計画を立てる際、「現実・現状」と「理想・目標」を明確にすることが第一歩だと言われる。確かに、差が見えると、必要な打ち手や時間軸が具体化する。その意味で、「100億宣言」という具体的な目標は、企業の挑戦を後押しするきっかけになるはずだ。

次に重要なのは「どうやって(HOW)」の具体化だ。企業ごとにどのような成長プロセスを描くか、試行錯誤の中で個別解を探す必要がある。そのフェーズにおいては、足許で形成されつつある経営者や支援機関を交えた多様なネットワークの力が、真価を発揮するだろう。