「10億企業」創出へ宣言制度

企業庁、全国60万社に焦点

経済産業省・中小企業庁が成長志向の中小企業への支援を強化している。売上高100億円達成を後押しする「100億宣言」に続き、同10億円未満の企業に焦点を当てた宣言制度を2026年度にも創設する。宣言企業には補助金や政策金融を通じ、設備投資や販路開拓などを集中的に支援する。売上高1億―10億円の企業は全国に約60万社ある。多くの中小企業に行動変容を促し、投資と賃上げの好循環を実現する。

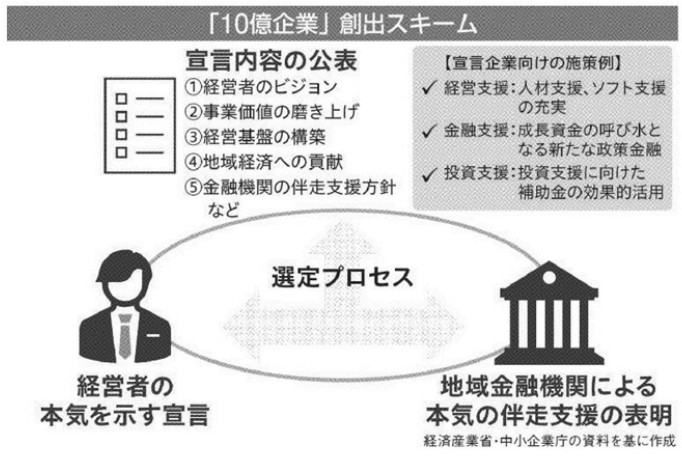
（苦瓜朋子、小泉真太郎、静岡・名取貴、大阪・渡口恵海）

中小企業庁は中小企業の飛躍的成長に向けて「売上高100億円」という高い目標を掲げ、達成への取り組みを宣言する制度を25年に始めた。宣言企業には「中小企業成長加速化補助金」で大規模な成長投資を促す。宣言を機に経営者や従業員の意識を変革し、他の中小企業への波及も狙う。

今回創設予定の「10億宣言」は、売上高10億円の達成を目指し、経営者が本気で取り組むことを社内外に宣言する仕組み。同1億―10億円未満の企業を対象とする。宣言企業には「新事業進出・ものづくり補助金」など既存の補助金を受けやすくし、設備投資や販路拡大を支援する。中小企業庁幹部は「方向性は100億宣言と同じ」と説明する。

ただ、100億円を目指す企業と比べ、数億円規模の企業は経営や財務、販路、人材など多くの課題を抱える。同幹部は「『下請け』に甘んじる企業も多く、コスト上昇局面では限界が来る」と指摘する。成長投資に踏み切る前にこれらの課題解決が必要だ。10億宣言では人材確保などソフト面の支援を充実させ、投資に向けた経営基盤の構築を重視する。

宣言では経営者のビジョンなどで「経営者の本気」を示すとともに、地域金融機関による支援の表明を必須とする。経営課題の解決を金融機関が伴走支援した上で、企業が持続的に投資のための融資を受けられるようにする。宣言内容を基に、要素技術や製品、経営者や技術者の潜在力、地域課題解決への貢献などの事業価値を審査し、年間5000―1万社程度を選定する。地域経済の維持・発展には、より小さな企業が担う役割も大きい。小規模事業者には、売上高1億円や高収益化を目指すための宣言制度を別途検討する。インフレや人手不足、地政学リスクの高まりなど企業を取り巻く環境は大きく変化する。中小企業ほどこうした変化の影響を受けやすい。自社の強みを見つめ直し、成長に向けた戦略を描けるかが問われる。



経済産業省・中小企業庁の資料を基に作成

経営者の本気・地域金融の伴走必須

基盤強化、補助金活用促す

小林ダイヤはダイヤモンド工具で新市場進出を目指す

中小企業では事業拡大に向け、製品や技術を磨き新市場に進出する動きが加速している。

小林ダイヤ（浜松市中央区）は、建材や住宅設備向けの丸物カッター、チップソーなどのダイヤモンド工具を製造する。自動車部品や、航空宇宙分野で用いる炭素繊維強化プラスチック（CFRP）向け、AI（人工知能）半導体の需要拡大でプリント基板向けも好調だ。

「ダイヤモンド工具が使われていない分野は多い。そこに挑戦する」と元木淳平社長。新型刃物の社内コンテストでは社内横断のチームで新しい被削材、刃物形状・角度を探求する。リサイクル技術の研究も進める。26年6月期の売上高は7億円を見込み、31年同期には10億円を目指す。

原材料費などが上昇する中、価格転嫁も重要だ。6月には創業以来ほぼ初めての値上げに踏み切った。海外情勢の緊迫化により製造工程で用いるタングステンの調達に不安を抱え、状況は容易でない。そんな中でも技術を磨き上げ、工具の価値を追求する。

年5000―1万社選定 意識改革、波及狙う

強み見直し・新市場開拓加速

木幡計器製作所のIoTセンサーユニット「Salta」

木幡計器製作所（大阪市大正区）は、船舶向けの圧力計を手がける。成長の柱はIoT（モノのインターネット）センサーユニット「Salta」だ。圧力計に後付けして針の位置を読み取り、遠隔地から監視できる。鉄鋼や自動車、化学、エネルギーなど新規顧客からの採用を増やし、売上高の5割程度を占める。木幡厳社長は「設備保全の人手不足は深刻。遠隔監視のニーズはもっと増える」とみる。26年11月期の売上高は前期比約1割増の3億6000万円を見込む。

今後は食品工場向けなど新市場も開拓する。また「慢性閉塞性肺疾患（COPD）の早期発見にも役立つ」（木幡社長）呼吸筋力測定器を開発し、医療分野への進出や海外展開も見据える。

社会課題が複雑化し、市場が求める製品も変化する。「要素技術を受け継ぎ、かけ合わせて付加価値を創出することが必要。（政府には）企業同士が連携できるよう後押しを求めたい」（同）。

他社との連携で成長を目指す企業もある。安久工機（東京都大田区）は、医療分野や人体工学に特化し、人工心臓などの試作開発を手がける。21年には町工場がベンチャー企業の製品化を支援する「ベンチャーフレンドリープロジェクト」を開始。第1号案件として、極東精機製作所（同）と共同で3Dプリンターを開発、製造するグーテンベルク（同）の設立に携わった。25年にはベンチャー育成と地域交流の機能を融合したイノベーション拠点「ヤスラボ」を設立し、ベンチャーの量産化を支援している。

これらの取り組みは本業にも好影響を与えている。開発から試作までの一貫受注が増え、利益率が向上。債務超過も解消した。今後は量産にも対応し、事業を拡大したい考え。田中宙社長は「政府にはベンチャーフレンドリーを日本全体で推進する政策を進めてほしい」と要望する。

安久工機は他社との連携をテコに事業拡大を図る

インタビュー

成城大学教授

後藤 康雄氏

日本経済の成長には、成長志向を持つ中小企業の創出が欠かせない。中小企業政策審議会の委員を務める成城大学の後藤康雄教授に、成長支援の方向性を聞いた。

◇

―政府は成長志向の企業を重点支援していますが。

「従来の中小企業支援は保護や現状維持に重きを置きがちだった。労働供給制約下では企業数の維持ではなく、限られた人材でいかに高い付加価値を生むかが重要だ。成長志向の企業への支援を打ち出したことをポジティブに捉えている。特に補助金頼りではなく、プッシュ型支援などで経営者の行動変容を促している点が意義深い」

日本経済全体の足腰強く

―規模の小さい企業に成長機運を波及させることで、経済全体にどのような効果が期待できますか。

「中小企業は国内雇用の7割を占め、中でも比較的規模の小さい企業や小規模事業者の割合が高い。こうした企業の生産性や稼ぐ力の向上は日本経済全体の足腰を強くする。地方ほど中小の割合が高く、スケールアップは地域の雇用創出や若年層の定着にもつながる」

―規模の小さい企業が抱える課題は。

「売上高100億円を目指す企業は組織体制や財務基盤がしっかりしている。一方、10億未満の企業は経営者が営業や資金繰り、商品開発などを一手に担うケースが多い。また、経営判断が経営者の勘や経験に依存しやすい、後継者候補を育成できていないなど不利な状況にある」

―求められる支援策は。

「成長志向の企業を引っ張り上げつつ、地域を支える企業には持続性を重視した支援が必要だ。特に小規模事業者は経営リテラシーを高め、（経営者に依存する）「家業」から（組織化された）「企業」への移行など経営の質を高めるべきだ。収益を確保し、稼ぐ力を向上させるため価格転嫁の取り組みも一体で進める必要がある」

※取材はオンラインで実施。写真は過去に撮影のものを使用

深層断面 SPECIAL EDITION

日刊工業新聞 ― 株式会社木幡計器製作所
無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社