

『地域経済を牽引する企業に関する調査』 - 売上高 100 億円を目指す地域企業 -

政府は、「コストカット型経済」から「成長型経済」への転換を確実にするため、総合経済対策をまとめた。その中で地域産業政策については、新たに「スケールアップ型企業」を政策対象として位置付け、支援の拡充・強化を進めている。スケールアップ型企業とは、売上高 100 億円や中堅企業へと規模的に成長する中小企業であり、地域経済を大きく押し上げる存在として期待される企業群である。この動きを踏まえ、地域でもスケールアップ型企業を対象とした新たな政策づくりが求められる。しかし、スケールアップ型企業のように中小企業の枠を超えて成長する企業は、従来の中小企業政策が想定してきた企業像とは異なる点が多く、同じ枠組みで支援を考えることが難しい。そこで大阪府では、政策検討に先立ち、新たな政策対象の企業像を明らかにするための調査を実施した。

○調査結果のポイント

(1) 新たな政策対象とみなす「グロース型企業^{注1}」は、目標である売上高 100 億円を達成している「100 億企業^{注2}」に比べ、売上高は 1/10、従業者数は 1/3 と企業規模には顕著な差がある。いずれもニッチ市場に属することが多いが、100 億企業には、いわゆるニッチトップなど高い市場シェアを持つ企業が多いが、グロース型企業にはそうした企業は少ない。

注1) グロース型企業とは、規模的成長を志向する売上高 100 億円未満の独立型中堅・中小企業

注2) 100 億企業とは、グロース型企業の目標となる売上高 100 億円以上の独立型中堅・中小企業

(2) グロース型企業の飛躍的成長を支援するには、経営層のマインドセット変容を促す政策や、100 億企業などの大規模企業との競争に打ち勝つ経営力強化を支える政策が求められる。

○調査結果のポイント解説

(1) 新たな政策対象とみなす「グロース型企業」は、目標である売上高 100 億円を達成している「100 億企業」に比べ、売上高は 1/10、従業者数は 1/3 と企業規模には顕著な差がある。いずれもニッチ市場に属することが多いが、100 億企業には、いわゆるニッチトップなど高い市場シェアを持つ企業が多いが、グロース型企業にはそうした企業は少ない。

《グロース型企業と 100 億企業の企業像（抜粋）》

| | グロース型企業（新たな政策対象） | 100 億企業（グロース型企業の目標） |
|----|--|---|
| 概要 | ◆主に国内において特定のニッチ市場に属する企業が多いが、市場シェアは高くない企業が多い。 | ◆特定のニッチ市場で高い市場シェアを有するニッチトップ企業や、海外を含め広く事業を展開する企業が多い。 |

| | | |
|------|--|--|
| 戦略 | ◆規模的な成長を志向するものの、既に成熟期や衰退期を迎えている既存市場で事業拡大を目指す企業が多い。但し、一部には成長市場に属する企業もあり、多角化戦略で積極的に新事業展開を目指す企業も少なくない。 | ◆市場が成熟期や衰退期を迎えている企業が多く、規模的な成長よりも収益性向上などの質的成長を目指す企業が多い。 |
| 事業内容 | ◆積極的に事業を展開する企業が多く、幅広い経営課題に積極的に対応している。但し「人材不足」、「規模に応じた組織の整備」、「M&Aなどによる組織再編」、「AI/IoTを活用した事業変革」、「サステナビリティ経営の推進」といった経営課題への対応が十分ではない企業も少なくない。 | ◆中堅・中小企業のなかでは、売上高や従業員数などの事業規模はトップクラスであり、成長性や収益性などの業績も最も優れている。設備投資や研究開発投資、さらに人材育成に積極的であり、大企業に匹敵するほどの生産性を実現している。 |
| 人材 | ◆人事評価や給与水準などの人事労務管理の整備・改善に努める企業が多い。採用活動では「応募者の少なさ」、「内定辞退者が多いこと」、「応募者の資質・能力の不足」などを課題とする企業が多い。 | ◆人材不足感は強く、採用活動では、「応募数が少ないこと」、「内定後の辞退者が多いこと」などの課題があるが、高い賃金水準を実現し、人材の確保や育成にも力を入れ、一定の人材を確保している。 |
| 財務 | ◆資金調達では、民間金融機関のプロパー融資を活用する企業が多い。「金利上昇による調達コスト上昇」を課題とする企業が多いが、内部資金で賄うなど、外部からの資金調達を必要としない企業も少なくない。 | ◆財務状況は比較的良好で、資金調達は、主に民間金融機関からのプロパー融資を活用しており、金利の上昇への課題感を持つ企業が多い。 |

(2) グロース型企業の飛躍的成長を支援するには、経営層のマインドセット変容を促す政策や、100億企業などの大規模企業との競争に打ち勝つ経営力強化を支える政策が求められる。

- ◆グロース型企業の多くは、既に成熟期または衰退期にある市場の中で、規模的な成長を目指している。しかし、新たな需要獲得の見通しが無い場合には、既存事業にこだわることなく、新たな市場の探索など新事業に目を向けられるように、マインドセットの変容を促す政策が必要と考えられる。
- ◆グロース型企業における新事業展開などで規模的な成長を目指す政策では、研究開発や設備投資に加え、高い専門性や実績を持つ人材の確保やM&Aなどの組織再編、さらには海外展開などに関する政策が求められると考えられる。但し、政策検討においては、従来とは異なり、大企業などの大規模な企業が競争相手になる可能性を考慮することが必要と考えられる。