中小企業投資育成50周年

「投資」と「育成」で

企業体質の強化に貢献

たかはし・じろう　56年（昭31）一橋大商卒、同年大阪商船（現商船三井）入社。61年名港海運入社、95年社長、01年会長、10年名古屋商工会議所会頭。13年6月より名古屋中小企業投資育成社長。愛知県出身、80歳。

―創立50年を迎える投資育成会社が中小企業の成長に対してこれまで果たしてきた役割には、非常に大きなものがあります。

北川　投資育成会社は、1963年の中小企業基本法の制定と時を同じくして全国に3社設立された。「自己資本の充実」という中小企業政策の重要課題の一つを担う国の政策実施機関として、設立から現在まで約4700社への投資実績があり、中小企業政策の中で重要な役割を果たしている。今でこそ中小企業に投資する機関やファンドは増えているが長年こうした存在は投資育成会社しかなかった。さらにこの間、自立して黒字で運営してきていた点は重要。投資育成会社は、投資するだけでなく投資後も投資先企業がどうあるべきかなど経営者と一緒になって考え、企業の育成を図っている。50年間にわたって地域の優良中小企業をしっかり支え、一緒に歩んできた点は大きな実績だと評価している。また、私が投資先企業の経営者に直接お会いしてみると「投資を受けることが信用力向上につながっている」という評価をよく聞き、うれしく思っている。

岩田　投資育成会社の特徴は、長期安定株主となることを前提として、投資先企業に対して中立的立場で対応すること、投資後も成長支援を行うことが挙げられる。とくに長期安定株主となることの意義は大きい。

わが国には戦後設立された会社が多く、戦後68年が経過した今、経営者も2代目、3代目と代替わりしているため、株主が分散し、かつ会社と疎遠になっているケースも多い。会社経営から疎遠になった株主は時として中小企業の利点である意思決定の速さを阻害する要因となりうる。そこに投資育成会社が安定株主として、しかも公正を旨とした中立の立場で加わることで株主構成が是正され、投資先企業の意思決定が円滑に行われ安定度が増すことの意義は大きい。

さらにまれなケースではあるが、敵対的M&Aの防衛勢力にもなりうるということだ。敵対的M&Aは外部からの買収工作だけでなく、経営を離れた大株主が売り工作を行うことで結果的に敵対的買収につながってしまうことがある。こんなケースでは投資育成会社の安定株主としての存在意義はより大きなものになる。また、投資先企業から日々のお付き合いの中で、「社会的信用力が上がった」といわれることは望外の喜びで、まさに投資育成会社が評価を受けていることの証だと思う。

高橋　企業の経営権が安定化する。つまり、安心感のサポートにつながると言える。もちろん、非上場でも対外的な信用力が向上する。

また、単に投資するだけにとどまらず経営相談の相手になることで、企業と一体となって経営を進めることも評価されているのではないか。例えば、投資先企業の直近5期間の経営状況を分析した資料を作成し、改善に向けた今後の方向性などについて意見交換できるデータを提供しており、好評いただいている。投資育成会社では、毎年の決算書や株主総会、定款整備などについて法令順守と第三者の視点で見ていることから、経営の透明性を高めることにもつながっている。

投資先企業も自己資本を充実させて安心できる企業体質に変え、最終的には株式上場につなげていくことも可能な道筋をつくっていくこともできる。さらに、若い人たちに対して後継者教育の場を提供することにより、互いが顔見知りになるとともに経営の実態を勉強することで育成に貢献している。

望月　中小企業投資育成株式会社法の目的は、「中小企業の自己資本の充実」と「健全な成長発展を支援する」こと。

長期安定株主として、投資先企業と一体となって成長を考えるというビジネスモデルはユニークで世界中を見渡してもどこにもない。東京投資育成会社が30年以上株主として付き合っている投資先企業は全900社中150社、投資後40年以上の投資先企業も56社ある。これだけ長期の関係が築けているのは、投資育成会社が経営に干渉しない安心な株主であり、かつ経営陣を応援する役に立つ株主として、投資先企業に認められていることの証明であろう。

また、戦後から高度成長にかけて創業した中小企業が2代目、3代目になり、株主構成も変化している。株式の分散化や敵対的株主の出現が経営リスクになることも珍しくない。最近では、このような悩みをもつ中小企業が安定株主として投資育成会社を利用し、経営権の安定化を図るケースも多い。長期安定株主である投資育成会社は、身内であると思っていただきたい。しかも専門性があって信用できる身内である。投資先企業の立場で親身になって考え、一社一社手作りの支援をしていきたい。

―これまでの役割や実績を踏まえ、日本経済の再活性化に向けて今後、どのような取り組みが重要になると考えますか。

北川　国の政策実施機関として投資育成会社に期待する点を三つ挙げたい。まずは新たな優良企業の発掘。中小企業でもさまざまな規模の企業があるなかで、小さい企業、小さいけれども特色のある企業もどんどん発掘して、投資して育成してもらいたい。

次に、投資先企業のさらなる成長発展のため、経営安定化、高度化などを企業と一緒になって進めてもらいたい。とくに中小企業においては、企業継続のために経営承継が大きな課題になっているので、これが円滑に進む手助けをしていただきたいと思っている。

最後に東京、名古屋、大阪と3地域それぞれに設立されているそのネットワークを十二分に活用した取り組みを期待する。すでにそうした取り組みが行われていることは承知しているが、投資育成会社間にとどまらず、外部のネットワークとリンクした動きも視野に入れて、中小企業を応援してほしい。

井水社長

岩田　投資育成会社も株式会社経営の観点から投資の拡大は重要と考えている。中小企業の中には、執念ともいうべきエネルギーを持っている企業も多い。これらが日本経済の原動力になっていると思う。規模の大小にかかわらず、こうした特色があり魅力ある企業や経営者との出会いを一層増やしていきたい。

また、投資を拡大することと同時に投資後の成長支援事業にも注力していかなければならない。なかでもビジネスマッチング支援が重要だと考えている。投資先企業が相互に商売を広げる手法として、3投資育成会社で「投資育成ビジネスネット」というビジネスマッチングネットワークを展開している。これは投資先企業に登録してもらい、いい相手が見つかれば連携して新たな展開を模索してもらうというものだ。

販路拡大という点では投資先企業の海外展開支援にも力を入れていく。投資先企業相互、各種支援機関との連携、さらに政府の政策も含めて投資育成会社内外のネットワークを十分に活用し、投資先企業が必要なマーケットを確実に確保していくための支援をしていく。

後継者問題においては、後継予定者向けの研修などを活発化させたい。同じ立場の人たちに集まってもらい、座学はもちろん、互いの悩みを打ち明け、相談することにまで広げる。中小企業が成長するか否かは90%は社長で決まると考えており、将来の社長を育成する支援はとても重要だ。

中小企業の大切さを共有

いわた・みつやす　69年（昭44）東大経卒、同年通商産業省（現経済産業省）入省。中小企業庁計画部振興課長、近畿通商産業局長（現近畿経済産業局長）、中小企業庁長官、関西電力副社長などを歴任。09年6月より大阪中小企業投資育成社長。神奈川県出身、66歳。

―企業の経営改善に向けてさまざまな活動を展開しています。

高橋　今までやってきたことをこれからも続けていく。投資先全社に対する経営分析を40年間続けてきた。各社の経営状況が継続性のある数字で把握できるので、経営者にフィードバックして一緒になって考え、悪いところは改善し良いところは伸ばすツールとしてこれからももっと有効に活用したい。併せて、投資先企業個別の課題解決に当たって自前でもコンサルテーションを実施しており、経営者と一心同体でお手伝いできることが投資育成会社の特色になっている。また、30年前から後継者育成にも取り組んでおり、次期社長候補を対象にした塾やその卒業生のOB会などお互いに切磋琢磨する場を提供しており、これまで約100人の社長が誕生している。さらに、異業種交流についてもものづくりの集積地である中部地域を象徴する企画として、技術交流会を約35年間継続している。実際に企業の生産現場を訪問することによって経営者から直に学ぶスタイルが好評を博しており、今後も継続していく考えだ。

投資先企業の拡大も大命題だが、堅い企業ばかりではなく、リスクを踏まえながら事業内容もしくは固有の技術において「小さくてもキラリ光る企業」を発掘していきたい。企業経営にはさまざまな要素が存在するが、最後はやはり人に行き着くので人を見て投資していく。中小企業の経営者が途中でころころ代わるようではどうかと思う。若い人を信頼感のある経営者に育てていかなければという思いは強い。

望月　多くの中小企業に投資していくことは、投資育成会社の大事な役割。2013年7月、創立50周年の節目に東京投資育成会社では投資累計で2000社を突破した。この中には小さくても特色があって磨けば光る企業、ニッチ分野でのトップシェア企業、地域を支える名門企業など、さまざまな中小企業が含まれている。いずれも世の中の役に立っている立派な企業である。「投資育成の投資先は優良企業の集団である」ことが、投資先企業の経営者にとっての誇りであり、投資育成ブランドであると思ってくれている。今後も規模の大小に関係なく、核となる強みを持った特色ある中小企業を探して投資を行っていきたい。

次に育成。中小企業のニーズは、時代の変化・市場の変化に合わせて変わってくる。投資育成会社も変化を続ける必要がある。そのためにも投資先企業の意見や要望をよく聞き、現場情報を感度よく取り入れていきたい。たとえば、研修事業は投資先企業のニーズが高く、後継者教育をはじめ中堅幹部や新人研修などあらゆる層にまで拡大している。このほか実務セミナーや海外セミナー、経営者の交流会、女性経営者の会など、多種多様なニーズに応え、昨年は約200回の開催で、延べ4000人が参加した。

今後もこれらの研修・セミナーを質・量ともに充実させていく。社員にも、投資は入り口で、そこから投資先企業にどう役立っていくかが大切だと言っている。

また、投資育成会社は政策実施機関としてのミッションを担っていることが強み。中小企業庁ともこれまで以上に連携を深め、ほかの中小企業政策も総動員して投資先企業を支援していきたい。

―最後に、いま産業界が果たすべきことや中小企業への激励・期待などを聞かせて下さい。

北川　まずはデフレ脱却。企業規模の大小にかかわらず、払うべきものはしっかり取引先に払い、利益を還元する。それから賃金も、まず大企業から上げていかなければ中小企業に波及していかない。ぜひそういうところを産業界全体として考えてほしい。そして、産業界のみならず日本の経済社会全体として中小企業の重要性の認識をもっと共有してほしいということを申し上げたい。

望月　日本を代表するような大企業も、優秀な中小企業に支えられている。大企業は「中小企業は大切なパートナーである」との認識を持って取引を行ってもらいたい。また、経済のグローバル化の中で中小企業が生き抜くことは困難を伴うが、変化の節目節目でしたたかに対応してきた日本の中小企業の可能性を信じたい。

岩田　投資先企業の経営者から、「中小企業と取引する大企業において現場を知らない社員が増えている」ということをよく耳にする。果たして大企業の経営者がそのことに気づいているか。ここに中小企業の戸惑いがあるのではないかと思うことがある。大企業の経営者が自らの企業の現場知識や現場感覚をいま一度再認識することによって、「日本経済にとって中小企業の成長発展が重要であること」を共有できるのではないか。

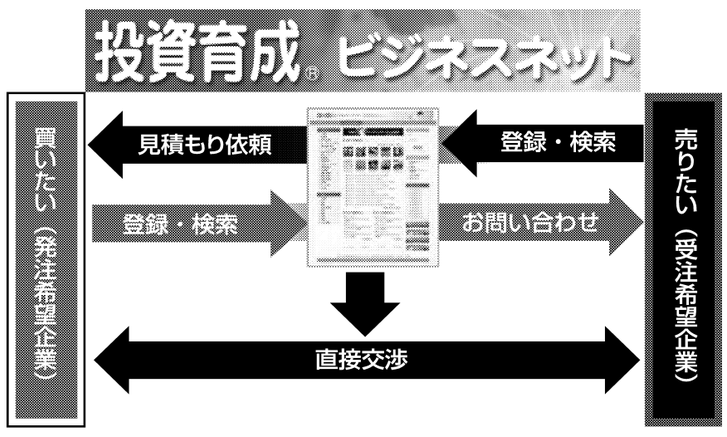
高橋　ものづくりの企業は大企業と中小企業が仕事上では共同で行うことが多い。ただ、精神的には大企業に逆らうことは難しいと思っている部分はある。値段に関しては元請け企業がイニシアチブを持っているが、大企業は中小企業がないとものをつくれないと分かっている。みんなが協調して頑張るということが重要で、それがなければ国際競争を勝ち抜くことはできないであろう。

―日本を元気にするための貴重な意見を聞くことができました。本日はありがとうございました。

投資育成会社は投資先企業の信頼できるパートナーとして、さまざまな支援を行います。

ビジネスマッチング

投資先企業のビジネスマッチングをインターネットオンラインで支援しています。



優れた製品・役立つサービス。きっと見つかる新たなビジネスパートナー。
http://www.toushiikusei.net/

経営権安定化
長期安定株主として協力し、分散した株主構成の改善など、一層の安定した経営体制づくりをお手伝いします。

経営承継
公的な長期安定株主として次世代の経営者への経営承継をバックアップします。
後継者育成プログラムや相互交流会など豊富なメニューで後継者教育をサポートします。

人材育成
テーマ別、階層別に多様な研修を提供しており、計画的な人材育成・教育を実施することができます。

株式上場
中立的な立場から、資本政策の立案や内部管理体制の整備などの株式上場準備をサポートします。

中小企業投資育成制度について

中小企業に対して、自己資本の充実とその健全な成長発展を図るための投資等を行うことを目的として、1963年11月に中小企業投資育成株式会社法に基づき、投資業務を実施する唯一の政策実施機関として、中小企業投資育成会社が東京、名古屋および大阪に設立されました。

投資育成会社は投資に際して投資先企業の経営の自主性を尊重する姿勢を取っておりますので、投資先企業にとって最も安心できる外部株主となります。

大阪中小企業投資育成株式会社
〈営業エリア〉
福井・滋賀・奈良・和歌山以西の24府県

大阪市北区中之島3-3-23中之島ダイビル28階
URL　http://www.sbic-wj.co.jp/
電話(代)06-6459-1700　九州支社 092-724-0651

名古屋中小企業投資育成株式会社
〈営業エリア〉
愛知・岐阜・三重・富山・石川の5県

名古屋市中村区名駅南1-16-30東海ビル7階
URL http://www.sbic-cj.co.jp/
電話(代)　052-581-9541

東京中小企業投資育成株式会社
〈営業エリア〉
新潟・長野・静岡以東の18都道県

東京都渋谷区渋谷3-29-22
URL http://www.sbic.co.jp/
電話(代)　03-5469-1811