



100億企業 創出 経営者ネットワーク “九州地域版” 【開催報告】

- ✓ 100億宣言とは、中小企業が飛躍的成長を目指し、「売上高100億円」という野心的な目標を掲げ、実現に向けた取組を行うことを自ら宣言する制度。全国で3,000社以上、九州で250社以上が宣言。（2026年4月時点）
- ✓ 100億円企業を目指す経営者らが集う「100億企業創出経営者ネットワーク」を全国で開催。九州地域では、2026年3月17日にくまもと森都心プラザ（熊本市）で初開催。*九州経済産業局、中小機構九州本部、日本政策金融公庫、熊本県の4機関共催
- ✓ 全国各地から100億宣言企業29社を含む企業59社に加え、金融機関や支援機関など合計157名が参加。

<プログラム>

主催者挨拶

九州経済産業局 産業部長 砂入 成章

基調講演①

「100億企業創出に向けた施策の方向性」

中小企業庁 経営支援部長 山崎 琢矢

基調講演②

「100億企業への道 -自社ブランドでお客様の心を掴んだ理由とは-」

松山油脂株式会社 代表取締役社長 松山 剛己 氏

パネルディスカッション

松山油脂株式会社 代表取締役社長 松山 剛己 氏

株式会社緒方建設 代表取締役 緒方 公一 氏

株式会社肥後銀行 代表取締役副頭取 高本 芳郎 氏

中小企業庁 経営支援部長 山崎 琢矢

（モデレーター）中小企業庁 企画調整室長 赤松 寛明

ネットワーキング（名刺交換会）



基調講演① 中小企業庁 山崎経営支援部長



基調講演②松山油脂株式会社 松山代表取締役社長



パネルディスカッションの様子



会場からの飛び入り参加



ネットワーキングの様子

基調講演 Highlight

基調講演① 中小企業庁 山崎経営支援部長

「100億企業創出に向けた施策の方向性」

- ✓ 中小企業政策をしっかりと産業政策として捉え、日本の経済政策の中心に据えること。その基幹プロジェクトが、100億企業プロジェクトであることなど、100億宣言政策の背景・狙い・今後の方向性などについて紹介があった。



基調講演② 松山油脂(株) 松山代表取締役社長

「100億企業への道 -自社ブランドでお客様の心を掴んだ理由とは-」

- ✓ 5代目として事業を承継し、売上高4億円から100億円超の企業に成長させた軌跡について、アトツギとしての葛藤や、社内外との軋轢、成長段階毎に直面する課題、経営者として大事にしていることなど自身の経験について講演が行われた。

「社員の共感なくして顧客の共感なし」

「退路を断つ経営者の覚悟 → 社員が本気になる → やることを絞る → 仕組み化と変化の継続」 といった印象的なフレーズが参加者を惹きつけた。



パネルディスカッション Highlight

- ✓ 登壇者に松山油脂(株)・松山代表取締役社長、(株)緒方建設・緒方代表取締役、(株)肥後銀行・高本副頭取、中小企業庁・山崎経営支援部長を迎え、「売上高100億を目指すにあたっての壁」や、「人材育成・確保」、「ガバナンス」等について議論を深めた。(株)池松機工・長井代表取締役社長が議論に加わり、会場は一層の盛り上がりを見せた。

松山社長のメッセージ

- 中小企業が成長するには、経営者の「主観的な意思」を、オーナーシップにより、市場に通していくこと。
- まず経営者が覚悟を決めること。そして、共感し動いてくれる人材・組織を創っていく発想が不可欠。
- 経営者自らが退路を立つ姿勢。社員を信頼し、期待して待つ見守ること。それで人材は育つ。個々の人材の成長は会社の成長と同義。

緒方社長のメッセージ

- 建設業は人材が全て。これまで経験者採用に注力していたが、近年は未経験者を育てる方針。徐々に若手育成の基盤が整ってきた。
- 加速化補助金の採択を受け、グループ3社の協業・シナジーによる成長戦略を描く。
- 金融機関とは、プロセスが重要。構想段階から入ってもらっているので、その後の資金調達は円滑。

高本副頭取のメッセージ

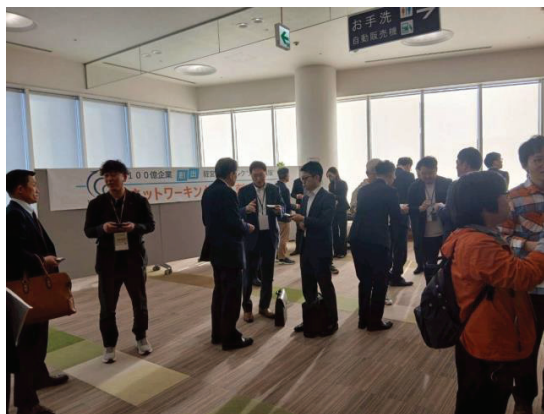
- TSMCの進出により100年に一度のチャンス。ただし、黙っていても果実はとれない。
- 世界レベルの企業と取引機会を持つにはガバナンス強化に加え、GX、サイバー対策なども不可欠。さらに「客観的」に証明できること。
- 規模を拡大の際に、ガバナンスを後回しにしてはならない。是非、金融機関を「使い倒す」つもりで進めていただきたい。



長井社長のメッセージ (飛び入り)

- 自分自身、一般社員から社長に就任する中で、親族承継と異なる立場ゆえの試練も経験した。
- 自社にしかできない技術を磨き成長のコアとする。人材確保が課題であり、県の支援も活用し、ようやく新卒採用が出来るようになった。

ネットワーキングの様子



参加者の声

- ✓ 経営一般論ではなく、実際に同じ課題や壁を乗り越えてきた中での生々しい経験や失敗談を聞くことができた。自分自身も苦労はしてきたものの、まだまだであり、経営者としての未熟さを痛感するとともに、改めて強いモチベーションを持つことができた。
- ✓ まずは経営者自ら重要な意志決定を自らできる経営をつくること、下請であるなら元請と棚を争ってでも自らの顧客・市場を持つこと、古株や従業員、先代と衝突してでも自分の信念を貫き通すべき時が来るなど、これから自分が辿る航路をイメージすることができた。
- ✓ 自分自身も後継予定者であるところ、松山社長・緒方社長とも若くして承継され、30代であったからこそ元請と対峙してでも遂行できたということ、さらに先代は次の30年を背負う後継者の考えを尊重すべきということ、当たり前のことであるが、改めて納得感があった。
- ✓ 自社の人材定着に課題を感じていた。パネルの議論で「人材を外部調達することをやめて、内製化する方針としたとき会社の雰囲気は変わった」と聞き、何となくもっていた問題意識がクリアになった。早速、自分自身のやり方として取り込んでみようと思う。
- ✓ 現時点では売上規模がまだ10億円には達していないものの、実際に同じ壁を突破した先輩経営者の姿勢、同じステージにいる経営者から強い刺激を受けた。祖業を深化させるか、新事業で横展開すべきか迷いもある中で、参考とすべき様々な教訓を得ることができた。