

特集号発刊にあたって

信金中央金庫 地域・中小企業研究所長
大野 英明

著者は、実地ヒアリング調査に基づく中小企業・小規模事業者の調査研究に長年携わり、取材した企業は約500社に達している。調査は現場での対面取材にこだわっており、レポートに取り上げている企業にはすべて訪問し、経営者へインタビューを行っている。

調査対象の中小企業・小規模事業者は公開情報がほとんどないため、この分野の研究者は取材先のソーシングに苦労していると思われるが、著者は全国各地の信用金庫から協力を得ることで、この課題を克服している。これは、信用金庫業界の中央機関である信金中央金庫のネットワークに加え、著者が当研究所で長年担ってきた「中小企業景気動向調査※」(以下、景況調査)を通じて築いた、信用金庫の担当者等との信頼関係によるものである。

調査では、景況調査や他の研究者との意見交換をもとに、期初に1年間の研究テーマを設定している。過去3年のテーマを振り返ると、コロナ禍以降の行動変容や人手不足の深刻化、物価高騰などを踏まえ、『環境激変に挑む中小企業の「危機対応」』『脱価格競争を実現する中小企業の「価値創造」』『新たな時代を見据えて「事業の革新」に挑む中小企業』となっている。

対象企業への取材には、調整にご協力いただいた信用金庫の担当者が同席していることも多い。彼らは、取引先として当該企業を熟知しているが、著者によるインタビューは普段の面談とは異なり、まとまった時間が確保されているため、多岐にわたる話題について話を聞くことができる。また、信用金庫の担当者では取引先であるがゆえに質問することが難しい事項についても、踏み込んでヒアリングするケースがあるため、彼らにとっては取引先をより深く知る機会となっている。一方、経営者の多くは取引先やメインバンク等に「自社の事業内容を理解してほしい」「事業への思いを伝えたい」と考えおり、著者のヒアリングはその思いに寄り添い、傾聴することを重視している。私も著者の取材に同行し、指導を受けた際に感じたことであるが、著者のインタビューは傾聴が中心でありながら、ビジネスモデルのフレームワークに基づいて話題を展開することによって、限られた時間内で、事業の全体像と重要なポイントを漏れなく押さえていることに驚かされた。

更に著者は調査研究活動を通じて、信用金庫職員の人材育成にも貢献している。これまで約80名が研修生として、著者から直接指導を受け、多くは現在も信用金庫の第一線で取引先の課題解決に取り組んでいる。本研修は信用金庫の職員を対象としており、研修生は取材先のソーシング、事前分析、現地調査、ヒアリング、レポート執筆まで、著者の指導のもと調査における一連のプロセスを学ぶことができる。研修生を送り込んだ信用金庫からは、研修の受講により「取引先の経営者と経営・事業の話ができるようになった」「目利き力が向上した」「自己啓発の意識が高まった」など高い評価を得ており、一部の信用金庫は定期的に研修生を派遣している。研修の内容に興味のある方や、信用金庫で人材育成を担当されている方は、研修生と著者の共著によるレポートが当研究所のホームページに多数掲載されているので、本書と併せてご覧いただきたい。

本書は、中小企業・小規模事業者が本質的な経営課題を克服した事例をビジネスモデルのフレームワークで分析して、体系的にまとめており、事業性評価に携わる方の教科書として最適な書籍である。また、事例企業には初回取材時から期間を経て、今般改めてヒアリングを実施することで、中長期にわたって取り組みの成果を検証していることから、中小企業・小規模事業者の課題解決に向けた施策の立案・検証にも役立つ内容となっている。本書が企業の課題解決や事業再生、中小企業支援策の立案に携わる方の一助となれば幸いである。

※信用金庫取引先16,000社のご協力のもと、四半期ごとに行っている景況調査(DI分析)。