

## (1) 基調講演

熊本県産業政策顧問 古賀 光雄 氏

### 『創造・新事業開拓の現状について ～九州における取組事例や支援態勢～』



- 公認会計士として上場指導を行う中で、九州は上場する会社が少なく、その分だけ産業構造は後れを取っていると気付いた。九州から上場する会社を引っ張っていくことが雇用や産業育成につながるのだと考え、九州にこだわりつつベンチャー企業育成のため活動している。
- これまでの取組みにより、九州各地にさまざまなベンチャー支援ネットワークが出来上がった。熊本では「ベンチャーマーケット二火会」において3か月に1回ベンチャー企業による発表を行っており、会を通じて色々な交流が始まっている。  
また熊本には、熊本県起業化支援センター・金融機関・熊本県とで、ベンチャー企業に直接1,000万円以内で投資を行うという全国でもユニークな取組みがあり、それなりの成果を収めている。もっとこれに肉付けをして、財務的な支援を行っていくのも一つの方法だと思う。  
その一方で、行政によるベンチャー企業への支援は、最初は良いがその後のフォローがなされていない。行政の担当者は2年で変わってしまうし、政策も3年に1回程度の周期で行われている。産業興しには10年から20年と長い時間を要することから、フォローアップは必要だと思う。
- どんなに素晴らしいものを作っても知られていないと売れないし、知ってもらうように自分が動かないと知ってもらうことはない。いいものであっても企業の業績が伸びないというのは販路の仕方、打ち出し方に問題があると思われ、行政と一緒に支援していく必要がある。
- 九州において熊本は鹿児島や大分より株式公開の実績が少ない。熊本は裕福であるためにハングリ一性がなく、産業興しとかベンチャー、株式公開などは話題にならない。今後、若者が起業し、地域興しをして、高齢者も雇用していく時代になるだろう。そのためには今話題になっている農業や水、環境、バイオ、すべてをビジネスチャンスとしてとらえるべきだと思う。
- インターネットの時代になったことは、大きな流通革命になっていると思う。なぜなら作る人、運ぶ人、使う人だけが必要で、店舗は不要である上、世界に向けて発信できるので、経営をしていく限りインターネット販売は欠かせない存在と理解した方がいい。
- 「ローコスト経営」「顧客第一主義」「キャッシュフロー経営」の3つが企業経営の原点であり、社内のチームワークがきちんとでき、会社の方向性に向かって一丸となれるところが成長する。企業は一人では経営できず、従業員がいて地域社会の協力があってはじめて大きくなっていく。
- 新しい時代の経営というのは、顧客満足度、従業員満足度、経営者満足度の理解があるかどうかである。お客を満足させないと経営はうまくいかない。お客を満足させるのは従業員であり、その従業員が満足できるようにするのが経営者、ここの仕組みだと思う。
- ベンチャー企業を育てていく上で、支援者・経営者・行政が、ノウハウ等を共有しあえば、お互いの役割分担は出来上がるだろう。熊本の中で私も今後もベンチャー企業や上場会社を育てていきたい。皆さん方と一緒にこの熊本から一社でも多くの成功する企業を作っていけたらいいと思う。