

2016 中小企業白書・小規模企業白書のポイント解説

白書とは・・・

政府の活動分野ごとに、一般状況、活動、将来のあるべき姿と
その実現方法などを明らかにした政府の公式文書のこと
中小企業について作成されたものが『中小企業白書』
小規模企業について作成されたものが『小規模企業白書』です
膨大な量の資料の中からポイントとなる項目について
なるべく解り易い言葉でまとめてみました。
是非、お目通し願えれば幸いです

2016年8月

高山北商工会

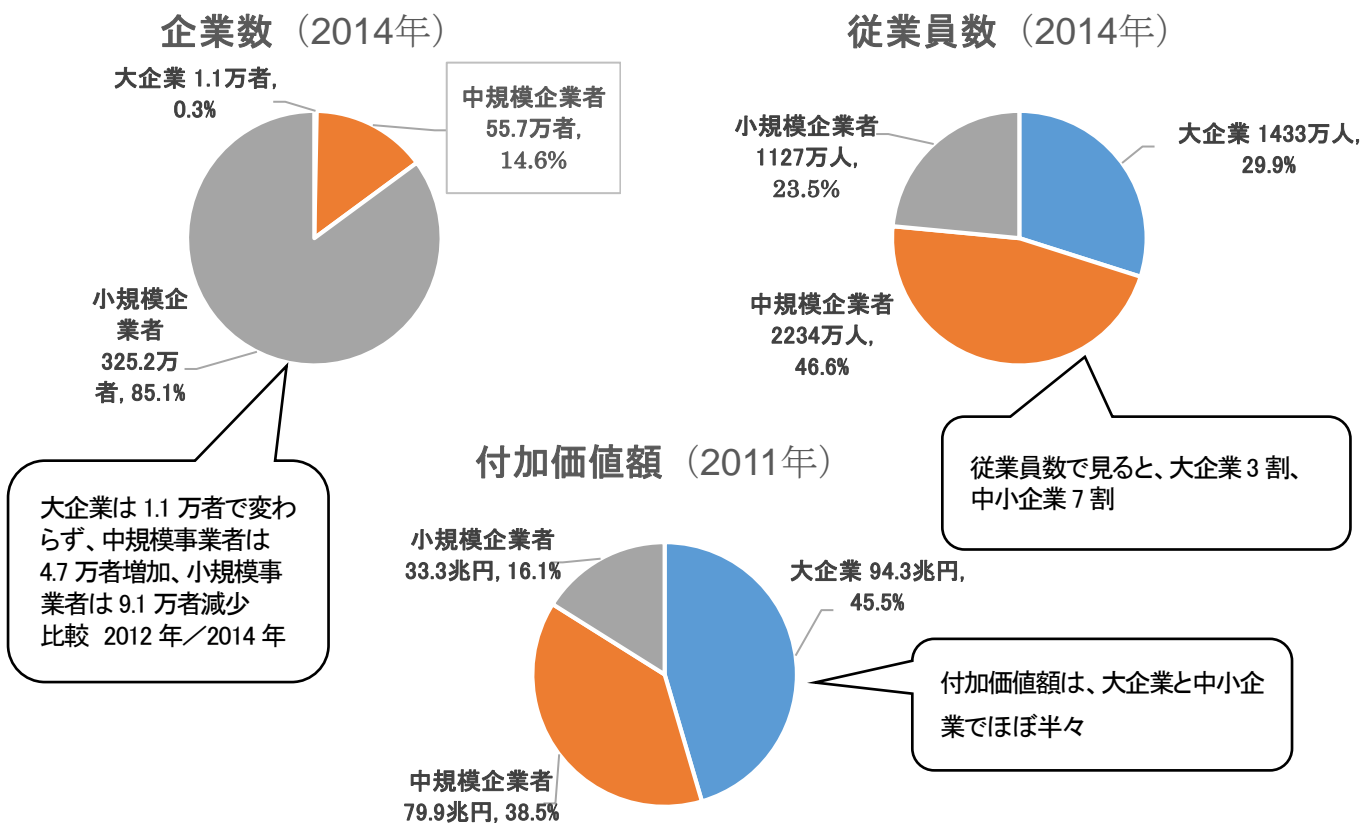
I. 中小企業・小規模事業者の動向

【言葉の定義】

業種	中小企業基本法の定義		小規模企業基本法の定義		
	中小企業者		小規模事業者	小規模企業者	小企業者
	資本金又は 常時使用する従業員		常時使用する 従業員	常時使用する 従業員	常時使用する 従業員
製造業、建設業 他以下の業種を 除く	3億円以下	300人以下	20人以下	20人以下	5人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下	5人以下	5人以下
サービス業	5000万円以下	100人以下	5人以下	5人以下	5人以下
小売業	5000万円以下	50人以下	5人以下	5人以下	5人以下

※小規模企業者のサービス業のうち、宿泊業・娯楽業については、20人以下を対象とします

※小規模企業白書では、中小企業者から小規模事業者を除いた範囲の事業者を「中規模事業者」と呼びます



ポイント

- ①小規模事業者数…ピーク時(1986年)477万者→325万者(2014年) **28年間で152万者減少**
- ②中規模企業＝開業>廃業、小規模企業＝廃業>開業 **小規模事業者だけが減少している**
- ③小規模事業者の中でも、**法人は減少せず個人事業者が減少**している
- ④中小企業の収益回復の要因→円高による**原材料費・エネルギーコストの低下** 売上は増えず
- ⑤**倒産件数は25年ぶりの低水準**ながら、休廃業・解散はいまだ高水準
事業所数減少ワースト3業種…①小売業 ②宿泊飲食業 ③医療福祉

II. 中小企業白書より

中小企業の新たな課題

- ①全体の雇用者数が増加する中で、規模の小さい企業ほど**人手不足感**が強まっている。
- ②中小企業ほど**設備の不足感**が高まり**老朽化**が進んでいる。
- ③中小企業の**労働生産性**の中で**サービス業の水準が低い**。生産性の高い中小企業は、設備投資やIT投資等に積極的で、1人当たりの賃金が高い。

稼ぐ力をアップさせる

収益力を高めるには、
売上拡大と費用削減

- ・人口減少を見据えた **IT活用による生産性向上**
- ・内需縮小を見据えた、**海外展開による外需獲得**
- ・災害リスクに備え、将来コストを低減する**リスクマネジメント**

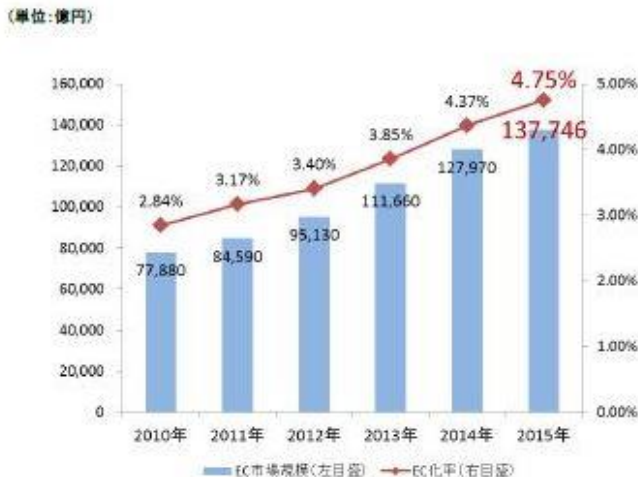
中小企業を取り巻く環境



人口減少と少子高齢化がさらに進み国内の消費市場が縮小する

売上拡大のために
海外展開の必要性

日本のBtoC-EC市場規模の推移



インターネット通販の市場拡大は今後もさらに拡大が見込まれる。**小売市場だけでなく企業間取引においても拡大が見込まれている**

企業のインターネットの利用率は100%に近く、ホームページは85%を超えている

ホームページが売上拡大に結び付いていない企業が多い!



売上拡大のための海外展開

海外展開した中小企業の声

良かったこと	課題
①売上の拡大 (新市場の開拓) ②営業力・販売力の強化 ↓ 輸出する企業の方が労働生産性が高く、国内従業者も増加している	①知識 ②ノウハウ ③人材 } 不足

リスク・マネジメント

自然災害 (地震等の頻発) やITに係る情報セキュリティ (情報漏えい問題等) の高まりにより、大企業はリスク対策を進めているが中小企業においてBCP策定率は、わずか15%と遅れています。熊本地震の際にトヨタのサプライチェーンが寸断され生産がストップしたニュースは、記憶に新しいところです。代替の仕入先の確保や従業員の安否確認の仕組みづくりも検討が必要です。

また、情報セキュリティの分野でも中小企業の約35%がなんらかのセキュリティトラブルの被害にあっており、特に規模の小さな企業の場合約65%の企業が被害にあっています。

※BCPとは…事業継続計画の略で大きな災害などが起きた場合に、企業や行政機関が事業を続けたり、早く再開させたりするために事前に作っておく計画のことです。

中小企業の成長を支える金融

①金融機関から中小企業への貸出は、大企業ほど伸びていない。



②設備投資も小幅な増加に留まっている

③無借金企業も増えているが・・・

無借金企業の特徴⇒利益率が低い傾向、外部との関係が希薄、設備投資に消極的

④金融機関の審査のポイント 現状→財務内容・会社や経営者の資産余力を評価

今後→事業計画 (事業性評価) を積極的に伝えることが必要

中小企業の経営力

①中小企業の**経営者の高齢化が進んでいる** (規模の小さな企業ほど高齢化が進んでいる)

②経営者の年齢が上がるほど、投資意欲の低下・リスク回避性向が高まる。

③経営者が交替した企業の方が利益率を向上させている。→**計画的な事業承継が重要**

Ⅲ. 小規模企業白書より

小規模事業者の実態と取組

①小規模事業者の約6割は、「同一市町村内」を販売先としている

売上が増加傾向の事業者→商圈を拡大・得意先や顧客を管理している（積極的経営姿勢）
売上が減少傾向の事業者→商圈自体の景気が悪いとあきらめている（他力本願）

②ITの活用

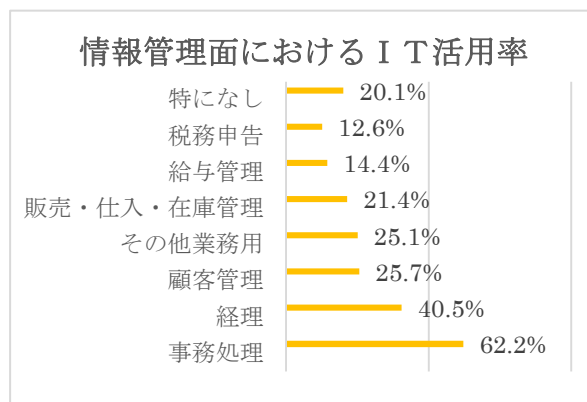
情報管理面—事務処理・経理ソフト

広告・宣伝—ホームページ

（インターネットでの受注比率は低い **17.1%**）



改善の余地アリ！



③効率的な経営（事業計画の策定）

事業計画を策定したことがある事業者

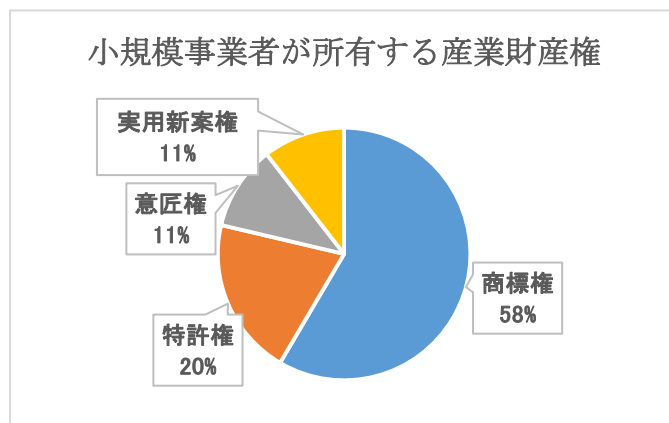
→約5割（売上増加傾向が強い）

- 1) 動機—補助金申請・業績を向上させたい・経営状況を把握したい・強みと課題を知りたい
- 2) 効果—経営方針と目標が明確になった・強みと課題が明確になった・販路開拓のきっかけ

④産業財産権（特許・商標等）等の活用

- ・産業財産権を保有している企業ほど粗利益率（売上高総利益率）が高い傾向にある
- ・知的資産については、活用できていない企業が多い

※知的資産…人材・技術・組織力・顧客とのネットワーク・ブランド力等目に見えない資産のこと



⑤人材育成

- ・6割の小規模事業者は人材育成に取り組んでいない（理由）時間がない
- ・人材育成のテーマ→技術の向上・商品、サービスの知識向上

・人材育成に取り組んでいる企業の方が売上高は増加傾向にある！

⑥事業承継

- ・事業承継した約7割が新しい取組（店舗改装・取引先拡大等）を実施し業績を向上させている
- ・後継者が見つからない企業は約5割→親族以外の者への事業承継に抵抗があります

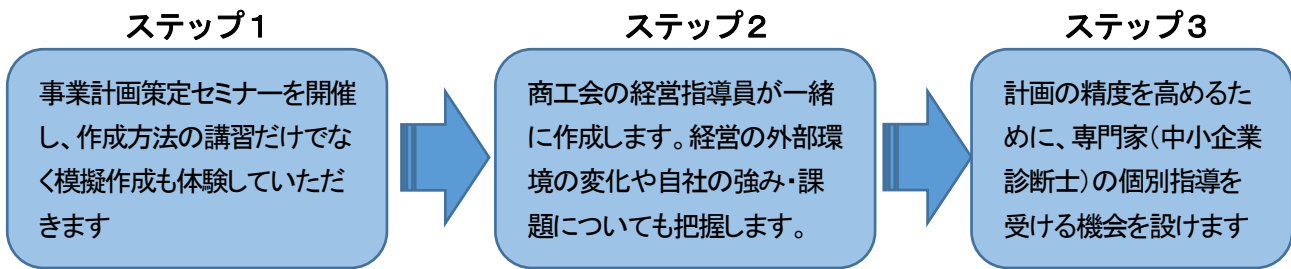
業績の良い小規模事業者の特徴

- ①経営者の年齢が若いほど、事業計画を作るなど積極的な経営姿勢で業績傾向が良い
- ②代を重ねるにつれてITを活用した積極的な販路開拓に取り組み商圈の拡大傾向が強い
- ③女性の活用について、小規模事業者の取組は遅れている。出産後の復職先は、規模の小さな事業所が多い。→小規模事業所の方が女性正社員の就業年数が長い

IV. 業績の良い小規模事業者になるために商工会が出来ること

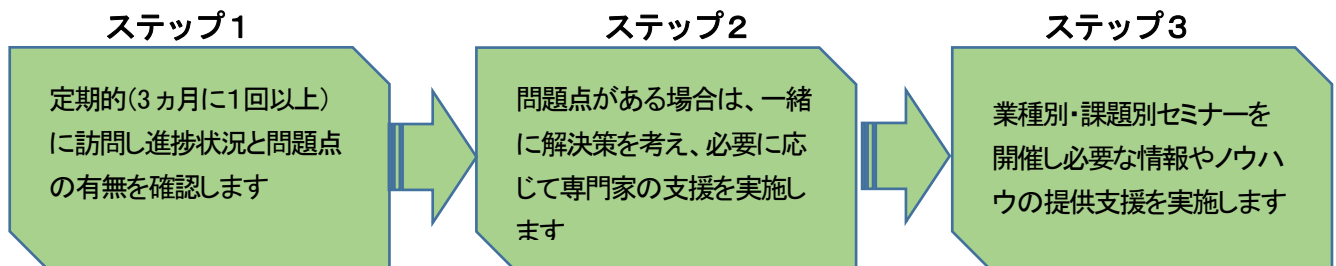
①事業計画の策定支援

- ・5年程度の戦略的中期事業計画の策定を全面的に支援します



②事業計画の実施支援

- ・計画が絵に描いた餅とならないように、伴走型で支援します
→具体的には、



③需要動向に関する情報提供

- ・世の中の流行や消費者の消費性向について、定期的（年間6回以上）に情報提供します。
- ・地域のシンクタンクの機能を果たせるよう、さまざまな情報収集を行い、出来るだけ解り易く加工し、ご提供します。

④新たな販路開拓や販売促進支援

- 1) 展示会・見本市への出展支援を実施します
- 2) ITを活用した販路開拓や広告宣伝を支援します（ホームページやFacebookの活用）
- 3) アンテナショップ（高山市本町の“まるっとプラザ”）を活用したテスト販売や地元における販路開拓を支援します
- 4) 海外展開を目指す企業のバックアップ支援を実施します

※ 販路開拓や販売促進に係る支援は、切り取って展示会の出展支援だけを受けたいという要望に応える趣旨ではありません。事業計画の実施支援の一つの方策として、展示会等への出展や見本市の開催を行うものです。その点、ご理解下さい。