

2017 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

2017年12月

高山北商工会

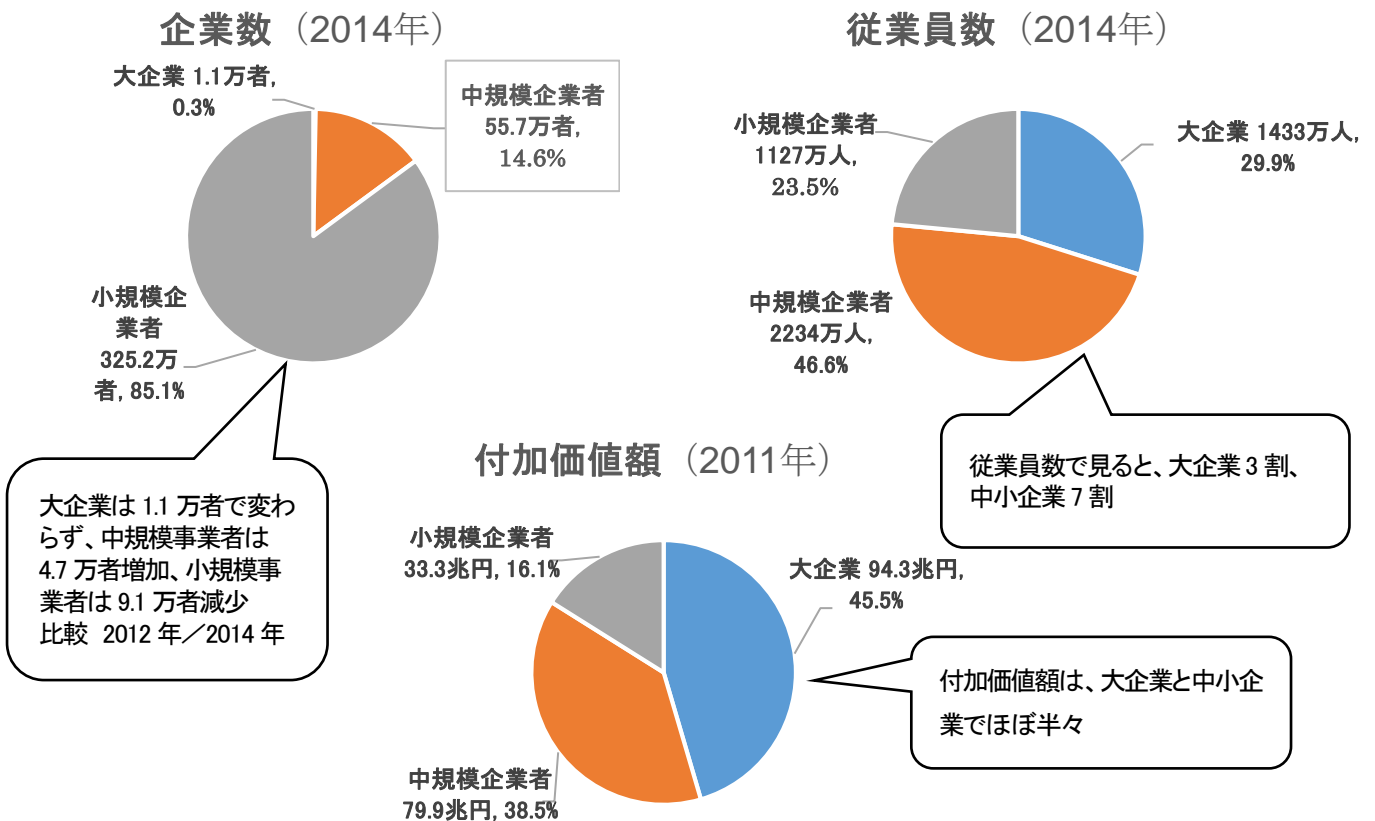
I. 中小企業・小規模事業者の動向

【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



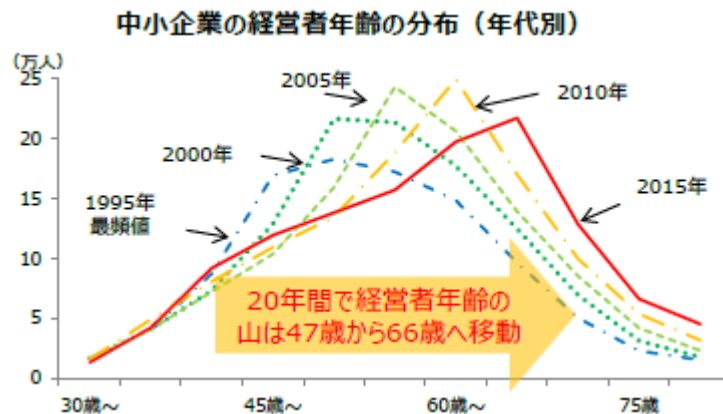
ポイント!

- 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中小企業の経常利益は過去最高水準にあり、景況感も改善傾向。
- ⑤従業者数は、5年前と比べ中規模企業は9.9%増↑、小規模事業者は12.1%減↓。

II. 中小企業白書より

① 中小企業の課題

- 1) 新規開業の停滞 (2009年→2014年 **開業66万者<廃業113万者**)
- 2) 生産性の伸び悩み (売上高・生産性共に伸び悩んでいる⇔大企業は生産性が向上している)
- 3) 経営者の高齢化



4) 人材不足の深刻化

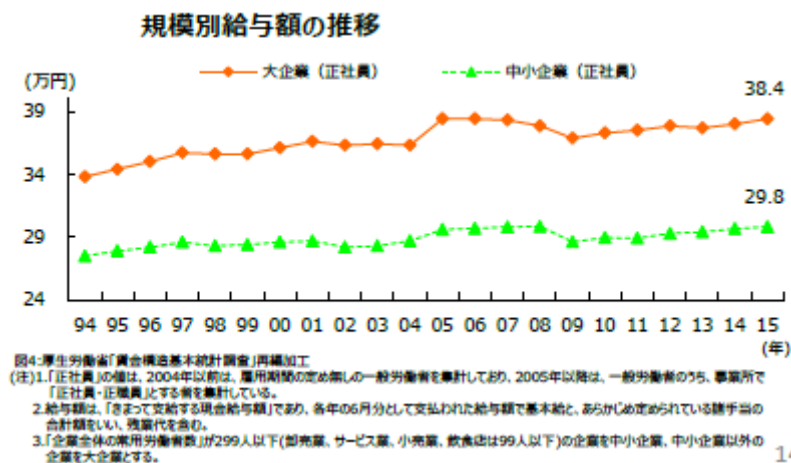
職種別にみると、事務職以外は不足感が圧倒的に強い。特にサービス業・専門的、技術的職業・介護関係の職種での不足感が強い。

② 企業のライフサイクルと中小企業の実産性の関係

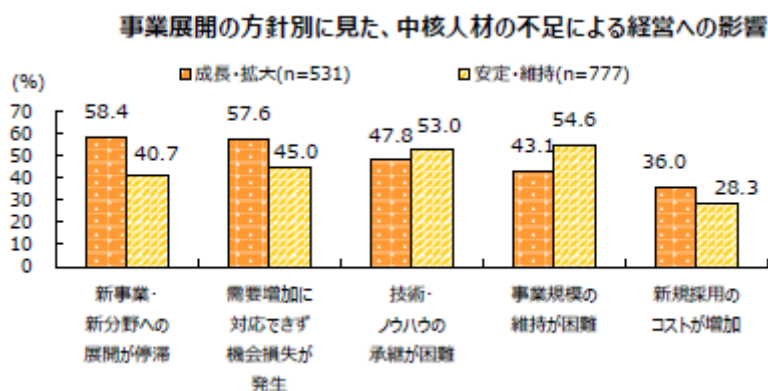
- ・開業企業は生産性を押し上げているが押し上げ効果は縮小している。
- ・生産性の高い既存企業がシェアを拡大して全体を押し上げている。生産性の押し下げ要因は、既存企業の実産性の低下や企業の倒産・廃業である。全廃業企業のおよそ半数が生産性を押し下げている。こうした企業は従業員数や売上高は小さいが利益率が高い傾向にある。また、後継者決定率が低く後継者不足による廃業も多い。

③ 人手不足の現状

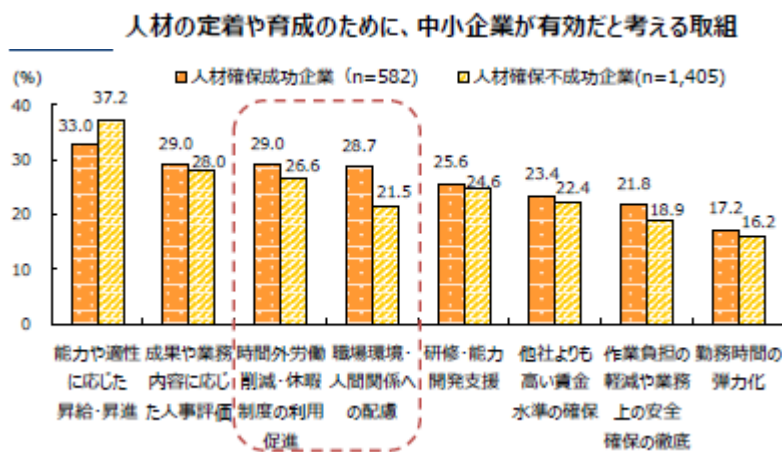
- 1) すべての業種で人手不足感が強まっており、有効求人倍率も高い。特に規模の小さな中小企業で従業員数が減少している。背景には、職種や賃金等のギャップがある。



2) 中核人材の不足は、新事業展開の停滞や需要増に対応できない等、成長・拡大を目指す企業に影響が出ている。



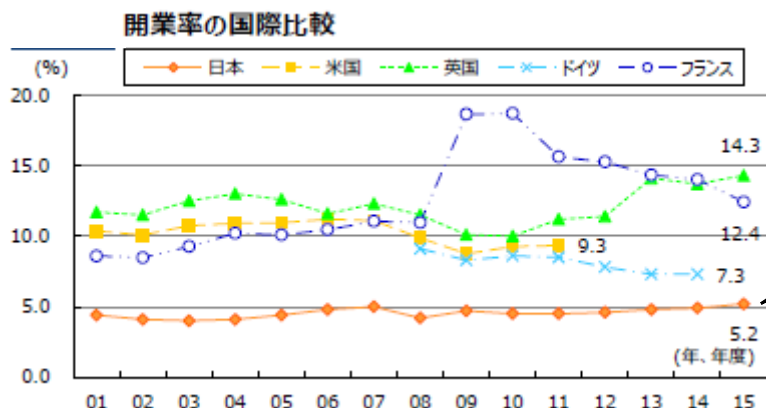
3) 人材の定着に成功している企業は、職場環境改善・業務負担軽減に注力し採用にも成功している。また、多様な人材を活用できている企業は、時間外労働の削減や人間関係の配慮など中小企業ならではの柔軟性を活かした職場環境改善の取組みを行っている。



4) 人材不足でも業績を伸ばす企業は、省力化・ITの活用・アウトソーシングの活用等に取り組んでいる。

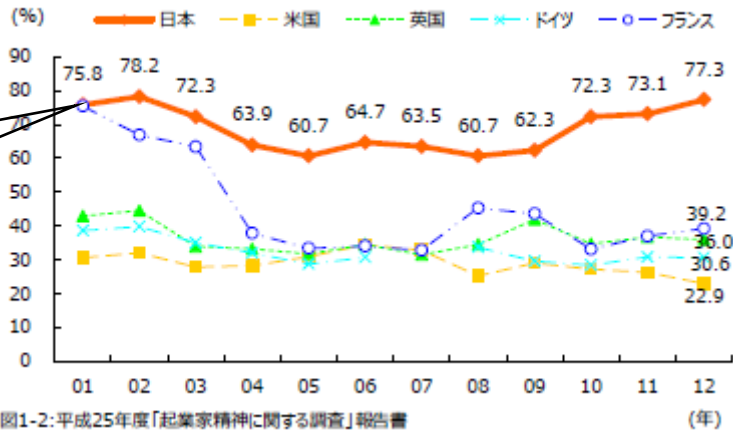
④起業・創業

我が国は国際的に見て開業率が低く、起業に無関心な人の割合も高い。しかし、起業を目指す人が企業に至る確率が高い。→いかに企業への関心を高めるかが重要！



我が国の開業率は、欧米の約半分

起業に無関心な人の割合(国際比較)



起業に無関心な人の割合は、ほぼ倍の現状。

図1-2:平成25年度「起業家精神に関する調査」報告書 (平成26年3月(財)ベンチャーエンタープライズセンター)から中小企業庁作成

起業に関心を持った人が起業準備、起業に至る割合(国際比較)

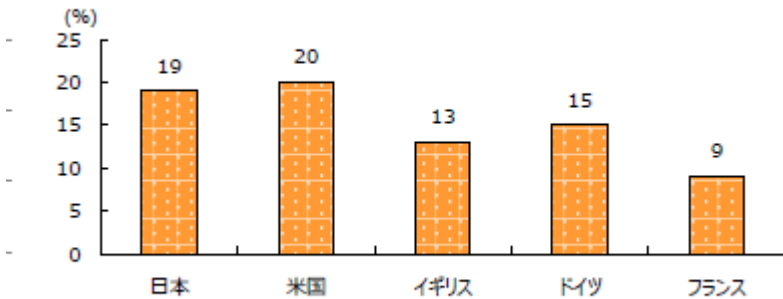
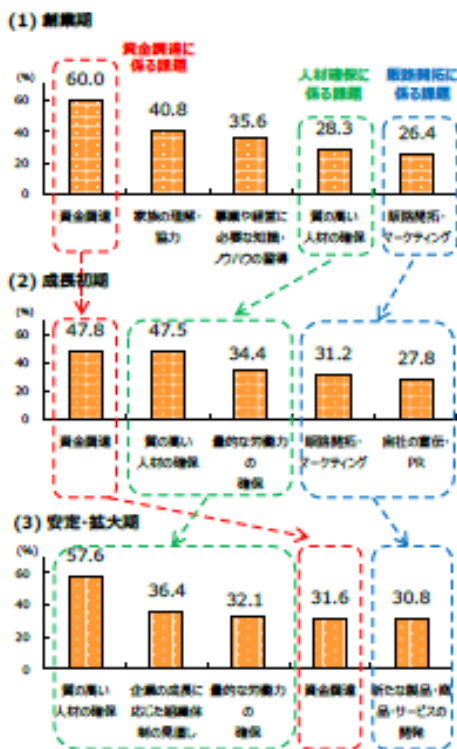


図3:「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」(平成24年3月 独立行政法人経済産業研究所)から中小企業庁作成

関心を持てば開業する確率が高い！
いかにして企業への関心を高めるかが重要となる。

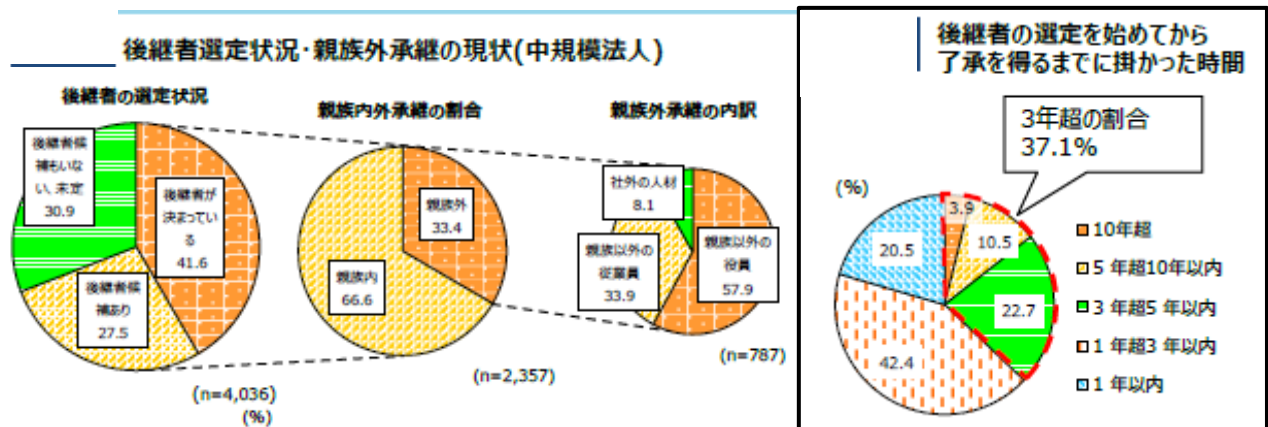
成長段階ごとの課題



起業後、ステージが進むにつれて課題は資金調達から人材確保へと移行する。販路開拓は各ステージ共通の課題だが、内容は変化する。事業の実現性については、資金調達の成否が影響する。

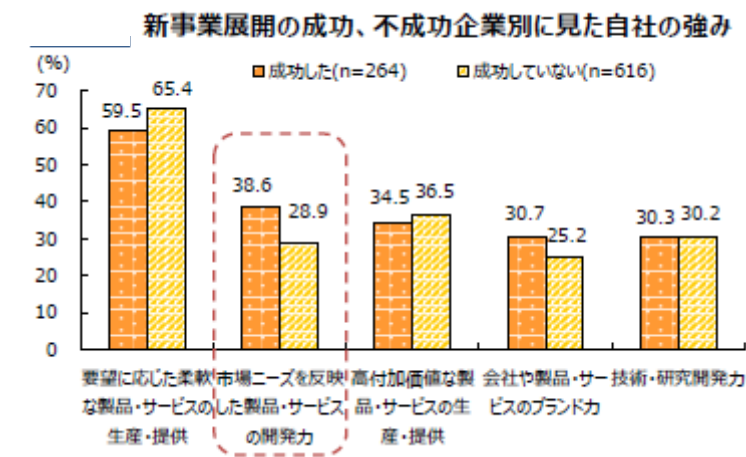
⑤事業承継

- 1) 親族外承継は全体の3分の1を占め、多くの場合社内人材が後継者。
- 2) 後継者の決定には、多くの時間を要する場合が多い(約8割が1年以上を要している)

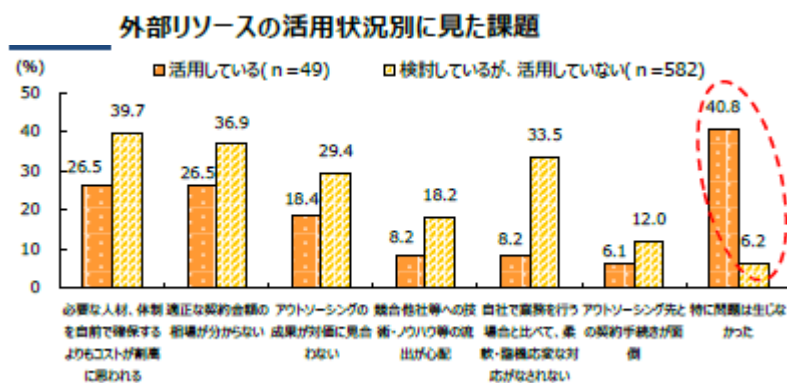


⑥新事業展開の促進

- 1) マーケティングの中でも市場ニーズの把握に強みを持つ企業が新事業展開に成功している。営業部門だけでなく、経営企画部門も市場ニーズの把握に取り組む傾向が強い。また、マーケティング活動の評価・検証まで実施する企業は従業員の意欲向上や人材育成の効果を享受している。



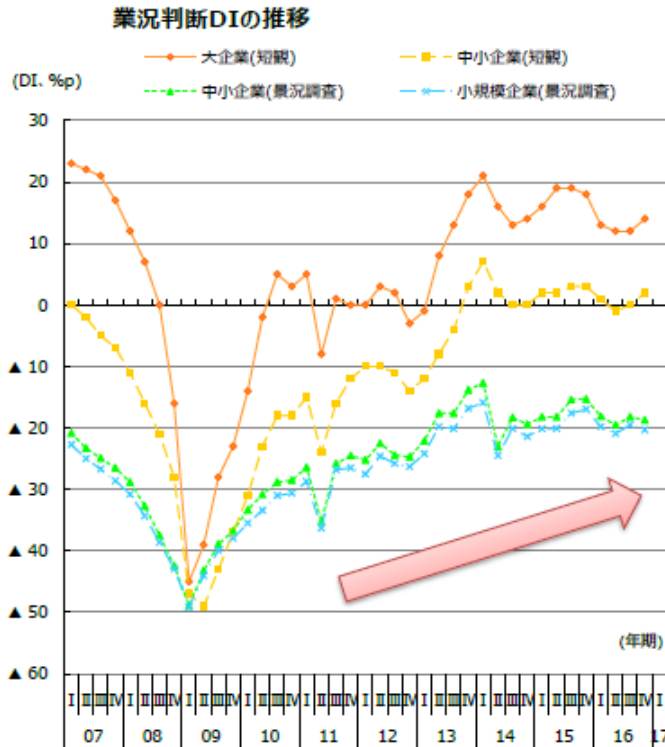
- 2) 新事業展開においても人材不足は課題であるが、外部の経営資源の活用が有効である。



Ⅲ. 小規模企業白書より

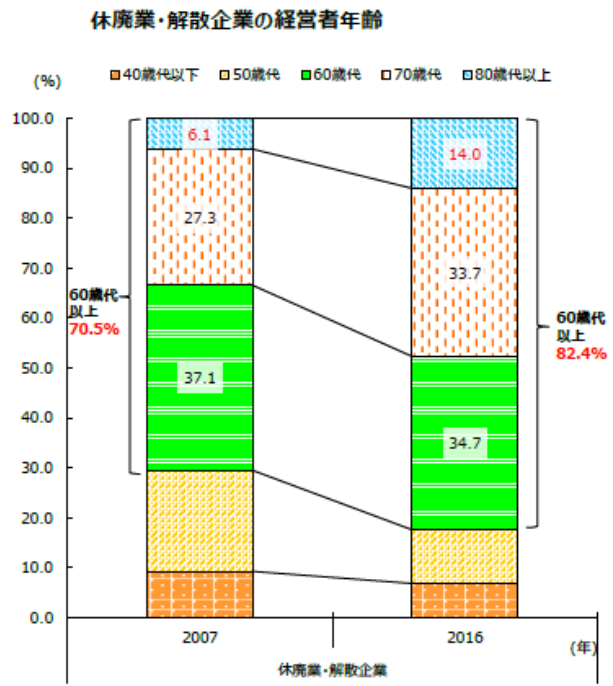
小規模事業者の実態と取り組み

①小規模事業者の景況感は、改善傾向にある。



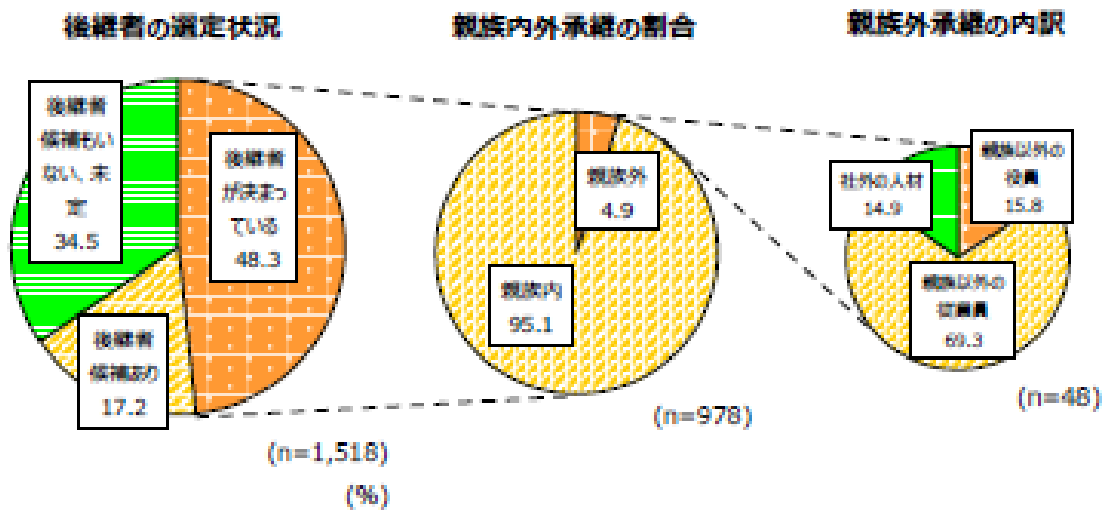
②廃業の現状

倒産件数は減少しているが、休廃業・解散企業数は過去最多。休廃業・解散企業のうち、経営者が60歳代以上、80歳代以上の割合は過去最高を記録した。



③事業承継

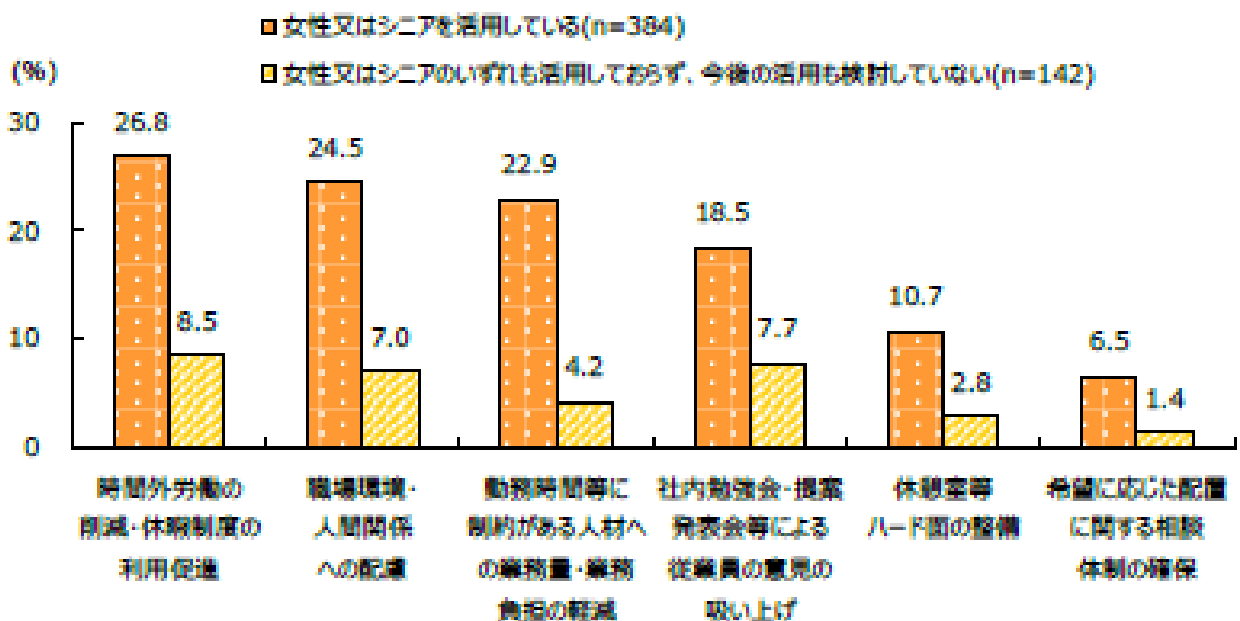
- 1) 小規模事業者では、親族内承継がほとんどである。
- 2) 小規模事業者では、事業用資産と個人用資産の分離が出来ていないケースがあり、親族外承継に抵抗を感じる企業が一定割合存在する。



④売上拡大に向けた取り組み

- 1) 小規模事業者の業績は伸び悩み、新規販路開拓や人材の確保育成が課題となっている。
- 2) 売上拡大に向けた取り組みの実施にあたり、PR活動に併せてニーズの把握や自社の強みの把握に取り組む事業者は高い効果を感じているが、その際、人材不足が課題となっている。
- 3) 小規模事業者では人手不足感が強まっているが、職場環境を整備し、女性やシニアなど多様な人材を活用することや、外部委託を活用することにより効果を得られている。

女性・シニアの活用状況別に見た、職場環境の整備に関する取組



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地域の経済動向に関すること

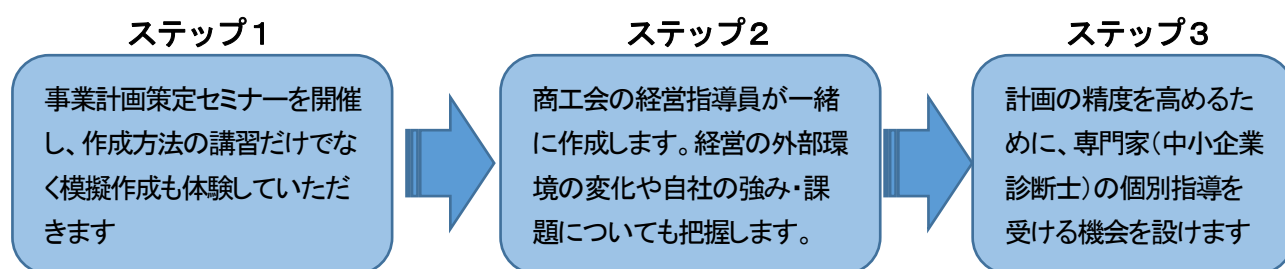
地域の景況動向や雇用動向・住宅の着工件数や観光入れ込み客数等経営の指標になる情報提供を致します。また、顧客ニーズや消費のトレンドについてもお知らせします。

②経営状況の実態把握と分析

財務諸表やヒヤリングシートから集めた情報を基に経営分析致します。数字やヒヤリング項目から改善点や課題が発見出来ます。

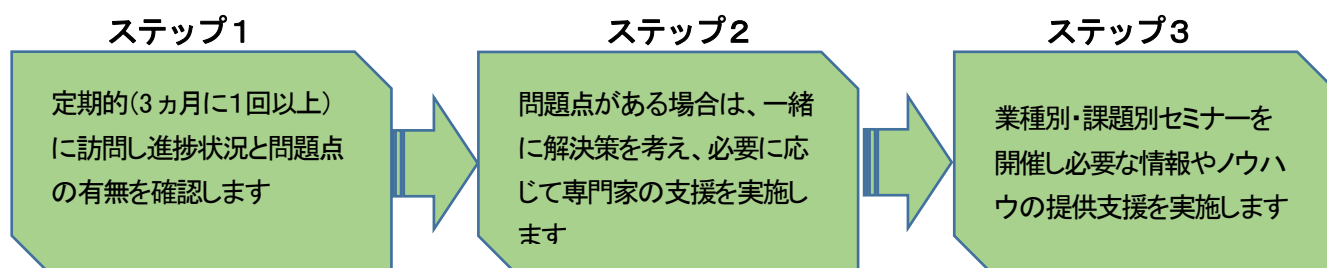
③事業計画の策定支援をします

明らかになった課題克服や保有する経営資源(強み)を活かした5年程度の中期戦略計画と一緒に考え策定を支援します。事業の方向性が明らかになります。



④事業計画の実施支援

策定した計画が順調に実施できるよう伴走型で支援致します。必要に応じて専門家を効果的に活用しより高い成果を挙げられるようサポートします。



⑤需要動向調査

販路開拓や販売促進に臨むとき、商品やサービスが市場ニーズに合っているか消費者の立場でモニタリングします。また、必要な情報を提供します。

⑥新たな需要の開拓に資する事業

展示会への出展や商談会の開催、ネット販売の展開等、新たな『ウリ方』への挑戦を応援します。

※ 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。