

自己変革を遂げて躍動する中小企業・小規模事業者

地域や社会を支える中小企業・小規模事業者は、変化する事業環境に合わせ、経営を変革させている。起業・創業、新事業展開、事業承継、情報技術の活用等に焦点を当て、その活動を明らかにする。

現在、小規模事業者に焦点を当てた中小企業政策の再構築を進めている。このため、今回の白書においては、主要項目において、小規模事業者とそれ以外の中小企業に区分して、それぞれの現状や直面する課題を明らかにする。あわせて、特に小規模事業者の課題に対応した施策の在り方を究明する。

第1部 2012年度の中小企業の動向

第1節 我が国経済の動向

第2節 中小企業の動向

第3節 東日本大震災被災地域の業況

第4節 中小企業・小規模事業者の役割・課題

第2部 自己変革を遂げて躍動する中小企業・小規模事業者

第1章 起業・創業

第2章 新事業展開

第3章 次世代への引継ぎ(事業承継)

第4章 情報技術の活用

過去50年の中小企業白書を振り返って

第1部第1節・第2節 我が国経済の動向／中小企業の動向

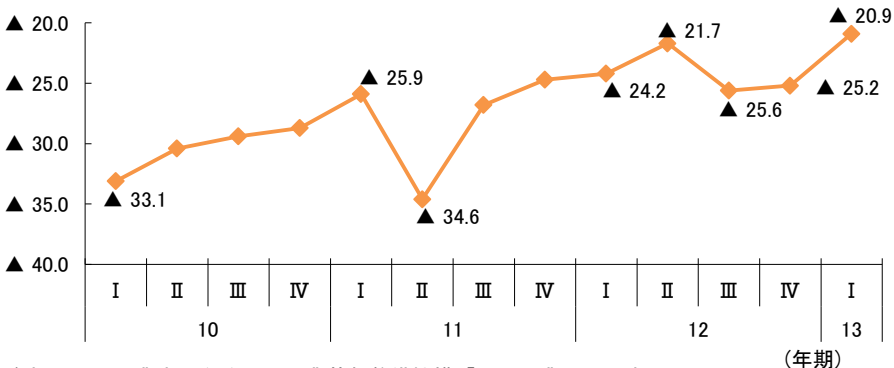
中小企業・小規模事業者の景況感には持ち直しの動きが見られる。

中小企業等の再生・経営支援を徹底的に促進するとともに、被災地域の産業振興のための取組を加速する必要。

○中小企業の業況は、持ち直しの動き。

中小企業の業況判断DIの推移

(DI、前期比季節調整値)

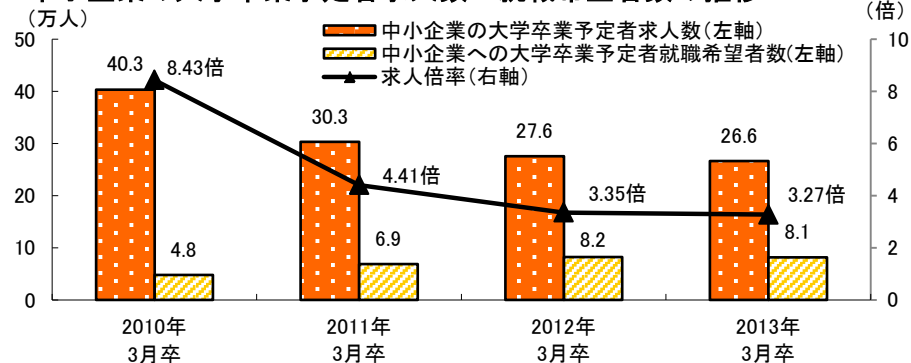


資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

○2013年3月卒の大学新卒者の求人倍率は3.27倍で、前年比で若干の低下にとどまる。

中小企業の大学卒業予定者求人数・就職希望者数の推移

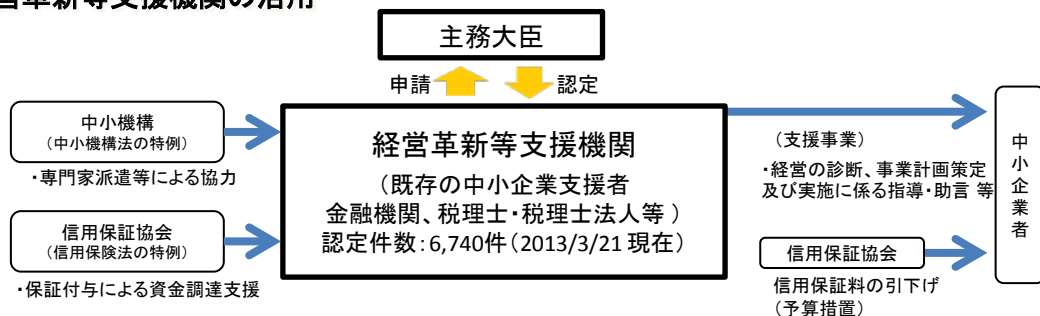


資料：(株)リクルート ワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」

(注) ここでは、従業員300人未満の企業を中小企業としている。

○中小企業・小規模事業者の経営改善等の取組を支援するための施策を強化。

経営革新等支援機関の活用



中小企業再生支援協議会(全国47か所)の体制強化

- ・計画最低処理期間の短縮(6か月→2か月)
- ・7協議会の統括責任者交代、統括責任者補佐70名増員(192名→262名)
- ・中小企業セミナー等の開催 151回

→ 中小企業・小規模事業者に対して「チーム」として専門性の高い支援を図る。

第3節 東日本大震災被災地域の業況

- 生産活動等に回復が見られるが、被災3県の事業所数等は大幅減少。
- 事業再開しても以前の事業には取り組めていない企業も存在。
- グループ補助金等で被災中小企業等の復旧を支援。

被災地域の事業所数・従業者数の推移

	事業所数			従業者数		
	2009年	2012年	増減率	2009年	2012年	増減率
全国	6,199,222	5,804,223	▲ 6.4	58,442,129	56,324,082	▲ 3.6
岩手県	66,009	59,984	▲ 9.1	546,239	512,697	▲ 6.1
宮城県	111,343	99,052	▲ 11.0	1,032,237	964,876	▲ 6.5
福島県	101,403	90,082	▲ 11.2	872,919	787,467	▲ 9.8

資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサスー活動調査ー」(速報)

(有)六郷アズーリファーム(仙台市、3名、農業関連)

新たに取り組んだ養液栽培事業等を通じ、大震災からの地域再生を進める企業。

大震災による津波被害で、農業や地場野菜の輸送・販売等が困難になったが、大手外食チェーンが被災地に建設した、養液栽培施設での地元パートナーとなり、地域に密着した業務に奔走。

大震災前に行っていた地場野菜の輸送・販売事業の再生プランを考え、地元の再生を図ろうとしている。

中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業の実施

被災した中小企業等の復旧を進めるため、被災地域で形成された525の中小企業等のグループに、補助総額4,084億円(国費2,723億円)の予算を手当。

第4節 中小企業・小規模事業者の役割・課題

- 従業員規模が小さいほど、管理的職業従事者に占める女性割合が高い。
- 小規模事業者では、純資産(自己資本)の割合が低く、また、情報技術の未活用等で生産性向上に遅れが見られることが課題。

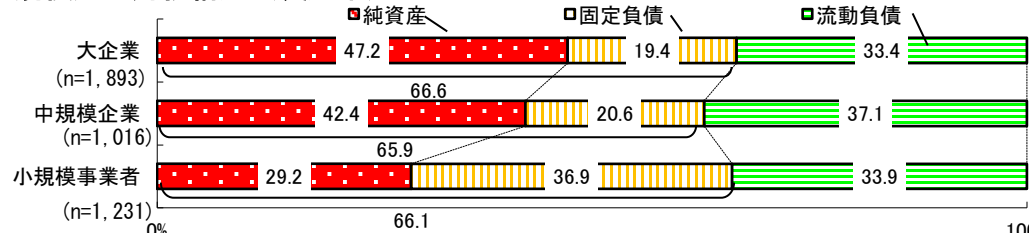
従業者規模別の管理的職業従事者に占める女性割合

従業者規模	1~4人	5~19人	20~49人	50~99人	100~299人	300人~	平均
女性割合	18.8%	13.3%	13.2%	10.2%	5.1%	2.4%	11.2%

資料：総務省「平成19年就業構造基本調査」

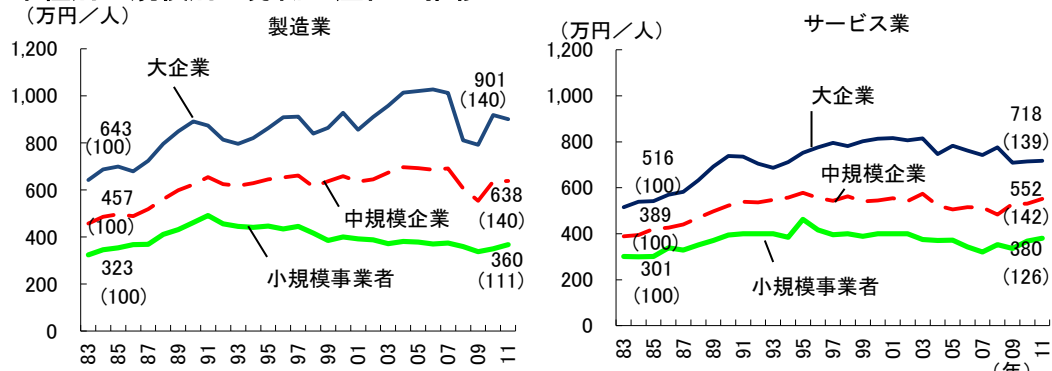
(注)ここでいう管理的職業従事者とは、事業経営方針の決定・経営方針に基づく執行計画の樹立・作業の監督・統制等の経営体の全般又は課(課相当を含む)以上の内部組織の経営・管理に従事するものをいう。

規模別の財務構造(製造業)



資料：中小企業庁「平成23年中小企業実態基本調査」再編加工、経済産業省「企業活動基本調査」再編加工
※ 大企業は中小企業以外の企業を指す。中規模企業は小規模事業者以外の中小企業を指す。

業種別・規模別の労働生産性の推移



資料：財務省「法人企業統計年報」再編加工 (年)

- (注)1. 労働生産性=付加価値額/従業者数
2. 付加価値額=人件費+支払利息等+動産・不動産賃借料+租税公課+営業利益。
3. 数値は中央値。
4. ()の数値は、1983年の各規模の値を100としたときの2011年の数値。

第2部第1章 起業・創業

起業・創業は、産業の新陳代謝を活性化させ、経営資源の有効活用を図り、雇用を創出する上で不可欠。しかし、開廃業率は米英に比べて低迷しているのが実情。

起業家の中には、成長・拡大志向の起業家のみならず、安定的な事業継続を志向する起業家が多数存在。

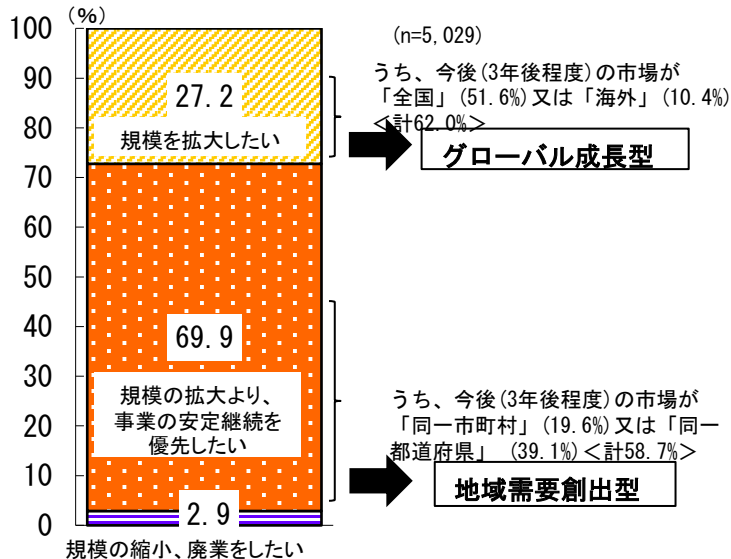
また、売上発生前の起業当初は各種手続や資金調達、売上発生後には人材確保が課題となるなど、発展・成長の各段階で異なる課題に直面。

起業の形態や発展・成長の各段階で変化する課題等を示すことで、求められる起業支援の内容を明らかにする。

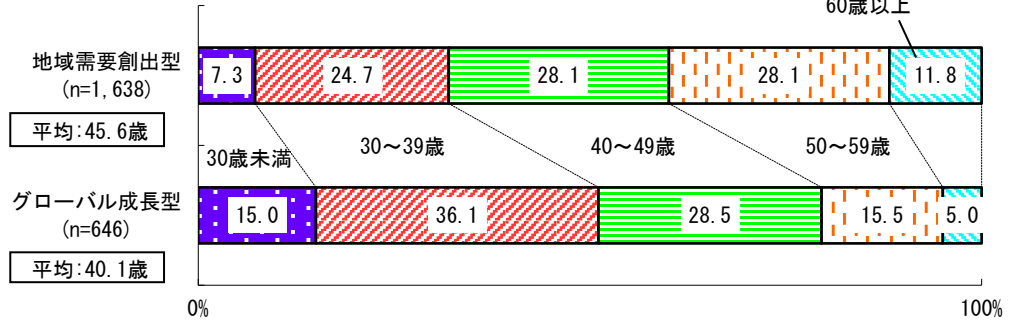
①多様に展開する起業<起業・創業の現状>

- 起業の形態を (i)事業経営方針と (ii)目指している今後の市場により大別。事業安定を優先し、地域で活動する起業家が多数を占める。
- 起業形態別に起業家の起業年齢を見ると、グローバル成長型の方が比較的起業年齢が若い。

事業経営方針と目指している今後の市場による起業の分類



起業形態別の起業家が起業した時の年齢



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

<地域需要創出型> (地域資源等を活用した創業・第二創業の例)

特定非営利活動法人ノーベル(大阪市、22名、個人向けサービス)
女性が働き続けられる社会を実現するため、病児保育事業に取り組む女性起業家。
サービス利用者の負担軽減のため、共済型の仕組みを取る。現在は、利用希望者の多い大阪市内での活動を行い、地域に密着したサービスを提供。

<グローバル成長型> (大企業等からのスピンアウト・カーブアウト等による事業拡大の例)

(株)Cerevo(千代田区、10名、ものづくり(IT))
インターネットにつながる家電製品を製造・販売するネット家電ベンチャー。
需要をグローバルに捉え、公開の技術・設計情報を活用し、大企業等に先駆けて迅速な製品を投入するビジネスモデルで成長。売上の約4割が海外向け。

我が国の開業・廃業率(米国、英国との比較)

	日本	米国	英国
2010年			
開業率	4.5%	9.3%	10.2%
廃業率	4.1%	10.3%	12.9%

資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」、U.S Small and Business Administration, U.K Office for National Statistics

②ライフステージで変化する起業・事業運営上の課題<起業・創業の課題>

- 開廃業率は、米英に比べて低迷。
- 起業・事業運営上の課題として売上発生前の起業当初(萌芽期)は、地域需要創出型で各種手続、資金調達、経営ノウハウ不足、グローバル成長型で資金調達、各種手続、経営ノウハウ不足を挙げる起業家の割合が高い。
- 売上発生後(成長初期、安定・拡大期)には、人材確保を挙げる起業家が増加。
- 起業家が必要とする社内人材は、起業形態で異なり、また、発展・成長段階で変化。
- 創意工夫で人材確保の課題に対応する起業家や起業家の人材確保の課題を解決するサービスを提供する企業も存在。

起業・事業運営上の課題(複数回答)の推移

地域需要創出型

	萌芽期(n=1,344)	成長初期(n=1,305)	安定・拡大期(n=892)
1	起業・事業運営に伴う各種手続(55.9%)	質の高い人材の確保(55.2%)	質の高い人材の確保(60.9%)
2	資金調達(55.7%)	資金調達(48.4%)	販路開拓・マーケティング(39.8%)
3	経営に関する知識・ノウハウの習得(43.5%)	販路開拓・マーケティング(39.0%)	製品・商品・サービスの高付加価値化(38.9%)
4	自社の事業・業界に関する知識・ノウハウの習得(35.7%)	経営に関する知識・ノウハウの習得(33.6%)	新たな製品・商品・サービスの開発(38.2%)
5	質の高い人材の確保(35.0%)	自社の事業・業界に関する知識・ノウハウの習得(29.4%)	資金調達(31.1%)

グローバル成長型

	萌芽期(n=576)	成長初期(n=566)	安定・拡大期(n=436)
1	資金調達(59.4%)	質の高い人材の確保(62.2%)	質の高い人材の確保(72.9%)
2	起業・事業運営に伴う各種手続(53.6%)	資金調達(56.0%)	新たな製品・商品・サービスの開発(62.6%)
3	経営に関する知識・ノウハウの習得(43.6%)	販路開拓・マーケティング(49.1%)	販路開拓・マーケティング(53.4%)
4	販路開拓・マーケティング(40.6%)	製品・商品・サービスの高付加価値化(41.0%)	製品・商品・サービスの高付加価値化(51.8%)
5	自社の事業・業界に関する知識・ノウハウの習得(37.7%)	新たな製品・商品・サービスの開発(36.2%)	資金調達(35.6%)

資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

- ※1 萌芽期とは、起業の準備を始めた時期から本業の売上発生前まで
- ※2 成長初期とは、売上が発生しているが、営業利益が黒字化していない時期
- ※3 安定・拡大期とは、売上が発生し、少なくとも一期は営業利益が黒字化した時期

起業形態別の各発展・成長段階で必要となった社内人材(複数回答)

形態	発展・成長段階	1	2	3
地域需要創出型	萌芽期(n=948)	財務・経理(45.9%)	経営者の補佐(42.4%)	高い技術(32.3%)
	成長初期(n=1,142)	経営者の補佐(50.6%)	財務・経理(41.2%)	高い技術(40.1%)
	安定・拡大期(n=909)	後継者候補(55.7%)	経営者の補佐(53.2%)	販路開拓(42.8%)
グローバル成長型	萌芽期(n=418)	高い技術(42.3%)	販路開拓(38.0%)	経営者の補佐(37.3%)
	成長初期(n=508)	高い技術(55.1%)	販路開拓(52.8%)	経営者の補佐(52.0%)
	安定・拡大期(n=437)	経営者の補佐(62.5%)	販路開拓(59.3%)	高い技術(54.9%)

資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注)「財務・経理」「高い技術」「販路開拓」は、それぞれ「財務・経理に詳しい人材」「製品・サービスで高い技術を持つ人材」「販路開拓ができる人材」を表す。

(株)くまもと健康支援研究所(熊本市、50名、医療・福祉)
 地域の店舗で使える買物券「健康マイレージ」を活用した独自の健康増進プログラムにより、地域の商店等と連携した地域活性化にも取り組む若手起業家。
 業務増加に対応するため、元コンサルタントを総務等の責任者として採用し、社長自身が営業・新事業立案に集中できる環境を整備。

=====
 (株)ソアラサービス(広島市、8名、事業者向けサービス)
 クリエイター、起業家の共同オフィスを運営する女性起業家。
 同オフィスを拠点に、入居するクリエイターと地場企業との連携による新商品開発や、県内の若者への地場企業における就業機会の提供等を実施。地域での様々な交流を創出し、地域活性化に尽力。

具体的施策(起業・創業)

課題	起業・創業形態	
	地域に身近な事業展開を目指す起業・創業	全国・海外市場を目指す起業・創業
各種手続	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中小企業・小規模事業者や起業を目指す者と専門家が参画し、自由に経営・起業に関する情報交換や相談ができるITシステムを構築する。 	
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本政策金融公庫による融資や信用保証協会による信用保証を行うとともに、平成24年度補正予算において、起業・創業を促進する補助金を措置。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 産業革新機構、日本政策投資銀行や商工中金の活用等、リスクマネーの供給を強化。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人投資家からの資金調達の円滑化や民間企業のベンチャー投資を促すための環境整備を行う。 ■ 起業者の再チャレンジを促す仕組みを強化(個人保証の見直し等)。 	
経営ノウハウ不足	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の拠点をフル活用して支援施策を広く展開し、地域から成長の芽を発掘。地域資源と経営力を結びつけ、創業や第二創業を円滑化する環境を整備。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一流のベンチャー経営者・キャピタリスト等を「プロモーター」として集め、ビジネスモデルの形成をワンストップ支援する。
人材確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ 平成24年度補正予算に282億円を計上し、女性や新卒者等を対象として、中小企業・小規模事業者が行う職場実習(インターンシップ)等を支援する。 	
起業環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ 規制改革や公的分野との連携等により、新市場の開拓や高付加価値サービスの創出を促進。 	

第2部第2章 新事業展開

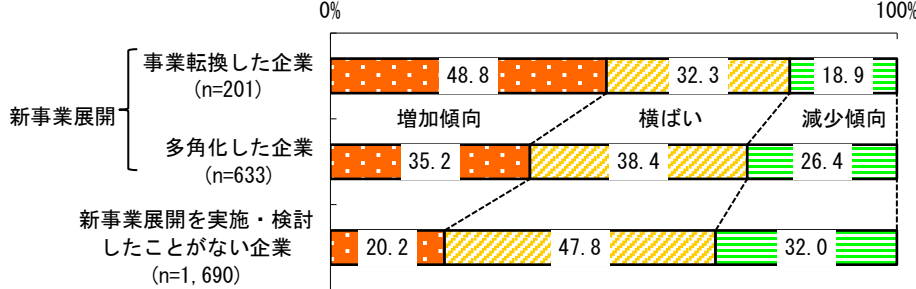
新事業展開は、取り組んだ企業の多くが今後の売上増を見込むなど、事業の再生や成長の観点からも重要な課題。中小企業・小規模事業者が、資金・人材等の課題を乗り越え、成長分野で新事業展開する姿を示す。

①新事業展開を実施した企業の特徴・新事業展開の効果<新事業展開の現状>

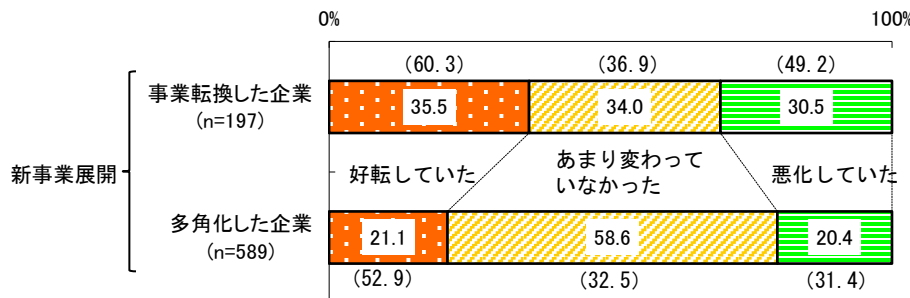
- 新事業展開企業では、今後の業績向上が見込まれ、特に事業転換を実現した企業の業績向上が著しい。
- 事業転換は、業績の好転・悪化企業の両方が取り組み。
- 業績悪化企業のうち、事業転換した企業は約5割が売上増を見込む。

○新事業展開をしたことで、企業の知名度や信用力の向上、将来性・成長性に良い影響があったとする企業は6割。

新事業展開実施の有無別の3年後の売上高見通し



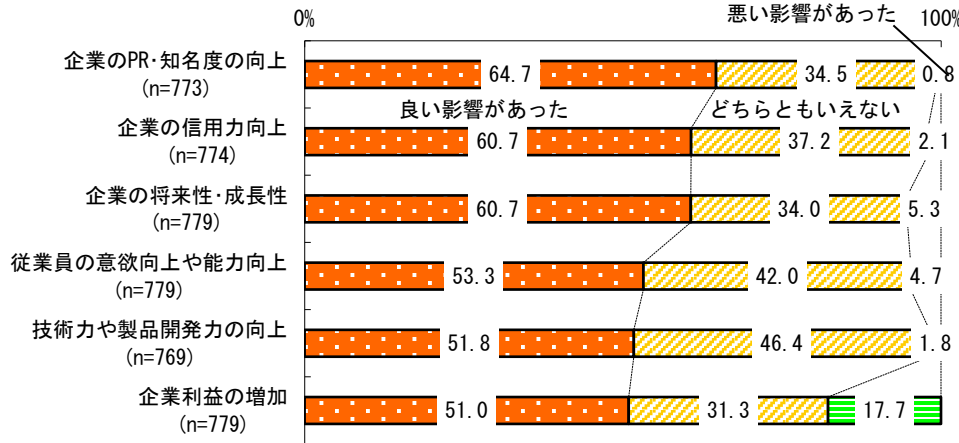
新事業展開の検討を始めた時の業績傾向



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」
(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注)1. 「分からない」を除いて集計している。
2. ()内は、3年後の売上高見通しが「増加傾向」と回答した企業の割合。

新事業展開を実施したことによる効果



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」
(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注)1. 過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。
2. それぞれの項目について、「良い影響」「やや良い影響」を選択した回答を「良い影響があった」として集計し、「悪い影響」「やや悪い影響」を選択した回答を「悪い影響があった」として集計している。
3. 「良い影響があった」と回答した割合が50%を超えた項目を表示している。

(有)スワニー(伊那市、13名、事業者向けサービス)

3次元スキャナ、3次元プリンタ等の設備を駆使して商品企画・開発から試作・量産までの支援を行う企業。
父親の代まで精密電子部品加工を行っていたが、大手メーカーの海外移転等で受注が激減し、事業を転換。
「現場のものづくり精神を受け継ぎ、地元で若い技術者を育てたい」と語る。

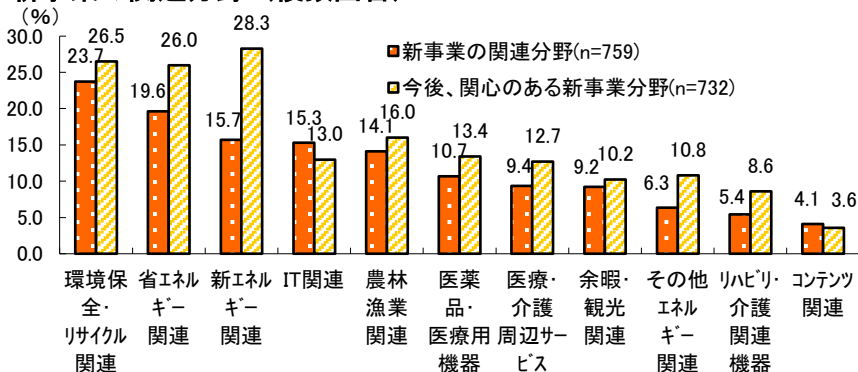
- ※1 新事業展開とは、既存事業とは異なる事業分野・業種への進出を図ることをいう。
※2 事業転換とは、過去10年の間に新事業展開を実施し、10年前と比較して主力事業が変わった場合をいう。
※3 多角化とは、過去10年の間に新事業展開を実施した場合で、事業転換以外をいう。

②新事業展開の課題

- 関心のある新事業分野として、新エネ・省エネ等エネルギー関連のほか、環境保全、農林漁業、医療用機器等が挙げられる。
- 既存の技術やノウハウを活かして新事業展開する企業が存在。

- 直面した課題として、人材確保、販路開拓が挙げられるが、特に小規模事業者では、自己資金不足、資金調達も課題。
- 新事業展開に際して、自社の強みの分析等を行い成果を上げた企業もある。

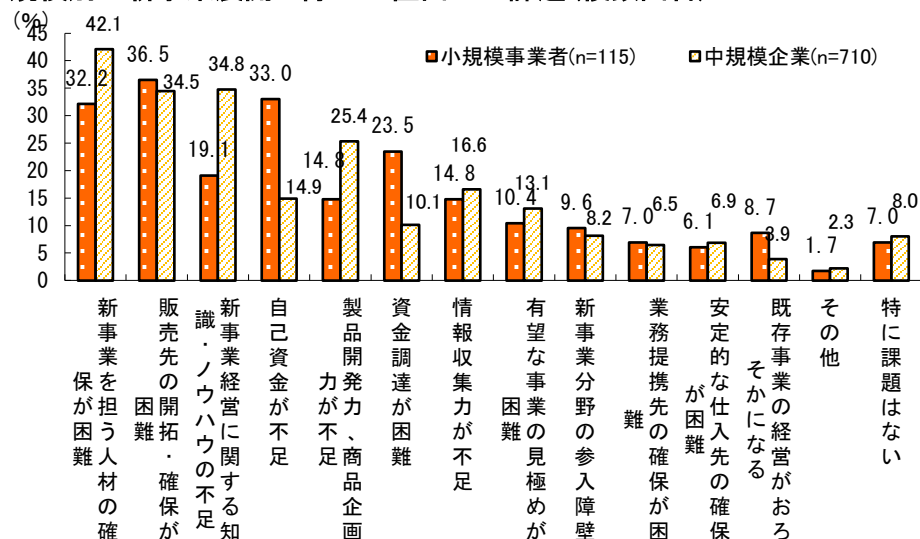
新事業の関連分野（複数回答）



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」
(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

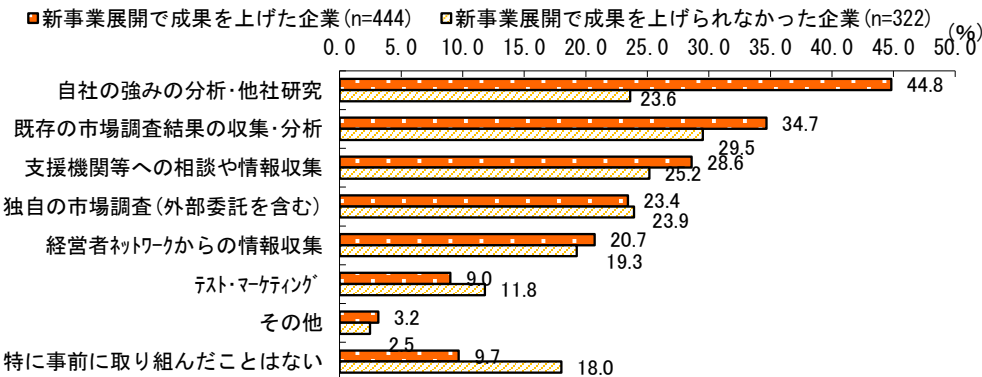
- (注) 1. 新事業の関連分野については、過去10年の間に新事業展開を実施又は検討した企業のうち「該当するものはない」を除いて集計している。
2. 今後、関心のある新事業分野については、今後新事業展開を実施又は検討すると回答した企業のうち「該当するものはない」を除いて集計している。

規模別の新事業展開に際して直面した課題（複数回答）



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))
(注) 過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。

新事業展開に際して、事前に取り組んだこと（複数回答）



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」
(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注) 最近10年間に新事業展開を実施し、新事業展開の総合的な評価として「良い影響があった」と回答した企業を「新事業展開で成果を上げた企業」として、「どちらともいえない」「悪い影響があった」と回答した企業を「新事業展開で成果を上げられなかった企業」として集計している。

(株)スズキプレシオン(鹿沼市、65名、ものづくり(医療用機器))
半導体関連が売上のほとんどを占めていたが、2005年より他社に先駆けて医療機器事業(インプラント、内視鏡部品)に参入。
高い技術力に加え、医療機器に関する高度な知識や医療関係者とのネットワークづくりが奏功し、同事業の売上が全体の約6割に拡大。

奥地建産(株)(大阪府松原市、117名、ものづくり(再生エネ))
長年培った建築用鋼材技術を水平展開し、2002年より太陽光発電架台の製造を開始。大手メーカーでは対応できない個別生産・個別出荷に強み。住宅用発電架台では国内トップシェアを占める。
近年の需要増に対応するため、福島県須賀川市に新工場を建設中。

具体的施策(新事業展開)

＜人材確保への対応＞

- ・平成24年度補正予算に282億円を計上し、女性や新卒者等を対象として、中小企業・小規模事業者が行う職場実習(インターンシップ)等を支援する。【再掲】

＜販路開拓への対応＞

- ・中小企業・小規模事業者の新商品・新サービスの開発や販路開拓を補助。

＜経営ノウハウ不足への対応＞

- ・全国の拠点をフル活用して支援施策を広く展開し、地域から成長の芽を発掘。地域資源と経営力を結びつけ、創業や第二創業を円滑化する環境を整備。
- ・中小企業・小規模事業者や起業を目指す者と専門家が参画し、自由に経営・起業に関する情報交換や相談ができるITシステムを構築する。

＜自己資金の不足への対応＞

- ・平成24年度補正予算で、貸付上限額の引上げ、上限金利の引下げ等、資本金劣後ローンの拡充を図り、事業再生のみならず、新事業展開に取り組む中小企業・小規模事業者の財務基盤を強化。

貸付限度額：(中小企業事業)2.0億円 → 3.0億円

(国民生活事業)2,000万円 ※新設

貸付期間：(中小企業事業)10年、15年 → 7年、10年、15年

(国民生活事業)7～10年 ※再生計画が10年を超える時は7～15年

貸付金利：(中小企業事業)0.40%～9.95% → 0.40%～6.35%

(国民生活事業)0.90%～8.55%

- ・また、新事業展開を促進する環境整備として、組織再編に伴う工場や設備その他の経営資源の移転、譲渡、廃棄等に関する企業の財務上の負担の軽減の検討。

第2部第3章 次世代への引継ぎ(事業承継)

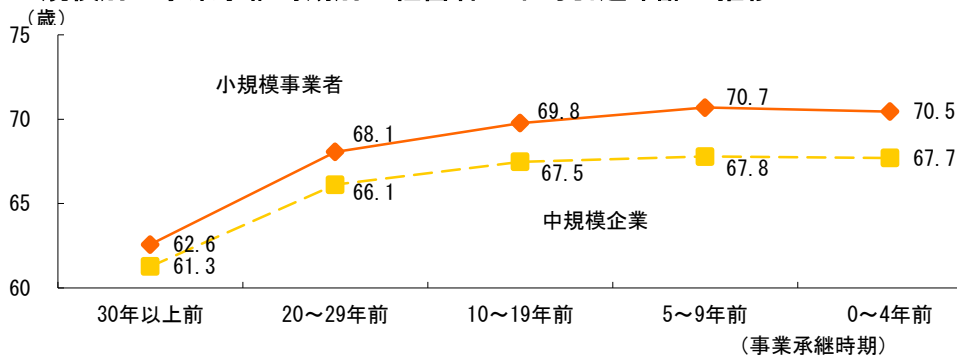
小規模事業者等の高齢化や後継者難は廃業に直結する問題。事業承継による経営者の世代交代が必要。親族以外の承継が増加する中で、親族の承継、親族以外の承継の課題や、後継者養成等の対応策を示す。

①事業承継を取り巻く状況<事業承継の現状>

- 経営者の平均引退年齢は上昇傾向。
- 小規模事業者では、70歳以上の事業者の7割が収益悪化に直面。

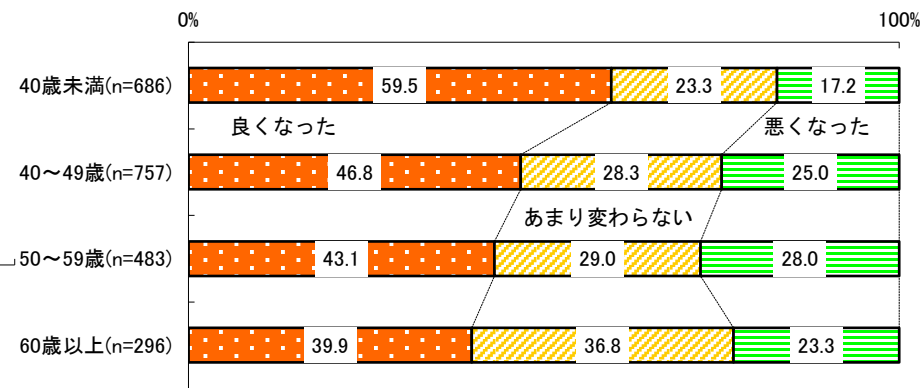
- 事業承継時の現経営者が若いほど、業績好転の割合が高い。

規模別・事業承継時期別の経営者の平均引退年齢の推移



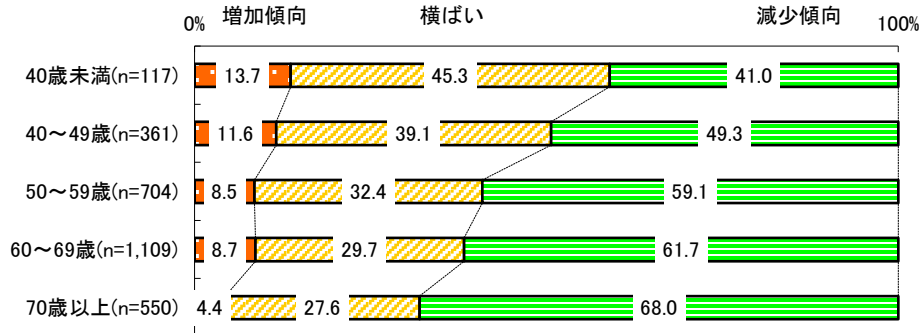
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

事業承継時の現経営者年齢別の事業承継後の業績推移



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)1. 事業承継後の業績推移は、承継後5年間程度(承継後5年未満の企業は回答時点まで。)の実績による回答。
 2. 「良くなった」には「やや良くなった」を、「悪くなった」には「やや悪くなった」を含む。

小規模事業者の経営者年齢別の経常利益の状況



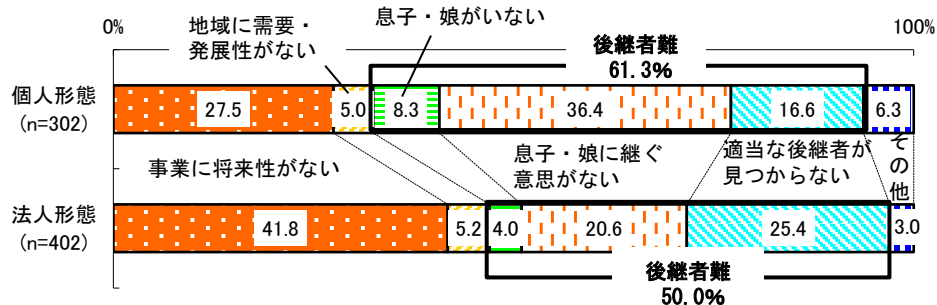
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)最近5年間の経常利益(個人企業の場合は事業所得。)の状況についての回答。

井筒屋(新潟県村上市、2名、飲食・宿泊)
 商店街の一角で、一日一組の宿泊客を受け入れる旅館とカフェを経営。
 以前にビジネス客向けの宿泊施設として母親が経営していたが、15年前に一度廃業。国の登録有形文化財である建物を活かして、現在の事業に転換し、後継者である娘が事業を引き継いで再建。

②事業承継を巡る課題<事業承継の課題>

- 小規模事業者の廃業理由として、後継者難が大きな割合。
- 親族承継では、特に中規模企業で、後継者養成、相続税関係が課題。
- 親族以外の承継では、個人保証の引継ぎや自社株式等の買取りが課題。

小規模事業者の組織形態別の廃業理由

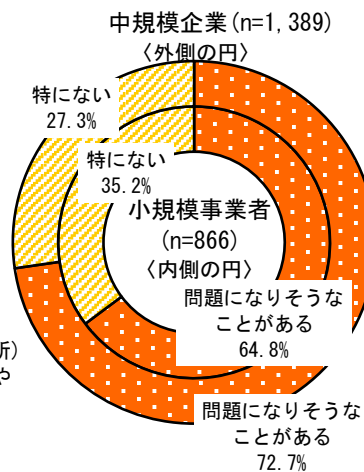


資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

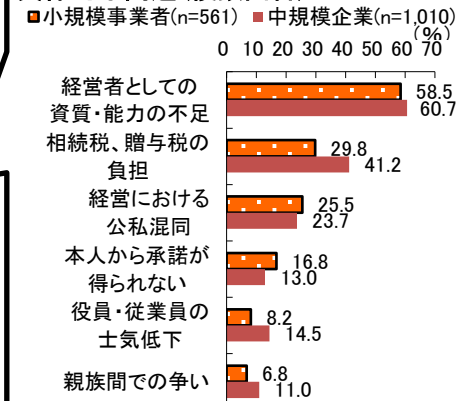
(注) 1. 今後の事業運営方針について「廃業したい」、又は、経営者引退後の事業継続について「事業をやめたい」と回答した、経営者の年齢が50歳以上の小規模事業者を集計している。

2. 「その他」には「従業員の確保が難しい」を含む。

規模別の親族に事業を引き継ぐ際の問題



具体的な問題(複数回答)



(注)「その他」は表示していない。

蒲原屋(静岡市、1名、商店街店主(乾物屋))

経営者は、10年間、後継者を探したが見つからず、静岡県事業引継ぎ支援センターに相談。

起業希望者と後継者難に直面する小規模事業者を結び付けるプロジェクトで、後継者を確保。5年後を目処に、無償で事業を引き継ぐ予定で、現在は、後継者と一緒に仕事をしている。

(株)ヒサノ(熊本市、88名、運送)

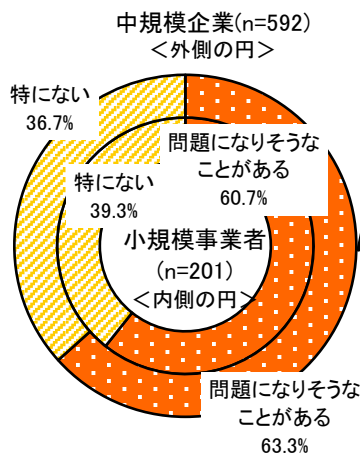
精密機器等の中重量物の運送等を行う企業。

義父から事業を引き継いだ現経営者には、運送業の従事経験がなく、入社当社は、社内からの反発があった。しかし、民間の後継者育成研修を受講する、営業実績を上げるほか、従業員との本音のコミュニケーションに心掛けた結果、徐々に従業員から信頼されるようになった。

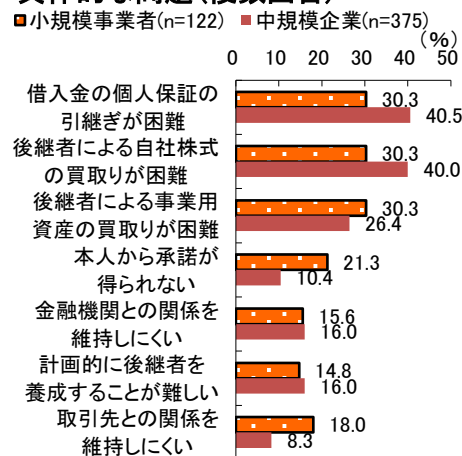
スタック電子(株)(昭島市、55名、ものづくり)

創業者から親族以外の専務に事業を引き継ぎ、後継者を支える人材の育成に早くから取り組んだほか、取引金融機関と相談して借入金の個人保証を解除。後継者が経営を行う上での負担軽減に、創業者が事業承継のための周到な準備を進めて対応。

規模別の親族以外に事業を引き継ぐ際の問題



具体的な問題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」

(2012年11月、(株)野村総合研究所)

(注)小規模事業者については、常用従業員数1人以上の事業者を集計している。

具体的施策(次世代への引継ぎ(事業承継))

<後継者難への対応>

- ・47都道府県の認定支援機関(産業活力の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法に基づき認定を受けた商工会議所等の支援機関。)に、事業引継ぎ等に関する情報提供・助言等を行う「事業引継ぎ相談窓口」を設置した。
- ・さらに、事業引継ぎに関する専門家が、事業引継ぎを希望する企業間のマッチング支援等を行う「事業引継ぎ支援センター」を全国7か所に設置し、今後も全国的に拡充していく方針。

<相続税・贈与税負担への対応>

事業承継税制の拡充

- ・雇用8割維持要件を緩和し、「雇用の8割以上を5年間毎年維持」から、「雇用の8割以上を5年間平均で評価」とする。
- ・民事再生、会社更正、中小企業再生支援協議会での事業再生の際には、納税猶予額を再計算し、一部免除する。
- ・贈与時の役員退任要件を代表者退任要件とし、先代経営者は有給役員として残留可能とする。

<個人保証への対応>

「中小企業における個人保証等の在り方研究会」を開催し、中小企業における個人保証等の課題全般を、個人保証の契約時における課題(個人保証の活用実態や保証・担保に依存しない新しい融資慣行や方法等)と、個人保証の契約後における課題(再生局面等における個人保証の在り方等)の両局面において整理するとともに、解決に向けた具体的な方策を検討している。

<親族以外の後継者への自社株式の引継ぎに向けた対応>

(1) 事業承継税制の拡充

後継者は、先代経営者の親族に限定されているが、親族外承継を対象化する。

(2) 事業承継融資による支援

事業承継に伴う多額の資金ニーズ(自社株式や事業用資産の買取り資金等)等が生じている場合に、経済産業大臣の認定を受けることで、株式会社日本政策金融公庫等による代表者個人に対する貸付を利用することができる。

第2部第4章 情報技術の活用

中小企業・小規模事業者は、情報技術の導入・活用において、コスト負担、人材不足の課題に直面。

情報技術の導入・活用で効果を得るために経営者のリーダーシップ等が必要であること、多品種少量の生産管理、全国的な市場開拓、企業間連携による効率化等を情報技術の活用で実現し経営課題を解決した企業の取組を示す。

※ 財務・会計、人事・給与管理等、従来からの取組以外にも、生産・在庫管理、営業力の強化、新規顧客の獲得等、生産性や競争力の向上のための取組等、経営課題に対応するITの活用を見ていく。

①経営課題とITの活用／ITの導入・活用の効果<ITの導入・活用の現状>

- 経営課題を解決するために、ITの活用が必要と考える企業は多いが、特に小規模事業者では実際に導入した割合は、半分に満たない。
- ITを導入し、効果が得られている企業では、販売先数の増加等の成果が得られている。
- 経営課題の解決に、ITを活用して活躍する中小企業・小規模事業者が存在。

規模別のITの活用が必要と考えている企業の割合とITを導入した企業の割合（企業全体での総合評価）

	ITを導入した企業(①)	ITの活用が必要と考えている企業(②)	必要と考えている企業のうち、導入した企業の割合(①/②)
小規模事業者 (n=735)	29.3%	61.1%	47.9%
中規模企業 (n=1,182)	46.7%	78.7%	59.4%

資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」

(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注) ここでいう企業全体での総合評価とは、経営課題の解決のためのITの活用が必要と考えているかどうか、またITを導入したかどうかについての企業全体の総合評価をいう。

梶フェルト工業(株)(墨田区、27名、ものづくり)

受注・生産・在庫の情報管理を一元化するシステムを構築し、効率的な多品種少量生産対応を実現。データベースソフトを使って、社長自らシステムを作成した。タブレット型端末も積極的に活用。

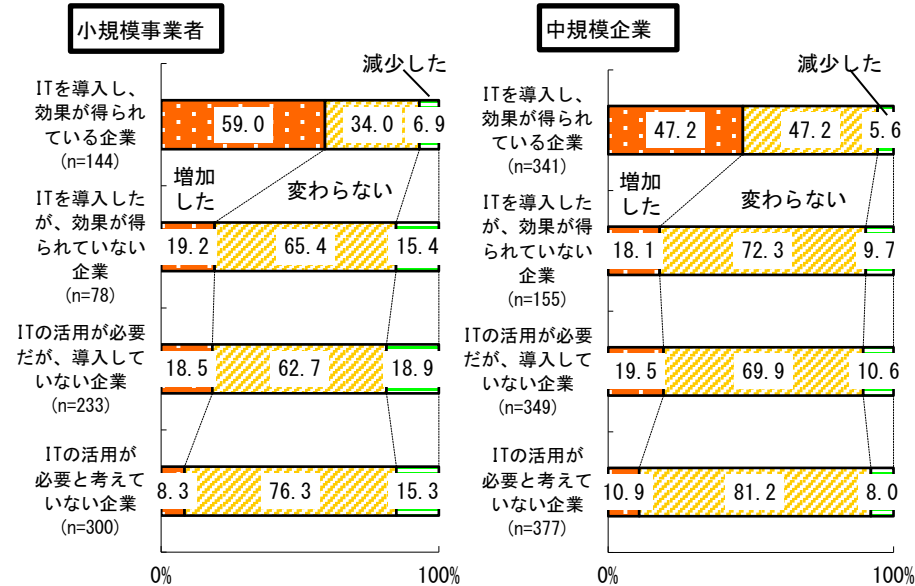
(株)トリププライク(大分県日出町、4名、飲食店)

人口の多い都市部からは遠い場所で売上が伸び悩んでいたが、自社ホームページを活用し、インターネットでの通信販売を開始。テレビ放送で取り上げられたこともあり、知名度が向上し、売上拡大につながった。

向洋電機土木(株)(横浜市、27名、建設)

工事作業現場と本社の情報共有をITで効率化し、残業量の削減、生産性の向上を実現。無料で利用できるソフトウェアを積極的に活用し、打合せ、工事進捗管理、資材管理、仕様書作成等のシステムの構築を行っている。

規模別の「新規顧客の獲得」の経営課題に対するITの導入・活用と販売先数の増減



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」

(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注) 1. 「ITを導入し、効果が得られている企業」とは、「新規顧客の獲得」の経営課題の解決のためにITを導入した企業のうち、「期待した効果が得られている」、「ある程度の効果が得られている」と回答した企業を、「ITを導入したが、効果が得られていない企業」とは、「ほとんど効果が得られていない」、「全く効果が得られていない」、「効果が得られたか分からない」と回答した企業を、それぞれ集計している。
2. 「増加した」とは、「大幅に増加した」、「やや増加した」と回答した企業を、「減少した」とは「大幅に減少した」、「やや減少した」と回答した企業を、それぞれ集計している。

②更なるITの導入・活用のために<ITの導入・活用の課題>

○ITの導入・活用の課題として、コストの負担や人材不足を挙げる企業が多い。

業種別のITの導入・活用における課題（複数回答）

	1	2	3	4
建設業 (n=252)	IT人材が不足している (40.5%)	IT関連のコストの負担が大きい (39.3%)	従業員のITの活用能力が不足している (35.7%)	ITの導入の効果の算定が困難 (32.1%)
製造業 (n=874)	IT関連のコストの負担が大きい (47.1%)	IT人材が不足している (42.2%)	従業員のITの活用能力が不足している (35.7%)	ITの導入の効果の算定が困難 (33.5%)
情報通信業 (n=146)	IT関連のコストの負担が大きい (41.1%)	情報セキュリティ等のリスク対応が必要 (30.1%)	ITの導入の効果の算定が困難 (26.7%)	IT人材が不足している (21.9%)
運輸業 (n=178)	IT関連のコストの負担が大きい (43.8%)	IT人材が不足している (36.0%)	従業員のITの活用能力が不足している (32.0%)	ITの導入の効果の算定が困難 (28.1%)
卸売業、小売業 (n=186)	IT関連のコストの負担が大きい (42.5%)	従業員のITの活用能力が不足している (36.0%)	IT人材が不足している (32.8%)	経営者のITの活用能力が不足している (32.8%)
宿泊業、飲食サービス業 (n=41)	IT人材が不足している (58.5%)	従業員のITの活用能力が不足している (39.0%)	IT関連のコストの負担が大きい (34.1%)	経営者のITの活用能力が不足している (31.7%)
その他サービス業 (n=185)	IT関連のコストの負担が大きい (47.6%)	情報セキュリティ等のリスク対応が必要 (33.5%)	ITの導入の効果の算定が困難 (29.2%)	IT人材が不足している (28.1%)
その他 (n=115)	IT人材が不足している (40.0%)	IT関連のコストの負担が大きい (38.3%)	従業員のITの活用能力が不足している (34.8%)	ITの導入の効果の算定が困難 (32.2%)

資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」

(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. それぞれの業種で回答した企業の割合の高い上位4項目を表示している。

2. 中小企業を集計している。

田中精工(株)(宇治市、100名、ものづくり)

外注先の協力会社と連携した一貫生産を強みとする小型精密部品の製造メーカー。

協力会社との間でも、受発注・工程進捗等の生産管理情報をインターネット経由で交換し、効率化するシステムを独自開発。生産性や品質の向上だけではなく、協力会社のITの導入も促進。

会宝産業(株)(金沢市、78名、再生資源卸売)

中古自動車部品の情報管理システムを構築し、需要者・供給者の情報共有を行うことで、部品一山で値決める従来の取引方法を変革。

情報管理システムが、世界71か国・地域に及ぶ同社の海外取引を支えている。

具体的施策(情報技術の活用)

<コストの負担への対応>

・中小企業の情報化投資に必要な設備、運転資金等について、日本政策金融公庫により融資を実施。

<IT人材の不足への対応>

・ITを活用した経営戦略の策定等のアドバイスとCIO候補者育成のため、中小企業・小規模事業者に対して中小企業基盤整備機構が専門家の派遣を実施。

<その他のITに関連した施策>

・中小企業・小規模事業者や起業を目指す者と専門家が参画し、自由に経営・起業に関する情報交換や相談ができるITシステムを構築する。

過去50年の中小企業白書を振り返って

今回の白書は、1964年に第1回白書が発表されてからちょうど50回目。過去の白書の記述にもとづいて、中小企業について、取り巻く環境、直面する課題、期待される役割等の過去50年にわたる変遷を明らかにする。

60年代後半「格差や労働力事情を背景とする中小企業問題への対応」

大企業との格差に見られる中小企業の、いわゆる「近代化の遅れ」が国民経済全般にも影響を与えるとの認識のもと、63年に中小企業基本法が制定され、近代化設備の導入、経営の合理化、事業の共同化等の対応の方向が示された。

70年代「格差縮小と中小企業問題の変質」

我が国経済が成長する中、製造業を中心に大企業との格差は縮小し、中小企業が経済発展の一翼を担う役割への期待が拡大。製品の高付加価値化、新分野への事業展開、立地・公害問題への対応に焦点が当てられた。

80年代前半「変革の時代における新たな対応①」

アジアとの競合関係の深化に伴う我が国経済の構造転換の実現に中小企業が大きな役割。注目された環境変化としては、マイクロエレクトロニクス技術の進展とその成果としての、製造・事務管理部門への中小企業の急速な浸透があった。

80年代後半・90年代前半「変革の時代における新たな対応②」

円高定着を契機に大きく変化した下請分業体制や海外展開にかかる中小製造業への関心が高まり。オープンな下請分業体制への変化に積極的に対応する下請企業やサービス経済化に対応したサービス業への展開が注目された。

90年代後半「経済活力喪失の懸念の強まり」

中小企業の開業率の低下傾向が顕著となり、バブル崩壊後の厳しい経済情勢により中小企業のダイナミズムが失われているのではないかと懸念が高まり。中心市街地の活性化や我が国ものづくり基盤としての都市型産業集積の機能が注目されるようになった。

99年以降「多様な経営課題への対応」

中小企業基本法の改正による新たな政策理念「多様で活力ある中小企業の成長・発展」のもと、起業・経営革新や金融環境が中心的な課題として分析され、また、経営課題が多様化する中で様々な経営課題に対応した中小企業の現状や対応が明らかにされてきている。