

事務局説明資料

2020年8月4日

中小企業庁

目次

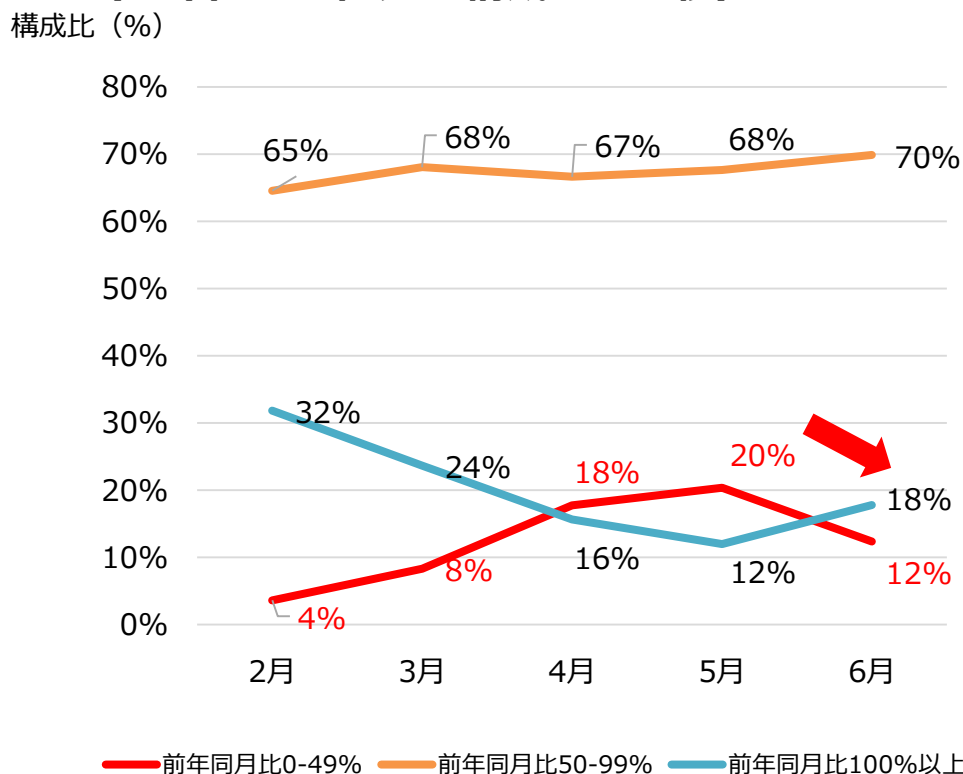
1. 中小企業・小規模事業者を取り巻く状況	p.2
2. 規模は小さくとも成長する中小企業	p.11
3. 地域コミュニティを支える小規模事業者	p.19
4. 中小企業の成長に関する先行研究	p.28
5. 成長可能性のある企業群	p.40
6. NPO法人の実態	p.53
7. ご議論頂きたい事項	p.58

1. 中小企業・小規模事業者を取り巻く状況

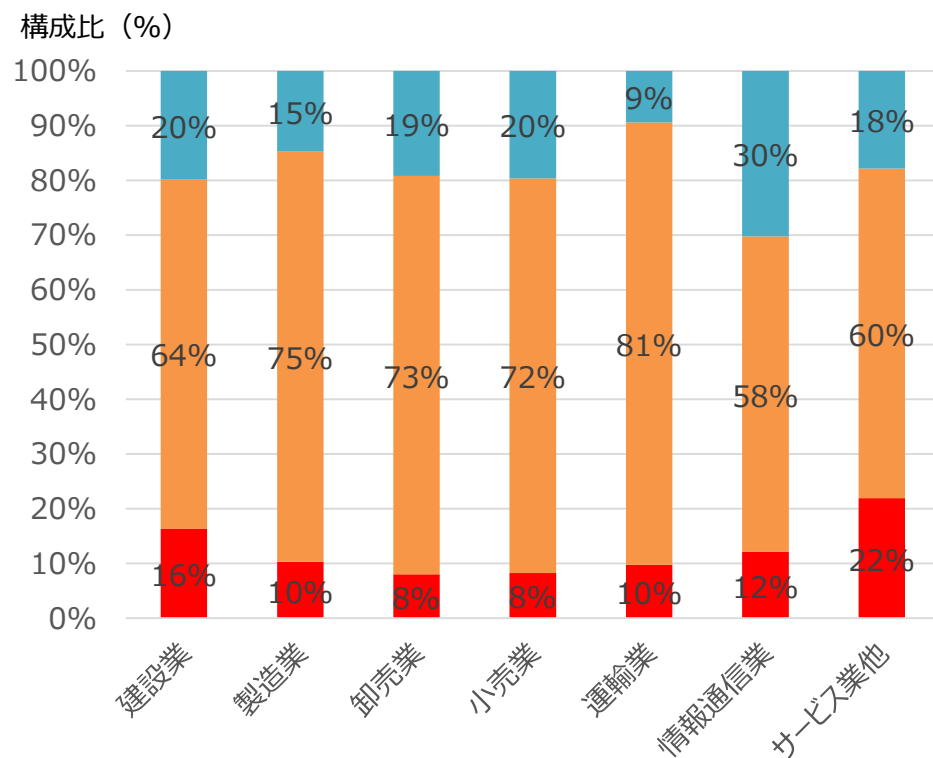
企業の売上実績

- 中小企業の売上実績は、前年同月比を下回る企業が約8割と、依然として厳しい状況が続いているものの、改善の兆しあり。
- 業種別に見ると、運輸業やサービス業他で厳しい状況となっている。

中小企業 売上実績 (前年同月比区分別構成比の推移)



(前年同月比区分別構成比：6月／業種別)



※グラフは、新型コロナウイルスの発生により「企業活動に影響が出ている」と回答した事業者について、売上高の前年同月比ごとに3区分に分類し、その構成比の推移を記載したもの

(出典) 東京商工リサーチ「新型コロナウイルスに関するアンケート調査(2020年3/12公表、4/10公表、5/15公表、6/16公表、7/14公表)」を基に作成

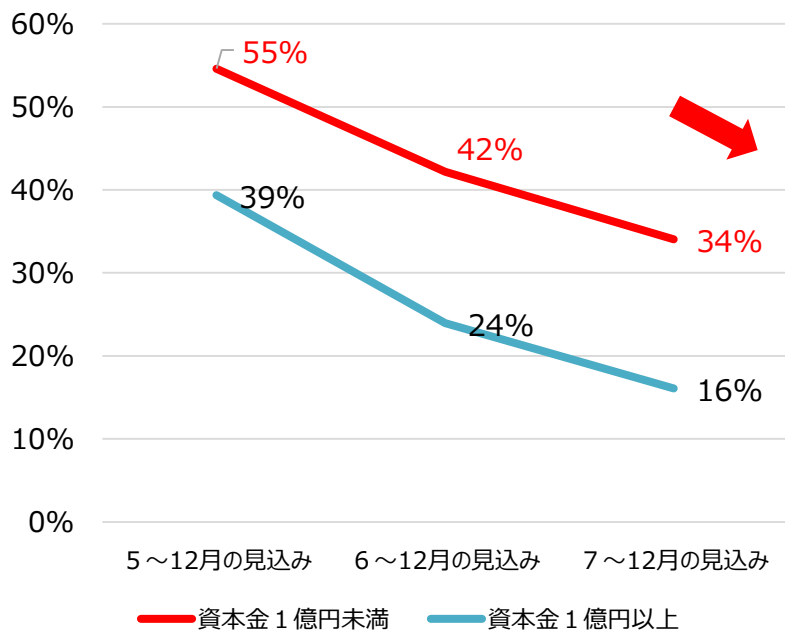
企業の売上見込み

- 売上見込みは、売上高が前年同月比で「50%以下」に落ち込む可能性がある」と回答した企業の割合は減少傾向にある。
- 業種別に見ると、建設業、製造業、サービス業他で厳しい状況となっている。

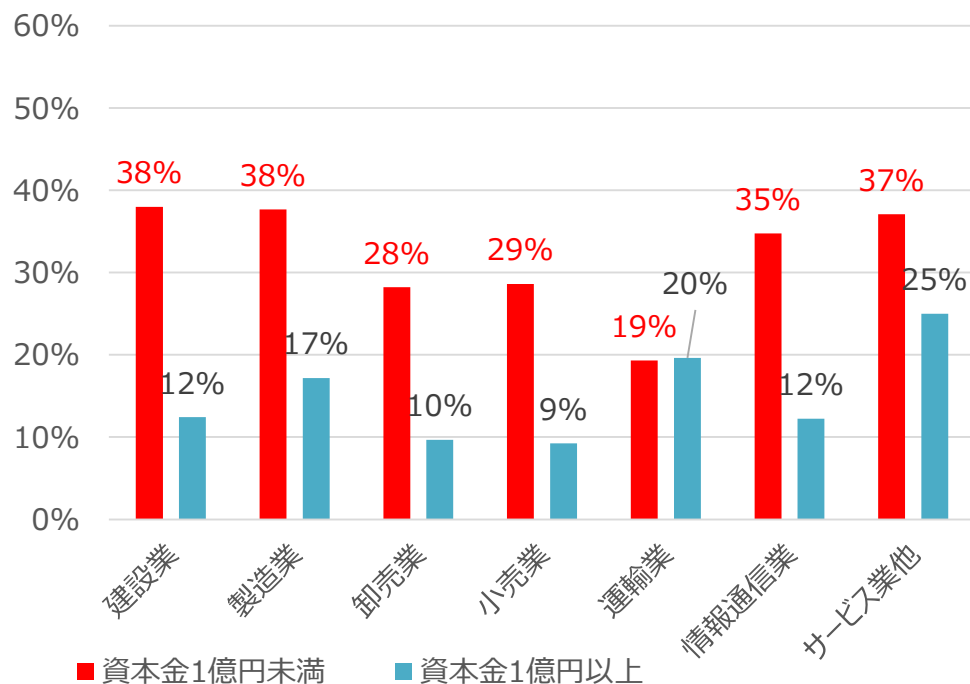
売上見込み

今後ひと月でも売上高が前年同月比で「50%以下」に落ち込む可能性があるか（2020年12月までを目途）

「ある」と回答した事業者の割合（%）



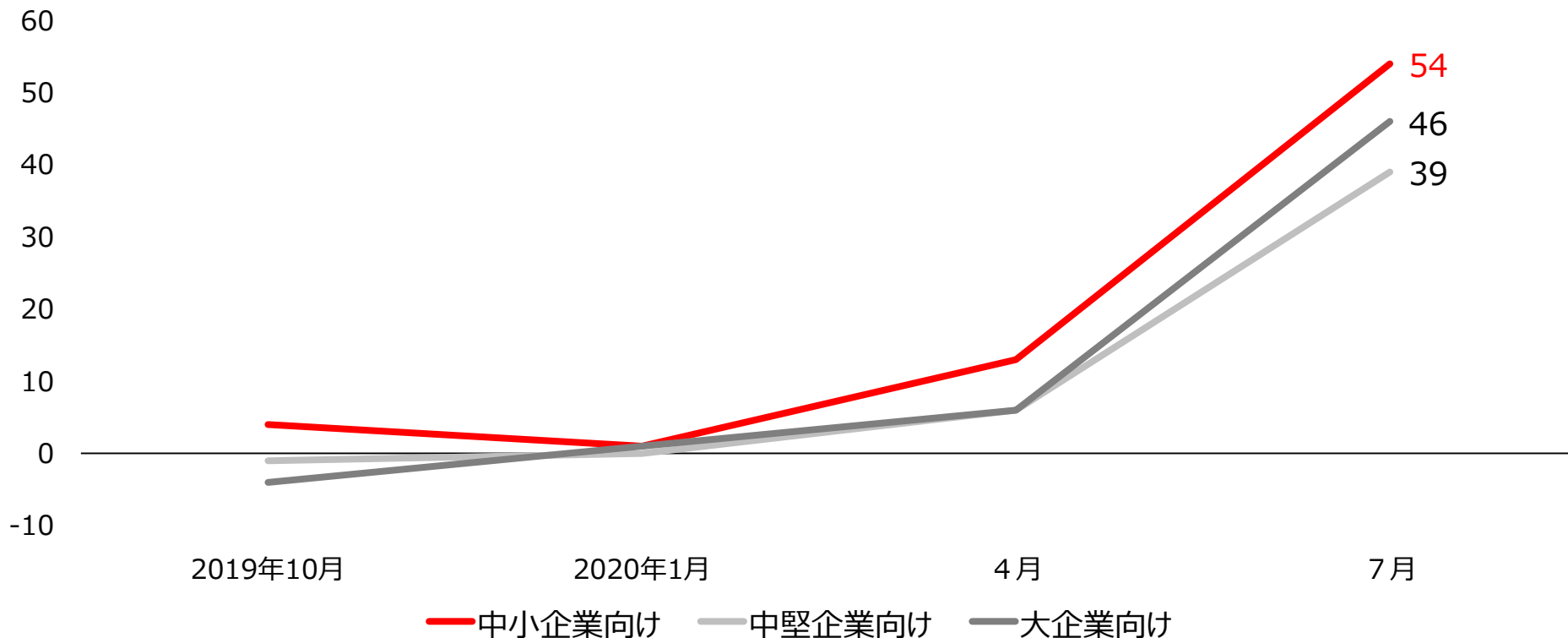
「ある」と回答した事業者の割合（%）：7～12月の見込み／業種別



企業の資金需要

- 企業規模を問わず、資金需要が高まっている。

資金需要判断 (DI)



※企業規模別の分類

- ・中小企業：資本金3億円以下または常用従業員300人以下（卸売業は資本金1億円以下または常用従業員100人以下、小売業、飲食店、サービス業は資本金5,000万円以下または常用従業員50人以下<サービス業は100人以下>）の法人および個人企業
- ・大企業：資本金10億円以上、かつ常用従業員300人（「卸売業」、「サービス業」は100人、「小売業」、「飲食店」は50人）超の法人
- ・中堅企業：大企業、中小企業以外の法人

（出典）日本銀行「主要銀行貸出動向アンケート調査」を基に作成

感染症影響による企業退出に関する分析

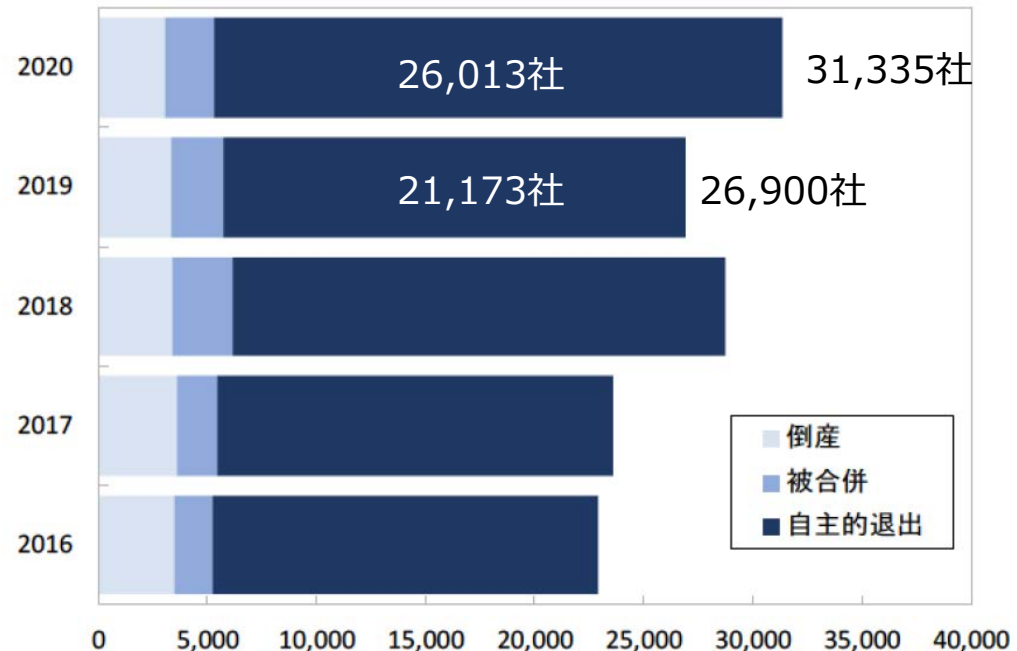
Firm Exit during the COVID-19 Pandemic: Evidence from Japan (2020年)

上田 晃三 (早稲田大学) / 及川 浩希 (早稲田大学)
/ 宮川 大介 (一橋大学) ※所属は発行日時点

- 2020年2月以降の売上高減少が今後の売上高成長率見通しへ部分的に影響するという想定の下で行ったベンチマークシミュレーションから、企業退出が前年同月と比べて20%程度増加するとの試算結果が得られた。
- この値は、2020年2月以降の足元の売上高成長率の低下が永久に継続するという最も悲観的な想定においては110%、売上高減少が売上高の成長率見通しに全く影響しないという最も楽観的な想定では10%となる。
- ベンチマークシミュレーションによれば、企業退出を前年の水準に留めるため（超過退出の阻止）には、数千億円規模の補助金が必要と試算された。足元の倒産件数は前年を下回っており、倒産手続きの遅れや各種の企業支援措置が企業の退出を抑制していると考えられる。

- 2020年1～5月の退出企業数は、前年同期比で約16%増加。
- この大幅な増加は、主に自主的退出によるもの（前年同期比で約23%増加）。

退出パターン別の企業退出数（各年1月～5月）



Source: 東京商工リサーチ

資料：「コロナ危機は、企業の退出にどのような影響を及ぼしたか？」
(RIETI特別コラム2020年7月10日)

コロナ禍で厳しい中、頑張る中小企業の事例

- コロナ禍の厳しい経営環境の中でも、着実に業績を伸ばしている中小企業が一定数存在。

商品開発でwithコロナに対応 株式会社オークマ(福岡県朝倉市)

室内ドアを主力製品とする木質建材メーカー



《コロナへの対策》

- ・早期にオンライン環境を整備し、取引先との打ち合わせを開始
- ・既存設備を用いてwithコロナに対応した新商品「**飛沫飛散防止パーティション**」を開発

《今後の展開》

- ・抗菌・抗ウイルス機能の高い室内ドアなどwithコロナにおいてニーズの高い商品の開発
- ・ECサイトの活用による販路の拡大

(出典) J-Net21 HP「コロナ禍でがんばる中小企業・商店街」を基に作成

産学官連携で「UVBuster」開発 株式会社ファームロイド(東京都板橋区)

医療、農業、環境分野で活動するバイオエンジニアリング・カンパニー



《コロナへの対策》

- ・遠隔地からWEBコントロールが可能な紫外線照射ロボット「**UVBuster**」を開発
- ・板橋区、日本大学医学部との**産学官連携**での実証実験により、**新型コロナへの除去効果を確認**

《今後の展開》

- ・医療施設用として開発を進めた後、商業施設や宿泊施設等の様々な用途での実証実験を予定

(出典) 株式会社ファームロイドHP、板橋区プレスリリースを基に作成

3密回避の「混雑予報AI」開発 株式会社EBILAB(三重県伊勢市)

飲食店などの店舗運営支援システムを手掛ける情報系販売会社



《コロナへの対策》

- ・混雑情報を予測・可視化する「**混雑予報AI**」を開発し、店頭やHPで情報提供を開始
- ・休業中、アルバイトを含む従業員に対して接客方法や商品開発の**オンライン研修**を実施

《今後の展開》

- ・医療機関など幅広い業種の店舗運営に役立つシステムとして「混雑予報AI」の販路拡大を目指す。

(出典) J-Net21 HP「コロナ禍でがんばる中小企業・商店街」を基に作成

オンラインツアーで新市場開拓 琴平バス株式会社(香川県琴平町)

バス・タクシー事業、ツアー等を展開する交通事業者



《コロナへの対策》

- ・外出自粛の中で営業を続けるため、「**オンラインバスツアー**」を企画
(5月15日に開始、6月末時点で200人以上集客)

《今後の展開》

- ・オンラインツアーの手軽さを活かし「お試し旅行」としての地位を確立
- ・リアルでの旅行の呼び水とし、滞在時間・消費単価の増に繋げる。

(出典) J-Net21 HP「コロナ禍でがんばる中小企業・商店街」を基に作成

生産性革命推進事業による事業再開支援パッケージ

- 中小企業の事業再開を強力に後押しすべく、持続化補助金等において、業種別の感染拡大予防ガイドラインに沿った取組への支援を拡充（以下、赤字の部分）。2次補正予算で1,000億円を計上。

⇒ 持続化補助金は、①最大の補助額を、100万円から150万円へ引き上げ、②特別枠（特別枠の場合の事業再開枠含む）は売上が前年同月比20%減少の場合に補助額の半額を前払い。

※ナイトクラブ、ライブハウス等、クラスター対策が必要な業種は、200万円まで引き上げ

補助上限・補助率	通常枠	特別枠 (類型A)	特別枠 (類型B又はC)
持続化補助金 (販路開拓等)	50万円・2/3	100万円・2/3	100万円・ <u>3/4</u>
	【事業再開枠】50万円・定額(10/10) ※		
ものづくり補助金 (設備導入)	1,000万円・ 1/2(小規模 2/3)	1,000万円・2/3	1,000万円・ <u>3/4</u>
		【事業再開枠】50万円・定額(10/10)	
IT導入補助金 (IT導入)	450万円・1/2	450万円・2/3	450万円・ <u>3/4</u>

※事業再開枠の補助額は総補助額の2分の1以下であること、クラスター対策が必要と考えられる業種（ナイトクラブ、ライブハウス等）はさらに上限を50万円上乘せ

売上が前年同月比20%減の場合に補助額の半額を前払い

【事業再開枠の対象】

業種別ガイドライン等に基づく、以下の感染防止対策

- 消毒、マスク、清掃
- 飛沫防止対策（アクリル板・透明ビニールシート等）
- 換気設備
- その他衛生管理（クリーニング、使い捨てアメニティ用品、体温計・サーモカメラ・キーレスシステム等）
- 掲示・アナウンス（従業員・顧客に感染防止を呼びかけるもの）

【特別枠の申請要件】

補助経費の1/6以上が、以下のいずれかに合致する取組であること

類型A：サプライチェーンの毀損への対応

- (例) ・部品調達困難による部品内製化
- ・出荷先営業停止に伴う新規顧客開拓 等

類型B：非対面型ビジネスモデルへの転換

- (例) ・自動精算機、キャッシュレス決済端末の導入
- ・店舗販売からEC販売へのシフト 等

類型C：テレワーク環境の整備

- (例) ・WEB会議システム、PC等を含むシンクライアントシステムの導入

雇用対策に係る副大臣会合

1. 狙い

- 感染症の影響による雇用の需給ギャップ解消に向けて、地域や各業種におけるマッチング事例について、横展開等を通じて全国的かつ業種を超えた面的拡がりを持たせるとともに、各種支援制度について必要な改善等に取り組む。

2. メンバー

牧原経済産業副大臣、内閣府・厚労省・総務省・農水省・国交省・環境省の副大臣

3. 開催実績

6月16日 第1回会合

雇用情勢の認識共有、各省のマッチング支援に関する問題意識や各業種の取組の現状等について意見交換

7月 2日 第2回会合

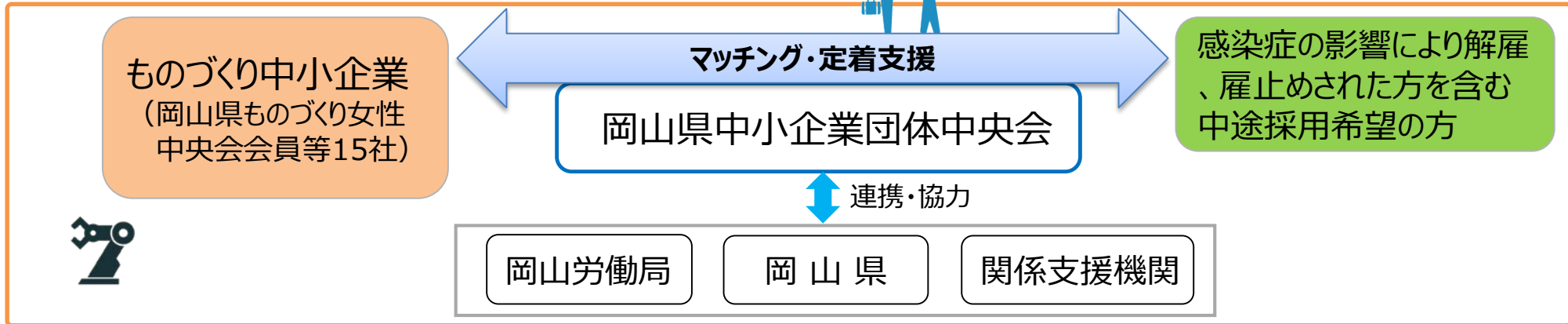
雇用のミスマッチを解消していく上で、ハローワークや、地域レベルでのマッチング・チャネルの拡充や関連情報の集約化、相互連携の必要性について議論

7月29日 第3回会合

在籍型出向に関する労働関係法令上の留意点や、各省庁・業種・地域単位で進む雇用マッチングの取組の集約について議論

(参考) 岡山県中小企業団体中央会の取組

- 「働き方改革に積極的な女性経営者による中小製造業（岡山県ものづくり女性中央会会員等）」と感染症の影響により解雇や雇止めされた方等とのマッチングを開始。



岡山県ものづくり女性中央会

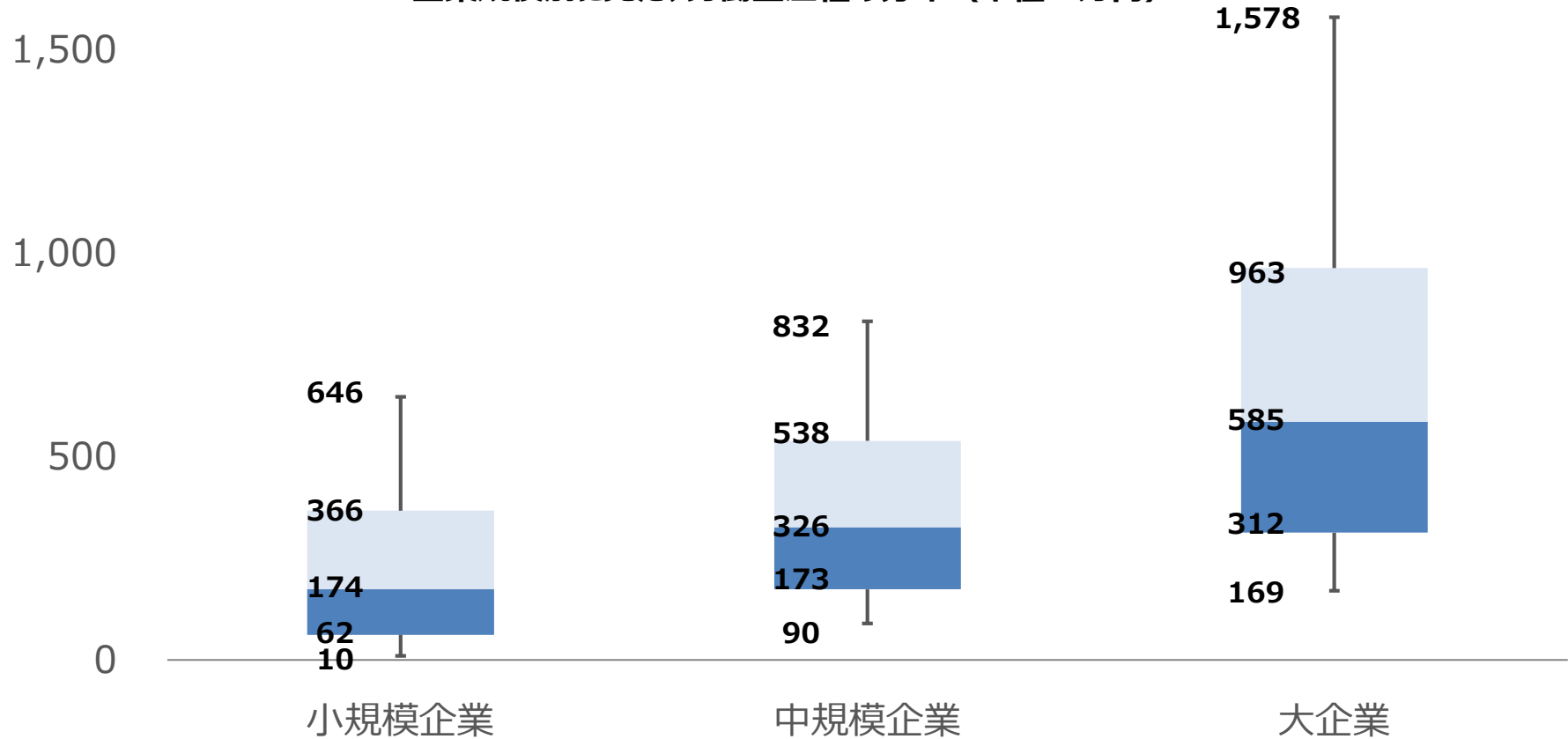


2. 規模は小さくとも成長する中小企業

企業規模と労働生産性の関係

- 小規模企業の上位10%（90パーセンタイル）の労働生産性は、大企業の労働生産性の中央値を上回っており、企業規模が小さくても高い労働生産性の企業が一定程度存在。

企業規模別に見た、労働生産性の分布（単位：万円）



資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工

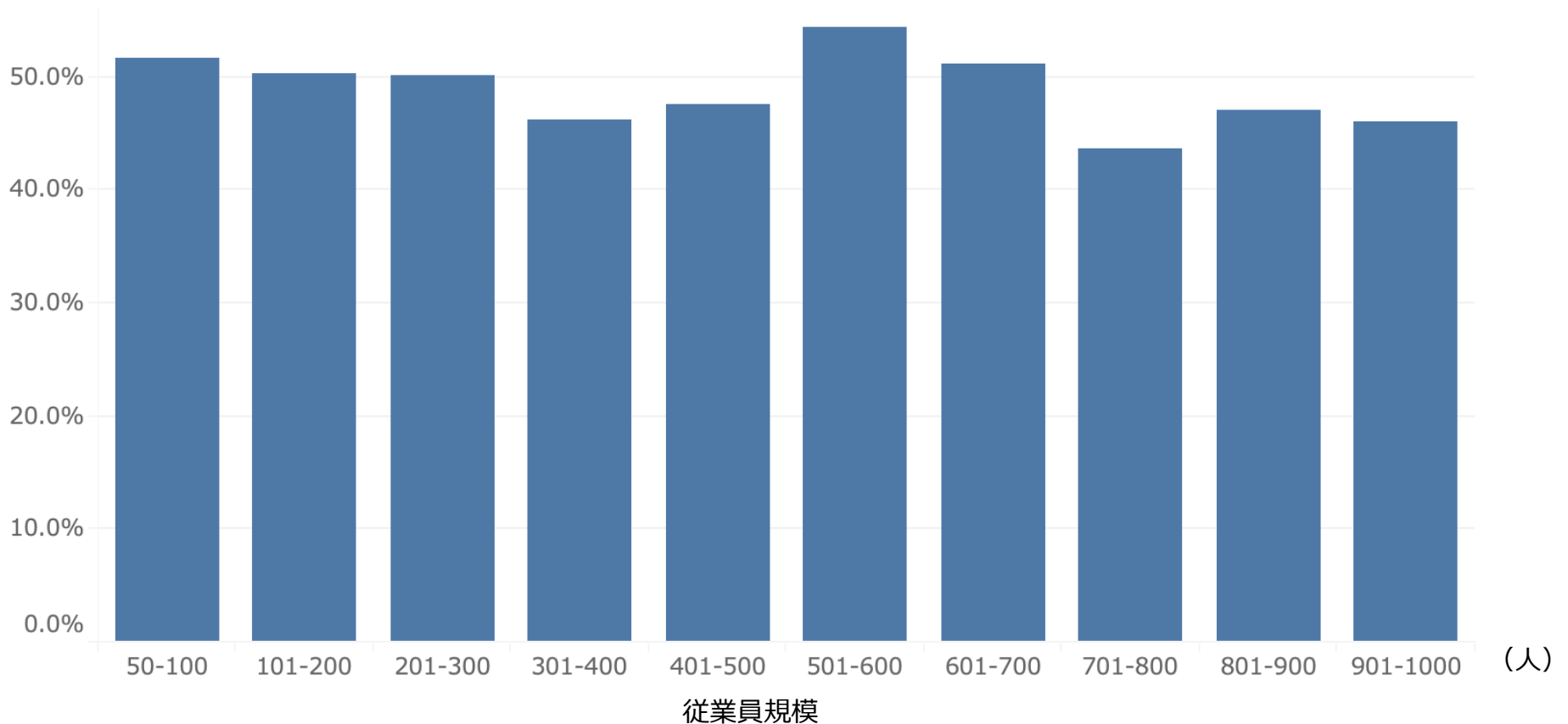
（注）企業の規模区分は中小企業基本法による（中規模企業は中小企業から小規模企業を除いたもの）。

また、数値は上から90パーセンタイル、75パーセンタイル、中央値、25パーセンタイル、10パーセンタイルの値となっている。

従業員規模別に見た、売上高成長率（90パーセンタイル、全業種）

- 従業員規模が小さい企業でも、上位10%層（90パーセンタイル）の売上高成長率は、高水準。

売上高成長率（2012年-2017年）の90パーセンタイル値



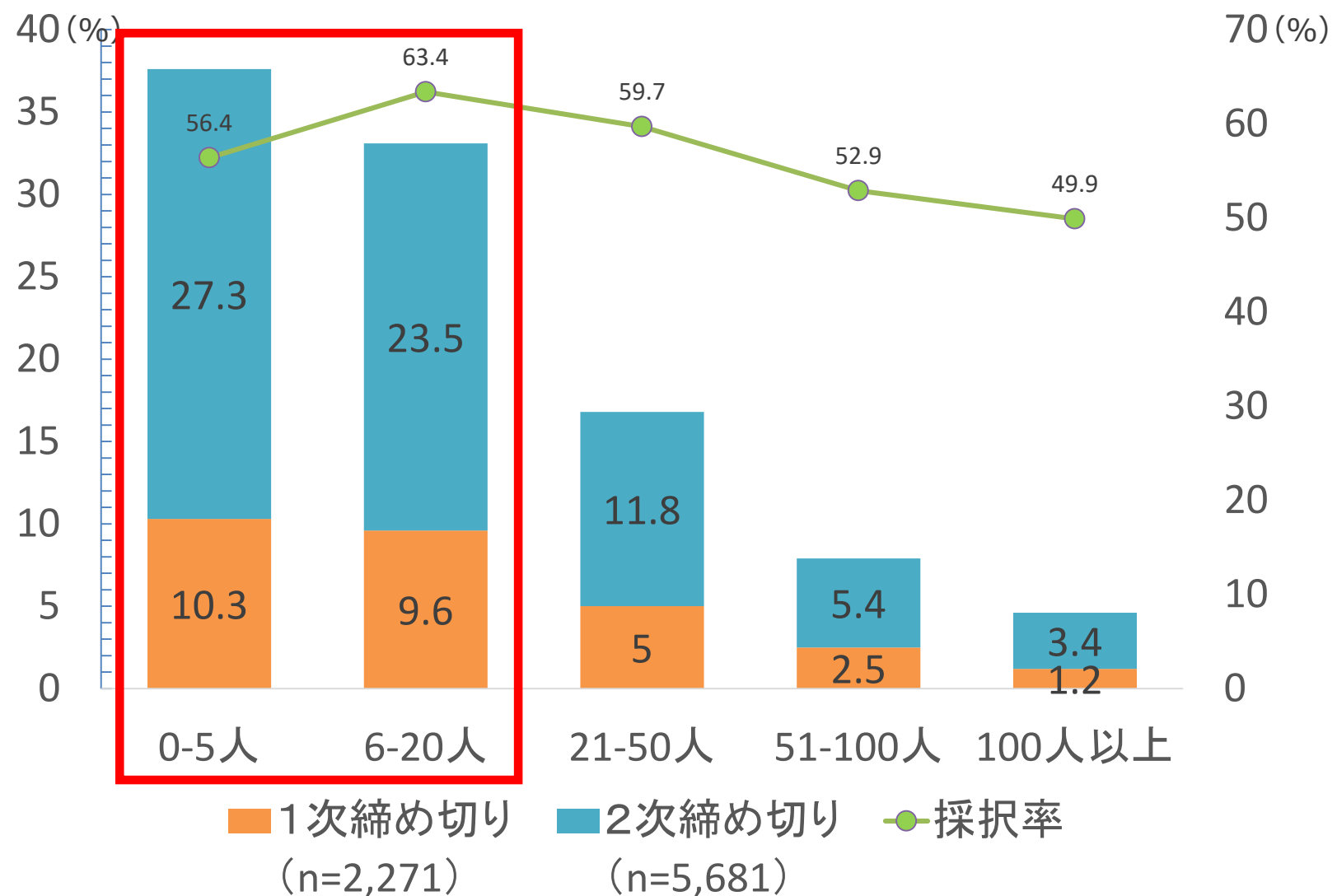
資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

ものづくり補助金における申請者の規模（従業員規模別） （2020年3月～6月末時点）

● 設備投資を支援する「ものづくり補助金」の申請者の70%が、従業員数20名以下の小規模事業者。



出所：ものづくり補助金総合サイトデータポータル

ものづくり補助金の成果（2019年3月末時点）

- KPIとして、「補助事業者全体の付加価値額が年率平均3%以上増加」を設定。フォローアップ結果は、これらの目標を上回って推移。

	事業終了後5年 H24年度補正	事業終了後4年 H25年度補正	事業終了後3年 H26年度補正	事業終了後2年 H27年度補正	事業終了後1年 H28年度補正
対象事業者数（注1）	9,451件	13,396件	12,320件	7,573件	5,923件
付加価値額総計の増加分（注2） ※企業全体の付加価値額増加率（注3）	8,161億円 (23.4%) ※15.5%	7,468億円 (18.7%) ※13.8%	6,110億円 (18.1%) ※10.4%	3,396億円 (16.0%) ※7.1%	1,701億円 (11.6%) ※5.2%
補正予算額	1,007億円	1,400億円	1,020億円	1,021億円	763億円

（備考）事業化状況報告による。平成30年度末（31年3月末）時点の数字を、31年4-6月の間に報告を受けたもの。

（注1）対象事業者数は、補助事業を完了し、調査時点でも引き続き活動をしている事業者数であって、当該項目に回答をした事業者。

（注2）対象事業者の補助金交付申請時の付加価値額（営業利益+人件費+減価償却費）総計と、調査時点の付加価値額総計を比較。
付加価値額全体に占める各要素の内訳は、毎年度とも人件費が7割強程度、営業利益・減価償却費がともに1割強程度である。

（注3）財務省『年次別法人企業統計調査』（平成30年）記載の数値より、付加価値の（H24~30）（H25~30）、（H26~30）、（H27~30）、（H28~30）の各期間における伸び率を計算し、記載（大企業含む）。（付加価値=人件費+支払利息等+動産・不動産賃貸料+租税公課+営業純益）

(参考) ものづくり補助金の活用事例

東亜工業 (静岡県、生産用機械器具製造業、従業員47名)

- ものづくり補助金を活用し、複数形状の餃子を製造可能な、**餃子全自動製造機を開発**。
- 海外での販売が好調で、餃子製造機において世界シェアトップに。こうした効果もあり、補助事業終了後5年で、**会社の付加価値額は約1.4倍、経常利益は約6倍に**。



テンセンス (大阪府、カフェ、従業員2名)

- ものづくり補助金を活用し、**「食べられるクッキー生地のコヒーカップ」の製造機械を導入**し、従来の手作業から生産効率を10倍に向上。
- 「インスタ映えする」と話題になり、女性客を中心に大ヒットし、全国チェーン店でも流通。こうした効果もあり、補助事業終了後1年で、**会社の売上が10倍以上に**。



土佐龍 (高知県、木製品製造業、従業員32名)

- ものづくり補助金を活用し、**「四万十ひのき」を特殊加工した、極薄・軽量の木製まな板を開発**。
- 年間2万枚を海外に輸出している他、国内でも大手小売店の指定工場となり、料理研究家に紹介される等、順調に売上を拡大。こうした効果もあり、補助事業終了後4年で**海外売上が約2倍、全体売上としては約1.3倍に。賃金も直近2年で約1.3倍に**。



Bridge Co-work (埼玉県、飲食料品卸売業、従業員0名)

- ものづくり補助金を活用して、**栄養価(カロリー)計算機器及び専用ソフトウェアを導入**し、店頭販売のみとなっている街の弁当製造業者等に、病院や企業内インショップへの販路開拓支援サービスを提供。
- 順調に事業を拡大し、補助事業終了後3年で、**会社の売上は約1.5倍、付加価値額は約1.3倍に**。



IT導入補助金の成果

- 規模の小さい企業へのITツール導入を支援する「IT導入補助金」では、事業KPIとして、労働生産性の伸びが、3年後1%以上、4年後1.5%以上、5年後2%以上を設定。
- 採択事業者への調査によると、ITツールの導入の結果、一人当たりの売上が向上、勤務時間が短縮し、労働生産性が向上している。

一人当たり売上の増加率 ⇒ 売上は向上している。

卸・小売	飲食・サービス	医療	その他 (製造、建設等)	全体
13.1%	26.2%	9.6%	15.9%	15.8%

一人当たり勤務時間の削減率 ⇒ 勤務時間は短縮している。

卸・小売	飲食・サービス	医療	その他 (製造、建設等)	全体
-2.3%	-1.8%	-1.9%	-2.5%	-2.3%

労働生産性の増加率 ⇒ 労働生産性は向上している。

卸・小売	飲食・サービス	医療	その他 (製造、建設等)	全体
18.4%	25.7%	14.8%	25.5%	23.9%

※労働生産性は、粗利益（売上-原価） / （従業員数×1人当たり勤務時間（年平均））により算出。

※H27年度又はH28年度実績値とH30年度実績値を事業者毎に比較し、各事業者の増減率を単純平均したものの。

※H28補正の交付決定14,301件のうち、回答の得られた11,929件を分析したもの。（約83%の回答率）

(参考) IT導入補助金の活用事例

小売・卸

- ・HPのデザインや機能を抜本的に改善。これにより、新規顧客の来店が増加。
- ・最盛期である7月、8月の売上が前年比1.5倍、WEBでの検索ヒット数が3倍程度となるなど、生産性向上を実現。

導入したITツール

- ・主な機能：WEBサイトへの集客



介護業

- ・転記等の2重作業が解消し、請求業務に係る時間が1割に。
- ・作業時間短縮により、新規事業へ注力する余裕が生じるとともに、顧客訪問前の職員とヘルパーとの情報共有も充実。

導入したITツール

- ・主な機能：顧客管理、原価管理・業務管理、財務・会計管理



飲食業

- ・原価率の見える化を通じて、仕入れ価格の削減に努める等、経営の体質改善を実現。
- ・Excelで管理していた給与計算を効率化（手書きで半日→1時間）

導入したITツール

- ・主な機能：決済、顧客管理、原価管理・業務管理、財務・会計管理、給与

製造業

- ・2日要していた給与計算と管理帳票の作成が数時間程度の作業となり、大幅な業務効率化。
- ・残業時間の即時把握が可能となり、残業時間削減の意識向上に寄与。

導入したITツール

- ・主な機能：コミュニケーション、人事シフト、原価管理・業務管理、給与

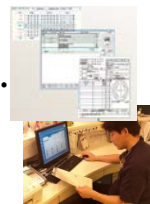


医療業

- ・予約、顧客/財務管理の一括管理、自動入力による効率化を実現（1患者当たり1分削減）。
- ・入力ミス解消により、訂正に係る作業時間を削減（1件10分程度）。

導入したITツール

- ・主な機能：予約、顧客管理、原価管理・業務管理、財務・会計管理



建設業

- ・3次元パース（画像）での施主へのわかりやすい提案や顧客情報管理によるサービスの向上を実現。
- ・企画設計についても、これまでの業務比10%以上の効率化を図ることが可能に。

導入したITツール

- ・主な機能：販売・店頭、顧客管理、



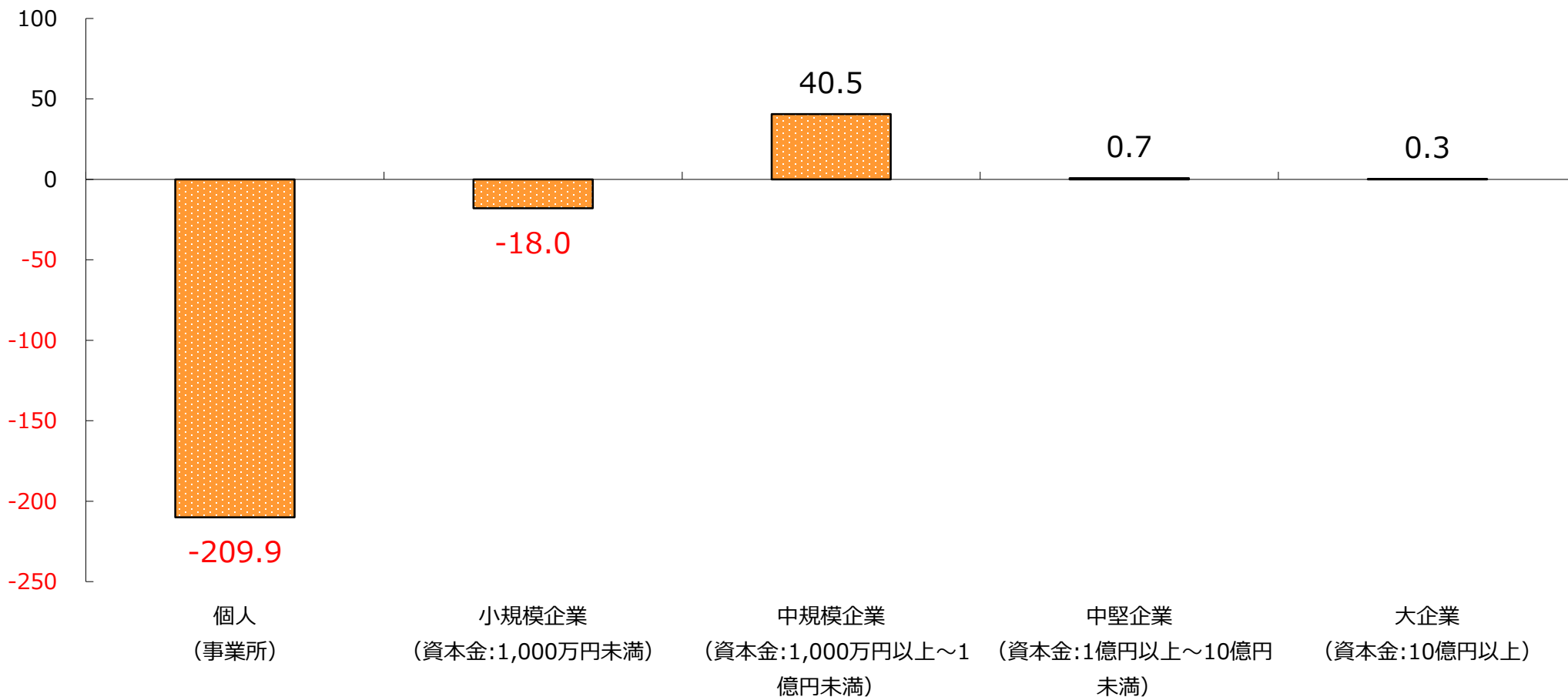
3. 地域コミュニティを支える小規模事業者

中小企業・小規模事業者の数

- 1986年から2016年にかけて、事業者数は181万者（543万者→362万者）減少。個人事業主を含む小規模事業者が大きく減少。

規模別企業数の増減（1986－2016）

(万社)



資料：総務省「事業所統計調査」、総務省・経済産業省「平成24年、28年経済センサス-活動調査」等

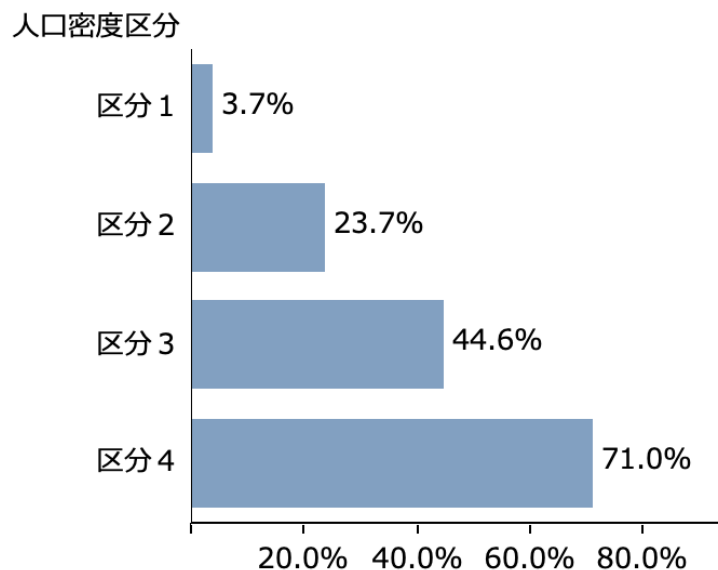
地域における小規模事業者の存在感

- 人口密度が低い地域ほど、暮らしの様々な面において、小規模事業者の存在感が大きい。
- 例えば、人口密度が低い地域には、百貨店や総合スーパーはほとんど立地していないが、小規模な青果店などが住民の生活を支えている。

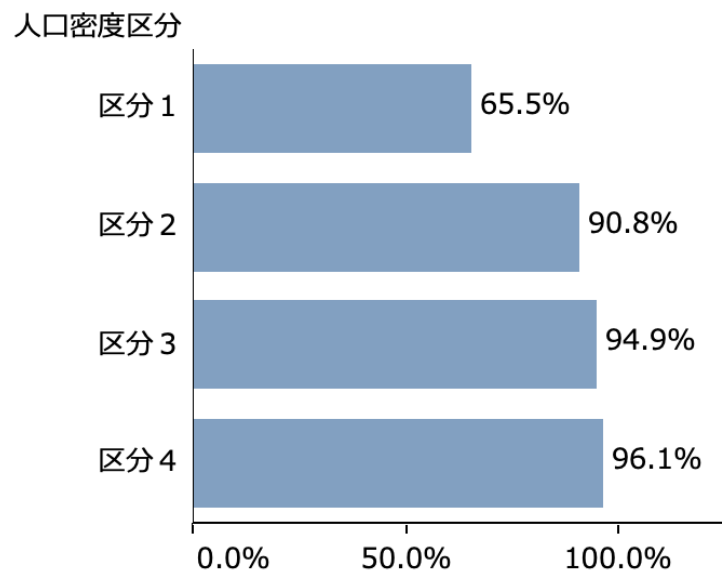
人口密度区分別、存在確率

各市区町村を、人口密度の低い順に、区分1～4の四分位に分けて分析。（例：区分1は、下位0～25%）

①百貨店，総合スーパー



②野菜・果実小売業



資料：総務省・経済産業省「平成28年度経済センサス-活動調査」再編加工

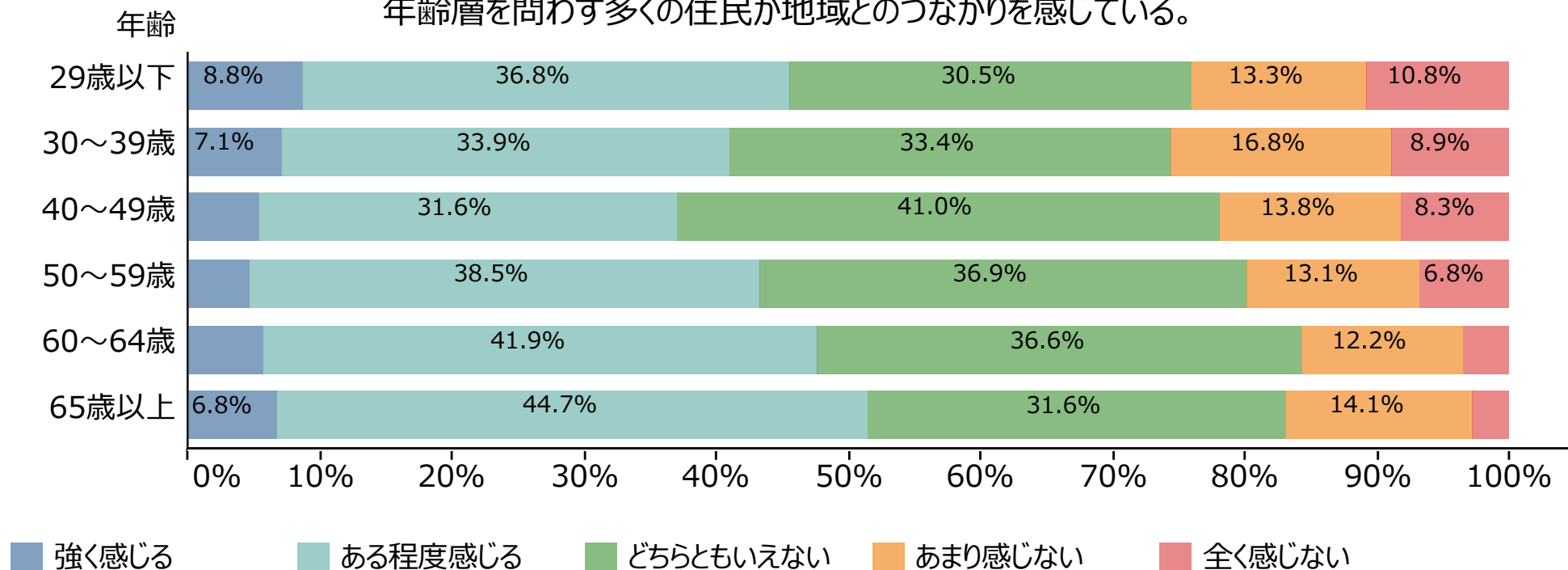
（注）存在確率とは、「当該業種の事業所が立地している市区町村数」を「市区町村の合計数」で割ったもの。

地域のコミュニティを支える小規模事業者

- 年齢層を問わず、多くの地域住民が、小規模事業者を通じて「地域とのつながり」を感じており、小規模事業者は住民と地域の接点としての役割も果たしている。

小規模事業者を通じて地域とのつながりを感じるか

年齢層を問わず多くの住民が地域とのつながりを感じている。

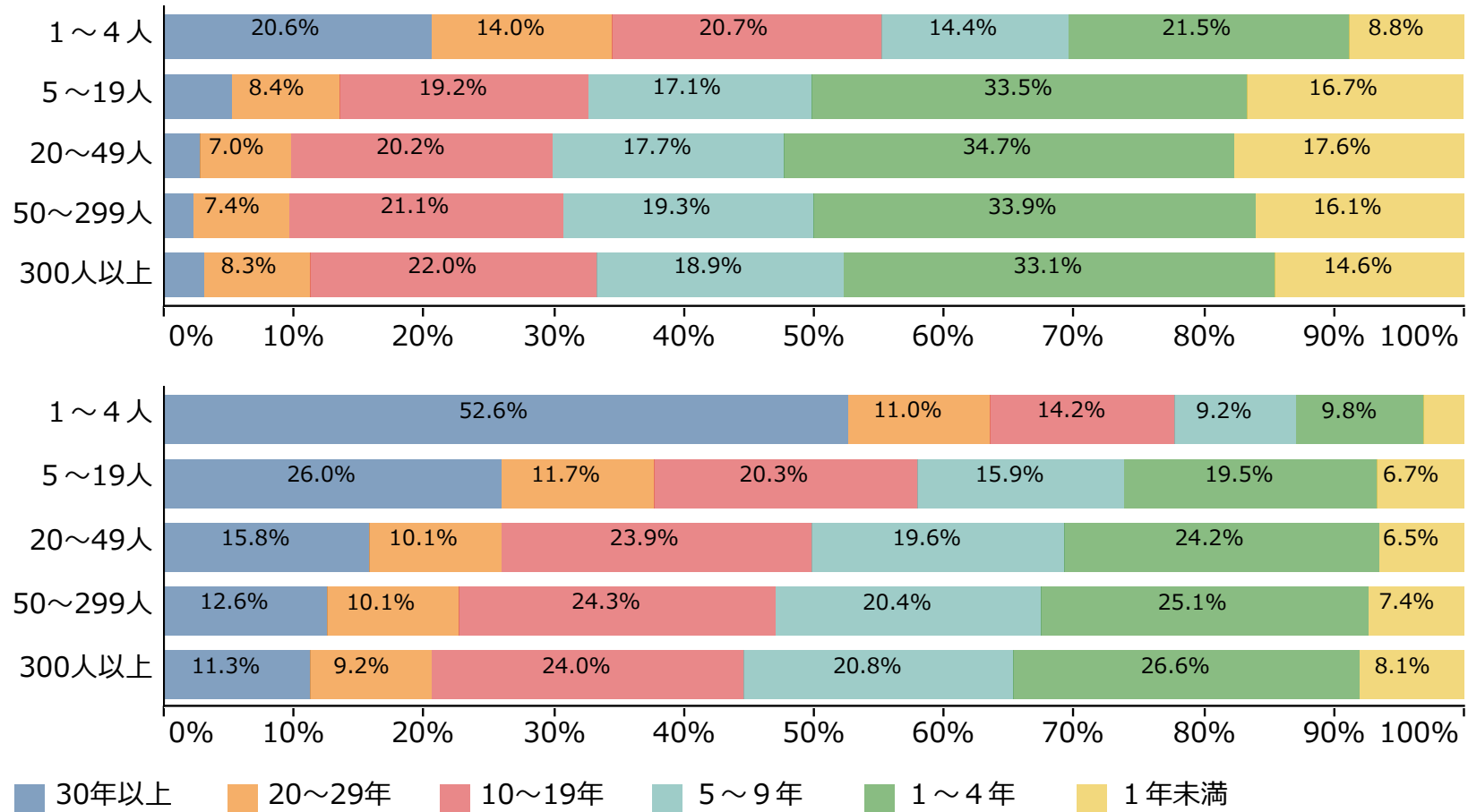


資料：みずほ情報総研(株)「普段の生活と地域とのかかわりに関するアンケート」

地域の多様な人材活躍の場を提供する小規模事業者①

- 小規模事業者は、女性や高齢者が継続して長く働ける場を提供している。

従業員規模別、女性（上図）・高齢者（下図）の就業年数

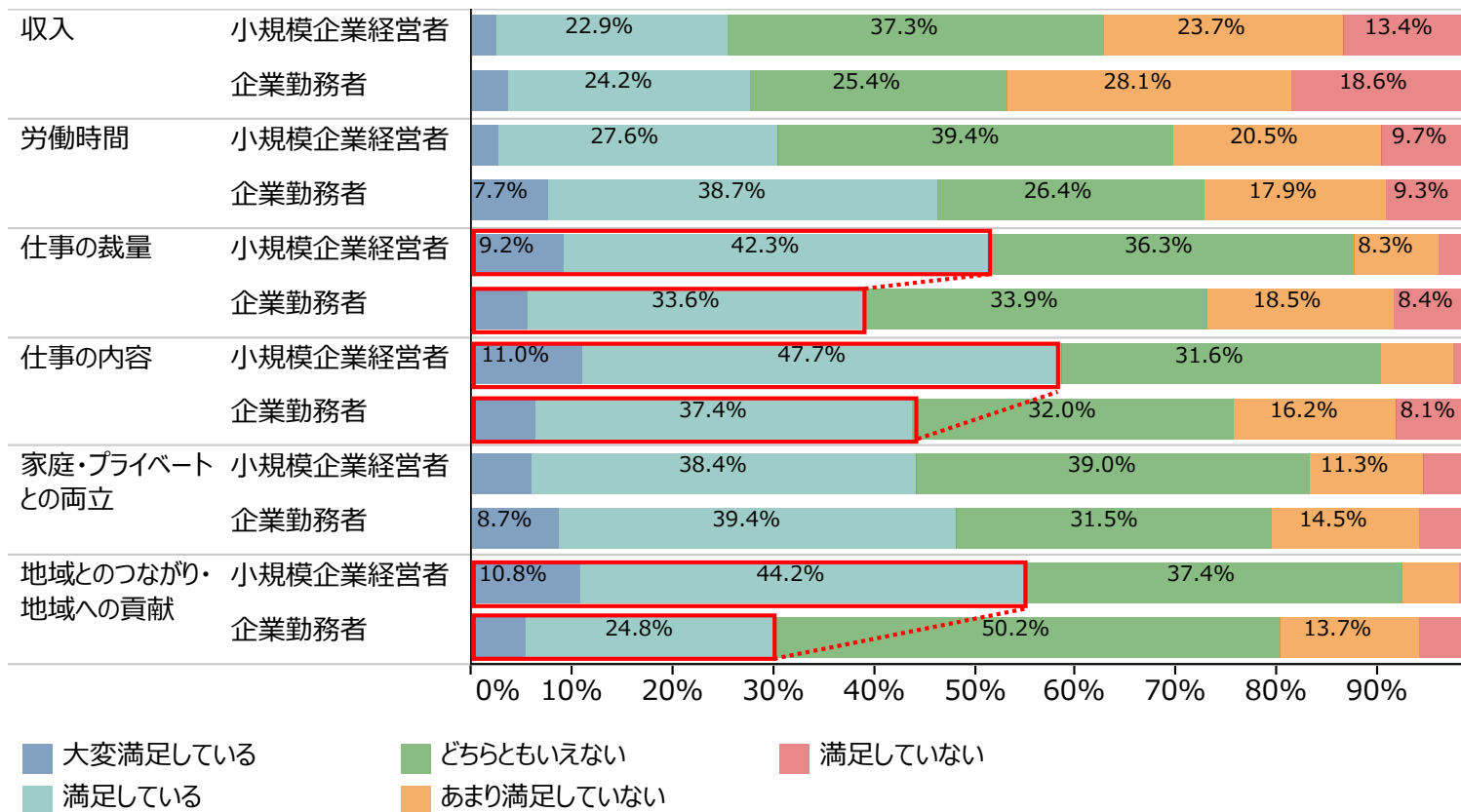


資料：総務省「平成29年就業構造基本調査」

地域の多様な人材活躍の場を提供する小規模事業者②

- 小規模企業経営者は、企業勤務者と比べて、仕事の裁量や仕事の内容、地域とのつながり・地域への貢献の面で満足度が高い。

小規模企業経営者と企業勤務者の仕事や生活への満足度

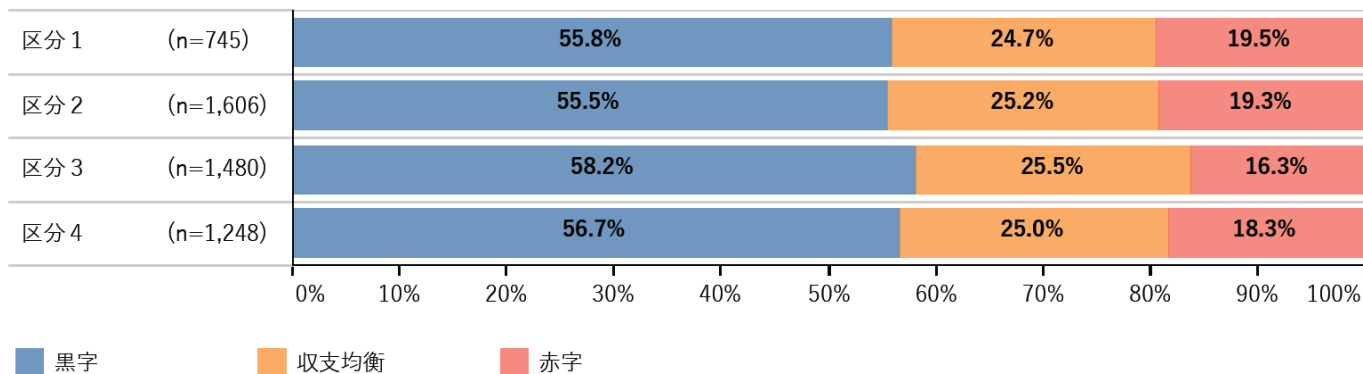


資料：みずほ情報総研(株)「地域における小規模事業者の事業活動等に関する調査」、「普段の生活と地域とのかかわりに関するアンケート」

地域別に見た小規模事業者の経営状況

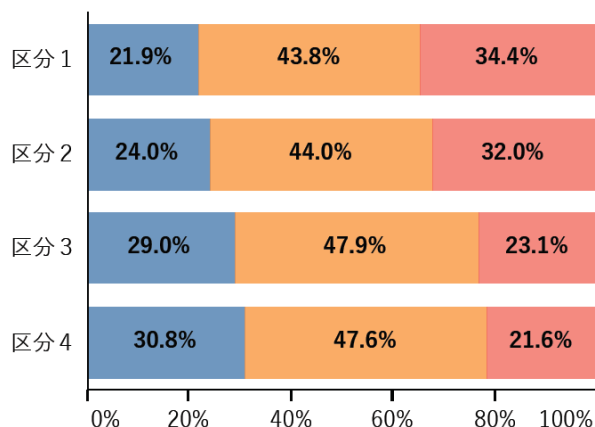
- 足下の利益水準は、地域間格差は見られないが、今後5年間の見通しは、人口密度が低い地域ほど、売上高・利益は「減少傾向」と回答する者の割合が大きい。

人口密度区分別に見た、直近の業績（利益）

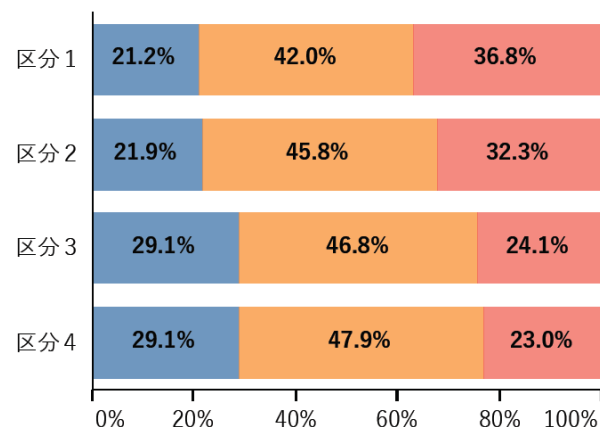


人口密度区分別に見た、今後5年間の売上高・利益の見通し

①今後5年間の売上高の見通し



②今後5年間の利益の見通し

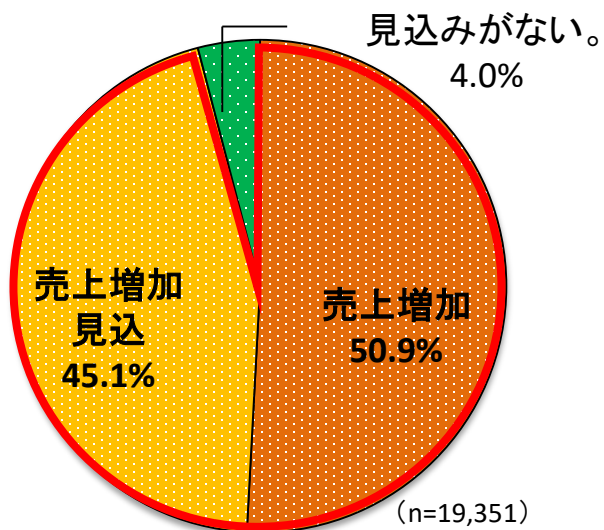


■ 増加傾向 ■ 横ばい ■ 減少傾向

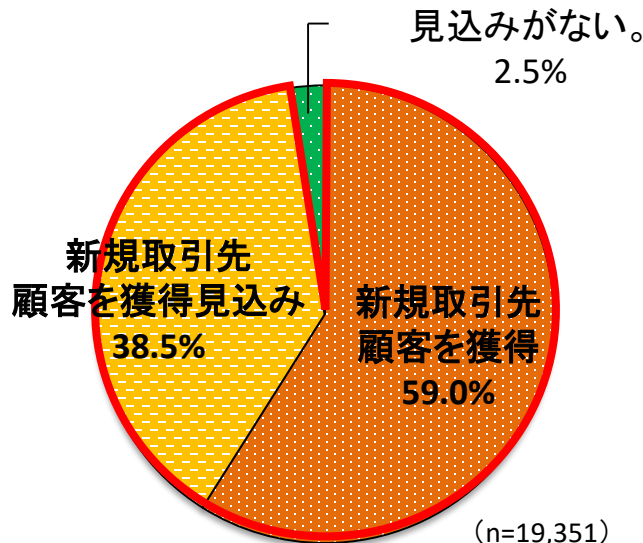
持続化補助金の成果

- 小規模事業者の販路開拓等を支援する「持続化補助金」の採択事業者のうち、96.0%が「売上が増加した」または「増加する見込みである」と回答。
- データで見ても、事業実施後は、売上げ、純利益ともに伸びている。

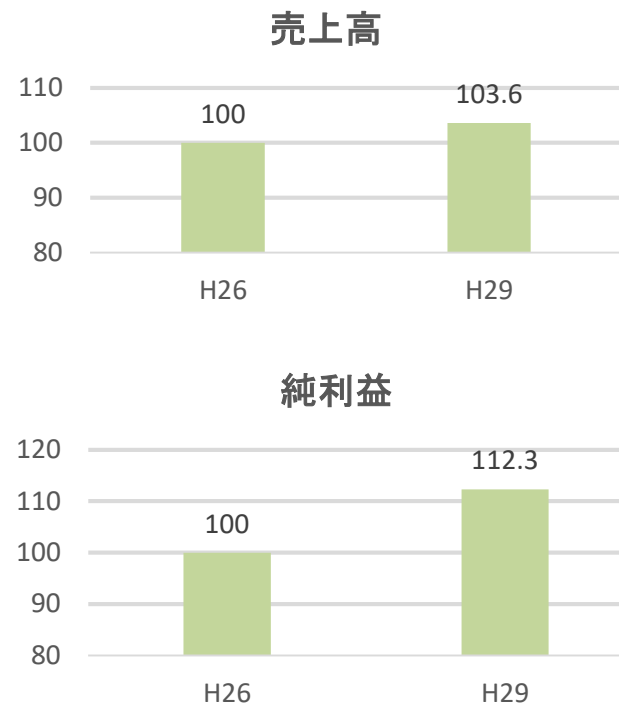
補助金活用による
売上の動向



補助金活用による
取引先・顧客の動向



H26年採択事業者のH26時点の合計売上高・純利益額を100とした場合の推移



※H26補正の採択事業者33,855者のうち、H28年度の商工会・商工会議所によるヒアリングで回答の得られた19,351者を分析したもの。

※H26補正の採択事業者のうち、帝国データバンクのデータで4年分の情報が得られた事業者739者について集計したもの。

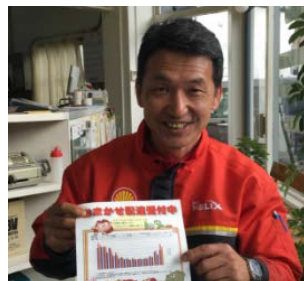
(参考) 持続化補助金の活用事例

世光商会

(兵庫県、従業員2人)

燃料小売業

- 配達業務の効率化**のため、灯油の補充用タンク及び残量管理補充システムを製造・開発
- 新システムにより**地域住民からの問合せが相次ぎ**、前年比で**売上が約5%増加**



そば処 種村

(長野県、従業員0人)

飲食業

- そば粉の**前処理の安定化及び時間短縮**のため、磨き機および集塵機の一新を実施
- 繁忙期の売切れによる**機会損失の回避**に繋がり、2か月間で**売上が30万円増加**



おのストーブ

(高知県、従業員0人)

金属製品製造業

- 生産効率を高める**ため、半自動溶接機を購入
- 作業速度が3倍となったことに加え、従来行っていた研磨作業も不要となり、**全体の製造工数が約20%削減し、売上也昨年比で1.2倍程度増加**



山形マイスター

(山形県、従業員4人)

電子デバイス製造業

- 自動洗浄機を導入し**従来の手洗浄を自動化**、工場レイアウトも加工と洗浄が同時にできるよう変更
- 部品1個あたりの**洗浄時間が20秒から3秒に短縮**、自動車部品の**受注が20%増加**



4. 中小企業の成長に関する先行研究

中小企業の成長に関する先行研究①

先行研究①

企業の成長阻害要因としての中小企業政策（2017年）

鶴田 大輔（日本大学） ※所属は発行日時点

※関連部分を抜粋

背景

法定中小企業の要件を定めた代表的なものとして、中小企業基本法がある。中小企業基本法の要件を満たしていれば、公的信用保証として信用保証協会の保証付き融資の申し込みが可能になり、金融機関から融資を受けやすくなる。ほかにも日本においてはさまざまな中小企業向けの政策メニューが存在しており、それら手厚い中小企業政策は中小企業の経営の安定化に対してプラスの影響を与えている可能性があるものの、一方で企業が中小企業の地位にとどまることのベネフィットを高めるため、中小企業の成長のインセンティブを阻害している可能性もある。

研究内容

法定中小企業の要件が中小企業の成長のインセンティブを阻害する要因となっているかを明らかにするため、特に資本金要件に着目して以下の分析を行った。

※財務総合政策研究所「法人企業統計調査」の年次データを用いて分析を実施

- (1) 1999年の中小企業基本法改正に伴う資本金要件緩和を利用した差分の差分法による、それぞれの資本金要件の変化の影響を分析
- (2) 資本金増加と総資産増加率で測った企業成長との相関の分析

中小企業の成長に関する先行研究①

先行研究①

企業の成長阻害要因としての中小企業政策（2017年）

鶴田 大輔（日本大学） ※所属は発行日時点

※関連部分を抜粋

研究結果

（1）1999年の中小企業基本法改正に伴うそれぞれの資本金要件の変化の影響

→**資本金要件の緩和は資本金増加確率に対して有意に正の影響**を与える。

中小企業基本法による資本金要件が資本金のレベルに対して有意な制約となっていたことを示唆。

（2）資本金増加と総資産増加率で測った企業成長との相関の分析

→**企業の資本金増加は総資産増加率で測った企業成長を促進**する

中小企業基本法の資本金要件により、資本金レベルが維持されると、企業成長が阻害される可能性を示唆。

特に、負債比率が高い企業、ボラティリティが高い企業といった自己資本調達を必要としている企業において、この問題は深刻である。

研究者の見解

企業は法定中小企業の要件を満たすために、資本金のレベルを維持し、企業成長を遅らせる傾向がある。このことは手厚い中小企業政策はかえって企業成長を遅らせる一因になることを示唆している。今後は**法定中小企業から卒業した企業に対し、何らかのベネフィットになるような政策を講じる**ことが必要と思われる。

また、公的なサポートが必要とならない企業に対する政策の見直しもあわせて必要ではないか。

中小企業の成長に関する先行研究②

先行研究②

企業規模に応じた政策と企業の成長（2017年）

細野 薫（RIETI）／滝澤 美帆（東洋大学） ※所属は発行日時点

研究結果

多くの国で、企業規模に一定の閾値を設け、その閾値との大小に応じて、異なる規制、税、補助金、公的融資などの政策、すなわち企業規模に応じた政策(size-dependent policy)が中小企業の規模や成長に与える影響が注目されるようになってきている。閾値の下に留まる企業（「中小企業」）は政府からさまざまな便益を受ける一方、最適な規模よりも小さい規模に留まることから生じるコストあるいは歪みを被っている可能性がある。こうした便益とコストは企業の実態によって変わりうる。

日本では、中小企業基本法によって、資本金または従業員数が産業別に設定された閾値以下であれば「中小企業」と定義され、政府系金融機関による融資、公的保証、税制上の特例、研究開発・投資への補助などの中小企業向け措置が講じられている。

研究者の見解

中小企業基本法の改正（1999年）に伴う「中小企業」の定義の拡大という制度改正を利用して、以下の項目について分析を行った。

※経済産業省「企業活動基本調査」の1995年度から2013年度の個票を用いて分析を実施

- (1) 企業規模の分布が閾値の存在によって歪んでいるか
- (2) 中小企業から閾値を超えて大企業になる企業の実態
- (3) 中小企業から大企業になった後のパフォーマンスの分析

中小企業の成長に関する先行研究②

先行研究②

企業規模に応じた政策と企業の成長（2017年）

細野 薫（RIETI）／滝澤 美帆（東洋大学） ※所属は発行日時点

研究結果

(1) 企業規模の分布が閾値の存在によって歪んでいるか

資本金の分布では、閾値における集積（bunching）と、制度改革に伴う集積の移動が観察される（卸売業・小売業）。他方、従業員の分布にはどの産業でもbunchingは見られない。

資本金の閾値の前後では、資本構成に歪み（負債比率の高まり）が観察される（製造業・小売業・サービス業）。他方、新基準の閾値の前後での借入金利、研究開発比率（対売上）、投資比率（対有形固定資産）、流動性資産比率（対総資産）の差異は、産業によってまちまちである。

(2) 中小企業から閾値を超えて大企業になる企業の特性

制度改革後には、比較的生産性（TFP）の低い企業が中小企業に留まる確率が高い（小売業）。

(3) 中小企業から大企業になった後のパフォーマンスの分析

制度改革後に中小企業から大企業に成長した企業は、その後、中小企業にとどまった企業と比べ、研究開発比率（対売上高）の低下がみられる一方（製造業）、利益率や生産性（TFP）は上昇傾向がみられる（卸売業）。

研究者の見解

資本金に関する閾値の存在が、負債比率などに歪みを与えている可能性があることが明らかになったが、その資金調達、研究開発、営業パフォーマンスなどへの影響は業種によって一様ではない。業種の特성에応じたきめ細かい政策が必要である。とりわけ実証結果からは、卸売業や小売業において、中小企業の生産性の向上が阻害されているように見受けられ、この点への配慮が必要だと思われる。

中小企業の成長に関する先行研究②

- 閾値より下の企業は、資本金規模が大きいほど負債比率も高い（卸売業、サービス業）が、製造業、小売業、サービス業では、閾値の上の企業より、下の企業の方が負債比率が高い。
- 閾値の存在により、資本構成（負債比率）の歪みを与えている可能性があるのではないか。

① 閾値より下の負債比率の比較（1999-2003）

	閾値-2000万<対象 企業の資本金額≤閾値 -1000万	閾値-1000万<対象 企業の資本金額≤閾値
製造業	平均 0.666	平均 0.659
	中央値 0.677	中央値 0.677
卸売業	平均 0.688	平均 0.701
	中央値 0.731	中央値 0.746
小売業	平均 0.720	平均 0.717
	中央値 0.772	中央値 0.771
サービス業	平均 0.624	平均 0.634
	中央値 0.651	中央値 0.669
その他	平均 0.452	平均 0.724
	中央値 0.424	中央値 0.756

② 閾値前後の負債比率の比較（1999-2003）

	閾値-1000万<対象 企業の資本金額≤閾値	閾値<対象企業の資本 金額≤閾値+1000万
製造業	平均 0.659	平均 0.612
	中央値 0.677	中央値 0.639
卸売業	平均 0.701	平均 0.766
	中央値 0.746	中央値 0.805
小売業	平均 0.717	平均 0.693
	中央値 0.771	中央値 0.749
サービス業	平均 0.634	平均 0.615
	中央値 0.669	中央値 0.648

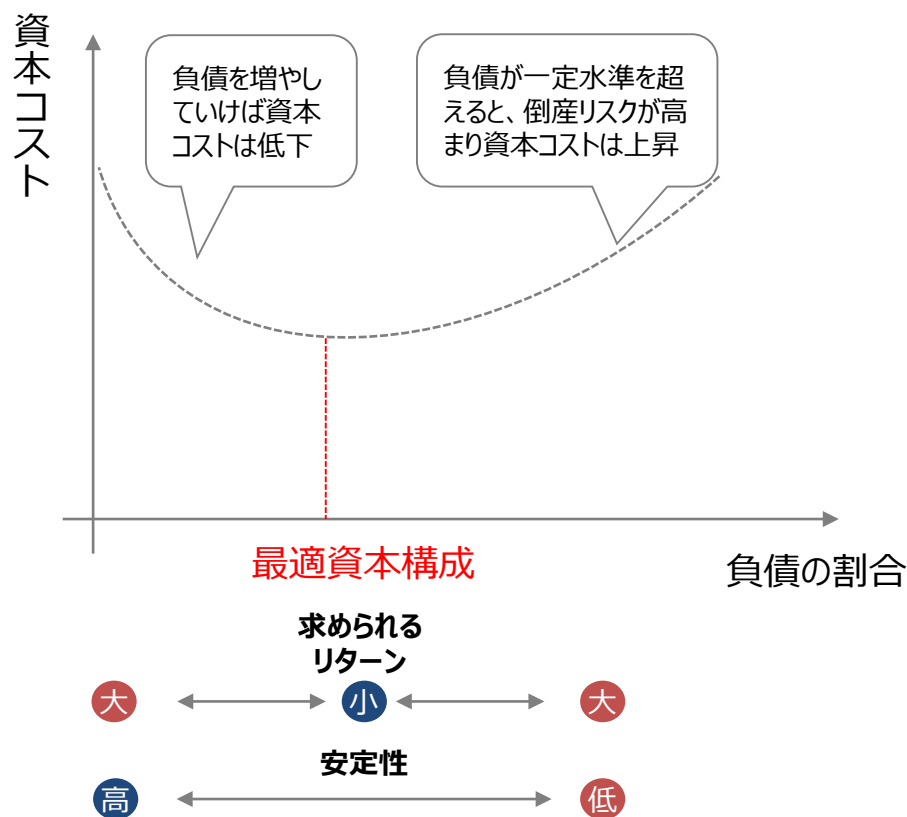
※基準値は、中小企業基本法の1999年改正時の資本金基準に基づく。

※当該研究においては、経済産業省「企業活動基本調査」（1995～2013年度）を再編加工。

資本構成のゆがみについての整理

- コーポレートファイナンスの観点からは、資本コストが最小となる資本構成が最適とされる。
- 中小企業において総資本における負債の割合が大きい場合、その要因としては、主に①資本政策の欠如、②経営の悪化、③成長原資の調達と考えられる。

資本構成の整理



負債過多の要因（例）※

※中小企業を念頭に置いている

負債過多

1 資本政策の不足

- 資本政策についての検討が十分にできていない

2 経営の悪化

- 自前ではキャッシュフローが回らないため、負債により運転資金を調達

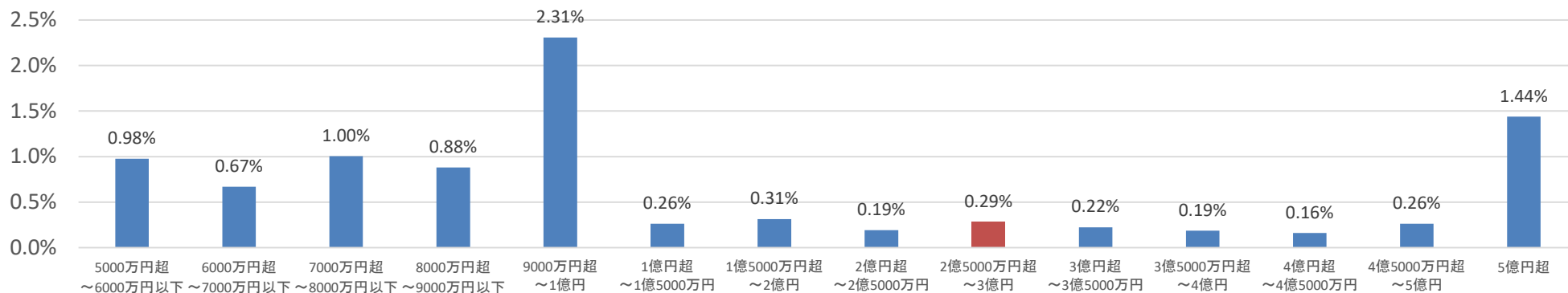
3 成長原資の調達

- エクイティ資金の調達先が限られているため、負債により成長原資を調達

(参考) 製造業における資本金・従業員の規模別分布

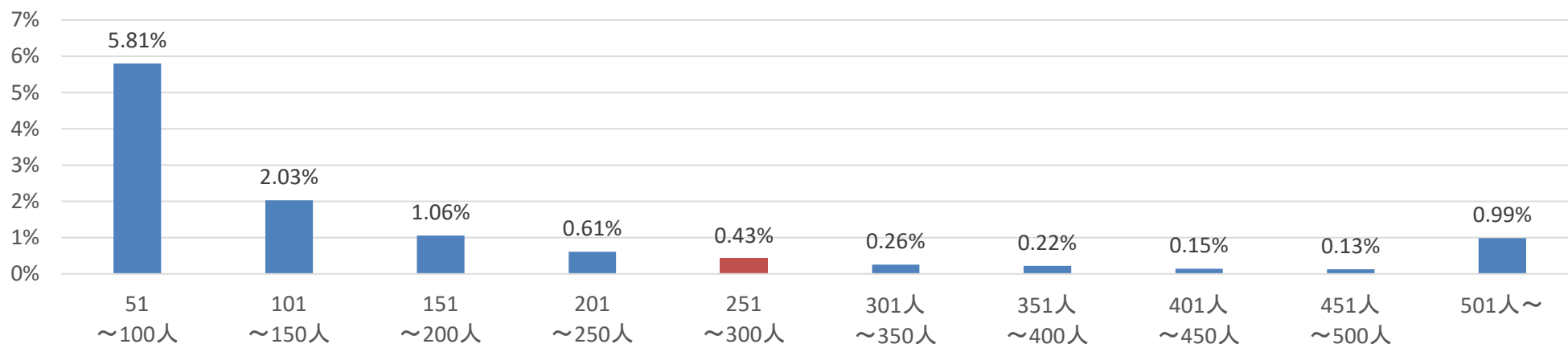
- 資本金 1 億円でbunching（閾値における集積）が見られ、2.5～3億円でも小さいbunchingが見られるが、従業員ではbunchingは見られない。

資本金(2018)



※5000万円以下：90.84%

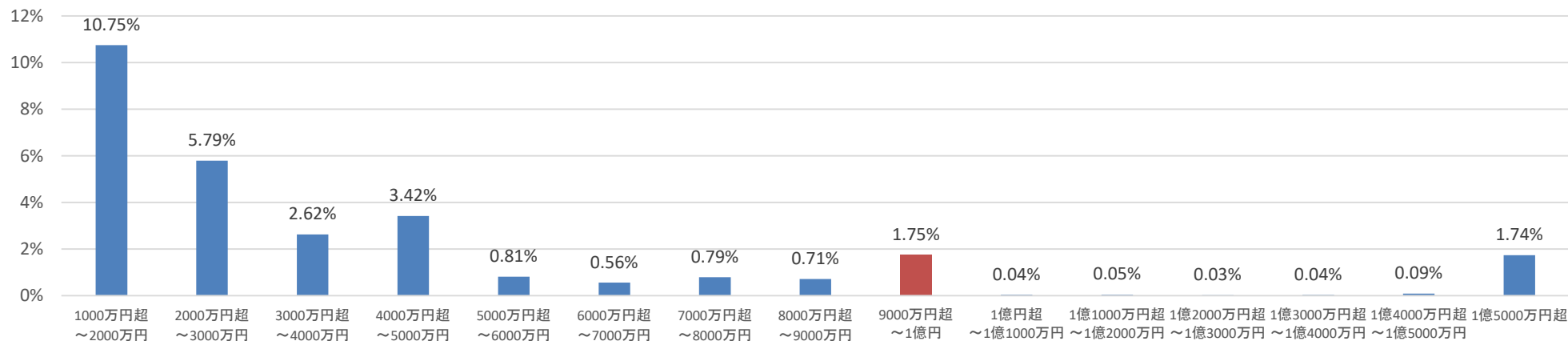
従業員(2018)



(参考) 卸売業における資本金・従業員の規模別分布

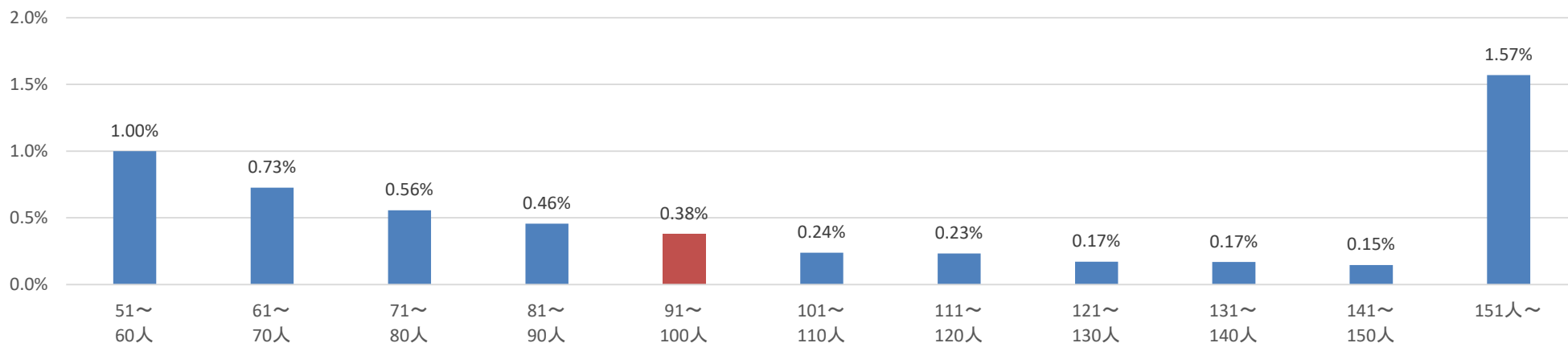
- 資本金 1 億円でbunchingが見られるが、従業員ではbunchingは見られない。

資本金(2018)



※1000万円以下：70.80%

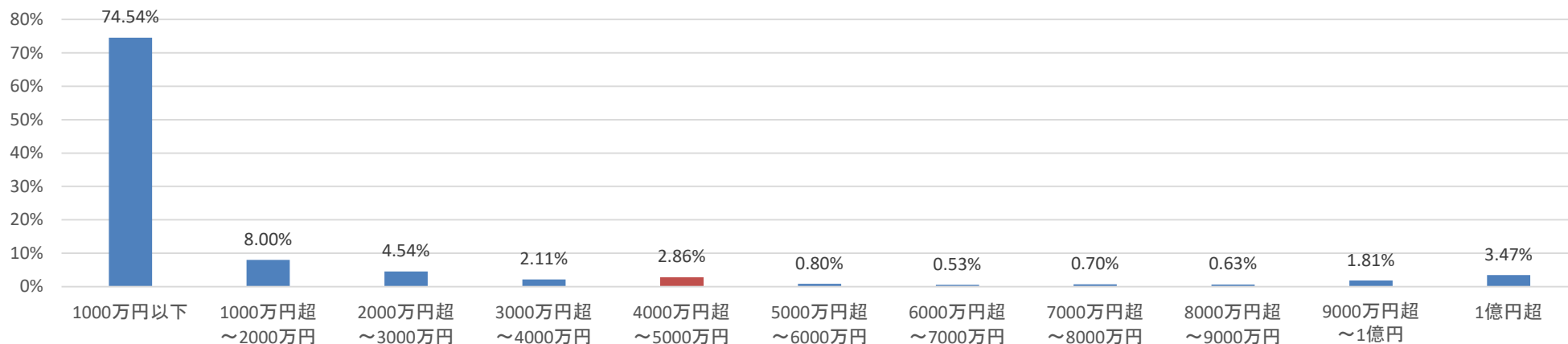
従業員(2018)



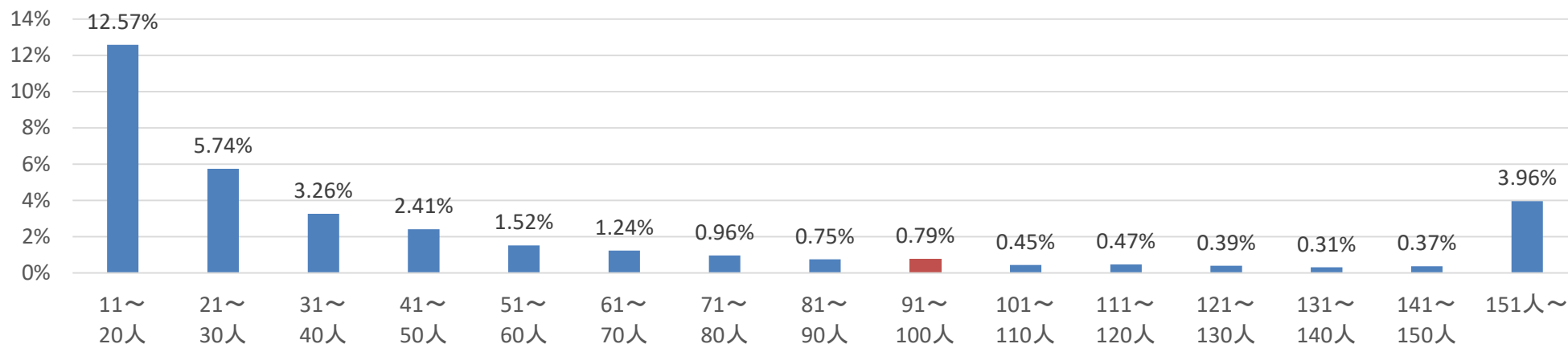
(参考) サービス業における資本金・従業員の規模別分布

- 資本金5,000万円で、小さいbunchingが見られるが、従業員ではbunchingは見られない。

資本金(2018)



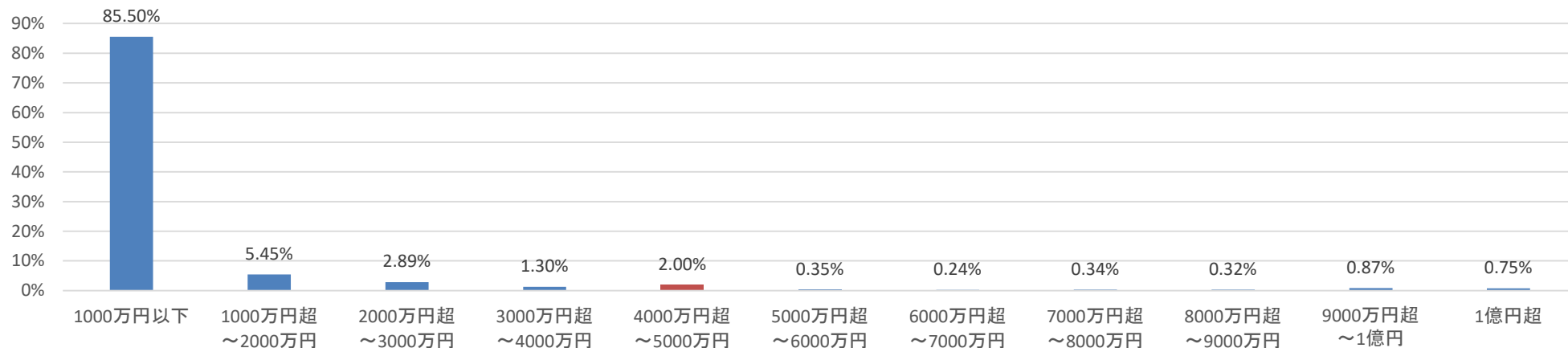
従業員(2018)



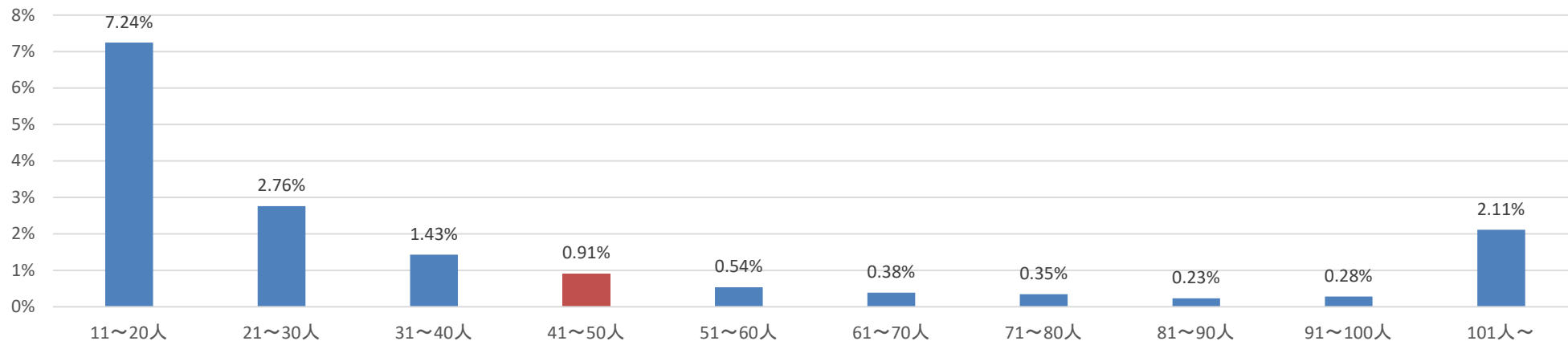
(参考) 小売業における資本金・従業員の規模別分布

- 資本金5,000万円で、小さいbunchingが見られるが、従業員ではbunchingは見られない。

資本金(2018)



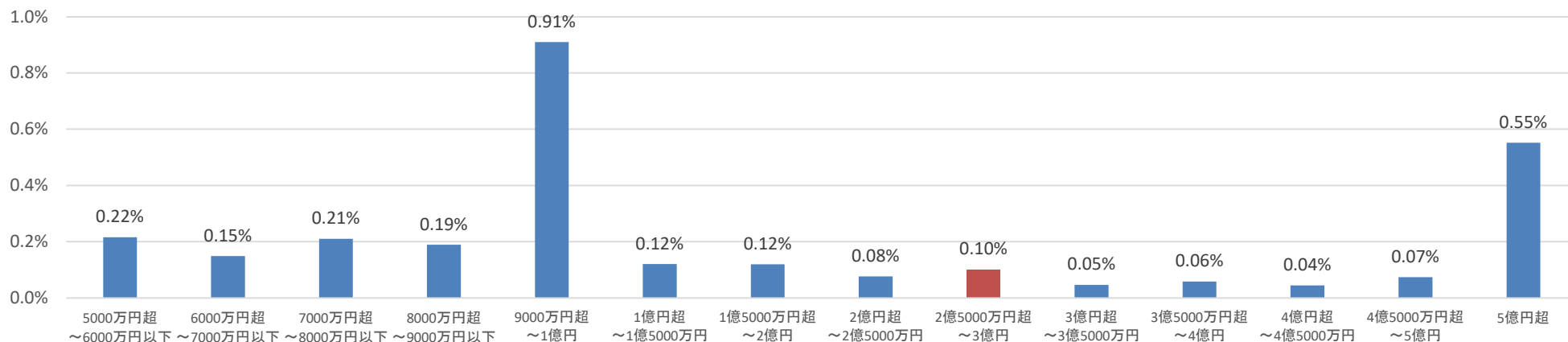
従業員(2018)



(参考) その他運輸・建設業等における資本金・従業員の規模別分布

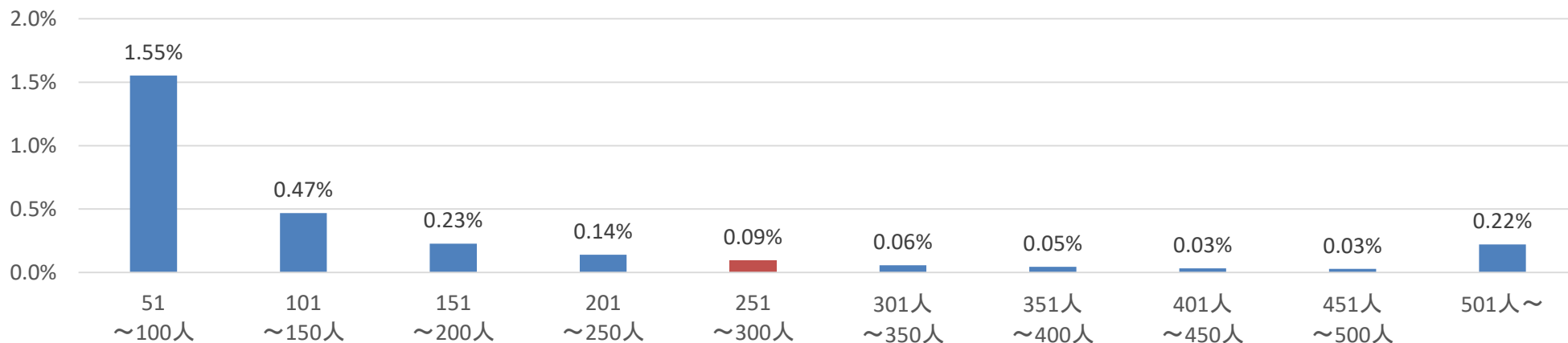
- 資本金 3 億円で、小さいbunchingが見られるが、従業員ではbunchingは見られない。

資本金(2018)



※5000万円以下 : 96.42%

従業員(2018)

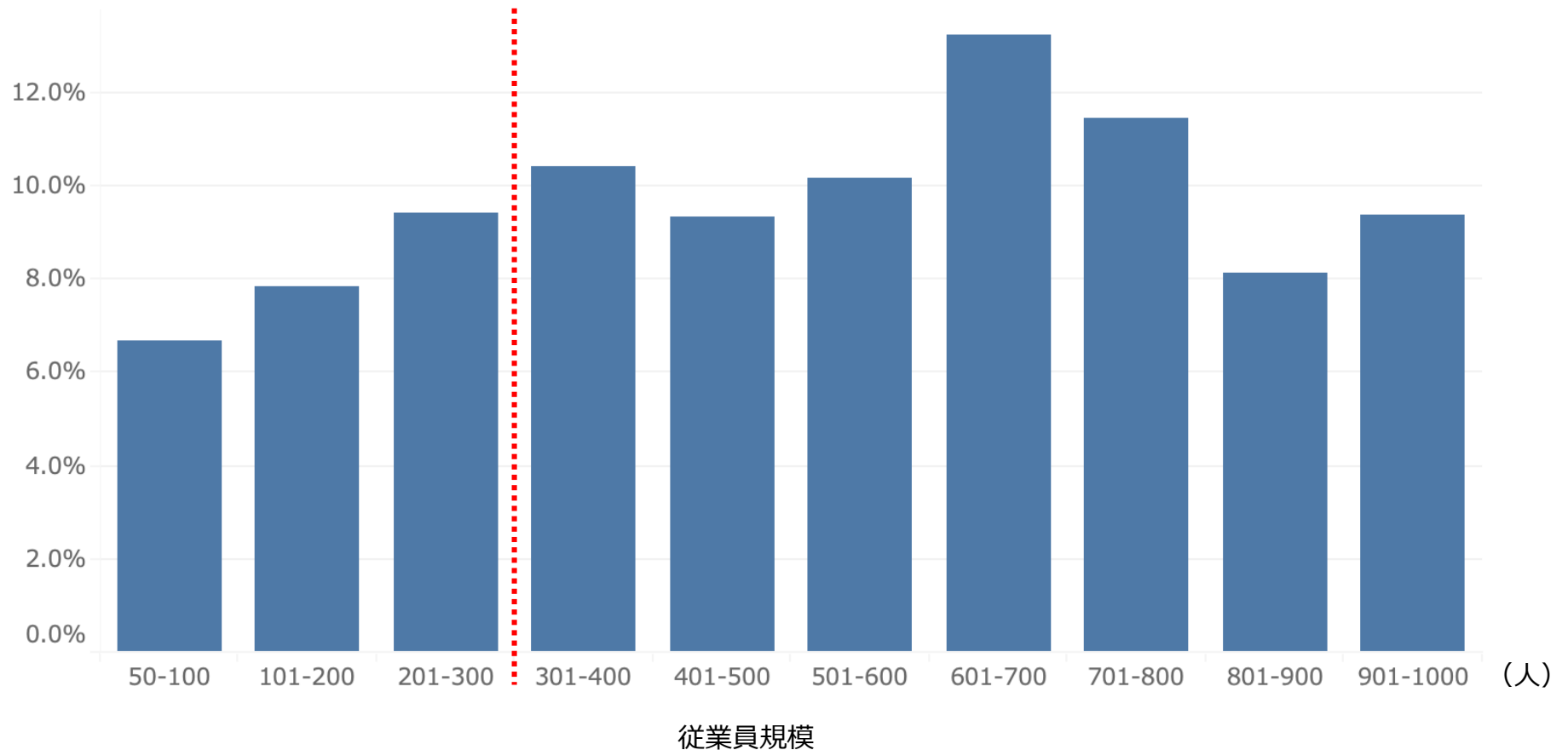


5. 成長可能性のある企業群

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、製造業）

- 従業員300人を超える企業規模で、売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

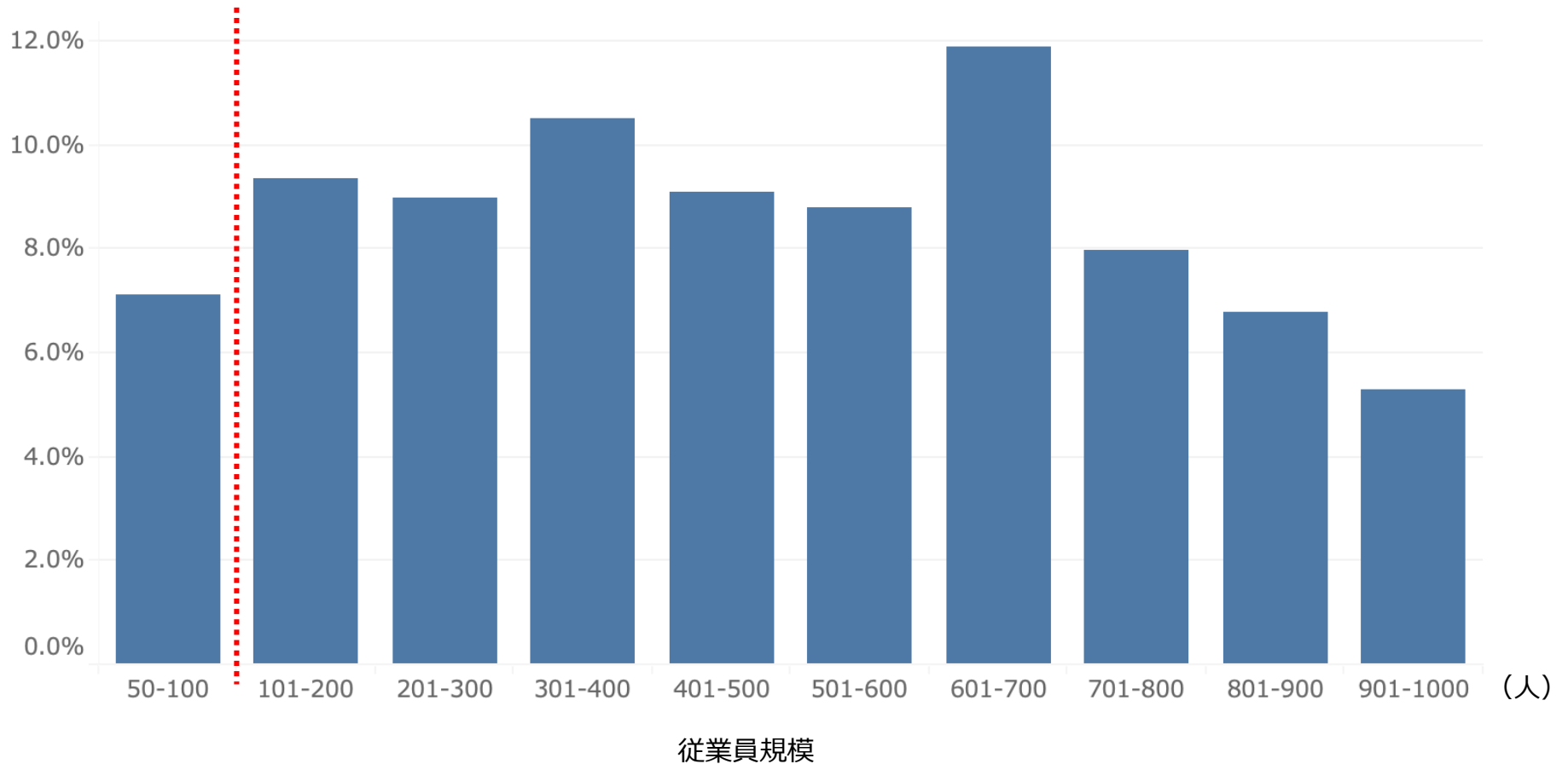
(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、卸売業）

- 従業員100人を超える企業規模で、売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

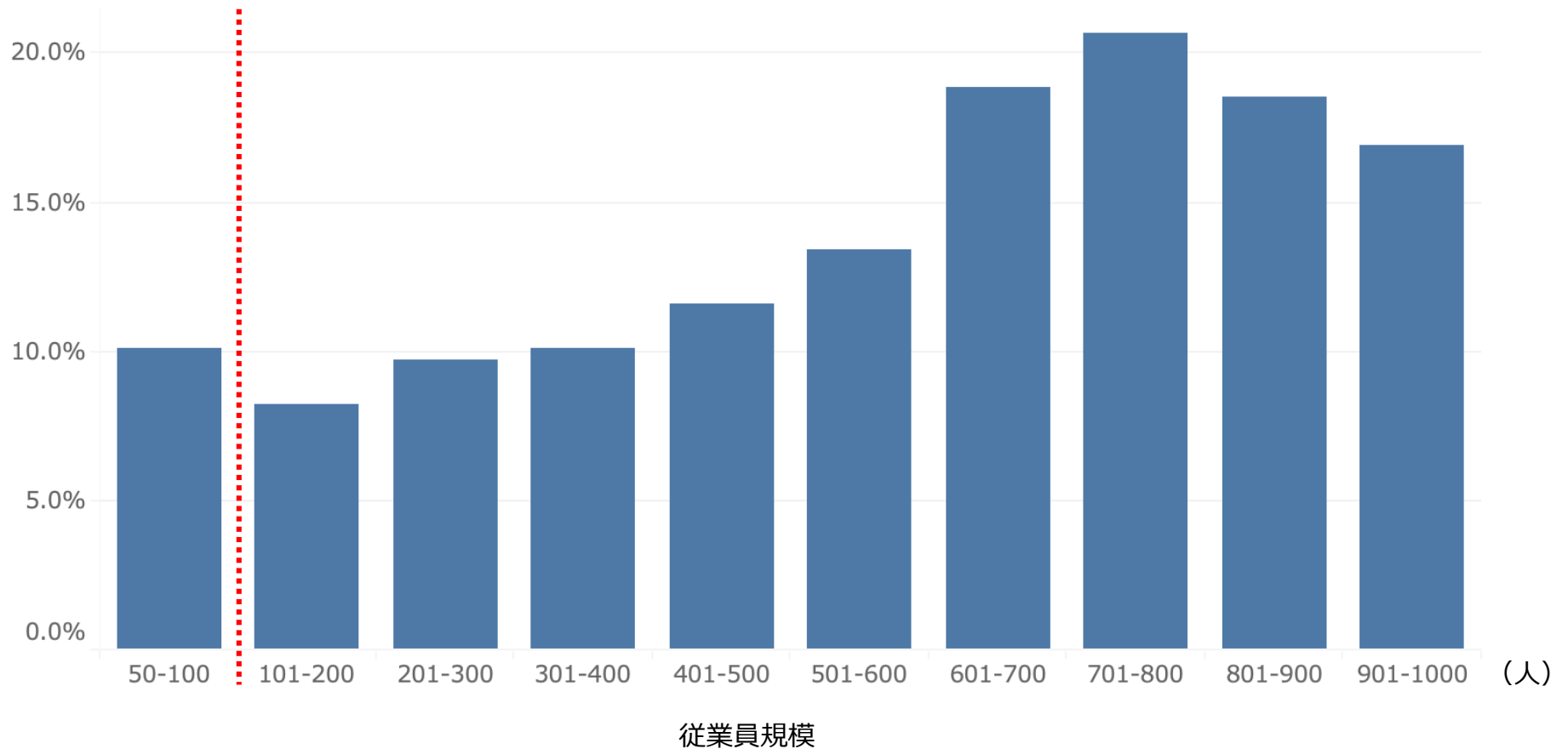
(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、サービス業）

- 従業員100人を超える企業規模で、一旦、売上高成長率の水準が下がっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

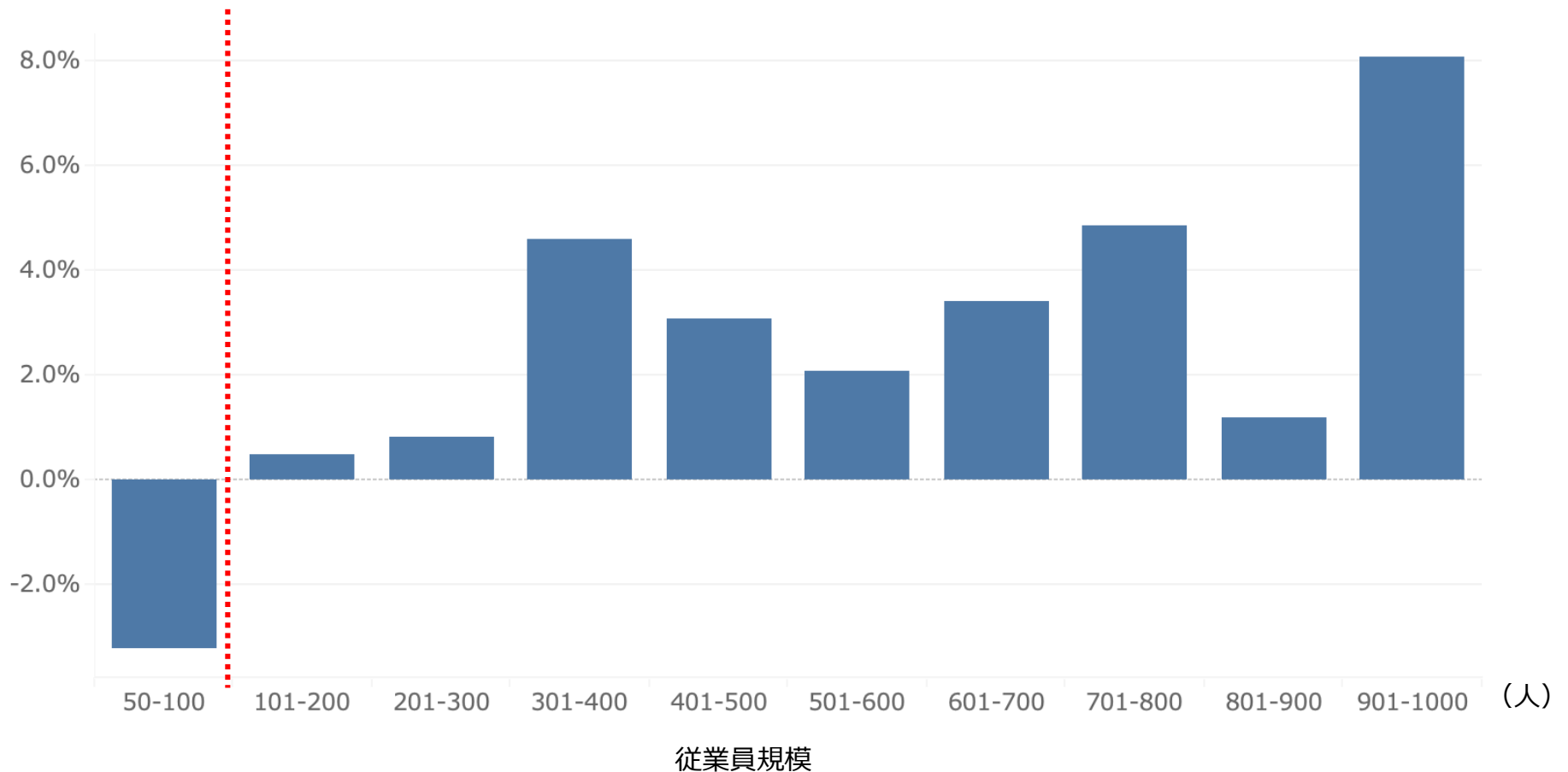
(注) 調査対象は従業者50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業者数は平成25年調査時点の値。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、小売業）

- 従業員100人を超える企業規模で、売上高成長率がプラス。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

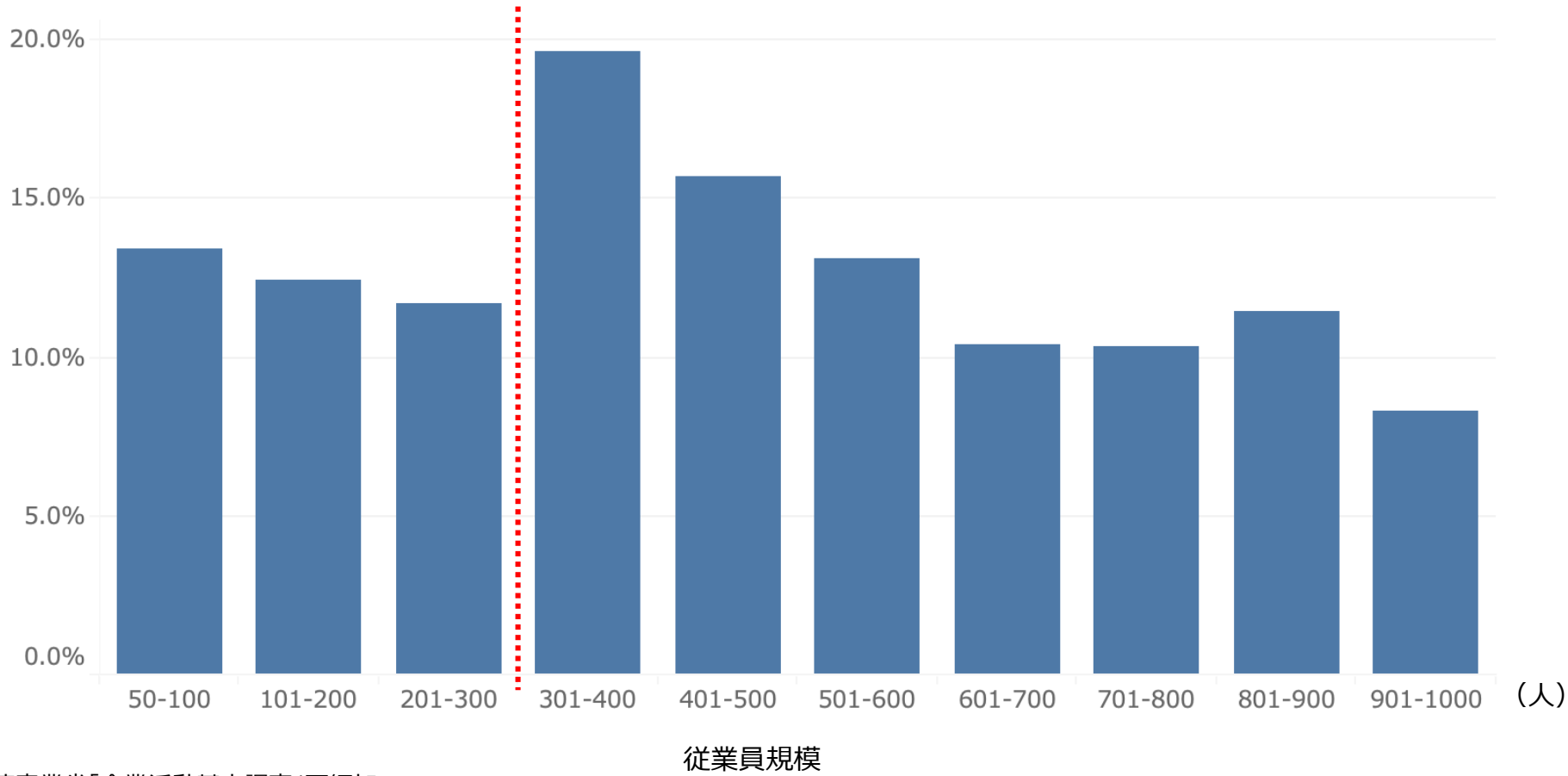
(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、その他の業種（建設・運輸業等））

● 従業員300人を超える企業規模で、売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

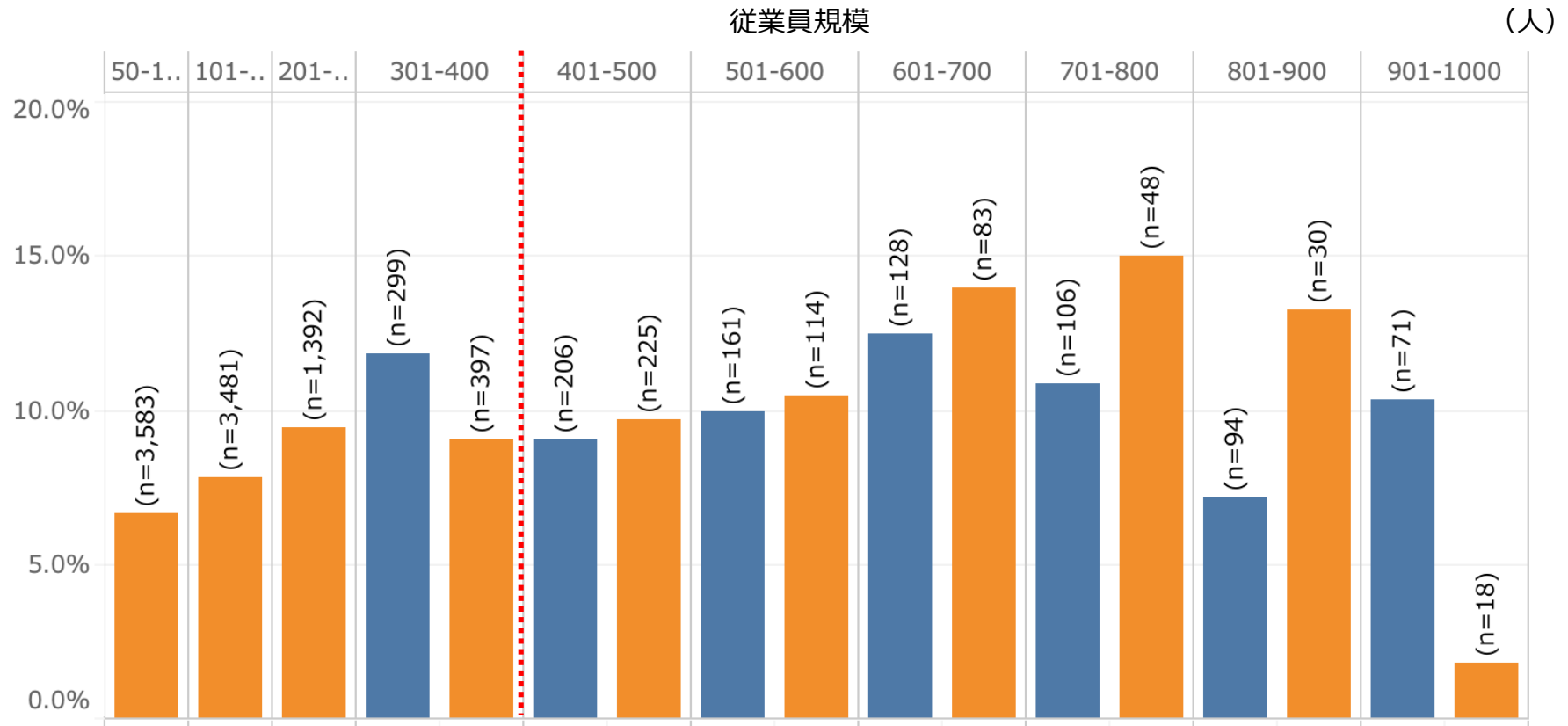
売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、製造業）

- 従業員400人を超える企業規模で、中小企業が大企業より売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値

凡例 ■ 中小企業 ■ 大企業



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

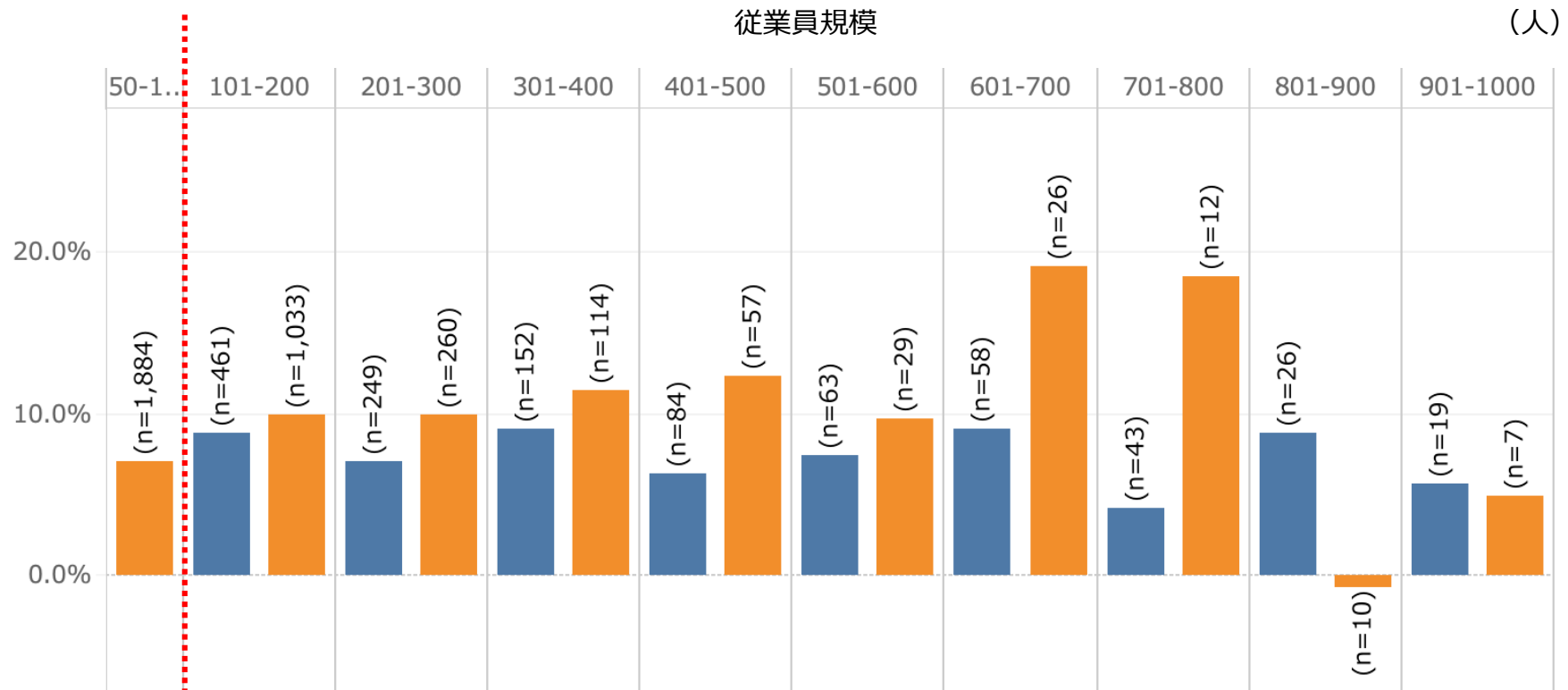
ここでいう中小企業とは、中小企業基本法の規定に基づく「中小企業者」をいう。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、卸売業）

- 従業員100人を超える企業規模で、中小企業が大企業より売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値

凡例 ■ 中小企業 ■ 大企業



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

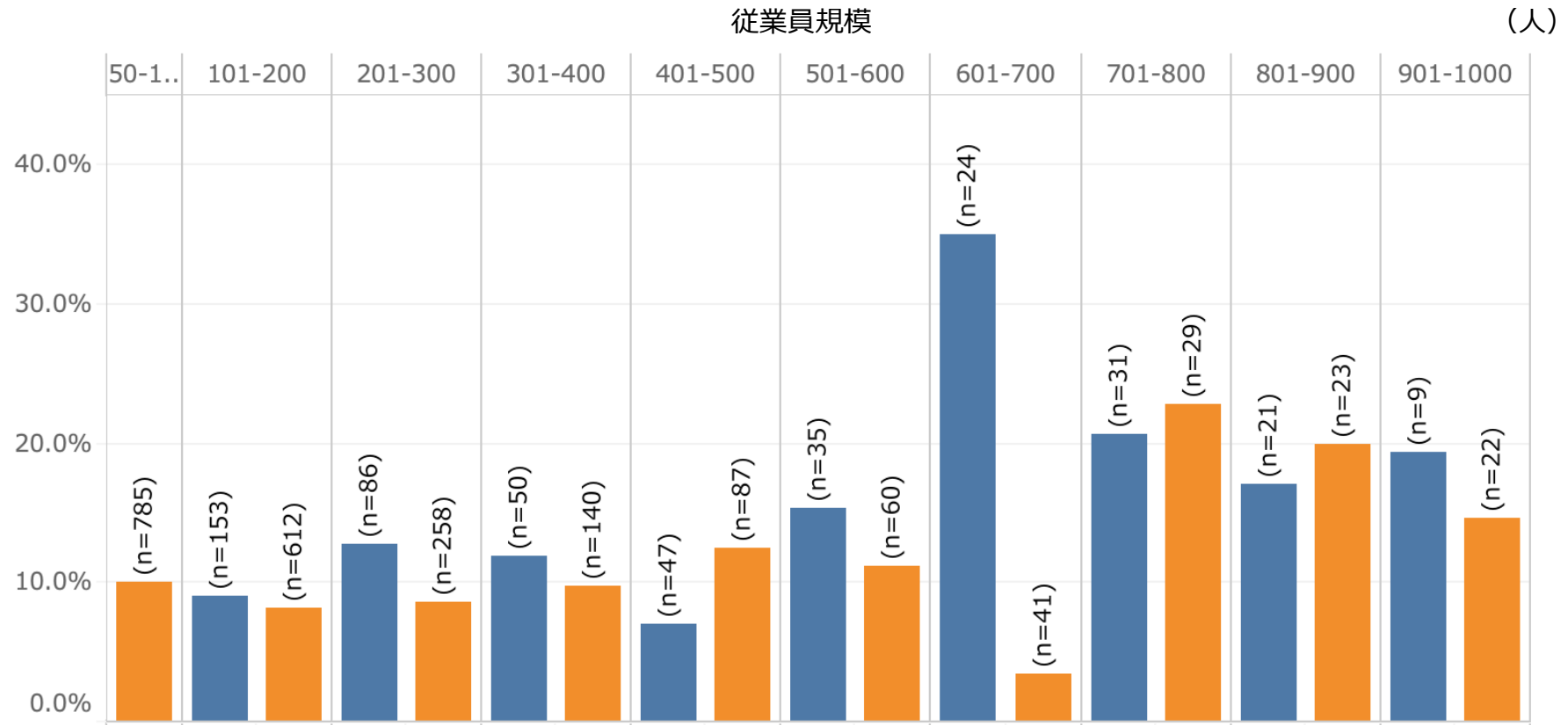
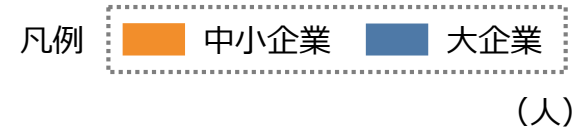
(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。ここでいう中小企業とは、中小企業基本法の規定に基づく「中小企業者」をいう。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、サービス業）

- 多くの従業員規模階層で、大企業が中小企業より売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。

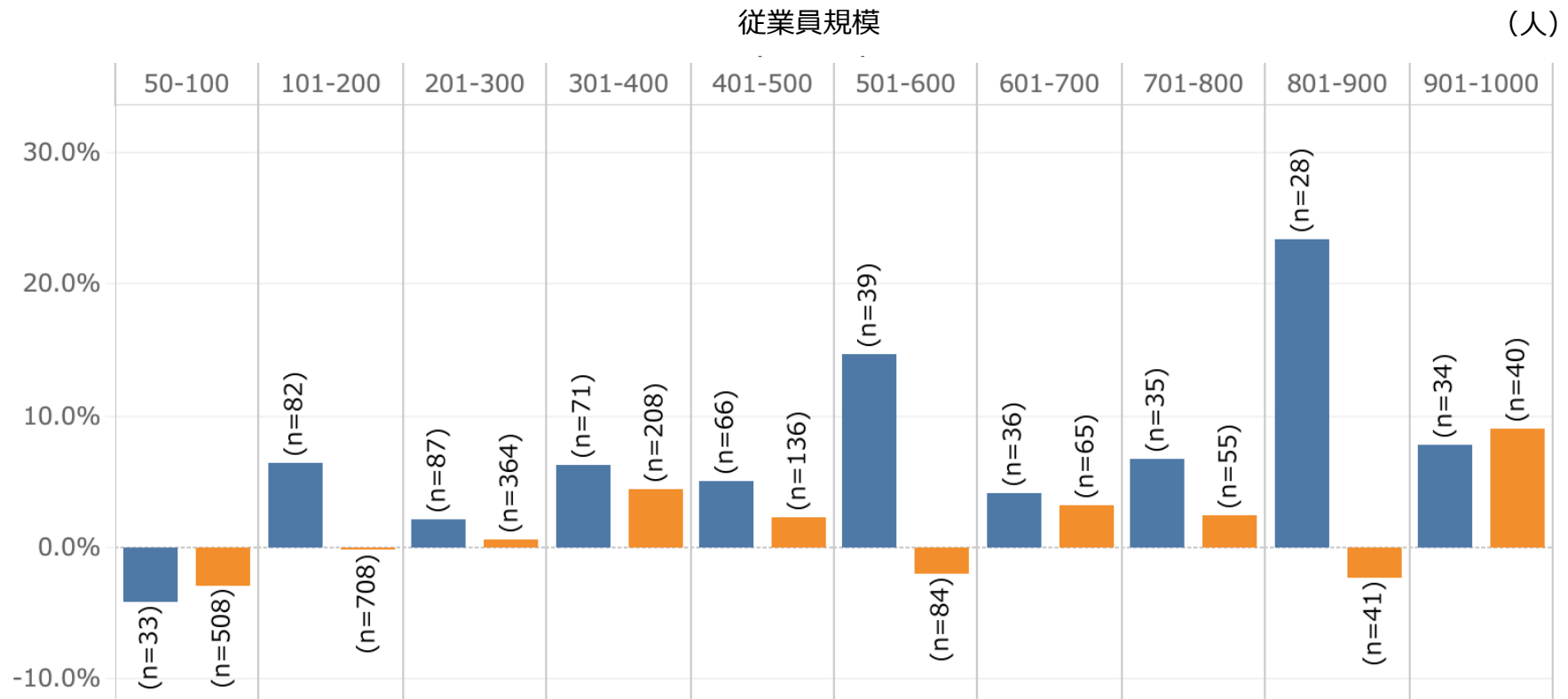
ここでいう中小企業とは、中小企業基本法の規定に基づく「中小企業者」をいう。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、小売業）

- 多くの従業員規模階層で、大企業が中小企業より売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値

凡例 ■ 中小企業 ■ 大企業



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

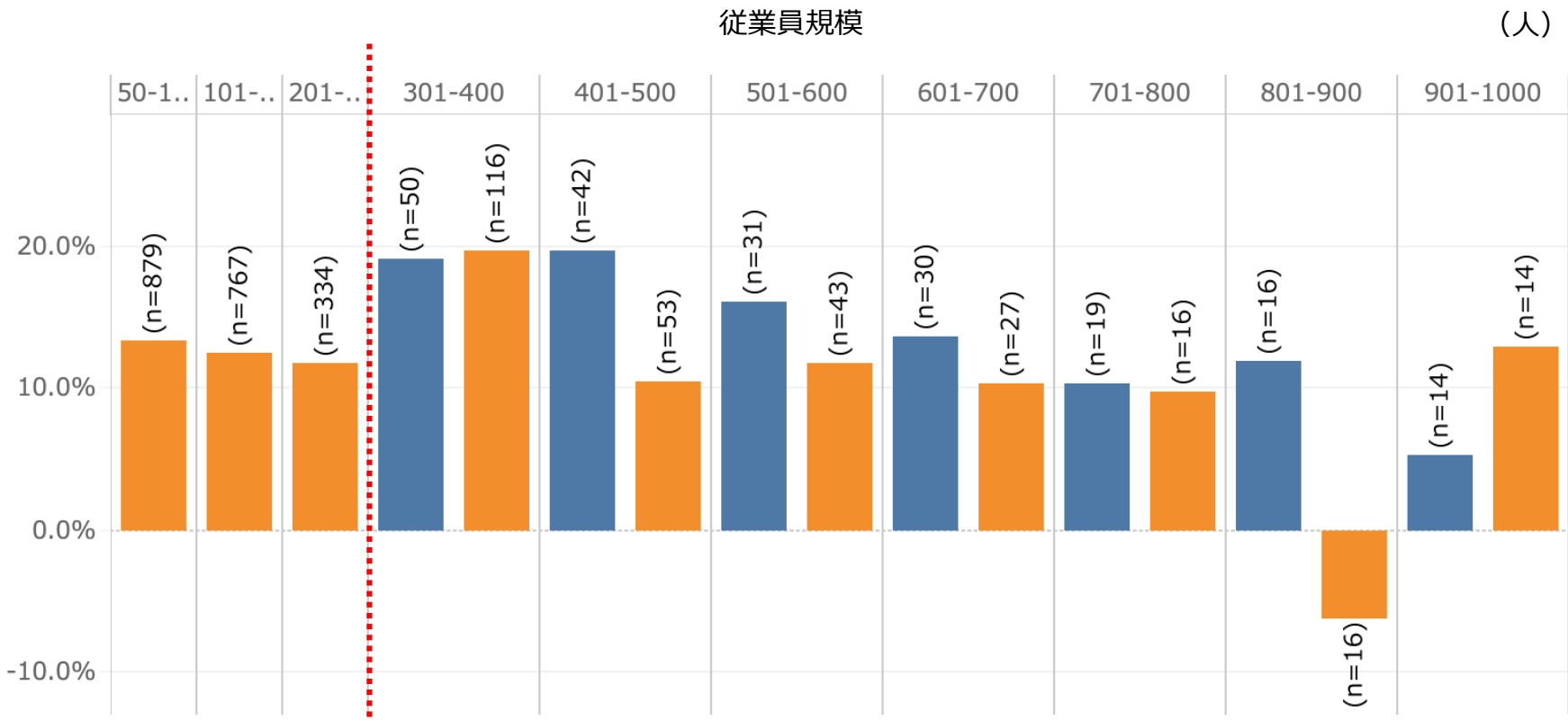
売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。ここでいう中小企業とは、中小企業基本法の規定に基づく「中小企業者」をいう。

従業員規模別に見た、売上高成長率（中央値、その他の業種（建設・運輸業等））

- 多くの従業員規模階層で、大企業が中小企業より売上高成長率が高くなっている。

売上高成長率（2012年-2017年）の中央値

凡例 ■ 中小企業 ■ 大企業



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

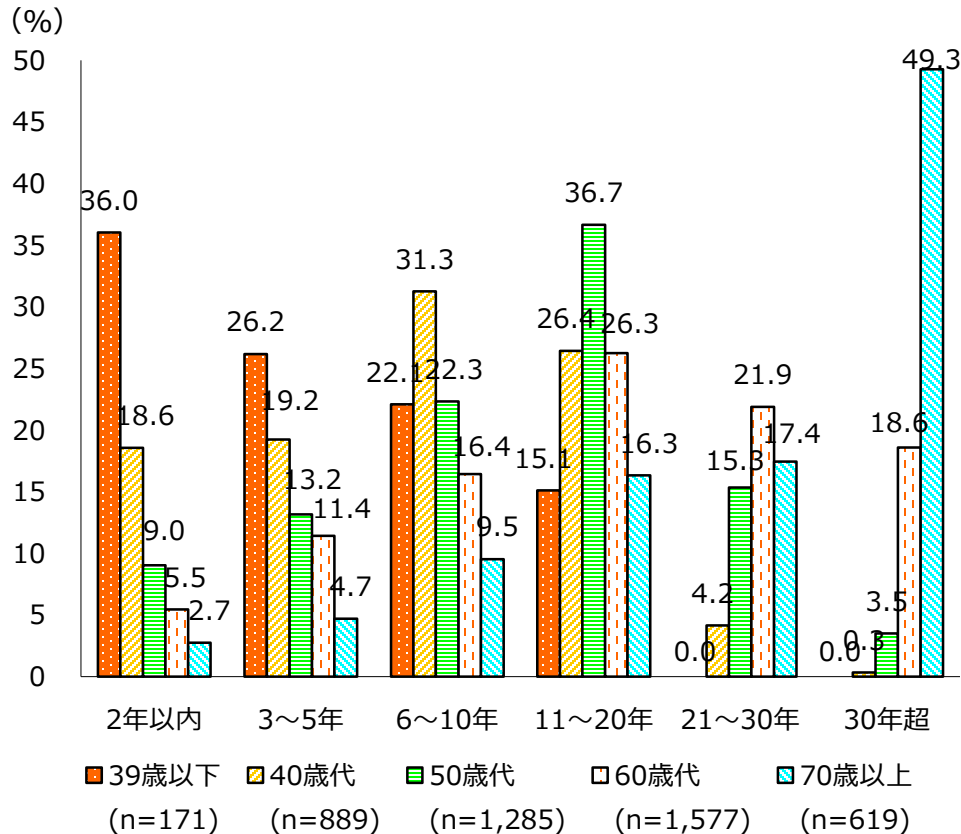
(注) 調査対象は従業員50人以上かつ資本金額又は出資金額3000万円以上の企業。

売上高成長率は、平成25年調査（2012年実績）と平成30年調査（2017年実績）の5年間の成長を見たもの。従業員数は平成25年調査時点の値。ここでいう中小企業とは、中小企業基本法の規定に基づく「中小企業者」をいう。

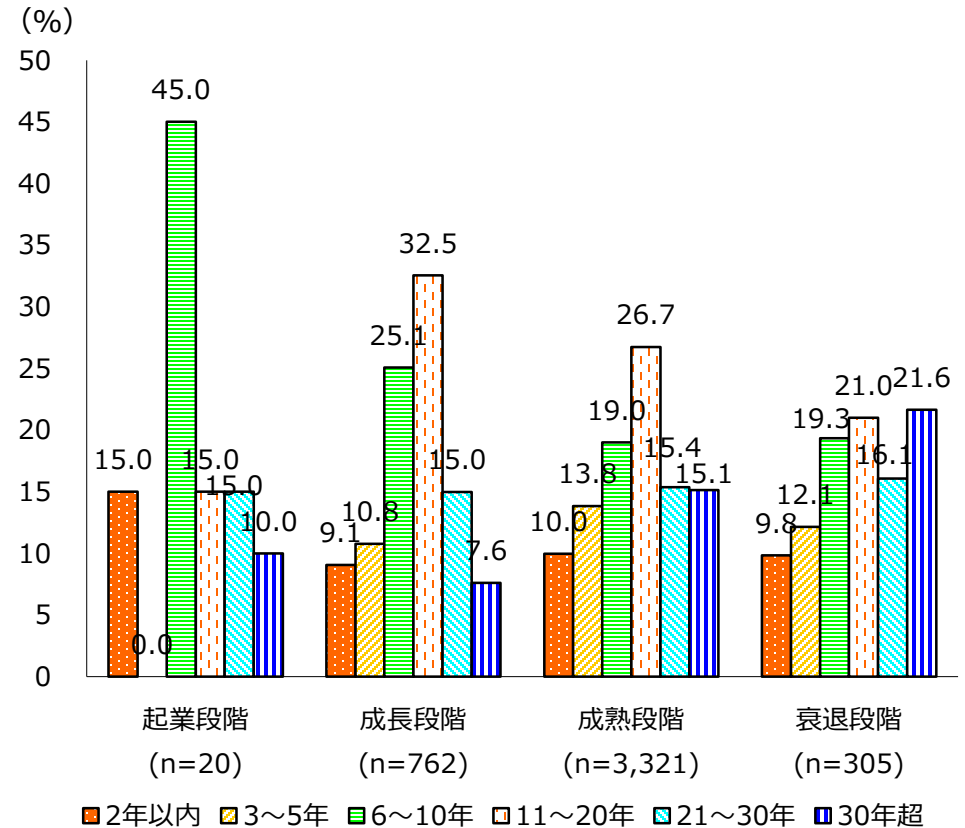
経営者年齢と企業の成長の関係

- 経営者の在任期間が短い企業では経営者年齢も低く、在任期間が長い企業では経営者年齢が高い。
- 企業が成長段階、成熟段階、衰退段階に推移するに従い、経営者の在任期間も長期化する傾向にある。

経営者の年代と在任期間の関係



企業の成長段階別に見た経営者の在任期間

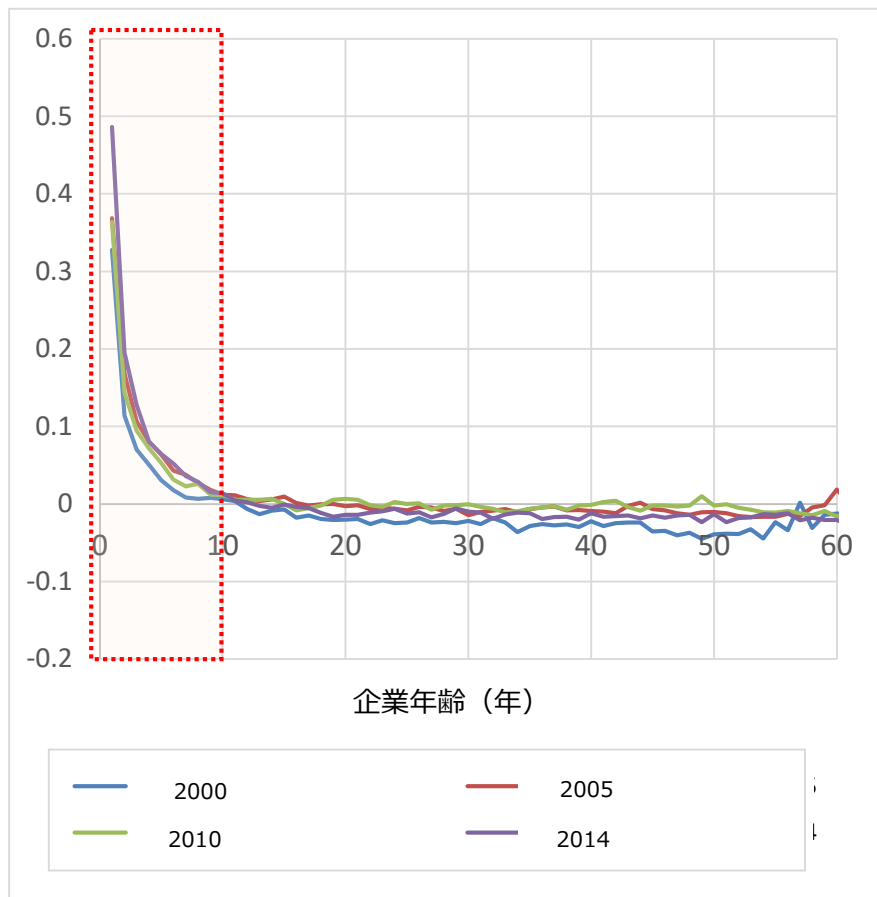


企業年齢・従業員規模と売上高変化率の関係

- 企業年齢と売上高成長率の関係を見ると、売上高の変化率が大きくプラスなのは、創業から10年まで。創業から10年を超えると、従業員数の少ない企業は売上高がマイナス成長となる。

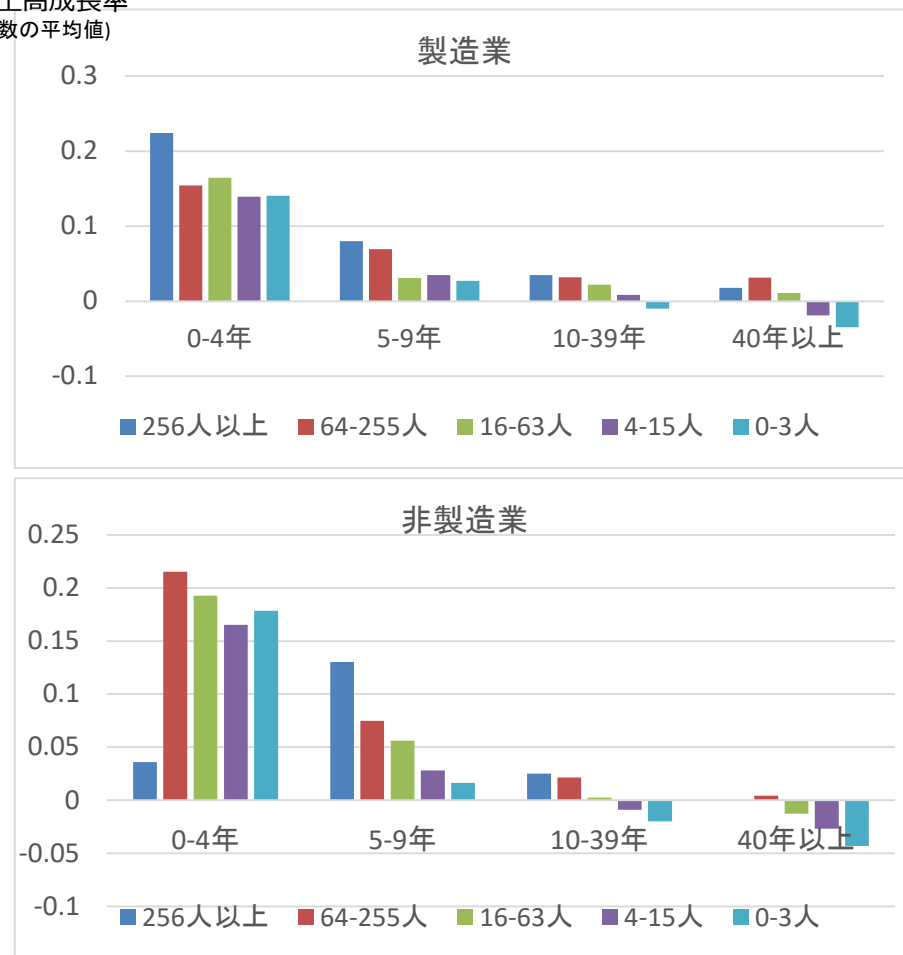
企業年齢と売上高成長率の関係（4か年）

翌年の売上高成長率
(対数の平均値)



企業年齢と売上高成長率の関係 (2014年、製造業・非製造業)

売上高成長率
(対数の平均値)

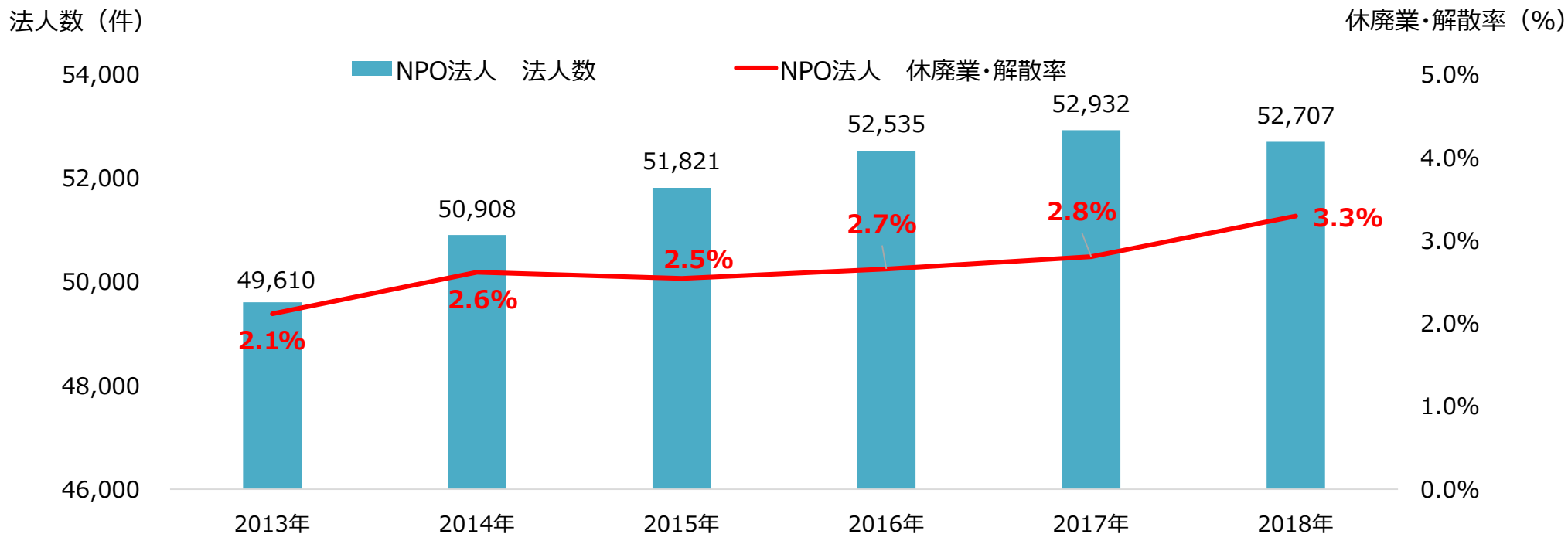


資料：中小企業庁委託「中小企業の成長に向けて中長期的に取り組むべき施策の検討に向けた我が国中小企業の成長過程分析」(2017年、みずほ情報総研(株))
2000年、05年、10年、14年のCRDデータについて、翌年の売上高成長率の対数をとった平均値で分析

6. NPO法人の実態

NPO法人数、休廃業・解散件数

- NPO法人数は、増加傾向にある。
- NPO法人の法人数に占める休廃業・解散割合は2～3%台で、企業の割合よりも高い。



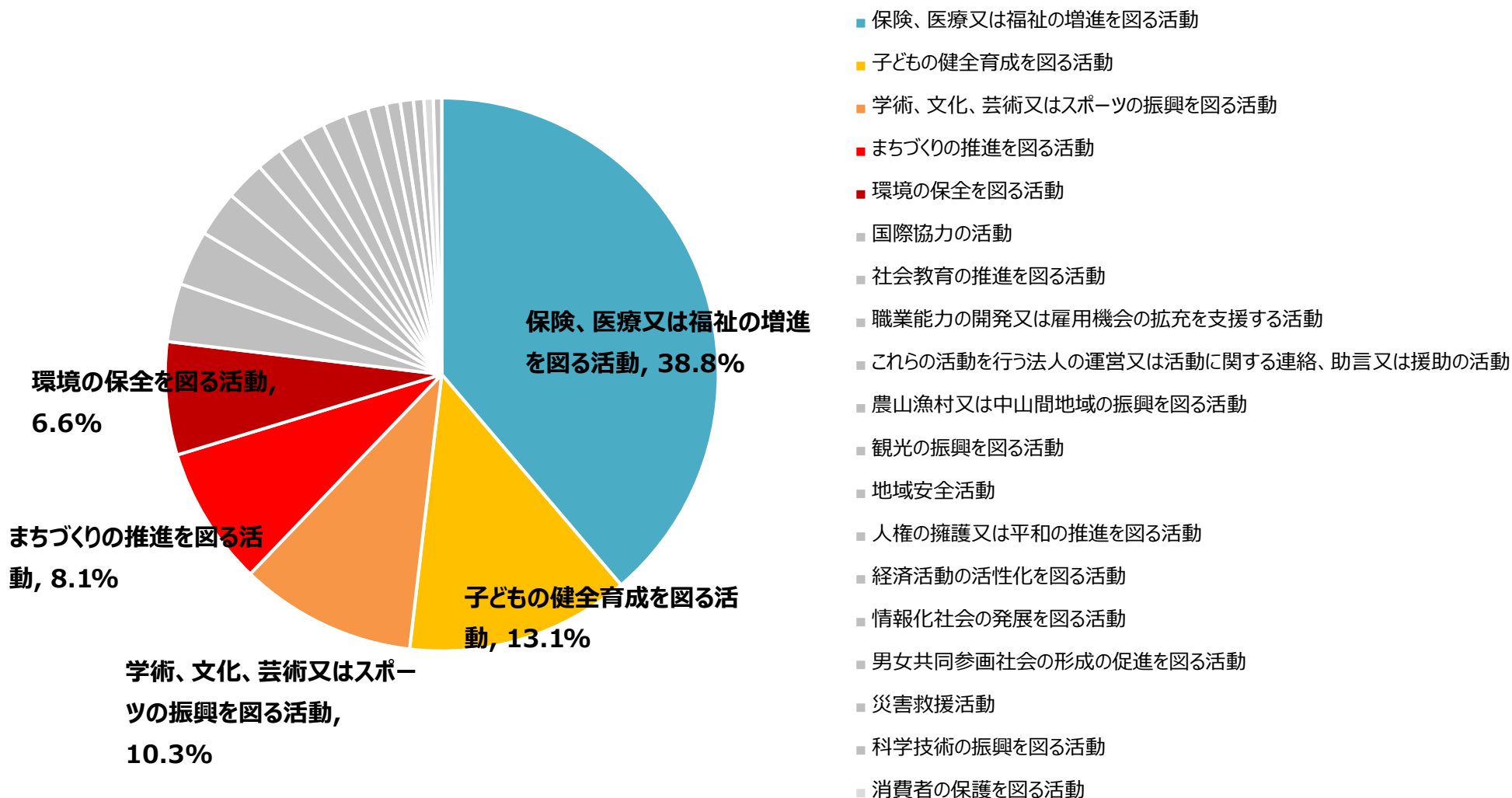
	NPO法人						(参考) 企業
	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2016年
法人数	49,610	50,908	51,821	52,535	52,932	52,707	3,589,000
休廃業・解散件数	1,050	1,334	1,319	1,397	1,486	1,737	41,162
休廃業・解散率	2.1%	2.6%	2.5%	2.7%	2.8%	3.3%	1.1%

※「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業と定義

（出典）株式会社東京商工リサーチ「2018年「休廃業・解散企業」動向調査」及び内閣府NPOホームページを基に作成

NPO法人の主な活動分野

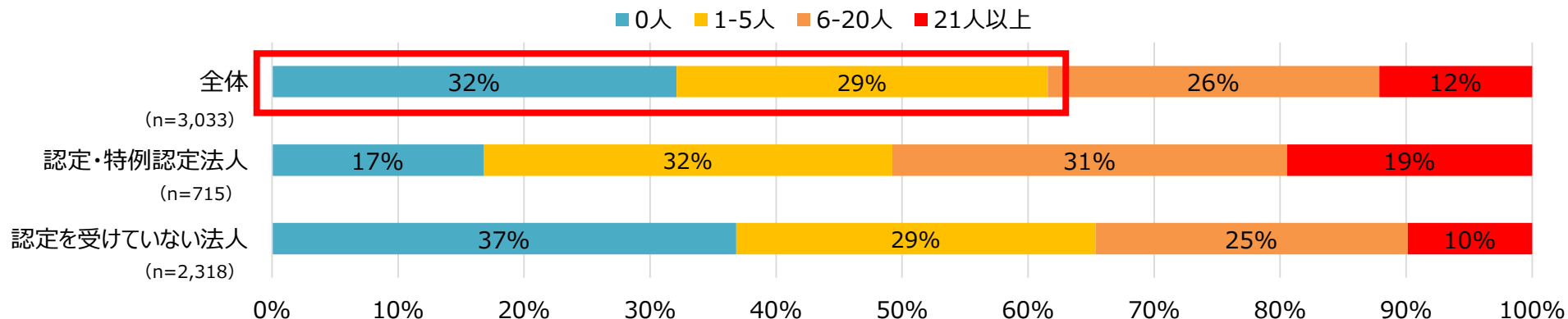
- NPO法人の主な活動分野として、「保健、医療又は福祉の増進を図る活動」、「子どもの健康育成を図る活動」、「学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動」、「まちづくりの推進を図る活動」、「環境の保全を図る活動」で全体の8割弱（77%）を占めている。



NPO法人の規模・平均給与

- NPO法人の規模は、有給職員5人以下の法人が約6割を占めている。
- NPO法人における有給職員の一人当たり平均給与額は149万円で、法人企業における従業者1人当たり平均給与額356万円の約4割程度。

NPO法人 有給職員規模別の法人構成比率 (%)



NPO法人 有給職員1人当たり人件費 (万円)

	有給職員1人当たり人件費			
	中央値	平均値	最小値	最大値
全体	138	149.1	0.1	858
認定・特例認定法人	146	159.4	0.1	660
認定を受けていない法人	135	144.8	0.1	858

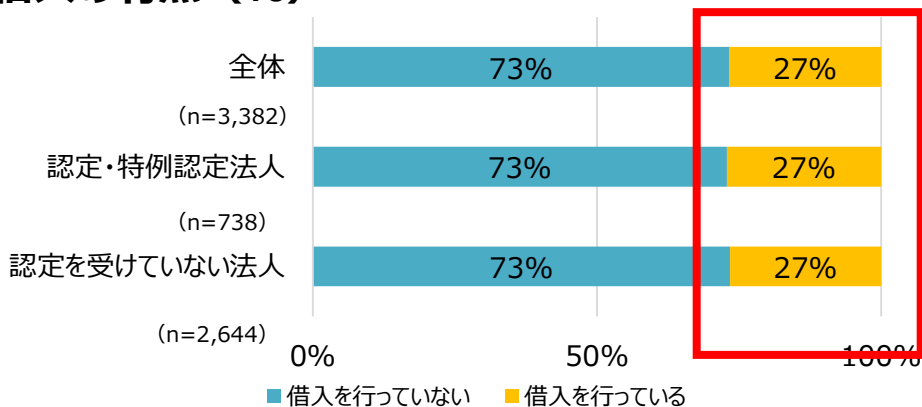
(参考) 法人企業 従業者1人当たり人件費 (万円)

	従業者1人当たり人件費		
	全体平均	製造業平均	小売業平均
全体	355.9	411.1	272.5
従業者数5人以下	311.2	326.5	279.9
〃 6~20人	369.0	385.1	296.1
〃 21~50人	377.2	405.5	263.4
〃 51人以上	357.8	436.2	255.0

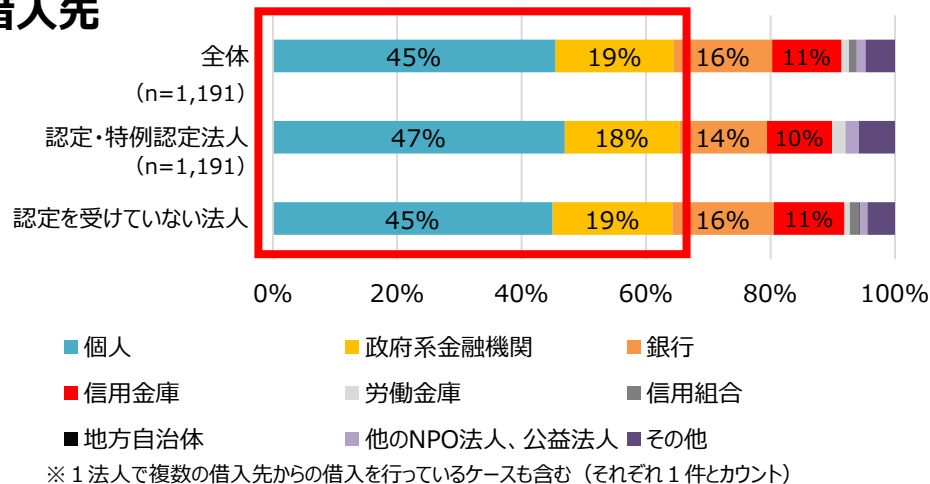
NPO法人の借入動向

- 3割弱のNPO法人が借入を行っている。
- 借入先は、個人が最も多く、次に政府系金融機関が多い。
- 借入を行っているNPO法人の約3割が、1,000万円超の借入を行っている。

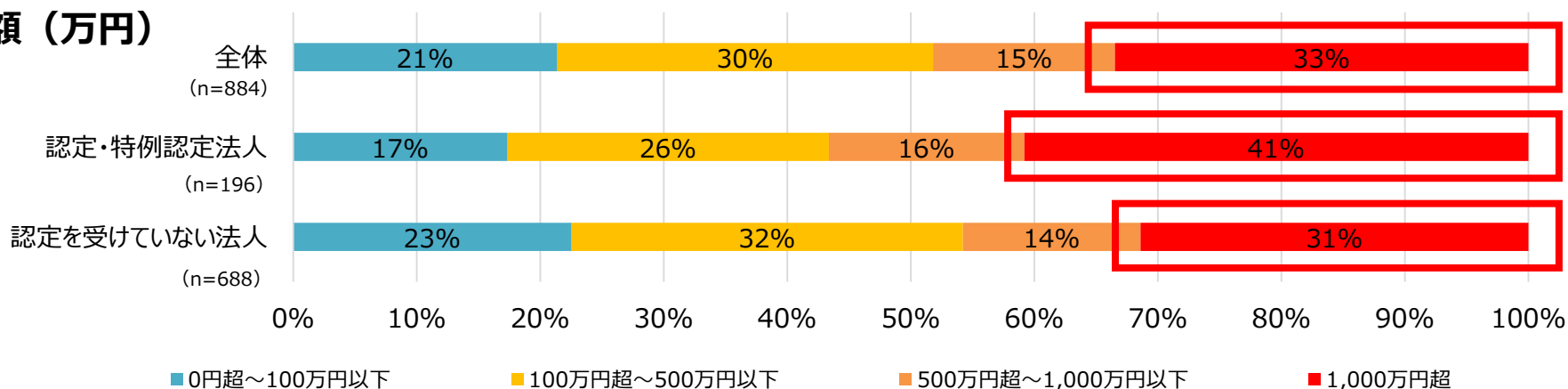
借入の有無 (%)



借入先



借入額 (万円)



7. ご議論頂きたい事項

ご議論頂きたい事項①

1. 中小企業・小規模事業者を取り巻く状況

- ① 感染症の新たな拡大が懸念される中、**今後の中小企業・小規模事業者の業況**をどのように捉えるべきか。
- ② 感染症下にあっても、新たな連携やイノベーションにより、新事業展開に取り組む中小企業も存在。**感染症克服後の成長の種となるこのような取組を、どのように後押ししていくべきか。**

2. 規模は小さくとも成長する企業

- 規模を拡大せずとも成長を目指す企業に対して、「ものづくり補助金」や「IT導入補助金」で支援。補助金を活用した企業の付加価値額や労働生産性は向上。
しかしながら、**個社の労働生産性の向上が、中小企業全体の労働生産性の向上にはつながってはいない。中小企業全体の労働生産性を向上させるために、どのような取組が必要か。**

3. 地域コミュニティを支える小規模事業者

- 地域コミュニティを支える小規模事業者の数は大きく減少。また、人口密度の低い地域の事業者ほど、先行きは厳しい。「持続化補助金」を活用した事業者の売上・利益は向上しているが、小規模事業者全体の流れを変えることは出来てはいない。
地域コミュニティを支える機能を最大限発揮させる観点から、どのよう支援が効果的か。

ご議論頂きたい事項②

4. 中小企業の成長に関する先行研究

- ① 「資本金増加は総資産増加率で測った企業成長を促進」との研究成果があるが、**資本金と成長の関係について、どのような追加的な検証が必要か。**
- ② 中小企業の閾値（資本金基準）の上下で見られる**資本構成の歪みが、中小企業の成長にどのような影響を与えているのか。**

5. 成長可能性のある企業群

- **製造業や卸売業では、中小企業の従業員基準を超える規模の企業群の売上高成長率が高く、かつ、「中小企業に該当する企業群」の売上高成長率が「大企業（非中小企業）群」よりも高くなっている。**他方、サービス業や小売業では、同様の傾向は見られない。この結果をどのように解釈すべきか。
- **成長可能性のある企業群を特定するために、追加的にどのような分析が必要か。**

6. NPO法人の実態

- 休廃業件数、有給職員の平均給与、借入動向などを踏まえ、**NPOに対する中小企業支援策の適用について、どのように考えるべきか。**