

事務局説明資料

2020年8月27日

中小企業庁

目次

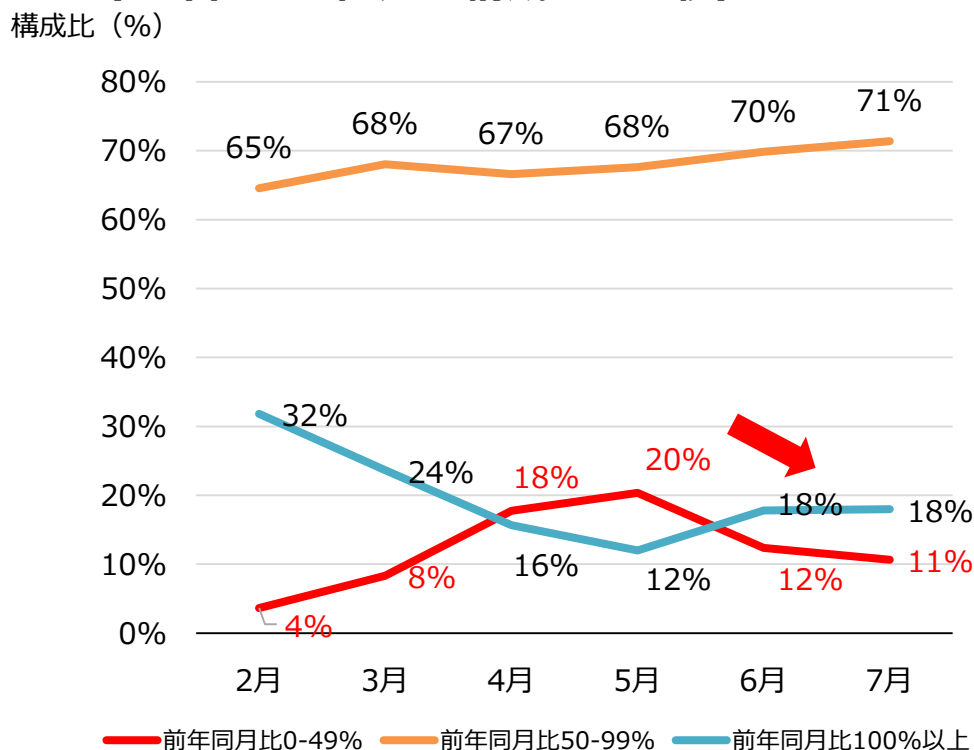
1. 新型コロナウイルスの影響	p.2
2. 生産性の現状分析	p.6
3. 今後の中小企業政策の課題	p.20
(1) 今後の中小企業政策の方向性	p.20
(2) 主要な中小企業支援策の効果検証	p.22
(3) 小規模事業者の持続的発展と地域コミュニティの維持	p.25
(4) 事業継続力の強化	p.29
(5) デジタル化の推進	p.45
(6) オープンイノベーションの推進	p.54
(7) 海外展開の推進	p.59
4. ご議論いただきたい事項	p.64

1. 新型コロナウイルスの影響

企業の売上実績・売上見込み

- 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。
- 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していたが、直近の調査では増加に転じている。

中小企業 売上実績 (前年同月比区分別構成比の推移)

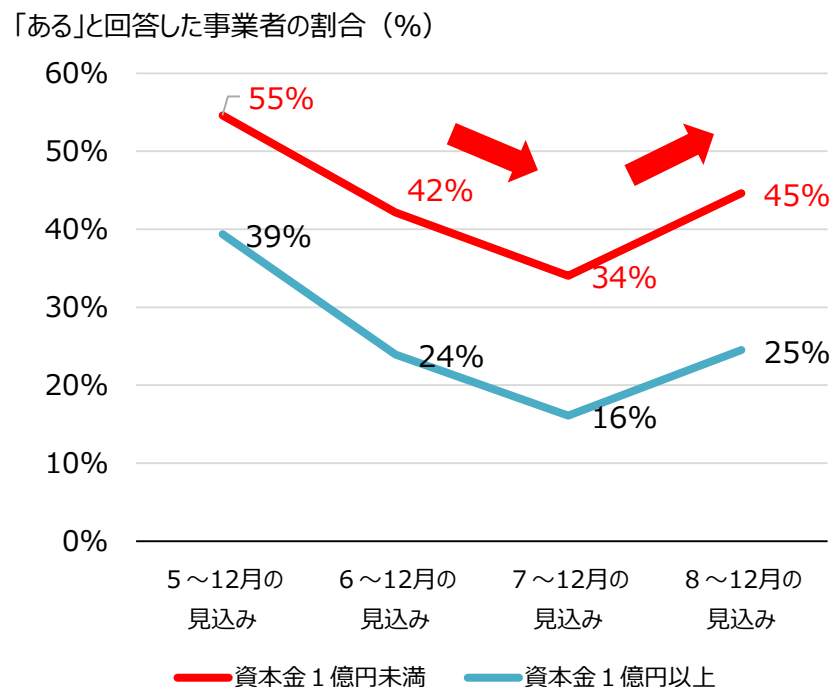


※グラフは、新型コロナウイルスの発生により「企業活動に影響が出ている」と回答した事業者について、売上高の前年同月比ごとに3区分に分類し、その構成比の推移を記載したもの

(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、8/18公表)」を基に作成

売上見込み

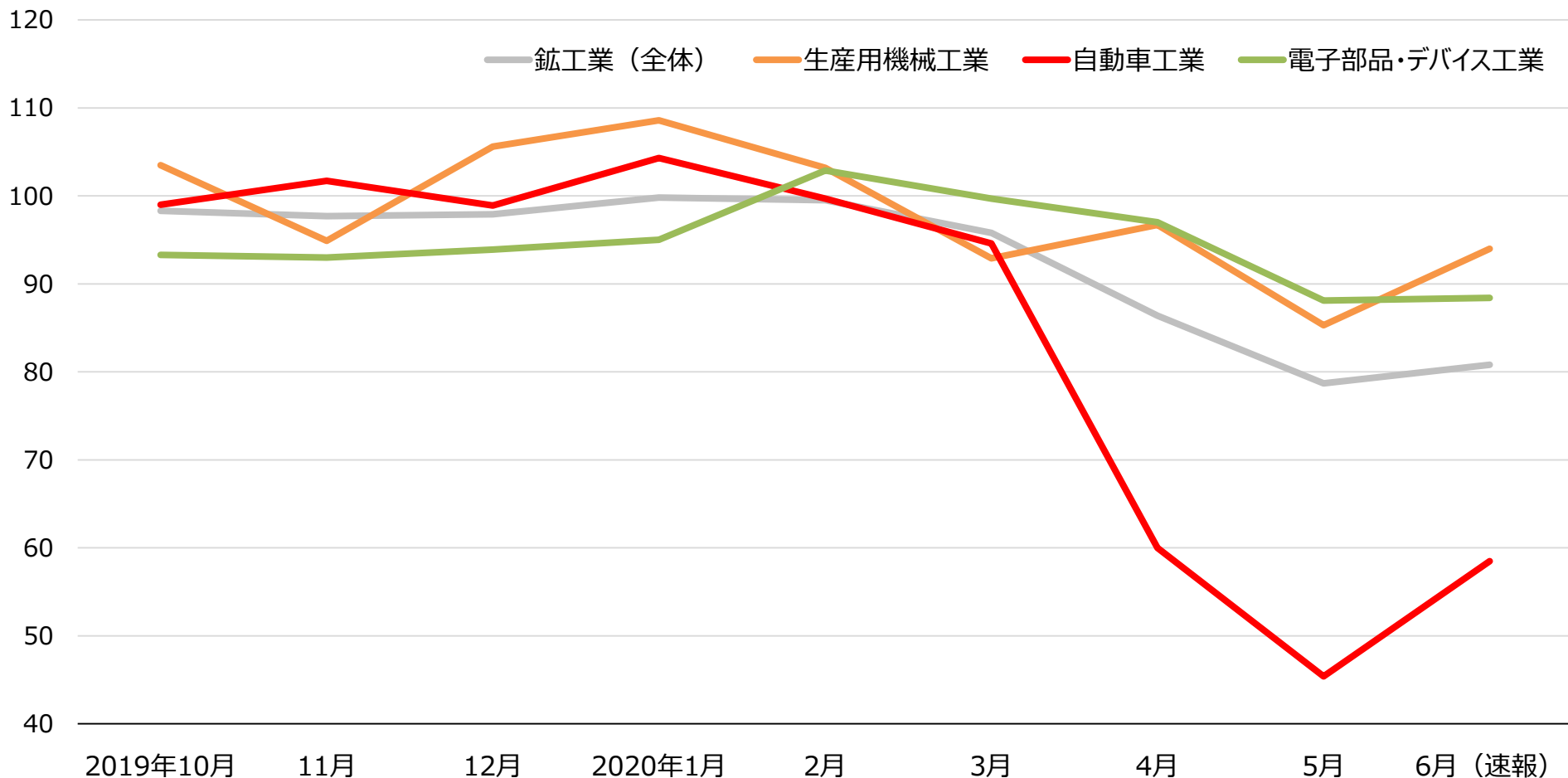
今後ひと月でも売上高が前年同月比で「50%以下」に落ち込む可能性があるか(2020年12月までを目途)



足元のコロナの影響（鉱工業指数）

- 鉱工業生産指数は6月に下げ止まり・持ち直しの動きがみられるものの、業種別に見ると自動車工業については、十分な回復に至っていない。

業種別 鉱工業生産指数の推移（2015年 = 100、季節調整済）



※鉱工業指数（IIP）とは、月々の鉱工業の生産、出荷、在庫等を基準年（現在は、2015年）の12カ月平均 = 100として指数化したもので、事業所の生産活動、製品の需給動向など鉱工業全体の動きを示す代表的な指標

（出典）経済産業省「鉱工業指数」を基に作成

足元のコロナの影響（雇用への影響）

- 雇用調整の可能性がある事業所数（※1）は80,490事業所。解雇等見込み労働者数（※2）は45,650人。
- 業種別（※3）では、いずれも「製造業」が最も多いが、影響が大きいのは「宿泊業」。

※ 8月14日集計分。なお、数値は、都道府県労働局の聞き取りやハローワークに寄せられた相談・報告を基にしている。

雇用調整の可能性がある事業所数（業種別）

	①雇用調整の可能性がある事業所数	②（参考）経済センサス事業所数（2016年）	割合 ①／②
製造業	15,310	454,800	3.37%
飲食業	10,536	647,433	1.63%
小売業	8,228	990,246	0.83%
サービス業	7,040	346,616	2.03%
建設業	4,715	492,734	0.96%
卸売業	4,213	364,814	1.15%
宿泊業	3,904	48,963	7.97%
医療、福祉	3,883	429,173	0.90%
理容業	3,643	358,523	1.02%
専門サービス業	2,841	115,043	2.47%
その他	16,177	-	-
全体	80,490	5,340,783	1.51%

解雇等見込み労働者数（業種別）

	①解雇等見込み労働者数	②（参考）経済センサス常用雇用者数（2016年）	割合 ①／②
製造業	7,425	8,042,336	0.09%
宿泊業	6,908	573,901	1.20%
小売業	5,822	6,693,385	0.09%
飲食業	5,778	3,823,777	0.15%
労働者派遣業	3,740	886,965	0.42%
卸売業	2,944	3,532,625	0.08%
道路旅客運送業	2,864	480,597	0.60%
サービス業	2,692	4,109,921	0.07%
娯楽業	1,599	762,894	0.21%
物品賃貸業	1,011	254,451	0.40%
その他	4,867	-	-
全体	45,650	49,144,392	0.09%

※ 1 「雇用調整の可能性がある事業所」は、都道府県労働局及びハローワークに対して休業に関する相談のあった事業所（当面休業を念頭に置きつつも、不透明な経済情勢が続けば解雇等も検討する意向の事業所も含む。）

※ 2 「解雇等見込み」は、都道府県労働局及びハローワークに対して相談のあった事業所等において解雇・雇止め等の予定がある労働者で、一部既に解雇・雇止めされたものも含まれている。

※ 3 業種は、都道府県労働局が企業から聞き取った情報であり、日本標準産業分類に準じて整理しているものではないことに留意が必要。

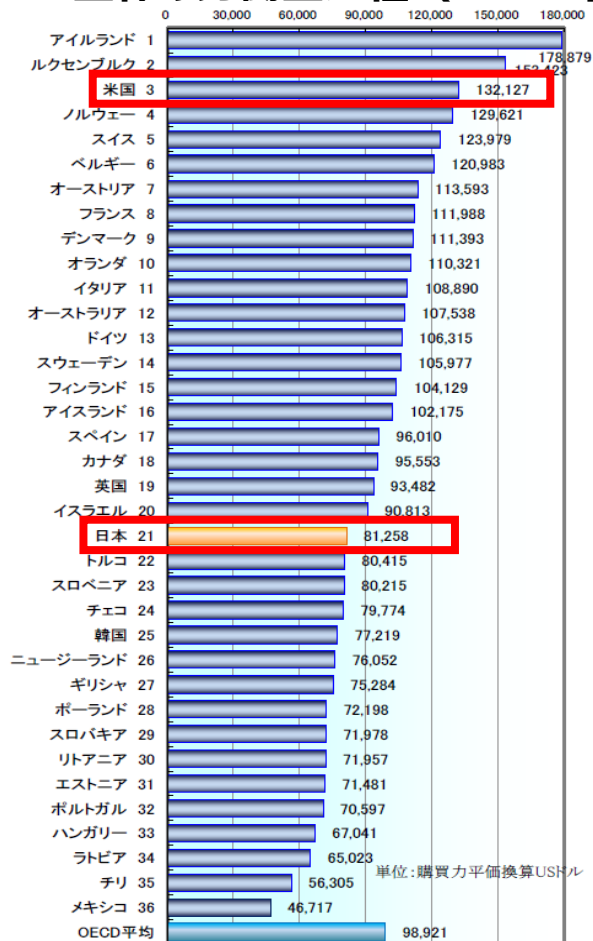
（出典）厚生労働省「新型コロナウイルス感染症に起因する雇用への影響」、総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」を基に作成

2. 生産性の現状分析

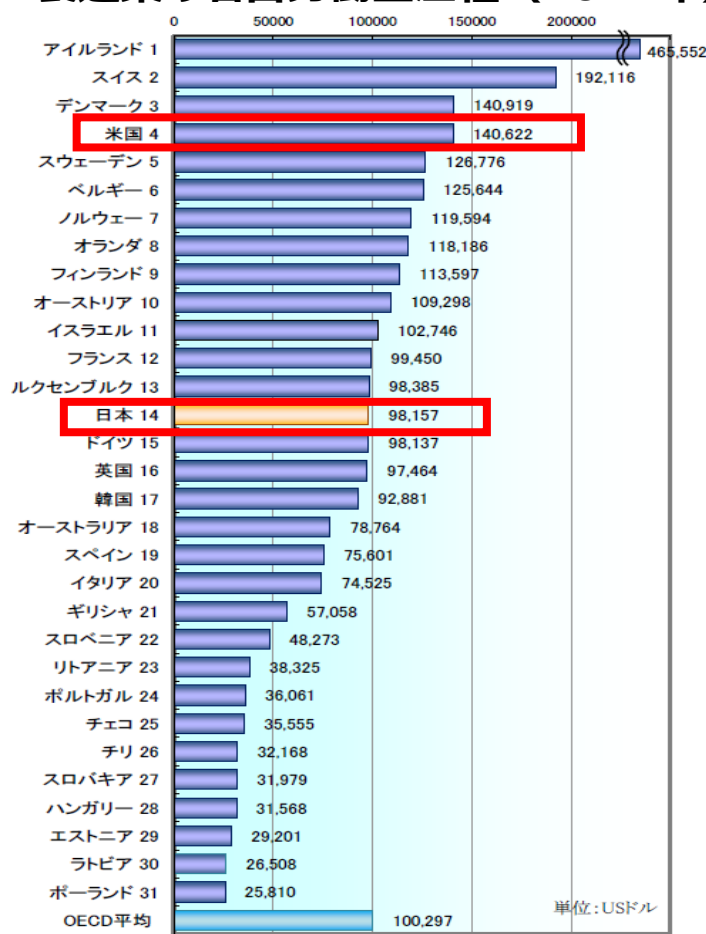
OECD加盟国の労働生産性

- 日本の労働生産性は、アメリカの約 6 割に留まっている。※OECD加盟国36か国のうち21位（G7中では最下位）
- 製造業の名目労働生産性は、アメリカの約 7 割に留まっている。※OECD加盟国31か国のうち14位

全体の労働生産性（2018年）



製造業の名目労働生産性（2017年）



※1 全体の労働生産性は、GDP÷就業者数として計算し、購買力平価（PPP）によりUSD換算している。

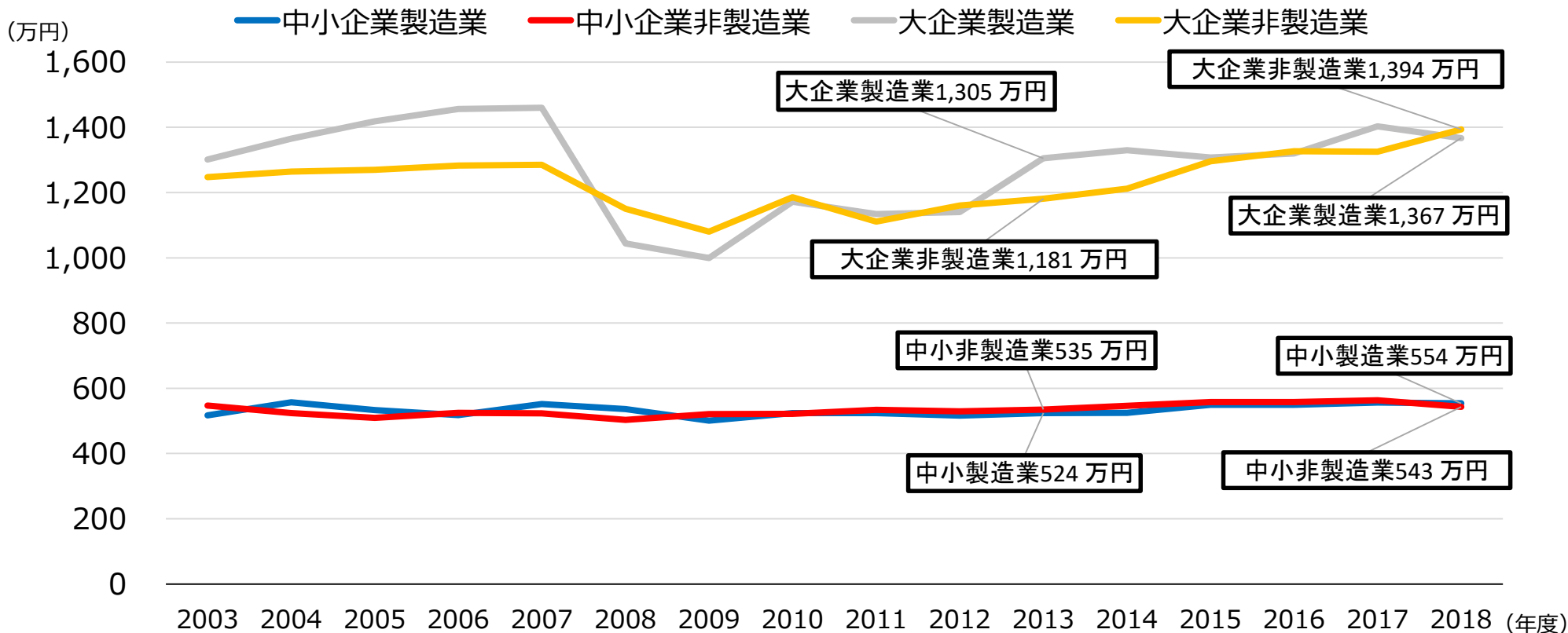
※2 製造業の名目労働生産性は、直近3年の為替レートの移動平均から為替レート換算を行っている。

※3 計測に必要な各種データにはOECD統計データを中心に各国統計局等のデータが補完的に用いられている。

労働生産性の推移（規模別・業種別）

- 中小企業の労働生産性は、長らく横ばい傾向が続いており、足元では大企業との差は徐々に拡大している。

労働生産性の推移（2003年度～2018年度）



※ 1 大企業は資本金10億円以上の企業、中小企業は資本金1億円未満の企業としている。

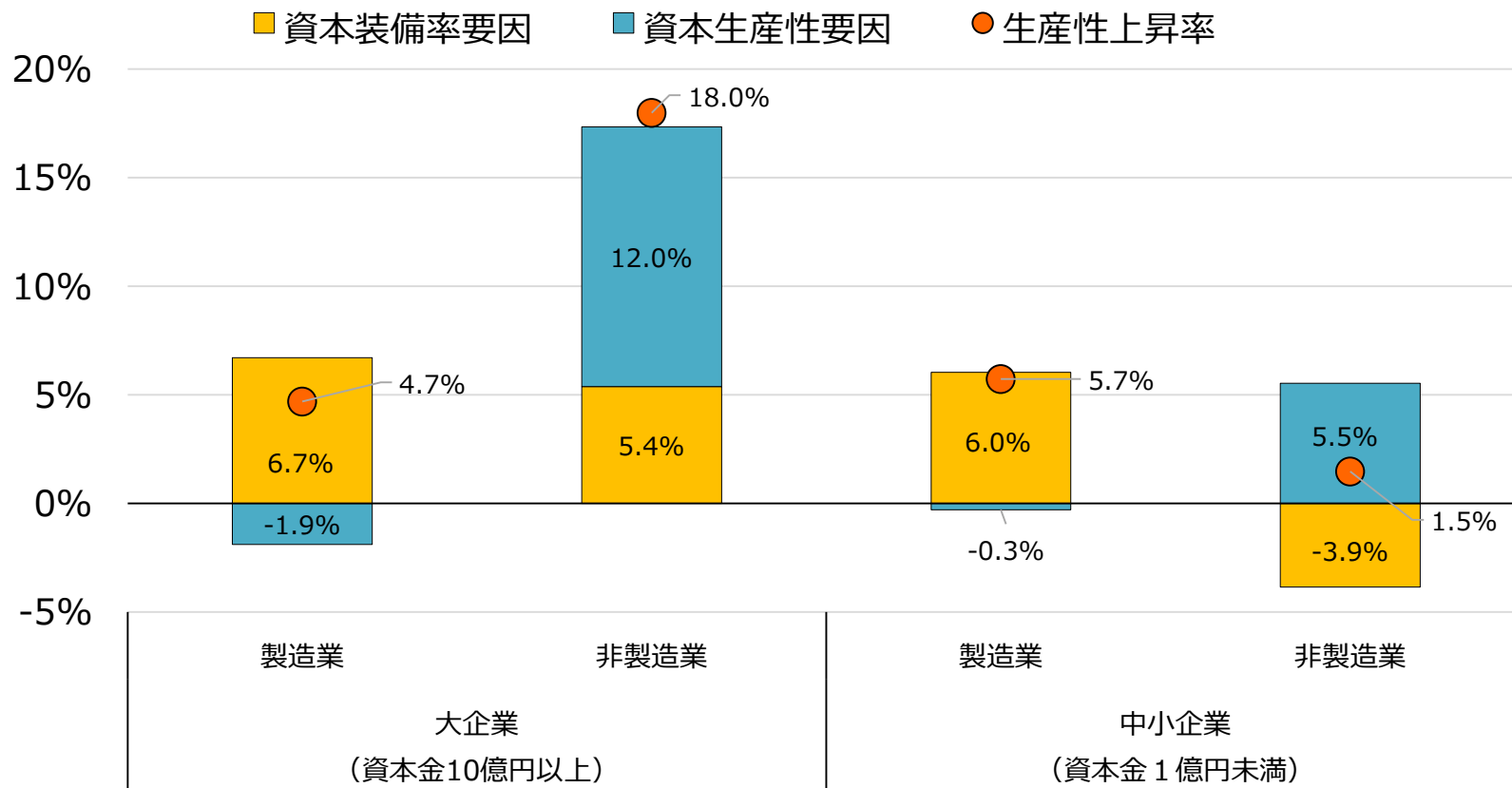
※ 2 平成18年度調査以前は付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋役員給与＋従業員給与＋福利厚生費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課とし、平成19年度調査以降は、これに役員賞与、及び従業員賞与を加えたものとしている。

（出典）財務省「法人企業統計調査年報」を基に作成

労働生産性上昇率の要因分解（規模別・業種別）

- 中小非製造業は、資本生産性（付加価値額/有形固定資産、効果的な資本利用）はプラスだが、資本装備率（有形固定資産/従業者数）がマイナスのため、他の区分と比べ生産性上昇率が小さい。

労働生産性上昇率の要因分解（2013年度～2018年度）



※ 1 大企業は資本金10億円以上の企業、中小企業は資本金1億円未満の企業としている。

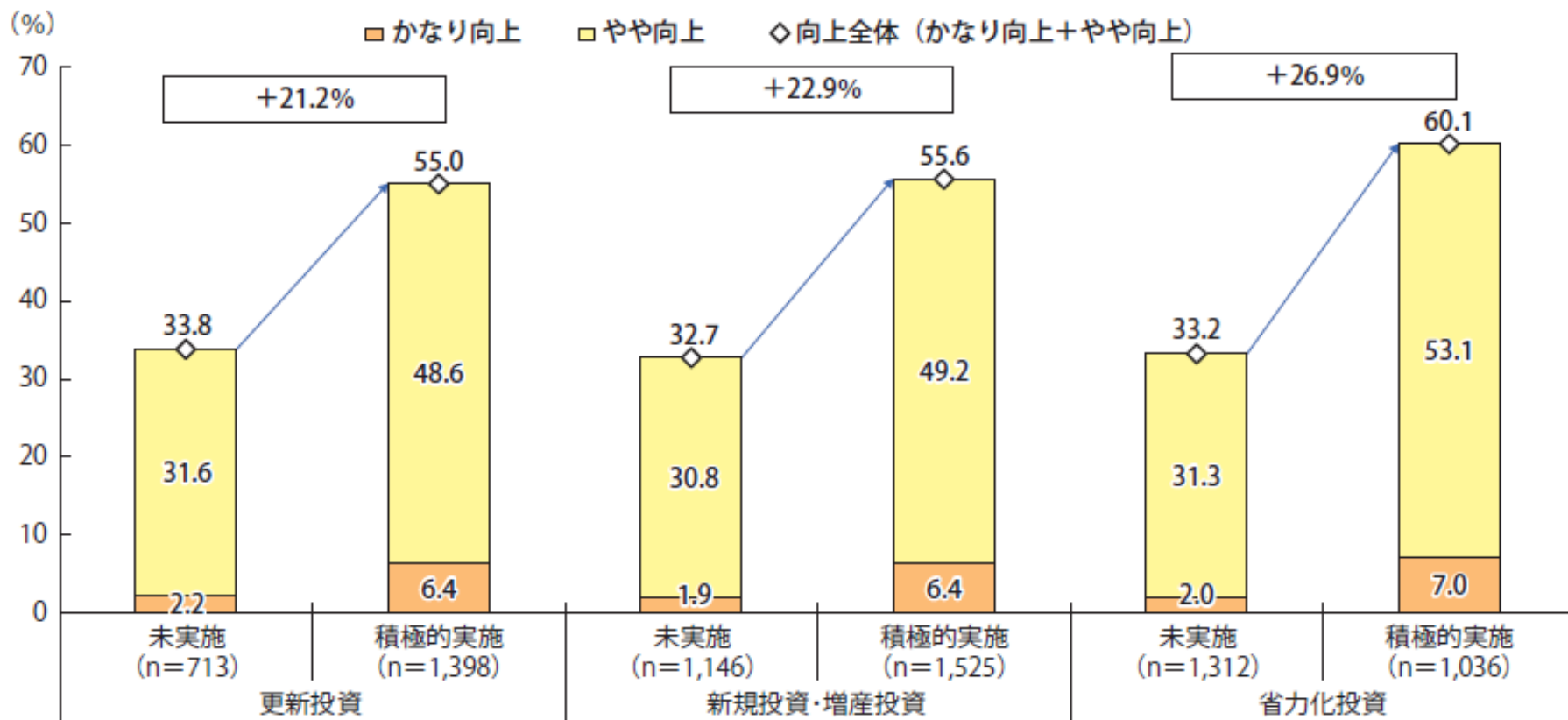
※ 2 各要因の変化率を対数差分で計算し、寄与度として用いているため、全体の生産性上昇率と一致しない。

（出典）財務省「法人企業統計（金融保険業、農林水産業を除く全産業）」を基に作成

設備投資実績と労働生産性の変化

- 積極的に設備投資を実施した企業は、未実施企業に比べて労働生産性を向上させた割合が高い。

設備投資実績と労働生産性の変化



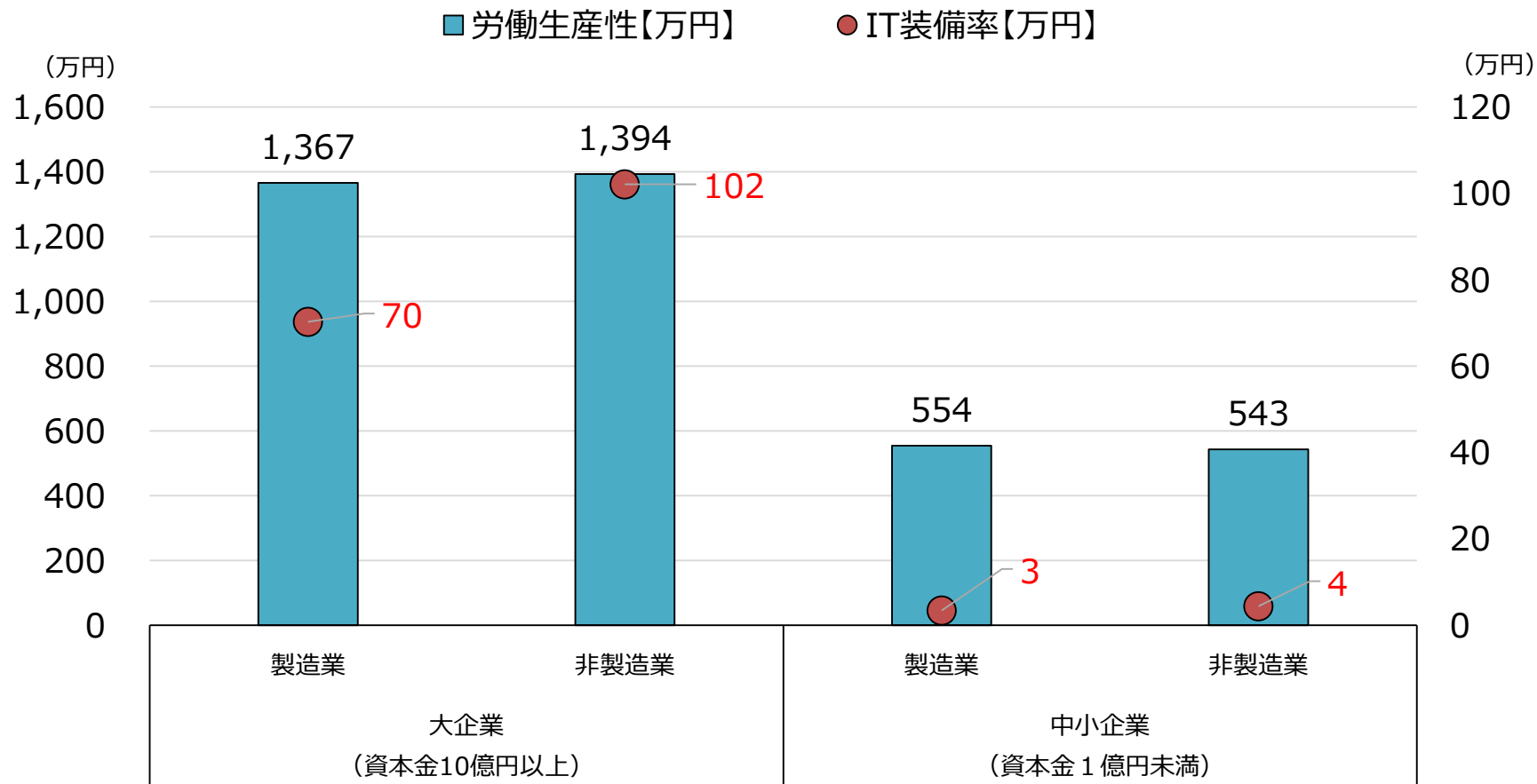
※ ここでいう投資の積極的実施とは、減価償却費や過去の実績と比較して、比較的高額の投資をいう。

(出典) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「人手不足対応に向けた生産性向上の取組に関する調査」(2017年12月)

IT設備率（規模別・業種別）

- 中小企業は、大企業と比べるとIT設備率が低い。

IT設備率・労働生産性（2018年度）



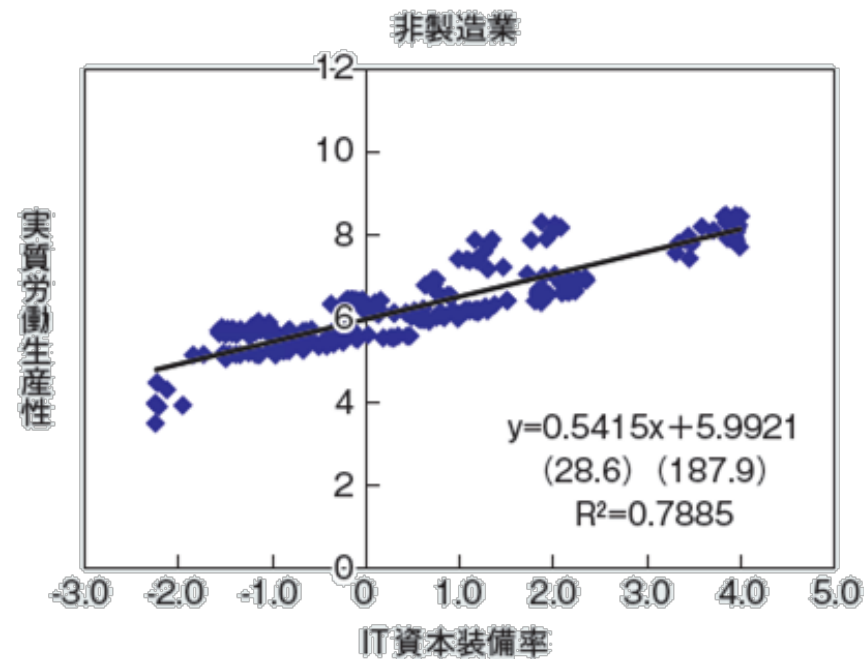
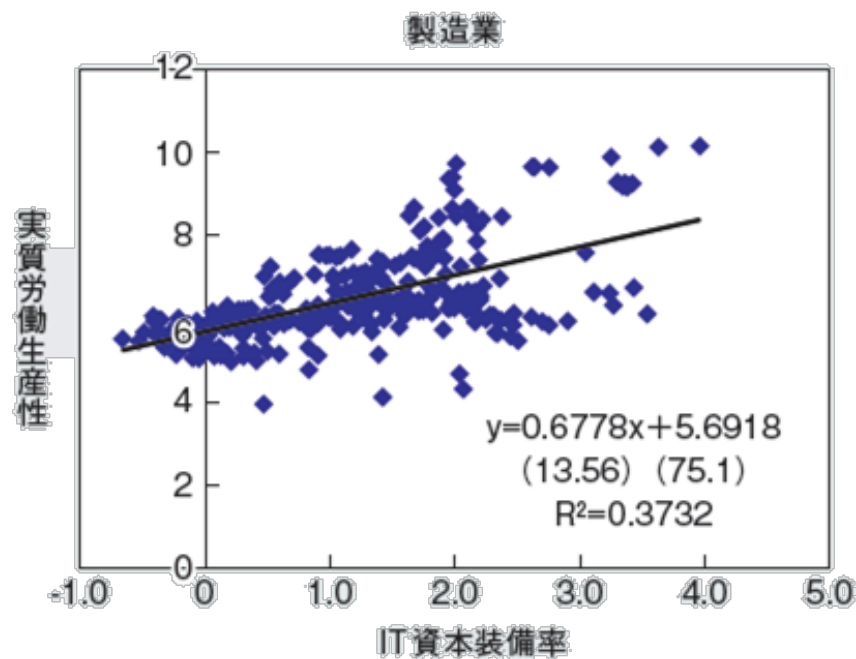
※ 1 IT設備率 = IT資本ストック（無形固定資産ソフトウェア）÷従業員数

※ 2 大企業は資本金10億円以上の企業、中小企業は資本金1億円未満の企業としている。

（出典）財務省「法人企業統計（金融保険業、農林水産業を除く全産業）」を基に作成

IT装備率と労働生産性の関係

- 製造業、非製造業ともに、IT装備率が高くなるほど労働生産性が高くなる傾向がみられる。

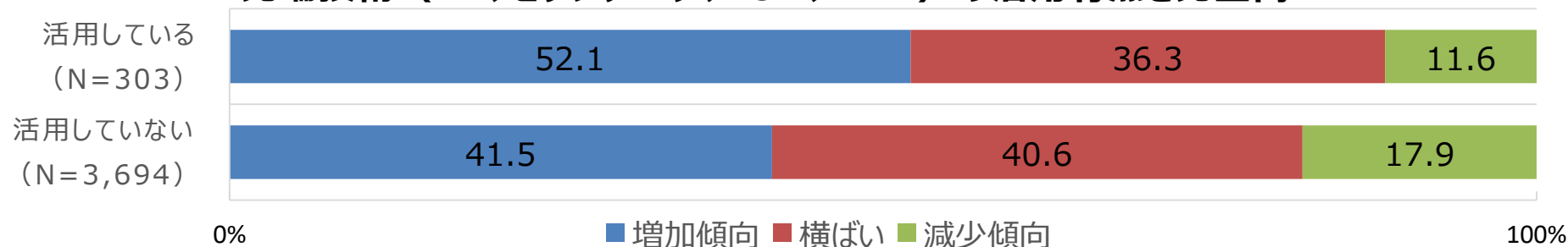


- ※ 1 図は、(独)経済産業研究所「日本産業生産性(JIP)データベース2013」を基に作成されている。
- ※ 2 産業分類8-59を製造業、60-97を非製造業(データが使用できない72住宅を除く)としている。
- ※ 3 実質労働生産性は、実質付加価値(100万円)／マンアワー(1000人×総実労働時間)で算出し、対数変換している。
- ※ 4 IT資本装備率は、IT資本ストック(有形固定資産を含む)(100万円、2000年価格)／従業者数(人)で算出し、対数変換している。
- ※ 5 データは、2005年から2010年までプールしたもの。
- ※ 6 ()内はt値。

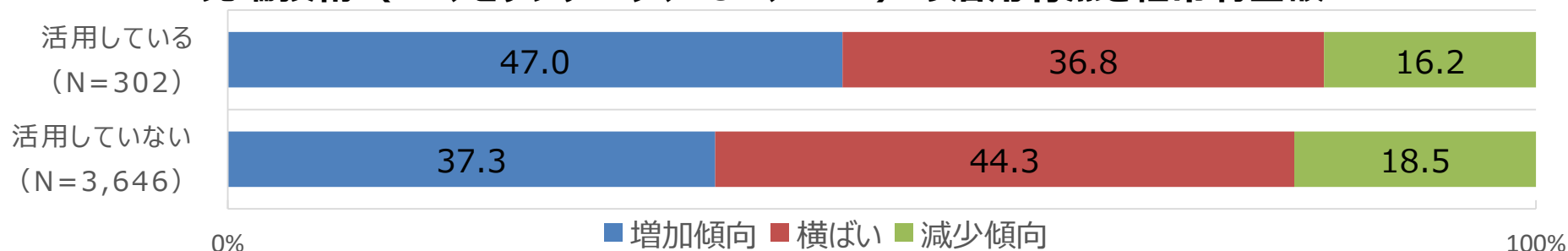
先端技術の活用と経営状況

- 先端技術を活用している企業は、売上高、経常利益額は増加傾向にあり、労働生産性も向上している割合が高い。

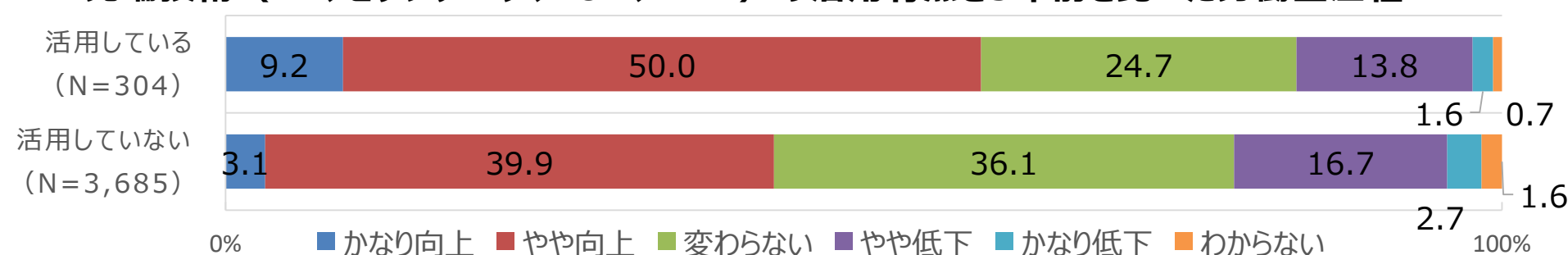
先端技術（AI、ビッグデータ、IOT、RPA）の活用有無と売上高



先端技術（AI、ビッグデータ、IOT、RPA）の活用有無と経常利益額



先端技術（AI、ビッグデータ、IOT、RPA）の活用有無と3年前と比べた労働生産性



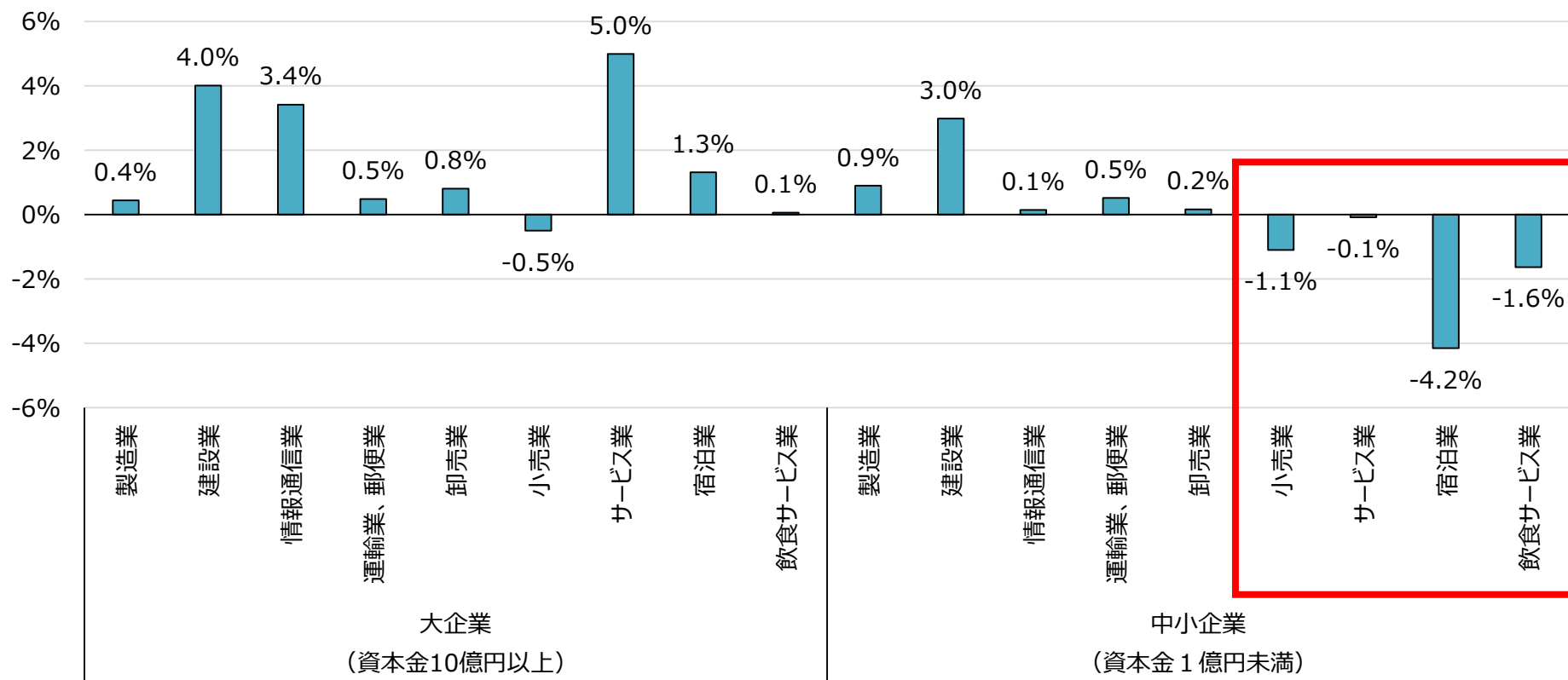
※ RPA(Robotic Process Automation):より高度な作業を人間に代わって実施できる認知技術(ルールエンジン、AI、機械学習等)を活用した業務を代行・代替する取組
 (出典) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング「人手不足対応に向けた生産性向上の取組に関する調査」(2017年12月)

TFP伸び率比較（規模別・業種別）

- 業種によって例外はあるものの、総じて中小企業のTFPの伸び率は、大企業よりも低い。
- 中小企業では、小売業・サービス業・宿泊業・飲食サービス業でTFPの伸び率がマイナスになっている。

TFPの伸び率比較（年平均／規模別・業種別／2013-2018）

TFP伸び率（%）



※ 1 大企業は資本金10億円以上の企業、中小企業は資本金1億円未満の企業としている。

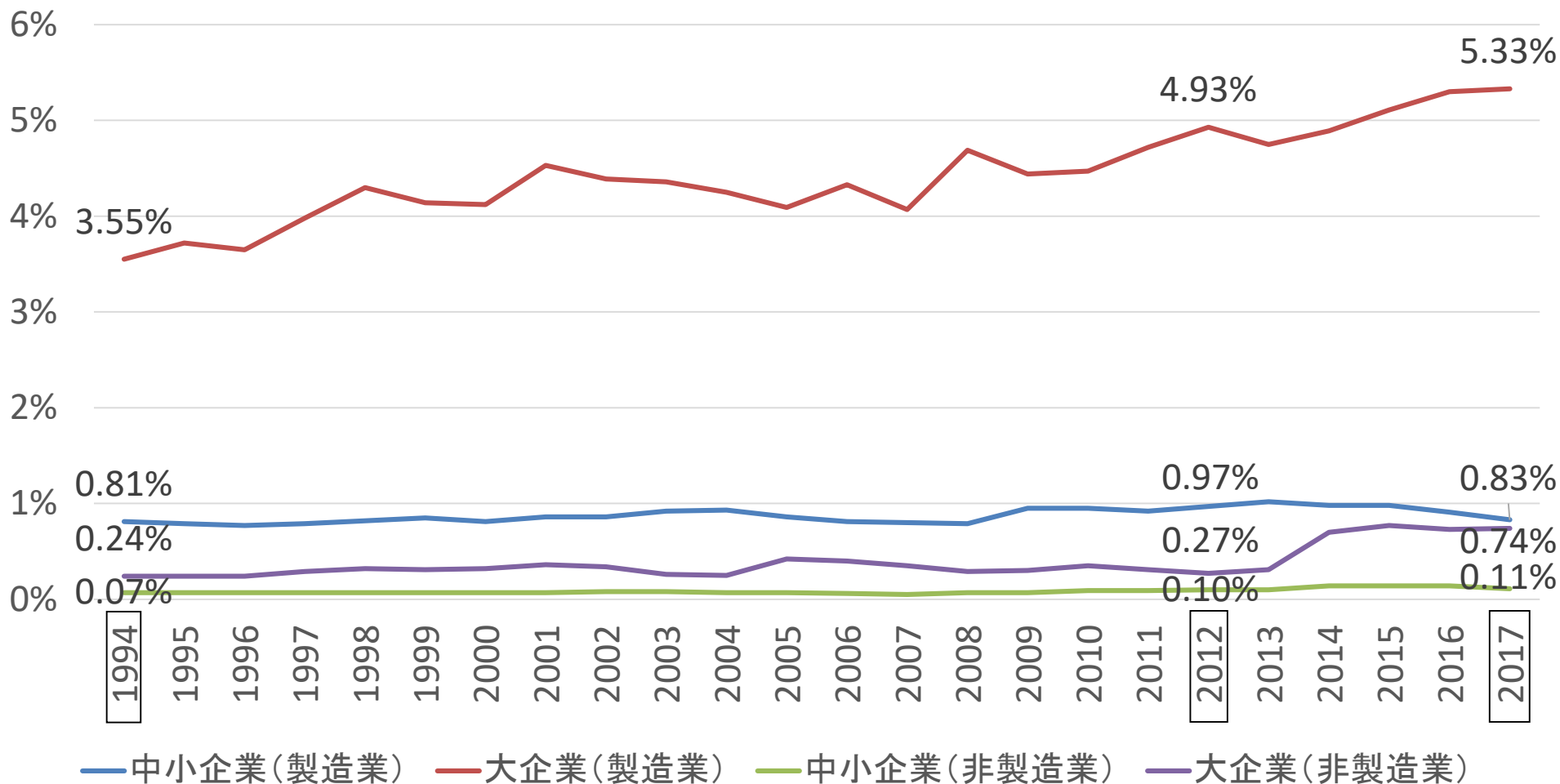
※ 2 「中小企業の全要素生産性（TFP）は、付加価値額の伸びのうち、資本投入でも労働投入でも説明できない部分全ての変化を指すことから、投入要素の質の向上や技術進歩、イノベーションの結果等の合計を表すとされている」（中小企業白書2016）

（出典） 財務省「法人企業統計（金融保険業、農林水産業を除く全産業）」を基に作成

売上高に占める研究開発費の割合の推移

- 中小企業の売上高に占める研究開発費の割合は、業種にかかわらずほぼ横ばいで推移しており、同業種の大企業に比べて低水準となっている。

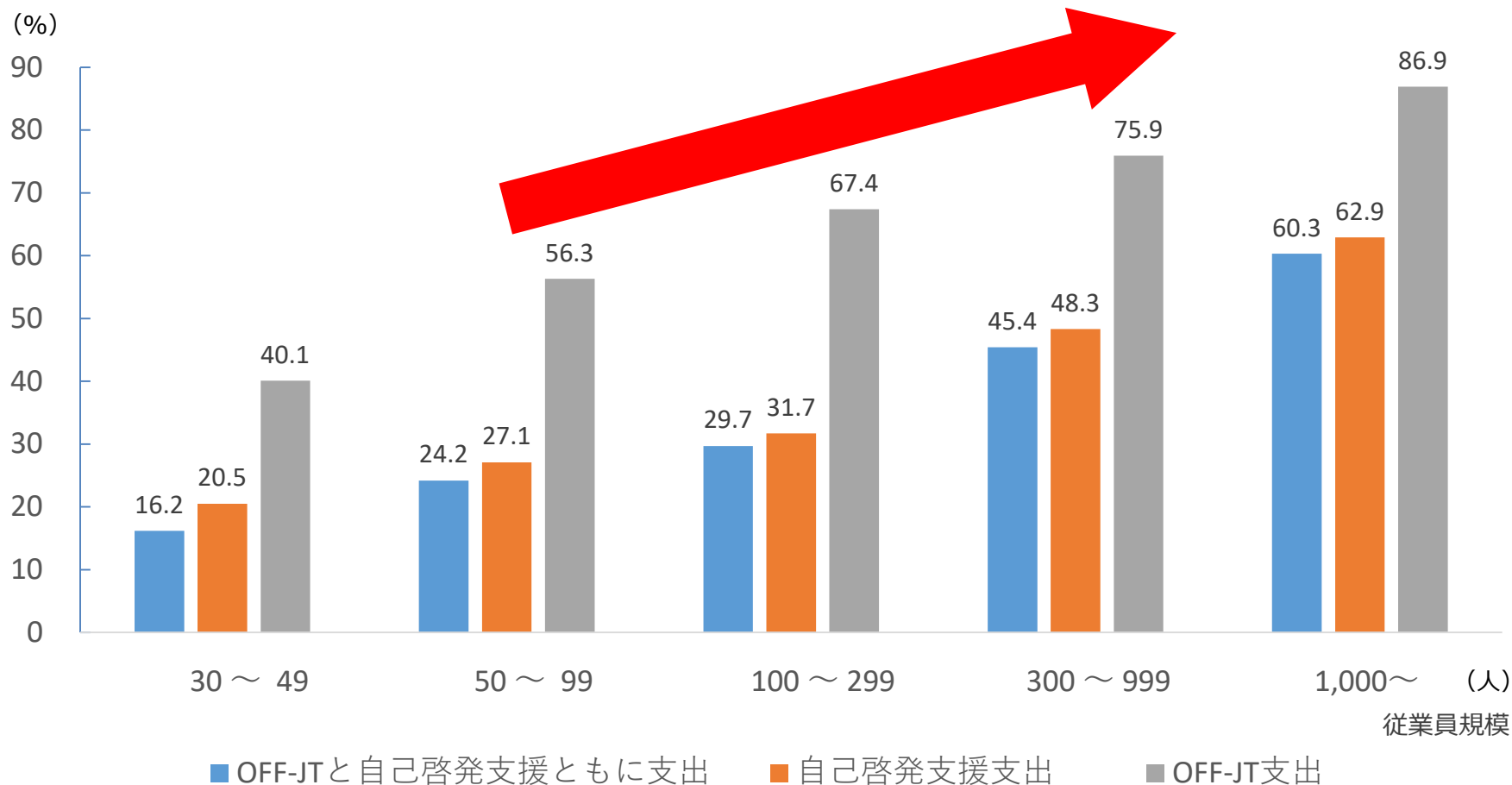
企業規模別・業種別に見た、売上高対研究開発費の推移



能力開発に関する支出の有無（企業規模別）

- 能力開発への支出の有無について、企業規模が大きくなるにしたがって支出を行う割合が大きくなる傾向。

能力開発に関する支出を行っている割合（企業規模別）



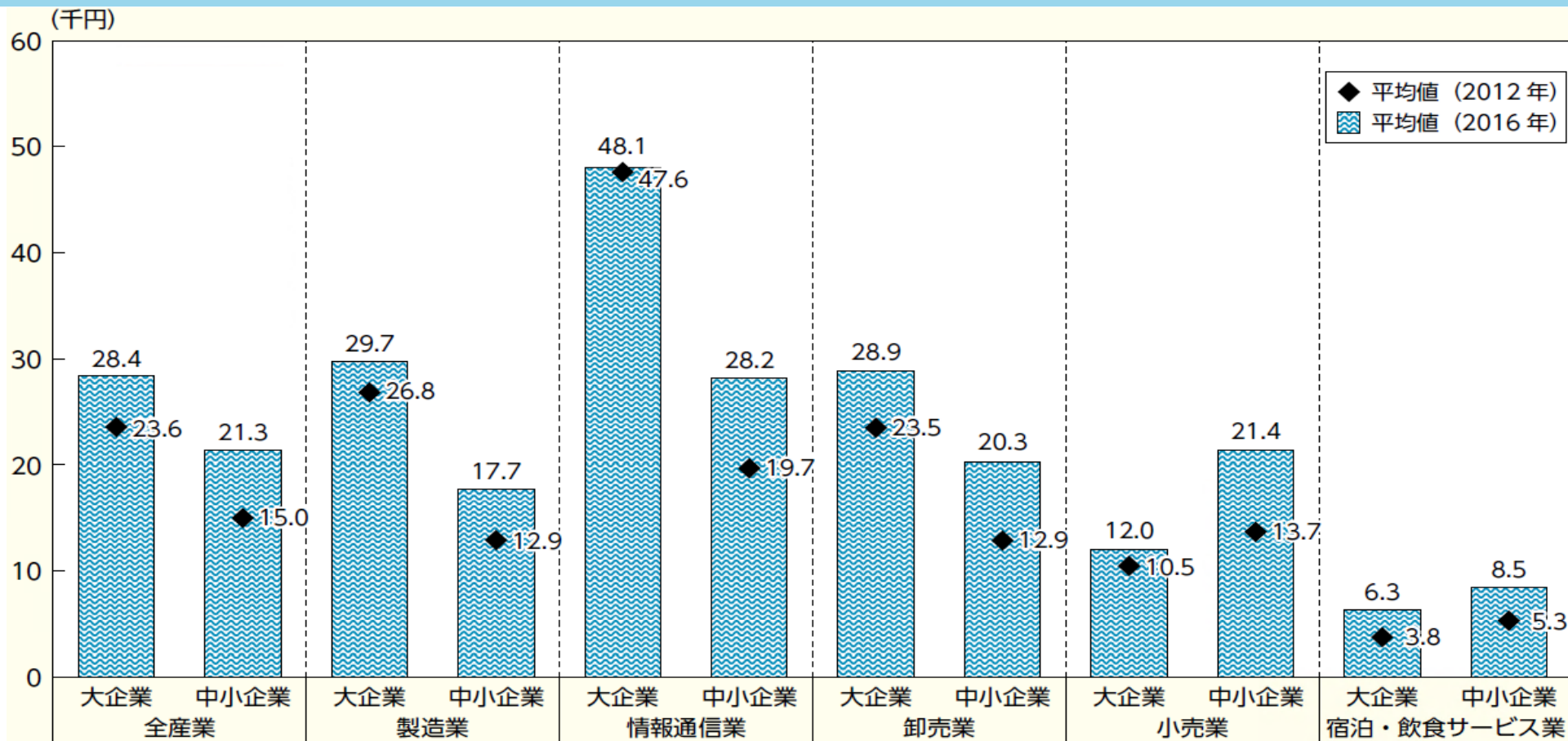
※ 1 OFF-JTとは、業務命令に基づき、通常の仕事を一時的に離れて行う教育訓練（研修）のこと。

※ 2 自己啓発とは、労働者が職業生活を継続するために行う、職業に関する能力を自発的に開発し、向上させるための活動をいう。

（出典）能力開発基本調査（2019年度）を基に中小企業庁が作成。

従業員一人当たりの能力開発費の企業規模間格差について

- 「製造業」、「情報通信業」、「卸売業」では、大企業の能力開発費が高いことなどにより、企業規模間の格差が生じているが、「小売業」、「宿泊・飲食サービス業」では、大企業の能力開発費が低く、中小企業の方が高いことなどにより、同格差が生じている。



※1 能力開発費の数値は、個社の常勤換算した従業員一人当たりの年間の能力開発費の平均値を示している。能力開発費には、講師・指導員経費、教材費、外部施設使用料、研修参加費及び研修委託費、大学への派遣・留学関連費用、大学・大学院等への自費留学にあたっての授業料助成等を含む。

内閣府「国民経済計算」の経済活動別総生産デフレーター「教育」の数値を用いて実質化し比較している。

※2 大企業は総従業員数が1,000人以上の企業、中小企業は同50～299人の企業を指す。

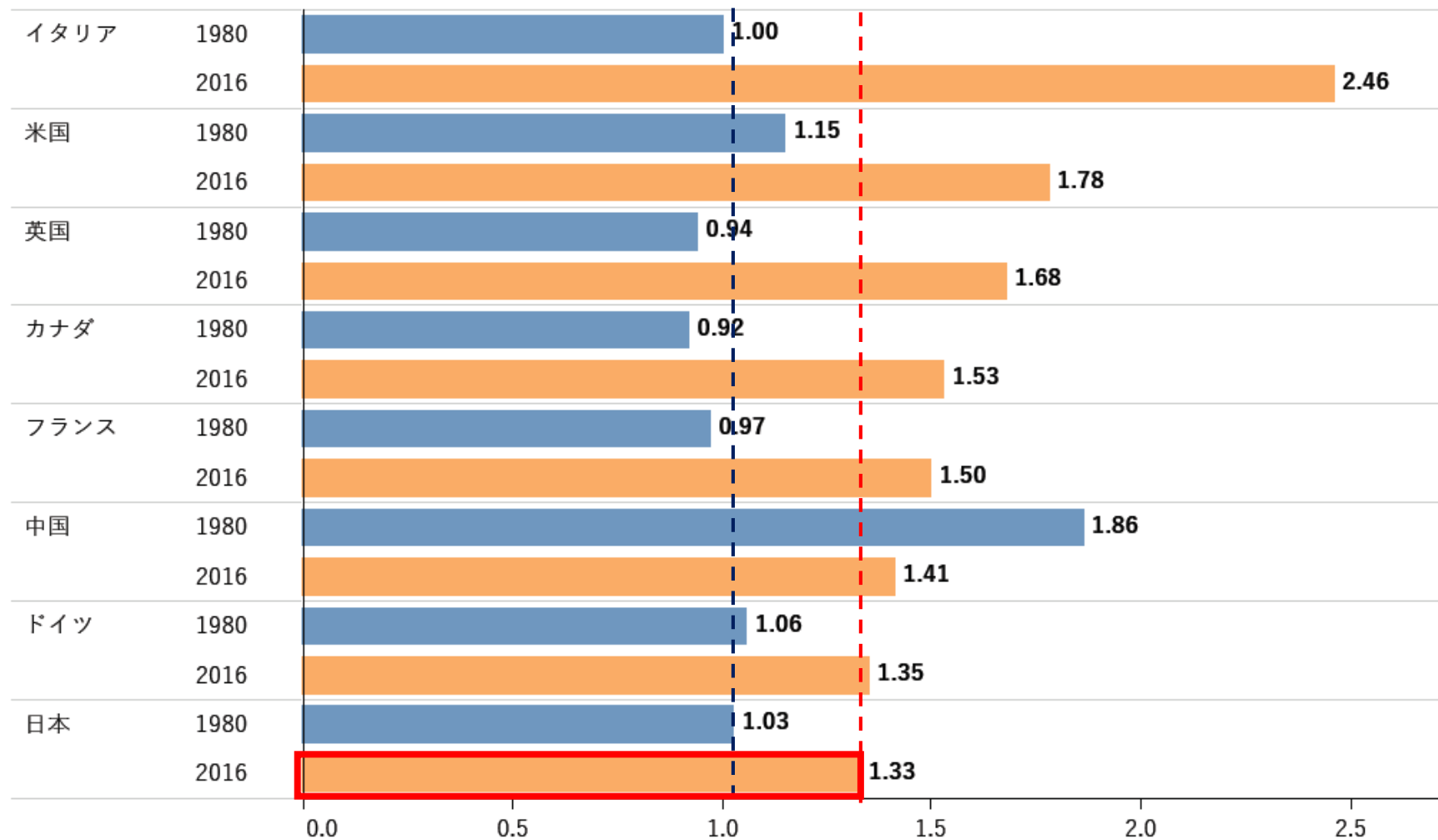
※3 平均値±標準偏差×3の範囲内の数値を対象とした。

(出典) 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の個票を厚生労働省労働政策担当参事官室にて独自集計

マークアップ率の国際比較①

- 日本のマークアップ率は2016年時点では諸外国と比べて低い水準になっており、良い製品やサービスをいかに安く作るかだけでなく、いかに高く売るか（付加価値をつけるか）も重要である。

マークアップ率の国際比較



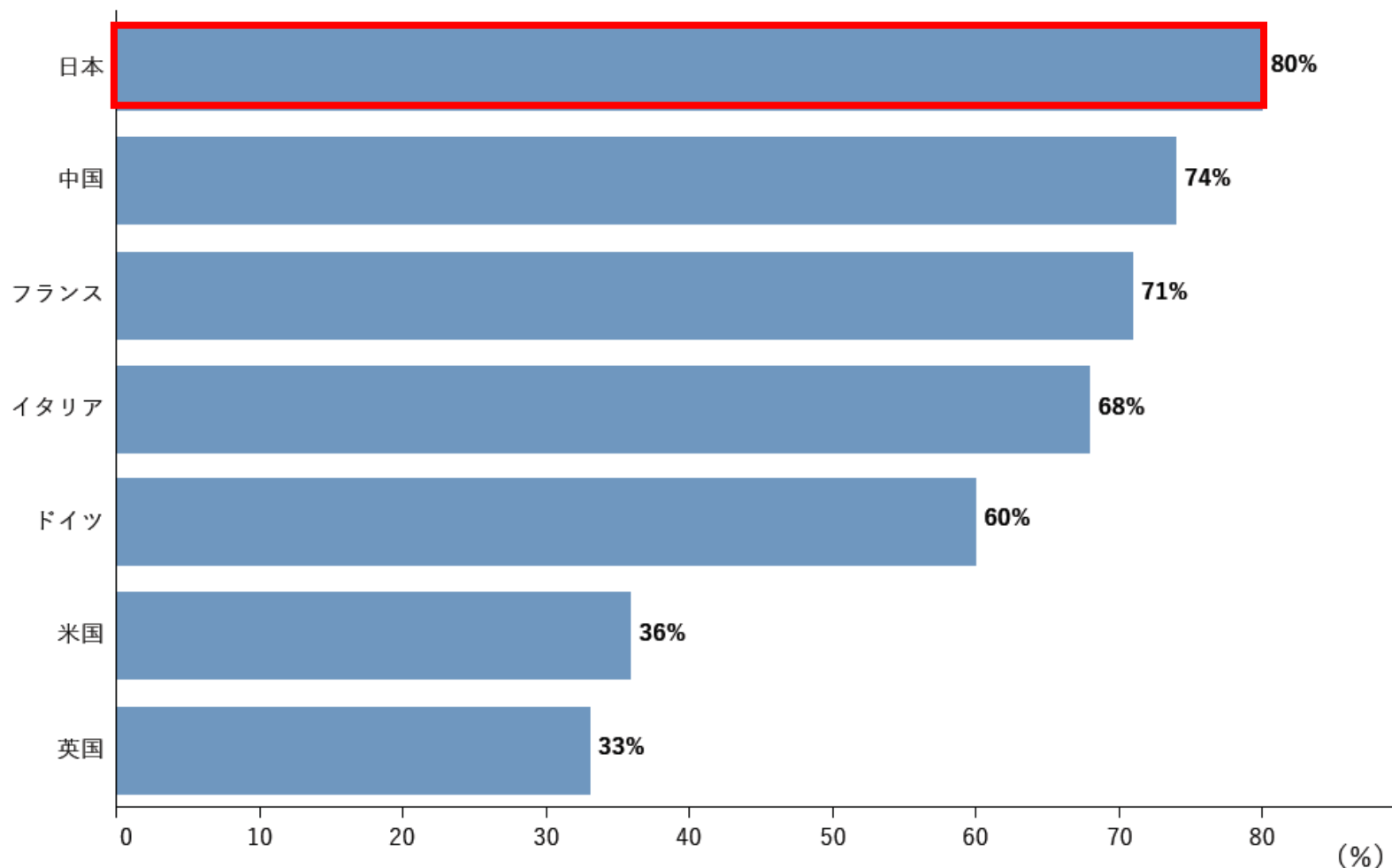
※ マークアップ率とは、製造コストの何倍の価格で販売できているかを見るもの。

（出典）Jan De Loecker and Jan Eeckhout(2018) "Global Market Power", NBER Working Paper No.24768より中小企業庁作成

マークアップ率の国際比較②

- 日本企業は、諸外国に比べて価格競争に巻き込まれていると感じている割合が高い。

価格競争に巻き込まれていると感じている企業の割合（2014年）



3. 今後の中小企業政策の課題

3-（1）. 今後の中小企業政策の方向性

今後の中小企業政策の方向性

I. 持続的成長を志向する中小・小規模事業者への支援

1. Withコロナでの事業継続支援

- ・持続化・家賃給付金、雇用調整助成金、金融支援等

2. Afterコロナも見据えた前向きな活動支援

- ・ものづくり・IT補助金等によるビジネスモデル転換支援
- ・越境ECや拠点分散化等を通じた事業再構築支援

3. 小規模事業者の持続的発展・創業支援

- ・持続化補助金による販路開拓支援
- ・地域課題解決型創業・新事業などによるコミュニティの下支えの促進
- ・経営資源引継型創業の促進（後継者人材バンク等）
- ・フリーランス・兼業・副業による創業支援

II. 事業規模拡大を志向する中小企業支援

1. 事業規模拡大支援

- ・M&A支援の強化
- ・中小企業から中堅企業への成長をシームレスに支援（「みなし中小企業者」への支援強化、組織拡大・将来的な上場に資する管理体制強化支援 等）

2. 企業間連携支援（擬似的規模拡大）

- ・ものづくり補助金（企業間連携型・ビジネスモデル構築型）、サポイン（研究開発）・サビサポ補助金（異分野連携）による支援

3. リスクマネーの供給

- ・組織拡大・将来的な上場に資する管理体制強化支援（再掲）
- ・中小機構ファンドの活用（成長支援ファンド等）

III. 基盤整備

1. 大企業と中小企業の共存共栄

- ・大企業との連携によるデジタル化、オープンイノベーションの促進
- ・取引環境の改善

2. 事業継続力強化

- ・「事業継続力強化計画」の普及

3. 事業承継・事業再生の促進

- ・事業承継税制や事業承継補助金等による支援／事業承継の行動指針
- ・再生支援協議会や再生ファンド等による支援

3 - (2) . 主要な中小企業支援策の効果検証

ものづくり補助金の効果分析（企業規模別の分析）

- 2012年度補正のものづくり補助金に採択された企業と、属性が類似する採択されていない企業を比較して、補助金が2012年（採択の前年）～2018年の売上高伸び率に与えた影響を分析したところ、係数をみると、**規模の小さい企業で効果がプラス**となっていることが確認された。
- 他方で、規模の大きい企業での効果が統計的に有意となっていない理由については、サンプル数の問題や、補助上限を含めた補助金の制度設計の影響などが考えられるところ、引き続き、データ蓄積・分析が必要。

2012年度補正の補助金受給が2012～2018年の売上伸び率に与えた影響 （製造業・従業員規模別）

	～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101～150人	151～300人	301～500人	501人～
係数	0.187	0.108	0.091	0.050	0.041	0.020	0.049	0.123
標準偏差	0.082	0.026	0.025	0.022	0.038	0.038	0.100	0.071
z	2.288	4.160	3.667	2.239	1.081	0.534	0.488	1.740
P> z	0.022	0.000	0.000	0.025	0.280	0.593	0.625	0.082
	**	***	***	**				*
n	134	1,008	1,554	950	374	346	70	16

2012年度補正のものづくり補助金の採択企業をもとにPSmatchingを行い（2012年時点の属性がもの補助採択企業と似ている企業を抽出し）、2012～2018年の売上高の伸びについて差があるか、Difference in Difference（差の差）の検定を実施。

※ ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準でそれぞれ統計的に有意な推計値

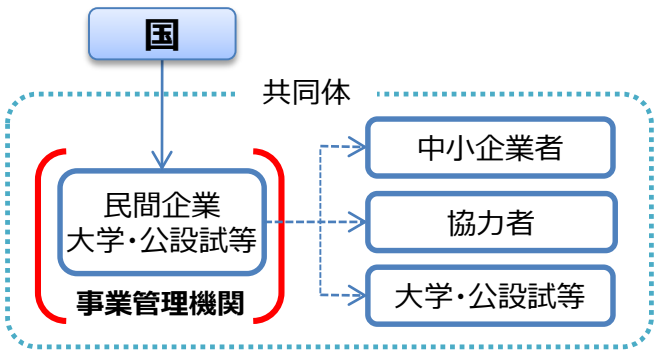
*がないデータについては、統計的には有意でない（効果があるとは言い切れない）

（出典）TSRデータより作成

戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（サポイン事業）の効果分析

- 中小企業が産学官連携により取り組む研究開発を最大3年間支援するサポイン事業は、比較的規模の大きい中小企業が利用している。
- 支援の効果を分析した結果、**採択企業は、同等の特性を持つ非採択企業と比べて、採択から6～8年後に、毎年の売上高で20億円程度プラスの効果があることが確認された。**

サポイン事業のスキーム（2019年度事業）



予算額	114.6億円
補助上限	(単年度) 4,500万円以下 (3年間総額) 9,750万円以下
補助率	2/3以内 ※事業管理機関が大学・公設試等の場合、 大学・公設試等の補助率は定額

(注) 2014年度事業までは補助事業ではなく委託事業として実施

採択件数 (申請件数)	137件 (304件)
従業員規模別内訳	
～50人	53%
51～100人	18%
101～300人	24%
301人～	6%

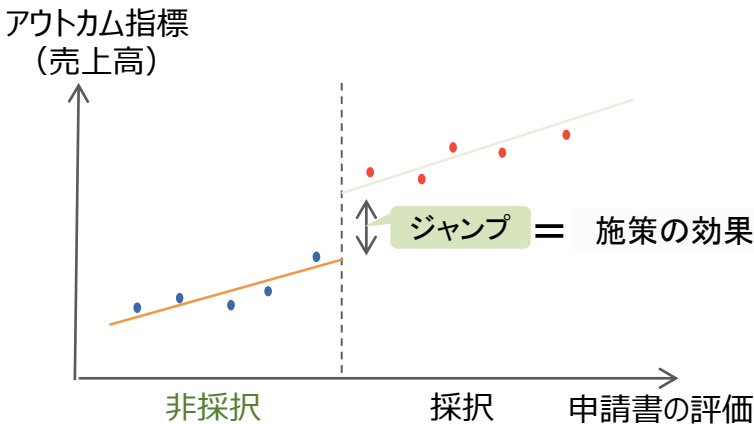
2006～2008年度事業の申請企業についての分析結果

通常の「回帰分析(固定効果モデル)」に加え、採択企業と非採択企業の申請書の得点を用いた「回帰分断デザイン(RDデザイン)」により、支援の効果を分析

アウトカム指標	分析方法	活用データ	採択から6年目	採択から8年目
売上高 又は 出荷額	回帰分析	民間データ	10.9億円*	20.8億円***
		工業統計	2.6億円	8.9億円**
	RDデザイン	民間データ	85.0億円	38.3億円
		工業統計	15.0億円**	10.0億円

※ ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準でそれぞれ統計的に有意な推計値
*がないデータについては、統計的には有意でない（効果があるとは言えない）

＜回帰分断デザインに基づく効果測定のイメージ＞

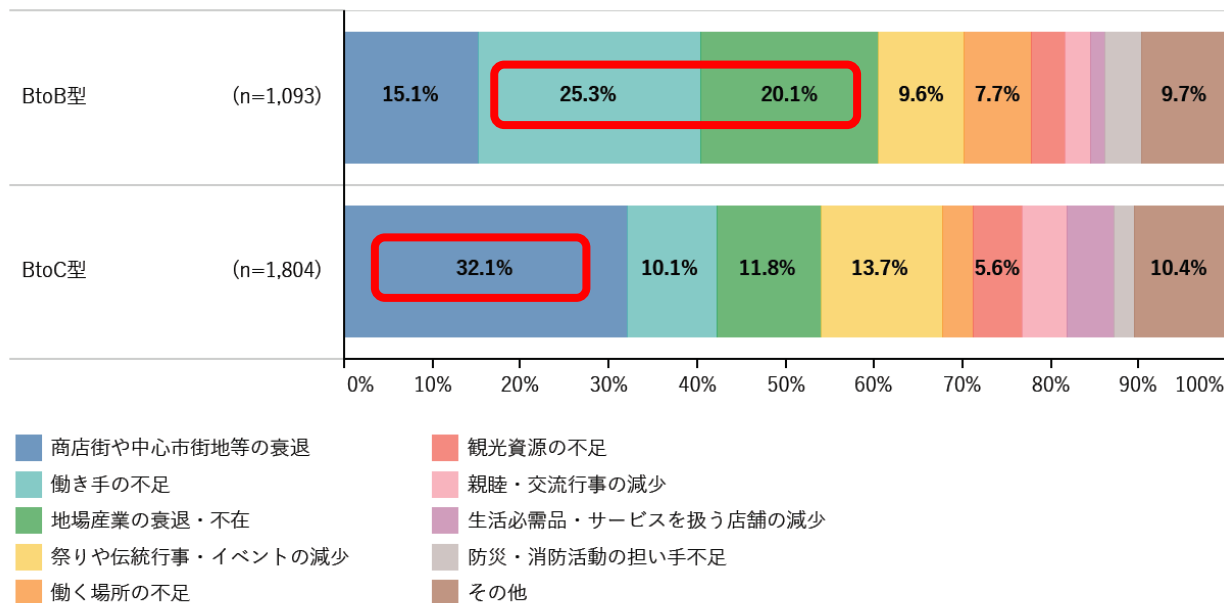


3 - (3) . 小規模事業者の持続的发展と 地域コミュニティの維持

地域課題解決と小規模事業者①

- B to B型小規模事業者においては、取り組んでいる地域課題として、「働き手の不足」や「地場産業の衰退・不在」が多い。
- B to C型小規模事業者においては、「商店街や中心市街地の衰退」に取り組んでいるケースが多い。

ビジネスモデル別に見た、最も力を入れて解決に取り組んでいる地域課題



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」

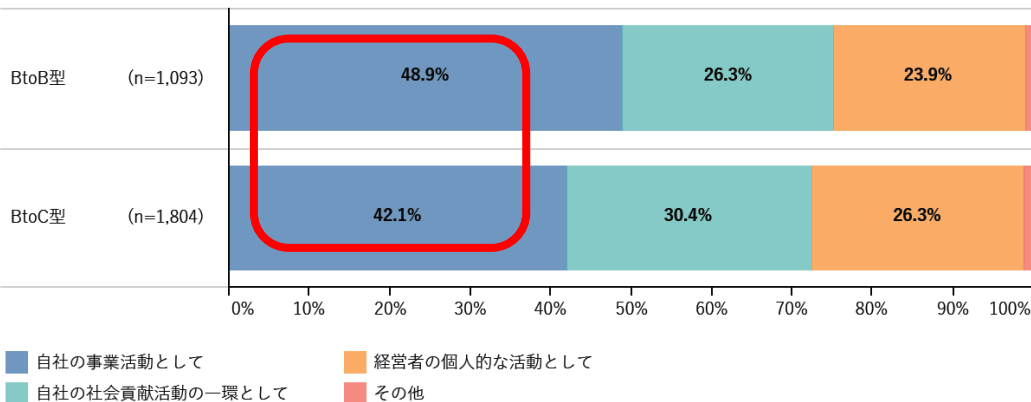
(注)1. 「特に取り組んでいるものはない」と回答した者は除いている。

2. 「その他」には、「美化・環境保全活動」、「防犯・交通安全活動の担い手・不足」、「高齢者支援（見守り等）の不足」、「保育機能の不足」、「障がい者支援の不足」、「教育機関の不足」、「医療・介護施設の不足」、「銀行・郵便局の減少」、「交通インフラの脆弱化」を含む。

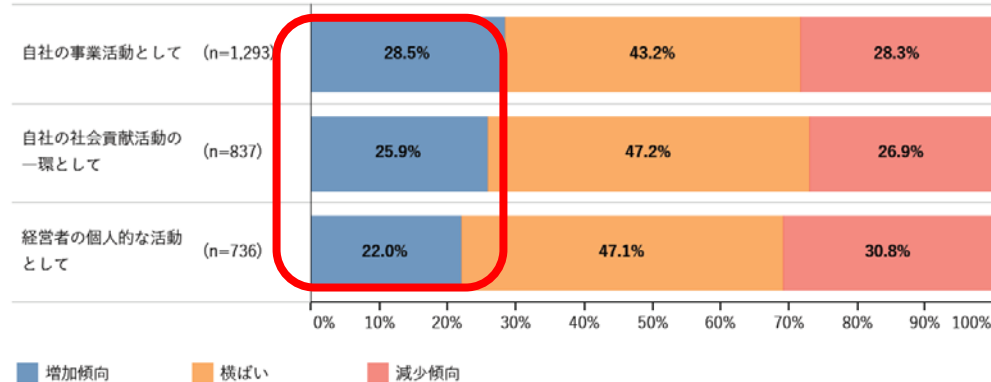
地域課題解決と小規模事業者②

- B to B型、B to C型共に、「自社の事業活動として」地域課題解決に取り組んでいる小規模事業者が多い。
- 「自社の事業活動として」取り組んでいる事業者は、過去5年間の利益が「増加傾向」と回答した割合が高い。

ビジネスモデル別に見た、地域課題への取り組み方



地域課題への取り組み方別に見た、過去5年間の利益の傾向

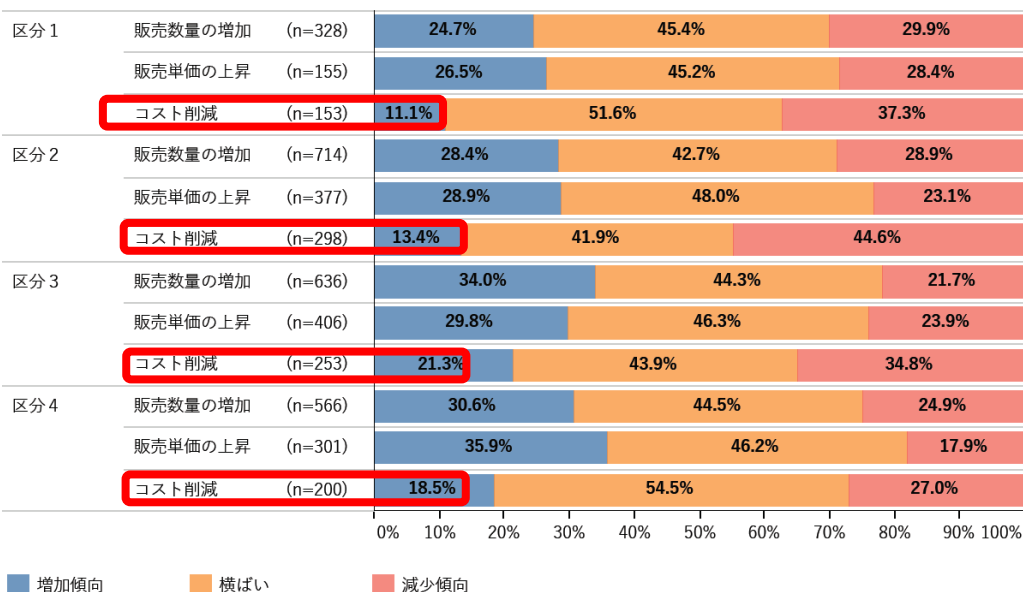


(出典) みずほ情報総研 (株)「地域における小規模事業者の事業活動等に関する調査」

付加価値創出に向けた小規模事業者の取組

- 地域を問わず、「コスト削減」を重視した事業者は、過去5年間の利益が「減少傾向」と回答した割合が高い。「販売数量の増加」、「販売単価の上昇」が利益確保の鍵。
- その際、EC（インターネット上での販売取引）の活用している事業者は、地域を問わず、利益が「増加傾向」と回答した割合が高い。

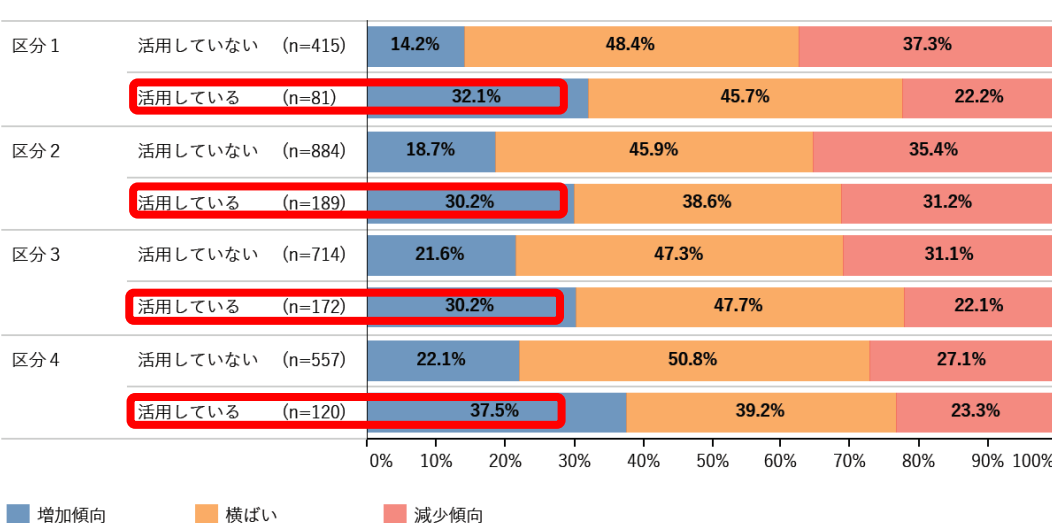
人口密度区分別・利益拡大を図る際に最も重視してきた方法別に見た、過去5年間の利益の傾向



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」

(注)人口密度区分とは、人口密度の四分位で各市区町村を4つの区分（人口密度が小さいものから、区分1～区分4）に分けたもの。

B to C型小規模事業者の立地地域別の人口密度区分別・ECの活用状況別に見た、過去5年間の利益の傾向



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」

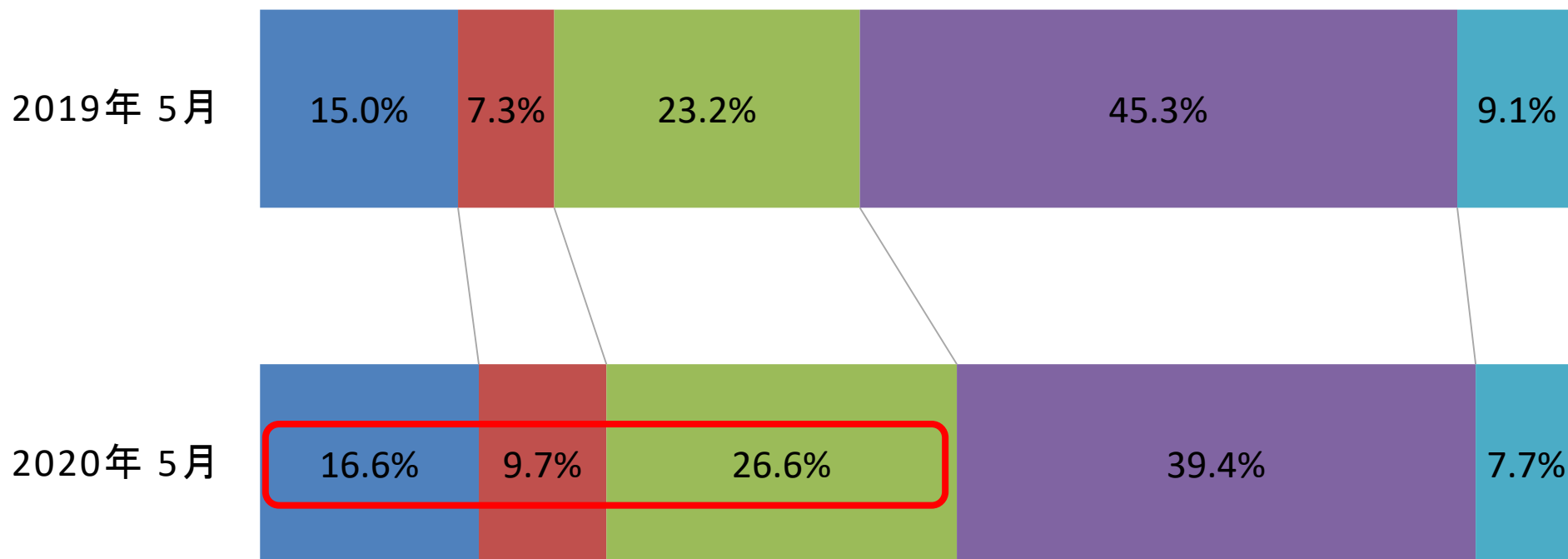
(注)人口密度区分とは、人口密度の四分位で各市区町村を4つの区分（人口密度が小さいものから、区分1～区分4）に分けたもの。

3 - (4) . 事業継続力の強化

事業継続計画（BCP）の策定状況

- 約53%の企業がBCPを策定、策定中あるいは策定を検討していると回答。

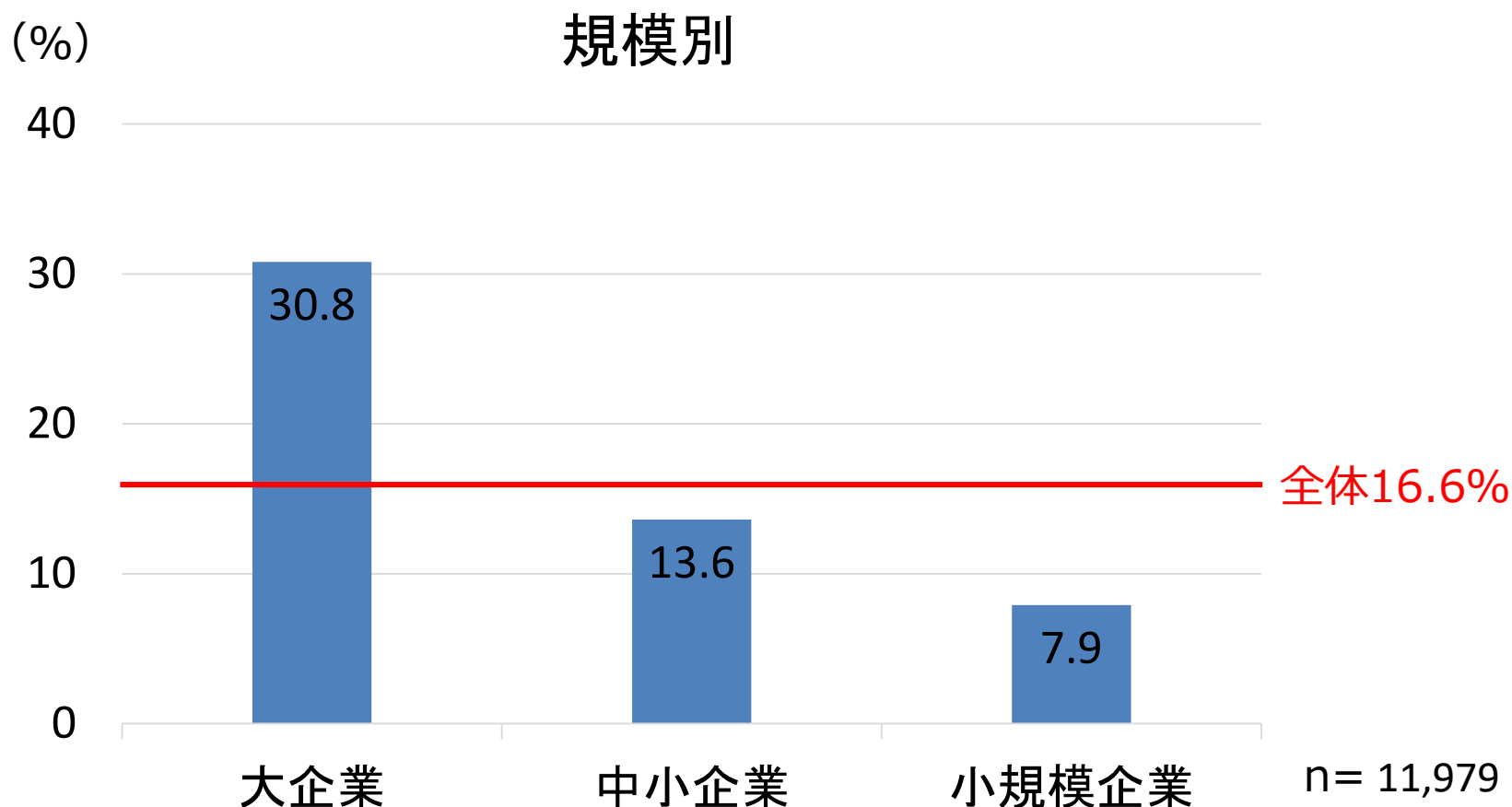
■ 策定している ■ 現在、策定中 ■ 策定を検討している ■ 策定していない ■ 分からない



※母数は有効回答企業1万1,979社。2019年5月は9,555社。

事業継続計画（BCP）の策定している割合

- 中小企業では13.6%、小規模企業では7.9%と低位にとどまっている。



事業継続計画（BCP）策定の効果（複数回答）

		2020年5月調査	2019年5月調査
1	従業員のリスクに対する意識が向上した	 57.4	59.3 (1)
2	事業の優先順位が明確になった	 37.7	32.9 (3)
3	業務の定型化・マニュアル化につながった	 35.5	35.4 (2)
4	業務の改善・効率化につながった	 29.3	23.0 (5)
5	取引先からの信頼が高まった	 22.2	24.8 (4)
6	実際の事業トラブルに遭遇し適切に対応できた	 12.7	7.2 (7)
7	調達先・仕入先が拡大した	 7.9	8.2 (6)
8	在庫の適正化につながった	 5.2	4.9 (8)
9	調達コストの削減につながった	 3.6	2.6 (9)
10	顧客が拡大した	 2.8	2.6 (9)
	その他	5.7	5.4

※1 矢印は、2019年5月調査より回答割合が高い（低い）ことを示す

※2 カッコ内は2019年5月調査時の順位

※3 母数は、BCPを「策定している」と回答した企業1,994社。2019年5月調査は1,434社

（出典）帝国データバンク「事業継続計画(BCP)に対する企業の意識調査(2020年)」を基に作成

事業継続計画（BCP）を策定していない理由（複数回答）

		2020年5月調査	2019年5月調査
1	策定に必要なスキル・ノウハウがない	 41.9	43.9 (1)
2	策定する人材を確保できない	 28.7	33.7 (2)
3	書類作りで終わってしまい、実践的に使える計画にすることが難しい	 28.6	27.9 (3)
4	自社のみ策定しても効果が期待できない	 23.6	23.2 (6)
5	策定する時間を確保できない	 22.8	26.6 (4)
6	必要性を感じない	 20.3	24.0 (5)
7	リスクの具体的な想定が難しい	20.2	— —
8	策定する費用を確保できない	 11.9	13.3 (7)
9	ガイドライン等に自組織の業種に即した例示がない	 6.6	5.7 (8)
10	策定に際して公的機関の相談窓口が分からない	 4.3	4.3 (9)
11	策定に際してコンサルティング企業等の相談窓口が分からない	 3.2	3.3 (10)
	その他	4.6	4.5

※1 矢印は、2019年5月調査より回答割合が高い（低い）ことを示す

※2 カッコ内は2019年5月調査時の順位

※3 「リスクの具体的な想定が難しい」は2020年5月調査から選択項目に追加

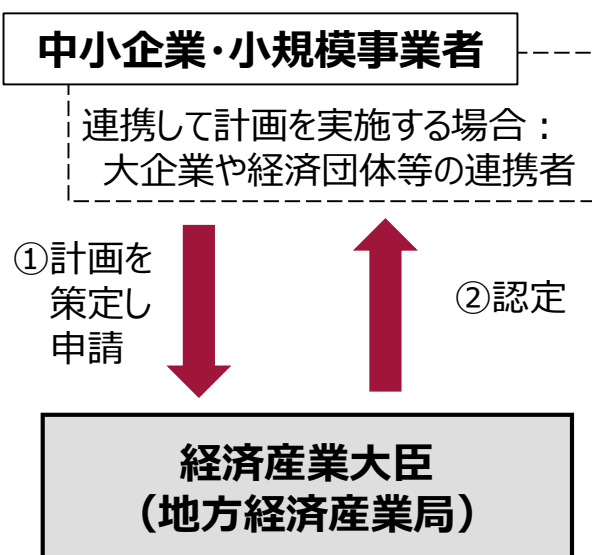
※4 母数は、BCPを「策定していない」と回答した企業4,719社。2019年5月調査は4,332社

（出典）帝国データバンク「事業継続計画(BCP)に対する企業の意識調査(2020年)」を基に作成

事業継続力強化計画認定制度の概要（2019年7月制度スタート）

- 中小企業が行う防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定。
- 今般、事業継続力強化の取組の支援対象に、「自然災害以外のリスク（感染症等）を踏まえた取組」を追加する予定。
- 2020年6月末日現在で10,451件の事業継続力強化計画を認定。

【計画認定のスキーム】



事業継続力強化計画の記載項目

- 事業継続力強化に取り組む目的の明確化。
- ハザードマップ等を活用した、自社拠点の自然災害リスク認識と被害想定策定。
- 発災時の初動対応手順（安否確認、被害の確認・発信手順等）策定。
- ヒト、モノ、カネ、情報を災害から守るための具体的な対策。
※自社にとって必要で、取り組みを始めることができる項目について記載。
- 計画の推進体制（経営層のコミットメント）。
- 訓練実施、計画の見直し等、取組の実効性を確保する取組。
- （連携をして取り組む場合）連携の体制と取組、取組に向けた関係社の合意。

認定を受けた企業に対する支援策

- 低利融資、信用保証枠の拡大等の**金融支援**
- 防災・減災設備に対する**税制措置**
- **補助金**（ものづくり補助金等）の優先採択
- 連携をいただける企業や地方自治体等からの支援措置
- 中小企業庁HPでの認定を受けた**企業の公表**
- 認定企業にご活用いただける**ロゴマーク**
（会社案内や名刺で認定のPRが可能）



事業継続力強化計画の認定状況①

- 2019年7月に中小企業強靱化法を施行し、**既に10,451件の事業継続力強化計画を認定**している。地域別に見ると関東局が約4割に該当する3,779件の計画を認定。
- 事業継続力強化計画の月別の認定件数が、徐々に増えている傾向にあり、**防災・減災に取り組む中小企業は増加傾向**。今後は、複数の事業者が連携して取り組む連携事業継続力強化計画（2020年6月末現在で41件）の案件の組成を目指す。

＜地域別認定状況＞

- ・北海道： 265件
- ・東北： 388件
- ・関東： 3,779件
- ・中部： 1,437件
- ・近畿： 2,194件
- ・中国： 853件
- ・四国： 487件
- ・九州： 996件
- ・沖縄県： 52件

合 計：10,451件
(2020年6月末日現在)



※10月、11月はものづくり補助金の加点による影響であると推察される。

＜連携による取組例＞

- ・ 2者間における連携の取組。災害時において一方が被災した際に、遠方に所在する他方の連携事業者において、代替生産を実施する計画。
- ・ 平時から代替生産や相互の得手・不得手を補う補完型の連携を行うことにより、災害時における連携のみならず、業績拡大を目指す取組も存在。

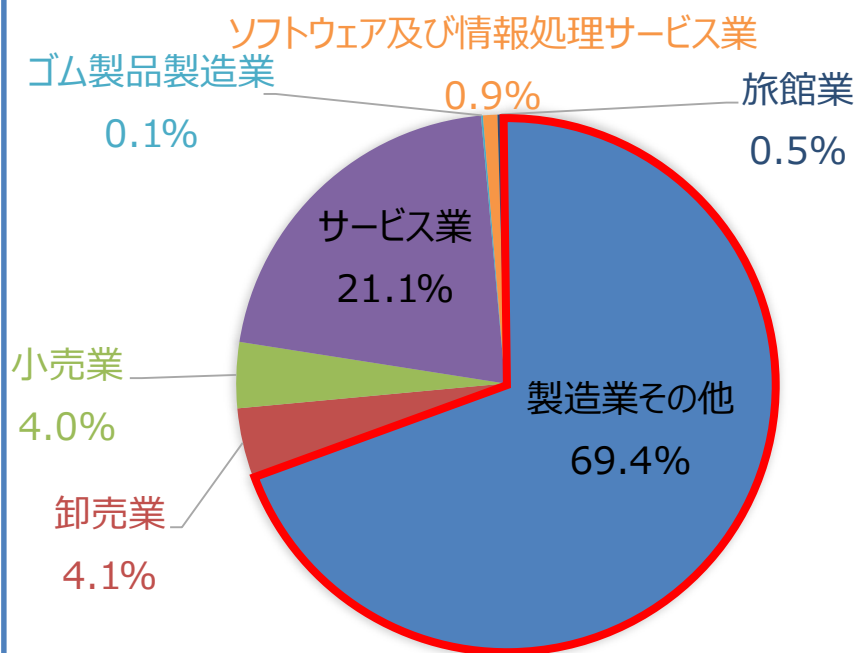


(岡山県：金属プレス加工)

事業継続力強化計画の認定状況②

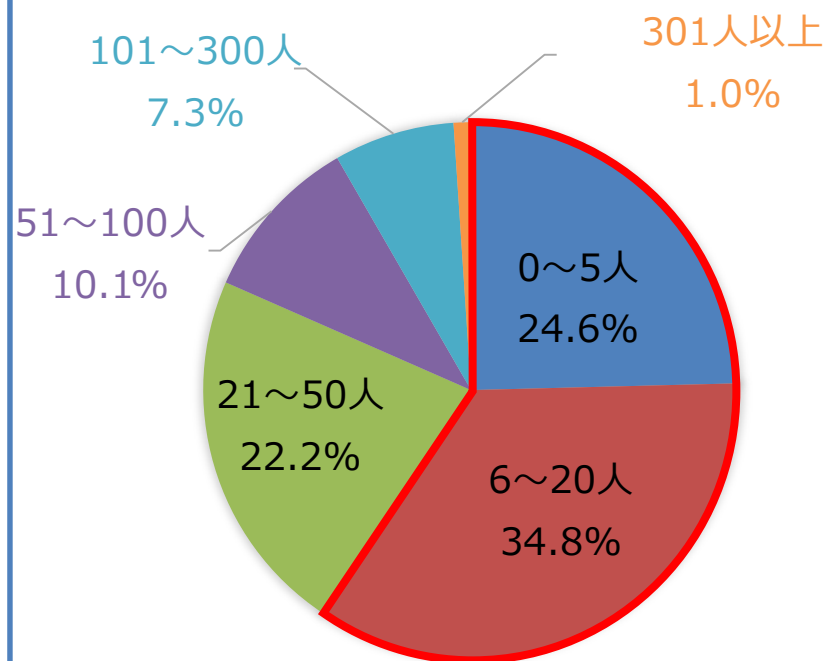
- 認定企業を業種別で見ると約7割が「製造業その他」となっており、従業員規模で見ると6割が個人事業主含む小規模事業者を占める。

【業種別】



サプライチェーンの中核を担う中小企業を含む「製造業その他」が認定事業者の約7割を占める。
内訳は、自動車部品製造業や、建設業、食料品製造業、工事業等。

【従業員別】



従業員20以下である、個人事業主含む「小規模事業者」が約6割を占める。

事業継続力強化計画の認定を受けた中小企業による支援策の活用状況

- 認定を受けた中小企業は、金融支援、税制優遇といった支援措置を活用可能。

金融支援

①日本政策金融公庫による低利融資(財投：社会環境対応施設整備資金)

事業継続力強化計画の認定を受けた事業者が行う設備投資に必要な資金について、低利融資を受けることが可能。

2019年10月～5月末において、47件、計35.6億円を融資。

②中小企業信用保険法の特例

事業継続力強化計画の実行にあたり、民間金融機関から融資を受ける際、信用保証協会による信用保証のうち、普通保険等とは別枠での追加保証や保証枠を拡大。

法律施行後、計2件、3,700万円の保証を承諾。

税制優遇

中小企業防災・減災投資促進税制

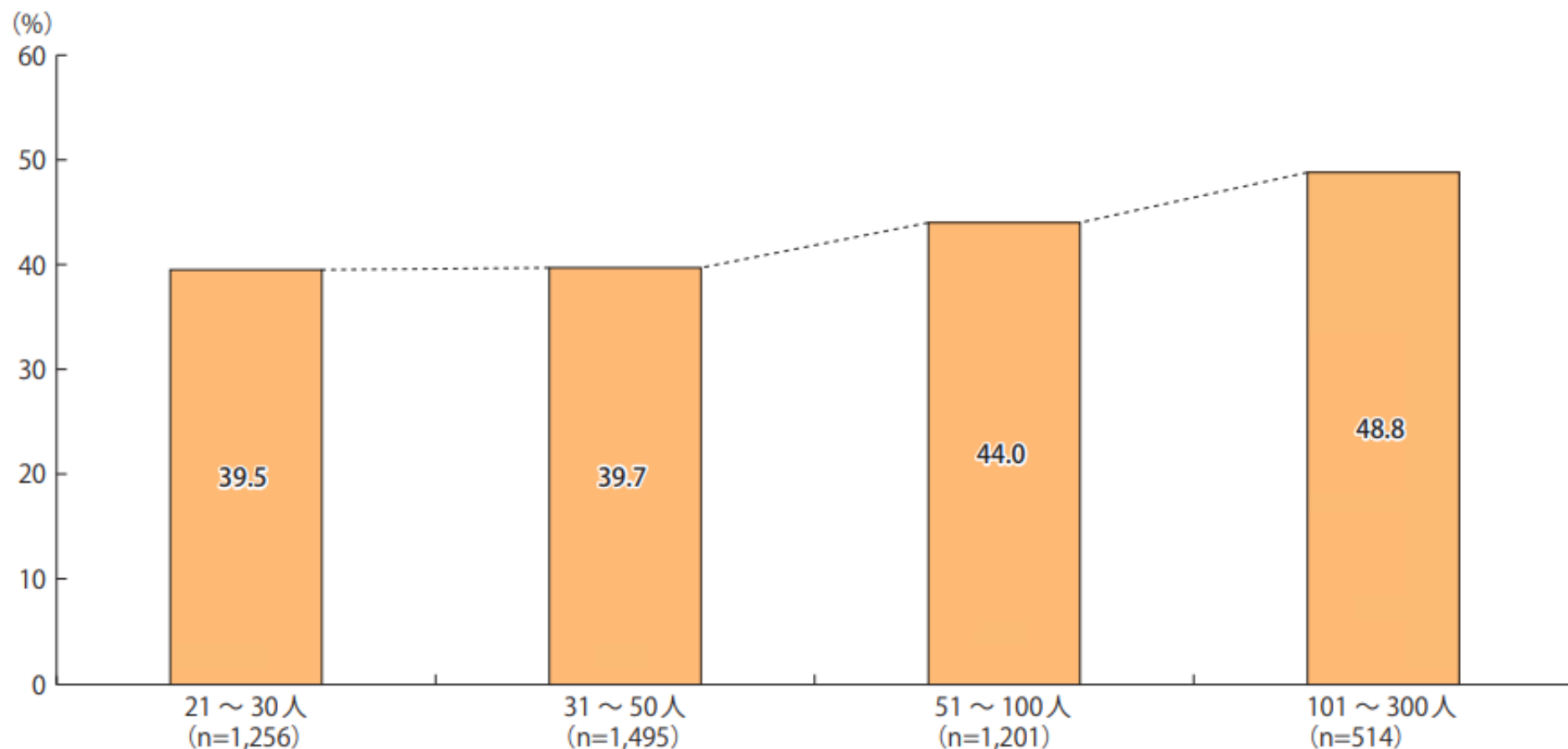
認定された事業継続力強化計画に従って取得した一定の設備等について取得価額の20%の特別償却が適用。

2019年度(7ヶ月間)において約210件もの計画が税制措置の活用を予定。

中小企業におけるハザードマップの活用状況

- 従業員数が100人以下の企業ではハザードマップを見たことのある割合は4割程度であり、101人以上の企業でも5割に満たない。

従業員規模別に見た、自社の地域のハザードマップを見たことがある企業の割合



ハザードマップの活用方法

- 国土交通省ハザードマップポータルサイトでは、「重ねるハザードマップ」、「わがまちハザードマップ」の2種類のハザードマップを公開。これにより、「浸水リスク」、「土砂災害発生リスク」、「津波浸水リスク」などを確認することが可能。

「国土交通省ハザードマップポータルサイト」における公開情報

重ねるハザードマップ（平成26年6月～）

防災に役立つ様々なリスク情報を1つの地図上に重ねて表示

重ねるハザードマップ
～災害リスク情報などを地図に重ねて表示～

洪水・土砂災害・津波のリスク情報、道路防災情報、土地の傾斜、盛り土などを知りたい場所や写真に自由に重ねて表示できます。

地図を見る

場所を入力
例：宮城県仙台市青葉区

表示する情報を選択

ピクトグラムから選択

- 洪水（想定最大規模）
- 洪水（計画規模）はこちら
- 土砂災害
- 津波
- 道路防災情報

重ねたい情報をパネルから選択

洪水浸水想定

土砂災害警戒区域等

津波浸水想定

道路防災情報

洪水浸水想定+道路防災情報

わがまちハザードマップ（平成19年4月～）

全国各市町村のハザードマップを検索

わがまちハザードマップ
～地域のハザードマップを入手する～

各市区町村が作成したハザードマップを閲覧します。地域ごとの様々な種類のハザードマップを閲覧できます。

すぐに見る

市区町村を選択

①市区町村名を選択

②ハザードマップの種類を選択

洪水ハザードマップ
インターネットで公開している。公開URLを開く

内水ハザードマップ
インターネットで公開している。公開URLを開く

高潮ハザードマップ
インターネットで公開している。公開URLを開く

津波ハザードマップ
インターネットで公開している。公開URLを開く

土砂災害ハザードマップ
インターネットで公開している。公開URLを開く

火山ハザードマップ

洪水ハザードマップ

土砂災害ハザードマップ

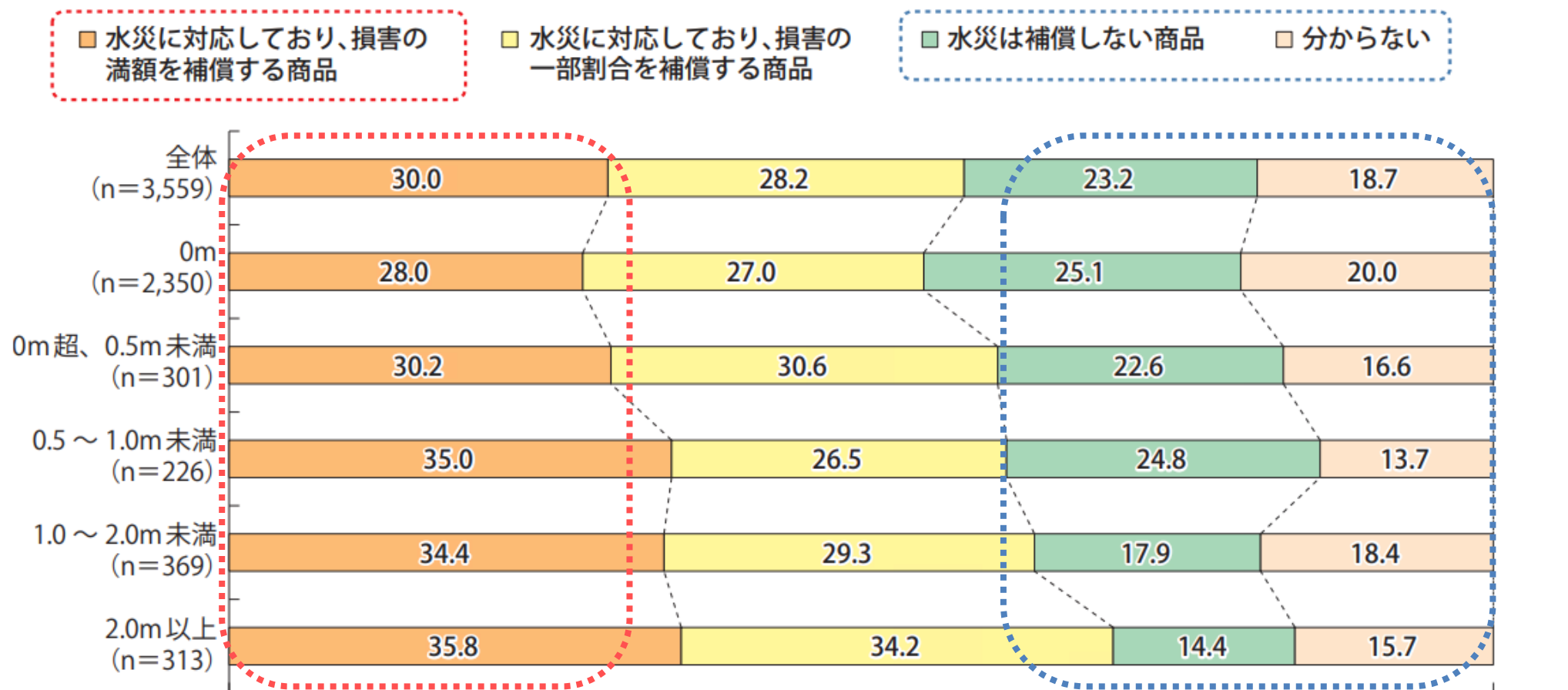
津波ハザードマップ

高潮ハザードマップ

火山防災マップ

ハザードマップの活用方法

ハザードマップ上の浸水リスク区分別に見た、加入している損害保険・火災共済における水 災被害への補償内容



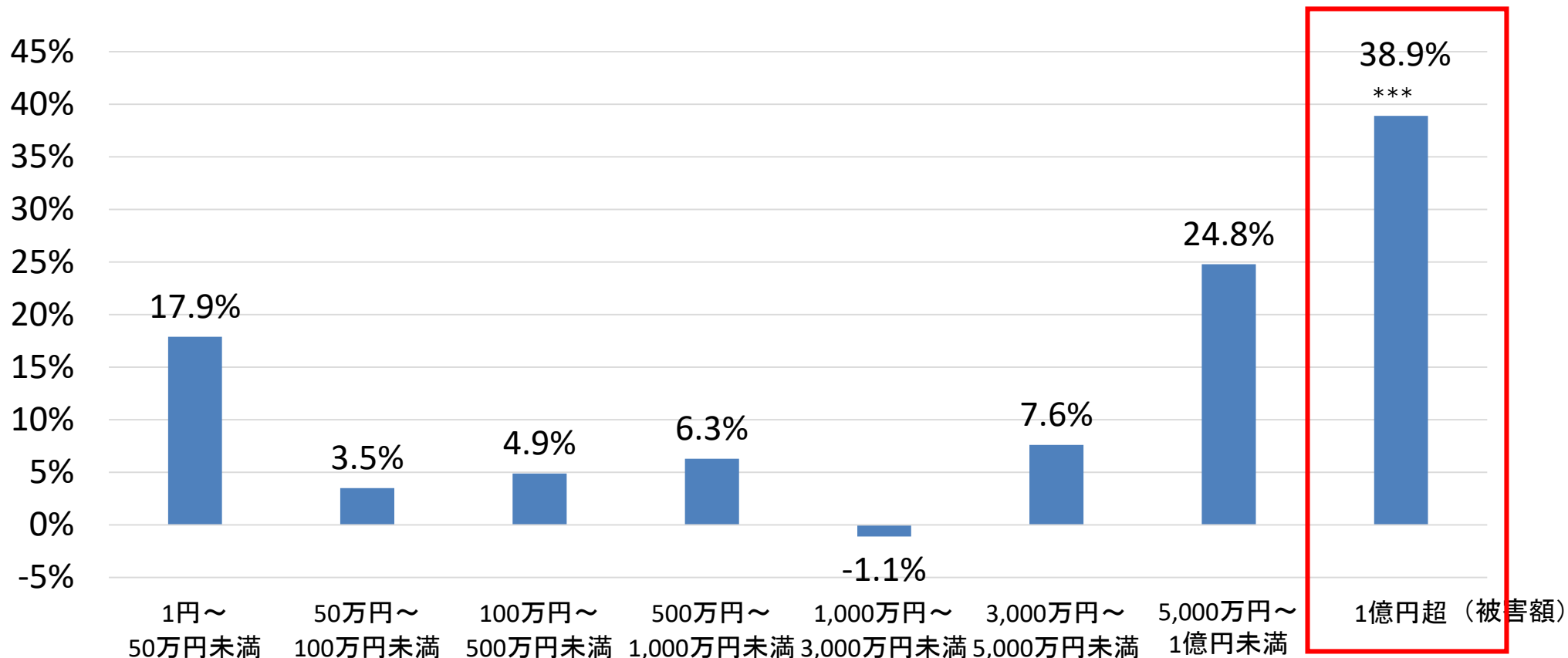
出典) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「中小企業の災害対応に関する調査」(2018年12月)、
(株)ゼンリン「平成30年度事業所 データとハザードマップの国土数値情報の結合作業」(2019年1月)

100 (%)

BCP策定の効果①

- 東日本大震災時の被害額 1 億円以上の階層において、BCPを策定した企業の売上高は、策定していない企業と比較して 4 割近く上回っている。

BCP策定企業とそうでない企業の間における、被災 1 年後での売上高の差異（2012年）



※n=1,489

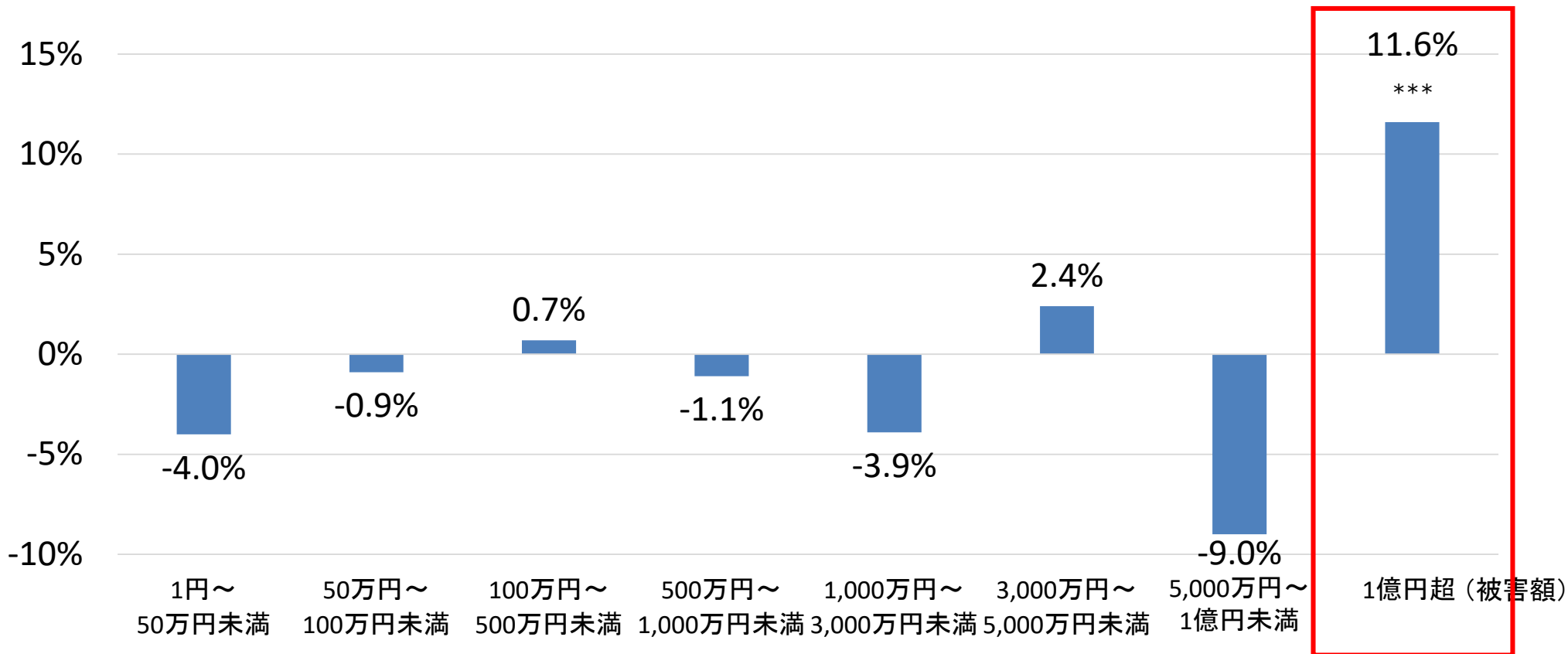
※BCPを策定していない企業の売上高の平均値を基準として、BCPを策定している企業における売上高の平均値との差異を示している。

※グラフの上のアスタリスクは統計上の有意水準を示しており、***は1%有意となっている。

BCP策定の効果②

- 被害額 1 億円以上の階層において、BCPを策定している企業の仕入先企業（川上企業）の業績は、策定していない企業の仕入先企業の売上高を 1 割以上上回っている。

BCP策定企業とそうでない企業の仕入先企業における、被災 1 年後での売上高の差異（2012年）



※n=8,308

※BCPを策定していない企業の仕入先企業における売上高の平均値を基準として、BCPを策定している企業の仕入先における売上高の平均値との差異を示している。

※グラフの上のアスタリスクは統計上の有意水準を示しており、***は1%有意となっている。

バーチャル株主総会の整理

- 新型コロナウイルス感染症拡大防止対策のため、多くの企業が、会場に人が集まることを極力避ける形で2020年度の定時総会を実施した。
- 現行の会社法においては、解釈上、ハイブリッド型バーチャル株主総会の実施はできるものの、バーチャルオンリー型株主総会は実施することができないとされている。

バーチャル株主総会

会社法の解釈

	バーチャルオンリー型	ハイブリッド型
概要	物理的な会議体を設けることなく、バーチャル空間のみで行う方式	物理的な会議体としての株主総会は開催しつつ、議場外から株主総会への電子的なアクセスを認める方式
日本の会社法	×	○
イメージ		

● 法務省の見解

小野瀬厚政府参考人（法務省民事局長（当時））

「・・・実際に開催する株主総会の場所がなく、バーチャル空間のみで行う方式での株主総会、いわゆるバーチャルオンリー型の株主総会を許容するかどうかにつきましても、会社法上、株主総会の招集に際しては株主総会の場所を定めなければならないとされていることなどに照らしますと、解釈上難しい面があるものと考えております」（2018年11月13日 法務委員会）

● 会社法（第298条）の規定

取締役（前条第四項の規定により株主が株主総会を招集する場合にあっては、当該株主。次項本文及び次条から第三百二条までにおいて同じ。）は、株主総会を招集する場合には、次に掲げる事項を定めなければならない。

一 株主総会の日時及び場所

二～五 略

※ 中小企業等協同組合法の解釈

通常総会の招集に際して「場所」を定めなければならないという規定はないものの、省令において、議事録の必要的記載事項に「場所」が規定されているため、事業協同組合等はバーチャルオンリー型総会は実施することができないと解している。

諸外国の状況

- ハイブリッド型バーチャル株主総会については、先進国のうち多くの国で認められている一方、バーチャルオンリー型株主総会が認められるのは一部の国にとどまる。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、ドイツやフランスでは時限措置としてバーチャルオンリー型株主総会の実施を認める内容を含む立法措置が講じられた。

諸外国の状況

	バーチャルオンリー型	ハイブリッド型
アメリカ (デラウェア州)	○	○
イギリス	○	○
ドイツ	×	○
フランス	×	○
中国	×	×

(出典)「Computershare:The future shareholder meetings is virtually here」を基に中小企業庁が作成。

ドイツの立法措置

民法、倒産法、刑事訴訟法における、新型コロナウイルス感染拡大の影響を緩和する立法

成立 : 2020年3月27日

施行 : 2020年3月28日

時限 : 2020年に開催される株主総会に限る

※政令で2021年末まで延長可

株主総会関連の措置内容 :

- 取締役会決議により、株主またはその代理人が物理的に参加しないバーチャルオンリー型株主総会を開催することが可能(※)。
- ※ ①映像と音声の配信、②電子投票、③電子的な手段による質問、④株主総会決議への異議を唱える機会等の確保等が求められる。
- 株主の物理的な参加は排除できるが、取締役会の構成員は参加することは必要。

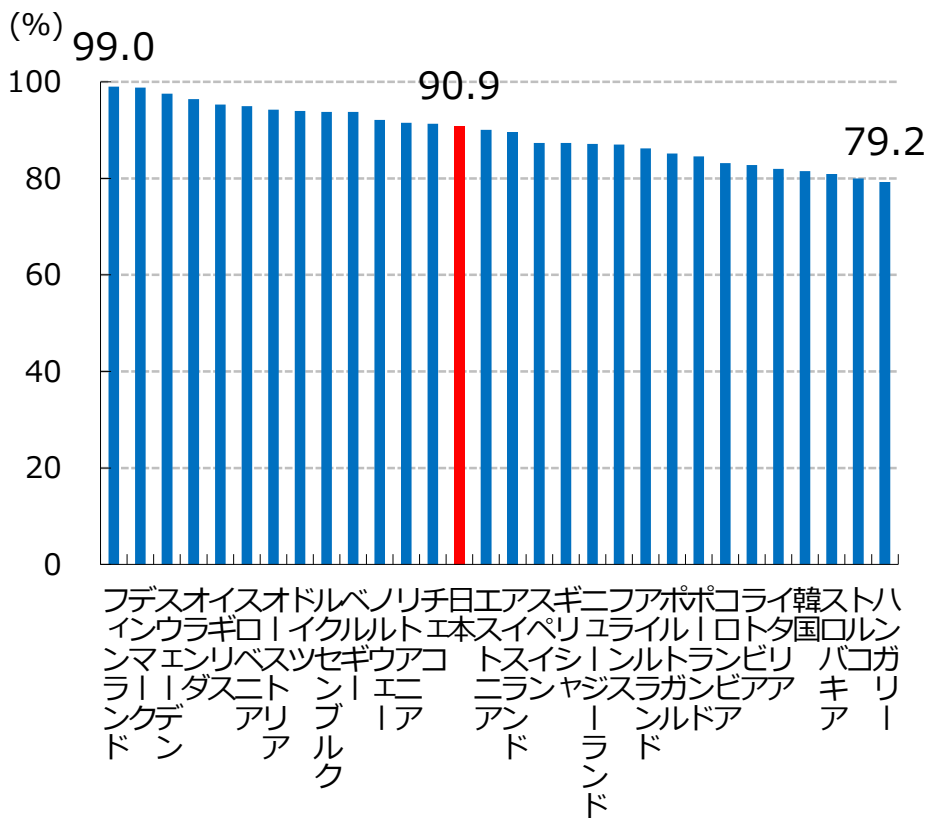
(出典)「ドイツ、アメリカのバーチャル株主総会の最新動向と日本への示唆(著:石川智也)」を基に中小企業庁が作成。

3 - (5) . デジタル化の推進

中小企業のIT利活用状況の国際比較①

- 日本の中小企業のIT利活用状況は高いとは言えず、ソーシャルメディアサービスの活用は著しく低い。

ホームページの開設状況の国際比較(2018年)



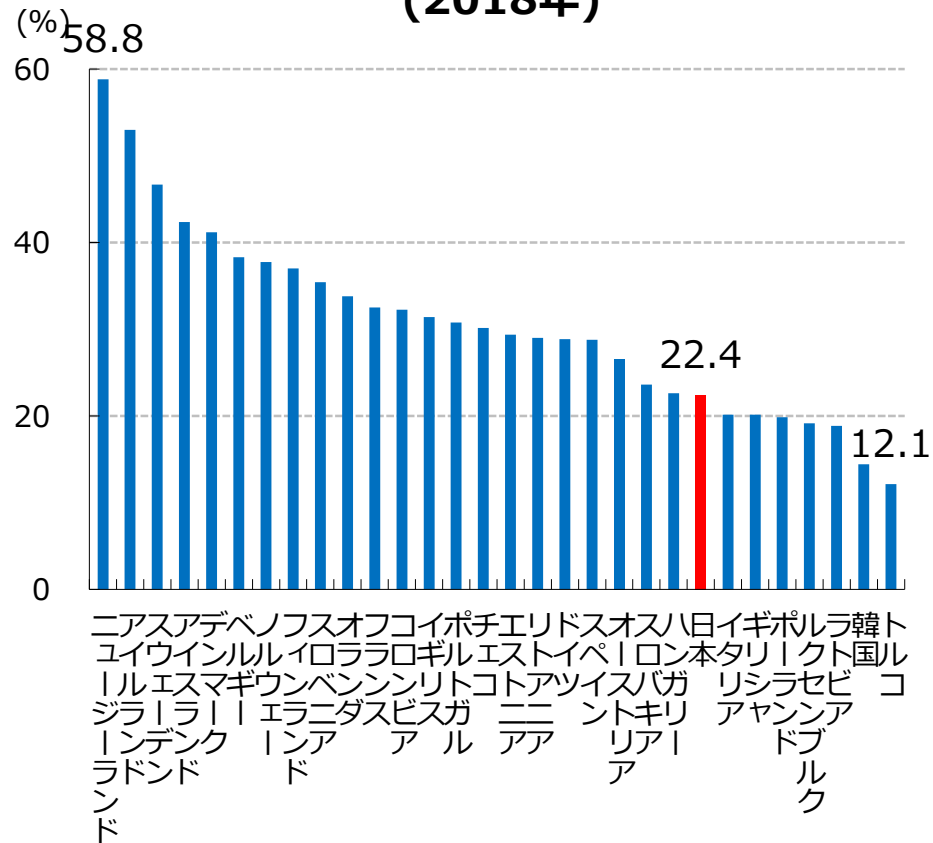
※1 「Businesses with a website or home page」の2018年のデータを用いている。

※2 中小企業の定義は、日本及びカナダを除き、従業員50人以上250人未満。

日本の場合、100人以上300人未満。カナダの場合、50人以上300人未満。

(出典) OECD「ICT Access and Usage by Businesses」により作成。

インターネットを利用した販売の実施状況の国際比較 (2018年)



※1 「Businesses receiving orders over computer networks」の2018年のデータを用いている。

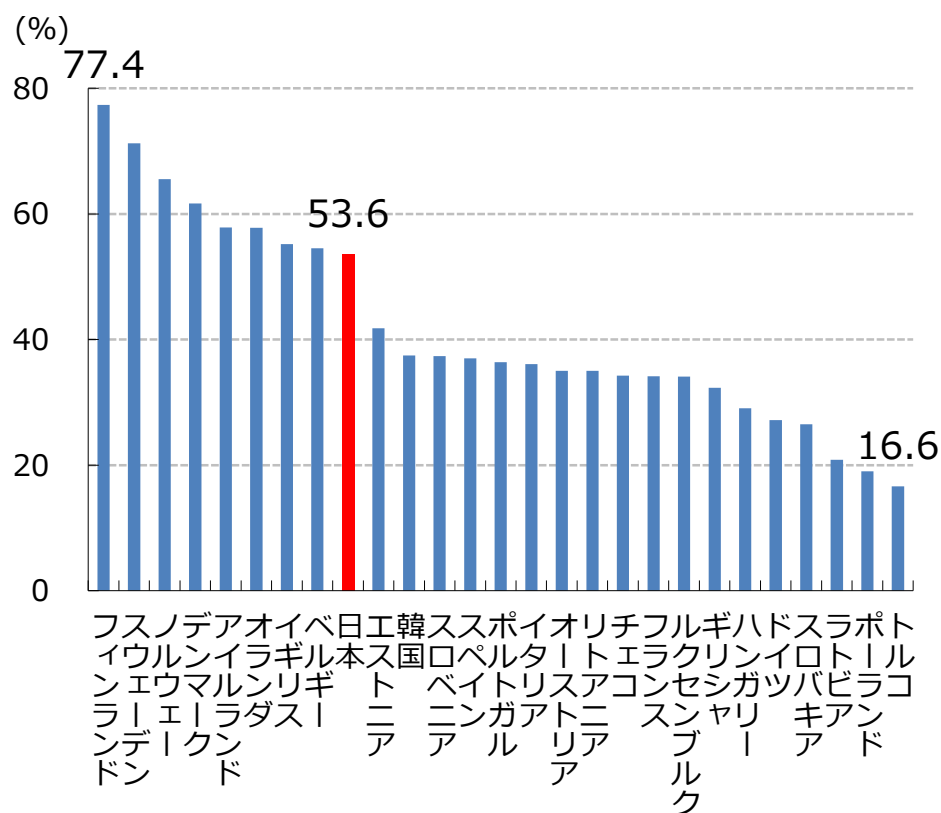
※2 中小企業の定義は、日本及びカナダを除き、従業員50人以上250人未満。

日本の場合、100人以上300人未満。カナダの場合、50人以上300人未満。

(出典) OECD「ICT Access and Usage by Businesses」により作成。

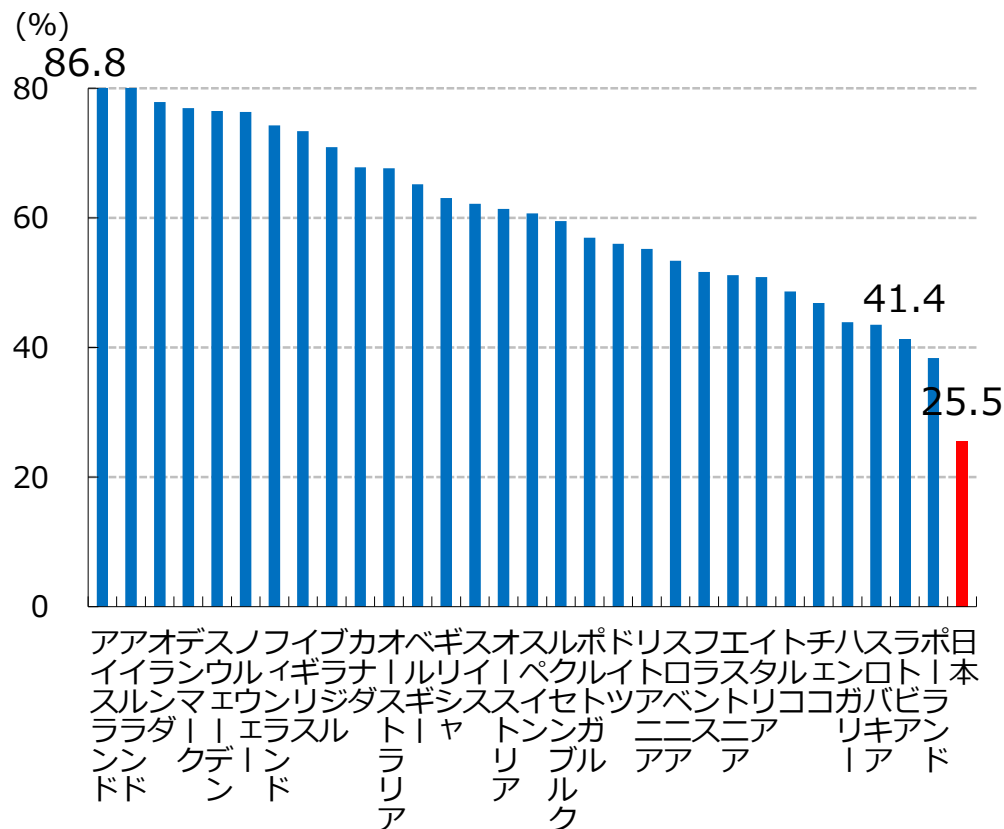
中小企業のIT利活用状況の国際比較②

クラウド・サービスの利用状況の国際比較(2018年)



- ※1 「Businesses purchasing cloud computing services」の2018年のデータを用いている。
- ※2 中小企業の定義は、日本及びカナダを除き、従業員50人以上250人未満。
日本の場合、100人以上300人未満。カナダの場合、50人以上300人未満。
(出典) OECD「ICT Access and Usage by Businesses」により作成。

ソーシャルメディアサービスの活用状況の国際比較(2017年)



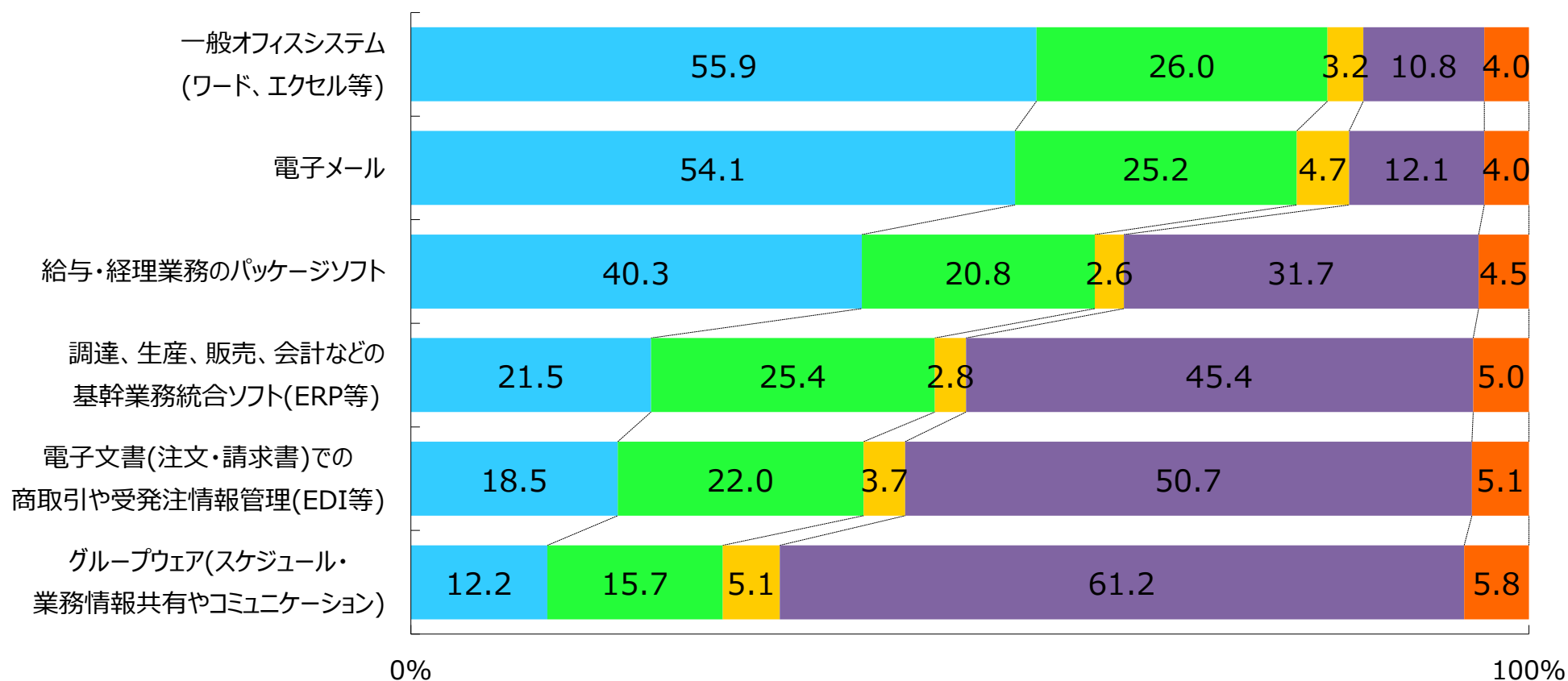
- ※1 「Businesses using social media」の2017年のデータを用いている。
- ※2 中小企業の定義は、日本及びカナダを除き、従業員50人以上250人未満。
日本の場合、100人以上300人未満。カナダの場合、50人以上300人未満。
(出典) OECD「ICT Access and Usage by Businesses」により作成。

中小企業のIT利活用の現状①

- バックオフィス領域のシステムやEDIを導入していない中小企業が半数を占める。

中小企業におけるITツールごとの利活用状況

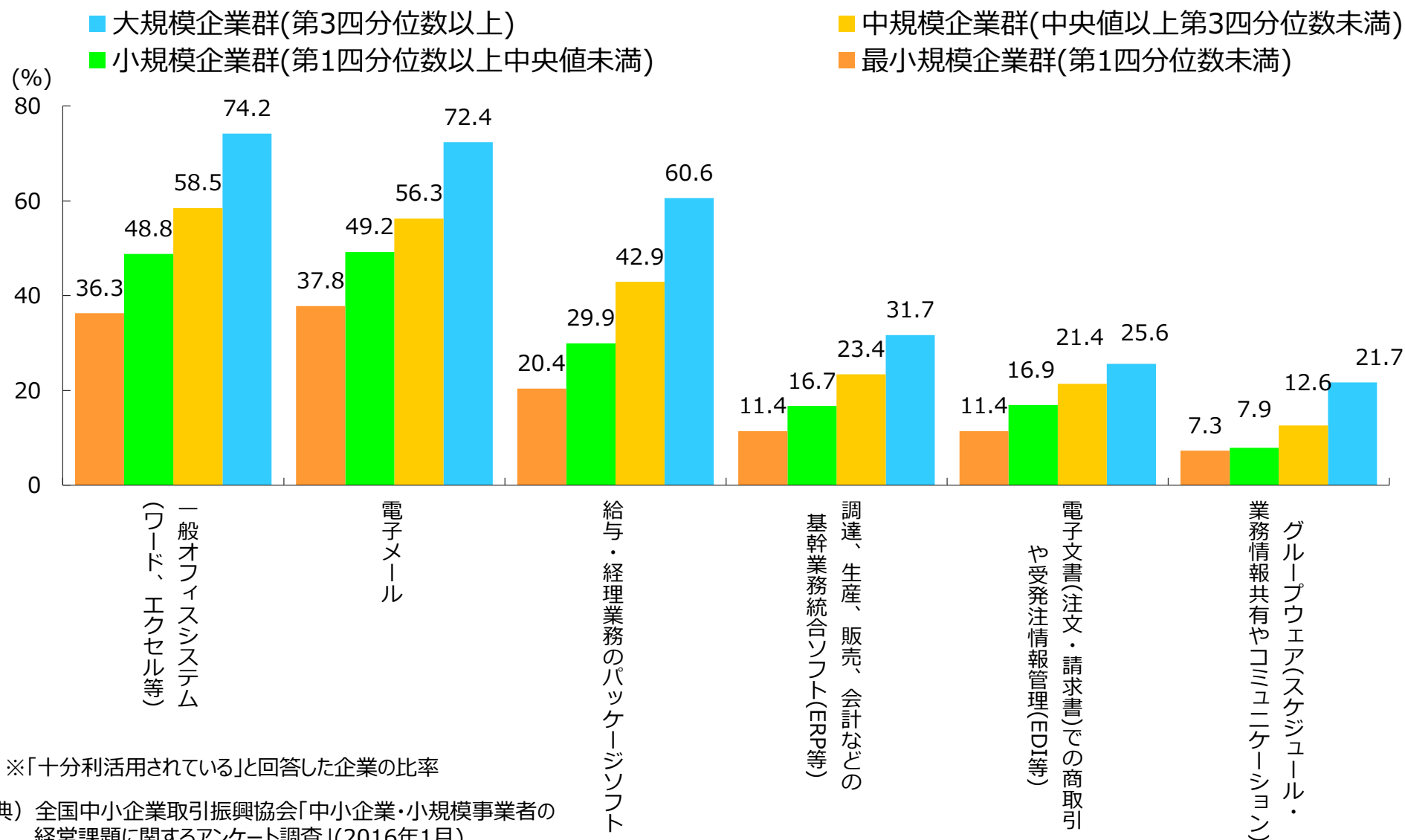
■ 十分利活用されている ■ 限定的な利活用にとどまっている ■ 導入済みだがほとんど利活用されていない ■ 未導入・非該当 ■ 無回答



中小企業のIT利活用の現状②

- どのツールも売上規模が小さくなるほど活用割合も低下。

中小企業におけるITツールごとの利活用状況(売上規模別)



(参考) 中小企業デジタル化応援隊事業

令和2年度補正予算額 **100億円**

事業の内容

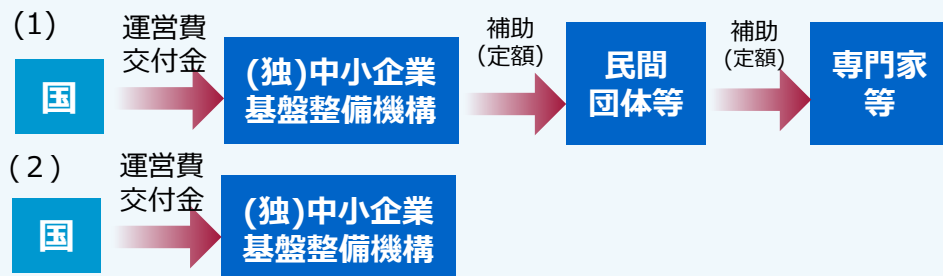
事業目的・概要

- 感染症対応や働き方改革の必要性が高まる中、オンライン会議、ECサイト構築、クラウドファンディング、オンラインイベント、テレワーク、RPA等のデジタルツールに関心があってもノウハウがなく導入・定着に至らない中小企業が数多く存在しています。
- 手間はかかるが利幅の小さい、中小企業のデジタル化・IT活用について、専門的なサポートを充実させるため、フリーランスや兼業・副業人材等を含めたIT専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定し、その活動を支援します。

成果目標

- 中小企業のデジタル化対応を支援するIT専門家の活動を後押しし、新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える特徴的な影響を乗り越えるための前向きな投資を生産性向上に繋がります。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

(1) 民間IT専門家への補助事業

相談窓口や補助金があっても、デジタルツールの導入定着に至らない中小企業等も多いため、中小企業のデジタル化にかかるハンズオン支援を提供する民間のIT専門家（フリーランス、兼業・副業人材を含む）に対して、その定型業務の性質に応じて定額を補助します。

●「中小企業デジタル化応援隊」の選定基準（例）

- ・中小企業基盤整備機構が提供する支援コンテンツ（使いやすいクラウドサービスを検索できる「ここからアプリ」等）を用いて中小企業のデジタル化を支援できる者
- ・中小企業のデジタル化を一定回数以上支援した実績を持つ者 等

●補助スキーム

- ・IT専門家が、ECサイト構築やテレワーク導入相談等の支援サービスを中小企業に提供した場合に、定型業務毎に定める単価と支援実績等に応じて定額を補助します。（ただし、中小企業に一定の自己負担あり。）
- ・クラウドソーシング、専門人材派遣業者、副業・兼業人材マッチングプラットフォーム事業者等の民間事業者と連携し、中小企業のデジタル化を応援する人材を幅広く募ります。

※総務省のテレワークサポートネットワーク（仮称）と連携して実施

(2) 支援ツールやプラットフォームの整備

- ・中小企業が自ら経営課題を認識し、その解決に必要なITツールを選択するための「自己診断WEBツール」や「ツール導入ガイド」等のコンテンツを開発し、普及に取り組みます。
- ・民間事業者と連携し、中小企業向け「EC活用ガイド」等のコンテンツを作成する等、非対面型の販路開拓を支援します。

(参考) ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業費

中小企業庁 技術・経営革新課
03-3501-1816
地域経済産業グループ
地域企業高度化推進課
03-3501-0645

令和2年度予算額 **10.1億円 (50.0億円)**

事業の内容

事業目的・概要

- 中小企業等が行う、革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善に必要な設備投資等を支援する、いわゆる「ものづくり補助金」を当初予算化し、複数の事業者が連携する、波及効果の大きい取組を重点的にします。
- 「コネクテッド・インダストリーズ」の取組を日本経済の足腰を支える中小企業・小規模事業者にも広く普及させるべく、事業者間でデータを共有・活用することで生産性を高める高度なプロジェクトを支援します。
- また、地域経済を牽引する事業がもたらす地域経済への波及効果をより高めるため、地域経済牽引事業計画の承認を受け、連携して事業を行う中小企業・小規模事業者等による設備投資等を支援します。
- 加えて、幹事企業が主導し、中小企業・小規模事業者等を束ねて面的に生産性向上を推進する取組を支援します。
- 当該事業を通じて、賃上げにも取り組んでいただきます。なお、積極的な賃上げや被用者保険の任意適用に取り組む事業者は優先的に支援します。

※事業計画期間において、「給与支給総額が年率平均1.5%以上向上」、「事業場内最低賃金が地域別最低賃金+30円以上」を満たすこと等を申請要件とします。

※要件が未達の事業者に対して、天災など事業者の責めに負わない理由がある場合や、付加価値額が向上せず賃上げが困難な場合を除き、補助金額の一部返還を求めます。

成果目標

- 事業終了後3年で以下の達成を目指します。
 - ・補助事業者全体の付加価値額が年率平均3%以上向上
 - ・補助事業者全体の給与支給総額が年率平均1.5%以上向上
 - ・付加価値額年率平均3%以上向上及び給与支給総額年率平均1.5%以上向上の目標を達成している事業者割合65%以上



事業イメージ

1. 企業間連携型

(補助上限額：2,000万円/者、補助率 中小 1/2 小規模 2/3)

複数の中小企業等が連携して行う、以下のプロジェクトを最大2年間支援します。(連携体は5者まで。)

- ① 事業者間でデータ・情報を共有し、連携体全体として新たな付加価値の創造や生産性の向上を図るプロジェクト
- ② 地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画の承認を受けて連携して新しい事業を行い、地域経済への波及効果をもたらすプロジェクト

<想定される取組例>

- ・ 複数のクリーニング店が、24時間365日の店舗併設型受付ボックスの設置・自動引取システムの構築を共同で実施。顧客データの共有・分析により、無人化へのシフト、顧客引越し時の顧客維持や営業力強化等を図る。
- ・ 「地域の特産品を売りとした新しい観光コース創設」をテーマに地域経済牽引事業計画の認定を受けた事業者グループが、共同で新商品開発と製造推進を図る。

2. サプライチェーン効率化型

(補助上限額：1,000万円/者、補助率 中小 1/2 小規模 2/3)

幹事企業・団体等(大企業含む)が主導し、中小企業等が共通システムを面的に導入し、データ共有・活用によってサプライチェーン全体を効率化する取組等を支援します。(連携体は10者まで。)

※幹事企業が大企業の場合は、補助金支給の対象外。

※企業間連携型は、参画企業全ての事業計画の策定が必要である一方、サプライチェーン型は、幹事企業が代表して事業計画を策定することが可能。

<想定される取組例>

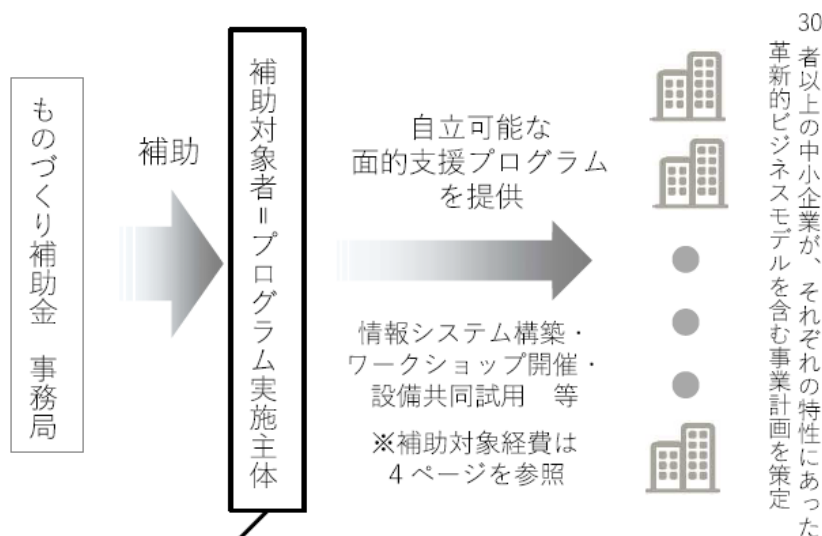
完成品メーカーが、サプライチェーン業務共通利用プラットフォームを提供し、取引先中小企業等に導入。サプライチェーン全体で情報共有・可視化することで、業務効率化・高度化を図る。

共通利用プラットフォーム

- ・ 受発注情報
- ・ 設計図面
- ・ 納期、工程管理
- ・ 在庫情報
- ・ 品質トレーサビリティ 等

(参考) ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金 (ビジネスモデル構築型)

【補助対象者】



○補助対象は、以下のいずれにも該当しない、中小企業の経営革新を持続的に支援可能な法人です。（法人格を持たない任意団体や地方公共団体、個人事業主は対象外）

- ・法人等が、暴力団であるとき又は法人等の役員等が、暴力団員であるとき
- ・役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき
- ・役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき
- ・役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき

○複数の法人が共同して実施する場合は、代表者を定め、当該代表者を申請者としてください。補助金の支払いは代表者に対して行いますが、共同実施者や支援先中小企業が立て替えた経費を代表者が支払うことで、これを補助対象とすることが可能※です。

※ 支援先の中小企業が支払う経費は、1者あたり200万円（税込み）を上限とします。

【想定される支援プログラムの例】

前述の補助要件を満たす民間団体等の取組が幅広く対象となりますが、例えば、以下のような取組が想定されます。（申請内容は、これらに限定されません。）

A. 面的デジタル化支援
(中小企業のバックオフィス業務等のDXを支援する新規事業等)



B. デザインキャンプ
(中小企業とデザイナーの協働による事業開発を支援するプログラム等)



C. ロボット導入FS
(ロボットや3Dプリンタ等を用いたビジネスモデル転換を試行等)



D. 海外展開FS
(海外市場のニーズ調査等による事業開発を支援するプログラム等)



「共創型」サービス・IT連携支援事業

令和2年度予算額 **5.0億円（新規）**

事業の内容

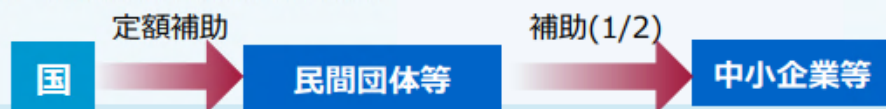
事業目的・概要

- 国民全体の所得の伸びを実現するためには、就業者の太宗が働く中小企業のサービス生産性革命が必要であり、そのための最も重要な鍵は、デジタル・トランスフォーメーション（IT投資による抜本的な業務・組織改革）です。
- 政府はIT導入補助金等による支援を進めてきましたが、その過程を通じて、たとえば以下のような「ITツール側の課題」も明らかになりました。
 - ①ITツールがUI(User Interface)、UX(User Experience)といった利用者目線で構築されておらず、使い勝手の課題が大きい。
 - ②サービス現場の全業務プロセスに一气通貫で対応できるITツールが不足。
 - ③無数のITベンダーが限定的な業務プロセスにしか対応しないITツールを無数に提供しているが、他社製品とのAPI連携もとれないITツールが多い。
- こうした課題の解決に向けて、「供給側」に立つITベンダーが**API連携等により既存の複数のITツールを連携・組合せたITツール**を、「顧客」となる**中小サービス業等が導入する際にかかる費用を支援します。**
- また、その際、ITベンダーと中小サービス業等が共同でITツールの機能改善を進め、当該ツールの汎用化による業種内・他地域への普及を目指す取組を支援します。

成果目標

- 本事業により、補助事業者の付加価値創出力を向上させ、サービス産業の付加価値創出力の指標である生産性伸び率を2020年までに2.0%を実現することに貢献します。

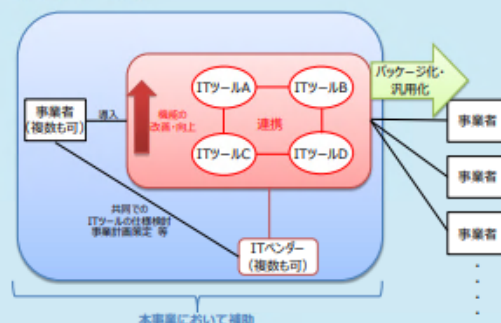
条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

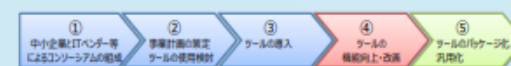
- 中小サービス業やITベンダー等がコンソシアムを組成し、**API連携等により複数のITツールを連携・組合せたものを導入**。導入後、機能向上（UIやUXの改善を含む）を行い、パッケージ化・汎用化による業界内他社や他地域への当該ツールの普及を目指すことを支援します。

【イメージ】



- 具体的には、上記のITツールの汎用化に向けて必要な、
 - ✓ ツールの導入費用
 - ✓ コンソーシアムの運営にかかる費用
 - ✓ ツールの導入効果の検証にかかる費用 等
 を支援します。

【事業の流れ】



「共創」を通じて形成される「型」のイメージ

- 課題①
- 2012年当時は、まだ**そろばんと手切り**の食券による販売を行っており、**会計処理や受発注等も全て手書きだった。**

【飲食分野（そばやの取組）】

- 課題②
- 再現性の無い「勘」と「経験」による**属人的な経営に偏重。**

課題解決ツール①

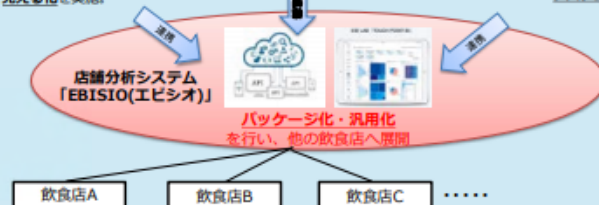
- レシから売上や顧客属性を抽出し、自動レポート化する**BI（ビジネスインテリジェンス）**ツールを開発。数値による経営状況の見える化を実施。

課題解決ツール②

- 店内外のカメラの映像から顧客の人数や属性、感情を解析する**画像解析システム**を導入し、来店客の購買動向・属性等のデータを収集。

課題解決ツール③

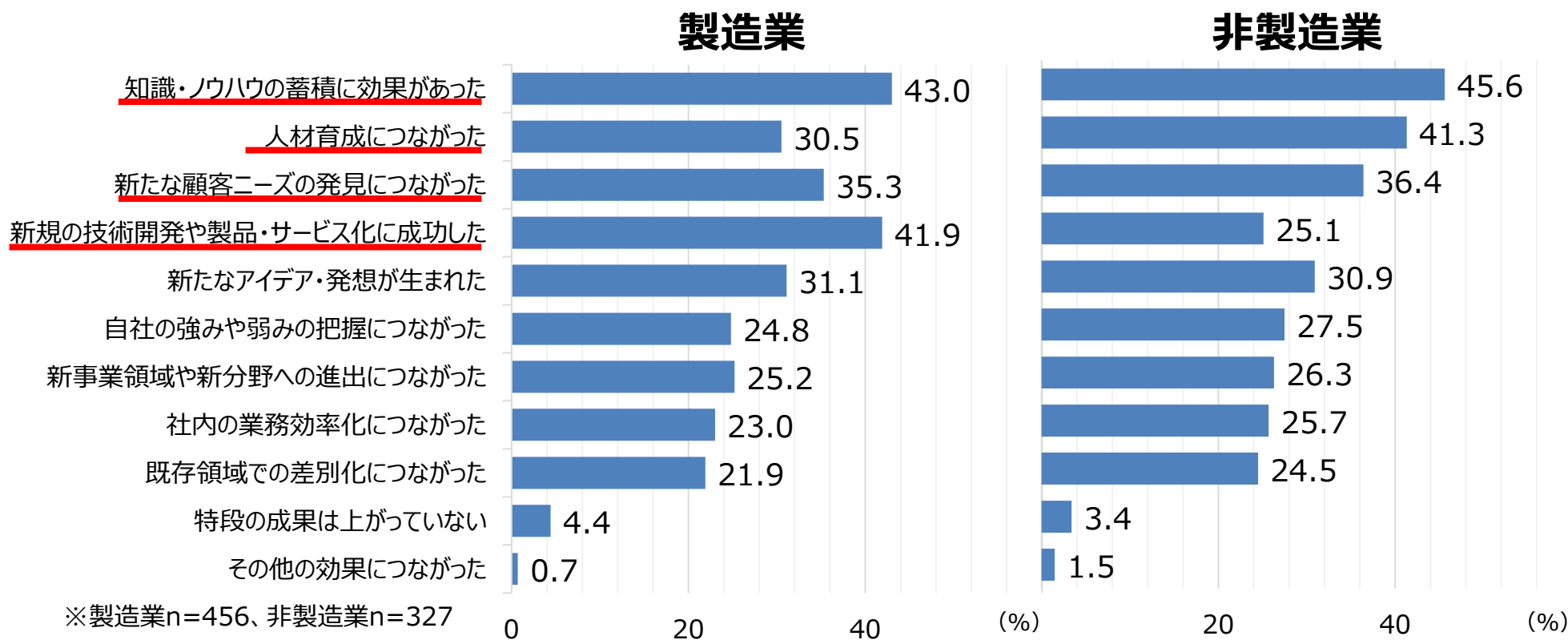
- 左記のデータ以外にも、過去の売上データ、天気予報、近隣の宿泊数など400種類のデータを活用し、来客数を予測する**独自の来店予測システム**を開発。



3 - (6) . オープンイノベーションの推進

オープンイノベーションの取組効果

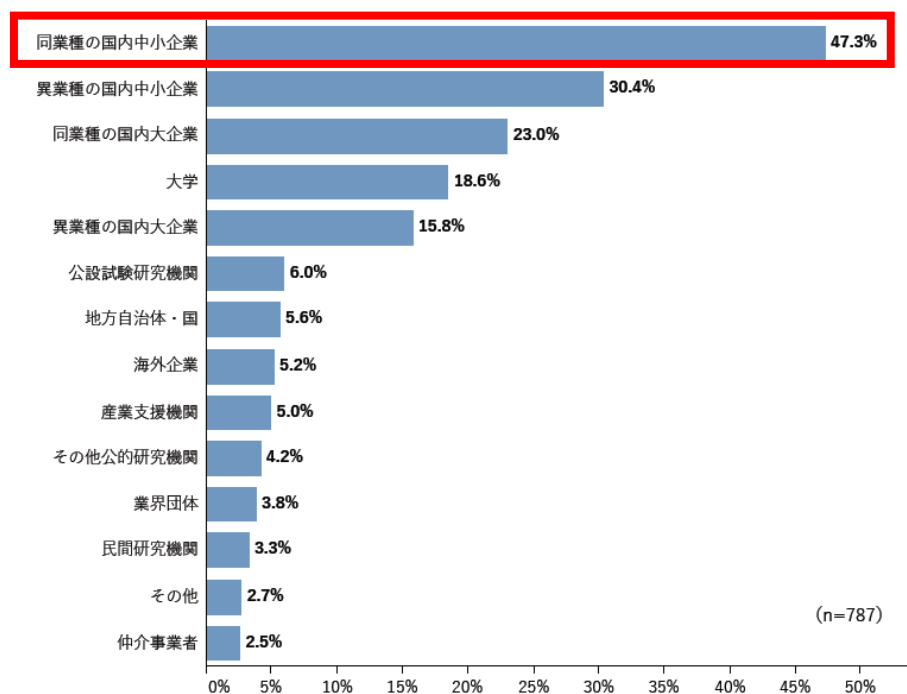
- 直接的なプロダクトイノベーション（新規の技術開発や製品・サービス化）のほかに、「知識・ノウハウの蓄積」、「人材育成」、「新たな顧客ニーズの発見」といった副次的効果を挙げる企業の割合も高い。



オープンイノベーションの連携先と労働生産性の変化

- 中小企業の連携先の中心は、「同業種の国内中小企業」。
- 他方、労働生産性上昇に資する連携先は、「異業種の国内大企業」、「異業種の国内中小企業」、「大学」。

オープンイノベーションの連携先

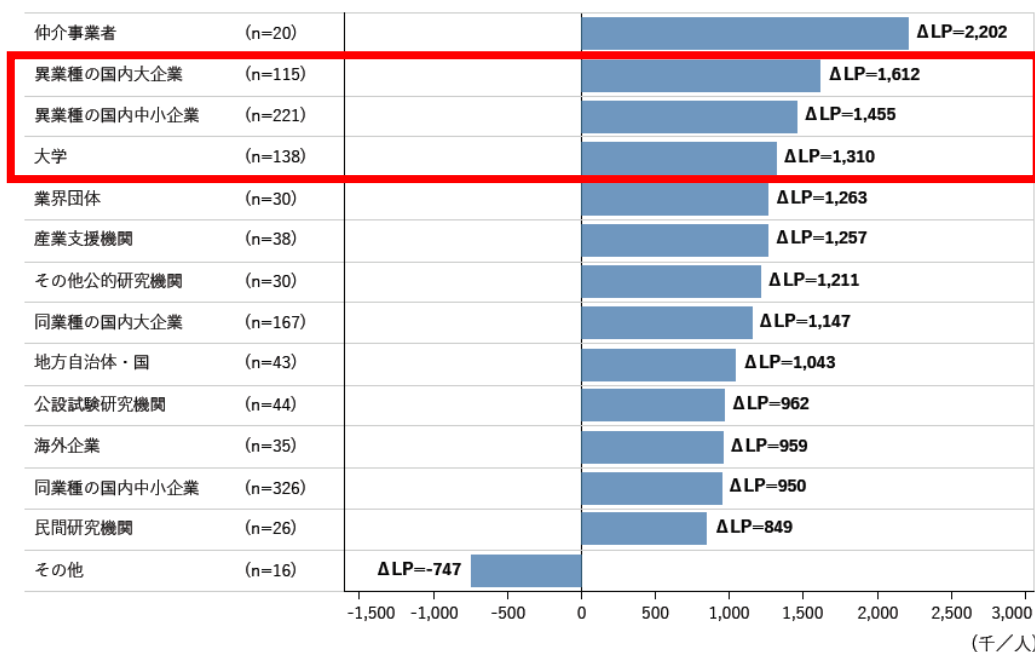


資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」

(注)1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.「ビジネスマッチングの支援・仲介サービスを提供する事業者」は「仲介事業者」として表示している。

オープンイノベーションの連携先別、労働生産性の変化



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」

(注) 1.労働生産性 = (営業利益 + 人件費 + 減価償却費 + 賃借料 + 租税公課) ÷ 従業員数。

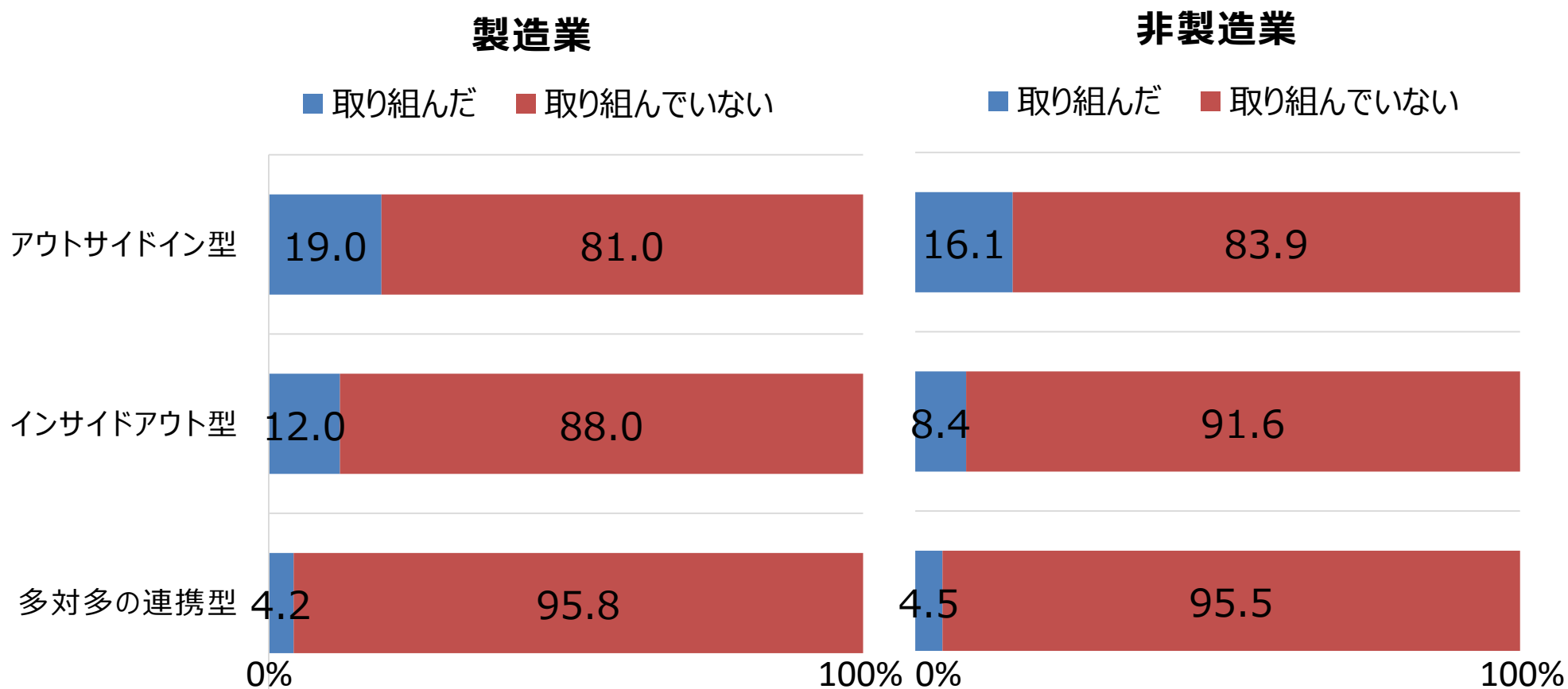
2.ΔLP (労働生産性の変化) とは、2018年時点と2013年時点の労働生産性の差のことをいい、平均値を集計している。

3.労働生産性の変化上位5%値以上の企業及び95%値以下の企業は外れ値として除外している。

4.「ビジネスマッチングの支援・仲介サービスを提供する事業者」は「仲介事業者」として表示している。

オープンイノベーションの取組状況（2013年以降）

- オープンイノベーションの取組は製造業、非製造業ともに取り組んでいない企業が大半。



アウトサイドイン型：外部技術を自社内に取り込み連携を図る

インサイドアウト型：自社の技術・知識を社外に発信することで連携を促す

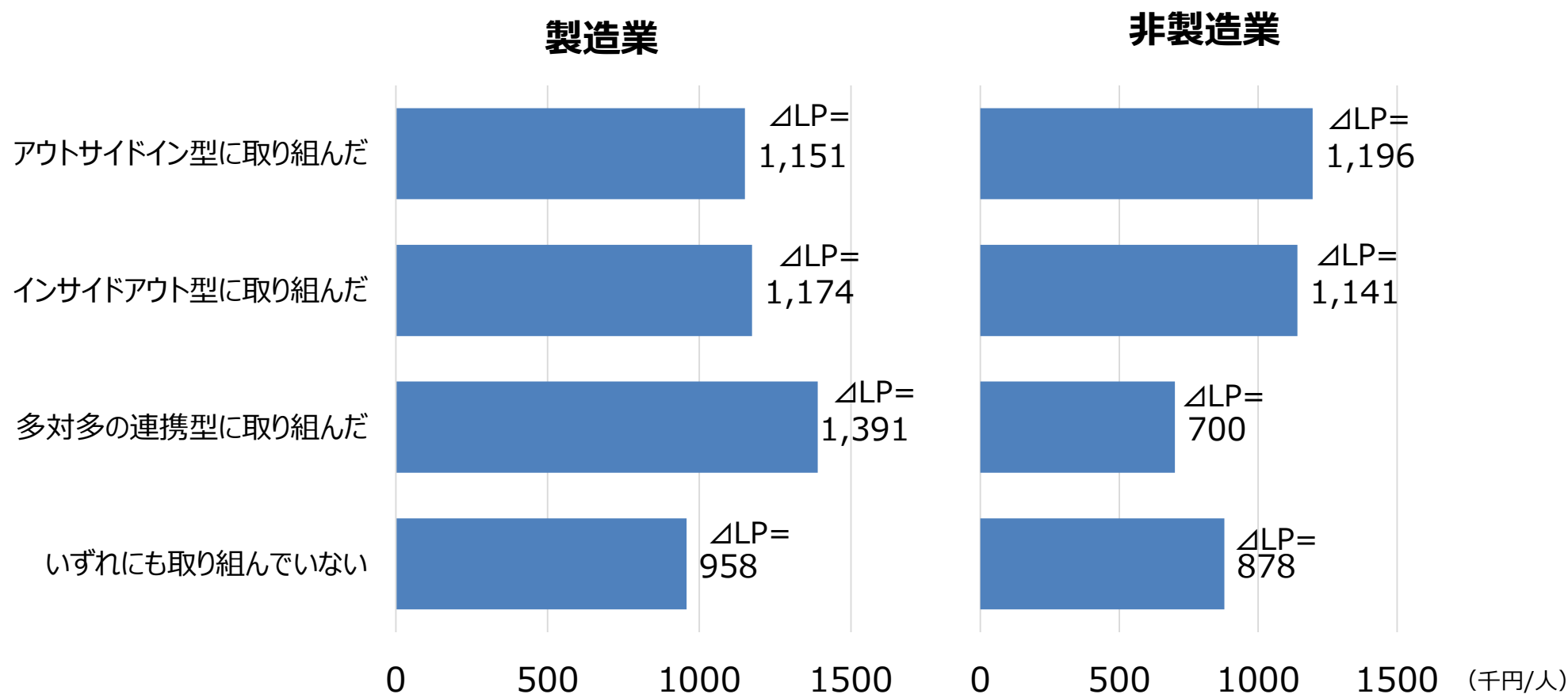
多対多の連携型：広く連携先を募り共同開発していく

※ 各回答数(n=製造業/非製造業)は、アウトサイドイン型：n=1,867/1,680、インサイドアウト型：n=1,904/1,717、多対多の連携型：n=1,937/1,722

(出典) 東京商工リサーチ（中小企業の付加価値向上に関するアンケート）

オープンイノベーションのタイプ別の労働生産性の変化

- 非製造業の「多対多の連携型」を除いて、全てのタイプでオープンイノベーションに取り組んだ企業が、取り組んでいない企業と比較して、労働生産性の上昇幅が大きい。



※1 労働生産性 = (営業利益 + 人件費 + 減価償却費 + 賃貸料 + 租税公課) ÷ 従業員

※2 ΔLP (労働生産性の変化) とは、2018年時点と2013年時点の労働生産性の差のことをいい、平均値を集計している。

(出典) 東京商工リサーチ (中小企業の付加価値向上に関するアンケート)

3 - (7) . 海外展開の推進

海外展開支援策①（中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業）

<事業の概要・目的>

中小事業者のビジネス展開への関心が高い国・地域（17の国・地域で24ヶ所）に、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を設置。各プラットフォームに、現地の知見や地元政府当局、地場企業等とのネットワークに強みを持つコーディネーターを配置し、事業者からの相談に対応する。また、現地の協力機関や公的機関のネットワークを有効活用して、ビジネスの成功を支援する。

<支援内容> ※令和元年度はフランス（パリ）に新設。

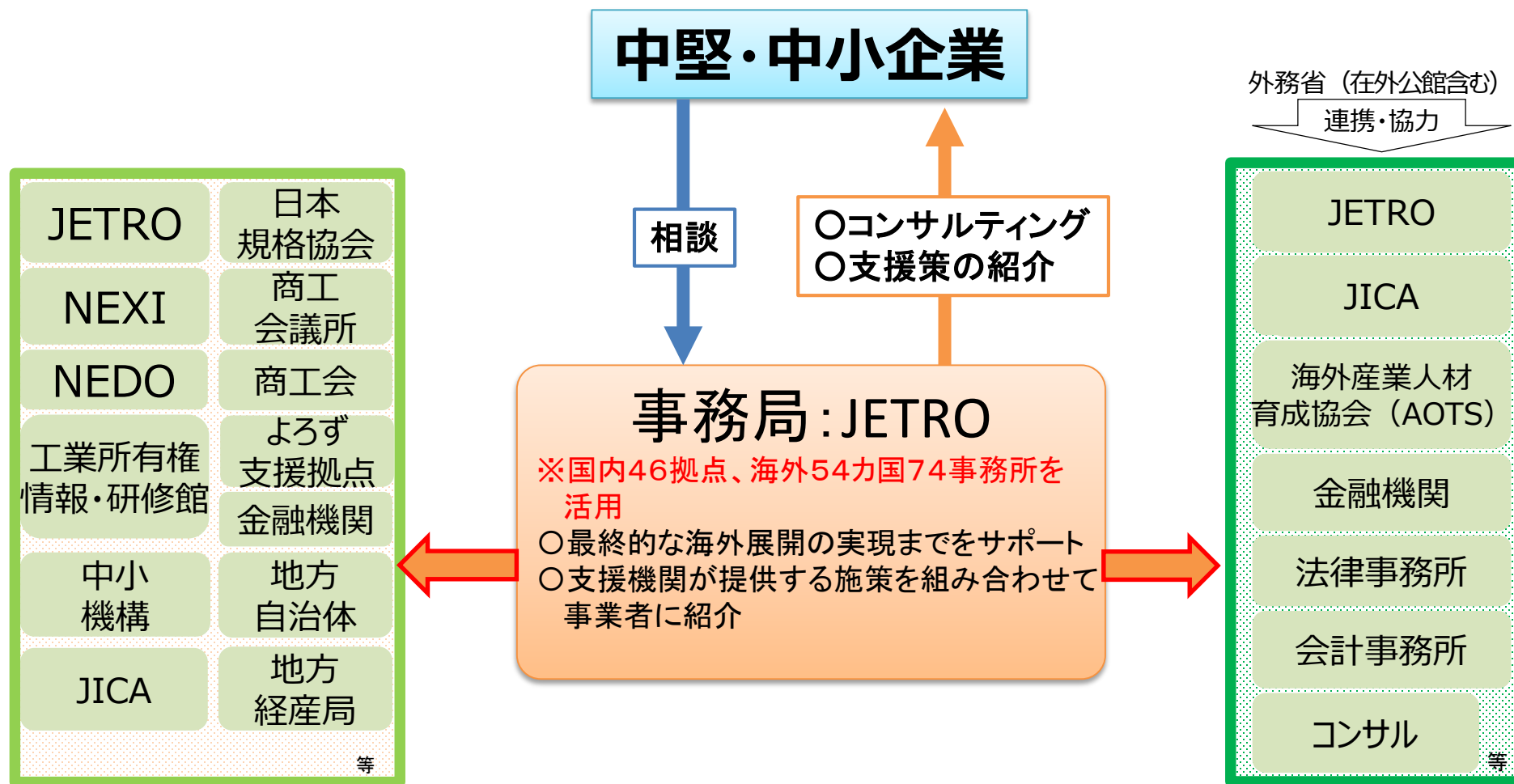
以下に関する①現地での面談、②Eメール・電話等による相談、③その他（アポイント取得等）に対応する。

- 輸出・投資等に関する各種相談・質問
- マッチング支援（現地パートナー候補等の紹介、取次ぎ、アポイント取得、面談同席、面談後のフォローアップ等）
- 現地関係機関・各種専門家等の紹介・取次ぎ（現地政府機関・在外公館・現地日本政府機関等の公的機関、法律・会計事務所、人材リクルーティング会社、必要に応じて協力機関や専門家等）



海外展開支援策②（新輸出大国コンソーシアム）

- 2016年2月の設立以降、市場情報収集、計画策定から販路開拓に至るまで、様々な段階にある企業をきめ細かに支援。
- 商工会議所、商工会、金融機関、政府系機関、地方自治体等の幅広い支援機関が参加。海外展開に関心を持つ中堅・中小企業に専門家を割り当て、支援を実施。



(参考) JAPANブランド育成支援等事業

- 中小企業による海外等への販路拡大・事業創造を支援。中小企業を直接対象とする「(1) 事業型」と、中小企業を支援する民間支援者を対象とする「(2) 支援型」の2種類を展開。
- クラウドファンディングや電子商取引(E C)、オンライン商談会などを活用した取組を重点的に支援することにより、中小企業による新たな商流への挑戦を促進する。

(1) 事業型

海外展開や全国展開、新たな観光需要の獲得に向けた、新商品・サービス開発、ブランディング等、事業創造に取り組む中小企業を支援。



経済産業省
(事務局)



補助



中小企業

	補助率	補助上限額	補助対象経費
基本	2/3以内	500万円	①事業費 マーケティング調査費、広報費、委託費(WEBプラットフォーム上のサービス利用費を含む)、専門家等への謝金等
例外	採択3年目の場合、1/2	複数者による共同申請の場合、1社毎に500万円高上げし、最大2,000万円まで引き上げ。	②試作品開発費 原材料費、機器・設備費、デザイン費等

(2) 支援型

複数の中小企業を対象に事業創造への支援を行う、民間支援事業者や地域の支援機関等を支援。



経済産業省
(事務局)



補助



民間支援事業者
・支援機関等



支援



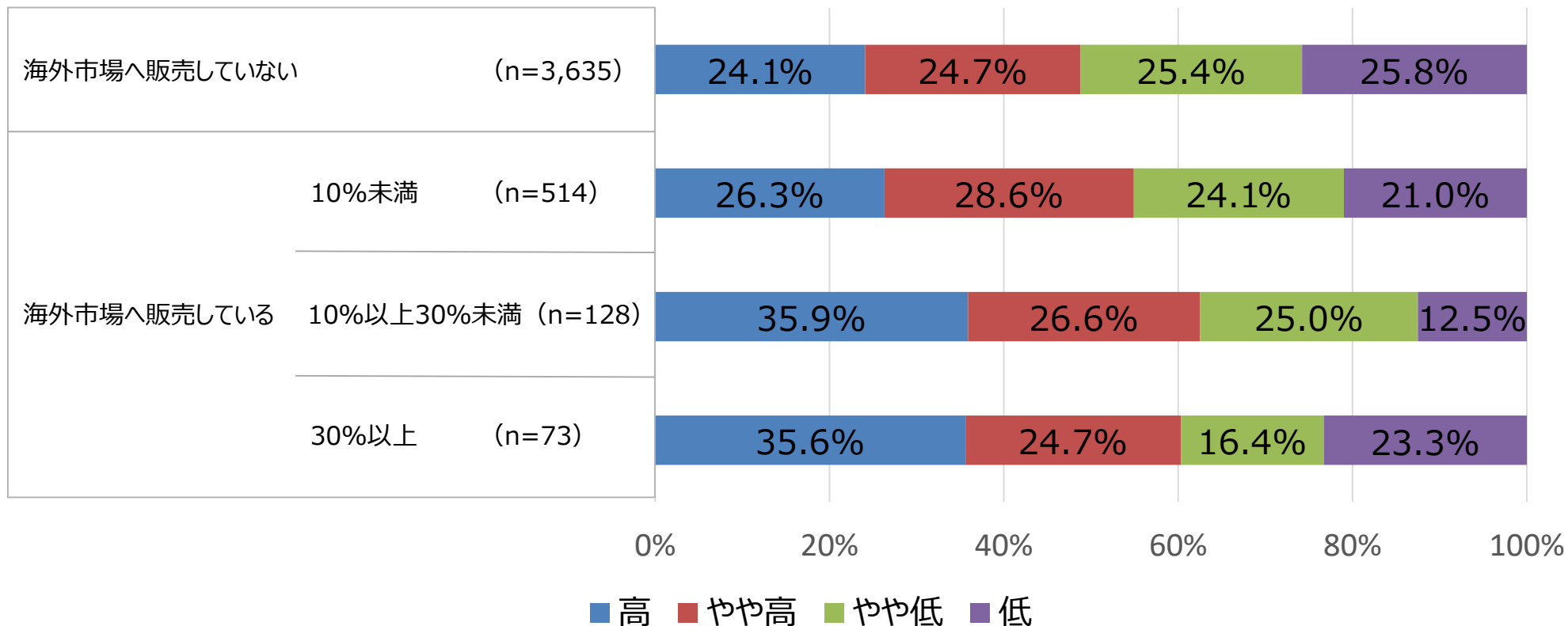
中小企業

	補助率	補助上限額	補助対象経費
基本	2/3以内	2,000万円	①事業費 マーケティング調査費、広報費、委託費(WEBプラットフォーム上のサービス利用費を含む)、専門家等への謝金等
例外	採択3年目の場合、1/2		②試作品開発費 原材料費、機器・設備費、デザイン費等

海外展開の実施と労働生産性の関係

- 海外展開の実施状況と労働生産性との間には正の相関関係が見られる。

海外売上高比率別、労働生産性の水準（2018）



※1 労働生産性=（営業利益+人件費+減価償却費+賃借料+租税公課）÷ 従業員数

※2 製造業は日本標準産業中分類、非製造業は日本標準産業大分類（但し、卸売と小売は個別に集計）の業種別に労働生産性が高い企業を上位から25%ごとに、4区分に分類し、「高」、「やや高」、「やや低」、「低」として集計。

（出典）東京商工リサーチ（中小企業の付加価値向上に関するアンケート）

4. ご議論頂きたい事項

ご議論頂きたい項目①

1. 生産性の現状分析

- 製造業・非製造業を問わず、中小企業のIT装備率が低水準。非製造業の資本装備率やTFPの伸び率が低迷。また、企業規模を問わず、日本企業のマークアップ率は低い。中小企業の労働生産性を向上させるために、どのような方策が考えられるか。

2. 今後の中小企業政策の課題

(1) 今後の中小企業政策の方向性

- 「持続的成長を志向する中小・小規模事業者支援」、「事業規模拡大を志向する中小企業支援」、「共通基盤の整備」との3本柱で、Withコロナ、Afterコロナの中小企業政策の方向を検討してはどうか。

(2) 主要な中小企業支援策の効果検証

- 設備投資を支援する「ものづくり補助金」は、比較的規模の小さい企業において、売上高にプラスの効果が出ている。研究開発を支援する「サポイン補助金」は、比較的規模の大きな中小企業が活用しているが、売上高等にプラスの効果が出ている。追加的に、どのような効果検証が必要か。

(3) 小規模事業者の持続的発展と地域コミュニティの維持

- 自社の事業活動として、都市部も含め地域課題解決に取り組む小規模事業者においては、利益が「増加傾向」との調査結果がある中、地域課題解決型事業をどのように応援していくべきか。
- 小規模事業者が成長するに当たりどのような課題があるか。例えば、「みなし小規模事業者」のような仕組みを検討してはどうか。

ご議論頂きたい項目②

2. 今後の中小企業政策の課題

(4) 事業継続力の強化

- 中小・小規模事業者の実効性のあるBCPの策定を促すため、どのような方策が考えられるか。特に、ハザードマップにおいて、浸水想定区域に所在する中小企業に対して、BCPの準備を普及させる必要があるのではないか。
- 中小企業において、「バーチャルオンリー株主総会」に対するニーズがあるか。

(5) デジタル化の推進

- 中小・小規模事業者のデジタル化（特に小規模事業者のバックオフィス領域等）を推進するために、どのような取組が必要か。
- 個社のデジタル化だけではなく、サプライチェーン全体でのIT実装を始め、面的（企業間連携等）デジタル化をどのように進めるべきか。

(6) オープンイノベーションの推進

- 異業種との連携を始めとするオープンイノベーションをどのように推進すべきか。特に、中小非製造業のTFP伸び率低迷を踏まえ、非製造業におけるオープンイノベーションの進め方。

(7) 海外展開の推進

- Withコロナを踏まえ、またAfterコロナを睨んで、越境ECを始め、中小・小規模事業者の海外展開のあり方と、支援の方向性をどのように考えるべきか。