

経営相談 Q&A

「2013年版 中小企業白書」のポイント①

Q

当社は機械関連の中小製造業です。今後の自社の経営方針や戦略を検討するにあたり、中小企業の動向や取り巻く状況、注目すべきトピック、政府の方針等を把握したいと考えています。参考資料として中小企業庁が毎年発表する「中小企業白書」が役立つと聞きましたが、今年度の白書のポイントについて教えてもらえますか。

A

今年6月に発表された今年度の中小企業白書は、『自己変革を遂げて躍動する中小企業・小規模事業者』をテーマとし、「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」と指摘。

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、その活動を分析しています。

今月号から数回にわたり、同白書のポイントをご紹介します。

○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。

2. 中小企業・小規模事業者の役割・課題

<ポイント>

- 従業者規模が小さいほど、管理的職業従事者に占める女性割合が高い（図表1）。
- 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（図表2）。

第1部 2012年度の中小企業の動向

1. 我が国経済の動向／中小企業の動向

<ポイント>

- 中小企業の業況は、持ち直しの動き。
- 2013年3月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。

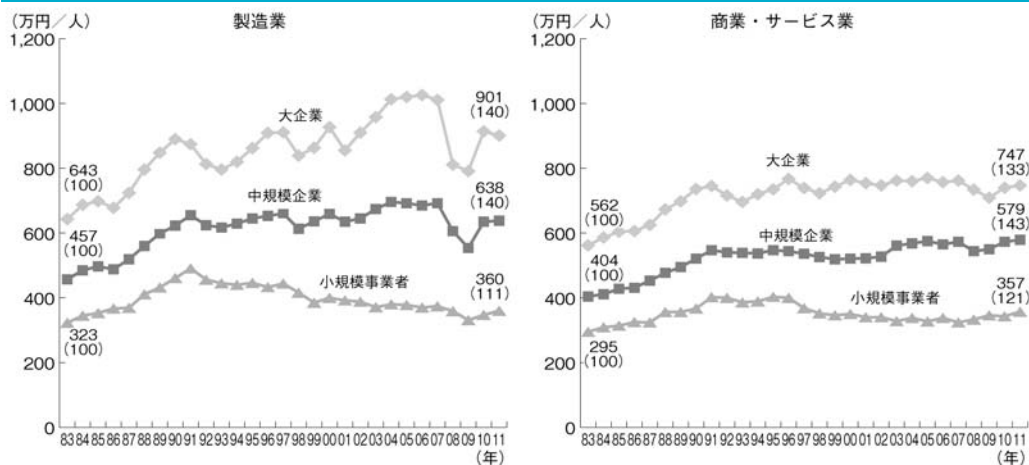
図表1 従業者規模別の管理的職業従事者に占める女性割合

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%

(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。

資料：中小企業庁「2013年版中小企業白書」

図表2 業種別・規模別の労働生産性の推移



(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. () の数値は、1983年の各規模の値を100とした時の2011年の数値

資料：中小企業庁「2013年版中小企業白書」

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

1. 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だが、わが国の開廃業率は米英に比べて低迷しているのが実情。

起業家には、成長・拡大志向タイプのみならず、安定的な事業継続を志向するタイプも多数存在。

また、起業当初に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、起業家は発展・成長の各段階で異なる課題に直面。

(1) 多様に展開する起業（起業・創業の現状）

<ポイント>

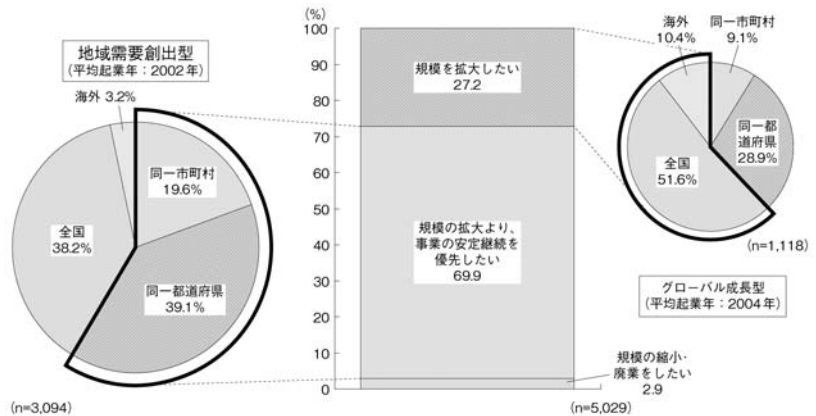
- 起業の形態を、①事業の安定継続を優先し同一市町村・都道府県を市場とする「地域需要創出型」と②規模の拡大を志向し全国・世界を市場とする「グローバル成長型」に分類。「地域需要創出型」が多数を占める（図表3）。

(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）

<ポイント>

- 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（図表4）。
- 売上発生後（成長初期、安定・拡大期）には、人材確保を課題に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。

図表3 事業経営方針と目指している今後（3年後程度）の市場による起業形態の分類



資料：中小企業庁「2013年版中小企業白書」

図表4 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「2013年版中小企業白書」

「第2部 2. 新事業展開」以降は来月号に掲載します。

(吉村謙一)