

# 経営相談 Q & A

## 「売上拡大に向けての取組み」のポイント ～2017年版小規模企業白書から～

### Q

私は、従業員を3人雇用し飲食業を営む個人事業者です。最近業績が芳しくなく、このままでは廃業も検討しなければならない状況です。そこで、「小規模企業白書」をヒントにして、この状況を打破し売上げを拡大させたいと考えています。2017年版の白書の売上拡大のポイントについて教えてください。

### A

中小企業庁は2017年4月、小規模企業白書を公表しました。本稿では白書の中から「売上拡大に向けた取組み」に焦点をあてて解説します。

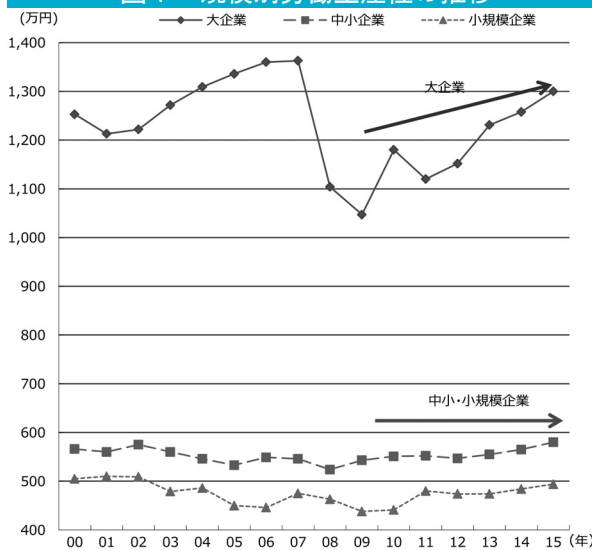
解説します。

#### ■小規模事業者の現状

<ポイント>

- 小規模企業の景況感は改善傾向にあるものの、労働生産性は伸び悩んでいる（図1）。

図1：規模別労働生産性の推移



#### ■小規模事業者の売上拡大に向けた取組み

<ポイント1>

- 業績は伸び悩んでおり、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」や、特に法人事業者では「人材の確保」が課題（図2）。
- 売上拡大に向けた取組みを実施している方が効果を高く感じている。特に、「新規顧客の

獲得」「リピート顧客の増加」「自社の知名度向上」では、実施している事業者とそうでない事業者の差が大きい（図3）。

- PR活動において、「コストの負担」と「時間的余裕のなさ」「人材不足」などが課題（図4）。

図2：最近重要になったと感じる経営課題

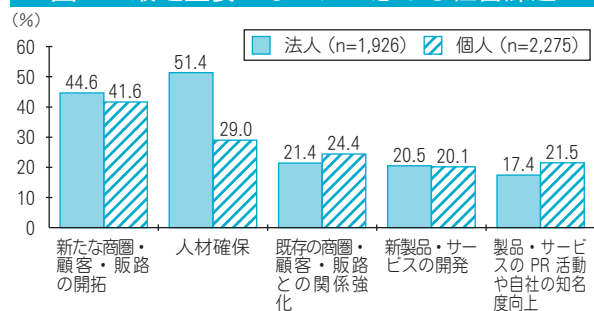


図3：マーケティング活動の実施状況別に見た、「売上拡大に向けた取組み」の効果

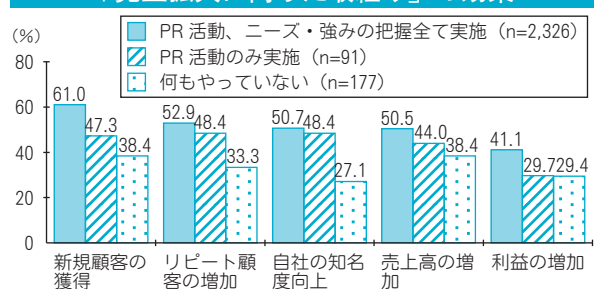
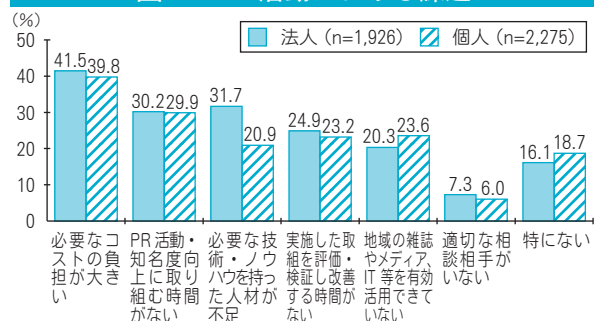


図4：PR活動における課題



<ポイント2>

- 女性やシニアの活用状況と業績の関係を見ると、売上が増加傾向にある事業者ほど、女性やシニアを活用している、もしくは活用を検討している傾向（図5）。
- 女性・シニアを活用している事業者は、「時間外労働の削減・休暇制度の利用促進」や「職場環境・人間関係への配慮」等で、そうでないそうでない事業者に比べ割合が高い（図6）。

図5：直近の売上高傾向別に見た、女性・シニアの活用状況

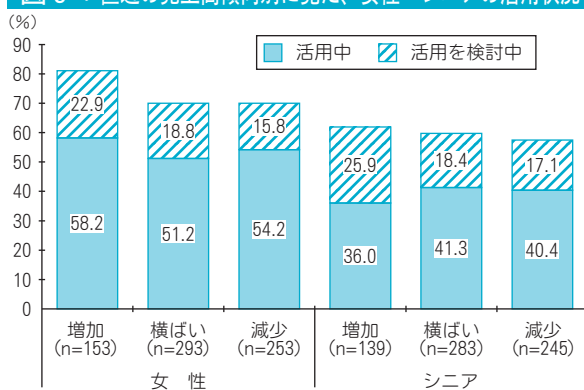
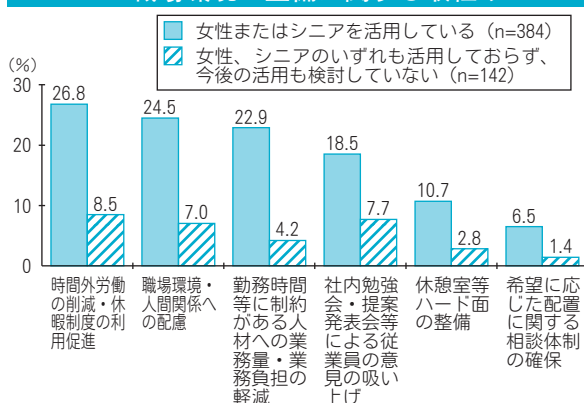


図6：女性・シニアの活用状況別に見た、職場環境の整備に関する取組み



<ポイント3>

- 売上が増加傾向にある事業者ほど、アウトソーシングの活用状況が高い（図7）。
- 活用を検討している事業者は、「導入の費用対効果が不明」である点や、「適切なアウトソーシング先が見つからない」といった課題を抱えている（図8）。

図7：直近の売上高傾向別に見た、人材不足企業の外部委託の活用状況

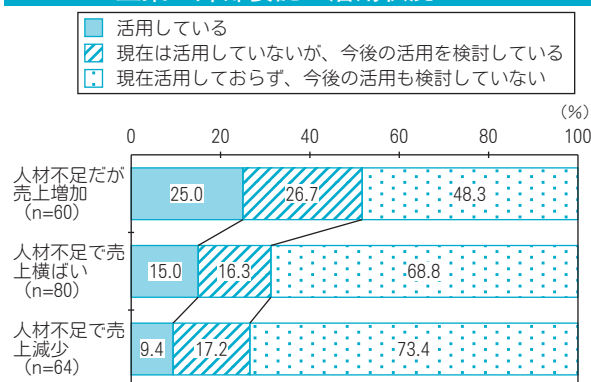
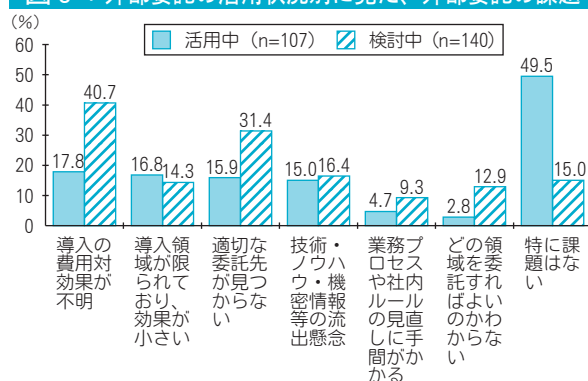


図8：外部委託の活用状況別に見た、外部委託の課題



■小規模事業者の定義

業種	従業員数
製造業その他	20人以下
卸売業	5人以下
サービス業	5人以下
小売業	5人以下

白書は、「小規模事業者でも、①柔軟な働き方を実現して多様な人材を活用し定着を図る。②人手不足の中でもアウトソーシングにより外部資源を積極的に活用する。③自社の経営方針を明確にし、自社の強みを活かした魅力的な商品やサービスを提供して、それを積極的にPRする、等の取組みによって売上拡大を達成して持続可能な発展を遂げ、成長につなげていくことが重要である」と締め括っています。白書を参考に女性・シニアや外部委託等を有効に活用し、売上げを拡大させていきたいものです。

(丸尾尚史)