

本誌では、前号に引き続き2016年版中小企業白書について掲載いたします。

なお、中小企業庁のホームページに全文が掲載されておりますので、詳細については下記をご参照ください。

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>

1. 稼げる中小企業の取組 (1) IT投資

中小企業の課題の中には、自社の経営状況の的確な把握など、IT活用が解決策となり得ると考えられるものもあるが、人材不足や効果がわからないこと等を背景にIT投資が進んでいない。それに対し、高収益企業では、IT投資により、営業力強化や売上拡大等の効果を得ている。

高収益企業は、各事業部門、従業員から現場の声を聞き、研修も行い、業務プロセスの高度化なども同時に進め、人手不足の中でも外部機関をうまく活用しながら、IT投資を計画的に実施している。

図1-① IT投資を行わない理由

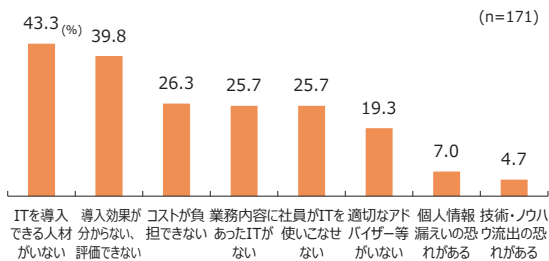
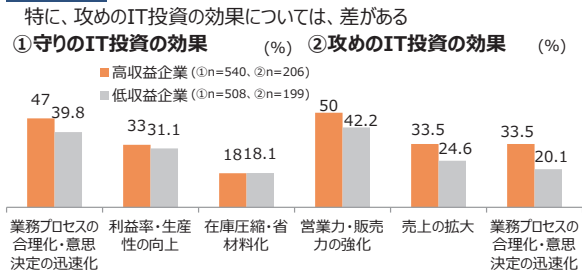


図1-② IT投資の効果



(資料) 図1-①、②: 中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

図1-③ 収益力別 IT導入状況

IT活用企業の中では導入状況に顕著な差はないが...

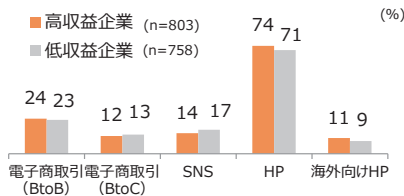
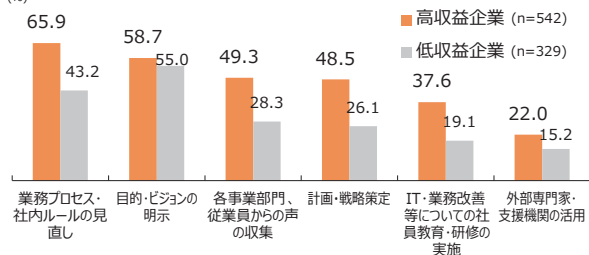


図1-④ IT導入を収益拡大につなげるための取組

稼げる企業は、IT導入に伴い、従業員とコミュニケーションをとり、業務プロセスの見直し等を行っている割合が高い。



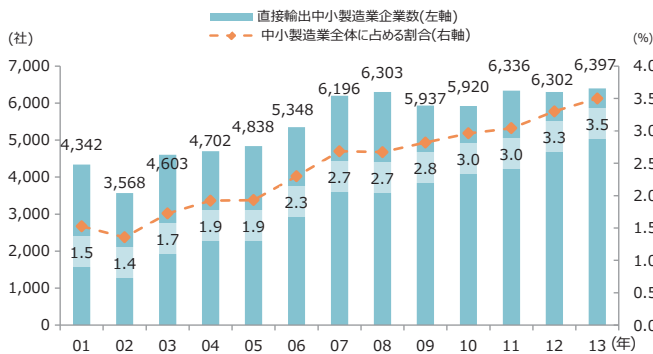
(資料) 図1-③、④: 中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

1. 稼げる中小企業の取組（2）海外展開

国内市場が縮小し、また、海外の中間層・富裕層が増加する中、海外需要の獲得は重要。現状、中期的にみれば、海外展開を行う中小企業は増加傾向。こうした企業は、生産性向上や国内従業員の増加を達成している。

高収益企業は、マーケティングや計画策定を進め、外国人も含めた人材の確保・育成を行いつつ、モニタリングを通じてリスクにも備えながら、海外展開により売上拡大等を達成している。

図2-① 中小製造業における直接輸出企業数



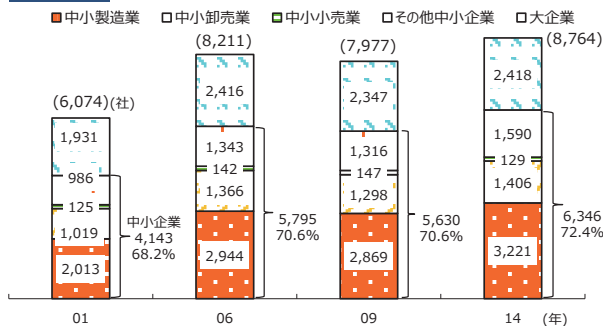
(資料) 図2-①：経済産業省「工業統計表」、総務省・経済産業省「平成26年経済センサス-基本調査」再編加工

図2-② 海外展開投資別に見た国内従業者数の変化



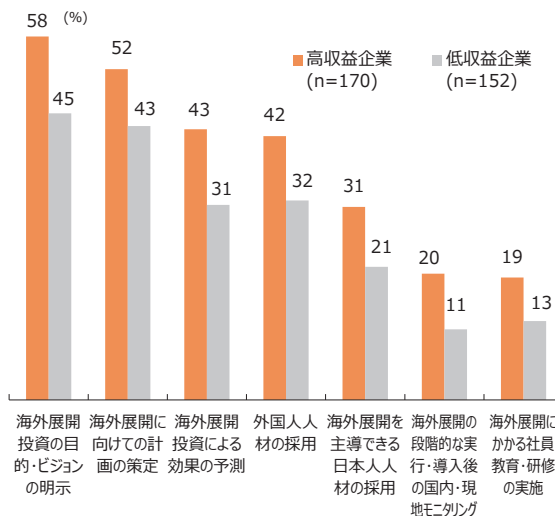
(資料) 図2-②：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

図2-③ 規模別・業種別の直接投資企業数



(資料) 図2-③：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工
(注) ここでいう輸出実施企業とは、2001年度から2013年度まで継続して輸出を行っている企業を、輸出非実施企業とは一度も輸出を行っていない企業。

図2-④ 海外展開を収益拡大につなげるための取組



(資料) 図2-④：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

1. 稼げる中小企業の取組 (3) リスクマネジメント

自然災害の頻発やIT導入に伴う情報セキュリティの必要性の高まりにより、大企業はリスクへの対策を進めているが、中小企業におけるBCP策定率は15%と中小企業の取組は遅れている。

稼げる中小企業はリスクへの対策を行い、業務の効率化や人材育成、売上の拡大にもつなげている。平時の経営改善の一環として、積極的に取り組むことが必要。

図3-① BCP策定状況 (中小企業、従業員規模別)

中小企業の策定率はわずか**15%**。また、100人以下の企業では**8%**の企業しか策定していない。

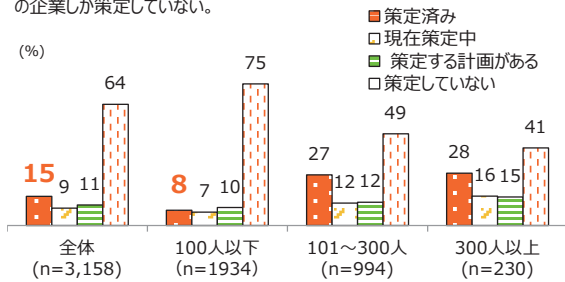


図3-② 情報セキュリティトラブルの被害額 (中小企業、売上規模別)

中小企業の**約35%**が、なんらかのセキュリティトラブルの被害にあっており、また、特に、規模の小さな企業では**約65%**の企業が被害にあっていいる。

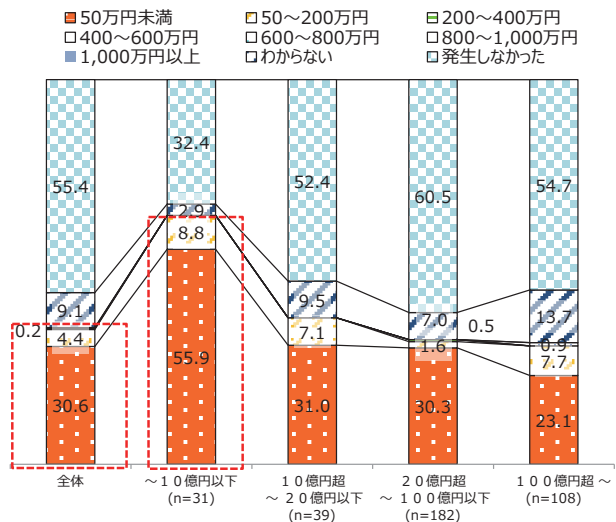
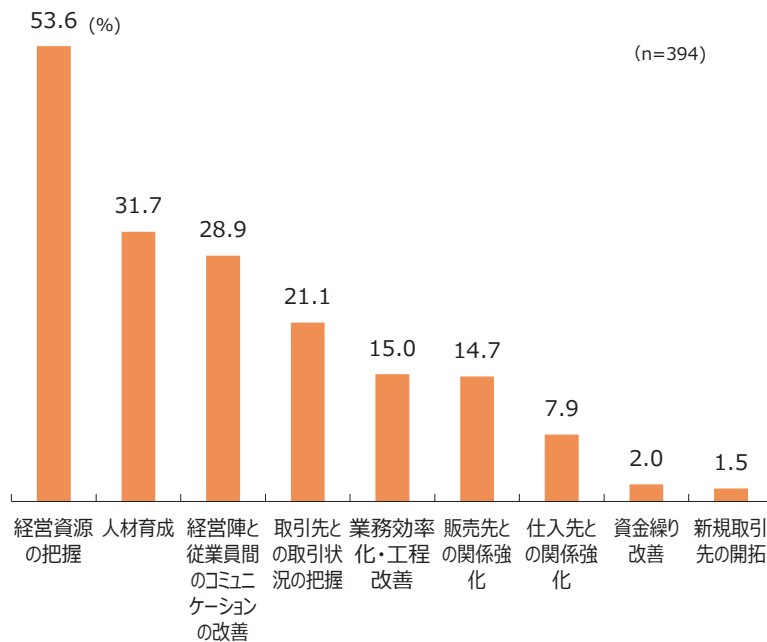


図3-③ 平常時におけるBCMの効果

取り組んだ場合には、**平時の経営改善に大きな効果。**



(資料) 図3-①: ルーバン・カトリック大学疫学研究所「災害データベース(EM-DAT)」から中小企業庁作成

図3-②: 中小企業庁委託「中小企業のリスクマネジメントへの取組に関する調査」(2015年12月みずほ総合研究所(株))

図3-③: 経済産業省「情報処理実態調査」再編加工

2. 中小企業の経営力 (1) 収益性

稼げる中小企業の特徴をみるため、中小企業を利益率と自己資本比率の観点から分類し、分析した。利益率では中小企業の二極化が進んでいる。

図4-① 分類のイメージ

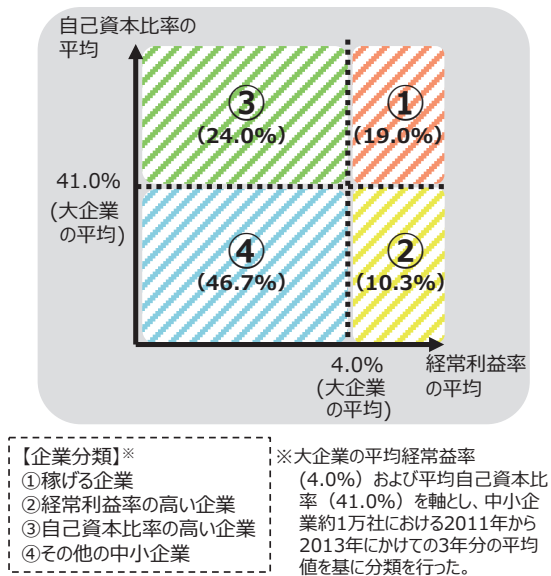
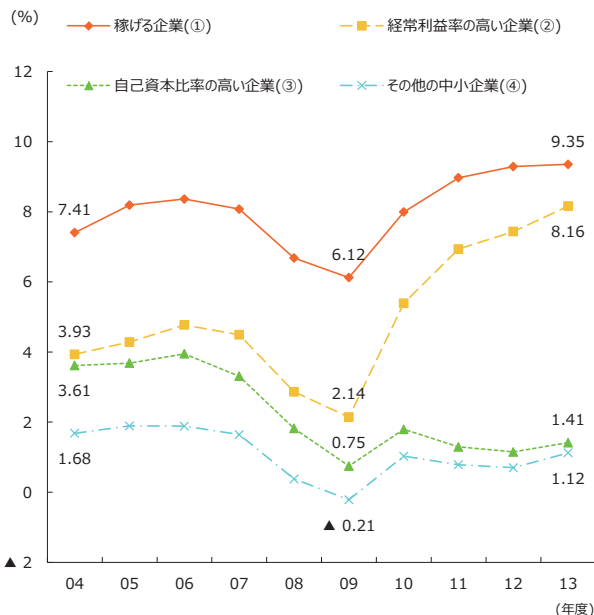


図4-② 売上高経常利益率の推移



(資料)図4-①、②:「平成26年企業活動基本調査」再編加工(注)従業員数50人未満もしくは資本金又は出資金3000万円未満の会社は含まない。

2. 中小企業の経営力 (2) 投資

実際の投資行動に着目すると、高収益企業は、積極的に投資しており、情報セキュリティなどのリスクへの対応も進んでいるが、低収益企業には投資に保守的な傾向が見られる。

図5-① 売上高固定資産取得額割合の推移

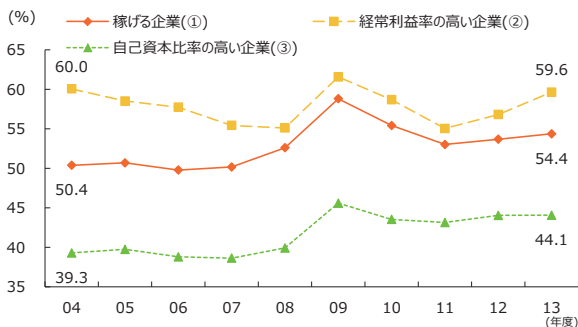


図5-② 売上高情報化投資割合の推移

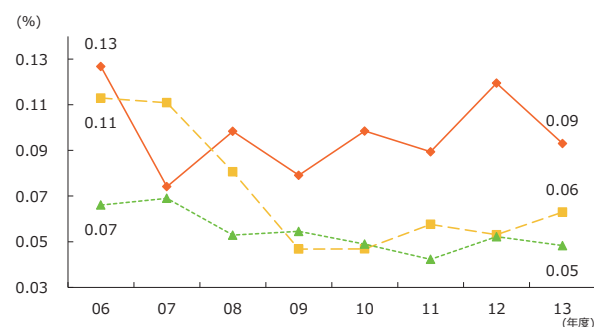


図5-③ 売上高能力開発費割合の推移

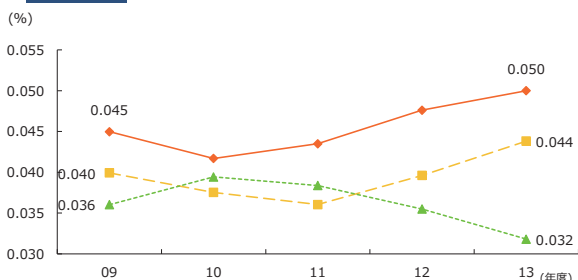
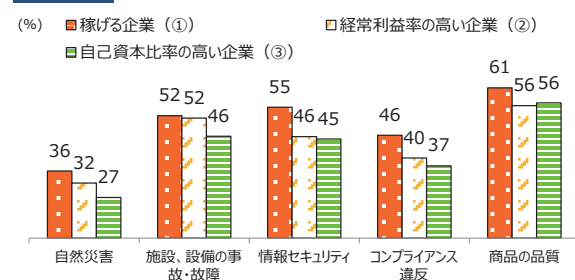


図5-④ リスクへの対策状況



(資料)図5-①～④:経済産業省「企業活動基本調査」再編加工、中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

2. 中小企業の経営力（3）経営者の特徴

企業風土については、高収益企業の方が、計画的かつ積極的に新たな試みに挑戦する傾向がある。また、投資行動を決定する経営者の年齢に着目すると、中小企業の経営者は高齢化してきており、新陳代謝が進んでいないことがわかる。

経営者年齢が上がるほど、投資意欲の低下やリスク回避性向が高まる。実際に、経営者が交代した企業の方がわずかながら利益率を向上させていることから、計画的な事業承継が重要。

図6-① 企業風土

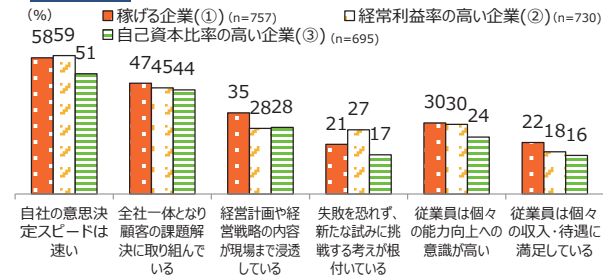


図6-② 中小企業の経営者年齢の分布（年代別）

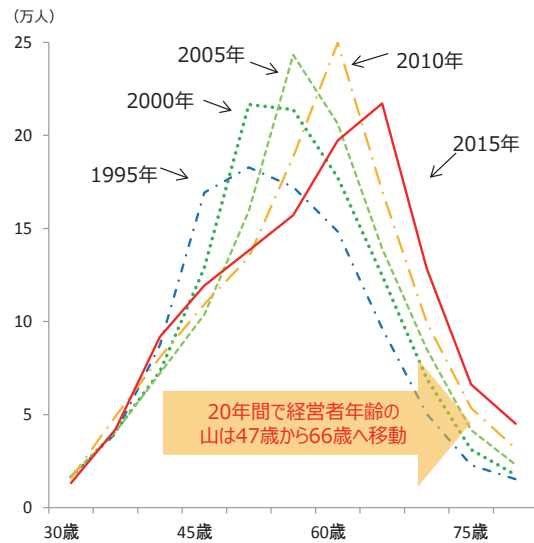
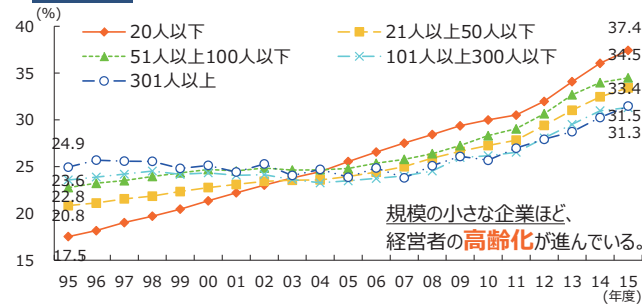


図6-③ 経営者年齢の高齢化比率の推移（従業員規模別）



(資料)図6-①~③:中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、株式会社帝国データバンク)、(株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」,「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工 (注)図2,3は(株)帝国データバンクの保有する中小企業約120万点分のデータを元に作成。

図6-④ 経営者の年代別に見た成長への意識

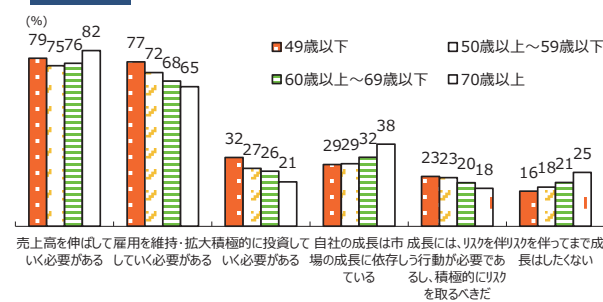


図6-⑤ 経営者交代による経常利益率の違い

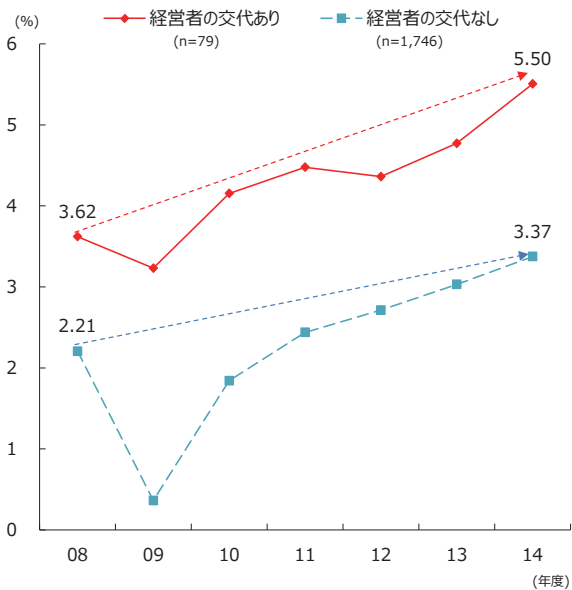
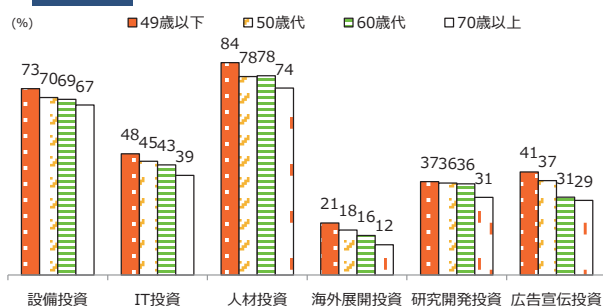


図6-⑥ 今後3年間の投資意欲



(資料)図6-④,⑥:中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

図6-⑤:(株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」,「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工

(注)1.2007年度時点で55歳~64歳の経営者について、2007年度から2008年度にかけて経営者の交代の有無により、経常利益率を比較。

中小企業の稼ぐ力 まとめ

①稼げる中小企業の取組

2016年版中小企業白書では、中小企業の稼ぐ力に注目。稼ぐための取組は様々だが、そのうち、IT投資、海外展開、リスクマネジメントの3点を分析した。

こうした取組を行い、稼いでいる企業には、経営者が①ビジョンを明示し、②従業員の声を聞きながら、③人材育成、④業務プロセスの高度化などを行うことにより、さらに生産性の向上につなげているという共通点があった。また、共通の課題として、人手不足があった。

②中小企業の成長を支える金融

無借金企業の割合が増えているが、適度な借入れのある企業の方が収益力がある。

成長投資を行うために必要な資金供給元となるのは金融機関。

金融機関借入に当たっては現在の財務内容や資産余力などが評価されている。

⇒事業性評価に基づく融資を実現するためには、金融機関側は、他の支援機関と連携した支援を行う姿勢への転換が、企業側は、事業計画等を積極的に金融機関に伝えることが重要。

③稼げる中小企業の経営力

低収益企業は投資に保守的な傾向が見られるが、高収益企業は、計画的かつ積極的に投資を行い、リスクへの備えも行っている。

経営者が交代していない企業より、経営者が交代した企業の方が収益力が高い。

⇒経営者が理念を明示し、金融機関等外部専門家と連携しながら、現場の意見を聴いて組織的な経営を行い、成長投資と新陳代謝を進め、稼ぐ力を向上させていくことが重要。

NEWSふくおかの イベント等お知らせコーナーについて

NEWSふくおかでは、組合等の行うイベント開催のお知らせコーナーを設けます。このコーナーに掲載できる事業・イベント（以下、イベント等）は、組合がその業界・地域の振興・活性化のために行う祭り・展示会等のイベント、一般消費者に向けて行うセミナー、シンポジウム等とします。

掲載を希望される方は、掲載を希望する号（毎月15日頃発行）の前月の20日までに、お申し込みください。なお、1月号のみ発送日等の関係で前月の10日を締め切りとします。

例) 11月15日発送→10月20日までに申し込み

掲載希望者が多数の場合は、先着順とします。

詳しくは、下記までお気軽にご連絡ください。

担当：情報調査課 堀田 TEL 092-622-8794

FAX 092-622-6884

E-mail: joho@chuokai-fukuoka.or.jp