

平成19年版 中小企業白書

地域の強みを活かし変化に挑戦する中小企業

経済産業省・中小企業庁はこのほど「平成19年版中小企業白書」(平成18年度中小企業の動向に関する年次報告)を閣議決定した。

これは中小企業基本法に基づいて、政府が毎年中小企業の動向を分析し国会に提出するもので、今年で44回目を数える。白書は、第1部「2006年度における中小企業の動向」第2部「地域と共に成長する中小企業」第3部「経済構造の変化にチャレンジする中小企業」の3部構成である。

「中小企業の景気動向」

日本経済は、戦後最長となる景気回復を続ける一方、地域における産業構成の違いや、需要の大小を反映して、地域間での回復の度合いにばらつきが存在している。

また、地域間におけるばらつきと同様に、企業の規模によって、景況感の回復度合いにばらつきが見られる。そのため多くの中小企業においては必ずしも景気回復が

実感できるものとはなっていない。

輸出や民間設備投資が今回の景気回復の牽引役となっているが、これら輸出や設備投資向けの財・サービスを生産する中小企業が、大企業に比して少ないことも景気回復感を実感できない要因である。

「開業・廃業の動向と小規模企業を取り巻く環境」

「タウンページデータベース」から算出された開業率・廃業率をみても、景気回復が続いている中で、依然として廃業率が開業率を上回っている。▼開業率の推移を見ると、「情報・通信」の開業率が最も高く推移しているが、「事業活動関連サービス」の開業率が上昇傾向にあり、「飲食・宿泊」を抜いて2位になっている。また、「工業用素材」や「農林水産」といった業種は5年間低位で推移している。▼

創業を阻害する要因は、開業資金の調達に苦労している企業の割合が最も高く、人材の確保、販売先の確保がこれに続いている。開業を阻害する最も大きな要因は、資金調達の難しさであると言える。▼事業承継については規模が小さくなるほど、社長交代が進まない傾向にある。中小企業経営者の

個人資産は株式等の事業用資産が大部分を占めており、その承継のさいには、特に高収益の株式会社において相続税負担の問題が大きい。▼小規模企業にとっては、市場における競争の激化などの外部要因だけでなく、事業承継や人材の確保など内部にもクリアしていなくてはならない課題が多い。

「地域資源の有効活用に向けた取組」

地域に存在する特有の経営資源として、特産品や伝統的に継承された製法、地場産業の集積による技術の蓄積、自然や歴史遺産といった文化財などが挙げられる。

「農林水産型」「産地技術型」「観光型」の3つに分類。▼「農林水産型」では、差別化のポイントとして地元の農林水産品を活用しているとした企業が全体の半数近くに上っている。▼「産地技術型」は差別化のポイントとして、販売先との強固な信頼関係や、商品デザイン・イメージを多く挙げている。存在する地域資源の強みが認識されていない。▼「観光型」では、差別化のポイントとして、地元の農林水産品を使用することや、温泉の泉質そのものが、サービス提供プログラムの質と共に挙げら

れている。

「地域を支える中小小売業の等の役割」

小売業販売額は、1997年に148兆円とピークを記録して以降、減少を続けており、2004年の調査時点では133兆円にまで落ち込んでいる。スーパーがシェアを大きく伸ばしている一方、売り場面積の小さい専門店においては、シェアが落ち込んでいる。

▼中小店が他業態と比較して利用される場合が多いのは、美容・美容、クリーニングといったサービスと飲食であり、物販は他業態の利用が多い。消費者が中小店に期待しているのは、惣菜・パン等、生鮮食品、理容・美容などのサービス、飲食などの分野であり、「価格・品揃え」、「家から近い」こと等が強みとなっている。▼今後の購買行動変化として、安心安全重視が全世代で高まるとみられ、こうした顧客ニーズを捉えた価格・品揃えや安全に買物のできる環境の確保が求められている。また、店舗での商品・サービスの提供以外に、宅配などの付加的サービスや、地域づくりへの貢献も期待されている。

「地域金融が中小企業の発展に果たす役割」

安定的に資金を調達する上で、中小企業は金融機関、特に地域の金融機関と良好な関係を築くことが重要である。地域間のばらつきは縮小傾向にある。メインバンクとの接触頻度を従業員規模別に確認すると、企業規模が小さくなればなるほど低くなる傾向にある。

▼小規模企業はメインバンクとの取引満足度も低く、最近10年でメインバンクを変更している割合が多い。▼我が国中小企業は複数行取引が主流という特徴がある。しかし、二行取引の企業と比較して、資金調達が容易になるが、借入依存度も高くなり、資金繰りの悪化や金融機関から厳しい融資対応を受けたために中小企業再生支援協議会を利用する割合が高くなる。

▼中小企業に対する円滑な資金供給を実現するために、従来の不動産担保や保証人に依存した借入以外の様々な手法が導入されている。中小企業においては、これらの利用が更に進むことが期待される。

「変容する企業間の取引構造」

近年、企業間の取引構造は、「系列取引」と言われる長期・固定的

なものから、多面的なものへと変化してきている（取引関係のメッシュ化）。

▼メッシュ化が進んでいる中で、同時に企業同士の情報のやりとりは緊密化する傾向があり、両者を両立させている企業は売上げが堅調に推移している。両者を両立させている企業は、安定した品質を求められる製品の製造や技術交流を行うことによつて、他企業と製品の差別化が行えているものと考えられる。

▼メッシュ化の進展は、経済全体が従来のように右肩上がりではなくなった状況の中で、個々の企業が売上高を増加していくために講じてきた対応の結果と考えられる。経済全体の需要が大きく伸びない限り、こうしたメッシュ化の動きは続くと思われる。

▼単に取引先を増やすだけでは、企業にとって売上高の増加に結び付かない。製品の差別化や技術交流に努め、情報のやりとりをより緊密化し、企業同士の交流を深めていくことが、今後の中小企業にとって重要である。

「企業間の取引条件が中小企業に及ぼす影響」

販売価格の決定は、主要販売先

と話し合い、双方が合意して決定する中小企業が約6割、主要販売先が決定権を持っているケースが約2割、自社が持っているケースは約1割見られる。

▼中小企業が販売先に対して価格交渉力を持っているか否かは、業績に大きな影響を与えている。価格交渉力・価格決定権がある中小企業の方が、利益率が高くなっており、価格交渉力の強さは中小企業の業況を左右する大きな要素となっている。

▼企業間取引において、公正な取引条件を定め、良好な取引関係を維持していくためには、各企業の個別の経営努力、「受注―発注」企業間における相互理解、行政によるサポートなど、多様な取組が求められるのである。

「人的資本蓄積に向けた中小企業の取組」

中小企業においては、求人

は増えるものの、雇用者数は増加していない。▼また、大企業のように正規雇用を非正規雇用で代替しているのではない。▼90年代以降の雇用のリストラを通じて、中小企業の人的資本は、企業内で蓄積される知見を持ち、知識や熟練技能などの業務レベルの高いプロフェッショナル人材の減少という形で損なわれてきた。▼近年、我が国の景気が回復しつつある中で、中小企業の採用環境は厳しさを増してきている。今後、中小企業が競争力を持つて成長を続けていくためには、個々の企業においてキーパーソンに代表される中核人材を育成していくことが重要である。▼また、キーパーソン人材の育成に際しては、その候補者を確保していくという視点から、長期的な雇用が前提とされる正規雇業者の裾野を広げ育成していくことも重要である。一方で、採用環境が厳しさを増していることを踏まえると、高齢者や女性の雇用や、非正規雇用者を正規雇用へ登用するなど採用対象の裾野を広げ、自社での育成に力を入れていくことが望まれる。