

中小企業白書 2013年版

～自己変革を遂げて躍動する
中小企業・小規模事業者～

全 体 概 要

平成 25 年
中小企業庁

2013年版中小企業白書のポイント

第1部 2012年度の中小企業の動向

中小企業の景況は、持ち直しの動きが見られる。中小企業等の再生・経営支援を徹底的に促進するとともに、被災地の産業振興のための取組を加速する必要がある。

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

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。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、その活動を明らかにする。

第1章 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。しかし、開廃業率は米英に比べて低迷しているのが実情。

起業家の中には、成長・拡大志向の起業家のみならず、安定的な事業継続を志向する起業家が多数存在。また、売上発生前の起業当初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、発展・成長の各段階で異なる課題に直面。各段階で変化する課題等を示すことで、求められる起業支援の内容を明らかにする。

第2章 新事業展開

新事業展開は、取り組んだ企業の多くが今後の売上増を見込むなど、事業の再生や成長の観点からも重要。中小企業・小規模事業者が、資金・人材等の課題を乗り越え、成長分野で新事業展開する姿を示す。

第3章 次世代への引継ぎ(事業承継)

小規模事業者等の高齢化や後継者難は、廃業に直結する問題であり、事業承継による経営者の世代交代が必要。親族以外の承継が増加する中で、親族の承継、親族以外の承継の課題や、後継者養成等の対応策を示す。

第4章 情報技術の活用

中小企業・小規模事業者は、情報技術の導入・活用において、コスト負担、人材不足の課題に直面。多品種少量の生産管理、全国的な市場開拓、企業間連携による効率化等を、情報技術の活用で実現し、経営課題を解決した企業の取組を示す。

過去50年の中小企業白書を振り返って

過去の白書の記述に基づいて、中小企業について取り巻く環境、直面する課題、期待される役割等の過去50年にわたる変遷を明らかにする。

第1部 最近の中小企業の動向

2012年度の中小企業の動向

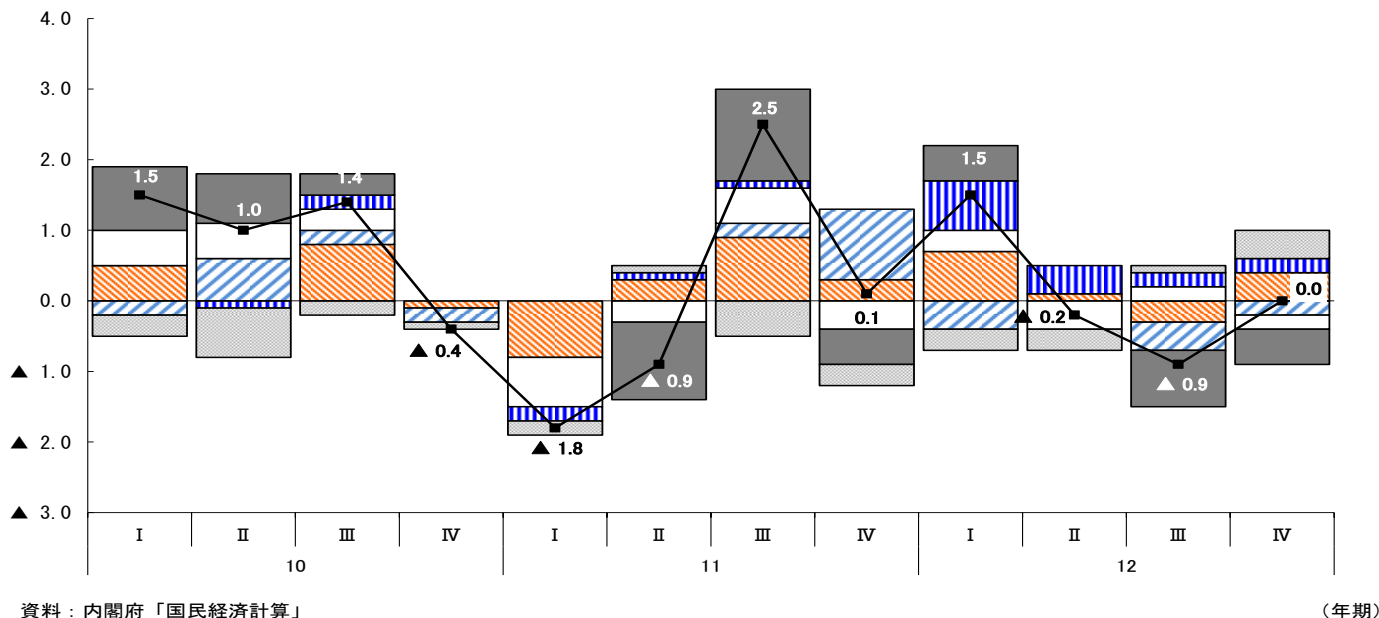
中小企業の業況・生産等は、持ち直しの動きが見られる。

第1節 我が国経済の動向

○実質経済成長率は2期連続で前期比マイナスとなった後、10-12月期は同±0.0%と下げ止まった。

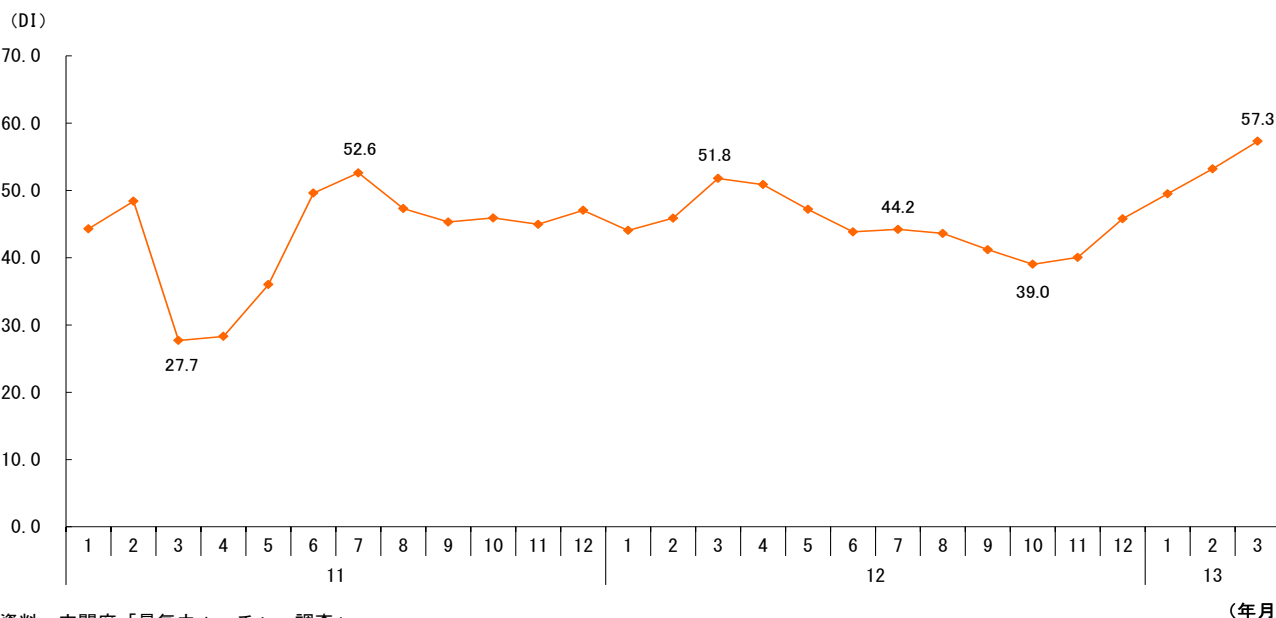
家計 民間企業設備 民間在庫品増加 公需 輸出 輸入 成長率

(前期比季節調整値、%、%ポイント)



資料：内閣府「国民経済計算」
 (注) 1. 実質GDPは2005年暦年連鎖価格GDP。
 2. 2012年第4半期速報値(2次)。

○地域の中小事業者の景気認識は、昨年末以降改善が続いている。

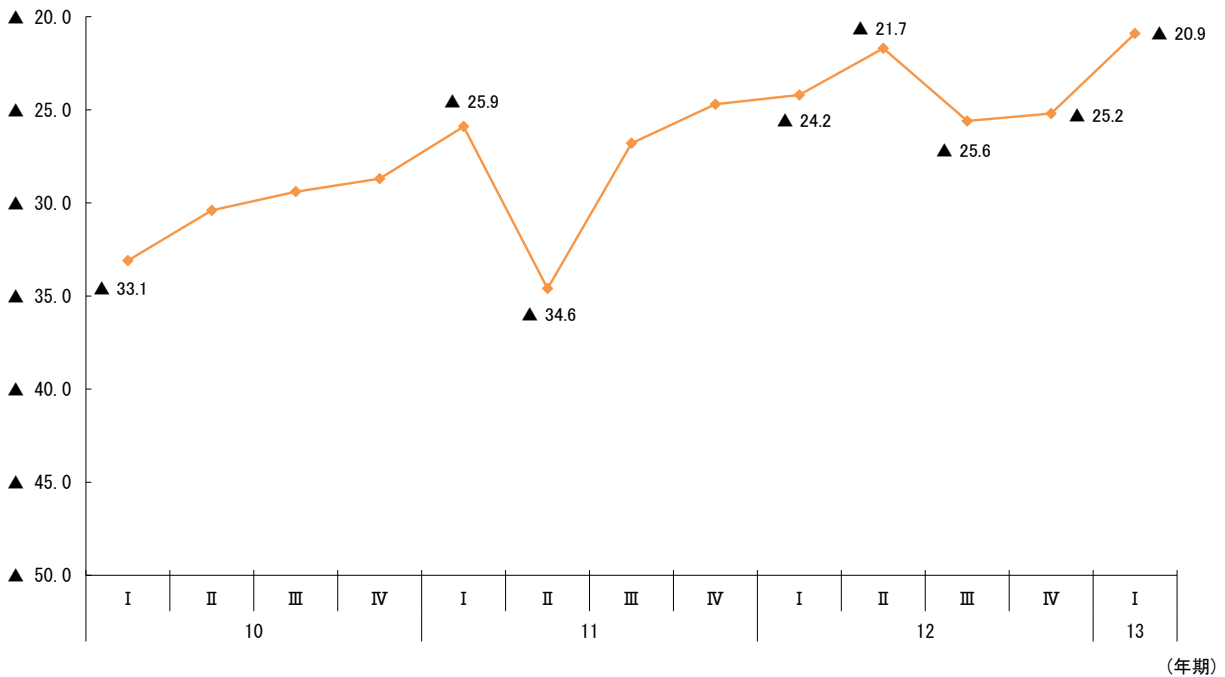


資料：内閣府「景気ウォッチャー調査」
 (注) 1. 景気ウォッチャー調査は、全国11地域においてタクシー運転手、商店主等景気を肌で感じる職業の人に「街角の景況感」をヒアリングしDI化する調査。
 2. 各月の調査期間は毎月25日から月末。
 3. 景気の現状判断DIは、景気の現状に対する5段階の判断にそれぞれ次の点数を与え、これらを各回答区分の構成比(%)に乗じて算出している。「良くなっている」+1、「やや良くなっている」+0.75、「変わらない」+0.5、「やや悪くなっている」+0.25、「悪くなっている」0。

第2節 中小企業の動向 (景況感)

○中小企業の景況は、持ち直しの動きが見られる。

(DI、前期比季節調整値)

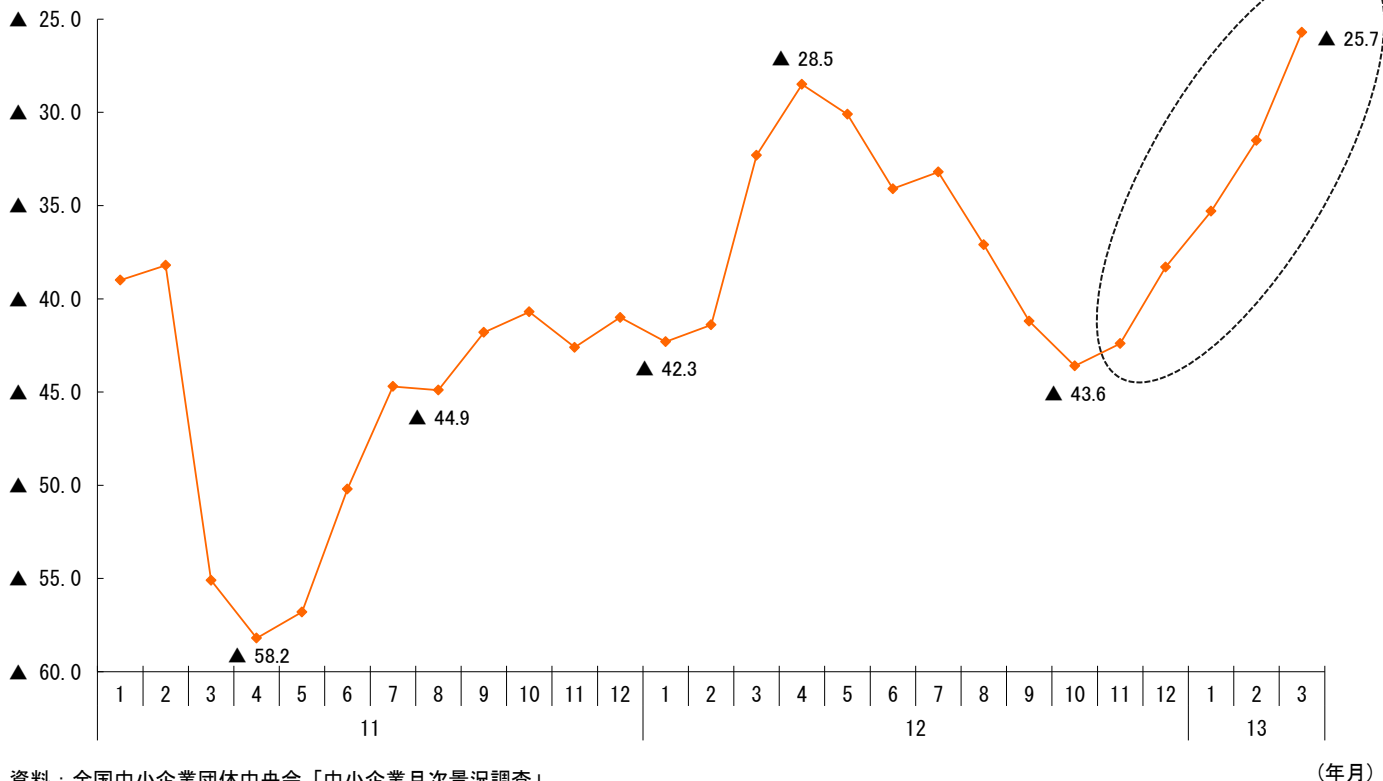


資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 景況判断DIは、前期に比べて、景況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

○最近の状況を月次で見ると、昨年末以降、改善を続けている。

(DI、前年同月比)



資料：全国中小企業団体中央会「中小企業月次景況調査」

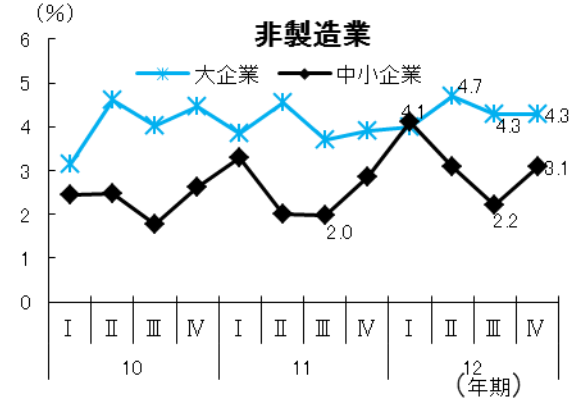
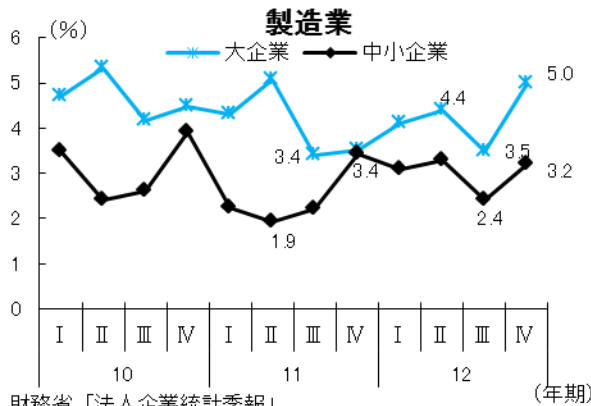
(注) 1. 都道府県中央会に設置されている情報連絡員(中小企業の組合(協同組合、商工組合等)の役職員約2,700名に委嘱。)による調査。

2. 景況DIは、前年同月に比べて、景況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

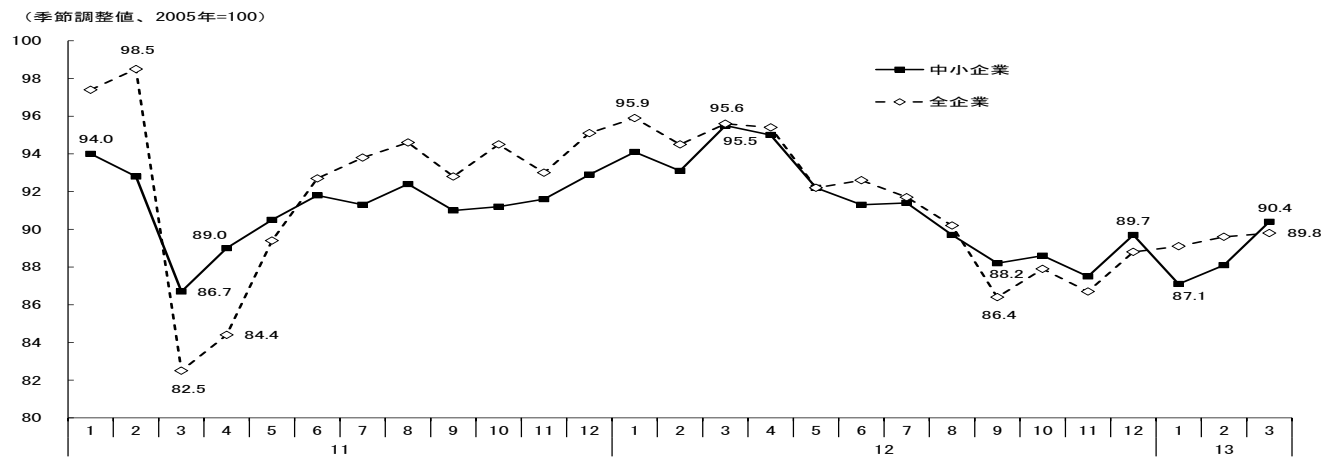
(収益・生産)

○中小企業の経常利益率は、大企業に比べて、低い水準。
 ○中小製造業の生産は、昨年4月以降低下傾向に転じたが、足下は緩やかな持ち直し。

規模別・業種別の売上高経常利益率の推移



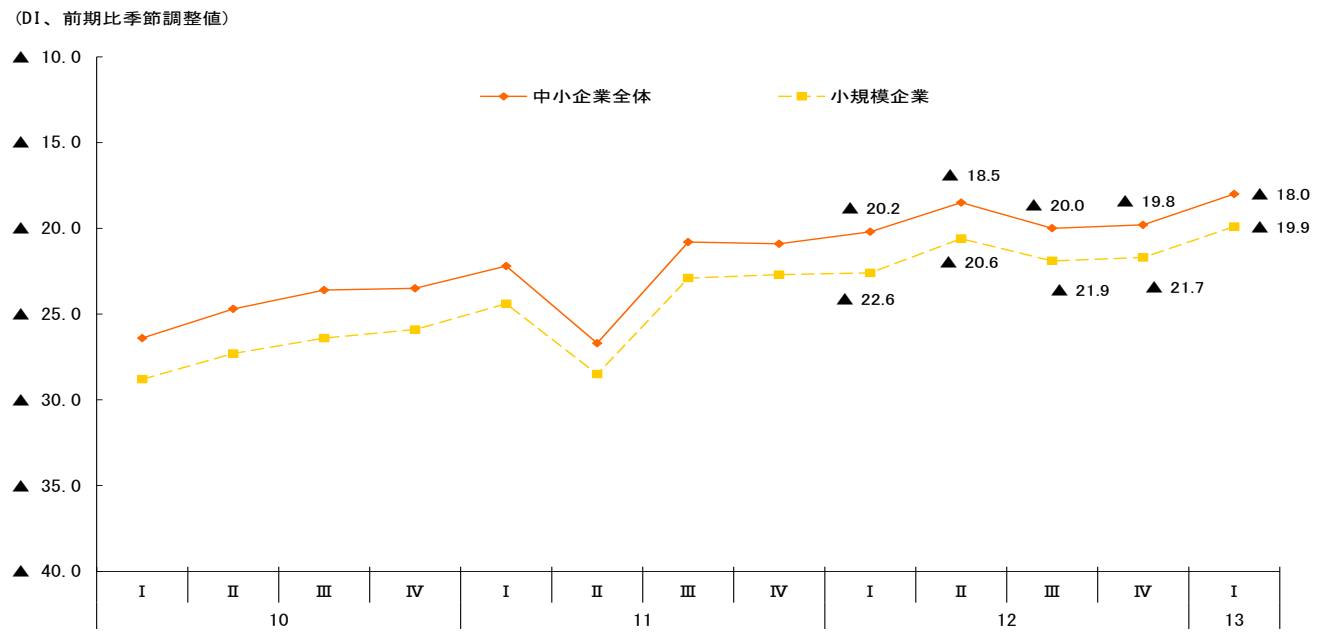
資料：財務省「法人企業統計季報」
 (注) 資本金1億円以上を大企業、1千万円以上1億円未満を中小企業としている。



資料：経済産業省「鉱工業生産指数」、中小企業庁「規模別製造工業生産指数」
 (注) 2013年3月は速報値。

(資金繰り)

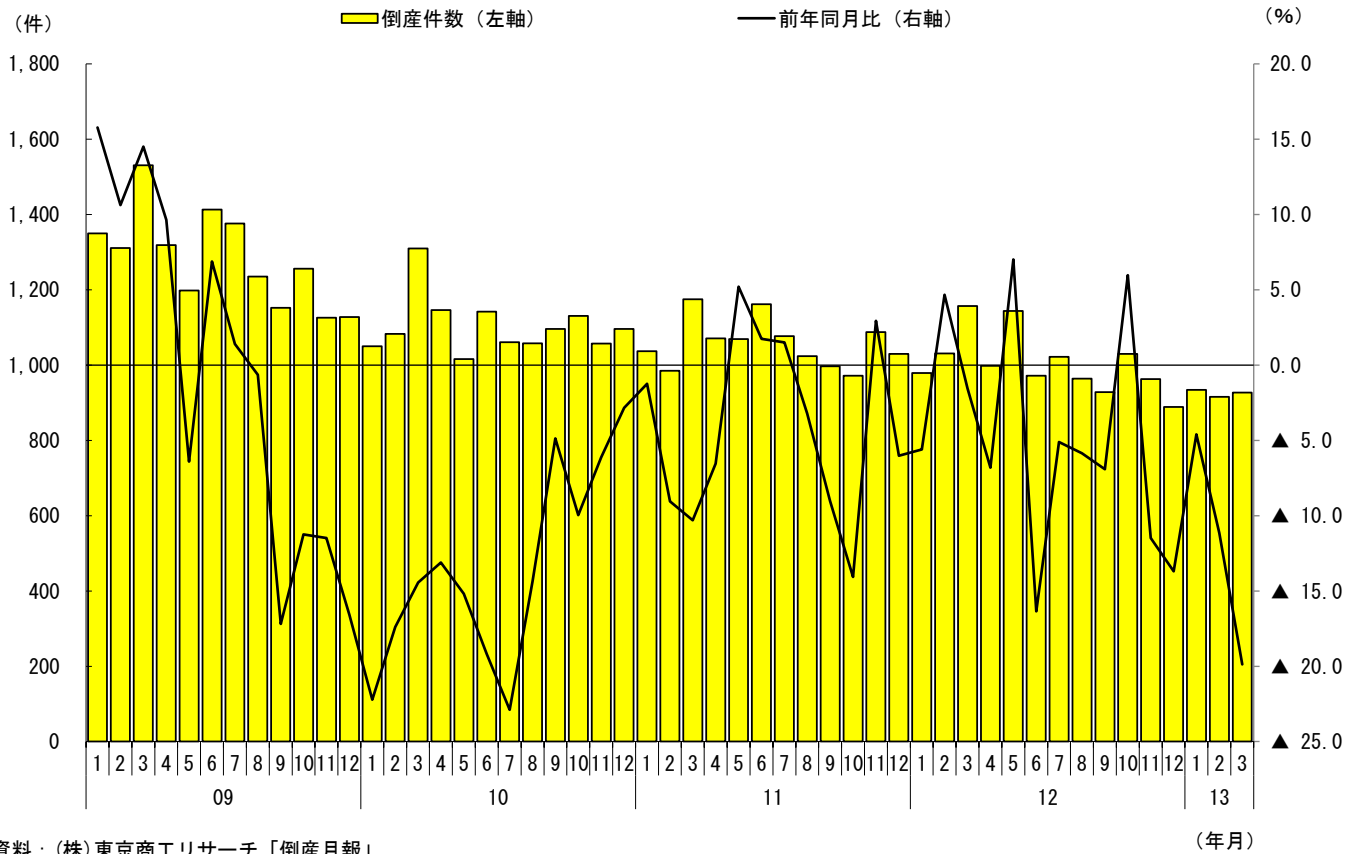
○2012年の資金繰りDIは、おおむね横ばい傾向。



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注) 資金繰りDIは、前期に比べて、資金繰りが「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

(倒産)

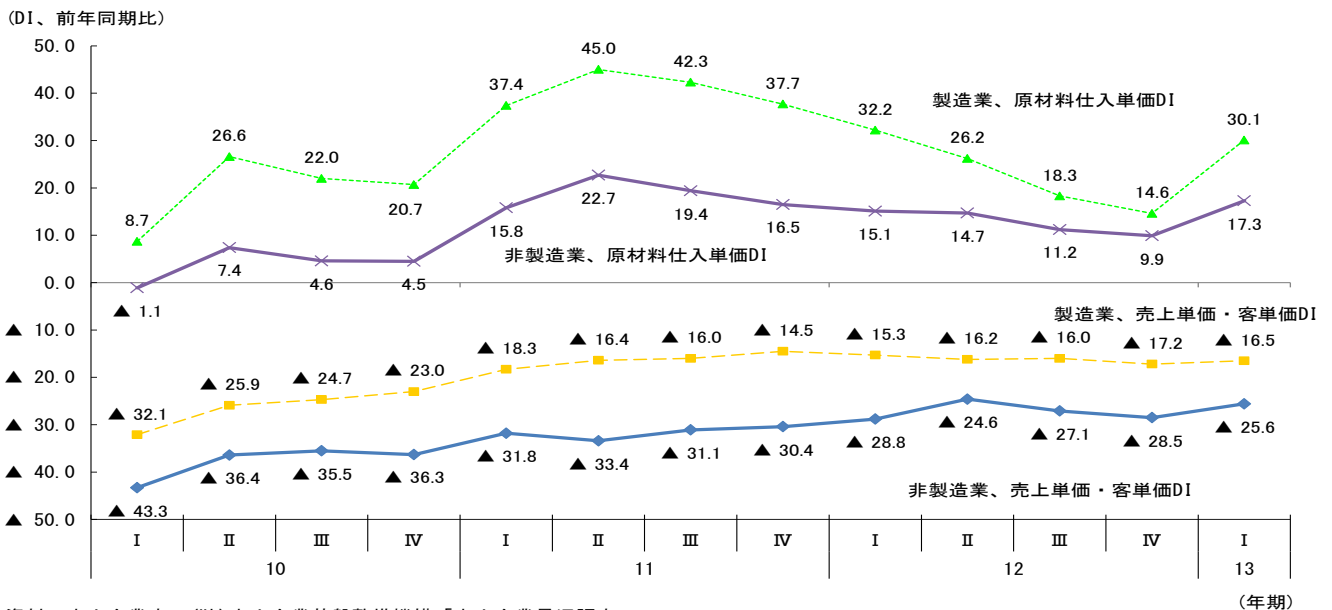
○中小企業の倒産件数は、2010年で13,246件(前年比▲14.0%)、2011年で12,687件(前年比▲4.2%)、2012年12,077件(前年比▲4.8%)、2013年3月は前年同月比▲19.9%となった。



資料：(株)東京商エリサーチ「倒産月報」

(販売単価・原材料価格の動向)

○売上単価・客単価DIがマイナス超の状態を続ける中、2013年に入ると原材料仕入単価DIが上昇に転じ、中小企業の収益環境は厳しさを増している。



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

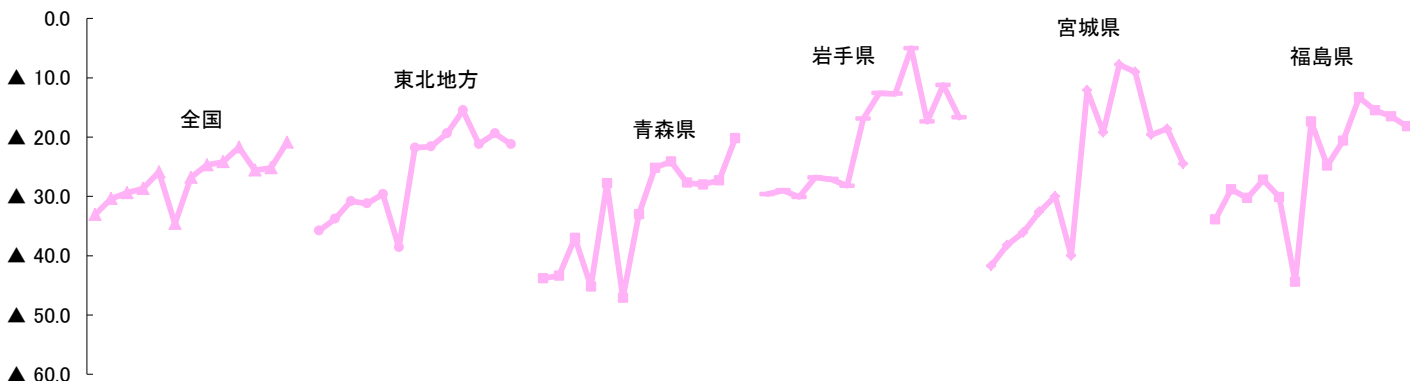
(注) 1. 売上単価・客単価DIは、前年同期に比べて、売上単価・客単価が「上昇した」と回答した企業の割合(%)から、「低下した」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。
2. 原材料仕入単価DIは、前年同期に比べて、原材料仕入単価が「上昇した」と回答した企業の割合(%)から、「低下した」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。

第3節 東日本大震災被災地の業況

- 被災3県の業況DIは、一進一退の動きを示している。
- 被災地域の生産活動については、被災地域以外との差がなくなり、復旧が見られる。

東北地方の中小企業の業況判断DIの推移

(DI、前期比季節調整値)

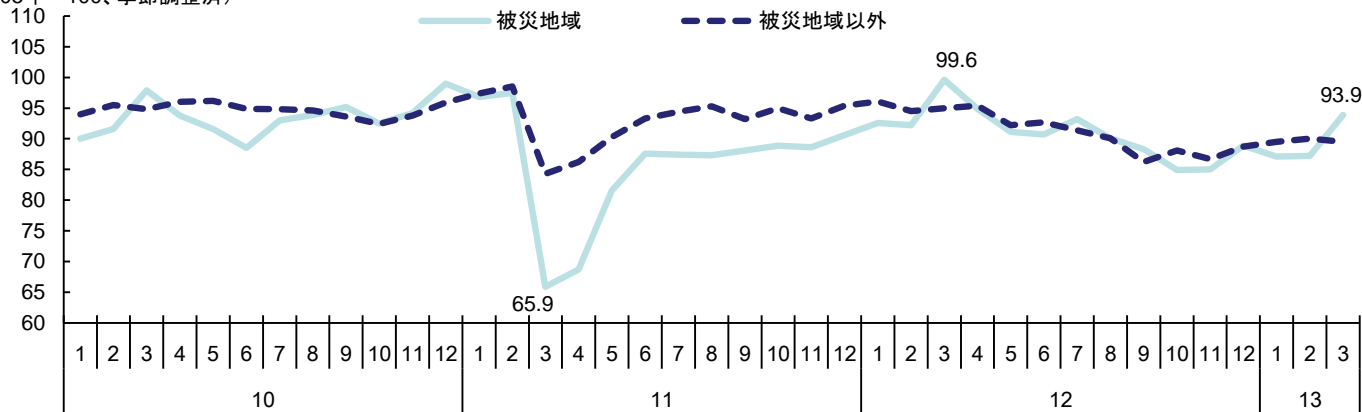


資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注)期間は、2010年1-3月期～2013年1-3月期。

被災地及び被災地以外の生産指数の推移

(2005年=100、季節調整済)



資料：経済産業省「鉱工業生産指数」、「生産動態統計調査」

(注)1. 東日本大震災(長野県北部地震を含む。)にて、災害救助法の適用を受けた市区町村(東京都の帰宅困難者対応を除く。)を「被災地」とし、適用を受けていない地域を「被災地以外」として、指数の基礎データである経済産業省「生産動態統計調査」の事業所所在地別に2区分ごとに集計して指数計算した。
2. 2013年3月は速報値。

- 被災3県の事業所数と従業者数の減少率は、全国での減少率を上回っており、減少率の上位3県になっている。特に、沿岸部の市町村では、50%超の減少率になっているところもある。

	事業所数			従業者数		
	2009年	2012年	増減率	2009年	2012年	増減率
全国	6,199,222	5,804,223	▲ 6.4	58,442,129	56,324,082	▲ 3.6
岩手県	66,009	59,984	▲ 9.1	546,239	512,697	▲ 6.1
宮城県	111,343	99,052	▲ 11.0	1,032,237	964,876	▲ 6.5
福島県	101,403	90,082	▲ 11.2	872,919	787,467	▲ 9.8

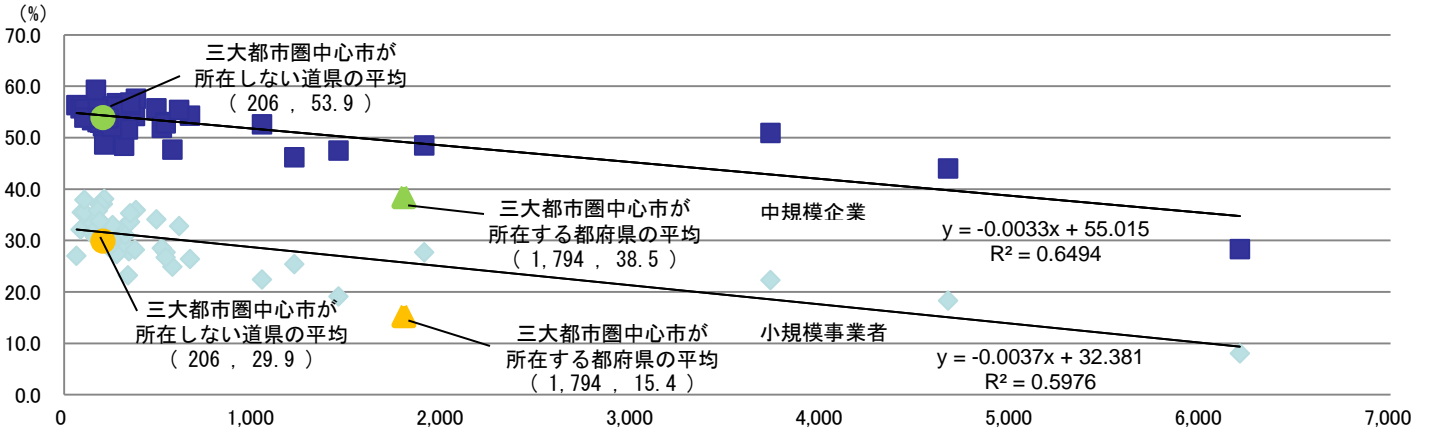
資料：総務省「平成24年経済センサス-活動調査-」(速報)

被災した中小企業等の復旧を進めるため、被災地域で形成された525の中小企業等のグループに、補助総額4,084億円(国費2,723億円)の予算を手当

第4節 中小企業・小規模事業者の役割・課題

- 三大都市圏中心市が所在しない道県に本社がある中小企業が生み出す雇用は、地域雇用全体の8割を超える。
- 規模の小さい企業では、規模の大きな企業よりも多くの女性が管理的職業に従事している。

都道府県別の人口密度と小規模事業者、中規模企業の常用雇用者・従業者割合の関係



資料：総務省「平成21年経済センサス基礎調査」再編加工、総務省「人口推計」、国土地理院「平成21年全国都道府県市区町村別面積調」

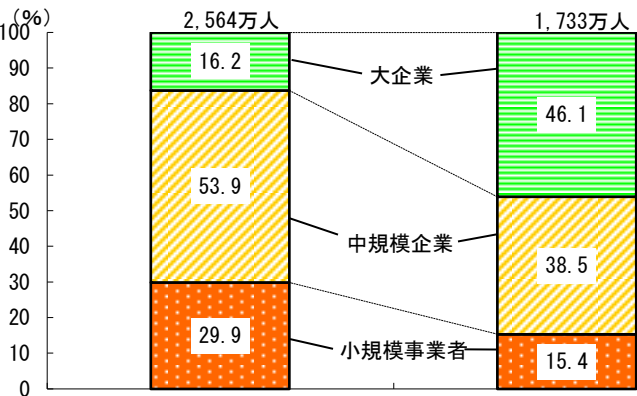
(注)1. ここでは三大都市圏を、関東大都市圏、中京大都市圏、京阪神大都市圏とし、三大都市圏中心市が所在する都府県を埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県としている。

2. 常用雇用者・従業者の数は、本社所在地で計上される。

3. ()内の左の数値は人口密度、右の数値は従業者割合を示す。

4. 人口密度は2009年10月1日時点の人口より算出。

三大都市圏中心市が所在しない道県とそれ以外の都府県における規模別の常用雇用者・従業者割合の比較

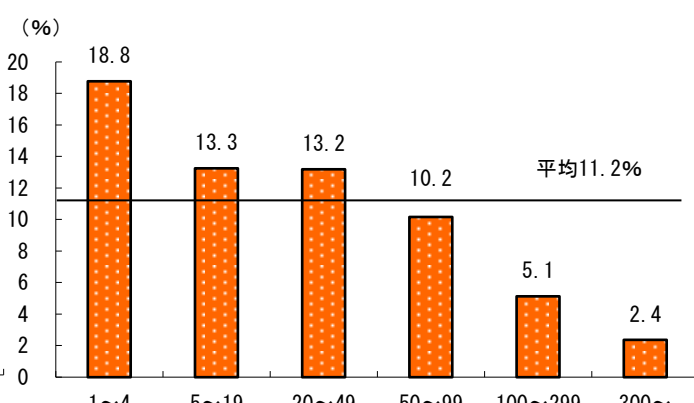


資料：総務省「平成21年経済センサス基礎調査」再編加工

(注)1. ここでは三大都市圏を、関東大都市圏、中京大都市圏、京阪神大都市圏とし、三大都市圏中心市が所在する都府県を埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県としている。

2. 常用雇用者・従業者の数は、本社の所在する都道府県に計上している。

従業者規模別の管理的職業従事者に占める女性割合



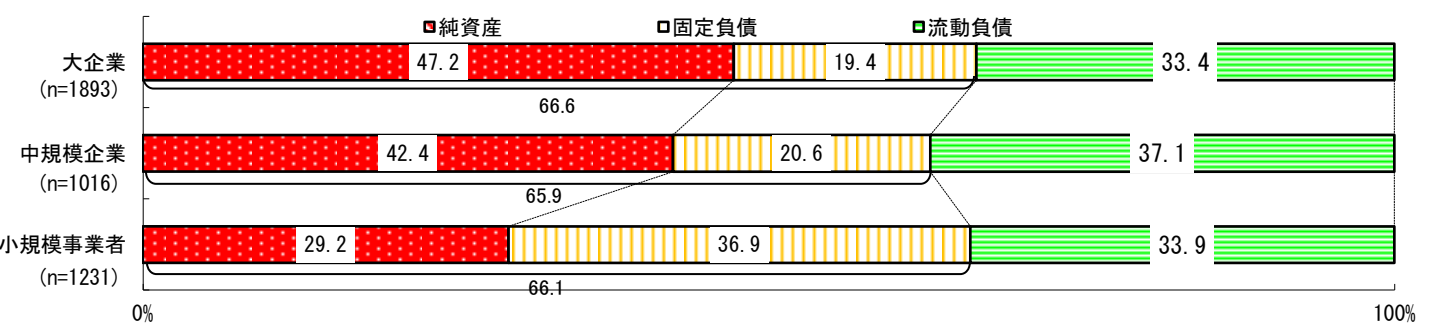
資料：総務省「平成19年就業構造基本調査」

(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、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・管理に従事する者をいう(官公庁、その他法人・団体に勤めている者は含まれていない)。

(中小企業・小規模事業者の財務状況)

- 規模別の財務構造は、小規模事業者で純資産の割合が低いものの、長期性の資金(純資産+固定負債)の割合はどの規模でも同程度であるといえる。

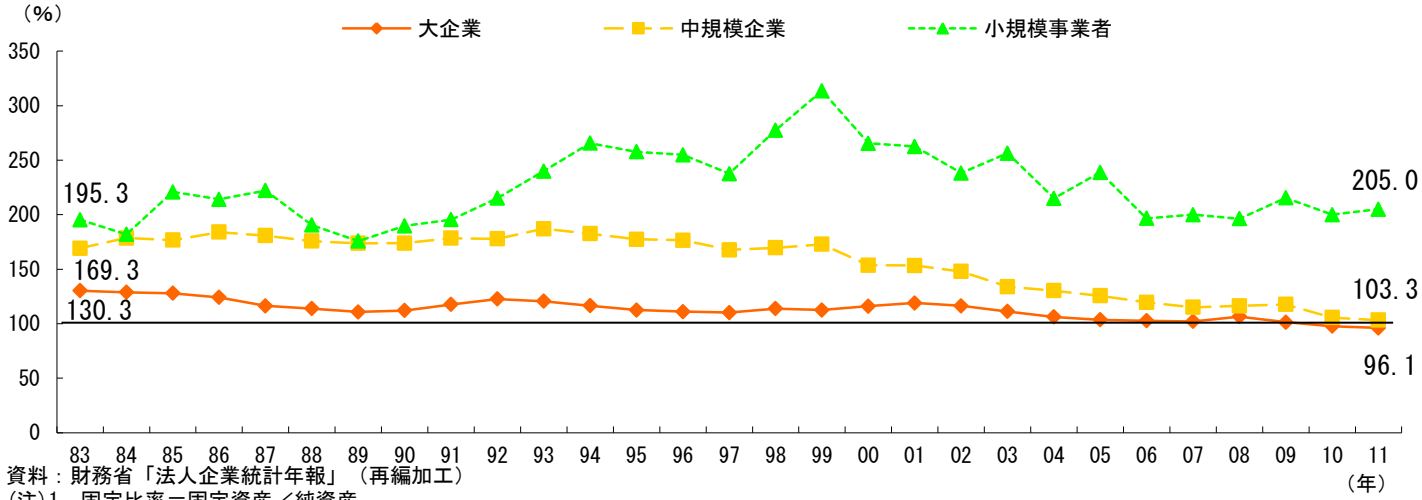
規模別の製造業の財務構造



資料：中小企業庁「平成23年中小企業実態基本調査」(再編加工)
経済産業省「企業活動基本調査」(再編加工)

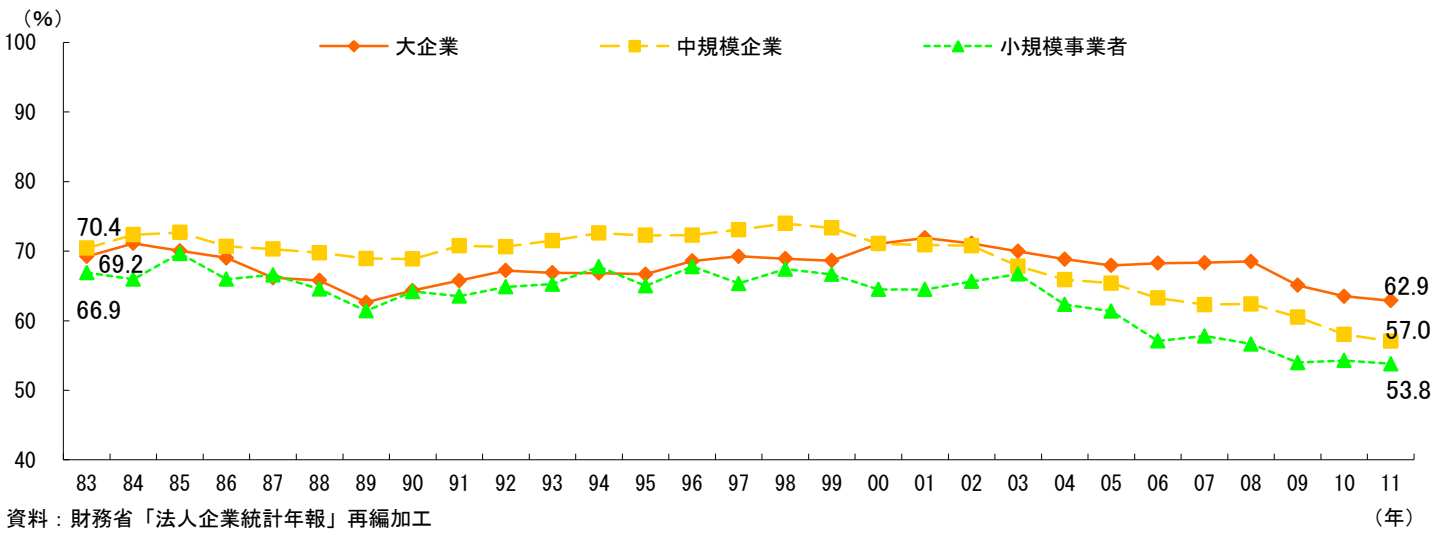
- 規模別にみた製造業の固定比率は、小規模事業者でも低下傾向にあるものの、200%を超えている。
- 製造業の固定長期適合率を見ると、小規模企業の比率は低下傾向にあり、固定資産の維持に流動負債を用いていないことから、改善傾向にあるといえる。
- 製造業では、小規模事業者の上位10%は、大企業の過半を上回る高い生産性を上げている。

規模別にみた製造業の固定比率の推移



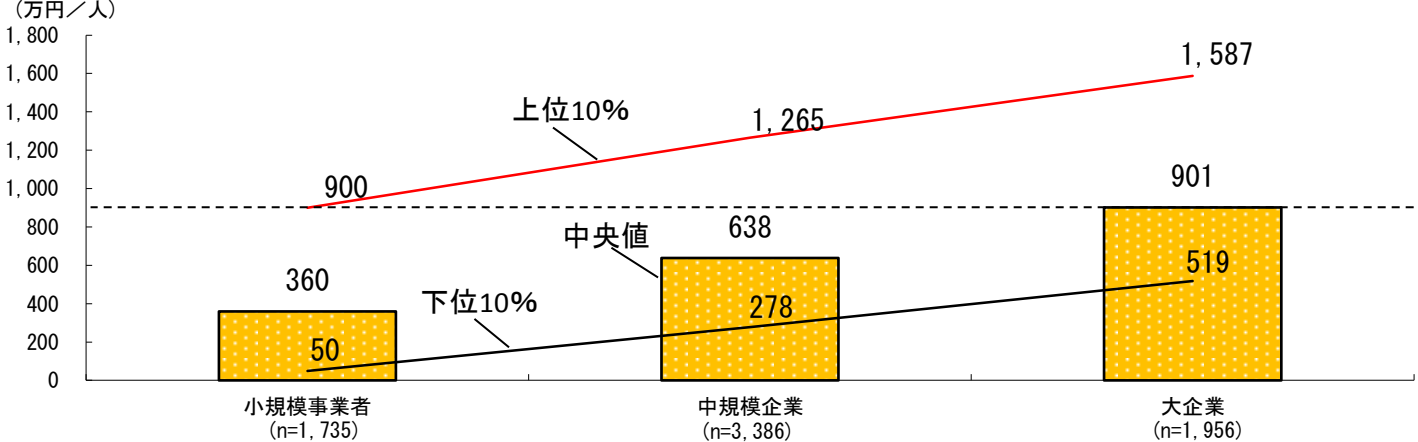
資料：財務省「法人企業統計年報」（再編加工）
 (注) 1. 固定比率=固定資産/純資産。
 2. 数値は中央値。

規模別にみた製造業の固定長期適合率の推移



資料：財務省「法人企業統計年報」再編加工
 (注) 1. 固定長期適合率=固定資産/(純資産+固定負債)
 2. 数値は中央値

規模別にみた製造業の労働生産性の比較



資料：財務省「平成23年度法人企業統計年報」再編加工
 (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+営業純益。
 3. 従業者数=役員数+従業員数。

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

第1章 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。しかし、開廃業率は米英に比べて低迷しているのが実情。

起業家の中には、成長・拡大志向の起業家のみならず、安定的な事業継続を志向する起業家が多数存在。

また、売上発生前の起業当初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、発展・成長の各段階で異なる課題に直面。

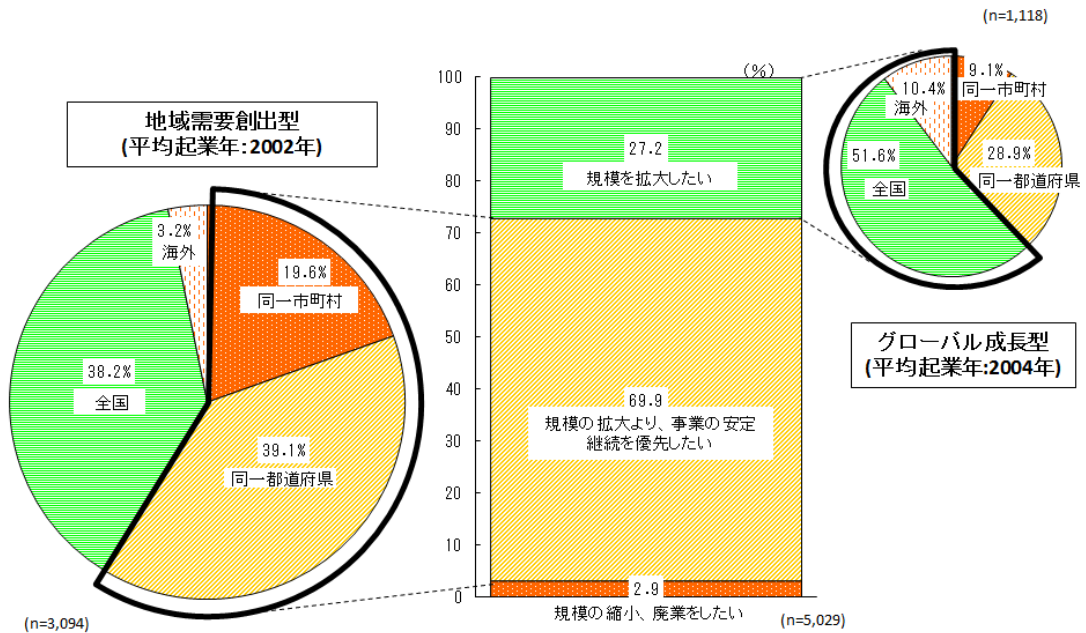
起業の形態や発展・成長の各段階で変化する課題を示すことで、求められる起業支援の内容を明らかにする。

第1節 多様に展開する起業

(起業形態の分類)

○起業の形態を(i)事業経営方針と(ii)目指している今後の市場により大別。事業安定を優先し、地域で活動する起業家が多数を占める。

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：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注)事業経営方針については、「その他」は除いて集計している。

事業経営方針として、「規模の拡大より、事業の安定継続を優先したい」と回答し、かつ、目指している今後の市場として、「同一市町村」又は「同一都道府県」と回答している企業を、地域需要創出型とする。また、事業経営方針として、「規模を拡大したい」と回答し、かつ、目指している今後の市場として、「全国」又は「海外」と回答している企業を、グローバル成長型とする。

事業の安定継続を優先しながら、全国に販路を持つスタートアップ企業も存在するなど、起業の多様性に留意しつつ、以下では、それぞれの起業の特徴を示し、さらに、発展・成長の各段階での起業上の課題等を明らかにする。

<地域需要創出型>

NPO法人ノーベル(大阪府)

女性が働き続けられる社会を実現するため、病児保育事業に取り組む女性起業家。サービス利用者の負担軽減のため、共済型の仕組みを取る。現在は、利用希望者の多い大阪市内で活動を行い、地域に密着したサービスを提供。

<グローバル成長型>

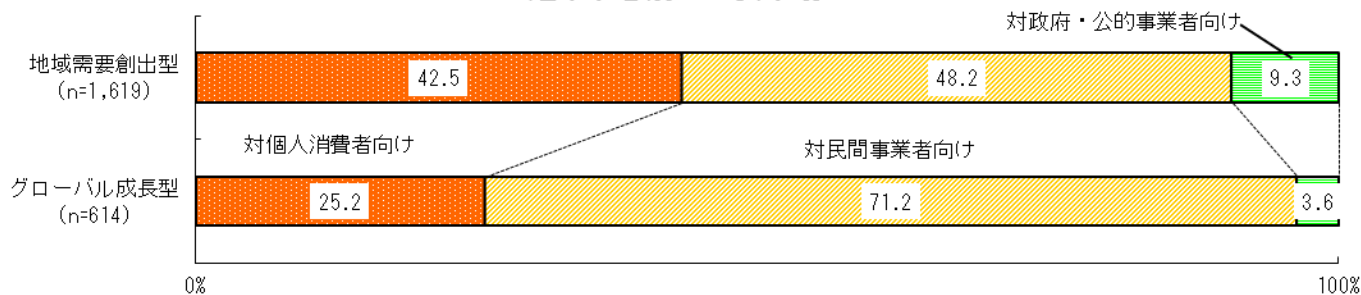
株式会社Cerevo(東京都)

インターネットにつながる家電製品を製造するネット家電ベンチャー。需要をグローバルに捉え、公開の技術・設計情報を活用し、大企業等に先駆けて迅速な製品を投入するビジネスモデルで成長。売上の約4割が海外向け。

(起業の特徴)

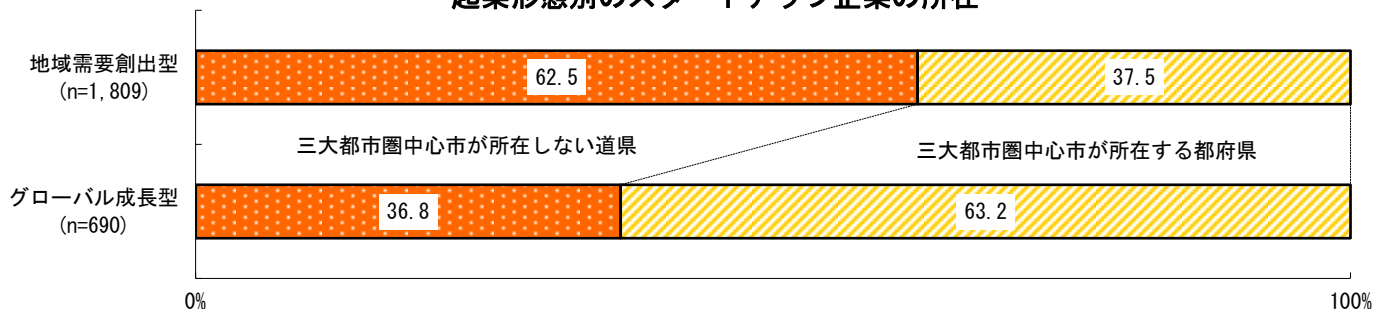
- グローバル成長型では、相対的に、対民間事業者向けの割合が高い。
- 地域需要創出型では、三大都市圏中心市が所在しない道県内に多く所在しており、女性起業家の割合が高い。
- 起業家の起業年齢を見ると、グローバル成長型の方が比較的起業年齢が若い。

起業形態別の主要市場



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

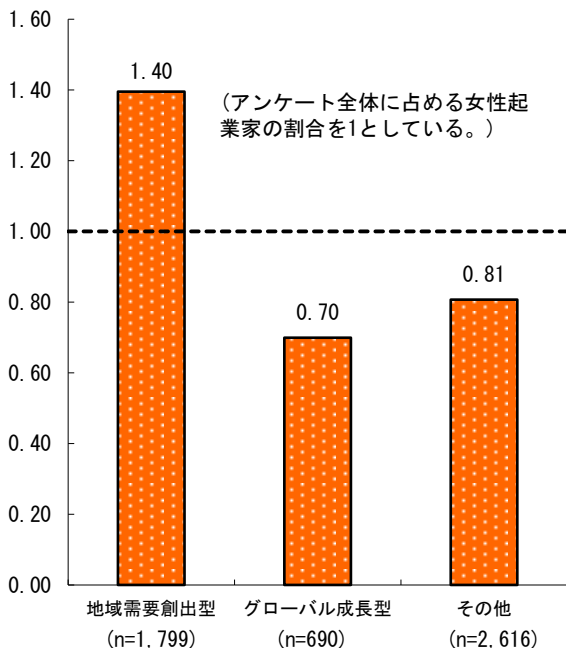
起業形態別のスタートアップ企業の所在



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)ここでは、三大都市圏を、関東大都市圏、中京大都市圏、京阪神大都市圏とし、三大都市圏中心市が所在する都府県を、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県としている。

起業形態別の女性起業家割合の比較



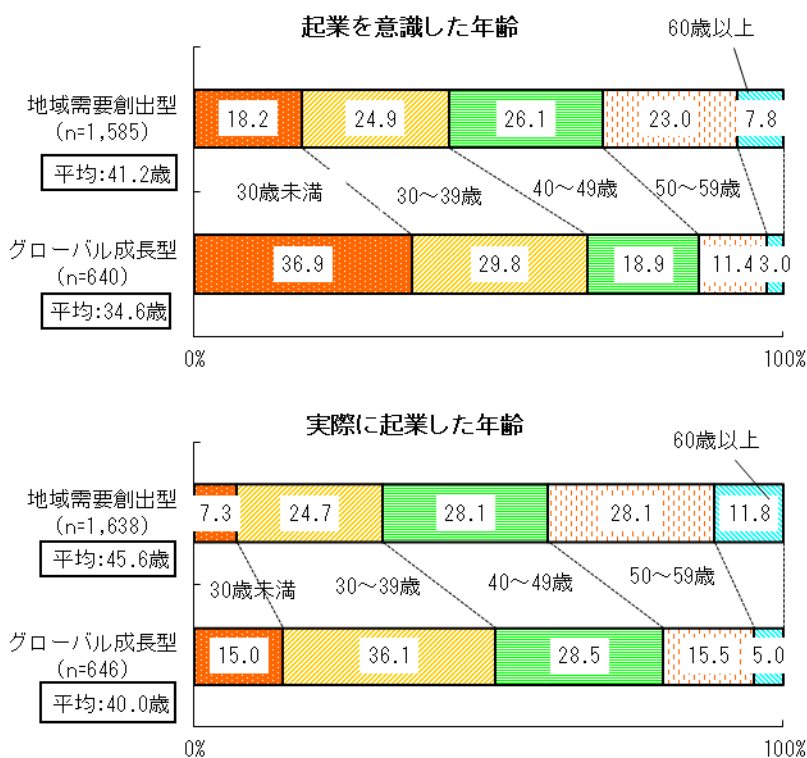
資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)1. 縦軸は、起業形態別の女性起業家の割合/アンケート回答者全体に占める女性起業家の割合。

2. 「その他」は、アンケート回答企業全体から「地域需要創出型」、「グローバル成長型」を除いた企業を集計している。

3. n値は、各起業形態における、起業家の性別を回答した企業数である。

起業形態別の起業家の各段階の年齢

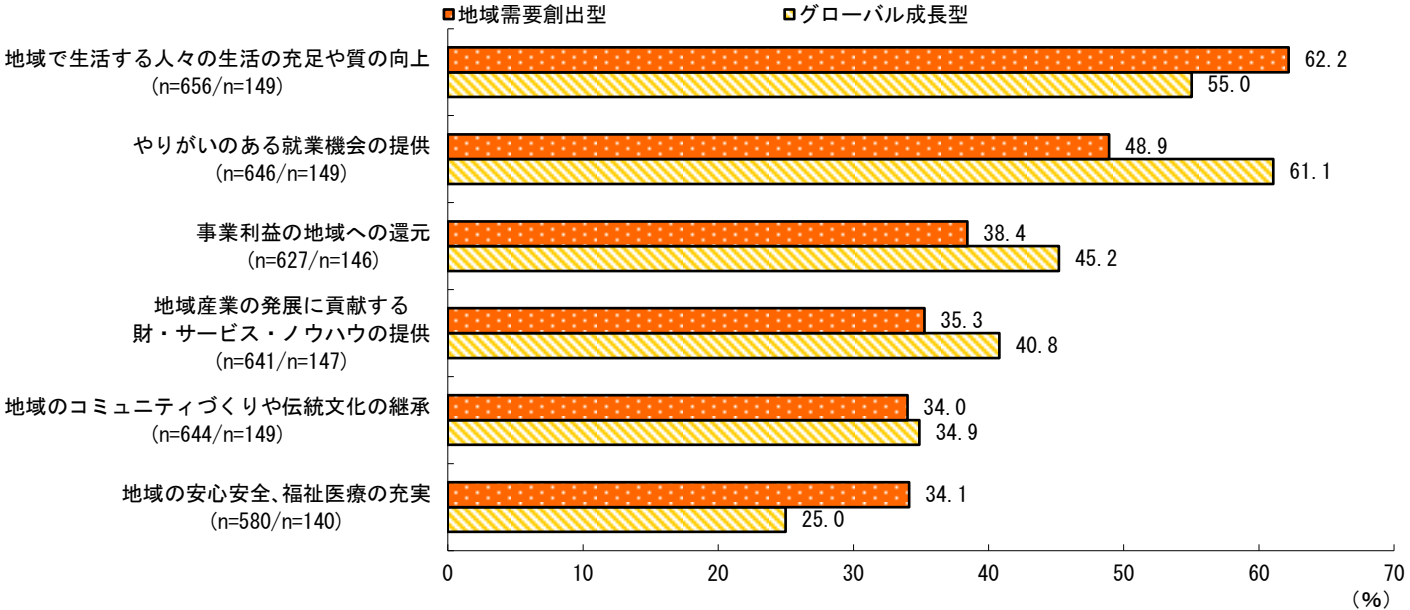


資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(起業が地域にもたらす効果)

○対個人消費者向け事業を行うスタートアップ企業に焦点を当て、起業が地域・社会に与えた影響見ると、地域需要創出型の起業では、地域住民の生活の充足や質の向上に寄与している一方、グローバル成長型の起業は、地域における雇用の創出に大きな役割を果たしている。

起業形態別の起業が地域・社会に与えた影響(対個人消費者向け)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

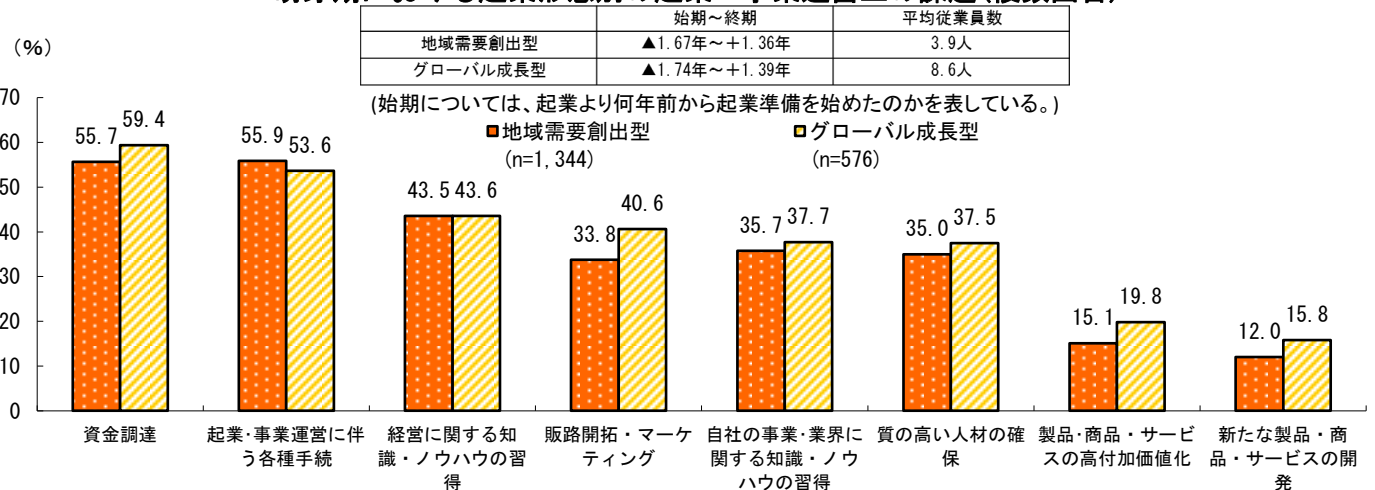
- (注) 1. 各項目の割合は、地域・社会に与えた影響について「良い影響があった」、「ある程度良い影響があった」と回答した企業を集計している。
 2. 主要市場が「対個人消費者向け」と回答した企業を集計している。
 3. 各回答項目における()内のn値は、左側が「地域需要創出型」、右側が「グローバル成長型」の企業数である。

第2節 萌芽期における起業・事業運営上の課題

(萌芽期:本業の製品・商品・サービスによる売上がない段階、起業準備期間を含む)

○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割合が高い。

萌芽期における起業形態別の起業・事業運営上の課題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

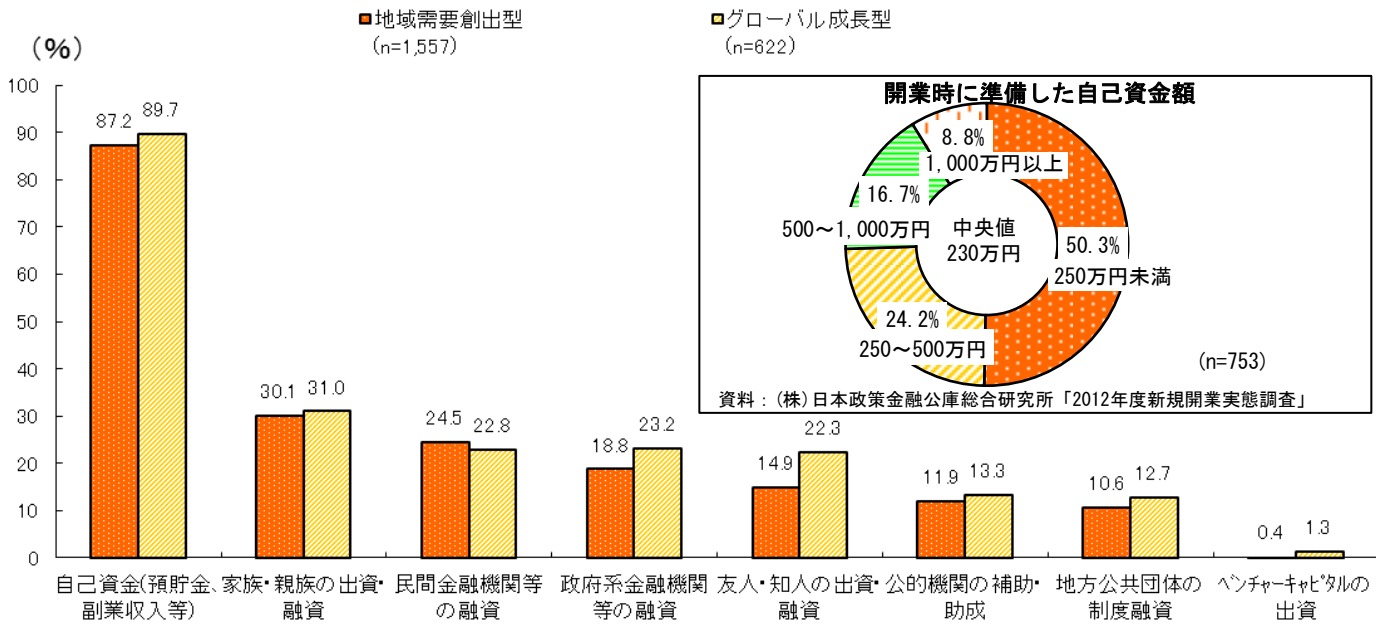
- (注) 1. 「始期～終期」及び「平均従業員数」は、平均値-(標準偏差×3)未満及び平均値+(標準偏差×3)超の数値を異常値として除いている。
 2. 「萌芽期」、「成長初期」、「安定・拡大期」通算の回答数上位8項目を表示している。

(コラム) 地域需要創造型等起業・創業促進補助金

起業・創業を促進し、地域の新たな需要の創造や雇用の創出を図り、我が国経済を活性化させることを目的として、地域のニーズを的確に把握し独創的なサービスや商品等を新たに提供する事業計画を持つ女性及び若者に対して、その創業事業費等の一部を補助。

- 萌芽期の資金調達先は、預貯金や副業収入を含む自己資金と回答している割合が9割に上る。
- 日本政策金融公庫の調査では、開業時に準備した自己資金額は230万円(中央値)。

萌芽期における起業形態別の資金調達先(複数回答)



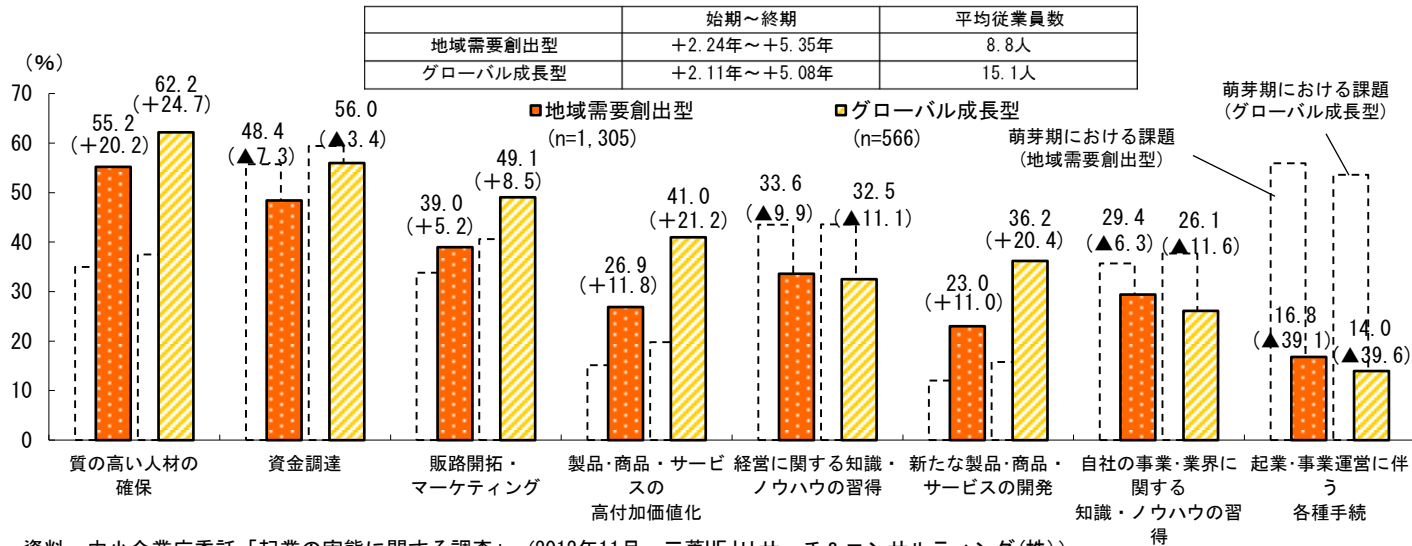
資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

第3節 成長初期における起業・事業運営上の課題

(成長初期:売上が計上されているが、営業利益が黒字化していない段階)

- 売上が計上され始める成長初期には、各種手続を課題とする企業が減少し、質の高い人材の確保と回答する企業が増えている。また、依然として多くの企業が資金調達を課題としている。

成長初期における起業形態別の起業・事業運営上の課題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 「始期~終期」及び「平均従業員数」は、平均値-(標準偏差×3)未満及び平均値+(標準偏差×3)超の数値を異常値として除いている。

2. 「萌芽期」、「成長初期」、「安定・拡大期」通算の回答数上位8項目を表示している。

3. 点線部分は、「地域需要創出型」と「グローバル成長型」それぞれの萌芽期における回答割合を示しており、回答割合の数値の下側の()内は、萌芽期からの増減を示している。

(株)くまもと健康支援研究所(熊本県)

地域の店舗で使える買物券「健康マイレージ」を活用した独自の健康増進プログラムにより、地域の商店等と連携した地域活性化にも取り組む若手起業家。業務増加に対応するため、元コンサルタントを総務等の責任者として採用し、社長自身が営業・新事業立案に集中できる環境を整備。

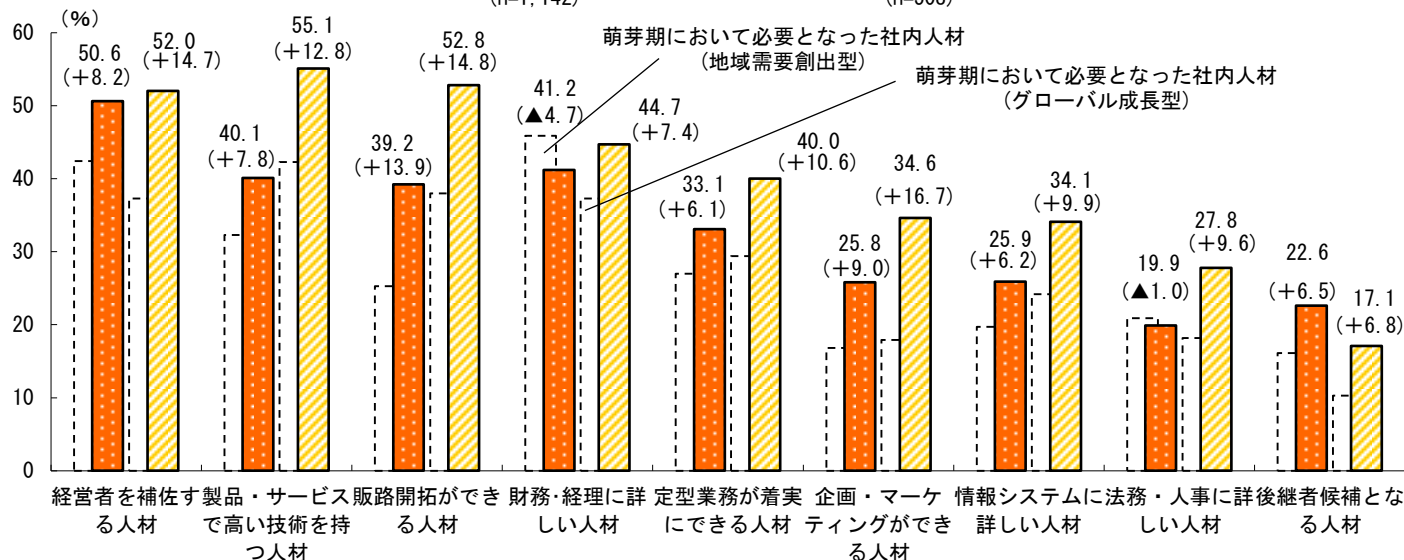
(株)ソアラサービス(広島県)

クリエイター、起業家の共同オフィスを運営する女性起業家。同オフィスを拠点に、入居するクリエイターと地場企業との連携による新商品開発や、県内の若者への地場企業における就業機会の提供等を実施。地域での様々な交流を創出し、地域活性化に尽力。

○成長初期には、経営を補佐する人材を求める企業が多い。グローバル成長型の企業では、加えて、製品・サービスで高い技術を持つ人材、販路開拓ができる人材を求める割合が上昇している。

成長初期における起業形態別の必要となった社内人材(複数回答)

■地域需要創出型 (n=1,142) □グローバル成長型 (n=508)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 常用従業員数1人以上の企業を集計している。

2. 点線部分は、「地域需要創出型」と「グローバル成長型」それぞれの萌芽期における回答割合を示しており、回答割合の数値の下側の()内は、萌芽期からの増減を示している。

3. 「その他」は表示していない。

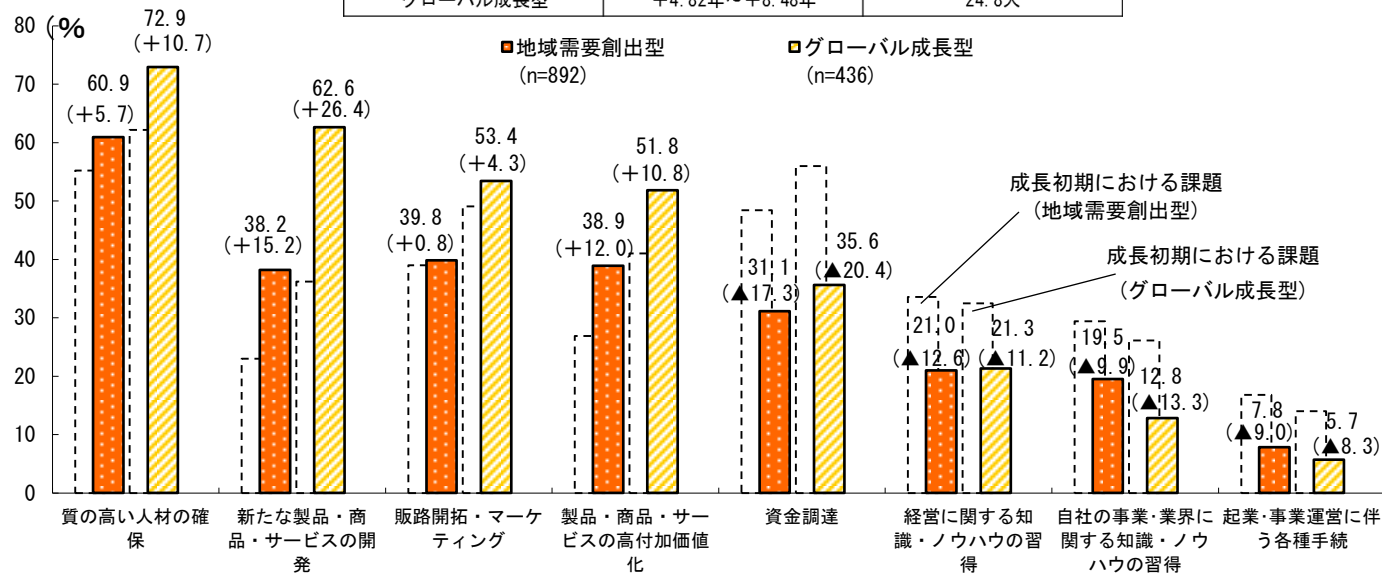
第4節 安定・拡大期における起業・事業運営上の課題

(安定・拡大期:売上が計上され、少なくとも一期は営業利益が黒字化した段階)

○売上が計上され、黒字化した安定・拡大期では、引き続き、質の高い人材の確保が課題。両方の起業形態において、資金調達を課題とする割合が低下する一方で、新たな製商品・サービスの開発を課題とする企業の割合が、特に、グローバル成長型で、上昇している。

安定・拡大期における起業形態別の起業・事業運営上の課題(複数回答)

	始期～終期	平均従業員数
地域需要創出型	+5.28年～+9.47年	13.0人
グローバル成長型	+4.82年～+8.48年	24.8人



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 「始期～終期」及び「平均従業員数」は、平均値-(標準偏差×3)未及び平均値+(標準偏差×3)超の数値を異常値として除いている。

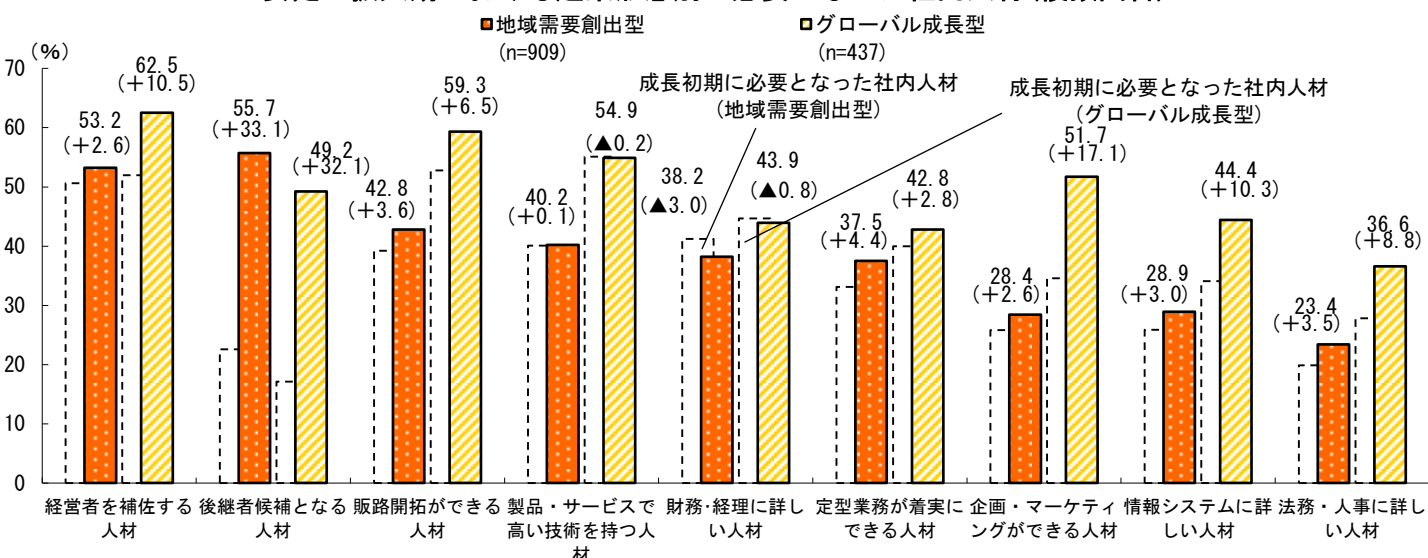
2. 「萌芽期」、「成長初期」、「安定・拡大期」通算の回答数上位8項目を表示している。

3. 点線部分は、「地域需要創出型」と「グローバル成長型」それぞれの成長初期における回答割合を示しており、回答割合の数値の下側の()内は、成長初期からの増減を示している。

○安定・拡大期には、後継者候補となる人材を求める企業が大きく増えており、地域需要創出型において、最も高い割合となっている。

○グローバル成長型では、企画・マーケティングをするための人材を求める企業の割合が、大きく上昇している。

安定・拡大期における起業形態別の必要となった社内人材(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 常用従業員数1人以上の企業を集計している。

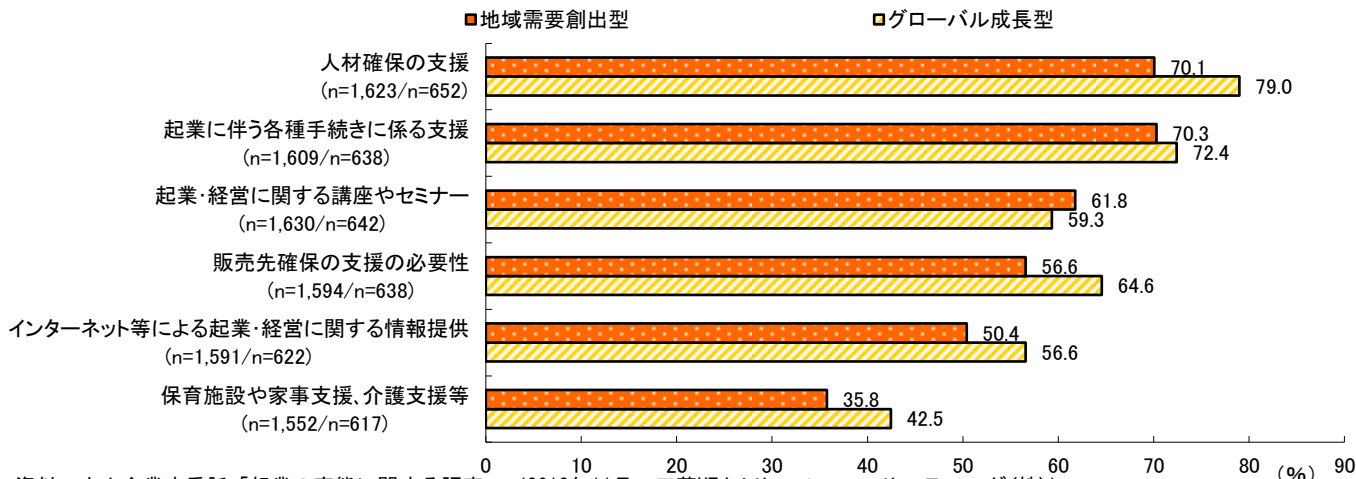
2. 点線部分は、「地域需要創出型」と「グローバル成長型」それぞれの成長初期における回答割合を示しており、回答割合の数値の下側の()内は、成長初期からの増減を示している。

3. 「その他」は表示していない。

(必要とする起業支援策)

○起業家が必要と感じる起業支援の施策として、人材確保支援を挙げる起業家が最も多い。

起業形態別の起業家が必要と感じる起業支援施策(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 各項目の割合は、それぞれの支援施策に「必要」、「ある程度必要」と回答した企業を集計している。

2. 各回答項目におけるn値は、左側が「地域需要創出型」、右側が「グローバル成長型」の企業数である。

ケアプロ(株)(東京都)

健康診断の未受診による糖尿病患者を減らすため、受診者自身が自己採血するというモデルを考案し、低価格での健診サービスを実現した若手起業家。学生インターンや民間の起業支援組織を活用することで、人材不足の課題に対応している。

NPO法人ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京(東京都)

社会的課題の解決に取り組む起業家等を支援する法人。経営コンサルタント、弁護士、システムエンジニア等、パートナー登録した100人近くの社会人が、それぞれの専門性を活かし、最長2年間の経営支援を行う。

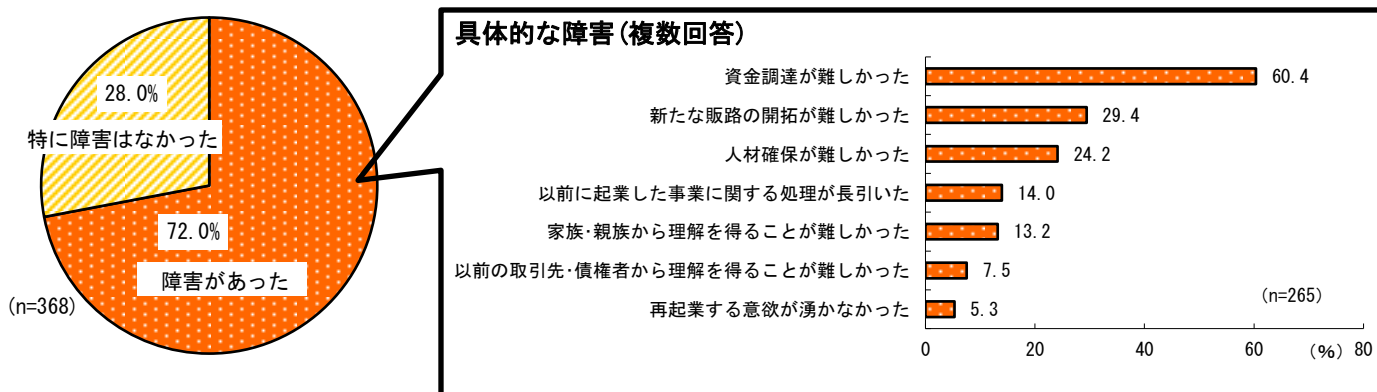
(コラム) 中小企業・小規模事業者人材対策事業

職場実習を通じた中小企業・小規模事業者と人材等のマッチングのほか、地域特性に応じて大学等との日常的な顔が見える関係づくりから、マッチング、新卒者の採用・定着までを一貫して支援することで、地域における中小企業・小規模事業者の将来を担う人材の確保・定着・育成を行う。

(再起業の際の取組)

- 再起業時に障害があったと回答した人は7割を超えている。再起業時には、起業初期と同様に、資金調達が最大の課題となっている。
- 既存の知識・経験・ノウハウを活かせる事業を選択することが、再起業してうまくいくためには重要である。

今回の起業(再起業)の障害



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

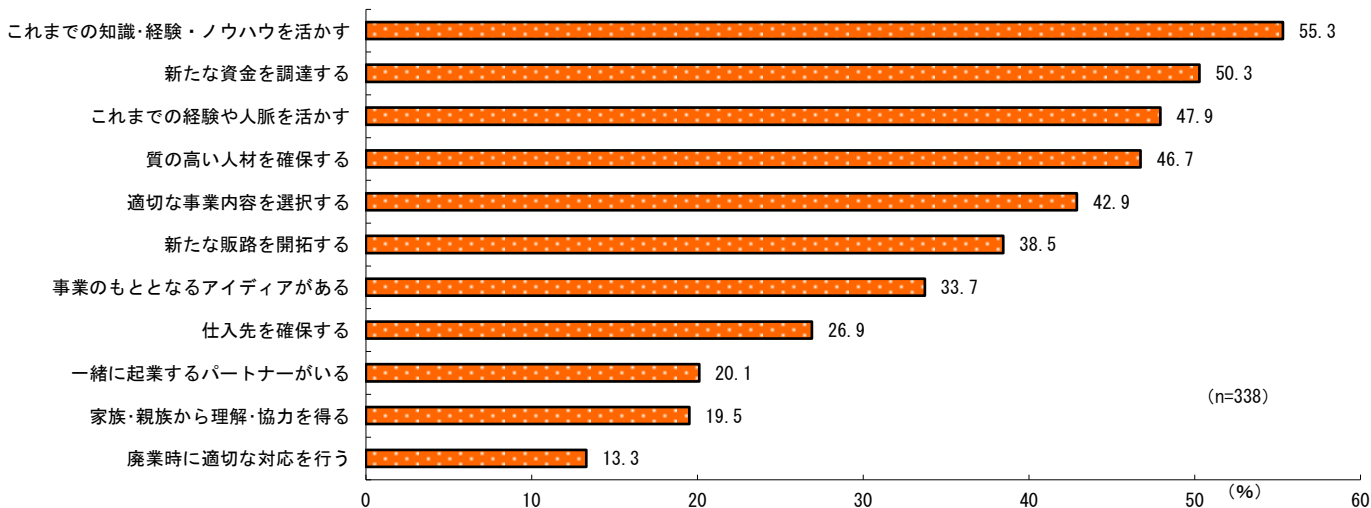
(注)1.「以前にも起業の経験があるが、うまくいかなかった」と回答した企業を集計している。

2.「その他」は表示していない。

【再起業時、資金調達に障害があったと回答した企業からの意見】

- ・以前の企業が経営不振に陥り、清算。再起業のため、金融機関に相談したが、必要額の3~4割しか調達できず、残りを自己資金等で手当てした。(情報通信業)
- ・以前起業した会社を休眠し、より成長が見込まれる分野で再起業した。資金調達のため、金融機関に相談したが、必要額を調達できず、困った(不動産業)

再起業してうまくいくために必要なこと(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 今回の起業以前の起業経験について、「起業の経験があるが、うまくいかなかった」と回答した企業を集計している。

2.「その他」は表示していない。

TAMU(愛媛県)

倒産した家業の従業員の雇用を守るため、再起業を果たした紙箱製造業者。親類等の資金援助や信用保証協会の活用により資金調達の課題を乗り越えた。これまでの経験・ノウハウを活かして開発した新製品により販路開拓に成功。高い強度を持つ紙製ゴミ箱「トラッシュポット」は、2011年にインドで開催された「Japanese Good Design Exhibition」で紹介された。

第2章 新事業展開

新事業展開は、取り組んだ企業の多くが今後の売上増を見込むなど、事業の再生や成長の観点からも重要な課題となっている。

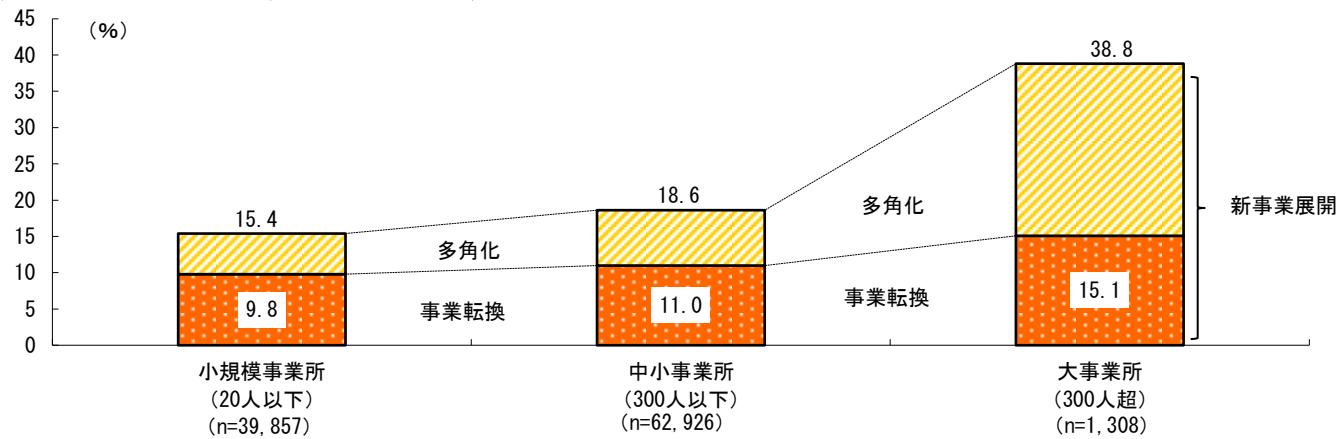
中小企業・小規模事業者が、資金・人材等の課題を乗り越え、成長分野で新事業展開する姿を示す。

※新事業展開とは、既存事業と異なる事業分野・業種への進出を図ることをいう。
 事業転換とは、過去10年の間に新事業展開を実施し、10年前と比較して主力事業が変わった場合をいう。
 多角化とは、過去10年の間に新事業展開を実施した場合で、事業転換以外をいう。

第1節 新事業展開を実施した企業の特徴

- 製造業で新事業展開を行った割合は、大企業所が中小事業所と小規模事業所を上回っている。
- 一方、中小事業所や小規模事業所では、新事業展開を実施した事業所の過半が事業転換につながっている。

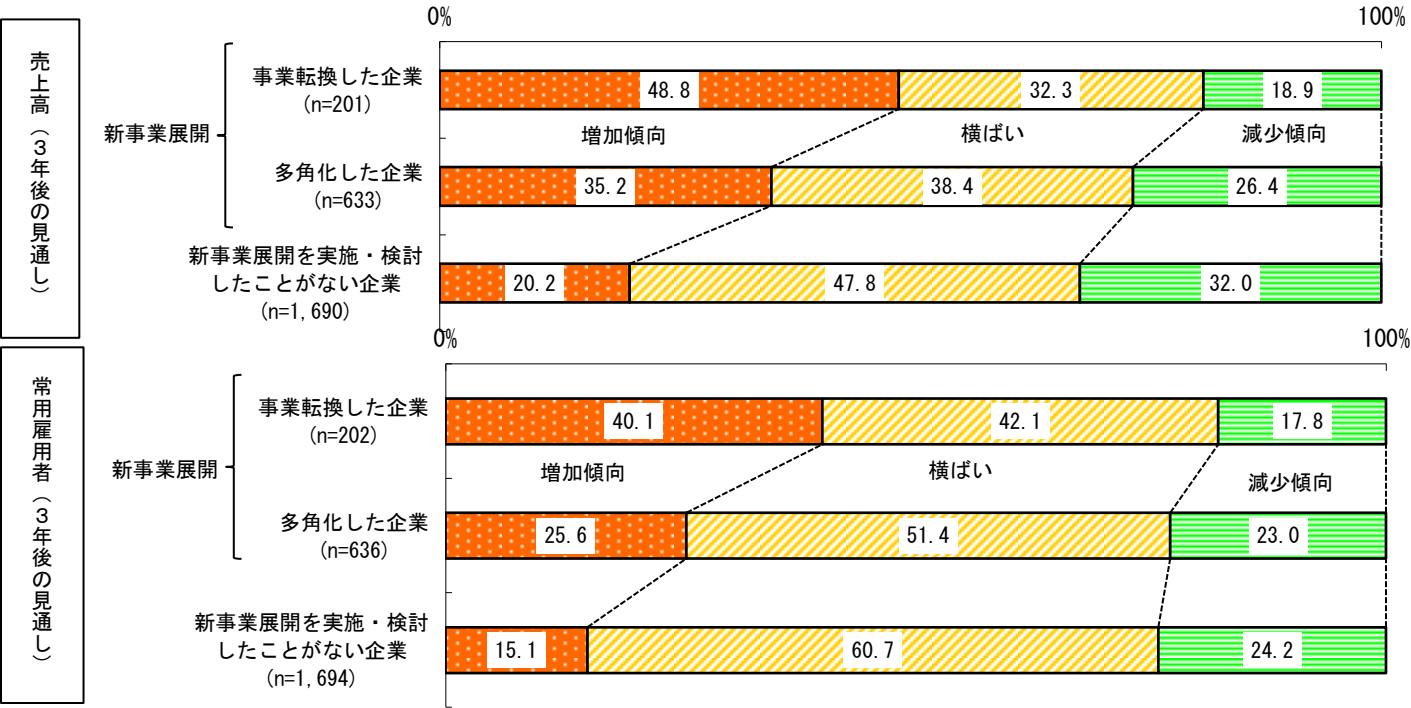
製造事業所の従業者規模別の新事業展開実施事業所数の割合（2000～2010年）



資料：経済産業省「工業統計表」再編加工
 (注) 1. 従業者4人以上の事業所が対象。
 2. nは新事業展開を実施した事業所数を表している。

○新事業展開を実施した企業の方が、そうでない企業よりも売上や雇用の先行きを増加傾向と見込む割合が高い。

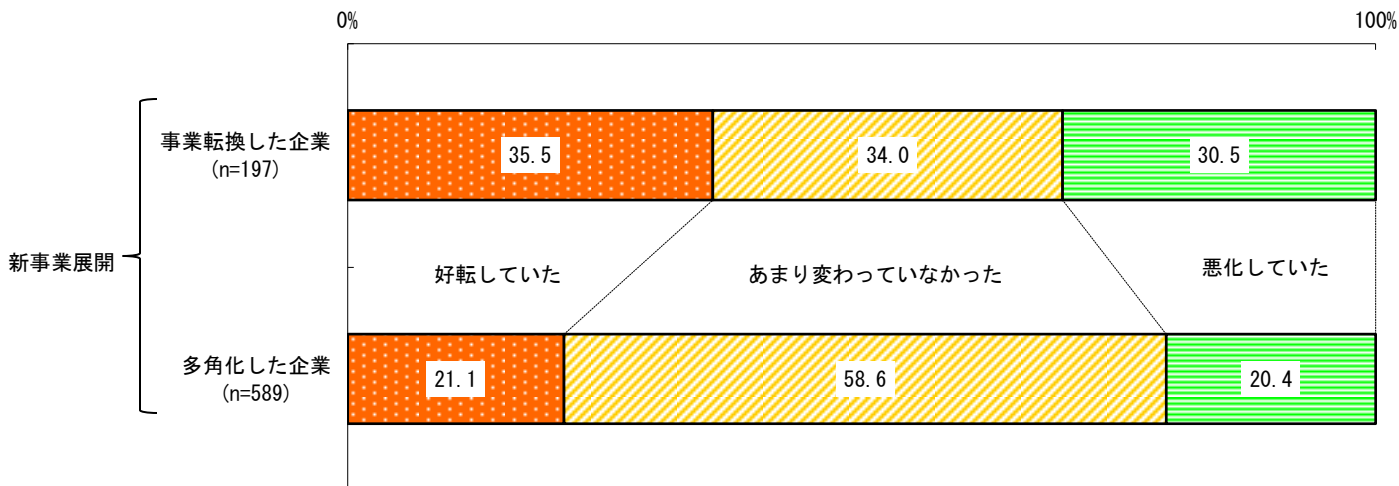
新事業展開実施有無別の業績見通し



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- 事業転換した企業、多角化した企業共に、新事業展開の検討を始めた当時の業績は好転と悪化がほぼ拮抗している。
- 業績が好転し余力がある間に新たな収益減を確保しようとした企業と、業績が悪化している中で現状打開のために新事業展開を実施した企業の二者が存在する。

新事業展開の検討を始めたときの業績傾向



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注)「分からない」を除いて集計している。

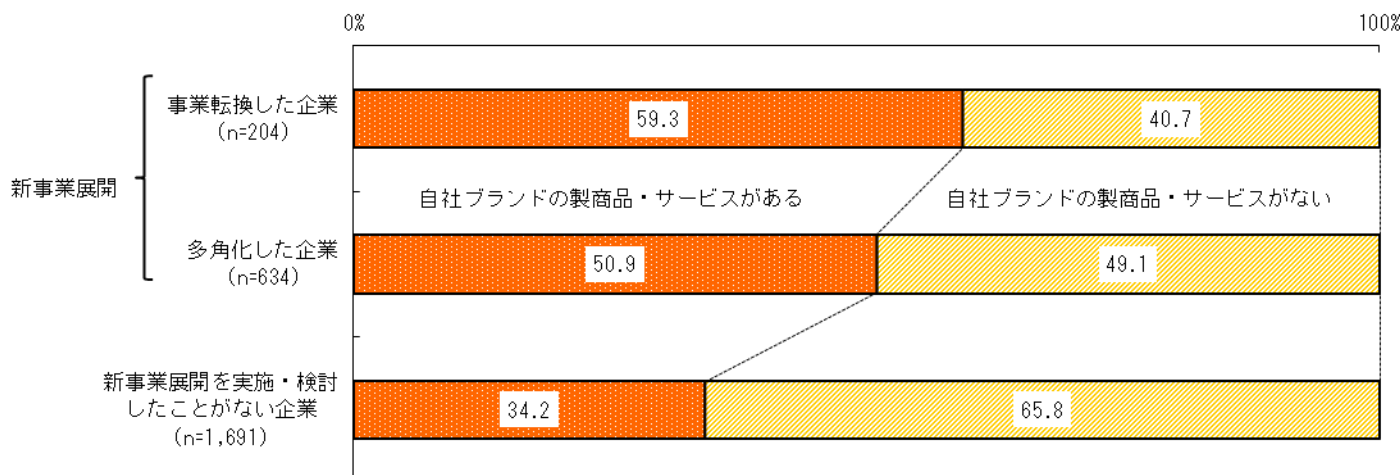
(業績が悪化している中で新事業に活路を見いだした企業の事例)

(有)スワニー(長野県)

精密電子部品関連の事業を行う企業として、最盛期には約60人の従業員を抱えていたが、大手メーカーの海外移転等により受注が激減し、従業員が親族のみとなった。そこで、3次元スキャナ、3次元プリンタ等の設備を駆使して商品企画・開発から試作・量産までの支援を行う新事業に注力。現在では、全国の手メーカー、中小企業等からの急な試作依頼にも対応する駆け込み寺的な存在となっている。

- 新事業展開をした企業は、新事業展開を実施・検討したことがない企業に比べて、自社ブランドの製商品・サービスを保有している割合が高い。
- 個々の中小企業の経営努力による自社ブランドの確立が、結果的に事業転換・多角化を可能としたことも考えられる。

新事業展開実施有無別の自社ブランドの製商品・サービスの有無

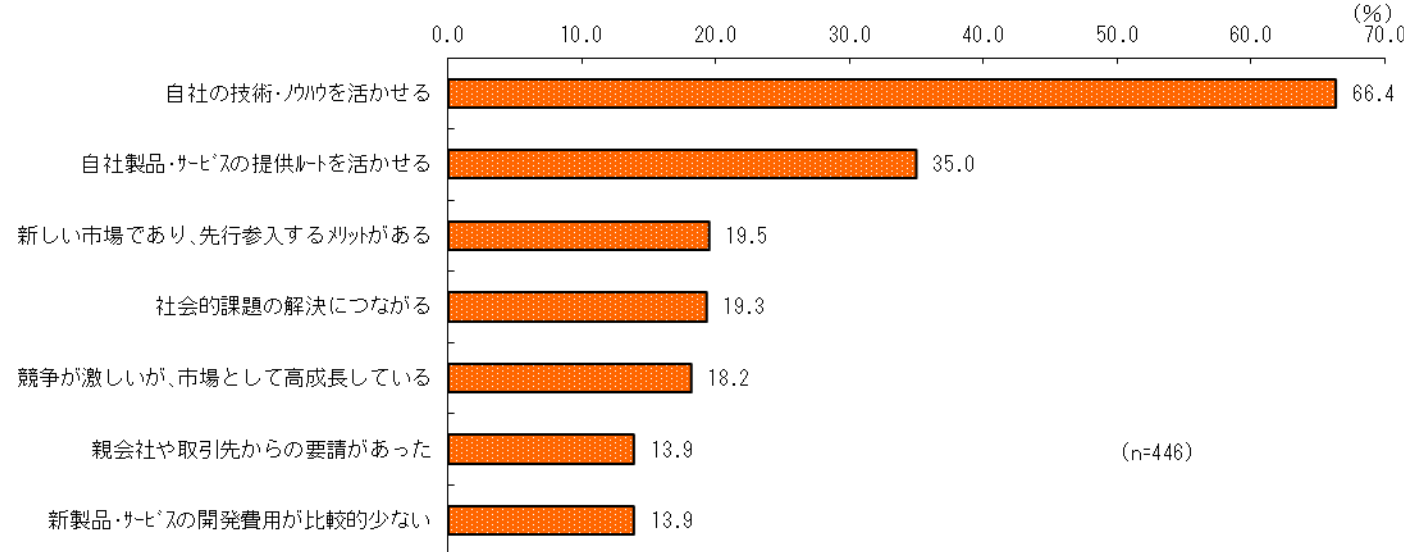


資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

第2節 新事業展開における事業分野の選択理由と効果

○新事業の事業分野の選択理由については、自社の技術・ノウハウを活かせるためと考える企業が最も高く、自社製品・サービスの提供ルートを活かせるためと考える企業も3割を超える。
 ○中小企業にとって、既存の経営資源を最大限に活かせる分野を模索してきたことがうかがえる。

新事業展開で成果を上げた企業の事業分野の選択理由(複数回答)

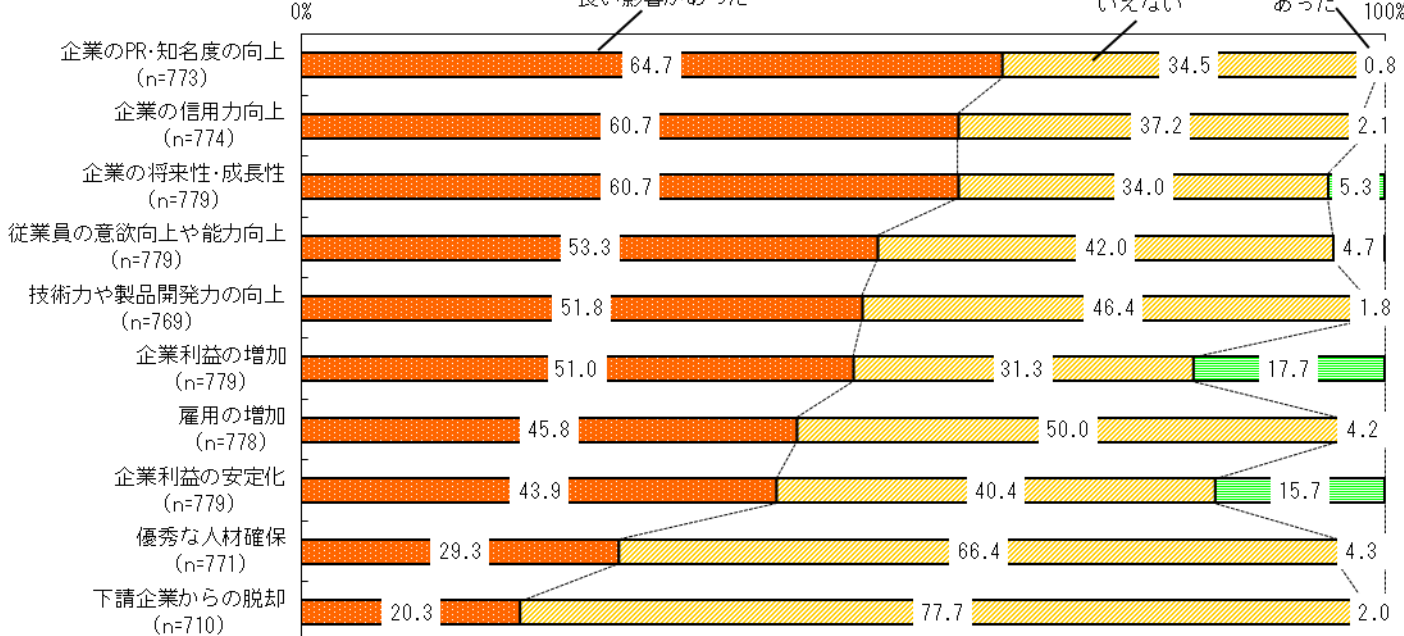


資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 新事業展開で成果を上げた企業とは、過去10年の間に新事業展開を実施し、その総合的な評価として、自社の経営に「良い影響があった」と回答した企業を新事業展開で成果を上げた企業として集計した。
 2. 選択理由として挙げられた上位7項目を表示している。

○新事業展開を実施したことにより、企業の知名度向上や、信用力向上といった対外的評価に良い影響があったと考える企業が過半となっている。

新事業展開を実施したことによる効果

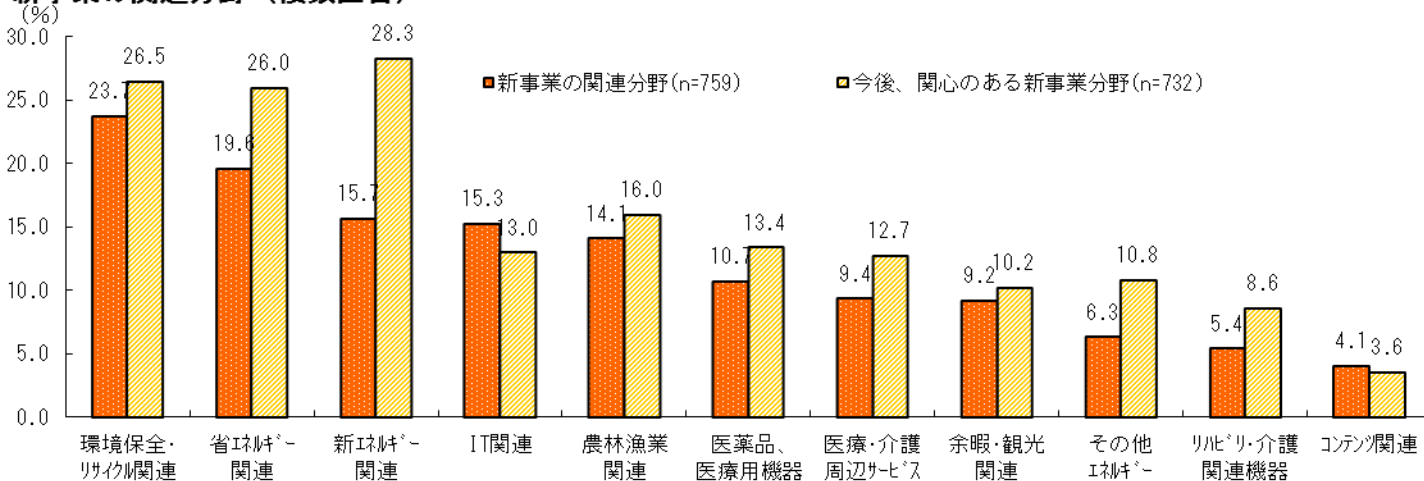


資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1. 過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。
 2. それぞれの項目について、「良い影響」、「やや良い影響」を選択した回答を良い影響があったとして集計し、「悪い影響」、「やや悪い影響」を選択した回答を悪い影響があったとして集計している。

○関心のある新事業分野として、新エネ・省エネ等エネルギー関連のほか、環境保全、農林漁業、医療用機器等が挙げられる。

新事業の関連分野（複数回答）



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)1. 新事業の関連分野については、過去10年の間に新事業展開を実施又は検討した企業のうち、「該当するものはない」を除いて集計している。

2. 今後、関心のある新事業分野については、今後新事業展開を実施又は検討すると回答した企業のうち、「該当するものはない」を除いて集計している。

(株)スズキプレシオン(栃木県)

半導体関連が売上のほとんどを占めていたが、2005年より他社に先駆けて医療機器事業(インプラント、内視鏡部品)に参入。

高い技術力に加え、医療機器に関する高度な知識や医療関係者とのネットワークづくりが奏功し、同事業の売上が全体の約6割に拡大。

奥地建産(株)(大阪府)

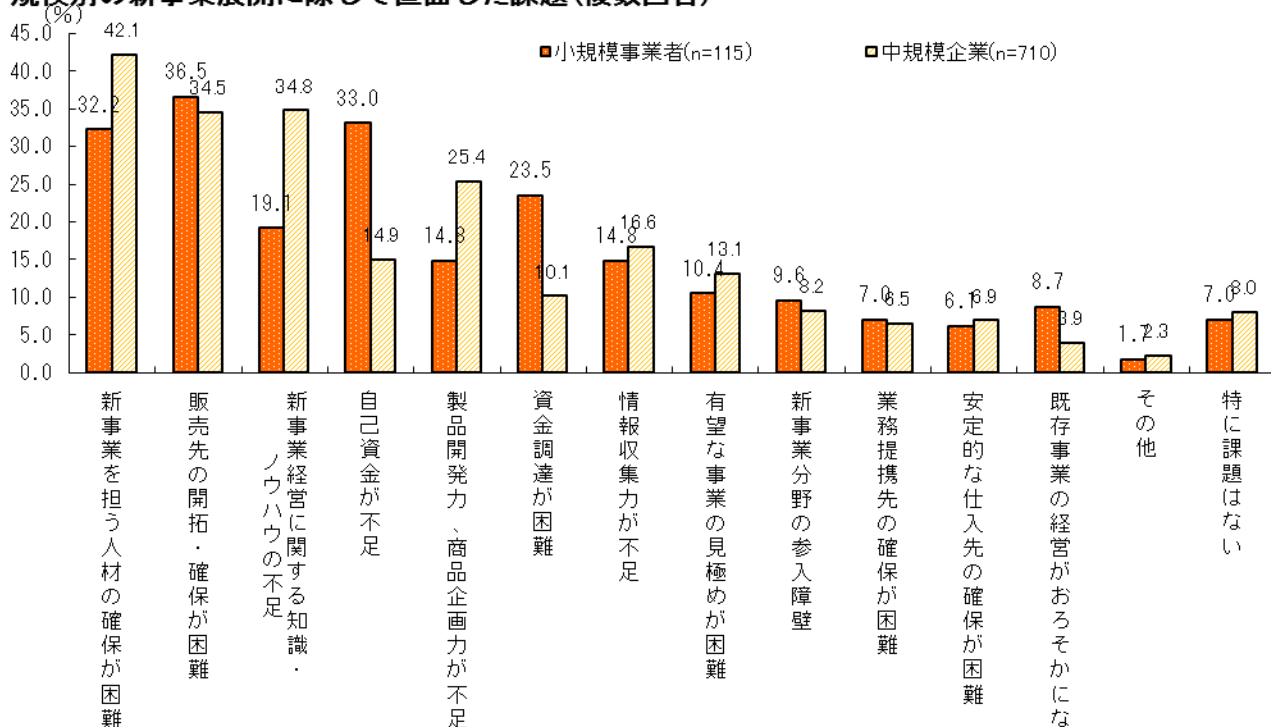
住宅の天井や床を支える鋼製下地材を製造する企業。2002年に大手電機メーカーからの依頼をきっかけに、太陽光発電架台の製造を開始。架台の製造は既存の技術・ノウハウを水平展開できる分野であった。

現在、住宅用発電架台ではトップシェアを占め、2012年度には主力事業と同程度に成長する見込み。

第3節 新事業展開の課題

○新事業展開を行う際の課題として、中規模企業が人材の確保や新事業経営に関する知識・ノウハウの不足を挙げる企業が多いのに対し、小規模事業者は、資金面の課題を挙げる企業が多くなっている。販売先の開拓・確保は規模にかかわらず共通の課題。

規模別の新事業展開に際して直面した課題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。

(新事業への取組で直面した課題を自らの創意工夫により解決した事例)

(株)竹中製作所(大阪府)
めっきを超える防錆・防食性を備えたねじの開発に成功した企業。開発当時、採用実績がないことから国内では全く受注できず、開発から5年目に米国企業への販売を決意。海外の石油採掘プラントで採用されたことをきっかけに、国内企業も次々と採用し始めるようになった。

(株)アールエフ(長野県)
工業用の小型無線CCDカメラを製造していたが、製品を口腔用カメラに転用し、医療分野に参入。開業医に対し、実際に製品を確認しながら商談を進める直接販売を行い、その際に出た意見を製品開発部門にフィードバックすることで、製品開発と販路開拓の課題を解消している。

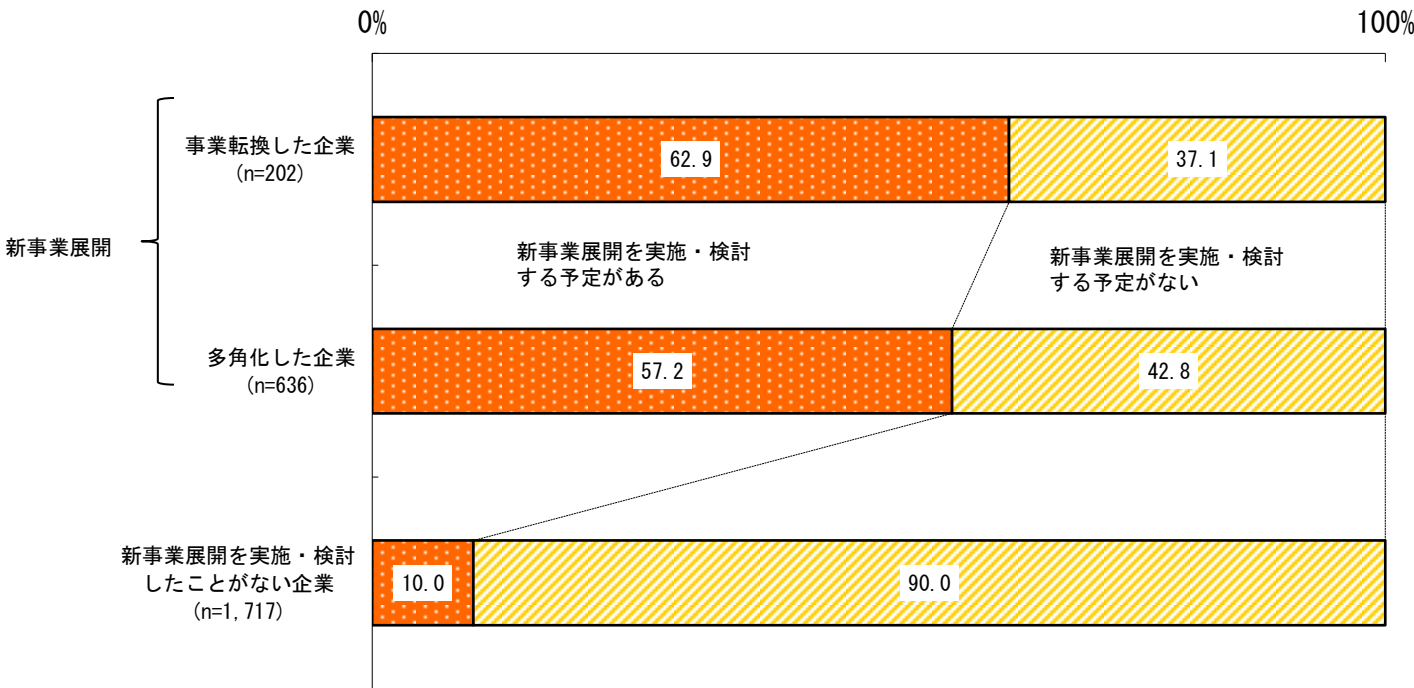
(コラム)資本性劣後ローン制度
新事業に果敢に挑戦するなど、意欲あふれる中小企業に対し、財務体質の強化を図るため、公庫を通じて資本性資金を供給する制度。この資金は、金融検査上、自己資本とみなすことができるため、民間からの資金調達もより容易になることが期待される。

(コラム)新事業活動・農商工連携等促進支援事業
中小企業・小規模事業者が行う新事業活動・農商工連携等の取組を通じた、先進的かつモデル性の高い新商品・新サービスの開発、販路開拓等を支援。市場調査、試作品開発、展示会展出等の費用補助を行う。

第4節 今後の新事業展開に対する意向

- 新事業展開の未実施企業は、今後の新事業展開にも消極的。
- 今後、新事業展開を実施する企業は、固定化していくことが懸念される。

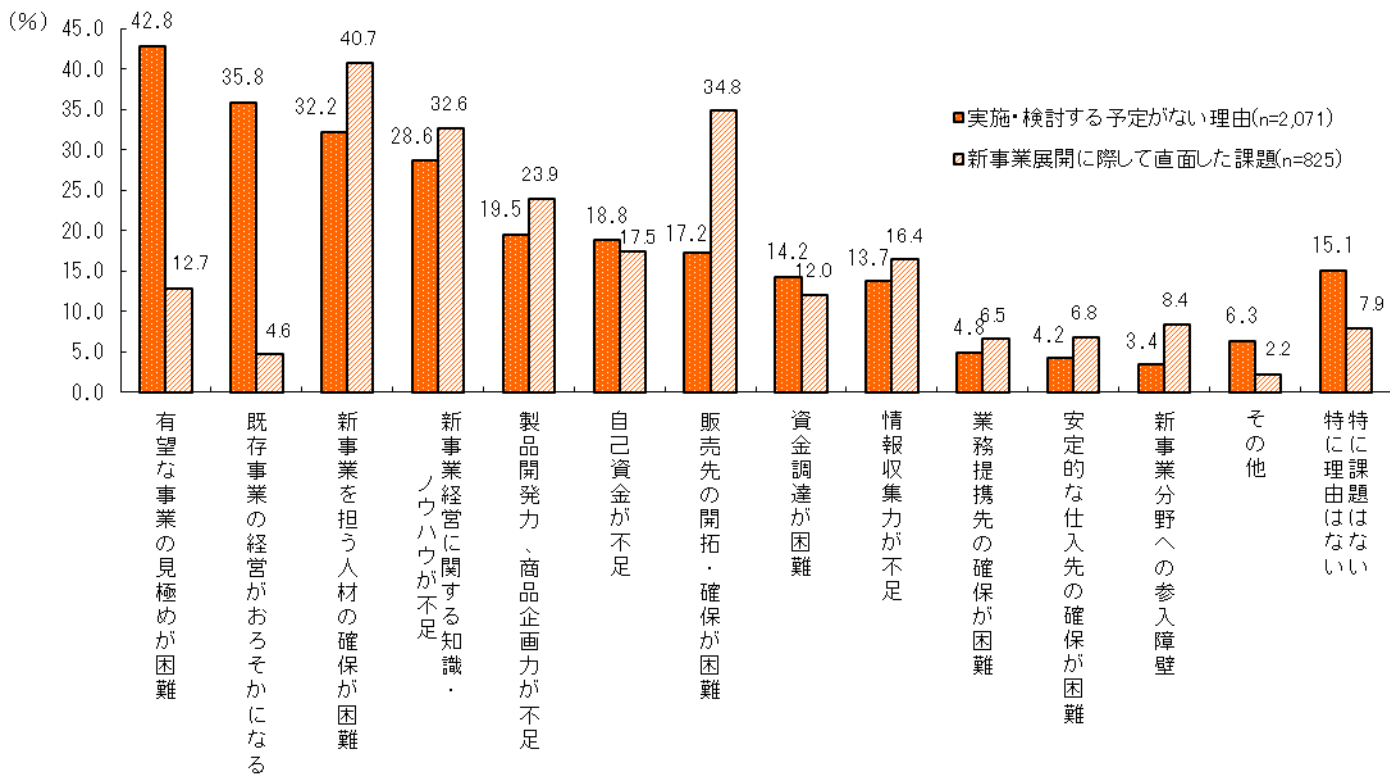
新事業展開実施有無別の今後の新事業展開の意向



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

○新事業展開を実施・検討する予定がない理由は、有望な事業の見極めが困難や既存事業の経営がおろそかになるとする回答が多い。

新事業展開を実施・検討する予定がない理由と実施企業が直面した課題の比較(複数回答)



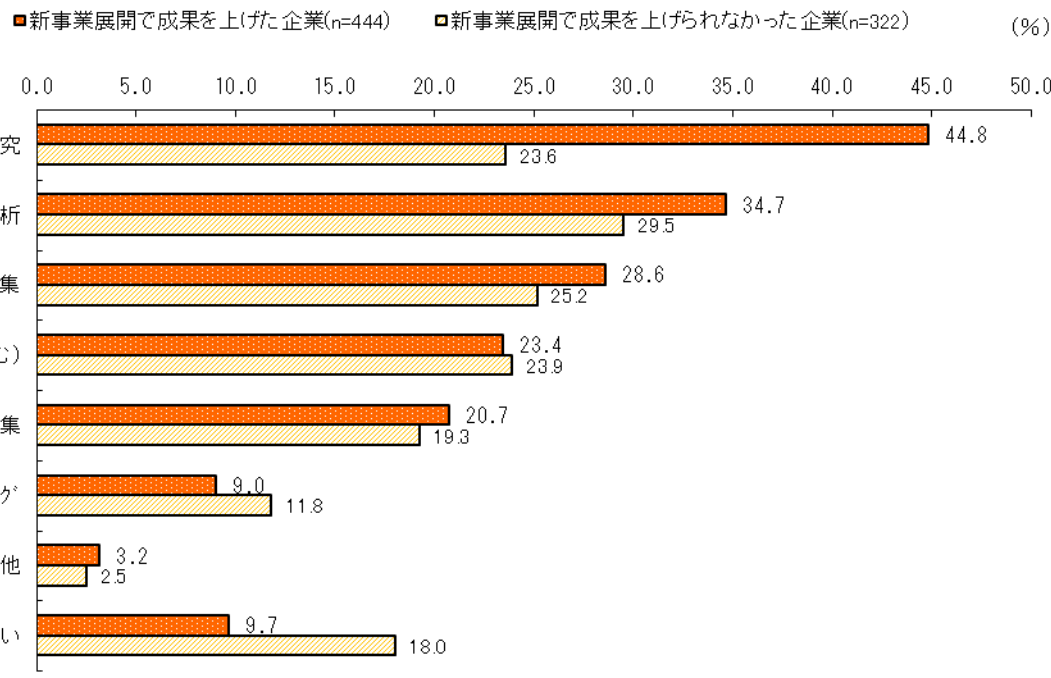
資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1.実施・検討する予定がない理由は、新事業展開を実施・検討する予定がないと回答した企業を集計している。

2.新事業展開に際して直面した課題は、過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。

○新事業展開で成果を上げた企業は、自社の強みの分析・他社研究を着実に実施。
 ○事業内容を改めて検証し、他社と差別化できる技術・サービス等を明確にすることで、自社にとって最適な事業分野の見極めが可能となることも考えられる。

新事業展開に際して、事前に取り組んだこと(複数回答)



資料：中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1.過去10年の間に新事業展開を実施している。

2.新事業展開の総合的な評価として、自社の経営に「良い影響があった」と回答した企業を新事業で成果を上げた企業として集計し、「どちらともいえない」、「悪い影響があった」と回答した企業を新事業で成果を上げられなかった企業として集計した。

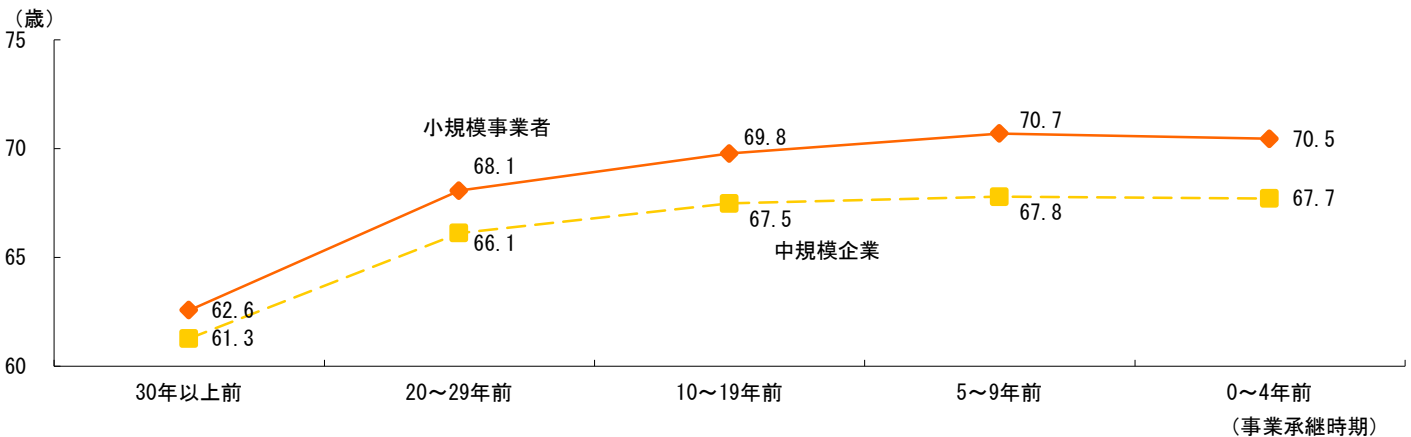
第3章 次世代への引継ぎ(事業承継)

小規模事業者等の高齢化や後継者難は、廃業に直結する問題であり、事業承継による経営者の世代交代が必要。親族以外の承継が増加する中で、親族の承継、親族以外の承継の課題や、後継者養成等の対応策を示す。

第1節 事業承継を取り巻く状況

○中小企業経営者の平均引退年齢は上昇傾向にあり、経営者の高齢化が進んでいる。また、小規模事業者の方が、中規模企業よりも経営者の平均引退年齢が高い。

規模別・事業承継時期別の経営者の平均引退年齢の推移

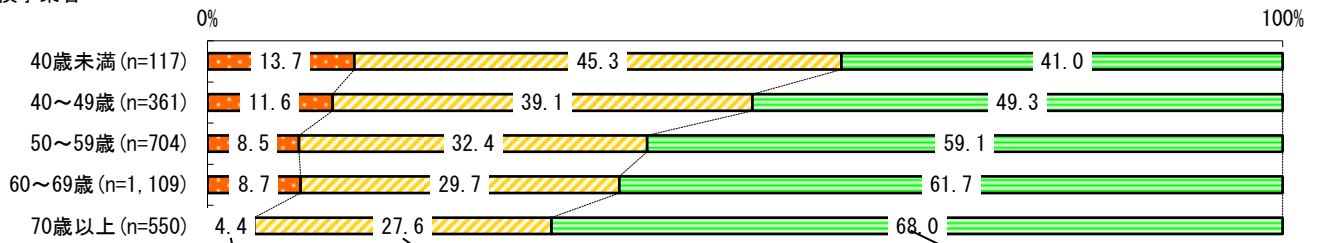


資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

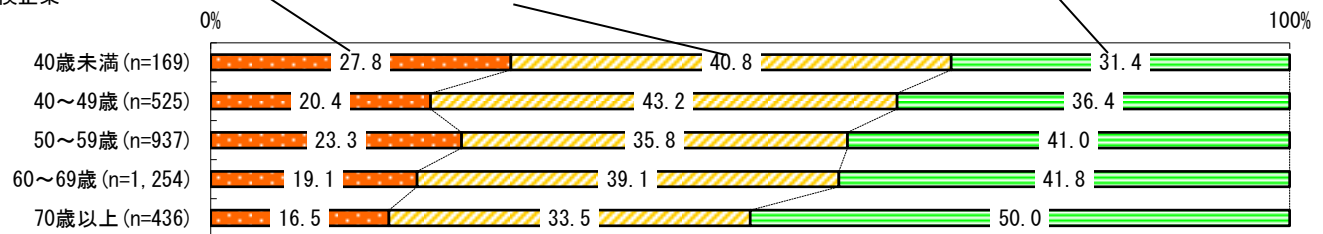
○経営者が高齢である企業ほど、経常利益が減少傾向。特に、小規模事業者では、その傾向が顕著であり、経営者の年齢が70歳以上の事業者の約7割が、収益悪化に直面。

規模別・経営者年齢別の経常利益の状況

①小規模事業者



②中規模企業



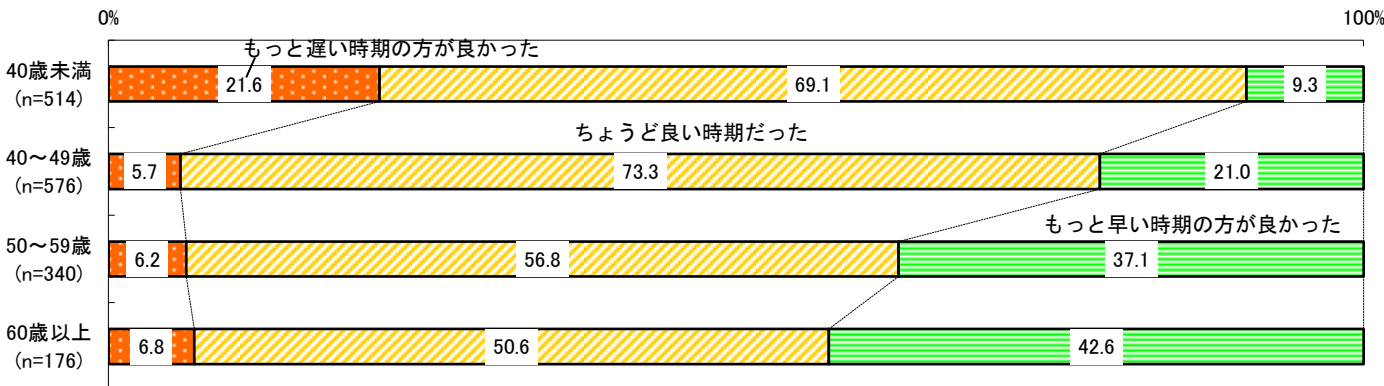
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

(注)最近5年間の経常利益(個人企業の場合は事業所得。)の状況についての回答。

○事業承継のタイミングについて、ちょうど良い時期だったと回答する現経営者の承継年齢は平均43.7歳。実際の承継年齢は平均50.9歳であり、後継者への事業承継は総じて遅れている。

事業承継時の現経営者年齢別の事業承継のタイミング

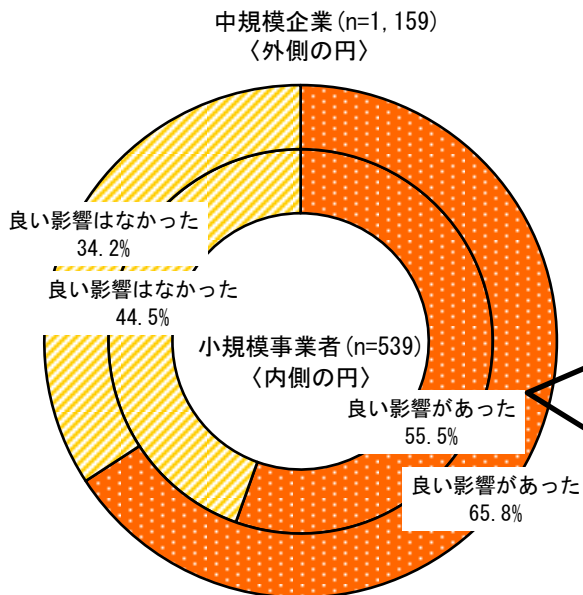
現経営者の事業承継時の平均年齢	事業承継のタイミング			参 考 最近5年間の現経営者の事業承継時の平均年齢 50.9歳 (n=898)
	もっと遅い時期の方が良かった	ちょうど良い時期だった	もっと早い時期の方が良かった	
	38.5歳 (n=177)	43.7歳 (n=1,059)	50.4歳 (n=370)	



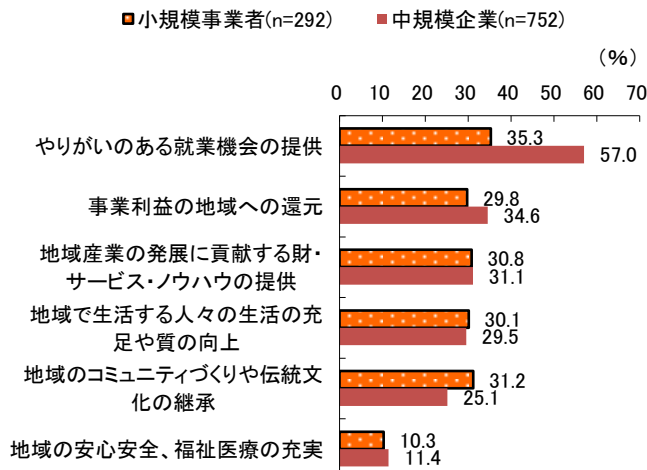
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）
 (注)事業承継のタイミングについて、「分からない」と回答した企業は除いている。

○経営者の世代交代によって、自社の経営に良い影響があった企業のうち、中規模企業の約3分の2、小規模事業者の5割強が、地域や社会にも良い影響があったと回答している。

規模別の経営者の交代による地域・社会への影響



具体的な内容(複数回答)



(注)無回答は除いている。また、「その他」は表示していない。

資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）
 (注)1. 経営者の交代による経営への影響について、1項目以上に「良い影響」と回答した企業を集計している。
 2. 小規模事業者については、常用従業員数1人以上の事業者を集計している。

佐藤養助商店(秋田県)

稲庭うどん製造の老舗企業。現社長は、35歳で社長就任。飲食店部門を拡大し、海外でも店舗を開設している。店舗数の増加に伴い、業績は大きく向上。飲食店部門は、売上の3割を占めるまでになっている。また、移動厨房車を活用し、福祉施設に入居する高齢者等にうどんを提供するなど、地域貢献も果たしている。

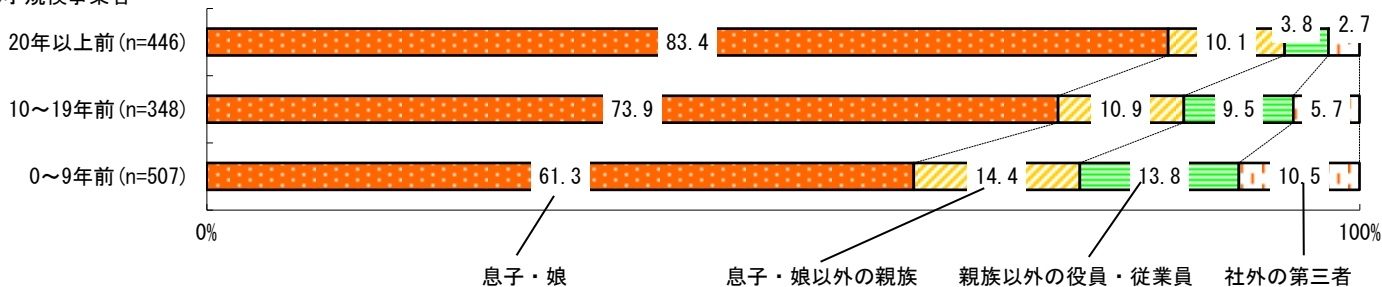
本多プラス(愛知県)

プラスチック・ブロー成形品の製造等を行う企業。現社長は、28歳のときに同社に入社し、入社4年目には、経営の実権を先代社長から任された。製品のデザイン志向を強め、顧客の多様なニーズに対応することで、売上を倍増させた。同社の女性従業員比率は約5割に上り、地域の子育て世代の女性への就業機会の提供にも貢献している。

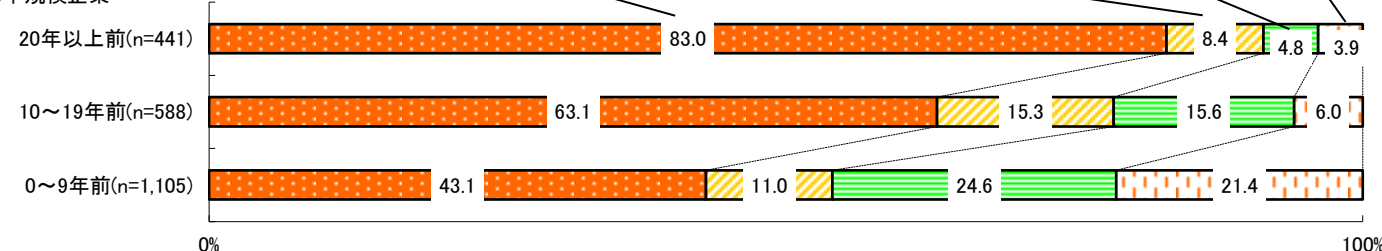
○親族以外の承継が増加してきており、特に、中規模企業においては、その傾向が顕著。

規模別・事業承継時期別の現経営者と先代経営者の関係

①小規模事業者



②中規模企業



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）

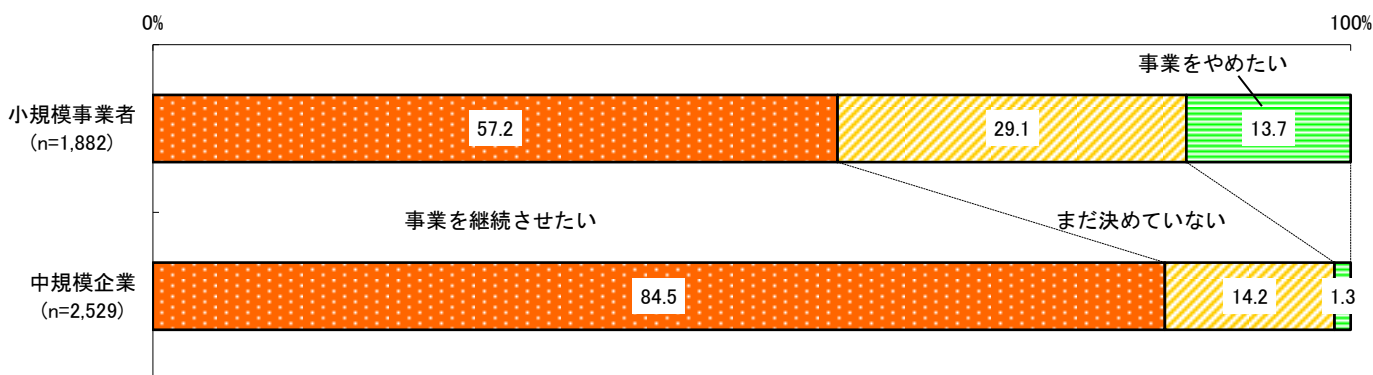
蒲原屋（静岡県）

駅前の商店街にある乾物屋。経営者は、10年間、後継者を探したが見付からず、静岡県事業引継ぎ支援センターに相談。起業希望者と後継者難に直面する小規模事業者を結び付けるプロジェクトで、後継者を確保。5年後を目処に、無償で事業を引き継ぐ予定で、現在は、後継者と一緒に仕事をしている。

第2節 後継者選びの現状と課題

○中規模企業の大半が、経営者の引退後も、事業の継続を希望しているのに対し、小規模事業者では6割弱にとどまる。また、廃業を希望する小規模事業者は、1割強に上っている。

規模別の経営者引退後の事業継続についての方針



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）

(注) 1. 経営者の年齢が50歳以上の企業を集計している。

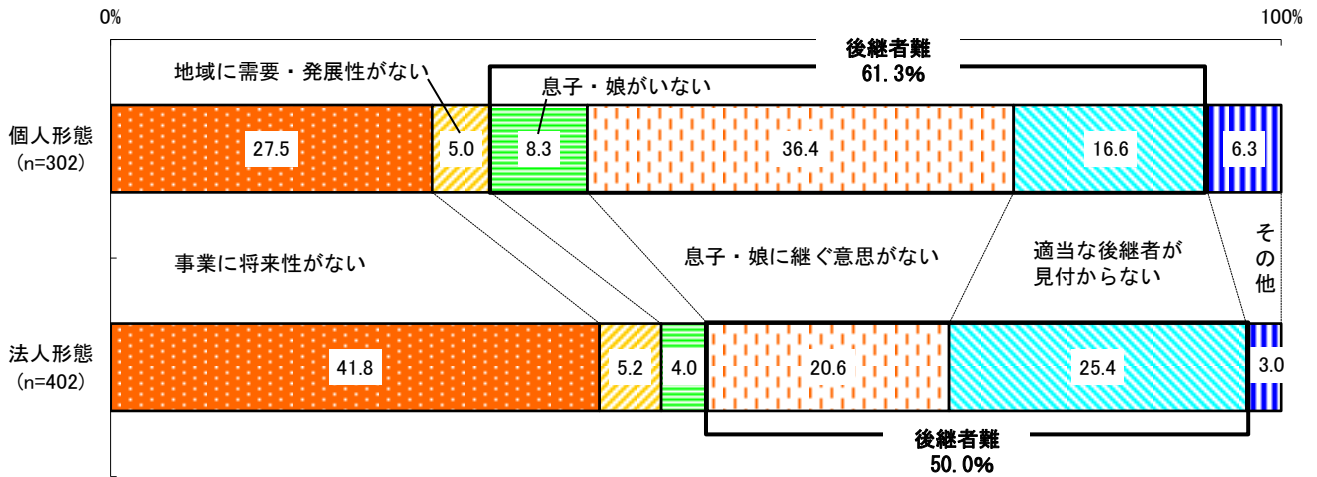
2. 「事業を継続させたい」と回答する企業には、事業の売却を検討している企業を含む。

井筒屋（新潟県）

商店街の一角で、一日一組の宿泊客を受け入れる旅館とカフェを経営。以前にビジネス客向けの宿泊施設として母親が経営していたが、15年前に一度廃業。国の登録有形文化財である建物を活かして、現在の事業に転換し、後継者である娘が事業を受け継いで再建。

○小規模事業者の廃業理由として、後継者難が大きな割合。

組織形態別の小規模事業者の廃業理由



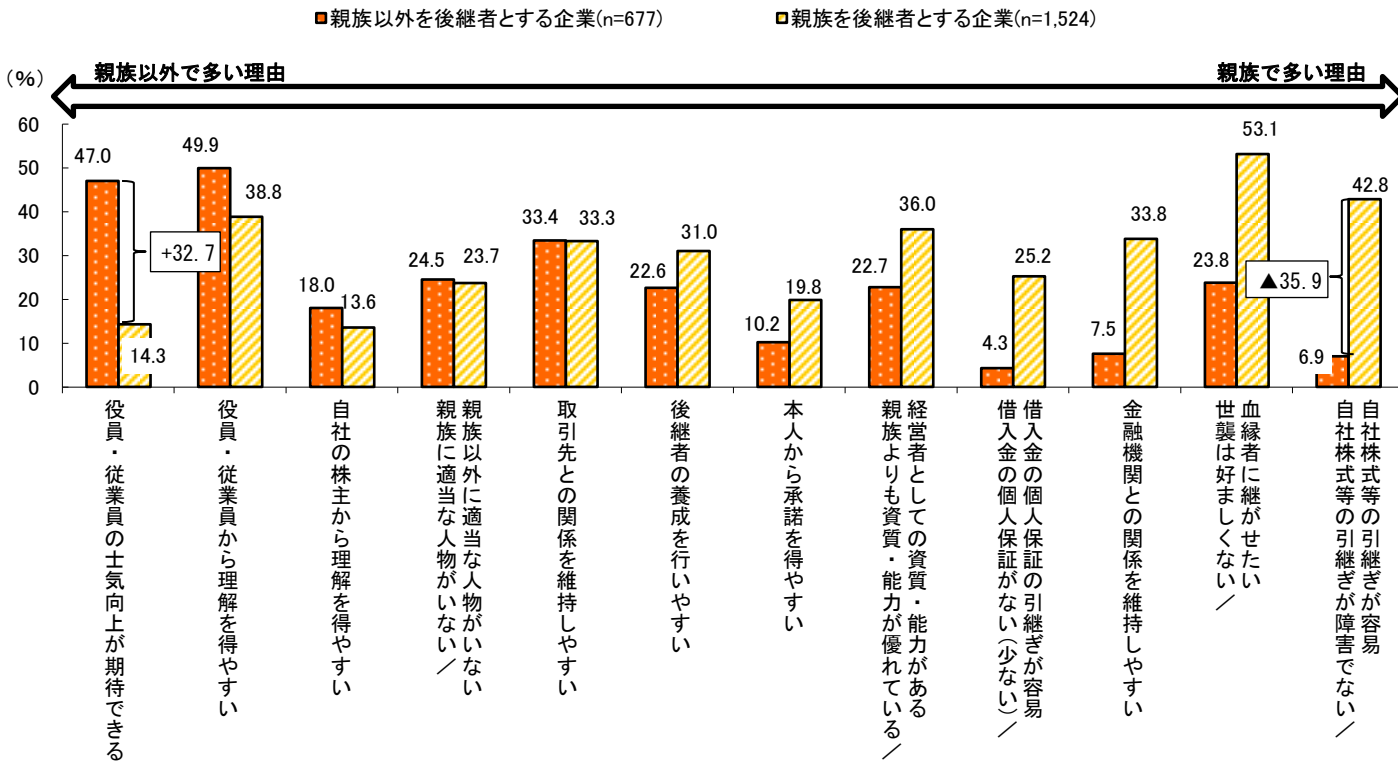
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

- (注) 1. 今後の事業運営方針について「廃業したい」、又は、経営者引退後の事業継続について「事業をやめたい」と回答した、経営者の年齢が50歳以上の小規模事業者を集計している。
 2. 「その他」には、「従業員の確保が難しい」を含む。

(承継形態別の現状と課題)

○中規模企業では、親族以外を後継者とする理由として、役員・従業員との関係に関連したものが多く挙げられている。一方、親族を後継者とする理由としては、「血縁者に継がせたい」に加え、借入金の個人保証や自己株式等の引継ぎが容易であること等が、多く挙げられている。

中規模企業の親族／親族以外を後継者とする理由(複数回答)

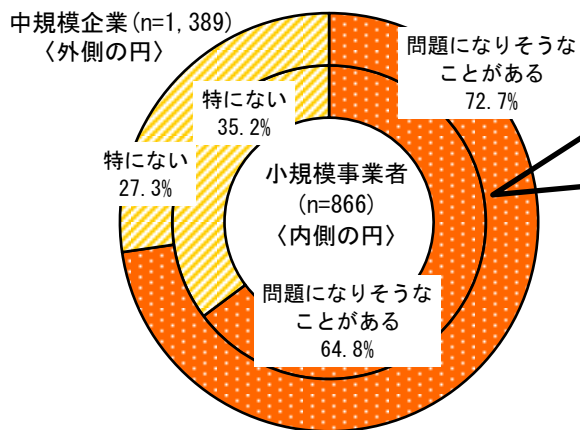


資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

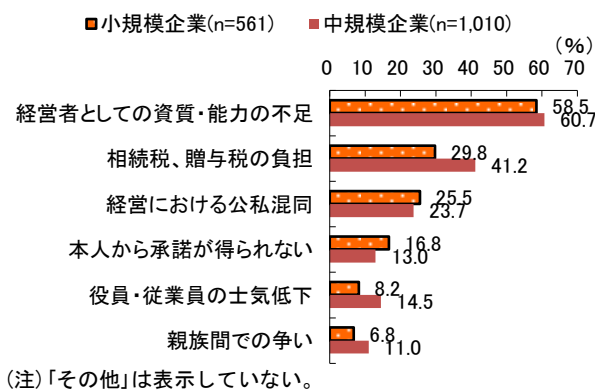
- (注) 1. 常用従業員数1人以上の企業を集計している。
 2. 「特になし」と回答した企業は除いている。また、「その他」は表示していない。
 3. 後継者には、後継者候補を含む。また、自社株式等には、事業用資産を含む。

○親族承継では、特に中規模企業で、後継者養成、相続税関係が課題。

規模別の親族に事業を引き継ぐ際の問題



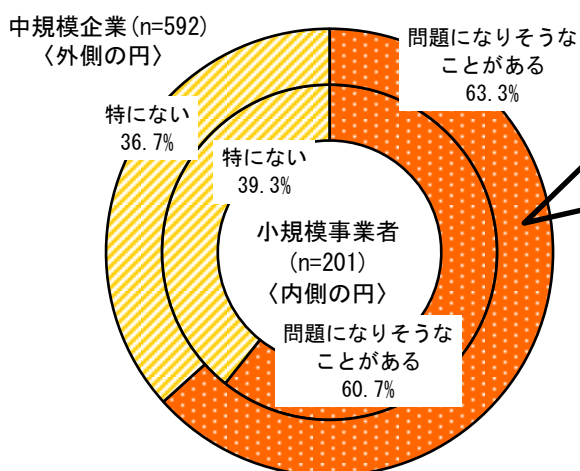
具体的な問題(複数回答)



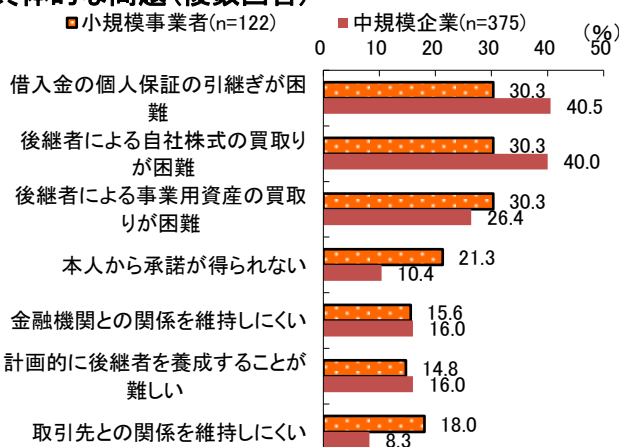
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)小規模事業者については、常用従業員数1人以上の事業者を集計している。

○親族以外の承継では、個人保証の引継ぎや自社株式等の買取りが課題。

規模別の親族以外に事業を引き継ぐ際の問題



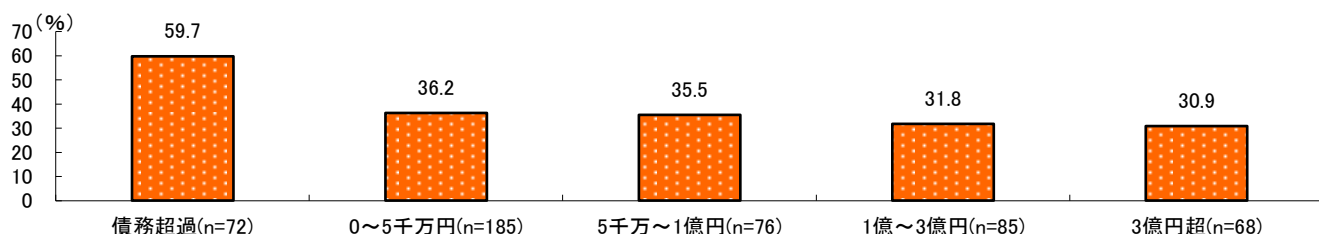
具体的な問題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)小規模事業者については、常用従業員数1人以上の事業者を集計している。

○個人保証の問題は、純資産規模の大きな企業でも一定程度存在。

純資産規模別の親族以外に事業を引き継ぐ際の問題として、借入金の個人保証の引継ぎが困難と回答する企業の割合



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)親族以外に事業を引き継ぐ際に問題になりそうなことを、1項目以上回答した企業を集計している。

スタック電子(東京都)

通信関連の高周波・光伝送に関する研究開発型企业。創業者から親族以外の専務に事業を引き継ぎ、後継者を支える人材の育成に早くから取り組んだほか、取引金融機関と相談して借入金の個人保証を解除。後継者が経営を行う上での負担軽減に、創業者が事業承継のための周至な準備を進めて対応。

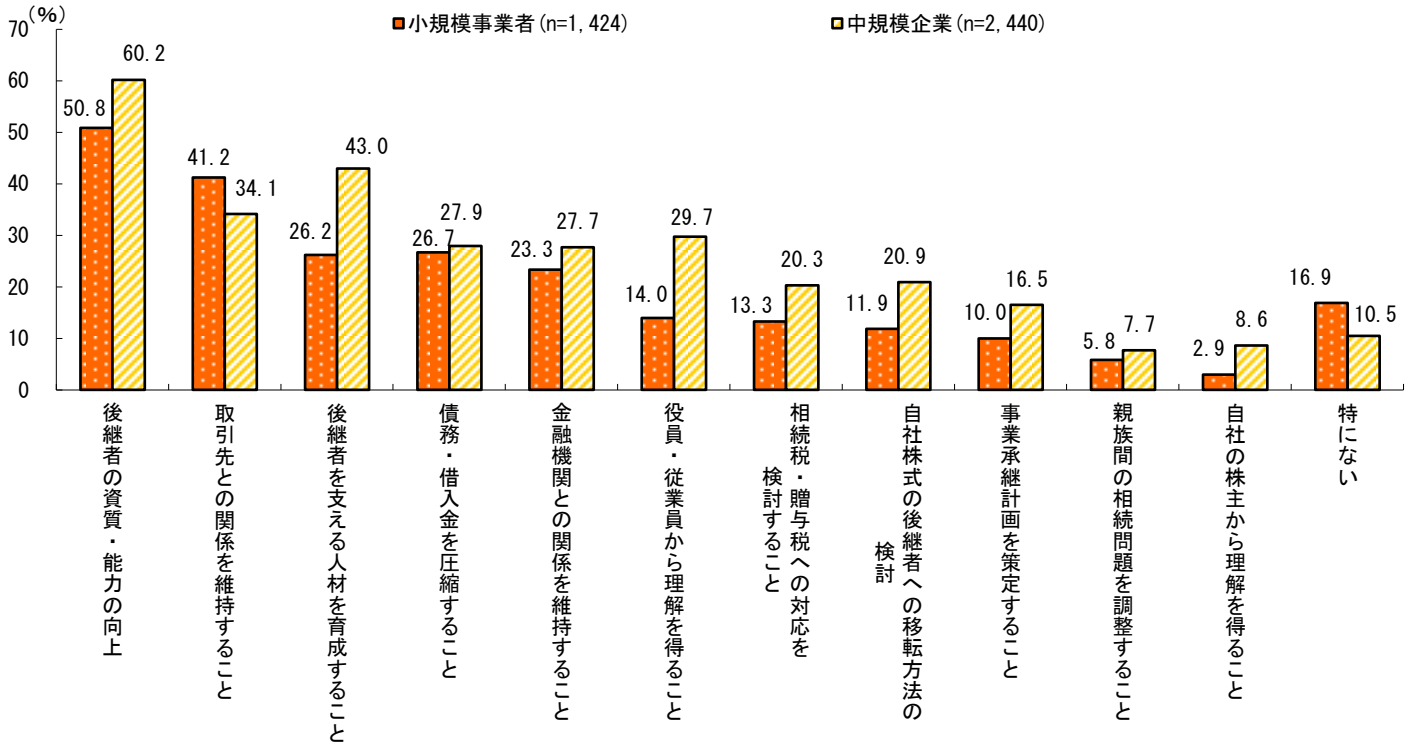
(コラム)事業承継税制の改正

中小企業経営者が高齢化してきており、事業承継の円滑化は喫緊の課題となっている。そこで、非上場株式等の相続税、贈与税について納税猶予の特例を認める、「事業承継税制」について、適用要件等の見直しを通じ、制度の使い勝手の大幅な改善を図る。

第3節 事業承継の準備

- 事業承継の準備として、後継者の資質・能力の向上に取り組んでいる企業が多い。
- 小規模事業者は、中規模企業と比べて、準備が遅れている。

規模別の事業承継の準備として取り組んでいること(複数回答)

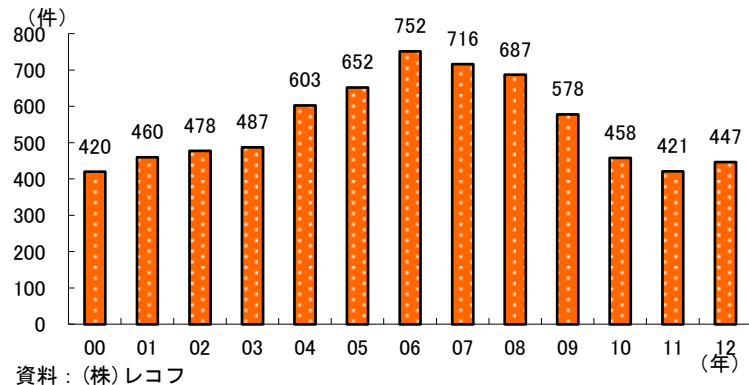


資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)1. 経営者の年齢が50歳以上の企業を集計している。
 2. 小規模事業者については、常用従業員数1人以上の事業者を集計している。
 3. 「その他」は表示していない。
 4. 事業承継の準備として取り組んでいることには、取り組む予定にしていることを含む。

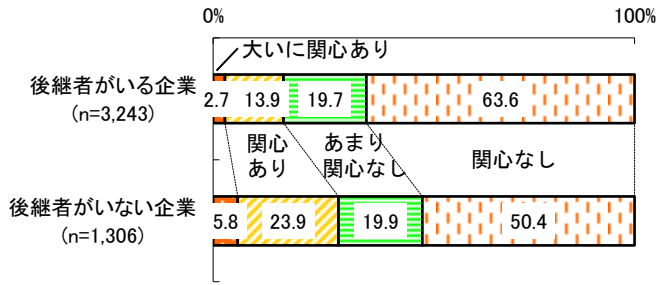
第4節 事業売却

- M&A市場は、リーマン・ショック以降の落ち込みから、回復の兆しを見せている。
- 後継者がいない企業は、事業売却への関心が高く、M&Aに対する潜在的なニーズがある。

未上場企業間のM&A件数の推移



後継者の有無別の事業売却への関心



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)
 (注)後継者がいる企業には、後継者候補がいる企業を含む。

タンバック(東京都)

産業用ボードコンピューターの製造等を行う企業。前社長は、リーマン・ショックを経て、単独での生き残りが難しいと考え、後継者もいなかったことから、M&Aを決断。民間のM&A仲介会社の仲介によって、M&Aを実行した。

前社長は、M&A後も、経営者としてとどまり、今後の事業運営における世代交代の準備を進めている。

日本M&Aセンター(東京都)

中堅・中小企業に特化したM&A仲介等を行う企業。従来のM&A仲介は、仲介手数料の負担等から小規模事業者の利用が進んでいなかったこともあり、2013年、インターネット上で年商1億円以下の企業を対象とした事業引継ぎ支援サービスを開始。M&Aのプロセスを簡素化するなどにより、費用負担を大幅に抑えている。

第4章 情報技術の活用

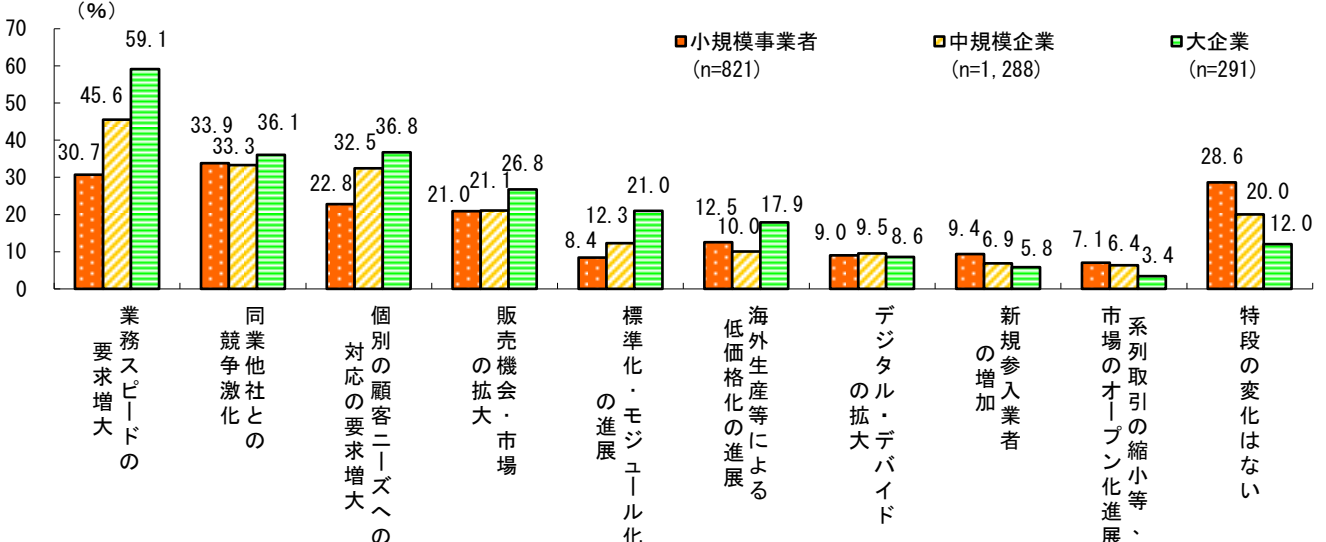
中小企業・小規模事業者は、情報技術の導入・活用において、コスト負担、人材不足の課題に直面。情報技術の導入・活用で効果を得るために経営者のリーダーシップ等が必要であること、多品種少量の生産管理、全国的な市場開拓、企業間連携による効率化等を情報技術の活用で実現し、経営課題を解決した企業の取組を示す。

※財務・会計、人事・給与管理等、従来からの取組以外にも、生産・在庫管理、営業力の強化、新規顧客の獲得等、生産性や競争力の向上のための取組等、経営課題に対応するITの活用を見ていく。

第1節 ITの導入の現状

- ITの普及により、業務スピードの要求増大や競争の激化を感じている企業は多い。
- 一方、小規模事業者では、3割が特段の変化を感じていない。

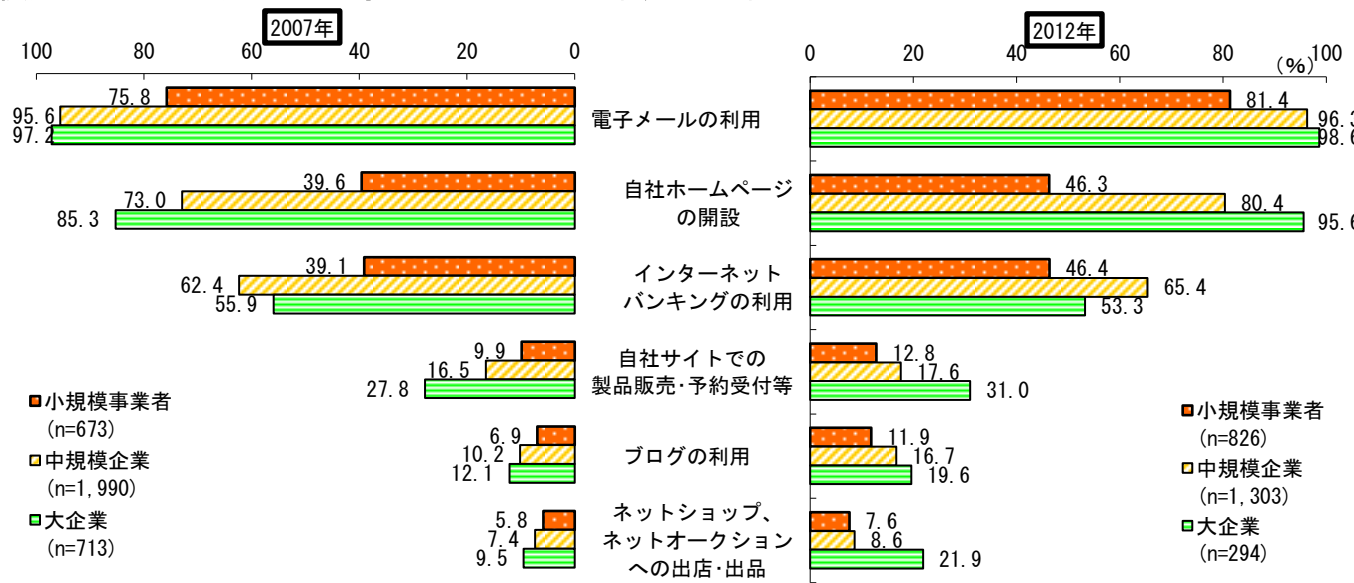
規模別のITの普及に伴う市場や経営環境の変化の内容（複数回答）



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

○2007年に比べて、ITを導入している企業の割合は高くなっている。小規模事業者と中規模企業の導入の差は縮小傾向だが、ホームページの開設等、小規模事業者のITの導入は進んでいない。

規模別・利用形態別のITの導入の状況（2007年、2012年）



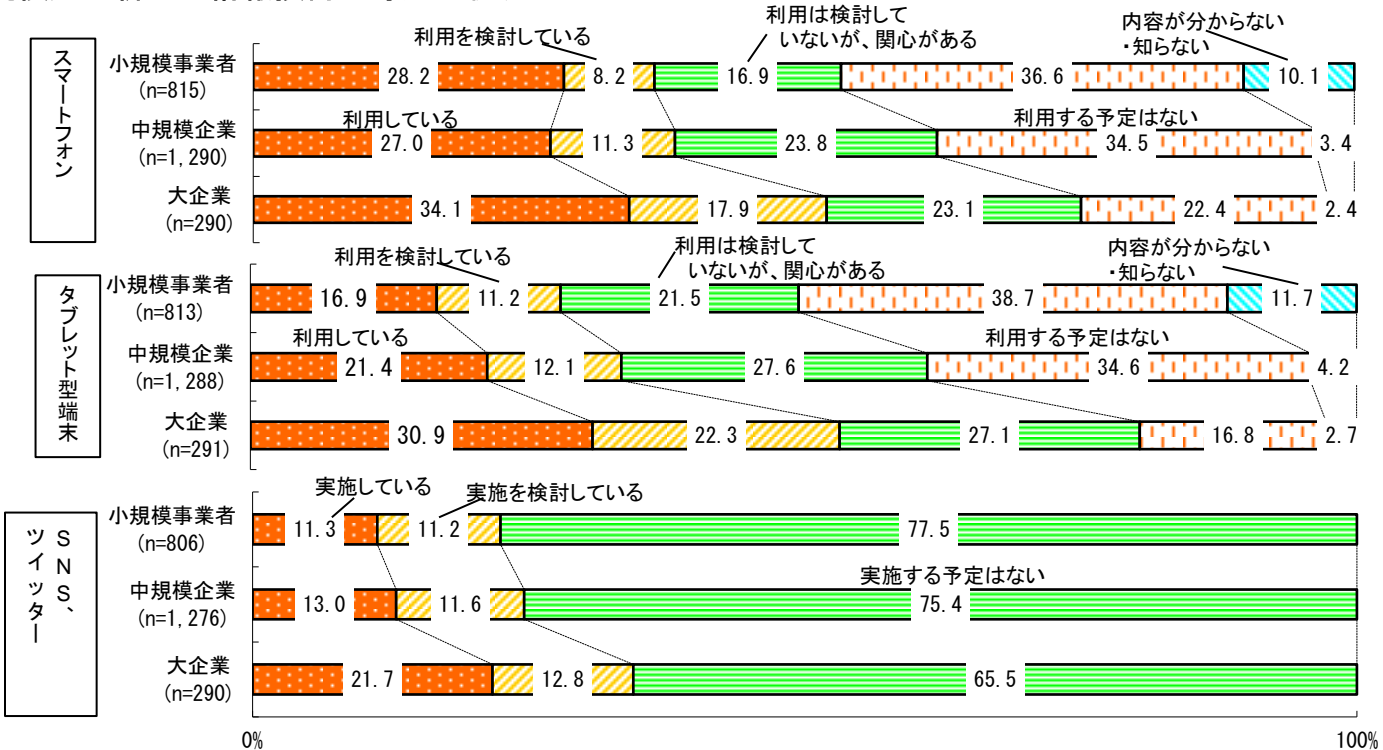
資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2007年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 1. 各利用形態のITの導入の状況について「実施している」と回答した企業の割合を示している。
2. 各項目によって回答企業数（回答比率算出時の母数）は異なる。

○新しい情報技術の利用については、大企業の方が進んでいるが、中規模企業と小規模事業者ではそれほど大きな差はない。

規模別の新しい情報技術の導入の状況



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

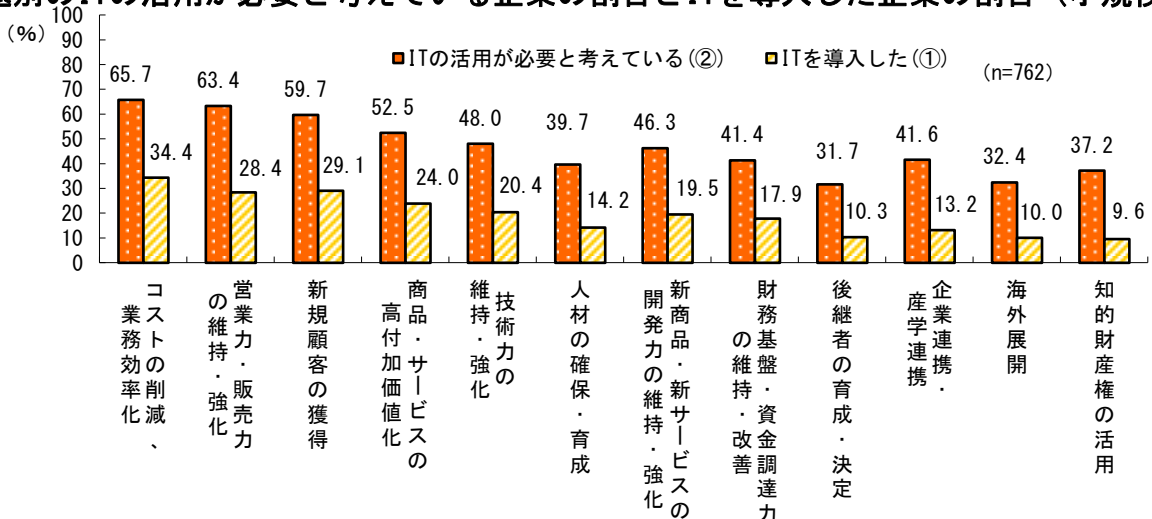
(株)トリプルライク(大分県)
人口の多い都市部からは遠い場所で売上が伸び悩んでいたが、自社ホームページの活用し、インターネットでの通信販売を開始。テレビ局の放送で取り上げられたこともあり、知名度向上し、売上拡大につながった。

向洋電機土木(株)(神奈川県)
工事作業現場と本社の情報共有をITで効率化し、残業量の削減、生産性を向上を実現。無料で利用できるソフトウェアを積極的に活用し、打合せ、工事進捗管理、資材管理、仕様書作成等のシステムの構築を行っている。

第2節 経営課題とITの活用

○ITの活用が必要と考える企業に対し、ITを導入した小規模事業者は、半分程度になっている。
○必要と考えている企業の割合も、導入した企業の割合も「コストの削減、業務効率化」が最も高い。

経営課題別のITの活用が必要と考えている企業の割合とITを導入した企業の割合（小規模事業者）



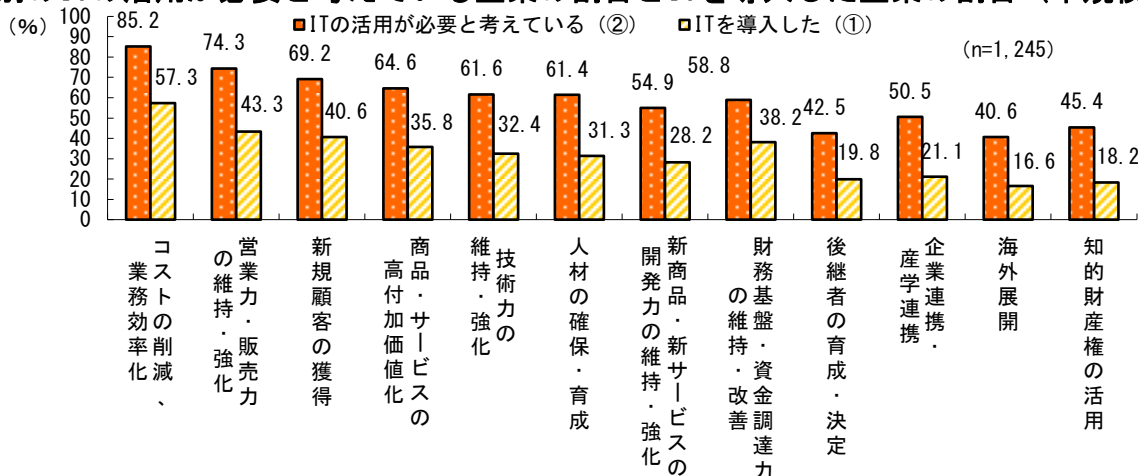
必要と考えている企業のうち、導入した企業の割合(①/②)	52.3%	44.8%	48.8%	45.7%	42.4%	35.7%	42.1%	43.2%	32.5%	31.7%	31.0%	25.9%
------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 1. 各項目によって回答企業数（回答比率算出時の母数）は異なる。
2. 項目の順序は、重視する経営課題に準じている。

○中規模企業では、ITの活用が必要と考えている企業の割合、ITを導入した企業の割合、必要と考えているうち導入した企業の割合は、小規模事業者と比べて、いずれの経営課題でも高い。

経営課題別のITの活用が必要と考えている企業の割合とITを導入した企業の割合（中規模企業）



必要と考えている企業のうち、導入した企業の割合 (①/②)	67.3%	58.3%	58.7%	55.4%	52.6%	51.1%	51.4%	64.9%	46.7%	41.7%	40.8%	40.1%
-------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 1. 各項目によって回答企業数（回答比率算出時の母数）は異なる。

2. 項目の順序は、重視する経営課題に準じている。

梶フェルト工業(株)(東京都墨田区)

受注・生産・在庫の情報管理を一元化するシステムを構築し、効率的な多品種少量生産対応を実現。データベースソフトを使って、社長自らシステムを作成した。タブレット型端末も積極的に活用。

田中精工(株)(京都府)

外注先の協力会社と連携した一貫生産を強みとする小型精密部品の鋳造メーカー。協力会社との間でも、受発注・工程進捗等の生産管理情報をインターネット経由で交換し、効率化するシステムを独自開発。生産性や品質の向上だけでなく、協力会社のITの導入も促進。

(コラム) 中小企業IT経営力大賞

優れたIT経営を実現し、かつ他の中小企業がIT経営に取り組む際の参考となるような中小企業や組織に贈られる。2007年度に創設された表彰制度。

(コラム) 中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業

中小企業・小規模事業者や起業を目指す者と専門家が参画し、自由に経営・起業に関する情報交換や相談できるITシステムを構築する。

第3節 ITの導入・活用の効果

○導入の効果が分からないことを導入していない理由に挙げる企業が多い。従業員規模別に見ると、5人以下の企業では、コストの負担ができないことを挙げる企業が、20人以下の企業では、ITを導入できる人材がないことを挙げる企業が比較的多い。

従業員規模別のITを導入していない理由（複数回答）

	1	2	3	4
5人以下 (n=202)	コストが負担できない (53.0%)	導入の効果がわからない、評価できない (47.5%)	ITを導入できる人材がない (29.7%)	業務内容にあったIT技術や製品がない (29.2%)
6～20人 (n=287)	導入の効果がわからない、評価できない (57.8%)	コストが負担できない (43.6%)	ITを導入できる人材がない (31.7%)	従業員がITを使いこなせない (28.2%)
21～50人 (n=273)	導入の効果がわからない、評価できない (48.0%)	コストが負担できない (45.4%)	業務内容にあったIT技術や製品がない (30.4%)	従業員がITを使いこなせない (29.3%)
51～100人 (n=195)	導入の効果がわからない、評価できない (56.4%)	コストが負担できない (39.5%)	業務内容にあったIT技術や製品がない (32.8%)	従業員がITを使いこなせない (26.2%)
101～300人 (n=201)	導入の効果がわからない、評価できない (60.2%)	コストが負担できない (47.8%)	業務内容にあったIT技術や製品がない (36.8%)	従業員がITを使いこなせない (22.9%)

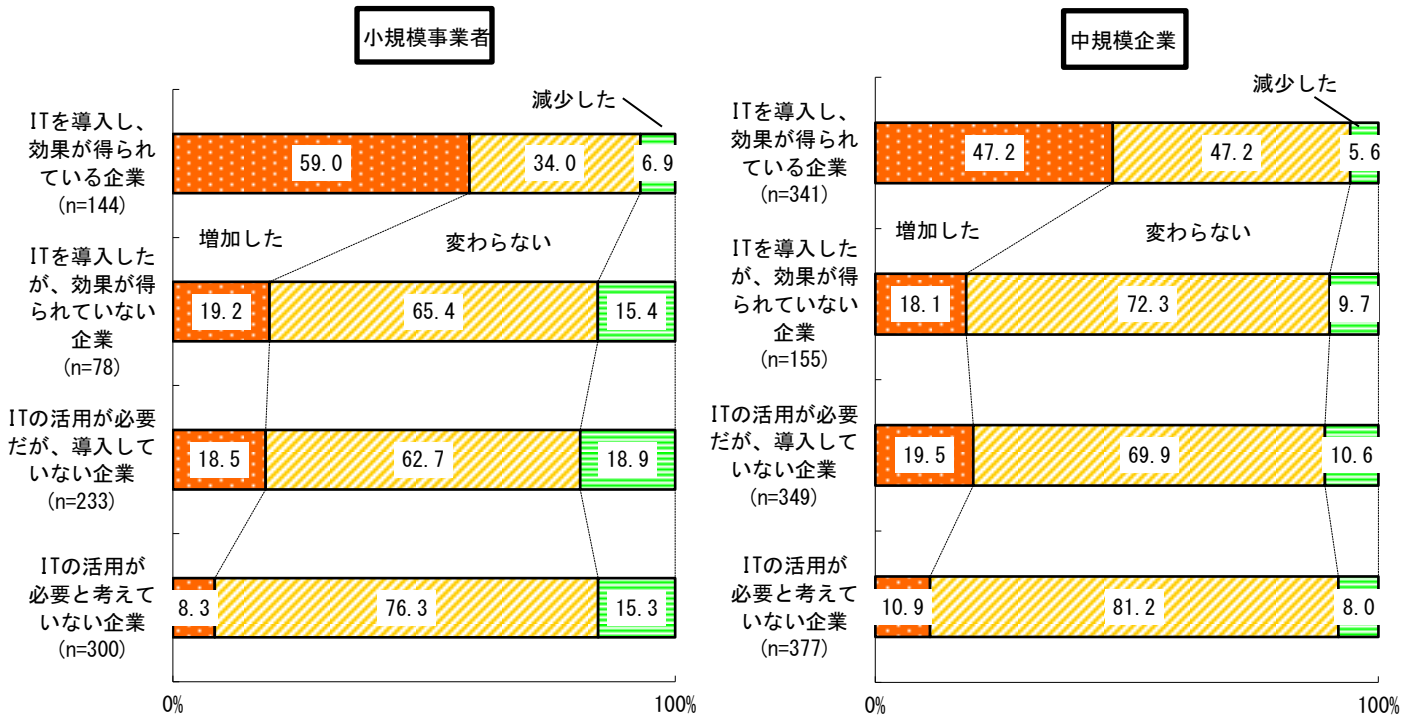
資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 1. それぞれの従業員規模で回答した企業の割合の高い上位4項目を表示している。

2. 中小企業を集計している。

○ITの導入の効果が得られた場合、小規模事業者を中心に販売先増となる可能性が高い。
 ○他方、効果が得られない場合、ITの導入コストだけが負担として残る。

規模別の「新規顧客の獲得」の経営課題に対するITの導入・活用と販売先数の増減

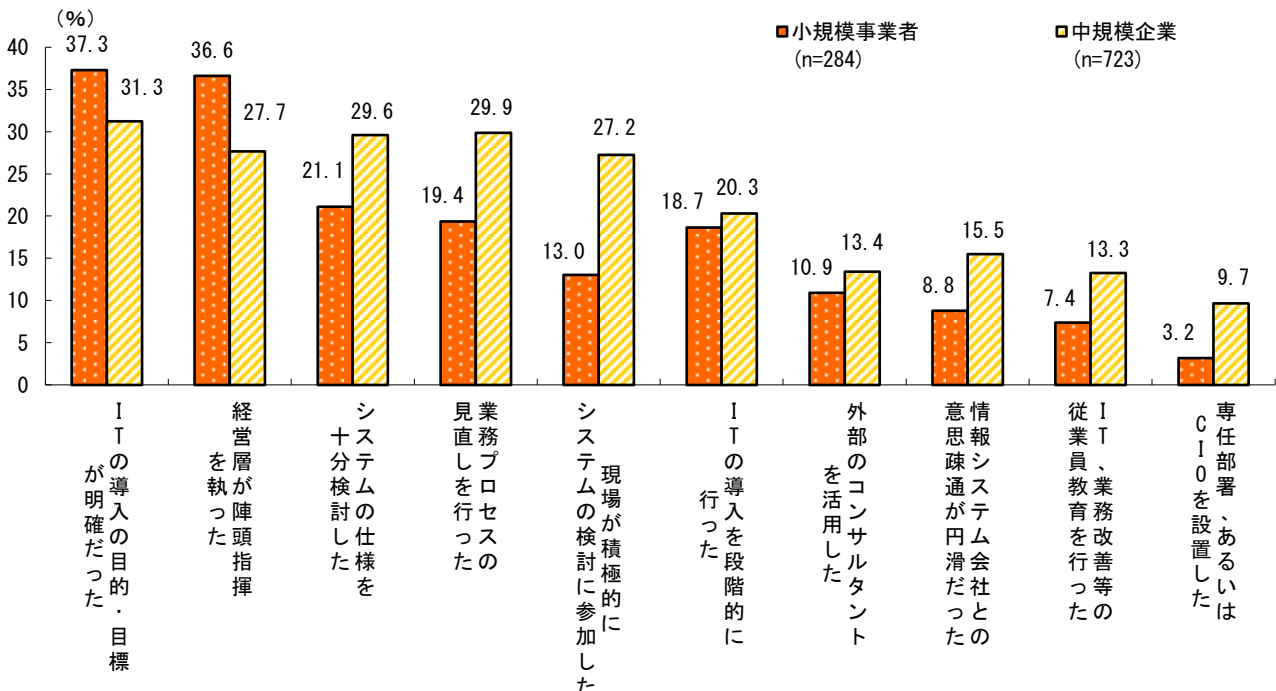


資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

- (注) 1. 「ITを導入し、効果が得られている企業」とは、「新規顧客の獲得」の経営課題の解決のために、ITを導入した企業のうち、「期待した効果が得られている」、「ある程度の効果が得られている」と回答した企業を、「ITを導入したが、効果が得られていない企業」とは、「ほとんど効果が得られていない」、「全く効果が得られていない」、「効果が得られたか分からない」と回答した企業を、それぞれ集計している。
 2. 「増加した」とは、「大幅に増加した」、「やや増加した」と回答した企業を、「減少した」とは、「大幅に減少した」、「やや減少した」と回答した企業を、それぞれ集計している。

○ITの導入の効果を得るためには、目的を明確にし、経営層が陣頭指揮をとる必要がある。
 ○中規模企業では、システムの仕様の検討や、業務プロセスの見直しも重要。

規模別のITの導入の効果が得られた理由（複数回答）



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

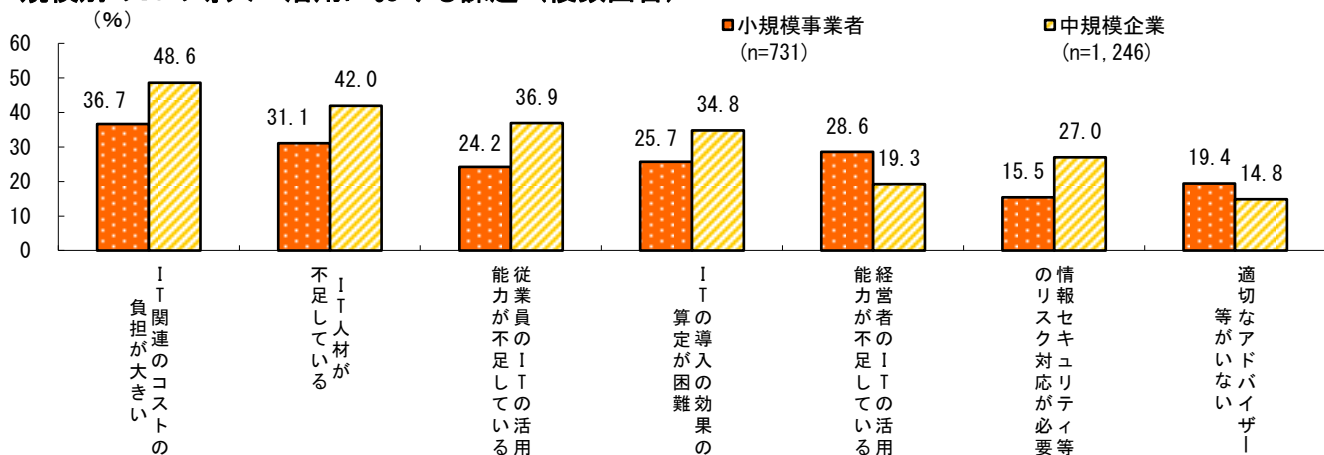
(注) 「その他」の回答は表示していない。

第4節 更なるITの導入・活用のために

(ITの導入・活用における課題)

○コストの負担が大きいこと、IT人材が不足していることを課題とする企業が多い。また、小規模事業者では、経営者のITの活用能力、中規模企業では従業員のIT活用能力を課題にする企業が多い。

規模別のITの導入・活用における課題（複数回答）



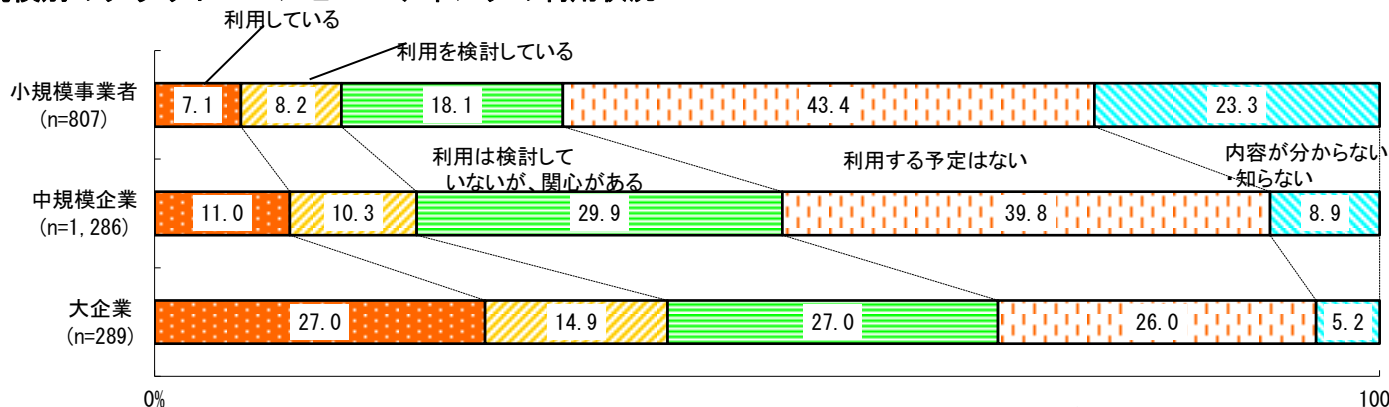
資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 小規模事業者・中規模企業のどちらも15%未満の企業しか選択しなかった項目は表示していない。

(クラウド・コンピューティング利用の現状と課題)

○クラウド・コンピューティングはコスト負担、人材不足の解決策の一つであるが、小規模事業者、中規模企業では、大企業に比べて、利用は進んでいない。

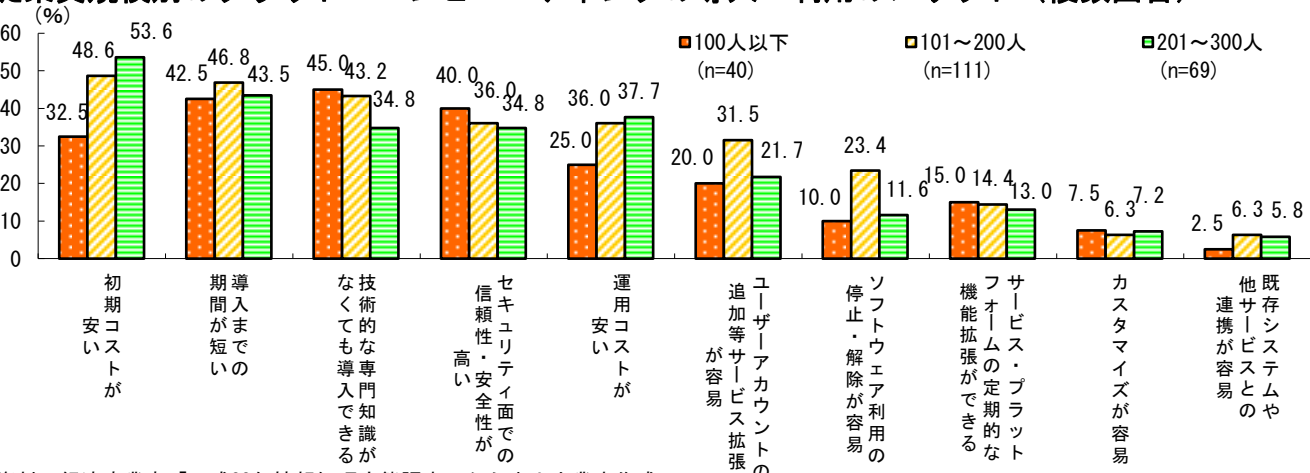
規模別のクラウド・コンピューティングの利用状況



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

○100人以下の企業では技術的な専門知識が不要であること、101～200人・201～300人の企業では初期コストが安いことをメリットとして挙げている企業が多い。

従業員規模別のクラウド・コンピューティングの導入・利用のメリット（複数回答）

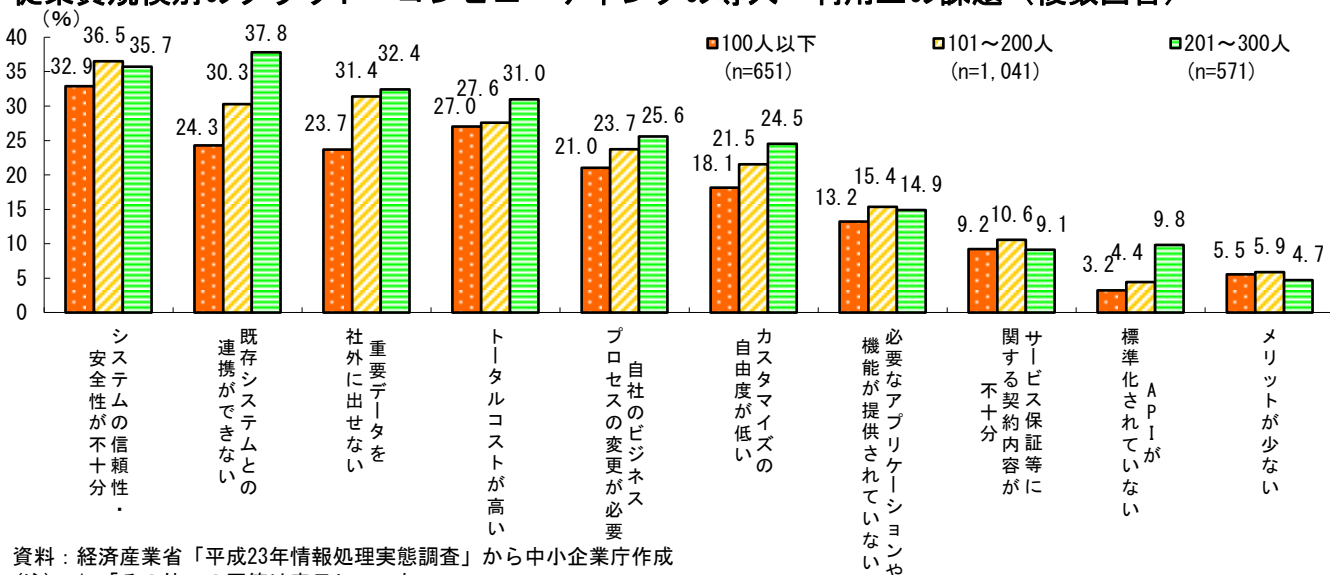


資料：経済産業省「平成23年情報処理実態調査」から中小企業庁作成

(注) 「その他」の回答は表示していない。

○100人以下や101～200人の企業ではシステムの信頼性・安全性、201～300人の企業では既存システムとの連携を課題とする企業が多い。

従業員規模別のクラウド・コンピューティングの導入・利用上の課題（複数回答）



資料：経済産業省「平成23年情報処理実態調査」から中小企業庁作成

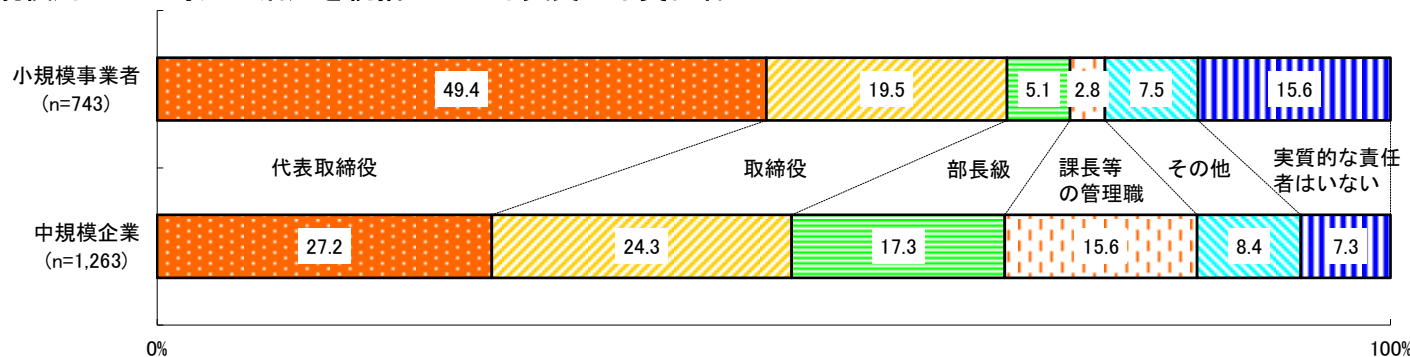
(注) 1. 「その他」の回答は表示していない。

2. ここでいうAPIとは、Application Programming Interfaceの略称で、アプリケーションプログラムを容易に開発するために用意された関数やコマンド等をいう。

(経営者のIT活用能力)

○小規模事業者では、ITの導入・活用の実質的な責任者は、代表取締役が多くなっている。経営者自身の果たす役割が大きく、今後の導入の促進の要になる。

規模別のITの導入・活用を統括している実質的な責任者



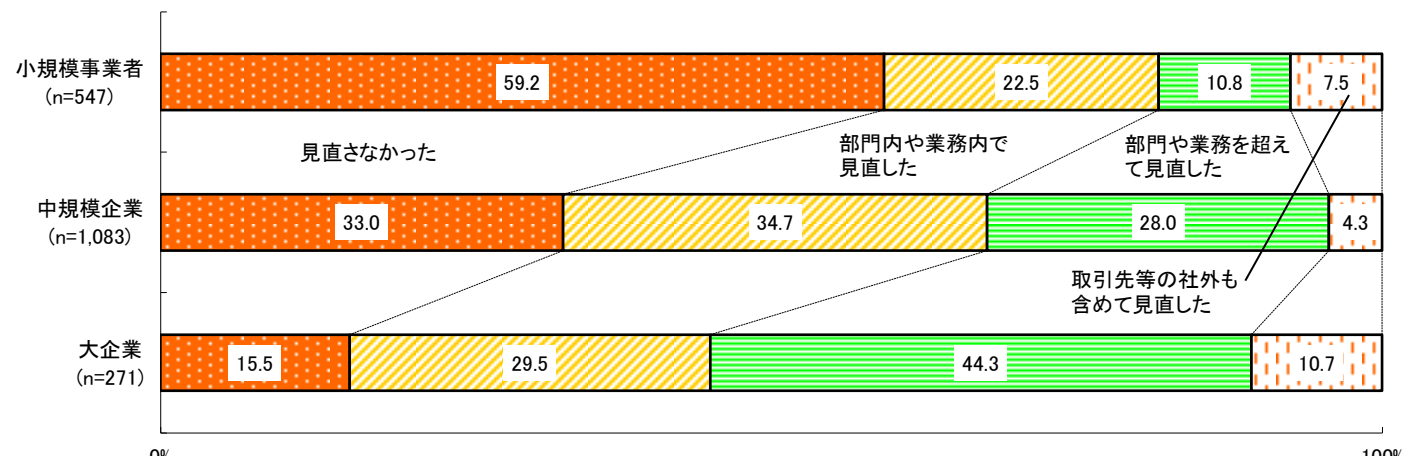
資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) その他には、「管理職以外の従業員」、「出向者や派遣社員」を含む。

(業務プロセスの見直し)

○ITの導入効果を得るためには、特に中規模企業で業務プロセスの見直しが重要。
○中規模企業でも、部門内・業務内での見直しが多い。

業務プロセスの見直しの範囲



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

過去50年の中小企業白書を振り返って

今回の白書は、1964年に第1回白書が発表されてからちょうど50回目。

▶ 60年代後半「格差や労働力事情を背景とする中小企業問題への対応」

大企業との格差に見られる中小企業の、いわゆる「近代化の遅れ」が国民経済全般にも影響を与えるとの認識のもと、63年に中小企業基本法が制定され、近代化設備の導入、経営の合理化、事業の共同化等の対応の方向が示された。

▶ 70年代「格差縮小と中小企業問題の変質」

我が国経済が成長する中、製造業を中心に大企業との格差は縮小し、中小企業が経済発展の一翼を担う役割への期待が拡大。

製品の高付加価値化、新分野への事業展開、立地・公害問題への対応に焦点が当てられた。

▶ 80年代前半「変革の時代における新たな対応①」

アジアとの競争関係の深化に伴う我が国経済の構造転換の実現に中小企業が大きな役割。

注目された環境変化としては、マイクロエレクトロニクス技術の進展とその成果としての、製造・事務管理部門への中小企業の急速な浸透があった。

▶ 80年代後半・90年代前半「変革の時代における新たな対応②」

円高定着を契機に大きく変化した下請分業体制や海外展開にかかる中小製造業への関心が高まり。

オープンな下請分業体制への変化に積極的に対応する下請企業やサービス経済化に対応したサービス業への展開が注目された。

▶ 90年代後半「経済活力喪失の懸念の強まり」

中小企業の開業率の低下傾向が顕著となり、バブル崩壊後の厳しい経済情勢により中小企業のダイナミズムが失われているのではないかとの懸念が高まり。

中心市街地の活性化や我が国ものづくり基盤としての都市型産業集積の機能が注目されるようになった。

▶ 99年以降「多様な経営課題への対応」

中小企業基本法の改正による新たな政策理念「多様で活力ある中小企業の成長・発展」のもと、起業・経営革新や金融環境が中心的な課題として分析され、また、経営課題が多様化する中で様々な経営課題に対応した中小企業の現状や対応が明らかにされてきている。