

中小企業白書が稼ぐ力の強化を提言

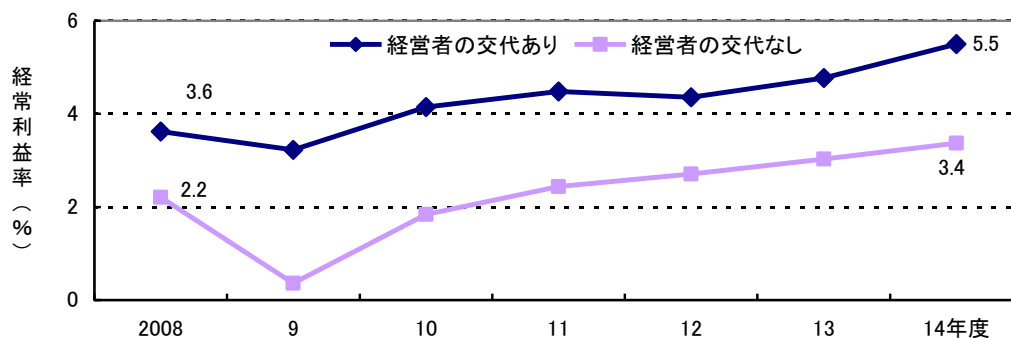
◆IT投資、海外需要の取り込みなどで、稼ぐ力の強化を

2016年4月に発表された中小企業白書は、中小企業の景況感を緩やかな回復基調にあるとしたものの、現状を国内市場の縮小、人材不足、設備の老朽化などの環境変化に対して取り組むべき課題が顕在化していると分析し、中小企業に「稼ぐ力」を強化し、多様で活力ある成長発展を目指すことを提言している。

白書の分析によれば、高収益をあげている企業はIT投資により営業力強化や売上拡大などの効果を得ている。また、国内市場が縮小する中で、中間層・富裕層が増加している新興国など海外の需要の取り込みに熱心な企業の労働生産性が高いと分析している。さらに、中小企業の事業継続計画（BCP計画）の策定率は15%と低いですが、BCP計画の策定など非常時の事業継続管理への積極的な取り組みは、経営資源の把握、人材育成、労使のコミュニケーション改善などの効果があり、結果として売上拡大につながるとしている。

◆積極経営のためには世代交代も検討すべき

一方、中小企業の経営者の年齢分布のヤマ（最頻値）が過去20年間で47歳から66歳に高齢化している。これに対して、経営者が交代した企業のほうが投資や改革への取り組みに積極的になり、結果として利益率が高くなると分析している。経営者は自社の明るい未来図を描く必要があり、場合によっては、自ら変わる勇気を持つことのできる若い経営者への交代も検討すべきとしている。 【藤井和則】



経営者交代有無別に見た経常利益率の推移

出所：中小企業庁「2016年版中小企業白書」P463の第2-6-45図を基に作成