

経営バイタル
の強化書 KEIET VITAL

小規模企業の課題と解決方法
について確認しましょう!

2024年版小規模企業白書



小規模企業白書では、小規模事業者の課題について、豊富なグラフ・データにより現状と解決策が分析されており、また、支援機関を活用し経営課題を解決した小規模企業の具体的な事例も掲載されています。

問題把握を行い、事例を検討した後で令和6年度中小企業施策を確認し、自社の経営に役立てましょう!

1 2024年版中小企業白書・小規模企業白書の特色とポイント

中小企業庁は「令和5年度中小企業の動向」及び「令和6年度中小企業施策」(中小企業白書)、並びに「令和5年度小規模企業の動向」及び「令和6年度小規模企業施策」(小規模企業白書)を取りまとめ、5月10日に公表しました*1。

2024年版中小企業白書・小規模企業白書では、中小企業・小規模事業者の現状と直面する課題、今後の展望として中小企業が環境変化を乗り越え、経営資源を確保して生産性の向上に繋げていくための取組や、成長につながり得る投資行動とそのための資金調達、小規模事業者が売上げを確保し、今後も事業を持続的に発展させていくために必要となる取組、事業

の継続に欠かせない資金と人手を確保する取組、支援機関の役割と体制の強化について分析が行われています。

中小企業・小規模事業者の動向としては、事業者が直面している課題として、売上高が新型コロナウイルス感染症による落ち込みから回復し、企業の人手不足が深刻化していることが挙げられています。また、今後の展望として、就業者数の増加が見込めない中で、日本の国際競争力を維持するためには、省力化投資や単価の引上げを通じて、中小企業の生産性を向上させていくことが期待されています。

2 2024年版小規模企業白書の内容

2024年版小規模企業白書は大きく、第1部、第2部、令和5年度において講じた小規模企業施策が記載されており、第1部では、能登半島地震の被災地域の状況や、新型コロナウイルス感染症の影響と対応の分析に加え、小規模事業者の現状と直面する課題、今後の展望について分析が行われています。

第2部では、小規模事業者が売上げを確保し今後も事業を持続的に発展させていくために必要となる取組や、事業の継続に欠かせない資金と人手を確保する取組、そのための支援機関の役割と体制の強化について分析が行われ、小規模企業の取組事例が掲載されています。併せて令和6年度小規模企業施策についても記載されています。

【図1】2024年版小規模企業白書 目次*2

第1部 令和5年度(2023年度)の小規模事業者の動向	第2部 経営課題に立ち向かう小規模事業者
第1章 令和6年能登半島地震の被災地域の状況 第2章 これまでの新型コロナウイルス感染症の影響と対応 第1節 感染症の感染拡大状況と中小企業・小規模事業者への対応 第2節 感染拡大以降の経済状況 第3節 感染拡大以降の事業環境の変化 第4節 感染拡大以降に実施された政府施策 第5節 まとめ 第3章 中小企業・小規模事業者の現状 第1節 我が国経済と中小企業・小規模事業者 第2節 雇用 第3節 生産性 第4節 設備投資 第5節 企業の規模間移動と開業 第6節 事業承継 第7節 物価・為替 第8節 海外展開 第9節 事業継続計画 第10節 地政学リスク 第11節 産業立地 第12節 まとめ 第4章 中小企業・小規模事業者が直面する課題と今後の展望 第1節 人手不足対応と持続的な買上げ 第2節 生産性向上に向けた省力化投資 第3節 付加価値の向上と取引適正化・価格転嫁 第4節 良質な雇用の創出と働き方改革 第5節 GX(グリーン)・トランスフォーメーション 第6節 サイバーセキュリティ/ミニ(国庫補助) 第7節 DX(デジタル)・トランスフォーメーション 第8節 まとめ	第1章 小規模事業者の経営課題と対応 第1節 小規模事業者の売上げの確保に向けた取組 第2節 小規模事業者の資金繰りの改善に向けた取組 第3節 小規模事業者の人的確保と育成に向けた取組 第4節 まとめ 第2章 小規模事業者に対する今後の期待 第1節 地域に貢献する小規模事業者 第2節 新たな担い手の創出 第3節 まとめ 第3章 中小企業・小規模事業者を支える支援機関 第1節 支援機関の現状と課題 第2節 支援体制の強化に向けた取組 第3節 まとめ

第2部「経営課題に立ち向かう小規模事業者」概要

新型コロナウイルス感染症の拡大が収束する中、経済社会活動の正常化が進み、小規模事業者の業況判断に明るい兆しが見られる一方で、経営上の問題点を見ると、従業員20人未満の規模の小さい事業者は、「売上不振」の占める割合が中小企業と比べ高く、厳しい経営環境にあります。

小規模事業者が売上げを確保し、事業を持続的に発展させていくためには、「ヒト・モノ・カネ」といった経営資源を活用していくことが重要になると考えられ、また経営資源を活用するに当たり、時間やノウハウが限られる小規模事業者単体で取り組むことは難しい側面があり、支援機関の役割も重要になると考えられます。

第2部「経営課題に立ち向かう小規模事業者」では、経営資源の活用と支援機関の役割について【図1】(前ページ)の目次の内容で分析が行われています。

各章・各節には、小規模企業の調査結果グラフ・データが記載されており、また、末尾には支援機関を活用し経営課題を解決した小規模企業の事例が掲載されており、課題解決の参考とすることができます。

第1章「小規模事業者の経営課題と対応」

第1章では、小規模事業者の経営課題と対応として、第1節で、まず、売上げをどのように確保すればよいか分析され、売上げを確保するためには、自社の製品・商品・サービスの優位性を高め、適正な価格を設定することが重要であり、そのためには個々の製品・商品・サービスを生み出す際にかかるコストを把握し、顧客数を増加させ、販売数量を増加させることが重要であることが分析されています。

次に顧客数の増加のためには、自社の強みを言語化して情報発信を行うことや、顧客ターゲットを明確にした販路開拓の取組を行うことで、新規顧客を獲得することが重要であることが示されています。

第2節では、資金繰りの状況を確認し、調査データより、資金繰りは改善しているものの、中規模企業と比べて小規模事業者は資金繰りの悪化超幅が大きい状況にあることが分かりました。

経営者が幅広い業務に従事している小規模事業者では、経理事務の従事人数が少ないことなどを背景に、財務・会計管理を行う頻度が低くなる傾向や、財務・会計管理のデジタル化が進んでいない状況から、財務・会計管理が十分にできていない可能性が考えられ、資金繰り改善の糸口として業務のデジタル化や財務・会計管理を行うことが重要であることが示されています。

第3節では、小規模事業者の人材確保・定着と育成に関する取組について分析が行われています。

足下で人手不足感が強まる中で、生産年齢人口の減少、女性や高齢者の就業者数の頭打ち等、人材供給の制約により、引き続き人材の確保が難しい状況が続くことが見込まれています。

人材の確保や定着を果たしている事業者は、「賃上げ」や「職場環境の整備」、「休暇制度の充実」などの取組を実施しており、これらの取組の有効性が示唆され、賃上げの余力が少なく、時間やノウハウが限られる小規模事業者にとっては、支援機関等を活用することや事業者同士で連携することが有効であると示されています。

第2章「小規模事業者に対する今後の期待」

第2章では、小規模事業者に対する今後の期待として、地域における小規模事業者の重要性と地域の新たな担い手を創出するための起業・創業と事業承継の動向や課題について分析が行われています。

第1節では、地域の多様な需要への対応や地域の多様な人材の自己実現の場、伝統やイベント等の地域コミュニティの担い手、地域の商店街や地域資源の活用など、複数の視点から小規模事業者の地域における貢献について確認が行われました。その結果、小規模事業者は、人口密度が低い地域になるほど存在感が相対的に大きいことが示され、顧客との信頼関係のもと、地域の需要に応えている重要な存在であることがわかりました。

次に、小規模事業者は、特に高齢者や女性の雇用創出に貢献し、柔軟な働き方を提供しているほか、起業を考えている者の自己実現の場として重要であること、さらに、多くの小規模事業者が地域とのつながりを感じていることに加え、地域貢献活動も意欲的であり、地域の祭りやイベントなどを維持するコミュニティ機能や地域資源の担い手としても重要な存在であることがわかりました。

第2節では、地域の新たな担い手を創出する観点から、起業・創業と事業承継について分析が行われ、起業・創業の動向を確認すると、開業費用の少額化が進み、創業にチャレンジしやすい環境となる中で、29歳以下の起業者数や女性の起業者数が増加傾向にあることが分かりました。また、2016年から2021年にかけて新たに開業した企業は、存続してきた企業と比較して、労働生産性が高い傾向にあり、創業の増加による開業企業の参入は、労働生産性の向上につながる可能性が示唆されました。

小規模事業者の事業承継において、後継者の決定状況を確認すると、約8割の小規模事業者は後継者が決定しておらず、60歳代以上の小規模事業者においても過半数が決定していない状況が明らかになり、営業利益の黒字化や将来の事業継続性が見込める小規模事業者は、後継者が比較的決定しやすい傾向にあることがわかりました。

後継者が決定している小規模事業者においても、そのほとんどが親族内承継であり、親族以外への事業の引継ぎを検討することが重要となりますが、事業の譲渡・売却(M&A)に関する情報や知識の不足や、資金の引継ぎ問題から、親族外承継を小規模事業者単独で進めることは難しい状況にあります。まずは身近な支援機関に事業承継について相談し、適切な手法を検討することが重要であるといえます。

第3章「中小企業・小規模事業者を支える支援機関」

第3章では、中小企業・小規模事業者を支える支援機関として、第1節で支援機関の現状について確認し、第2節で支援機関の支援体制の強化に向けた取組について確認が行われています。支援体制の強化については、支援機関同士が連携するなど、支援体制の強化に取り組むことが重要であり、実際に支援機関の約9割が他の支援機関との連携が経営課題の解決につながっていると回答していることが分かりました。

※1 中小企業白書(中小企業庁)(URL:<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>)

※2 2024年版「小規模企業白書」全文(中小企業庁)(URL:<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2024/PDF/shokibo.html>)