

経営相談 Q&A

「2017年版 中小企業白書」のポイント②

Q

私は、製造業を営む中小企業の経営者です。最近、売上げが伸び悩んでおり、そのため売上拡大策や新しい事業への展開を考えています。また、自身が高齢になっていることもあり事業の承継も検討すべき時期にきています。他社の動きも気になるところで、中小企業庁が毎年発表する「中小企業白書」から中小企業の現状や注目すべきトピック等を把握したく、2017年版の白書のポイントについて教えてください。

A

【2017年12月号「2017年版中小企業白書のポイント①」の続き】

II. 中小企業のライフサイクル

1. 起業・創業

<ポイント>

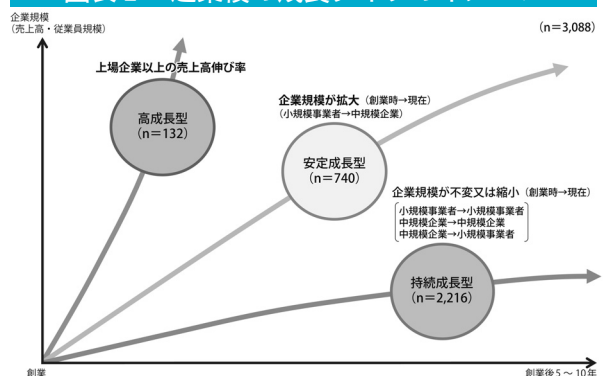
- 起業希望者・起業準備者が起業に関心を持ったきっかけは、周囲の企業家・経営者の影響が大きい(図表1)。
- 成長タイプは高成長型、安定成長型、持続成長型の3タイプに類型される(図表2)。
- 起業後の課題は、創業期では「資金調達」が最も多いが、成長段階が進むにつれて人材確保へと変化(図表3)。
- 起業後は、それぞれの企業が目指す成長を円滑に遂げられるように、各成長段階において適切な資金調達や人材確保等に取り組むことが重要である。

図表1：男女・年代別に見た、起業希望者・起業準備者が起業に関心を持ったきっかけ

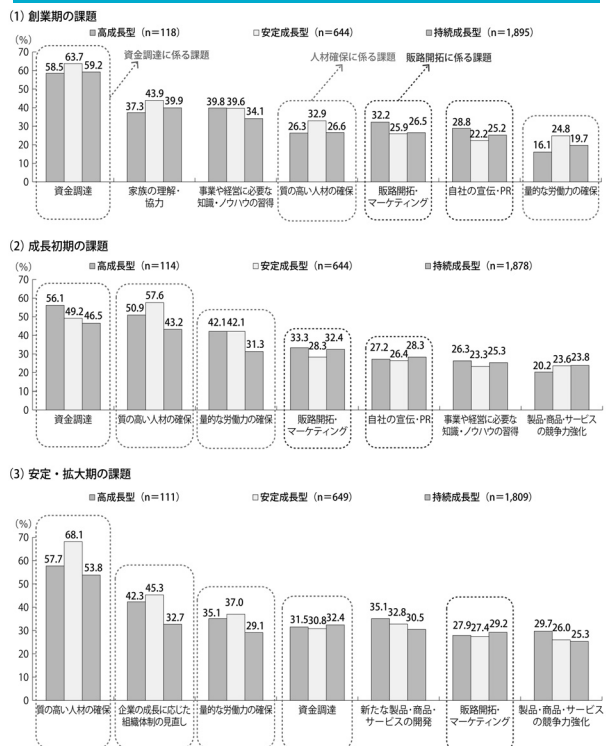
	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	
男	34歳以下 (n=425)	周囲の起業家・経営者の影響 (36.7%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (19.8%)	働き口(収入)を得る必要があった (19.3%)	勤務先ではやりたいことができなかった (18.4%)	周囲(家族・友人・取引先等)に勧められた (17.9%)
	35~59歳 (n=718)	周囲の起業家・経営者の影響 (34.7%)	勤務先ではやりたいことができなかった (25.1%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (24.9%)	働き口(収入)を得る必要があった (18.4%)	事業化できるアイデアを思いついた (14.9%)
	60歳以上 (n=249)	時間的な余裕ができた (30.1%)	働き口(収入)を得る必要があった (20.5%)	周囲の起業家・経営者の影響 (18.9%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (18.5%)	事業化できるアイデアを思いついた (17.3%)
女	34歳以下 (n=425)	周囲の起業家・経営者の影響 (38.4%)	家庭環境の変化(結婚・出産・介護等) (23.5%)	勤務先ではやりたいことができなかった (19.8%)	働き口(収入)を得る必要があった (18.8%)	周囲(家族・友人・取引先等)に勧められた (17.6%)
	35~59歳 (n=682)	周囲の起業家・経営者の影響 (25.8%)	家庭環境の変化(結婚・出産・介護等) (25.7%)	働き口(収入)を得る必要があった (22.3%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (19.5%)	時間的な余裕ができた (15.1%)
	60歳以上 (n=182)	時間的な余裕ができた (26.4%)	家庭環境の変化(結婚・出産・介護等) (20.3%)	周囲の起業家・経営者の影響 (20.3%)	働き口(収入)を得る必要があった (17.0%)	周囲(家族・友人・取引先等)に勧められた (15.9%)

資料：中小企業庁「2017年版 中小企業白書」(以下、同じ)

図表2：起業後の成長タイプのイメージ



図表3：成長タイプ別に見た、各成長段階で直面している課題



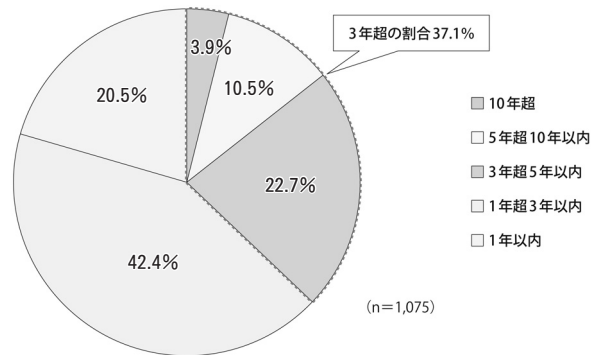
2. 事業の承継・M&A、撤退

<ポイント>

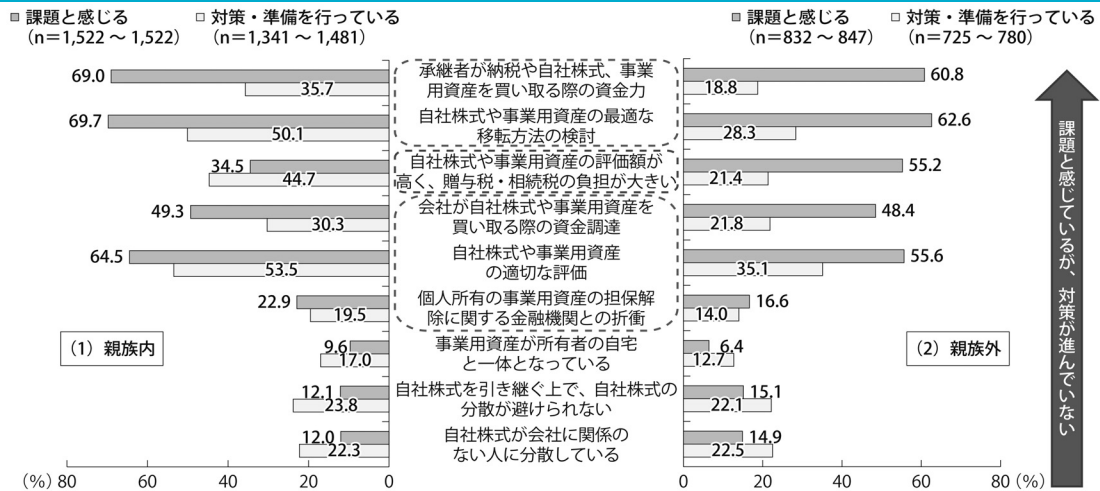
- 後継者の選定を始めてから了承を得るまでにかかった時間は、「1年超3年以内」が4割強で最も多いが、「3年超」も4割弱を占める(図表4)。
- 親族外承継の場合は、親族内に比べて資産の引継ぎ準備に遅れがある(図表5)。
- 事業の譲渡・売却・統合の課題は多いが、準備・対策は進んでいない(図表6)。
- 「顧問の公認会計士・税理士」や「親族、友人・知人」への相談が多く、「民間のM&A

仲介業者」や国の「事業引継ぎ支援センター」は低い(図表7)。

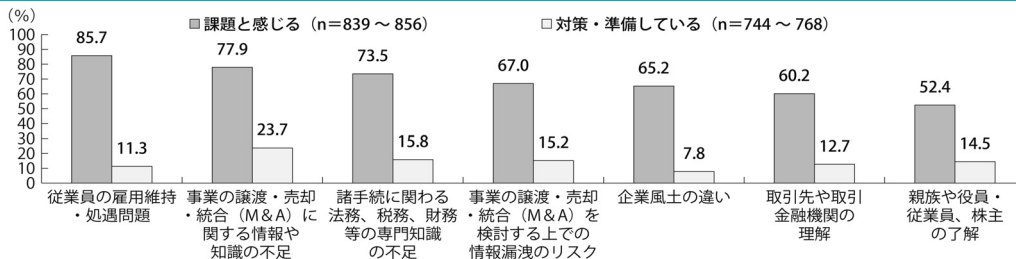
図表4：後継者の選定を始めてから了承を得るまでにかかった時間



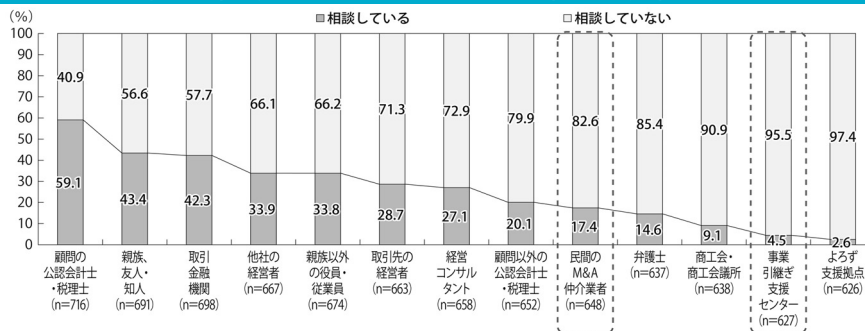
図表5：資産の引継ぎの課題と対策・準備状況(親族内・親族外)



図表6：事業の譲渡・売却・統合(M&A)に関する課題と対策・準備状況



図表7：事業の譲渡・売却・統合(M&A)に関心のある企業の、事業の承継に関する過去の相談状況



【2018年2月号に続く】(丸尾尚史)