

経営相談 Q & A

「2017年版 中小企業白書」のポイント③

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

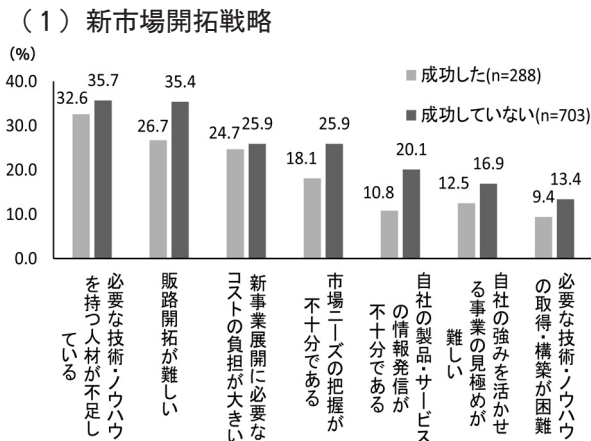
【2018年1月号「2017年版中小企業白書のポイント②」の続き】

II. 新事業展開の促進

<ポイント>

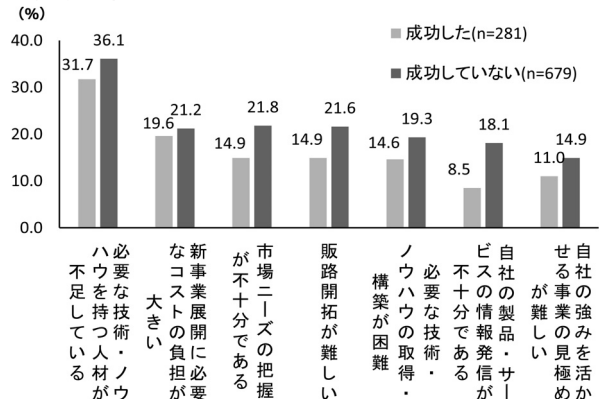
- 全体的な傾向としては、戦略にかかわらず「人材不足」「コストの削減」「販路開拓の難しさ」といった課題が多い。
- 新事業展開の戦略別に見ると、少しずつ傾向は異なるものの、新事業展開に成功していない企業では、「市場ニーズの把握」、「自社の強みの活用」、「情報発信」といったマーケティングに関する項目で課題と感じている割合が高い。
- 以上により、マーケティングに関する取組状況の違いが、新事業展開の成否の差につながっている可能性が示唆される（図表1）。

図表1：新事業展開の成否別にみた課題

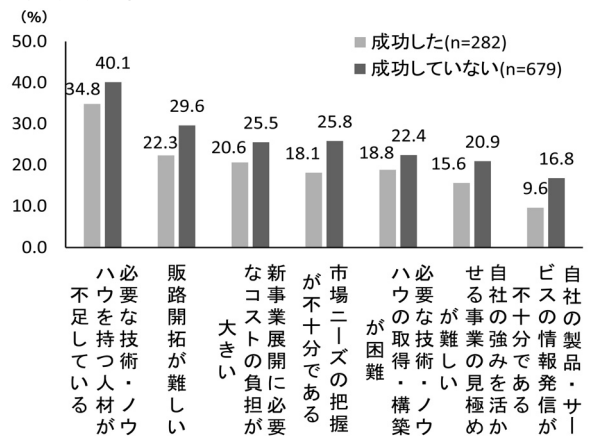


資料：中小企業庁「2017年版 中小企業白書」(以下、同じ)

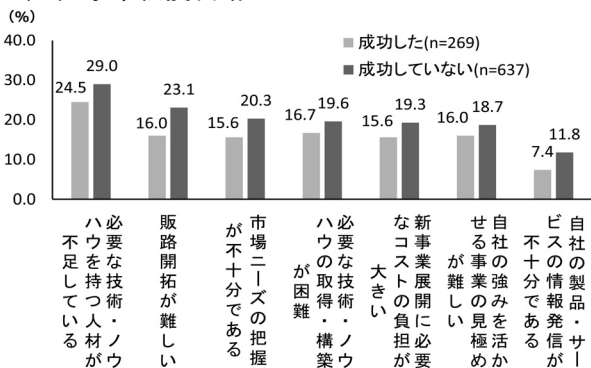
(2) 新製品開発戦略



(3) 多角化戦略



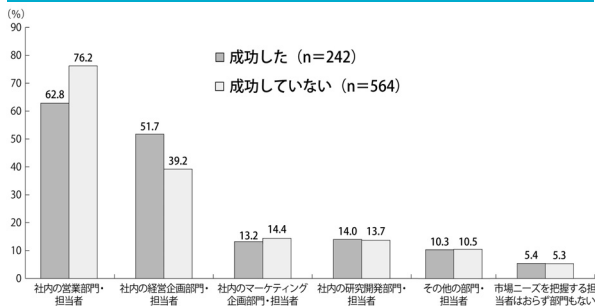
(4) 事業転換戦略



<ポイント>

- 市場ニーズの把握に向けた社内体制は、市場展開の成否によらず「社内の営業部門・担当者」が市場ニーズの把握を行っている傾向がある。
- 他方で、新事業展開に成功した企業では、過半数で「社内の経営企画部門・担当者」が市場ニーズを把握している。
- 自社の事業運営の方向性を決定する「社内の経営企画部門・担当者」が市場ニーズを把握することで成功につながったと推察される(図表2)。

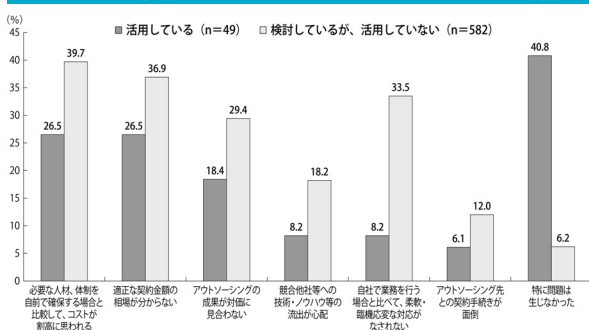
図表2：新事業展開の成否別、市場ニーズの把握を行う部門



<ポイント>

- 外部リソースを活用していない企業は、「必要な人材、体制を自前で確保する場合と比較して、コストが割高に思われる」「適正な契約金額の相場が分からない」「自社で業務を行う場合と比べて、柔軟・臨機応変な対応がなされない」といった点に課題を感じている。
- 実際に外部リソースを活用している企業は、「自社で業務を行う場合と比べ、柔軟・臨機応変な対応がなされない」といった点には、ほとんど課題を感じていない。とりわけ、

図表3：外部リソースの活用状況別に見た課題



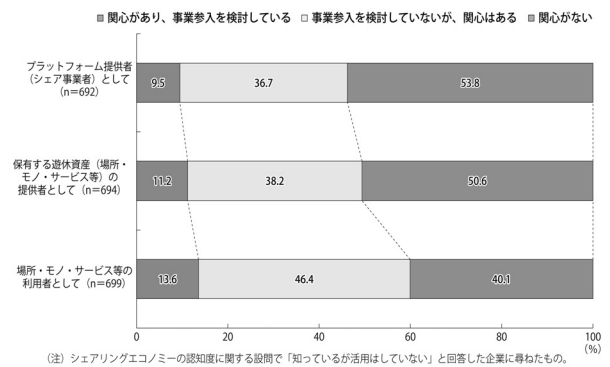
「特に問題は生じなかった」への回答割合が多数を占めている(図表3)。

<ポイント>

- 「シェア事業者」「提供者」「利用者」の三つの立場からシェアリングエコノミー(※)への関心度をみると、シェアリングエコノミーに関心があり、事業参加を検討しているのは「場所・モノ・サービス等の利用者として」が最高で、13.6%を占める。(図表4)。

(※) シェアリングエコノミー…個人等が保有する活用可能な資産等をインターネット上のマッチングプラットフォームを介して他の個人等も利用可能とする経済活性化活動。

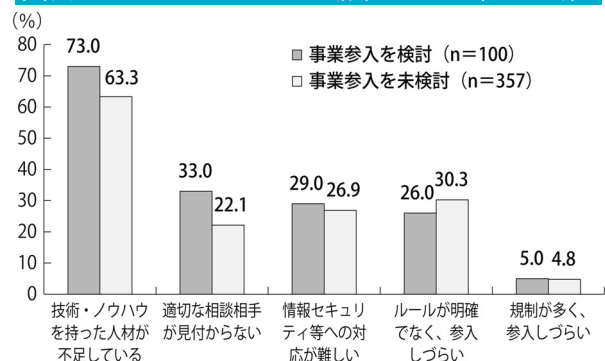
図表4：シェアリングエコノミーへの関心度



<ポイント>

- シェアリングエコノミー活用のための課題としては、事業参加検討の有無にかかわらず「技術・ノウハウを持った人材が不足している」が多い。(図表5)。

図表5：シェアリングエコノミーを活用していない企業における課題



【2018年3月号に続く】(丸尾尚史)