

【2022年版小規模企業白書サマリー】

第1部 令和3年度(2021年度)の中小企業の動向

●中小企業・小規模事業者の動向

中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は、2年に及ぶ感染症の流行や原油・原材料価格の高騰、部材調達難、人材不足といった供給面の制約もある中で、引き続き厳しい状況にある。

こうした中、中小企業・小規模事業者の業況や業績は、感染症の流行直後において多くの業種で急激に悪化した状態から、緩やかな回復傾向にあるものの、依然として感染症流行前の水準まで回復していない業種も多い。一方で、感染症の流行により影響を受けている中小企業・小規模事業者に対して行われた資金繰り支援策の効果などにより倒産は低水準にとどまっている。

ただし、資金繰りの状況は回復のテンポが弱まっており、特に小規模事業者においては感染症の影響を受ける前の水準に戻っていない状況にある。

雇用環境については、依然として人手不足の状況が続いていることや、特に感染症の影響を受けた「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」においては、いまだ雇用者数が戻っていない様子が明らかとなった。

今後は感染症だけでなく多様なリスクがもたらす影響により、厳しい経営環境が続く可能性もある中、中小企業・小規模事業者においては様々な経営課題に対応することが求められている。

(中小企業白書 小規模企業白書 2022年版④ 第1部にも同じ内容を掲載)

第2部 新たな時代へ向けた事業の見直しと地域内連携

●小規模事業者の事業見直し

小規模事業者が感染症下で取り組んだ事業の見直しについて、現下の売上回復・維持・向上に向けた取組と、中長期を見据えて持続的な成長を目指す取組に分けて確認することができる。

第1節では、多くの小規模事業者が2021年においても引き続き感染症による売上高への影響を受けていることを示しつつ、感染症により売上げにマイナスの影響を受けた小規模事業者が売上減少を契機として実施した事業見直しの内容について確認することができる。多くの小規模事業者が事業見直しに取り組んでおり、複合的に取組を進めた小規模事業者も一定数存在することなどを明らかにしている。また、事業見直しに取り組んだ小規模事業者においては、事業計画書の作成や支援機関の活用が今後の売上げへの期待感につながっている。

第2節では、今後の市場動向を見据えて中長期的な視点で取り組む小規模事業者の事業見直しについて確認し、小規模事業者が事業見直しによって持続的な成長を目指す上では、事業者間連携が重要な要素の一つであり、連携による新たな取引の創出や取引先との関係強化といった経営上の効果を確認することができる。また、事業見直し時に小規模事業者が直面する課題に対して、支援機関が重要な役割を担う存在であることを指摘している。

第3節では、事業見直しにおける支援機関の活用状況や支援機関が小規模事業者支援を行う際の課題について確認することができる。事業見直しを実施した約7割の小規模事業者が支援機関を活用してお

り、その大半が支援による成果を実感していることを示している。また、小規模事業者は、個別の経営課題の解決や支援策の提案などよりも、支援の際における話・相談のしやすさといった対話を重視している。支援機関の活用による成果を更に高めていくためにも、支援機関においては、まずは小規模事業者が気軽に話すことができる環境を整えた上で、小規模事業者が抱える個別具体の支援を行っていくことが期待されている。

●地域課題の解決と地域内連携

小規模事業者による地域課題解決への取組状況や他者との連携状況について分析を行っている。

第1節では、小規模事業者が取り組んでいる地域課題に関する具体的内容やその取組の自社内における位置付け、利益状況を概観できる。地域課題解決への取組を進める事業者において、現状では、事業として取り組んでいる小規模事業者は多く存在しない一方で、地域貢献の一環として取り組んでいる小規模事業者に比べ、自社全体の利益状況を黒字と回答する割合が高いことが分かる。また、実際に自社の中心事業として地域課題解決への取組を行い、収益性を確保しているモデルも存在している。

第2節では、小規模事業者が地域課題解決に向けた取組を行う際の他の事業者との連携状況や効率的な連携の進め方について分析している。自地域内の事業者との連携を既に行っている、あるいは検討している小規模事業者は半数を超えていることが分かる。さらには、これまで自地域には存在していなかった仕組みやインフラの提供を行うことで、地域課題解決に向けた連携をより効率的に進めている事業者も存在している。あわせて、支援機関も自身の持つネットワークやノウハウを活用して、小規模事業者の連携を支援していることが明らかとなった。地域の持続的な発展に向けては、小規模事業者が単独で活動するのではなく、多様な主体と連携していくことが必要といえる。

●共通基盤としての取引適正化とデジタル化、経営力再構築伴走支援

共通基盤としての取引適正化とデジタル化、経営力再構築伴走支援について分析している。

第1節では、新型コロナウイルス感染症流行後の企業間取引の状況について確認することができる。4割程度の受注側事業者において、2020年と比べると受注量が減少している一方で、増加している企業も3割程度存在しており受注が回復傾向にある企業も一定数存在する。一方で、原材料価格やエネルギーコストなどのコスト変動に対する価格転嫁が、依然として企業間取引における課題となっている様子が確認された。適正な価格転嫁に向けては、受注側事業者が取引における交渉力を高めるとともに、発注側事業者においては、受注側事業者が価格交渉しやすい環境を提供するなどの取組が期待されている。

第2節では、小規模事業者におけるデジタル化やデータ利活用の状況を確認することができる。中規模企業と比較し、優先順位や取組状況、データ・情報資産の管理状況に差が見られるものの、一定数の企業がデジタル化やデータ利活用に着手していることが分かる。利活用のためのデータクレンジングや見える化の実施状況については、中規模企業と比べて遜色ない程度に取り組まれていることが分かる。また、データを利活用している小規模事業者においては、より効果を実感している割合が高いことが分かる。

第3節では、支援機関によるサポートの現状と事業者の自己変革に向けた課題、今後の中小企業支援の在り方について確認することができる。今後、ポストコロナ時代を迎えるに当たって、中小企業、小

規模事業者においても「経営力そのもの」が大きく問われており、経営者自らが、環境変化を踏まえて経営課題を冷静に見極め、迅速果敢に対応・挑戦する「自己変革力」が求められていることを指摘している。また、経営者自身が自己変革を進めるに当たっては、経営課題の設定段階から、支援機関との対話による伴走支援を受けることが重要であると考えられている。