

ね」と遙さんは言う。

「何をもって変革と考えるか。同じメンバーであれこれ考えても、結局は枠から出られない。斬新な意見は、枠の外から来るものです。それを迎え入れられるか、異論に耳を傾けられるトップがいるかどうか、その企業の命運を左右するポイントとなるでしょう」

「女性活用は業績向上に結びつかないか」積極的に女性活用を推進しようとする企業もあるが、それが業績の向上に直結せずに悩んでいる担当者も多いようだ。また、外部から客観的に見ると、「女性活用はまだまだ進んでいない」というケースもある。

これについて内永氏は、「難しい議論ですね。IBM に関しては、うまくいきました。ただ、ダイバーシティマネジメントは、今日始めて明日結果が出るという問題ではありません」と言う。「活用推進と業績アップの関係については、例えば 21 世紀職業財団で、女性活用を推進した企業とそうでない企業の 5 年間のビジネス推移をまとめた資料を公開しています。これを見ると、推進した企業の方が明確により結果が出ています」と強調する。

「因果関係が実証されてから始めよう、と考える企業もあるでしょうが、それからでは手遅れかもしれません」と手厳しい。

遙氏は、「ダイバーシティが語られだしてから 10 年ほど。女性はまだ少数派で、本格的に働きだした歴史も浅い。企業には『焦りなさんな』と言いたいですね」と語る。「『せっかく女性を登用しても、これからというところで辞めていく』という愚痴もよく聞きます。しかし、女性がなぜ辞めるのか、一歩踏みこんだ調査はしていないようです。それに対する施策を打てれば、

状況は変わるかもしれません。まずは、長期的な視野を持つことが大事ではないでしょうか」

ちなみに内永氏は、5 月(2007)に J-Win (ジャパン・ウィメンズ・イノベティブ・ネットワーク) を立ち上げ、理事長に就任したばかり。J-Win は、まさに企業のダイバーシティ推進の支援団体である。2005 年に任意団体の形で設立され、2 年間の活動を経て NPO 法人(特定非営利活動法人)化した。

J-Win では、まず企業の女性活用推進を支援するため、会員企業(日本 IBM、KDDI、みずほ証券、ソニーなど 74 社) に所属する女性メンバーの相互交流、研鑽を目指す。また、ダイバーシティマネジメントに関する調査、情報提供をはじめ、働く女性に関する調査研究を行う米国の非営利団体、カタリストとの情報交換も行う予定だ。

J-Win では、女性のネットワーキングを促進するとともに、企業内の女性活用の度合いを世界的な指標で測る取り組みも行っていきたい、と内永氏は語る。「このような指標で測ると、『うちは女性活用をちゃんとやっている』と豪語する企業も、実はそうではないと分かることもあります」と内永氏。例えば、女性の管理職比率が高い企業でも、その女性たちの職種が企業の中核である領域を担っていない場合もあるというのだ。

ここで遙氏が内永氏に「企業間で、女性の活用度評価に差はあるのか」という問いを發したところ、内永氏は「実は、ものすごくあります」と指摘した。「(差がある理由としては) 数値に表れない部分での、女性活用の認識が企業によってあまりに異なるためです」と内永氏は言う。

「ダイバーシティは女性の中にもある」

さらに司会から、女性活用で浮上するもう1つの問題が示された。

キャリアを目指す女性と目指さない女性との意識の違いなど、女性間での“温度差”の存在だ。

これについて白河氏は、「様々な人がそれぞれに活躍できるのがダイバーシティですから、キャリアを目指したくない女性がいてもいいと思います」と語る。「ただし結婚ということを考えると、『高収入の男性と結婚して自分は専業主婦に納まろう』という幻想は捨てた方がいいでしょう。今の時代は、夫婦二人で収入を担わなければ、やっていけなくなっていますから」

また遙氏は、「最初はキャリアを目指しても、途中で方向転換せざるを得ない女性も中にはいます。自らの考えが変わった場合もありますが、中には夫の意向や、家族の介護の必要など周囲の環境変化が理由で、心ならずもキャリアを諦めなければいけないこともあるかもしれません」と指摘する。

一方、内永氏は「女性たちにもっとキャリアアップしてほしい理由は、できる仕事の幅が飛躍的に広がり、大きな夢がかなえられるようになるから。『髪振り乱してまで働きたくないので、キャリアアップはいやだ』と思っているなら、この機会に考え直してみしてほしいですね」と持論を展開した。

「また、いったんキャリアを目指すとしたら、途中で諦めないこと。人材活用を考える企業にとっては、急に方針転換されるのが一番困るのです。私はいつも『馬に乗ると決めたら、二度と降りるな』と言っています。進退が自分一人の問題ではないことを、しっかり認識してほしいですね」と内永氏は言う。

女性活用推進の課題については、会場の参加者から「当社も女性活用推進を進めているが、頑張る女性の足を別の女性が引っ張るという問題が起きているが、どうしたらいいか」という質問も出た。

内永氏は「女性たちがただでさえ少ないパイを奪い合ったら、ますますチャンスが少なくなります。女性はマイノリティーを自認して、まず助け合ってほしいですね」と回答。

遙氏も、女性同士の争いが実際にあることを認めただけで、「頑張る女性を、男性が認めてくれるようになれば…」と指摘した。「例えば、男性にとって憎らしいことを言う女性もいるかもしれませんが、そういう“いやな”女性を“おもしろい”と思えるような余裕を持ってほしい」

また、最後に3氏が口を揃えたのは「ダイバーシティマネジメントは、女性だけでなく男性にとっても、ワークライフバランスを考えるうえでのチャンスになる」ということだ。

女性活用は、女性だけを優遇する施策ではない。内永氏は、「これを機に、男女とも仕事を続けるにあたり、今いちど自分の価値観をしっかりと構築し直すべきです」、また白河氏は「長年の仕事で疲弊している自分の体にきちんと向き合い、人間であることを認識した働き方を見つけましょう」と結んだ。

女性だけでなく男性も、真にワークライフバランスの取れた人生を目指すことが、本当の意味でのダイバーシティマネジメントなのかもしれない。

全ての問題はその部分にあるわけではない。こうした、ダイバーシティマネジメントによる雇用促進の問題だけではなく、次にあげるような、法体制の問題が依然残

っているのも確かである。

「法体制が壁となる医療ロボット」

法体制の整備、企業が持つ安全の自主基準、国としての開発体制。この3つが、世界に比べ生活支援ロボットの実用化で日本が劣る原因となっているとあってよさそうだ。

法体制の整備に関しては、実社会で人間とロボットが共存するための保険制度やロボットを使用するための資格制度の制定など、先々の法体制の整備が求められる。だが、特に治療機器ロボットの開発には「薬事法」の壁が立ちほだかる。

「内視鏡の先端に治療ロボットを装着し、皮膚の切開手術なしで直接患部を除去する NOTES（経管腔的内視鏡手術）やドラッグデリバリーシステムといった次世代治療法など、日本は医療とロボットを融合させた手術機器開発で世界をリードしているが、実際の治療機器の製品化に至らない」

（ロボット産業の飛躍を阻む壁，月刊 WEDGE，2009年07月号 一部抜粋）

D. 考察

平成17年に厚生労働省から歯科技工所の構造設備基準及び歯科技工所における歯科補綴物等の作製等及び品質管理指針が発表されたが、現在、その基準を満たす技工所はまだ少ない。

それは、とりもなおさず、現在の歯科技工所の多くが少人数で技工作業に取り掛かっており、この指針に示された「工程表」や「手順書」「歯科技工録」を作成することが困難であることが大きな問題である。しかし、本研究における歯科用 CAD/CAM システムや、他業種で進められた生産管理システムをうまく取り入れることができ

れば、先に述べた困難を自動的に解決できる道筋となると考えられる。

また、こうした自動化が進むことで、これまで若年者層における技工士離れの最大の原因でもあった長時間労働の問題にも大きく貢献でき、今まで以上に技工士一人一人が技術を磨き、それによって得られる対価の恩恵を得られることとなる。さらに、近年問題となっている国外からの技工物の流入に対しても、これまでに日本の工業界でみられたような高い技術力による自衛が実現し、製作される補綴物もこれまで以上に品質の向上が期待できる。

さらに、2009年の歯科技工士実態調査にもあるが、全国の歯科技工所において、その6割で女性就労者がいるにもかかわらず、その半分以上において専用のトイレや更衣室、あるいは、育児休業制度などがない事実を考えると、一般企業で対応してきたダイバーシティマネジメントについて、更に深く検討する必要があると考えられる。

E. 結論

こうした変革をもたらすためにも、本研究により将来における歯科技工業務形態のあり方を提示することは、現在縮小傾向にある日本の歯科技工業界の活性化を促す意味でも重要なことと考えられた。

また、より良い歯科治療を国民に提供するためにも必要なことであると考えられ

F. 健康危険情報

なし

G. 研究発表

1. 論文発表

なし

2. 学会発表
なし

H. 知的財産権の出願・登録状況
(予定を含む。)

1. 特許取得
なし

2. 実用新案登録
なし

3. その他
なし

「中小企業白書09」を読んで

(社)共同通信社
編集委員 兼 論説委員
猿渡 純一

小規模零細企業へ支援は社会、地域安定につながるだけでなく、次代の日本経済の競争力を確保する上でも欠かせない。未曾有の大不況でセーフティネット金融の強化は大切だが、今白書副題で示すように、中小企業が「イノベーションと人材で活路を開く」可能性を高める政策の充実を望みたい。

グリーンスパン前FRB議長が「百年に一度の危機」と呼んだ金融危機は、震源地米国のみならず、日本も含めた全世界を1929年大恐慌以来の大不況に陥れた。日本を代表するトヨタ自動車のことし3月期決算が創業直後以来、71年ぶりの営業赤字に転落した以上、グローバル化とは距離を置く一部の業種、企業を除いて主力企業とその取引先中小企業のほとんどが軒並み赤字になったのは当然だろう。

今回の2009年版中小企業白書(2008年度中小企業の動向に関する年次報告)は、まさに大不況下で苦闘するわが国産業の動向を直視する内容となった。およそ各省庁の白書(年次報告)は、所管分野の過去1年の動向を淡々と回顧する部分と、その中で浮かび上がった課題への対応実績、さらに一步踏み込んだ分析と今後の方向とを記述するという構成をとる。外部が最も注目し、それ故に執筆者が力を込めるのは後段だが、上記事情を考慮すれば、今回の中小企業白書は、現状を記した第1章「中小企業を巡る経済金融情勢」も、第2章「中小企業による市場の創造と開拓」、第3章「中小企業の雇用動向と人材の確保・育成」に劣らず重要な史料価値がある。

第1章は、サブプライムローンの焦げ付きが証券化を通じて世界的な金融危機、次いで景気失速をもたらし、日本の輸出と生産減へと波及していく過程が描かれる。中小企業の業種構成で製造業の比重の大きい関東、中部、近畿各地域の業況感が特に大きく落ち込んだこと、業況悪化の要因分析が行われている。恒常的に人手不足状態にあるといわれる中小企業においても、08年10-12月期に「従業員過剰超」に転じたことが記されており、今回の大不況で雇用情勢の悪化がいかに深刻であったかをしのばせる内容となっている。また、資金繰り面で金融機関側がこの1年で貸出姿勢を積極化したとする回答が6割を超え、融資条件も緩和したとする回答が7割を超えているのに対し、融資を受ける中小企業側は、「積極化」が2割、「融資条件緩和」も1割強にとどまっているという認識のずれも数字で示された。この点は、不良債権処理と金融緩和という真逆の政策を同時に進めた過去の金融政策と密接にからんでいるだけに興味深く読んだ。

続く第2章と第3章が今回白書のポイントだ。過去数年の白書のこの部分を振り返ると、06年版は「東アジア経済」「少子高齢化・人口減少」、07年版は「地域経済」「企業間取引構造の変化」、08年版は「生産性向上」「地域経済と中小企業の活性化」となっている。いずれも、中小企業をとりまく最近の重要な環境変化とあるべき対応へ切り込む姿勢をみせている。そして今回が、イノベーションと市場を生み出す戦略の重要性(第2章)と、人材確保・育成(3章)だ。

中小企業は部品の供給、あるいは流通や販売などで大企業の下請けをつとめ、大企業の生産・物流戦略に組み込まれる一方、事実上好不況に応じて生産・雇用調整弁の役割を果たすとみられてきた。いわゆる日本経済の「二重構造」問題である。脆弱な資本基盤から最も不況に弱い。業績悪化を放置すれば、そこに中小零細事業者とそこに働く従業員、家族の生活、ひいては社会不安の温床になる。同時に、自由貿易体制下で日

本経済全体の生産性向上を目指す上で阻害要因にもなりかねない。

こうした社会政策でもあり、産業政策でもある視点が強調され、それが世界に先駆けて60年代に中小企業基本法を策定する要因となった。近年は大企業と中小企業との生産性格差を是正しようという立場から、次第にベンチャー企業はじめフロントランナー育成に力点に移り、99年の基本法改正につながっていくのだが、昨年夏以降数次にわたる経済対策に盛り込まれた中小企業支援策をみると、伝統的な社会政策の視点も併せ復活したかの印象がある。

ただ、悪化する業況への直接支援にとどまっている限りは一時しのぎに過ぎず、景気の好転とともに業況が改善したかにみえても、景気循環の下降局面で同様な事態に陥る。危機下でも、やはり今回の白書がとりあげた中小企業独自の市場、販路開発(下請けからの脱却)と、そのための対策が企業自身に不可欠で、その点まで視野に入れた政策支援も必要だ。白書は、新製品の割合が高い企業ほど、売上高が増加している企業が多いという民間シンクタンクの実態調査を紹介している。経済産業省などの調査で、研究開発費が大きい企業は景気の波にかかわらず利益率が高い傾向にあることも示されている。

さらに、研究開発費を投じた技術分野だけでなく、日常の企業活動での経営者や従業員の創意工夫やひらめきからも新たな製品やサービスを生み出し、販路拡大につながることも指摘。それらの事例が紹介されている。

中小企業は、経営の意思決定、需要に対応する機動性・柔軟性において大企業よりすぐれるし、経営者と従業員、部門間の意思疎通もよい。“大企業”が存在しないという利点をいかすことで、活路を見いだそうという主張は説得力がある。また、イノベーションを促進する上で、「農・商・工連携」というなお未開拓の分野の将来性や、販売ネットワークを補うためのITによる顧客開拓、積極的な特許出願による知財戦略強化の必要性も説いている。

それら一連の対応を進めていく上で最大の課題は資金面のサポートと人材確保だろう。中小企業の大卒への求人倍率は常に1.0倍を上回り、人材難が中小企業のアキレスけんともいわれるが、今回の不況は大企業が採用抑制していることはむしろ優秀な人材を確保する上でチャンスとなる。従業員の側からみても、正社員の平均賃金水準は大企業の約38万円に対し、中小企業は約30万円とかなりの格差があるが、大企業を上回る中小企業も2割あること、やりがいという点では大企業に比べて遜色ない。年功型の傾向を強く残す大企業よりも賃金カーブがフラットなもの若い世代には魅力だろう。労使とも業績に一喜一憂するよりも、将来を見据え先手を打つ戦略の重要性がここでも強調されている

グローバル企業も含め、全ての企業はもとをたざせば中小零細企業である。トヨタやパナソニック(松下電器産業)もルーツをたどれば、安価な木製自動織機や2また電球ソケットを考案した創業者の天才的なアイデアが新しい市場を生み出した。エレクトロニクスから映像ソフトまで時代にあわせて事業分野を拡大してきたソニーも、電気技師だった創業者が、ラジオ・テレビの本格普及よりはるか以前からその将来性に目をつけ、関連技術の商品化を進めた先見の明が礎となった。新事業にはつきものの自由な試行錯誤はいずれも中小零細企業であればこそ可能だった。

しかし、いかに知恵があっても商品化するための投資、運転資金がいる。その事業分野ではむしろ後発ながら、2輪・自動車の巨大メーカーまで急成長したホンダ(本田技研工業)の場合、当初は織物機械生産を計画したものの資金不足で断念、手近にあった旧陸軍の小型エンジンを自転車につけるところから事業を始めた。その後も資金調達に苦慮するが、銀行との折衝など経営手腕のある補佐役を得て飛躍への態勢を整えたといわれている。これらの史実は、今後の中小企業対策の方向を示している。

資金面では、今回の金融危機のように突然やってくる輸出ストップ、売り上げ不振などに対するいわゆるセーフティネット金融の重要性はいうまでもなく、そのための制度融資の充実も必要だ。同時に、新規に事業を立ち

あげようという事業者、特に次代の日本を担う可能性を秘めた技術集約型の中小企業に対する資金の安定供給や販路開拓、人材育成まで総合的な強化育成が必要だ。

2009年版中小企業白書について

中小企業庁 事業環境部 企画課 調査室
調査二係長
奈良 圭

2009年版中小企業白書では、現在、中小企業が直面している厳しい経営環境を如何に乗り越えていくかという問題意識に基づき、中小企業における「イノベーション」と「人材」をテーマとして採り上げ、その現状及び課題について分析を行った。

○はじめに

本年4月24日に、2009年版中小企業白書が閣議決定・国会提出された。中小企業白書は、中小企業基本法第11の規定に基づく年次報告であり、政府が毎年国会に提出することとなっている。

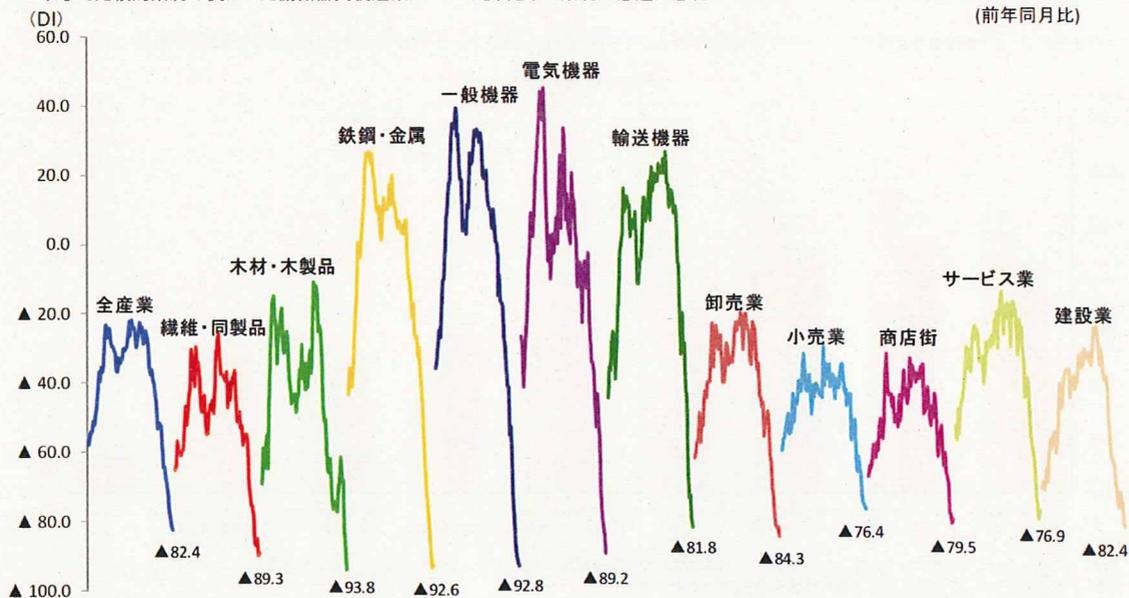
本白書は3章で構成されており、第1章は「2009年度における中小企業を巡る金融情勢」、第2章は「中小企業による市場の創造と開拓」、第3章は「中小企業の雇用動向と人材の確保・育成」である。以下、それぞれの章について、ポイントを絞った上で説明したい。

○2008年度における中小企業を巡る経済金融情勢

2008年度は中小企業にとって経営環境が急激に悪化し、一段と厳しさを増した一年であった。2007年夏に発生したサブプライム住宅ローン問題から始まった一連の金融危機は、2008年夏のリーマン・ブラザーズの破綻を契機に世界規模にまで広がった。こうした世界経済の後退を受け、貿易立国である我が国の経済は、外需の減少に伴う生産減の影響等により非常に厳しい環境に置かれることとなり、比較的業況の良かった加工組立型の製造業を始めとして、業種を問わず総崩れの状態となった(第1図)。

第1図 中小企業の業種別の景況感

～これまで比較的業況の良かった機械器具製造業についても、足下で業況が急速に悪化～

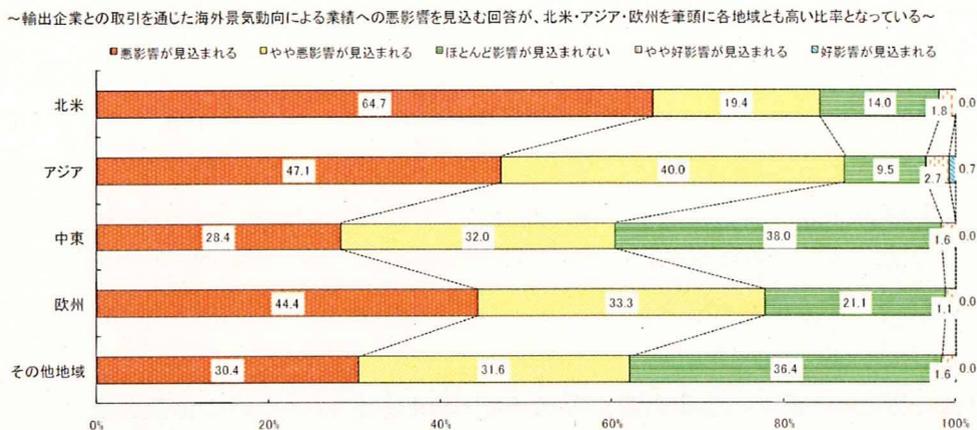


資料:全国中小企業団体中央会「中小企業月次景況調査」

注:期間は2003年1月～2009年2月

輸出企業と取引のある企業について、海外景気動向の企業業績への影響を尋ねても、非常に厳しい状況にあることが見て取れる(第2図)。

第2図 輸出企業との取引を通じた海外景気動向の企業業績への影響(中小製造業者の今後3年程度の見通し)



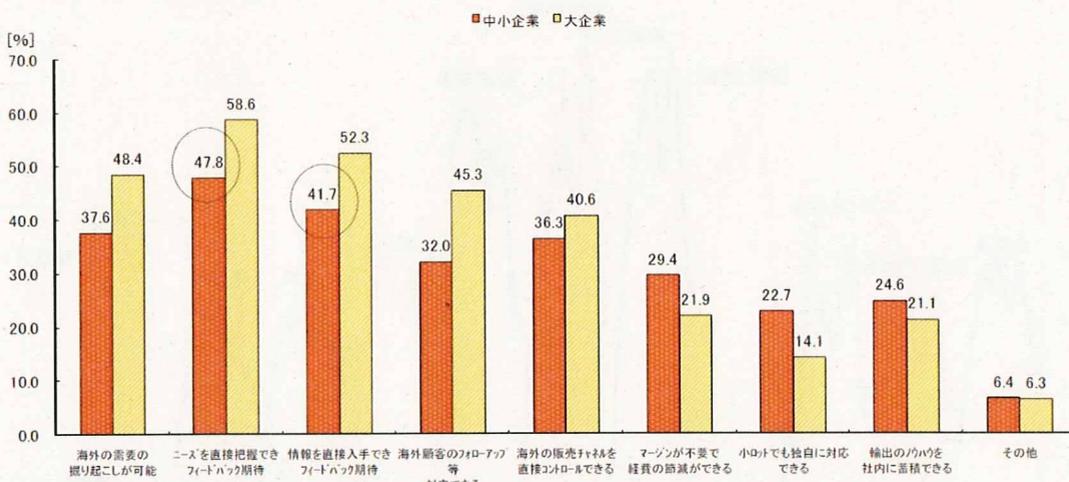
資料：みずほ総合研究所株式会社「中小企業を取り巻く事業環境と経営実態に関する調査」(2008年12月)
 (注) 輸出企業と取引のある中小製造業者について集計している。

○中小企業による市場の創造と開拓

こうした厳しい経済情勢の中、我が国中小企業が持続的な発展を遂げるためには、イノベーションを活発に実現していく必要がある。中小企業にとってのイノベーションは、研究開発を通じた技術革新だけでなく、創意工夫、ひらめき等をきっかけとした新たな製品・サービスの開発、生産方法の改善、販路の開拓など、自らの事業の進歩を実現することを広く包含したものであり、その実現のためには、潜在的なニーズの見極めとそれに対する積極的な対応が重要となってくる。ニーズ把握のための取組としては、中小企業による業種を超えた連携やITの活用、海外市場への展開等が考えられる。実際、中小企業が直接輸出を行う理由として、「ニーズを直接把握でき、フィードバック期待」、「情報を直接入手できフィードバック期待」といった項目が多く挙げられている(第3図)。

第3図 直接輸出を行う理由

～中小企業は、「ニーズを直接把握でき、フィードバックが期待できる」や「情報を直接入手できフィードバックが期待できる」とする企業割合が高くなっている～



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「市場攻略と知的財産戦略にかかるアンケート調査」(2008年12月)

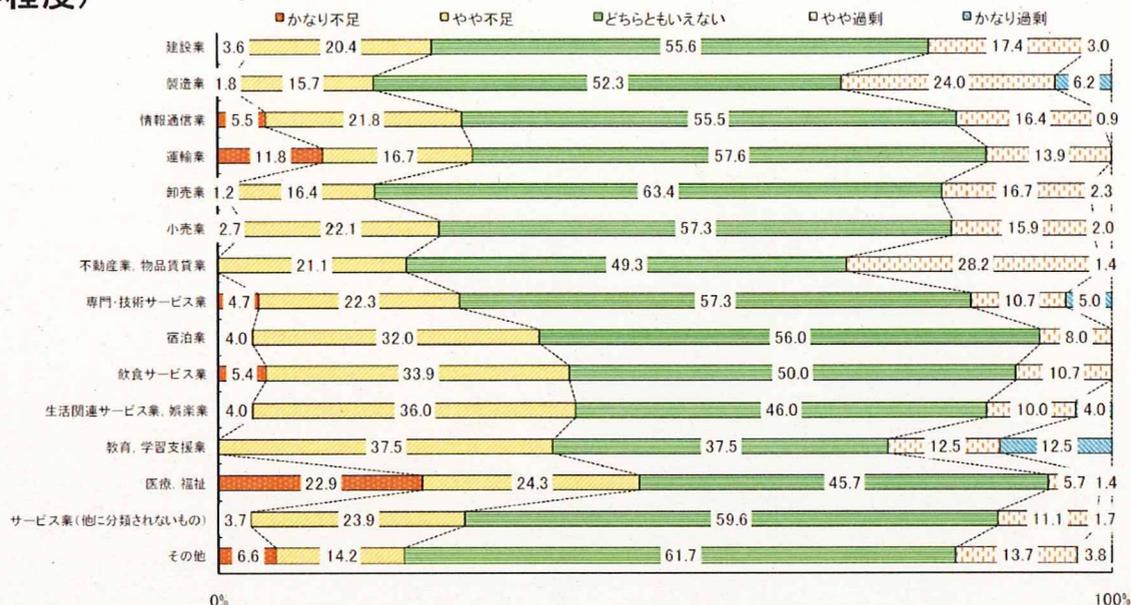
- (注) 1. 直接輸出とは、自己又は自社名義で通関手続きを行ったものをいう。
 2. 直接輸出を行っているとは回答した企業のみ集計。
 3. ここで大企業とは、中小企業基本法に定義する中小企業以外の企業をいう。
 4. 複数回答のため合計は100を超える。

外需が減少している中でも、海外市場の開拓は中小企業にとって引き続き重要であり、こうした海外展開を始めとした販路開拓・市場開拓等といった取組に中小企業が積極的に取り組めるよう更なる環境の整備が期待される。

○中小企業の雇用動向と人材の確保・育成

世界的な景気後退の影響を受けて、雇用情勢についても厳しさを増しており、中小企業の雇用動向も過剰感が急速に拡大している。一方で、こうした中でも雇用不足感のある企業は一定程度存在しており、業種間等においてミスマッチが生じている(第4図)。景気後退はむしろ優秀な人材を確保するチャンスであるとする中小企業も存在しており、こうしたミスマッチの解消に向けた取組として、業種、職種を超えた人材の橋渡しが重要となっている。また、白書では中小企業の経営者が自社で働く従業員とのコミュニケーションを高め、従業員の意欲や能力の向上に取り組むことにより、従業員の定着率や生産性等を向上させ、それがひいては企業業績をも向上させるといったことも示唆されている。現状で大企業と中小企業における仕事のやりがいにはほとんど差がなく、こうした取組を通じて、有能な人材の確保に資することも考えられる。

第4図 中小企業における業種別人員の過不足見通し(今後3年程度)
 ～「医療、福祉」や「生活関連サービス業、娯楽業」における不足感が強い～



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「企業活動における人材の活用に関するアンケート調査」(2008年11月)

(注)1. 無回答を除く。
 2. 中小企業のみ集計。

○終わりに

今回の白書では、100年に一度と言われる経済危機の中、中小企業の強みを活かしつつ、変化する市場ニーズを把握し、それに対応する製品・サービス等の開発・供給、すなわちイノベーションの実現に取り組むことが重要であることを述べた。また、厳しい雇用情勢の中、中小企業にとって最も重要な経営資源である人材を確保・育成していくために、ミスマッチを踏まえた人材の橋渡しとその支援、従業員のやりがいや意欲を引き出すための取組の重要性についても言及した。このような取組を通じて、経営者と従業員が一丸となって厳しい経営環境を乗り越え、我が国経済の活路を切り開く原動力となっていくことを期待したい。

中小企業白書 2009年版

～イノベーションと人材で活路を開く～

全体概要

平成21年
中小企業庁

中小企業白書 2009年版のポイント

第1章 2008年度における中小企業を巡る経済金融情勢

- (1) 世界的な金融危機が発生し、世界経済が減速する中、輸出産業の減産が中小製造業の受注の大幅な減少をもたらすなど、中小企業の業況や資金繰りが、急速・大幅に悪化。
- (2) こうした急激な中小企業の経営環境の悪化に対し、政府は、30兆円規模の資金繰り対策、下請取引の適正化等、中小企業への支援策の拡充・実施に注力。今後とも積極的な支援が必要。

第2章 中小企業による市場の創造と開拓

かつてない内外需の減少の中で、変化しつつある市場ニーズを把握し直し、中小企業ならではの知恵と工夫を活かした製品・サービスの開発等(イノベーション)に取り組んでいくための現状と課題を分析。

(1) 中小企業のイノベーションの特徴

中小企業にとってイノベーションは、研究開発活動による技術革新だけでなく、創意工夫、生産方法の改善等、自らの事業の進歩を実現することを広く包含。その特徴は、経営者のリーダーシップの発揮であり、中小企業の強みを活かしたイノベーションの実現が重要。

(2) 販路の開拓に向けた取組

顧客のニーズを把握するためのモノ作りとサービスの融合、農商工連携、IT活用による顧客開拓、海外市場の開拓等を通じた、販路開拓が重要。

(3) イノベーションを支える経営資源(知的財産、人材、資金)

中小企業による知的財産の戦略的な保護・活用、技術・技能の承継等による人材育成、各分野の専門人材との連携等による金融機関の目利き能力の向上等が必要。

第3章 中小企業の雇用動向と人材の確保・育成

雇用情勢が悪化する中、中小企業で働く人材を巡る実態を示し、人材の確保・育成に向けた課題を分析。

(1) 雇用の現状とミスマッチの状況

中小企業全体の雇用過剰感が高まっているが、引き続き不足感のある中小企業もあり、中長期的に見て最も重要な経営資源である人材の確保に向け、業種を超えた人材の橋渡しが必要。

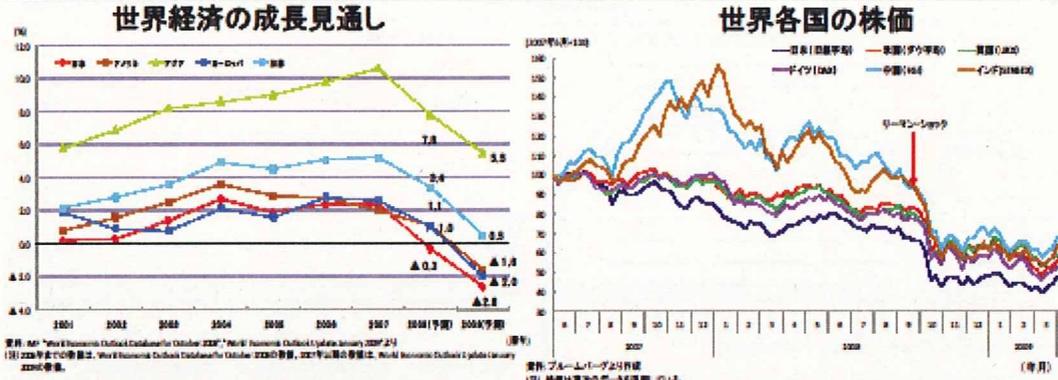
(2) 仕事のやりがい等と人材育成

大企業と中小企業で仕事のやりがいにほとんど差はない。中小企業は、小さい組織を活かし、経営者と従業員のコミュニケーションを高めることにより、従業員の意欲と能力を向上させていくことが重要。

第1章 2008年度における中小企業を巡る経済金融情勢

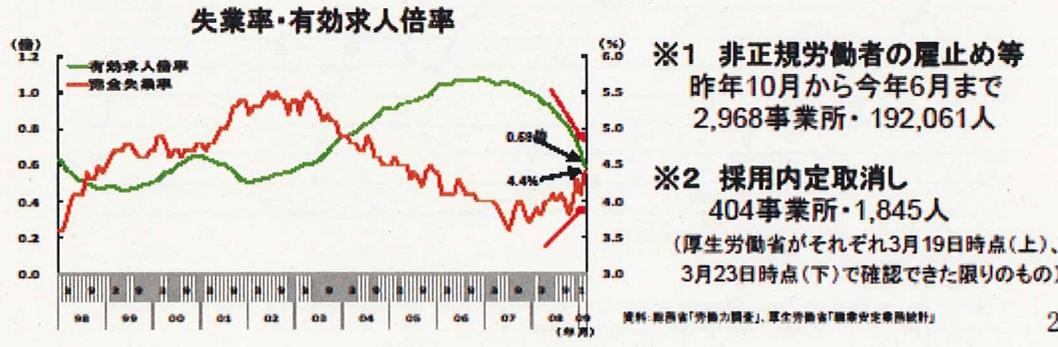
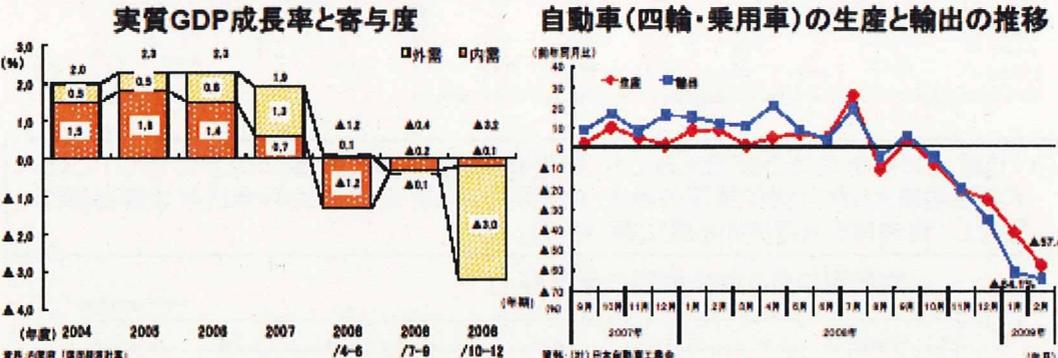
1. 世界的な金融危機と我が国経済情勢の悪化

○ 米国発の世界的な金融危機が発生。2007年夏のサブプライム住宅ローン問題の発生以降下落し始めていた世界各国の株価は、2008年夏のリーマン・ショックを契機に、日本の株価を含め大幅に下落。世界経済は急速に減速。



○ 我が国経済は、海外経済の減速により、輸出が大幅に減少。2008年10月から4ヶ月連続で貿易収支が赤字。実質GDPは3四半期連続のマイナス成長となり、特に2008年10-12月期は前期比▲3.2% (年率▲12.1%)と第一次石油危機以来の急減を記録。

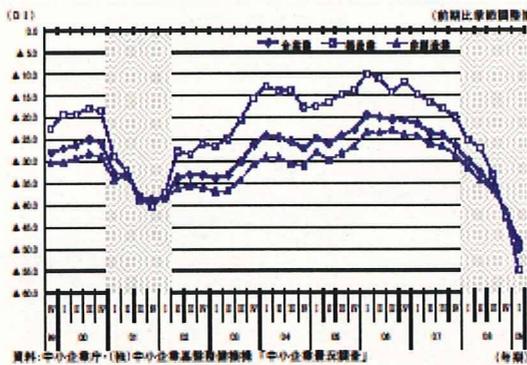
○ 景気が急速に悪化する中で、多数の非正規労働者の雇止め等が生じるなど雇用情勢も急速に悪化。



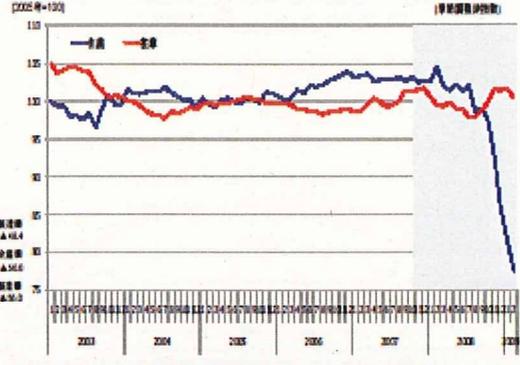
2. 中小企業の景気動向

- 世界経済の減速に伴う輸出の急速な減少など経済環境が厳しさを増し、中小企業の業況感は急速に悪化。中小製造業の在庫が増加し、生産がかつてなく急速に減少。
- これまで、中小企業の中で比較的業況の良かった加工組立型の製造業の業況が、他の業種に増して、急速に悪化。

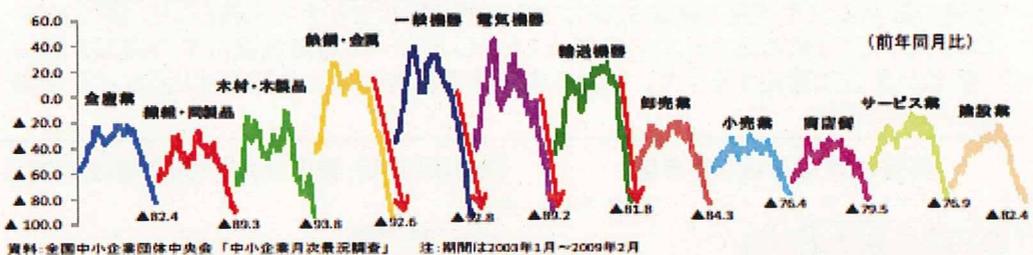
中小企業の業況判断DIの推移



中小製造業の生産指数と在庫指数

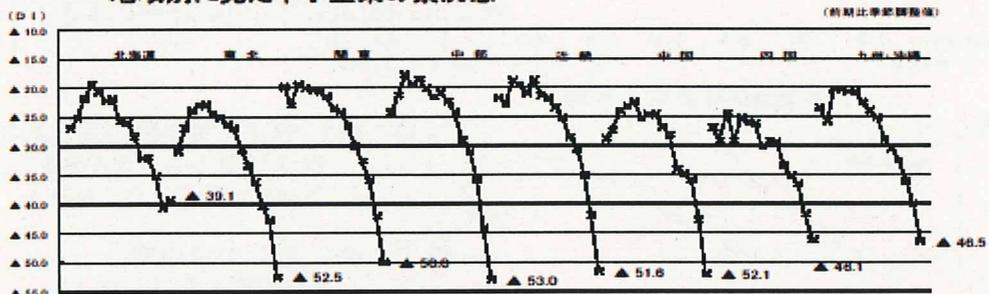


業種別に見た中小企業の景況感

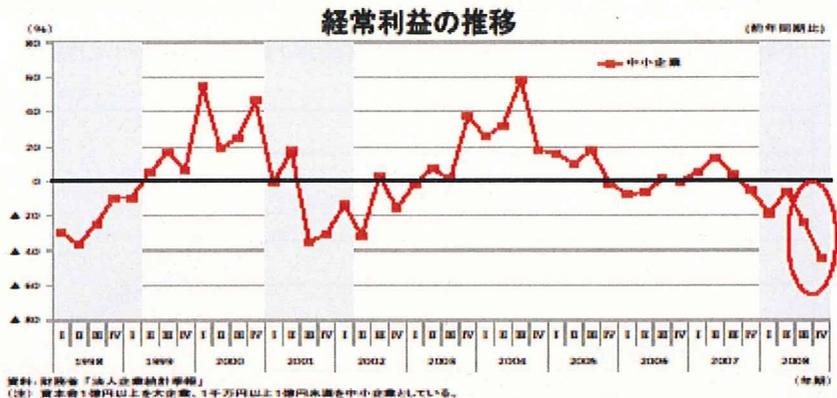


- 地域別の中小企業の業況をみても、業種構成で製造業の比重が大きく、かつ、これまで他地域より相対的に業況の良かった関東、中部、近畿が2008年後半以降急激に悪化し、他地域と同程度から更に悪い状況。

地域別に見た中小企業の景況感

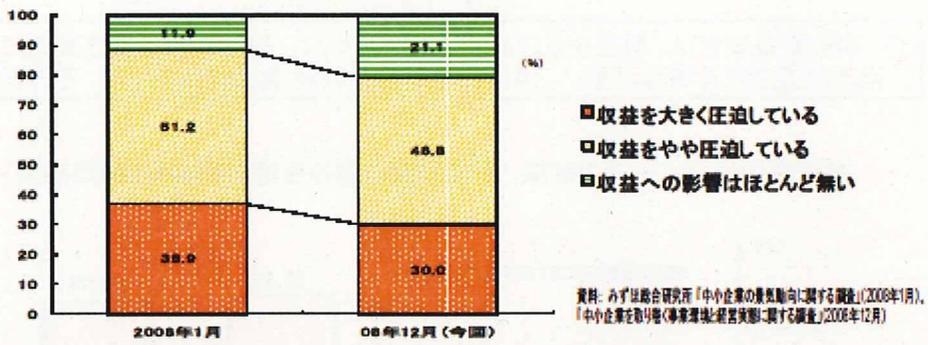


○ 中小企業の経常利益は、2007年末から前年同期比で減少傾向にあったが、売上高の減少を受けて2008年7-9月期以降大きく減少。

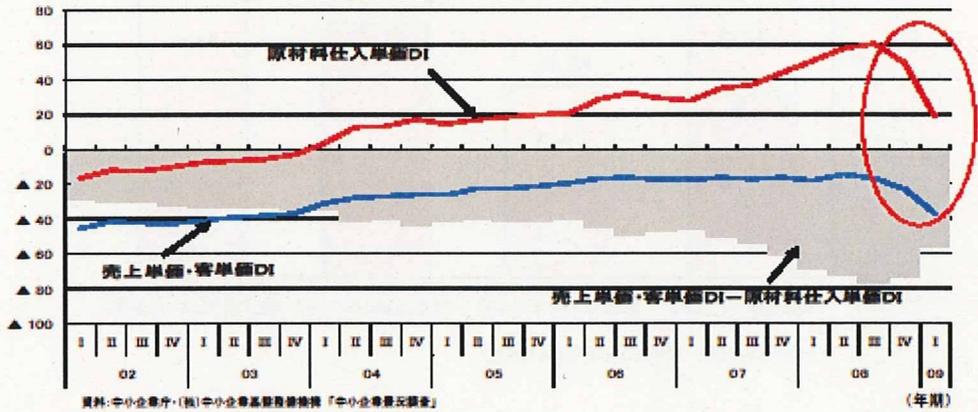


○ 昨年前半まで収益環境を大きく圧迫した原油・原材料価格の上昇は、価格転嫁が難しい下請企業をはじめ中小企業にしわ寄せが及んだ。収益環境の悪化は仕入価格の一服感からやや緩和しているが、景気の急速な悪化による売上単価の下落圧力は高まっており、収益環境は依然として厳しい。

原油価格の収益への影響

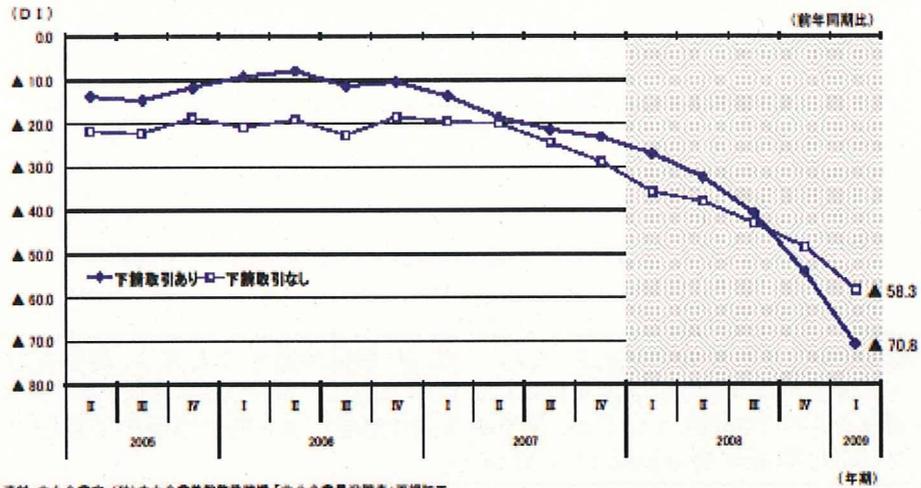


売上単価・客単価DIと原材料仕入単価DIの推移



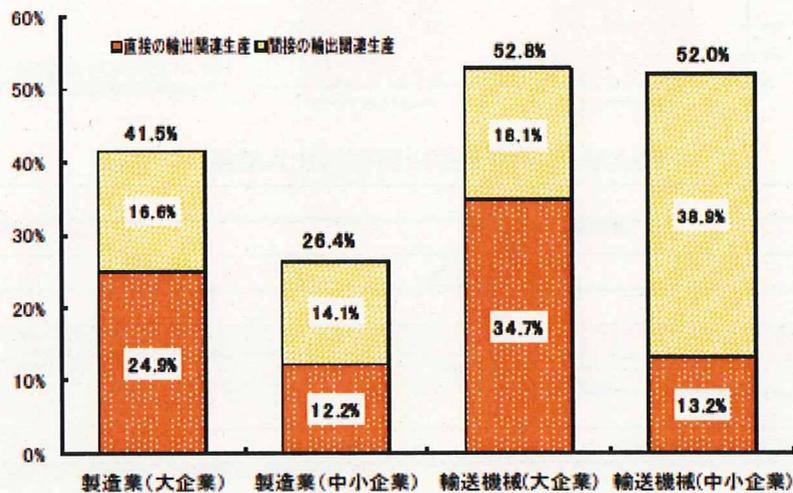
○ 輸出減少に伴う大手製造業者の減産を受け、特に下請中小企業(製造業)の業況感は急速に悪化。

下請取引の有無別に見た中小企業(製造業)の業況判断DIの推移



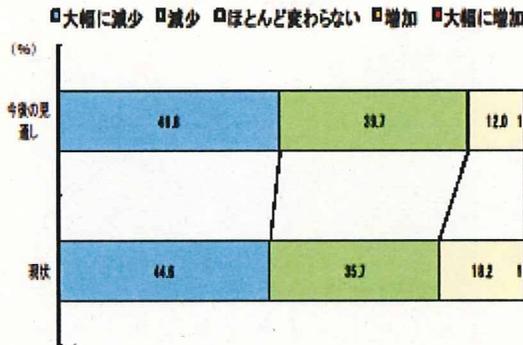
○ 中小製造業者は、製品をそのまま輸出するよりも、製品を加工組立業者に納入し、それが輸出される場合が多い。特に自動車等の輸送機械製造業では、その傾向が強い。

製造業の生産に占める直接、間接の輸出関連生産の割合(企業規模別)

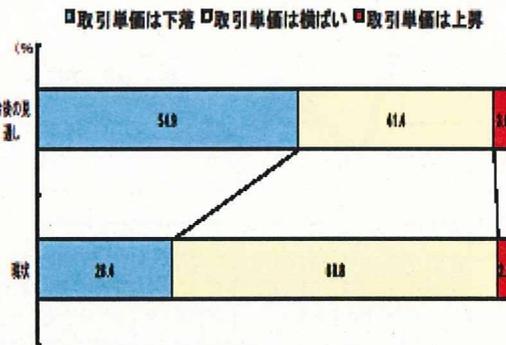


- 自動車など輸出企業の急速な減産が、中小企業に対して取引数量の減少と取引単価の低下を惹起。とりわけ、今後、取引単価の下落を見込む中小企業は、足下で取引単価が下落している中小企業よりも多い。
- 北米地域の景気の悪影響を見込む中小企業が多いが、「やや悪影響」を含めると、アジア地域の景気の悪影響を見込む中小企業も多い。

輸出企業からの発注量(取引数量)の現状と今後の見通し

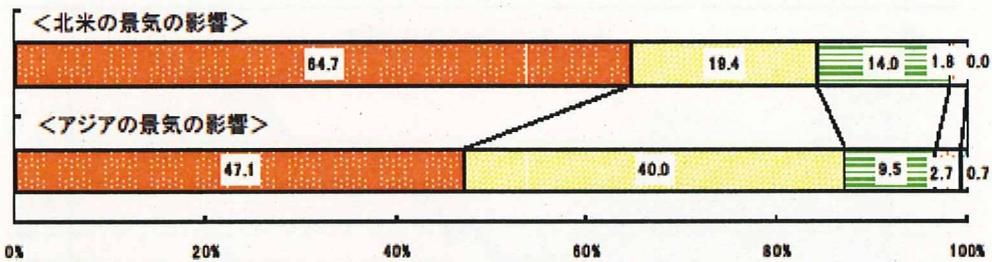


輸出企業との取引単価の現状と今後の見通し



海外地域の景気が輸出企業との取引を通じて及ぼす影響の見込み

- 悪影響が見込まれる ■やや悪影響が見込まれる ■ほとんど影響が見込まれない ■やや好影響が見込まれる ■好影響が見込まれる



<中小企業の声>

- ・ 昨年末から受注、特に輸出される製品向けが急激に落ち込み、昨年12月、本年1月と受注が前年比7割減となった。(自動車部品製造業、愛知県)
- ・ 大手メーカーが取引先の設備投資マインドが冷え込み、1~2億円分が受注延期状態。(排水処理装置製造業、佐賀県)

出所:中小企業庁「緊急拡大経済産業局長会議の開催について」(2009年2月)

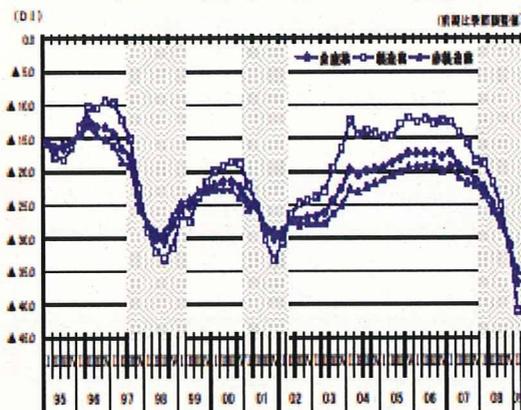
- 政府としては、下請取引の適正化を図るため、下請代金法の厳正な運用を行うとともに、2008年4月に新たに設けた「下請かけこみ寺」において、きめこまやかに相談を実施(11月からは弁護士の無料相談も開始)。

<下請かけこみ寺の相談実績> 3,836件 (08年4月1日~09年3月31日)

3. 中小企業金融の動向

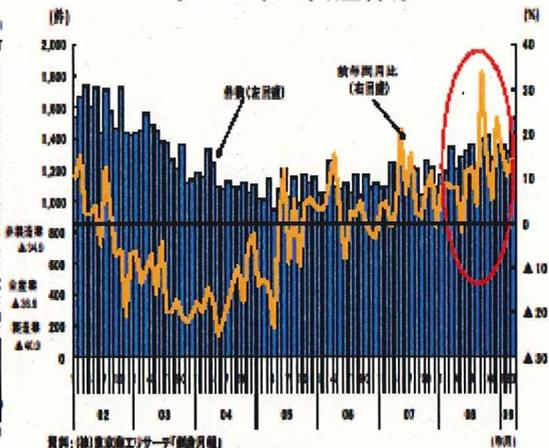
○ 景気の急速な悪化に伴い、中小企業の資金繰りは一段と厳しさを増しており、中小企業の倒産件数の前年同月比も、2008年後半に入って増勢を強めている。

中小企業の資金繰りDIの推移



資料：中小企業庁、(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」(年報)

中小企業の倒産件数



資料：(独)東京商工リサーチ(毎月報)

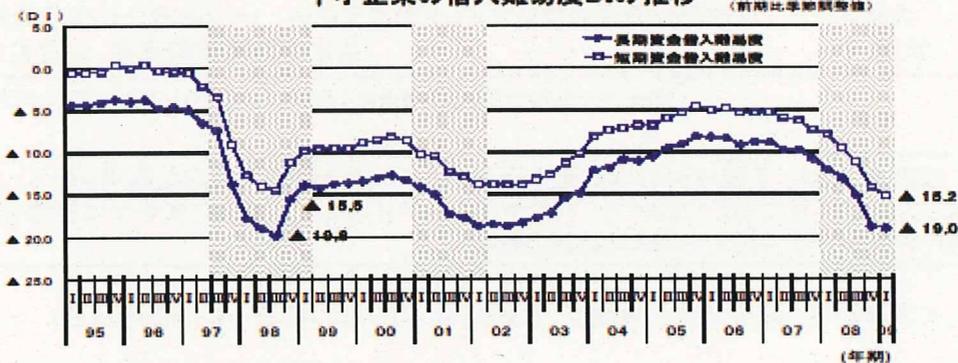
○ 中小企業向けの貸出残高は、2007年後半から再び減少に転じた。中小企業の長期資金・短期資金の借入難易度も悪化。

中小企業向け貸出残高



資料：日本銀行「金融経済統計月報」他より中小企業庁調べ

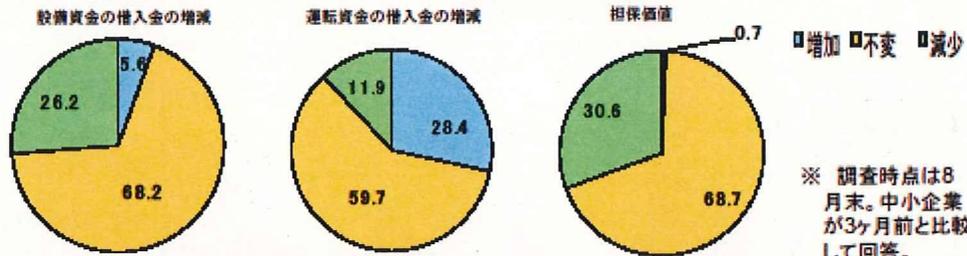
中小企業の借入難易度DIの推移



資料：中小企業庁、(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

○ 中小企業は設備資金の借入金を減少させる一方、売上減少に伴う資金不足を補うため、運転資金の借入金は増加させている。また、地価等の下落に伴って担保力も低下しており、中小企業の資金調達環境は厳しさを増している。

中小企業の借入れの動向と担保価値



資料：全国中小企業団体中央会「金融環境特別調査」(2008年10月)

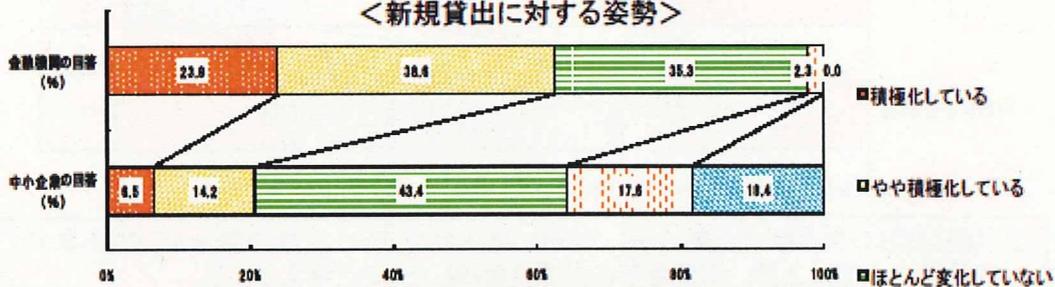
※ 調査時点は8月末。中小企業が3ヶ月前と比較して回答。

○ 金融機関は、1年前に比べて新規貸出や貸出条件の変更に対する姿勢をやや積極化させていると認識しているところが最も多いが、中小企業は金融機関の貸出姿勢が不変、あるいは慎重化していると認識している者が多く、認識のギャップがある。

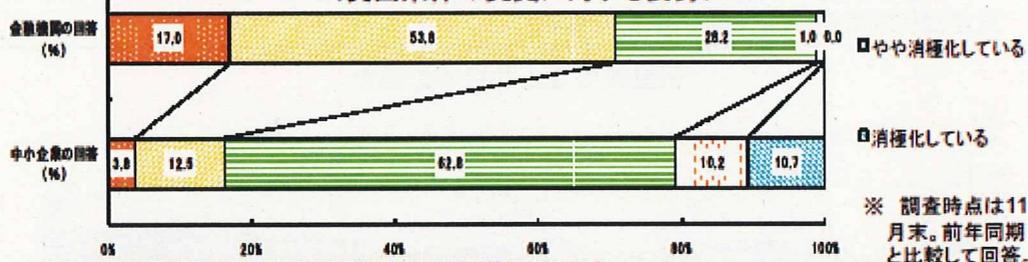
○ 売上減少に直面する中小企業は事業基盤の再構築等に取り組む必要があり、金融機関は、中小企業への円滑な資金供給に一層積極的な役割を果たしていくことが期待される。

金融機関の貸出姿勢の変化

<新規貸出に対する姿勢>



<貸出条件の変更に対する姿勢>



資料：みずほ総合研究所「中小企業を取り巻く事業環境と経営実態に関する調査」(2008年12月)
東京商工リサーチ「金融機関の資金供給実態調査」(2008年12月)

※ 調査時点は11月末。前年同期と比較して回答。

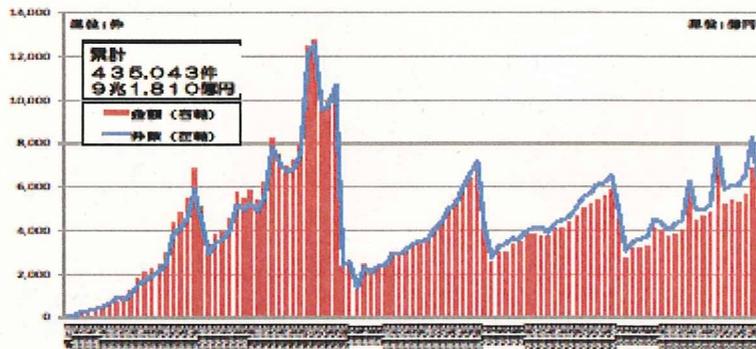
<中小企業の声>

- ・ 受注が激減し、借入金の返済資金調達に苦慮し、緊急保証制度を利用した。
(金属製品製造業)
- ・ 業績悪化に伴い、以前に比べ銀行から要求される資料が増えている。
(書籍・雑誌小売業)

出所：中小企業庁「緊急拡大経済産業局長会議の開催について」(2009年2月) 8

- 中小企業の資金繰りの悪化を踏まえ、政府は、信用保証協会の緊急保証の導入、日本政策金融公庫のセーフティネット貸付の拡充等を行い、それらの実績は大幅に増加。
- 緊急保証は、業況の厳しい建設業、製造業で特に多く利用されている。

緊急保証の承諾実績



セーフティネット貸付
(国民生活事業
・中小企業事業)
に係る貸付実績(速報値)

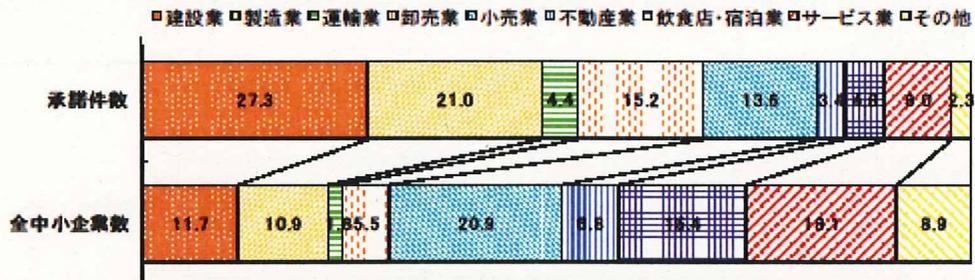
件数: 96,922件

金額: 1兆3,828億円

※平成20年10月1日から
平成21年3月31日までの
貸付実績(累計)

資料: 中小企業庁調べ

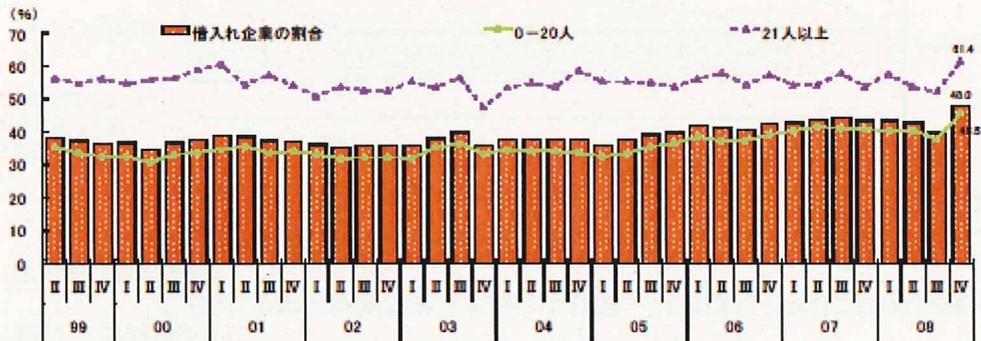
緊急保証を利用している業種(1月末までの承諾件数ベース)



資料: 全国信用保証協会連合会、総務省「事業所・企業統計調査」再編加工

- 保証債務のある中小企業のうち、新規に借入れを行った企業の割合が、2008年10-12月期に大幅に上昇。緊急保証の効果を反映したものと考えられる。
- 中小企業を取り巻く経営環境がかつてない厳しい現状にあることを踏まえ、今後とも、資金繰り対策等の積極的な支援が必要。

保証先の借入れ企業の割合



資料: 日本政策金融公庫「保証先中小企業金融動向調査」(2009年1月)

9

第2章 中小企業による市場の創造と開拓

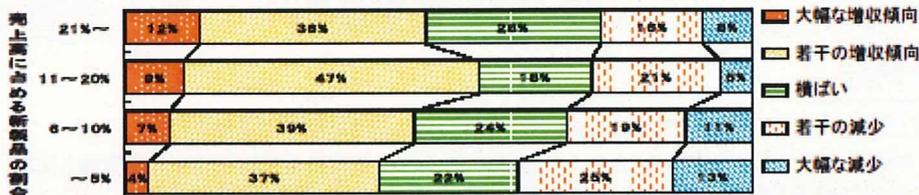
前章のとおり、内外需が減少する中、中小企業はかつてない厳しい経営環境に置かれているが、売上の維持・拡大を図るためには、変化する市場ニーズを把握し、中小企業の強みを活かした製品・サービスの開発・供給、販路の拡大等に取り組むこと、すなわち中小企業のイノベーションを進めることが重要。

1. 中小企業のイノベーション

(1) 中小企業にとってのイノベーションの重要性

- 中小企業が売上の維持・拡大を図るためには、市場環境の変化に対応し、製品・サービスの開発等に不断に取り組むことが重要と考えられる。実際、新製品の割合が一定程度高い中小企業は、売上が増加している企業が多い傾向。

新製品の開発と売上高の傾向

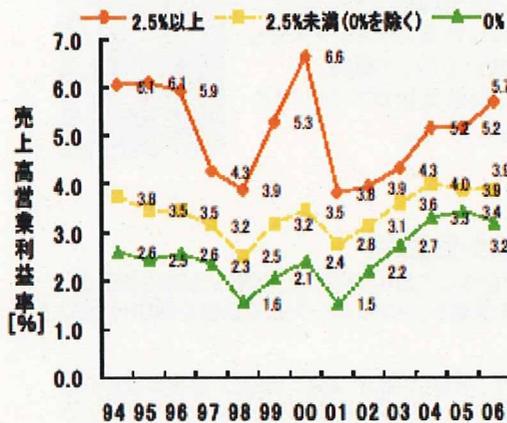


資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「企業の創意工夫や研究開発等によるイノベーションに関する実態調査」(2008年12月)
 (注)売上高の傾向は直近3年間のものを示している。

- イノベーション実現のための要素の一つで、経年的なデータがある、研究開発費(新技術の開発だけではなく製品の改良等も含む。)で見ると、研究開発費が大きい中小企業は、景気の拡張期、後退期ともに利益率が高い傾向。
 また、過去の景気後退局面でも、中小企業の研究開発費の売上高比率は低下しておらず、厳しい状況下でも、将来を見据えた研究開発活動に努力している姿がうかがえる。

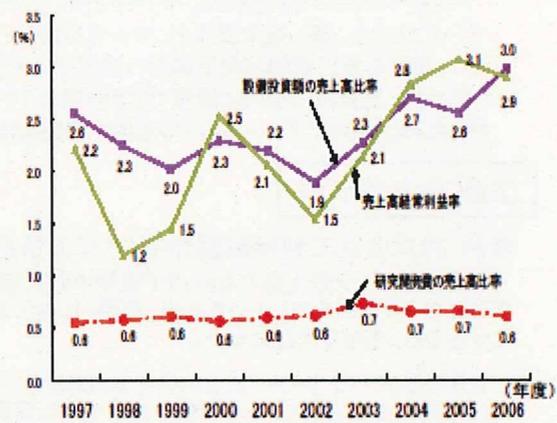
中小企業(製造業)の研究開発費と利益率

<同一企業について、1994年度~2006年度の各年度の研究開発費が売上高に占める割合>



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工 【年度】

景気循環と研究開発活動(中小製造業)



資料：財務省「法人企業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」10