

2022年「小規模企業白書」の特色

長引く新型コロナウイルス感染症の影響を受けているなかでも、各事業者は様々な取り組みや工夫を重ねています。

主には、課題の整理を行い、新機軸を出し、事業計画を策定し、PDCAサイクルを回しながら取り組んでいます。

事業見直しとは、新たな事業に転換しチャレンジすることだけではなく、既存事業を見直し、売上が伸びないのは何故？改良点はないか？課題はどこにあるのか？など、今一度、自社の経営を考え、そのなかで、整理することはないか？新たに派生する取組が出来ないか？など少しの変化を加えていくことです。

コロナ禍にあり、時代の変化に対応し、何かしらの取り組みを行っている事業者は、下図からも新たな取引を得ており、また、取引先との関係を強化することにつながっているようです。そのような自社の取り組みは、事業の承継に関する考え方の変化にもみられるようです。

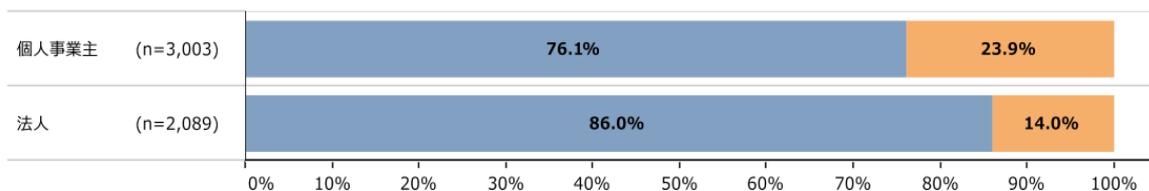
以下、2022年版中小企業白書・小規模企業白書（概要）：中小企業庁より抜粋したものです。国の流れ（考え方）では、小規模事業者のそれぞれが自己変革に向けて、新たな挑戦を行うことを推奨しており、その必要な取組について、企業事例を交えながら分析されています。一度、白書を覗いてみて参考にするのも良いでしょう。

小規模事業者における現下の事業見直し

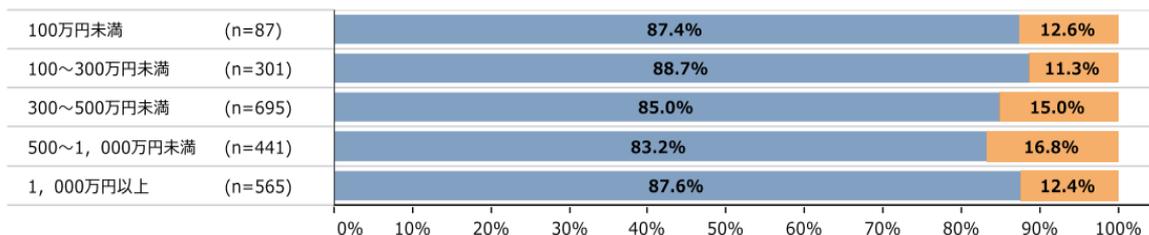
- **組織形態や資本金の多寡によらず、小規模事業者は積極的に事業見直しに取り組んでいる。**

図 組織形態・資本金別に見た、事業見直しの取組状況

組織形態別



資本金別

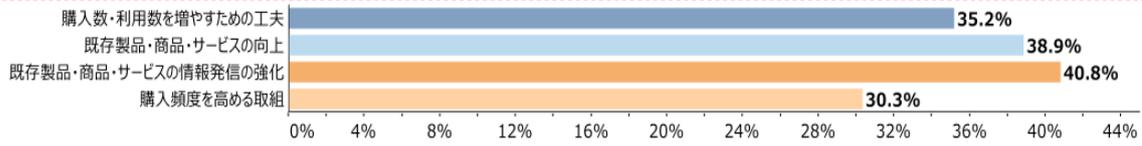


■ 事業見直しに取り組んだ ■ 取り組んでいない

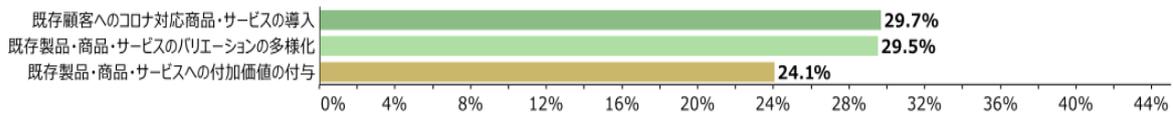
- 具体的取組の実施状況を見ると、既存の市場、既存製品・商品・サービスの下で**情報発信の強化**や**商品・サービスの向上**に取り組む小規模事業者が多い。

図 事業見直しの4分類別に見た、具体的取組の実施状況

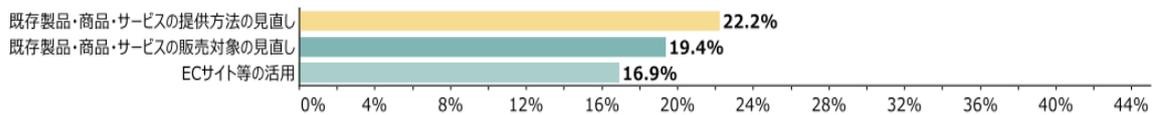
<市場浸透の取組>



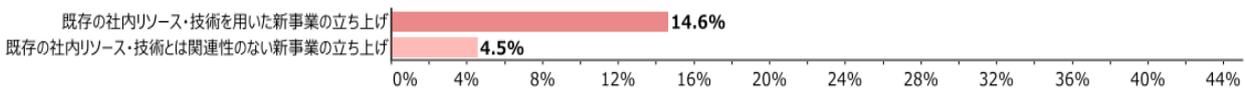
<新商品開発の取組>



<新市場開拓の取組>



<多角化の取組>

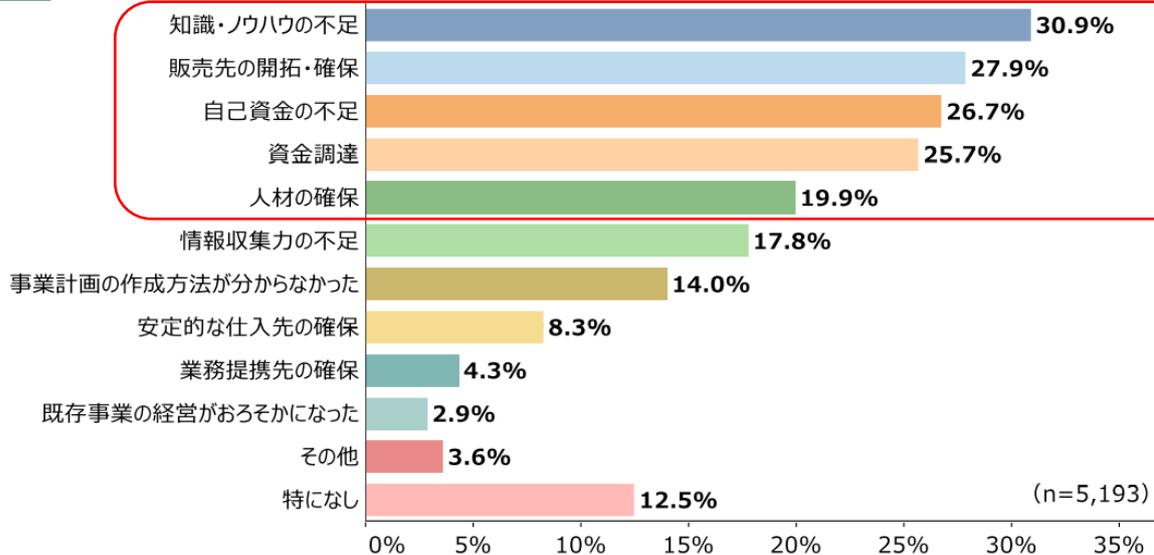


(n=5,092)

資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者の地域での連携や課題解決への取組に関する調査」（2021年12月）

- 小規模事業者は、事業見直しに取り組むにあたって、**知識・ノウハウの不足**や**販売先の開拓・確保**、**資金調達**、**人材の確保**といった課題に直面している。

図 事業見直しの実施で直面した課題



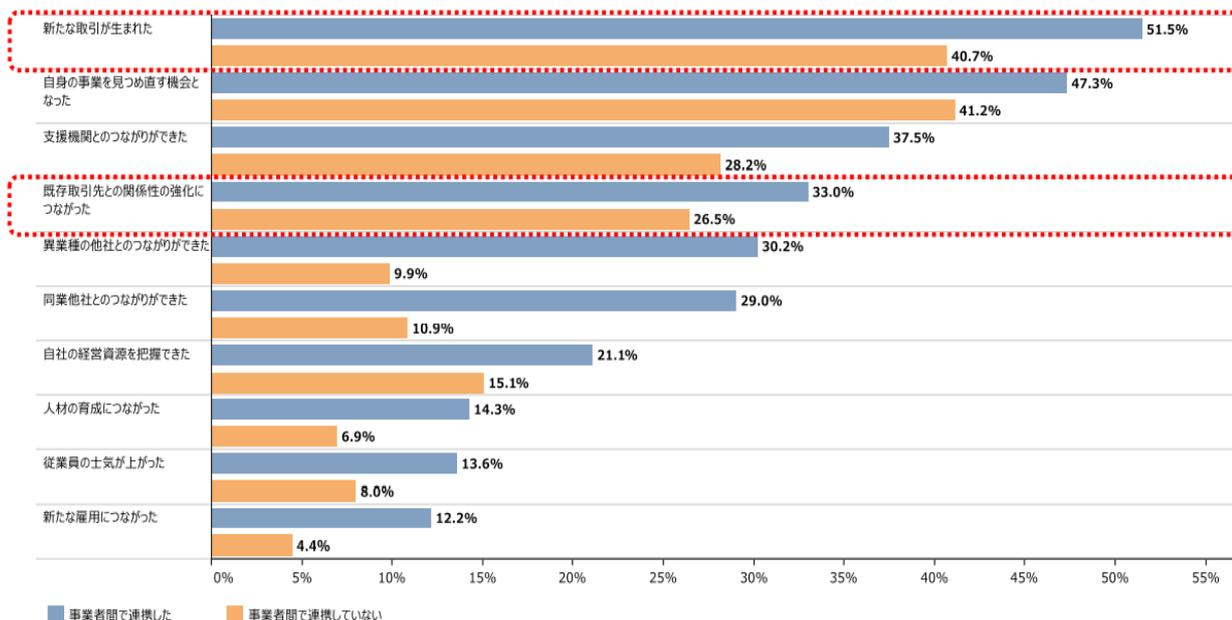
(n=5,193)

資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者の地域での連携や課題解決への取組に関する調査」（2021年12月）

持続的な成長を促す小規模事業者の中長期的な取組

- **他の事業者との共同の商品開発などの取組**により、**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が高まることが期待される。

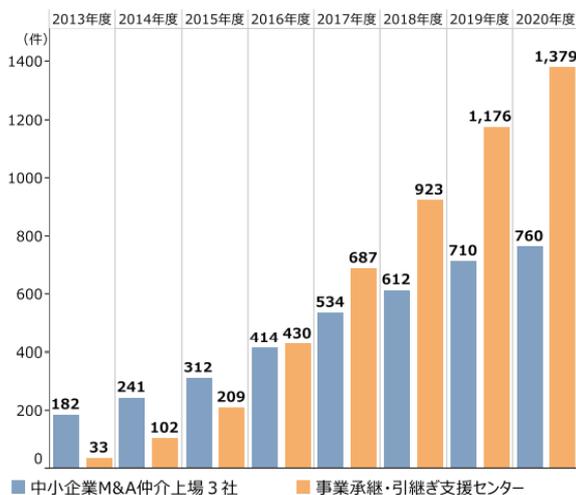
図 事業者間連携別に見た、事業見直しによる経営への効果



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者の地域での連携や課題解決への取組に関する調査」（2021年12月）

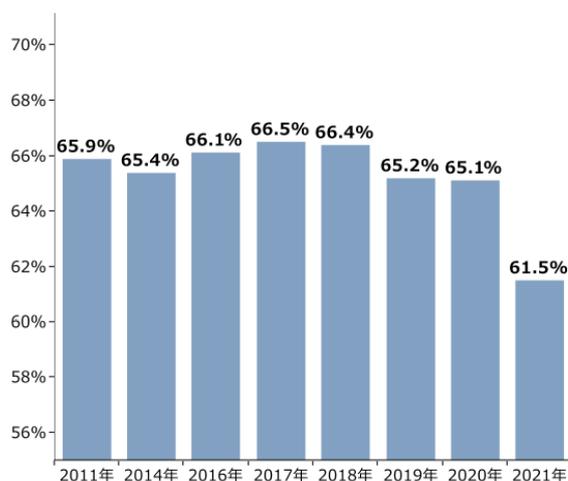
- 中小企業における**M&Aは、近年増加傾向**。
- **後継者不在企業の割合は低下**しており、経営者の事業承継に対する意識の変化が見られる。

図1 中小企業のM&A実施状況



資料：中小企業庁「中小M&A推進計画」

図2 後継者不在率の推移



資料：（株）帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査（2021年）」