

経営

Valuable Business Information

さぶりメント

各方面の専門家による
ビジネスに役立つエッセンス

中小企業・ 小規模事業者が 抱える経営課題(1)

企業が長く継続するためには、どのようにすればよいのでしょうか？企業継続のカギは経営革新と後継者ではないでしょうか。

今回は常に経営課題のトップに挙げられる経営革新について、そして次回は後継者問題に関する第二創業と後継者育成について2回にわたって考察します。

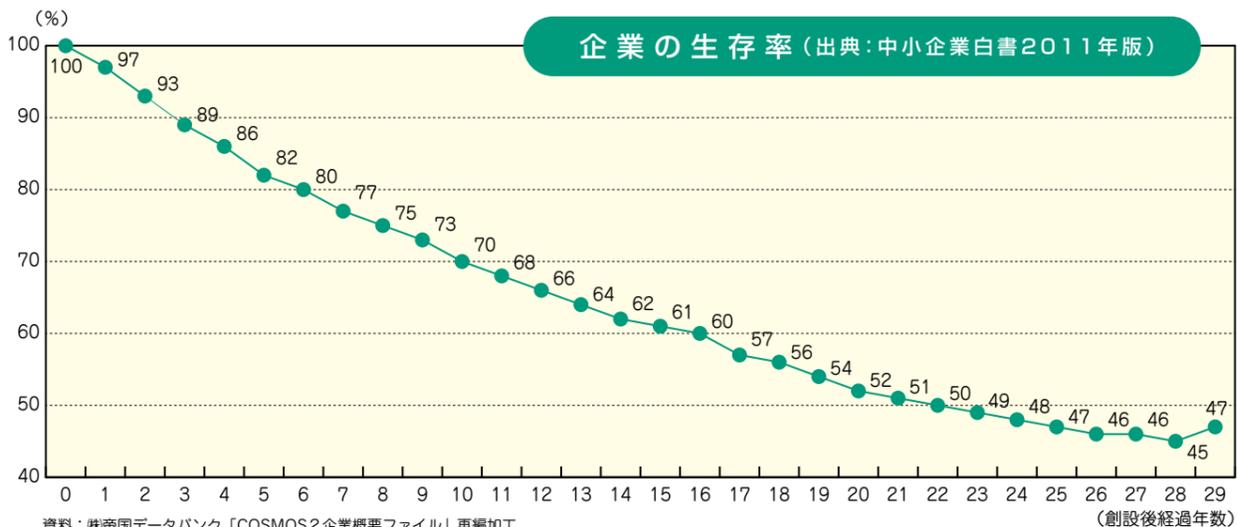
企業の使命は半永久的な継続(ゴーイング・コンサーン)と言われています。お客様に良い商品・サービスを提供し喜んでいただく、社員を雇用し納税して地域社会に貢献していく、この継続が企業にとって重要になります。が実際は簡単なことではありません。「企業が長く継続するためにはどうすればよいのか?」、このカギのひとつに「経営革新」があります。

中小企業庁(経済センサス:2012年)によると全国中小企業数は385万者(うち、小規模事業者334万者)存在します。2009年は420万者、3年間で35万者減少しています。少

し視点を変えて、中小企業白書2011年版「企業の生存率」(創業後、何年まで生存しているか)では、創業後5年間生存している企業は82%、10年間では70%、15年間で61%、20年間では52%です。つまり企業の半分は寿命が20年以下ということになります。ちなみに、現在創業100年以上の長寿企業は約5万者あります。

継続していく企業とそうでない企業にはどのような違いがあるのでしょうか？

継続している企業は「企業文化と伝統を継承しながら、常に経営革新に取り組んでいる」と言うことです。企業理



資料: 株式会社データバンク「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工
 (注) 1. 創設時からデータベースに企業情報が収録されている企業のみで集計。2. 1980~2009年に創設した企業の経過年数別生存率の平均値を取った。
 3. 創業後、企業情報がファイルに収録されるまでに一定の時間を要し、創設後ファイルに収録されるまでに退出した企業が存在するため、実際の生存率よりも高めに算出されている可能性がある。

念という伝統を継承しながら、日々市場や消費者が変化している中、「経営革新」=「経営を新たに改める」に取り組み続けることが長く継続する秘訣なのです。

それでは経営革新とは何かというと、中小企業新事業活動促進法で明確に以下のとおり定義されています。

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動を行うことにより、経営の相当程度の向上を図ること

経営革新は「売上を増やす」ことはもちろん、商品・サービスの高付加価値化、生産性向上や業務改善・経営効率化を図り、仮に売上が変わらないとしても利益が出る体質にするなど、「経営体質の強化・高度化」を図っていくことも非常に重要なことと言えます。

中小企業・小規模事業者が「経営革新」を推進していく上で必要となるのが「経営資源」です。いわゆる「ヒト」=人材、「モノ」=設備・工場等、「カネ」=資金、そして「情報」です。この経営資源を活用しながら他社との差別化を図り、競争優位を獲得していきます。

しかし、その経営資源が「不足している」または「ない」場合にどうするかが問題です。

多くは経営資源の確保ができずに、経営革新を「あきらめざるを得ない」という現状もあります。

まずはどのような経営革新に取り組むかを、「経営革新」の定義で考え、次に「経営資源」の視点で取り組みできるかどうかを考えます。もし、経営資源が不足しているなら、それをどのように「確保」するのかを考えていくことが大切です。

経営資源の確保には各種補助事業等の活用が効果的なケースもあります。秋田県では、地域資源を活用した創業や県内企業の新商品・新役務の開発、販路拡大等の経営革

新の取組を支援する「あきた企業応援ファンド」事業や、農林漁業者と中小企業者の連携による新商品開発や販路開拓等を支援する「あきた農商工応援ファンド」事業があります。

また、国の「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新補助金」の公募が始まっています。これも「経営革新」に取り組む中小企業・小規模事業者に対し、試作品・新サービス開発、設備投資等を支援する事業です。

さらに、「小規模事業者持続化補助金」は、販路開拓に取り組む小規模事業者に対して、販路開拓費用を補助します。

現在は少子高齢化に伴い生産人口も減少しており、経済成長を実現することが厳しい要因の一つとなっています。また規制緩和により市場が開けていく時代でもあります。我々中小企業・小規模事業者が、人口停滞時代に更なる成長を目指して取り組むべきは「経営革新」であり、今こそ「経営革新」を遂行する大きなチャンスです。

次回は企業継続の二つ目のカギとなる後継者について、第二創業と後継者育成を考えてみます。



株式会社小室経営コンサルタント 代表取締役
小室 秀幸

【略歴】
 秋田県横手市出身
 1985年 都内大手コンピュータ会社入社
 1993年 オフィステクニカルサービス設立(自営)
 2008年 株式会社小室経営コンサルタント設立
 2011年 中小企業支援ネットワークアドバイザー
 2013年 経営革新等認定支援機関 エリアモデレーター

【保有資格等】
 1級販売士
 インキューションマネジャー(JBIA認定)
 中小企業診断士1次合格(平成10年)
 JGAP指導員