



# 特集 成長する 事業者の 取り組み姿勢を 自社に生かす!

## 商工会議所と一緒に考える 会社発展への道

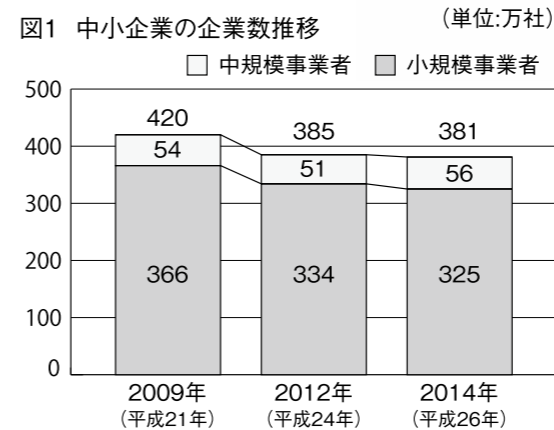
企業を取り巻く環境が目まぐるしく変化する時代、自社の経営を成長軌道に乗せていくためには、どのような考え方や取り組みが必要なのでしょうか。

今号では、当所で行った小規模事業者の経営状況調査や、当所サービスを利用した事業所の声などから、そのヒントを探ります。

### 厳しさを増す 中小企業を取り巻く環境

総務省の「経済センサス・活動調査(平成26年)」によると、国内における小規模事業者は85.1%、中規模企業を含めた、いわゆる「中小企業」は実に99.7%にのぼります。仙台市内でも、全事業所数4万5845社のうち、小規模事業者2万7354社を含む4万5222社が中小企業という現状にあり(同平成24年調査)、中小企業の「企業活力」は、仙台経済、そして日本経済の将来に大きく関わってきます。

しかし近年、中小企業を取り巻く経営環境は一層厳しさを増しています。人口減少による内需の減少と働き手の不足、



出典:総務省「経済センサス・活動調査」

国内外の競争激化、また、全国的な経営者の高齢化で事業の継続が困難になるケースも少なくありません。平成21年の同調査で約420万社であった中小企業は、平成24年には35万社減の約385万社。平成26年調査では約381万社と、減少傾向が続いています(図1)。

### 調査から見えた 伸びる事業者の共通点

そこで、地域商工業者の持続発展的経営支援を強化するため、当所で小規模事業者の経営実態調査を実施したところ、「売上高の状況」と「経営課題の把握

とその課題解決に向けた取り組み」に、関連性があることが分かりました(市内小規模事業者1500社を対象、平成28年9月～10月に郵便にて調査票を配布・回収、有効回答数517件)。本調査で、前の期と比べた売上高について聞いたところ、23.0%が「増加した(大幅増かまたは増加)」と回答しており、こうした事業者がどのような考え方で経営に取り組んでいるか、さらに分析してみると、売り上げを伸ばしている事業者は、高い割合で、経営上のビジョンを持ち、自社の状況や商品の特徴を把握しているという傾向が読み取れました。

まず、「経営理念を定義している」かどうかに対しては、売り上げが増加した事業者の73.6%が、「経営ビジョン・中長期的経営目標を設定し、経営計画・改善計画を立てている」かについては61.5%が「はい」と回答しました。財務戦略に関して、「財務目標の達成状況、資金繰り等の管理を適切にしている」かについては84.3%が「はい」と回答しています。また、

「就労環境」についても77.3%が改善を行っているとしていますが(図2)。

売り上げを伸ばすには、きちんとしたプランを持ち、そのチェックをしていくことが大切です。そこで当所では、平成26年に改正された「小規模事業者支援法」に基づいて、経営ビジョンを考える段階から、個別の課題解決まで順に整理していくお手伝いをする「伴走型支援」に力を入れています。次ページでは、実際に当所の経営指導員と一緒に計画づくりから課題解決を図っていった事業者のお話をうかがいます。

※本ページで紹介した調査結果の詳細は、当所ホームページをご覧ください。

図2 仙台商工会議所「小規模事業者の経営状況調査」  
売上高増加事業者(23%・117社)の取り組みの共通点

