

# 通信 i・ストリーム（法人版）VOL. 57



文：小川 康成  
ファイナンシャル・プランナー

こんにちは、蒸し暑くなってきましたね。この時期は暑さに体が慣れていない為、体調を崩される方が多いようです。皆さまご自愛下さい。

さて、中小企業の年次報告である中小企業白書の2023年度版が中小企業庁から発行されました。コロナウイルスの流行終息からロシアのウクライナ侵攻、急激な円安と30年ぶりのインフレーションとこの数年は、経済環境もトピックに事欠かない状況ですが、中小企業庁はこの環境への対応をどの様にしてゆくべきとみているのでしょうか？白書の概要から考えてみたいと思います。

## 2023年度版 中小企業白書

中小企業の経営環境は引続き厳しい状況。この厳しい状況を打破してゆくためには、①価格転嫁 ②国内投資の拡大とイノベーションの加速、③賃上げ・所得の向上の3つの好循環が重要と位置づけられています。

### ～ ①価格転嫁 ～

国内企業物価指数は、2021年初頭より上昇に転じ、2022年に入ってから8%近い上昇率を維持しています。エネルギー、原材料の高騰は企業の経常利益に対してマイナスと回答する企業が65.2%まで上昇しており、急激な円安と世界の景気回復がコスト増につながっている事が見て取れます。一方でコストを価格に転嫁できている割合の価格転嫁率は、27業種の平均が46.9%と半分程度に留まり、特にエネルギー価格では29.2%、労務費32.9%と電気・ガス、人件費の高騰が価格転嫁出来ていない事がうかがえます。

中小企業の生産性が低いという一部の研究者の指摘もありますが、製造業における中小企業の価格転嫁力指標が▲3%に対し、大企業は0.7%とプラスになっており、川下の中小企業へ行けば行くほど生産性が上がらない一因となっております。

業種別に見た、価格転嫁の実施状況			
		コスト増に対する転嫁率	
①全体			
		46.9	
業 種 別	1位	石油製品・石炭製品製造	56.2
	2位	機械製造	55.5
	3位	製薬	55.3
	4位	造船	54.4
	5位	卸売	54.2
	}		
	8位	建材・住宅設備	52.7
	}		
	15位	飲食サービス	46.9
	}		
	17位	建設	44.8
	}		
	20位	自動車・自動車部品	43.0
}			
22位	金融・保険	38.4	
}			
27位	トラック運送	20.6	

こうした状況を受け中小企業庁では、毎年3月と9月を価格交渉促進月間と位置づけていますが、皆さまは、お取引先様と定期的な価格の見直しはされていますでしょうか？

保険代理店である弊社は、仕入れ先の関係のような保険会社とは、価格交渉のテーブル自体そもそも用意されていなく交渉権が無いなかで、厳しい営業目標などを達成出来ないと毎年数%の手数料引き下げを一方的に決められてしまい、経営上の大きな課題と捉えております。

フォローアップ調査の結果については、業種別の価格転嫁率の公表など、情報公表を通じた価格転嫁の促進にも活用されています。

## ～ ②国内投資の拡大とイノベーションの加速 ～

所有と経営が一致していることの多い中小企業のメリットに判断と実行の速さなど小回りの利いた経営が出来る事があります。逆にこのメリットを生かせなければ、大手大企業に人・物・お金で劣る中小企業に勝機は無くなります。価値の創出を生み出すには「競合他社が少ない市場（ニッチ市場）」への参入や市場の創出が有効です。

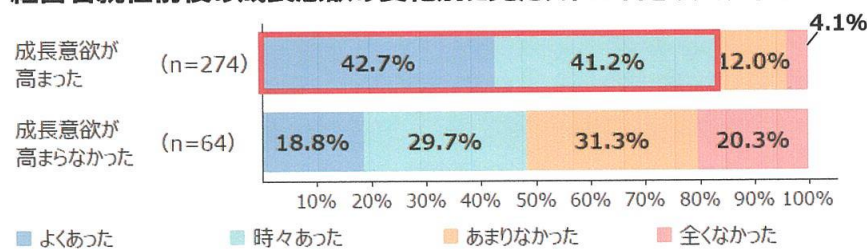
競合他社の少ない市場で事業を行った企業は、競合他社が多い市場で行う事業に対して、付加価値増加率の水準（中央値）が5.6%高い結果となっています。競合が少ない市場、競合が少ない設備、競合が少ない技術やサービスなど差別化を考える事が付加価値の増大に繋がります。白書の中で面白い物に、経営を実行する経営者層のあり方にも言及されています。経営者が、同業種や異業種の経営者層と積極的に交流している企業の方が、成長意欲が高まり、会社の業績も良い傾向が見て取れるそうです。

\*成長意欲の高まり 交流有り 83.9% 交流無し 48.5%。

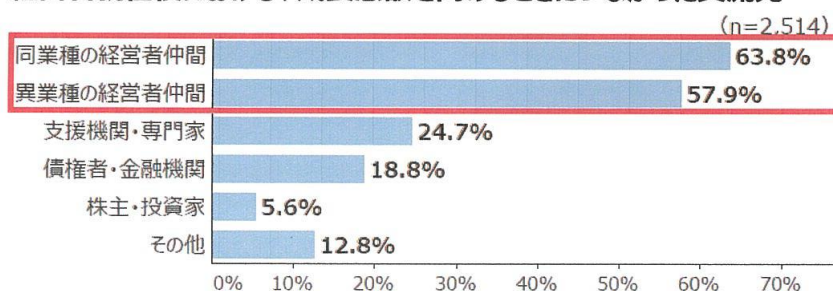
これは経営者だけに当てはまるものではないと思います。社員、経営幹部問わず人と積極的に交流して刺激を受けることで、成長や人としての幅や深みが増す事は至極当然で有ります。

### 図2 外部との交流が経営者の成長意欲を高めている

経営者就任前後の成長意欲の変化別に見た、第三者との交流状況



経営者就任後における、成長意欲を高めることにつながった交流先



2023年版中小企業白書・小規模企業白書の概要から抜粋

働き方改革の促進や人と関わりたがらない若年層の増加も考慮が必要です。特にコロナ渦に学生時代を過ごした年代層は、人との関わり方が分からない？知らない状態で社会人になっています。とある会社で、新入社員に送別会の幹事を任せたとこ、当日の進行で転勤する方の挨拶や他の方からの贈る言葉も無しになっていて、それではただの飲み会ですね！ということも現実に身近で起こっております。

ここまで中小企業の厳しい経営環境を打破する3つの好循環のうち、「①価格転嫁」「②国内投資の拡大とイノベーションの加速」とお話ししてきましたが、「③賃上げ・所得の向上」については次号詳しくお話をさせていただこうと思います。

### ③賃上げ・所得の向上

賃上げの原始である価格転嫁が出来ている事は必要条件ですが、単純な賃上げだけで働く人々の生活の豊かさは推し量れない一面も出てきています。

企業の従業員過不足を示すD Iは全ての業種でマイナスであり中小企業は深刻な人手不足になっています。特に建設業での人手不足が目立っています。人手不足解消の策としてDX デジタル化による業務の効率化（無駄や隙間時間の削減）に取り組み生産性を上げている企業も増えて来ました。給与の引上げや職場環境の改善の取り組み企業が選ばれる傾向が強まっており、有る事例では 離職率40%の高水準であった金属加工業の企業で、従業員の多能工化を図ることで休みを取りやすくすることで7日間の連続休暇の所得や、男性従業員の子育て育休7日間などの導入で、離職率が一桁台にまで低下した成功例もあり、給与水準の向上と共に労働時間の短縮による「平均可処分時間」の向上が今後の企業の成長の鍵となるようです。

「平均可処分時間」＝1日の内、通勤・仕事、家事、育児、介護などを除いた自由に使える時間（具体的には食事や睡眠、くつろぎや趣味・娯楽の時間）という指標です。

全国平均が736分に対して1位の鹿児島県が782分、最下位の神奈川県が705分と関東圏が低水準になっています。これは通勤時間の長さが要因と考えられます。

また、住宅価格・家賃が首都圏は全国平均 1,276 円の2倍 1m<sup>2</sup>あたり 2,675 円となる事、その他の物価も鑑みると「都道府県別の豊かさ（可処分所得と基礎支出）」は通勤のコストも加味すると実は東京が最下位（＝経済的に豊かでは無い）となります。都道府県別の経済的（実質）豊かさでは三重県が1位、岐阜県が9位、愛知県が14位というデータでした。

大手企業はストレートに賃上げで待遇改善を図っている企業も多いですが、中小企業は小回りの利く少人数ならではのメリットを生かして多様な働き方を働く人に提案することも良いのではないのでしょうか。弊社の事例にはなりますが、健康経営優良法人の認定を3年前より受けており、採用で応募いただく方からは概ね良好な反応を貰っております。

不確定要素に溢れ 先の見通しが難しい情勢です。白書から自社の方向性を思案するのも一計かと。