



中小企業の「稼ぐ力」について考える

平成 28 年版中小企業白書では、中小企業の「稼ぐ力」に注目し、特に「生産性向上」に焦点を当てている。

「稼ぐ力」とは何か。白書では売上高経常利益率を指標として取り上げている。すなわち「売上を獲得する力」と「できるだけ少ない費用で売上を上げる力」のことである。後者の代表が生産性の向上である。

白書では、生産性の高い稼げる企業は成長投資に積極的に取り組んでいると分析している。稼げる企業の取り組みとして、IT を活用した省力化や合理化、海外需要獲得を目指した海外展開などを紹介している。これらの取り組みは様々なリスクがつきものであるが、稼げる企業はリスクにも備えながら、計画的に投資している。

一方、投資には資金が必要である。無借金だと資金が不足するということもあり、無借金企業よりある程度借入がある企業の方が「経常利益率が高い」と白書では指摘している。すなわち賢く資金を調達して成長投資を検討すべしと説いている。金融機関には、事業性を評価した融資判断を求めている。

経営者は、金融機関等外部の専門家と連携し、現状分析やリスク対策の検討などを通じて賢い事業計画を策定し、成長投資を行うことで「稼ぐ力」を向上させていくことが重要となる。

平成 28 年 7 月 1 日から中小企業等経営強化法が施行された。これは中小企業の「稼ぐ力」、特に生産性向上のための法的枠組みである。担当省庁により、生産性向上の事業分野別指針が示され、中小企業はそれを参考にして「経営力向上計画」を作成する。認定支援機関がそれを支援し、担当省庁がそれを認定する。認定された計画は、固定資産税の軽減措置や金融支援を受けることができる。

中小企業の経常利益が過去最高水準にある今、会社の現状を見つめ直し、今後の成長戦略を考えるには良い機会である。投資や資金調達をするかどうかは別として、一度事業計画を策定してはどうでしょうか。

(執筆者: C の会 小川亮一)

※ JRS 経営情報の中から、次のコンテンツを参考にしてください。

- 中小企業等経営強化法の概要と支援措置・・・・・・・・・・・・ (2016-0520)
 - 「人の生産性を高めなさい」・・・・・・・・・・・・ (2016-0294)
 - 損益分岐点はつねに低く抑えなさい・・・・・・・・・・・・ (2016-0289)
 - 現場データの管理は改善の基礎・・・・・・・・・・・・ (2007-0547)
 - 3年後の姿を描き中期経営計画を策定する・・・・・・・・・・・・ (2006-1971)
- () 内は情報番号です

なお、お客様にコンテンツを提供される場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。またお探しの情報が不明な場合はご連絡ください。(☎0120-89-0240)