

中小製造業の現状と課題

経営情報協議会資料

2010/4/3(土)

岡田資司

発表の背景

- 発表者の経験(中小企業診断士として)
 - 板橋区での製造業実態調査(2009/初)
 - 墨田区での製造業実態調査(2009/夏)
 - 板橋区での経営相談員
 - 板橋区・北区での緊急保証認定
- 中小企業の定義(中小企業基本法)
 - 卸売業:100人以下or資本金1億円以下
 - 小売:50人以下or資本金5,000万円以下
 - サービス:100人以下or資本金5,000万円以下
 - 製造他:300人以下or資本金3億円以下
- 小規模企業の定義(中小企業基本法)
 - 商業・サービス:5人以下
 - 製造他:20人以下

中小企業数

調査年	中小事業所数	構成比	内小規模数	構成比	大規模事業所	構成比	合計
	事業所ベース						
2001	639,869	99.4	549,397	85.4	3,776	0.6	643,645
2004	572,965	99.4	489,562	84.9	3,447	0.6	576,412
2006	544,629	99.4	461,061	84.1	3,530	0.6	548,159
	法人ベース						
2001	290,555	99.3	231,648	79.1	2,121	0.7	292,676
2004	267,370	99.3	212,689	79.0	1,941	0.7	269,311
2006	256,646	99.2	203,066	78.5	2,002	0.8	258,648

ある区の定量報告(全体)

- 調査方法
 - 汐ウンページを元に、約2,000社直接訪問
 - 規模等の基本的事項と、区の産業政策への認知度等を調査
- 結果
 - 廃業等:7.2%、回答:62.5%、他は回答拒否等
 - 創業)平成:11.4%、昭和:84.9%、大正明治:3.6%
 - 昭和元年~20年...6.1%
 - 資本金) ≤ 300 万:25.1%、 300 万 $< \leq 1000$ 万:50.6%、 1000 万 $< \leq 3$ 億:23.6%
 - 社員数) ≤ 5 人:46.3%、 5 人 $< \leq 20$ 人:33.7%、 20 人 $< \leq 300$ 人:20.0%
 - 全国: < 20 人:73.8%、 $20 \leq < 300$ 人:25.2%
 - メール連絡希望:312件、メール登録:287件

別の区の調査状況(担当分)

- 調査方法
 - 区で管理する名簿を元に現地訪問
 - 保有機械や取引先等、区のHP公開情報も調査
- 結果(担当分)
 - 回答:46件(65%)、廃業・拒否等:25件(35%)
 - 回答中の半分は比較的協力的、半分は仕方なく
 - 規模
 - 1/4程度は事業主のみ(+家族)、最大でも20名程度
 - 区HPでの受発注用公開について
 - 受発注に結びついたことは、ほとんどない
 - 短納期や定額等条件悪い、相手の信用不安、等が理由
 - 下請け構造
 - 自社製品を持つ企業は僅か
 - 事業主の高齢化
 - 機械類は償却が終わっているものが多い(古いものが多い)

共通する要望・悩み

- 行政への要望
 - 多いもの)区の施策宣伝、資金調達、受発注(受注先開拓)
 - その他)人材教育、専門家、知財、交流
 - HP掲載要望は少ない
- 悩み
 - 後継者
 - 親会社からの受注減・単価切り下げ
 - 融資枠、返済難
 - 限度枠一杯、債務超過で融資不可、...
 - 用途地域:板橋の場合
 - 工業専用地域は極僅か
 - 準工業地域はあるが住宅建築可...騒音クレームの発生→移転?
 - 住宅地化:板橋、墨田
 - 墨田はスカイツリー完成を控え、住宅化商業化が進む懸念

製造業を取り巻く環境

- 業種毎
 - 衣料業: 海外競合
 - 「ユニクロ憎し」の声有り
 - 印刷: 書籍不振、少子化
 - 革製品: 海外競合、販売不振
 - 金属プレス: 製造業大企業の不振、金型企業も海外へ
 - 木工: 製品用途減少
 - 食品: 比較的底堅い
- 行政の施策
 - 緊急保証制度(景気対応緊急保証)
 - モラトリアム法
 - 動産融資等
 - 中小企業緊急雇用安定助成金

IT化

- パソコン普及率
 - 総務省調査(単身世帯含む):85.9%(2008/03)
 - 内閣府調査(2人以上世帯):73.2%(2009/03)
- インターネット利用率
 - 総務省調査(一年以内利用):91.1%(2008/末)
 - 総務省調査(私的利用限定):53.9%(2009/3期)
- ある区の調査におけるメールアドレス回答率
 - メール連絡希望:312件、メール登録:287件
 - メール希望率:15%
 - メールアドレス保有推定:38%程度?
 - 回答率62.5%のうち15%以外で半分がメール保有と仮定
 - メールよりもFAXによる連絡を望む事業主多数
- e-JapanやらJ-SaaSやら
 - ITによる生産改善・経営改善の声は...
 - IT経営応援隊など、効果の程は...

課題(中小製造業として)

- 海外との競争
 - 海外に移転するか...リスク高
 - 海外に打ち勝つ付加価値をつけるか
 - 技術力やサービス価値(即納体制など)
 - 生産性向上による価格競争力向上
- 事業形態の改革
 - 下請け構造からの脱却(自社製品開発)
 - 同業種連携(規模拡大・分担による効率化)
 - 異業種・産学官・農商工連携
- 基本的な力の向上
 - 5S、改善活動
 - デザインへの取り組み
 - 採用
 - 就職難とは言え、厳しい仕事にはつきたがらない
 - 大手安定志向
 - 中小企業ならではの魅力(家庭的、総合的、等)を伝えていく必要がある

課題（零細事業主）

- 今後の事業の課題
 - 下請け構造：複数取引先の開拓等経営努力を
 - 与信に関する保証など公的な支援も検討課題
 - 強み（技術力等）の整理と事業戦略立案
 - 頼られる、切られない、強い下請けになる
 - 自社製品の開発...産学連携や行政の協力
 - 企業選別の必要性
 - 気力と技術力の有る事業主への支援
 - 気力や技術力が無い事業主の退場（セーフティネット）、M&A
- 現経営者の生活（継続が難しい場合）
 - 工場等資産がある場合
 - 年金と資産で
 - 資産が無い場合
 - セーフティネット対策要
- 今後に向けて（経営者というより職人の場合）
 - 経営者の退職金制度補助、労災など補償拡充

進むべき道の検討

- 一人事業主(実質)
 - 勤務よりもリスクはあるが自由度の高い形態を選択？
 - 親事業主依存度が高い、横の連携は比較的ある
 - 組合等の組織として、協力関係を強める方法もある
 - 少なくとも、1親企業への依存は解消要
 - 経営者としてよりも、職人として、どう生きていくか
- 零細企業(小規模企業)
 - 社長の椅子に拘るかどうか
 - 吸収合併による規模の拡大を図る方法もある
- 中規模企業
 - 経営力向上...勉強会への参加や専門家の支援など
 - 社長は一国一城の主で指揮官だが、他人の声も必要
 - 内部統制、リスクマネジメント
 - 専門家の側も、入り込む度合いと期待値の事前説明要
 - どこまで入り込むかを明確化
 - 前提が決まった場合に、どこまで専門家の側で保証するか

ご清聴ありがとうございました。

農林水産業だって製造業だって、みんな最終消費者のためのサービス業。
企業は、社会から認められる・必要とされる存在へ、「ブランド化」！