第一部　令和元年度中小企業の動向

第2章　中小企業・小規模事業者の労働生産性

将来的に人口減少が見込まれる中、我が国経済の更なる成長のためには、359万者のうち99.7％を占める中小企業が労働生産性を高めることが重要となってくる。本章では、中小企業・小規模事業者の労働生産性について現状を把握していく。

第1節　労働生産性の推移

第1-2-1図は、企業規模別に、従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）を示したものである。大企業について見ると、リーマン・ショック後に大きく落ち込んだ後、緩やかな上昇傾向で推移している。一方で中小企業は、大きな落ち込みはないものの、長らく横ばい傾向が続いており、足元では大企業との差は徐々に拡大していることが分かる。続いて、労働生産性の構成要素である資本装備率について見る。生産性を向上させるためには、機械や設備への投資は有効な手段の一つであり、こうした機械や設備への投資の程度を表すのが資本装備率である。第1-2-2図を見ると、製造業、非製造業共に大企業と中小企業の格差が大きく、労働生産性の規模間格差につながっていると考えられる。第1-2-3図は、我が国の労働生産性について国際比較したものである。まず、労働生産性については、OECD加盟国36か国中21位とOECD平均を下回り、首位のアイルランドの半分程度の水準である。また、2015年から2018年にかけての労働生産性の平均上昇率については、日本はOECD平均を大幅に下回ってマイナスであり、OECD加盟国36か国中35位となっている。

第2節　規模別・業種別での労働生産性の比較

本節では、労働生産性の分布状況について企業規模別、業種別に比較を行う。

始めに、企業規模別、業種別の労働生産性の水準とそれぞれが経済に占める大きさを確認する。第1-2-4図は、中小企業と大企業の労働生産性の業種別平均（縦軸）と業種別従業者割合（横軸）を示したものである。同図において、我が国の労働力のうち約7割を占める中小企業の労働生産性の平均値は、大企業における労働生産性の平均値をおおむね下回っている。我が国全体の付加価値額を引き上げるためには、大企業だけでなく、中小企業の労働生産性も向上させることが重要であるといえる。

第1-2-5図は、企業規模別3に上位10％、中央値、下位10％の労働生産性の水準を示している。これを見ると、いずれのパーセンタイルにおいても、企業規模が大きくなるにつれて、労働生産性が高くなっている。しかし、小規模企業の上位10％の水準は大企業の中央値を上回っており、企業規模が小さくても高い労働生産性の企業が一定程度存在することが分かる。反対に、大企業の下位10％の水準は小規模企業の中央値を下回っており、企業規模は大きいが労働生産性の低い企業も存在している。第1-2-6図は、労働生産性の水準について、同一の企業規模内での差に着目したものである。これを見ると、同一の企業規模においても労働生産性の水準は一様でなく、企業規模が大きいほど労働生産性の差が大きくなっていることが分かる。第1-2-7図は、企業規模別、業種別に労働生産性の中央値を比較したものである。業種にかかわらず、企業規模が大きくなるにつれて労働生産性が高くなることが見て取れる。

第1-2-8図は、大企業と小規模企業の労働生産性の値の差分を用いて、労働生産性の規模間格差を業種別に示したものである。これを見ると、「建設業」や「製造業」、「情報通信業」、「卸売業」では企業規模間での差が大きいことが分かる。他方、「運輸業，郵便業」や「小売業」、「宿泊業，飲食サービス業」、「生活関連サービス業，娯楽業」では、大企業も含め業種全体での労働生産性の水準が低いこともあり、企業規模格差は比較的小さい。

なお、第1-2-9図は労働生産性の規模間格差について、小規模企業の労働生産性に対する大企業の労働生産性の倍率を用いて、業種別に示したものである。これを見ると、「運輸業，郵便業」や「宿泊業，飲食サービス業」では、倍率で見ても企業規模間格差が比較的小さいことが分かる。

第1-2-10図は、上位10％と下位10％の値の差分を用いて、同一企業規模内における労働生産性の企業間格差を業種別に示したものである。これを見ると、いずれの企業規模においても、「卸売業」、「情報通信業」は、同一企業規模内での企業間格差が大きい業種であることが分かる。他方、労働生産性の水準が低い「生活関連サービス業，娯楽業」、「宿泊業，飲食サービス業」、「小売業」では、同一企業規模内での企業間格差も小さいことが分かる。

また、第1-2-11図は第1-2-10図を業種ごとに並び替えたものである。これを見ると、いずれの業種においても大企業の労働生産性のばらつきは、中規模企業、小規模企業に比べて大きくなっている。また、中規模企業と小規模企業の労働生産性のばらつきを比較すると、「情報通信業」、「運輸業，郵便業」、「学術研究，専門・技術サービス業」では、同一業種内での小規模企業の企業間格差が中規模企業の企業間格差より大きくなっている。以上から、労働生産性の規模間格差や企業間格差は、業種によっても大きく異なることが分かった。特に、業種全体として労働生産性の水準が低い「宿泊，飲食サービス業」、「生活関連サービス業，娯楽業」、「小売業」などでは、個別企業の経営努力や企業規模の拡大のみによって、労働生産性を大幅に向上させることは容易ではない可能性も示唆された。

第3節　まとめ

本章では、中小企業の労働生産性が横ばい傾向で推移しており、業種に関わらず大企業との格差が存在していることを見た。その一方で、中小企業の中にも大企業の労働生産性を上回る企業が一定程度存在することが示された。今後、企業数の99.7％、雇用の約7割を占める中小企業において、こうした労働生産性の高い企業を増やしていくことが人口減少に直面する我が国にとって重要である。

なお、労働生産性の規模間格差や企業間格差は業種によっても大きく異なり、一部の業種においては個別企業の経営努力や企業規模の拡大のみによって、労働生産性を大幅に向上させることは容易でない可能性も示唆された。

第3章　中小企業・小規模事業者の新陳代謝

我が国経済の成長のためには、個々の存続企業が生産性を高めることに加え、生産性の高い企業の参入や生産性の低い企業の退出といった、企業の新陳代謝が図られることも重要である。本章では、企業の新陳代謝の観点から、存続企業・開業企業・廃業企業の労働生産性の比較や、新陳代謝の促進につながる事業承継や創業について取り上げていく。

第1節　企業数の変化と開廃業の動向

1　企業数の変化

まず、我が国の企業数の推移を確認すると、年々減少傾向にあり、直近の2016年では359万者となっている。このうち、中小企業は358万者であり、その内訳は小規模企業が305万者、中規模企業が53万者となっている（第1-3-1図）。

また、1999年を基準として規模別に増減率を見ると、いずれの規模においても企業数が減少しており、特に小規模企業の減少率が最も高くなっている（第1-3-2図）。続いて、中小企業の増減率の推移を業種別に確認する（第1-3-3図）。これを見ると、1999年時と比べて、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「運輸業，通信業及び情報通信業」では企業数が増加している一方、他の業種については減少傾向にあり、特に「鉱業，採石業，砂利採取業」や「小売業」については減少率が高いことが分かる。第1-3-4図は、2012年から2016年にかけて存続した企業における企業規模間の移動状況について示したものである。これを見ると、存続企業の約95％に当たる281.3万者については規模の変化がないものの、規模を拡大させた企業が7.3万者、規模を縮小させた企業が6.7万者存在し、それらのうちほとんどが小規模企業から中規模企業への拡大、中規模企業から小規模企業への縮小で占められていることが分かる。

2　開業率・廃業率の推移

厚生労働省「雇用保険事業年報」を用いて算出される開業率・廃業率の推移を確認すると、我が国の開業率は、1988年をピークとして減少傾向に転じた後、2000年代を通じて緩やかな上昇傾向で推移してきたが、直近の2018年度は4.4％に低下した（第1-3-5図）1。一方で、廃業率は1996年以降増加傾向で推移していたが、2010年に減少傾向に転じ、直近の2018年度は3.5％となっている。第1-3-6図は足元で低下した開業率について、開業数の内訳を業種別に見たものである。2018年度の開業数は「運輸業，郵便業」、「情報通信業」、「サービス業」を除き、全ての業種で2017年度より減少している。また、全体に占めるウエイトの大きい「建設業」における落ち込みが特に顕著である。続いて、業種別に開廃業の状況を確認する（第1-3-7図）。開業率について見ると、「宿泊業，飲食サービス業」が最も高く、「情報通信業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」と続いている。また、廃業率について見ると、「宿泊業，飲食サービス業」が最も高く、「生活関連サービス業，娯楽業」、「小売業」と続いている。

開業率と廃業率が共に高く、事業所の入れ替わりが盛んである業種は、「宿泊業，飲食サービス業」、「情報通信業」、「生活関連サービス業，娯楽業」である。他方、開業率と廃業率が共に低い業種は、「運輸業，郵便業」、「複合サービス事業」となっている。次に、都道府県別に開廃業の状況を確認する（第1-3-8図）。開業率について見ると、沖縄県が最も高く、埼玉県、千葉県と続いている。廃業率について見ると、最も高い県は福岡県であり、鹿児島県、神奈川県と続いている。

最後に、諸外国の開廃業率の推移との比較を行う（第1-3-9図）。各国により統計の性質が異なるため、単純な比較はできないものの、国際的に見ると我が国の開廃業率は相当程度低水準であることが分かる。

3　新陳代謝の分析

経済全体の生産性上昇は、〔1〕個々の企業や事業所の生産性上昇、〔2〕参入・退出や企業の市場シェア変動といった新陳代謝の二つから生じることが指摘されている2。ここでは、経済センサス‐活動調査を用いて、生産性向上に寄与するメカニズムが機能しているかについて見ていく。まずは存続企業、開業企業、廃業企業に分けて、労働生産性の比較・分析を行う3（第1-3-10図）。第1-3-11図は、存続企業、開業企業、廃業企業の労働生産性の中央値について比較したものである4。これを見ると、開業企業の労働生産性の中央値は、存続企業の労働生産性の中央値と遜色ない水準にあることが分かる。一方、廃業企業の労働生産性の中央値は、開業企業、存続企業の中央値と比べて約3割低くなっていることが見て取れる。生産性の低い企業の退出は、経済全体の生産性向上に寄与するものであるが、企業の廃業を通じて、一部でそうした新陳代謝が起こっていることが示唆される。

続いて、存続企業、開業企業、廃業企業の労働生産性の各パーセンタイルの水準を比較する（第1-3-12図）。上位10％の値について見ると、中央値で見た時の傾向と異なり、開業企業の労働生産性が存続企業の労働生産性を大きく上回っている。こうした生産性の高い企業の新規参入は、経済全体の生産性向上に寄与するものであるが、企業の開業を通じて、生産性向上に資する新陳代謝が実際に起きていることが示唆される。

また、廃業企業は、中央値で見た時の傾向と変わらず、いずれのパーセンタイルにおいても、存続企業、開業企業に比べて労働生産性が低くなっている。しかしながら、廃業企業の上位25％の値は、存続企業の中央値を大きく上回っており、生産性の高い企業の退出が一定程度生じていることも見て取れる。

次に、存続企業、開業企業、廃業企業の労働生産性について業種別の比較を行う。

業種別に存続企業と開業企業の労働生産性の中央値を比較すると、存続企業と開業企業のいずれの労働生産性が高いかは、業種によって異なっている。特に「電気・ガス・熱供給・水道業」や「医療，福祉」においては、存続企業の労働生産性が開業企業の労働生産性を大きく上回っている（第1-3-13図）。例えば、事業を行う上で大規模な設備が求められる、などといった参入障壁の存在が影響している可能性が推察される。

続いて、第1-3-14図は業種別に存続企業と廃業企業の労働生産性の中央値を比較したものである。これを見ると、「サービス業（他に分類されないもの）」を除き、いずれの業種においても廃業企業の労働生産性は、存続企業の労働生産性より低くなっており、総じて業種にかかわらず、生産性の低い企業の退出が生じていることが分かる。最後に、存続企業の労働生産性の推移について見ると、平均値では労働生産性が上昇しており、個々の企業の生産性向上による経済全体の生産性向上が生じている状況が確認できる（第1-3-15図〔1〕）。また、各パーセンタイルの推移を見ると、上位10％と上位25％の値は上昇している一方で、下位25％と下位10％の値は低下しており、存続企業において、労働生産性の高い企業と低い企業の二極化が進んでいる傾向が見て取れる（第1-3-15図〔2〕）。ここまで存続企業、開業企業、廃業企業の労働生産性の水準を比較・分析してきたが、ここからは企業数や従業者数の観点を加えて分析を行う。

分析に当たっては、まず「平成24年経済センサス‐活動調査」において、「業種別に」労働生産性の上位30％の値及び下位30％の値を算出し、「業種別の基準値」とする。この基準値を用いて、上位30％の値以上の企業を「高生産性企業」、下位30％の値以下の企業を「低生産性企業」、それ以外の企業を「中生産性企業」と定義し、分析を進めていく。

始めに、2012年から2016年にかけての労働生産性区分の構成比の変化を見ると、「高生産性企業」の構成比が増加しており、労働生産性の高い企業の層が厚くなっていることが分かる。また、「低生産性企業」の構成比は僅かながら減少している（第1-3-16図）。これを代表的な業種について見たものが、第1-3-17図である。「高生産性企業」の割合はいずれの業種においても増加しており、「運輸業，郵便業」や「建設業」では2012年から2016年にかけて約10％ptも構成比が増加している。他方、「低生産性企業」の構成比については変化の方向が業種によって異なっており、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「卸売業」、「小売業」、「生活関連サービス業，娯楽業」は2012年に比べて、「低生産性企業」の割合が増加している。

続いて、存続企業、開業企業、廃業企業に分けて労働生産性区分別の構成比の比較を行う。

第1-3-18図は、存続企業と開業企業の労働生産性区分の内訳を比較したものである。開業企業における「高生産性企業」の割合は僅かに存続企業を上回っており、「低生産性企業」の割合は同程度となっている。ここからは、創業間もなくして、存続企業と同等以上の生産性を上げる企業が一定程度存在することが分かる。第1-3-19図は、存続企業と廃業企業の労働生産性区分の内訳を比較したものである。廃業企業においては、存続企業と比べて「低生産性企業」の割合が高く、生産性の低い企業の退出が生じていることが分かる。他方、廃業企業の25.3％は「高生産性企業」であり、高い生産性を上げながらも、市場から退出している状況が生じている。第1-3-20図は、存続企業における労働生産性区分の内訳の変化を示している。これを見ると、「高生産性企業」の割合が増加するとともに、「低生産性企業」の割合も増加しており、労働生産性のパーセンタイルの値による比較で見られた二極化が進んでいる状況が、ここでも確認された。この存続企業における2012年から2016年にかけての労働生産性区分の移動の状況を示したものが第1-3-21図である。これを見ると、2012年時点で「低生産性企業」であった企業の36％、「中生産性企業」であった企業の26％が上位の労働生産性区分に移動していることが分かる。一方で、2012年時点で「高生産性企業」であった企業の35％、「中生産性企業」であった企業の22％が下位の労働生産性区分に移動していることも分かる。

ここからは、個々の企業の労働生産性の水準は安定的なものではなく、企業の取組などに応じて流動的に変化するものであることが分かる。最後に、それぞれの労働生産性区分の企業における従業者数の構成比の変化を確認する（第1-3-22図）。これを見ると、2012年から2016年にかけて「高生産性企業」の割合が増加するとともに、「低生産性企業」の割合が低下している。人口減少によって長期的に労働力が限られていく我が国において、生産性の高い企業へ限られた経営資源が集中することは、経済全体の生産性を維持・向上させる上で重要である。そうした中、参入や退出、市場シェアの変化による新陳代謝や既存企業の生産性向上によって、生産性の高い企業への労働力の移動が一定程度生じている。

第2節　経営者の高齢化と事業承継

1　経営者年齢の分布と後継者の決定状況

第1-3-23図は、全国の社長の年齢分布の推移を示している。これを見ると、「70代以上」の占める割合が年々増加していることが分かる。一方、直近では、「40代以下」の構成比が減少傾向にあり、経営者の高齢化が進んでいることが分かる。経営者の高齢化が進むと、年齢を理由に引退を迎える経営者が増えると予想されるが、企業がこれまで培ってきた事業や貴重な経営資源を次世代の経営者（後継者）へ引き継いでいくことは重要である。そこで、社長年齢別に後継者の有無について確認すると、60代では約半数、70代は約4割、80代は約3割で後継者が不在となっており、経営者年齢の高い企業においても、後継者が不在の企業が多く存在することが分かる（第1-3-24図）。

2　休廃業・解散企業の現状

ここからは、（株）東京商工リサーチの「休廃業・解散企業」動向調査を用いて、休廃業・解散企業の現状について確認していく。2019年の休廃業・解散件数は2年ぶりに減少したが、経営者の高齢化や後継者不足を背景に、4万件台の水準で推移している（第1-3-25図）。

第1-3-26図は、休廃業・解散件数の推移を業種別に確認したものである。足元の2019年では、「その他業種」を除く全ての業種で減少している。一方、2013年と比べると、「建設業」を除く全ての業種で休廃業・解散件数は増加していることが分かる。

次に、これら休廃業・解散企業の代表者年齢について確認すると、2019年は「70代」が最も多く39.1％となっている。また、60代以上が全体に占める割合は増加傾向にあり、2019年は83.5％を占めている（第1-3-27図）。第1-3-23図で見た社長の年齢分布によると、60代以上の全体に占める割合は58.4％（2018年時点）であり、休廃業・解散企業の代表者年齢の分布が年齢の高い層に多いことが分かる。こうしたことからも、休廃業・解散の背景に経営者の高齢化と後継者不在が存在することがうかがえる。

第1-3-28図は、休廃業・解散企業における業歴別の構成比を示したものである。これを見ると、業歴「5年未満」が15.5％となっており、比較的業歴の短い企業の休廃業・解散も生じていることが確認される。企業のライフサイクル初期に経営が軌道に乗らず、休廃業・解散に至ったものと推測される。また、業歴「10～19年」を頂点に業歴が長いほど、休廃業・解散の構成比が総じて小さくなっていることも分かる。

続いて、休廃業・解散企業の業績について見ていく。休廃業・解散した企業のうち、直前期の業績データが判明している企業についての集計によると、約6割の企業で当期純利益が黒字であることが分かる（第1-3-29図）。

第1-3-30図は、休廃業・解散に至るまでの純利益の推移について見たものである。全体として、中小企業全体の中央値に比べ、休廃業・解散した企業の純利益は低い水準となっている。純利益の推移を見ると、2010年、2013年に休廃業・解散した企業は減益を続けた後に事業を停止している。また、2016年に休廃業・解散した企業は、中小企業全体の純利益が2011年以降増加傾向にある中、横ばい傾向の純利益で推移した後に、事業を停止していることが分かる。他方、休廃業・解散した企業の売上高経常利益率の分布について見ると、利益率が10％以上の企業が14.5％、20％以上の企業が5.6％と、一定程度の企業は休廃業・解散の前に高い利益率であったことが分かる（第1-3-31図）。

休廃業・解散企業の中には、経営者自身が事業を継続する意向がない企業も含まれるが、こうした企業も含め一定程度の業績を上げながら休廃業・解散に至る企業の貴重な経営資源を散逸させないためには、迅速に次世代の意欲ある経営者に事業を引き継ぐ取組が重要である。

3　事業承継の実態

ここまで経営者の高齢化と後継者不在という状況について確認し、こうした状況を背景とした休廃業・解散が生じていることを見てきた。このような中で、円滑な事業承継が喫緊の課題である。これを踏まえ、以降では事業承継の実態について見ていく。

第1-3-32図は、事業を承継した社長と先代経営者との関係を示している。これを見ると、「同族承継」の割合が最も多いが、全体に占める割合は年々減少している。他方、「内部昇格」による事業承継は増加傾向にあり、2019年における全体に占める割合は「同族承継」と同程度となっている。また、「外部招聘」も増加傾向にあるなど、親族外承継が事業承継の有力な選択肢となっている。

次に中小企業における事業承継の意向について確認する。これを見ると、「今はまだ事業承継について考えていない」と回答した企業の割合が最も多く、次いで「現在の事業を継続するつもりはない」、「親族内承継を考えている」となっている（第1-3-33図〔1〕）。このうち、経営者が60代以上の企業について見ると、約4分の1に当たる企業において、「今はまだ事業承継について考えていない」となっている（第1-3-33図〔2〕）。2017年版中小企業白書によると、後継者の選定を始めてから後継者の了承を得るまでにかかった時間は「3年超」とした割合が37％に上っている6。また、2019年版中小企業白書では、後継者を決定して実際に引き継ぐまでの期間として、約半数が1年以上の時間をかけていることが示されている7。このように、事業承継は長い期間を要する取組であり、経営者が高齢になるほど時間的な猶予は限られるため、早めに検討を始めることが重要である。最後に第三者承継の一つの形態であるM＆Aの状況について見ていく。M＆A助言の株式会社レコフによって「事業承継系」と定義されたM＆Aについて見ると、その件数は年々増加していることが見て取れる（第1-3-34図）。また、大企業では一般的であったM＆Aを比較的低コストで中小企業も活用できるサービスとして、オンラインでのM＆Aマッチングサービスなどが登場している。経営者の高齢化や後継者不足が深刻化する中、事業を継続する手段としてM＆Aが活用されている状況がうかがえる。

第3節　多様な起業の実態

1　起業の概観

まずは、新たな起業の担い手の経年変化について、総務省「就業構造基本調査」を用いて確認する。第1-3-35図は、起業を希望する者（以下、「起業希望者」という。）や起業の準備をする者（以下、「起業準備者」という。）、起業家の推移を示したものである。これを見ると、「起業希望者」、「起業準備者」、「起業家」の数はいずれも減少傾向にある。他方、「起業家」の減少割合は、「起業希望者」と「起業準備者」の減少割合に比べて緩やかであることが分かる。

なお、「起業準備者に対する起業家の割合」は、2007年から2017年にかけて、上昇傾向で推移している。また、副業として起業を希望する者（以下、「副業起業希望者」という。）や副業として起業を準備する者（以下、「副業起業準備者」という。）は増加傾向であり、「起業希望者」や「起業準備者」の減少を補っていることが分かる（第1-3-36図）。近年、特定の組織に属さず、自らの持つ技術や技能、スキルをよりどころに個人で活動する、いわゆる「フリーランス」という形態での起業も注目されている。三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査事業」で実施されたアンケート8において、「起業家」の内訳を見ると「フリーランス起業家」が46.2％となっており、その存在感は大きいことが見て取れる（第1-3-37図）。

この「フリーランス起業家」の年齢構成を見たものが第1-3-38図である。これを見ると、50歳未満の割合は男性が約5割、女性が約7割となっている。第1-3-23図で見たように、企業の社長年齢の分布は50歳未満が約2割となっており、「フリーランス起業家」は比較的年齢層が若いことが分かる。

次に、フリーランス起業家の起業目的を確認する（第1-3-39図）。半数以上が「自分の裁量で自由に仕事をするため」や「自分の好きな仕事をするため」と回答しており、自己決定できることを求めて起業した者が多いことが分かる。第1-3-40図は、フリーランスとして起業した後の事業の形態について見たものである。フリーランスの形態を継続する者が約6割と過半を占めている一方で、フリーランスから雇用するに至った起業家が約2割存在していることが分かる。

続いて、「Global Entrepreneurship Monitor（グローバル・アントレプレナーシップ・モニター）」（以下、「GEM調査」という。）を用いて、諸外国との起業活動の水準について比較する。

GEM調査では、第1-3-41図のように定義する「誕生期」及び「乳幼児期」の合計を各国の「起業活動者」としている。

このように定義される「起業活動者」が成人人口に占める割合（総合起業活動指数）は、各国の起業活動の活発さを表す指標として用いられている。第1-3-42図は、総合起業活動指数の推移を国際比較したものである。これを見ると、我が国の起業活動は諸外国に比べて一貫して低い水準で推移していることが分かる。

GEM調査では現在の起業活動に加えて、将来の起業計画についても調査を行っている。第1-3-43図は、「今後3年以内に、一人または複数で、自営業・個人事業を含む新しいビジネスを計画している」成人人口の割合（起業計画率）の推移を示している。これを見ると、足元で日本の起業計画率は上昇傾向にあるものの、国際的に見て引き続き低い水準となっている。

続いて、起業意識について国際比較を行う。第1-3-44図は「周囲に起業家がいる」、「周囲に起業に有利な機会がある」、「起業するために必要な知識、能力、経験がある」に加え、「起業は望ましいことである」、「起業に成功すれば社会的地位が得られる」とした成人人口の割合について国別に見たものである。いずれの項目についても、我が国で各項目に「はい」と回答した成人人口の割合は諸外国に比べて低いことが分かる。以上より、我が国の起業活動は諸外国と比べて低い水準で推移しており、起業希望者などの潜在的な起業家も減少している状況が確認された。また、その背景として、諸外国に比べて、起業に必要な外部環境や条件が整っていないと認識されていることや、起業に対する前向きなイメージが低いことが関係していると推察される。企業の新規開業は、競争やイノベーションを促進して雇用創出や経済成長につながることから、起業家や潜在的な起業家を増加させる取組が重要である。

2　ベンチャー企業の動向

起業活動が低水準にとどまる中、ベンチャー企業に注目が集まっている。政府の「成長戦略実行計画」（令和元年6月21日閣議決定）においても、イノベーションの担い手として期待されており、我が国経済の成長にとって重要な存在である。ここからは、次世代の経済成長の中核となり得るベンチャー企業の動向について見ていく。

まず、国内のベンチャーキャピタル等（以下、「VC等」という。）による国内のベンチャー企業へ投資について見ると、2014年度以降は投資金額及び投資件数共に増加傾向で推移しており、2017年度から2018年度にかけて投資金額は25.3％の増加、投資件数も10.3％の増加となっている（第1-3-45図）。

また、1件当たりの投資金額について見ると、2015年度以降は増加傾向で推移しており、2017年度から2018年度にかけて13.5％の増加となっている（第1-3-46図）。こうした国内ベンチャー企業への投資の増加から、その注目度の高さがうかがえる。

ここまで日本のVC等によるベンチャー企業への投資の増加について見てきたが、ベンチャー企業への資金供給はVCの他にも多様な主体が担っている。第1-3-47図は、投資家のタイプ別のスタートアップへの投資額の推移を示している。2018年について見ると、事業法人による投資が最も多く、全体の43.8％を占める。また、VCによる投資も全体の36.0％を占めており、資金供給元としての存在感は大きい。さらに、全体に占める割合は小さいものの、個人からスタートアップへの投資も増加傾向にあることが分かる。

2017年版中小企業白書においては、創業期における課題として「資金調達」の割合が最も高くなっていることが確認されており、ベンチャー企業への投資の拡大によりこうした課題の解決につながることが期待できる。

第4節　まとめ

本章では、中小企業・小規模事業者の新陳代謝の観点から、存続企業・開業企業・廃業企業の労働生産性や、新陳代謝の促進につながる事業承継や起業に着目して分析を行った。

第1節では、我が国の企業数は長期的に減少傾向にあること、我が国の開業率・廃業率は国際的に見ると相当程度低水準であることが確認された。

また、企業の開業や廃業が、経済全体の生産性向上につながる新陳代謝として機能しているかについて分析した。その結果、廃業企業の労働生産性は開業企業や存続企業と比べて低く、企業の廃業は、経済全体の生産性向上に寄与する側面があることが分かった。一方、生産性の高い企業の廃業も一定程度生じていることが明らかとなった。また、存続企業の労働生産性を上回る開業企業も多く存在し、こうした企業の新規参入による生産性向上の効果が示唆された。

生産性の高い企業の廃業の背景には、経営者の高齢化と後継者不足があると考えられ、企業の貴重な経営資源を散逸させない事業承継の取組が重要性を増している。こうした点を踏まえ、第2節では、事業承継の実態について確認した。事業承継の形態としては、同族承継や内部昇格のほかに、外部招聘やM＆Aなど第三者承継も有力な選択肢となりつつあることが分かった。こうした多様な事業承継を後押しすることは、企業の貴重な経営資源を次世代の意欲ある経営者に引き継いでいく上で重要である。

第3節では、我が国では起業家が減少傾向にあり、国際的に見ても起業活動・起業意識が低い状況にある中で、副業による起業家が増加傾向にあることやフリーランスといった従来の働き方によらない起業活動について見た。こうした起業につながる多様な働き方を後押ししていくことが日本の起業活動を促進する上で重要である。

事業承継や企業の開廃業といった新陳代謝を通じて、中小企業がこれまで培ってきた技術や人材を次世代に引き継ぎつつ、経済全体の生産性向上を図っていくことが、今後ますます重要となってくるといえよう。

第4章　中小企業・小規模事業者の多様性と役割・機能

本章では、我が国の中小企業・小規模事業者の多様性を示すとともに、期待される役割・機能に着目した四つの類型に分類し、その実態を明らかにしていく。

第1節　中小企業・小規模事業者の多様性

我が国の中小企業数は2016年時点で358万者となっている。近年、中小企業数は減少傾向にあるものの、我が国の企業数のうち99％以上を占める存在であることは変わらず、また、その姿は非常に多様である。

本節では、この中小企業の多様性について概観していく。

1　業種別・規模別の内訳

第1-4-1図は、業種別・規模別に見た、中小企業の企業数、従業者数、付加価値額の内訳である。

まず、企業数について確認する。これを見ると、中小企業の約9割が非製造業であるのに対し、製造業は約1割である。また、非製造業の小規模企業は全体の76.0％と最も多くの割合を占めているのに対し、製造業の中規模企業は全体の1.5％の存在である。

次に、従業者数について確認する。従業者数で見ると、全体の約8割が非製造業であり、製造業は約2割であることが分かる。また、中規模企業の従業者数（製造業・非製造業合計）は全体の64.6％となっており、企業数で最も多くの割合を占めていた非製造業の小規模企業は、従業者数で見ると約3割となっている。

最後に付加価値額について確認する。付加価値額で見ると、全体の75.4％が非製造業であり、製造業は24.6％となっている。また、中規模企業が生み出す付加価値額（製造業・非製造業合計）は72.2％、小規模企業が生み出す付加価値額（製造業・非製造業合計）は27.8％となっている。

2　資本金・常用雇用者数別に見た企業分布

次に、資本金・常用雇用者数の観点から、中小企業の多様性を確認する。中小企業基本法では、資本金と常時使用する従業員の数を基準として、中小企業の範囲を定義している。ここでは、資本金と常用雇用者数を一定の基準で規模別に区分し、この定義内における企業の分布状況を確認していく。

第1-4-2図は、資本金規模別の企業分布を業種別に見たものである。

これを見ると、いずれの業種においても、資本金5,000万円以下の企業及び個人事業者が大半を占めていることが分かる。第1-4-3図は、常用雇用者数の規模別の企業分布を業種別に見たものである。

これを見ると、いずれの業種においても、常用雇用者数50人以下の企業が大半を占めていることが分かる。

3　売上高と企業規模の関係

最後に、売上高と企業規模の関係について見ていく。一般に、売上高と企業規模との間には相関関係があると考えられている。ここでは、総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」のデータを用いて、中小企業における売上高と資本金、常用雇用者数の関係を、財務省「平成28年法人企業統計年報」のデータを用いて、売上高と総資産の関係を業種ごとに確認していく。

第1-4-4図は、売上高と資本金の関係を見たものである。

これを見ると、いずれの業種でも正の相関は見られるものの、決定係数は必ずしも高くなく、資本金規模が同程度の企業であっても売上高のばらつきは大きいことが分かる。

第1-4-5図は、売上高と常用雇用者数の関係を見たものである。

これを見ると、常用雇用者数が少ない企業では、売上高に大きなばらつきが見られるものの、規模が大きくなるほど売上高のばらつきが収束していくことが分かる。また、第1-4-4図と比較すると、資本金規模よりも常用雇用者数の規模の方が、売上高との決定係数が高いことが分かる。

これを見ると、総資産と売上高の間には、強い相関があることが分かる。

第2節　四つの役割・機能と目指す姿

第1節では、業種や規模といった切り口で、中小企業・小規模事業者の多様性について確認した。

本節では、地域未来牽引企業の支援の在り方に関する議論2も踏まえ、中小企業・小規模事業者に期待される役割・機能を、「〔1〕グローバル展開をする企業（グローバル型）」、「〔2〕サプライチェーンでの中核ポジションを確保する企業（サプライチェーン型）」、「〔3〕地域資源の活用等により立地地域外でも活動する企業（地域資源型）」、「〔4〕地域の生活・コミュニティを下支えする企業（生活インフラ関連型）」の四つの類型に分類し、それぞれを担う企業の特徴や実態をアンケート結果3から明らかにしていく。1　類型別に見た中小企業の実態

第1-4-7図は、中小企業における、各企業の目指す姿として最も近いものについて確認したものである。

これを見ると、全体として、「〔4〕生活インフラ関連型」と回答した企業が39.2％と最も多く、次いで、「〔2〕サプライチェーン型」が25.1％、「〔3〕地域資源型」が13.8％、「〔1〕グローバル型」が12.9％となっている。

業種別に見ると、「〔1〕グローバル型」を目指す企業の割合が高いのは「情報通信業」、「製造業」、「〔2〕サプライチェーン型」を目指す企業の割合が高いのは「製造業」、「卸売業」、「運輸業、郵便業」、「〔3〕地域資源型」を目指す企業の割合が高いのは「サービス業（他に分類されないもの）」、「製造業」、「〔4〕生活インフラ関連型」を目指す企業の割合が高いのは「小売業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「建設業」という結果になっている。

次に、目指す姿の類型別に、経営指標を見ていく。

第1-4-8図は、中小企業の目指す姿の類型別に、企業の労働生産性の分布（上位25％、中央値、下位25％）を比較したものである。

それぞれの労働生産性の中央値を見ると、「〔2〕サプライチェーン型」が7,506千円/人と最も高く、一方で「〔4〕生活インフラ関連型」が6,516千円/人と最も低くなっていることが分かる。

第1-4-9図は、中小企業の目指す姿の類型別に、企業の資本金の分布（上位25％、中央値、下位25％）を比較したものである。

各資本金の上位25％、中央値、下位25％のいずれを見ても、最も規模が大きいのは「〔2〕サプライチェーン型」であり、次いで「〔1〕グローバル型」となっている。「〔3〕地域資源型」と「〔4〕生活インフラ関連型」では、資本金の規模で大きな差が見られないことも分かる。

第1-4-10図は、中小企業の目指す姿の類型別に、企業の従業員数の分布（上位25％、中央値、下位25％）を比較したものである。

各従業員数の上位25％、中央値、下位25％のいずれを見ても、最も規模が大きいのは「〔2〕サプライチェーン型」であり、次いで「〔1〕グローバル型」となっており、資本金の規模と同様の結果となっている。「〔3〕地域資源型」と「〔4〕生活インフラ関連型」との比較においては、上位25％、中央値で「〔4〕生活インフラ関連型」の方が大きい結果となっている。第1-4-11図は、中小企業の目指す姿の類型別に、企業の営業利益率の分布（上位25％、中央値、下位25％）を比較したものである。

各分布の上位25％、中央値、下位25％のいずれを見ても、最も営業利益率が高いのは「〔1〕グローバル型」となっており、労働生産性、資本金、従業員数で見てきた内容と異なる結果となった。また、「〔3〕地域資源型」と「〔4〕生活インフラ関連型」では、営業利益率について、上位25％、中央値、下位25％で大きな差が見られない結果となっている。なお、以上の分析は、あくまで「目指す姿」による類型化を行ったものである点には留意が必要である。第1-4-12図は、目指す姿の類型別に、海外市場への販売実績の有無を見たものである。

これを見ると、「〔1〕グローバル型」の企業のうち、半数近くはまだ海外への販売をできていないことが分かる。

2　類型別に見た小規模事業者の実態

続いて、小規模事業者についても同様に、目指す姿の類型別に分析を行っていく。

第1-4-13図は、小規模事業者における、各企業の目指す姿として最も近いものについて確認したものである。

これを見ると、全体の分布は、「〔4〕生活インフラ関連型」と回答した企業が62.5％と最も多く、次いで、「〔3〕地域資源型」が23.6％、「〔2〕サプライチェーン型」が6.3％、「〔1〕グローバル型」が3.5％となっている。

業種別に見ると、「〔1〕グローバル型」を目指す企業の割合が高いのは「情報通信業」、「製造業」、「〔2〕サプライチェーン型」を目指す企業の割合が高いのは「情報通信業」、「製造業」、「運輸業、郵便業」、「卸売業」、「〔3〕地域資源型」を目指す企業の割合が高いのは「農業、林業、漁業」、「宿泊業」、「製造業」、「〔4〕生活インフラ関連型」を目指す企業の割合が高いのは「医療・福祉」、「生活関連サービス業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「金融業、保険業」という結果になっている。

また、第1-4-7図と比較すると、中小企業に比べ、小規模事業者では「〔3〕地域資源型」、「〔4〕生活インフラ関連型」の割合が高くなり、地域や住民生活との密接性を重視する企業の割合が高いことが分かる。

第1-4-14図は、小規模事業者の目指す姿の類型別に、直近の売上高の水準を確認したものである。

これを見ると、売上高が1億円以上の企業割合が最も高いのは「〔2〕サプライチェーン型」であり、次いで「〔1〕グローバル型」となっている。他方、「〔3〕地域資源型」、「〔4〕生活インフラ関連型」では、売上高3千万円未満の企業が半数以上となっている。また、「〔4〕生活インフラ関連型」では、売上高1千万円未満の企業の割合が25.0％と四つの類型の中で最も高い。

第1-4-15図は、小規模事業者の目指す姿の類型別に、直近の利益の状況を確認したものである。

これを見ると、「〔2〕サプライチェーン型」では、「黒字」と回答した企業の割合が71.3％と最も高くなっている。他方、「〔3〕地域資源型」では、「黒字」と回答した企業の割合が最も低く、「赤字」と回答した企業の割合が最も高くなっている。

第1-4-16図は、小規模事業者の目指す姿の類型別に、今後5年間の事業方針を確認したものである。

これを見ると、「〔1〕グローバル型」が最も成長意欲が高く、「成長・拡大」と回答する企業の割合が75.6％となっている。これに対して、「〔4〕生活インフラ関連型」では、「現状維持」と回答する企業の割合が58.5％となっている。

第1-4-17図は、小規模事業者の目指す姿の類型別に、将来目指す従業員規模を確認したものである。中小企業基本法では、常時使用する従業員の数として、「製造業その他」では20人以下、「卸売業」、「サービス業」、「小売業」では5人以下を小規模事業者として定義していることを踏まえ、ここでは業種別に見ていく。

これを見ると、「製造業その他」の小規模事業者の93.8％は、将来的にも従業員数20人以下の小規模事業者として事業を行っていく意向であることが分かる。一方で、目指す姿の類型別に見ると、「〔1〕グローバル型」、「〔2〕サプライチェーン型」では、中規模企業（従業員数21人以上）への成長意向を有する企業の割合が相対的に高いことが見て取れる。

また、「卸売業」、「サービス業」、「小売業」の小規模事業者の87.7％は、将来的にも従業員数5人以下の小規模事業者として事業を行っていく意向であることが分かる。一方で、目指す姿の類型別に見ると、「〔1〕グローバル型」では40.0％、「〔2〕サプライチェーン型」では26.2％、「〔3〕地域資源型」では19.2％の企業が、中規模企業（従業員数6人以上）への成長意向を有していることが分かる。以上で見てきた四つの役割・機能を果たし、我が国の経済・社会を支える企業の事例として、「〔1〕グローバル展開をする企業」について事例1-4-1、「〔2〕サプライチェーンでの中核ポジションを確保する企業」について事例1-4-2、「〔3〕地域資源の活用等により立地地域外でも活動する企業」については事例1-4-3、「〔4〕地域の生活・コミュニティを下支えする企業」について事例1-4-4を紹介する。

第3節　まとめ

我が国の企業数の99.7％が「中小企業」であることからも分かるとおり、「中小企業」として総称される企業群の実態は極めて多種多様である。本章では、こうした中小企業・小規模事業者の多様性について、企業規模や業種に加え、期待される役割・機能にも着目し、その実態を確認してきた。

今回は、中小企業・小規模事業者の「目指す姿」を四つの類型に分類した上で、それぞれの特徴を分析した。労働生産性や売上高などの業績面、資本金や従業員数といった規模面で比較すると、「〔1〕グローバル型」又は「〔2〕サプライチェーン型」を目指す企業が、「〔3〕地域資源型」又は「〔4〕生活インフラ関連型」を目指す企業を総じて上回る傾向が見られた。また、小規模事業者では「〔3〕地域資源型」、「〔4〕生活インフラ関連型」の割合が高くなり、地域や住民生活との密接性を重視する企業の割合が高いことも分かった。さらに、同じ業種内の企業においても、その目指す姿は多様であり、「製造業」や「サービス業」といった概念だけでは捉えきれない異質性を有することが確認された。

なお、今回分析に用いた四つの類型は、企業に期待される役割・機能に着目したものであるが、期待される役割や企業の目指す姿が異なれば、必要な支援策も当然異なってくると考えられる。中小企業・小規模事業者の多様性を踏まえたきめ細やかな支援を通じて、経済的な付加価値の増大や地域の安定・雇用維持への貢献などといった、それぞれが生み出す「価値」の最大化を図っていくことが重要といえる。