

2019年版「小規模企業白書」要約

第1部 平成30年度（2018年度）の小規模事業者の動向

第1章 小規模事業者の現状

平成30年度（2018年度）の小規模事業者の業況は、大阪府北部地震、平成30年7月豪雨、台風21号、北海道胆振東部地震など相次ぐ災害の影響で一時的に落ち込みが見られるものの総じて改善傾向にあること、売上高や設備投資に増加の兆しが見えたこと、経常利益は緩やかな回復基調にあること、資金繰りはリーマン・ショック前の水準を超えて改善しているなど、経済の好循環が小規模事業者にも行きわたり始めている様子が見えてくる。

他方、中規模企業との差は依然として残っていること、交易条件が悪化していることなど、経済の好循環を漏れなく浸透させていくに当たっての課題も見られる。

今後、小規模事業者が更なる発展を遂げるためには、これらの課題に向き合い克服する努力、そして政府や関係諸機関のきめ細やかな支援が必要となる。

第2章 中小企業の構造分析

開廃業が企業数や従業員数の変化に与える影響については、特に小規模事業者が大きく影響を受けていることも分かった。小規模事業者の構造を捉える上では、その業種によって増減に差が生じていること、また企業の開廃業という様な、社会環境の変化による影響を最も受けやすい対象であることを認識しておく必要がある。

【企業数の変化の内訳（2012年～2016年）】

起業区分	2012-2016年開業数	2012-2016年廃業数	企業数増減
大規模企業	0.1万者	▲0.1万者	±0万者
中規模企業	7.6万者	▲7.5万者	+0.1万者
小規模企業	38.6万者	▲75.8万者	▲37.2万者
合計	46.3万者	▲83.4万者	▲37.1万者

第2部 経営者の世代交代と多様な起業

第1章 個人事業主の事業承継

個人事業者を概観すると、個人事業主の減少と高齢化が進んでおり、世代交代の必要性が高まっていることが改めて確認できる。

個人か法人かで、後継者を決定する上で重視した資質・能力、有効だと感じた後継者教

育などに違いがあることが分かった。個人事業者においては、より実務で活用できる教育を重視する傾向にある。他方、後継者の自主性に任せることが、後継者の成長につながる場合もある。そのため、各々の実情に合った、後継者教育を実施することが望ましいと言える。

事業承継を選択するまでの実態として、経営者引退の課題は、「自身の収入の減少」、「後継者の経営能力」、「顧客や販売先、受注先への影響」など様々ある。経営者引退に関する相談先は「公認会計士・税理士」と「商工会議所・商工会」が多く、その相談内容は「引退するまでの手順や計画を整理できた」が最も多い。経営者引退というデリケートな相談内容であるが、それぞれ強みを持つ支援機関から助力を得ることができれば、解決する課題もあるだろう。

廃業に向けた取組の中で苦労したことは、「販売先・顧客」、「従業員」、「仕入先」、「資産」など経営資源に関するものが多かった。「販売先・顧客」、「設備」、「事業用不動産」について、該当する経営資源を保有する個人事業者が廃業時に他社に引き継ぐ割合は、法人に比べて低い。個人事業者においては、廃業に際して経営資源を引き継ぐ取組を、現状よりも促進できる余地があると考えられる。他方、廃業に当たって経営資源を引き継いでいない経営者について、引き継がなかった理由を確認すると、経営資源ごとに異なるが、「引継ぎするという発想がなかった」、「引き継ぐ価値があるとは思わなかった」、「引継ぎ先が見つからなかった」とする回答が多かった。このことから、経営資源の引継ぎという選択肢があることの周知、経営資源の引継ぎを検討する上での価格算定、経営資源のマッチング、などの支援ニーズがあると考えられる。これから引退する経営者に対する、周囲のサポートが重要だといえる。

事例 2-1-7 やだぱん（島根県松江市）

『廃業する企業から経営資源を引き継ぎ、成長する個人事業主』

島根県松江市のやだぱん（従業員10名、個人事業者）は、代表の藤原幸彦氏が2013年7月に設立したパン屋である。自店舗でのパンの製造・販売のほか、移動販売や近くのカフェやドラッグストアへの卸売も行っている。

創業した当初、郊外に店舗を構えていたため、店舗での売上が伸びず、移動販売がメインであった。そのため、藤原氏は創業時から支援を受けていた島根県中小企業団体中央会に相談し、良い立地への移転を模索した。

2016年10月、店主が高齢のため閉店するパン屋がある、と従業員経由で情報を得た。移転を検討するため、現地を確認したところ、店舗は住宅街の中にあり、交通量が多い道路に面しているなど、立地条件が良いことが分かった。また、移転に当たっての店舗の修繕は、もともとパン屋であったため、少し手を加える程度で足りることも判明した。さらに、製パン機や冷蔵庫などの大型の設備や什器も利用可能な状態で揃っていた。好条件がそろ

っており、藤原氏は設備などもまとめて店舗を引き継ぐことを決断した。

引継ぎに当たっては、島根県事業引継ぎ支援センターから紹介された弁護士の支援を受けた。契約書の作成などを弁護士に一任できたため、安心して引継ぎを進めることができた。不動産の賃貸借契約は新たに結び、設備・内装・什器一式は、200万円で買い取った。これは新規で購入する価格の10分の1程度であり、移転にかかる費用を大幅に圧縮することができた。耐用年数を超過した設備だったが、現在も支障なく稼働しているという。

また、当初は想定していなかったが、併せて、閉店したパン屋の従業員を6名引き継ぐことができた。従業員を引き継いだことで、地域の常連客とのつながり、人気のあったメニューのレシピも引き継ぐことができ、移転後の売上向上につながった。

藤原氏は、「一から移転するのではなく、設備や建物をそのまま引き継ぐことで、設備購入や改装にかかる費用を抑えることができ、顧客基盤も引き継げた。引継ぎを決断してよかったと思う。今後は、地域食材をいかした商品を増やし、地域に貢献しながら、売上拡大を目指したい。」と語る。



店内の様子



代表の藤原幸彦氏

上記事例以外に下表のような事例が掲載されているので、興味のある事例は参照頂きたい。

企業名等（所在地）	事例	頁
事例 2-1-1 見島塗装（佐賀県神埼市）	徐々に後継者に実質的な経営を任せ、円滑に事業を引き継いだ個人事業者	47
事例 2-1-2 大井川事務機（静岡県焼津市）	後継者の経験をいかし、事業を多角化した個人事業者	48
事例 2-1-3 手島最中店（山口県下関市）	後継者不在の個人事業者の事業を承継し、伝統を守りつつ成長を目指す個人事業者	49
事例 2-1-4 ペンションオードヴィー（現ゲストハウス tesoro 奥志賀） （長野県山ノ内町）	事業引継ぎ支援センターの支援により、遠方の創業希望者とマッチングし、事業承継した個人事業者	50

事例 2-1-5 長野県安曇野市、安曇野市商工会 (長野県安曇野市)	インターネットを活用した事業承継のマッチング支援をする地方自治体と商工会	51
事例 2-1-6 滋賀県東近江市(滋賀県東近江市)	小規模事業者の後継者のマッチング支援を行う自治体	52

第2章 フリーランス・副業による起業

副業起業希望者及び副業起業準備者は増加傾向にあり、起業の担い手の下支えとなっていることが分かった。また、諸外国との比較では、依然として我が国は起業無関心者の割合が高いものの、起業関心者に占める起業活動者の割合は比較的の高い水準であることを確認できた。なお、起業活動者を増やすには、起業に必要な能力などを自分自身で認識できる機会を付与することが有効な支援策になり得ることも明らかになった。

起業家をフリーランス起業家、副業起業家、フリーランス・副業以外の起業家の三つに類型化して分析した結果、フリーランス起業家及び副業起業家は、フリーランス・副業以外の起業家に比べて事業に関する仕事の経験年数が短く、開業費用も低いことが分かった。また起業目的は「自分の好きな仕事をするため」や「自分の趣味や特技、アイデアを生かすため」といった回答が相対的に多く、多様な起業に貢献する可能性を有する存在であることも確認できた。さらに、これらの起業家の売上高及び雇用に関する成長意向に着目すると、男性の副業起業家は、フリーランス・副業以外の起業家に近い傾向であることが分かった。

成長意向の強い起業家についての分析では、フリーランスとして事業を開始し、雇用を拡大している者が約2割いること、また副業として起業した者のうち、約7割が本業への移行を果たしていることが確認できた。さらに、類型に関わらず、成長志向型の起業家の経営課題は、「販路開拓・マーケティング」と共通している一方、フリーランス起業家や副業起業家は、経営の相談相手が「家族・親族」、「友人・知人」といった身近な者に集中しており、民間又は公的支援機関の活用が相対的に進んでいないことが分かった。これを受けて、支援機関同士の連携や情報発信が、これらの起業家に対して支援を行き届かせるための方法となる可能性が見出された。

起業家の約4割がフリーランスの活用意向を有しており、成長志向型の起業家の方がよりフリーランスを活用し、今後の活用意向を有していることも分かった。他方、フリーランスの活用における課題について見ると、活用実績のない者は、フリーランスが有する能力や費用対効果、フリーランスの探し方について課題と認識している者が多いことが明らかになった。

フリーランス起業家や副業起業家の存在は、新たな起業の担い手の維持・拡大に資するものであり、これらの起業家の中でも、起業目的や成長意向の面で多様性が存在することが明らかになった。今回の分析で浮かび上がった課題の解決が、多種多様な起業活動の活

発化につながり、ひいては我が国経済の活力の維持・発展に寄与することを期待したい。

事例 2-2-6 バタフライボード株式会社（神奈川県横浜市）

『副業として始めた製品開発で着実に成功を重ね、本業への移行を果たした企業』

神奈川県横浜市のバタフライボード株式会社（従業員なし、資本金 500 万円）は、携帯性・拡張性・共有性・保存性・耐久性という特徴を有するホワイトボードと極細マーカーを開発・製造・販売する企業である。

社長の福島英彦氏が起業したきっかけは、前職の音響メーカーでの部署異動である。音響エンジニア歴が長く、多くの人とコミュニケーションを取りながら仕事を進める経験が少なかった同氏は、マーケティングやプロダクトマネージャーの職務を担当することになり、「コミュニケーションを円滑にするために、どこでも使えるホワイトボードが欲しい。」と思いを抱くようになった。自身の欲しいホワイトボードを具現化すべく、2013 年 7 月から就業後の時間や週末を活用し、副業として製品開発を開始した。

最初の試作品は量産性がなかったため、生産をしてくれる工場が見付からなかった。そこから何度となく試作を繰り返し、マグネットでつながるヒンジ機構を閃き、量産可能な構造で特許を取得。商品コンセプトと特許技術の優位性を確信し、再度大手メーカーや中小規模の工場に量産化の相談をしたものの、なかなか市場性を認められず、引き受けてもらえなかった。

この障壁を乗り越えるべく、福島社長は米国のスタートアップ企業が新しい製品開発の資金調達にクラウドファンディング（以下、「CF」）を活用している事例を知っていたため、自身も国内の CF に挑戦し、結果として 800 名から約 300 万円の資金調達に成功した。これにより、生産委託先が条件としてきた市場の確保を満たすことができ、初の製品供給に漕ぎ着けた。その後も、CF で得た顧客からの意見を参考に、極細マーカーの開発や耐久性向上といった改良に取り組み、再度 CF に挑戦するなど、成功を重ねた（2 回目は海外の CF で約 500 万円、3 回目は国内の CF で約 1,500 万円を調達）。

福島社長は、開発を始めてから法人設立まで約 1,500 日に渡り、地道な製品改良を積み重ねた結果、事業化に自信を持つことができ、本業移行を決断するに至った。

事業を本格化した現在では、「より柔軟なものづくりによって新しいものが生み出せる環境を実現し、世の中を良くしていきたい」というビジョンを胸に、今後の事業拡大に向けアクセルを踏むタイミングを計っている。

最後に、自身の副業を経て起業した経験について、「自分のような普通のサラリーマンでもやりたいことを具現化できる。起業することで、その後の人生にも有益である新たな人脈を広げることができた。」と福島社長は語っている。



上記事例以外に下表のような事例が掲載されているので、興味のある事例は参照頂きたい。

企業名等（所在地）	事例	頁
事例 2-2-1 株式会社ファーストブランド （大阪府大阪市）	「スキルの棚卸」により過去に培ったニーズのあるスキルの掘り起こしを行い、シニア起業家を支援する企業	81
事例 2-2-2 鹿児島県奄美市（鹿児島県奄美市）	「フリーランスが最も働きやすい島」を目指して、環境整備に取り組む自治体	91
事例 2-2-3 株式会社ベイジ（東京都世田谷区）	フリーランスとして起業し、売上高と雇用の面で着実な成長を続ける企業	115
事例 2-2-4 株式会社Ponnuf（千葉県富津市）	フリーランスとして起業し、地域の雇用を創出している企業	116
事例 2-2-5 一般社団法人フクラボ （和歌山県和歌山市）	副業経験を経て起業し、事業範囲の拡大に合わせ雇用を進める企業	121
事例 2-2-7 WA babywrap（石川県金沢市）	看護師の傍ら起業し、よろず支援拠点などの支援を受けることで、本業への移行を果たした個人事業者	132
事例 2-2-8 株式会社ベジタル（群馬県前橋市）	経営課題の解決に多様な外部専門家の知見を活用し成長する企業	142
事例 2-2-9 株式会社スペースRデザイン （福岡県福岡市）	フリーランスを「コントリビュート社員」として活用し、人材・組織・事業の成長を図る企業	143

第3部 小規模事業者の防災・減災対策

第1章 諸規模事業者に対する自然災害の影響

世界的に見ても我が国は自然災害による被害額が大きく、中でも地震により大きな損害を被ってきたことは周知のとおりである。他方で、近年は豪雨の発生件数も増えてきており、今後も頻発することが懸念される。加えて、自然災害が小規模事業者に与える影響なども拡大している。その被害の内容は多岐にわたり、大きな物的損害の発生や、営業停止に陥る可能性もある。また、営業停止が長引くにつれて、取引先が減少することも懸念される。安定して事業継続をしていくためにも、今後、自然災害への事前対策がより一層重要になってくる。

下表のような事例が掲載されているので、興味のある事例は参照頂きたい。

企業名等（所在地）	事例	頁
事例 3-1-1 株式会社IKEMOTO（岡山県総社市）	豪雨で甚大な被害を受けたが、復旧に向け迅速に対応して再建した企業	164
事例 3-1-2 有限会社瀬戸生花（福井県坂井市）	大規模災害の被災をきっかけに、生産性向上に取り組む企業	165

第2章 小規模事業所における、自然災害への対策状況

我が国における自然災害の発生リスクは依然高い水準にあり、実際に被災した事業者は様々な損害を被っている。小規模事業者は被災時における事業継続力を高めるためにも、今後、一層の事前対策を講じていくことが必要とされる。

災害対策の入口として考えられるリスク把握の取組については大半が行っておらず、具体的な災害対策に取り組んでいる事業者も一部にとどまることが分かった。他方で、具体的な対策を実施している事業者においては、地域の支援機関や行政機関など、周囲の関係者の支援を受けている者が存在する。リスク把握の取組も含め、このような支援者の役割は今後も重要になると考えられる。

損害保険は、被災時に重要な役割を果たしており、被災した事業者の資金確保を通じて、事業継続に寄与していることが分かった。他方、補償内容によって受け取れる保険金に大きな差が出る可能性があるため、日頃から自社が抱えるリスクを把握した上で、それに見合った補償内容を選択する必要があるといえる。

BCPを策定している小規模事業者はごく一部にとどまっており、今後策定する予定の者も少ないことが分かった。他方で、BCPを策定せずとも、自然災害の発生時における自社や他社への影響及び対策などを検討している事業者が一定数存在することも明らかになった。引き続き自社に見合った取組から行い、事業継続へ向けた体制の整備が徐々に進んでいくことが期待される。

自然災害に対する備えの重要性に関する理解が進むことで、具体的に対策を講じる事業者が増加し、それが被災時のみならず平時を含めた小規模事業者の事業継続力強化につながっていくことを期待する。

事例 3-2-4 丸田屋生花店（岐阜県下呂市）

『被災経験を教訓に、小さなことから災害対策に着手している事業者』

岐阜県下呂市の丸田屋生花店（従業員4名、個人事業者）は、親子2世代で2店舗を営む生花小売業である。

同事業者は、1999年の台風第16号による飛騨川の河川氾濫により、店舗が床上浸水の被害を受けた。事業再開に当たり、個人事業者でも対処できる水害対策を検討し、店舗入口の嵩上げ、入口の密閉度を高める自動ドアへの変更、非常灯、匂いを取るための換気扇の設置、生花用冷蔵庫などの主要設備における電気設備の配線・コンセントの上部移設などを行ってきた。

その後、2018年の7月豪雨により再び水害が発生した。その降水量の多さによって再度床上浸水に至り、店舗フロアに展示した商品は、廃棄せざるを得ない状況となった。

しかし、生花用冷蔵庫内の商品は浸水高より上部にあったため被災せず、加えて電気設備の配線・コンセントを上部に移設していたことから、主要電気設備の不具合はなかったという。結果、被災翌日には店舗清掃をしながらであったが、開店し業務を継続することができた。

「今回の被災後、周りから応援を得て、それが心の支えになった。周囲に応えるためにも、これからも取り組めることから事業継続に向けた対策を講じていきたい。」と石丸たづ枝店主は語る。



店舗外観



生花用冷蔵庫



上部に位置する電気設備

上記事例以外に下表のような事例が掲載されているので、興味のある事例は参照頂きたい。

企業名等（所在地）	事例	頁
事例 3-2-1 ピエゾパーツ(株)(東京都八王子市)	災害時の供給体制強化を目的として、拠点分散化を行った企業	176

事例 3-2-2 (有)徳豊設計(神奈川県大和市)	災害の発生に備え、外注にて重要情報をデータ保管している企業	177
事例 3-2-3 (有)ソガクリエイト(熊本県西原村)	熊本地震の教訓をいかし、重要な経営資源の保護に取り組む企業	178
事例 3-2-5 西光エンジニアリング(株) (静岡県藤枝市)	遠方企業との連携協定を含んだBCPを策定することで、取引先からの信頼を高めている企業	180
事例 3-2-6 サーマル化工(株)(埼玉県戸田市)	支援機関の力を借りてBCPを策定し、災害時でも従業員・会社を守る体制を構築した企業	182
事例 3-2-7 協和ACI(株)(山梨県上野原市)	事業承継も視野に入れた、広義のBCP策定に取り組んでいる企業	183

以上