

中小企業組合等支援施策情報

「2017年版中小企業白書」の概要をご紹介します

「2017年版中小企業白書」によると、中小企業の景況は緩やかな改善傾向にあるが、新規開業の停滞、生産性の伸び悩みに加えて、経営者の高齢化や人材不足の深刻化といった構造的な課題が進行中となっております。本号では、中小企業白書より「新事業展開／売上拡大に関する取組」の概要についてご紹介します。

◆ 新事業展開／売上拡大の取組

- ・ 目指す新事業展開の戦略別に、マーケティングの取組状況によって成否に差がある。成功する中小企業は営業部門だけでなく、経営企画部門も市場ニーズの把握に取り組む必要がある。
- ・ 小規模企業がニーズや自社の強みを把握し、PR活動に取り組む場合は、売上拡大の取組(新市場開拓、新商品開発、多角化、事業転換等)において高い効果を感じている。

図1 新事業展開の成功、不成功企業別に見た課題

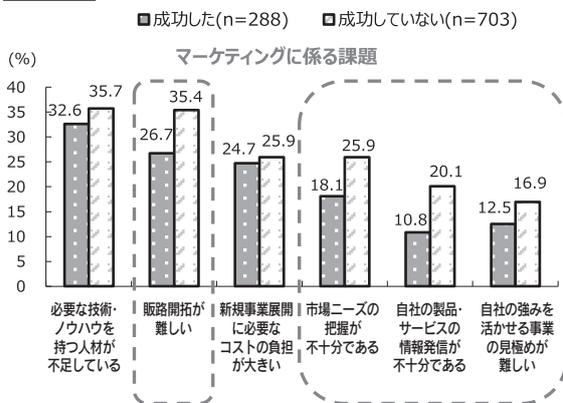


図2 新事業展開の成功、不成功企業別に見た市場ニーズの把握を行う部門

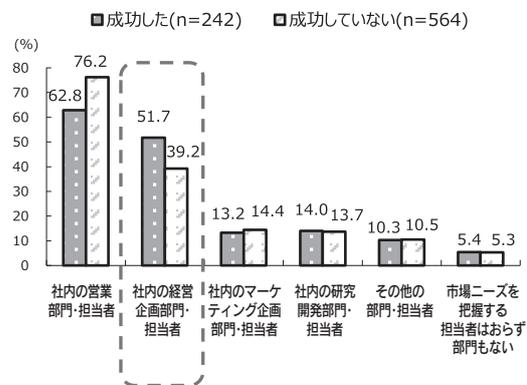


図3 「売上拡大の取組」と売上動向との関係 (小規模企業)

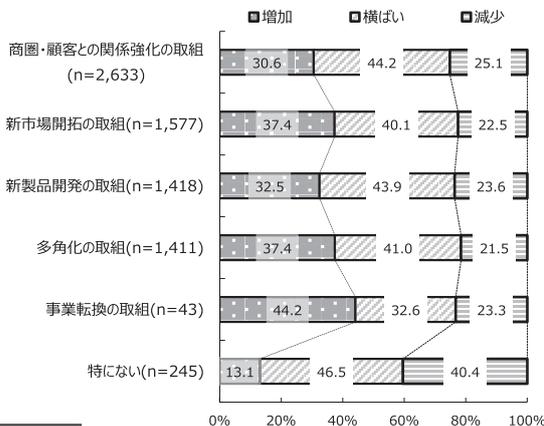


図4 マーケティング活動の実施状況別に見た「売上拡大の取組」の効果 (小規模企業)

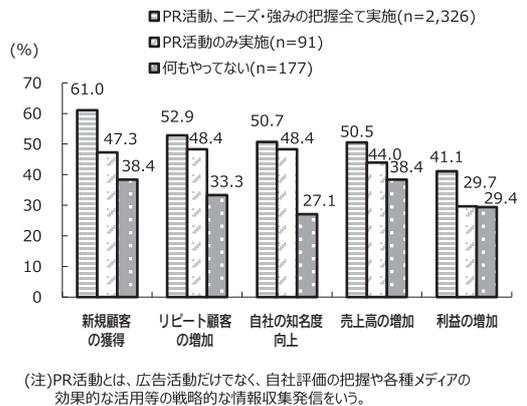


図5 外部リソースの活用状況別に見た課題

新事業展開に当たって外部リソースを活用した企業は、問題を感じていない割合が大きい。

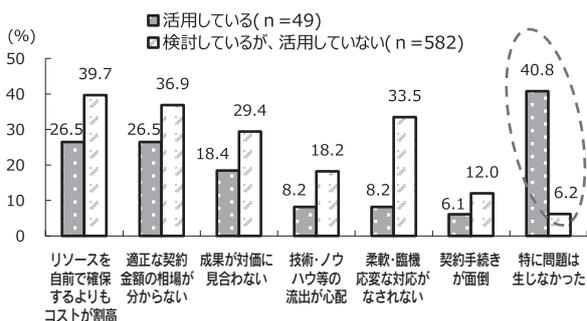
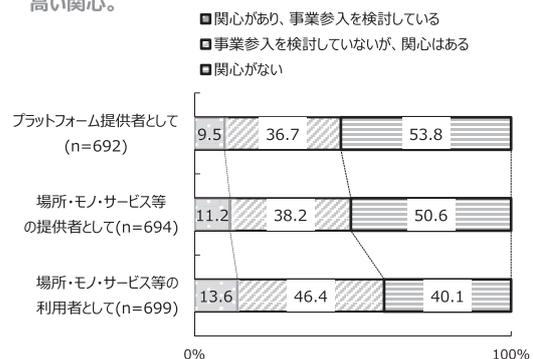


図6 シェアリングエコミーへの関心度

新事業展開分野として、シェアリングエコミーに高い関心。



[出所：2017年版中小企業白書概要(中小企業庁)]