

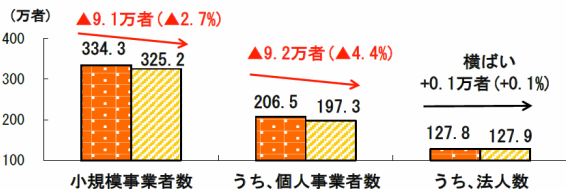
小規模事業者の実態は？—小規模企業白書（2016年版）

●高齢による廃業で事業主が激減

小規模事業者は2012年からの3年間で約9万者減少しており、そのほとんどが個人事業主です。

事業主は70代が最多を占め約80万人に上っており、離職理由としても「病気、高齢のため」（40万人）が最も多くなっています。

小規模事業者数の増減(個人、法人別) (2012年-2014年)



小規模事業者とは、原則従業員20人以下、卸売業・サービス業・小売業では5人以下の“企業と個人事業者”の総称で、日本の事業者数の85%を占めています。

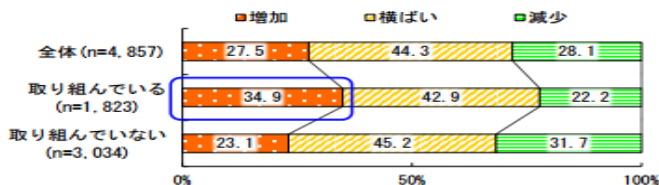
●人が育てば売上也育つ!?

直近3年以内に「人材育成に取り組んでいる」としているのは、全体の4割弱。業種別では、建設業、製造業、専門、技術サービス業などで高く、一方飲食サービス業、小売業で低い傾向にあります。

取り組み内容としては、●技術、技能の向上、●商品、サービス知識の向上、●コミュニケーション力、●士気の向上、●経営・マネジメント力の順。

人材育成に取り組む事業者の方が、取り組まない場合より業績が良い傾向にあるようです。

人材育成の取組の有無と売上高の傾向



●人材育成に使える助成金

★教育訓練費用と賃金の助成

キャリア形成促進助成金は、正社員の職業訓練経費の1/2から2/3、訓練中の賃金（1時間800円など）が助成対象です。20人未満の規模なら1人分から申請可能です。ただし訓練前の計画届の提出が必要なのでご注意ください！

非正規雇用者の訓練費用を対象とする“キャリアアップ助成金”、建設労働者の認定職業訓練等を対象とする“建設労働者確保育成助成金”などもあります。

★労働制度整備費用を支援

最低賃金引上げ支援対策費補助金は、指定自治体にある事業者が、時給800円未満の賃金を60円以上引上げ、かつ労働能率増進のための設備を導入した場合に支給対象となります。

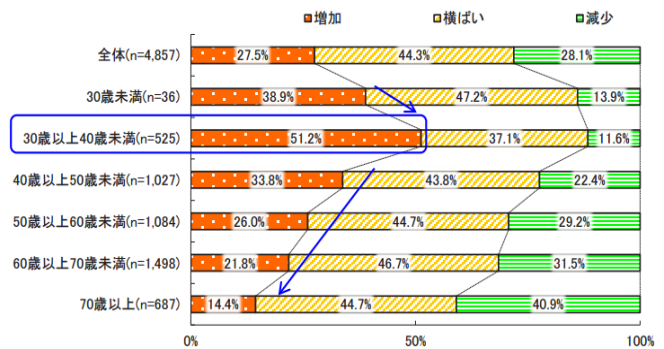
職場意識改善助成金は、有休取得率のアップや残業時間減少のための研修や設備費用が支給対象です。

●若い経営者で売上増加傾向に

売上の傾向としては3割で増加傾向の一方、3割が縮小傾向にあります。若い事業主の方が業績がよい傾向で、30代では51%、40代では34%が“直近3年間で売上が増加した”と回答しています。

売上増加の要因は、●得意先、固定客がいること（70.3%）、●商品、サービスの品質と信頼性（65.8%）が上位の一方で、減少要因には「取引先や顧客の景気が悪い（66.5%）」があがっています。

直近3年間の売上高の傾向(経営者の年代別)



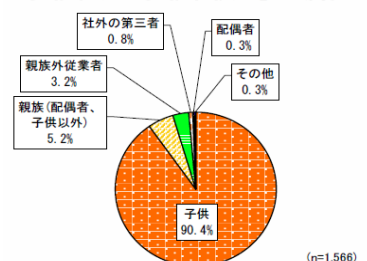
●小規模事業の事業承継の傾向

★親族内承継が中心

中小企業全体では4割が親族外承継となっていますが、小規模企業に限定すると、まだまだ親族内承継が中心で、2人に1人は親族外承継に抵抗があると回答しています。

背景には、●事業所と店舗等が自宅と一体、●事業用資産を親族以外に承継したくないなど小規模事業者ならではの事情があるようです。

「後継者及び後継者候補」の属性



★事業承継後の“取組み”で業績改善も

全体の3割の経営者は、業績が下降基調で承継しており、厳しい実態が見えます。

また、全体の7割弱が承継後になんらかの新しい取組みを実施しています。取組みを実施した事業者の方が、しなかった場合よりも売上高が増加傾向にあるという結果が出ています。経営改善の参考にもなりそうです。

<新しい取組みの事例>

●店舗の改装・リニューアル、●販路拡大のための営業活動、●既存商品、サービスの改良、高付加価値化、●新商品、サービスの開発、●IT環境の整備（HPの充実、受注機能の付与）、●情報発信の強化（広告宣伝、ブログなど）、●経営管理の改善（在庫管理、IT管理など）、●業界会合、異業種交流への参加 など。