

## 第2節 ダイナミズムと生産性の向上に向けて

起業による市場への参入や起業後の成長、市場からの円滑な退出といった企業部門のダイナミズムについてみると、我が国では、諸外国と比べて開業率、廃業率が低水準にとどまっている。

企業部門のダイナミズムを高めることにより、雇用の創出や収益力の向上が期待される。本節では、資金調達の在り方や起業意識の向上など、起業や起業後の成長促進に向けた諸課題を検討する。また、我が国の成長力の向上に向け、ダイナミズムの向上と併せて重要となる、中小企業の生産性向上に向けた課題を検討する。

### 1 資金調達とダイナミズム

ここでは、企業部門におけるダイナミズムを促す諸施策について、企業の成長段階に応じた資金調達の観点から検討する。

#### (起業資金の調達は、「創業者」、「家族」、「友人・知人」に依存)

我が国では、諸外国と比べ、開業率が低いことをみだが、その背景の一つとして、企業の設立準備段階や事業展開後の資金調達の困難さが挙げられる。中小企業庁の調査<sup>18</sup>では、2001年から2010年に起業された企業1万社に対して、起業時の課題を尋ねており、「資金調達」が最大の課題として挙げられている(第2-2-1図(1))。

起業資金を調達する際の課題を探るために、起業資金の調達先をみると、「自己資金」、「配偶者や親族からの出資金や借入金」、「友人や知人からの出資金や借入金」が上位を占めており、「創業者」、「家族」、「友人・知人」という、いわゆる3F(Founder、Family、Friends)への依存度が高くなっている(第2-2-1図(2))。各調達先からの調達額(中央値)をみると、3Fからの資金調達は、200万円~400万円にとどまり、他の調達先と比較しても最も小さい。他方、「ベンチャーキャピタル等からの出資金」は、4,000万円程度と最も大きい。が、依存度は低く、起業資金の主要な調達先とはなっていない。起業資金の調達が困難である結果、自己資金や家族等への依存度が高くなっているが、そうした調達先からの調達額は少なく、起業資金として十分ではない可能性が指摘できる。

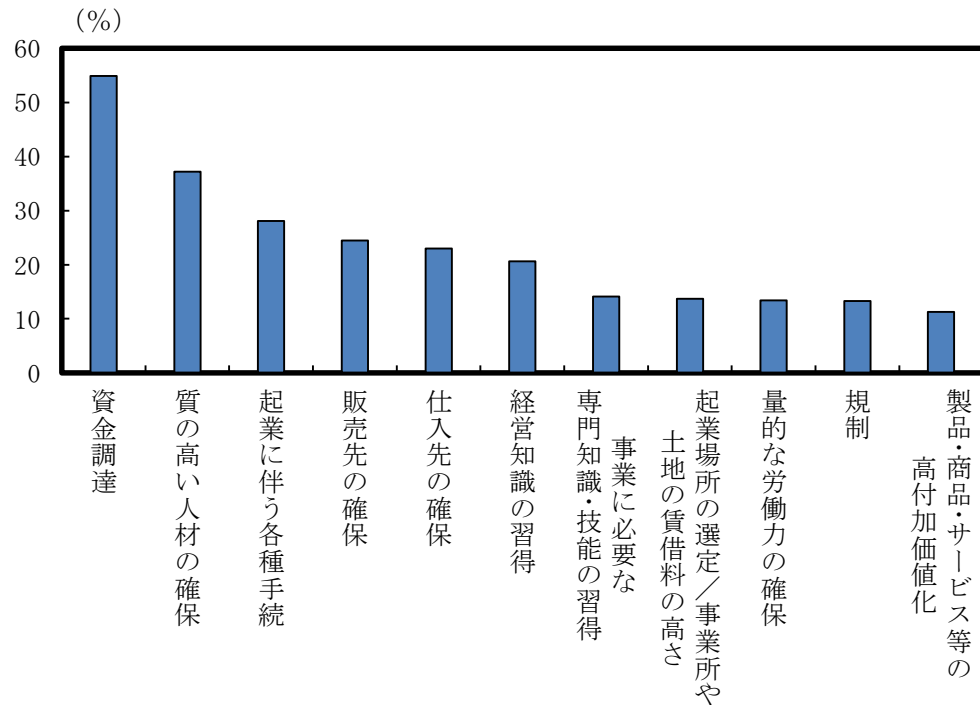
---

<sup>18</sup> 中小企業庁(2011)。

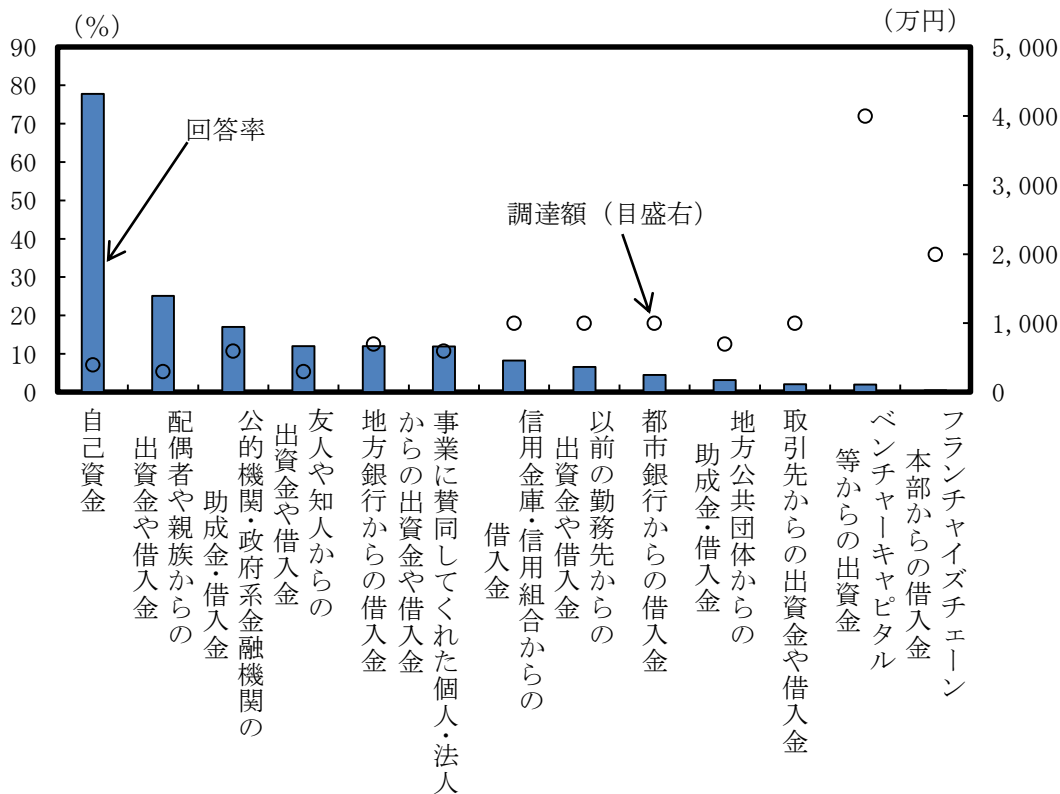
## 第2-2-1図 起業時の課題と起業資金の調達先

起業資金の調達は、「創業者」、「家族」、「友人・知人」に依存

### (1) 起業時の課題



### (2) 起業資金の調達先



- (備考) 1. 中小企業庁 (2011) により作成。  
 2. 複数回答のため、回答率の合計は100%にならない。  
 3. (2) の調達額は中央値。

### (中小企業の資金調達は、金融機関からの借入に依存)

次に、起業資金に限らず、事業運営資金も含めた中小企業の全体的な資金調達にはどのような特徴がみられるだろうか。中小企業の資金調達構造をみると、大企業と比べ、金融機関からの借入金に多くを依存している姿が確認できる(第2-2-2図(1))。他方、社債を通じた資金調達の割合は小さく、大企業の10分の1以下となっている。

諸外国と比べても、我が国の中小企業の借入金への依存度は高くなっている。企業向けの金融機関貸出に占める中小企業向けの割合をみると、我が国は2012年に68%と、OECD諸国の中でも5番目に高い(第2-2-2図(2))。また、中小企業が金融機関から借入を行う際の条件をみると、我が国では、経営者の本人保証(78.7%)や公的信用保証(52.6%)、土地・建物といった物的担保(39.9%)が借入を行う際の一般的な条件となっていることが分かる(第2-2-2図(3))。

一般に、新規企業を含めて中小企業は、融資の際に担保の提供を要求されるが、そうした中小企業の多くは十分な担保を持たないと考えられる。そのため、担保に基づく貸出慣行は、中小企業への資金供給の制約となっている可能性が高い<sup>19</sup>。また、個人保証に基づく融資は、経営への規律付けや信用力の補完といった役割を担う一方、倒産した場合に発生し得る経営者等個人への負担が大きく(例えば、所有する不動産や預貯金などを失い、再起が困難となる)、起業をためらわせる要因とみられている<sup>20</sup>。

---

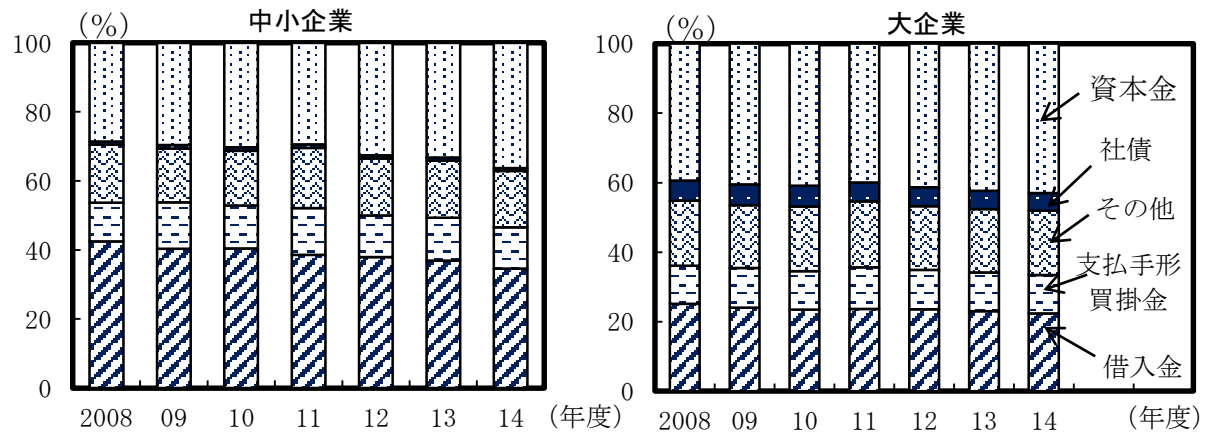
<sup>19</sup> 中小企業庁(2011)の中では、起業時の課題に加え、起業後の課題を尋ねており、「質の高い人材の確保」に次いで、「資金調達」が最大の課題として挙げられている。

<sup>20</sup> 例えば、中小企業庁(2014)における「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」の中では、我が国の開業率が低い理由を調査しているが、その結果によれば、「起業した場合に、生活が不安定になることに不安を感じるため」に次いで、「個人保証の問題等、起業に失敗した際のセーフティネットが整備されていない」ことなどが挙げられている。こうした課題への対応を目的の一つとして、2013年に、中小企業、経営者、金融機関共通の自主的なルールとして「経営者保証に関するガイドライン」が策定された。同ガイドラインでは、経営者の個人保証について、法人と個人が明確に分離されている場合等に、経営者の個人保証を求めないことなどを定めており、経営者による思い切った事業展開や早期事業再生等を促すことが期待されている。

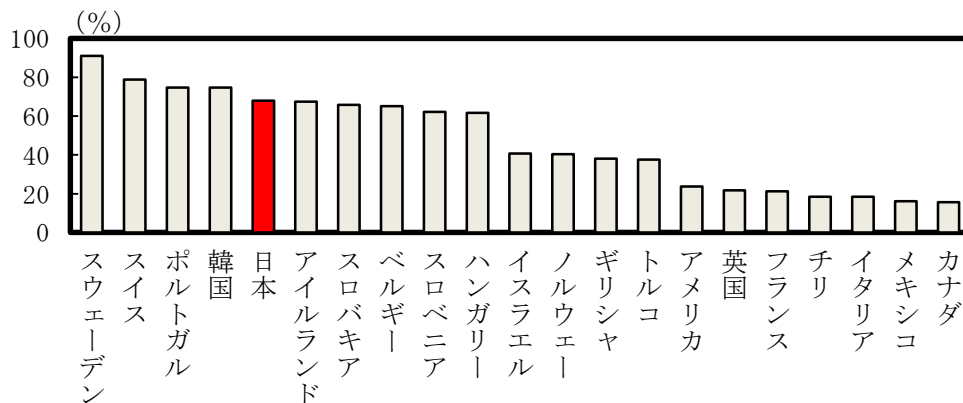
## 第2-2-2図 中小企業における資金調達の構造

中小企業の資金調達は、金融機関からの借入に依存

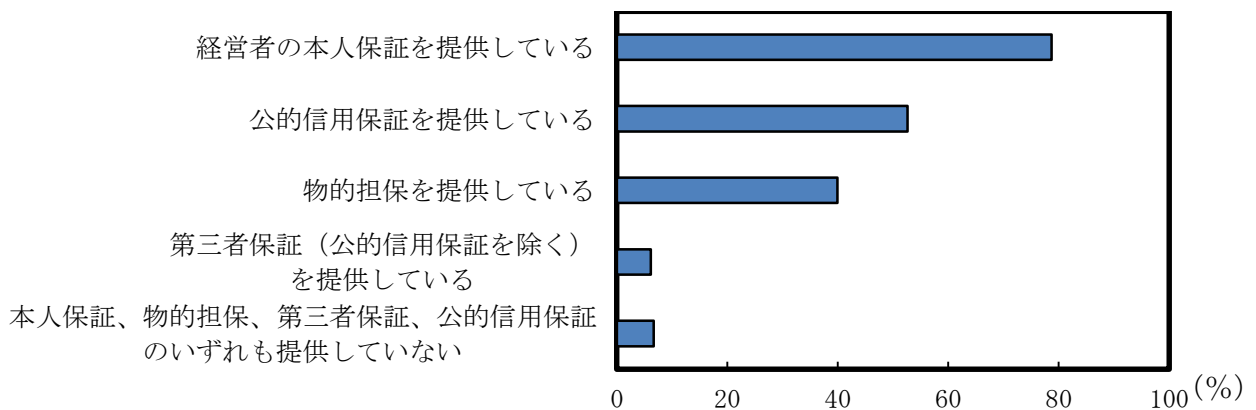
### (1) 企業規模別の資金調達構造



### (2) 中小企業向け貸出シェアの国際比較



### (3) 中小企業における金融機関からの借入条件



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計季報」、OECD "Economic Surveys: Japan 2015"、中小企業庁「中小企業実態基本調査」により作成。  
 2. (1) は、全産業（金融業及び保険業を除く）。中小企業は資本金1千万円以上1億円未満の企業、大企業は資本金1億円以上の企業。  
 3. (2) は、2012年若しくは最新年の値。日本については、2012年の値。  
 4. (3) は、2010年度の値。複数回答のため、合計は100にならない。メインバンクからの借入条件に対する回答。対象企業は、資本金1億円以下の企業。

### (リスクマネーの更なる供給を通じて、企業の資金調達を支援)

中小企業の資金調達手段をみると、起業資金については、自己資金を含めた関係者からの調達、また事業運営資金については、個人保証や不動産担保等に依存している姿が確認された。起業や起業後の企業の成長促進に向け、自己資金や個人保証、不動産担保等へ過度に依存せざるを得ない状況を改善するためにも企業の成長段階に応じた資金調達手段の多様化が重要となるが、我が国ではリスクマネーの活用など、資金調達手段の多様化に向けた取組に遅れがみられる。

ベンチャー・キャピタル投資の動きをみると、投資額は、リーマンショックを契機に減少傾向に転じた後、2013年度には増加したが、依然としてリーマンショック前の水準を下回っている(第2-2-3図)。また、ベンチャー・キャピタル投資を受ける企業数をみても、2000年度の4,000社近くから2013年度には1,000社程度にまで減少している。

我が国では、起業時や起業初期、また、成長期の企業への資金供給不足が課題となっているが、ポートフォリオ管理でリスクをとることにより、ベンチャーを含む新規企業を育てるリスク資金を供給する者の増加が必要となっている。こうした中、政府は、ベンチャー企業への投資促進に向けた取組<sup>21</sup>や、インターネット上で不特定多数の人々から資金を調達する仕組みである「クラウドファンディング」の利用促進に向けた制度整備を進めている<sup>22</sup>。一般に、事業化する段階の企業に資金提供を行うことはリスクが高く、エンジェル投資家(ベンチャー企業に資金供給を行う個人投資家)やベンチャー・キャピタルであっても、一定程度企業が成長するまでは資金供給を見送る傾向があるが、「投資型クラウドファンディング」を利用する場合、多数の者から少額ずつ投資資金を集めることにより、リスクが広く薄く分散されるため、事業化段階の企業でも資金調達が可能になると考えられ、こうした取組がリスクマネーの更なる供給につながることを期待されている。

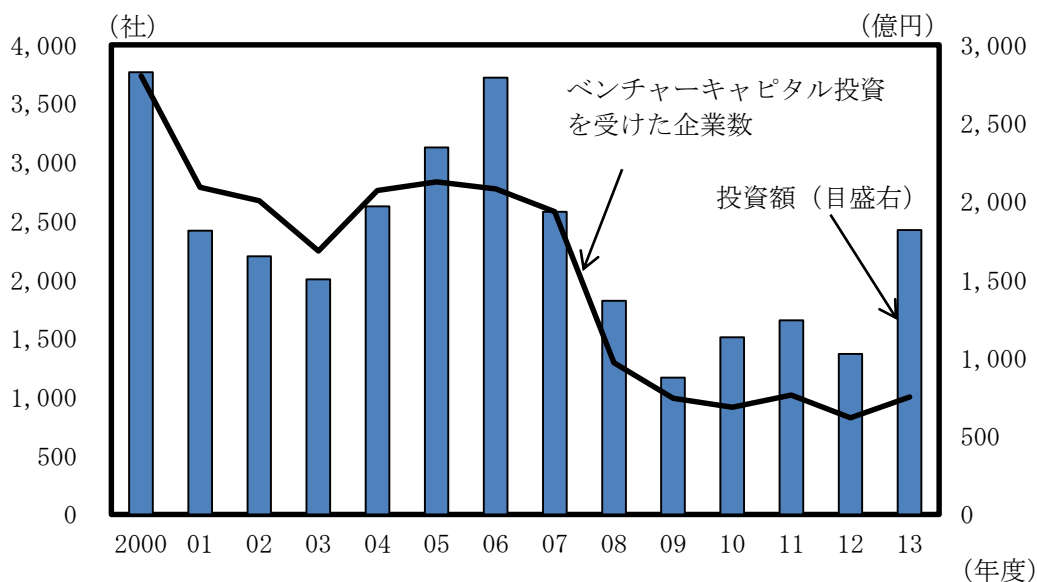
---

<sup>21</sup> 個人投資家に加え、民間企業等の資金を活用したベンチャー企業への投資を促すため、2014年度税制改正により、企業のベンチャー投資促進税制が創設された。主として事業拡張期にあるベンチャー企業に投資するファンドであって、産業競争力強化法に基づき経済産業大臣から投資計画の認定を受けたファンドを通じて出資する企業が、出資額の8割を限度として新事業開拓事業者投資損失準備金を積み立てた場合に、その積み立てた金額を損金算入できる。

<sup>22</sup> 新規・成長企業等と投資家をインターネット上で結び付け、多数の者から少額ずつ投資資金を集める仕組み。金融商品取引法の改正によって、一人当たり1社に対して、50万円を上限にインターネット上で未上場株式への投資が可能となっている。2014年には、金融商品取引法の改正によって、「投資型クラウドファンディング」を扱う業者についての参入要件が緩和されるとともに、クラウドファンディング業者に対し、ネットを通じた適切な情報提供を義務付けるなど、投資家保護のためのルール整備が行われた。

## 第2-2-3図 ベンチャー・キャピタル投資の動向

ベンチャー・キャピタル投資の更なる活用が重要



(備考) OECD “Economic Surveys :Japan 2015”により作成。

### (中小企業向けの金融支援は、企業の発展段階や資金調達環境に応じて柔軟に)

第1節では、現行の信用保証制度の下では、結果的に制度を利用する企業も経営改善の努力を行うモチベーションを持ちにくいケースがあるのではないかと指摘をみた。

保証割合を一律8割とする責任共有制度については、例えば、創業期には手厚く支援し、成長とともに徐々に保証利用を減らして金融機関の責任割合を高め、最終的には保証からの卒業を目指す形とするなど、企業のライフステージにあわせ、企業と金融機関が共に経営改善に取り組み続けるためのインセンティブを持たせる仕組みとすることが、現在、検討されている<sup>23</sup>。

### (ABLの活用も資金調達手段の多様化に寄与)

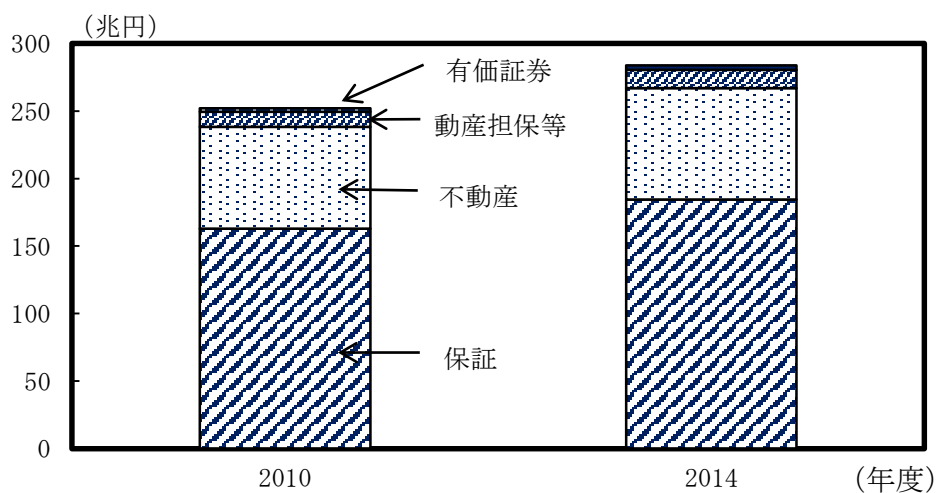
政府は、資金調達手段の多様化の一環として、企業の保有する在庫や売掛金に基づく融資

<sup>23</sup> 中小企業政策審議会基本問題小委員会金融ワーキンググループ「中小企業・小規模事業者の発展に資する持続可能な信用補完制度の確立に向けて 中間的な整理(論点整理と方向性)」(2015年12月16日)の中では、責任共有制度の在り方について、これまでの討議を踏まえた見直しの方向性の1つとして、「保証割合を一律8割とすることを改め、創業期、成長期、成熟期、再生期、撤退期、第二創業といった企業のライフステージを丁寧に把握しつつ、金融機関と保証協会が適切なリスクシェアの下で支援の目線を合わせ、例えば、創業期には手厚く支援し、成長とともに徐々に保証利用を減らして金融機関の責任割合を高め、最終的には保証からの卒業を目指す形とするなど、事業者と金融機関が共に経営改善に取り組み続けるためのインセンティブを持たせる仕組みとすべきである。また、事業再生、第二創業の重要性に鑑み、これらを支える保証制度の在り方についても積極的に検討すべきである」といった点が示されている。

(ABL：アセット・ベースト・レンディング)<sup>24</sup>の拡大を促進している。これは、資金の貸手である金融機関と借り手である企業の間で、企業が持つ原材料や商品、売掛金等を裏付けとして資金の貸し借りをを行うこと、言い換えれば、担保資産の拡大を図ることを目的としている。しかし、こうした担保資産の処分性や適正価値・価格を評価することは必ずしも容易ではなく、その利用は十分に進んでいない。大企業と中小企業を対象とした銀行貸出のうち、ABLを用いた動産担保等に基づく貸出の割合は、2010年に5%未満であったが、2014年も同程度であり、変化はみられていない(第2-2-4図)。ABLの利用拡大に向けては、金融機関及び中小企業の双方において、在庫や売掛金を含む動産担保の価値を正しく評価する技術・能力(目利き力)を高めるとともに、動産担保の評価を行う専門事業者の育成や、動産担保を処分する市場の整備等が重要となっている。

第2-2-4図 国内銀行の貸出金に占める動産担保融資の動向

貸出金の担保内訳に占める動産担保融資の割合は小さい



- (備考) 1. 日本銀行「日本銀行統計(貸出金の担保内訳)」により作成。  
 2. 貸出金には、この他に、無担保の貸出である「信用」が含まれる。  
 3. 「保証」は、個人保証のほか、信用保証協会及び政府系金融機関の保証制度等の利用を含む。「動産担保等」は、動産担保のほか、預金担保等を含む。  
 4. 年度末時点の残高。

<sup>24</sup> 企業の事業価値を構成する在庫(原材料、商品)や機械設備、売掛金等の資産を担保とする融資。企業の信用力の補完として、こうした事業収益資産を担保として提供し、貸手はその市場価値を見極めた上で融資を行う。ABLについては、在庫や売掛金等の流動資産を多く保有する企業や機械設備等の固定資産の規模が大きい企業において、その活用が進むことが期待されている。法人企業統計によれば、中小企業は、2014年度時点で約98兆円の土地を保有しているが、その一方で、棚卸資産(在庫)を約47兆円、機械設備等を約104兆円保有しており、バランスシート上では土地保有額を上回っている。

## 2 起業意識の向上と起業教育

起業を促すことは成長力の向上にとって重要であるが、我が国の起業への意識は諸外国と比較して低く、開業率を引き上げていくためには、起業教育等を通じた起業意識の向上が重要である。

### (起業希望者数は減少傾向)

我が国において、起業希望者数<sup>25</sup>は、1990年代末以降、減少傾向にあり、1997年の167万人から2012年には84万人と半減した(第2-2-5図(1))。また、起業家数<sup>26</sup>は、同期間中に、20万人~30万人程度で推移しており、増加がみられていない。起業家を増やしていくためには、まず、起業希望者数を増加させることが重要である。起業希望者数が減少する背景には、バブル経済の崩壊以降、20年間にわたって国内経済が低迷してきたといった起業環境の厳しさに加え、そもそも我が国では、起業家の地位や職業選択に対する評価が低いことが指摘できる。OECDの調査によれば、我が国では、働く世代の3分の1程度が、「起業家がよい職業選択である」と回答しているが、これは、OECD諸国の中でも最も低い水準となっている(第2-2-5図(2))。

起業活動の促進に向けては、ベンチャー・キャピタル投資を始めとするリスクマネーの供給拡大といった資金調達環境の改善に向けた取組が進められているが、そうした取組の効果を高めるためにも、起業への意識を高める中、起業家が増え、魅力的な投資対象が増加することが重要となる。

---

<sup>25</sup> 「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。

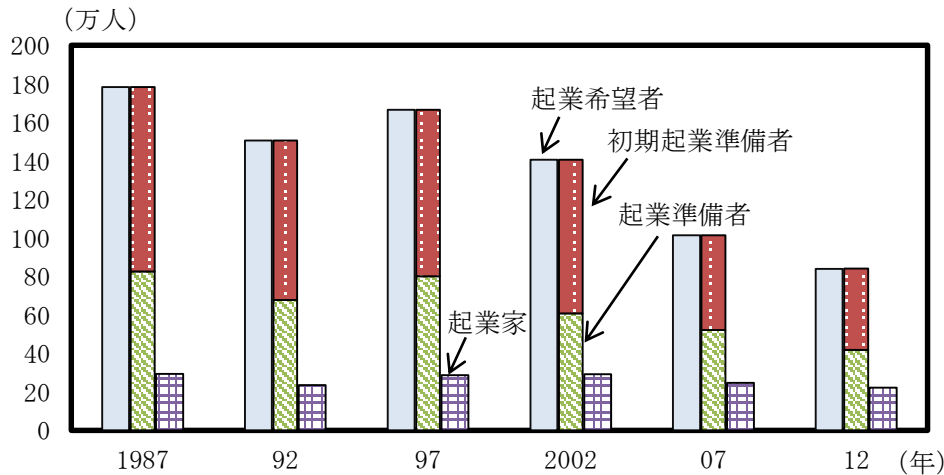
<sup>26</sup> 「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たな職についた者のうち、現在は自営業主となっている者をいう。



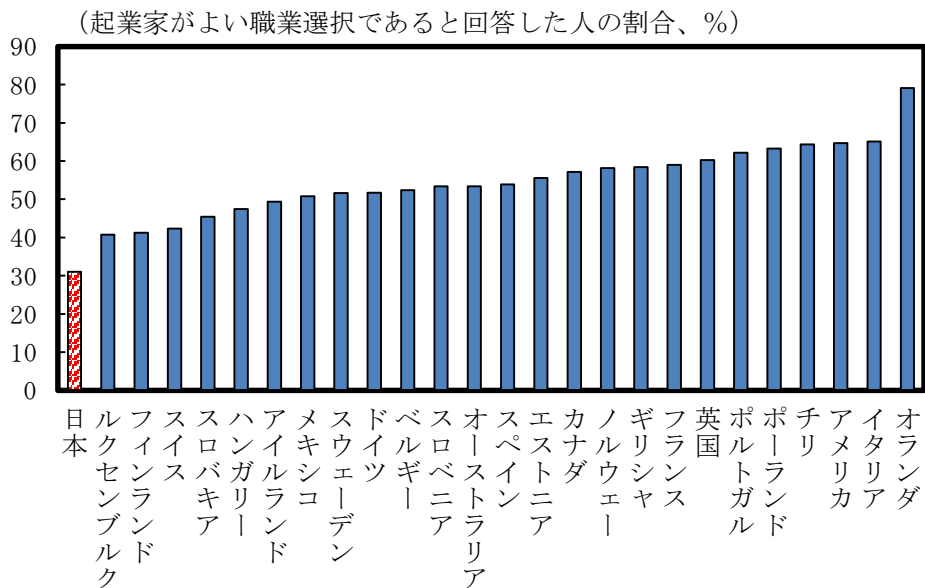
## 第2-2-5図 起業希望者数の推移

起業希望者数は減少傾向

### (1) 起業希望者数の推移



### (2) 起業家の地位や職業選択の評価に関する国際比較



- (備考) 1. 中小企業庁「中小企業白書2014年版」、Global Entrepreneurship Research Association “Global Entrepreneurship Monitor 2015”により作成。
2. (1)において、「起業希望者」「起業準備者」「初期起業準備者」「起業家」の定義は以下のとおり。「起業希望者」は、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者。「起業準備者」は、起業希望者のうち、「(仕事を)探している」、又は、「開業の準備をしている」と回答した者。「初期起業準備者」は、起業希望者のうち起業準備者ではない者。「起業家」は、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者。
3. (2)は、2014年時点、18歳から64歳に占める割合。

### (起業意識の向上には起業教育も重要)

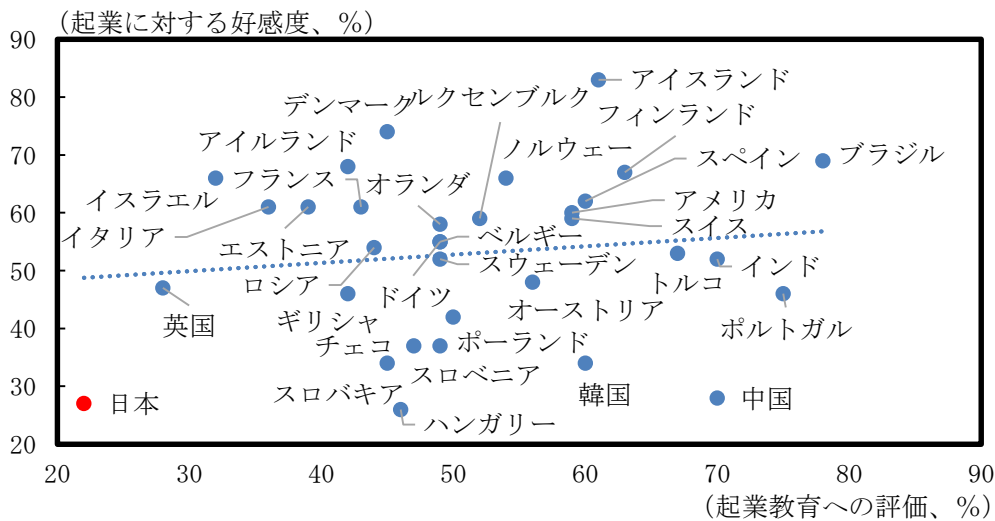
「日本再興戦略」では、2020年までに開業率を倍増させることを目標としているが、目標の実現に向け、社会の起業に対する意識改革の必要性を指摘している<sup>27</sup>。

我が国では、欧米諸国に比べて、周囲の起業家との接点が少ないこと等を理由に、起業に必要とされる知識・能力・経験等を蓄積する場が限られていると考えられることから、起業意識を向上させ、起業希望者を増やすため、起業教育の果たす役割が重要となる。OECDの調査によれば、起業教育と起業に対する好感度の間には、正の関係がみられるが、我が国についてみれば、学校教育が社会における起業家の役割を理解することに役立つと回答した者の割合は2割程度とOECD諸国の中でも低く、同時に、起業に対して好感を持つ者の割合も低くなっている(第2-2-6図)。

こうした中、政府は、大学等の研究開発成果を基にしたベンチャーの創業や、既存企業による新事業の創出を促進する人材の育成等を目的として、「グローバルアントレプレナー育成促進事業」を立ち上げ、先進的な起業家育成を行う大学を支援している。

#### 第2-2-6図 起業教育と起業に対する好感度

我が国では、起業に対して好意的なイメージを持つ割合が低い



- (備考) 1. OECD “Entrepreneurship at a Glance 2013”により作成。  
 2. 各国とも、ランダムな電話調査に基づく結果。  
 起業教育への評価は、学校教育が、社会における起業の役割の理解に役立っているかどうかを3段階で評価したもの。起業に対する好感度は、起業に対するイメージを3段階で評価したもの。

<sup>27</sup> 「日本再興戦略」の中では、今後10年間を見据えた補助指標として、起業活動指数(「起業家精神に関する調査」(グローバル・アントレプレナーシップ・モニター(Global Entrepreneurship Monitor))において、「起業家・起業予定者である」との回答を得た割合)を今後10年間で倍増させることとしている。

### 3 中小企業の生産性向上に向けて

我が国の成長力向上に向けては、企業部門のダイナミズムを高めることに加え、既存企業の生産性を高めることも重要となっている。中小企業の生産性は、大企業と比べても低く、改善の余地も大きいとみられるが、以下では、中小企業の生産性向上に向けた諸課題を検討する。

#### (中小企業にみられる生産性向上の遅れ)

ここでは、大企業との比較を通じて、中小企業の生産性の動向を概観する。まず、企業規模別に労働生産性の推移をみると、1980年度以降、中小企業の労働生産性が大中堅企業の労働生産性を下回って推移する中、両者の労働生産性の差が拡大傾向にあることが分かる（第2-2-7図（1））。こうした労働生産性格差について、リーマンショック以降の拡大の要因を分析するため、大中堅企業、中小企業それぞれについて、2010年度以降の労働生産性上昇率を「資本装備率要因（有形・無形固定資産／従業員数）」と「TFP要因」に分けてみると、大中堅企業、中小企業共に「TFP要因」が労働生産性上昇率に同程度プラスに寄与する一方、「資本装備率要因」については、大企業に比べ、中小企業での押し上げ効果が小さいことから、労働生産性格差が拡大している（第2-2-7図（2））。この背景には、第1節でみたように、中小企業の投資姿勢が、大中堅企業に比べても消極的であったことが影響している可能性がある。

次に、企業規模別のROAをみてみよう。ROAは、企業が総資産を基にどの程度効率的に収益を上げたかを示し、企業経営の面からみた効率性を表すと考えられるが、第1節で確認したように、1990年代半ば以降、中小企業のROAは大中堅企業のROAを下回って推移する傾向を示している。こうしたROA格差の要因を分析するため、ROAを「売上高経常利益率（経常利益／売上高）」と「総資本回転率（売上高／総資本）」に分けてみると、「総資本回転率」については、中小企業と大中堅企業の間に大きな差がみられない一方、「売上高経常利益率」については、1995年度から2014年度にかけて、大中堅企業が3%以上増加しているのに対し、中小企業では1%程度の増加にとどまっており、1990年代半ば以降のROA格差の主因となっている（第2-2-8図）。

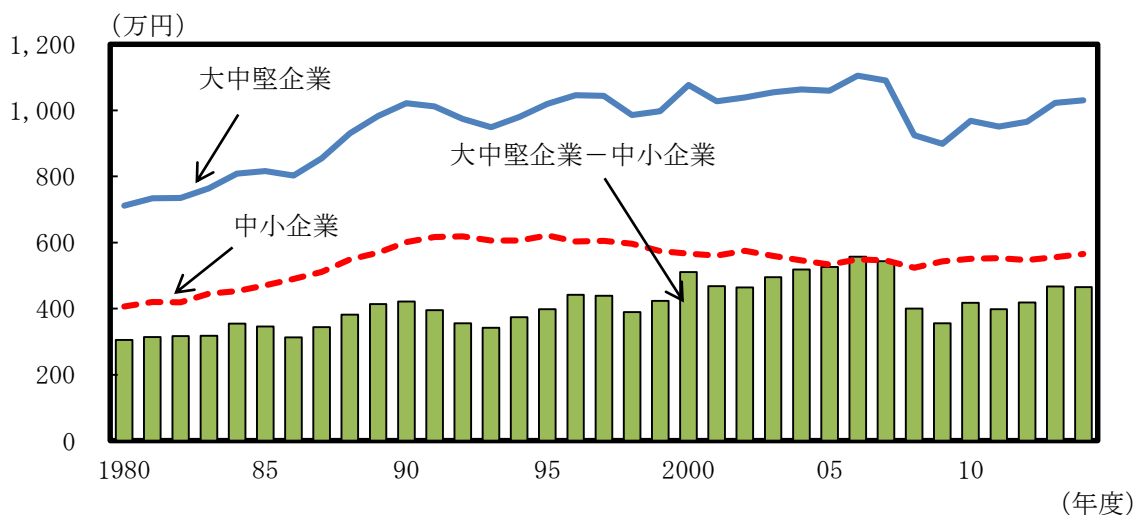
そこで、さらに、「売上高経常利益率」を売上高に対する営業利益、営業外収益、そして営業外費用の比率に分けてみると、大中堅企業では、特に、2013年度以降、営業利益や営業外収益が増加し、「売上高経常利益率」を押し上げてきた。輸出や海外への事業展開を進めてきた大中堅企業では、為替差益の影響や海外からの所得の受取（主に、海外子会社からの受取配当金など）を背景に営業外収益が増加するとともに、コスト削減の動きや安定的な価格転嫁力を反映して営業利益が高まったとみられる。中小企業については、大企業に比べ、営業利益の改善に遅れがみられてきたが、最近では、デフレ状況ではなくなる中、コストの上昇

を販売価格に転嫁しやすい状態が続くこと、また、原油を始めとする資源価格下落の影響により仕入価格が低下していることなどを背景に収益環境が改善し、営業利益が高まっている。

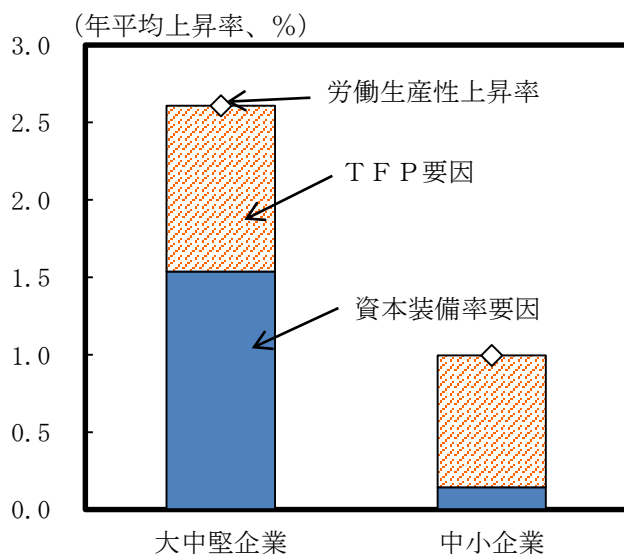
## 第2-2-7図 企業規模別にみる労働生産性の動向

中小企業の資本装備率の伸び悩みを背景に、労働生産性の格差が拡大

### (1) 企業規模別の労働生産性の推移



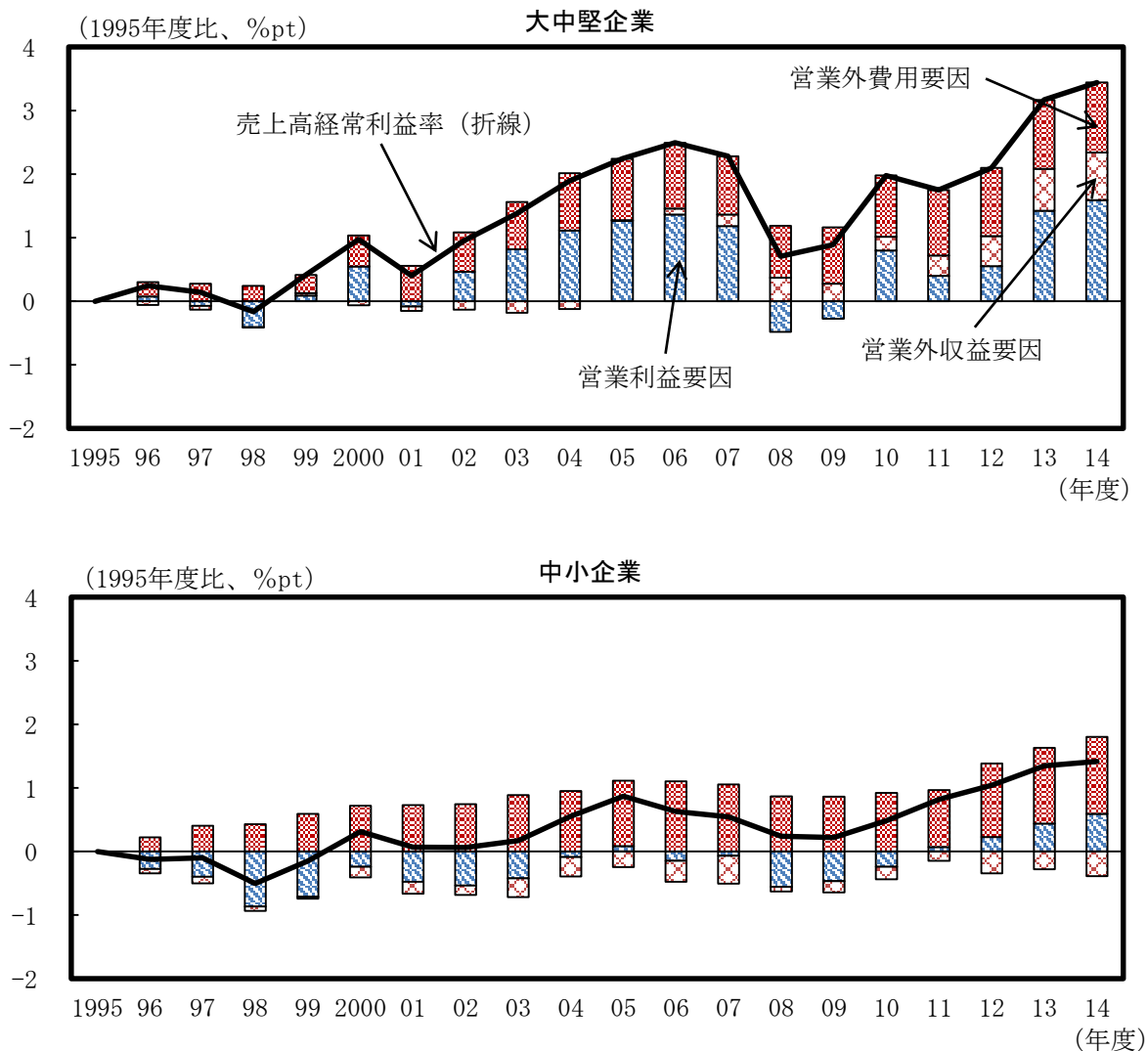
### (2) 企業規模別の労働生産性上昇率の要因分解 (2010年度以降)



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」、内閣府「国民経済計算確報」、「民間企業資本ストック」により作成。  
 2. 全産業。大中堅企業は資本金1億円以上、データ利用の都合上、中小企業は資本金1千万円以上1億円未満。  
 3. (1)の労働生産性は、付加価値/従業員数。付加価値は、人件費+動産・不動産賃借料+租税公課+営業利益。  
 4. (2)は2010年度から2013年度にかけての上昇率。企業規模別の実質付加価値成長率を成長会計により要因分解した上で、労働生産性(実質付加価値/従業員数)上昇率を資本装備率(実質有形・無形固定資産/従業員数)要因とTFP要因に分解している。要因分解の詳細については、付注2-1を参照。

## 第2-2-8図 企業規模別にみる売上高経常利益率の動向

大企業では、コスト削減の動きや安定的な価格転嫁力を反映し、営業利益率改善要因が高まっている



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」により作成。

2. 大中堅企業は資本金1億円以上、中小企業は同1億円未満。

3. 売上高経常利益率の要因分解は、売上高に対する営業利益、営業外収益、営業外費用の比率の変化を示す。

### (ソフトウェア投資は付加価値の上昇に寄与)

ICT投資は、業務の効率化等を通じて生産性を引き上げることに加え<sup>28</sup>、大企業と比べて遅れがみられる資本装備率を高める。中小企業では、労働集約的な特性を反映し、大企業と比べて、従業員一人当たりの資本装備率が低い。そうした傾向を資産形態別にみると、ソフトウェアの装備率が大企業の10%未満と最も低くなっている(第2-2-9図(1))。

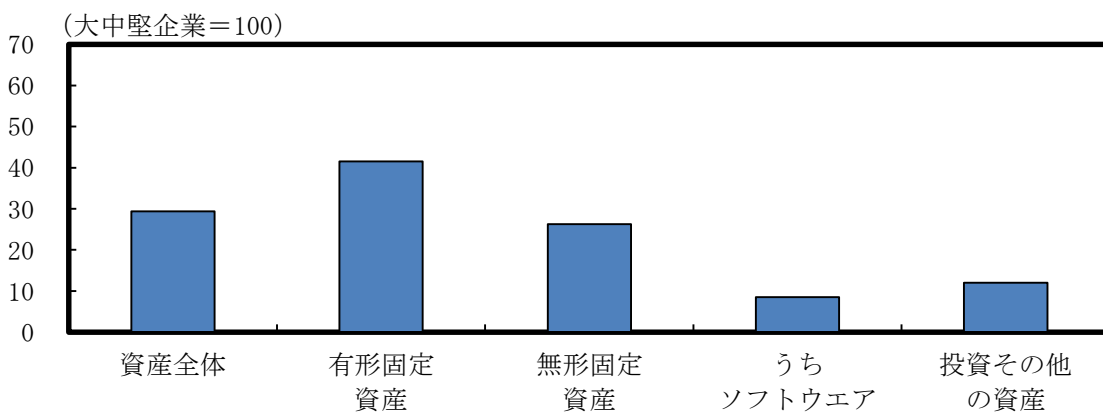
<sup>28</sup> 内閣府(2013)、内閣府(2015)。

従業員一人当たりのソフトウェア装備率と付加価値成長率の間には、大企業、中小企業共に緩やかな正の関係が確認されるが（第2-2-9図（2））、特に、ソフトウェア装備に遅れがみられる中小企業については、ソフトウェア投資に代表されるICT投資を拡大することで、付加価値を高め、生産性を改善する余地が大きいと考えられる。また、ICTを活用することは新たな販路の開拓にも寄与することが期待される<sup>29</sup>。

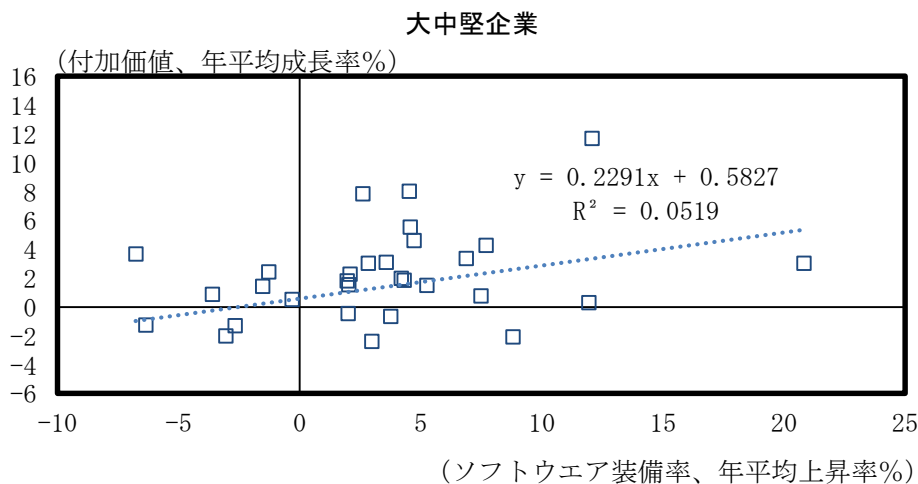
## 第2-2-9図 ソフトウェア投資と生産性

ソフトウェア装備率と付加価値成長率の間には正の関係がみられる

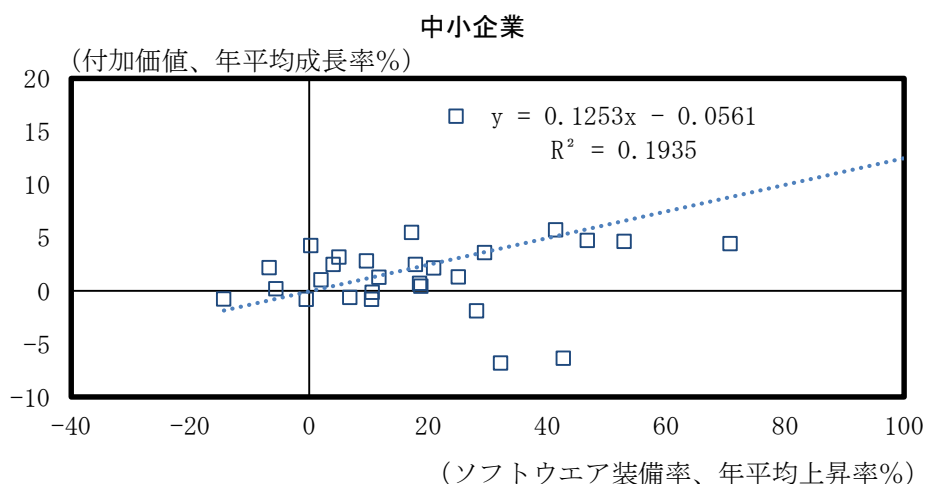
### （1）中小企業の従業員一人当たりの資産形態別資本装備率



### （2）ソフトウェア装備率と付加価値成長率の関係



<sup>29</sup> 中小企業庁（2015）では、大手電気メーカーへの依存度が高かった中小製造業が、主要な取引先からの受注が減少する中で販路開拓の必要性に迫られ、ホームページやソーシャルメディアを通じた新しい営業活動を展開し、新規顧客を獲得した事例等を紹介している。



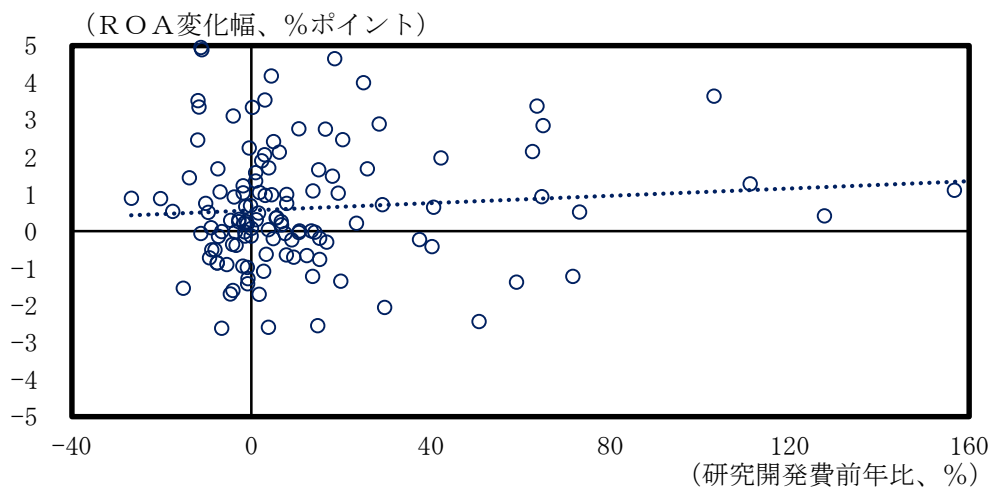
- (備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」により作成。  
 2. (1)は2014年度、大中堅企業は資本金1億円以上、中小企業は資本金1億円未満。  
 3. (2)の大中堅企業は資本金1億円以上、中小企業はデータ利用上、同1千万円以上1億円未満。大中堅及び中小企業それぞれについて、全産業を構成する31業種を掲載(計数の大きい一部業種は表外)。(2)の付加価値は、人件費+動産・不動産賃借料+租税公課+営業利益。2010年-14年度の年平均伸び率。

### (生産性向上に向け、イノベーション活動が重要)

中小企業が生産性向上に向けては、ICT投資の拡大に加え、研究開発を始めとするイノベーション活動への取組が重要となる。中小企業における研究開発とROAの関係をみても、両者には緩やかな正の関係が確認され(第2-2-10図)、研究開発を進めることにより、収益力の強化につながることを期待される。他方、我が国のイノベーション活動は、これまで、大企業を中心に行われてきた。研究費の動向をみると、リーマンショック以降、再び増加傾向となる中、2013年度には、13兆円程度にまで回復したが、中小企業の占める割合は3%程度と大きな変化はみられていない(第2-2-11図)。

第2-2-10図 中小企業における研究開発とROAの関係

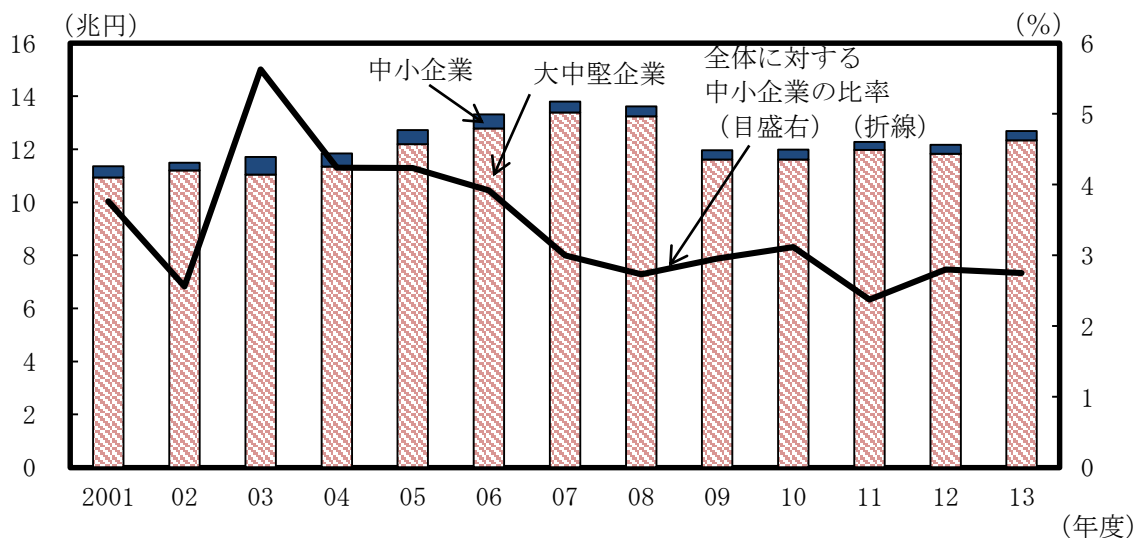
研究開発とROAの間には、緩やかな正の関係がみられる



- (備考) 1. Bureau van Dijk社 “Osiris” により作成。  
 2. 中小企業は、従業員数 300 人以下の企業。  
 3. 対象企業は、研究開発費について、2004 年度から 2009 年度までの値が取得可能であり、各年度において 1000 円以上計上されている企業。  
 4. 研究開発費前年比は 2005 年度から 2009 年度までの各年度ごとの伸び率の平均。  
 5. ROA 変化幅は、2010 年度から 2014 年度にかけての変化幅の平均。  
 6. ROA 変化幅について、上位 5%、下位 5% の企業は除外。

第2-2-11図 企業規模別研究費の動向

中小企業の研究費は、大企業と比べて少ない



- (備考) 1. 総務省「科学技術研究調査」により作成。  
 2. 中小企業は資本金 1 千万円以上 1 億円未満、大中堅企業は同 1 億円以上。金融業、保険業を含む、特殊法人・独立行政法人を除く。



「第3回全国イノベーション調査報告<sup>30</sup>」を基に我が国における企業のイノベーション活動の動向をみても、プロダクト、プロセス、組織、マーケティングのいずれのイノベーションにおいても、企業規模が小さくなるに従い、イノベーションを実現した企業の割合が低下することが示されている(第2-2-12図)。企業規模とイノベーションの実現割合にみられる関係は、我が国に限らず、欧州諸国においてもみられるが、企業規模によらず、我が国企業におけるイノベーションの実現割合は、欧州諸国に比べ、総じて低くなっている。

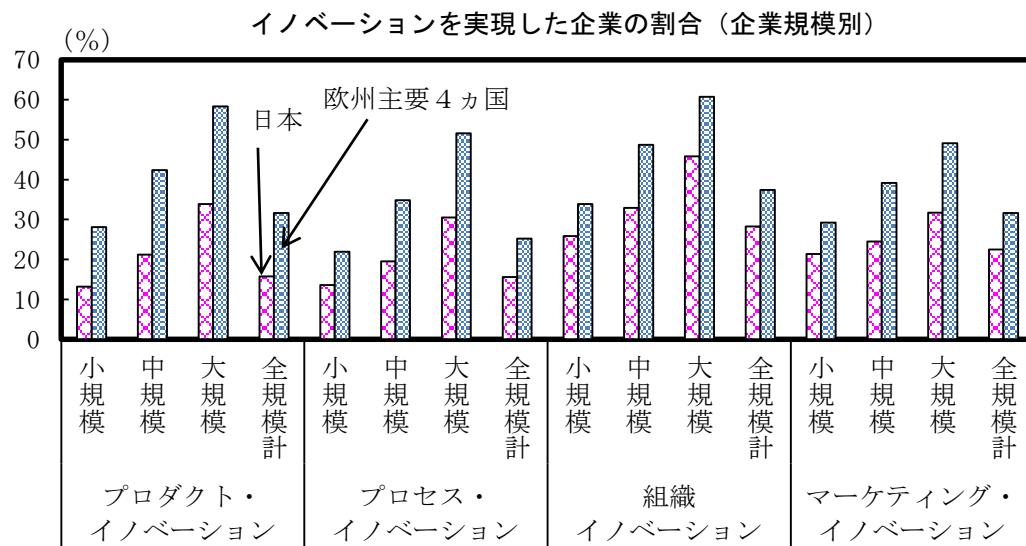
企業規模が小さくなるに従いイノベーションの実現割合が低いが、こうした背景を探るために、企業規模別に、イノベーションの実現に向けた阻害要因をみると、中小企業については、「資金不足」や「コストが高すぎる」といった資金面の課題を挙げた企業が多い(第2-2-13図)。他方、大企業についてみると、資金面の課題を挙げた企業は1割未満と必ずしも多くない。こうした結果からは、大企業と比べ資金力に劣る中小企業にとっては、イノベーションの実現に向け、資金面での課題克服が重要となることが示唆される。リスクマネーの更なる供給拡大を含め、イノベーションに取り組む中小企業の資金調達の円滑化を図り、イノベーションの実現に向けた環境を整備していくことが求められる。

---

<sup>30</sup> 2009年度～11年度における民間企業のイノベーション活動について2013年1月～2月に調査(有効回答企業数7,034社、回収率35.2%)。

## 第2-2-12図 イノベーションを実現した企業の割合

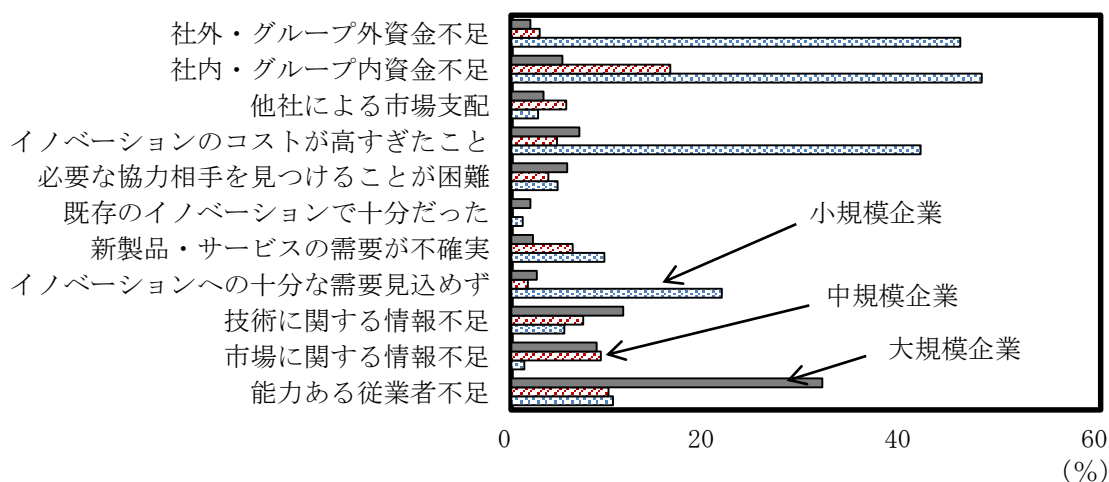
企業規模が小さくなるに従い、イノベーションを実現した企業の割合は低下



- (備考) 1. 文部科学省 科学技術・学術政策研究所「第3回全国イノベーション調査報告」により作成。  
 2. 小規模企業は、常用雇用者数10人以上49人以下、中規模企業は同50人以上249人以下、大規模企業は、同250人以上。  
 3. 日本は2009年度～11年度。欧州主要4カ国は英国、フランス、ドイツ、イタリアで2008年～10年。  
 4. 国際比較のため中核対象業種のみを含めた全産業。  
 5. プロダクト・イノベーションとは、自社にとって新しい製品・サービスを市場へ導入することを指す。プロセス・イノベーションとは、自社における生産工程・配送方法・それらを支援する活動について、新しいもの又は既存のものを大幅に改善したものを導入することを指す。組織イノベーションとは、業務慣行、職場組織の編成、他社や他の機関等社外との関係に関して、自社がこれまで利用してこなかった新しい組織管理の方法の導入を指す。マーケティング・イノベーションとは、自社の既存のマーケティング手法とは大幅に異なり、なおかつこれまでに利用したことのない新しいマーケティング・コンセプトやマーケティング戦略を指す。

## 第2-2-13図 イノベーションの実現に向けた阻害要因

資金力に劣る中小企業にとっては、イノベーションの実現に向け、資金面での課題克服が重要



- (備考) 1. 文部科学省 科学技術・学術政策研究所「第3回全国イノベーション調査報告」により作成。  
 2. 小規模企業は、常用雇用者数10人以上49人以下、中規模企業は、同50人以上249人以下、大規模企業は、同250人以上。  
 3. プロダクト又はプロセス・イノベーションのための活動がいずれの実現にも結び付かなかった企業の回答結果。企業が直面した各阻害要因について重大さ・大と回答した割合。