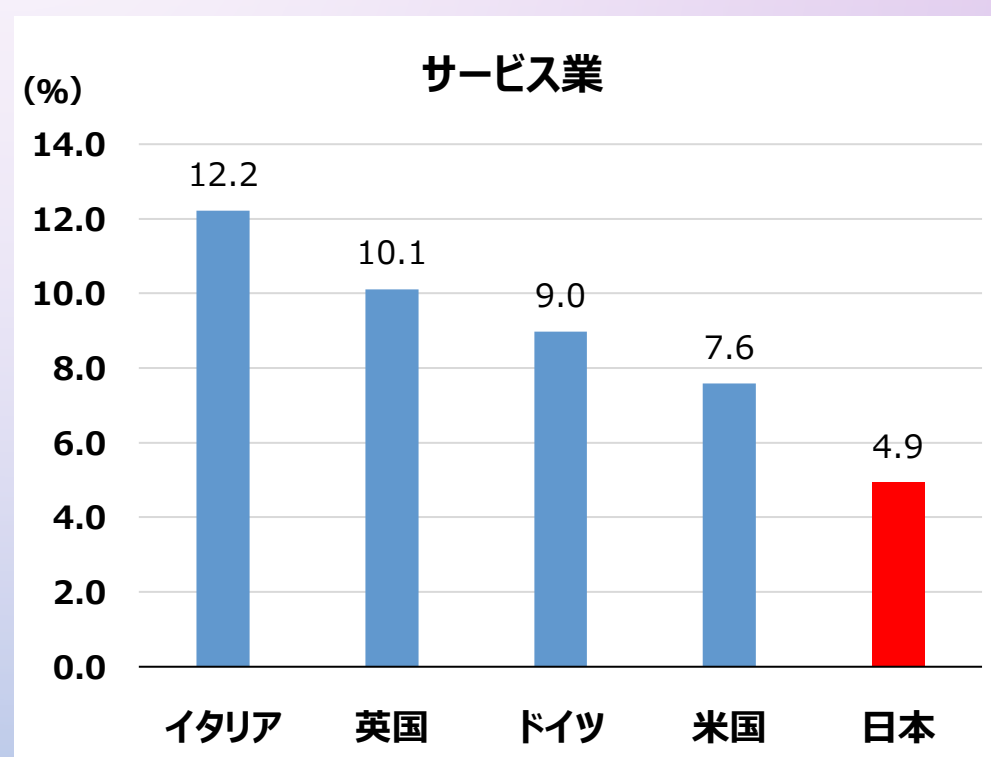
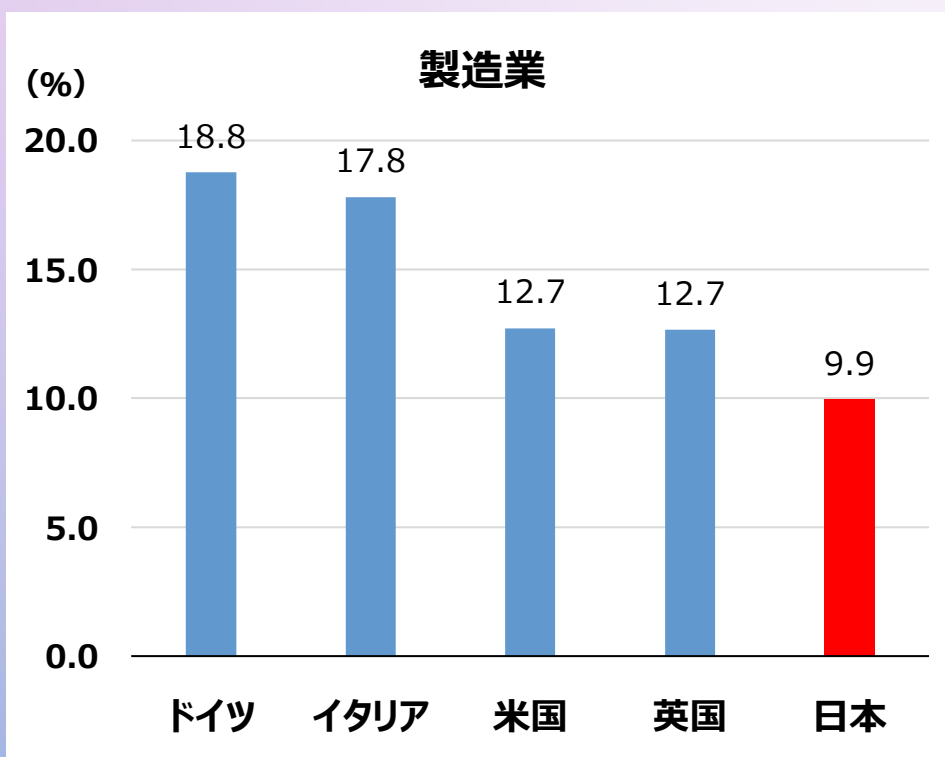


- OECDによると、製造業やサービス業において新製品や新サービスを投入した企業の割合は、先進国で日本が最も低い。

新製品・サービスを投入した企業の割合（2012-2014）



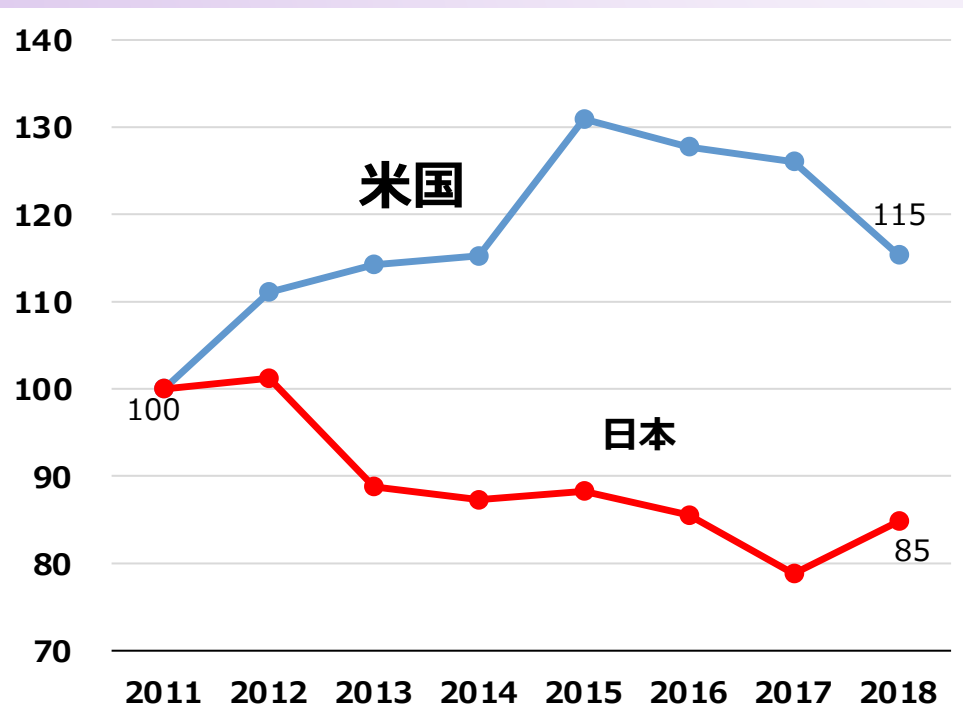
(注) 企業向けアンケートにおいて、「2012-14年に新製品・サービスを導入（新機能の追加や用途の大幅な改善を含む。）を行った」と回答した企業の割合。

(出所) OECD (2017) 「OECD SCIENCE, TECHNOLOGY, AND INDUSTRY SCOREBOARD 2017」を基に作成。

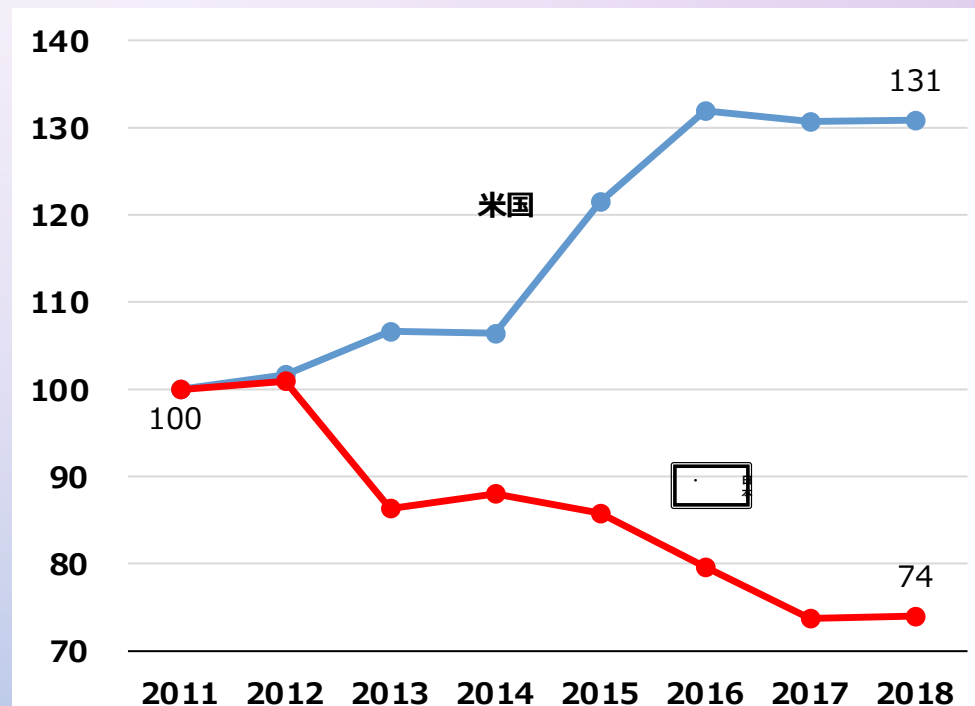
- 日本企業は、営業利益に対する設備投資や研究開発費の比率は着実に低下。
- 利益を投資に回さない国に

企業の営業利益に対する設備投資、研究開発投資の比率 (日米比較、2011年＝「100」で指数化)

設備投資／営業利益



研究開発投資／営業利益

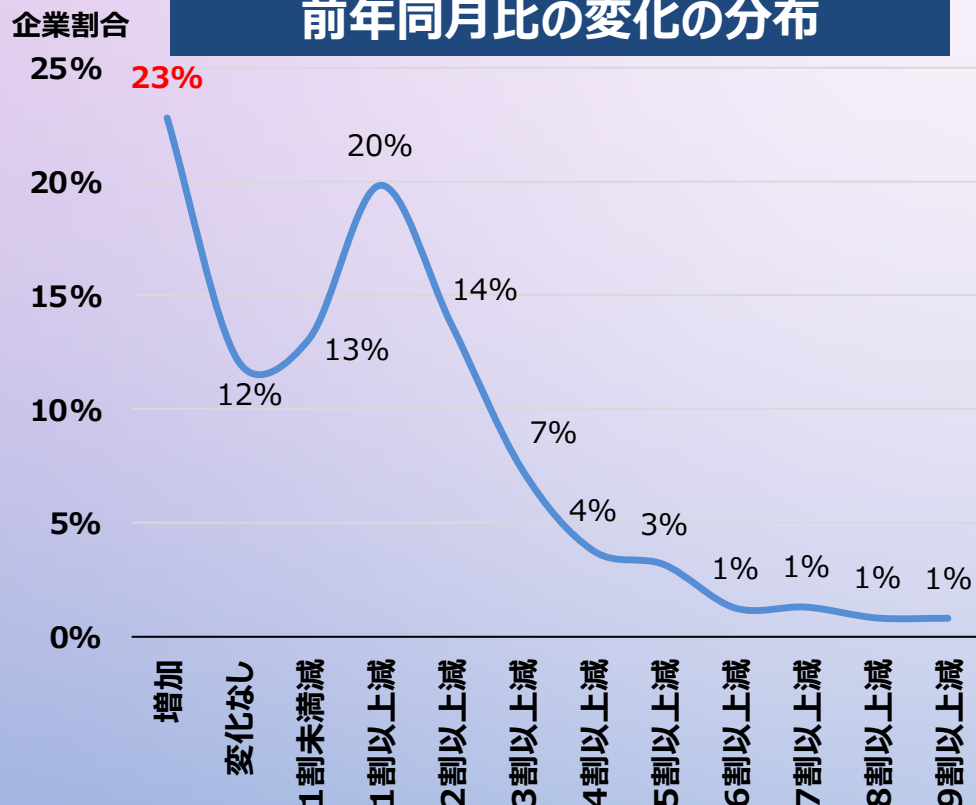


(注) 日本は年度、米国は暦年

(出所) 財務省「法人企業統計」、経済産業省「企業活動基本調査」、U.S. CENSUS BUREAU「QUARTERLY FINANCIAL REPORT」、NATIONAL SCIENCE FOUNDATION「ANNUAL CAPITAL EXPENDITURES SURVEY」、「BUSINESS RESEARCH AND DEVELOPMENT AND INNOVATION」を基に作成。

- 2020年11月の売上高が、前年11月と比べて増加した企業も23%存在。事業者による優勝劣敗は明らかに。
- 売上高の増加要因としては、巣ごもり消費^(16%)、感染防止^(8%)、在宅勤務^(4%)といったニーズに対応した商品・サービスの開発・受注増が挙げられている。

2020年11月の売上高の 前年同月比の変化の分布



売上高増加の要因（単数回答）

巣ごもり消費につながる
商品やサービスの開発・受注増

16%

感染防止につながる
商品やサービスの開発・受注増

8%

在宅勤務に対応した
商品やサービスの開発・受注増

4%

企業割合

0% 5% 10% 15% 20%

（注） 全国の大企業、中小企業を対象としたアンケート調査（2020年10月5日-12日、12月1日-9日にインターネットでアンケートを実施）。

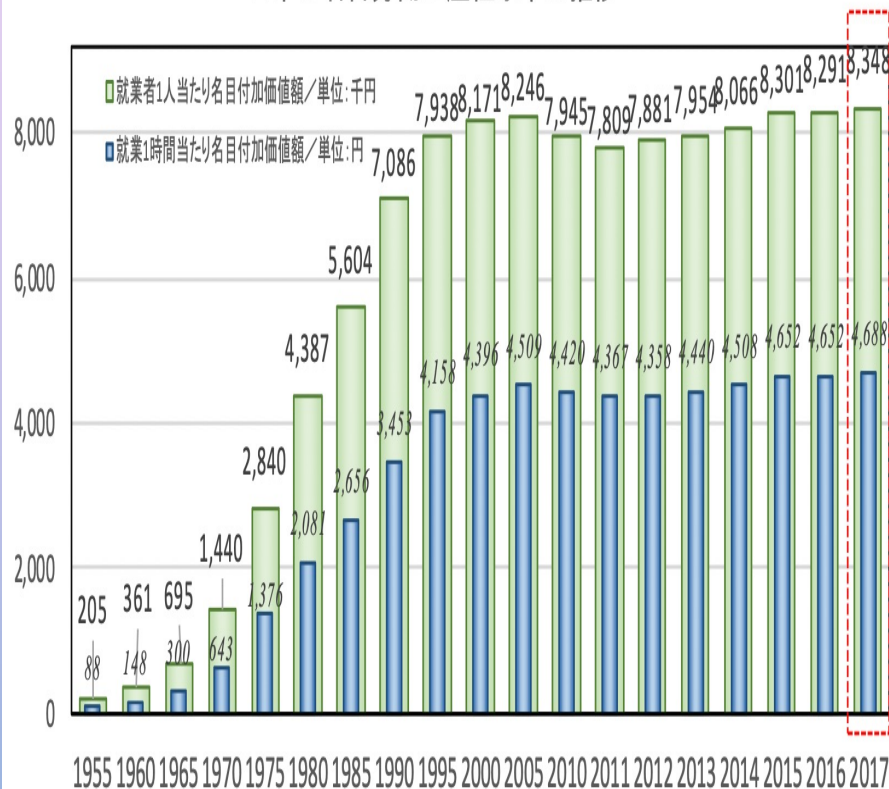
左図：「貴社の今年（2020年）11月の売上高は前年同月を「100」とすると、どの程度でしたか？」との質問に対する回答割合（回答数 7,968社）

右図：「売上高の増加の要因として効果があった取り組みは何ですか？（単数回答）」との質問に対する回答割合（回答数 1,494社）※9月調査の結果

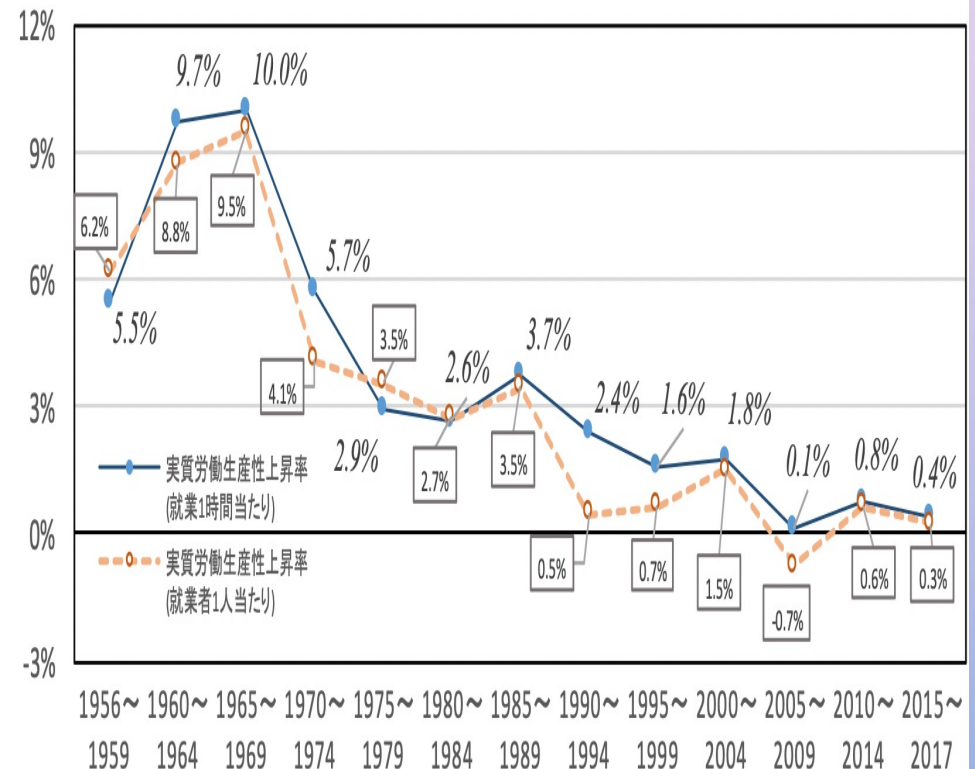
（出所） 東京商工リサーチ「第9回新型コロナウイルスに関するアンケート調査」（2020年10月20日公表）、「第11回新型コロナウイルスに関するアンケート調査」（2020年12月17日公表）を基に作成。

- 我が国の労働生産性は、2000年以降、実質ほぼ伸び止まり。
- 実質労働生産性上昇率で見れば、さらに明らか。2005年以降の低迷は顕著。

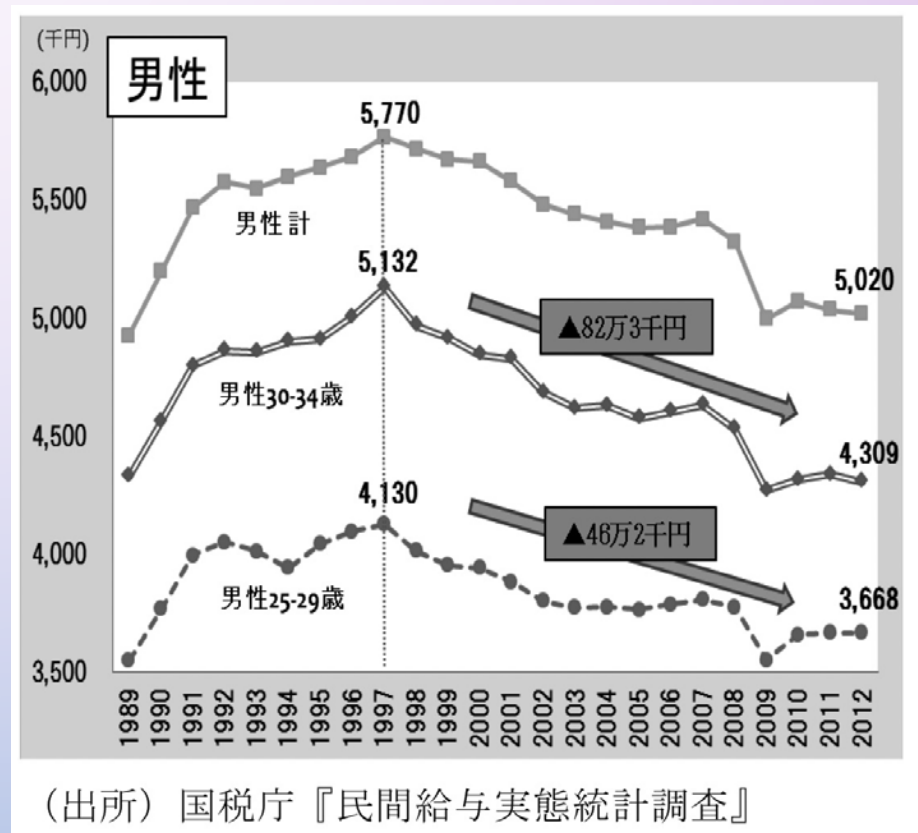
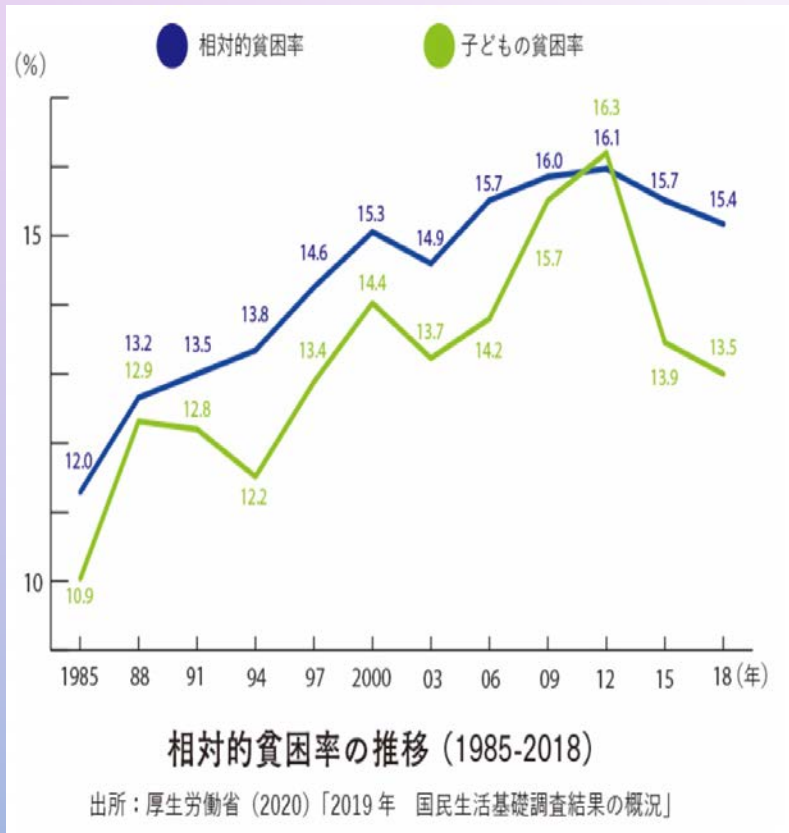
日本の名目労働生産性水準の推移



年代別にみた日本の実質労働生産性上昇率の推移



- 世帯収入が、可処分所得の中央値の半分以下を「貧困」と定義した場合、貧困層の全世帯に占める比率を計測した相対的貧困率は、バブル期の10%から15%以上に上昇
- 民間給与も、1997年をピークに、一貫して下落。二極化と同時に、全体的な貧困化も進展。



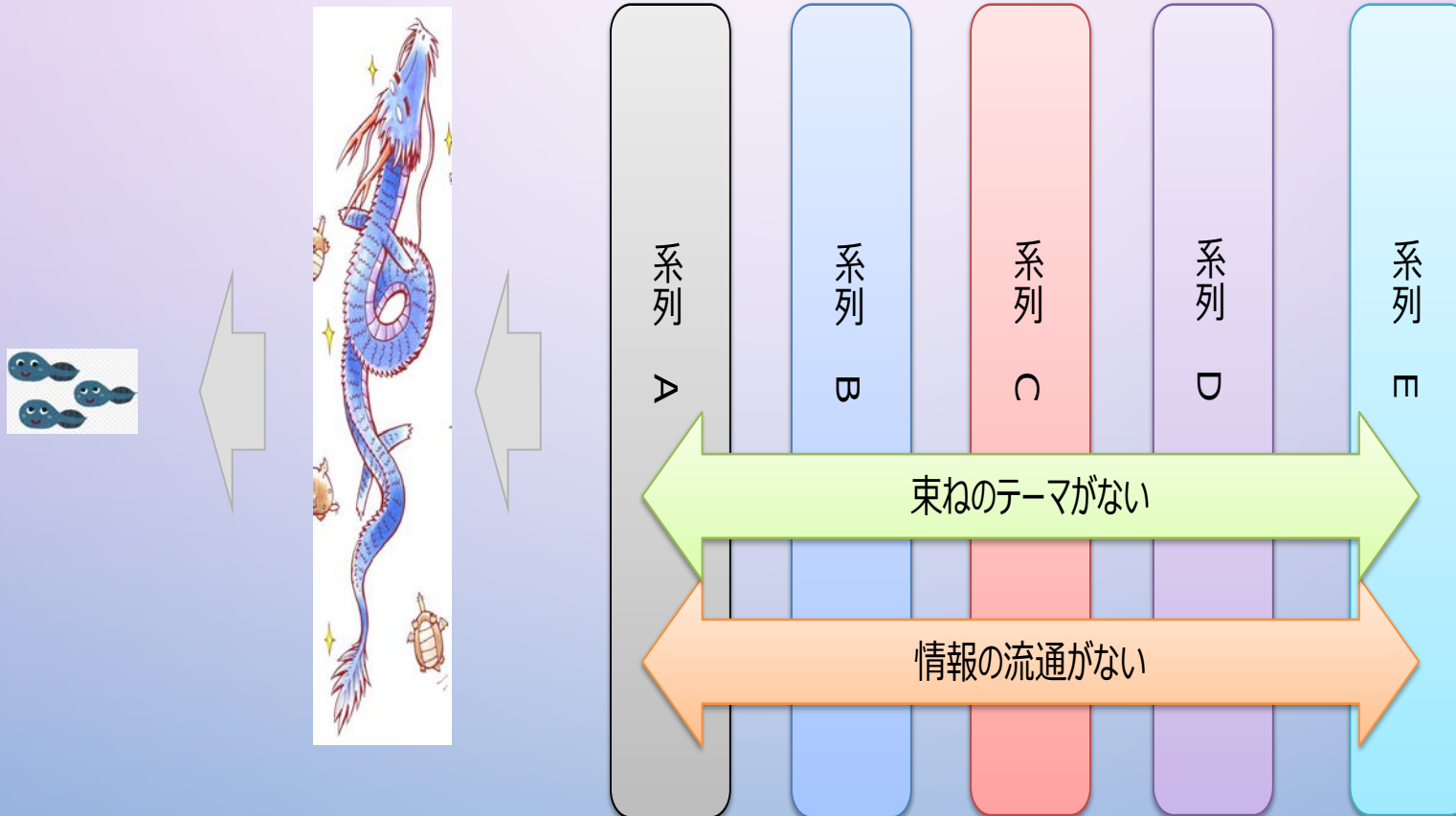
貧困率5%の上昇は、絶対数で300万世帯の増加に相当。
年収200万円未満の就業者1145万人で、就業者割合は28.3%
 年収200万円以下の世帯主比率は、**女性世帯主の場合33%**

<http://www.pref.osaka.lg.jp/attach/1949/00103312/Ronsyu27Nakai.pdf>

2019年直近のデータではもう少し回復。リーマン時(2009)が給与の底。

DRAGON HEADからはぐれと・・・

- これまで暮らしてきいたのは、系列的取引の中。頭は遠く、Dragon Head。しかし、国内市場の縮小に伴い、ドラゴンの住処の水も、少しずつ減り始め、業種によっては、コロナで一挙に干上がった状態。
- 今の中小企業は、系列的取引というドラゴンから急に放り出された、いわば小魚/オタマジャクシ。



ドラゴンからスイミーへ

- 小魚の小さな頭で急に取組の方向性を考えと言われても難しい。またその規模で投資をしても効果が低い。
- これから必要になるのは、「束」になってとりかかる、Swimmy戦略。

これまで



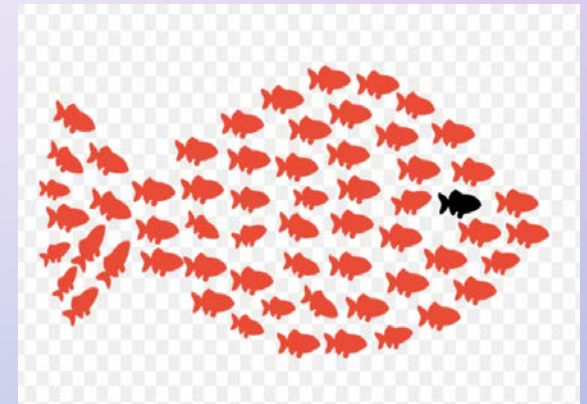
系列取引
Dragonが
大活躍

いま



系列取引
Dragonが
壊れ始める

これから

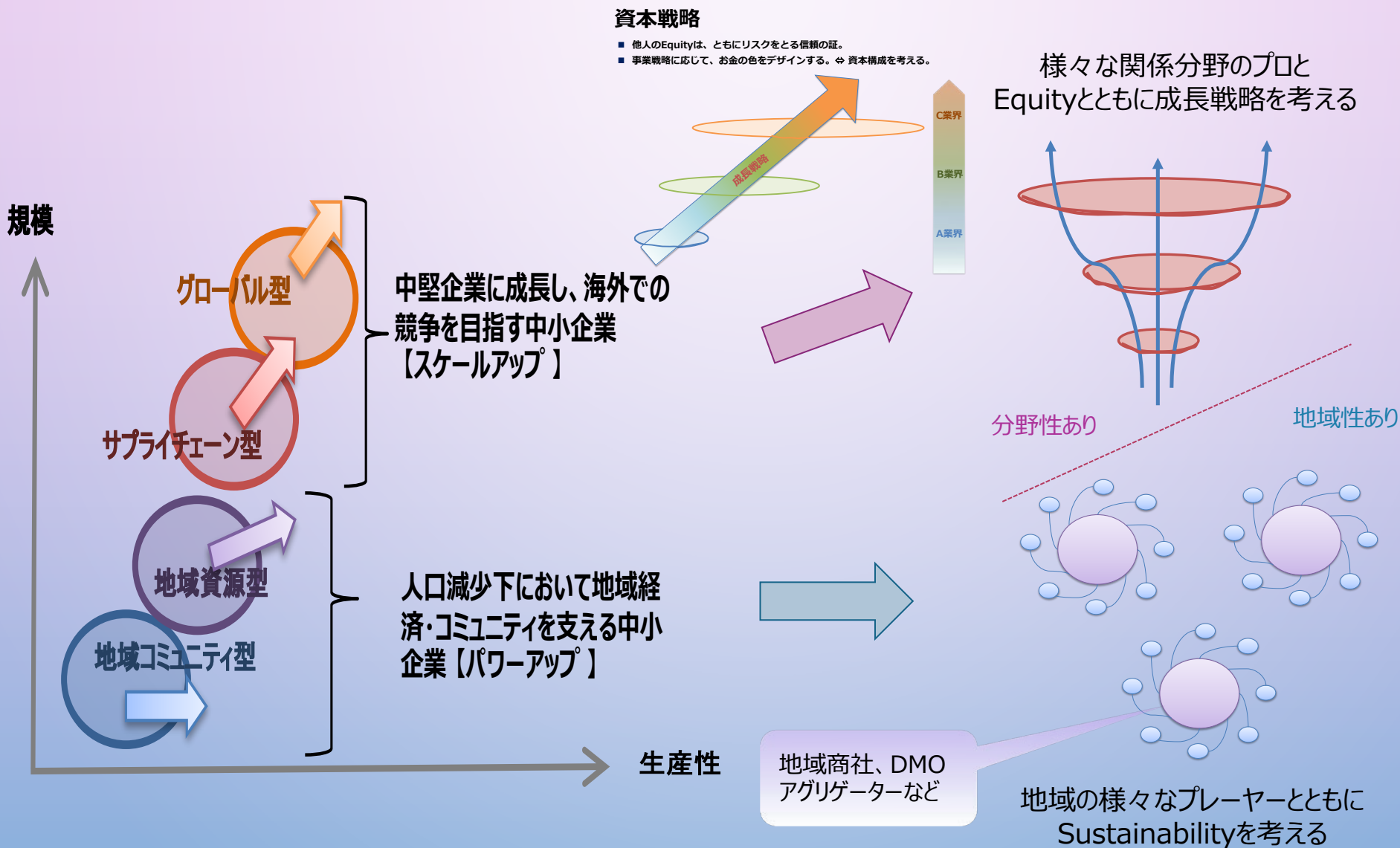


Swimmy戦略

放り出される
小魚

スケールアップ組とパワーアップ組

- スケールアップ企業には、Equityや新領域に出て行くためのビジネスパートナー。パワーアップ企業には、地域社会の持続可能性に向けてともに組む中核的事業者との出会い。ともに、「束ね」(：Swimmy化)が必要。



経営支援機関としての金融機関への期待

- 中小企業政策は、Equityと資本政策ににじり寄るScale Up政策＜企業政策＋資本市場政策＞と、地域Community論ににじり寄るPower Up組＜企業政策＋地域経済政策＞とに広がって（薄まって？）いく。

Postコロナで状況は劇的に変化。

事業再構築は、自らの経営を言語化・抽象化する良い機会。

言語化しない経営戦略は「伝わらず」、伝わらないものは「広がらない」。

1.Scale Up 【⇔ 地域経済の生産性を引き上げる】

- 目の前の融資より、市場全体のパイ拡大 ＝ 経営者の成長戦略に寄り添う
- 外部資金の活用が鍵。資本戦略なくして、成長なし。
- 「オーナー経営」からの脱却。融資の前に、資本を太くする。資本戦略を学ぶ。

2.Power Up 【⇔ Sustainableな経済を作る】

- 地域としての戦術の「選択と集中」。一つのテーマを積み上げ続ける！
- その方向性の旗を振る「何でも屋の加代」を守り、大きく育てる！
- 外部資金を取り入れる。そのための手法（特に情報公開）を考える。

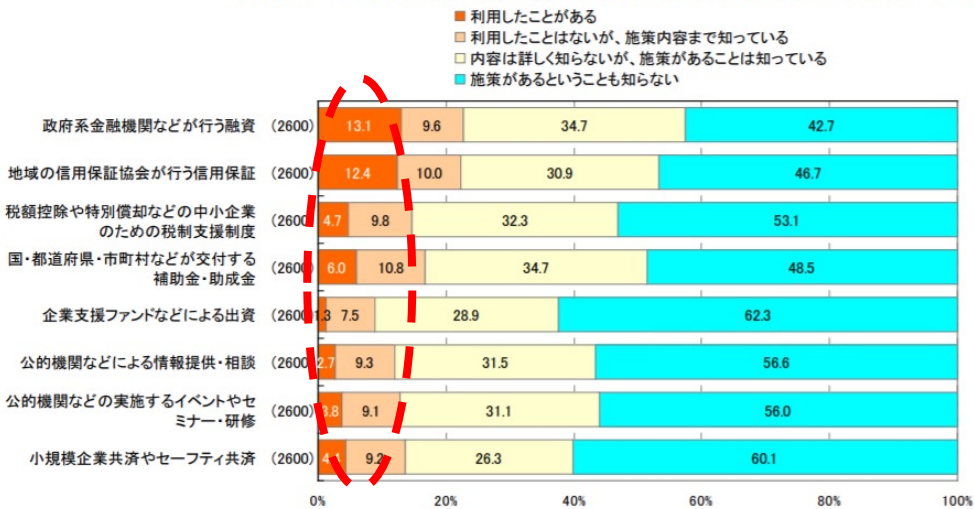
経営支援市場の現状

- 中小企業政策を活用した経験のある企業は、全体の約 1 割前後。他方、経営計画を書いたこともない企業が半数以上。小規模に限れば約 7 ～ 8 割。
- 系列取引の時代は、腕さえあれば生き残れたが、脱サプライチェーンの時代の中小企業には、自らの事業を言語化し、戦略を考え、自ら市場と向き合っていくことが必要。
- 公的な経営支援は、無料支援でできる範囲に特化。民間の経営支援は、優良顧客を囲い込み一部の市場に特化。多くの中小企業にとって、経営戦略やデジタル化とともに考えるパートナーが見いだせない状況に。これらの隙間に、デジタルが使えないか？

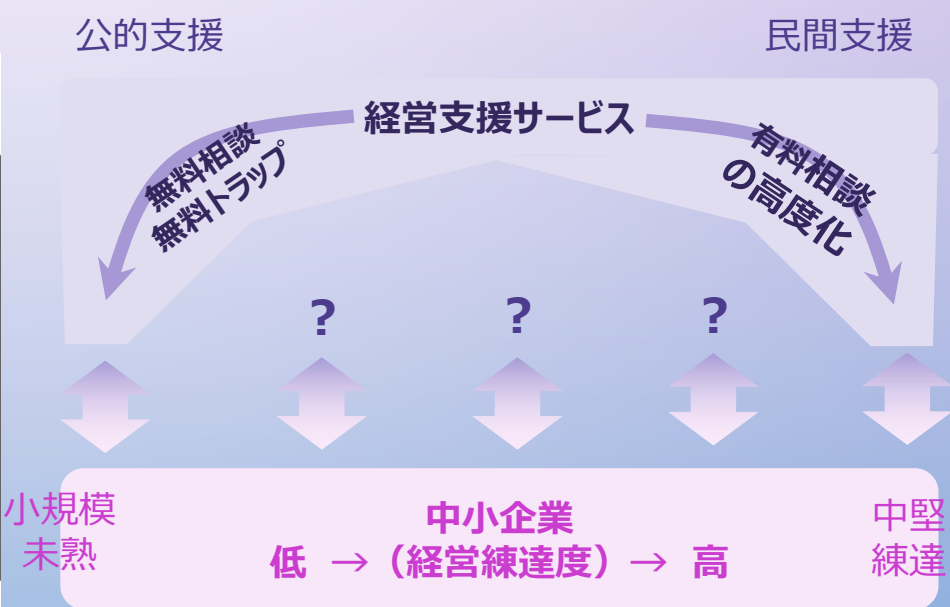
中小企業政策の認知率・利用率

施策を利用したことがある中小企業の割合は5～15%程度

図表 25 中小企業施策の認知度・理解度・利用度（中小企業事業者）(Q12)



経営支援サービスの二極化



他所には無い「価値」を探し出す : 美ら地球と飛騨古川

「君の名は」の舞台でおきていること

美ら地球
(飛騨古川)



<https://www.chura-boshi.com/service/b2c/>
<https://satoyama-experience.com/cycling/>

一泊3000円が3万円に化ける : 「Udon House」

まずは動画を。。

<https://youtu.be/ilgPgW1O02E>

タイトル1泊2日

うどん体験&うどんホッピング・スタンダードツアー

内 容 ・ タイムテーブル

Day 1 うどんクラス&農園ツアー

12:00～ チェックイン

13:00～ うどんクラススタート

Part 1 (自己紹介、基礎勉強、粉の練りこみ、生地踏み)

Part 2 (出し汁、umamiの体験)

Part 3 (製麺機の紹介、うどんの種類を学ぶ)

フィールドワーク (農園ツアー)

Part 4 (試食、生地をのばす、切る)

Part 5 (大釜で麺をゆでる、食べる、食べる、食べる。)

19:00 プログラム終了

(夜には軽いお夜食をご用意しております)

プログラム終了後のフリータイムには、夕陽で人気の父母ヶ浜にお出かけいただいたり、近くの日帰り温泉などもお楽しみいただけます。

(注：入浴料は別途かかります。夕陽は天候と潮の条件によります)

Day 2

朝うどんホッピング&瀬戸内シーカヤックトリップ

7:30 朝うどんホッピング 2軒巡ります。

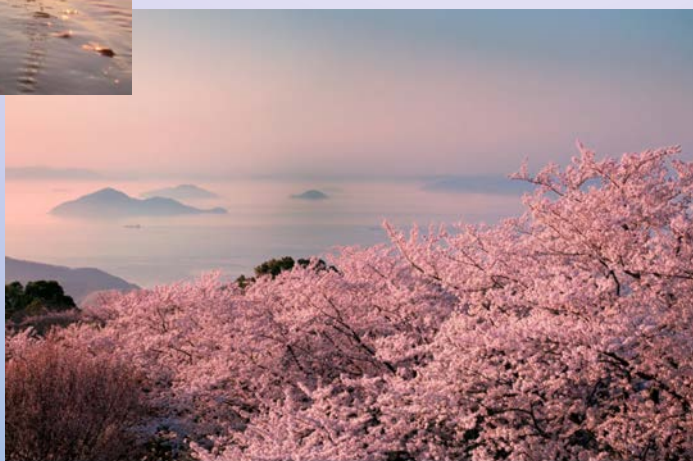
10:00 UDON HOUSE チェックアウト



父母ヶ浜



紫雲出山



Urashima Village



栗島漂流郵便局



道の駅 これから



オガール紫波と グリーンエネルギー

ビルバオと食文化

