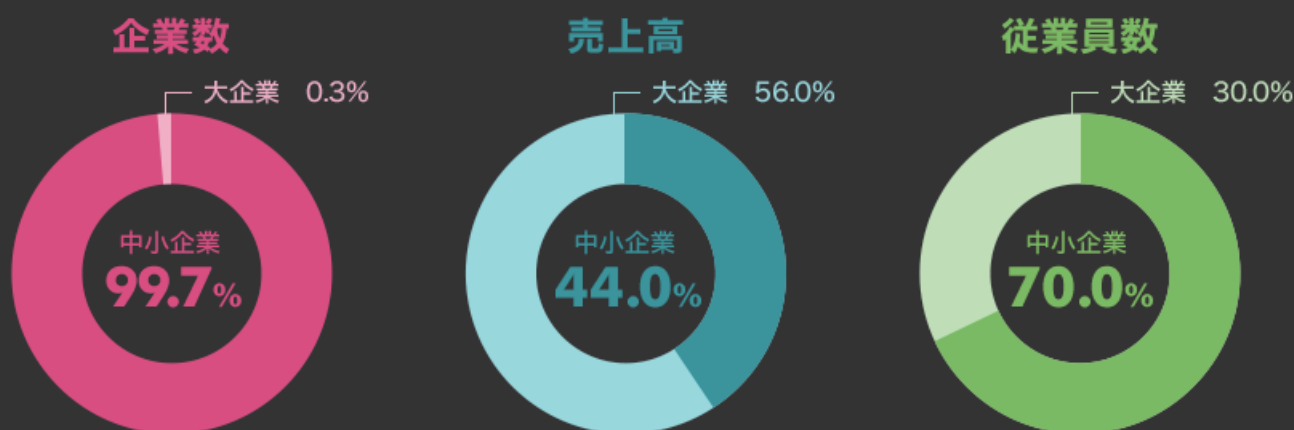


REPORT

Seven issues in small and medium-sized enterprises

私たちが変えたい 「日本の中小企業が抱える7つの真実」

日本全国に400万社の法人がありますが、その内、じつに99.7%を中小企業が占めています。一方で、0.3%しかない大企業が我が国の付加価値額の半分を生み出している状態にあり、日本経済のさらなる成長において、中小企業の活性化は不可欠と言えます。



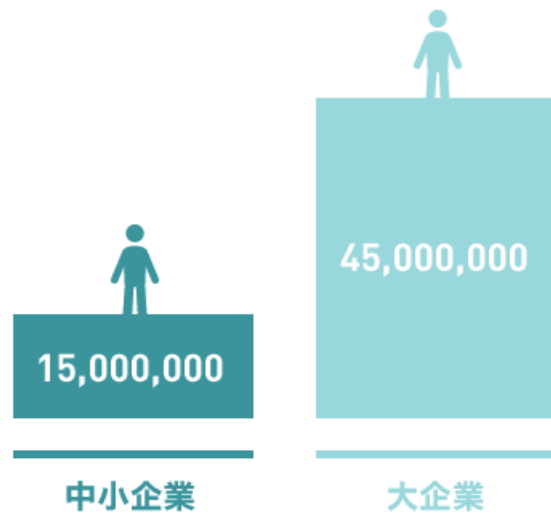
ここでは、私たちが解決したいと願う日本の中小企業が抱える真実をお伝えします。当社はB2Bマッチングサービス「imitsu (アイミツ)」を通じて、中小企業の成長支援プラットフォームになりたいと考えています。

このレポートは総務省・経済産業省等の資料を元に弊社が独自に分析した結果を公表したものです。(2015年12月現在)
実数値とは異なる場合があることをご了承ください。各資料の出典・参考についてはページ下部に記載しております。

真実1

中小企業の従業員1人あたりが生み出す売上高は、
大企業社員の**3分の1以下**である。

従業員1人当たり売上高(年間/約)



中小企業の従業員はもっともっと生産的な活動にフォーカスし、より多くの付加価値を生み出す可能性を秘めています。

私たちの事業「アイミツ」を通じて、企業間(B2B)取引における「ムダ」を省くことで、中小企業の社員一人ひとりの生産性を高めていくことを目指します。

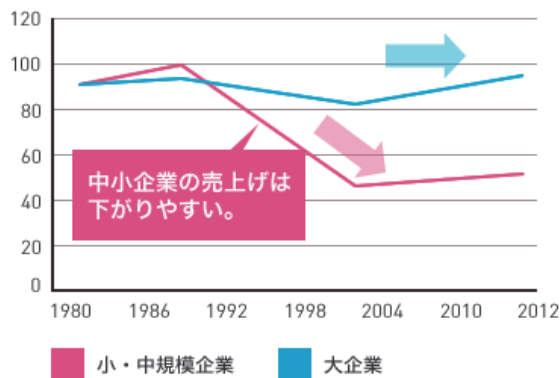
参照: 総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」

真実2

景気の影響を受けた際、中小企業の売上は 「下がりやすく、戻りにくい」

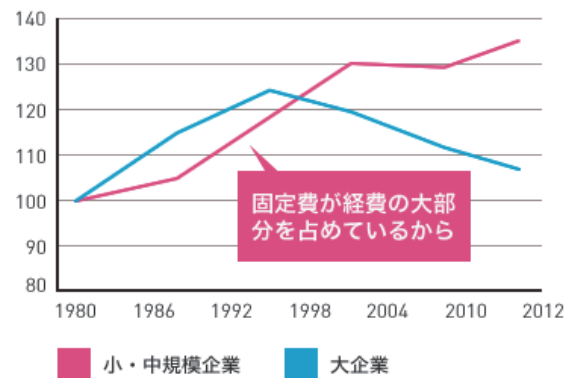
1社あたり売上高

[1980年を100とした相対値を観測]



売上高固定費比率

[1980年を100とした相対値を観測]



参照:財務省「法人企業統計調査年報」および(独)経済産業研究所「JIPデータベース2014」

**固定費が経費の大部分を占めているからこそ、
中小企業の売り上げは下がりやすく、戻りにくい。**

大企業と比べて景気の影響を受けやすい中小企業。

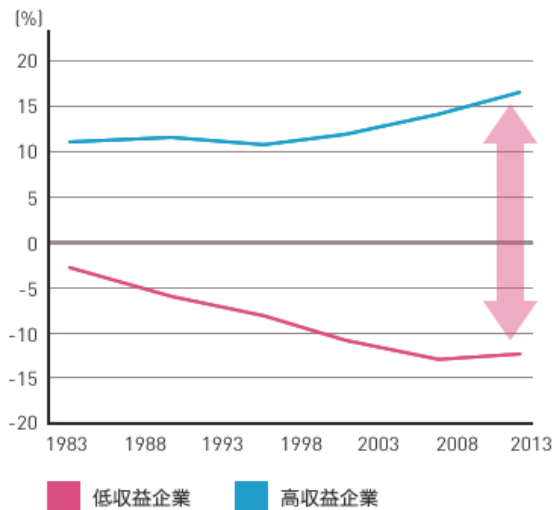
実は固定費用が収益を圧迫しているという構造上の問題を抱えています。固定費用を削減し経営をスリム化するにあたり、外部リソースの活用(=業務委託)は欠かせません。

最適な発注・委託先、アウトソーシングパートナーを選定する過程で生まれる情報格差を、私たちは「アイミツ」を通じて解決していきます。

真実3

中小企業の間でも「高収益企業」と「低収益企業」の格差が拡大している

売上高経常利益率の推移



中小企業の間でも年々収益格差が広がっています。

強い企業に経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)が集中するこの時代において、収益性の観点では勝ち組、負け組と分類されてしまうことも少なくありません。

私たちが運営する「imitsu(アイミツ)」は会社の規模や地域、業界を問わず、すべての企業の収益性強化や効率化を支えるサービスであり続けます。

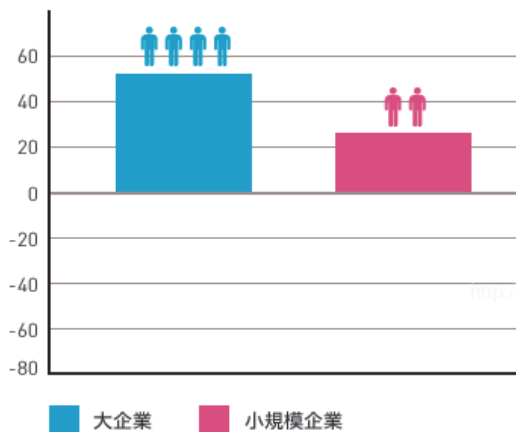
参照:財務省「法人企業統計調査年報」

真実4

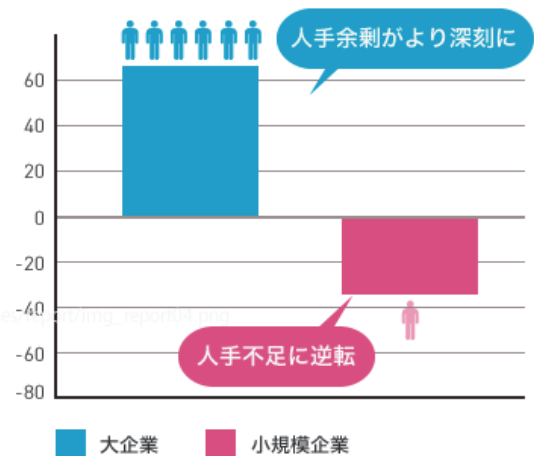
中小企業の **人手不足** は年々悪化している

従業員過不足DI

2009年



2014年



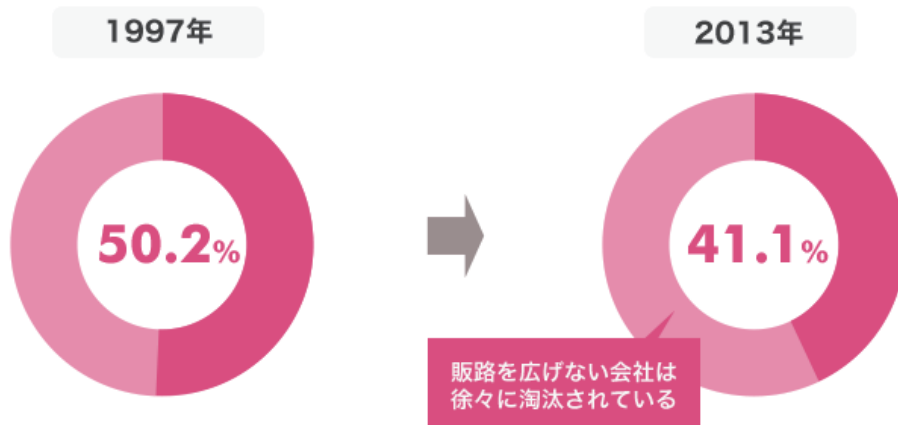
参照: 中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

慢性的な人材不足により、市場開拓などの生産的な活動に力を注ぐことができない中小企業が増えています。東京五輪に向けて益々深刻化する人手不足にも、imitsu(アイミツ)が活用できます。少ない従業員数でもより多くの付加価値を生み出す世界、効率化された経営を目指すために、imitsu(アイミツ)は新しいテクノロジーの研究を怠りません。

真実5

中小企業は、特定の得意先への依存度が高く、 販路開拓の取り組みが不十分

売上の50%以上を特定の1社へ依存している企業



参照:財務省「法人企業統計調査年報」

グローバル化が進み、年々激化する企業間の競争において、販路開拓は喫緊の課題です。しかしこの厳しい現実と向き合っている企業はまだ多くなく、中小企業の40%は自社の売上の半分以上を特定の1社の得意先に依存しているという脆弱な収益体質にあります。

新たな販路を開拓しようにも何から手をつければ良いのか、人手はどのように確保するのかわからない。中小企業の経営者なら誰もが抱くこのような疑問を、私たちはimitsu(アイミツ)を通じて解決していきます。

真実6

70%の中小企業はITによる集客ができていない

自社サイト経由の受注獲得



参照: ランドブレイン(株)「中小企業と地域との関わりに関する調査」

めまぐるしく進化するIT・テクノロジーの世界において、高齢化が進む中小企業はこの力を100%活かし切れていないというデータがあります。

中小企業の集客力・マッチング力を、テクノロジーの力で最大限に高める。私たちはimitsu(アイミツ)を通じて、そんな世界を実現したいと考えます。

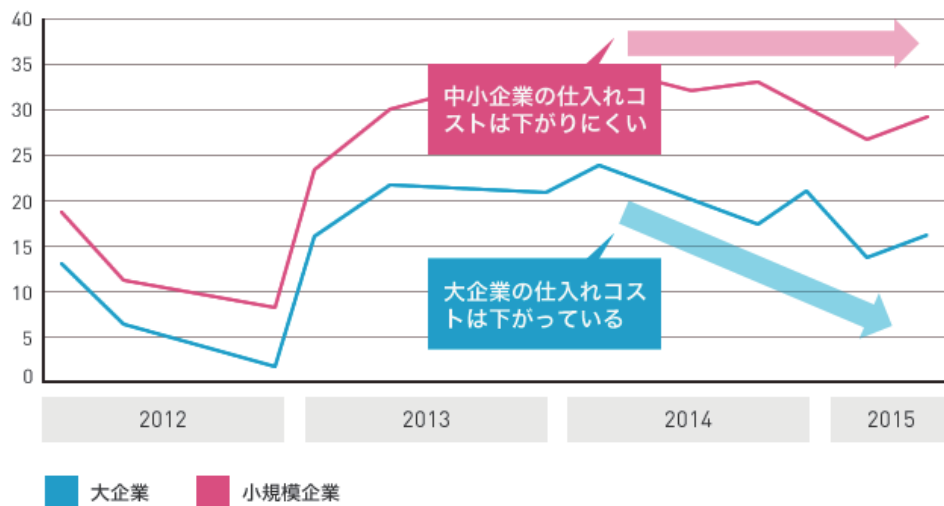
真実7

中小企業の調達コストは、大企業と比べて

「下がりにくく、上がりやすい」

仕入価格DI

[2012年1Qを基準とした相対評価]



2013年の黒田日銀発足以降、急速に進んだ円安を背景に、日本の(特に中小企業の)調達コストは大幅に増加しました。

すぐに調達コストの引き下げを実現した大企業と異なり、ビジネスチャンスの少ない中小企業は未だに厳しい経営環境を強いられています。私たちはimitsu(アイミツ)を通じて最適な調達先と出会う機会を提供し、「コスト削減」という視点からも日本の中小企業を支えています。

unilabo

株式会社ユニラボ

電話番号 03-5475-5350

連絡先 info@unilabo.jp