

戦略本部会議討議資料

中小企業政策を考え直す

2009年9月24日

はじめに～調査の目的とアプローチ

- 今回は経済政策の中でも中小企業の活性化に絞って報告を行いたい
 - ✓ 大企業の本社流出が問題視されているが、中小企業の繁栄は地域活力の基盤である
 - ✓ 大阪への企業誘致については別途検討を行っている
- その中で客観的なデータ・情報にもとづいて現実的に大阪府としてできることが何かを考えた
 - ✓ データ分析
 - ✓ 成功している企業へのインタビュー
- その結果、大企業よりも中小企業、域内支援よりも域外進出支援により注目すべきという仮説を得た

調査：大阪の成長企業へのヒアリング

長期的な成功を収めている大阪本社の企業にヒアリングしてみると、特別な理由がない限りオールジャパン、あるいはグローバルに幅広く活動をしていることが分かった



府内企業
(拠点が府内のみ)

A薬品 特定薬品卸の先駆者、域内シェアが高く大阪に特化

B玩具 原型師の質が鍵で、育成は地元で

C食品 品質と機能性食品でリード。物流費などを抑えるために地域特化

D印刷 印刷業としてネットで受注を推進



府外展開企業
(府外にも拠点を設置)

E薬品卸 人口がマーケットの大きさ

F写真 女性カメラマンによる結婚写真特化で拡大

G建設 伝統技術分野で職人を組織化し、全国で仕事

H人材派遣 研究職系特化の人材派遣会社、M&Aなどを通じて府外へ

Iホテル 独自のホテル形態で各地に展開

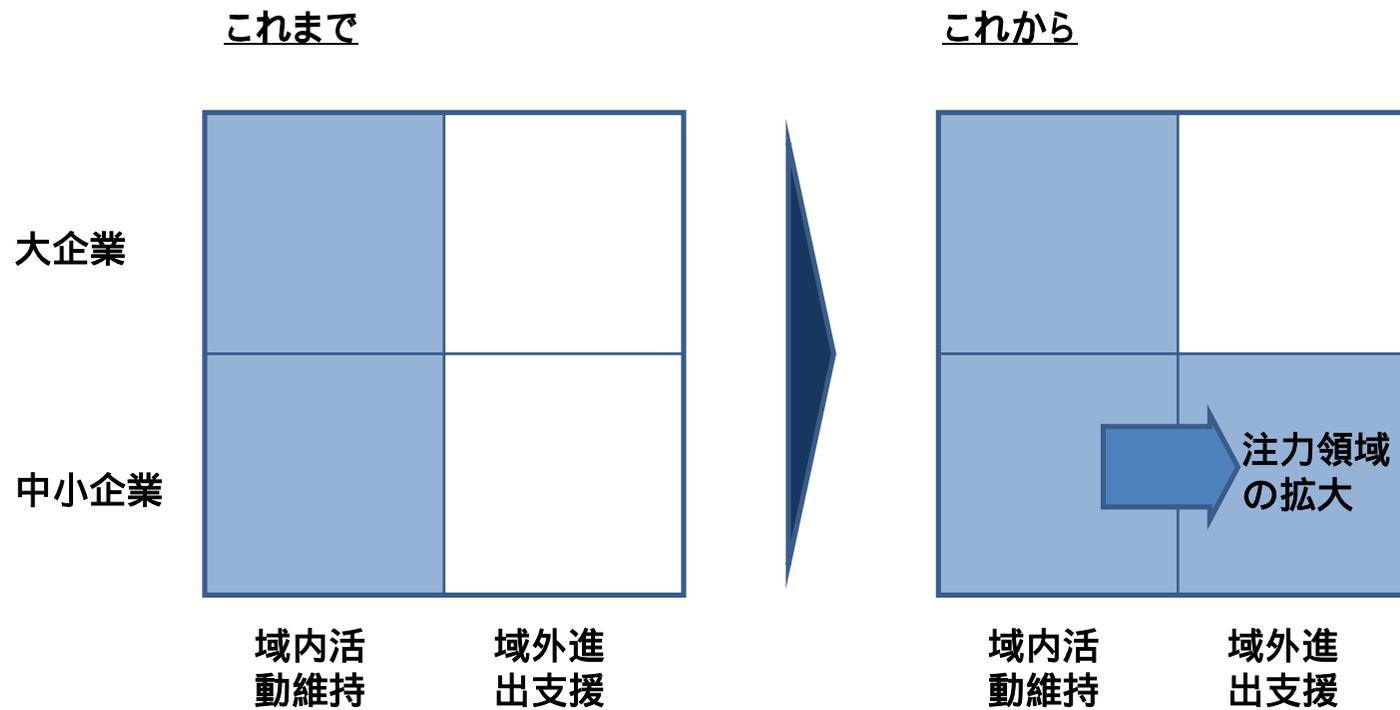


グローバル展開企業
(海外にも拠点を設置)

J工業 市場は世界の建築物、世界の有名建築家が顧客

資料: インタビュー

仮説：注目すべき領域の拡大



仮説：要旨

- 大企業の引き留めより、中小企業の域外進出支援
- 中小企業については、目先のセイフティネット型のみに留まらず、前向き支援による税収増、施策の拡大の良循環を目指す
- 前向き施策の中でも域外進出支援について、先入観に捕らわれることなく、肯定的に検討していく

構成

- ・ 大阪の企業の収益力
- ・ 大阪府の商工政策への意味合い

付属資料

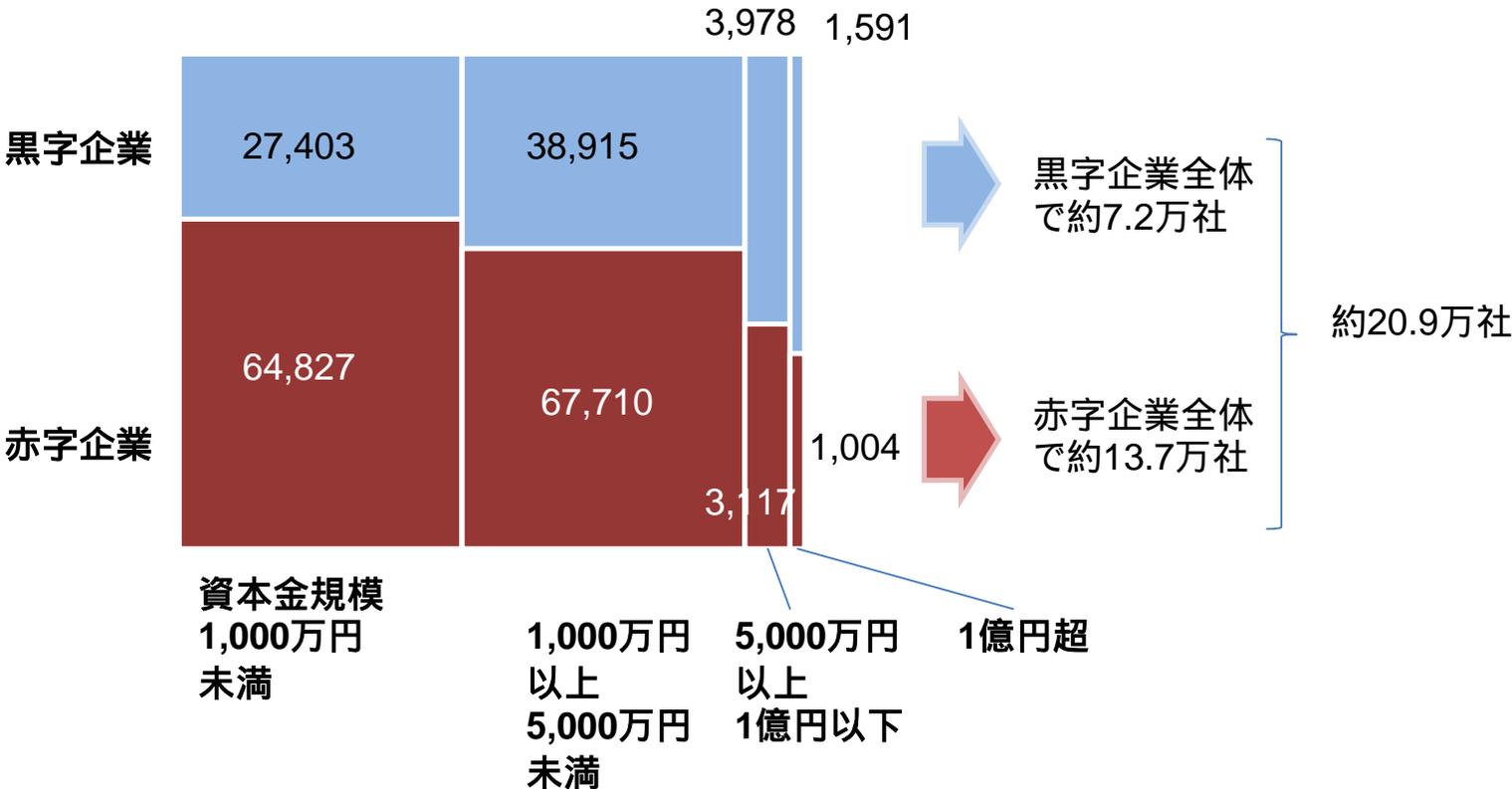
大阪の企業の収益力

. 大阪の企業の収益力

- 在阪21万社のうち黒字は3分の1。規模が大きいほど収益力はあがる
- 近年は大企業と中小企業の収益力の格差が拡大
- 中小企業でも収益力を上げている企業の多くは域外展開している 「外貨」の獲得
- 域内中小企業の域外活動を促すことが重要

大阪府の企業像(社:H20.3)

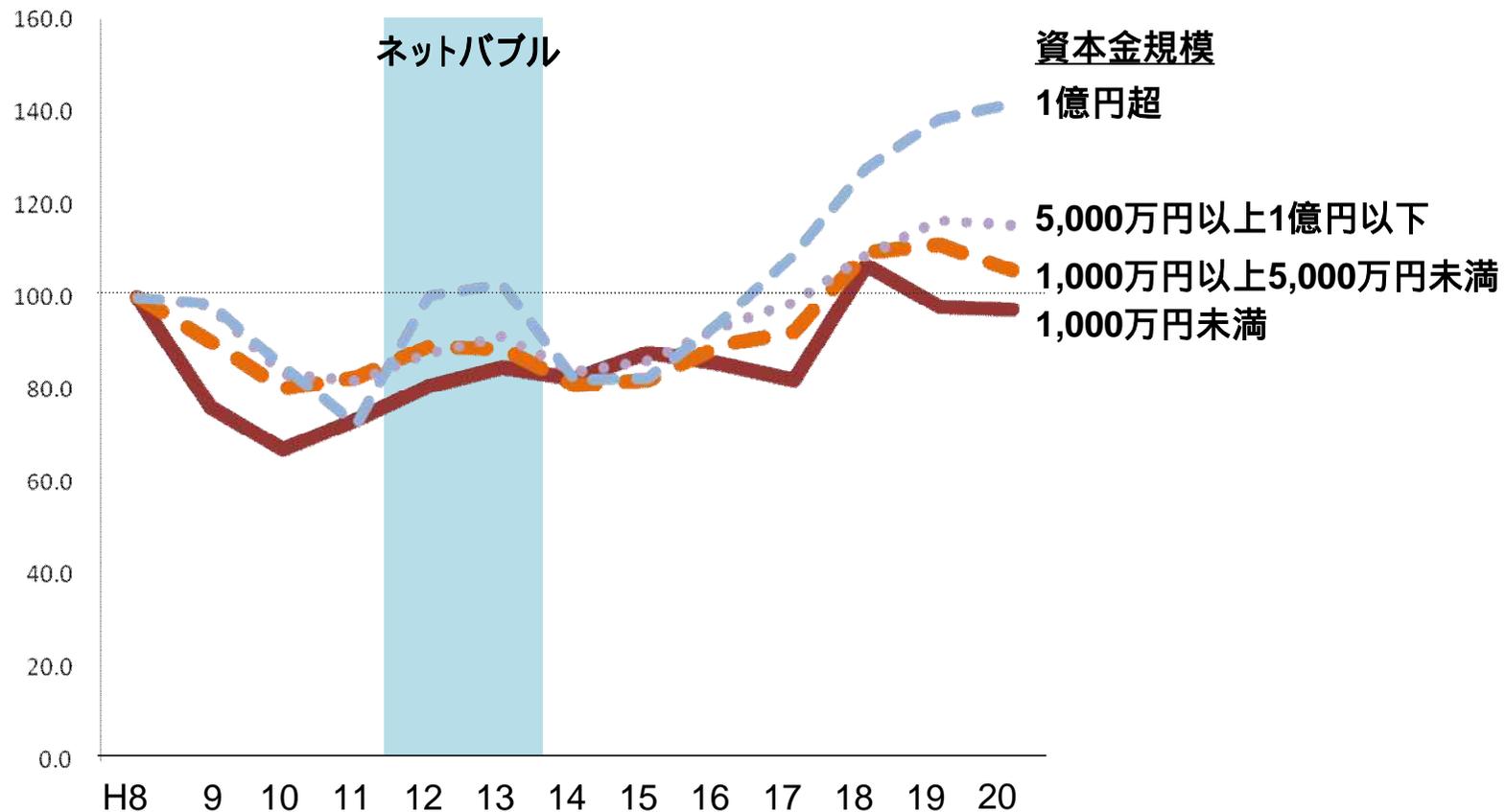
大阪府に本店を置く企業は21万社。大企業ほど、黒字比率が高い



資料: 府税務室

大阪府の黒字企業1社あたりの企業所得(指数100=H8)

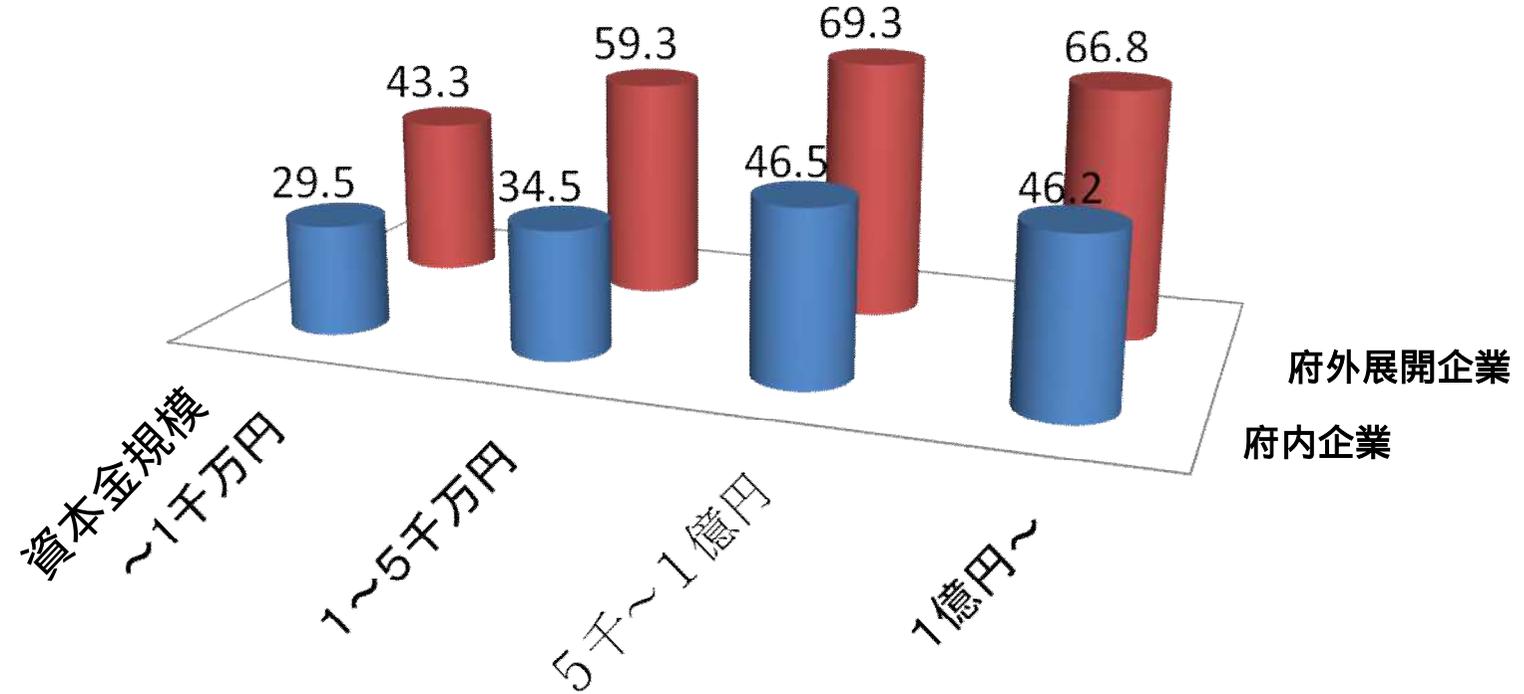
規模の大きい企業ほど収益性回復が早い



資料: 府税務室

大阪企業資本金規模別の黒字企業割合(%;H20)

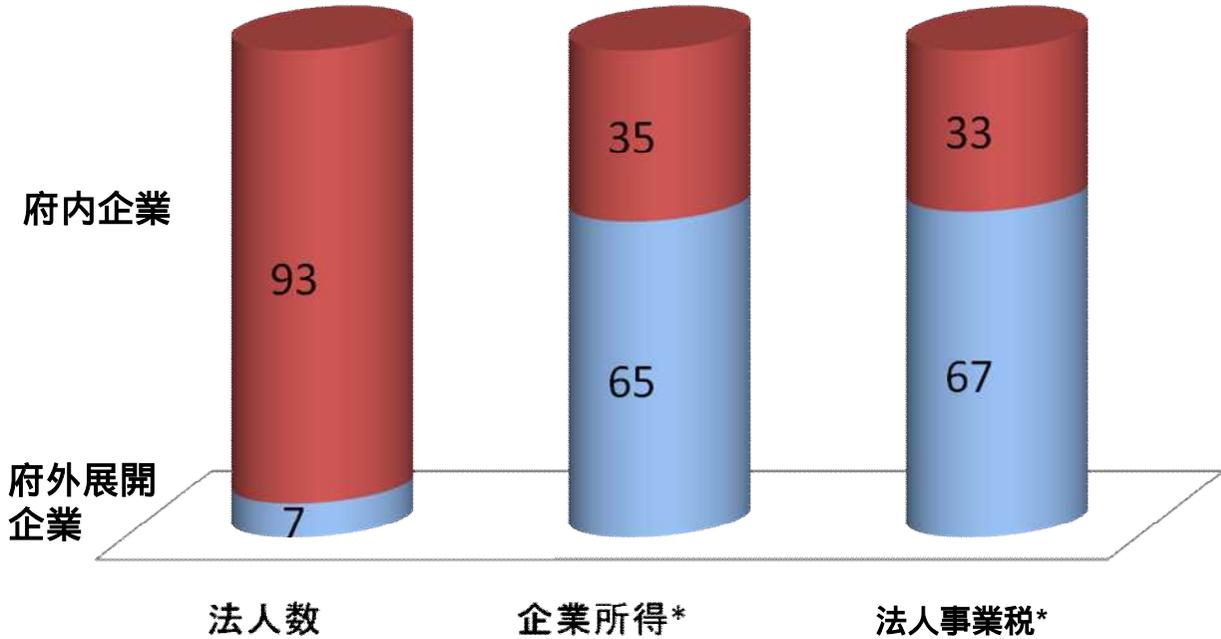
資本金が同一規模の企業を比較すると、府内に閉じている企業よりも、府外展開をしている企業の方がパフォーマンスが高い



資料: 府税務室

府外展開企業の府税貢献度(%;H20)

収益力の高い企業は域外展開によって「外貨」を稼いでいる。わずか7%程度の府外展開企業によって、在阪企業が納める府法人事業税収の3分の2がもたらされる



*分割後
資料: 府税務室

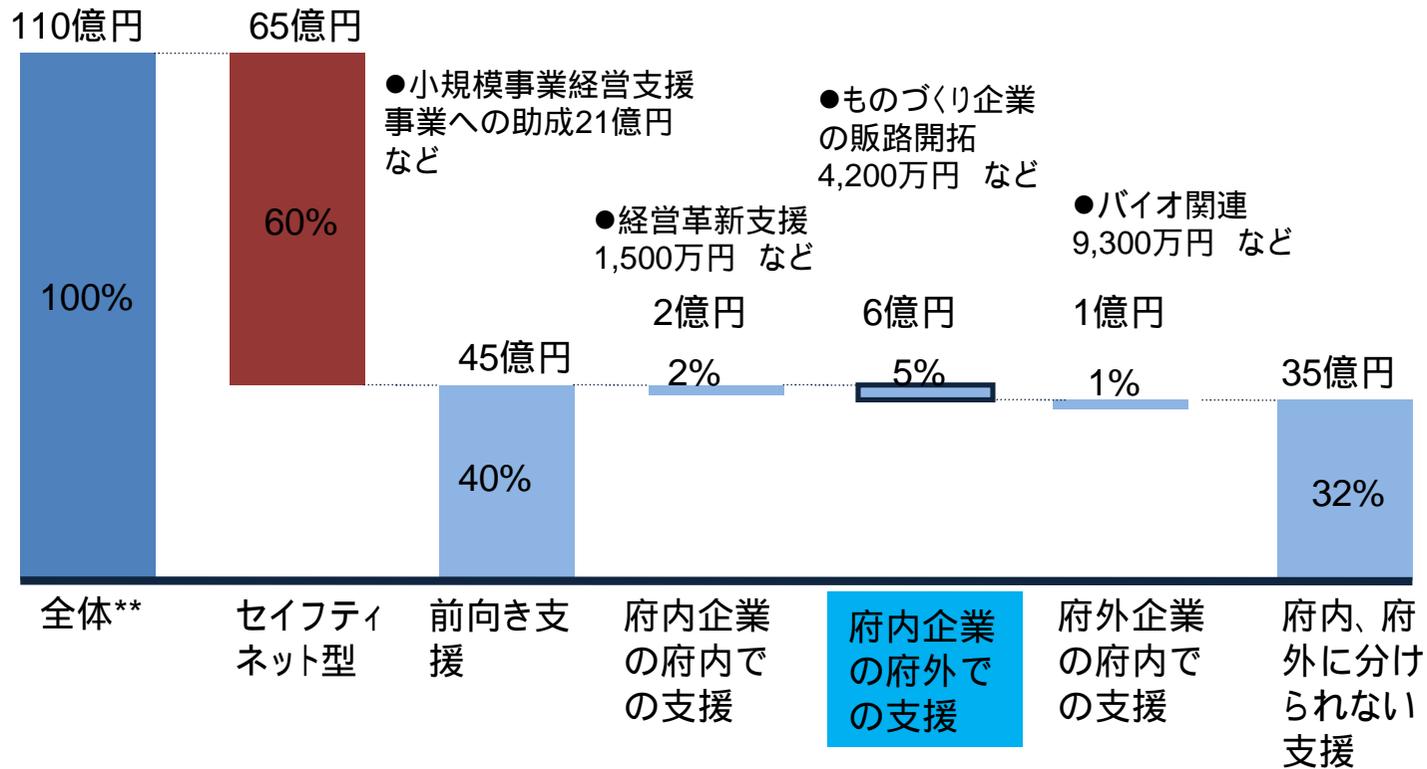
大阪府の商工政策への意味合い

・大阪府の商工政策への意味合い

- 年間110億円の一般事業経費と5,000億円の金融支援を投入
- 多くが破綻防止などのセイフティネット型の施策
 - ✓ 一般事業経費の60%
 - ✓ 金融支援の85%
- 前向き支援のうち域外進出支援はごくわずか
 - ✓ 一般事業経費の5%
- 納税額でみても、大企業の本社移転は抑制すべきだが、むしろ中小企業の域外進出支援に目を向けるべき

商工労働部のP/L(一般事業経費) 予算*構成(%; H21)

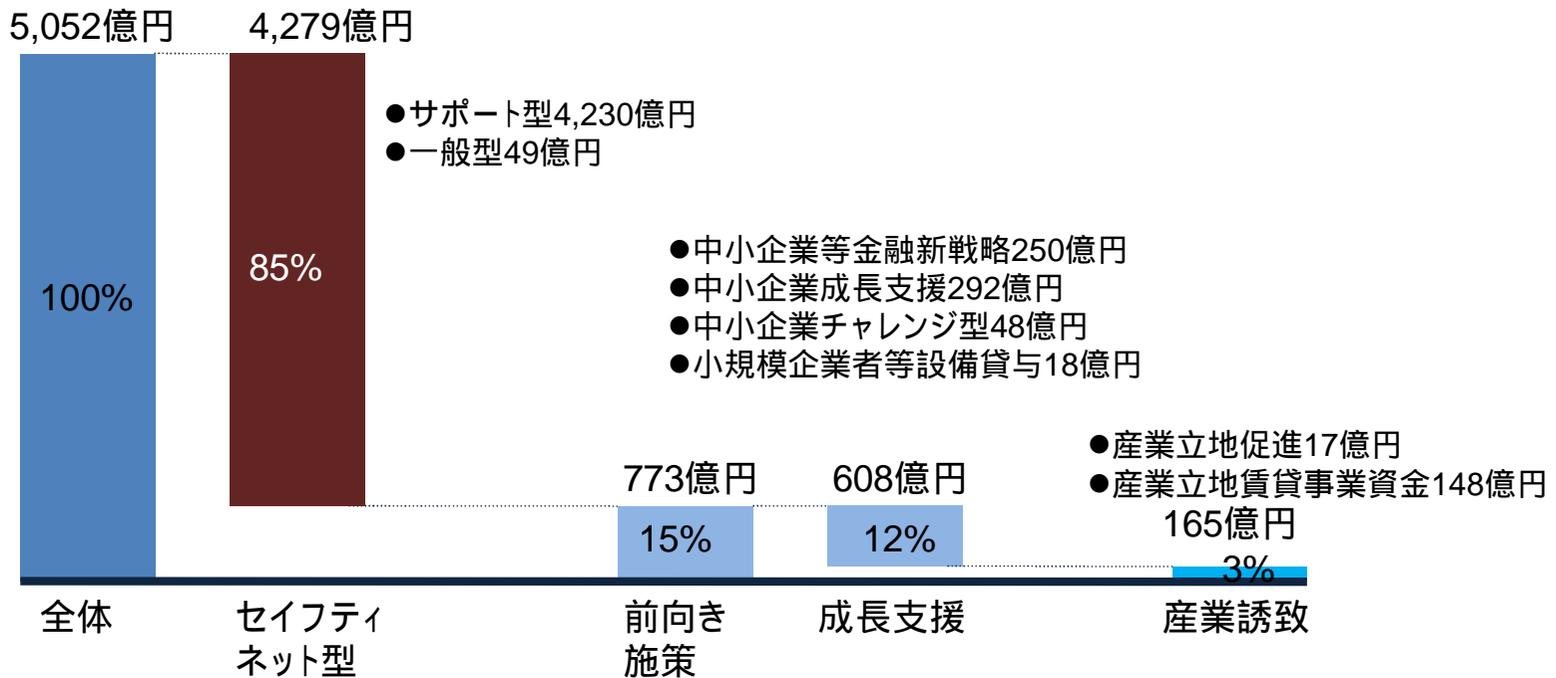
商工労働の施策の6割はセイフティネット型であり、4割の成長支援の中でも5%程度しか府外進出支援施策はない 府外進出を積極的に支援しているわけではない



*前年度以前に行った施策の経費として発生しているものは除く。すなわち、シャープ誘致の助成金など
資料: 商工労働部、チーム分析

商工労働部のB/S(金融支援)予算*構成(%;H21)

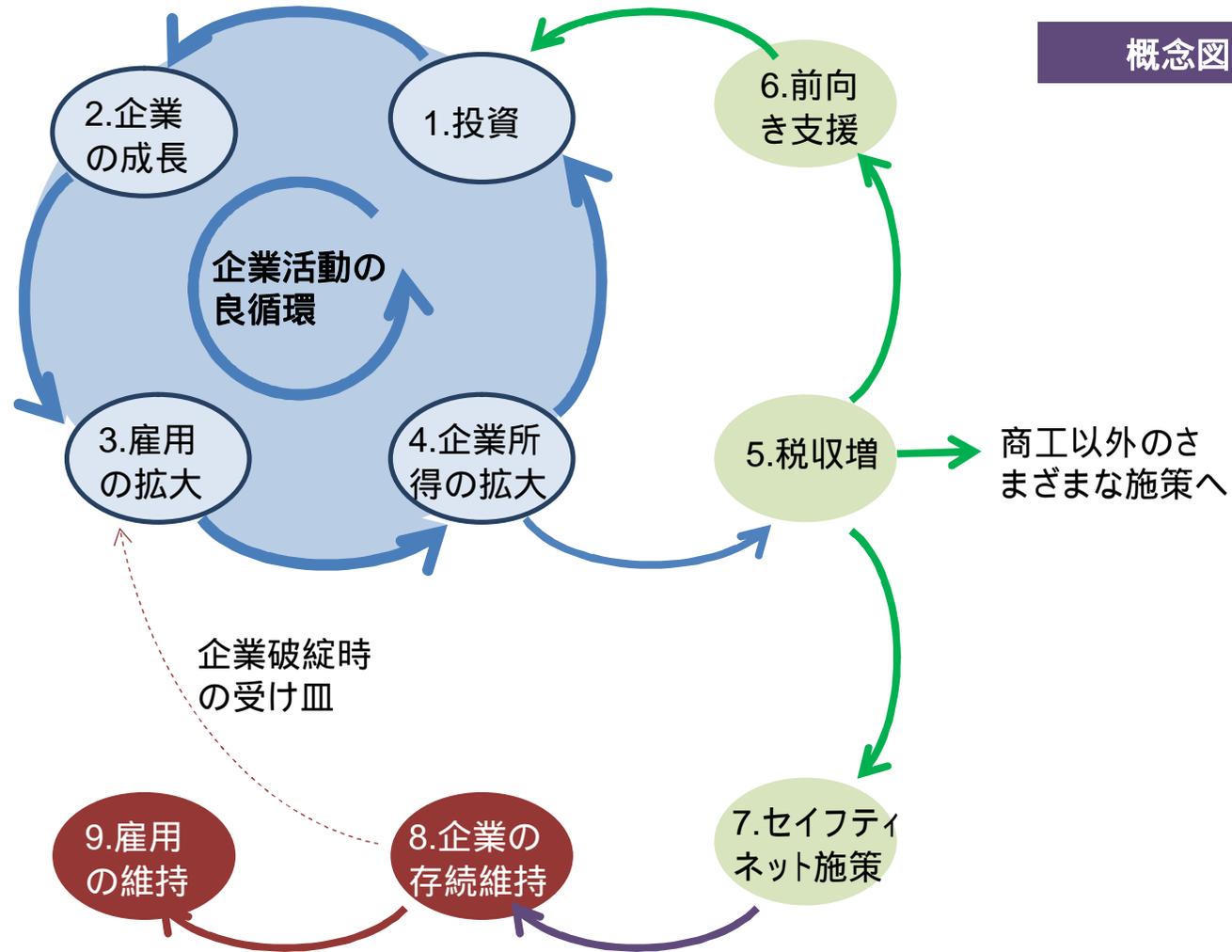
また金融支援については85%がセイフティネット型の施策であり、前向き支援についてはわずか15%にとどまる



資料: 商工労働部、チーム分析

前向き支援による地元経済の引き上げ

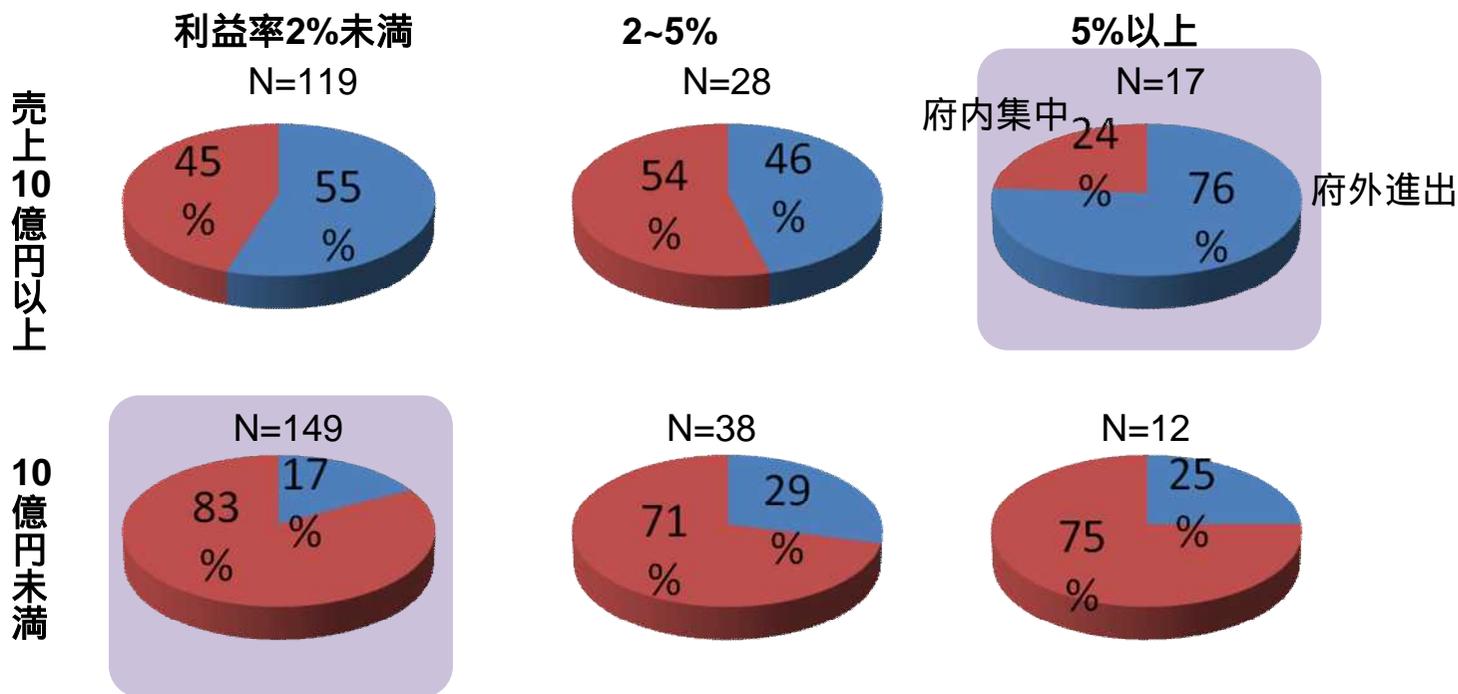
前向き支援の強化を通じて、雇用の維持・拡大と税収増による施策拡大によって地元経済の繁栄を目指す



売上規模・利益率別の大阪企業の地域展開(H19)

詳しく売上規模でみていくと、その傾向がより顕著に表れる 規模が大きいほど、また利益率が高いほど、府外進出を果たした企業がより多くなる

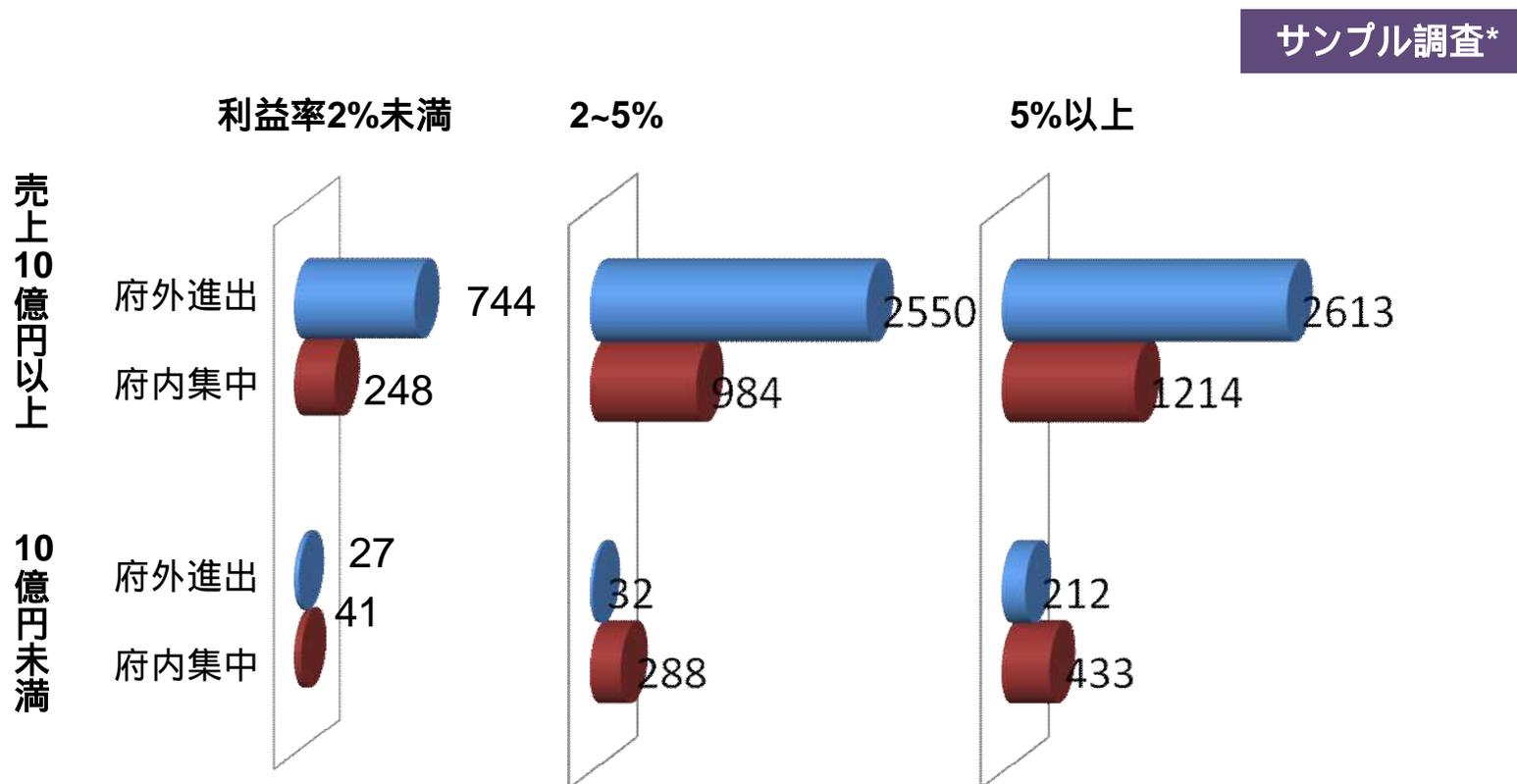
サンプル調査*



*帝国データバンクに500社を無作為抽出させ、そのうちデータがそろった363社をサンプルとして活用
資料: 帝国データバンク、チーム分析

大阪企業1社あたり府税額(法人事業税)(万円;H19)

売上規模が10億円を超えると、府外進出を果たしている企業の方が府税貢献度合いも大きい



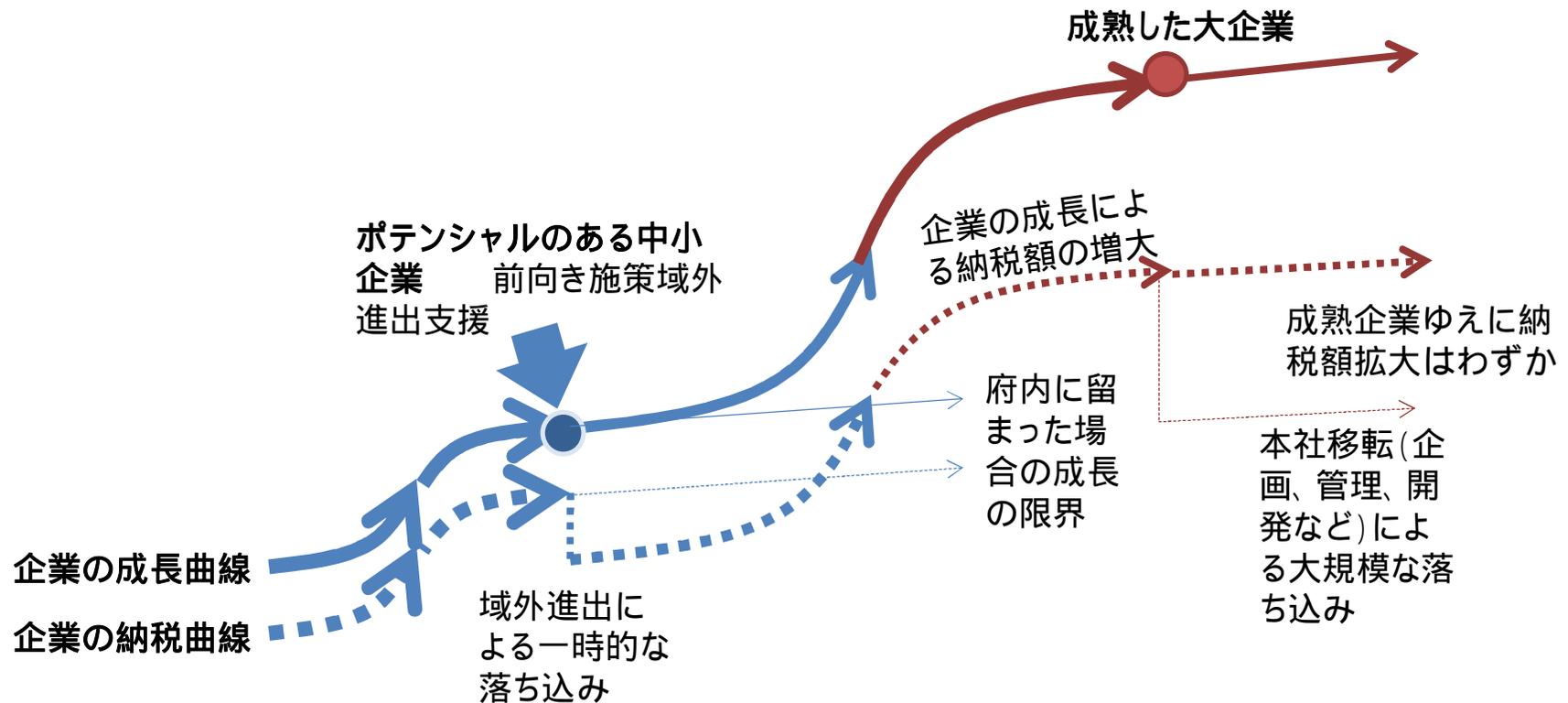
*帝国データバンクに500社を無作為抽出させ、そのうちデータがそろった363社をサンプルとして活用。今回の無作為抽出では、利益率の高い企業に売上規模が大きい企業が含まれていた

資料: 帝国データバンク、府税務室、チーム分析

中小企業の域外進出vs大企業の東京本社移転

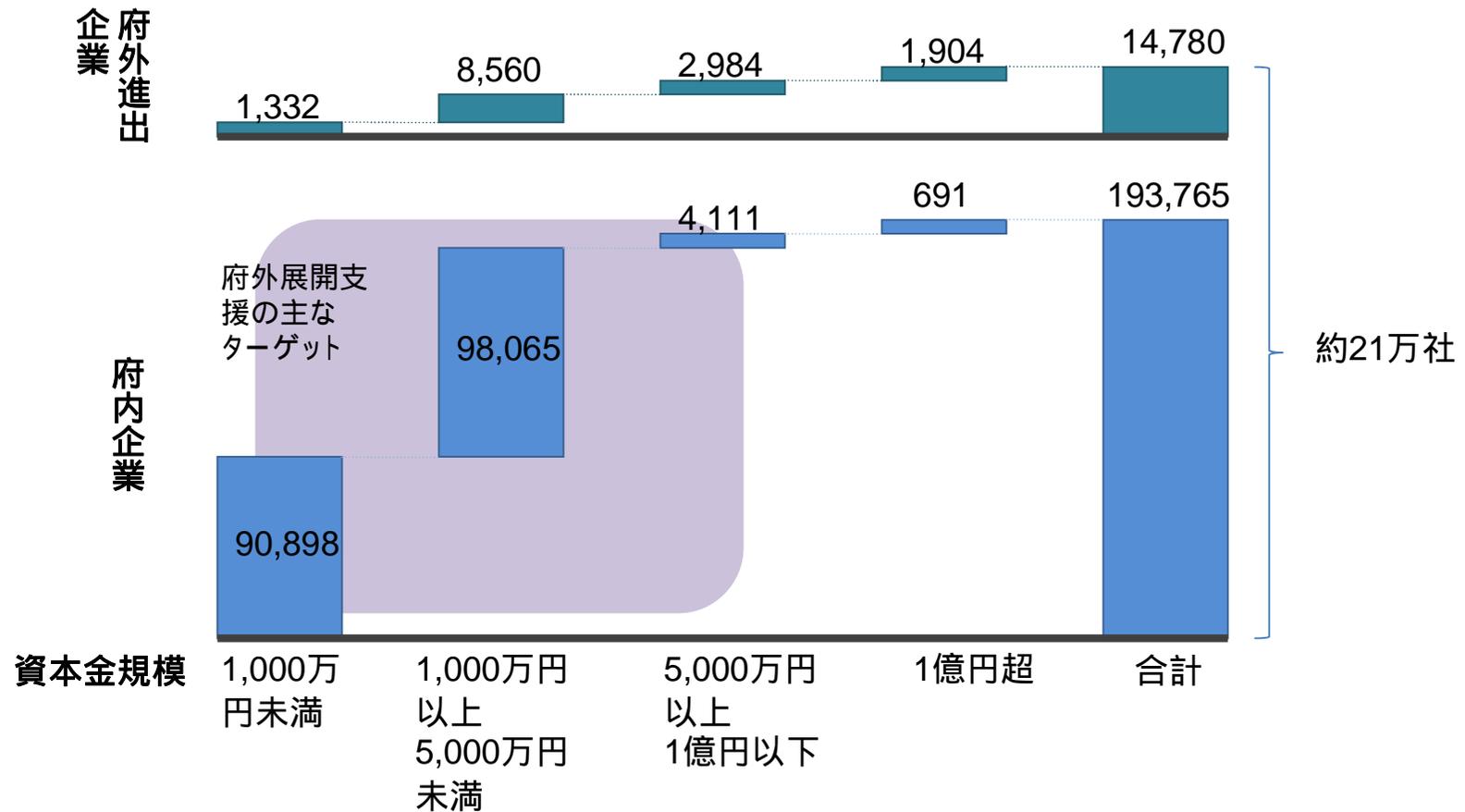
大企業の東京進出は空洞化を招くが、中小企業の域外進出は成長を加速し中長期的には府に対する納税額の増大に結びつくと考えられる

概念図



ターゲット・セグメント(案)

企業規模が相対的に小さい企業を中心に、府外展開を前向きに支援していくべきではないか

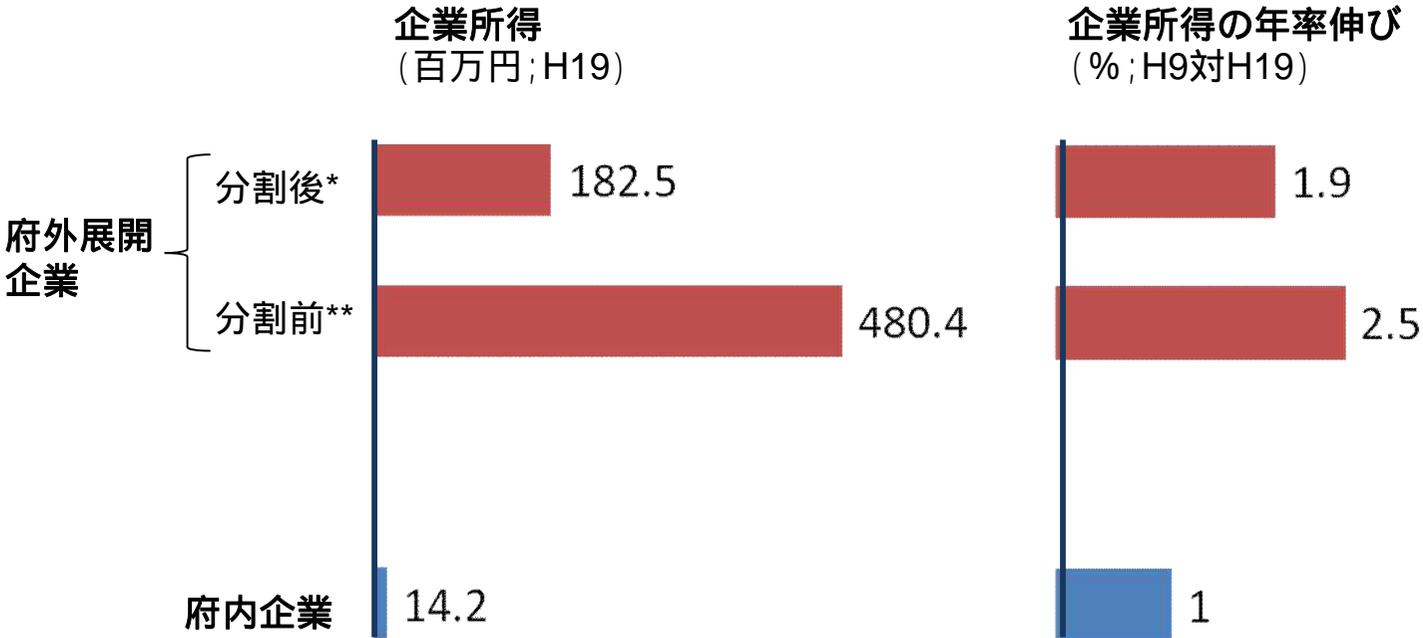


資料: 商工労働部、府税務室、チーム分析

付属資料

大阪府の黒字企業1社当たりの企業所得

府外展開企業の方が企業規模も大きく成長率も高く、府税貢献でも圧倒的に大きい



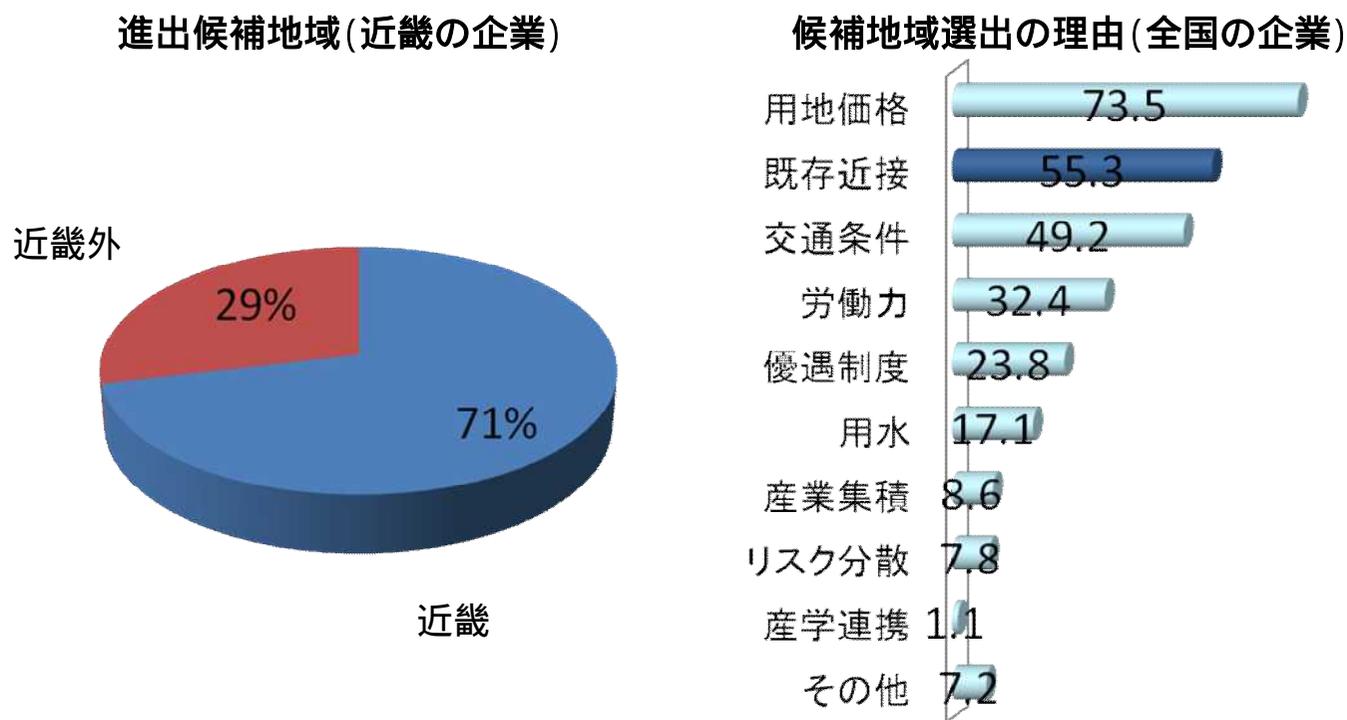
*府税計算の根拠とする企業所得

**会社全体の企業所得

資料: 府税務室

近畿本社企業の新規工場の立地計画 (%; 2008.12)

ちなみに製造業の場合、近接地域の近畿内での工場進出を検討する企業が圧倒的に多い



資料: 財団法人 日本立地センター「産業立地」2009.7