

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

今月の視点

中小企業白書を読み解く DXがもたらす変革

伸び悩む生産性の現状

労働生産性については、大企業では増加傾向にある一方で、中規模企業や小規模事業者ではおおむね横ばいが続いており、約10年前と比較すると緩やかに減少しています。コロナ禍からの反動や需要回復による一時的な上昇を除けば、大きな改善は見られません。特に小規模事業者では、業種により生産性格差が顕著で、製造業や情報通信業に比べ、サービス業・小売業では依然として低水準が続いています。人手不足の恒常化が続く中で、少人数で成果を出す体制整備が急務です。

設備投資に見る差と課題

2023年度の中小企業の設備投資額は増加傾向にありましたが、その内容には大きなばらつきがあります。大企業に比べて中小企業は老朽更新に偏り、収益向上や競争力強化を目的とした戦略的投資が限られています。また、資金繰りの問題や先行き不安から投資に踏み切れない企業も多く、結果として労働生産性の伸びを阻害しています。ここで重要なのが、「ものづくり補助金」や「IT導入補助金」といった支援策を活用し、中長期の視点で投資計画を構築することです。

デジタル化の進捗と課題

DXへの対応状況は、企業間で明確な差が開いています。大企業やIT関連業種では一定の進捗がある一方、中小企業では「そもそも何から始めて良いかわからない」という声も根強く、社内のIT人材不足や初期コストへの懸念が障壁となっています。

しかしながら、受発注業務や会計処理のクラウド化、在庫管理の自動化といった小規模な取り組みでも、着実な効果を上げている事例が増えており、まずは「できることから始める」ことが重要です。

今求められる経営の姿勢

生産性向上やDXは、一朝一夕で実現できるものではありません。重要なのは、経営者自らが「変わる覚悟」を持ち、社員を巻き込みながら一歩ずつ進める姿勢です。補助金申請時の事業計画策定においても、自社の強み・弱みを見つめ直すことが第一歩となります。税理士や社労士など専門家の支援も活用しながら、単なる制度対応に終わらせず、企業体質そのものを変革する視点でDX・投資戦略を立てることが、未来の競争力に直結します。



人手不足の時代
なので、DX導入
は必須です！

中小企業白書を読み解く 値上げの先にある課題

コスト増に迫られる価格転嫁対応

2024年度の中小企業を取り巻く環境は、依然として輸入物価やエネルギー費、人件費の上昇圧力が強く、企業は価格転嫁を避けて通れない状況にありました。とりわけ、原材料やエネルギー費の高騰は一段落しつつあるものの、依然として高水準で推移しており、売上単価とのギャップは埋まりきっていません。こうした環境下で採算性を確保するためには、価格転嫁を戦略的に進める必要があります。

業種・規模で異なる転嫁の実情

データによると、中小企業全体としては価格転嫁が徐々に進展しているものの、製造業と非製造業、大企業と中小企業の間には依然として差があります。とくに中小企業の製造業では、大企業に比べ価格転嫁力指標が低く、コスト上昇分を価格に反映しきれていない実態があります。一方、非製造業では比較的順調に転嫁が進んでおり、小売・卸売など消費者価格に近い業種での影響が色濃く見られます。

転嫁力が生産性・利益を左右する

白書内では、価格転嫁力が一人当たり付加価値額や実質労働生産性、さらには設備投資や賃金にも影響を与えることが明らかになっています。マークアップ率が高い企

業ほど経常利益率や設備投資比率が高い傾向があり、価格転嫁の巧拙が企業の持続的成長に直結しているのです。転嫁率が5割に達するという調査結果もありますが、これはあくまで平均であり、すべての企業に当てはまるものではありません。

経営者が今すぐ取り組むべきこと

中小企業の経営者としては、自社の原価構造を精緻に把握し、数値根拠に基づいた価格交渉を進めることが不可欠です。また「価格交渉促進月間」など、政府が実施する交渉機会を活用するのも有効です。さらに、業種特有の慣行に縛られず、付加価値の可視化や差別化を通じて価格の正当性を顧客に説明できる体制づくりも必要でしょう。

価格転嫁は単なる「値上げ」ではなく、経営戦略の一環として取り組む姿勢が問われています。





競業避止・競業禁止義務に違反した従業員への対応（第1回）

【質問】

当社の従業員が、競業行為を画策しているようです。
こういった対応を取ればよいでしょうか。

【回答】

労使間での競業避止・競業禁止義務とは、従業員が所属する又は所属していた使用者（企業）と競合する業務を行わないことを言います。
現在勤務している場合のみならず、退職後であっても競業避止・競業禁止義務は問題となりえますが、法的根拠が異なってきますので、対処法に相違が生じます。

【解説】

そもそも競業避止・競業禁止義務に違反する事例として、こういったものがあるのか、まずは確認します。

(1) 現在勤務している従業員による競業行為

例えば、次のような事例が挙げられます。

- ・副業や兼業による競業行為（競業避止義務を負う従業員が、競合他社でアルバイトや業務委託として働くこと。自ら競業する事業を立ち上げ並行して業務を行うことなど）
- ・転職準備や独立準備に伴う競業行為（顧客に転職先との取引を勧誘すること、独立後の事業遂行のために従業員を引き抜くことなど）
- ・機密情報の不正利用による競業行為（転職先に技術情報や価格情報を提供すること、独立後の事業活動に用いる目的で顧客リストを持ち出すことなど）

(2) 退職した元従業員による競業行為

例えば、次のような事例が挙げられます。

- ・競合他社への転職に伴う競業行為（元勤務先の顧客を奪取すること、元勤務先の技術情報を転職先で用いることなど）
- ・同業種での独立開業による競業行為（元勤務先の顧客リストを用いて営業活動を行うこと、元勤務先の営業ノウハウを用いて事業を展開することなど）
- ・元勤務先の従業員への働きかけによる競業行為（元勤務先の部下や同僚に独立や転職を促すことなど）

上記のような事例が確認できた場合、こういった対応をするべきでしょうか。

使用者（企業）の立場としては、従業員又は元従業員による競業行為により売上や利益の減少、競争激化による営業経費の増加といった不利益を被るおそれがある以上、見逃すわけにはいきません。

とはいえ、闇雲に対応したところで、使用者（企業）にとって望ましい効果を得ることはできません。

ケースバイケースによるところが大きいのですが、一般的には次のような手順をとることが多いと考えられます。

(1) 事実関係の調査

まずは、競業行為が本当に発生しているかを確認することが重要です。

現在勤務している従業員を調査対象とする場合、例えば…

- ・ SNS や WEB サイトなどから競業他社での勤務履歴を調査する
- ・ 端末のアクセス履歴やメール送受信記録などから競業行為を調査する
- ・ 取引先や同僚などの関係者からの情報提供を受ける

といったことが考えられます。

一方、退職した元従業員を調査対象とする場合、例えば…

- ・ 名刺や SNS などから競業他社での勤務履歴を調査する
- ・ 端末のアクセス履歴やメール送受信記録などから勤務中での競業準備行為を調査する
- ・ 取引先へのヒアリングを通じて情報提供を受ける

といったことが考えられます。

■創業間もない事業者が補助金活用で有利になる「特定創業支援事業」について

今回は、創業間もない事業者(創業から1年経過していない事業者様や創業から3年未満の事業者様)が補助金を活用する上で有利となる「特定創業支援事業」について解説いたします。

特定創業支援事業とは？

特定創業支援事業とは、市区町村や公的機関が主体となって、創業間もない事業者に対して創業支援を行う取り組みのことです。

具体的には、創業前や創業間もない事業者を対象としたセミナーや個別相談を通じた支援となっており、経営・財務・人材育成・販路開拓という4つのテーマを中心に事業者の知識向上を図っています。

特定創業支援事業によるセミナーや個別相談を利用すると認定書を受け取ることができ、この認定書があることで、補助金申請で活用することができます。

(セミナー)

大阪産業創造館にて開催している創業チャレンジゼミ、大阪商工会議所で開催している大商開業スクールなどがあります。4回以上の受講が必須であるため、いずれにおいても全4回以上のコースが用意され、費用は5,000円~20,000円程度となっています。

注意点としては、開催時期が限定されているため事前にスケジュールを確認することが必要です。

(個別相談)

基本的には各地域の商工会議所にて相談窓口が設けられています。相談窓口にて経営相談・アドバイスを受けることで認定書を発行することができます。

通常、1ヶ月以上かけて合計4回以上の利用が必要となるケースが多いです。

【特定創業支援事業の認定対象者】

※ただし、補助金を活用する場合は「創業から3年以内」でなければなりません。

