



～巻頭言～

これからの中小企業の在り方

東京商工リサーチによるとコロナ前までの企業倒産平均は13,000件台で2023年の倒産件数は8,500件台だそうである。前年比30%増で8年ぶりの高い水準になりそうだと日経に掲載されていた。コロナ禍の2020年にゼロゼロ融資（無利子、無担保）が始まりゾンビ企業にも融資が行き渡り倒産件数（約6,000件）が激減したが、3年間の据え置き期間終了（返済の開始）で増加した。コロナの5類移行に伴い金融庁の方向性も明確に変化してきている。企業倒産の1件当たりの負債総額もバブル崩壊やリーマンショックの時に比べて金額が小さく中小企業の倒産が多いことを示している。更に、今年から「2024年問題」で建設業、運送業の時間外労働時間の上限規制と人手不足でダブルパンチとなり倒産が増えるとみる。コロナの5類移行で国内旅行は勿論、海外旅行者の増加で賑わっているが、不思議なことに倒産の増加にもかかわらず失業者の増加にはなっておらずサービス業を中心に人手不足は相変わらずである。

かつて、「中小企業円滑化法」があつて金融機関の柔軟な融資で倒産を防いできたが金融庁の方向性は資金繰り支援から事業再生支援、事業再構築、スタートアップ育成等にかじを切った。つまり日本の中小企業政策が変わり、自ら市場の変化、環境変化に対応して生きていかねばならない。高齢化による事業承継問題、世代交代、M&Aが話題になって久しいが中小企業にもやっと理解が深まりだした。しかし同業者や知人の会社へのM&Aはプライドと後ろめたさが付きまとうのが中小企業である。

これからはデジタル技術を経営に生かしていかなければ生き残れない時代となる。規模、社歴、ネームバリューは過去のものとなり、発想の転換、アイデアに優れ、更にデジタル化が必要となるであろう。インボイスも手書きの請求書、エクセルでの請求書そしてコンピュータで紙の請求書に印字する時代は相当遠くなく消えていくだろう。若い経営者は電子請求、電子決済が普通となってきている。当事務所も今年から改正電子帳簿法が義務化されたので、紙の元帳からCDに焼き付けて返却するか、自計化の顧問先様はクラウド化で処理することになる。CDをもらってもコンピュータがなければ開けない。そういう時代になりつつあります。自社のデジタル化、DX（デジタルトランスフォーメーション）を一緒に検討し企業の永続を図りましょう。