

2014년판 일본 중소기업백서

- 일본기업의 약 87%, 종업원의 약 26%를 차지하는 소상공인은 일본경제의 핵심적 생산 주체지만 경영·산업 환경의 변화로 여러 과제에 직면
- 일본정부는 중소기업을 위한 지원정책을 추진하고 있지만 중소기업들은 정보의 수집 능력이 부족하여 시책을 활용하지 못하고 있어, 설명회 등을 통한 홍보와 중소기업의 니즈에 맞는 시책개발이 필요

□ 2013년도 중소기업 동향

- '13년부터 일본경제는 완만하게 회복되는 추세를 보이고 있어 중소기업의 경기 판단지수도 개선되고 있음

<중소기업의 경기판단지수 추이>

- 중소기업의 경기판단지수는 마이너스를 기록하고 있지만, '94년 통계조사 이후 최고 수준으로 경기판단은 확실히 회복되고 있음
- 소상공인의 경기판단은 중소기업 전체에 비해 낮고, 원재료 가격의 급등 등으로 중소기업의 수익 환경은 아직 개선되지 않은 어려운 상황



- 설비투자는 ‘11년도 이후 대기업이 5~9조 엔 사이에서 추이하고 있으나, 중소기업은 2~3조 엔 사이에서 추이

- 금액기준으로 중소기업의 설비투자는 크지 않지만 '05년을 100으로 한 지수 증가는 제조업에서 대기업을 상회

[illegible]

□ 중소기업이 직면한 경제·사회 구조 변화

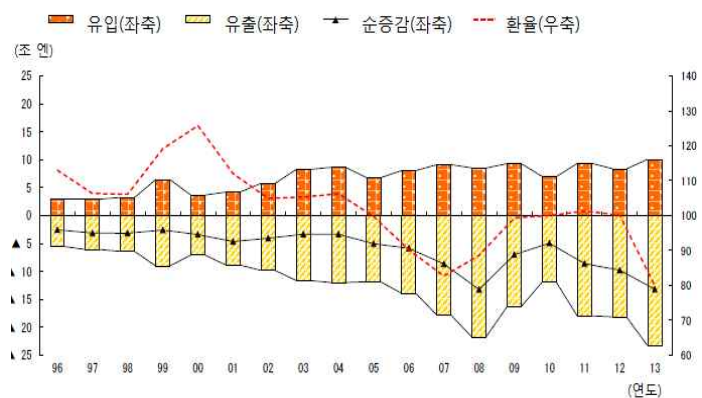
- 일본은 도쿄, 오사카, 나고야, 후쿠오카 등 대도시를 제외한 대부분의 지방도시에서 인구가 감소
- 2040년부터는 도쿄를 포함한 모든 도시에서 인구가 감소할 것으로 예상됨에 따라, 일본국내 수요의 축소와 같은 환경 변화 속에서 중소기업이 살아남을 수 있는지에 대한 우려가 부상
- * 중소기업은 최근 3년간 35만사 감소, 70세 이상 경영자가 가장 많아 고령화가 급진전

- 제조업의 설비투자는 '08년 리먼 사태 이후 일본국내 투자는 늘지 않았지만, 해외 투자는 증가

- 인구가 감소하는 일본에 비해 신흥국의 중간층·부유층은 급격하게 증가하고 있기 때문에 이 수요를 흡수하기 위해 대기업을 중심으로 해외투자는 확대

- '13년은 엔저로 전환되었음에도 일본 기업의 해외직접투자는 계속 증가하여, 일본국내 산업의 공동화는 더욱 진전

<일본의 해외직접투자 추이>

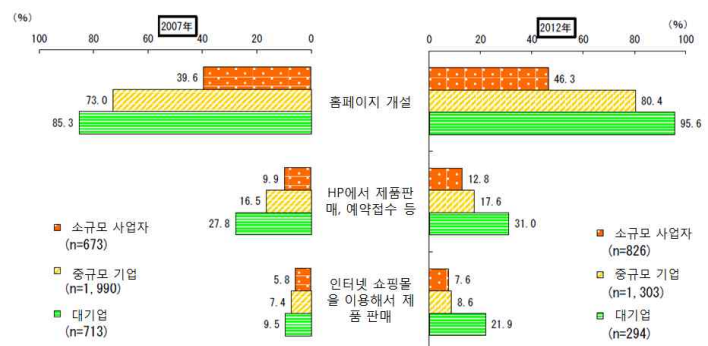


- 정보기술의 급속한 발전으로 스마트폰, 태블릿 등 IT기기의 보급이 확대됨에 따라 소비자 행동도 매장 구매에서 인터넷 주문으로 변화

- 이에 따라 개인용 전자상거래 시장도 확대하고 있지만, 소규모 사업자들은 홈페이지도 없는 경우가 많아 비즈니스의 기회를 활용하지 못하고 있음

- IT활용은 기업 규모, 수도권과 지방의 격차를 축소할 수 있어 중소기업에게 유리한 비즈니스 환경을 창출

<기업규모별 IT 도입상황 ('07,'12년 비교)>



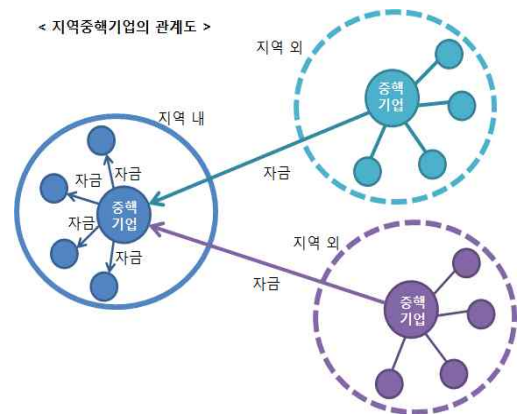
□ 일본 중소기업의 과제

- 일본의 중소기업은 지역수요를 겨냥한 ‘지역수요지향형’(81%)과 해외시장을 목표로 하는 ‘광역수요지향형’(19%)으로 구분됨
 - * 조직형태에 따라 지속적 발전을 지향하는 ‘유지·충실형’과 성장을 지향하는 ‘성장형’으로 세분화됨
- 지역수요지향형 사업자의 구매처는 80% 이상이 지역 내이며, 또 대부분 지역 내에서 판매하고 있어 지역경제발전에 기여
- 광역수요지향형 사업자는 ‘지역중핵기업’으로 약 60%를 지역 내에서 구매하고, 해외 판매를 통해 외화 획득하고 있으므로 따라서 2개 유형의 중소기업이 균형 있게 공존해야 지역경제가 성장할 수 있음
- 지역수요지향형 사업자는 지역주민과의 신뢰관계를 활용한 틈새 수요의 발굴, 광역수요지향형 사업자는 인터넷 판매나 대기업과의 매칭을 통한 수요 개척 등이 주요 과제임
- 창업은 새로운 지역경제의 후계자를 창출하고 산업의 신진대사를 촉진할 수 있지만, 2000년대에 들어 창업 희망자는 대폭 감소
- 경영자들이 고령화됨에 따라 휴업·폐업 건수가 증가, 사업 승계는 친족 외의 ‘제3자’에게 승계하는 비율이 증가하고 있지만, 준비 부족 등으로 원활한 승계가 어려운 상황
- 인구 감소 등으로 축소되는 국내시장의 수요를 보완하기 위해 중소기업들이 해외 진출을 적극적으로 모색할 필요
 - 공적지원기관은 민간 해외전개지원사업자들과 연계를 모색하면서 중소기업의 해외 진출을 지원

□ 중소기업을 위한 지원정책

- 중소기업의 니즈에 대응하기 위해서는 국가·광역도시·지역도시 간의 연계지원이 필요
 - 지역 상공회의소 등을 포함한 지자체와 중소기업 지원기관의 연계 상황에 대해 조사하고 지원 성공사례를 소개할 필요가 있음

- 중소기업청도 광역도시뿐만 아니라 지방도시의 중소기업 지원기관을 대상으로 시책 설명회를 적극적으로 실시함으로써 중소기업 지원정책에 대한 인지도를 제고시킬 필요
 - ‘13.12월에 제국데이터뱅크에서 조사한 자료에 따르면 정부의 중소기업 지원시책을 활용한 기업은 10.2%에 불과, 시책을 활용하고 싶어도 정보를 어떻게 얻을 수 있는지를 모르는 경영자들이 많음
 - 시책을 활용한 경험이 있는 중소기업의 72.8%가 시책을 좋게 평가하고 있으므로 시책을 활용하지 못하고 있는 기업들에 대한 정보 전달 방법에 대한 개선이 중요
- 지역경제를 활성화시키는 열쇠는 다른 지역에서 자본을 조달하여 지역 내에 배분하는 ‘지역중핵기업’을 육성하여 커넥터 허브를 구축하는 것임
 - 지역중핵기업들의 경영이 활성화되면 지역수요지향형 중소기업들에게 자본이 유입되어 지역경제의 선순환 구조가 가능
 - 일본정부는 빅데이터를 활용하여 지역중핵기업의 실태를 산업별, 기업별, 종합거래 네트워크와 산업구조를 파악, 지역 활성화정책 입안을 지원하는 ‘지역산업구조 분석시스템’을 개발 중



□ 2014년판 중소기업백서 목차

[동향편]

- 제1부 2013년 중소기업·소상공인 동향
- 제2부 중소기업·소상공인이 직면한 경제·사회구조의 변화
 - 제1장 일본의 중장기적인 구조변화
 - 제2장 지역의 과제와 지역활성화
- 제3부 중소기업·소상공인의 역할, 일본의 미래
 - 제1장 소상공인의 구조분석(수요개척을 위한 중요과제)
 - 제2장 기업·창업(새로운 경영자 창출)
 - 제3장 사업승계·폐업(차세대에게 계승)
 - 제4장 해외진출(성과와 실패요인을 탐구)
 - 제5장 새로운 조류(과제극복의 새로운 가능성)
- 제4부 중소기업·소상공인 지원방안
 - 제1장 중소기업·소상공인 지원 현상과 향후과제
 - 제2장 중소기업·소상공인 시책 인지도, 활용상황, 평가
 - 제3장 커넥터 허브기업과 지역산업구조분석시스템

[시책편]

2013년에 강구한 중소기업 시책

- 제1장 지역의 휴면자원을 최대한 활용, 결집, 브랜드화 한다.
- 제2장 중소기업의 신진대사를 활용한다.
- 제3장 하청구조에서 탈피하여, 스스로 적극적인 성장분야에 진입한다.
- 제4장 해외로 진출
- 제5장 동일본대지진 대응, 소비세 이전대책 등 중요과제
- 제6장 업종별·분야별 시책
- 제7장 중소기업·소상공인 시책의 효과적인 실행

2014년에 강구해야 할 중소기업 시책

- 제1장 지역의 휴면자원을 최대한 활용, 결집, 브랜드화 한다.
- 제2장 중소기업의 신진대사를 활용한다.
- 제3장 하청구조에서 탈피하여, 스스로 적극적인 성장분야에 진입한다.
- 제4장 해외로 진출
- 제5장 동일본대지진 대응, 소비세 이전대책 등 중요과제
- 제6장 업종별·분야별 시책
- 제7장 중소기업·소상공인 시책의 효과적인 실행

*청색부분은 “작은기업”성장본부 행동계획임

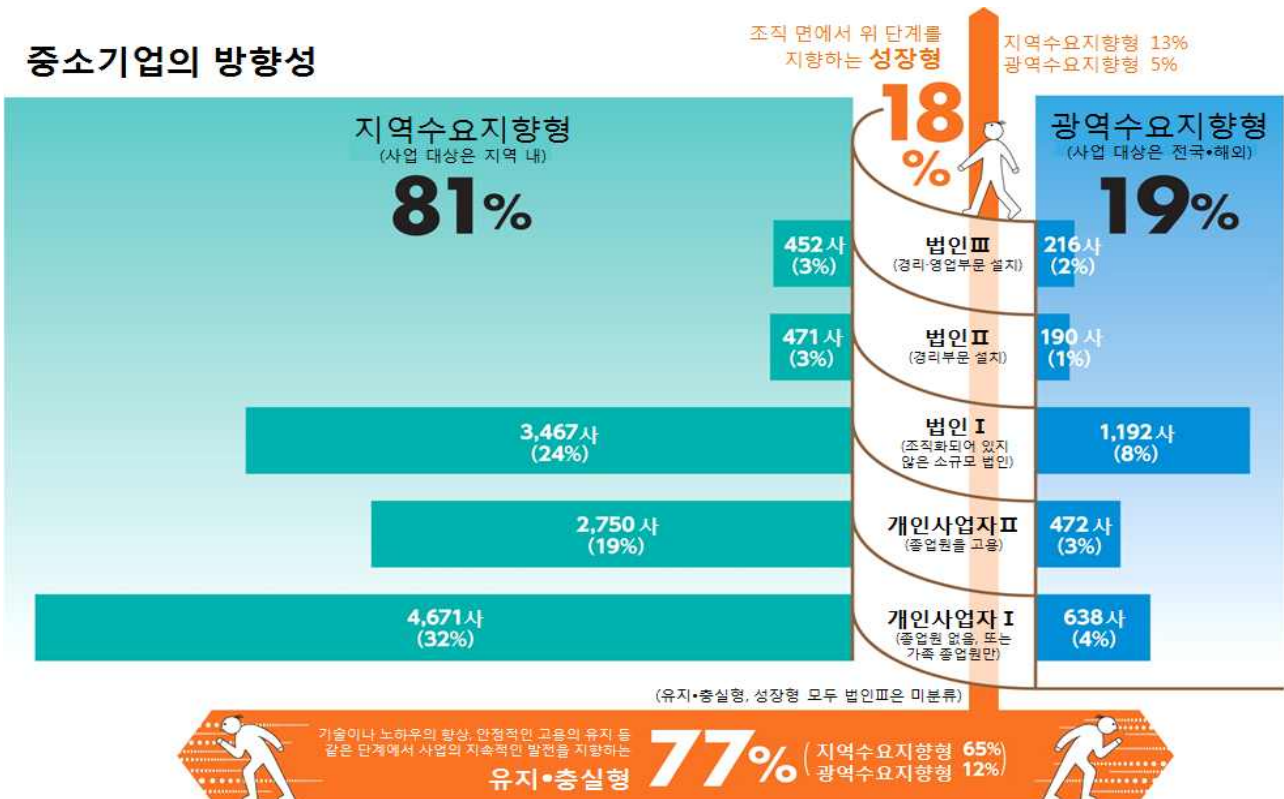
<참고자료>

2014년판 중소기업 백서(2014.4.25.)

<http://www.meti.go.jp/press/2014/04/20140425001/20140425001.html>

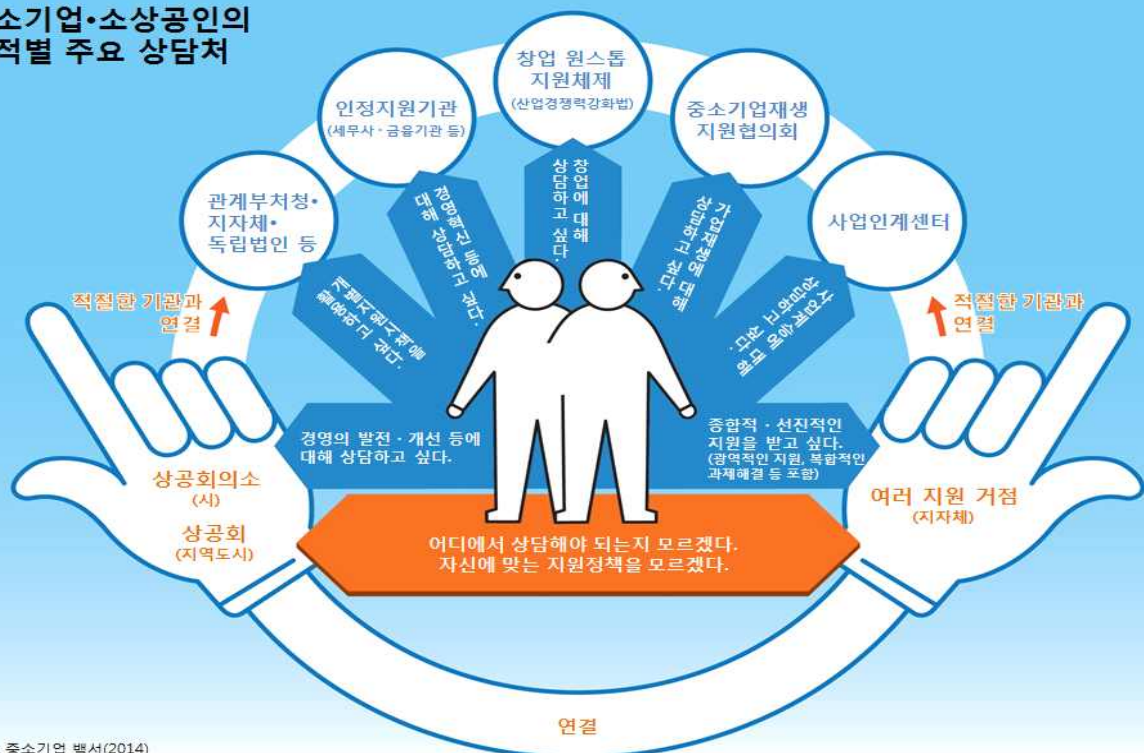
[참고자료]

중소기업의 방향성



자료: 중소기업 백서(2014)

중소기업·소상공인의 목적별 주요 상담처



자료: 중소기업 백서(2014)