

令和6年3月22日

第27回「関西企業フロントライン NEXT」を取りまとめました ～研究開発型成長志向企業の成長要因分析～

近畿経済産業局では、関西の中堅・中小企業を対象に、企業活動の現場に見られる新たな潮流に着目した調査レポート「関西企業フロントライン NEXT」を公表しています。

今回(第27回)のレポートでは「研究開発型成長志向企業の成長要因分析」と題して、研究開発をはじめとする“チャレンジ”を継続する関西企業の取組の実態を調査し、新規事業やチャレンジングな事業に踏み込もうとする企業にとっての有効な戦略を抽出しました。

1. 概要

先読みの難しい時代の中で企業が生き残るには、時代に順応するための断続的な変革が肝要です。しかし国内企業、特に中小企業では、研究開発をはじめとする“チャレンジ”に対して消極的な企業が多いのが現状です。

その中でも、市場動向にアンテナを高く張り、新たな技術の確立に“チャレンジ”すべく、研究開発に取り組んでいる成長志向企業が一定数存在します。

そこで今回の「関西企業フロントライン NEXT」では、当省研究開発施策のうち、戦略的基盤技術高度化支援事業(以下、サポイン事業(※))を活用し、“チャレンジ”を継続する企業を「成長志向企業」と定義して調査を進めました。

本レポートでは、サポイン事業採択事業者を対象に中小企業庁が実施したフォローアップ調査、および当局独自に実施した企業ヒアリングに基づき、新規事業やチャレンジングな事業に踏み込もうとする企業にとっての有効な戦略を取りまとめます。

(※)現:成長型中小企業等研究開発支援事業(Go-Tech 事業)

2. 調査結果(ポイント)

○先読みの難しい時代の中で企業が生き残るには、時代に順応するための断続的な変革・チャレンジが肝要。他方でリソースの限られる中小企業では、チャレンジをするには大きな決断が必要。

○チャレンジの中でも、とりわけ研究開発はハードルが高いと言われている。往々

にして成果が出るまで時間がかかるものであり、更に言えば、時間や資金を投じたものの結実しないことも珍しくない。

- 今回の調査では、企業が研究開発に取り組む際の心理的ハードルを少しでも下げ、研究開発成果の事業化に向けた主な課題を「サポイン事業」フォローアップ調査結果等に基づき「技術力」「販売力」「資金力」「マーケット調査力」の4つの視点で分析・整理した。
- また、幾多の難局を乗り越えて成長を続ける「成長志向企業」に焦点を当て、10の事例から、上記の4つの課題をはじめとする、研究開発を進める中で立ちふさがりハードルを乗り越えるためのヒントを導出した。

3. 今後の取組

我が国中小企業の稼ぐ力を強化し成長につなげるという観点で、研究開発によるイノベーションは大きな成長をもたらす有力な手段となります。

それを具現化するため、本調査で導出した成功要因を広く中小企業に周知し、チャレンジへの行動変容を促すとともに、引き続き研究開発関連施策の普及啓発や活用促進等を通して、“チャレンジ”する企業を支援していきます。

【参考:「関西企業フロントライン NEXT」について】

近畿経済産業局では、中堅・中小企業の実態把握機能の強化の一環として、2017年6月から、関西の中堅・中小企業を対象とするヒアリング調査・分析レポート「関西企業フロントライン」を発信してきました。

2019年4月からは、2025年大阪・関西万博の開催や2030年を目標とするSDGsを見据え、「関西企業フロントライン NEXT」にリニューアルし、企業活動の現場に見られる新たな変化の兆しにより着目した情報発信に取り組み、関西の中堅・中小企業をはじめ、関係各位のビジネス発展に向けた対話の契機となるレポートを発信しています。

<https://www.kansai.meti.go.jp/1-9chushoresearch/report.html>

(本発表資料のお問い合わせ先)

近畿経済産業局 総務企画部 中小企業政策調査課 課長 近藤

担当者: 沼本、七原

電話: 06-6966-6057

FAX: 06-6966-6073

