

2020年3月

中小企業庁 御中

令和元年度中小企業実態調査事業
(小規模事業者持続化補助金効果分析調査事業)
報告書

I. 概要	p 2
II. 分析結果	p 8
①売上高での比較	p12
②従業員数での比較	p19
③休廃業等による退出事業者の状況 (COSMOS2削除対象となった企業)	p26
④金融機関との取引状況による比較	p33
⑤得意先の変化に関する状況 ＜得意先規模の変化／得意先所在地の変化＞	p41
III. まとめ	p51
IV. サンプル抽出の考え方	p54

I . 概要

I.概要

事業の目的

小規模事業者持続化補助金では、20万社が経営計画を策定し、アンケート結果では、支援した事業者の売上げの増加の傾向が見られる一方で、こうした対策を講じた結果、地域経済の活性化につながったかどうかについては、これまで分析がされてきていない状況にある。

このため、本事業では、持続化補助金で事業を実施した結果、同一市内、隣接地域、同一県内、県外においてどのような発注構造になっているか調査するとともに、持続化補助金で事業を実施した結果、小規模事業者の商品やサービスの販売地域がどのように変化し、地域内にどのような経済効果をもたらしているかを分析するため調査を実施する。

分析対象

公募時期	2016年2月26日～2016年5月13日 (平成27年度補正予算)
アンケート 回答事業者	9,504者(回答数)／17,420者(配布数) 54.6%
TDB 名寄せ件数	5,476者(名寄せ) ／9,504者(回答数) ※名寄せできた割合は回答数全体の57.6%
TDB 分析可能件数	3,378者(分析可) ／9,504者(回答数) ※分析可の割合は回答数全体の35.5%

意見聴取した有識者

- ・植杉 威一郎 氏(一橋大学経済研究所教授)
専門分野：企業金融, 中小企業, 日本経済
- ・栗山 敏 氏(ビジネス・ブレークスルー大学
大学院経営管理専攻(MBA) 准教授)
- ・大前 智文 氏(岐阜協立大学経営学部講師
経済学博士)

分析用データ

- ・企業概要ファイル<COSMOS2>(147万社)
- ・信用調査報告書データベース(180万社)
- ・取引先分析データ<TRD>(600万レコード)
- ・COSMOS2削除ファイル(163万レコード)

事業実施期間

2019年12月～2020年3月

I .概要 ～TDB企業コードとの名寄せ状況～

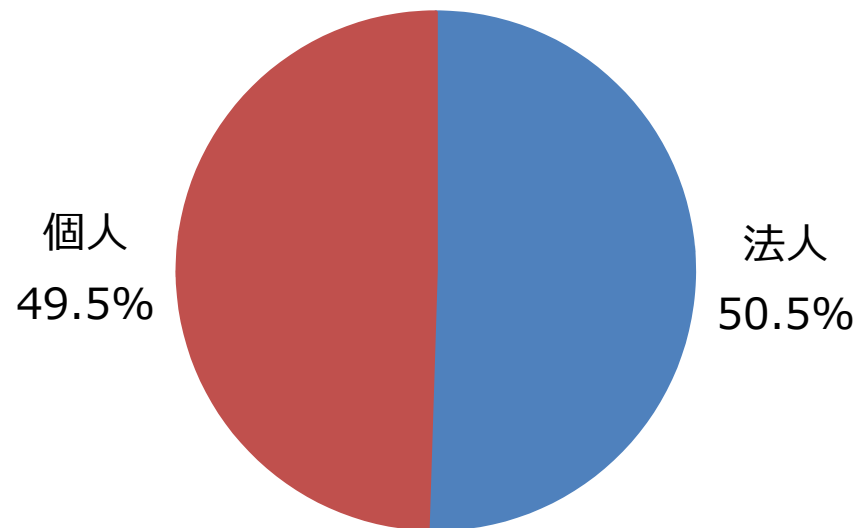
アンケートに回答した事業者の法人と個人の割合

アンケート実施時の回答内容に基づく、対象先事業者の法人、個人の割合は下記の通りであった。

アンケート回答事業者 **9,504者(回答数)** / 17,420者(配布数) 54.6%



経営形態別割合
(n=9,504)

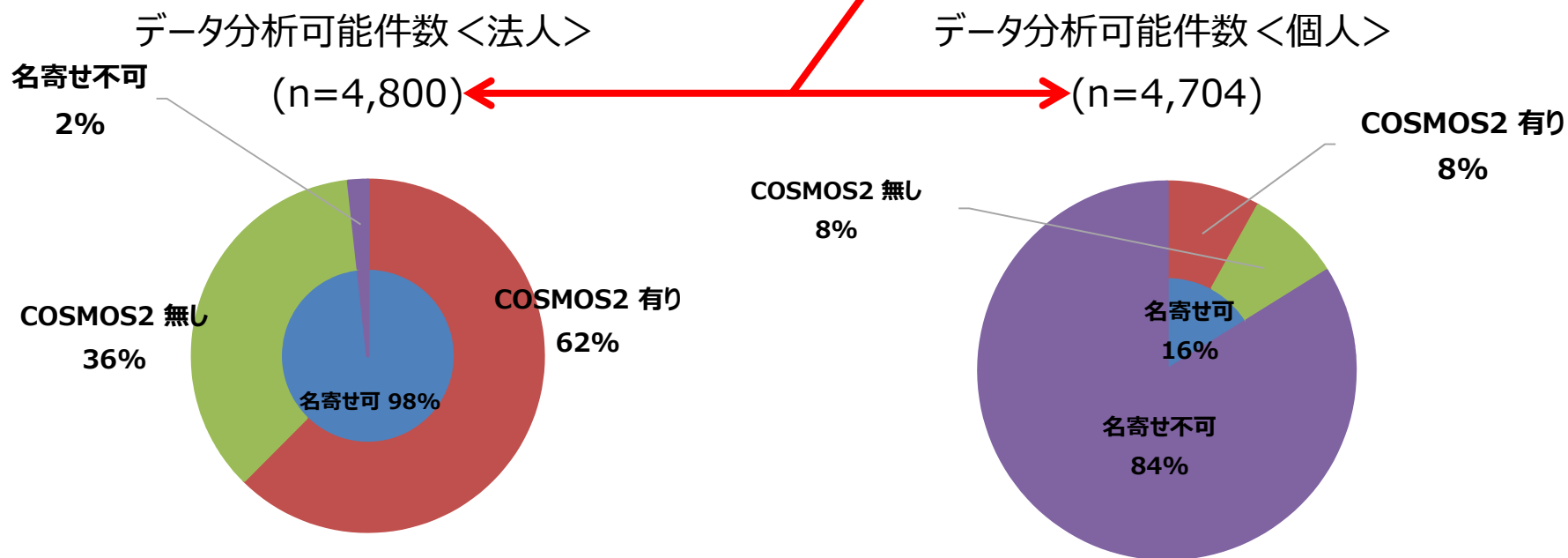


I .概要 ～TDB企業コードとの名寄せ状況～

経営形態別の名寄せ状況

経営形態別の名寄せ状況では、法人経営では名寄せができた割合は全体の98%、COSMOS2(企業概要データ)は全体の62%となった。一方で、個人経営では、名寄せができた割合は全体の16%、COSMOS2(企業概要データ)は全体の8%にとどまった。

TDB名寄せ件数	5,476者(名寄せ)／9,504者(回答数)
TDB分析可能件数	3,378者(分析可)／ <u>9,504者(回答数)</u>



※COSMOS2有り = 分析可

I .概要 ～TDB企業コードとの名寄せ状況～

都道府県別の分布状況

都道府県	対象事業者	
	数	構成比
01_北海道	82	2.4%
02_青森県	53	1.6%
03_岩手県	53	1.6%
04_宮城県	47	1.4%
05_秋田県	56	1.7%
06_山形県	105	3.1%
07_福島県	52	1.5%
08_茨城県	72	2.1%
09_栃木県	81	2.4%
10_群馬県	145	4.3%
11_埼玉県	99	2.9%
12_千葉県	57	1.7%
13_東京都	134	4.0%
14_神奈川県	79	2.3%
15_新潟県	132	3.9%
16_富山県	38	1.1%
17_石川県	48	1.4%
18_福井県	68	2.0%
19_山梨県	45	1.3%
20_長野県	87	2.6%
21_岐阜県	28	0.8%
22_静岡県	149	4.4%
23_愛知県	185	5.5%
24_三重県	62	1.8%

都道府県	対象事業者	
	数	構成比
25_滋賀県	66	2.0%
26_京都府	71	2.1%
27_大阪府	75	2.2%
28_兵庫県	115	3.4%
29_奈良県	52	1.5%
30_和歌山県	52	1.5%
31_鳥取県	35	1.0%
32_島根県	78	2.3%
33_岡山県	96	2.8%
34_広島県	96	2.8%
35_山口県	47	1.4%
36_徳島県	32	0.9%
37_香川県	58	1.7%
38_愛媛県	42	1.2%
39_高知県	33	1.0%
40_福岡県	86	2.5%
41_佐賀県	48	1.4%
42_長崎県	49	1.5%
43_熊本県	71	2.1%
44_大分県	45	1.3%
45_宮崎県	44	1.3%
46_鹿児島県	105	3.1%
47_沖縄県	25	0.7%
総計	3,378	100%

I .概要 ～TDB企業コードとの名寄せ状況～

<有識者コメント>

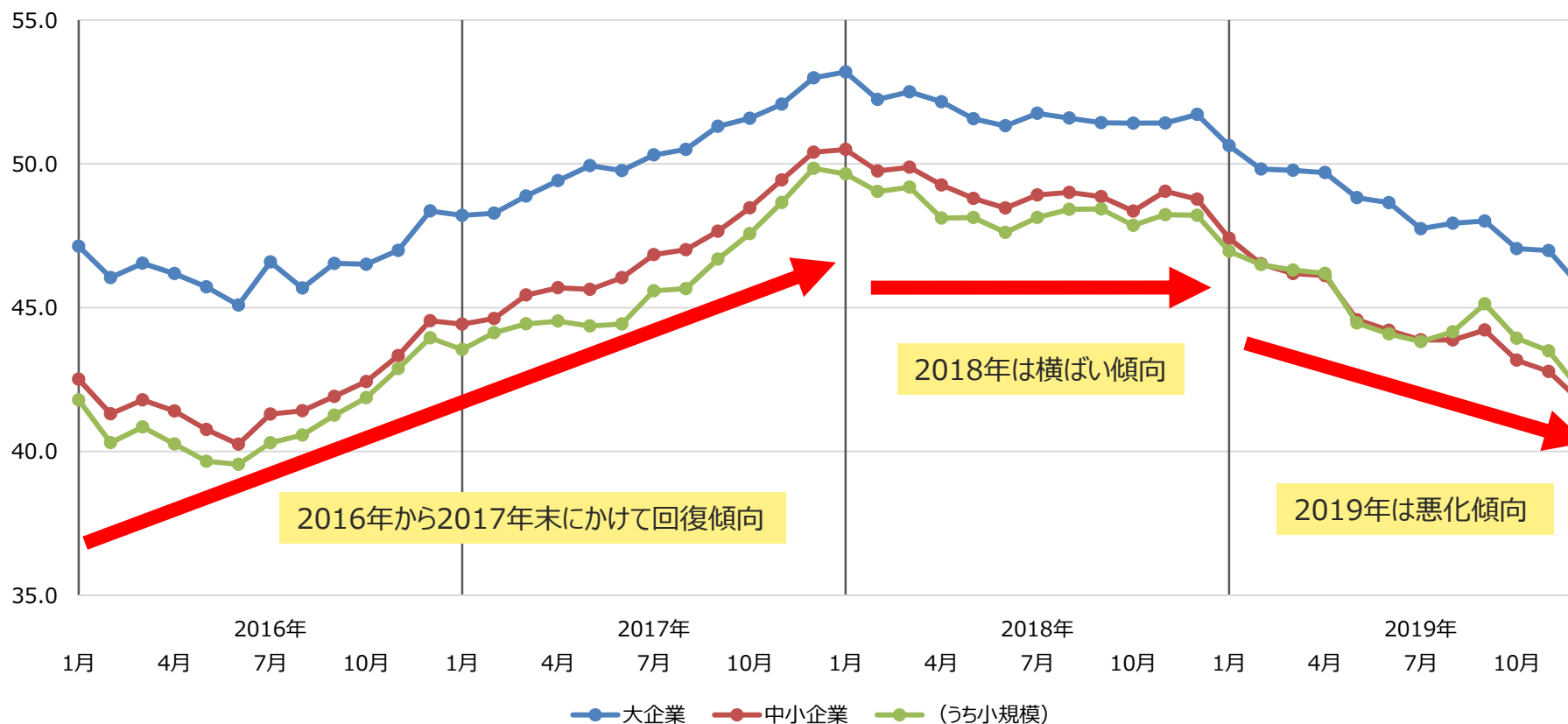
- ・回答企業のうちCOSMOS2を有する企業の都道府県分布と、補助金を実際に支給している企業全体の分布に違いがあるかどうかを確認する必要がある。(植杉)
- ・個人事業主は創業・転廃業のサイクルが法人と比較して短いため、TDBをもってしてもその最新状況の正確な捕捉は困難であると考えられ、バイアス混入の可能性は否定できないとしても、現実解として止むを得ないレベルと判断する。ただしレポート上は「名寄せできた個人事業主が16%に止まった」という事実を明記することは必須である。(栗山)
- ・中小企業庁から受領したデータの約半数を占める個人事業主のデータが、TDB データで分析可能な対象では法人に比べて大幅に少なく、分析時にバイアスとなる可能性があるが、これはどうしようもない問題。(大前)

Ⅱ. 分析結果

Ⅱ.分析結果

2016年から2019年における小規模事業者を取り巻く経済情勢について

景気DIの推移



帝国データバンク景気動向調査より

2016年から2019年における小規模事業者を取り巻く経済情勢について

小規模事業者の経済情勢を把握する全体的な指標として、帝国データバンク景気動向調査によると、小規模事業者における2016年1月から2016年12月にかけては、前半は横ばいかやや悪化傾向がみられた。後半にかけては、日銀による追加緩和策のほか、英国のEU離脱問題の落ち着き、米国トランプ政権への期待感などによる全体的な景気押し上げ効果が小規模事業者にも及び、緩やかな回復傾向となった。

2017年1月から2017年12月にかけては、東京五輪関連工事や大規模開発が順調に推移したほか、インバウンド需要の高まりなどの恩恵が小規模事業者にも波及、年間を通じて回復傾向が続いた。

2018年1月から2018年12月にかけては、集中豪雨などの自然災害のほか、人手不足による人件費の高騰や事業の停滞などの影響を受け、横ばいから緩やかながら悪化傾向も見られた。

2019年1月から2019年12月にかけては、天候不順が続いたほか、消費税増税に伴う消費減退などの影響もあり、特に後半にかけては小規模事業者において悪化傾向が顕著に顕れるようになった。

全体を通して2016年から2017年末にかけては、緩やかながら景況感は回復傾向が続き、2018年においても回復には一服感があったものの横ばい傾向を維持した。しかし2019年以降は、消費税増税への警戒感や消費需要の落ち込みなどから、年間を通して悪化傾向となった。

Ⅱ.分析結果

下記 5 つの指標を用いて分析を実施

- ①売上高での比較
- ②従業員数での比較
- ③休廃業等による退出企業の状況(COSMOS2で削除対象となった企業)
- ④金融機関との取引状況による比較
- ⑤得意先の変化に関する状況 <得意先規模の変化 / 得意先所在地の変化>

①売上高での比較

採択事業者が補助金を活用することによる効果について、最も一般的な指標としては売上に対する寄与がある。補助金自体の規模が小さく、また小規模事業者を対象としているため必ずしも、短期的に効果が顕在化するとは限らないが、今回は2016年に補助金を活用し、その時点からの3年間の変化を把握することで、効果の検証が可能になると考えられる。

こうした仮説のもとに、売上高の変化について、状況を確認した。

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

売上高の状況

2015年時点(公募開始前)での売上高を基準に、2016年、2017年、2018年の売上高を把握し、その変化を対象となる企業全体の平均値を用いて比較した。

小規模事業者

(単位:百万円)

	2015年 (n=9,955)	2016年 (n=9,478)	2017年 (n=9,079)	2018年 (n=8,693)
売上高(平均値)	93.3	91.8	92.4	93.6
増減率(前年比較)	-	-1.6%	0.7%	1.3%
増減率(2015年比較)	-	-1.6%	-1.0%	0.3%

採択事業者

(単位:百万円)

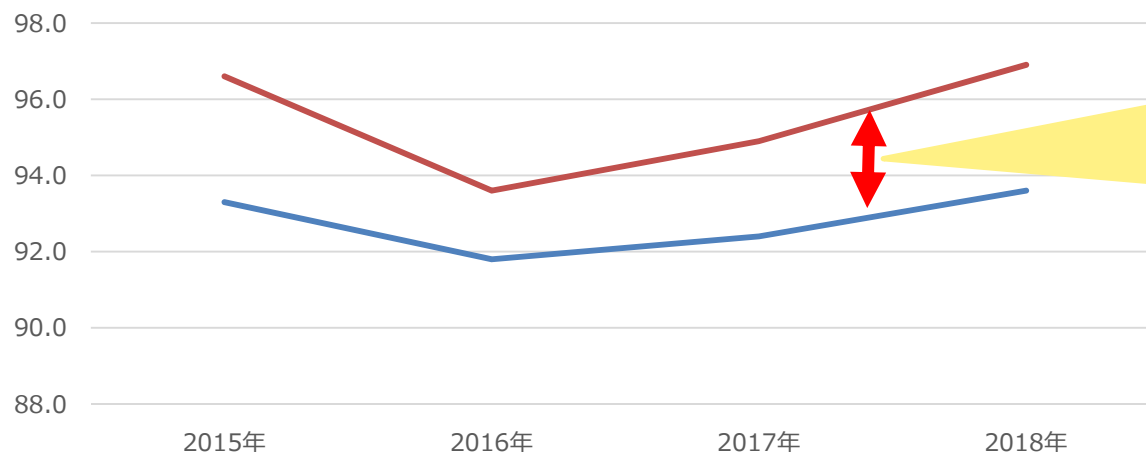
	2015年 (n=2,952)	2016年 (n=3,137)	2017年 (n=3,190)	2018年 (n=3,194)
売上高(平均値)	96.6	93.6	94.9	96.9
増減率(前年比較)	-	-3.1%	1.4%	2.1%
増減率(2015年比較)	-	-3.1%	-1.8%	0.3%

注記:比較にあたっては、ダウンサンプリングおよび売上高分位点の修正を実施している。詳細は「Ⅳ. サンプル抽出の考え方」(p54)参照。

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

売上高の状況(グラフ)

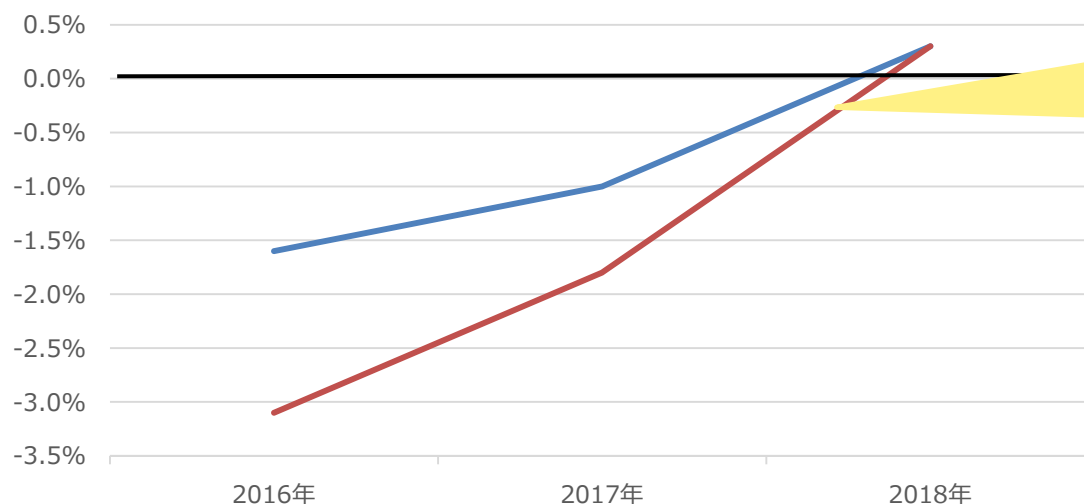
売上高推移(百万円)



売上高の推移に関して、大幅な変動は見られない。

一方で金額規模で比較すると、小規模事業者全体より**採択事業者の平均値がやや高い結果**となった。

2015年を基準とした売上高増減率



増減率の比較では、売上高規模の比較とは逆に、**小規模事業者全体方が若干ながら高い数値で推移**した。

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

売上高増加<減少>状況

2015年時点(公募開始前)での売上高を基準に、2016年、2017年、2018年の各時点の個別企業の売上高を把握し、増加した企業、減少した企業、横ばい企業のそれぞれの企業数について、全体に占める割合の推移を比較した。

小規模事業者

	2015年	2016年 (n=9,472)	2017年 (n=9,070)	2018年 (n=8,683)
売上高増加企業(割合)	基準年	23.5%	29.1%	32.4%
売上高減少企業(割合)		28.1%	37.0%	41.7%
売上高横ばい企業(割合)		48.4%	34.0%	25.9%

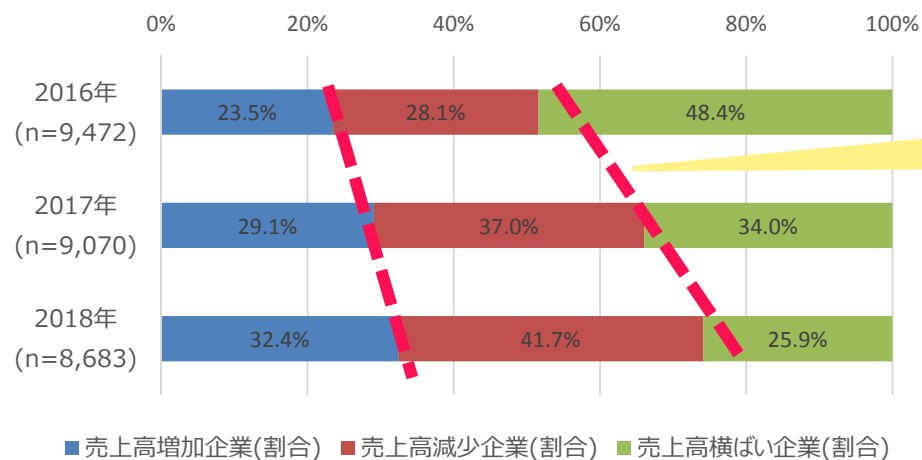
採択事業者

	2015年	2016年 (n=2,904)	2017年 (n=2,859)	2018年 (n=2,812)
売上高増加企業(割合)	基準年	32.1%	38.4%	42.7%
売上高減少企業(割合)		28.7%	35.1%	37.8%
売上高横ばい企業(割合)		39.3%	26.5%	19.6%

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

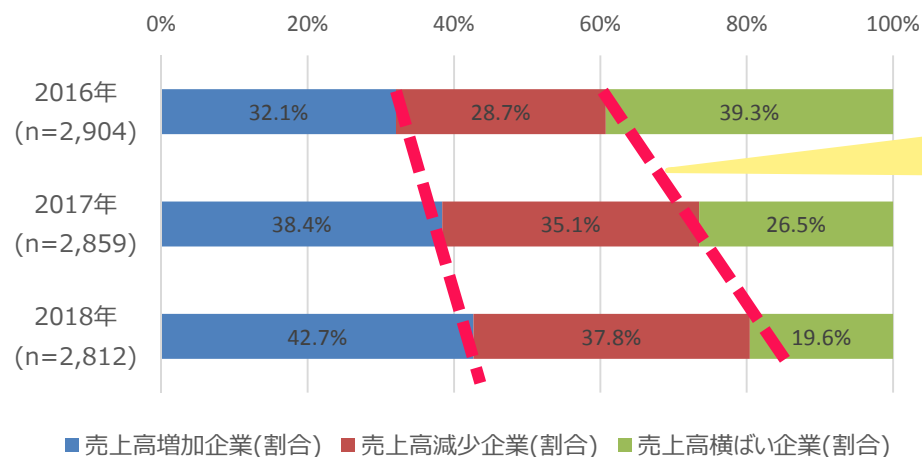
売上高増加<減少>状況(グラフ)

小規模事業者



小規模事業者全体では、売上高の増加も減少も増加しているが、**減少の方がより増えている傾向**にある。

採択事業者



採択事業者でも、売上高の増加、減少共に小規模事業者と同様の傾向を示しているが、**増加の方がより増えている傾向**にある。

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

<結論>

- ・売上高平均値の3年間の推移では、特筆すべき差異は見られない。
- ・売上高の規模には若干の差異が認められるが、ダウンサンプリング時の売上高修正が作用している可能性があり、差異と言い切ることは難しい。
- ・売上高が増加もしくは減少した事業者数の割合については、採択事業者の方が売上高の増加した事業者数の割合が高くなっている。金額の増減の幅は大きくないものの、増収となった企業の割合は高く、補助金の効果が顕われていると言えるのではないか。
- ・一方で減収に転じた企業も増加傾向にあるが、小規模事業者と採択事業者を比較した場合、増収企業の割合は採択事業者の方が多く、減収企業の割合は採択事業者の方が少なくなっている点も、補助金の一定の効果であると言える可能性がある。

Ⅱ.分析結果 ～①売上高での比較～

<有識者コメント>

- ・ダウンサンプリングの手法自体は適切であると考える。(植杉)
- ・減収になった企業も多い傾向にあることを、明記する必要がある。(植杉)
- ・「95%分位点を超える売上高のデータは95%分位点の売上高に修正を実施」したことについて、これは異常値を排除するための一般的な手法であり、むしろ適切な修正措置であったと言える。(栗山)
- ・ <結論>で述べられているとおり、採択企業と小規模事業者全体の双方とも、売上高の増減の幅は大きくない。これをもって補助金の効果をすべて否定するのは早計であるが、企業の売上高に影響を及ぼす要因は他にも無数に考えられるため、補助金の有無と売上高の直接的な因果関係を論じるための判断材料は、今回の調査では十分収集されていないのではないかと思われる。(栗山)
- ・小規模事業者に該当する事業者全件では比較対象のサンプル数との乖離が大き過ぎるためにダウンサンプリングを実施したが、その手法が妥当かどうかについては、統計的には妥当性がある。(大前)
- ・売上高については、「小規模事業者」サンプル全体の傾向として大きな増減は見られないものの、3年間では増減の二分化は進行している。つまり、この間の景況あるいは業況は比較的安定していると推測することができる。そのような経済・経営環境の中で「採択事業者」はより二分化が顕著に現れているという事は、事業としてチャレンジをした結果が現れていると推測できる。チャレンジする機会の創出は補助金の効果の一つである。(大前)

②従業員数での比較

売上高の変化と同様に、採択事業者が得られる効果の1つとして、雇用者数の増加によって地域経済に貢献するといった側面も考えられる。このため、2015年からの3年間の従業員数の変化を把握することで、何らかの効果が顕れていないかの検証が可能になると考えられる。

こうした仮説のもとに、従業員数の変化について、状況を確認した。

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

従業員の状況

2015年(公募開始前)時点での従業員数を基準に、2016年、2017年、2018年の従業員数を把握し、その変化を対象となる企業全体の平均値を用いて比較した。

小規模事業者

(単位:人)

	2015年 (n=10,002)	2016年 (n=9,520)	2017年 (n=9,115)	2018年 (n=8,726)
従業員数	3.3	3.3	3.3	3.3
増減率(前年比較)	-	0.0%	0.0%	0.0%
増減率(2015年比較)	-	0.0%	0.0%	0.0%

採択事業者

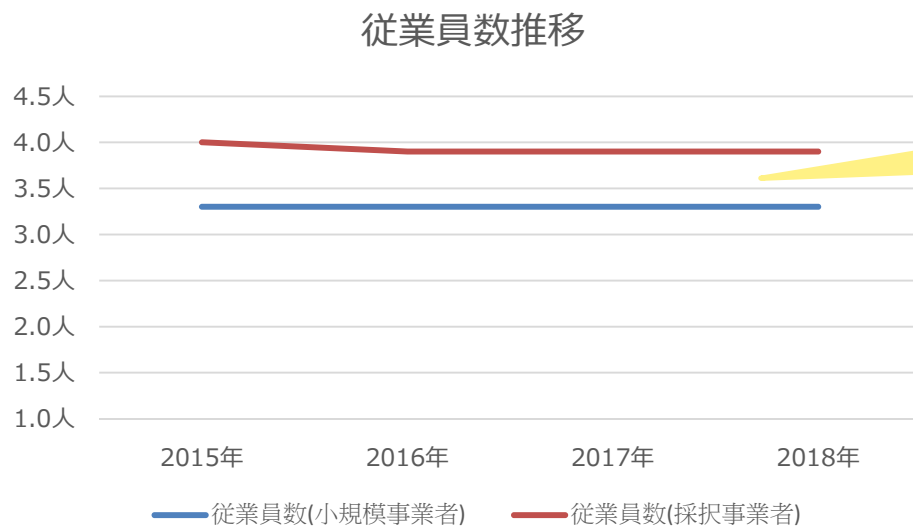
(単位:人)

	2015年 (n=2,953)	2016年 (n=3,138)	2017年 (n=3,191)	2018年 (n=3,195)
従業員数	4.0	3.9	3.9	3.9
増減率(前年比較)	-	-2.5%	0.0%	0.0%
増減率(2015年比較)	-	-2.5%	-2.5%	-2.5%

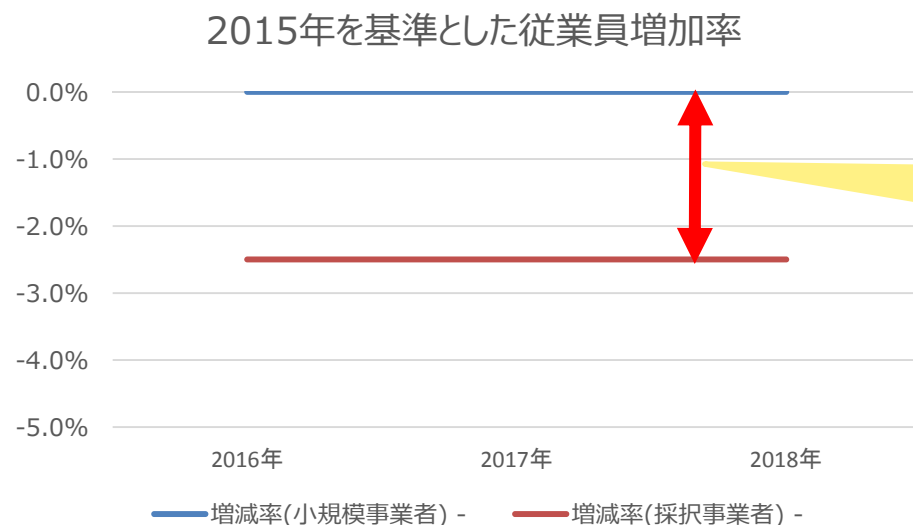
注記:比較にあたっては、売上高検証時に使用したサンプリングと同一企業を対象としている。
サンプリング方法等の詳細は「Ⅳ. サンプル抽出の考え方」(p54)参照。

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

従業員の状況



小規模事業者全体と採択事業者の間での**差異はほとんど見られない。**



若干の乖離はあるが、従業員数推移と同様に、小規模事業者全体と採択事業者の間での**差異はほとんど見られない。**

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

従業員の増加<減少>状況

2015年時点(公募開始前)での従業員数を基準に、2016年、2017年、2018年の各時点の個別企業の従業員数を把握し、増加した企業、減少した企業、横ばい企業のそれぞれの企業数から、全体に占める割合の推移を比較した。

小規模事業者

	2015年	2016年 (n=9,520)	2017年 (n=9,115)	2018年 (n=8,726)
従業員増加企業(割合)	基準年	4.7%	8.5%	11.5%
従業員減少企業(割合)		5.7%	10.5%	14.9%
従業員横ばい企業(割合)		89.7%	81.0%	73.6%

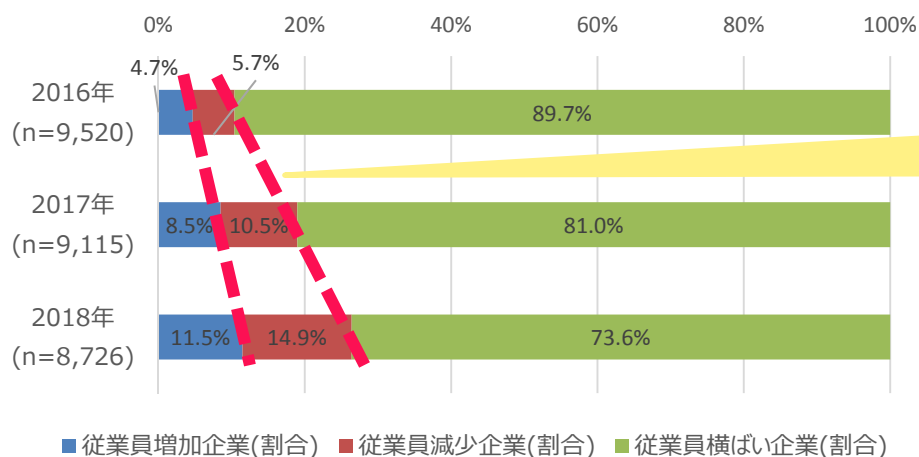
採択事業者

	2015年	2016年 (n=2,905)	2017年 (n=2,860)	2018年 (n=2,813)
従業員増加企業(割合)	基準年	8.6%	13.8%	17.6%
従業員減少企業(割合)		7.8%	13.3%	18.3%
従業員横ばい企業(割合)		83.5%	72.8%	64.0%

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

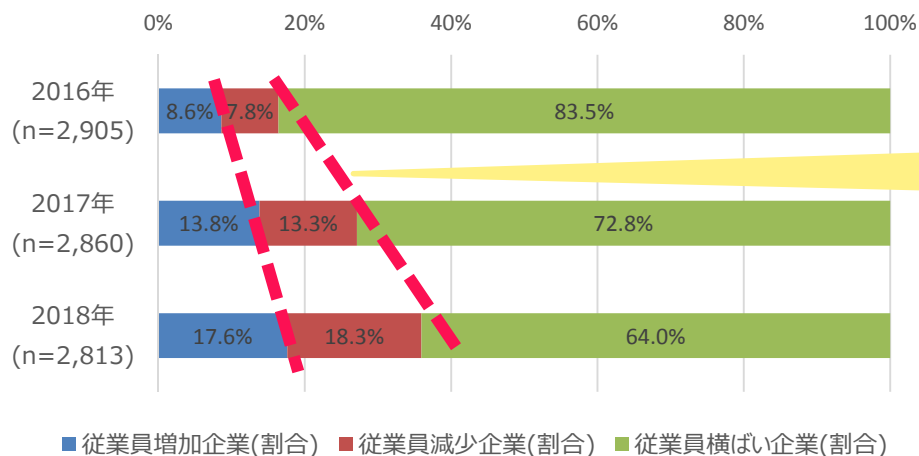
従業員の増加<減少>状況(グラフ)

小規模事業者



小規模事業者全体で従業員の増加、減少共に増えている。

採択事業者



採択事業者も傾向は同様であるが、その兆候がより顕著に現れている。

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

<結論>

- ・従業員数平均値の3年間の推移では、特筆すべき差異は見られない。
- ・従業員数が増加もしくは減少した事業者数の割合については、採択事業者の方が従業員数の増加した事業者数の割合が高くなっている。しかし、減少した事業者数の割合が、増加した事業者数を上回っており、補助金の効果が何らかの形で顕われているとは言い難い。
- ・小規模事業者は、従業員数が20名以下(商業・サービス業は5名以下)と定義されており、従業員数の変化で効果を図ることは、適切でないと考えられる。
- ・また、従業員数の増加もしくは減少といった事象が、一律に良い傾向か悪い傾向かは判断し難く、個別の企業が置かれた環境、また経営者の考え方にも依存するため、こうした点からも、効果測定は困難であると考えられる。

Ⅱ.分析結果 ～②従業員数での比較～

<有識者コメント>

- ・従業員数での差異を見出すのは難しいと思われる。(植杉)
- ・基準である20名以下から、20名超になった企業がどのくらい存在するのは把握しても良いかもしれない。(植杉)
- ・売上高に関する前項の考察と同様、従業員数についても補助金の有無に関する有意差は認められないとの<結論>が述べられており、適切な結論であることに同意する。(栗山)
- ・加えて「(小規模事業者は元々従業員が少ないので)従業員数で効果を図ることは適切でないのではないかと述べられており、これも肯ぜられる考え方であるが、むしろ従業員数は売上高、あるいは増収予測の従属変数と考えるべきである。すなわち経営判断として今後の景況を予測し、売上の増加が見込まれる、あるいはその兆が実感できた時点で従業員の募集に踏み切るものであり、従業員数の増減に関しては補助金よりも経営者の景況判断が大きく影響するものと考えられる。(栗山)
- ・従業員数については、近年の事業・業務拡大の現場では合理化や省力・省人化を前提として進められている。小規模事業者であっても売上高増加→従業員増加が単純に生じるとは限らないだろう。また、売上高同様に「小規模事業者」サンプル全体の傾向として増減の2分化が進んでおり、「採択事業者」においては2分化がより顕著に現れている。ただし、「従業員数が増加する」ことは決して「好ましい(良しとする)」傾向ではないのではないかと。従業員が減少することには合理化や省力・省人化の推進が含まれるのだとすれば、決して「従業員数の増・減」は対立する概念ではない。その傾向が顕著になっているということは、これを補助金の効果としてとらえることが出来る。(大前)

③休廃業等による退出事業者の状況 (COSMOS2削除対象となった企業)

採択事業者であるにも関わらず、既に事業継続していない事業者も一定数存在するものと考えられる。事業停止等に至った事業者数やその要因についての考察は、今後の運営を検討する上で、有意義な情報を得られる可能性がある。

こうした仮説のもとに、休廃業等による退出企業について、状況を確認した。

Ⅱ.分析結果 ～③休廃業等による退出事業者(COSMOS2削除対象となった企業)の状況～

事業停止要因(COSMOS2削除ファイル対象)の比較

2015年2月から2019年12月までに、何らかの要因でCOSMOS2収録対象から削除された事業者に対し、小規模事業者および採択事業者それぞれにおいて、その削除理由の確認を実施した。

小規模事業者(n=137,538)

(単位:社)

	解散	合併	倒産	廃業・休業	その他
該当社数	34,255	4,108	8,537	41,059	49,579
割合	24.9%	3.0%	6.2%	29.9%	36.0%

採択事業者(n=101)

(単位:社)

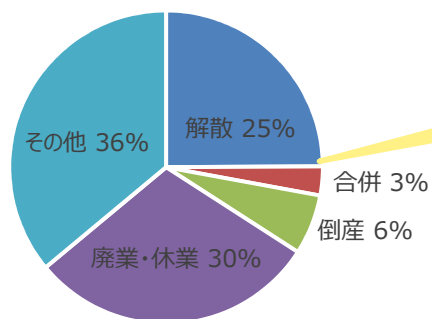
	解散	合併	倒産	廃業・休業	その他
該当社数	26	0	14	27	34
割合	25.0%	0.0%	13.5%	26.0%	32.7%

注記:「その他」に分類されるもの

解散や破産手続きなどの法的措置は取られていないものの、所在不明や連絡難、取材拒否などによりデータのメンテナンスが困難になった先。

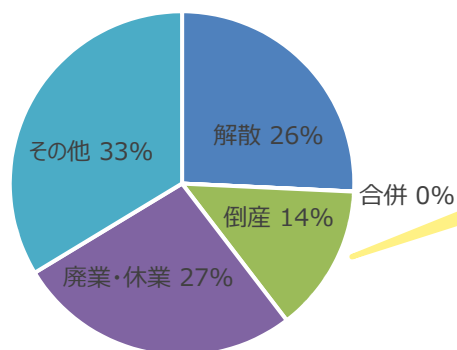
事業停止要因(COSMOS2削除ファイル対象)の比較(グラフ)

小規模事業者
(n=137,538)



小規模事業者全体では、倒産よりも廃業・休業が占める割合の方が多くなっている。

採択事業者
(n=101)



採択事業者でも同様に、倒産よりも廃業・休業が占める割合が多くなっているが、採択事業者の方が倒産の割合が多い傾向にある。

※注記:

「その他」は解散や破産手続きなどの法的措置は取られていないものの、所在不明や連絡難、取材拒否などによりデータのメンテナンスが困難になった先。

Ⅱ.分析結果 ～③休廃業等による退出事業者(COSMOS2削除対象となった企業)の状況～

事業停止(COSMOS2削除ファイル対象)発生割合の比較

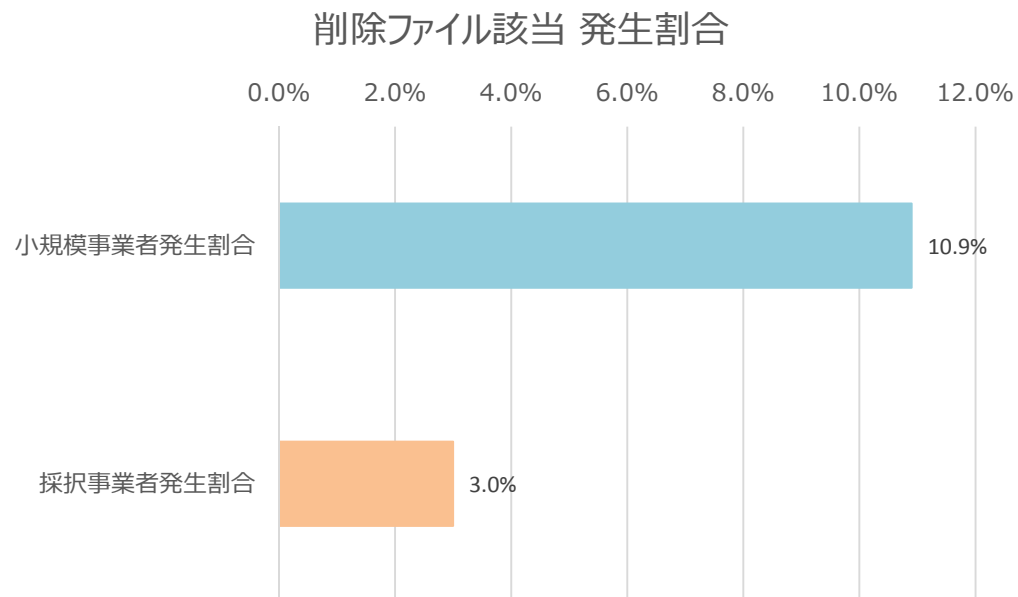
小規模事業者(n=1,260,345)

※n数は2015年時点の小規模事業

	削除ファイル該当
該当社数	137,538
割合	10.9%

採択事業者(n=3,378)

	削除ファイル該当
該当社数	101
割合	3.0%



要因を問わず、事業停止等でCOSMOS2データが削除された割合は、小規模事業者全体の割合と比較して、採択事業者は低い水準にとどまった。

Ⅱ.分析結果 ～③休廃業等による退出事業者(COSMOS2削除対象となった企業)の状況～

<結論>

・小規模事業者、採択事業者のいずれも、倒産よりも廃業・休業の割合の方が高くなっている。これは近年の国内全体の傾向とも一致し、小規模事業者、採択事業者の間では若干の比率の違いはあるものの、何か要因があつての差異とは言い難い。

・一方で、要因を問わず、事業停止等でCOSMOS2データが削除された割合を見ると、小規模事業者よりも採択事業者の割合が小さくなっており、事業者の存続において、補助金採択の有無がプラスの影響をもたらしていると言えるのではないか。

・なお、前提となる採択事業者に関して、アンケート回答企業である点を考慮すると、存続していない事業者からの回答は得られていないケースも考えられる。こうした点から、生存バイアスが十分に払拭されているとは言い切れない可能性がある。

Ⅱ.分析結果 ～③休廃業等による退出事業者(COSMOS2削除対象となった企業)の状況～

<有識者コメント>

- ・採択事業者の退出割合が低いことは、注目して良いと考える。(植杉)
- ・ただし、優秀な企業が集まってきたのか、或は補助金で行動が変わったのか、を見極める考察は必要。その見極め方法は一概には言えないが、売上高や従業員数の変化は1つの指標になるかもしれない。(植杉)
- ・休廃業については、補助金あるいは事業としてのチャレンジの結果が休廃業にまで及ぶかどうかを考察すると、あまり現実的ではないのではないか(補助金に社運を賭けるだろうか?)。「採択事業者」はn=101、「小規模事業者」はn=137,538。またCOSMOS2ベースということもあり、休廃業の分析は他と比較して限定的な分析・考察になってしまう。(大前)

Ⅱ.分析結果 ～③休廃業等による退出事業者(COSMOS2削除対象となった企業)の状況～

<有識者コメント>

- ・<結論>の「存続していない事業者からの回答は得られていないため、生存バイアスが十分に払拭されているとは言い切れない」というコメントはそのとおりであり、当該データの公表の際には注釈が必須である。(栗山)
- ・COSMOS2収録対象から削除された事業者のうち「その他（解散や破産手続きなどの法的措置は取られていないものの、所在不明や連絡難、取材拒否などによりデータのメンテナンスが困難になった先）」が採択事業者で32.7%、小規模事業者全体でも36.0%と、共に3分の1程度に達する。これらの企業は精緻な追跡作業が可能であれば解散、合併、倒産、廃業・休業のいずれかに分類されるのであろうが、今回の調査では不可能である。したがって事業停止要因の比較が行われているが、「その他」が解散、合併、倒産、廃業・休業のどこに分類されるのかが不明である以上、それぞれの微差を詳細に分析しても意味のある結論は得られないと考える。(栗山)
- ・<結論>で述べられている「COSMOS2 データが削除された割合を見ると、小規模事業者よりも採択事業者の割合が小さくなっており、事業者の存続において、補助金採択の有無がプラスの影響をもたらしている」とのコメントには、単純に「COSMOS2 データが削除されたか否か」という単純かつ操作や判断が介入しない基準であるため、一定の納得感がある。また一般的に、補助金（申請）採択事業者の方が真剣な経営努力を傾注しているであろうとの社会通念とも、この結論は一致する。(栗山)

④金融機関との取引状況による比較

採択事業者は、補助金の申請時に事業計画書等の書類を作成しているが、これらを作成することによって、金融機関からの融資を受けやすくなる、また新たな金融機関との取引が増加するといった状況の変化も考えられる。

こうした仮説のもとに、取引金融機関数の変化について、状況を確認した。

取引金融機関数の状況

2015年時点(公募開始前)での取引金融機関数を基準に、2016年、2017年、2018年の各時点の取引金融機関数を把握し、その変化を対象となる企業全体の平均値を用いて比較した。

小規模事業者

(単位:行)

	2015年 (n=1,117,159)	2016年 (n=1,117,801)	2017年 (n=1,111,902)	2018年 (n=1,092,464)
取引金融機関数(平均値)	1.85	1.85	1.85	1.86
増減率(前年比較)	-	0.0%	0.0%	0.5%
増減率(2015年比較)	-	0.0%	0.0%	0.5%

採択事業者

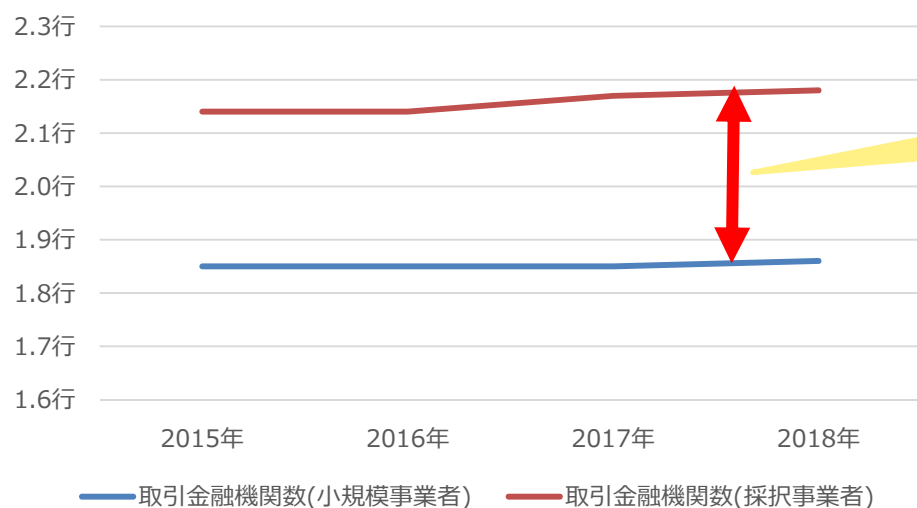
(単位:行)

	2015年 (n=2,944)	2016年 (n=3,129)	2017年 (n=3,182)	2018年 (n=3,185)
取引金融機関数(平均値)	2.14	2.14	2.17	2.18
増減率(前年比較)	-	0.0%	1.4%	0.5%
増減率(2015年比較)	-	0.0%	1.4%	1.9%

Ⅱ.分析結果 ～④金融機関との取引状況による比較～

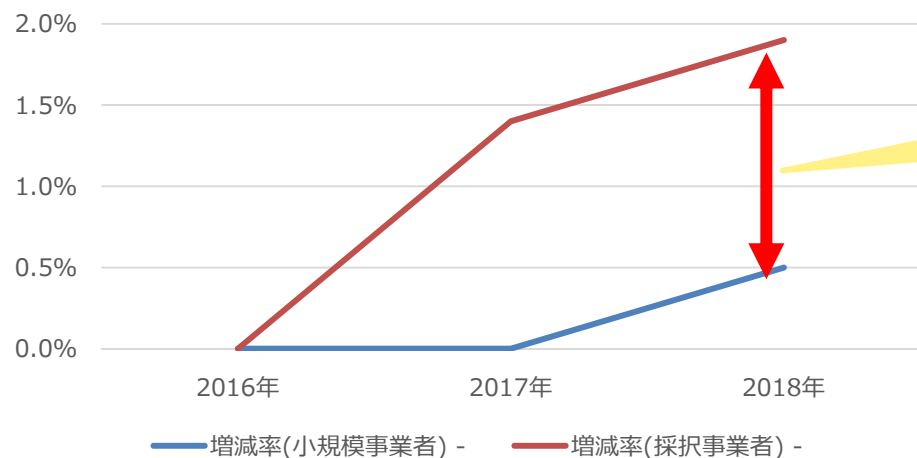
取引金融機関数の状況

取引金融機関数の平均値



小規模事業者全体より採択事業者の平均値が高い状態が継続している。

2015年を基準とした取引金融機関数の増減率



取引金融機関数と同様に小規模事業者全体より採択事業者の増減率が高い状態となっている。

取引金融機関増加＜減少＞状況

2015年時点(公募開始前)での取引金融機関数を基準に、2016年、2017年、2018年の各時点の取引金融機関数を把握し、増加した企業、減少した企業、変化のない企業のそれぞれの企業数を把握し、全体に占める割合の推移を比較した。

小規模事業者

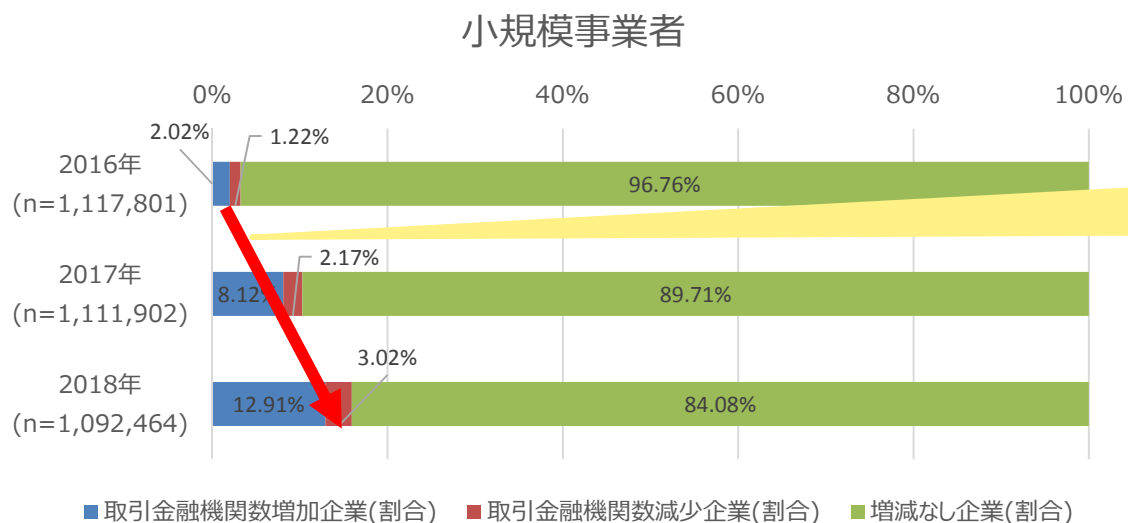
	2015年	2016年 (n=1,117,801)	2017年 (n=1,111,902)	2018年 (n=1,092,464)
取引金融機関数増加企業(割合)	基準年	2.02%	8.12%	12.91%
取引金融機関数減少企業(割合)		1.22%	2.17%	3.02%
増減なし企業(割合)		96.76%	89.71%	84.08%

採択事業者

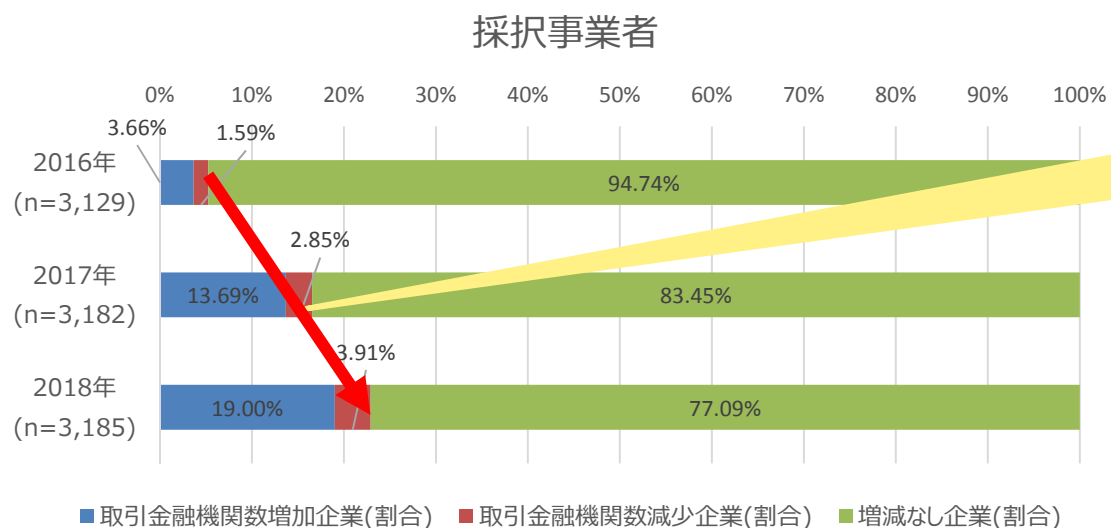
	2015年	2016年 (n=3,129)	2017年 (n=3,182)	2018年 (n=3,185)
取引金融機関数増加企業(割合)	基準年	3.66%	13.69%	19.00%
取引金融機関数減少企業(割合)		1.59%	2.85%	3.91%
増減なし企業(割合)		94.74%	83.45%	77.09%

Ⅱ.分析結果 ～④金融機関との取引状況による比較～

取引金融機関増加<減少>状況



小規模事業者全体で増加傾向にある。



採択事業者も増加傾向で、その兆候がより顕著である。

Ⅱ.分析結果 ～④金融機関との取引状況による比較～

<結論>

- ・取引金融機関数平均値の3年間の推移では、特筆すべき差異は見られない。
- ・取引金融機関数の増加率では、若干ながら採択事業者の増加率が高い。
- ・取引金融機関数が増加もしくは減少した事業者数の割合については、採択事業者の方が取引金融機関数の増加した事業者数の割合が高くなっており、補助金の効果が顕われていると言えるのではないか。これは、事業計画書の作成等により、金融機関から新規融資取引などを引き出しやすくなっていることが背景にあるのではないか。
- ・一方で、取引金融機関数が減少している企業の割合も、採択事業者の方が多くなっている。これには、さまざまな要因が考えられ、個別企業を取り巻く状況を考慮した上で判断するべきとも考えられ、取引金融機関数の増加が、一律に良い傾向とは言い切れない点にも留意が必要である。

Ⅱ.分析結果 ～④金融機関との取引状況による比較～

<有識者コメント>

・ 持続化補助金申請準備→事業計画等の作成→補助金申請採択、という流れの中で、事業計画等の作成→金融機関の融資を受けやすくなる→当該事業者の成長や事業継続へ寄与する、という考え方は、評価が難しい。(植杉)

・ 小規模事業者全体と比較して、増加企業も多いが、減ってる企業も多い。その背景が気になる。取引数が多いことが、必ずしも良いこととは限らない。企業側の要因を考慮してみる必要がある。金融機関数の増減と、何か別の指標を加えての分析も有用かもしれない。(植杉)

・ そもそも、持続化補助金申請準備→事業計画等の作成→補助金申請採択、という流れの中で、事業計画等の作成→金融機関の融資を受けやすくなる→当該事業者の成長や事業継続へ寄与する、という考え方が、どの程度蓋然性を持っているかは、学識経験者の中でも見解が分かれるところであろう。ただし個人的には、事業計画書を作成した経験の有無、あるいはその継続性は金融機関側から見たときの融資判断に多少なりとも正の影響を与えるものと考える。(栗山)

・ ただし結果は<結論>で述べられているように、「取引金融機関数平均値の3年間の推移では、特筆すべき差異は見られない」との見解に同意する。その理由は、融資を行う金融機関側から見て当該事業者がどの程度魅力的に映るかが融資判断に大きな影響を与えるからである。「取引金融機関数の増加」とは、金融機関側からすれば「新規融資の開始件数」である。この観点では昨今の地方銀行や信用金庫、信用組合の経営は厳しさを増しており、新規の融資を行うか否かは慎重に判断せざるを得ない状況にある。したがって、補助金は金融機関から見た場合の事業者の魅力度を多少なりとも向上させるであろうが、それが「新規融資の開始」にまでつながるか否かについてはケースバイケース、といった結果が表れているものと考えられる。(栗山)

Ⅱ.分析結果 ～④金融機関との取引状況による比較～

<有識者コメント>

・取引先金融機関については、俗説的には「地銀一行、信金一行」の2行が一般的ではないか。加えて、3年間の全体傾向としては、取引金融機関数増加企業は増加している傾向が続くとともに、特に2016年から2017年にかけての増加率が大きい。これは金融庁の方針変更（「金融検査マニュアル」から「ベンチマークと事業性評価」へ）と、マイナス金利導入に伴う金融機関のビジネスモデルの変更等の外的要因が大きいと推測される。「補助金採択事業者」は補助金の効果により取引先金融機関数を増加させている、と単純に分析することが出来ない前提・背景がある。補助金によるチャレンジ機会の創出が、あるいはチャレンジ・マインドを有する「採択事業者」には資金需要があり、その積極的な事業活動を早期に（金融庁の方針変更前に）後押しすることに奏功した、というような評価になるのではないだろうか。（大前）

・また「事業計画等の作成→金融機関の融資を受けやすくなる」というロジックについては一定の蓋然性を有するものと考え。特にマイナス金利導入、地域密着型金融の推進に関わる金融機関の経営環境の変化は、具体的には融資先の開拓に結実する。中小企業金融においては「借りたいが借りることが出来ない」企業側と、「貸したいが貸すことが出来ない」金融機関側の橋渡しをどのように実現するのかという基本的な命題が存在する。近年では金融環境の大転換に関連して、ローカルベンチマークや知的資産経営等に代表される「企業の見える化」が推進され、企業と金融機関の対話、信頼関係の構築が志向されている。一方で、中小企業側にはそのような活動を進める機会も能力も不足しているものと推測され、事業計画等の作成とサポートはこの課題の解決に寄与するポテンシャルを有している。ただし、このような事実があるかどうかについては、事例分析を必要とする。（大前）

⑤得意先の変化に関する状況

<得意先規模の変化／得意先所在地の変化>

持続化補助金を活用した結果、売上高に大幅な変化が顕れていなくても、得意先が増加するなどの効果が出ている可能性がある。また、増加した得意先の地域を確認することで、地域経済への寄与があったかどうかの確認も可能であると考えられる。

こうした仮説のもとに、得意先の変化に関する状況について、確認した。

Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先企業規模の変化

取引先分析データ(TRD)を活用し、得意先の数の変化、得意先企業規模の変化に関してデータ抽出を実施した。特に、得意先の売上高規模を2015年時点(公募開始前)と2019年時点とで比較することで、上場企業等の大きな企業との取引が開始された等の効果について、検証を行った。

小規模事業者(n=366,083)

	最小値	最大値	平均値	中央値	標準偏差	最頻値
得意先数増減(件)	-122	66	0.60	0.00	215.44	0.00
得意先売上高増減(百万円)	-111,371,540	90,498,819	5,375.60	46.00	564,237.59	0.00

採択事業者(n=355)

	最小値	最大値	平均値	中央値	標準偏差	最頻値
得意先数増減(件)	-8	19	1.65	1.00	3.01	0.00
得意先売上高増減(百万円)	-915,166	934,755	10,092.01	9.35	154,031.68	0.00

注記：

得意先に上場企業が含まれる場合、売上高が「兆円」単位になるなど大きめの金額が算出される傾向があるほか、金融機関は事業会社の売上高に相当する金額として資金量を採用しているため、メガバンクなどで100兆円を超える金額が算出されるケースもあり、留意が必要である。

小規模事業者、採択事業者ともに売上高のばらつきが大きく、傾向を見出すには至らなかった。

得意先企業規模の変化

<結論>

- 得意先の増減数は、平均値では採択事業者が上回る結果となった。
- 得意先の売上高水準の比較では、データのばらつきが大きすぎるため、比較するに適切なデータとはいえない状況であった。
- 売上高規模に関しては、金融機関の売上高に相当する金額として、COSMOS2では資金量を採用しているため、メガバンクとの取引が開始、もしくは終了すると100兆円単位での変動が発生するなどの特性に留意する必要がある。
- こうした点からも、売上高規模の変動で変化を見るのは、適切な方法とは言えない。全体の傾向を掴むことは難しく、むしろ個別案件の成功事例として取り上げる方が適切なのではないか。

得意先企業規模の変化

<有識者コメント>

・得意先件数の増減には、意味があるのではないか。採択事業者が頑張っているのではないか。売上高で規模を見るのは適切ではない。比較も全体の平均での比較は適切ではない。手法としては、既存得意先の属性と新規得意先の属性を比較するのが良い。例えば、それぞれの売上高や従業員数、またTDB評点を使うことも選択肢としてはあり得る。(植杉)

・注記にあるように当該分析ではメガバンクとの取引の増減が異常値として含まれているため、<結論>の「得意先の売上高水準の比較では、データのばらつきが大きすぎるため、比較するに適切なデータとはいえない状況であった」、また「得意先の売上高規模を把握することで、大企業との取引が開始されたかどうかを検証する方法では、全体の傾向を掴むことは難しいのではないか。個別案件の成功事例として取り上げる方が適切なのではないか」との見解に、双方とも同意する。以上のことから、得意先数や得意先企業規模の比較は手法としては不適切と考えられ、今後の調査では代替手法の見当が必要であると考える。(栗山)

・個別案件の積み上げが必要ではないか。(大前)

Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化(**採択事業者(3,378者)**の得意先企業を対象)

2015年時点(公募開始前)および2019年時点での取引先分析データ(TRD)を活用し、分析可能な**採択事業者(3,378者)**の得意先企業の所在地データをそれぞれ確認した。

区分は、「海外」のほか、採択事業者の所在地を基準にして「県外」、「県内で異なる市区群」、「同一市区群内」の4種類に分類して把握、全体に占める割合の推移を比較した。

採択事業者(n=5,795) (単位:取引先数)

	海外	県外	県内市区群外	同一市区群内
2015年1月時点	31	2,407	2,022	1,335
割合	0.5%	41.5%	34.9%	23.0%

採択事業者(n=9,568) (単位:取引先数)

	海外	県外	県内市区群外	同一市区群内
2019年12月時点	58	4,103	3,299	2,108
割合	0.6%	42.9%	34.5%	22.0%

新規増加した取引先の内訳(n=2,572) (単位:取引先数)

	海外	県外	県内市区群外	同一市区群内
2019年12月時点	18	1,242	834	478
割合	0.7%	48.3%	32.4%	18.6%

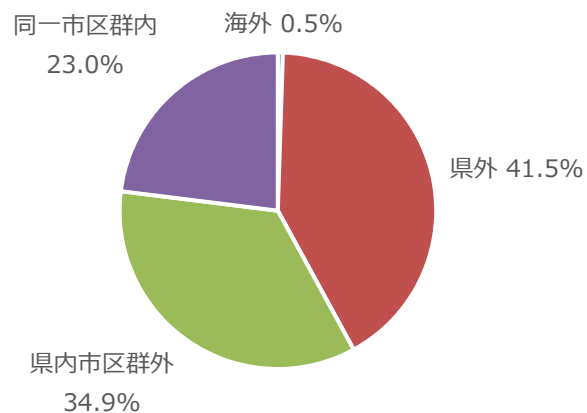
Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化<2015年と2019年の比較>

(**採択事業者(3,378者)**の得意先企業を対象)

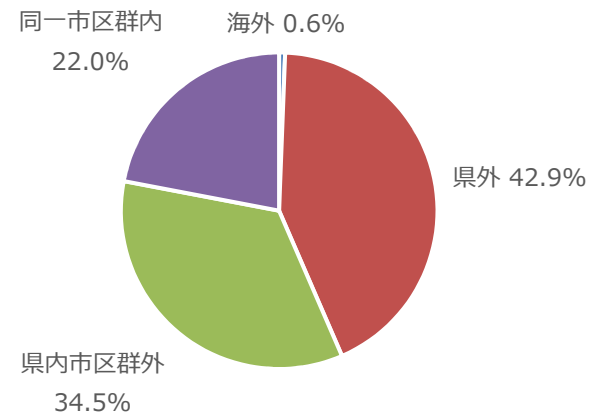
2015年時点での得意先企業所在地

(n=5,795)



2019年時点での得意先企業所在地

(n=9,568)



2015年時点での得意先企業の所在地分布と、2019年時点での得意先企業の所在地分布では、ほとんど差異はみられなかった。

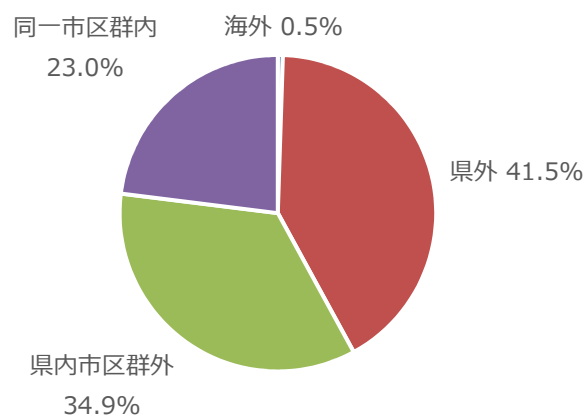
Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化<新規取引先との比較>

(**採択事業者(3,378者)**の得意先企業を対象)

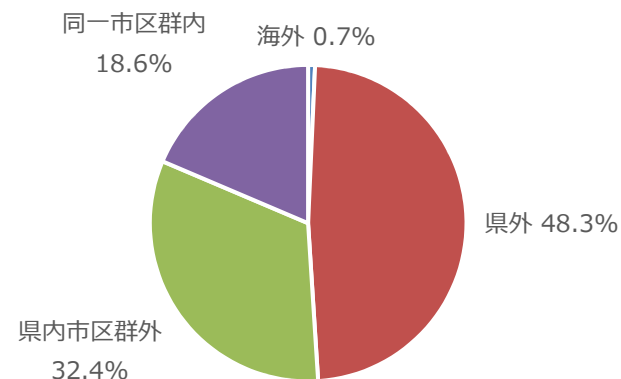
2015年時点での得意先企業所在地

(n=5,795)



新規得意先の企業所在地

(n=2,572)



2015年時点での得意先企業の所在地分布と、2019年までに新規取引が開始となった先の所在地分布の比較においては、大きな変動はなかったものの、新規得意先の方が県外企業が多く、また一方で同一市区群内企業は少なくなるという結果となった。

Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化<新規取引先の所在地>

(**採択事業者(3,378者)**の得意先企業を対象)

<県外> 上位10社(n=1,242)

順位	都道府県	社数	比率
1	13_東京都	485	39.1%
2	27_大阪府	176	14.2%
3	14_神奈川県	56	4.5%
4	23_愛知県	52	4.2%
5	40_福岡県	41	3.3%
6	28_兵庫県	37	3.0%
7	11_埼玉県	35	2.8%
8	26_京都府	32	2.6%
9	12_千葉県	29	2.3%
10	04_宮城県	20	1.6%

<県内市区群外> 上位10社(n=834)

順位	都道府県	社数	比率
1	13_東京都	59	7.1%
2	23_愛知県	59	7.1%
3	10_群馬県	53	6.4%
4	22_静岡県	49	5.9%
5	01_北海道	38	4.6%
6	27_大阪府	35	4.2%
7	28_兵庫県	35	4.2%
8	20_長野県	31	3.7%
9	34_広島県	31	3.7%
10	15_新潟県	30	3.6%

<同一市区群内> 上位10社(n=478)

順位	都道府県	社数	比率
1	10_群馬県	26	5.4%
2	34_広島県	25	5.2%
3	33_岡山県	24	5.0%
4	15_新潟県	23	4.8%
5	22_静岡県	21	4.4%
6	28_兵庫県	21	4.4%
7	13_東京都	20	4.2%
8	18_福井県	19	4.0%
9	23_愛知県	19	4.0%
10	45_宮崎県	17	3.6%

県外および県内の同一市区群外の新規獲得得意先企業の所在地を見ると、東京都、大阪府、神奈川県、愛知県等、事業者が多く存在する都府県が上位にランクされている。一方で、同一市区群内においては、群馬県を筆頭に岡山県、新潟県など、100万人を超える都市を有しない、比較的規模の小さい県が上位にランクされている。

Ⅱ.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化(採択事業者(3,378者)の得意先企業を対象)

<結論>

- ・2015年と2019年での得意先事業者所在地分布では、「海外」「県外」「県内市区群外」「同一市区群内」の分布に、大きな変化は見られなかった。
- ・2015年と2015年以降新規に取引がスタートした得意先事業者所在地分布では、新規取引では「県外」の割合が2015年時点よりも高く、採択事業者の所在する域内経済への貢献は限定的なものにとどまったものと考えられる。
- ・域内経済への貢献が大きいと考えられる「同一市区群内」の増加が大きかった地域を都道府県別に確認すると、群馬県や岡山県、新潟県といった地域が見られた。これは、地域によっては域内経済への貢献が大きいエリアも存在する可能性がある。
- ・一方で県外が増加している背景としては、大都市圏への進出を視野に入れるなどの結果であるケースも考えられ、より大きな市場にチャレンジするために補助金を活用しているという背景も考えられる。こうした個別企業の状況も考慮していく必要がある。

II.分析結果 ～⑤得意先の変化に関する状況～

得意先所在地分布の変化(採択事業者(3,378者)の得意先企業を対象)

<有識者コメント>

・県外企業が増加していることについて、その背景が気になる。成長の過程として広域に挑戦していくのか、或は近くで売れないからやむなく広域に進出していくのか。同一市区群内の新規取引が増加しているからといって、その結果が域内経済の活性化に直結しているとは言い難い。(植杉)

・<結論>の「新規取引では県外の割合が2015年時点よりも高く」という分析は、魅力的な新規取引先が東名阪の大都市に集中していることから、むしろ当然の結果と思われる。逆に、新規の取引先獲得には一般的に長期の粘り強い営業努力を要することから、補助金がこの成果にどこまで貢献したかは定量化しづらいが、採択事業者が距離のハンディを克服して大都市圏の得意先の開拓に成功し、補助金も一定の貢献をしたと評価して良いのではないかと考える。(栗山)

・「同一市区群内の増加が、域内経済への貢献が大きいと言えるか」については、言って良いと考える。今回の調査では域内経済への貢献は確認できなかったが、これは小規模事業者から見て魅力的な新規取引先候補が同一市区群内にあったか、大都市圏にあったかの差に過ぎないと考えられる。(栗山)

・所在地、地域に関しては特殊性があり、一概に分析することは難しい。全体の傾向として、広域での取引を進めるコストは減少しており、「新規増加した取引先の内訳」では比較的広域での取引が志向されている傾向が読み取れる、程度になる。チャレンジをする際に現状の延長線上として近隣で進めるか、広域で(大都市圏を目指して)進めるかの二者択一を迫られる場合には、後者が選択される傾向がある。個別案件として取り上げる場合は、大都市圏での顧客獲得、遠隔地・近隣地の大企業との取引開始、海外進出、地域産業・産業集積内での新しい取引関係の構築の成功例が考えられる。(大前)

Ⅲ. まとめ

Ⅲ.まとめ

<結論>

小規模事業者持続化補助金の効果に関して、主に5つの視点で、その公募開始前と約3年経過後の時点でどのような変化が生じたかについて、分析を実施した。

小規模事業者を対象としているため、そもそも売上高規模や従業員数は小さく、こうした数値の変動に関しては限定的なものにとどまった。特に、売上高は季節的な要因や、売上高計上が翌期にずれ込むなどの要因に左右されるほか、従業員数では、有識者コメントにもあるように補助金よりも経営者の景況判断に依る部分も大きいなど、変化を捉える指標としては十分でない部分もあった。

退出事業者の分析では、アンケート回答企業を対象としているため生存バイアスの懸念を完全に払拭するには至っていないものの、小規模事業者全体と比較して採択事業者の退出した割合が低いことは、事業継続において一定の効果が顕れている可能性が高い。

金融機関数の分析では、採択事業者が作成する事業計画等がもたらす影響に関しては見解が分かれるものの、こうした変化を捉えた上で、個別事例の収集や分析といったさらなる深耕を実施することによって、新たな傾向が見て取れる可能性がある。

得意先の変化に関する分析では、得意先の事業規模を捉える手法は数値のばらつきが大きく、手法として、適切なものとは言えなかった。

得意先所在地の分析では、大きな傾向を捉えるには至らなかったものの、「県外」または「県内」をターゲットとした新規得意先の開拓は、それぞれの事業者の戦略等による部分も大きいため、個別に事例をより深く分析することで、さまざまなパターンの傾向を把握できる可能性がある。

総じて、採択事業者へのアンケートといった当事者の主観ではなく、客観的なデータに基づく分析の実施は、意義のあることと考えられる。今後は、こうした客観的なデータをベースとして捉えられた変化や傾向を、より具体的な個別事例として深耕し、小規模事業者持続化補助金の活用の実態を捉えていく方策が重要である。

Ⅲ.まとめ

<有識者コメント>

・従業員数の変化は大きくないかもしれないが、売上高、従業員数といった指標は、効果を見る上では分かりやすい指標で、これらを採用することに異論はない。また、退出企業数が採択事業者で少ないという結果も、分かりやすい指標と言える。金融機関増減については、増減の背景、得意先の所在地分析も重要である。退出企業分析についても同様。

退出企業で言えば、初めから優秀な企業が補助金を使っているのか、補助金活用することで行動が変わったのか。金融機関数で言えば、前向きな資金需要で取引行数を積極的に増やしているのが、既存先では融資に応じてもらえず、やむなく他行へ相談しているのか。得意先所在地で言えば、企業が成長する過程としてさらに広いエリアへ挑戦していく結果なのか、近くでは売れずやむなく販路を探して広域に出ていかざるを得なかったのか。 (植杉)

・域内経済への貢献を論ずるのであれば、補助金ではなく生産者のサプライチェーンやバリューチェーンの観点で、地域ごとの産業クラスター育成といった施策と併せて総合的に検討すべきではないかと考えられる。(栗山)

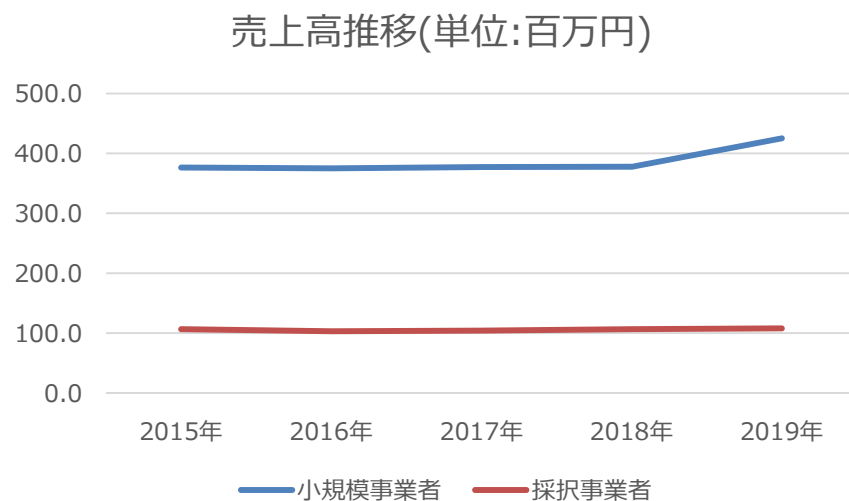
・総じて、経済・経営環境の変化を前提としながら、「新規顧客への販売促進、販路開拓→新規顧客の獲得」という補助金の目的に合致した効果がみられる。それは「補助金採択事業者は売上高が増加し、従業員数が増加し、退出数は少なく、取引先金融機関が増加し、得意先が増加あるいは広域化する（大企業との取引が実現する）」という単純なものではなく、補助金が小規模事業者のチャレンジの機会として機能しているというものである。特に、広域での新規顧客の獲得と、それに伴う売上高が増加する傾向がある、ということは補助金の作用として確認できる。加えて、例えば補助金に採択されたということが、「事業計画等の作成→金融機関の融資を受けやすくなる」、社会的信用を高める等の副次的あるいは間接的な作用の確認については、今後の検討課題となる。(大前)

IV. サンプル抽出の考え方

IV. サンプル抽出方法の考え方

1. 小規模事業者全体との比較

売上高推移（平均値）



(単位:百万円)

	2015年 (n=1,120,329)	2016年 (n=1,121,255)	2017年 (n=1,115,552)	2018年 (n=1,096,894)	2019年 (n=537,801)
小規模事業者	376.2	375.0	377.1	377.6	425.2
標準偏差	92.1	92.2	92.4	91.4	102.0

	2015年 (n=2,952)	2016年 (n=3,137)	2017年 (n=3,190)	2018年 (n=3,194)	2019年 (n=1,678)
採択事業者	106.4	103.1	104.1	106.5	107.8
標準偏差	130.9	130.0	124.4	132.8	117.4

<条件>

- ・COSMOS2登録の小規模事業者とCOSMOS2登録の採択事業者間の比較。

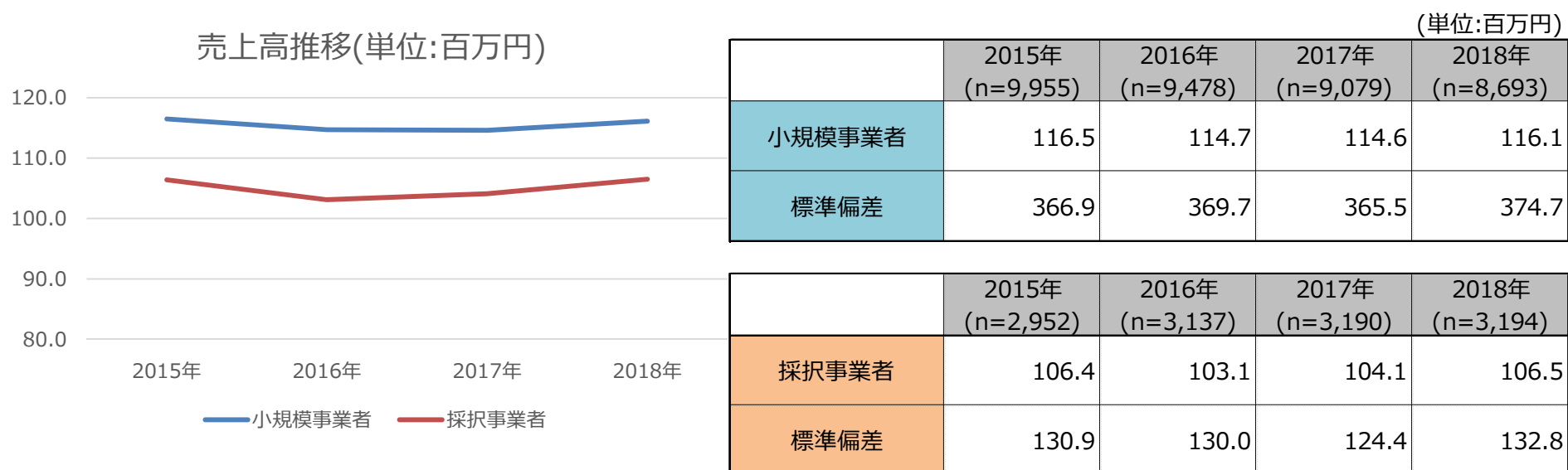
<懸念点>

- ・COSMOS2登録の小規模事業者全件を対象としているため、n数が採択事業者と比較して極端に大きい。
- ・2019年は決算データが揃っていない企業が少なく、2018年までのデータとの比較は適切ではない。

IV. サンプル抽出方法の考え方

2. 小規模事業者全体を10,000社にダウンサンプリングして比較

売上高推移（平均値）



<追加条件>

- ・COSMOS2登録の小規模事業者を、採択事業者の業種バランスと同一にした上で10,000社までダウンサンプリング。
- ・サンプル数が十分に確保できない2019年を比較対象から除外。

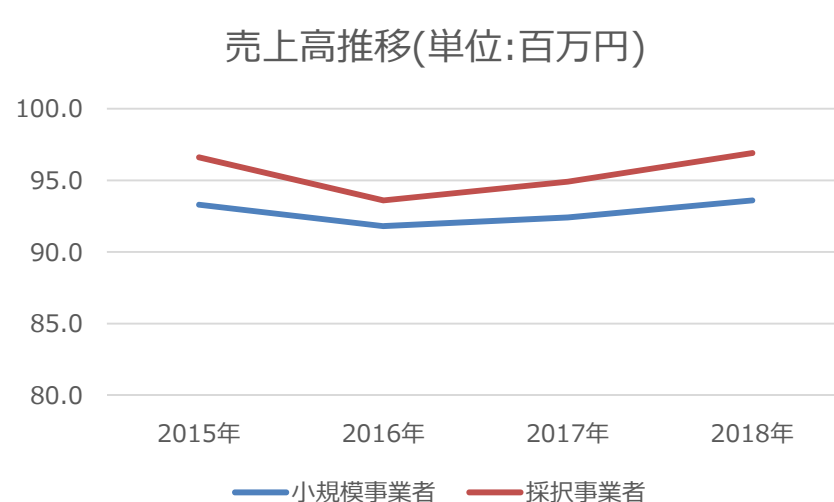
<懸念点>

- ・COSMOS2登録の小規模事業者のサンプル数を制限したため、売上高が大き過ぎる企業等の影響が顕著に顕れるようになった。その結果、標準偏差が大きく、ばらつきのあるデータとなった。

IV. サンプル抽出方法の考え方

3. ダウンサンプリング後、外れ値の影響を小さくする処理を実施

売上高推移（平均値）



(単位:百万円)

	2015年 (n=9,955)	2016年 (n=9,978)	2017年 (n=9,079)	2018年 (n=8,693)
小規模事業者	93.3	91.8	92.4	93.6
標準偏差	102.4	99.2	100.4	102.5

	2015年 (n=2,952)	2016年 (n=3,137)	2017年 (n=3,190)	2018年 (n=3,194)
採択事業者	96.6	93.6	94.9	96.9
標準偏差	84.4	80.9	83.4	86.3

<追加条件>

・ダウンサンプリング後のデータに対し、売上高上位5%の数値を、分位点売上高修正。同様の修正を採択事業者に対しても実施。

<結果>

・標準偏差が小さくなりばらつきが少なくなったほか、極端に規模が大きい企業に引きずられていた売上高の平均値が大幅に修正され、実態に近いデータとなった。