

令和 5 年度
法定経営指導員育成に関する講習資料補足データ作成業務
(小規模事業者の現状と役割等に関する調査研究)
委託事業報告書

令和 6 年 3 月 EY ストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社

目次

本調査事業の概要	1
第 1 章 海外の中小企業向け施策に関する調査	2
1.1. 海外の新型コロナウイルス感染症流行期における、中小企業向け施策の効果に関する調査	2
1.1.1. 調査サマリ	2
1.1.2. 給付金等	5
1.1.3. 支払い等に対する支援	15
1.1.4. 税制面での支援	17
1.1.5. 金融面での支援	20
1.1.6. その他の支援	25
1.2. 海外における事業再構築補助金及び IT 補助金に関する調査結果	30
第 2 章 小規模事業者及び支援機関等の実態に関する定量分析	31
2.1. 小規模事業者向けアンケート調査の実施結果	31
2.1.1. アンケート調査の実施概要	31
2.1.2. 単純集計の結果	31
2.2. 支援機関向けアンケート調査の実施結果	150
2.2.1. アンケート調査の実施概要	150
2.2.2. 単純集計の結果	150
2.3. 地方公共団体向けアンケート調査の実施結果	281
2.3.1. アンケート調査の実施概要	281
2.3.2. 単純集計の結果	281
2.4. 小規模事業者向けアンケート調査・支援機関向けアンケート調査・地方公共団体向けアンケートに基づく現状・課題等の分析	338
2.4.1. 小規模事業者の売上げの確保に向けた取組について	338
2.4.2. 小規模事業者の人材確保・定着に向けた取組について	349
2.4.3. 地域に貢献する小規模事業者について	360
2.4.4. 小規模事業者の新たな担い手の創出について	371
2.4.5. 支援機関における支援体制・支援能力向上について	410
2.5. 総括	440
第 3 章 添付資料	441
3.1. 参考文献リスト	441
3.2. 小規模事業者向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）	445
3.3. 支援機関向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）	496
3.4. 地方公共団体向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）	547

図表 1.1.2.1 赤字と予想される中小企業に対する COVID-19 の影響.....	6
図表 1.1.2.2 パンデミック期間に CJRS が無い場合についての雇用者の予測.....	7
図表 1.1.2.3 小売・娯楽業における来店者数のイベント・スタディグラフ.....	9
図表 1.1.2.4 飲食サービスにおける求人情報のイベント・スタディグラフ.....	9
図表 1.1.2.5 流動性と雇用に対する 11-12 月期の援助の効果	11
図表 1.1.2.6 企業の総資産成長率の推移（2012～2020）	13
図表 1.1.2.7 各施策の利用企業および非利用企業の収益性の差分推定（一部抜粋） ..	13
図表 1.1.3.1 短時間労働給付金制度の利用率がパンデミック以前の水準だった場合の各州の 失業率の推計	16
図表 1.1.4.1 企業規模別の雇用維持税額控除の利用率の分布	19
図表 1.1.4.2 企業規模別の給与税繰延の利用率の分布.....	19
図表 1.1.5.1 各融資状況における中小企業の分布（括弧内は加重シェア）	21
図表 1.1.5.2 従業員規模別雇用水準の変化	24
図表 1.1.6.1 国家補助支出と GDP に対する経済的損害の関係	26
図表 1.1.6.2 2019 年と 2020 年の SURE の支援を受けた 19 の EU 加盟国の失業率変化 の実績と予想	28
図表 1.1.6.3 2020 年における受益国別失業率の実績と予想	29
図表 2.1.1.1 小規模事業者向けアンケート調査の実施概要.....	31
図表 2.1.2.1 本社所在地	32
図表 2.1.2.2 組織形態	33
図表 2.1.2.3 創業年	33
図表 2.1.2.4 従業員数	34
図表 2.1.2.5 男女別従業員の人数.....	35
図表 2.1.2.6 正社員の人数	36
図表 2.1.2.7 60 歳以上の従業員の人数.....	37
図表 2.1.2.8 従業員のうち、経営者の親族の人数.....	38
図表 2.1.2.9 2019 年と比較した年間売上高	39
図表 2.1.2.10 2019 年と比較した顧客数.....	39
図表 2.1.2.11 2019 年と比較した年間営業利益の見通し	40
図表 2.1.2.12 業種	41
図表 2.1.2.13 商圏範囲.....	43
図表 2.1.2.14 主な取引属性	44
図表 2.1.2.15 事業内容において強みと感じる要素.....	45
図表 2.1.2.16 重要と考える経営課題	46
図表 2.1.2.17 主な事業所の所有形態.....	48
図表 2.1.2.18 主な事業所の自宅との兼用状況	49

図表 2.1.2.19 支援機関の活用状況	50
図表 2.1.2.20 経営者就任の経緯	51
図表 2.1.2.21 経営者の年齢	51
図表 2.1.2.22 経営者に就任した年齢	52
図表 2.1.2.23 経営者の出身地	53
図表 2.1.2.24 経営者の居住地	54
図表 2.1.2.25 事業の成長に対する意欲の高さ	55
図表 2.1.2.26 今後 10 年間の事業の将来性	56
図表 2.1.2.27 会社経営の動機(現在)	57
図表 2.1.2.28 力を入れている地域貢献活動	58
図表 2.1.2.29 地域とのつながりを感じる度合い	60
図表 2.1.2.30 社会課題解決に向けた取組への関心度	61
図表 2.1.2.31 後継者の選定状況	62
図表 2.1.2.32 決定している後継者	63
図表 2.1.2.33 後継者が決定している小規模事業者における、後継者の選定を始めてから了承を得るまでの期間	64
図表 2.1.2.34 最も経営を引き継いでほしい候補者	65
図表 2.1.2.35 2 番目に経営を引き継いでほしい候補者	66
図表 2.1.2.36 3 番目に経営を引き継いでほしい候補者	67
図表 2.1.2.37 候補者の選定から現在までの時間	68
図表 2.1.2.38 後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない小規模事業者における、後継者の候補者の人数	69
図表 2.1.2.39 後継者を探す取組の実施状況	70
図表 2.1.2.40 後継者を探していない理由	71
図表 2.1.2.41 経営の引継ぎに関する考え	72
図表 2.1.2.42 事業承継方法の検討状況	73
図表 2.1.2.43 経営を引き継ぐ上での課題（親族内承継）	74
図表 2.1.2.44 経営を引き継ぐ上での課題（従業員承継）	76
図表 2.1.2.45 自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題（親族内承継）	78
図表 2.1.2.46 自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題（従業員承継）	80
図表 2.1.2.47 社外への事業引継ぎの課題	82
図表 2.1.2.48 2019 年と比較した、2023 年における「自社の売却」に対する印象	84
図表 2.1.2.49 「自社の売却」をした事業者の有無	85
図表 2.1.2.50 経営環境の変化への対応状況	86
図表 2.1.2.51 経営者の学習時間の確保状況	87
図表 2.1.2.52 学習を始めたきっかけ	88

図表 2.1.2.53 学習の具体的な取組	90
図表 2.1.2.54 学習していない理由	91
図表 2.1.2.55 経営環境に関する情報収集・分析（内部環境）	92
図表 2.1.2.56 経営環境に関する情報収集・分析（外部環境）	93
図表 2.1.2.57 経営環境に関する情報収集の方法（内部環境）	94
図表 2.1.2.58 経営環境に関する情報収集の方法（外部環境）	96
図表 2.1.2.59 経営環境に関する情報収集・結果の活用（内部環境）	98
図表 2.1.2.60 経営環境に関する情報収集・結果の活用（外部環境）	99
図表 2.1.2.61 経営計画の状況.....	100
図表 2.1.2.62 人材の過不足の状況	101
図表 2.1.2.63 採用活動の状況	102
図表 2.1.2.64 人材の定着状況	103
図表 2.1.2.65 人材の確保・定着のための取組の頻度	104
図表 2.1.2.66 人材育成の取組状況	106
図表 2.1.2.67 OJT・OFF-JT の重視度合い.....	107
図表 2.1.2.68 人材育成の担当者.....	108
図表 2.1.2.69 人材育成に取り組む上での課題	109
図表 2.1.2.70 人材育成に関する外部支援機関からの支援実績	110
図表 2.1.2.71 人材育成支援を受けた支援機関	111
図表 2.1.2.72 人材育成支援の効果	113
図表 2.1.2.73 従業員の自主性.....	114
図表 2.1.2.74 従業員の自主性を高めるための取組.....	115
図表 2.1.2.75 売上高の増加を図る際に最も重視するもの.....	117
図表 2.1.2.76 既存顧客・取引先との関係深耕状況.....	118
図表 2.1.2.77 販路開拓に向けた取組	119
図表 2.1.2.78 販路開拓の課題.....	121
図表 2.1.2.79 販路開拓で期待する支援	123
図表 2.1.2.80 顧客ターゲットの明確化状況.....	125
図表 2.1.2.81 自社の強みの言語化状況	126
図表 2.1.2.82 社外への情報発信状況.....	127
図表 2.1.2.83 発信する内容	128
図表 2.1.2.84 海外展開の取組状況	130
図表 2.1.2.85 海外展開する際の追加コスト	131
図表 2.1.2.86 海外展開による売上高の変化.....	132
図表 2.1.2.87 地域資源の認識状況	133
図表 2.1.2.88 地域資源の活用状況	134

図表 2.1.2.89 地域資源の種類.....	135
図表 2.1.2.90 地域資源活用のきっかけ	136
図表 2.1.2.91 地域資源の活用方法	138
図表 2.1.2.92 地域資源活用において重要と考える課題.....	139
図表 2.1.2.93 地域資源活用による売上高への寄与度	141
図表 2.1.2.94 地域資源を活用したことによる効果.....	142
図表 2.1.2.95 地域資源活用における連携・相談	144
図表 2.1.2.96 地域資源活用に当たり連携・相談したことがある支援機関	145
図表 2.1.2.97 インボイス制度への対応状況.....	147
図表 2.1.2.98 インボイス対応への対応において生じている課題.....	148
図表 2.1.2.99 インボイス制度への対応によって得られた効果.....	149
図表 2.2.1.1 支援機関向けアンケート調査の実施概要	150
図表 2.2.2.1 支援機関属性.....	151
図表 2.2.2.2 事務所の所在地	152
図表 2.2.2.3 相談員数	153
図表 2.2.2.4 支援件数（月あたり）【貴社・貴団体全体】.....	154
図表 2.2.2.5 支援件数（月あたり）【相談員一人あたり】.....	155
図表 2.2.2.6 経営課題別、支援機関全体の支援実績・キャパシティ.....	156
図表 2.2.2.7 経営課題別、相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ.....	170
図表 2.2.2.8 支援件数の増減(月あたり)	184
図表 2.2.2.9 支援対象の従業員規模	185
図表 2.2.2.10 支援対象の業績.....	186
図表 2.2.2.11 顧客・会員数の増減状況.....	187
図表 2.2.2.12 顧客・会員の属する地域	188
図表 2.2.2.13 支援を行う上での課題	189
図表 2.2.2.14 経営課題別、単独支援の状況	190
図表 2.2.2.15 強みと感じる支援	192
図表 2.2.2.16 課題解決割合	194
図表 2.2.2.17 相談内容の多様化・複雑化.....	196
図表 2.2.2.18 支援の重要性が高まった経営課題.....	197
図表 2.2.2.19 相談員の過不足状況.....	199
図表 2.2.2.20 確保状況（支援能力向上に充てる時間）	201
図表 2.2.2.21 今後の意向（支援能力向上に充てる時間）	203
図表 2.2.2.22 支援能力向上に向けた取組.....	205
図表 2.2.2.23 支援能力の見える化	206
図表 2.2.2.24 支援能力の見える化の効果	207

図表 2.2.2.25	支援能力の対外的な発信状況	208
図表 2.2.2.26	支援ノウハウの蓄積状況	209
図表 2.2.2.27	OJT の実施状況	210
図表 2.2.2.28	相談員同士での支援事例の共有状況	211
図表 2.2.2.29	相談員同士の連携状況	212
図表 2.2.2.30	経営課題別、他の支援機関との連携状況	213
図表 2.2.2.31	経営課題別、最も連携する頻度が高い機関	215
図表 2.2.2.32	経営課題別、他の支援機関と連携する頻度の変化	217
図表 2.2.2.33	経営課題別、他の支援機関との連携による課題解決状況	219
図表 2.2.2.34	経営課題別、他の支援機関に関する理解度合い	221
図表 2.2.2.35	他の支援機関との連携に向けた取組	223
図表 2.2.2.36	他の支援機関と連携する際の課題	224
図表 2.2.2.37	連携の目的や方針の明確化	225
図表 2.2.2.38	連携時の役割分担の明確化	226
図表 2.2.2.39	本質的な課題設定状況	227
図表 2.2.2.40	伴走支援の実施状況	228
図表 2.2.2.41	伴走支援の増減状況	229
図表 2.2.2.42	伴走支援の効果	230
図表 2.2.2.43	創業支援の取組状況	231
図表 2.2.2.44	創業支援の優先度	232
図表 2.2.2.45	創業支援の分野	233
図表 2.2.2.46	事業承継・M&A 支援の取組状況	235
図表 2.2.2.47	事業承継・M&A 支援の取組	236
図表 2.2.2.48	承継タイプ別、事業承継・M&A 支援の単独での支援対応状況	238
図表 2.2.2.49	承継タイプ別、事業承継・M&A 支援の強み	239
図表 2.2.2.50	承継タイプ別、事業承継支援の連携状況	240
図表 2.2.2.51	2019 年と比較した 2023 年の支援件数の変化	241
図表 2.2.2.52	事業承継・M&A 支援の課題解決割合（親族内承継）	242
図表 2.2.2.53	脱炭素化・GX の相談内容	244
図表 2.2.2.54	脱炭素化・GX の相談を受ける上での課題	246
図表 2.2.2.55	社会課題解決に向けた取組への関心度	247
図表 2.2.2.56	商店街に期待する役割	248
図表 2.2.2.57	地域資源活用に関する支援状況	250
図表 2.2.2.58	地域資源活用支援の取組	251
図表 2.2.2.59	地域資源活用における他支援機関・地方公共団体との連携状況	253
図表 2.2.2.60	金融機関業態	254

図表 2.2.2.61 借入相談の頻度	255
図表 2.2.2.62 感染症の感染拡大前と比較した新規貸出金額	256
図表 2.2.2.63 成長に向けた投資計画において、金融機関が計画の実現可能性を判断する 上で重視している着眼点	257
図表 2.2.2.64 取引先の信用力評価において、金融機関が重視している項目	258
図表 2.2.2.65 取引先が抱えている成長に向けた経営課題	260
図表 2.2.2.66 取引先の経営課題の解決割合	262
図表 2.2.2.67 経営支援対象企業層の従業員規模	263
図表 2.2.2.68 経営支援対象企業層の成長段階	264
図表 2.2.2.69 経営支援対象企業層の融資形態	265
図表 2.2.2.70 取引先の経営支援ニーズへの対応状況	266
図表 2.2.2.71 取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、金融機関が 抱えている課題	269
図表 2.2.2.72 職員の審査力や経営支援におけるスキル等を高めるため、金融機関が実施して いる取組	270
図表 2.2.2.73 金融機関が今後、重点的に取り組んでいきたいと考える経営支援	271
図表 2.2.2.74 金融機関が最も重点的に取り組んでいる再生支援	273
図表 2.2.2.75 取引先の再生支援に取り組む際、連携又は紹介する頻度が高い機関 ...	274
図表 2.2.2.76 取引先との日頃の面談において、金融機関が重点的に確認する内容	276
図表 2.2.2.77 プロパー融資の件数割合の変化	277
図表 2.2.2.78 プロパー融資の金額割合の変化	278
図表 2.2.2.79 今後のプロパー融資に係る取組方針	279
図表 2.2.2.80 貴行がメインバンクとなっている取引先数	280
図表 2.3.1.1 地方公共団体向けアンケート調査の実施概要	281
図表 2.3.2.1 公共サービスの予算の過不足状況	282
図表 2.3.2.2 公共サービスの人員の過不足状況	284
図表 2.3.2.3 公共サービスの予算の増減	285
図表 2.3.2.4 公共サービスの人員の増減	287
図表 2.3.2.5 創業支援の取組状況	289
図表 2.3.2.6 総合計画等における、創業支援の優先度	290
図表 2.3.2.7 創業支援の目的	291
図表 2.3.2.8 優先度が高い創業支援の分野	292
図表 2.3.2.9 創業支援の対象の明確化	294
図表 2.3.2.10 創業支援の対象の共有	295
図表 2.3.2.11 創業支援に対するニーズの把握状況	296
図表 2.3.2.12 創業支援に対するニーズの把握方法	297

図表 2.3.2.13	創業支援における他政策との連携（組織内連携）	298
図表 2.3.2.14	創業支援の課題解決割合	299
図表 2.3.2.15	創業支援における他機関との連携状況	300
図表 2.3.2.16	創業支援の連携先	301
図表 2.3.2.17	創業支援における連携の成果①	303
図表 2.3.2.18	創業支援における連携の成果②	304
図表 2.3.2.19	創業支援における連携の目的・方針の明確化	305
図表 2.3.2.20	他支援機関等に関する情報収集	306
図表 2.3.2.21	創業支援における役割分担の明確化	307
図表 2.3.2.22	事業者の社会課題解決に対する期待	308
図表 2.3.2.23	事業者が社会課題解決に取り組む意義	309
図表 2.3.2.24	事業承継支援の取組状況	311
図表 2.3.2.25	事業承継支援の体制	312
図表 2.3.2.26	事業承継支援の課題解決割合	313
図表 2.3.2.27	事業承継支援を進める上での課題	314
図表 2.3.2.28	事業承継支援の課題の解消に向けた取組	315
図表 2.3.2.29	事業承継支援の連携状況	316
図表 2.3.2.30	事業承継支援の連携頻度	317
図表 2.3.2.31	事業承継支援の予算化	319
図表 2.3.2.32	事業承継支援の必要性	320
図表 2.3.2.33	事業承継支援が必要と考える理由	321
図表 2.3.2.34	事業承継支援に必要な取組	322
図表 2.3.2.35	事業承継支援が必要でない理由	323
図表 2.3.2.36	商店街の有無	324
図表 2.3.2.37	商店街に期待する役割	325
図表 2.3.2.38	商店街が抱える課題	327
図表 2.3.2.39	商店街に対する支援施策	329
図表 2.3.2.40	地域資源活用による地域の魅力向上	331
図表 2.3.2.41	地域資源活用に関する支援	332
図表 2.3.2.42	地域資源活用支援の目的	333
図表 2.3.2.43	地域資源活用支援の取組	334
図表 2.3.2.44	地域住民の理解促進に向けた取組	336
図表 2.3.2.45	地域資源活用支援の成果	337
図表 2.4.1.1	特に重要と考える経営課題	338
図表 2.4.1.2	小規模事業者の主な商圈範囲（主な顧客構成別）	339
図表 2.4.1.3	2023 年の年間売上高の見通し（2023 年顧客数の見通し状況別、2019 年	

比)	339
図表 2.4.1.4 販路開拓に向けた取組（2023 年の顧客数の見通し状況別、2019 年比）	340
図表 2.4.1.5 2023 年の顧客数の見通し（対外的な情報発信の状況別、2019 年比）	341
図表 2.4.1.6 2023 年の顧客数の見通し（強みの言語化及び対外的な情報発信の状況別、2019 年比）	342
図表 2.4.1.7 情報発信している内容（2023 年の顧客数の見通し状況別、2019 年比）	343
図表 2.4.1.8 2023 年の年間売上高見通し（顧客ターゲットの明確化状況別、2019 年比）	344
図表 2.4.1.9 顧客ターゲットの明確化状況（情報収集・分析の状況別）	345
図表 2.4.1.10 海外展開の取組状況	346
図表 2.4.1.11 海外展開の取組状況（業種別）	347
図表 2.4.1.12 海外展開に取り組んだ際に、取組により発生した追加コスト	348
図表 2.4.2.1 直近 3 年間の採用活動の状況	349
図表 2.4.2.2 直近 3 年間の採用活動の状況（成長志向別）	350
図表 2.4.2.3 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（直近 3 年間の新卒採用の状況別）	351
図表 2.4.2.4 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（直近 3 年間の中途採用の状況別）	353
図表 2.4.2.5 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（人材の定着状況別）	355
図表 2.4.2.6 人材育成の取組状況	357
図表 2.4.2.7 2023 年の年間売上高見通し（人材育成の取組状況別、2019 年比）	357
図表 2.4.2.8 人材育成に取り組む上での課題	358
図表 2.4.2.9 外部支援機関を利用したことによる効果（人材育成）	358
図表 2.4.2.10 人材の定着状況（人材育成の取組状況別）	359
図表 2.4.3.1 小規模事業者の主な商圏範囲（三大都市圏・地方圏別）	360
図表 2.4.3.2 小規模事業者が強みと感じている事業内容	361
図表 2.4.3.3 地域とのつながりを感じている度合い	362
図表 2.4.3.4 地域とのつながりを感じている度合い（商圏範囲別）	362
図表 2.4.3.5 小規模事業者における、地域貢献活動の取組状況	363
図表 2.4.3.6 小規模事業者が取り組んでいる地域貢献活動	364
図表 2.4.3.7 支援機関から見た、商店街に期待する役割	365
図表 2.4.3.8 地方公共団体から見た、商店街に期待する役割	366
図表 2.4.3.9 地方公共団体から見た、商店街に期待する役割（三大都市圏、地方圏別）	367

図表 2.4.3.10 地域資源の活用状況	368
図表 2.4.3.11 地域資源を活用したきっかけ.....	369
図表 2.4.3.12 地域資源を活用したことによる効果	370
図表 2.4.4.1 地方公共団体における創業支援の取組状況及び総合計画等における優先度	371
図表 2.4.4.2 地方公共団体における創業支援の目的	372
図表 2.4.4.3 地方公共団体の創業支援における他機関との連携状況.....	372
図表 2.4.4.4 地方公共団体における創業支援の連携先	373
図表 2.4.4.5 創業支援の課題解決割合（他機関との連携状況別）	374
図表 2.4.4.6 創業支援の課題解決割合（連携先の創業支援の把握状況別）	375
図表 2.4.4.7 創業支援の課題解決割合（他政策との連携状況別）	376
図表 2.4.4.8 支援機関における創業支援の優先度	377
図表 2.4.4.9 支援機関の創業支援における他機関との連携状況.....	377
図表 2.4.4.10 支援機関における創業支援の連携先	378
図表 2.4.4.11 支援機関の創業支援の課題解決割合（他機関との連携状況別）	379
図表 2.4.4.12 支援機関の創業支援の課題解決割合（他機関に対する理解度別） ..	380
図表 2.4.4.13 事業者の地域の社会課題解決に向けた取組に対する期待（地方公共団体）	381
図表 2.4.4.14 事業者が地域の社会課題解決に取り組む意義（地方公共団体）	382
図表 2.4.4.15 小規模事業者の地域の社会課題解決に向けた取組に対する関心度	383
図表 2.4.4.16 支援機関における、地域の社会課題解決に向けた取組への支援の優先度	384
図表 2.4.4.17 後継者の選定状況	385
図表 2.4.4.18 後継者の選定状況（経営者の年代別）	386
図表 2.4.4.19 60 歳以上の経営者における、後継者の選定状況（2023 年の年間営業利 益の見通し別）	387
図表 2.4.4.20 60 歳以上の経営者における、後継者の選定状況（今後 10 年間の事業の将 来性別）	388
図表 2.4.4.21 60 歳以上の経営者における、後継者の選定状況（経営環境に関する情報収 集・分析の実施状況別）	389
図表 2.4.4.22 後継者が決まっている小規模事業者における、事業承継の類型.....	390
図表 2.4.4.23 後継者が決まっている小規模事業者における、後継者の選定を始めてから了承 を得るまでの期間	390
図表 2.4.4.24 後継者は決まっておらず、候補者もない 60 歳代以上の小規模事業者におい て、後継者を探していない理由	391
図表 2.4.4.25 2019 年と比較した、2023 年時点の「自社の売却」の印象	392

図表 2.4.4.26 2019 年と比較した、2023 年時点の「自社の売却」の印象（周辺事業者における「自社の売却」の有無の認識状況別）	393
図表 2.4.4.27 過去の事業承継の検討状況（承継の類型別）	394
図表 2.4.4.28 経営を引き継ぐ上で課題と感ずるもの（承継の類型別）	395
図表 2.4.4.29 自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で課題と感ずるもの（承継の類型別）	396
図表 2.4.4.30 社外への事業引継ぎを行う上で課題と感ずるもの	397
図表 2.4.4.31 支援機関において、2019 年と比較して、2023 年時点で重要性が高まったと考える経営課題	398
図表 2.4.4.32 支援機関における、2019 年と比較した、2023 年時点の支援（相談）件数の変化（承継の類型別）	399
図表 2.4.4.33 支援機関における事業承継・M&A 支援の取組状況	400
図表 2.4.4.34 支援機関における事業承継・M & A 支援の取組状況（支援機関属性別）	400
図表 2.4.4.35 支援機関が単独対応できる事業承継・M & A 支援（承継の類型別） ..	401
図表 2.4.4.36 支援機関が強みとしている事業承継・M & A 支援（承継の類型別）	402
図表 2.4.4.37 支援機関の事業承継・M&A 支援における課題解決状況（他支援機関との連携状況別）	403
図表 2.4.4.38 地方公共団体における、事業承継支援の必要性とその理由	404
図表 2.4.4.39 地方公共団体における、事業承継支援の取組状況（全体、必要性別）	405
図表 2.4.4.40 地方公共団体における、事業承継支援の単独での対応状況	406
図表 2.4.4.41 地方公共団体における、事業承継支援を進める上での課題.....	407
図表 2.4.4.42 地方公共団体における、事業承継支援を進める上での課題の解消に向けた取組.....	408
図表 2.4.4.43 地方公共団体の事業承継支援における課題解決割合（支援機関等との連携状況別）	409
図表 2.4.4.44 地方公共団体において、必要と考える事業承継支援の取組	409
図表 2.4.5.1 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模（全体）	410
図表 2.4.5.2 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模（支援機関属性別）	411
図表 2.4.5.3 顧客・会員の属する主な地域（全体）	412
図表 2.4.5.4 顧客・会員の属する主な地域（支援機関属性別）	413
図表 2.4.5.5 支援機関の活用状況	414
図表 2.4.5.6 2023 年の年間売上高の見通し（支援機関の活用状況別）	414
図表 2.4.5.7 2023 年の営業利益の見通し（支援機関の活用状況別）	415
図表 2.4.5.8 事業者に対して支援を行う際の課題.....	415
図表 2.4.5.9 相談員の過不足状況.....	416

図表 2.4.5.10	2019 年と比較した、1 か月の平均的な相談員一人当たり支援件数	417
図表 2.4.5.11	2019 年と比較した相談内容のジャンルの変化に対する認識.....	418
図表 2.4.5.12	支援機関が単独で対応できる経営課題（支援機関属性別）	419
図表 2.4.5.13	相談員の支援能力向上に向けた取組の実施状況.....	421
図表 2.4.5.14	相談員の支援能力向上に対する寄与	421
図表 2.4.5.15	経営課題全般の課題解決割合（相談員同士の連携状況別）	422
図表 2.4.5.16	相談員同士の連携状況（各相談員の支援能力の見える化状況別） ..	423
図表 2.4.5.17	相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況	424
図表 2.4.5.18	他機関との連携状況（経営課題別）	424
図表 2.4.5.19	2019 年と比較した、2023 年時点の他機関との連携頻度の変化（経営課題別）	426
図表 2.4.5.20	他機関との連携が経営課題全般の解決に与える効果	427
図表 2.4.5.21	他機関との連携が経営課題全般の解決に与える効果（他機関に対する理解度別）	427
図表 2.4.5.22	伴走支援の実施状況	428
図表 2.4.5.23	2019 年と比較した、2023 年時点の伴走支援件数の増減状況	429
図表 2.4.5.24	感染症の感染拡大前と比較した、足下における取引先からの成長投資に向けた借入相談の頻度	430
図表 2.4.5.25	成長に向けた投資計画において、金融機関が計画の実現可能性を判断する上で重視している着眼点	430
図表 2.4.5.26	取引先の信用力評価において、金融機関が重視している項目	431
図表 2.4.5.27	取引先の経営支援ニーズへの対応状況.....	432
図表 2.4.5.28	金融機関が今後、重点的に取り組んで行きたいと考える経営課題	433
図表 2.4.5.29	今後のプロパー融資に係る取組方針	434
図表 2.4.5.30	今後のプロパー融資に係る取組方針別に見た、取引先の経営支援ニーズへの対応状況	434
図表 2.4.5.31	重点的に経営支援を実施している取引先	435
図表 2.4.5.32	取引先との日頃の面談において、金融機関が重点的に確認する内容	435
図表 2.4.5.33	取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、金融機関が抱えている課題	436
図表 2.4.5.34	職員の審査力や経営支援におけるスキル等を高めるため、金融機関が実施している取組	437
図表 2.4.5.35	金融機関が最も重点的に取り組んでいる再生支援	438
図表 2.4.5.36	取引先の再生支援に取り組む際、連携又は紹介する頻度が高い機関 ...	439

本調査事業の概要

1. 本事業の背景と目的

我が国では、人口減少・少子高齢化が進展しており、経済面では生産年齢人口の減少と国内需要の伸び悩みが継続し、将来的に国内市場全体が縮小することが懸念されている。特に地方では、都市と比べて人口減少・少子高齢化が一層進展することが見込まれており、このような環境下において、地域経済を持続可能なものとしていくためには、地域に根差した小規模事業者の持続的発展を図ることが必要である。また、地域の小規模事業者の持続的発展を支えるためには、支援機関が果たす役割も大きい。

こうした中、小規模事業者を取り巻く外部環境や小規模事業者が地域経済において果たす役割、小規模事業者の経営者の特徴、小規模事業者における新規事業の創出に向けた取組、業務効率化や人材確保等での連携に関する取組、支援機関の支援体制等について調査・分析し、効果的な政策立案につなげていくことが重要である。

本事業は、上記の事業目的を達成すべく、既存調査等の分析とともに、中小企業・小規模事業者及び支援機関等の実態等を把握するため定量データを収集・分析し、当該分析結果を基にテーマに即した現状の整理、課題の抽出等をとりまとめ、今後の商工会・商工会議所等における経営指導能力を向上させるための講習資料に反映するとともに、中小企業政策の企画立案や経営指導員に対して参照することが推奨されている中小企業白書・小規模企業白書作成等の基礎資料とするものである。

2. 調査内容

① 海外の中小企業向け施策に関する調査

海外の中小企業向け施策のうち、新型コロナウイルス感染症流行期における施策の効果や補助金（事業再構築補助金・IT 補助金）に関して、調査を実施した。

② 小規模事業者、支援機関、地方公共団体の実態に関するアンケート調査

主に実態の把握を目的として、小規模事業者、支援機関、地方公共団体に対してアンケート調査を実施した。

第1章 海外の中小企業向け施策に関する調査

海外の中小企業向け施策のうち、新型コロナウイルス感染症流行期における施策の効果や補助金に関して、調査を実施した。

1.1. 海外の新型コロナウイルス感染症流行期における、中小企業向け施策の効果に関する調査

新型コロナウイルス感染症流行期における、中小企業向け施策について、対象国・地域を米国、英国、ドイツ、イタリア、EU とし、施策の効果进行调查した。

1.1.1. 調査サマリ

● 米国

国	経済政策の 予算規模※1		主な施策	項目	対象	施策概要	事業 規模	利用実績 (中小企業の利 用実績は 判明している 場合のみ記載)	対象にお ける利用 割合※2	施策の成果・効果
	2019年	2020年								
米国	7,403億 ドル	1.4兆 ドル	雇用維持 税額控除	給与税の 納税額の 税額控除	新型コロナウイルス の影響により2019 年比で総収入が 50%以上減少した 企業	2020年は従業員一人 当たり年間5,000ドルま で、2021年は従業員 一人当たり四半期ごと に7,000ドル（6か月の 事業実施で合計 14,000ドル）まで税額 控除される	109億ドル (2020年)	2020年は 119,834社が利 用	-	雇用維持税額控除の利 用率は3%未満
			有給休暇 分の給与の 税額控除	給与支払 い分の税 額控除	従業員500人未 満の企業	新型コロナウイルスに 関連して休暇を取った従 業員に対し、有給付与 を義務付けるとともに、 雇用主が負担した給与 額を控除	98億ドル (2020年)	2020年は 1,509,611社が 利用	約25% (2020年)	有給休暇分の給与の税額 控除の利用率は、従業員 数100人から300人の企 業では約45%
			雇用主負 担の給与 税の繰延	給与税の 納税延期	全ての雇用主	雇用主が負担する給 与納税額の納税期限 を最長2022年末まで 延長可能	1,236億 ドル	1,026,282社が 利用	-	給与課税の繰り延べを選 択した事業者は3%未満
			給与保護 プログラム	給与支払 い補償	従業員500人 以下の中小企業や 501人以上であつ ても特定要件を満 たす企業等	一事業者当たり人件 費の2.5か月分までの 融資を提供するもので、 条件を満たせば全部又 は一部の返済免除	7,858億 ドル (2023年10月 23日時点)	約1,133万件の 融資が行われ、 94%の中小企業 が利用	-	2020年5月中旬に、受 給資格のある企業の雇用 水準を2～5%増加 推計により、同時期におい て約360万人の雇用が維 持されたと考えられる

(脚注)

※1：国際連合の各国GDPデータおよびOECDのGDPにおける経済政策支出の割合を基にEYにて算出

※2：全体の利用実績÷対象となる企業数から算出

(出所)

※1：国際連合「Analysis of Main Aggregates」Country Profile – amaWebClient

※1：OECD「General government spending」General government - General government spending - OECD Data

● 英国

国	経済政策の 予算規模※1		主な 施策	項目	対象	施策概要	事業 規模	利用実績 (中小企業の利用実績は 判明している場合のみ 記載)	対象に おける利 用 割合※2	施策の成果・効果
	2019年	2020年								
英国	753億 ポンド	1,751億 ポンド	一時帰休従 業員への給 与給付制度 (CJRS)	雇用維持	歳入関税庁のPAYE スキームに登録し、 英国の銀行口座を 持つ事業者	一時帰休となる従業員の未 就労時間部分の基本給の一 部を政府が支給	700億 ポンド※3	130万社が申請を行い、 給付の対象となった累 積労働者数は1,170 万人（そのうち760万 人が中小企業従業員）	約61% （2020年 3月から 6月）	・収益がマイナスとなる中小 企業の数が59%から49%に 減少 ・収益がマイナスとなる中小 企業の残存日数は119日か ら最長で194日まで延長※4 ・CJRSがない場合、閉業した であろう雇用者数は約25万 人と推計
			Eat Out to Help Out (EOHO)	飲食店の 雇用維持	2020年7月7日 以前に食品事業者 として登録された全 ての事業者	酒類以外の飲食代の最大 50%を、1回につき一人当 たり10ポンドを上限に政府が給 付	8.5億 ポンド	49,353社が利用し、そ のうち49,181社が中小 企業（約99%）	約33%～ 約41%	娯楽・小売店の来客者数や 調理・サービス分野の求人 数の増加につながったが、効 果は一時的
			コロナウィル ス事業中断融 資制度 (CBILS)	ローンの 政府保証	年間売上高が最大 4,500万ポンドで、 新型コロナウイルス まん延によって影響 を受けた英国の中 小企業	英国ビジネス銀行を通じ政府 が資金の80%を保証し、最初 の1年間は利子・手数料を英 国政府が支給 （最大500万ポンドの融資）	264億 ポンド （2021年 5月31日 時点）	109,877社が利用	-	調査期間（2020年4～ 9月）における92.1%が政 府の制度によって支援
			バウンス・バ ック・ローン制 度 (BBLs)	緊急的 資金供給	新型コロナウイルス まん延によって影響 を受けた英国の小 規模・零細企業	英国政府が資金の100%を 保証し、最初の1年間は利 子を英国政府が支給 （最大5万ポンドの融資）	474億 ポンド （2021年 5月31日 時点）	1,560,309社が利用	-	
			フューチャー・ ファンド	資金調達 支援	新型コロナウイルス の影響により資金 調達が困難なス タートアップを含む中 小企業	スタートアップ企業の革新的な 開発を支援するため政府と民 間資金により創設された基金 で、最大500万ポンドの転換 融資を提供	11億 ポンド （2021年 6月30日 時点）	1,190社が利用	-	

（脚注）

※1：国際連合の各国GDPデータおよびOECDのGDPにおける経済政策支出の割合を基にEYにて算出

※2：全体の利用実績÷対象となる企業数から算出

※3：2020年3月20日から2021年11月21日の総計

※4：バウンスバック貸出制度（BBLs）の効果を含む

（出所）

※1：国際連合「Analysis of Main Aggregates」Country Profile - amaWebClient

※1：OECD「General government spending」General government - General government spending - OECD Data

※2：英国政府サイト The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation - GOV.UK (www.gov.uk)

※2：英国政府サイト Coronavirus Eat Out to Help Out scheme - GOV.UK (www.gov.uk)

● ドイツ

国	経済政策の 予算規模※1		主な 施策	項目	対象	施策概要	事業 規模	利用実績 (中小企業の利用 実績は 判明している場合の み記載)	対象にお ける利 用 割合※2	施策の成果・効果
	2019年	2020年								
ドイツ	1,122億 ユーロ	1,556億 ユーロ	2020年11 月、12月の 緊急支援	売上減 補填	休業要請の対象 となった企業、また は休業要請対象 企業との取引が 売上げの80%以 上を占める企業	2019年11月若しくは12 月の売上高の75%に相 当する補助金が新型コ ロナウィルス関連の閉鎖 日数に応じて支給	137億 ユーロ	不明	-	・支援への申請が承認 された企業は、流 動性バッファの低下 に直面する確率が 5%ポイント低下 ・支援を受けること で、希望する条件で融資 を受けられる確率が 14～18%ポイント上 昇
			短時間労 働給付金	給与支 払い補 償	一事業所におい て従業員の10% 以上に賃金の減 少がある企業等	新型コロナウイルスの影 響によって短時間労働と なった従業員の給与減 少分の一部を政府が補 填	221億 ユーロ （2020年） 202億 ユーロ （2021年）	・2020年4月に過去 最大の約600万人が 手当を受給	-	制度の利用者が増加 した結果、約3%ポイ ントの失業率の上昇 を回避 （実際の失業率は 6.2%）

（脚注）

※1：国際連合の各国GDPデータおよびOECDのGDPにおける経済政策支出の割合を基にEYにて算出

※2：全体の利用実績÷対象となる企業数から算出

（出所）

※1：国際連合「Analysis of Main Aggregates」Country Profile - amaWebClient

※1：OECD「General government spending」General government - General government spending - OECD Data

● イタリア

国	経済政策の 予算規模※1		主な施策	項目	対象	施策概要	予算	利用実績 (中小企業の利用実績は 判明している場合のみ記載)	対象にお ける利用 割合※2	施策効果
	2019年	2020年								
イタリア	742億 ユーロ	993億 ユーロ	中小企業の 売上損失に 対する助成金	売上減 補填	2019年の収益が500 万ユーロ未満で、 2020年4月の収益が 前年同月比で33% 以上減少した企業・ 自営業者	「再出発令」(Decreto Rilancio) という経済対策政策 の一環で、売り上げ規模および売 上減少割合に応じて給付金を 支給	不明	不明	-	・政府の支援によって企業は総 資産を増加させ、業績を維持 ・政府の施策を利用した企業の 収益性は、パンデミック後に低 下したものの、プラスで維持

(脚注)

※1：国際連合の各国GDPデータおよびOECDのGDPにおける経済政策支出の割合を基にEYにて算出

※2：全体の利用実績÷対象となる企業数から算出

(出所)

※1：国際連合「Analysis of Main Aggregates」Country Profile - amaWebClient

※1：OECD「General government spending」General government - General government spending - OECD Data

● EU

国	経済政策の 予算規模※1		主な施策	項目	主な対象	施策概要	事業 規模	利用実績 (中小企業の利用実績は 判明している場合のみ記載)	対象にお ける利用 割合※2	施策の成果・効果
	2019年	2020年								
EU	805億※3 ユーロ	830億※3 ユーロ	COVID-19 大流行におけ る経済支援の ための国家援 助措置のため の暫定的枠組 み	国家援助 措置のため の暫定的 枠組み	すべてのEU加盟国	加盟国が迅速かつ効果的な行 動をとることを可能にするためのメ カニズムを創設	なし	-	-	暫定国家補助枠組みの下で 承認されたEU加盟27カ国の 国家補助策は865件あり、総 額約3兆1,000億ユーロ
			SUREスキ ーム	緊急時失 業リスク緩 和支援	すべてのEU加盟国	失業リスク軽減を目的として、加 盟国に貸付の形で総額1,000 億ユーロまでの財政支援を提供	984億 ユーロ	344万社（20-22の各 年の合計値であり、ユ ニークな企業数でない）	-	2020年のパンデミック最盛期に 推計150万人の雇用を維持

(脚注)

※1：国際連合の各国GDPデータおよびOECDのGDPにおける経済政策支出の割合を基にEYにて算出

※2：全体の利用実績÷対象となる企業数から算出

(出所)

※1：国際連合「Analysis of Main Aggregates」Country Profile - amaWebClient

※1：OECD「General government spending」General government - General government spending - OECD Data

※3：欧州理事会「The EU's annual budget」The EU's annual budget - Consilium (europa.eu)

1.1.2. 給付金等

● 英国：一時一次帰休従業員への給付給与制度（雇用維持）

(出所)

※1：英国政府サイト The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation - GOV.UK (www.gov.uk)

※2：英国政府サイト Coronavirus Job Retention Scheme statistics: 16 December 2021 - GOV.UK (www.gov.uk)

一次帰休従業員への給付給与制度(CJRS)の概要	
施策概要	一次帰休した従業員の賃金の一部(1人当たり上限を月額2500ポンドとし、給与の80%)を政府が支給する
実施期間	2020年3月から2021年9月
対象	歳入関税庁のPAYEスキームに登録し、英国の銀行口座を持つ事業者
事業規模	約700億ポンド※1
利用実績	約1,170万人(約130万社)※1
参考：対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	1人当たり約6千ポンド
中小企業の利用実績	約760万人※2（中小企業の従業員数であり、企業数は不明）
スキーム	雇用者は、英国歳入関税庁(HMRC)のPAYE Onlineサービスに登録し、申請を行う。その際に、銀行口座番号、銀行口座の請求先住所、雇用主のPAYEスキーム参照番号等が必要
政策が新規か既存か	新規(コロナ対策法の71条および76条に基づき、雇用を維持するための企業への資金援助を目的として設立)

クランフィールド大学の Belghitar ら¹が、一時帰休従業員への給与給付制度（CJRS）およびバウンスバック制度（BBLS）が英国の中小企業に与えた影響を検証している。本検証では、4 万社以上の中小企業のデータを基に、企業の EBITDA（企業価値評価の指標で、利払い前・税引き前・減価償却前利益のこと）に基づく予測モデルを用いて計量分析を実施している。

調査詳細

検証対象	一時帰休従業員への給与給付制度（CJRS）・バウンスバック貸出制度（BBLS）
実施主体	Belghitar, Yacine, Andrea Moro, and Nemanja Radić
データ/データの把握方法	Bureau van Dijk 社のデータベースから入手した2016年から2019年までの28業種にわたる42,401社以上の英国の中小企業のデータ
分析手法	・企業のEBITDA・残存日数を予測するモデルを開発し、以下3つの異なるシナリオの下で推計 ①COVID-19を考慮しない通常のシナリオ ②COVID-19による業界レベルの売上高へのショックを考慮したシナリオ ③CJRS・BBLSの実施に伴うシナリオ

本検証の結果、CJRS および BBLS はマイナス収益の企業の減少やマイナス収益企業の残存日数の延長に寄与していることが示されている。具体的には、政府の支援制度により、収益がマイナスとなる中小企業数は 59%から 49%に減少し、収益がマイナスとなる中小企業の残存日数は 119 日から最大で 194 日まで延長された。さらに、この支援制度によって、リスクに晒される雇用の数は約 20%減少したと明らかになった。

¹ Belghitar, Yacine, Andrea Moro, and Nemanja Radić. "When the rainy day is the worst hurricane ever: the effects of governmental policies on SMEs during COVID-19." *Small Business Economics* 58.2 (2022): 943-961.

図表 1.1.2.1 赤字と予想される中小企業に対する COVID-19 の影響

	変数※1	平均	標準偏差	最小値	最大値
通常シナリオ	EBITDA_B	- 2852.23	3451.38	- 19,990.02	- 0.01
	SURVIVE_B	0.00%	-	-	-
	LIFE_DAYS_B	164	151	-	547
COVID-19を考慮したシナリオ	EBITDA_C	- 3751.51	3961.70	- 24,907.47	-
	SURVIVE_C	0.00%	-	-	-
	LIFE_DAYS_C	119	132	-	547
CJRS・BBLsの実施に伴うシナリオ	EBITDA_G	- 2845.14	3566.87	- 19,997.38	16,184.65
	SURVIVE_G	8.38%	0.28	-	1.00
	LIFE_DAYS_G	186	151	-	547
	LIFE_DAYS_G + 25,000	191	149	0	547
	LIFE_DAYS_G + 50,000	194	148	1	547
雇用への影響	Job_loss_B	10,461			
	Job_loss_C	10,461			
	Job_loss_G	9,584			

※1：EBITDA_B：標準条件下でのEBITDAの推定値、SURVIVE_B：推定EBITDAがプラスの企業の割合、LIFE_DAYS_B：EBITDA_Bのマイナスをカバーするための利用可能な現金の日数（値はEBITDA_Bがマイナスの企業についてのみ推定）、EBITDA_C：COVID-19ショック下でのEBITDAの推定値、SURVIVE_C：COVID-19ショック下での推定EBITDAがプラスの企業の割合、LIFE_DAYS_C：EBITDA_Cのマイナスをカバーするための現金が利用可能な日数（値はEBITDA_Cを持つ企業についてのみ推計される）；EBITDA_G：政府による緩和政策の効果を含む下でのEBITDAの推計値；SURVIVE_G：政府による緩和政策の下での推定EBITDAがプラスになる企業の割合；LIFE_DAYS_G25,000：EBITDA_Gをカバーするための現金が利用可能な日数（値はEBITDA_Gを持つ企業についてのみ推計される）；JOB_LOSS_B、通常のシナリオでリスクに曝される雇用の数、JOB_LOSS_G、COVID-19 シナリオでリスクに曝される雇用の数、JOB_LOSS_G、緩和政策を伴うシナリオでリスクに曝される雇用の数。

(出所)

Belghitar, Yacine, Andrea Moro, and Nemanja Radić. "When the rainy day is the worst hurricane ever: the effects of governmental policies on SMEs during COVID-19." Small Business Economics 58.2 (2022): 943-961.

さらに、同制度について、英国財務省(HMT)と英国歳入税関庁(HMRC)が共同で評価を実施²しており、HMT や HMRC の内部調査や委託調査等のデータを基にマクロ経済・労働市場・企業等への影響を検証をしている。第 6 章において、企業に与える影響を雇用主を対象とした量的調査による調査データに基いて検証しており、CJRS の利用が事業継続の後押しとなっていた可能性を示唆している。

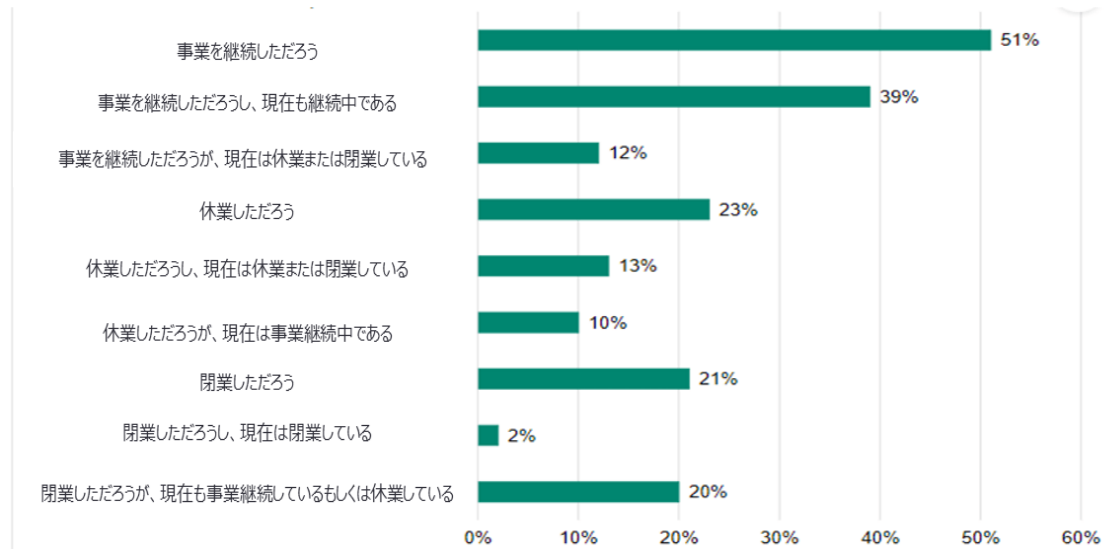
調査詳細

検証対象	一時帰休従業員への給与給付制度（CJRS）
実施主体	英国財務省(HMT)・英国歳入税関庁(HMRC)
データ/データの把握方法	雇用主を対象とした外部委託調査（CJRS利用者4,860人と非利用者1,807人を対象としたアンケート調査を実施）
分析手法	・雇用主に、CJRSがない場合に組織と従業員に何が起こるか予測してもらうアンケートを実施 ・アンケート調査から取得したデータに、雇用者の総人口の推定値を用いて、CJRSによって保護された雇用者の総数を推定

本報告書において、CJRS を利用した雇用者の 20%が、CJRS が無い場合、閉業せざるを得なかったが、パンデミックを乗り越えて営業を継続したか、休業にとどまったと報告している。これは利用者人口に換算すると、約 25 万人に相当する。

² HM Revenue & Custom, HM Treasury “The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation” (2023)

図表 1.1.2.2 パンデミック期間に CJRS が無い場合についての雇用者の予測



(出所)

HM Revenue & Custom, HM Treasury “The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation” (2023)

● 英国 : Eat Out to Help Out Scheme (雇用維持)

Eat Out to Help Out Scheme(EOHO)の概要	
施策概要	1回につき一人当たり10ポンドを上限とし、酒類以外の飲食店の飲食代の50%を政府が負担する
実施期間	2020年8月3日から8月31日
対象	2020年7月7日より前に食品事業者として登録されたすべての事業者(企業規模に関係なく利用可能)
予算規模	約8.49億ポンド※4
利用実績	5.2万社以上が制度に登録し、そのうち49,353社が申請※4
参考：対象当たりの金額 (予算規模/利用実績で計算)	1社あたり約1.4万ポンドを申請
中小企業の利用実績	49,181社※4
スキーム	請求が完了すると、請求参照番号が発行され、5営業日以内に、登録した銀行口座にBACs（銀行口座間の自動クリアリングシステム）で請求額が支払われる。申請時には、事業所の政府ゲートウェイ ID とパスワード、登録する各事業所の名称と住所、事業所の英国銀行口座番号とソートコード等が必要
政策が新規か既存か	新規(2020の英国政府の雇用計画戦略の一環として発表)

(出所)

※1：英国政府サイト [Eat Out to Help Out statistics commentary - GOV.UK \(www.gov.uk\)](https://www.gov.uk/eat-out-to-help-out-statistics-commentary)

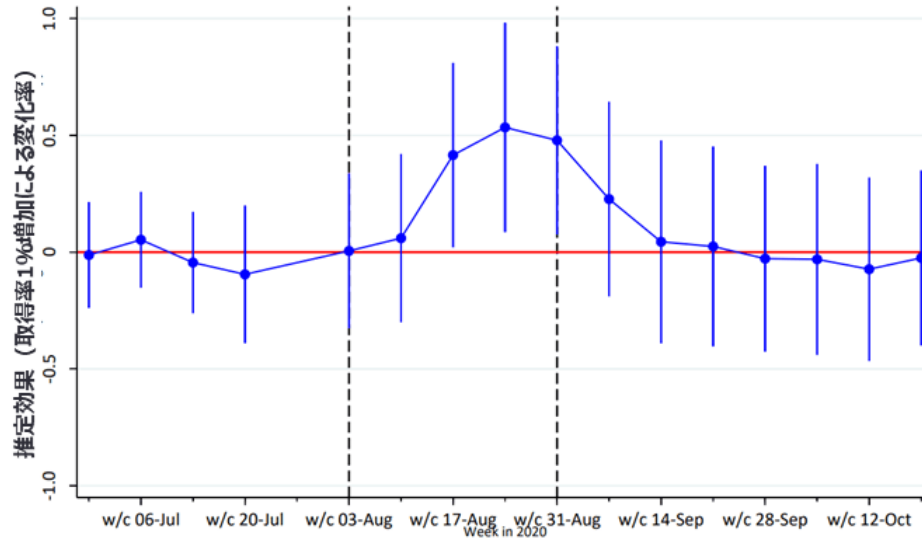
ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス³の González-Pampillón ら³は、Eat Out to Help Out Scheme (EOHO) の効果について、HMRC の公開データや Google の移動データ等を元に、主に差の差分分析を用いて検証を実施している。

調査詳細	
検証対象	Eat Out to Help Out Scheme (EOHO)
実施主体	González-Pampillón, Nicolás, Gonzalo Nunez-Chaim, and Katharina Ziegler
データ/データの把握方法	- 歳入関税庁 (HMRC) の公開データ (制度の登録日、参加した各事業者の住所等のデータ) - Googleの移動データ (共有に同意したユーザーの位置情報) - Indeedの求人広告データ
分析手法	制度適用前と適用後と比較するため、計量分析 (差の差分分析) を実施

この施策により、娯楽&小売業の来店者数が増加したことが明らかになったが、来客者の増加は割引が適用された日 (8月の月曜から水曜) に集中しており、効果は一時的だったと結論付けている。また、Indeed のウェブサイトでは、飲食サービスの求人数が増加したが、この効果も一時的なもので、継続したのは1週間だけであった。本検証においては、求人広告が雇用の増加に寄与したかを評価することは出来ず、他産業への波及効果の証拠も見つかっていない。

³ González-Pampillón, Nicolás, Gonzalo Nunez-Chaim, and Katharina Ziegler. Recovering from the first Covid-19 lockdown: Economic impacts of the UK's Eat Out to Help Out scheme. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2021.

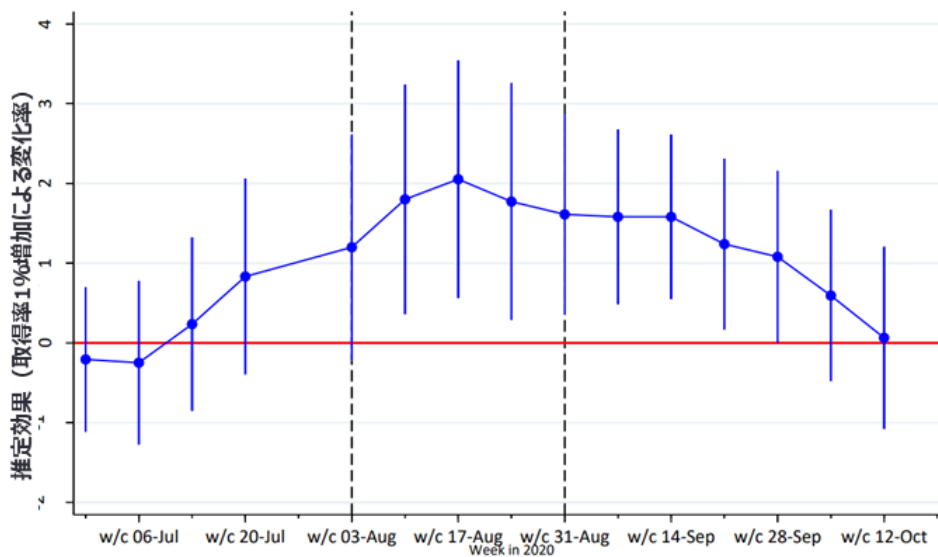
図表 1.1.2.3 小売・娯楽業における来店者数のイベント・スタディグラフ



(出所)

González-Pampillón, Nicolás, Gonzalo Nunez-Chaim, and Katharina Ziegler. Recovering from the first Covid-19 lockdown: Economic impacts of the UK's Eat Out to Help Out scheme. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2021

図表 1.1.2.4 飲食サービスにおける求人情報のイベント・スタディグラフ



(出所)

González-Pampillón, Nicolás, Gonzalo Nunez-Chaim, and Katharina Ziegler. Recovering from the first Covid-19 lockdown: Economic impacts of the UK's Eat Out to Help Out scheme. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2021

● ドイツ：2020年11月、12月の緊急支援（売上減補填）

2020年11月、12月の緊急支援の概要	
施策概要	ロックダウンの影響を受ける企業等に対し、200万ユーロを上限として前年度売上高の75%を支給
実施期間	2020年11月、12月
対象	休業要請の対象となった企業、または休業要請対象企業との取引が売上の80%以上を占めている企業
事業規模	約137億ユーロ※1
利用実績	不明(2023年10月31日までに、受給者は報告書を提出する必要がある)
参考：対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	不明
中小企業の利用実績	不明(ただし、効果検証論文において「the program was predominantly used by small and medium-sized enterprises (SMEs)」と記載があり、大部分は中小企業が利用したものと考えられる)
スキーム	申請書は連邦政府のインターネットポータル、監査第三者または監査第三者を経由して、デジタル形式でのみ提出
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1：Marek, Philipp, and Leo Gärtner. "The impact of German public support transfers on firm finance: Evidence from the Covid-19 crisis." (2022) [The impact of German public support transfers on firm finance - Evidence from the Covid-19 crisis \(bundesbank.de\)](#)

欧州中央銀行の Gärtner ら⁴は、11月、12月の緊急支援による中小企業の流動性、雇用期待、投資見通し、与信交渉とその結果への影響を評価している。評価に際しては、ドイツ連邦銀行が実施した企業の財務状況等に関するアンケート調査を基に、11月、12月の緊急支援に申請中の企業と承認された企業の違いを比較する。

調査詳細

検証対象	2020年11月、12月の緊急支援
実施主体	Marek, Philipp, and Leo Gärtner
データ/データの把握方法	・ドイツ連邦銀行が実施した企業の財務状況等に関するアンケート調査（BOP-F） ・2021年に実施された調査では、ドイツ国内の約1万社を対象に公的支援策の利用状況等を調査
分析手法	・11月、12月の緊急支援に申請中の企業と承認された企業の違いを比較するために、回帰分析、傾向スコア・マッチング（PSM）、エントロピー・バランシング（EBL）を実施

本検証の結果、11月、12月の緊急支援は流動性バッファー（企業や金融機関が予期せぬ出費や支払いのために一定の資金を保持すること）の不足に直面する確率の低下や企業の信用性の向上に寄与したことが示された。11-12月期の支援への申請が承認された企業は、流動性バッファーの低下に直面する確率が5%ポイント低下しただけでなく、申請中であった企業が与信交渉を開始する可能性が8%ポイント高かったことから、企業が援助を与信で代替していたことが示された。さらに、支援を受けることで、希望する条件で融資を受けられる確率が14～18%ポイント上昇しており、11-12月期の支援が企業の信用力を向上させた可能性が高い。

⁴ Marek, Philipp, and Leo Gärtner. "The impact of German public support transfers on firm finance: Evidence from the Covid-19 crisis." (2022).

図表 1.1.2.5 流動性と雇用に対する 11-12 月期の援助の効果

従属変数	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	流動性準備 (月)					雇用予想		
	≤ 1	≤ 2	≤ 6	≤ 12	十分	減少	同じ	増加
<i>OLS - no controls</i>								
Approval	-0.0265 (0.0198)	-0.00195 (0.0296)	0.0304 (0.0260)	0.0103 (0.0171)	-0.0103 (0.0171)	-0.0464 (0.0285)	0.0355 (0.0249)	0.0109 (0.0198)
R-squared	0.001	0.000	0.001	0.000	0.000	0.002	0.001	0.000
<i>OLS</i>								
Approval	-0.0479** (0.0206)	-0.0496* (0.0299)	-0.0263 (0.0262)	-0.0270 (0.0172)	0.0270 (0.0172)	-0.0488 (0.0302)	0.0380 (0.0273)	0.0108 (0.0218)
R-squared	0.042	0.082	0.158	0.209	0.209	0.059	0.035	0.024
<i>PSM</i>								
Approval	-0.0622** (0.0296)	-0.0441 (0.0385)	-0.0145 (0.0289)	-0.0050 (0.0185)	0.0050 (0.0185)	-0.0509 (0.0354)	0.0402 (0.0305)	0.0107 (0.0243)
<i>EBL</i>								
Approval	-0.0594** (0.0286)	-0.0416 (0.0374)	-0.0112 (0.0286)	-0.00826 (0.0181)	0.00826 (0.0181)	-0.0383 (0.0349)	0.0332 (0.0303)	0.00510 (0.0242)
R-squared	0.008	0.002	0.000	0.000	0.000	0.002	0.002	0.000
Observations	1,327	1,327	1,327	1,327	1,327	1,351	1,351	1,351

(出所)

Marek, Philipp, and Leo Gärtner. "The impact of German public support transfers on firm finance: Evidence from the Covid-19 crisis." (2022).

● イタリア：中小企業の売上損失に対する助成金の支給（売上減補填）

中小企業の売上損失に対する助成金の支給	
施策概要	「再出発令」（Decreto Rilancio）という経済対策政策の一環で、中小企業向けに売り上げ規模および減少度合いに応じて給付金を支給する
実施期間	2020年5月
対象	前年度の収益が 500 万ユーロを超えず、2020年4月の収益が 前年同月比で33% 以上減少した企業・自営業者
事業規模	不明(Decreto Rilancio全体の予算は550億ユーロ※ ¹)
利用実績	不明
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	不明
中小企業の利用実績	不明
スキーム	不明
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1：JETRO「ビジネス短信—新たに550億ユーロの経済対策を発表、経済の再起を目指す」新たに550億ユーロの経済対策を発表、経済の再起を目指す(イタリア) | ビジネス短信—JETROの海外ニュース- ジェトロ (jetro.go.jp)

カラブリア大学の Francesco⁵らは、イタリア政府の中小企業の売上損失に対する助成金を含む支援策が企業の収益性や成長性に与えた影響について、2012 年から 2020 年までのイタリアの非金融企業を対象とした約 900 万件の企業観測データを元に、記述統計、差分の差分法やジョヴァノヴィッチモデルを用いて効果検証を実施した。

調査詳細

検証対象	- Decreto Rilancio（新型コロナウイルスで影響を受けた企業向けの支援措置）、 - Decreto Liquidità（企業を外国企業から保護するための措置）、 - Decreto Agosto（給与補助、社会保険料免除、産業支援のための基金設立措置）、 - Decreto Cura Italia（COVID-19による疫学的緊急事態に関連して、国民保健サービスを強化し、家族、労働者、企業に経済的支援を提供するための措置）
実施主体	Francesco Fasano, F. Javier Sánchez-Vidal, Maurizio La Rocca
データ/データの把握方法	Bureau van Dijk社のデータベースから入手した2012年から2020年までのイタリアの非金融企業を対象とした8,612,659件の企業観測データ
分析手法	- 企業の財務状況を概観するために、記述統計分析を実施 - 政府の施策を利用した企業が、利用しなかった企業と同等の収益水準を維持したか検証するために、差分法（DD法）を用いた分析を実施 - 企業の成長性に及ぼす影響について、ジョヴァノヴィッチモデルを用いて検証

本検証の結果、イタリア政府の助成金により、企業は総資産を増加させ、業績を維持することが出来たが、経営難に陥った企業の利益減少を食い止めるには十分ではなかったと示している。検証対象の施策のうち、中小企業の売上損失に対する助成金を受給した企業は、受給していない企業との収益性の差が少なく、収益性維持において効果があったことが分かる。

⁵ Fasano, Francesco, F. Javier Sánchez-Vidal, and Maurizio La Rocca. "The role of government policies for Italian firms during the COVID-19 crisis." *Finance Research Letters* 50 (2022): 103273.

図表 1.1.2.6 企業の総資産成長率の推移（2012～2020）

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PANEL A.									
総資産成長率の平均	7.60%	6.74%	8.39%	10.65%	11.74%	12.56%	13.17%	13.01%	17.61%
総資産成長率の中央値	0.00%	0.00%	0.29%	0.73%	1.04%	1.49%	1.34%	1.31%	4.05%

(出所)

Fasano, Francesco, F. Javier Sánchez-Vidal, and Maurizio La Rocca. "The role of government policies for Italian firms during the COVID-19 crisis." *Finance Research Letters* 50 (2022): 103273.

図表 1.1.2.7 各施策の利用企業および非利用企業の収益性の差分推定（一部抜粋）

Decreto Liquidità	Pre-decree	Post-decree	Diff.
Companies not treated	0.029	0.032	
N	3,028,815	452,868	
Companies treated	0.029	0.019	
N	1,545,253	236,244	
Differences	0.000	-0.012	-0.013
N	4,574,068	689,112	
Decreto Rilancio (中小企業の売上損失に対する助成金を含む支援措置)	Pre-decree	Post-decree	Diff.
Companies not treated	0.032	0.042	
N	2,049,880	333,123	
Companies treated	0.035	0.037	
N	2,095,597	326,924	
Differences	0.003	-0.005	-0.008

(出所)

Fasano, Francesco, F. Javier Sánchez-Vidal, and Maurizio La Rocca. "The role of government policies for Italian firms during the COVID-19 crisis." *Finance Research Letters* 50 (2022): 103273.

● 給付金の支給スキーム-プッシュ型給付金

今回調査対象となった施策において、プッシュ型給付金は確認出来なかったため、調査対象範囲を拡大し、新型コロナウイルス感染症流行期におけるプッシュ型給付金について調査を行った。結果として、韓国において、事業者コード等のデジタル行政データに紐づけて対象事業者を割り出し、対象事業者の携帯電話に直接 SMS 案内を発信する事例が見つかっている。一方で、シンガポールや英国では、過去の年金や税金データをもとに対象者を割り出している。

国/地域	施策	対象	概要	スキーム
韓国	緊急災難支援金※1 (給付金)	企業や 個人事業主	前年同期比で売上額が減少した一般業種やCOVID-19 によって営業制限をかけられた特別被害業種の約290万社に対して、100万～200 万ウォンを支給	中小ベンチャー企業部および小商人市場振興公団が、国税庁や地方自治体などの行政情報（売上高等）を活用し、対象者の携帯電話にSMS案内を発信し、対象者がオンライン申請を行う
シンガポール	雇用支援制度※2 (JSS)	企業	現地従業員一人当たりの月給4600ドルを上限として、9か月間の月給の25%相当額が、雇用者に対して助成金として支給	雇用者が、シンガポール居住の従業員のCPF(中央積立年金)を拠出している場合、IRASより受給額の通知が郵便にて通達される
	自営業者所得救済制度※3 (SIRS)	自営業者	対象のシンガポール人自営業者に、2020年5月、7月、10月に、合計3回、各4半期3000ドルずつ現金を支給	シンガポール内国歳入庁(IRAS)とCPF委員会(CPFB) に2018年の所得申告をした自営業者に、SMSと手紙が配布され、支給も自動で行われる
英国	コロナウイルス自営業収入支援スキーム※4 (SEISS)	自営業者	新型コロナウイルスの流行により収入を失った個人事業主を対象に、所得の8割に当たる額を1か月につき最大2500ポンド（約32万円）まで、課税対象の給付金として支給	歳入税関庁（HMRC）はデータから対象者を割り出し給付の案内を送付し、申請者が申請を行う

(出所)

※1：アジア経済研究所「（新型コロナの韓国経済への影響と政府の対策）第2回 新型コロナが韓国の小商人と中小企業に与えた影響と政府の対策（金 炫成）」、「（新型コロナの韓国経済への影響と政府の対策）第2回 新型コロナが韓国の小商人と中小企業に与えた影響と政府の対策（金 炫成）」 - アジア経済研究所 (ide.go.jp)

※2：Global Partners Consulting「シンガポールレジリエンス（回復力）予算」【新型コロナウィルス対策】シンガポール政府補助金などの援助まとめ-シンガポールレジリエンス（回復力）予算 - Global Partners Consulting (gpc-ar.com)

※3：MINISTRY OF MANPOWER「About 88,000 to automatically benefit from Self-Employed Person Income Relief Scheme」About 88000 to automatically benefit from Self-Employed Person Income Relief Scheme (mom.gov.sg)

※4：BBC「イギリスの自営業者に給付金、その内容は？」イギリスの自営業者に給付金、その内容は？ 新型コロナウィルス - BBCニュース

1.1.3. 支払い等に対する支援

● ドイツ：短時間労働給付金（給与支払い補償）

短時間労働給付金の概要	
施策概要	短時間労働者となった従業員の給与減少分の一部を政府が補填する。コロナ特例により、需給要件の緩和、補填率の引上、支給期間の延長などが行われた
実施期間	平時より実施(2020年3月から2022年3月までコロナ特例が適用)
対象	従業員の10%以上に賃金の減少がある企業等(企業規模に関係なく利用可能)
事業規模	・221億ユーロ(2020年) ^{※1} ・202億ユーロ(2021年) ^{※1}
利用実績	・2020年4月(過去最大の600万人で、受給資格者(社会保険加入義務のある従業員)の5人に1人が利用していた) ^{※2} ・コロナ特例期間の各月の短時間労働者数の合計は約6,000万人(ユニークな利用者数ではない) ^{※3}
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	不明
中小企業の利用実績	不明(サービス業労働者に短時間労働者が多く、2009年の金融危機よりも中小企業の割合は多いと考えられる)
スキーム	事業所名や従業員数を記した1ページの申請書類と各従業員の労働実態を記したリストをオンライン上で提出
政策が新規か既存か	既存(2009年の金融危機の際も数多く利用された)

(出所)

※1：労働政策研究・研修機構「諸外国の雇用維持政策」海外労働情報22-10【第3章 ドイツ】『諸外国の雇用維持政策—アメリカ、イギリス、ドイツ、フランス—』労働政策研究・研修機構（JILPT）
 ※2：労働政策研究・研修機構「ドイツの雇用維持政策の評価」ドイツの雇用維持政策の評価：コロナ禍の労働市場（ドイツ：2023年8月） | フォーカス | 労働政策研究・研修機構（JILPT）
 ※3：ドイツ連邦統計局 Short-time workers - German Federal Statistical Office (destatis.de)

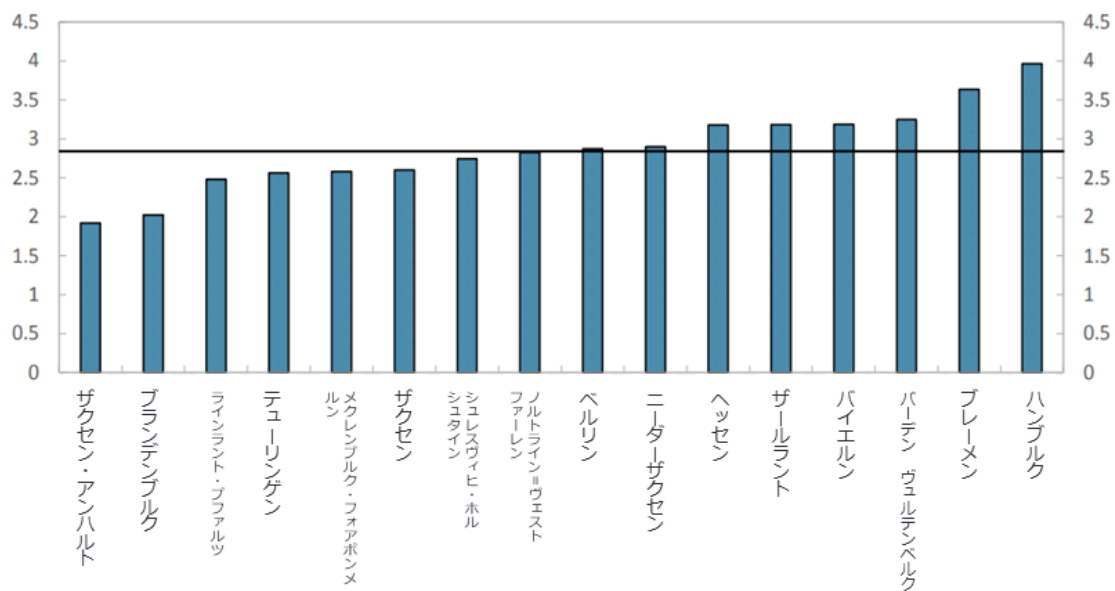
IMF の Aiyar⁶らは、ドイツの短時間労働給付金制度が失業率に与える影響について、効果検証を実施した。本検証において使用した主なデータは、月次失業・雇用データ等であり、回帰分析が分析手法として用いられている。

調査詳細	
検証対象	短時間労働給付金
実施主体	Aiyar, Mr Shekhar, and Mai Chi Dao
データ/データの把握方法	・2020年の連邦雇用庁および国家統計庁の月次失業・雇用データや州レベルの月次小売業回転指数
分析手法	短時間労働給付金制度の利用が失業率に与えた影響を検証するために、月間失業率の変化、雇用成長率、州別労働需要ショック（雇用主が労働者を雇用する意欲に予期せぬ変化が起こること）等を用いたモデルを回帰分析によって検証

本検証の結果として、パンデミック期間中における短時間労働給付金制度の利用拡大が無ければ、実際の失業率（6.2%）から約3%上昇したと示している。また、州によっても異なり、サービス業の割合が高い都市を有する州では、失業率はさらに3.5%~4%上昇した可能性が高い。

⁶ Aiyar, Shekhar, and Mai Chi Dao. *The effectiveness of job-retention schemes: COVID-19 evidence from the German states*. International Monetary Fund, 2021.

図表 1.1.3.1 短時間労働給付金制度の利用率がパンデミック以前の水準だった場合の各州の失業率の推計



(出所)

Aiyar, Shekhar, and Mai Chi Dao. The effectiveness of job-retention schemes: COVID-19 evidence from the German states. International Monetary Fund, 2021.

1.1.4. 税制面での支援

● 米国 : Employee Retention Credit (給与税の納税額の税額控除)

Employee Retention Creditの概要	
施策概要	2020年は従業員一人あたり年間5,000ドルまで、2021年は従業員一人当たり四半期ごとに7,000ドル（6か月の事業実施で合計14,000ドル）まで税額控除
実施期間	2020年5月から2021年6月まで（2020年12月で終了予定だったが、2021年6月まで延長）
対象	2020年に申請する場合、2020年の四半期毎の売上が2019年の同四半期の売上に比べ50%未満、2021年に申請する場合、2021年の四半期毎の売上が2019年の同四半期の売上に比べ80%未満の全ての企業（企業規模に関係なく利用可能）
事業規模	最終的な事業規模の情報は不明だが、2020年は109億ドルが請求された※1
利用実績	最終的な利用実績は不明だが、2020年に制度を使用した企業数は119,834社※1
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	2020年は1雇用主あたり約9万ドル
中小企業の利用実績	不明
スキーム	連邦給与申告書 Form 941で申請
政策が新規か既存か	新規(CARES法によって成立した制度)

(出所)

※1：米国会計検査院「IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts」[GAO-22-104280, COVID 19: IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts](#)

● 米国 : Paid Sick and Family Leave Credit (給与支払い分の税額控除)

Paid Sick and Family Leave Creditの概要	
施策概要	新型コロナウイルスに関連して休暇を取った従業員に対し、上限を1日511ドルとして通常賃金の100%の有給付与を義務付ける同時に、雇用主が負担した給与額について税額控除を受けることができる
実施期間	2020年4月から2021年5月まで
対象	従業員500人未満の企業
事業規模	最終的な事業規模の情報は見つからなかったが、2020年約は98億ドルが請求された※1
利用実績	最終的な利用実績は見つからなかったが、2020年に制度を利用した企業数は1,509,611社※1
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	1社あたり6,500ドル
中小企業の利用実績	利用実績と同様
スキーム	連邦給与申告書 Form 941で申請
政策が新規か既存か	新規(家族第一コロナウイルス対応法に基づいて導入された)

(出所)

※1：米国会計検査院「IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts」[GAO-22-104280, COVID 19: IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts](#)

● 米国 : Deferral of Employment tax deposits（給与税の納税延期）

Deferral of Employment tax depositsの概要	
施策概要	雇用主が負担する給与納税額の繰り延べを認め、繰り延べた額の50%を2021年末まで、残額を2022年末まで納税期限を遅らせることができる
実施期間	2020年5月から2020年12月
対象	すべての雇用主(企業規模に関係なく利用可能)
事業規模	1,236億ドルが繰延された※1
利用実績	1,026,282社が繰延を利用※1
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	1社あたり約12万ドルの繰延を申請
中小企業の利用実績	不明
スキーム	連邦給与申告書 Form 941で申請
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1：米国会計検査院「IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts」[GAO-22-104280, COVID 19: IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts](#)

米国財務省税務分析局の Goodman⁷は有給休暇分の給与の税額控除、雇用主負担の給与税の繰延、雇用維持税額控除の利用状況について、給与税マイクロデータの速報値を用いて調査した。

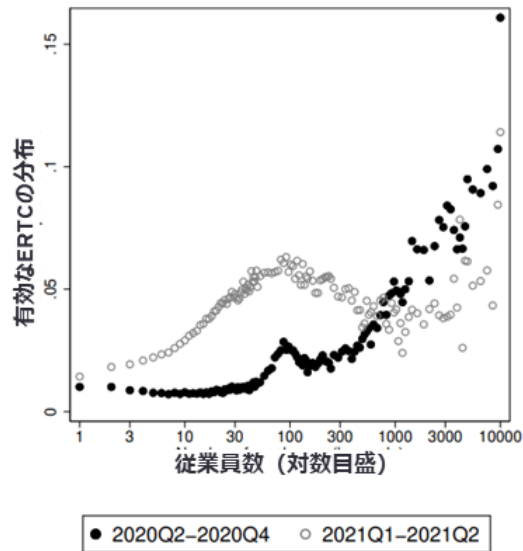
調査詳細

検証対象	・新型コロナウイルスの影響による有給休暇分の給与の税額控除（Paid Sick and Family Leave Credit） ・雇用主負担の給与税の繰延（Deferral of Employment tax deposits） ・雇用維持税額控除（Employee Retention Credit）
実施主体	Lucas Goodman
データ/データの把握方法	2021年第2四半期までの給与所得申告書（速報値のため、修正報告は含まれない）
分析手法	給与所得申告書データから各施策の利用率を推計

本検証の結果、有給休暇及び家族休暇分の給与の税額控除の利用率は低くなかったものの、雇用主負担の給与税の繰延、雇用維持税額控除の利用率は非常に低いことが示された。具体的には、有給休暇の取得率は、従業員数 100 人から 300 人の企業では約 45%と、決して低いものではなかったが、そのような企業では、家族休暇（育児休業や学校閉鎖のために働けない親が取得する休暇に適用される）の取得率はわずか 15%であった。給与課税の繰り延べを選択した雇用主は 3%未満であり、この割合は雇用主の規模が大きくなるほど増加するが、最大規模の雇用主でも 100%を大幅に下回っている。雇用維持税額控除の利用率はさらに低く、2020 年には約 1%であったが、2021 年には約 3%に増加した。

⁷ Lucas Goodman” Take-up of Payroll Tax-Based Subsidies During the COVID-19 Pandemic”(2021)_

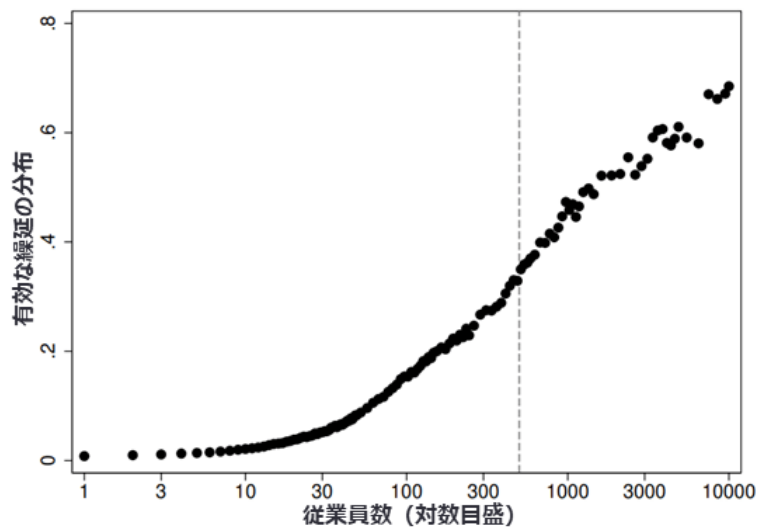
図表 1.1.4.1 企業規模別の雇用維持税額控除の利用率の分布



(出所)

Lucas Goodman" Take-up of Payroll Tax-Based Subsidies During the COVID-19 Pandemic"(2021)

図表 1.1.4.2 企業規模別の給与税繰延の利用率の分布



(出所)

Lucas Goodman" Take-up of Payroll Tax-Based Subsidies During the COVID-19 Pandemic"(2021)

1.1.5. 金融面での支援

● 英国：コロナウイルス事業中断融資制度（各種ローンの政府保証・緊急的資金供給）

コロナウイルス事業中断融資制度（CBILS）	
施策概要	英国ビジネス銀行を通じ政府が資金の80%を保証し、最初の1年間は利子・手数料を英国政府が支払う(最大500万ポンド)
実施期間	2020年4月から2021年5月
対象	すべての業種の中小企業
予算規模	融資総額は264億ポンド※4
利用実績	最終的に251,342社が申請し、109,877社が承認※4
参考)対象当たりの金額 (予算規模/利用実績で計算)	1社あたり約24万ポンド
中小企業の利用実績	利用実績と同様
スキーム	CBILSに参加している金融機関へ申請フォームを提出する
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1：英国政府サイト HM Treasury coronavirus (COVID-19) business loan scheme statistics - GOV.UK (www.gov.uk)

● 英国：バウンス・バック・ローン制度（緊急的資金供給）

バウンス・バック・ローン制度（BBLS）	
施策概要	英国政府が資金の100%を保証し、最初の1年間は利子を英国政府が支払う(最大5万ポンド)。CBILSを補完し、より迅速に資金を提供することが可能
実施期間	2020年5月から2021年5月
対象	小規模企業・零細企業
予算規模	融資総額は474億ポンド4
利用実績	最終的に2,094,858社が申請し、1,560,309社が承認※4
参考)対象当たりの金額 (予算規模/利用実績で計算)	1社あたり約3万ポンド
中小企業の利用実績	—
スキーム	BBLSに参加している金融機関へ申請フォームを提出する
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1 英国政府サイト HM Treasury coronavirus (COVID-19) business loan scheme statistics - GOV.UK (www.gov.uk)

エジンバラ大学の Calabrese ら⁸は政府の支援制度（CBILS・BBLS）が中小企業の資金調達に与

⁸ Calabrese, Raffaella, Marc Cowling, and Weixi Liu. "Understanding the dynamics of UK Covid-19 SME financing." *British Journal of Management* 33.2 (2022): 657-677

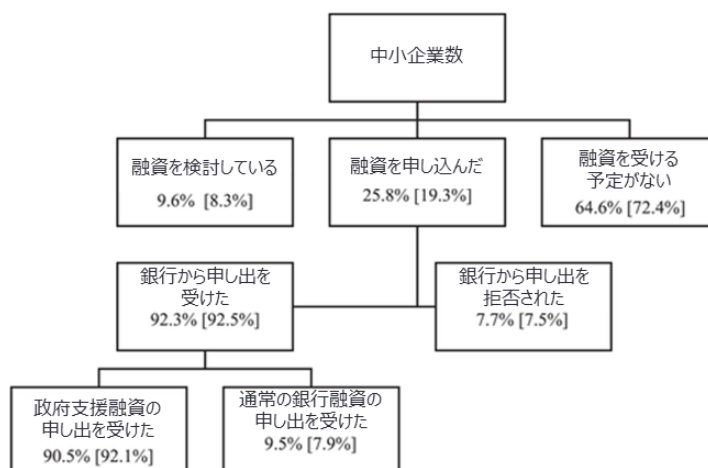
えた影響について、効果検証を実施している。本検証で使用された主なデータは、中小企業に対する融資に関するアンケート調査である。効果検証にあたり、記述統計分析および回帰分析を実施している。

調査詳細

検証対象	CBILS・BBLs
実施主体	Calabrese, Raffaella, Marc Cowling, and Weixi Liu
データ	・SME Finance Monitor社の2020年4月から9月までのcovid-19特別調査のデータ（パネル調査ではない） ・融資の検討・申請状況等に関する計9,000社の中小企業の回答が対象
分析手法	・中小企業の融資需要、銀行の融資オファー状況、政府制度の利用状況を明らかにするため、記述統計分析を実施 ・融資の必要性から2つの保証制度のいずれかを利用する可能性までの因果プロセスを検討するために、回帰分析を実施

本検証の結果、調査対象期間内（2020年4月～9月）の全融資オファーの92.1%が政府の支援制度のいずれかによって支援されており、これらの政府保証制度以外で行われた銀行融資オファーはわずか7.9%であった。融資需要は零細企業や非雇用企業の間で最も高く、政府の融資制度の融資先も零細・非雇用企業に偏っていた。コロナウイルス感染症の危機が拡大するにつれて金融需要が増加し、政府の支援制度の利用も増加したことから、政府の支援制度が適切なものであったと結論付けている。

図表 1.1.5.1 各融資状況における中小企業の分布（括弧内は加重シェア）



（出所）

Calabrese, Raffaella, Marc Cowling, and Weixi Liu. "Understanding the dynamics of UK Covid - 19 SME financing." British Journal of Management 33.2 (2022)

● 英国：フューチャー・ファンド（資金調達支援(スタートアップ向け)）

フューチャー・ファンド	
施策概要	スタートアップ企業の革新的な開発を支援するために政府と民間資金により創設された基金で、最大500万ポンドの転換融資を提供する
実施期間	2020年5月から2021年1月
対象	テクノロジー、ライフサイエンス、クリエイティブ産業のスタートアップを含む中小企業
事業規模	融資総額は約11億ポンド※1
利用実績	最終的に2206社が申請し、1,190社が承認※1
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	1社あたり約92万ユーロ
中小企業の利用実績	利用実績と同様
スキーム	投資家からの融資の同意を経たのち、政府サイトから申請
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1 英国政府サイト [HM Treasury coronavirus \(COVID-19\) business loan scheme statistics](https://www.gov.uk/government/statistics/hm-treasury-coronavirus-covid-19-business-loan-scheme-statistics) - GOV.UK (www.gov.uk)

英国ビジネス銀行から委託を受け、RSM UK Consulting LLP⁹がフューチャー・ファンドの初期評価を1年ごとにとりまとめた報告書を公表している。計3年間の初期効果検証を予定しており、本報告書は2年目の評価をとりまとめた最新の報告書である。本検証では、1年目評価のアップデートおよび3年目の中間評価のための分析基盤構築を目的に、傾向スコアマッチングを用いた分析を実施し、3年目評価に向けた仮説を導出している。

調査詳細

検証対象	フューチャー・ファンド
実施主体	英国ビジネス銀行（委託先：RSM UK Consulting LLP）
データ	・2021年および2022年の英国ビジネス銀行の経営情報(MI) データ ・統計庁、Beauhurst社、RSM社等のデータベースから企業の資金調達額、事業評価額等に関する2次データを使用
分析手法	・ポートフォリオ企業と反実仮想企業の両サンプルの業績を同条件比較するために、傾向スコアマッチングを用いた分析を実施 ・傾向スコアマッチングの分析結果に加えて、フューチャー・ファンド投資先企業6社とのインタビューを通じて仮説を検討

本検証の結果として、現時点では、一貫した傾向が見られないことから、フューチャー・ファンドへの投資効果を測定するには時期尚早であると結論付けている。また、本報告書では、本検証結果を踏まえた仮説を導出しており、継続して評価を実施予定である。

⁹ British Business Bank "Year 2: Future Fund Early Assessment Report - Update" (2023)

● 米国：給与保護プログラム（給与支払い補償）

給与保護プログラム（Paycheck Protection Program: PPP）	
施策概要	主に中小企業を対象に、一事業者あたり人件費の2.5か月分（最大1,000万ドル）までの融資を提供するもので、条件を満たせば全部又は一部が返済免除となる
実施期間	第1回 2020年4月から8月 第2回 2021年1月から5月
対象	主に従業員数 500 人以下の中小企業
事業規模	2023年10月23日時点で、延べ約7,858億ドルの融資を実施し、そのうち7,557億ドルが全部又は一部返済免除 ^{※1}
利用実績	・2023年10月23日時点で、約1,133万件の融資が実施され、そのうち約1,049万件の融資が全部又は一部返済免除 ^{※1} ・マサチューセッツ工科大学の集計によると、従業員500 人未満の中小企業の94%が PPP を利用した ^{※2}
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	・融資1件当たりは約7万ドル ・1社あたり約14万ドル(5,976,761社×94%÷約560万社が利用したものとして算出)
中小企業の利用実績	利用実績と同様
スキーム	中小企業庁(SBA)の認定を受けた民間金融機関を通じて申請を行なう
政策が新規か既存か	新規(2020年3月成立のCARES法に基づき制定)

(出所)

※1：米国中小企業庁(SBA)ウェブサイト「Forgiveness Platform Lender Submission Metrics, October 23 (sba.gov)」

※2：労働政策研究・研修機構「海外労働情勢22-10」海外労働情勢22-10【第1章 アメリカ】「諸外国の雇用維持政策—アメリカ、イギリス、ドイツ、フランス—」労働政策研究・研修機構（JILPT）

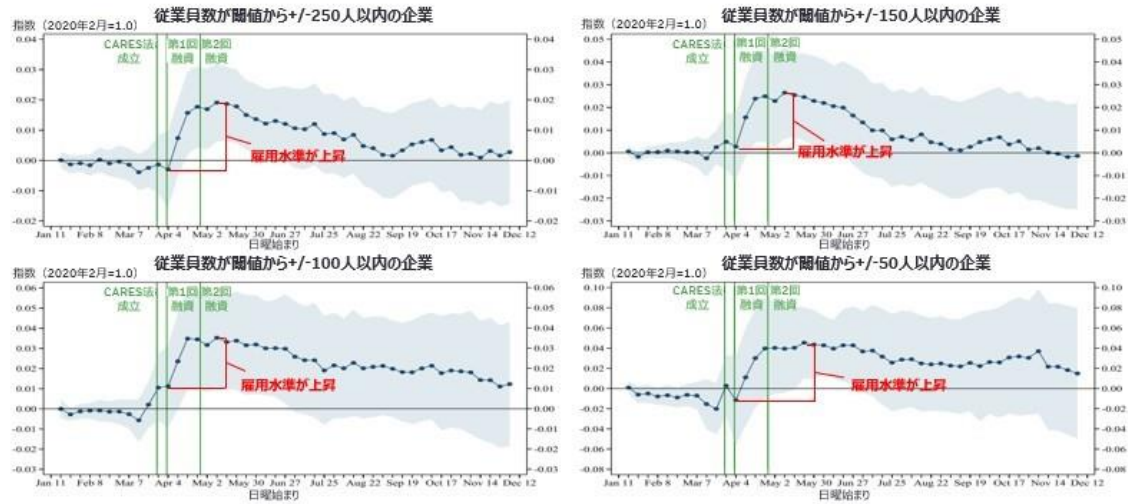
マサチューセッツ工科大学の Autor¹⁰らは、米国の給与保護プログラムが、企業の雇用維持に与えた影響について、給与データや雇用等に関する行政データを用いて、効果検証を実施している。本検証では、差分の差分法（DID）を分析手法として用いている。

調査詳細	
検証対象	給与保護プログラム(Paycheck Protection Program: PPP)
実施主体	David Autor, David Cho, Leland D. Crane, Mita Goldar, Byron Lutz, Joshua Montes, William B. Peterman, David Ratner, Daniel Villar, Ahu Yildirmaz
データ	・給与計算処理会社であるADP社の、2,500万人以上の労働者を対象とした高頻度事務給与データ ・中小企業庁が公表している企業規模別の給与保護プログラム融資に関するデータ ・国勢調査局が公表している企業規模別の雇用分布に関するデータ
分析手法	・給与保護プログラムの受給資格のある企業と、受給資格のない企業の雇用の推移を比較するために、差分の差分法を用いた分析を実施

本検証の結果、給与保護プログラムは、受給資格のある企業の雇用水準を増加させ、雇用維持に寄与したことが示された。2020 年 5 月中旬に、給与保護プログラムは、受給資格のある企業の雇用水準を 2～5%増加させたが、その効果はその後緩やかに減少した。給与保護プログラムによって 2020 年 5 月中旬に約 360 万人、2020 年末には約 140 万人の雇用が維持された。

¹⁰ Autor, David, et al. "An evaluation of the paycheck protection program using administrative payroll microdata." *Journal of Public Economics* 211 (2022): 104664.

図表 1.1.5.2 従業員規模別雇用水準の変化



(注) 1.ここでいう「閾値」とは、従業員数「500 人」となっている。

2.グラフの凡例については和訳を行い、雇用水準の上昇幅の表示については追記の上、表示している。

(出所)

Autor, David, et al. "An evaluation of the paycheck protection program using administrative payroll microdata." Journal of Public Economics 211 (2022)

1.1.6. その他の支援

● EU : COVID-19 大流行における経済支援のための国家援助措置のための暫定的枠組み

COVID-19 大流行における経済支援のための国家援助措置のための暫定的枠組み	
施策概要	COVID-19の発生により経済的困窮に直面している市民及び企業、特に中小企業を支援するために、加盟国が迅速かつ効果的な行動をとることを可能にするメカニズムを創設
実施期間	2020年3月から2022年6月
対象	EU加盟国27か国
事業規模	
利用実績	
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績(億円))	経済支援のための枠組み構築の施策のため、個別の予算繰りはなし
中小企業の利用実績	
スキーム	
政策が新規か既存か	新規

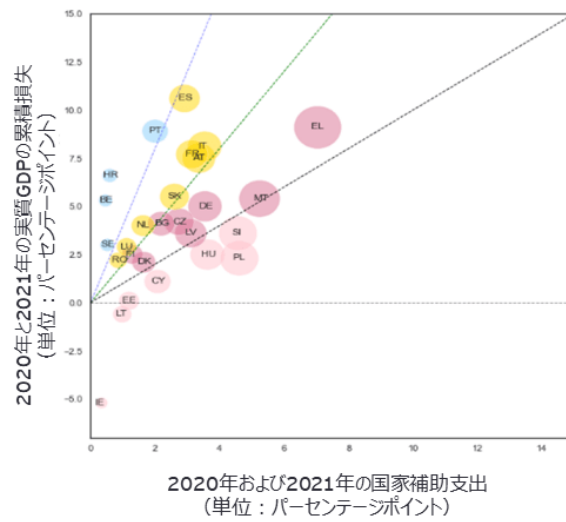
欧州委員会競争総局において発表された先行研究¹¹によると、感染症の大流行時における経済支援のための国家援助措置のための暫定的枠組みの成果を確認している。

調査詳細	
検証対象	COVID-19 大流行における経済支援のための国家援助措置のための暫定的枠組み
実施主体	欧州委員会競争総局
データ	・各EU加盟国の国際援助状況に関するEUのデータベース（国家補助スコアポート） ・EU加盟国当局向けの調査
分析手法	上記データを用いて分析を実施

その結果、2020 年 3 月から 2021 年末までの期間で、感染症対策としての暫定国家補助枠組みの下で承認された EU 加盟 27 カ国の国家補助策は少なくとも 865 件あり、総額約 3 兆 1,000 億ユーロに上る。このうち、既に補助金として拠出された額は 9,400 億ユーロで、これは年換算すると EU の GDP の約 3.4%に相当する。大半の加盟国は、実質 GDP 損失の 50%以上に相当する援助を行っており、他国と比較して、過度に多額の国家補助を行ったという証拠はないと示している。

¹¹ Cannas, G., Ferraro, S., Mathieu Collin, A. et al. "Competition state aid brief" Issue 3/2022-October 2022 European Commission, Directorate-General for Competition (2022).

図表 1.1.6.1 国家補助支出と GDP に対する経済的損害の関係



(出所)

Cannas, G., Ferraro, S., Mathieu Collin, A. et al. "Competition state aid brief" Issue 3/2022-October 2022 European Commission Directorate-General for Competition (2022).

● EU：緊急時失業リスク緩和支援（SURE）スキーム

緊急時失業リスク緩和支援（SURE）スキーム	
施策概要	雇用維持のための公的支出の急増に対処するため、加盟国に貸与の形で財政支援を提供
実施期間	2020年9月から2022年12月
対象	EU加盟国すべて
事業規模	984億ユーロ ^{※1}
利用実績	・最終的に19の加盟国に対し、要求額全額が提供された ^{※1} ・2020年は250万社(3,150万人)、2021年は90万社(900万人)、2022年は4万社(35万人)が支援を受けた ^{※1}
参考)対象当たりの金額 (事業規模/利用実績で計算)	・1社あたり約2.8万ユーロ(984億ユーロ/344万社)
中小企業の利用実績	・具体的な中小企業数は不明 ・2020年時点では、SUREを受給した国の29%の中小企業へSUREが提供されたと報告されている ^{※2}
スキーム	不明
政策が新規か既存か	新規

(出所)

※1：EU公式ウェブサイト SURE - European Commission (europa.eu)

※2：EU, SURE after its sunset: final bi-annual report COM_2023_291_1_en.pdf(europa.eu)

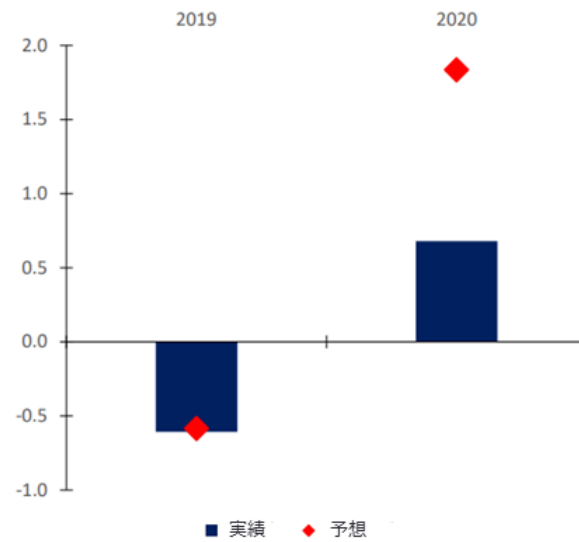
欧州委員会は緊急時失業リスク緩和支援（SURE）スキームの評価をとりまとめた報告書¹²を公表している。検証に当たり、欧州委員会のデータベース等を基に、SURE によって維持された雇用数をパネル回帰モデル、国別回帰モデルを用いて算出のうえ、SURE 資金による短時間労働制度の影響についても、検証を実施した。検証の結果として、緊急時失業リスク緩和支援（SURE）スキームは、2020 年に約 150 万人の失業を防ぎ、SURE が資金提供した短時間労働制度がその大部分に貢献した可能性が高いことが示された。

調査詳細

検証対象	緊急時失業リスク緩和支援（SURE）スキーム
実施主体	欧州委員会
データ	・EU加盟国による報告書 ・欧州委員会の経済財務総局のマクロ経済データベース（Ameco）
分析手法	・削減された雇用数は、オクンの法則（経済成長と完全失業率との間に経験的に観測される負の相関関係）に基づく、受益加盟国のパネル回帰モデルおよび国別回帰モデルによって算出 ・SURE資金による短時間労働制度の影響について、グローバル・マルチカントリー・モデル（EUの研究機関等が開発したマクロ経済の予測に使用する開放経済モデル）を用いてシミュレーションを実施

¹² European Commission, "Report on the European instrument for Temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency (SURE) following the COVID-19 outbreak pursuant to Article 14 of Council Regulation (EU) 2020/672" (2023)

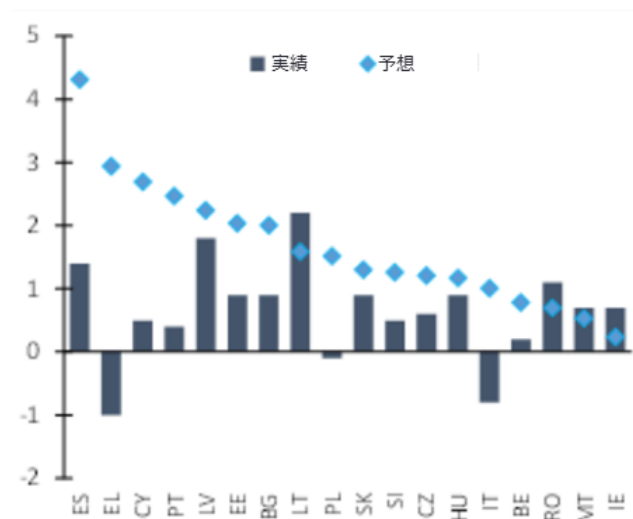
図表 1.1.6.2 2019 年と 2020 年における、SURE の支援を受けた 19 の EU 加盟国の失業率変化の実績と予想



(出所)

European Commission, "Report on the European instrument for Temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency (SURE) following the COVID-19 outbreak pursuant to Article 14 of Council Regulation (EU) 2020/672" (2023)

図表 1.1.6.3 2020 年における受益加盟国別失業率変化の実績と予想



(出所)

European Commission, "Report on the European instrument for Temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency (SURE) following the COVID-19 outbreak pursuant to Article 14 of Council Regulation (EU) 2020/672" (2023)

1.2. 事業再構築補助金及び IT 補助金と類似した各国の支援・効果検証に関する調査結果

事業再構築補助金及び IT 補助金に関する各国の支援と効果検証の有無を整理した。

● 事業再構築補助金

国・地域名	項目	施策概要	期間	効果検証 有無※1
米国	業態転換	【電気自動車製造への助成金】※1 米国エネルギー省は、自動車産業の電気自動車への移行を促進するための支援パッケージを発表した。既存の自動車生産施設を改修し、ハイブリッド車や電気自動車の製造に適した施設への転換を支援する。EVと部品の製造のための補助金として、「国内製造転換補助金」の20億ドル（約3,000億円）が含まれる。	2023年9月 発表	なし
英国	-	-	-	-
ドイツ	業態転換	【未来投資プログラム】※2 新型コロナウイルス感染症による景気への影響を緩和するための経済刺激プログラムの一部で、自動車産業における持続可能性やデジタル化の促進を目的とする。自動運転、持続可能な生産、生産のデジタル化、データ駆動型の事業モデルの開発、持続可能な駆動技術への転換等の投資を支援する。ドイツ政府は発表時に、特に中小企業の生産プロセスの転換や将来技術の研究開発を支援すると述べている。2021年～2024年の助成予算として総額15億ユーロ（約235億円）を確保している。	2020年～ 2024年	なし
フランス	-	-	-	-
イタリア	-	-	-	-

(出所)

※1：米国エネルギー省の公式ウェブサイトより引用Biden-Harris Administration Announces \$15.5 Billion to Support a Strong and Just Transition to Electric Vehicles, Retooling Existing Plants, and Rehiring Existing Workers | Department of Energy

※2：ドイツ政府の公式ウェブサイトより引用 4. Spitzengespräch der Konzentrierten Aktion Mobilität - "Transformation unterstützen, Wertschöpfungsketten stärken" (bundesregierung.de)

● IT 導入補助金

国・地域名	項目	施策概要	期間	効果検証 有無※1
アメリカ	-	-	-	-
イギリス	-	-	-	-
ドイツ	デジタル関連投資支援	【デジタルナウ-中小企業のための投資促進策】※1 手工業および自由業を含むあらゆる産業分野の、従業員数が 3～499人の企業のうち、ソフトウェア/ハードウェアの投資等の支援にふさわしいデジタル化計画を有している企業に対して、投資金額に対する補助を行う。補助率は企業規模によって異なる。	2020年～	なし
フランス	デジタル関連投資支援	【製造業のデジタル化促進政策】※2 2022年までに中堅・中小企業3万社のデジタル化を促進することを目的として、デジタル化投資に関わる特別償却措置を実施した。企業は、生産管理システム等デジタル投資の原価の40%を特別償却費として計上することが出来る。	2018年～ 2022年	なし
イタリア	デジタル関連投資支援	【Nuova Sabatini】※3 中小企業の有形・無形資産投資を促進することを目的として、ソフトウェア・デジタル技術に加えて、機械・設備・ハードウェア等の購入またはリースへの投資を支援する。企業が投資した場合に、5年間分のローンの利息額に相当する金額を政府が補助する。	2013年～	なし (2025年までに OECDとMIT (イタリア企業・製造業省) が共同で 評価予定)

(出所)

※1：国際貿易投資研究所(ITI)「2022年度ドイツ中小企業のデジタル化への対応」(2023)report_142.pdf (iti.or.jp)

※2：JETRO公式ウェブサイトより引用フランス政府、製造業のデジタル化促進政策を発表(フランス)|ビジネス短編—ジェトロの海外ニュース-ジェトロ(jetro.go.jp)

※3：イタリア企業・製造業省公式ウェブサイトより引用Funding a business - Access to finance (mimit.gov.it)

第2章 小規模事業者及び支援機関等の実態に関する定量分析

小規模事業者に関する実態を把握することを目的に、全国の小規模事業者を対象としたアンケート調査を実施した。また、支援機関や地方公共団体における取組の実態を把握することを目的に、全国の支援機関や地方公共団体を対象としたアンケート調査も実施した。

2.1. 小規模事業者及び支援機関向けアンケート調査等の実施結果

2.1.1. アンケート調査の実施概要

小規模事業者アンケート調査の実施に際しては、全国の商工会議所及び商工会の会員である小規模事業者を対象とし、WEB アンケート調査を実施した。中小企業向けアンケート調査の実施概要および回収結果は、以下に示す通りである。

図表 2.1.1.1 小規模事業者向けアンケート調査の実施概要

調査名	小規模事業者の事業活動に関する調査
目的	小規模事業者の実態の把握、今後の中小企業政策の立案や 2024 年版 中小企業白書・小規模企業白書の作成に向けた基礎資料の作成
実施期間	令和 5 年 12 月 6 日(水)～12 月 28 日(木)
回収方法	WEB アンケート
送付対象	全国の商工会議所及び商工会の会員である小規模事業者
回収数	6,080 件

2.1.2. 単純集計の結果

小規模事業者向けアンケートでは、小規模事業者の売上げの確保、資金繰りの改善、人材確保・定着に向けた取組や地域における重要性、事業承継・創業について調査した。結果を以下に示す。

図表 2.1.2.1 本社所在地

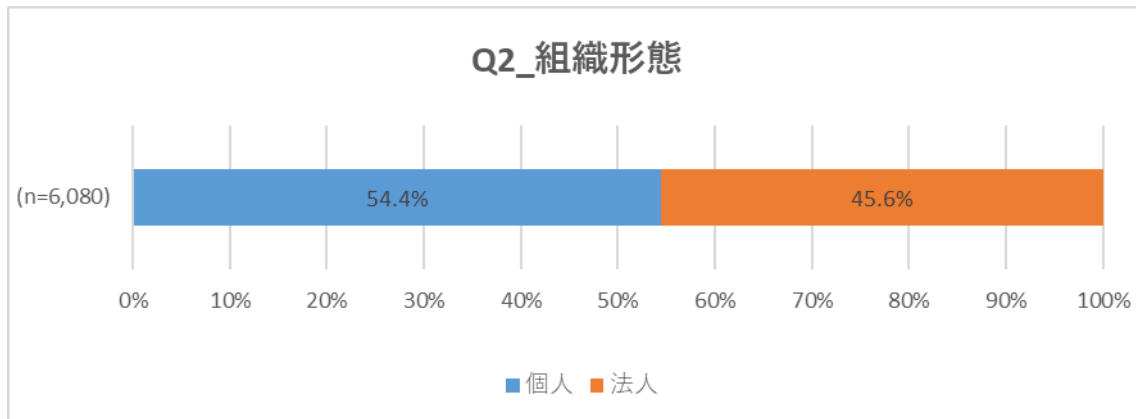
貴社の主たる事業所の所在地についてお答えください。（都道府県）（単一回答）【必須回答】

都道府県	件数	都道府県	件数
茨城県	290	岐阜県	134
愛知県	225	三重県	123
栃木県	208	山口県	121
岡山県	205	福岡県	117
秋田県	203	東京都	115
北海道	198	宮崎県	113
鹿児島県	186	兵庫県	108
長崎県	185	宮城県	108
熊本県	183	新潟県	105
島根県	178	岩手県	97
静岡県	176	京都府	97
滋賀県	175	香川県	92
埼玉県	175	石川県	81
群馬県	168	長野県	69
大分県	167	神奈川県	67
福島県	166	鳥取県	60
山形県	164	佐賀県	55
山梨県	160	徳島県	46
千葉県	156	愛媛県	42
高知県	145	福井県	27
和歌山県	145	沖縄県	13
広島県	144	大阪府	9
富山県	142	奈良県	0
青森県	137		

図表 2.1.2.2 組織形態

貴社の組織形態について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	個人	法人	総計
(n=6,080)	3,309	2,771	6,080

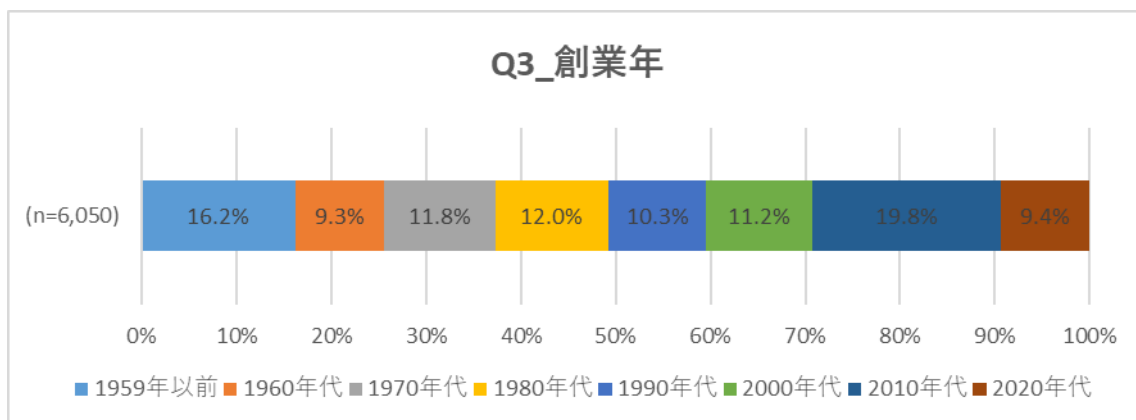


図表 2.1.2.3 創業年

貴社の創業年（年：西暦）をお答えください。（数量回答）【必須回答】

※法人設立以前から創業している場合、その活動開始年をお答えください。

	1959年以前	1960年代	1970年代	1980年代	1990年代	2000年代	2010年代	2020年代	総計
(n=6,050)	980	564	711	724	624	680	1,196	571	6,050

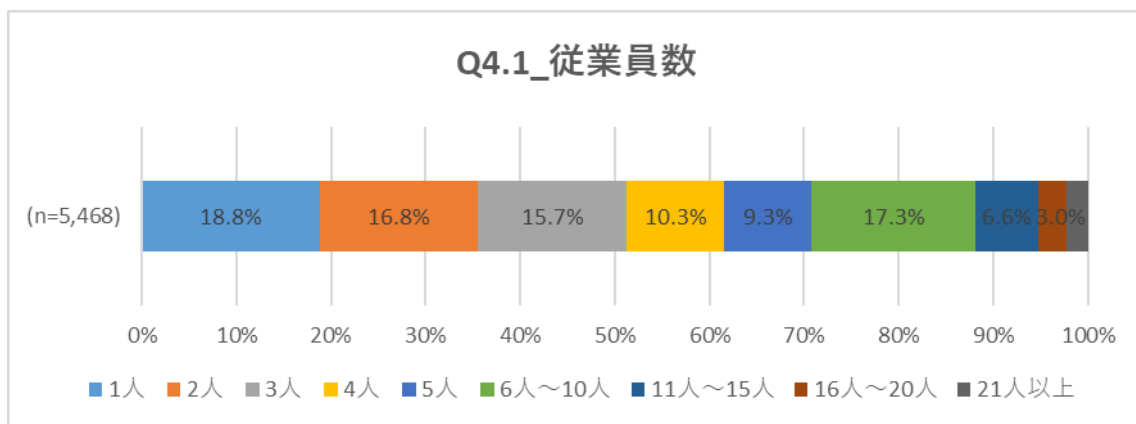


図表 2.1.2.4 従業員数

貴社の従業員の数についてお答えください。（数量回答）【必須回答】

※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことのみに指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。

	1 人	2 人	3 人	4 人	5 人	6 人～10 人	11 人～15 人	16 人～20 人	21 人以上	総計
(n=5,468)	1,028	916	858	563	506	948	360	165	124	5,468

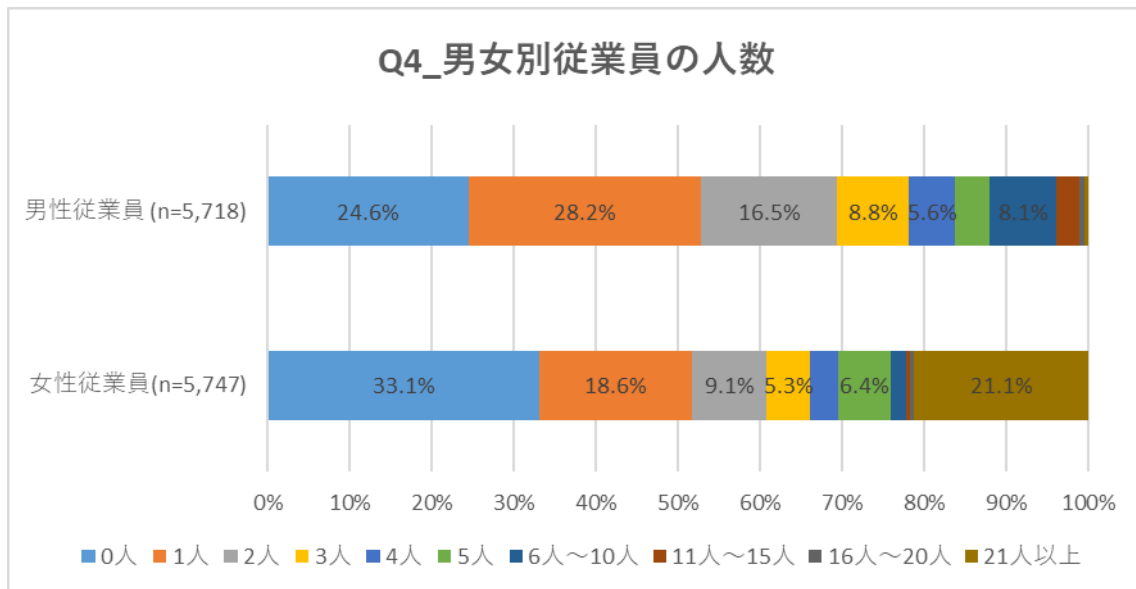


図表 2.1.2.5 男女別従業員の人数

貴社の従業員のうち、男女別の人数をお答えください。（数量回答）

※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことのみに指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。

	0人	1人	2人	3人	4人	5人	6人～ 10人	11人～ 15人	16人～ 20人	21人 以上	総計
男性従業員 (n=5,718)	1,406	1,615	946	502	321	244	464	160	34	26	5,718
女性従業員 (n=5,747)	1,215	1,904	1,071	521	306	196	369	103	29	33	5,747



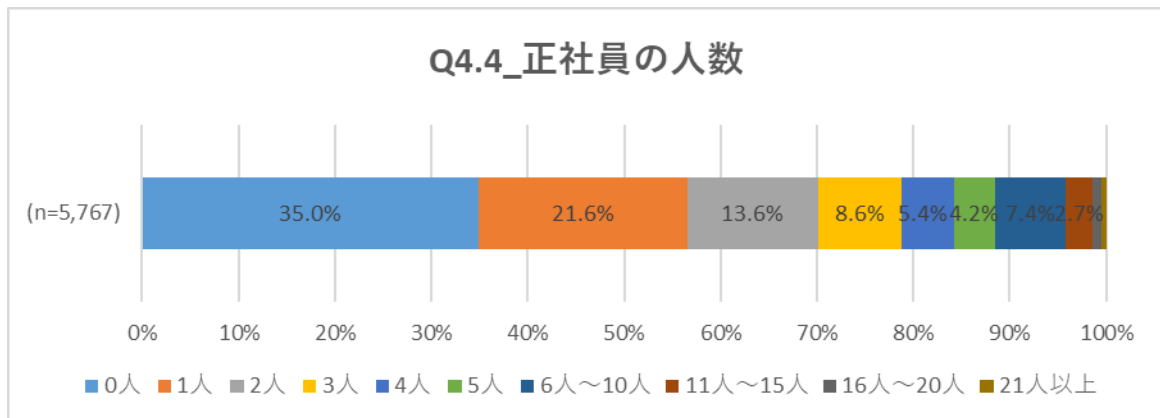
図表 2.1.2.6 正社員の人数

貴社の従業員のうち、正社員の人数をお答えください。（数量回答）

※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことのみに指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。

※ここでいう正社員とは、常用労働者のうち、パートタイム・有期雇用労働者を除いた正規雇用の労働者を指し、経営者や役員を含みません。

	0人	1人	2人	3人	4人	5人	6人～10人	11人～15人	16人～20人	21人以上	総計
(n=5,767)	2,016	1,246	786	497	314	243	426	155	59	25	5,767

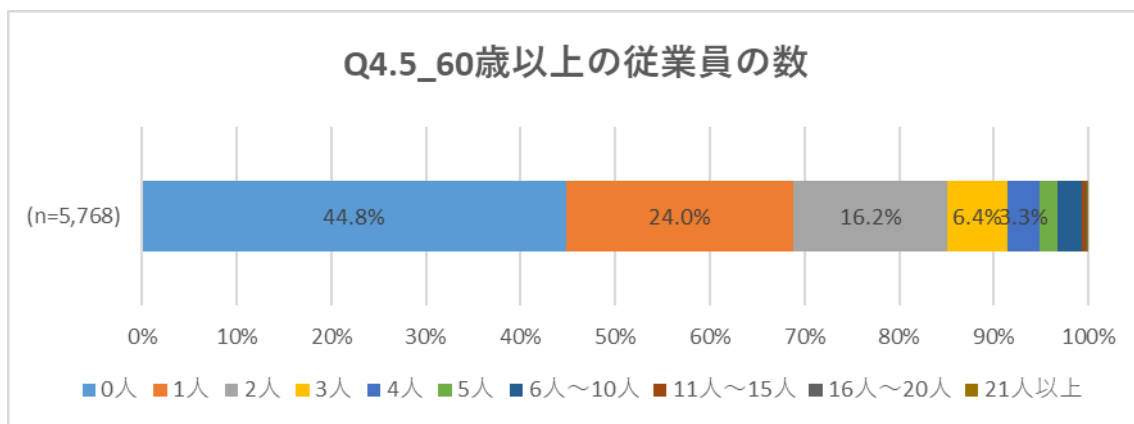


図表 2.1.2.7 60 歳以上の従業員の人数

貴社の従業員のうち、60 歳以上の従業員の人数をお答えください。（数量回答）

※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことのみを指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。

	0 人	1 人	2 人	3 人	4 人	5 人	6 人～10 人	11 人～15 人	16 人～20 人	21 人以上	総計
(n=5,768)	2585	1387	934	370	193	112	150	23	7	7	5,768

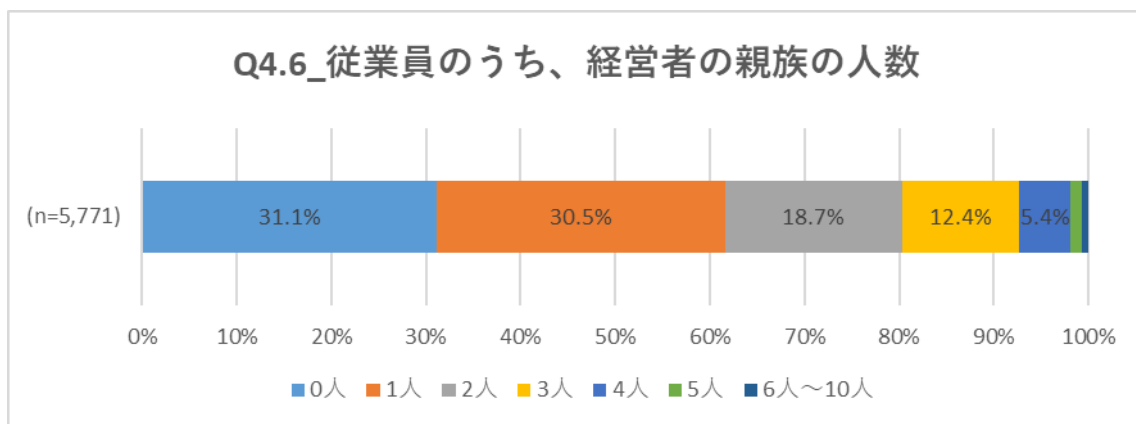


図表 2.1.2.8 従業員のうち、経営者の親族の人数

貴社の従業員のうち、経営者の親族の人数をお答えください。（数量回答）

※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことのみを指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。

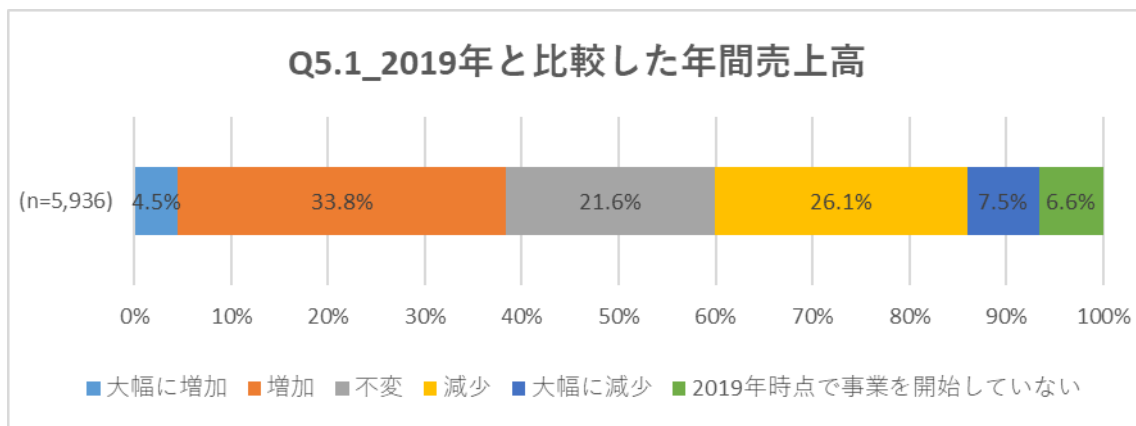
	0人	1人	2人	3人	4人	5人	6人～10人	総計
(n=5,771)	1,795	1,761	1,077	716	311	74	37	5,771



図表 2.1.2.9 2019 年と比較した年間売上高

貴社の売上高についてお聞きます。2019 年の年間売上高（1 月～12 月）と比較して、2023 年の年間売上高（1 月～12 月）はどの程度変化する見通しですか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

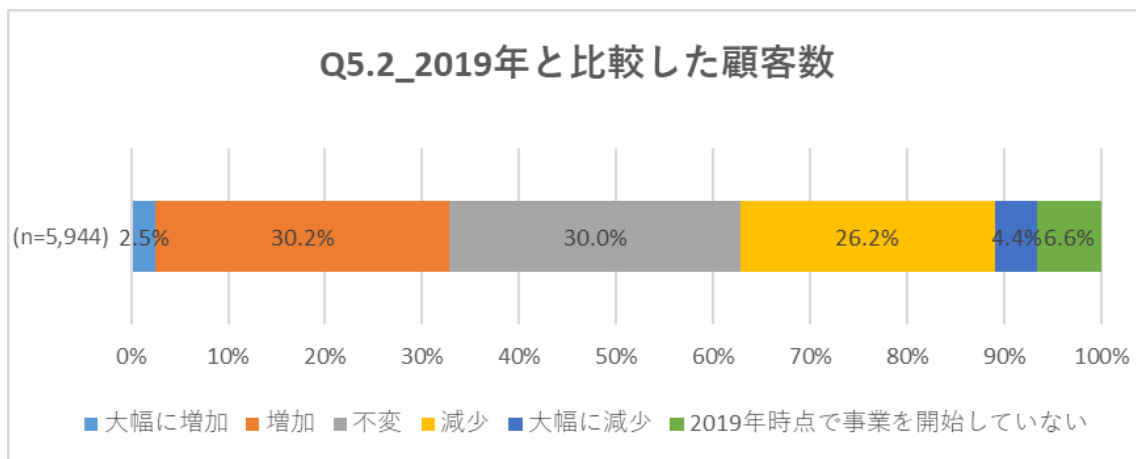
	大幅に増加	増加	不変	減少	大幅に減少	2019 年時点で事業を開始していない	総計
(n=5,936)	269	2,005	1,280	1,547	443	392	5,936



図表 2.1.2.10 2019 年と比較した顧客数

貴社の顧客数についてお聞きます。2019 年時点と比較して、2023 年の顧客数はどの程度変化する見通しですか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

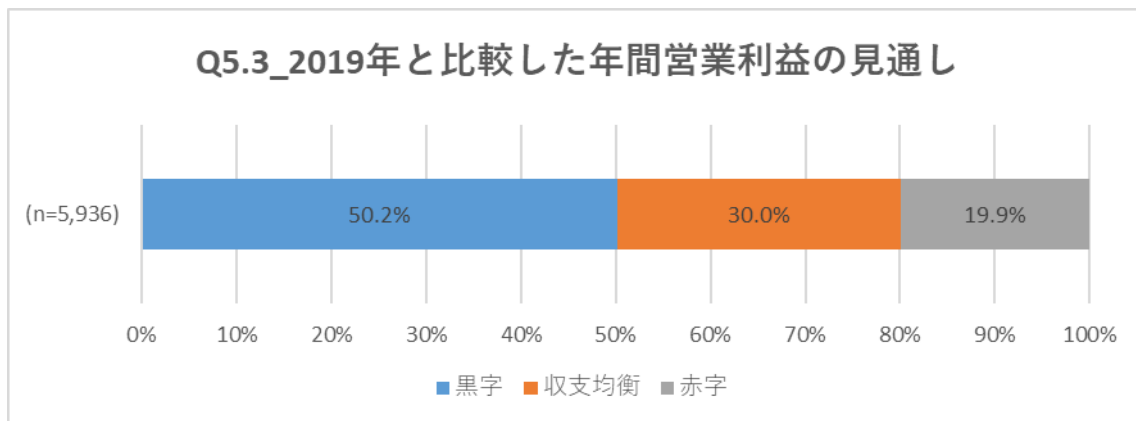
	大幅に増加	増加	不変	減少	大幅に減少	2019 年時点で事業を開始していない	総計
(n=5,944)	151	1,798	1,783	1,558	263	391	5,944



図表 2.1.2.11 2019 年と比較した年間営業利益の見通し

貴社の営業利益についてお聞きます。2023 年の年間営業利益の見通しについて、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	黒字	収支均衡	赤字	総計
(n=5,936)	2,978	1,778	1,180	5,936

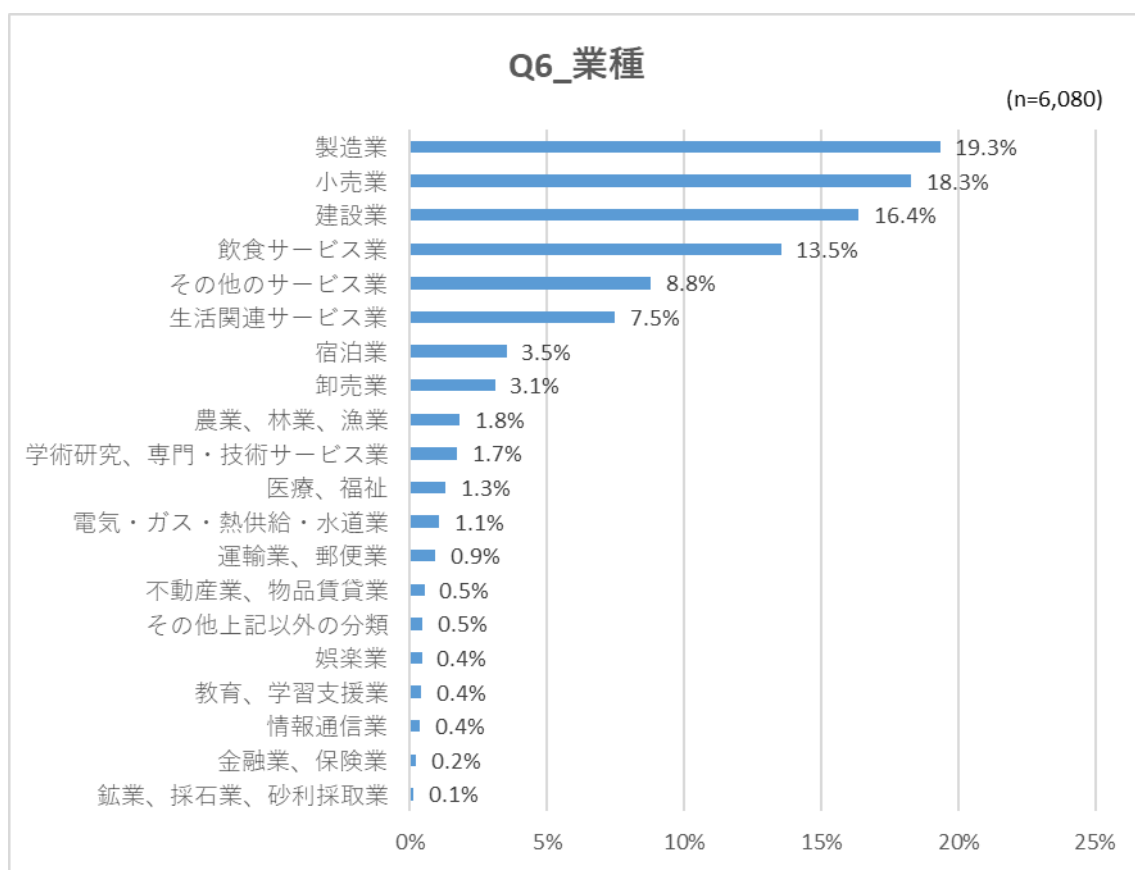


図表 2.1.2.12 業種

貴社の現在の主たる事業分野が属する業種について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう「主たる事業分野」とは、貴社において売上高が最も多い事業分野を指します。

	(n=6,080)
製造業	1,176
小売業	1,112
建設業	995
飲食サービス業	823
その他のサービス業	535
生活関連サービス業	456
宿泊業	215
卸売業	189
農業、林業、漁業	111
学術研究、専門・技術サービス業	105
医療、福祉	79
電気・ガス・熱供給・水道業	66
運輸業、郵便業	57
不動産業、物品賃貸業	33
その他上記以外の分類	28
娯楽業	27
教育、学習支援業	26
情報通信業	23
金融業、保険業	15
鉱業、採石業、砂利採取業	9
総計	6,080



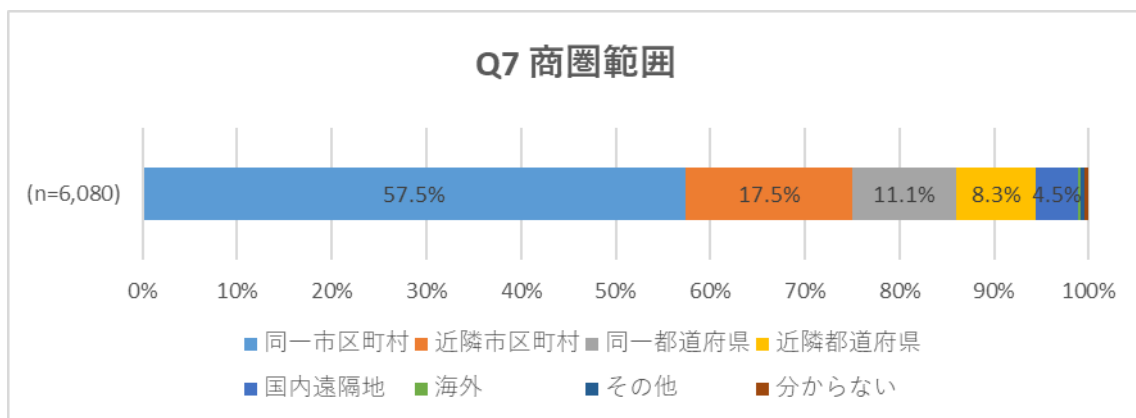
図表 2.1.2.13 商圏範囲

貴社の、現在の主要事業の売上高に占める割合が最も大きい商圏範囲（受注エリア）について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう商圏範囲（受注エリア）は、最終需要先となる一般消費者の商圏ではなく、直接取引関係にある受注元企業の所在地域を指します。

※ここでいう「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

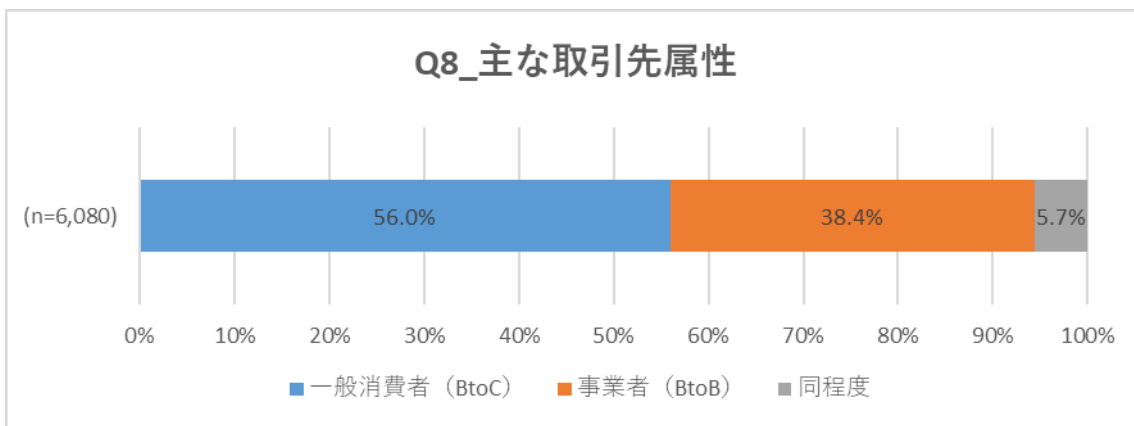
	同一市区町村	近隣市区町村	同一都道府県	近隣都道府県	国内遠隔地	海外	その他	分からない	総計
(n=6,080)	3493	1064	675	505	273	14	28	28	6,080



図表 2.1.2.14 主な取引属性

貴社の年間総売上高における顧客構成割合について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

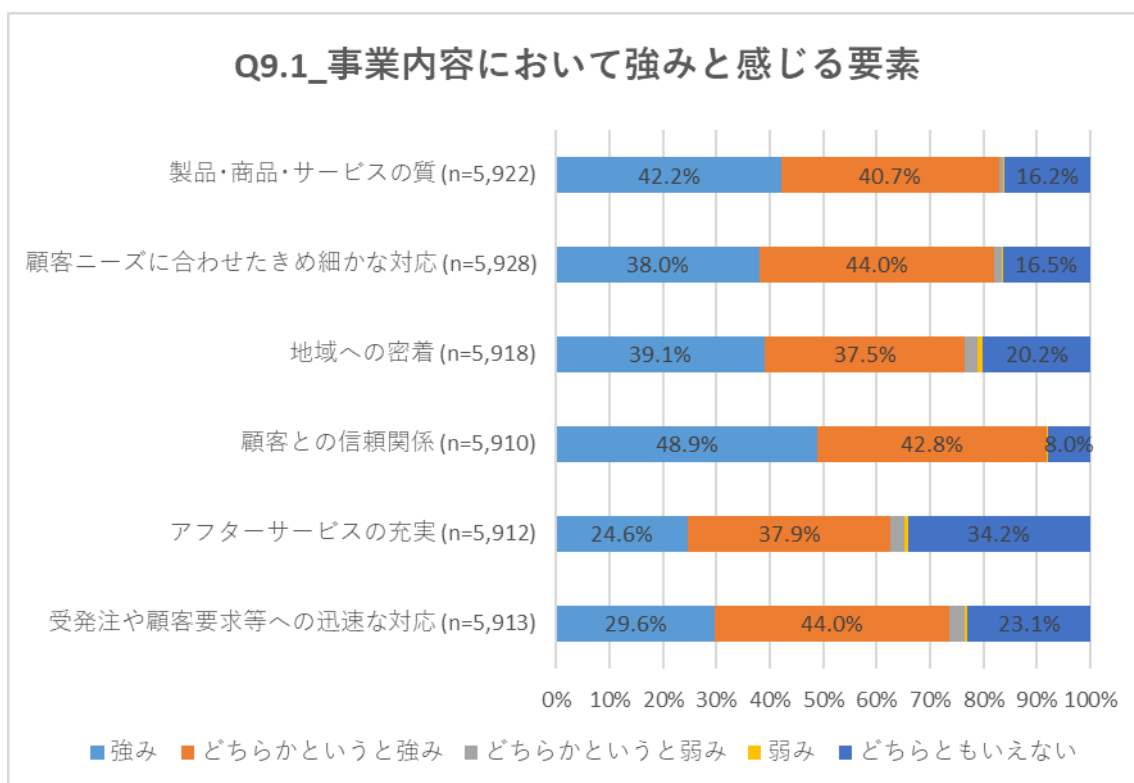
	一般消費者（BtoC）	事業者（BtoB）	同程度	総計
(n=6,080)	3,403	2,333	344	6,080



図表 2.1.2.15 事業内容において強みと感ずる要素

貴社の事業内容におけるそれぞれの要素について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。
(それぞれ単一回答)

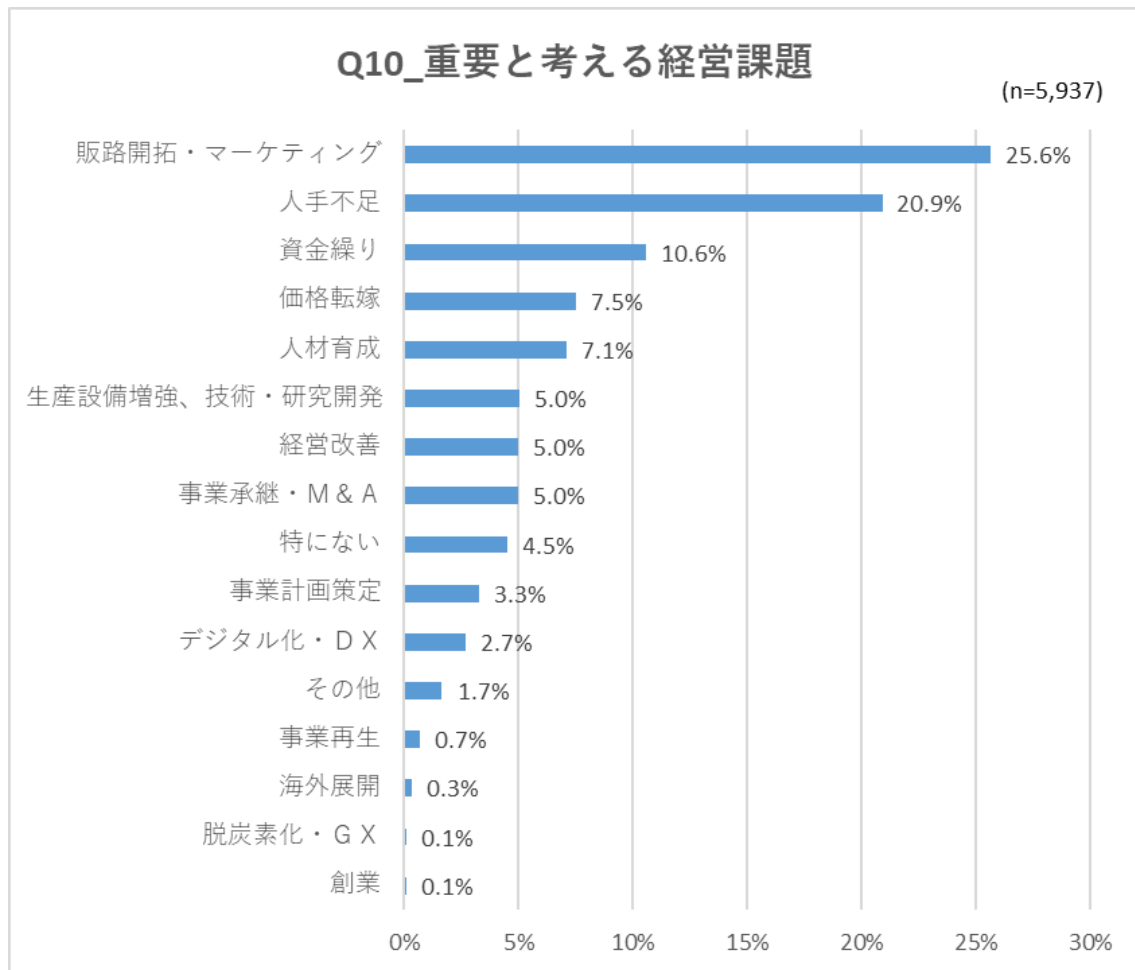
	強み	どちらかというと強み	どちらかというと弱み	弱み	どちらともいえない	総計
製品・商品・サービスの質 (n=5,922)	2,498	2,410	47	8	959	5,922
顧客ニーズに合わせたきめ細かな対応 (n=5,928)	2,253	2,606	81	12	976	5,928
地域への密着 (n=5,918)	2,313	2,218	136	57	1,194	5,918
顧客との信頼関係 (n=5,910)	2,892	2,529	9	6	474	5,910
アフターサービスの充実 (n=5,912)	1,457	2,239	154	39	2,023	5,912
受発注や顧客要求等への迅速な対応 (n=5,913)	1,751	2,603	163	30	1,366	5,913



図表 2.1.2.16 重要と考える経営課題

貴社が直面している経営課題のうち、特に重要と考える経営課題について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

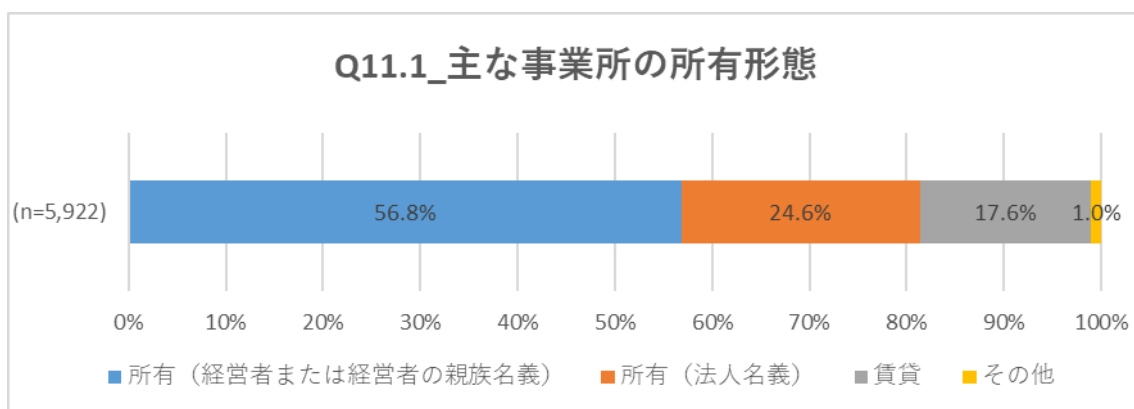
	(n=5,937)
販路開拓・マーケティング	1,522
人手不足	1,241
資金繰り	627
価格転嫁	447
人材育成	422
生産設備増強、技術・研究開発	299
経営改善	297
事業承継・M & A	294
特にない	268
事業計画策定	193
デジタル化・D X	159
その他	98
事業再生	40
海外展開	18
創業	6
脱炭素化・G X	6
総計	5,937



図表 2.1.2.17 主な事業所の所有形態

貴社の主な事業所の状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（所有状況）
（それぞれ単一回答）

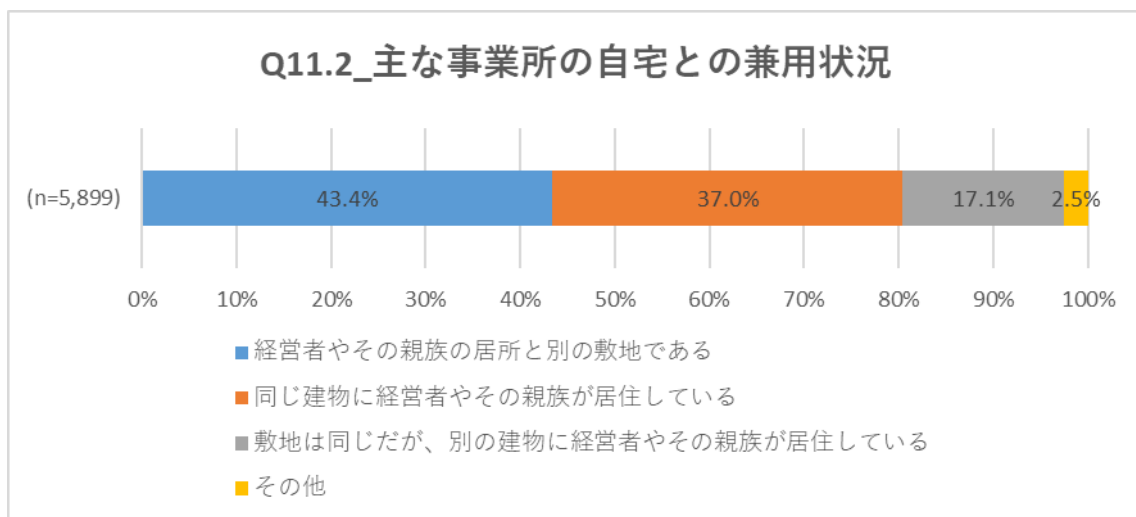
	所有（経営者または経営者の親族名義）	所有（法人名義）	賃貸	その他	総計
(n=5,922)	3,364	1,454	1,044	60	5,922



図表 2.1.2.18 主な事業所の自宅との兼用状況

貴社の主な事業所の状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。(居住状況)
(それぞれ単一回答)

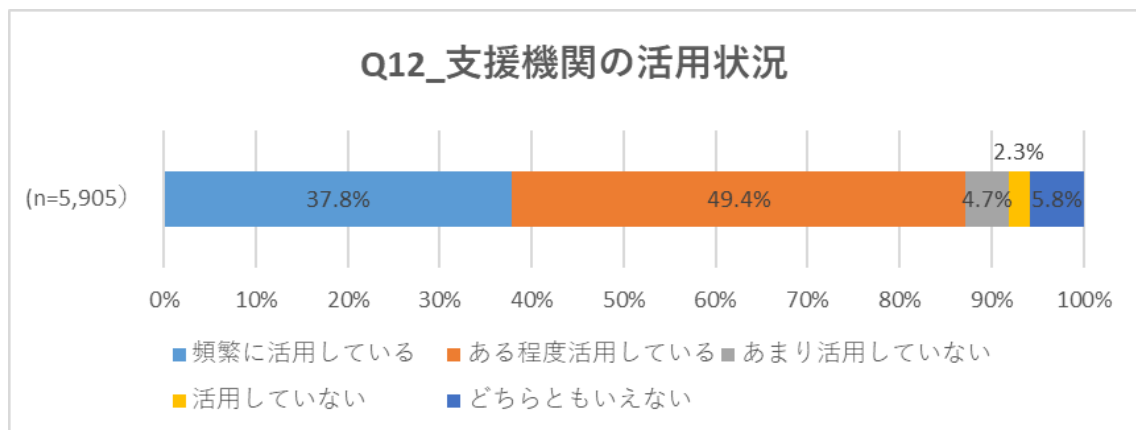
	(n=5,899)
経営者やその親族の居所と別の敷地である	2,562
同じ建物に経営者やその親族が居住している	2,181
敷地は同じだが、別の建物に経営者やその親族が居住している	1,008
その他	148
総計	5,899



図表 2.1.2.19 支援機関の活用状況

貴社の事業活動における支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

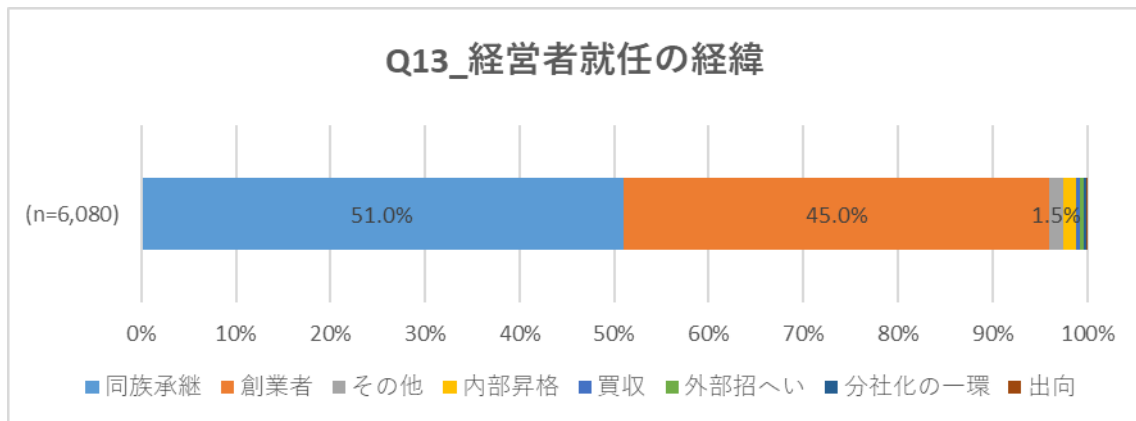
	(n=5,905)
頻繁に活用している	2,233
ある程度活用している	2,916
あまり活用していない	275
活用していない	137
どちらともいえない	344
総計	5,905



図表 2.1.2.20 経営者就任の経緯

貴社の経営者に就任した経緯として、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)【必須回答】

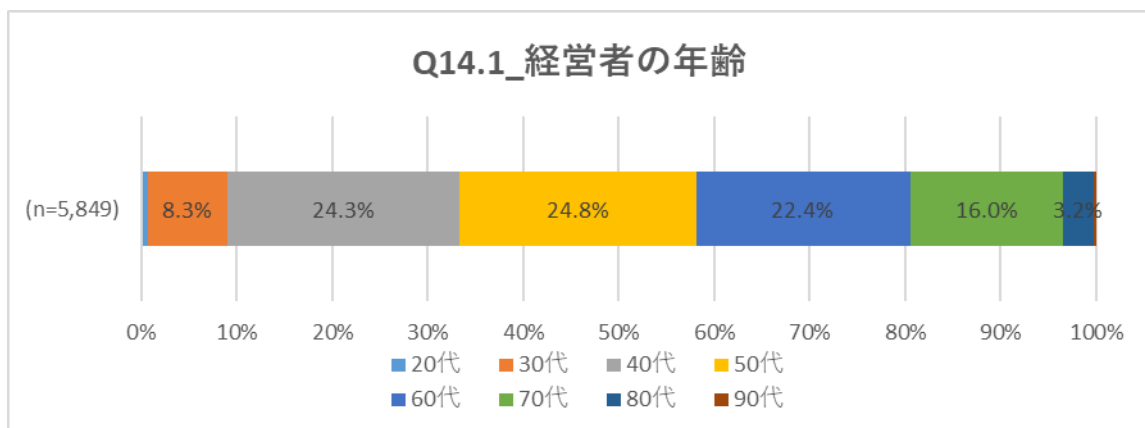
	同族承継	創業者	その他	内部昇格	買収	外部招へい	分社化の一環	出向	総計
(n=6,080)	3,099	2,737	89	81	29	23	17	5	6,080



図表 2.1.2.21 経営者の年齢

現在の年齢をお答えください。(数量回答)

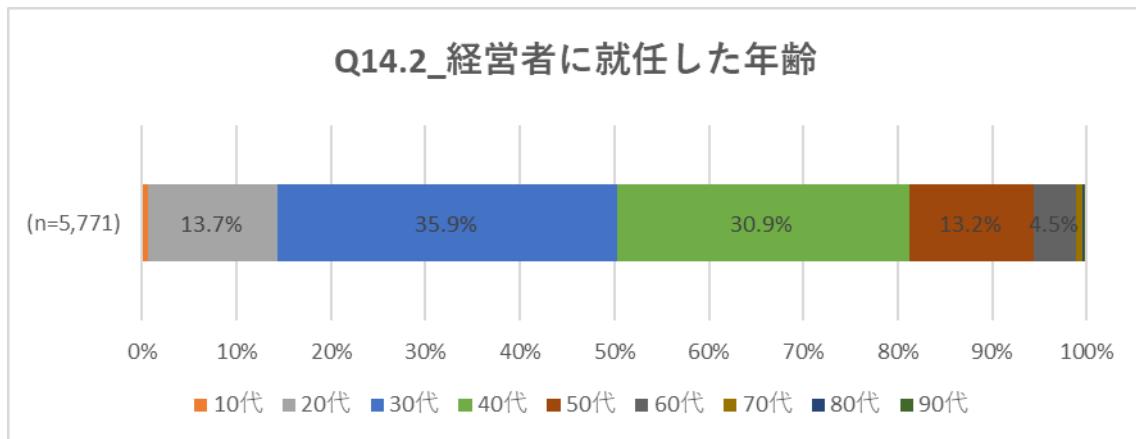
	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代	90代	総計
(n=5,849)	42	488	1,421	1,448	1,312	936	188	14	5,849



図表 2.1.2.22 経営者に就任した年齢

経営者に就任した年齢をお答えください。(数量回答)

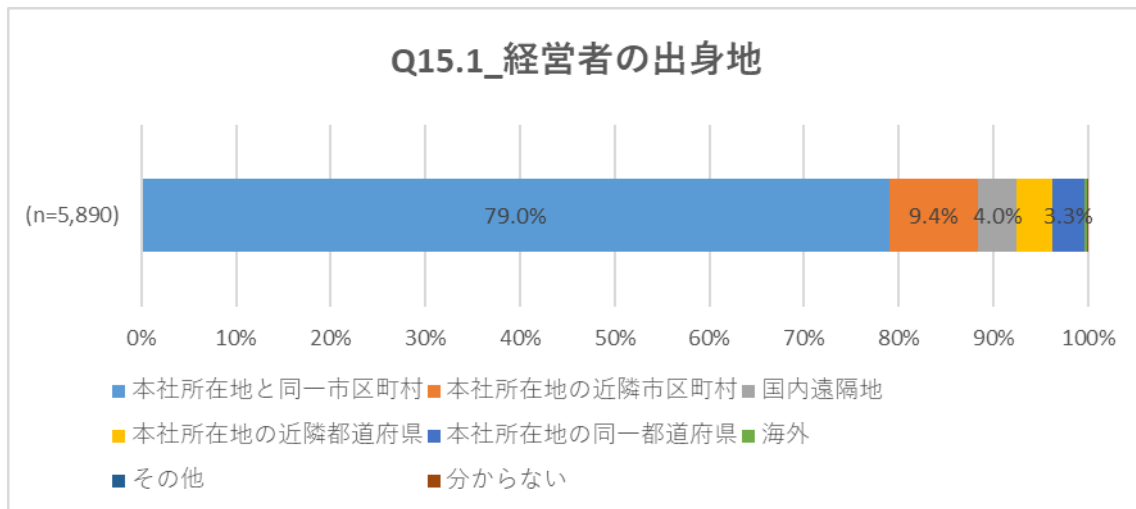
	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代	90代	総計
(n=5,771)	36	794	2,078	1,791	764	261	40	6	1	5,771



図表 2.1.2.23 経営者の出身地

貴社の経営者の出身地について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

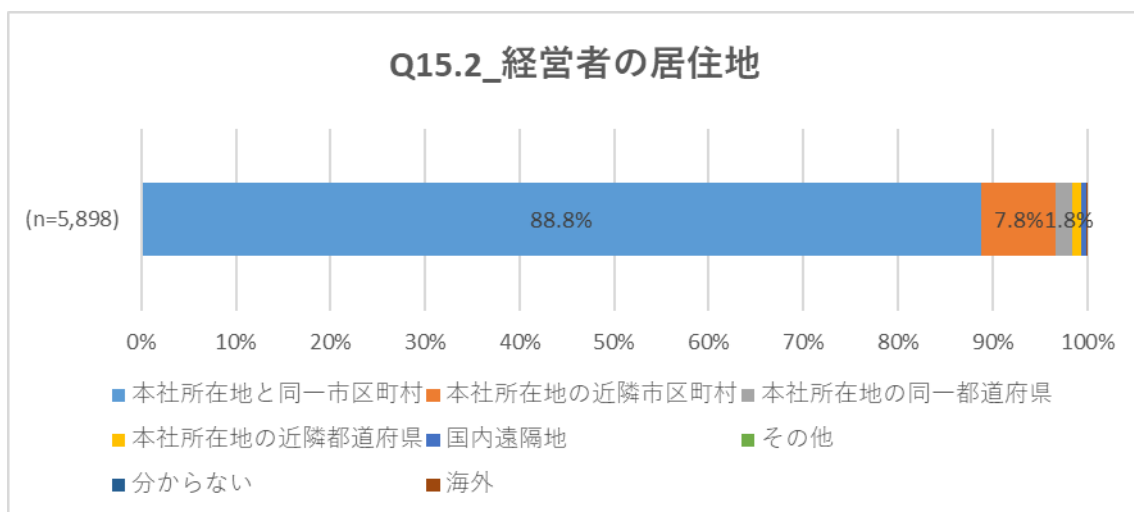
	(n=5,890)
本社所在地と同一市区町村	4,654
本社所在地の近隣市区町村	556
国内遠隔地	236
本社所在地の近隣都道府県	224
本社所在地の同一都道府県	197
海外	19
その他	2
分からない	2
総計	5,890



図表 2.1.2.24 経営者の居住地

貴社の経営者の居住地について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（単一回答）

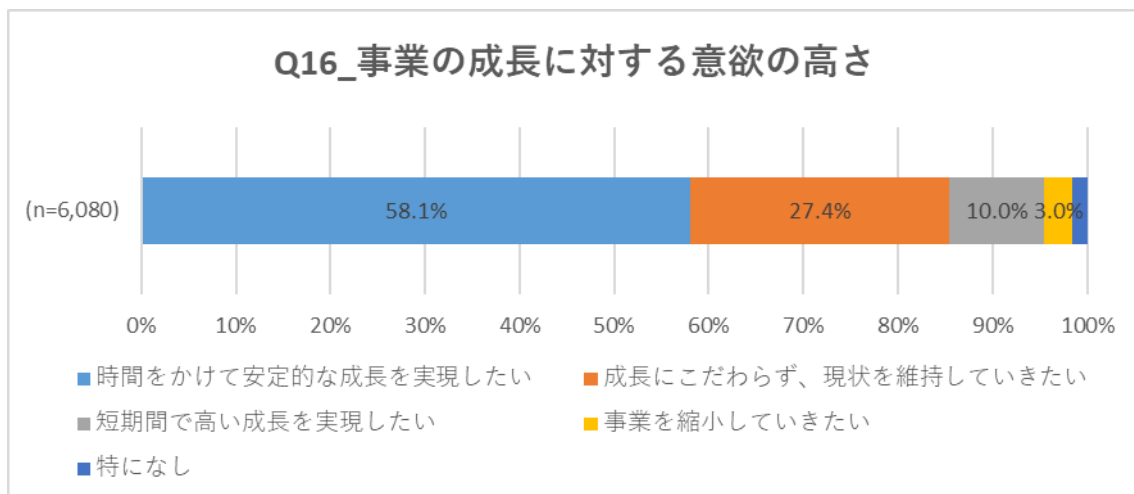
	(n=5,898)
本社所在地と同一市区町村	5,239
本社所在地の近隣市区町村	462
本社所在地の同一都道府県	105
本社所在地の近隣都道府県	54
国内遠隔地	30
その他	3
分からない	3
海外	2
総計	5,898



図表 2.1.2.25 事業の成長に対する意欲の高さ

貴社における成長に対する考えについて、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

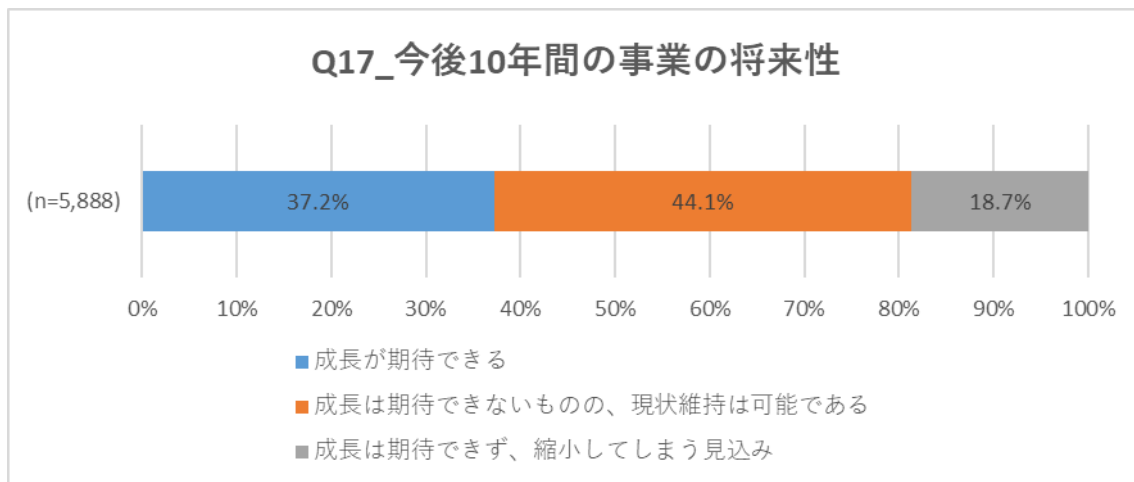
	(n=6,080)
時間をかけて安定的な成長を実現したい	3,531
成長にこだわらず、現状を維持していきたい	1,666
短期間で高い成長を実現したい	607
事業を縮小していきたい	180
特になし	96
総計	6,080



図表 2.1.2.26 今後 10 年間の事業の将来性

今後 10 年間の事業の将来性について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

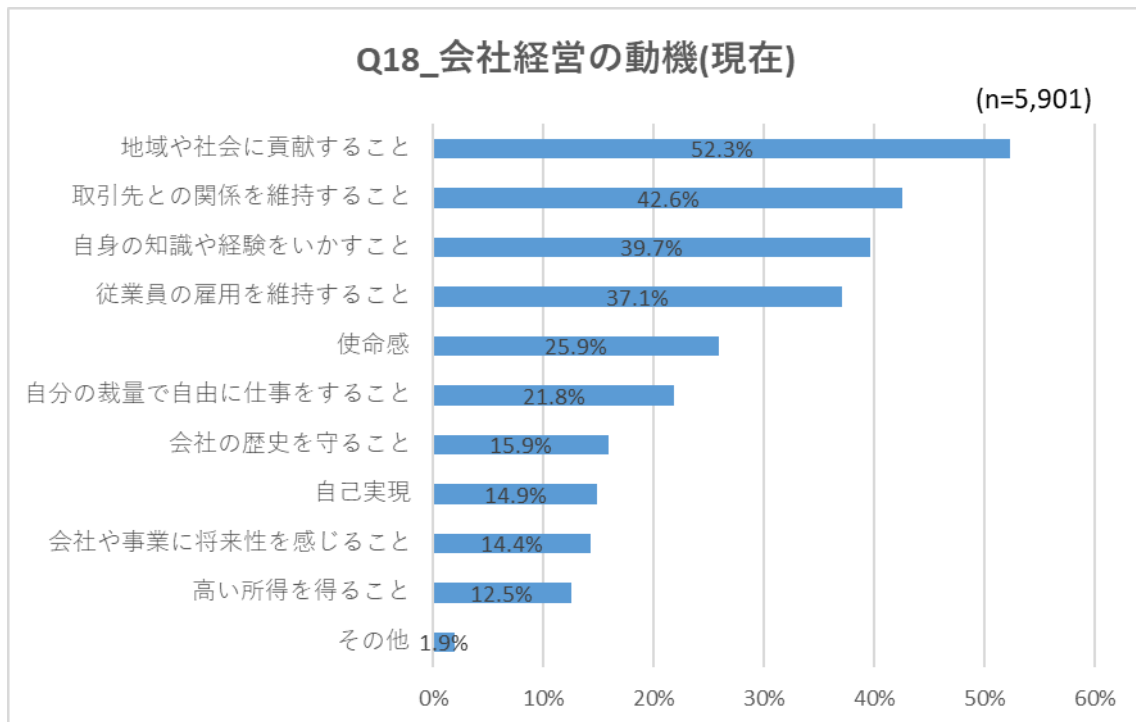
	(n=5,888)
成長が期待できる	2,193
成長は期待できないものの、現状維持は可能である	2,594
成長は期待できず、縮小してしまう見込み	1,101
総計	5,888



図表 2.1.2.27 会社経営の動機(現在)

貴社の経営に対するモチベーションの源泉について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

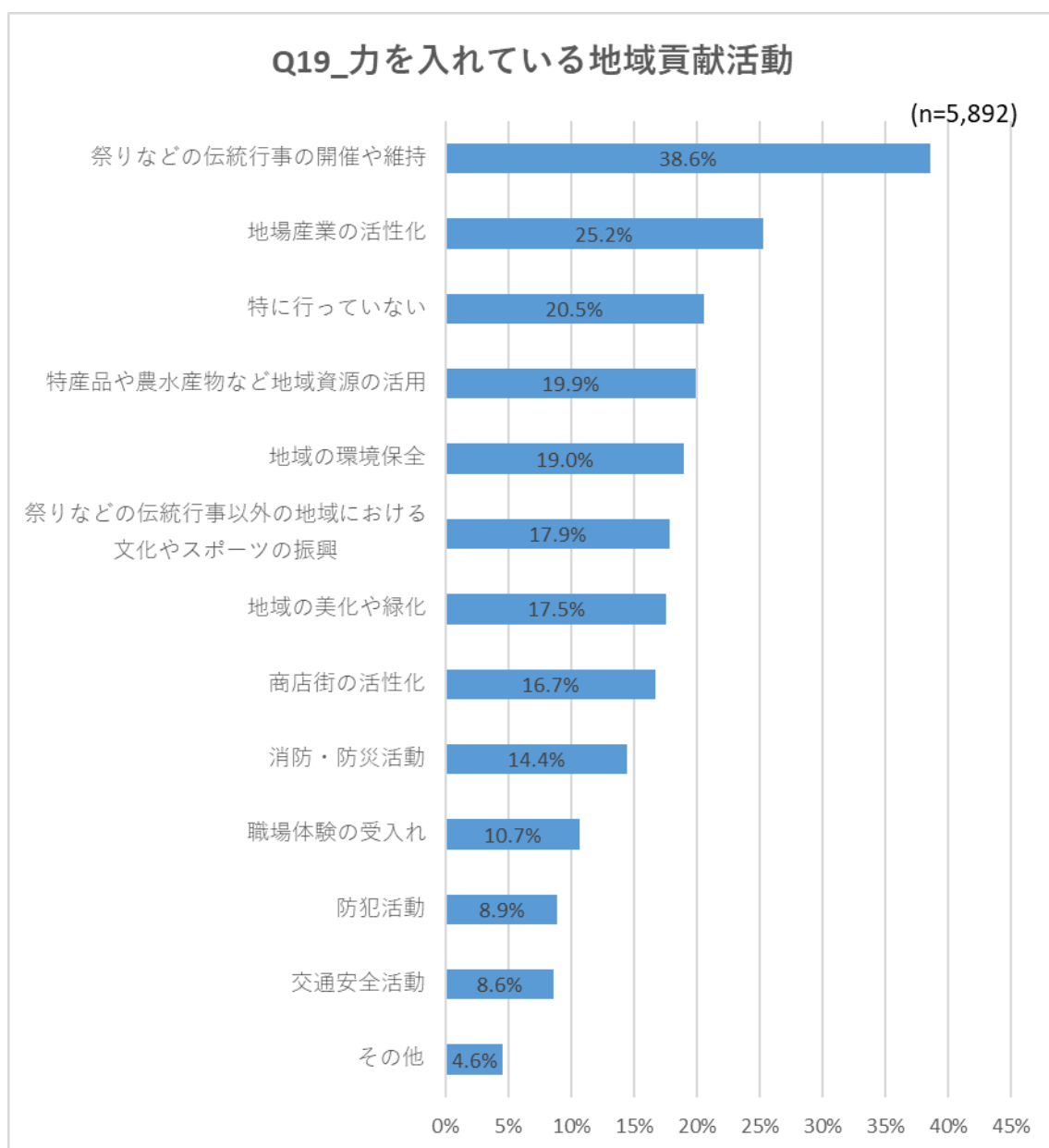
	(n=5,901)
地域や社会に貢献すること	3,087
取引先との関係を維持すること	2,514
自身の知識や経験をいかすこと	2,341
従業員の雇用を維持すること	2,190
使命感	1,529
自分の裁量で自由に仕事をすること	1,289
会社の歴史を守ること	940
自己実現	882
会社や事業に将来性を感じる	847
高い所得を得ること	739
その他	114



図表 2.1.2.28 力を入れている地域貢献活動

貴社として、力を入れている地域貢献活動について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,892)
祭りなどの伝統行事の開催や維持	2,274
地場産業の活性化	1,487
特に行っていない	1,209
特産品や農水産物など地域資源の活用	1,174
地域の環境保全	1,118
祭りなどの伝統行事以外の地域における文化やスポーツの振興	1,053
地域の美化や緑化	1,034
商店街の活性化	985
消防・防災活動	850
職場体験の受入れ	630
防犯活動	522
交通安全活動	505
その他	269

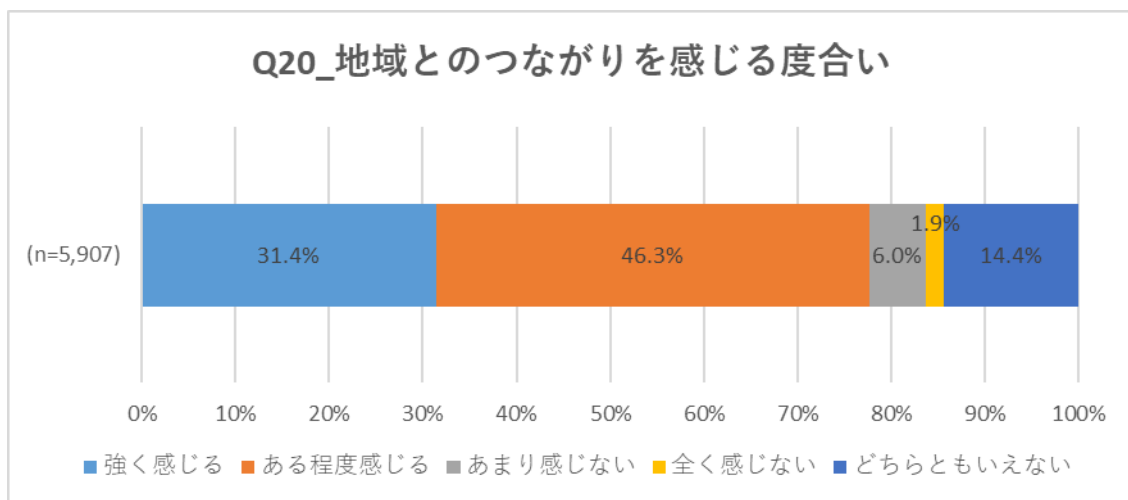


図表 2.1.2.29 地域とのつながりを感じる度合い

貴社が地域とのつながりを感じる度合いについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの地域は、地域コミュニティや地域住民等のことを指します。

	強く感じる	ある程度感じる	あまり感じない	全く感じない	どちらともいえない	総計
(n=5,907)	1,854	2,733	357	114	849	5,907



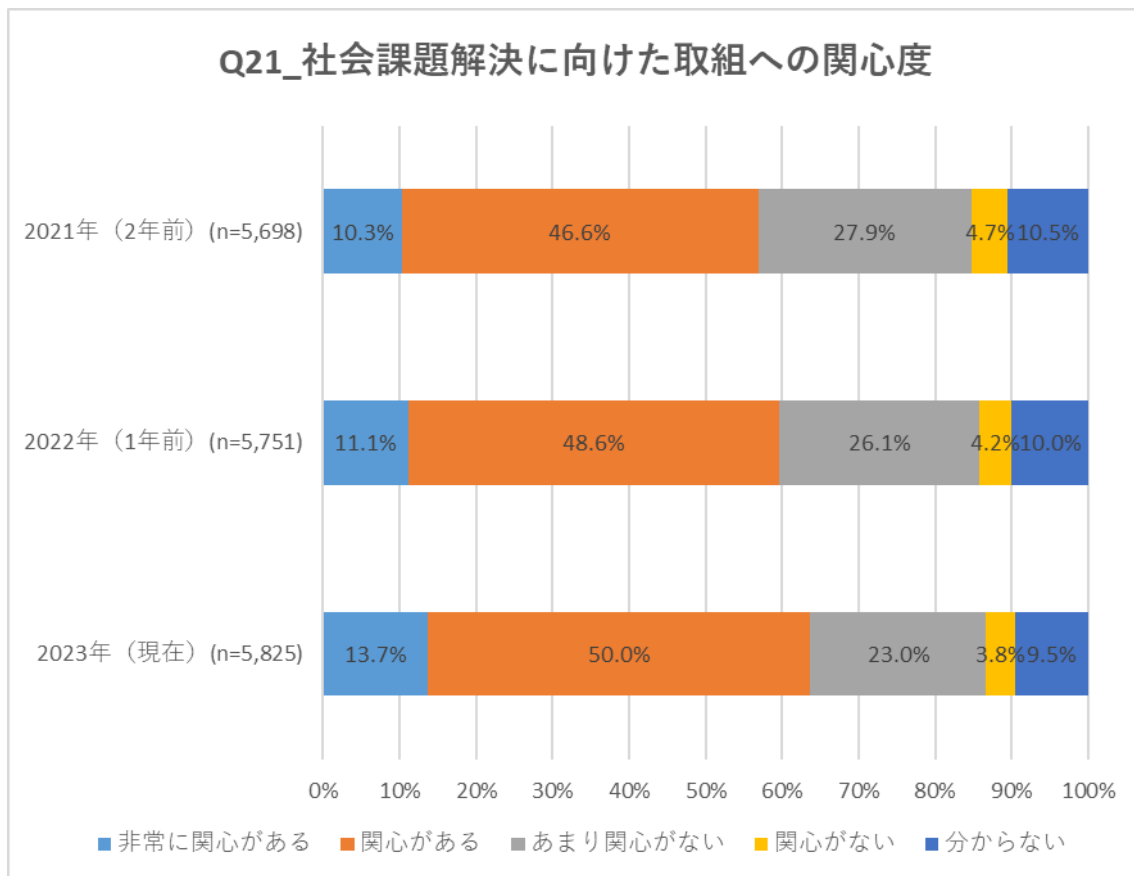
図表 2.1.2.30 社会課題解決に向けた取組への関心度

過去 3 年間における、貴社の地域の社会課題解決に向けた取組に対する関心度について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動や C S R 等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。

※2021 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

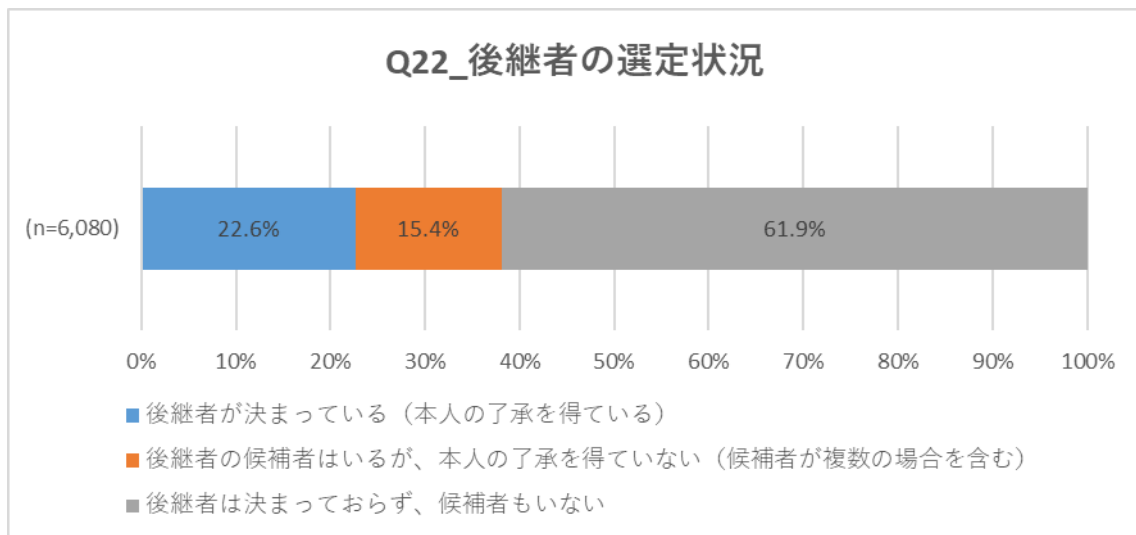
	2021 年（2 年前）（n=5,698）	2022 年（1 年前）（n=5,751）	2023 年（現在）（n=5,825）
非常に関心がある	586	639	796
関心がある	2,653	2,793	2,915
あまり関心がない	1,590	1,500	1,338
関心がない	268	243	220
分からない	601	576	556
合計	5,698	5,751	5,825



図表 2.1.2.31 後継者の選定状況

経営を任せる後継者の選定状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	(n=6,080)
後継者が決まっている（本人の了承を得ている）	1,376
後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）	939
後継者は決まっておらず、候補者もない	3,765
総計	6,080

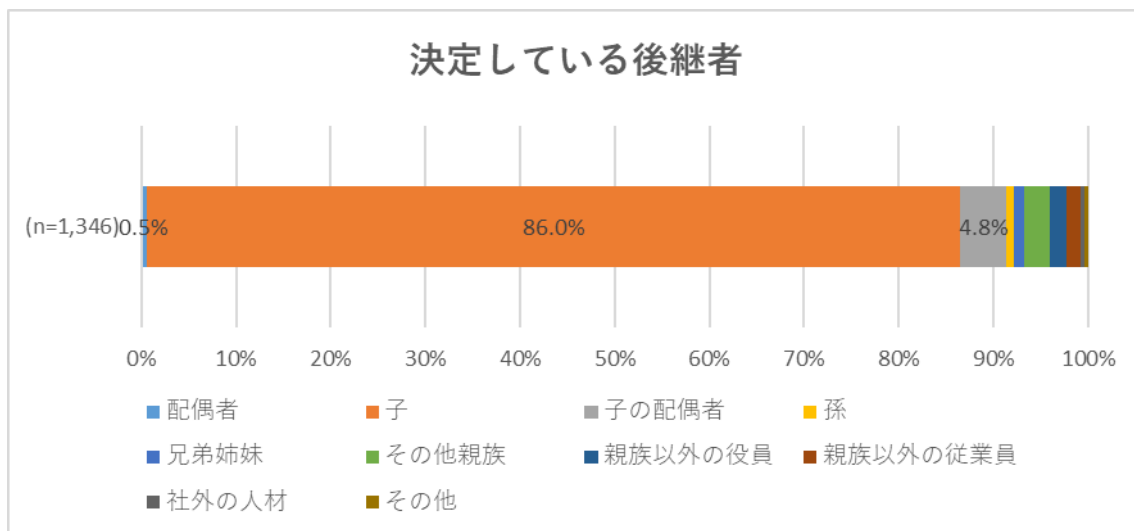


図表 2.1.2.32 決定している後継者

Q22 で「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した方に伺います。

後継者はどなたですか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

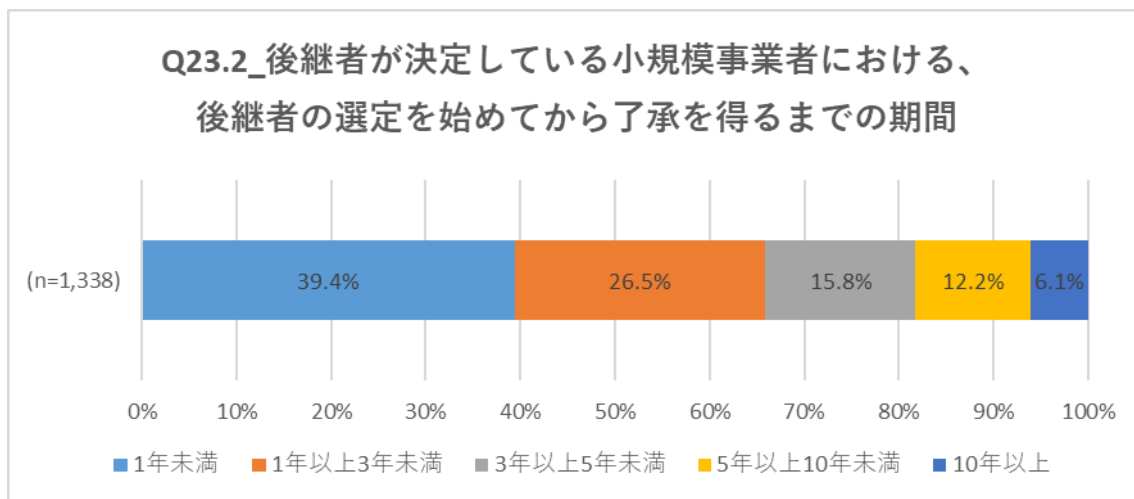
	(n=1,346)
配偶者	7
子	1,158
子の配偶者	64
孫	11
兄弟姉妹	16
その他親族	36
親族以外の役員	23
親族以外の従業員	21
社外の人材	6
その他	4
総計	1,346



**図表 2.1.2.33 後継者が決定している小規模事業者における、
後継者の選定を始めてから了承を得るまでの期間**

Q22 で「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した方に伺います。
後継者の選定を開始してから候補者本人から了承を得るまでに、どのくらいの時間がかかりましたか。当
てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	1 年未満	1 年以上 3 年未満	3 年以上 5 年未満	5 年以上 10 年未満	10 年以上	総計
(n=1,338)	527	355	212	163	81	1,338

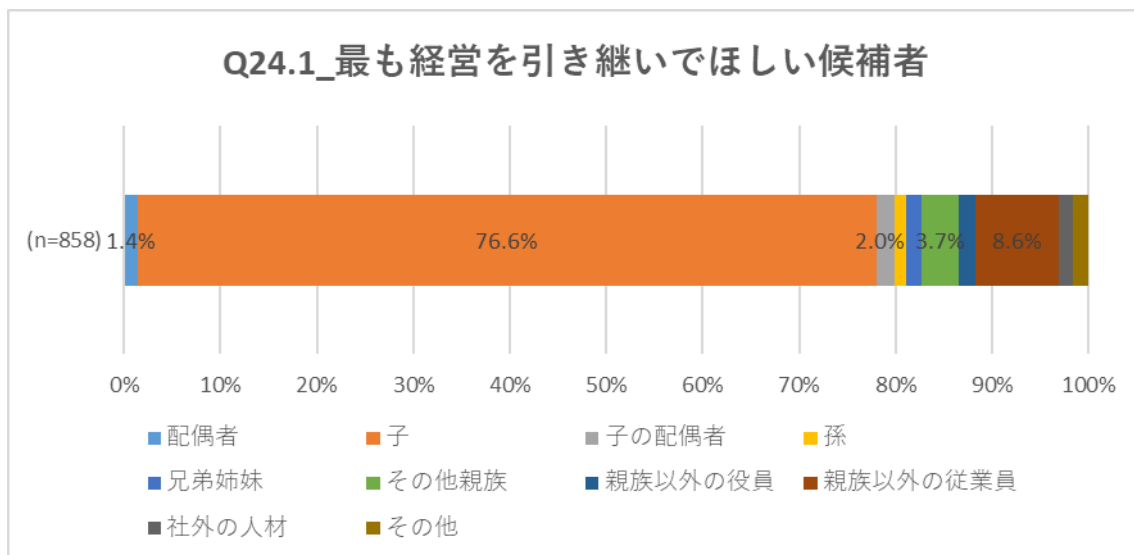


図表 2.1.2.34 最も経営を引き継いでほしい候補者

Q22 で「後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。

最も経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	(n=858)
配偶者	12
子	657
子の配偶者	17
孫	10
兄弟姉妹	14
その他親族	32
親族以外の役員	15
親族以外の従業員	74
社外の人材	13
その他	14
総計	858

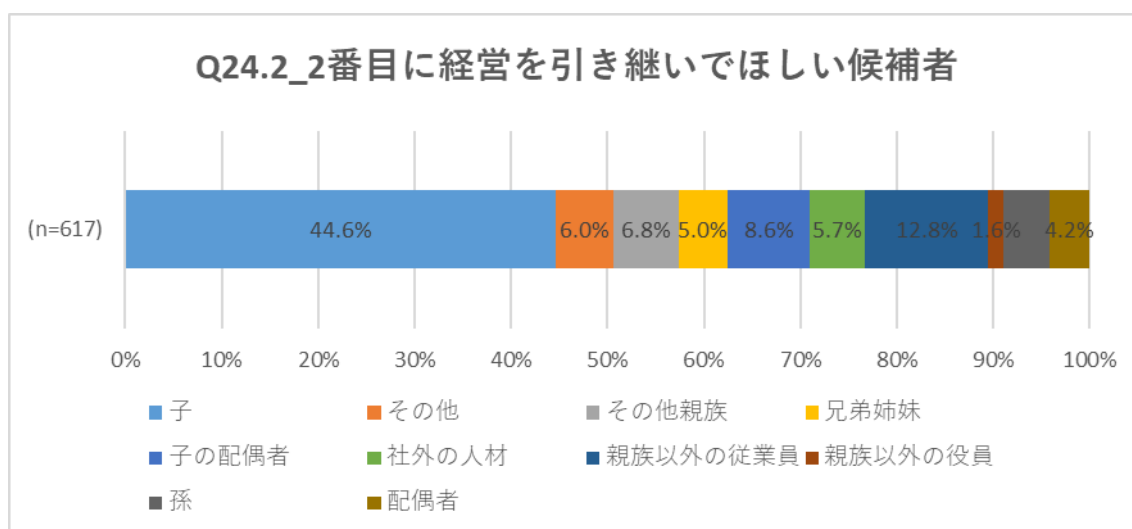


図表 2.1.2.35 2 番目に経営を引き継いでほしい候補者

Q22 で「後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。

2 番目に経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=617)
子	275
その他	37
その他親族	42
兄弟姉妹	31
子の配偶者	53
社外の人材	35
親族以外の従業員	79
親族以外の役員	10
孫	29
配偶者	26
総計	617

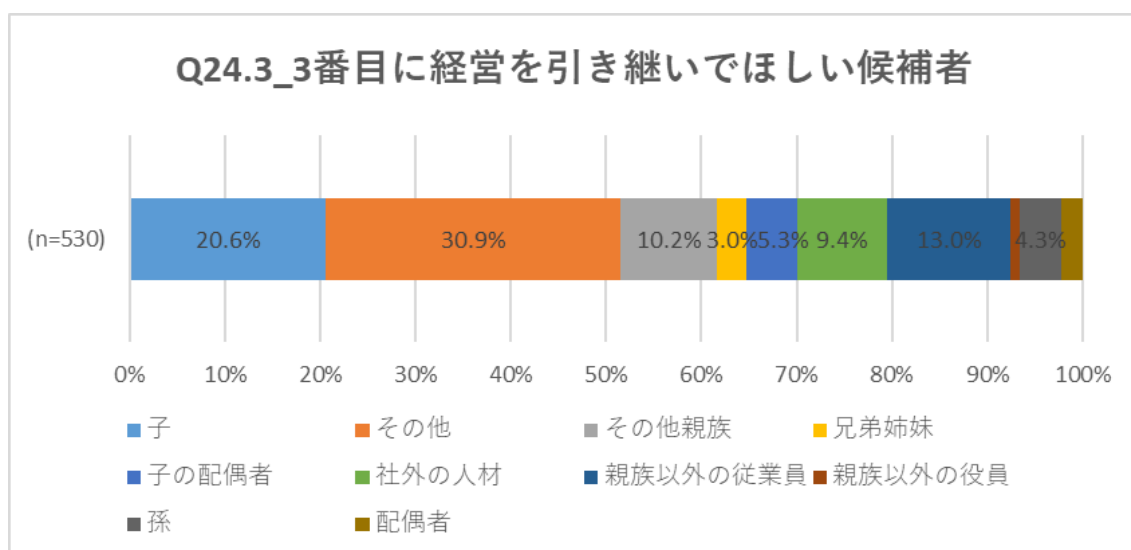


図表 2.1.2.36 3 番目に経営を引き継いでほしい候補者

Q22 で「後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。

3 番目に経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=530)
子	109
その他	164
その他親族	54
兄弟姉妹	16
子の配偶者	28
社外の人材	50
親族以外の従業員	69
親族以外の役員	5
孫	23
配偶者	12
総計	530

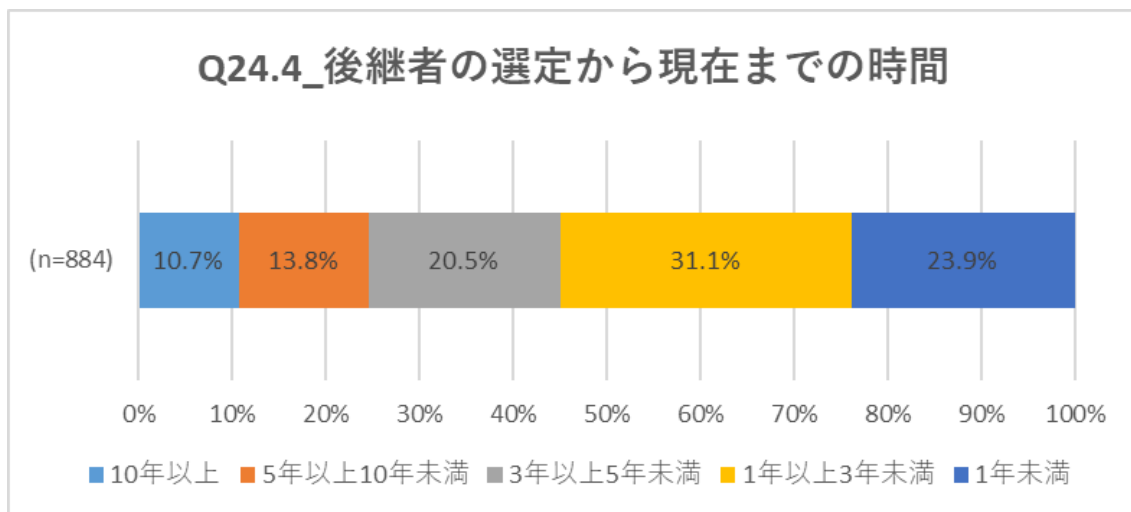


図表 2.1.2.37 候補者の選定から現在までの時間

Q22 で「後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。

後継者の選定を開始してから現在までどのくらい時間が経っていますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	10 年以上	5 年以上 10 年未満	3 年以上 5 年未満	1 年以上 3 年未満	1 年未満	総計
(n=884)	95	122	181	275	211	884

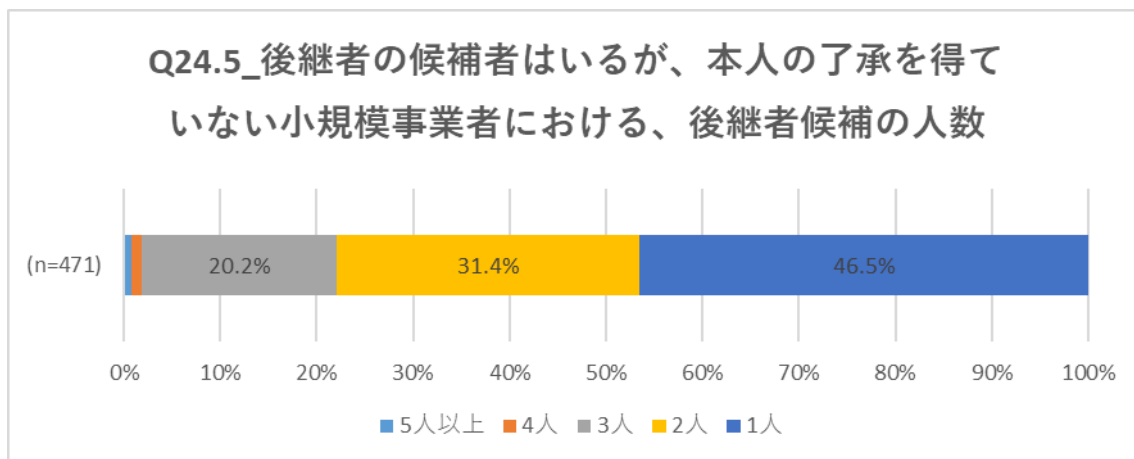


**図表 2.1.2.38 後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない
小規模事業者における、後継者の候補者の人数**

Q22 で「後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。

後継者の候補者の人数について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	5人以上	4人	3人	2人	1人	総計
(n=471)	4	5	95	148	219	471

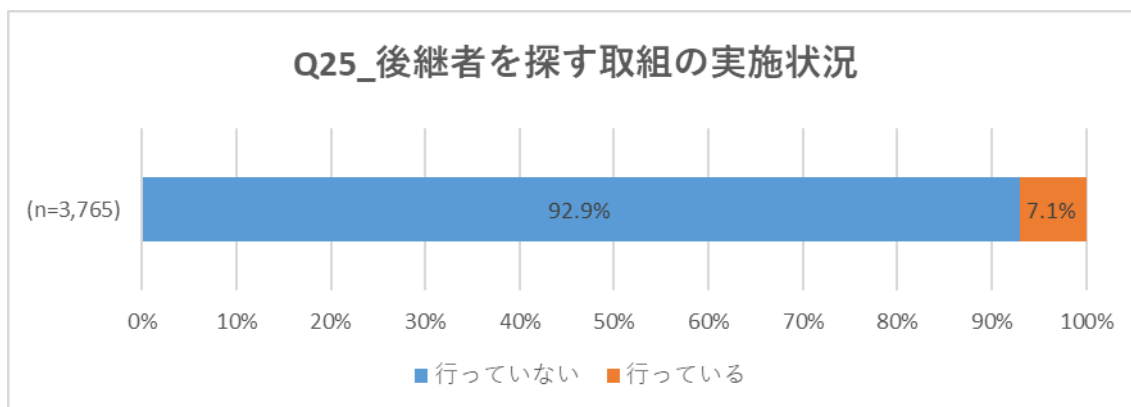


図表 2.1.2.39 後継者を探す取組の実施状況

Q22 で「後継者は決まっておらず、候補者もない」と回答した方に伺います。

後継者を探す取組の実施状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	行っていない	行っている	総計
(n=3,765)	3,499	266	3,765

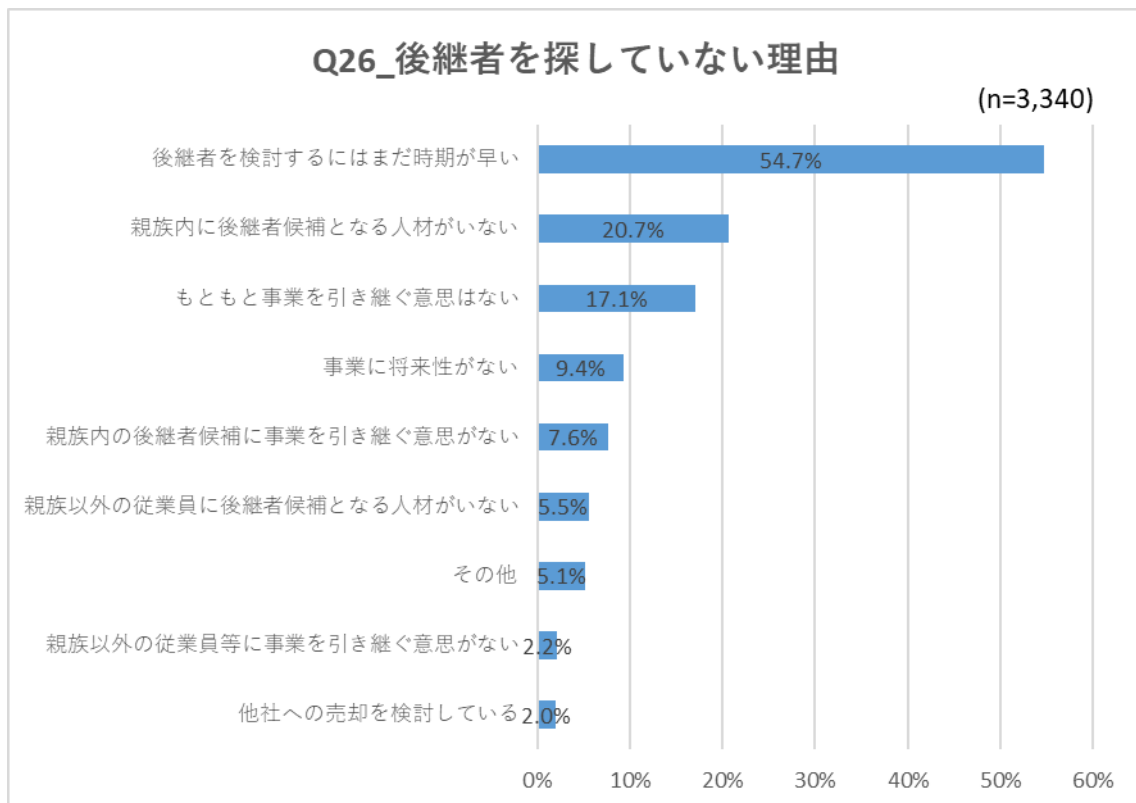


図表 2.1.2.40 後継者を探していない理由

Q25 で「行っていない」と回答した方に伺います。

後継者を探していない理由について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

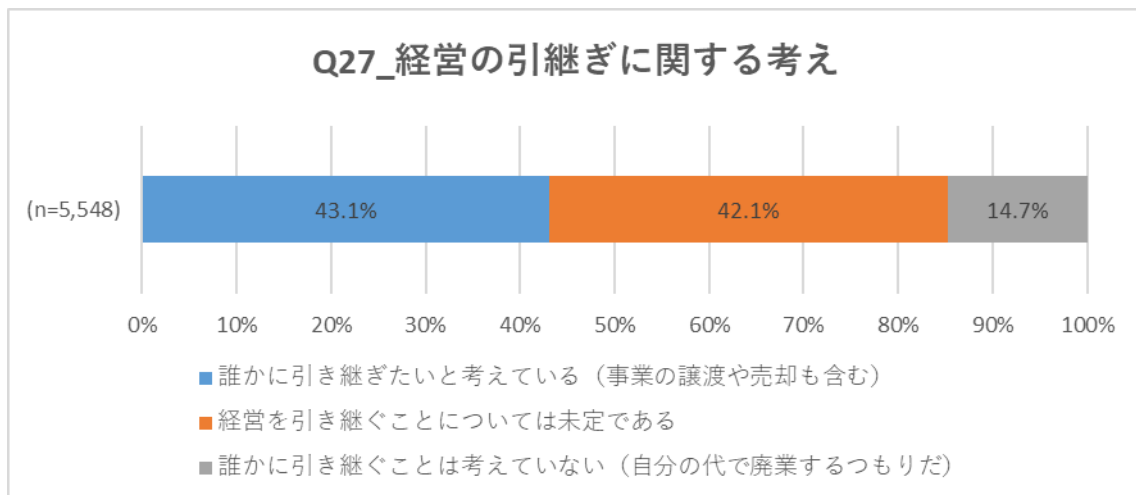
項目	数値(n=3,340)
後継者を検討するにはまだ時期が早い	1,828
親族内に後継者候補となる人材がいない	692
もともと事業を引き継ぐ意思はない	572
事業に将来性がない	314
親族内の後継者候補に事業を引き継ぐ意思がない	255
親族以外の従業員に後継者候補となる人材がいない	185
その他	171
親族以外の従業員等に事業を引き継ぐ意思がない	72
他社への売却を検討している	66



図表 2.1.2.41 経営の引継ぎに関する考え

貴社の経営の引継ぎに関する現在の考えについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

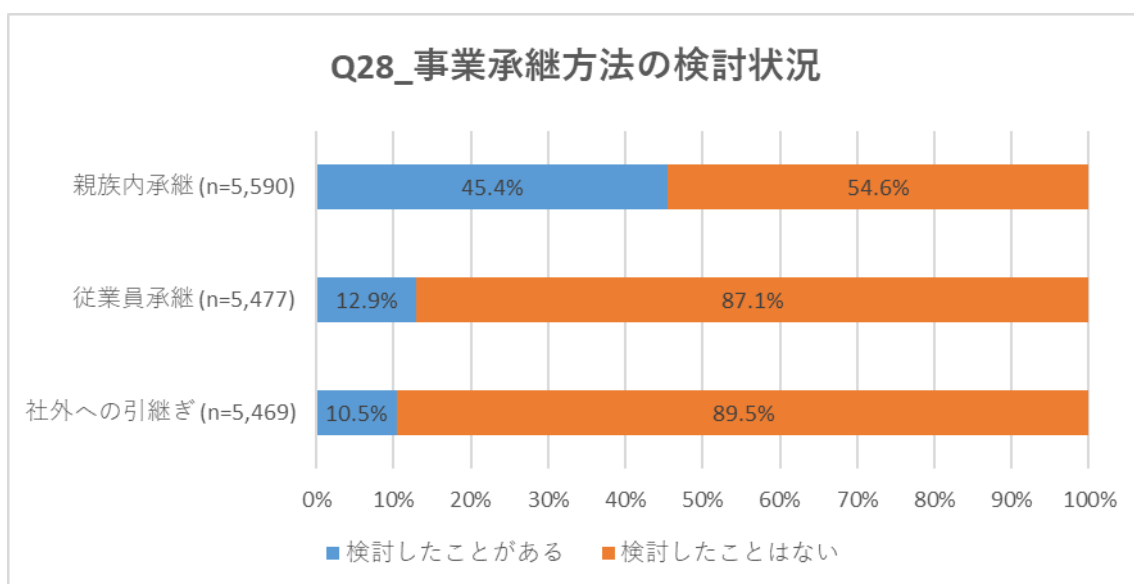
	(n=5,548)
誰かに引き継ぎたいと考えている（事業の譲渡や売却も含む）	2,393
経営を引き継ぐことについては未定である	2,337
誰かに引き継ぐことは考えていない（自分の代で廃業するつもりだ）	818
総計	5,548



図表 2.1.2.42 事業承継方法の検討状況

これまで検討したことのある事業承継の方法について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。
(それぞれ単一回答)

	検討したことがある	検討したことはない
親族内承継 (n=5,590)	2,538	3,052
従業員承継 (n=5,477)	706	4,771
社外への引継ぎ (n=5,469)	574	4,895

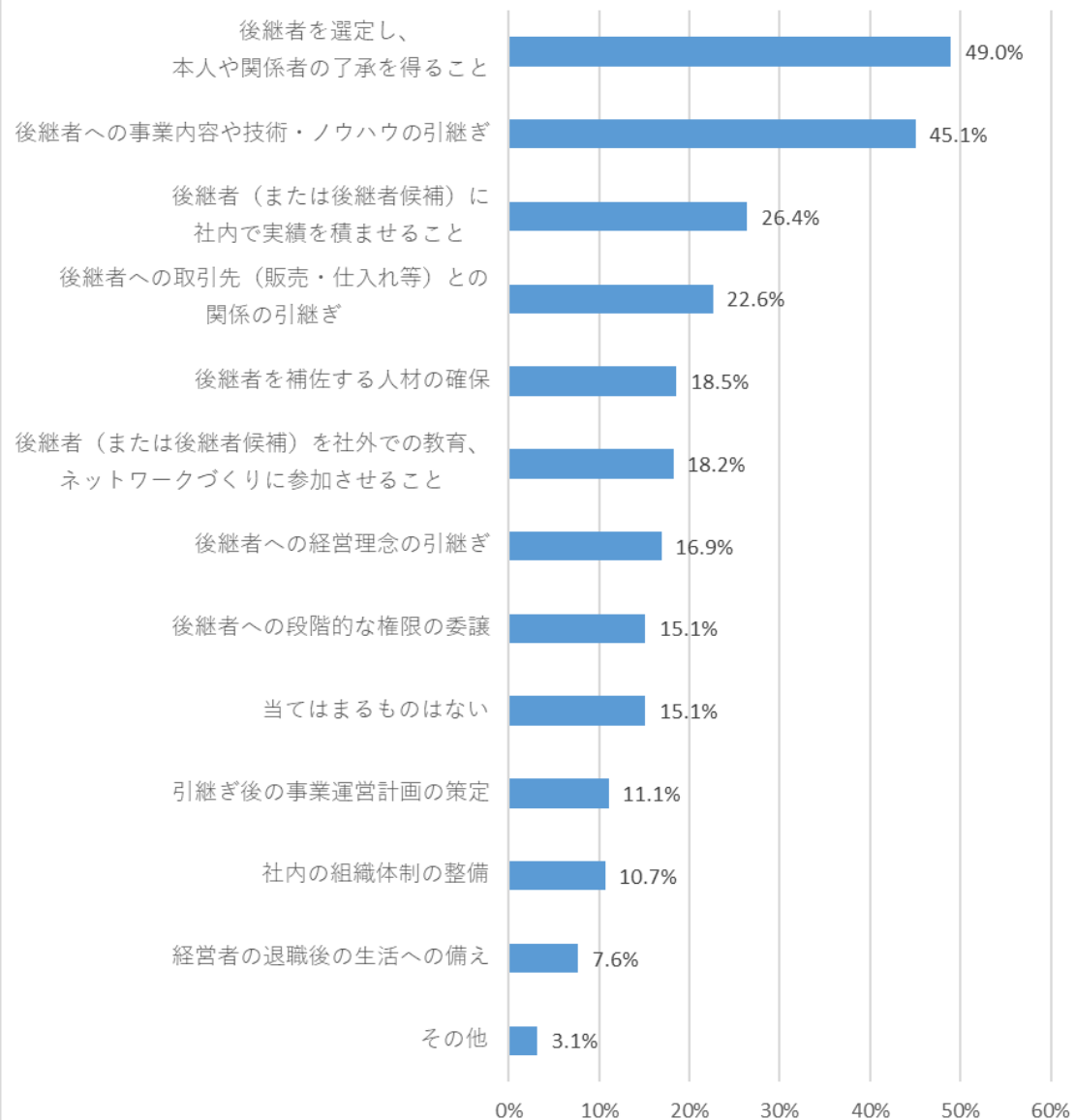


図表 2.1.2.43 経営を引き継ぐ上での課題（親族内承継）

【もし「親族内承継」を行うことを想定した場合】経営を引き継ぐ上で、課題とを感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,499)
後継者を選定し、本人や関係者の了承を得ること	2,693
後継者への事業内容や技術・ノウハウの引継ぎ	2,478
後継者（または後継者候補）に社内で実績を積ませること	1,449
後継者への取引先（販売・仕入れ等）との関係の引継ぎ	1,243
後継者を補佐する人材の確保	1,020
後継者（または後継者候補）を社外での教育、ネットワークづくりに参加させること	1,001
後継者への経営理念の引継ぎ	930
後継者への段階的な権限の委譲	831
当てはまるものはない	830
引継ぎ後の事業運営計画の策定	608
社内の組織体制の整備	586
経営者の退職後の生活への備え	419
その他	170

Q29.1_経営を引き継ぐ上での課題（親族内承継）（n=5,499）



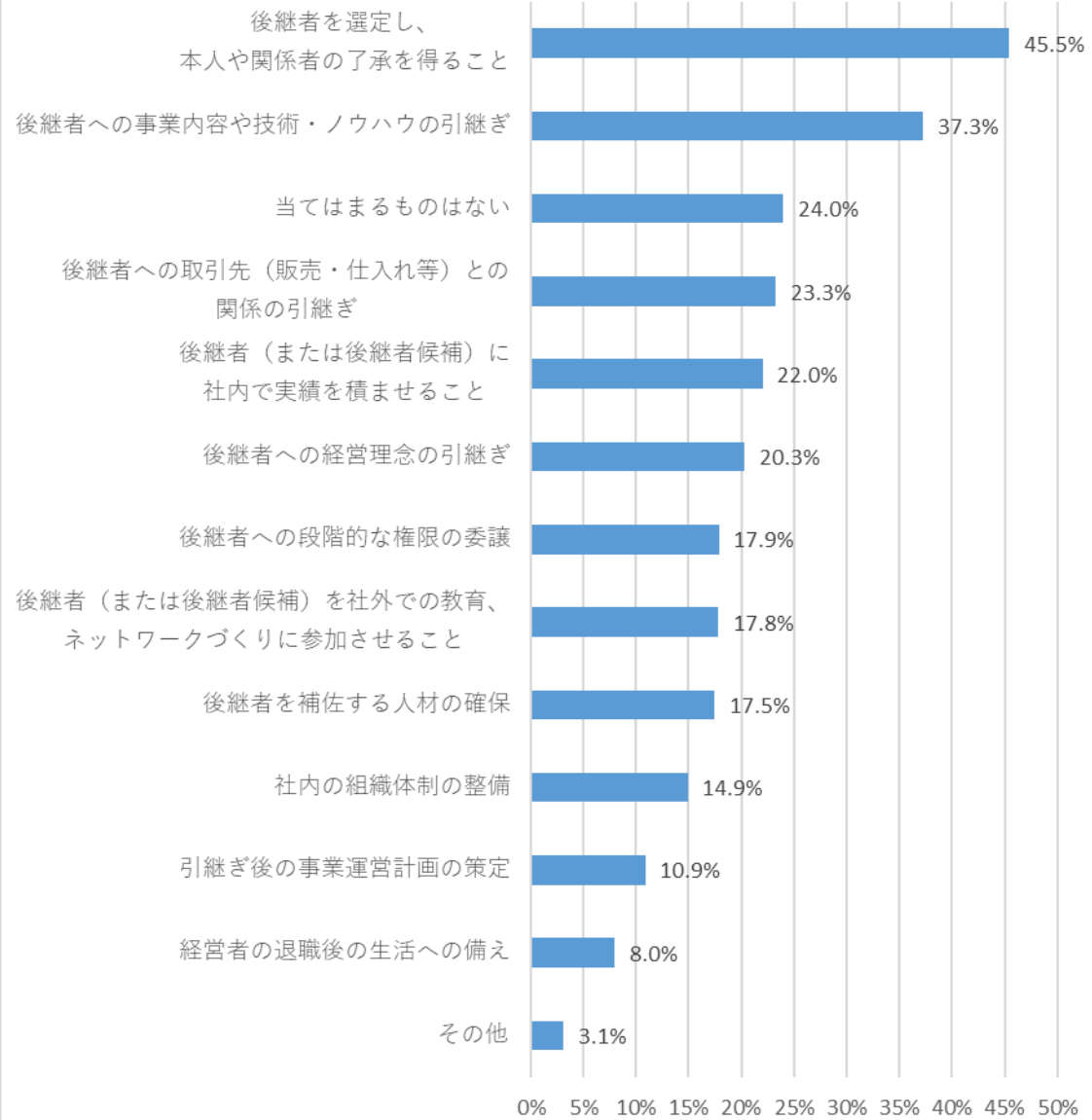
図表 2.1.2.44 経営を引き継ぐ上での課題（従業員承継）

【もし「従業員承継」を行うことを想定した場合】経営を引き継ぐ上で、課題とを感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,163)
後継者を選定し、本人や関係者の了承を得ること	2,347
後継者への事業内容や技術・ノウハウの引継ぎ	1,925
当てはまるものはない	1,238
後継者への取引先（販売・仕入れ等）との関係の引継ぎ	1,202
後継者（または後継者候補）に社内で実績を積ませること	1,136
後継者への経営理念の引継ぎ	1,048
後継者への段階的な権限の委譲	922
後継者（または後継者候補）を社外での教育、ネットワークづくりに参加させること	920
後継者を補佐する人材の確保	903
社内の組織体制の整備	770
引継ぎ後の事業運営計画の策定	561
経営者の退職後の生活への備え	411
その他	162

Q29.2_経営を引き継ぐ上での課題（従業員承継）

(n=5,163)



図表 2.1.2.45 自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題（親族内承継）

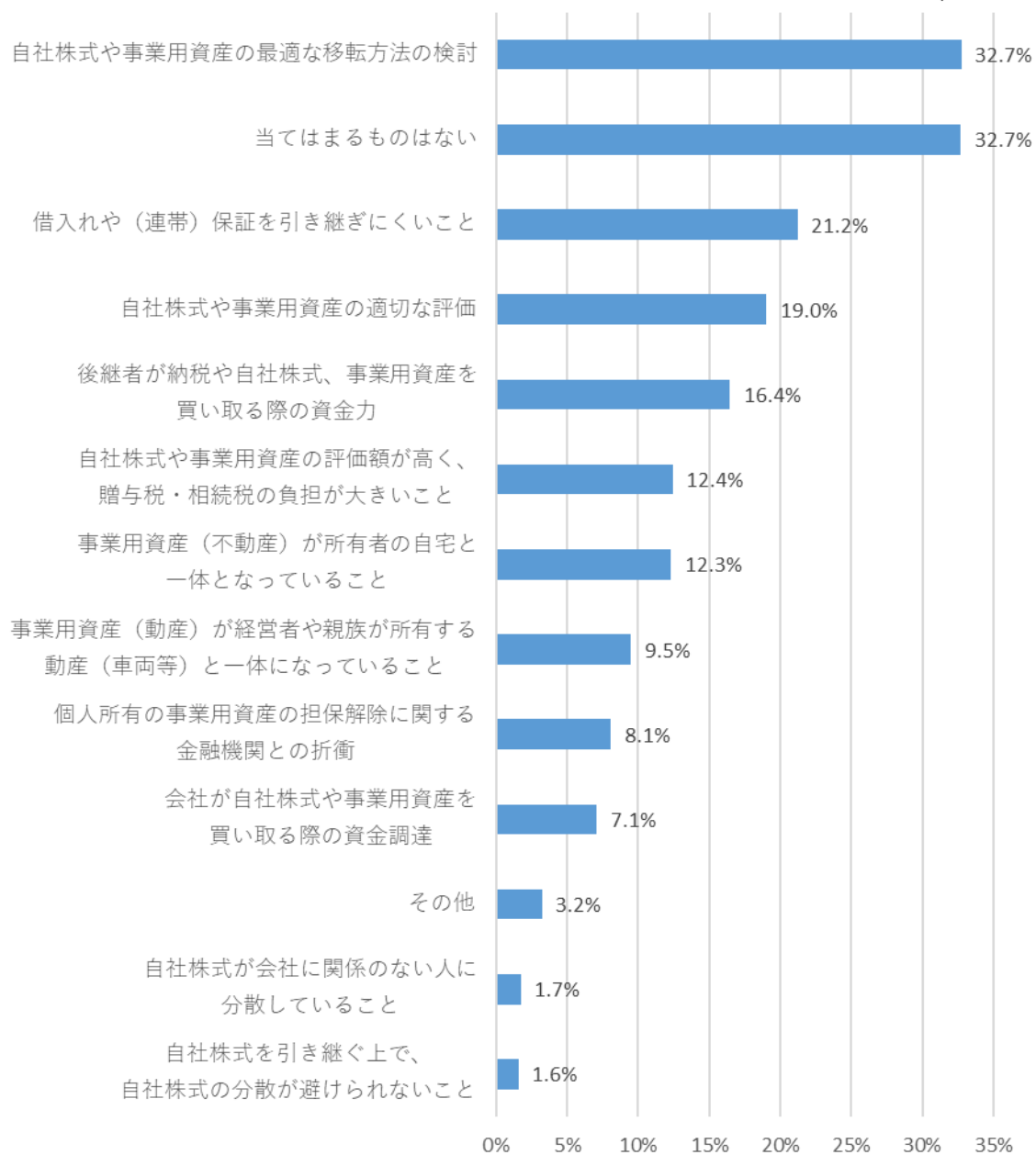
【もし「親族内承継」を行うことを想定した場合】自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で、課題とを感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,404)
自社株式や事業用資産の最適な移転方法の検討	1,769
当てはまるものはない	1,768
借入れや（連帯）保証を引き継ぎにくいこと	1,146
自社株式や事業用資産の適切な評価	1,029
後継者が納税や自社株式、事業用資産を買い取る際の資金力	888
自社株式や事業用資産の評価額が高く、贈与税・相続税の負担が大きいこと	672
事業用資産（不動産）が所有者の自宅と一体となっていること	664
事業用資産（動産）が経営者や親族が所有する動産（車両等）と一体になっていること	513
個人所有の事業用資産の担保解除に関する金融機関との折衝	437
会社が自社株式や事業用資産を買い取る際の資金調達	383
その他	174
自社株式が会社に関係のない人に分散していること	93
自社株式を引き継ぐ上で、自社株式の分散が避けられないこと	84

Q30.1_自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題

(親族内承継)

(n=5,404)



図表 2.1.2.46 自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題（従業員承継）

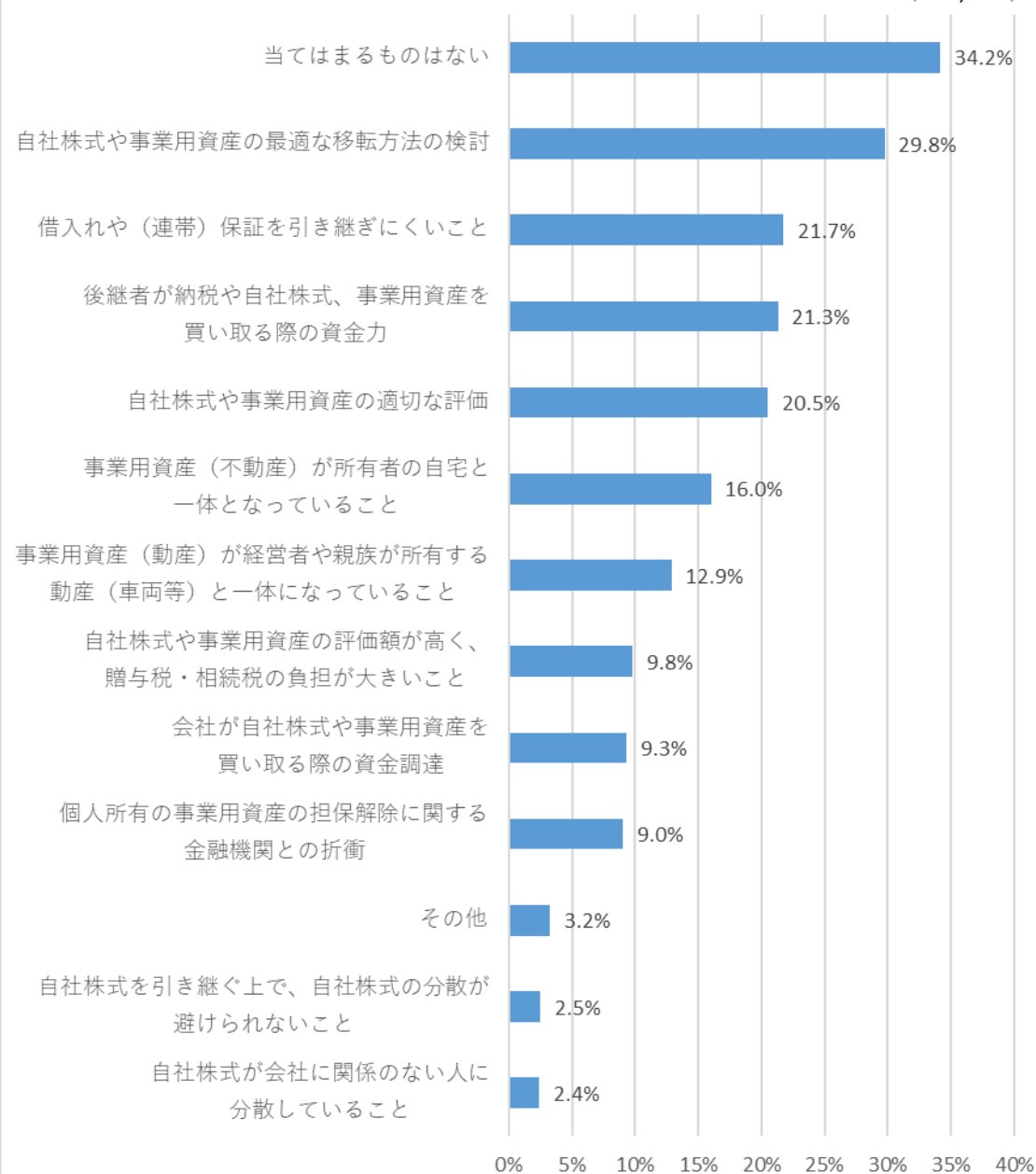
【もし「従業員承継」を行うことを想定した場合】自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で、課題とを感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,110)
当てはまるものはない	1,746
自社株式や事業用資産の最適な移転方法の検討	1,521
借入れや（連帯）保証を引き継ぎにくいこと	1,110
後継者が納税や自社株式、事業用資産を買い取る際の資金力	1,090
自社株式や事業用資産の適切な評価	1,049
事業用資産（不動産）が所有者の自宅と一体となっていること	819
事業用資産（動産）が経営者や親族が所有する動産（車両等）と一体となっていること	659
自社株式や事業用資産の評価額が高く、贈与税・相続税の負担が大きいこと	501
会社が自社株式や事業用資産を買い取る際の資金調達	475
個人所有の事業用資産の担保解除に関する金融機関との折衝	462
その他	165
自社株式を引き継ぐ上で、自社株式の分散が避けられないこと	129
自社株式が会社に関係のない人に分散していること	122

Q30.2_自社株式や事業用資産を引き継ぐ上での課題

(従業員承継)

(n=5,110)



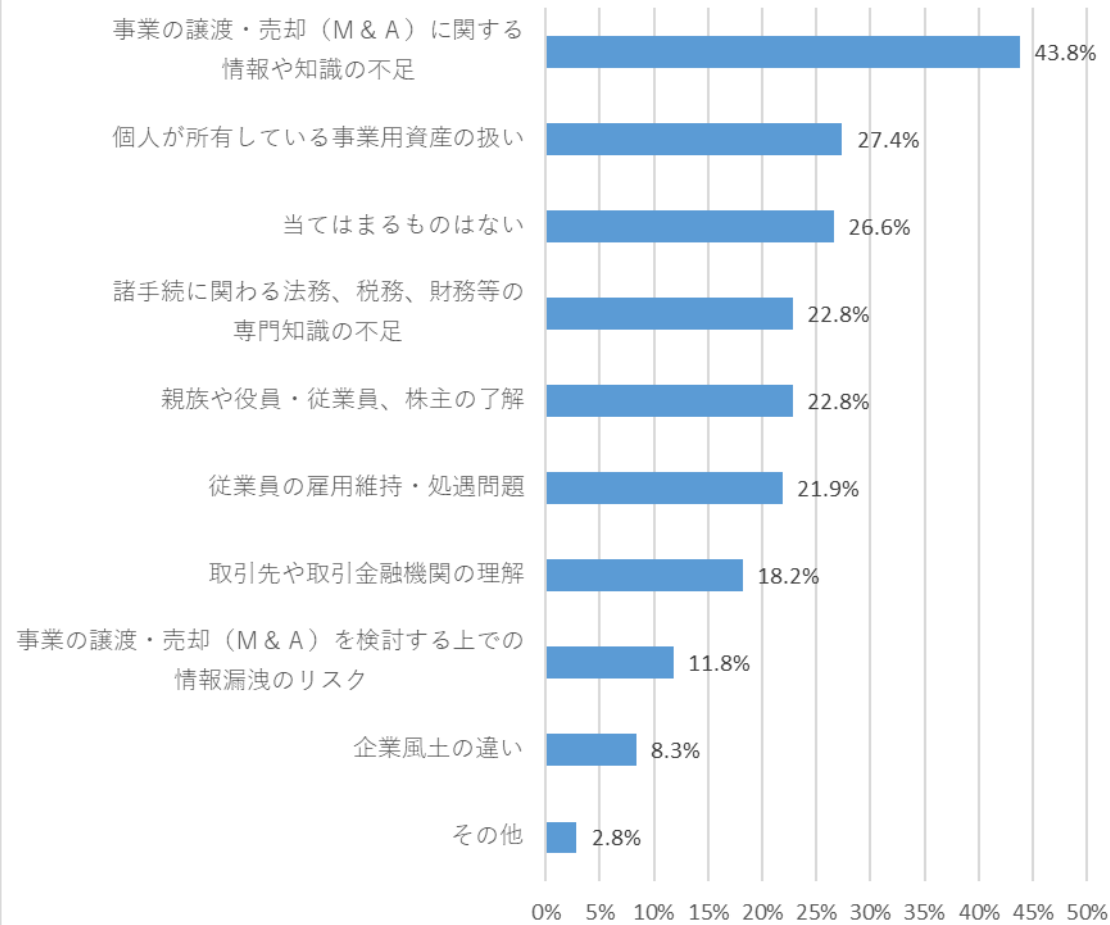
図表 2.1.2.47 社外への事業引継ぎの課題

社外への事業引継ぎを行うことを想定した場合に、課題と感ずるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=5,198)
事業の譲渡・売却（M & A）に関する情報や知識の不足	2,277
個人が所有している事業用資産の扱い	1,422
当てはまるものはない	1,383
親族や役員・従業員、株主の了解	1,185
諸手続きに関わる法務、税務、財務等の専門知識の不足	1,185
従業員の雇用維持・処遇問題	1,137
取引先や取引金融機関の理解	946
事業の譲渡・売却（M & A）を検討する上での情報漏洩のリスク	612
企業風土の違い	434
その他	148

Q31_社外への事業引継ぎの課題

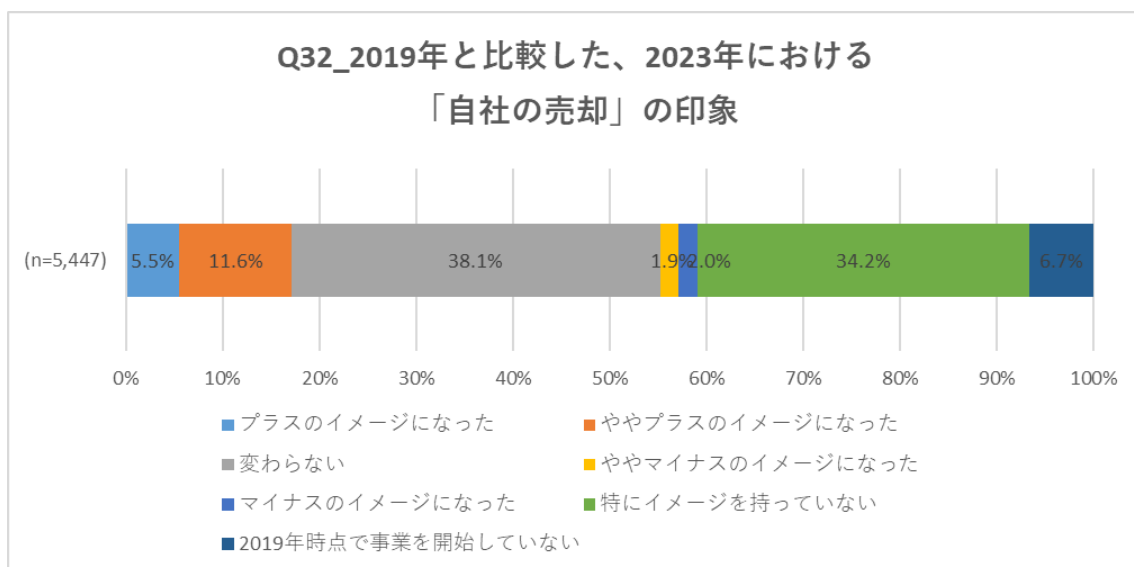
(n=5,198)



図表 2.1.2.48 2019 年と比較した、2023 年における「自社の売却」に対する印象

事業承継の選択肢としての「自社の売却」について、4 年前（2019 年）と比較した印象について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

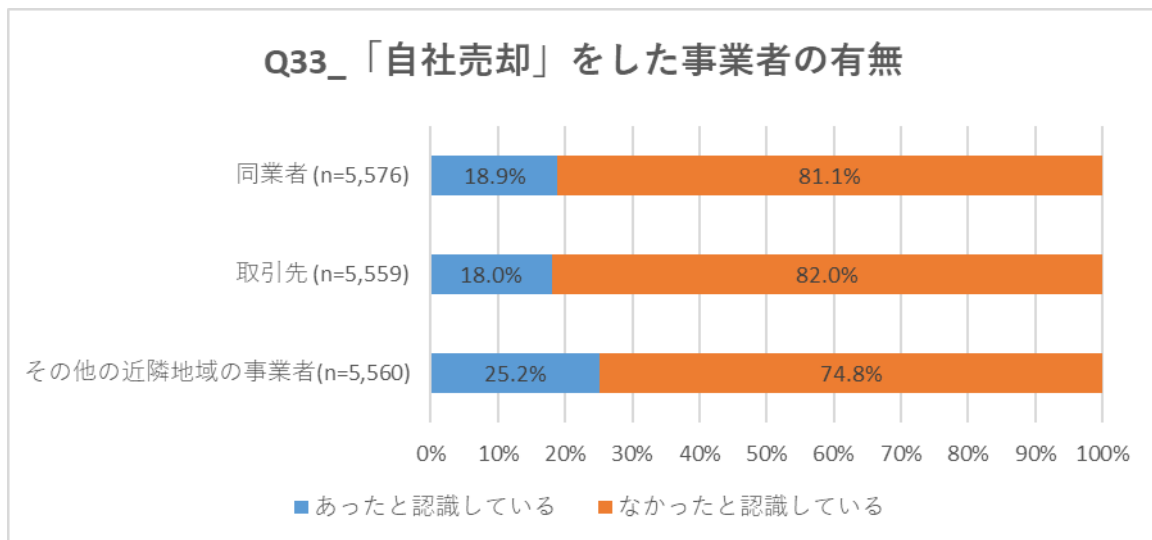
	(n=5,447)
プラスのイメージになった	302
ややプラスのイメージになった	632
変わらない	2,074
ややマイナスのイメージになった	101
マイナスのイメージになった	111
特にイメージを持っていない	1,861
2019 年時点で事業を開始していない	366
総計	5,447



図表 2.1.2.49 「自社の売却」をした事業者の有無

自社の周辺事業者で近年（直近４年程度）、「自社の売却」を実施した事業者の有無の認識について、当てはまるものをそれぞれ１つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

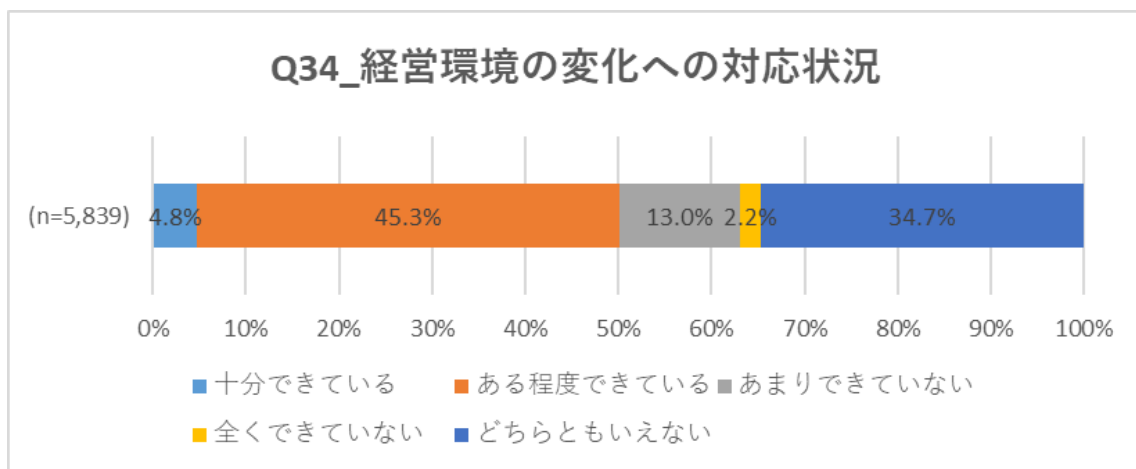
	あったと認識している	なかったと認識している
同業者（n=5,576）	1,054	4,522
取引先（n=5,559）	1,001	4,558
その他の近隣地域の事業者（n=5,560）	1,400	4,160



図表 2.1.2.50 経営環境の変化への対応状況

貴社は、経営環境の変化に対する柔軟な対応がどの程度できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

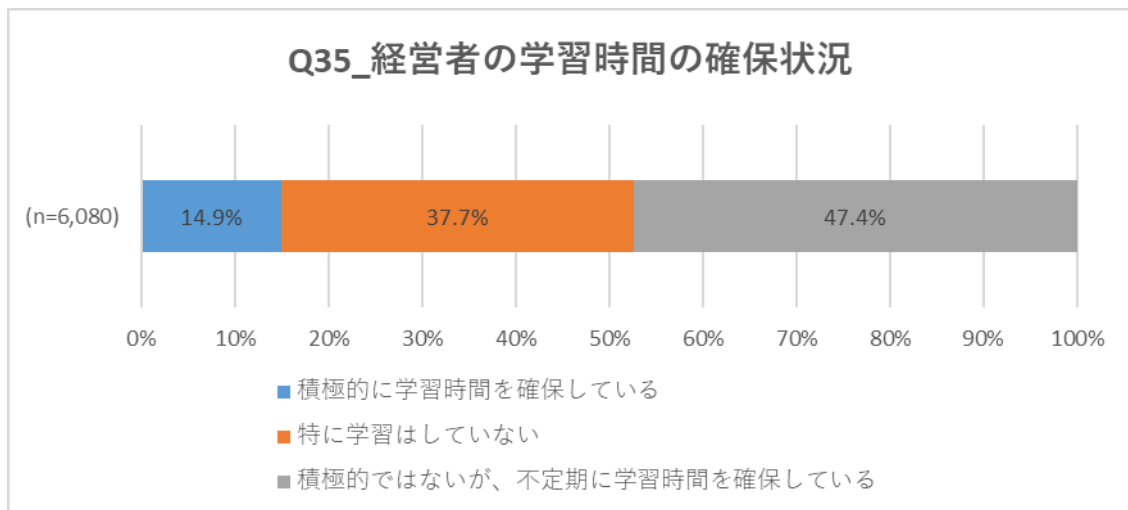
	十分できている	ある程度できている	あまりできていない	全くできていない	どちらともいえない	総計
(n=5,839)	279	2,645	761	126	2,028	5,839



図表 2.1.2.51 経営者の学習時間の確保状況

貴社の経営者の方にお聞きします（または貴社の経営者の方の活動状況を踏まえてお答えください）。直近 3 年間における経営に関する知識・スキルの学習状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	(n=6,080)
積極的に学習時間を確保している	893
特に学習はしていない	2,294
積極的ではないが、不定期に学習時間を確保している	2,893
総計	6,080

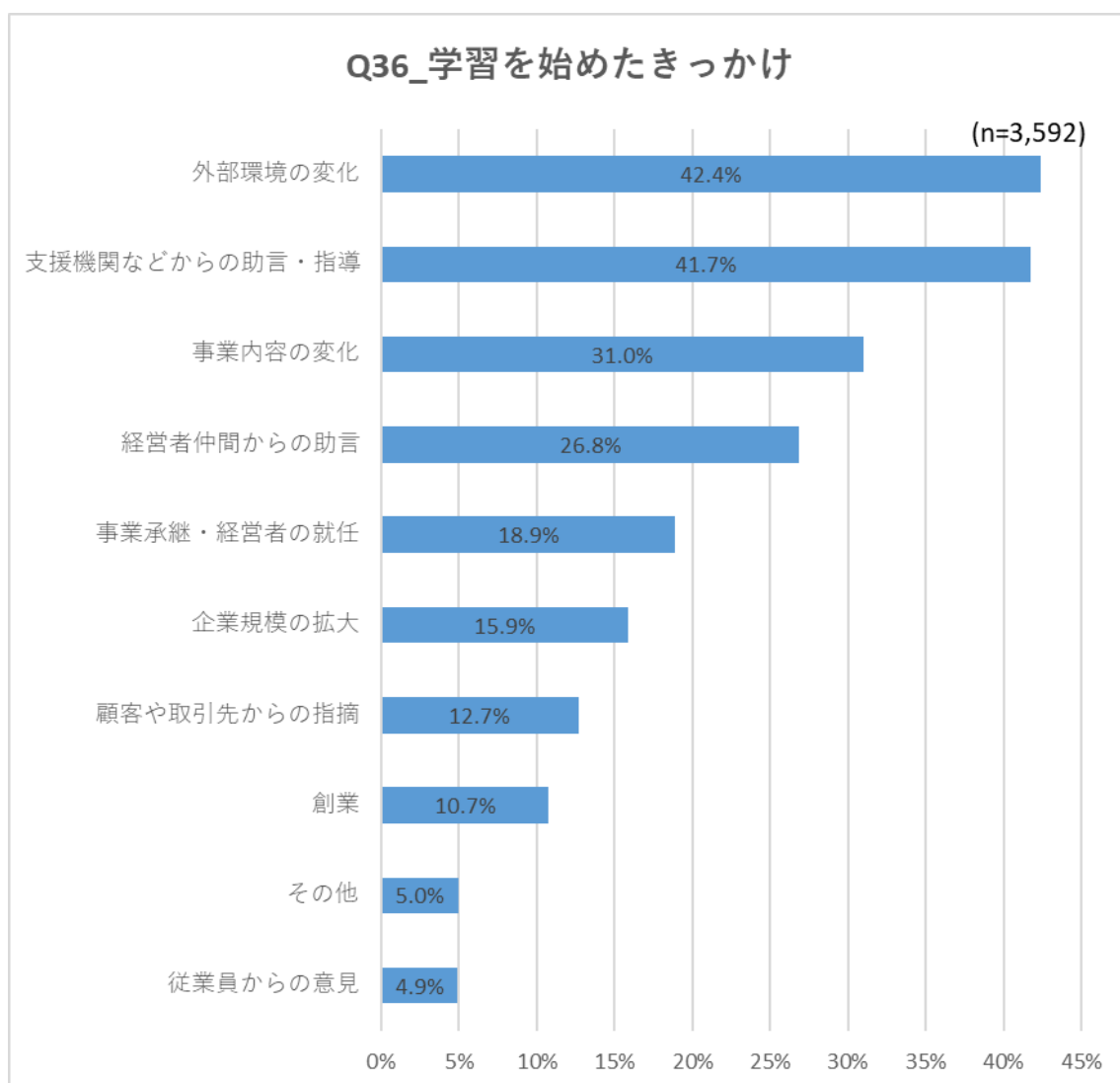


図表 2.1.2.52 学習を始めたきっかけ

Q35 で「積極的に学習時間を確保している」、「積極的ではないが、不定期に学習時間を確保している」と回答した方に伺います。

学習を始めたきっかけとして、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=3,592)
外部環境の変化	1,524
支援機関などからの助言・指導	1,499
事業内容の変化	1,115
経営者仲間からの助言	964
事業承継・経営者の就任	678
企業規模の拡大	570
顧客や取引先からの指摘	455
創業	386
その他	180
従業員からの意見	177

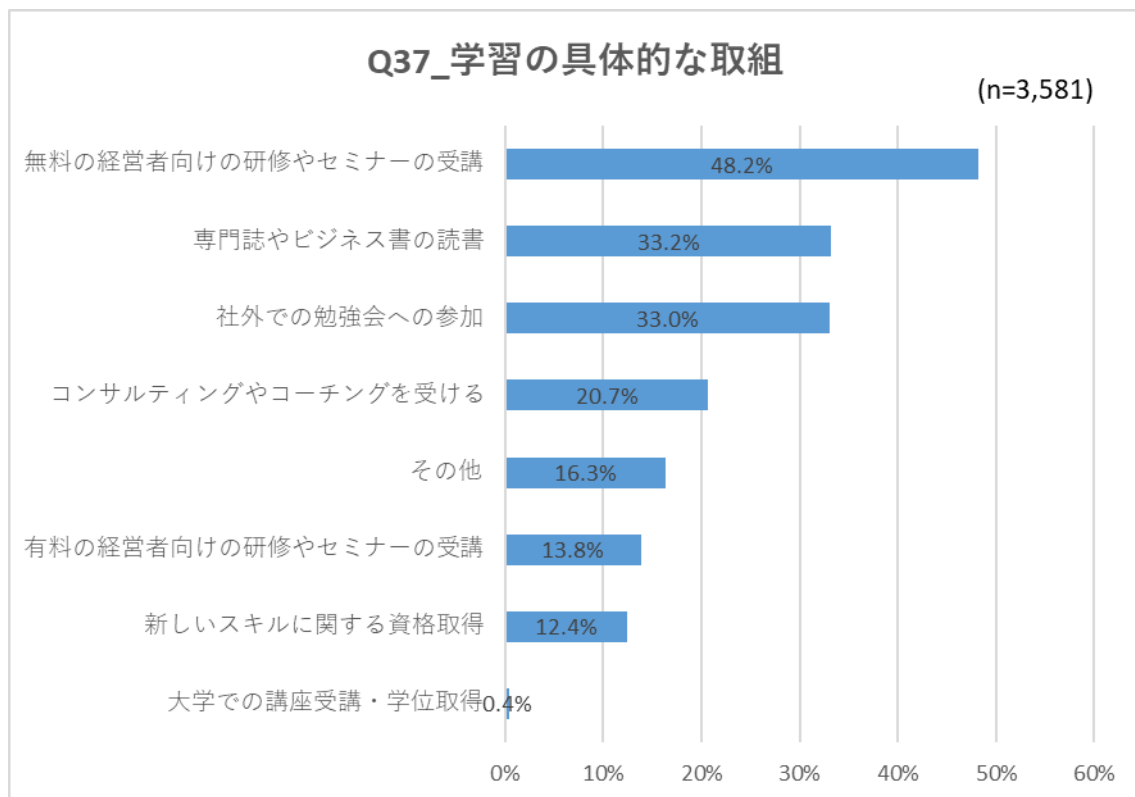


図表 2.1.2.53 学習の具体的な取組

Q35 で「積極的に学習時間を確保している」、「積極的ではないが、不定期に学習時間を確保している」と回答した方に伺います。

その具体的な取組として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

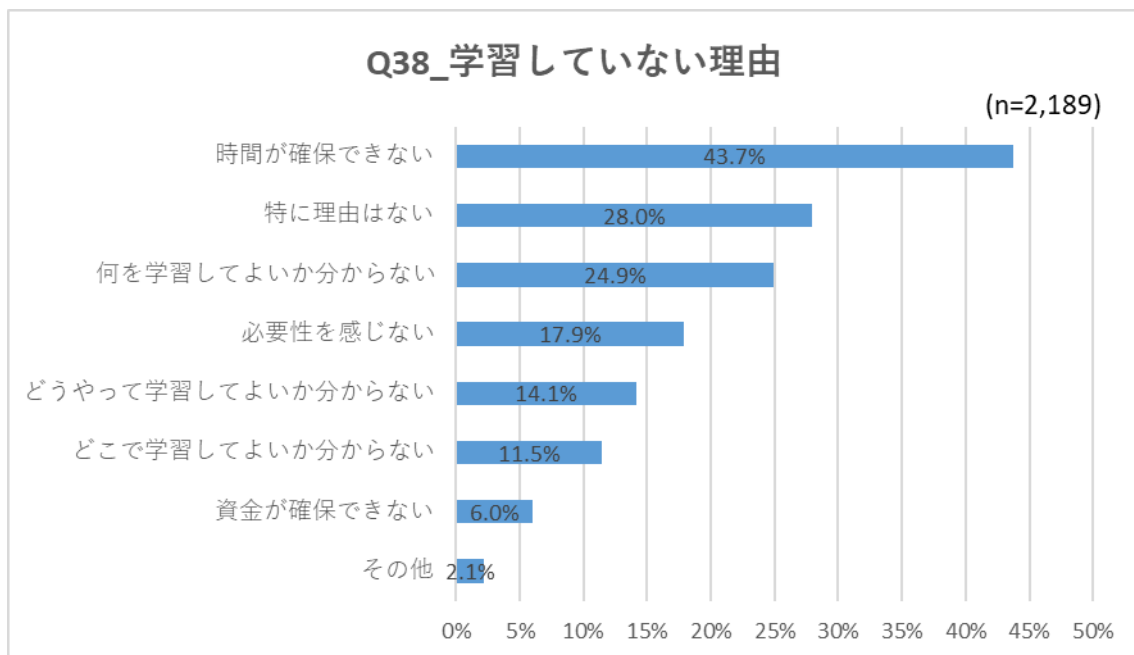
	数値(n=3,581)
無料の経営者向けの研修やセミナーの受講	1,725
専門誌やビジネス書の読書	1,189
社外での勉強会への参加	1,183
コンサルティングやコーチングを受ける	741
その他	584
有料の経営者向けの研修やセミナーの受講	495
新しいスキルに関する資格取得	445
大学での講座受講・学位取得	15



図表 2.1.2.54 学習していない理由

Q35 で「特に学習はしていない」と回答した方に伺います。
その理由として当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

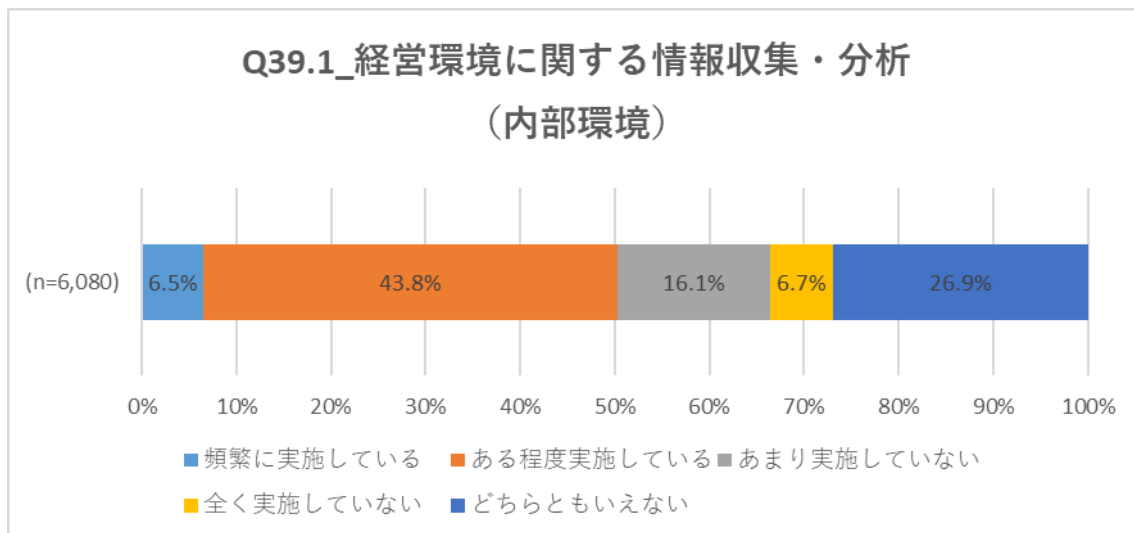
項目	数値(n=2,189)
時間が確保できない	957
特に理由はない	612
何を学習してよいか分からない	545
必要性を感じない	391
どうやって学習してよいか分からない	309
どこで学習してよいか分からない	251
資金が確保できない	131
その他	47



図表 2.1.2.55 経営環境に関する情報収集・分析（内部環境）

貴社では、以下の自社の経営環境に関する情報収集・分析をどの程度実施されていますか。
当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（内部環境（強み・経営課題））（それぞれ単一回答）【必須回答】

	(n=6,080)
頻繁に実施している	396
ある程度実施している	2,660
あまり実施していない	981
全く実施していない	408
どちらともいえない	1,635
総計	6,080

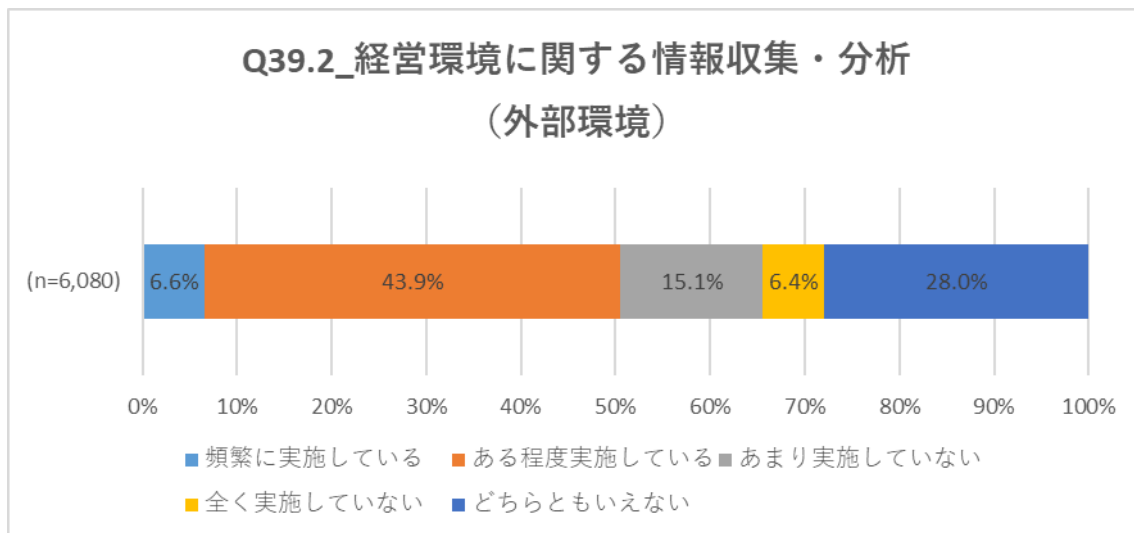


図表 2.1.2.56 経営環境に関する情報収集・分析（外部環境）

貴社では、以下の自社の経営環境に関する情報収集・分析をどの程度実施されていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（外部環境）（それぞれ単一回答）【必須回答】

※ここでの外部環境とは、自社にとって機会や脅威となりうる政治・経済・社会・先端技術・市場の動向等、自社を取り巻く外部の環境のことを指します。

	(n=6,080)
頻繁に実施している	403
ある程度実施している	2,668
あまり実施していない	917
全く実施していない	388
どちらともいえない	1,704
総計	6,080



図表 2.1.2.57 経営環境に関する情報収集の方法（内部環境）

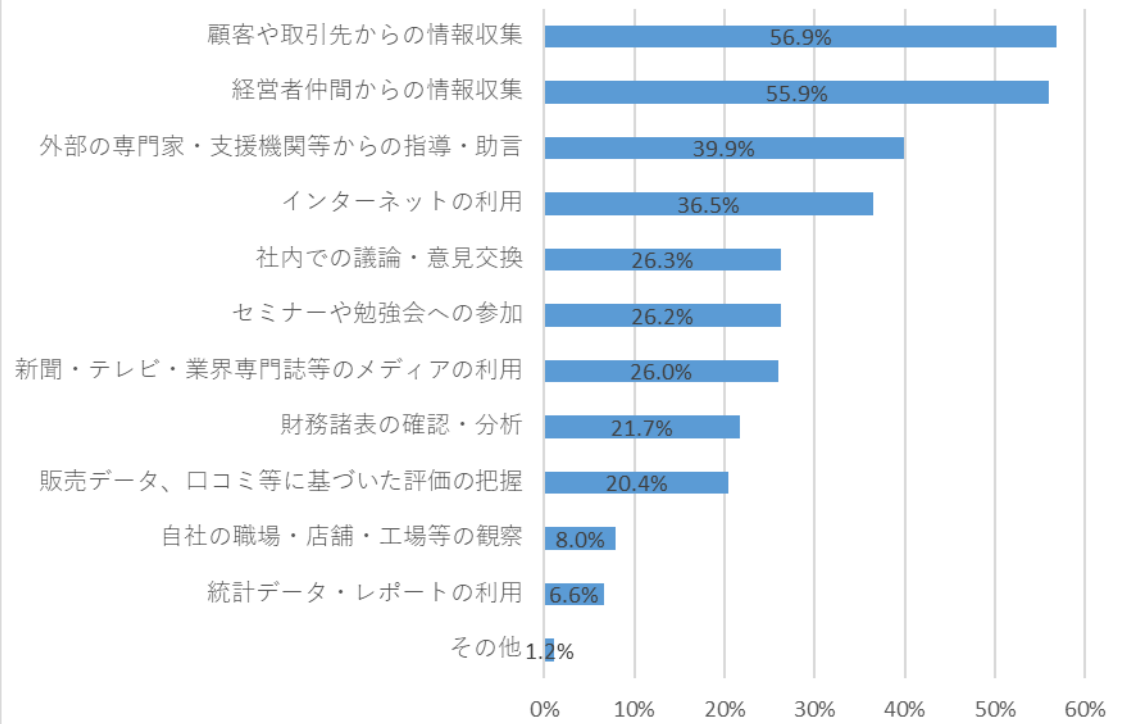
Q39.1 で「頻繁に実施している」、「ある程度実施している」と回答した方に伺います。

貴社における内部環境（強み・経営課題）に関する情報を収集するための方法について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=2,860)
顧客や取引先からの情報収集	1,627
経営者仲間からの情報収集	1,600
外部の専門家・支援機関等からの指導・助言	1,141
インターネットの利用	1,043
社内での議論・意見交換	751
セミナーや勉強会への参加	750
新聞・テレビ・業界専門誌等のメディアの利用	743
財務諸表の確認・分析	622
販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握	584
自社の職場・店舗・工場等の観察	228
統計データ・レポートの利用	189
その他	33

Q40_経営環境に関する情報収集の方法（内部環境）

(n=2,860)



図表 2.1.2.58 経営環境に関する情報収集の方法（外部環境）

Q39.2 で「頻繁に実施している」、「ある程度実施している」と回答した方に伺います。

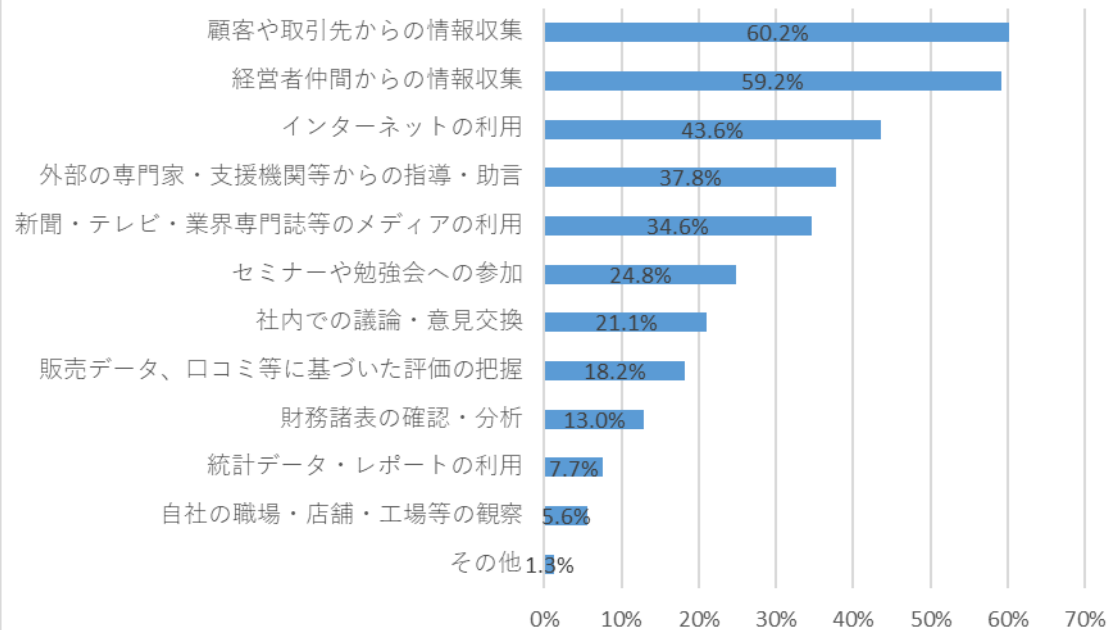
貴社における外部環境に関する情報を収集するための方法について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=2,909)
顧客や取引先からの情報収集	1,752
経営者仲間からの情報収集	1,723
インターネットの利用	1,267
外部の専門家・支援機関等からの指導・助言	1,099
新聞・テレビ・業界専門誌等のメディアの利用	1,007
セミナーや勉強会への参加	721
社内での議論・意見交換	614
販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握	529
財務諸表の確認・分析	377
統計データ・レポートの利用	223
自社の職場・店舗・工場等の観察	163
その他	39

Q40.2_経営環境に関する情報収集の方法

(外部環境)

(n=2,909)

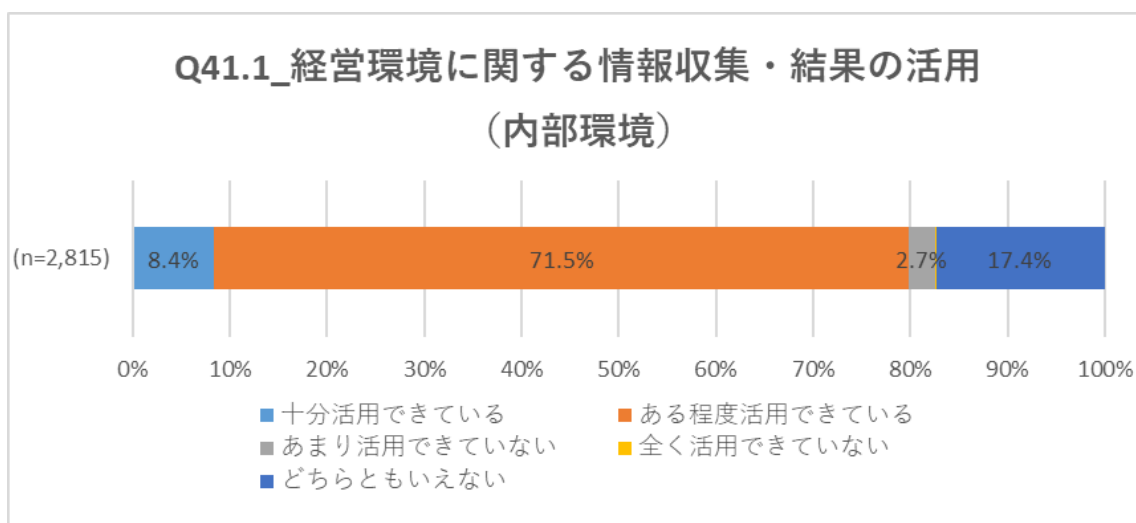


図表 2.1.2.59 経営環境に関する情報収集・結果の活用（内部環境）

Q39.1 で「頻繁に実施している」、「ある程度実施している」と回答した方に伺います。

貴社は内部環境（強み・経営課題）に関する情報収集・分析の結果について、どの程度経営に活用できていますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=2,815)
十分活用できている	236
ある程度活用できている	2,012
あまり活用できていない	75
全く活用できていない	3
どちらともいえない	489
総計	2,815

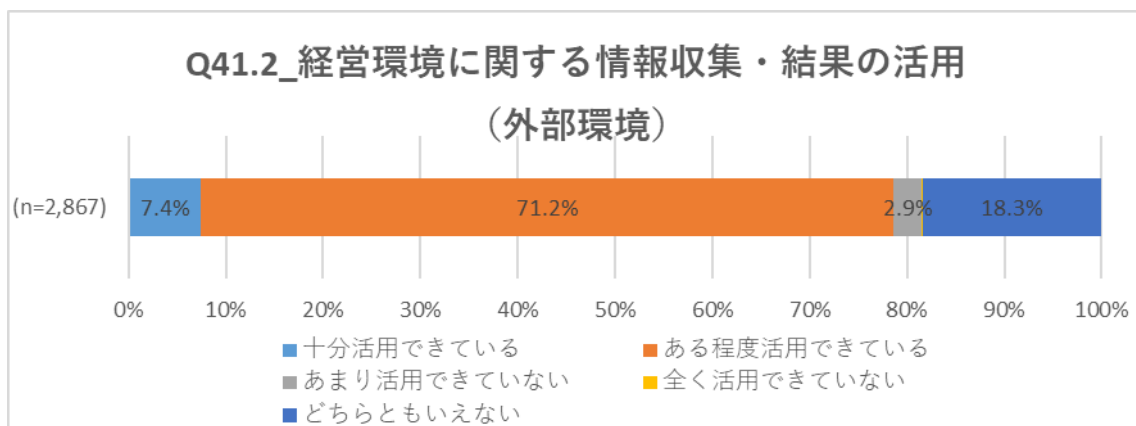


図表 2.1.2.60 経営環境に関する情報収集・結果の活用（外部環境）

Q39.2 で「頻繁に実施している」、「ある程度実施している」と回答した方に伺います。

貴社は外部環境に関する情報収集・分析の結果について、どの程度経営に活用できていますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

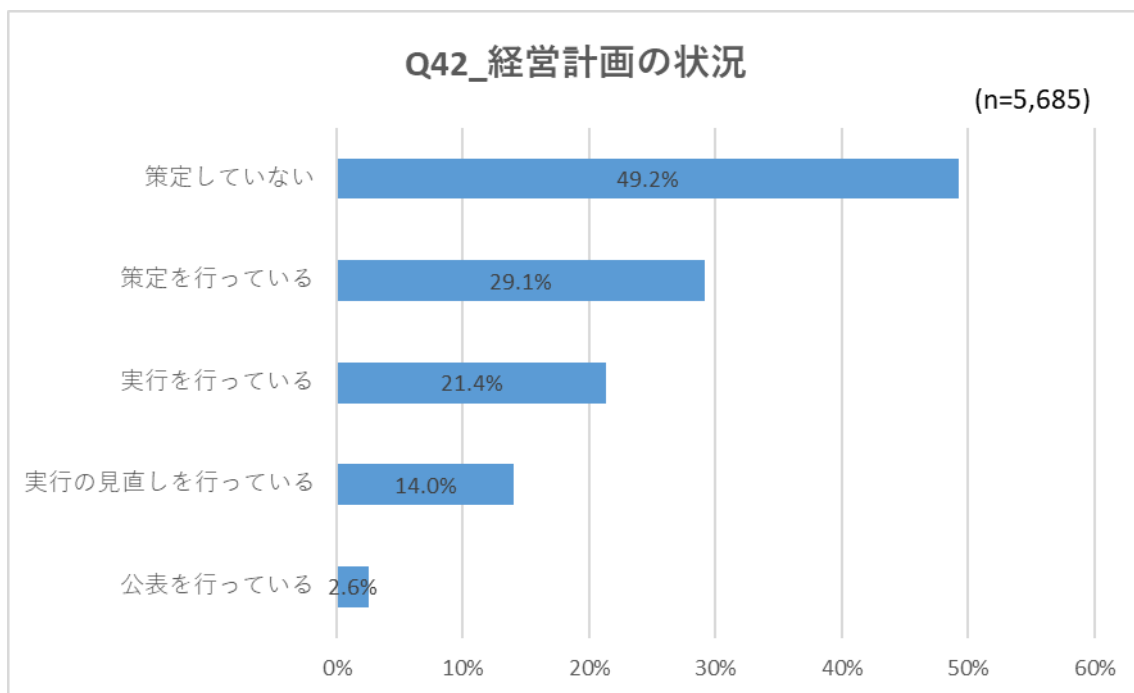
	(n=2,867)
十分活用できている	212
ある程度活用できている	2,042
あまり活用できていない	83
全く活用できていない	4
どちらともいえない	526
総計	2,867



図表 2.1.2.61 経営計画の状況

貴社の経営計画の策定と公表、実行及び見直しの状況について、当てはまるものを全てお答えください。
(複数回答)

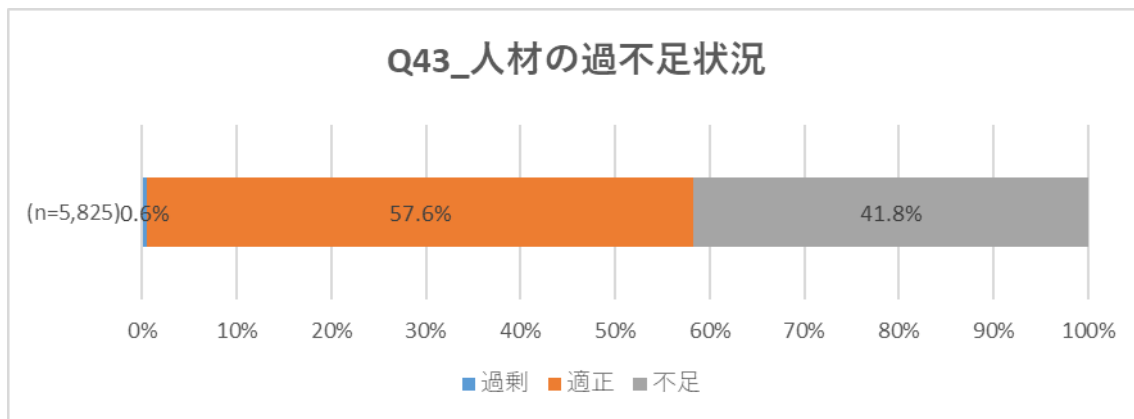
	数値(n=5,685)
策定していない	2,799
策定を行っている	1,656
実行を行っている	1,214
実行の見直しを行っている	798
公表を行っている	147



図表 2.1.2.62 人材の過不足の状況

貴社における、人材不足の状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

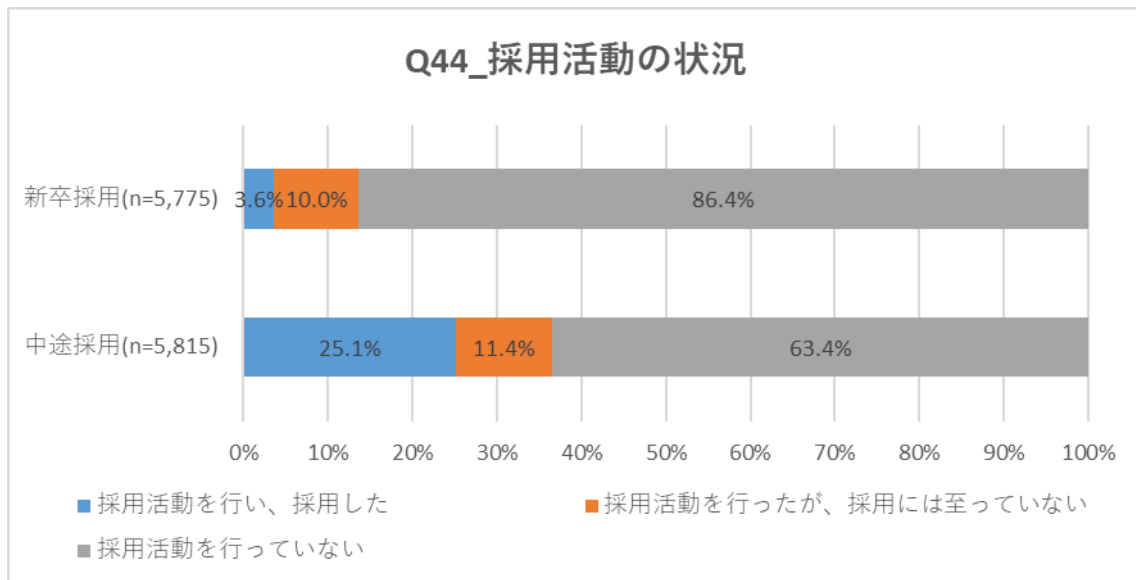
	過剰	適正	不足	総計
(n=5,825)	34	3,358	2,433	5,825



図表 2.1.2.63 採用活動の状況

貴社は、直近 3 年間で新卒採用や中途採用の採用活動を行いましたか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

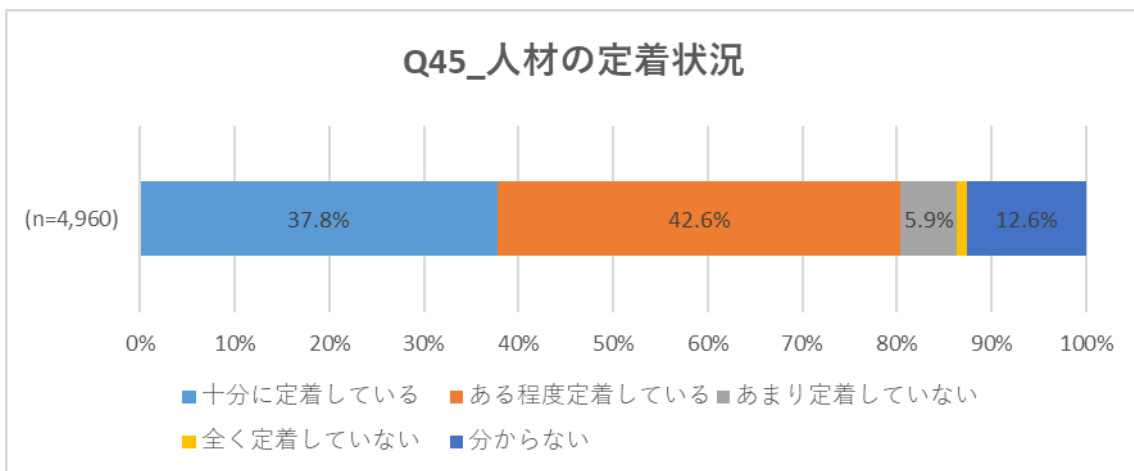
	採用活動を行い、採用した	採用活動を行ったが、採用には至っていない	採用活動を行っていない
新卒採用(n=5,775)	207	577	4,991
中途採用(n=5,815)	1,461	665	3,689



図表 2.1.2.64 人材の定着状況

Q4.1 で従業員数が「0 人」以外と回答した方に伺います。貴社における、人材の定着状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	十分に定着している	ある程度定着している	あまり定着していない	全く定着していない	分からない	総計
(n=4,960)	1,873	2,113	295	52	627	4,960

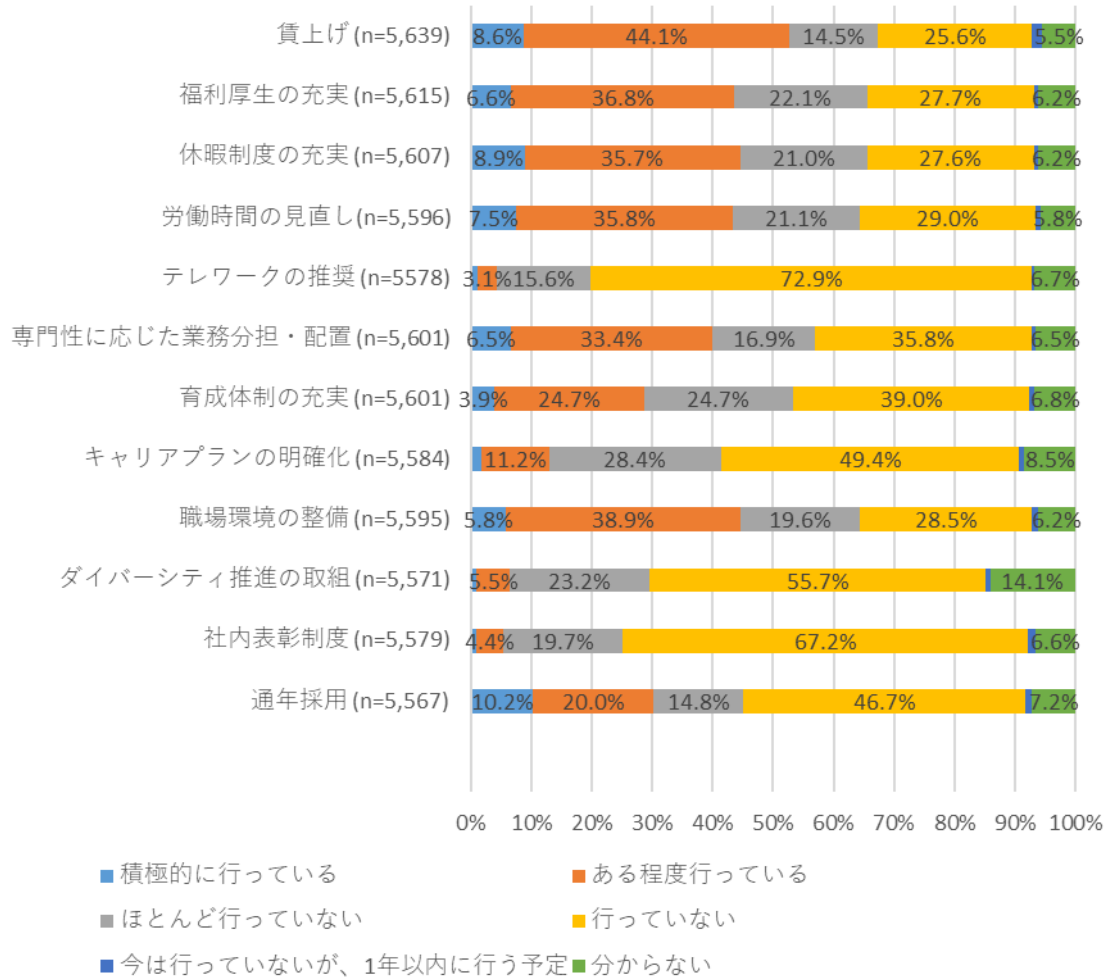


図表 2.1.2.65 人材の確保・定着のための取組の頻度

貴社は、人材の確保・定着のために、各取組をどの程度行っていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。

	積極的に行っている	ある程度行っている	ほとんど行っていない	行っていない	今は行っていないが、1年以内に行う予定	分からない	合計
賃上げ (n=5,639)	486	2,489	818	1,443	91	312	5,639
福利厚生の充実 (n=5,615)	373	2,066	1,240	1,555	34	347	5,615
休暇制度の充実 (n=5,607)	498	2,000	1,176	1,548	36	349	5,607
労働時間の見直し(n=5,596)	419	2,003	1,180	1,625	44	325	5,596
テレワークの推奨 (n=5,578)	61	175	868	4,069	31	374	5,578
専門性に応じた業務分担・配置 (n=5,601)	366	1,872	949	2,007	43	364	5,601
育成体制の充実 (n=5,601)	218	1,384	1,382	2,187	50	380	5,601
キャリアプランの明確化 (n=5,584)	94	625	1,588	2,758	44	475	5,584
職場環境の整備 (n=5,595)	325	2,174	1,098	1,593	56	349	5,595
ダイバーシティ推進の取組 (n=5,571)	51	305	1,292	3,101	37	785	5,571
社内表彰制度 (n=5,579)	51	243	1,101	3,750	67	367	5,579
通年採用 (n=5,567)	570	1,111	825	2,601	59	401	5,567

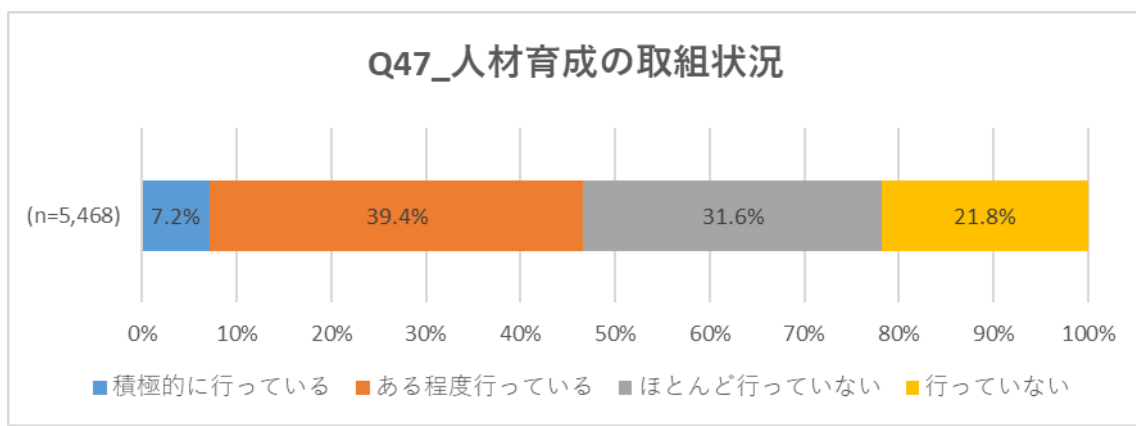
Q46_人材の確保・定着のための取組の頻度



図表 2.1.2.66 人材育成の取組状況

Q4.1 で従業員数が「0 人」以外と回答した方に伺います。貴社における人材育成の取組状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	積極的に行っている	ある程度行っている	ほとんど行っていない	行っていない	総計
(n=5,468)	394	2,157	1,726	1,191	5,468



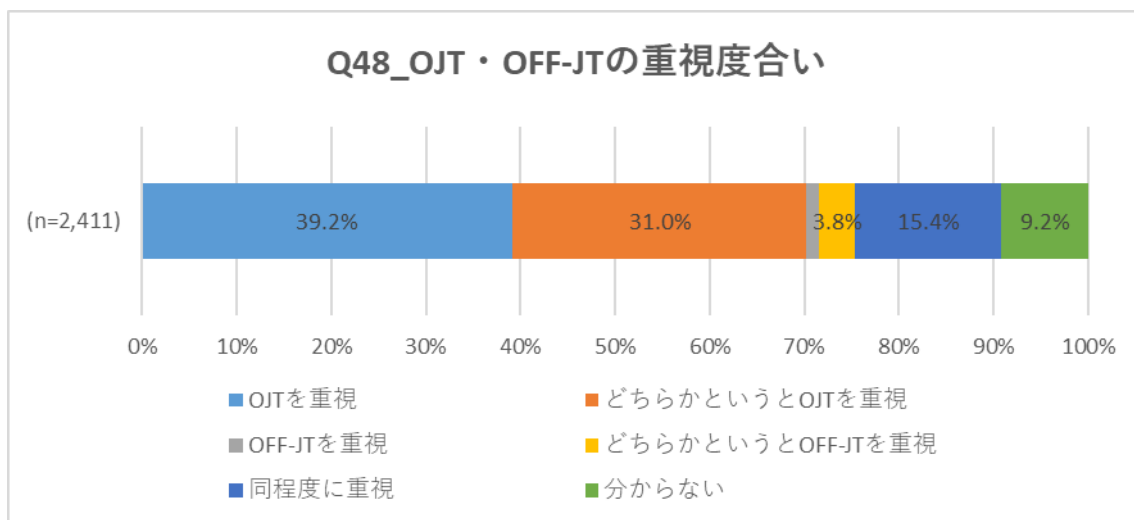
図表 2.1.2.67 OJT・OFF-JT の重視度合い

Q47 で「積極的に行っている」、「ある程度行っている」と回答した方に伺います。

貴社における人材育成の取組として、OJT と OFF-JT のどちらを重視しますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

※ここでいう「OJT」とは、「座学研修やマニュアルだけでは身につかない実践的なスキルや知識の習得を目指す育成手法」を指し、「OFF-JT」とは、「通常の業務から離れて研修を受け新たなスキルを習得すること」を指します。

	(n=2,411)
OJT を重視	945
どちらかというと OJT を重視	748
OFF-JT を重視	33
どちらかというと OFF-JT を重視	91
同程度に重視	372
分からない	222
総計	2,411



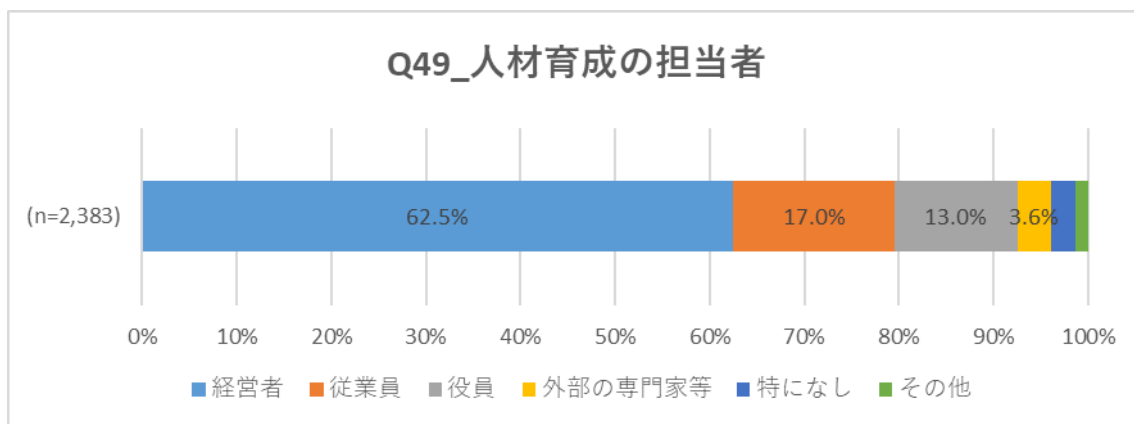
図表 2.1.2.68 人材育成の担当者

Q47 で「積極的に行っている」、「ある程度行っている」と回答した方に伺います。

貴社において、誰が人材育成の業務を主に担当していますか。当てはまるものを 1 つお答えください。

(単一回答)

	経営者	従業員	役員	外部の専門家等	特になし	その他	総計
(n=2,383)	1,489	406	309	85	61	33	2,383

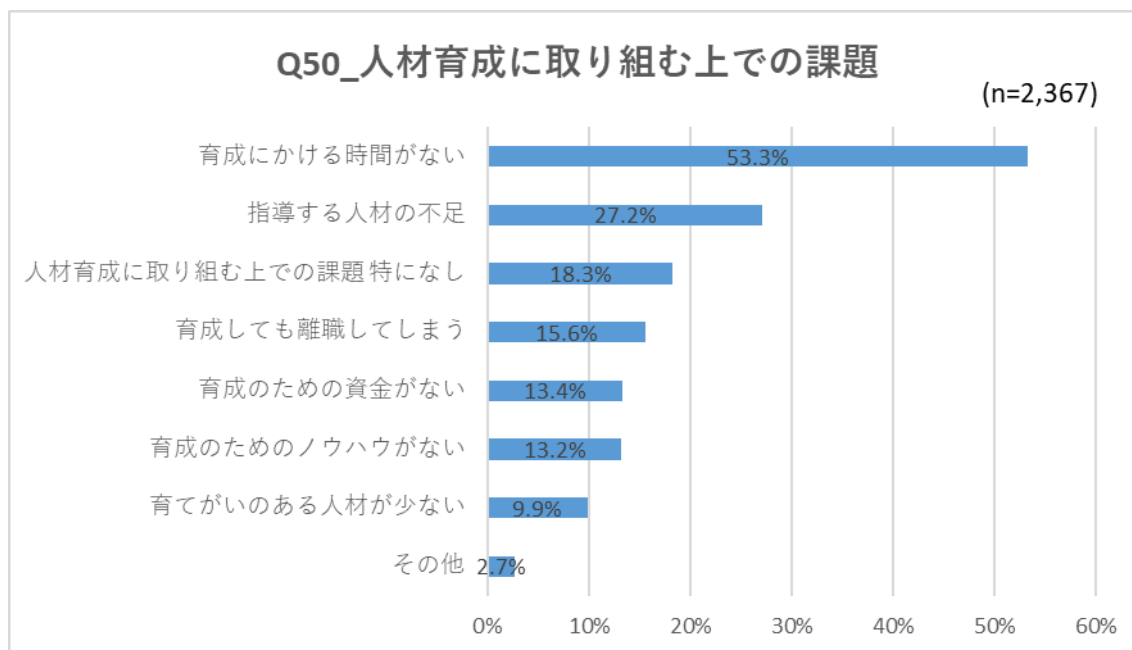


図表 2.1.2.69 人材育成に取り組む上での課題

Q47で「積極的に行っている」、「ある程度行っている」と回答した方に伺います。

貴社が人材育成に取り組む上での課題として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=2,367)
育成にかかる時間がない	1,261
指導する人材の不足	643
特になし	433
育成しても離職してしまう	370
育成のための資金がない	317
育成のためのノウハウがない	313
育てがいのある人材が少ない	234
その他	64



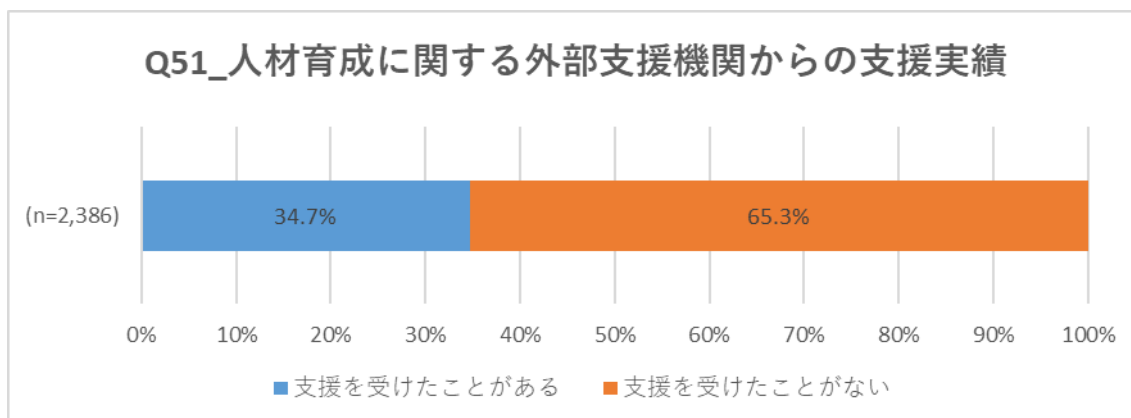
図表 2.1.2.70 人材育成に関する外部支援機関からの支援実績

Q47 で「積極的に行っている」、「ある程度行っている」と回答した方に伺います。

貴社は外部の支援機関等から人材育成に関する支援を受けたことはありますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

※ここでのいう人材育成に関する支援とは、人材育成計画・方針の策定支援や各種研修の提供、人材育成に関する相談対応等を含みます。

	支援を受けたことがある	支援を受けたことがない	総計
(n=2,386)	827	1,559	2,386



図表 2.1.2.71 人材育成支援を受けた支援機関

Q51 で「支援を受けたことがある」と回答した方に伺います。

貴社へ人材育成に関する支援を提供した支援機関等について、当てはまるものを全てお答えください。

(複数回答)

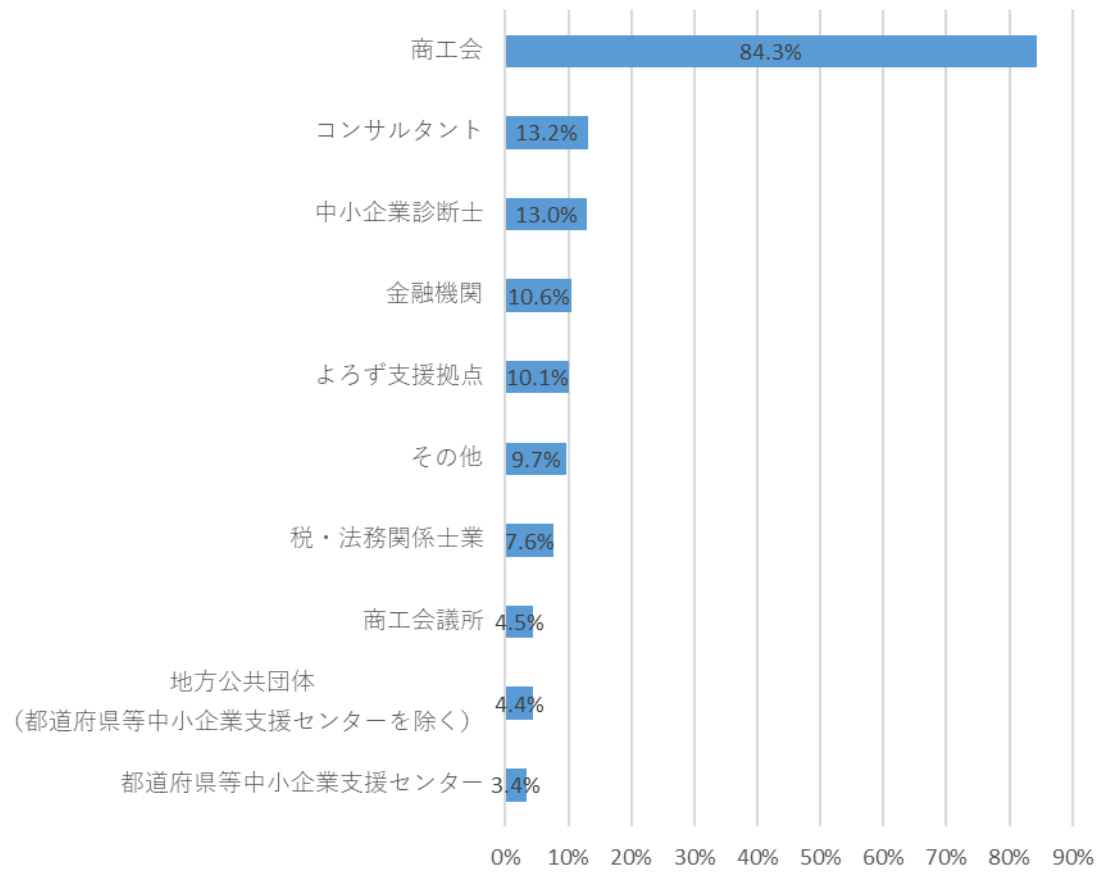
※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

(URL:https://www.chusho.meti.go.jp/link/jisshi_kikan.html)

	数値(n=824)
商工会	695
コンサルタント	109
中小企業診断士	107
金融機関	87
よろず支援拠点	83
その他	80
税・法務関係士業	63
商工会議所	37
地方公共団体（都道府県等中小企業支援センターを除く）	36
都道府県等中小企業支援センター	28

Q52_人材育成支援を受けた支援機関

(n=824)

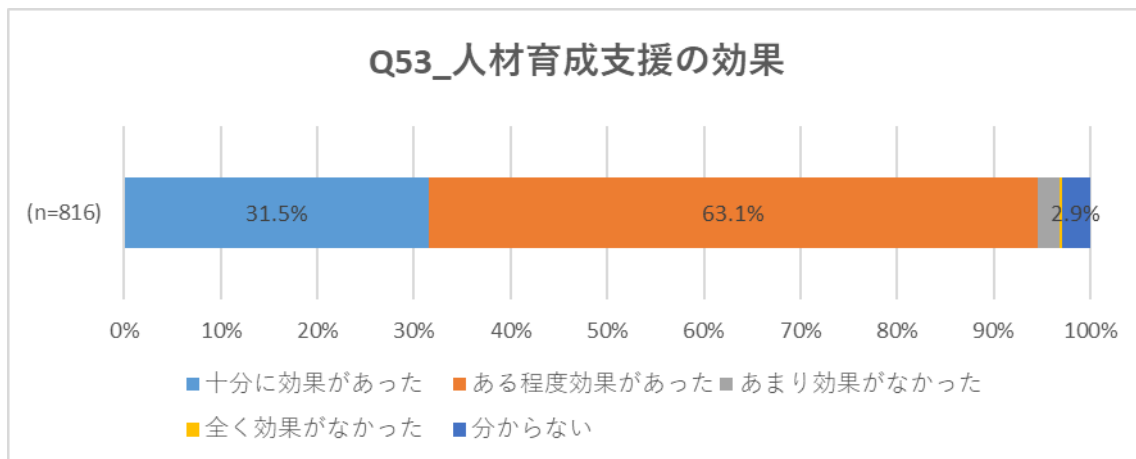


図表 2.1.2.72 人材育成支援の効果

Q51 で「支援を受けたことがある」と回答した方に伺います。

外部の支援機関等から人材育成に関する支援を受けた効果として、当てはまるものを 1 つお答えください。(単一回答)

	十分に効果があった	ある程度効果があった	あまり効果がなかった	全く効果がなかった	分からない	総計
(n=816)	257	515	18	2	24	816

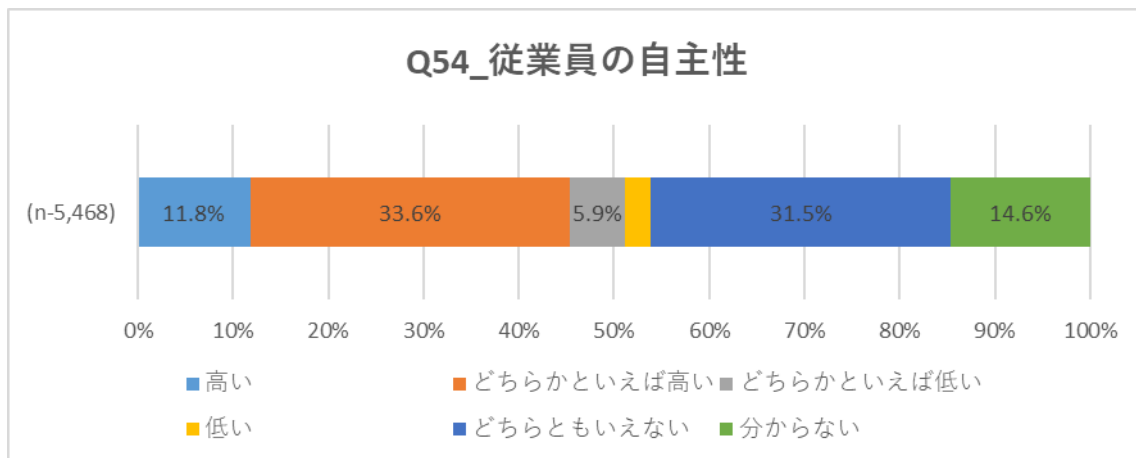


図表 2.1.2.73 従業員の自主性

Q4.1 で従業員数が「0 人」以外と回答した方に伺います。貴社の従業員の自主性について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう「自主性」とは、従業員が組織の目標達成に向けて、自主的に考えて行動することを指します。

	(n=5,468)
高い	644
どちらかといえば高い	1,835
どちらかといえば低い	320
低い	145
どちらともいえない	1,724
分からない	800
総計	5,468



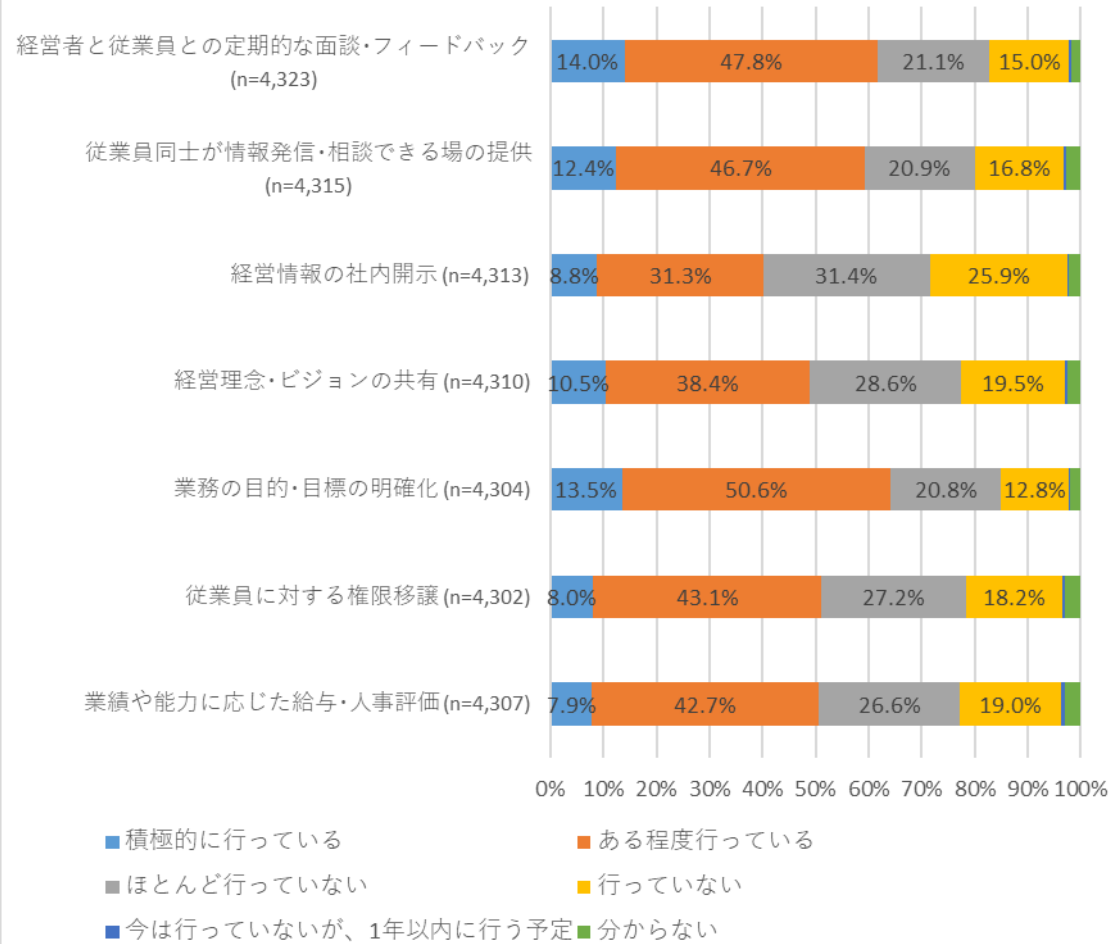
図表 2.1.2.74 従業員の自主性を高めるための取組

Q54 で「高い」、「どちらかといえば高い」、「どちらともいえない」、「どちらかといえば低い」、「低い」と回答した方に伺います。

貴社の従業員の自主性向上に向けた取組の状況として、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（経営者と従業員との定期的な面談・フィードバック）（それぞれ単一回答）

	積極的に行っている	ある程度行っている	ほとんど行っていない	行っていない	今は行っていないが、1 年以内に行う予定	分からない	合計
経営者と従業員との定期的な面談・フィードバック (n=4,323)	604	2,066	910	648	13	82	4,323
従業員同士が情報発信・相談できる場の提供 (n=4,315)	537	2,016	900	727	14	121	4,315
経営情報の社内開示 (n=4,313)	380	1,351	1,353	1,117	19	93	4,313
経営理念・ビジョンの共有 (n=4,310)	454	1,654	1,231	839	23	109	4,310
業務の目的・目標の明確化 (n=4,304)	581	2,177	897	549	16	84	4,304
従業員に対する権限移譲 (n=4,302)	344	1,855	1,168	785	18	132	4,302
業績や能力に応じた給与・人事評価 (n=4,307)	339	1,841	1,146	819	29	133	4,307

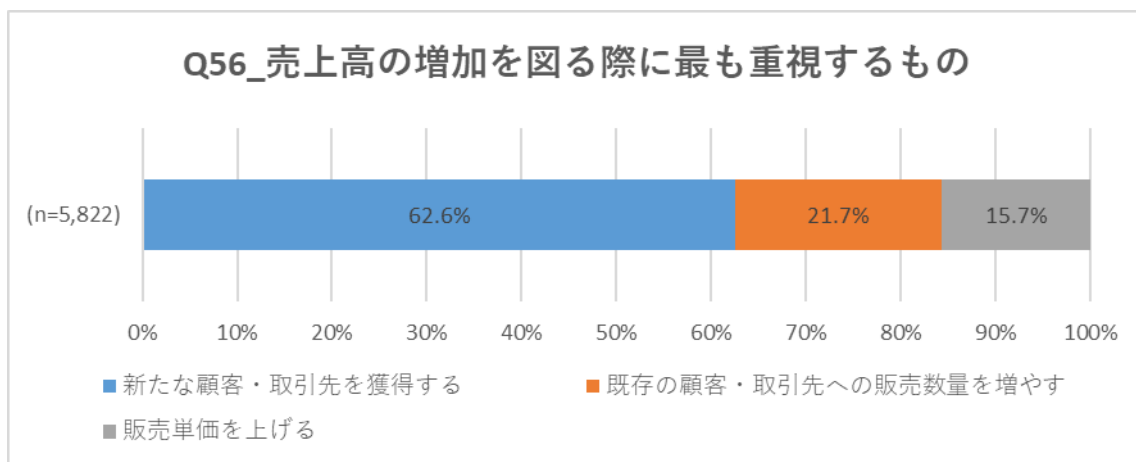
Q55_従業員の自主性を高めるための取組



図表 2.1.2.75 売上高の増加を図る際に最も重視するもの

貴社が売上高の増加を図る際に最も重視するものについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

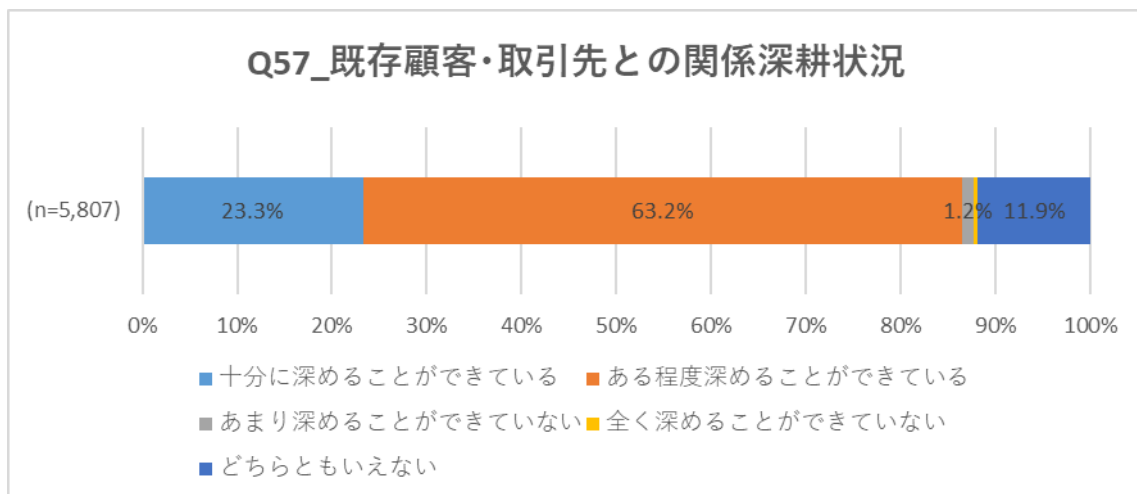
	新たな顧客・取引先を獲得する	既存の顧客・取引先への販売数量を増やす	販売単価を上げる	総計
(n=5,822)	3,645	1,265	912	5,822



図表 2.1.2.76 既存顧客・取引先との関係深耕状況

貴社における既存顧客・取引先との関係について、どの程度深めていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	(n=5,807)
十分に深めることができています	1,354
ある程度深めることができています	3,669
あまり深めることができていない	71
全く深めることができていない	22
どちらともいえない	691
総計	5,807

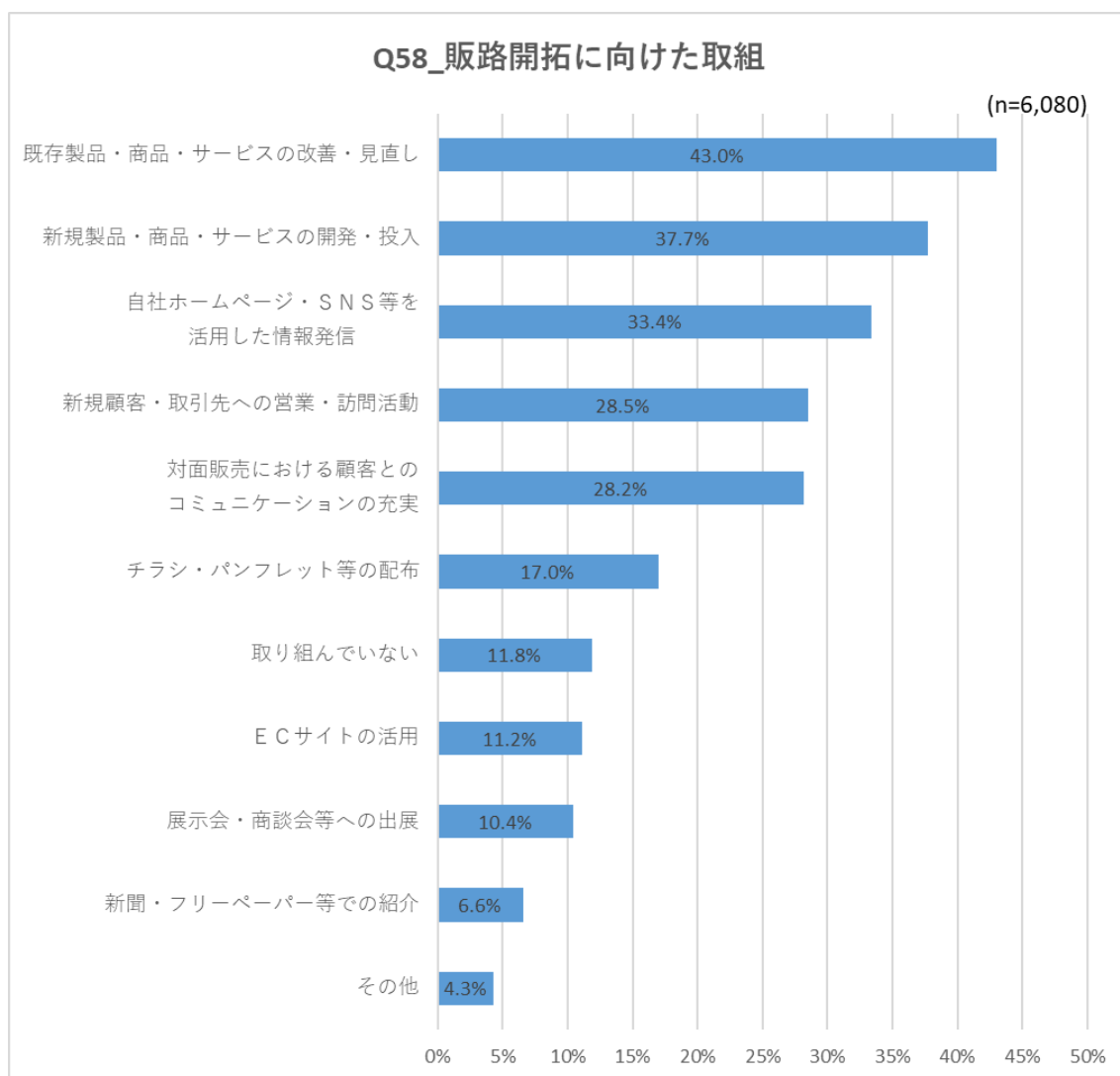


図表 2.1.2.77 販路開拓に向けた取組

貴社における販路開拓に向けた取組として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）【必須回答】

※ここでの販路開拓に向けた取組とは、新規顧客の獲得を目指す活動を指します。

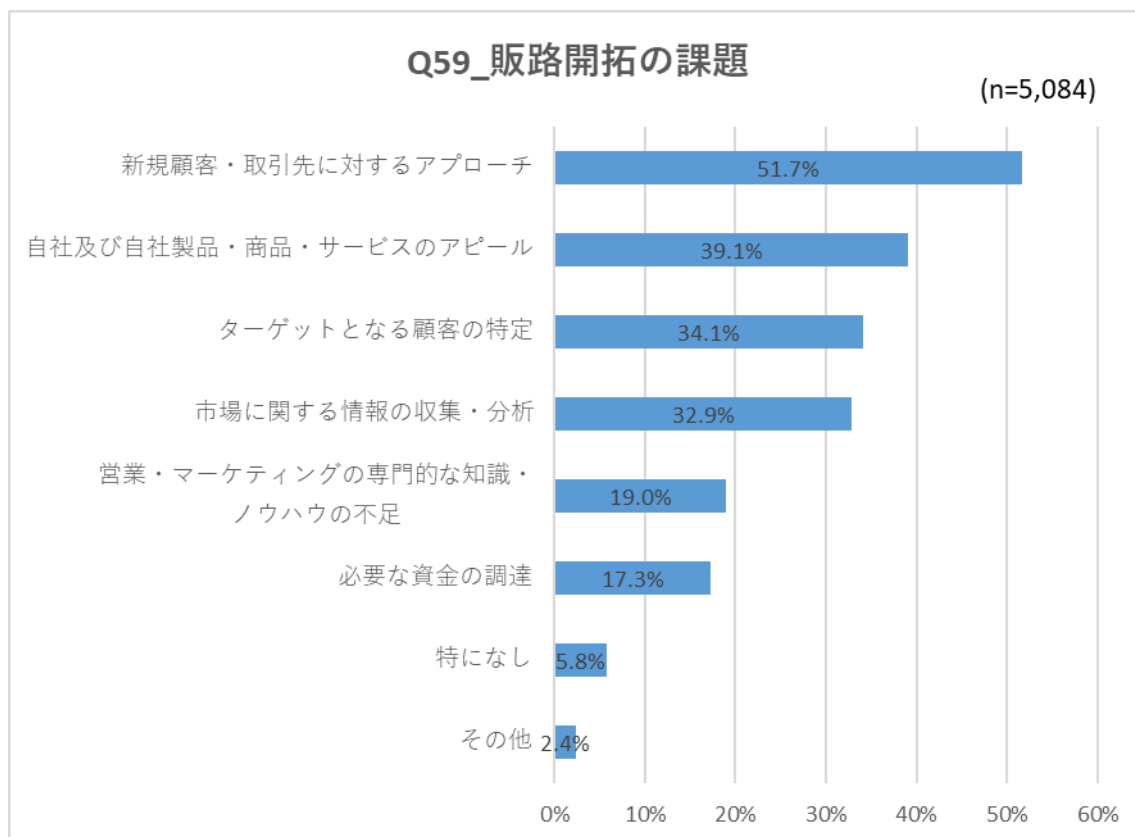
	数値(n=6,080)
既存製品・商品・サービスの改善・見直し	2,616
新規製品・商品・サービスの開発・投入	2,295
自社ホームページ・SNS等を活用した情報発信	2,032
新規顧客・取引先への営業・訪問活動	1,734
対面販売における顧客とのコミュニケーションの充実	1,715
チラシ・パンフレット等の配布	1,031
取り組んでいない	720
E Cサイトの活用	678
展示会・商談会等への出展	635
新聞・フリーペーパー等での紹介	399
その他	259



図表 2.1.2.78 販路開拓の課題

Q58 で「既存製品・商品・サービスの改善・見直し」、「新規製品・商品・サービスの開発投入」、「新規顧客・取引先への営業・訪問活動」、「対面販売における顧客とのコミュニケーションの充実」、「展示会・商談会等への出展」、「ＥＣサイトの活用」、「自社ホームページ・ＳＮＳ等を活用した情報発信」、「チラシ・パンフレット等の配布」、「新聞紙・フリーペーパー等での紹介」、「その他」と回答した方に伺います。販路開拓に向けた取組を行う際の課題として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

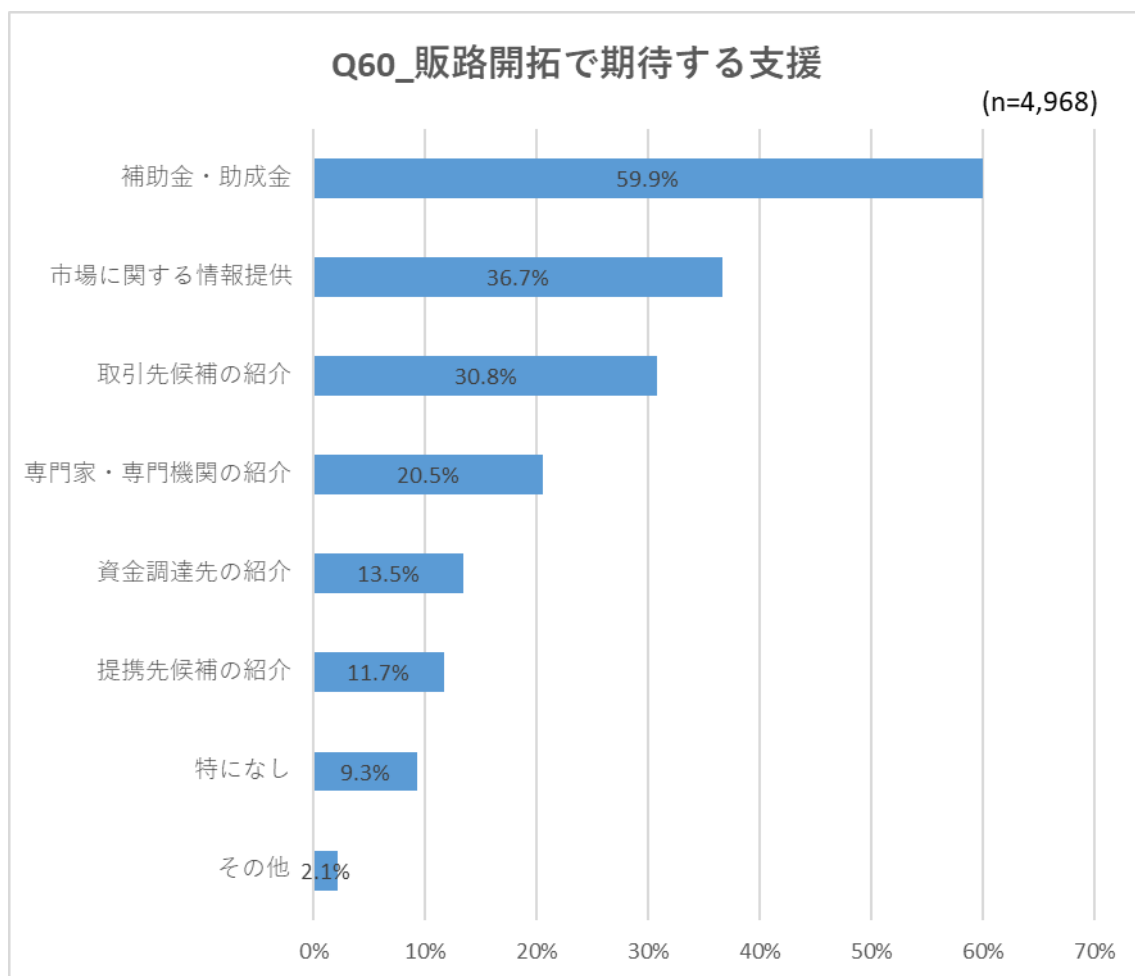
	数値(n=5,084)
新規顧客・取引先に対するアプローチ	2,626
自社及び自社製品・商品・サービスのアピール	1,988
ターゲットとなる顧客の特定	1,732
市場に関する情報の収集・分析	1,672
営業・マーケティングの専門的な知識・ノウハウの不足	966
必要な資金の調達	879
特になし	295
その他	121



図表 2.1.2.79 販路開拓で期待する支援

Q58 で「既存製品・商品・サービスの改善・見直し」、「新規製品・商品・サービスの開発投入」、「新規顧客・取引先への営業・訪問活動」、「対面販売における顧客とのコミュニケーションの充実」、「展示会・商談会等への出展」、「ＥＣサイトの活用」、「自社ホームページ・ＳＮＳ等を活用した情報発信」、「チラシ・パンフレット等の配布」、「新聞紙・フリーペーパー等での紹介」、「その他」と回答した方に伺います。販路開拓に向けた支援として期待するものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

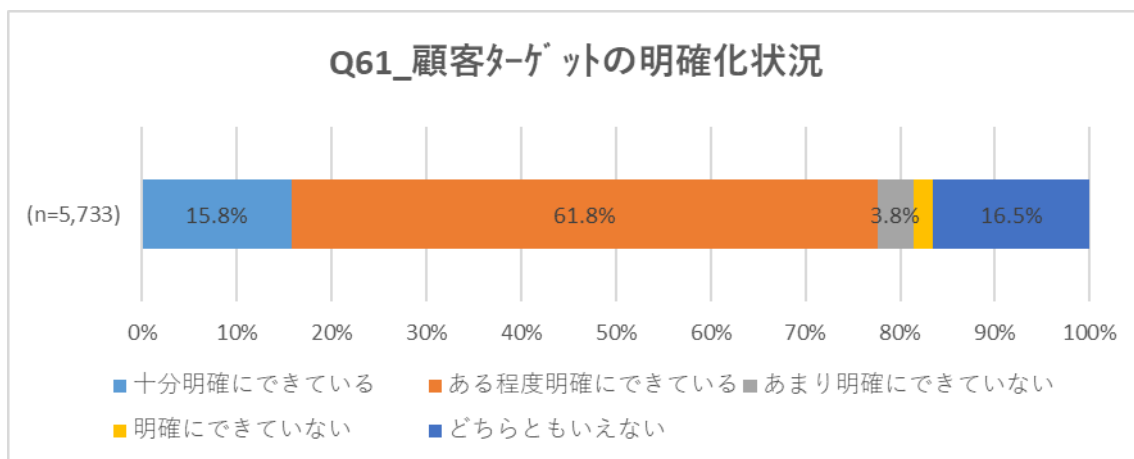
	(n=4,968)
補助金・助成金	2,976
市場に関する情報提供	1,822
取引先候補の紹介	1,532
専門家・専門機関の紹介	1,020
資金調達先の紹介	670
提携先候補の紹介	580
特になし	461
その他	106



図表 2.1.2.80 顧客ターゲットの明確化状況

貴社では事業活動を行う上で、ターゲットとなる顧客をどの程度明確にできていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

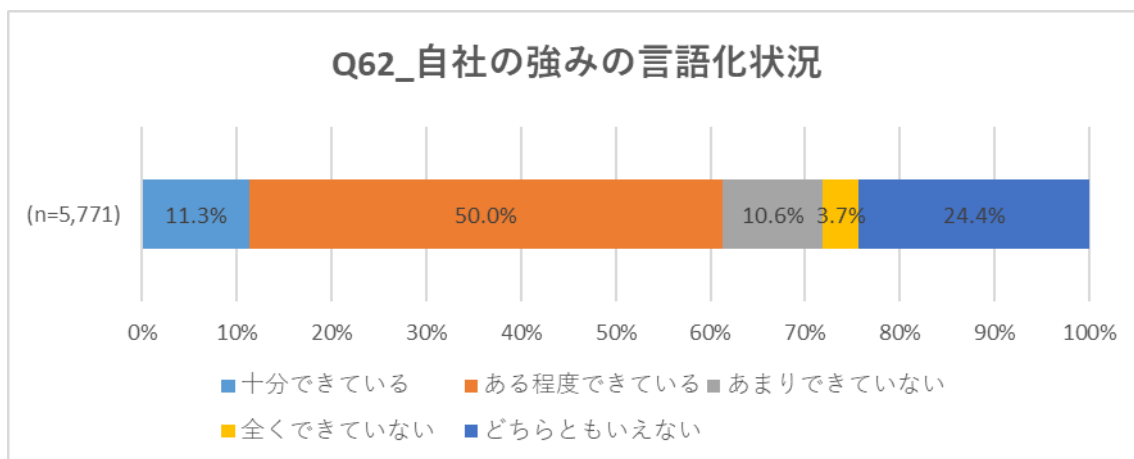
	(n=5,733)
十分明確にできている	905
ある程度明確にできている	3,543
あまり明確にできていない	217
明確にできていない	121
どちらともいえない	947
総計	5,733



図表 2.1.2.81 自社の強みの言語化状況

他者（従業員や顧客・取引先、外部の支援機関等）へ理解してもらうために、自社の強みを言語化して説明することができますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

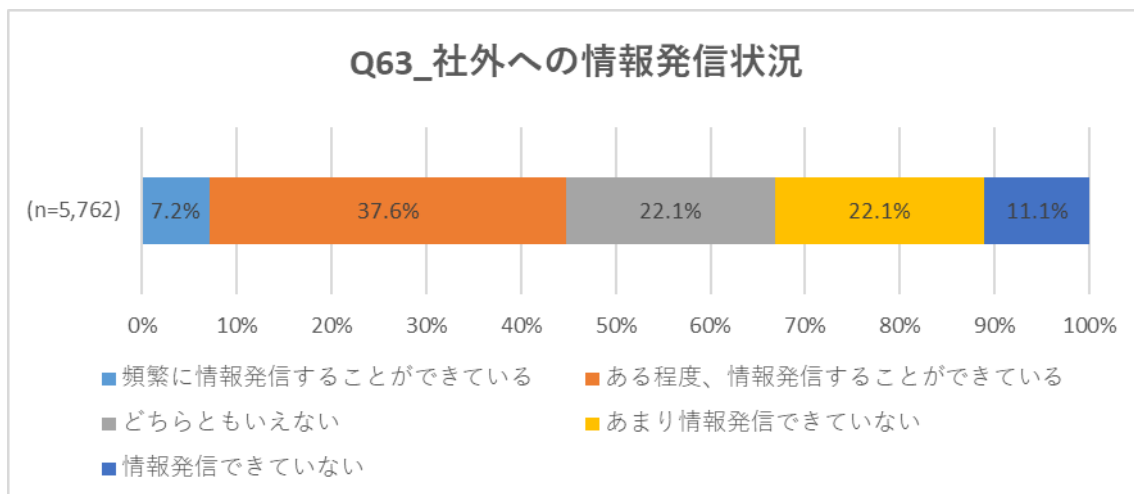
	(n=5,771)
十分できている	651
ある程度できている	2,885
あまりできていない	612
全くできていない	215
どちらともいえない	1,408
総計	5,771



図表 2.1.2.82 社外への情報発信状況

貴社は自社及び製品・商品・サービスを宣伝するために、対外的な情報発信をどの程度行っていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

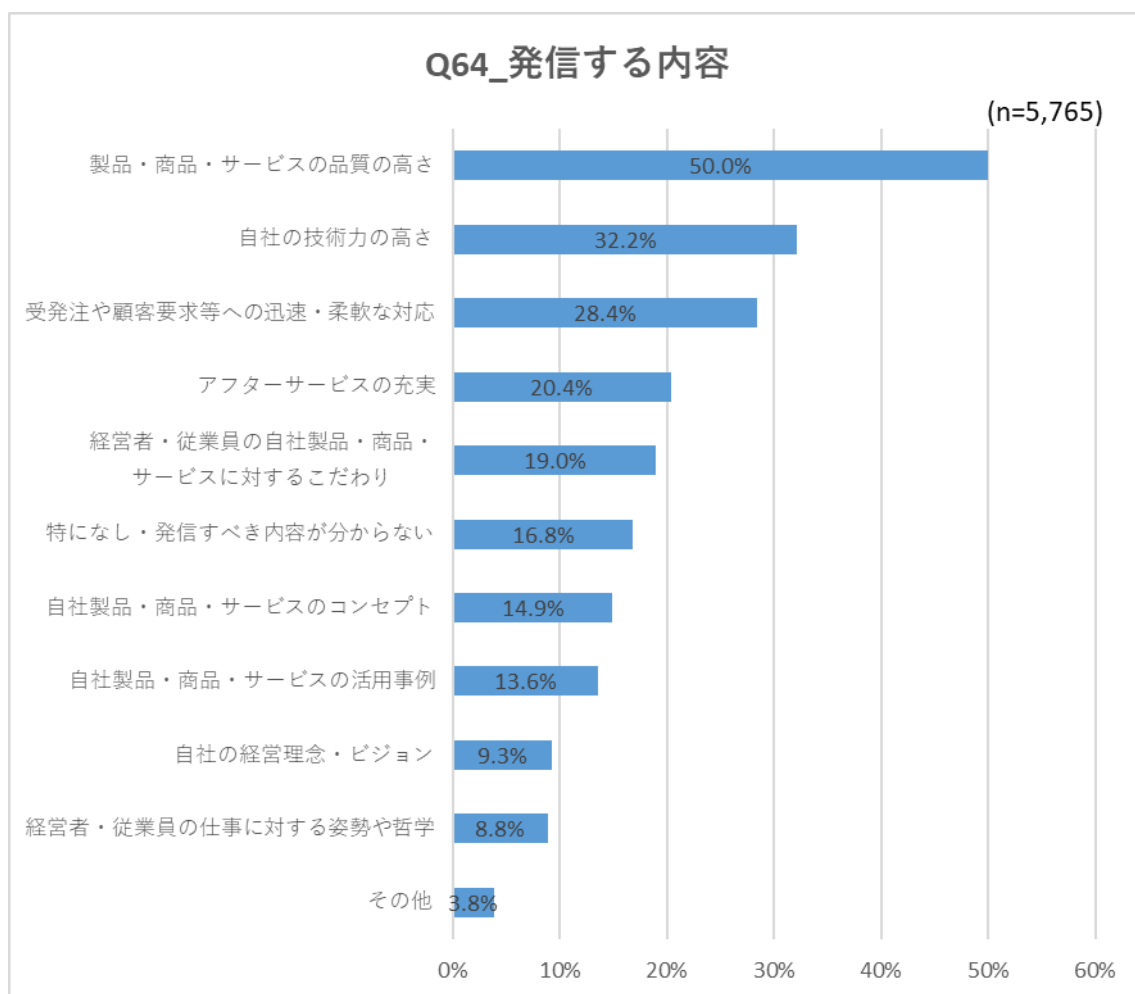
	(n=5,762)
頻繁に情報発信することができる	412
ある程度、情報発信することができる	2,164
どちらともいえない	1,272
あまり情報発信できていない	1,273
情報発信できていない	641
総計	5,762



図表 2.1.2.83 発信する内容

貴社は自社及び製品・商品・サービスの魅力や特長を宣伝するために、どのような情報を発信していますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

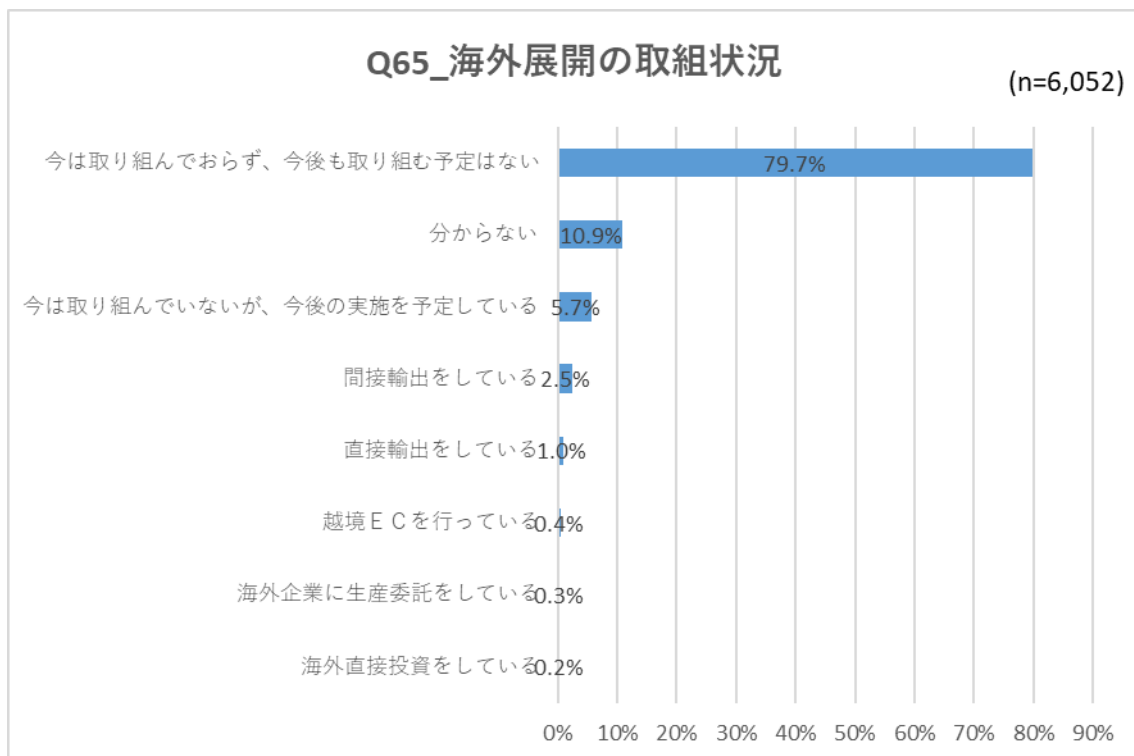
	数値(n=5,765)
製品・商品・サービスの品質の高さ	2,880
自社の技術力の高さ	1,854
受発注や顧客要求等への迅速・柔軟な対応	1,637
アフターサービスの充実	1,175
経営者・従業員の自社製品・商品・サービスに対するこだわり	1,096
特になし・発信すべき内容が分からない	969
自社製品・商品・サービスのコンセプト	858
自社製品・商品・サービスの活用事例	785
自社の経営理念・ビジョン	534
経営者・従業員の仕事に対する姿勢や哲学	510
その他	220



図表 2.1.2.84 海外展開の取組状況

貴社における、海外展開の取組内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）【必須回答】

	数値(n=6,052)
今は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない	4,826
分からない	660
今は取り組んでいないが、今後の実施を予定している	345
間接輸出をしている	152
直接輸出をしている	58
越境 E Cを行っている	26
海外企業に生産委託をしている	19
海外直接投資をしている	11

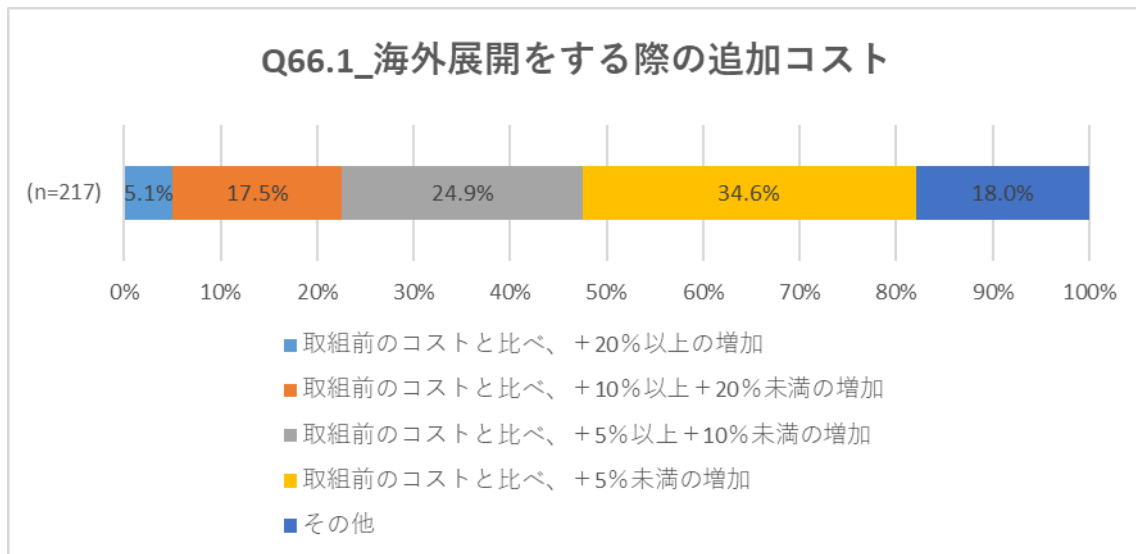


図表 2.1.2.85 海外展開する際の追加コスト

Q65 で「直接輸出をしている」、「間接輸出をしている」、「海外直接投資をしている」、「海外企業に生産委託をしている」、「越境 E Cを行っている」と回答した方に伺います。

貴社が海外展開に取り組んだ際の追加コストについて、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=217)
取組前のコストと比べ、+20%以上の増加	11
取組前のコストと比べ、+10%以上+20%未満の増加	38
取組前のコストと比べ、+5%以上+10%未満の増加	54
取組前のコストと比べ、+5%未満の増加	75
その他	39
総計	217

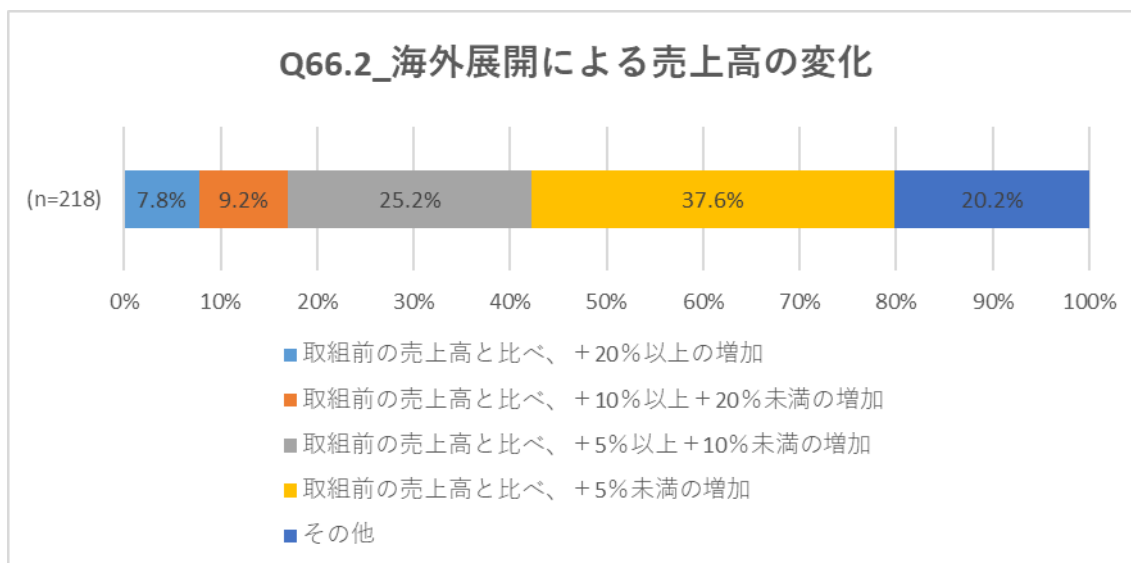


図表 2.1.2.86 海外展開による売上高の変化

Q65 で「直接輸出をしている」、「間接輸出をしている」、「海外直接投資をしている」、「海外企業に生産委託をしている」、「越境 E Cを行っている」と回答した方に伺います。

貴社が海外展開に取り組んだ際の売上高の変化について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=218)
取組前の売上高と比べ、+20%以上の増加	17
取組前の売上高と比べ、+10%以上+20%未満の増加	20
取組前の売上高と比べ、+5%以上+10%未満の増加	55
取組前の売上高と比べ、+5%未満の増加	82
その他	44
総計	218

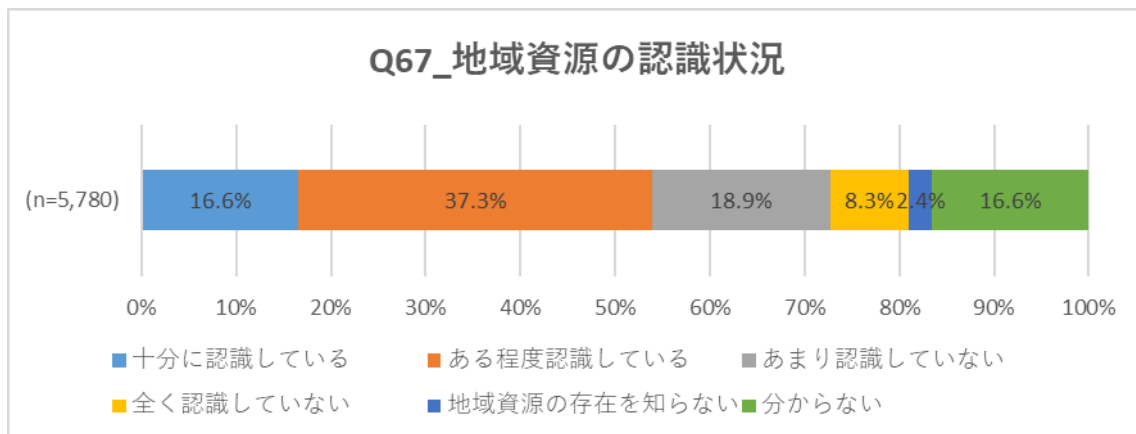


図表 2.1.2.87 地域資源の認識状況

貴社の立地する地域における地域資源について、貴社の事業活動における有用性をどの程度認識されていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するもの

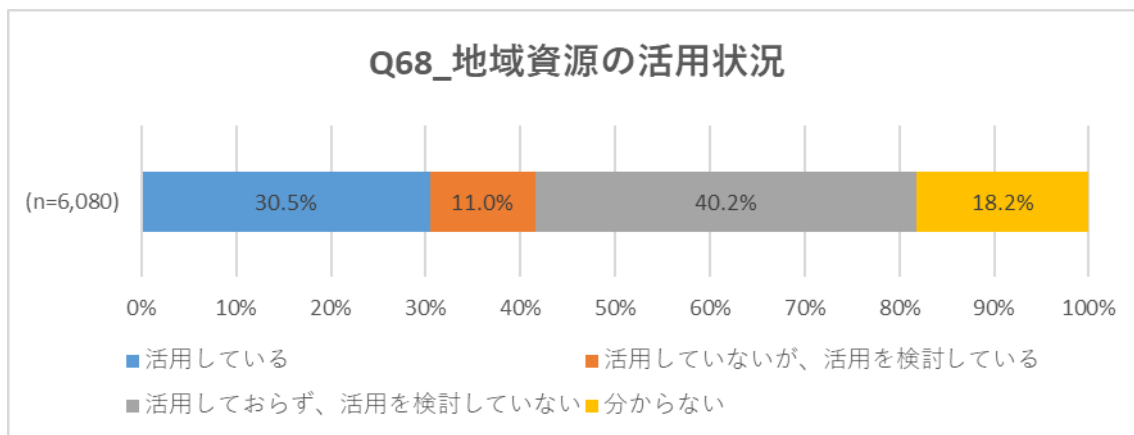
	(n=5,780)
十分に認識している	957
ある程度認識している	2,157
あまり認識していない	1,092
全く認識していない	479
地域資源の存在を知らない	138
分からない	957
総計	5,780



図表 2.1.2.88 地域資源の活用状況

貴社の事業活動における地域資源の活用状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

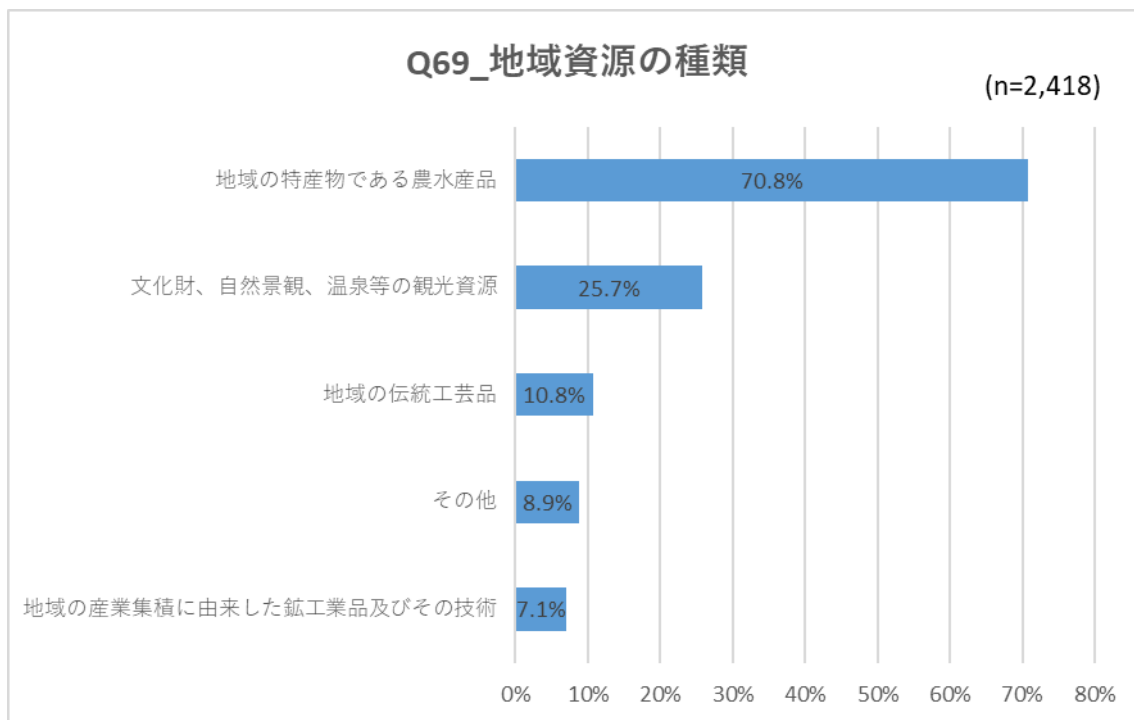
	(n=6,080)
活用している	1,854
活用していないが、活用を検討している	671
活用しておらず、活用を検討していない	2,446
分からない	1,109
総計	6,080



図表 2.1.2.89 地域資源の種類

Q68 で「活用している」、「活用していないが、活用を検討している」と回答した方に伺います。
活用または活用を検討している地域資源として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=2,418)
地域の特産物である農水産品	1,711
文化財、自然景観、温泉等の観光資源	622
地域の伝統工芸品	260
その他	214
地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術	172



図表 2.1.2.90 地域資源活用のきっかけ

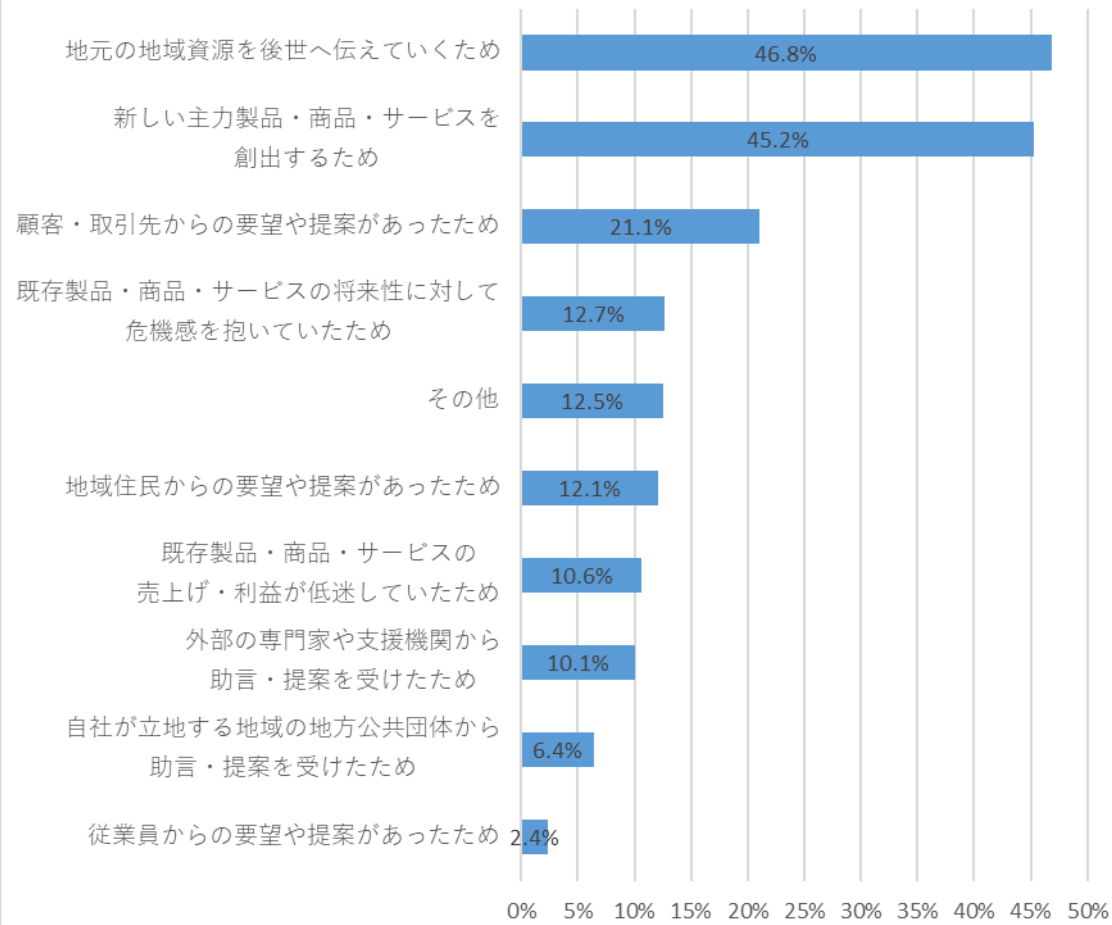
Q68 で「活用している」と回答した方に伺います。

貴社における地域資源の活用を始めたきっかけについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値(n=1,786)
地元の地域資源を後世へ伝えていくため	836
新しい主力製品・商品・サービスを創出するため	808
顧客・取引先からの要望や提案があったため	376
既存製品・商品・サービスの将来性に対して危機感を抱いていたため	226
その他	224
地域住民からの要望や提案があったため	216
既存製品・商品・サービスの売上げ・利益が低迷していたため	190
外部の専門家や支援機関から助言・提案を受けたため	180
自社が立地する地域の地方公共団体から助言・提案を受けたため	115
従業員からの要望や提案があったため	42

Q70_地域資源活用のきっかけ

(n=1,786)

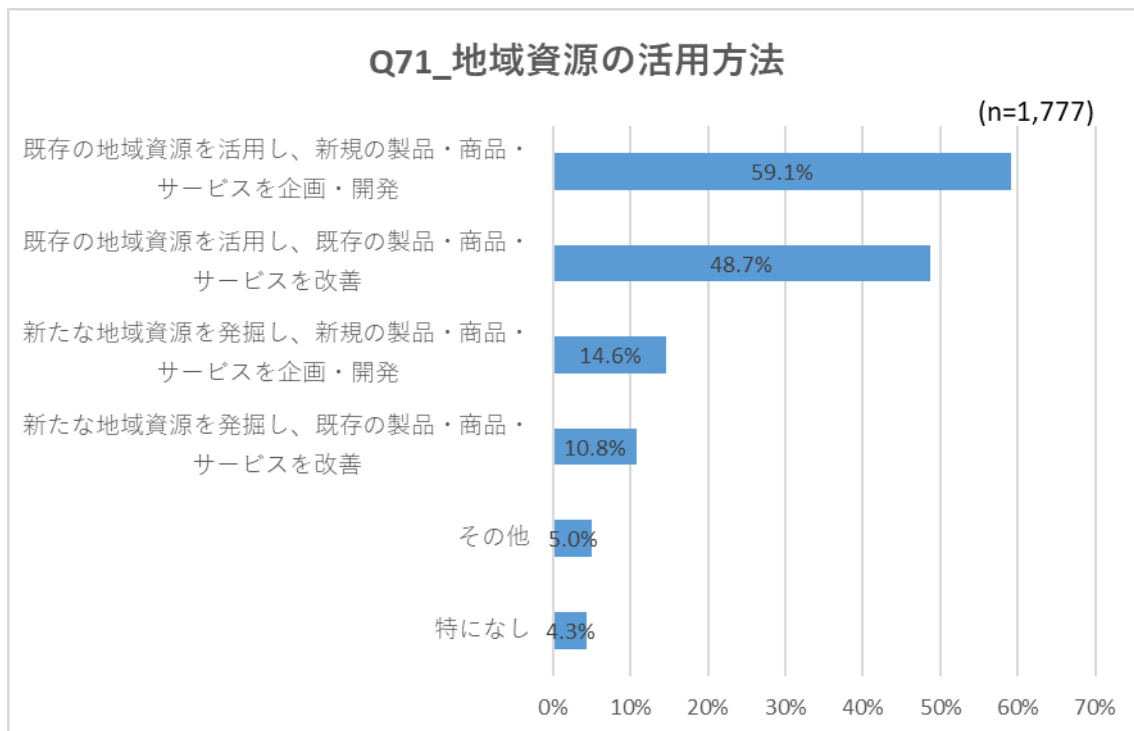


図表 2.1.2.91 地域資源の活用方法

Q68 で「活用している」と回答した方に伺います。

貴社における地域資源の活用方法について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

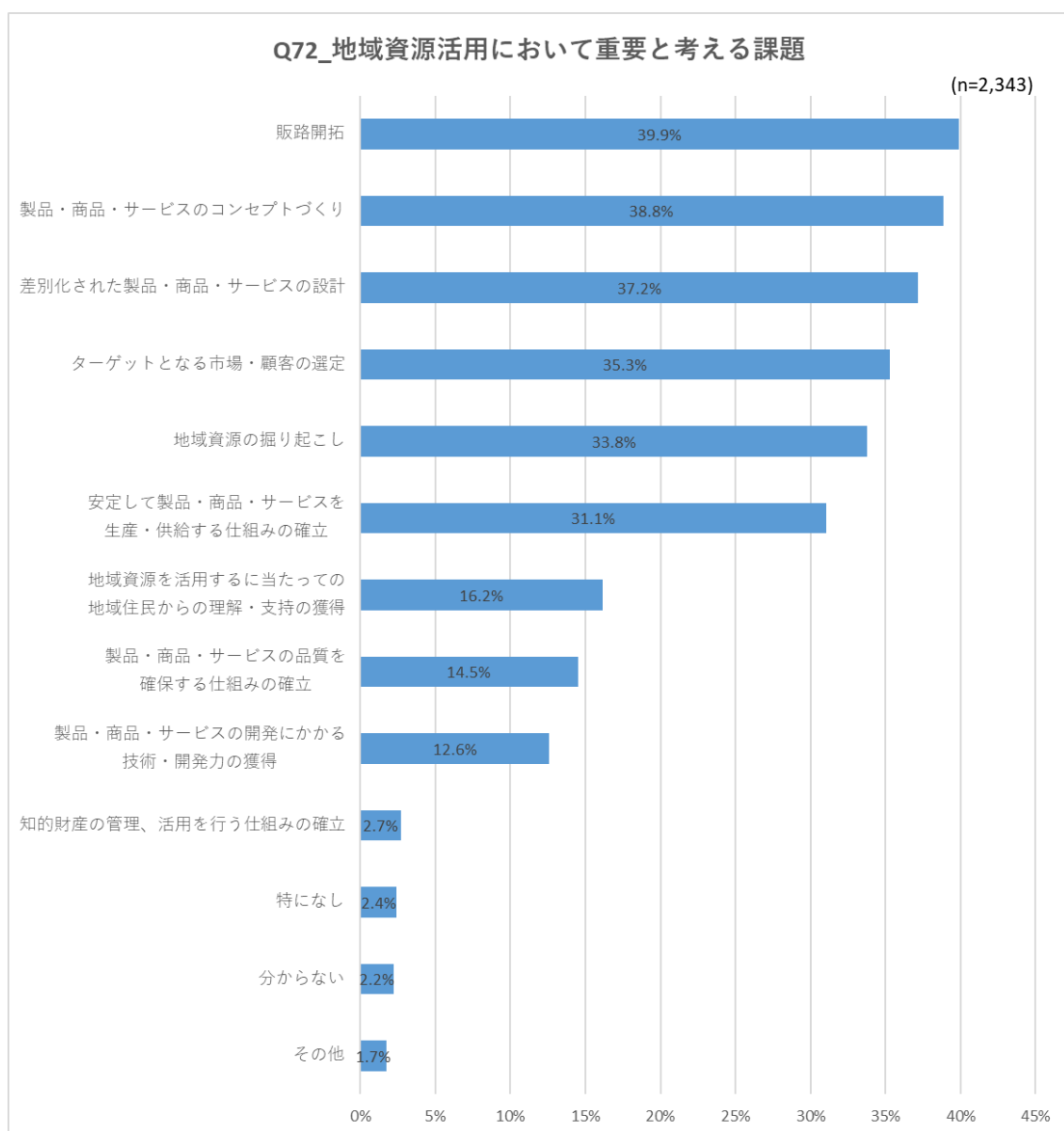
	(n=1,777)
既存の地域資源を活用し、新規の製品・商品・サービスを企画・開発	1,051
既存の地域資源を活用し、既存の製品・商品・サービスを改善	865
新たな地域資源を発掘し、新規の製品・商品・サービスを企画・開発	259
新たな地域資源を発掘し、既存の製品・商品・サービスを改善	192
その他	89
特になし	77



図表 2.1.2.92 地域資源活用において重要と考える課題

Q68 で「活用している」、「活用していないが、活用を検討している」と回答した方に伺います。
地域資源を活用するにあたって、優先度が高いと考えているものから順に 3 つお答えください。（複数回答）

	(n=2,343)
販路開拓	935
製品・商品・サービスのコンセプトづくり	910
差別化された製品・商品・サービスの設計	871
ターゲットとなる市場・顧客の選定	827
地域資源の掘り起こし	792
安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立	728
地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得	379
製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立	340
製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得	295
知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立	64
特になし	57
分からない	52
その他	41

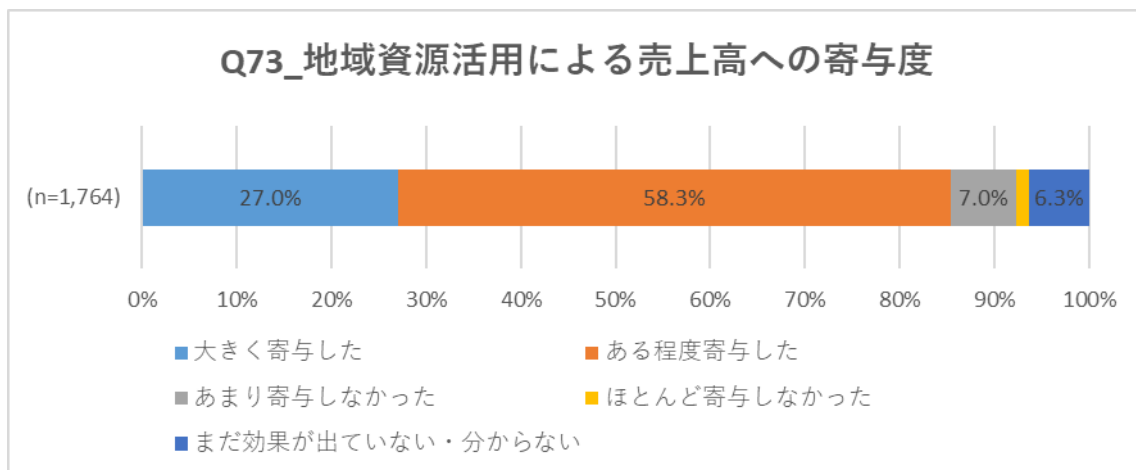


図表 2.1.2.93 地域資源活用による売上高への寄与度

Q68 で「活用している」と回答した方に伺います。

貴社における地域資源活用の取組は、貴社の売上高増加にどの程度寄与していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	(n=1,764)
大きく寄与した	477
ある程度寄与した	1,029
あまり寄与しなかった	123
ほとんど寄与しなかった	24
まだ効果が出ていない・分からない	111
総計	1,764



図表 2.1.2.94 地域資源を活用したことによる効果

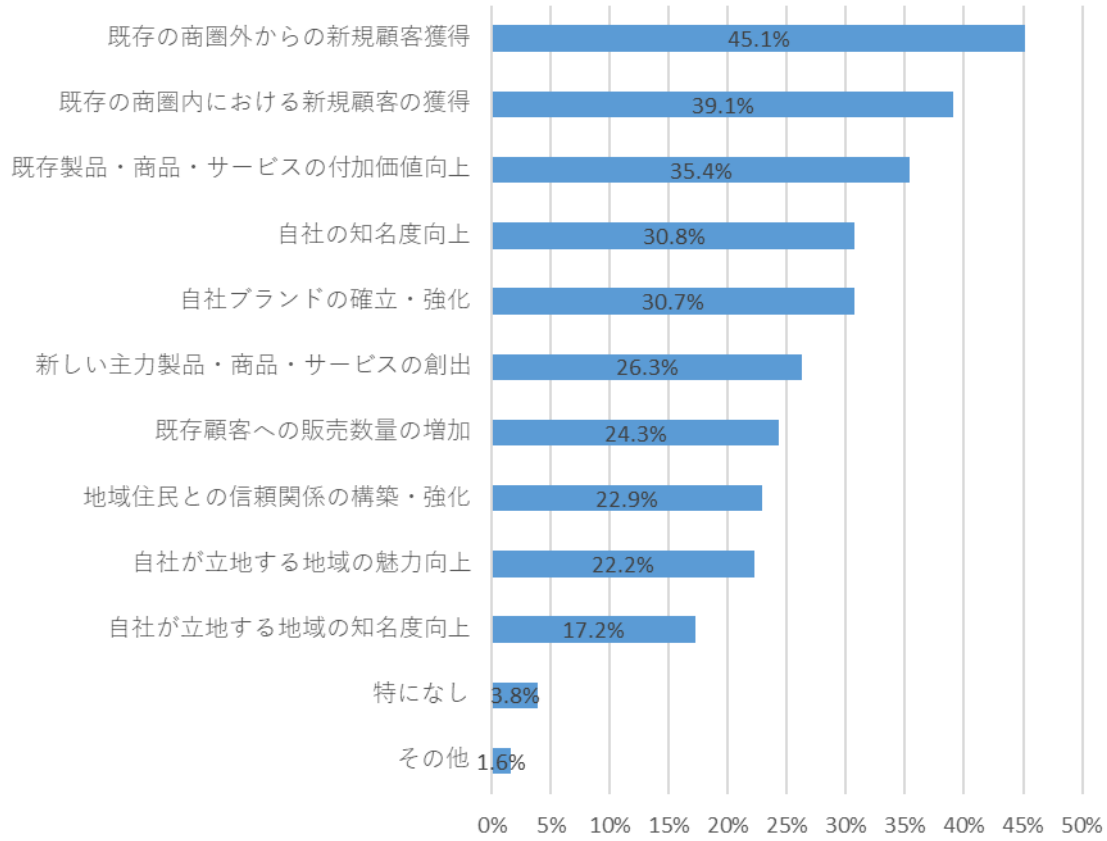
Q68 で「活用している」と回答した方に伺います。

貴社の事業活動において地域資源を活用したことによる効果として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

項目	数値(n=1,769)
既存の商圏外からの新規顧客獲得	798
既存の商圏内における新規顧客の獲得	692
既存製品・商品・サービスの付加価値向上	626
自社の知名度向上	544
自社ブランドの確立・強化	543
新しい主力製品・商品・サービスの創出	465
既存顧客への販売数量の増加	430
地域住民との信頼関係の構築・強化	405
自社が立地する地域の魅力向上	393
自社が立地する地域の知名度向上	305
特になし	68
その他	28

Q74_地域資源を活用したことによる効果

(n=1,769)

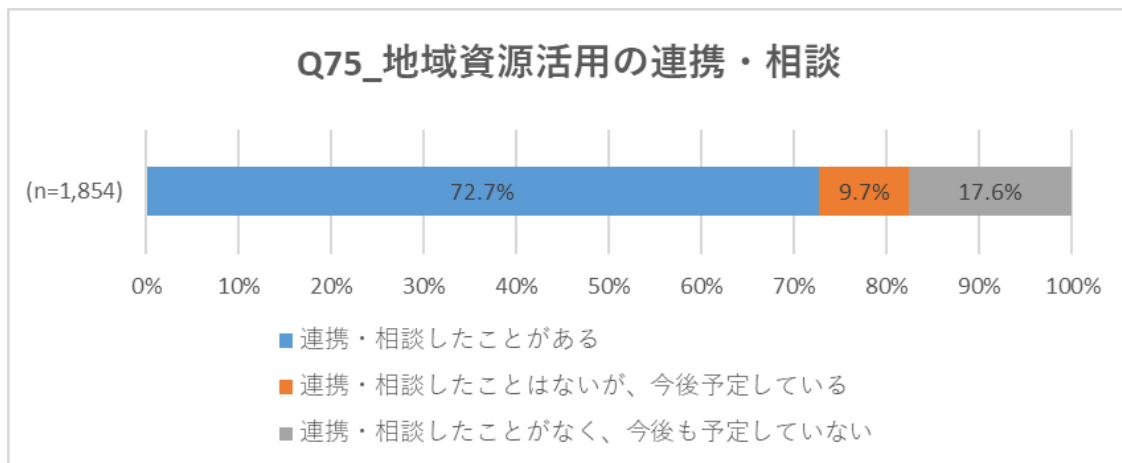


図表 2.1.2.95 地域資源活用における連携・相談

Q68 で「活用している」と回答した方に伺います。

貴社は地域資源の活用に当たり、他の事業者や支援機関等と連携・相談したことがありますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	(n=1,854)
連携・相談したことがある	1,348
連携・相談したことはないが、今後予定している	179
連携・相談したことがなく、今後も予定していない	327
総計	1,854



図表 2.1.2.96 地域資源活用に当たり連携・相談したことがある支援機関

Q75 で「連携・相談したことがある」と回答した方に伺います。

地域資源の活用に当たり連携・相談した相手について当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

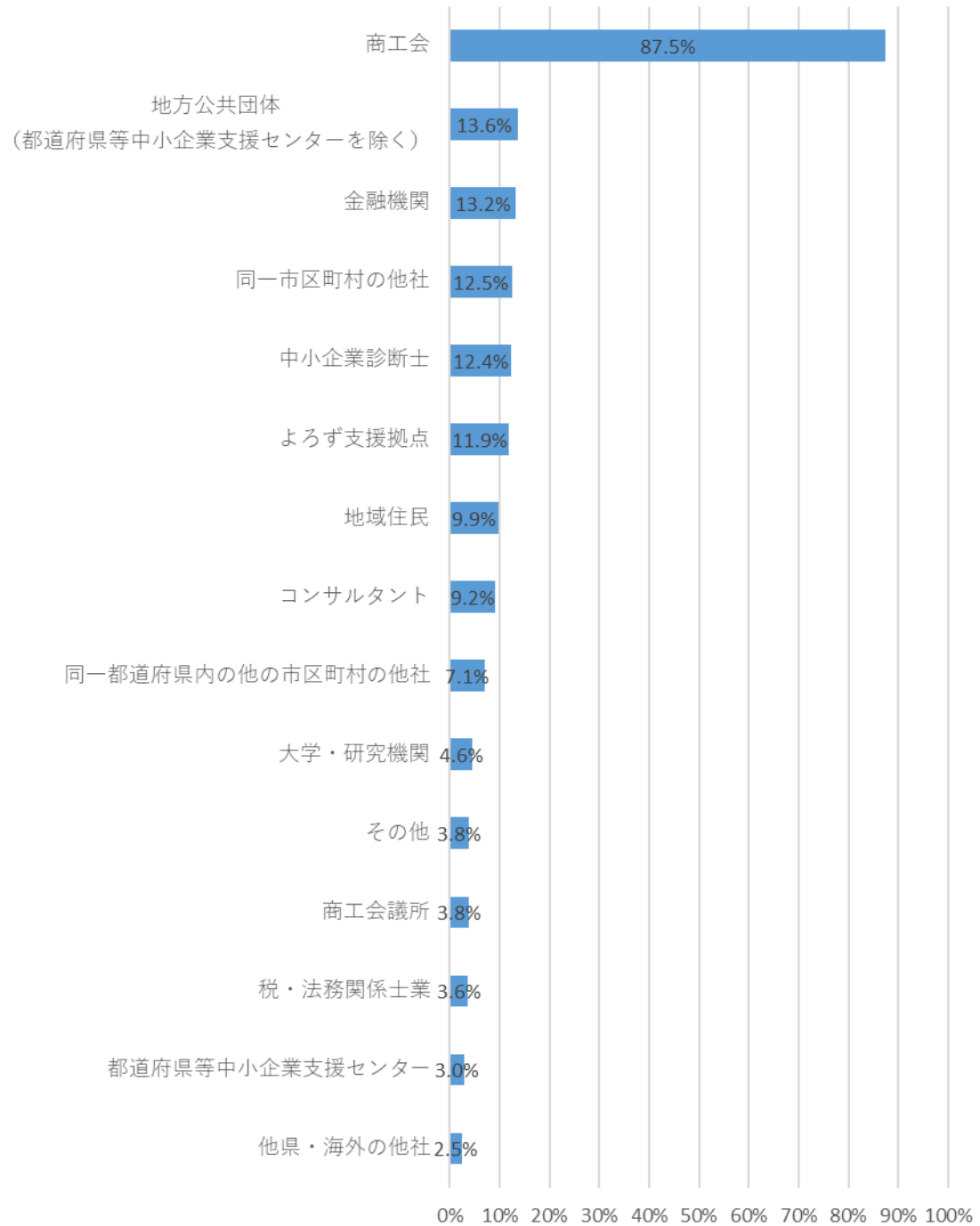
(URL:https://www.chusho.meti.go.jp/link/jisshi_kikan.html)

項目	(n=1,316)
商工会	1,152
地方公共団体（都道府県等中小企業支援センターを除く）	179
金融機関	174
同一市区町村の他社	164
中小企業診断士	163
よろず支援拠点	156
地域住民	130
コンサルタント	121
同一都道府県内の他の市区町村の他社	93
大学・研究機関	60
商工会議所	50
その他	50
税・法務関係士業	48
都道府県等中小企業支援センター	39
他県・海外の他社	33

Q76_地域資源活用に当たり連携・相談したことがある

支援機関

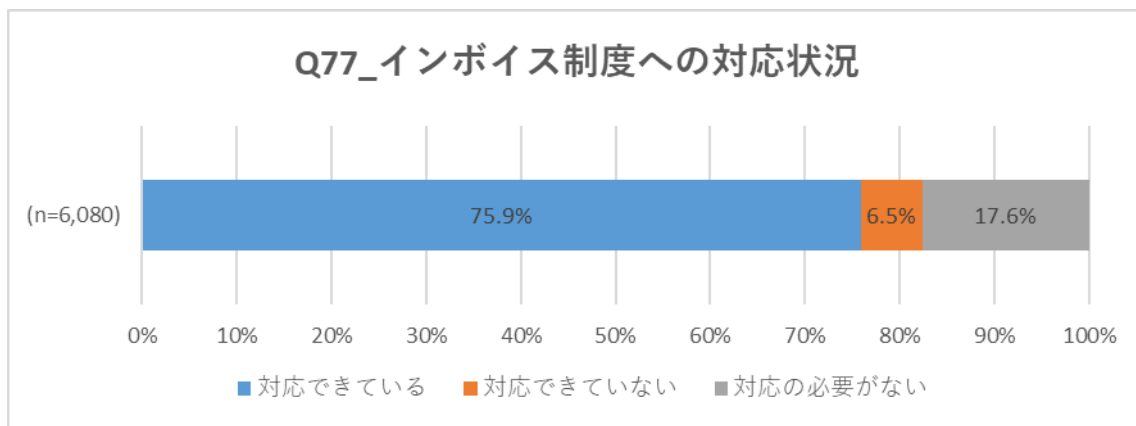
(n=1,316)



図表 2.1.2.97 インボイス制度への対応状況

貴社におけるインボイス制度への対応状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	対応できている	対応できていない	対応の必要がない	総計
(n=6,080)	4,613	396	1,071	6,080

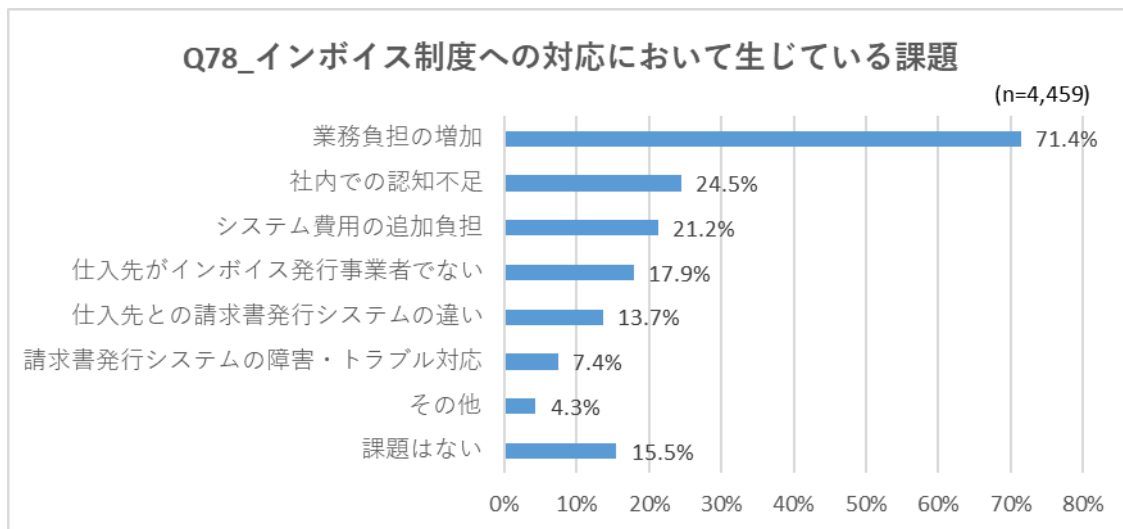


図表 2.1.2.98 インボイス制度への対応において生じている課題

Q77 で「対応できている」と回答した方に伺います。

貴社のインボイス制度への対応において生じている課題について、当てはまるものを全てお答えください。
(複数回答)

	数値 (n=4,459)
業務負担の増加	3,185
社内での認知不足	1,093
システム費用の追加負担	947
仕入先がインボイス発行事業者でない	800
課題はない	691
仕入先との請求書発行システムの違い	609
請求書発行システムの障害・トラブル対応	331
その他	190

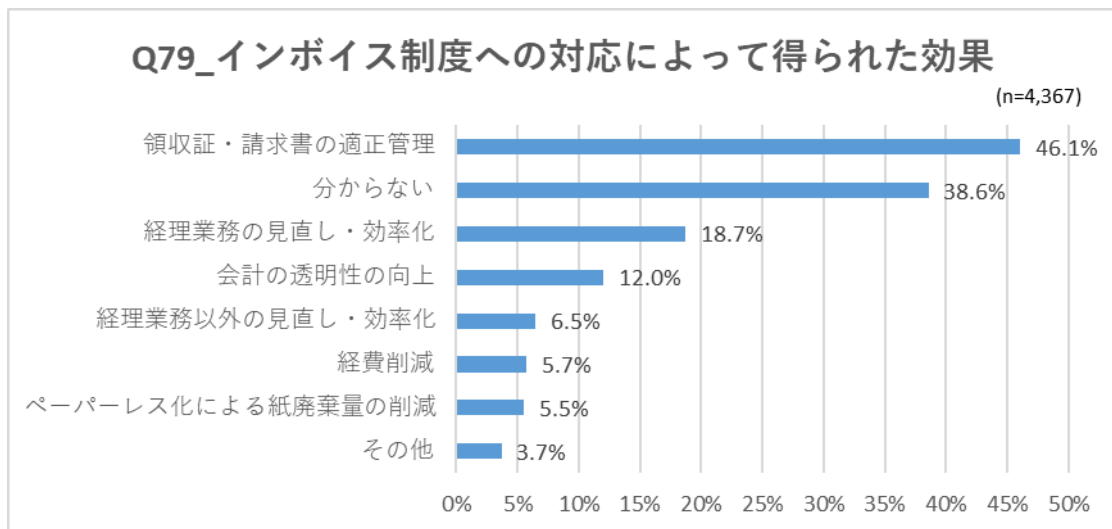


図表 2.1.2.99 インボイス制度への対応によって得られた効果

Q77 で「対応できている」と回答した方に伺います。

インボイス制度への対応によって得られた効果として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	数値 (n=4,367)
領収証・請求書の適正管理	2,012
分からない	1,685
経理業務の見直し・効率化	817
会計の透明性の向上	525
経理業務以外の見直し・効率化	283
経費削減	250
ペーパーレス化による紙廃棄量の削減	240
その他	161



2.2. 支援機関向けアンケート調査の実施結果

2.2.1. アンケート調査の実施概要

支援機関向けアンケート調査の実施に際しては、全国の認定支援機関および中小企業の経営等に関する支援を行っている各種機関・団体（商工会、商工会議所、都道府県中小企業団体中央会、都道府県等中小企業支援センター、金融機関、よろず支援拠点）を対象とし、WEB アンケート調査を実施した。支援機関向けアンケートの実施概要および回収結果は、以下に示す通りである。

図表 2.2.1.1 支援機関向けアンケート調査の実施概要

調査名	2024 年版中小企業白書・小規模企業白書関連－中小企業支援機関向けアンケート
目的	支援機関における支援体制・支援能力向上に向けた取組の実態の把握、今後の中小企業政策の立案や 2024 年版中小企業白書・小規模企業白書の作成に向けた基礎資料の作成
実施期間	令和 5 年 12 月 14 日(木)～12 月 28 日(木)
回収方法	WEB アンケート
送付対象	全国の認定支援機関および中小企業の経営等に関する支援を行っている各種機関・団体（商工会、商工会議所、都道府県中小企業団体中央会、都道府県等中小企業支援センター、金融機関、よろず支援拠点）
回収数	2,079 件

2.2.2. 単純集計の結果

支援機関向けアンケートでは、支援機関の現状及び課題、支援体制の強化に向けた取組について調査した。結果を以下に示す。

図表 2.2.2.1 支援機関属性

貴社・貴団体の業種・業態として、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)【必須回答】

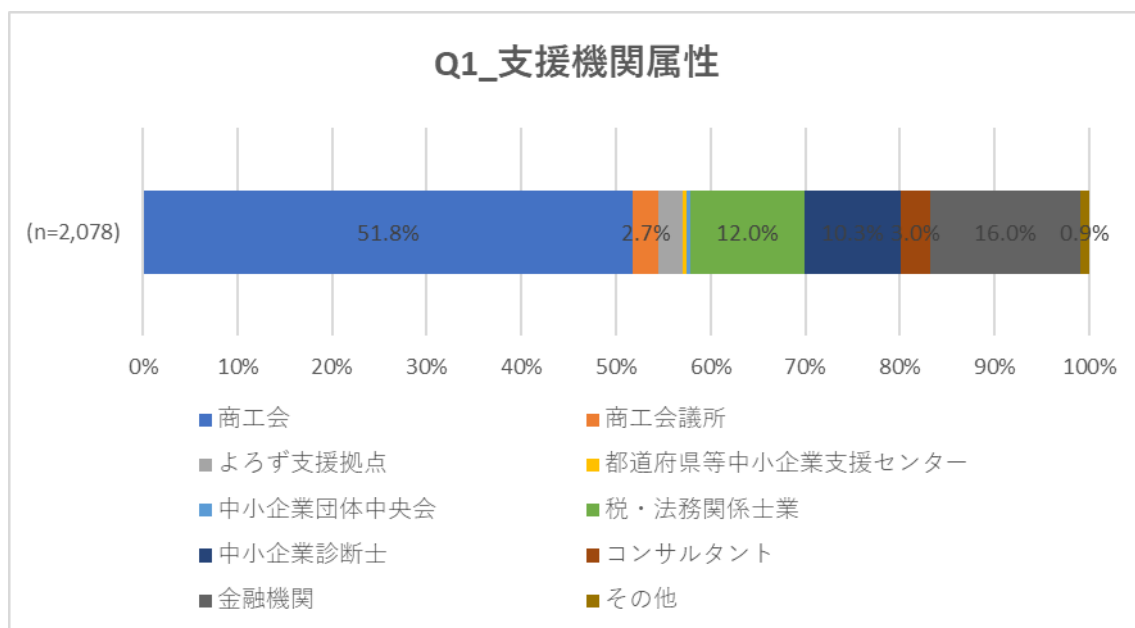
※便宜的に、個人事業主の方も貴社・貴団体として表示しています。(以降も同様です)

※複数当てはまる場合は、主な業種・業態をお答えください。

※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL:https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

	(n=2,078)
商工会	1,077
商工会議所	56
よろず支援拠点	47
都道府県等中小企業支援センター	13
中小企業団体中央会	8
税・法務関係士業	250
中小企業診断士	214
コンサルタント	63
金融機関	332
その他	18
総計	2,078



図表 2.2.2.2 事務所の所在地

貴社・貴団体の事務所の所在地として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

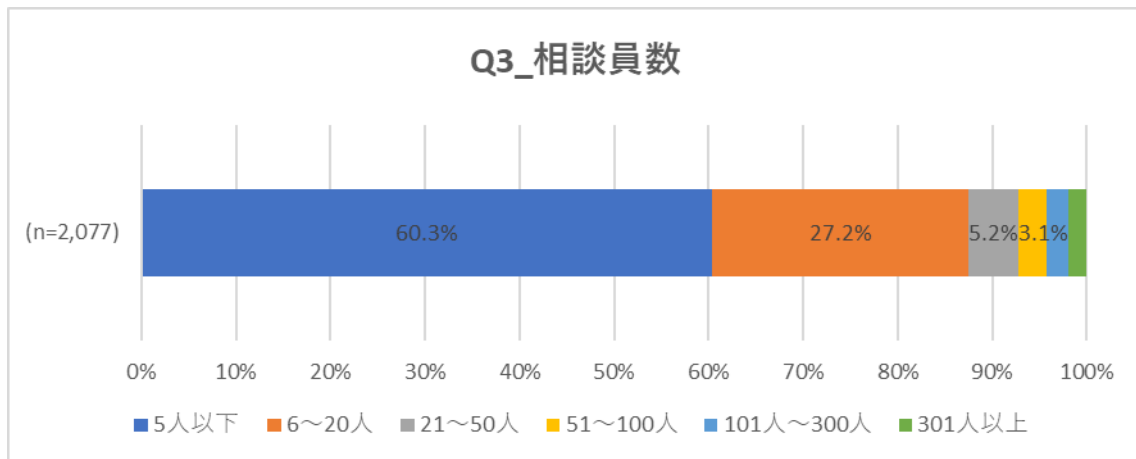
※複数拠点ある場合には本社・本店の所在地をお答えください。

都道府県	件数	都道府県	件数
東京都	156	山形県	33
北海道	132	島根県	33
愛知県	88	岩手県	32
新潟県	83	高知県	32
福岡県	83	青森県	32
福島県	82	秋田県	30
埼玉県	76	長崎県	30
大阪府	68	和歌山県	30
神奈川県	60	佐賀県	28
千葉県	58	石川県	28
静岡県	52	大分県	28
兵庫県	52	三重県	25
茨城県	51	山梨県	24
熊本県	50	京都府	23
長野県	49	鳥取県	23
栃木県	48	香川県	22
広島県	44	富山県	22
宮城県	43	愛媛県	21
岐阜県	42	滋賀県	20
鹿児島県	42	徳島県	17
群馬県	39	福井県	17
宮崎県	37	沖縄県	13
岡山県	36	奈良県	9
山口県	36		

図表 2.2.2.3 相談員数

貴社・貴団体における、中小企業・小規模事業者（以下、「事業者」）の経営相談に対応可能な社員・職員（以下、「相談員」）の人数をお答えください。（数量回答）【必須回答】

	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101人～300人	301人以上	総計
(n=2,077)	1,253	564	109	64	46	41	2,077

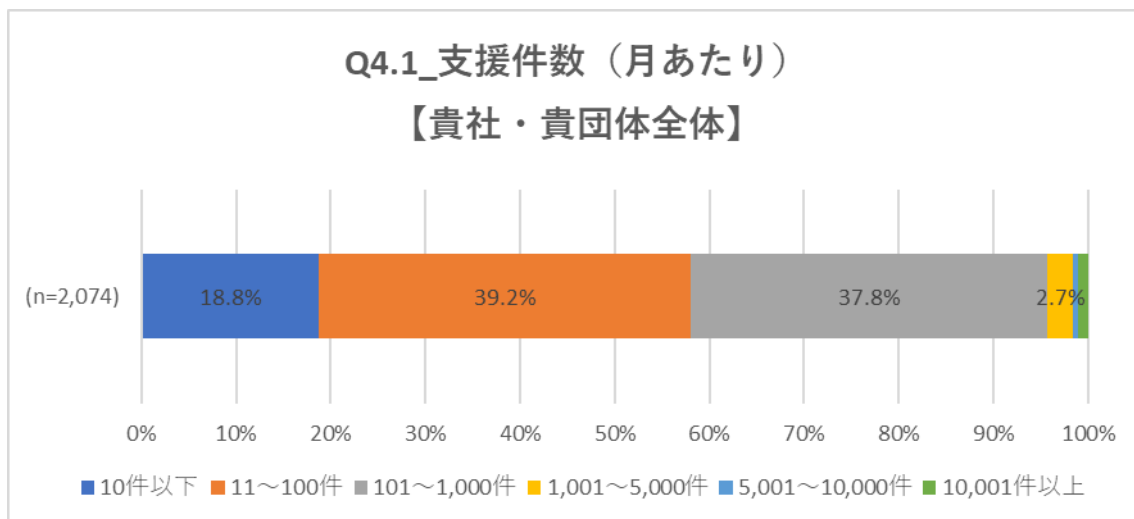


図表 2.2.2.4 支援件数（月あたり）【貴社・貴団体全体】

貴社・貴団体における、1 か月の平均的な、事業者への延べ支援（相談）対応件数をそれぞれお答えください。（貴社・貴団体全体）（それぞれ数量回答）【必須回答】※整数でお答えください。

※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	(n=2,074)
10 件以下	389
11～100 件	814
101～1,000 件	783
1,001～5,000 件	55
5,001～10,000 件	12
10,001 件以上	21
総計	2,074

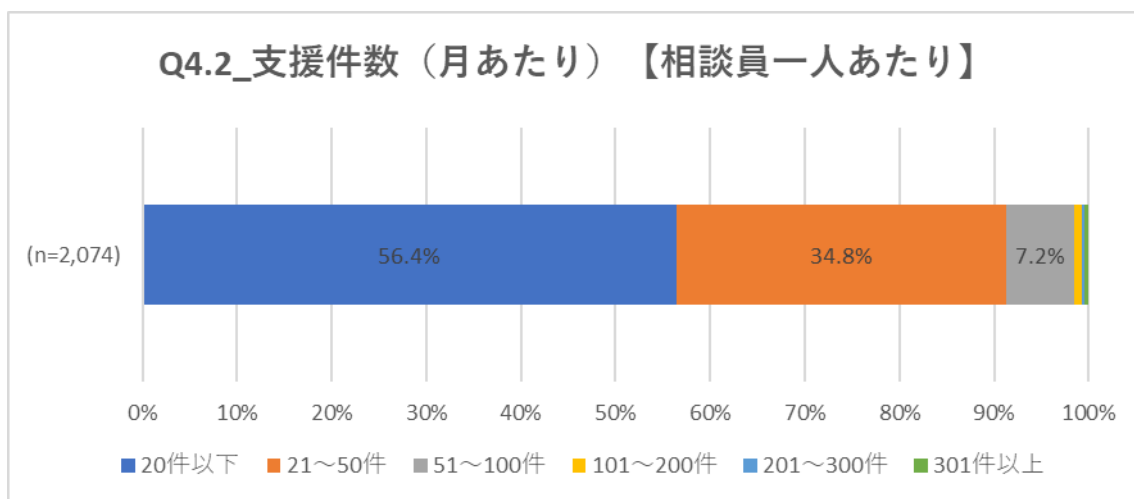


図表 2.2.2.5 支援件数（月あたり）【相談員一人あたり】

【相談員一人あたり】貴社・貴団体における、1 か月の平均的な、事業者への延べ支援（相談）対応件数をそれぞれお答えください。（相談員一人あたり）（それぞれ数量回答）【必須回答】※整数でお答えください。

※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	(n=2,074)
20 件以下	1,170
21～50 件	722
51～100 件	149
101～200 件	18
201～300 件	5
301 件以上	10
総計	2,074

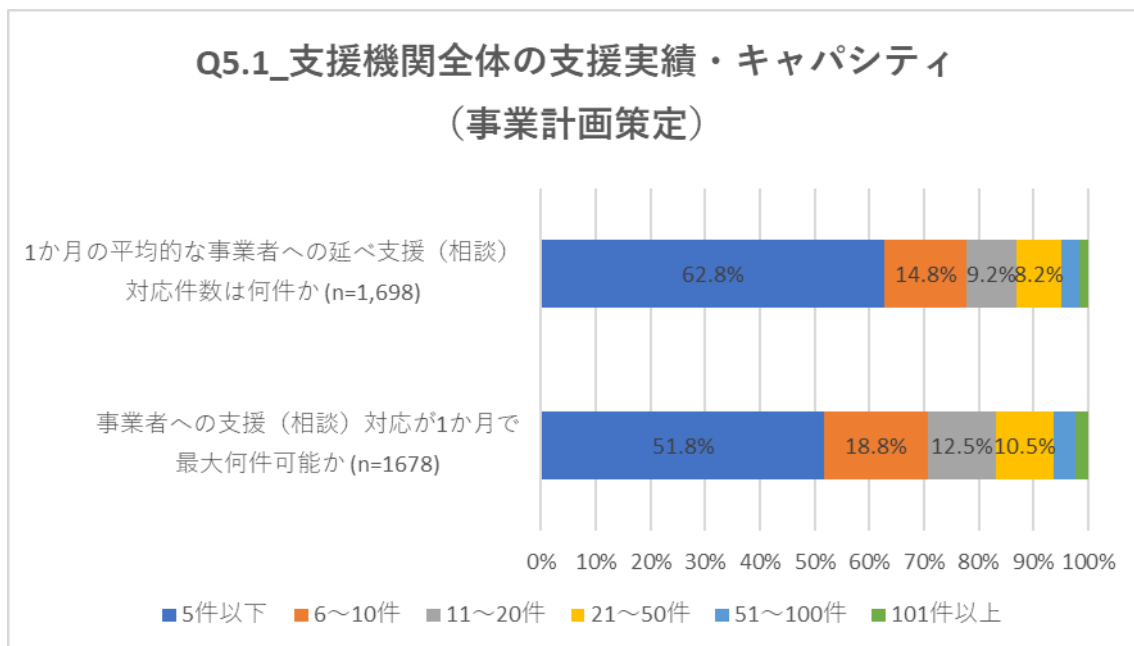


図表 2.2.2.6 経営課題別、支援機関全体の支援実績・キャパシティ

各経営課題について、貴社・貴団体全体における、①1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数は何件か、②事業者への支援（相談）対応が1か月で最大何件可能か、についてそれぞれお答えください。（それぞれ数量回答）※整数でお答えください。

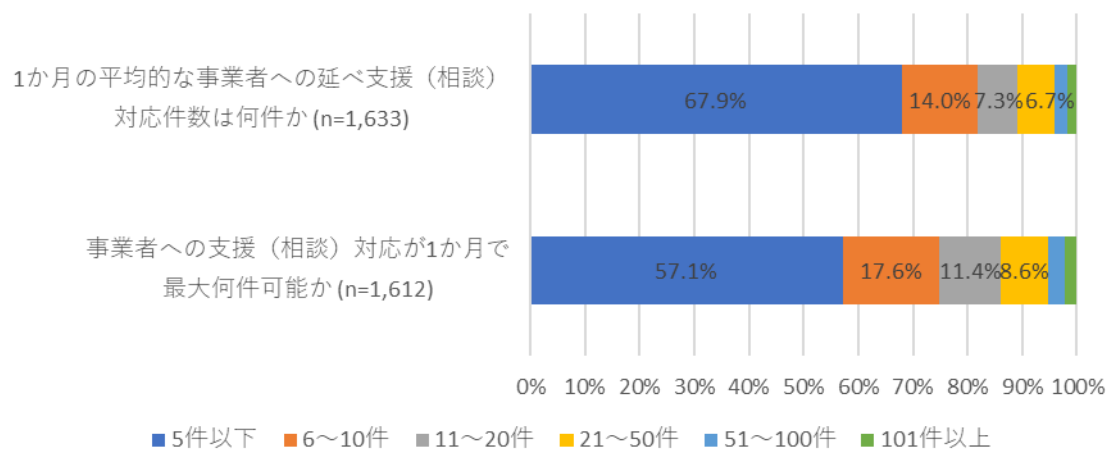
※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	5件以下	6～10件	11～20件	21～50件	51～100件	101件以上	総計
1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数は何件か（n=1,698）	1,066	252	156	140	56	28	1,698
事業者への支援（相談）対応が1か月で最大何件可能か（n=1,678）	869	316	209	176	69	39	1,678

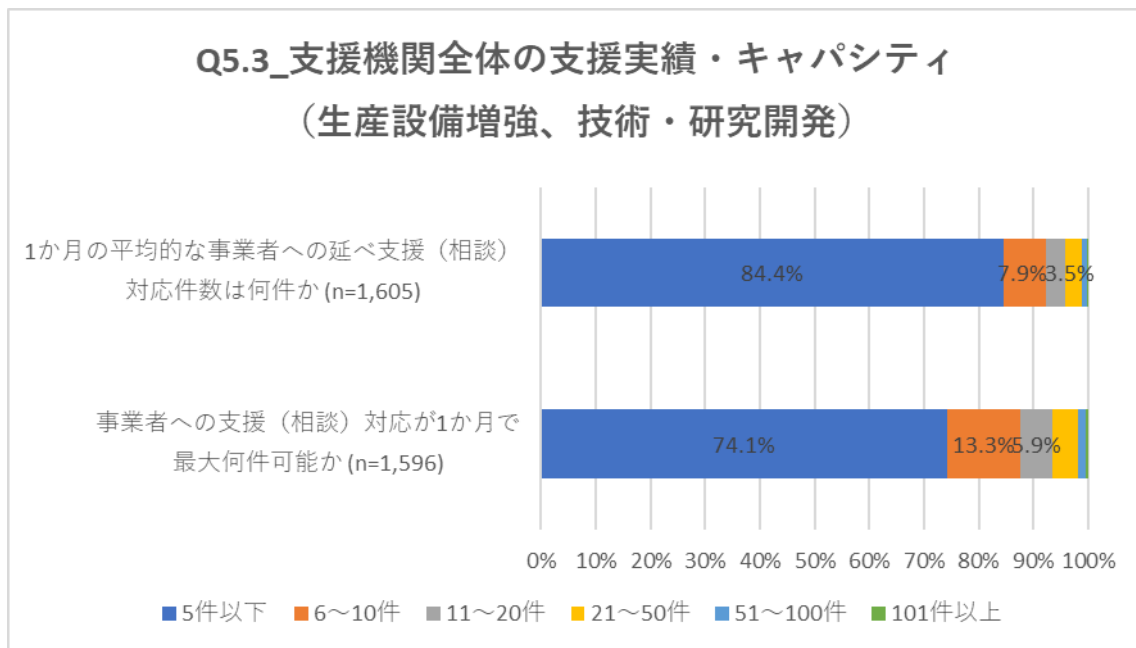


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,633）	1,109	229	119	110	38	28	1,633
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,612）	921	284	184	138	49	36	1,612

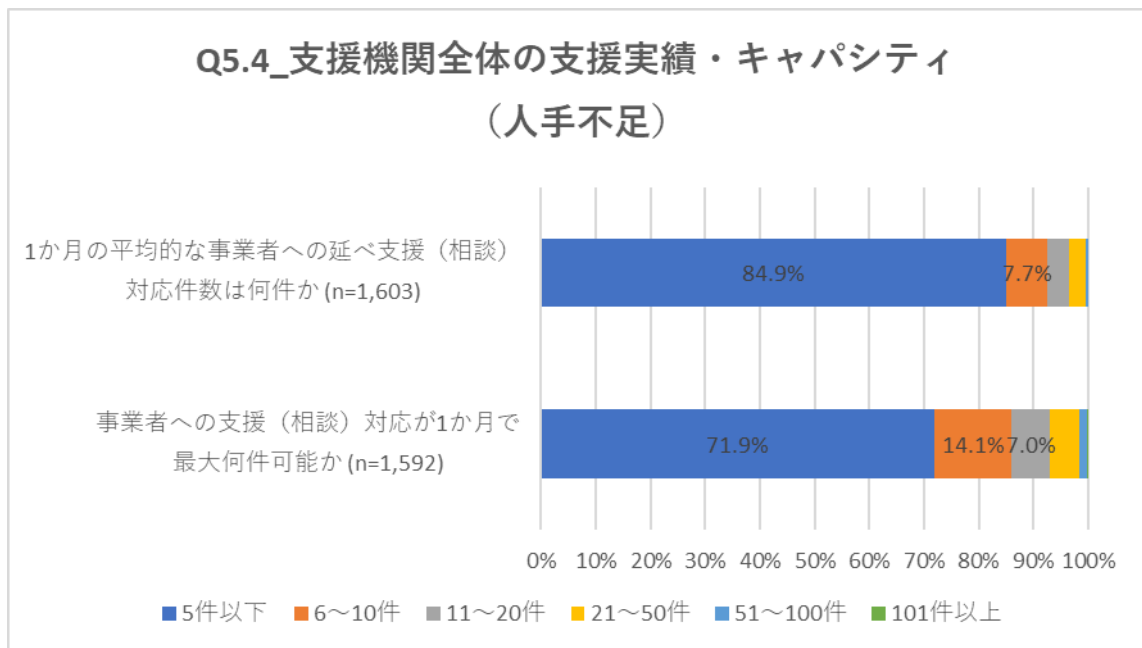
Q5.2_支援機関全体の支援実績・キャパシティ （販路開拓・マーケティング）



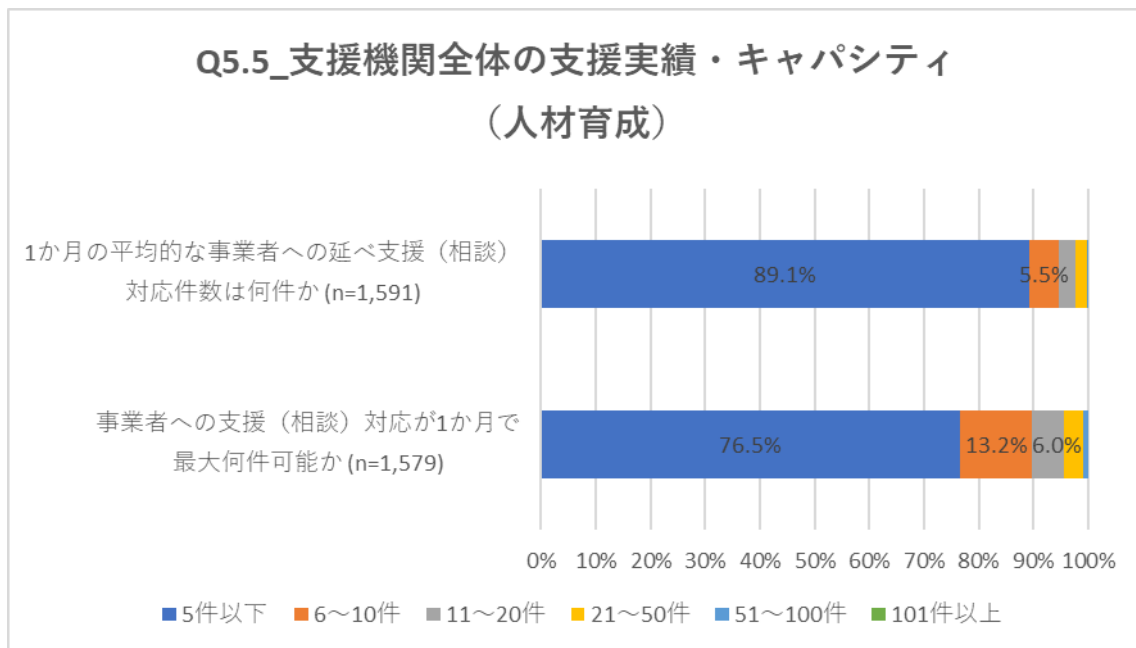
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,605）	1,355	126	56	50	13	5	1,605
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,596）	1,183	213	94	76	22	8	1,596



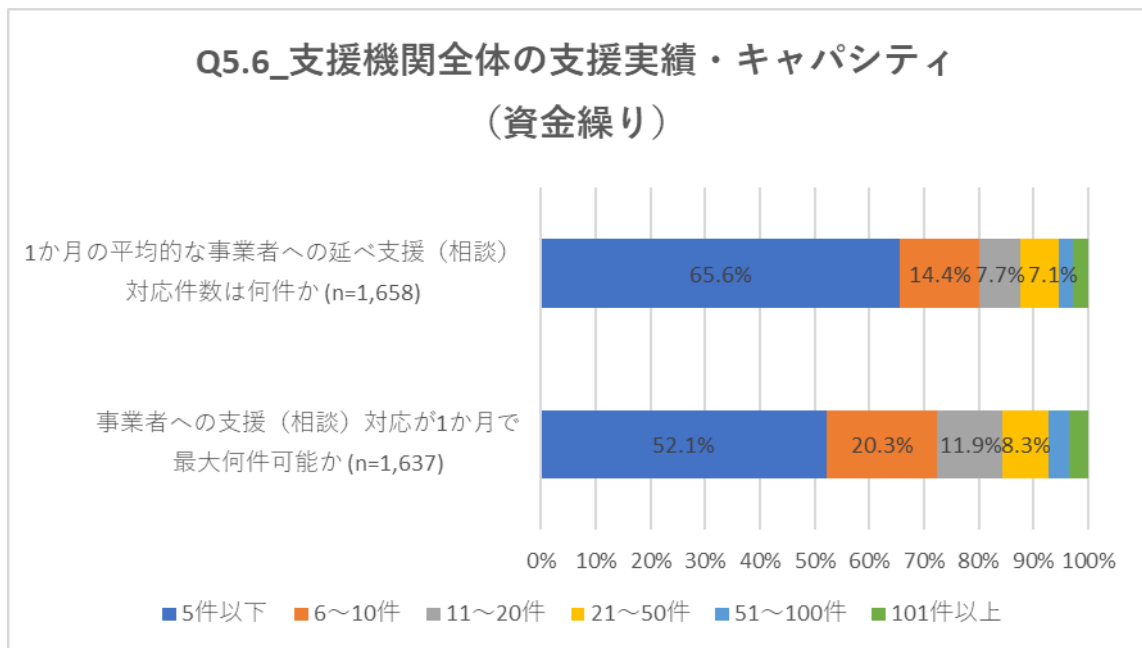
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,603）	1,361	123	64	48	7	0	1,603
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,592）	1,144	224	112	85	22	5	1,592



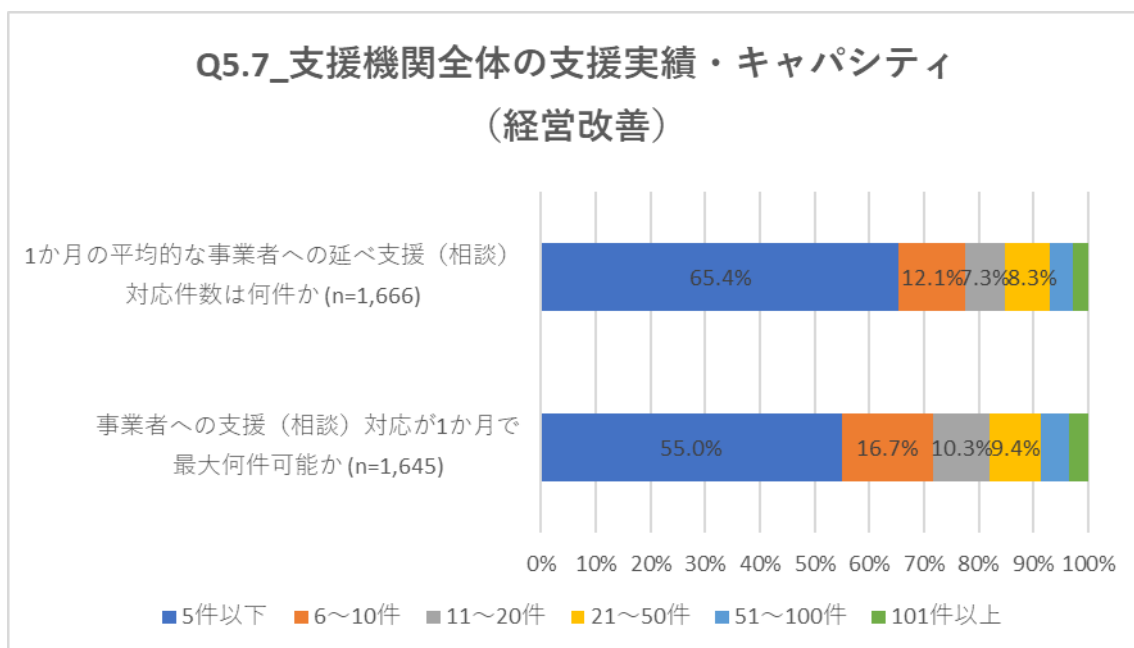
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,591）	1,418	87	50	32	4	0	1,591
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,579）	1,208	208	94	56	13	0	1,579



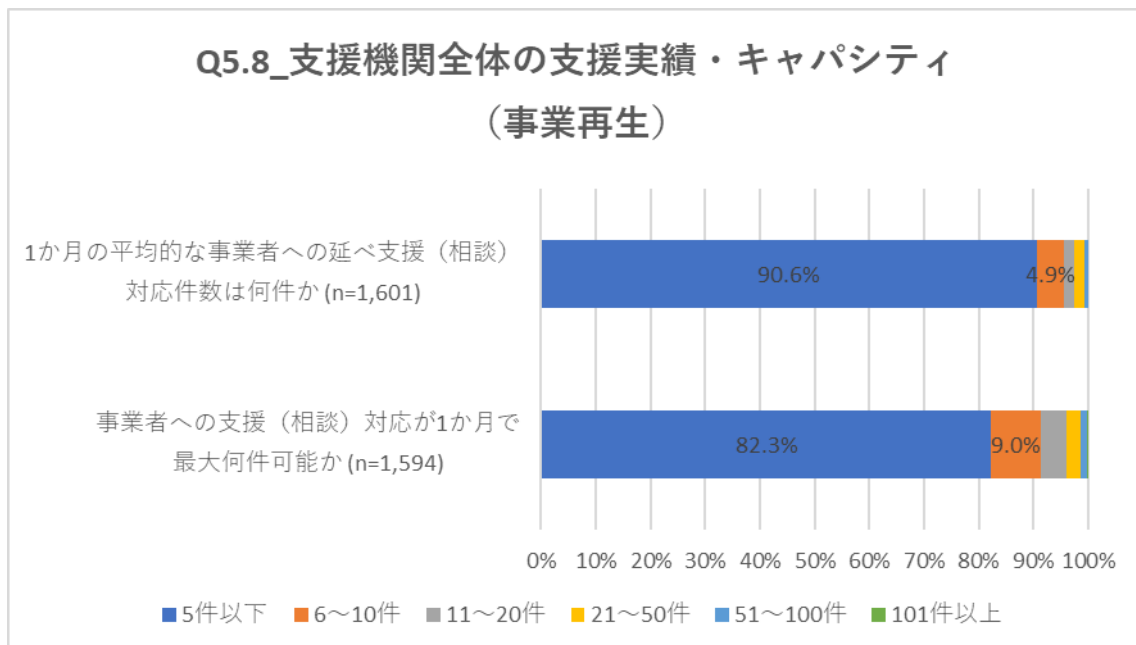
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,658）	1,088	238	127	117	43	45	1,658
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,637）	853	333	195	136	64	56	1,637



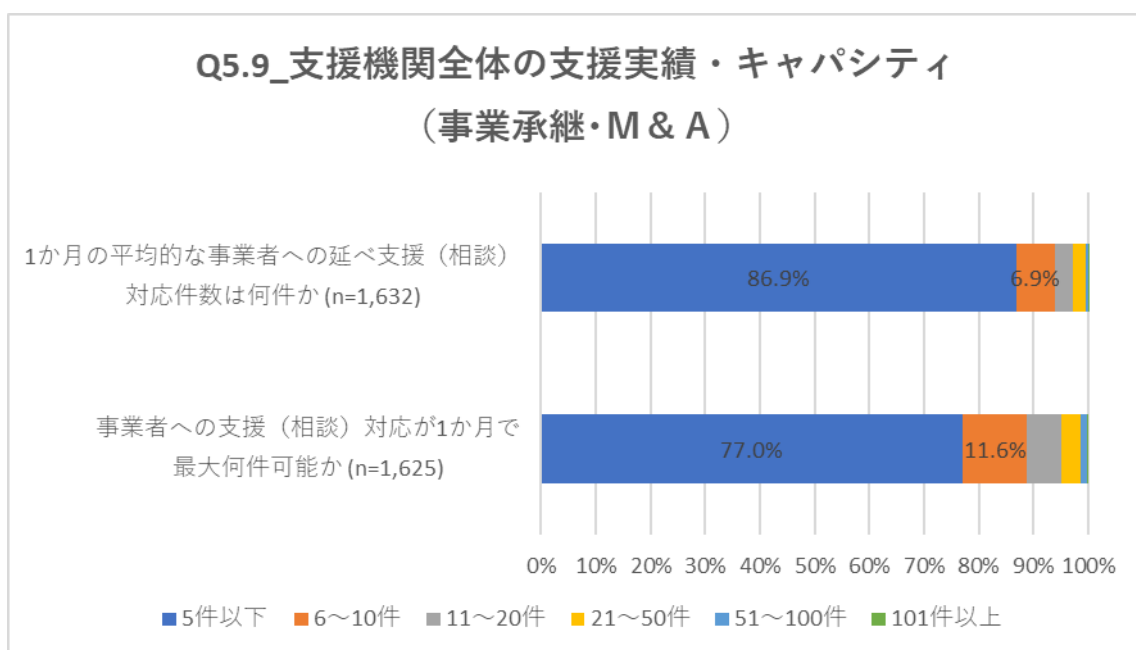
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,666）	1,089	201	122	138	68	48	1,666
事業者への支援（相談）対応が 1 か月で 最大何件可能か（n=1,645）	904	275	170	155	84	57	1,645



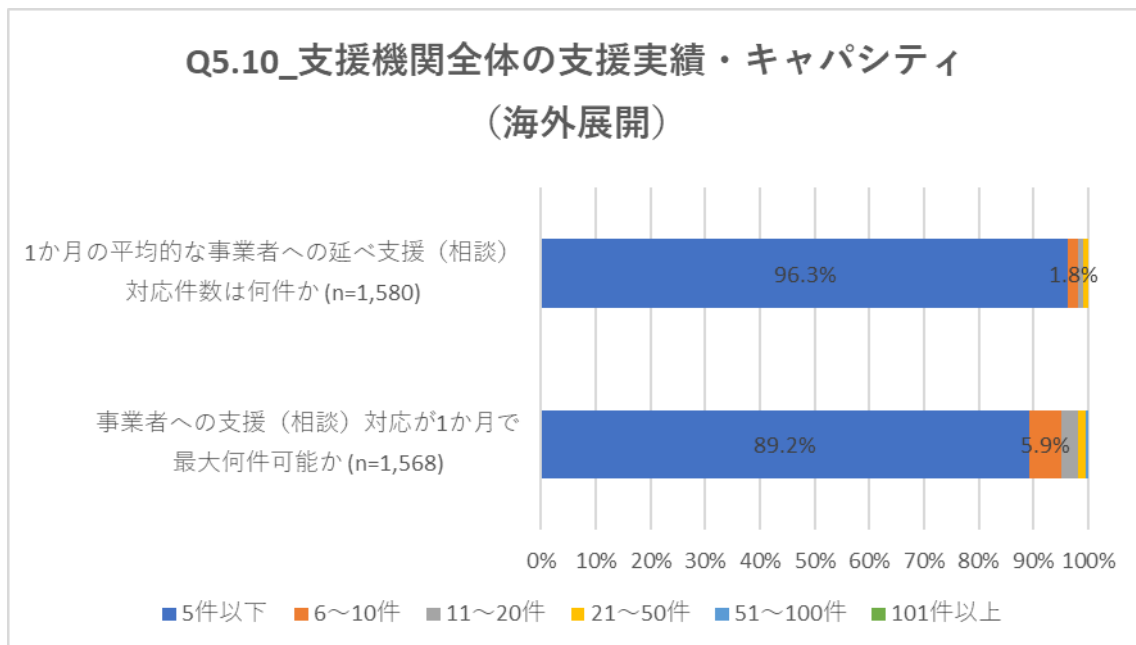
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,601）	1,451	78	31	31	10	0	1,601
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,594）	1,312	144	74	40	19	5	1,594



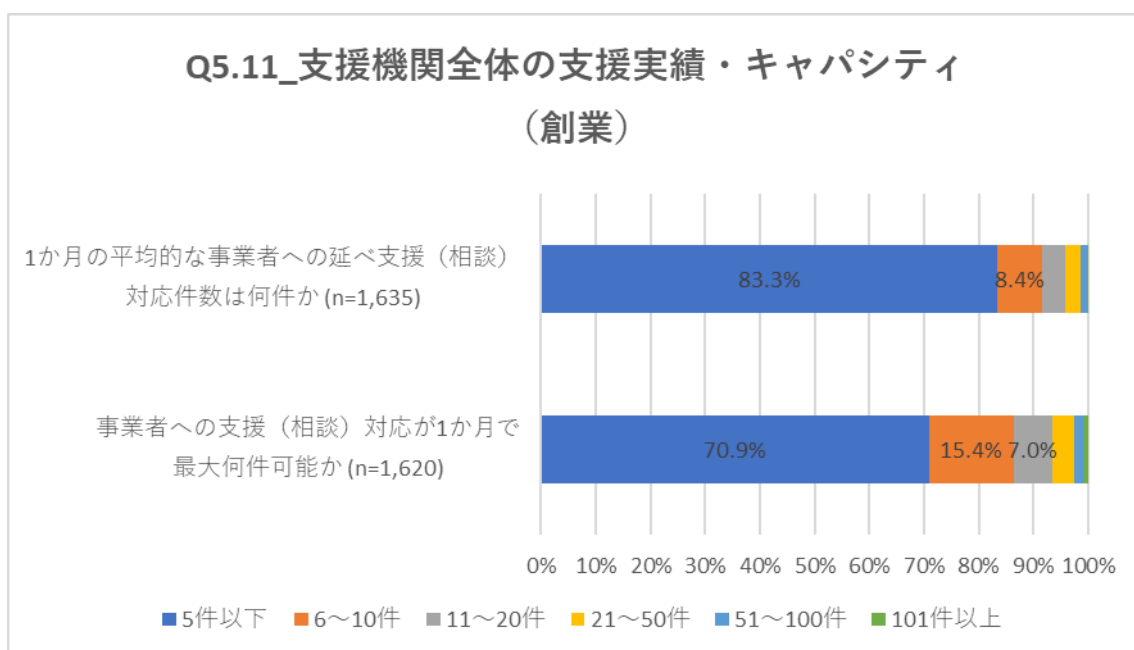
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,632）	1,418	113	56	36	8	1	1,632
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,625）	1,252	189	104	58	20	2	1,625



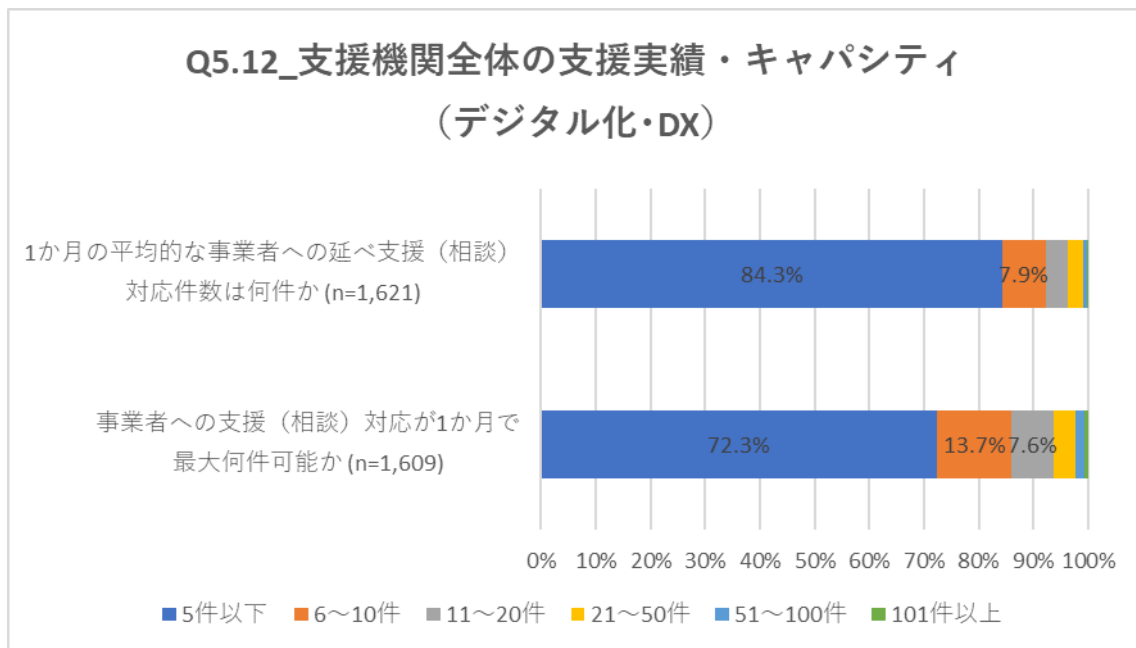
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,580）	1,522	28	15	15	0	0	1,580
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,568）	1,398	93	49	21	7	0	1,568



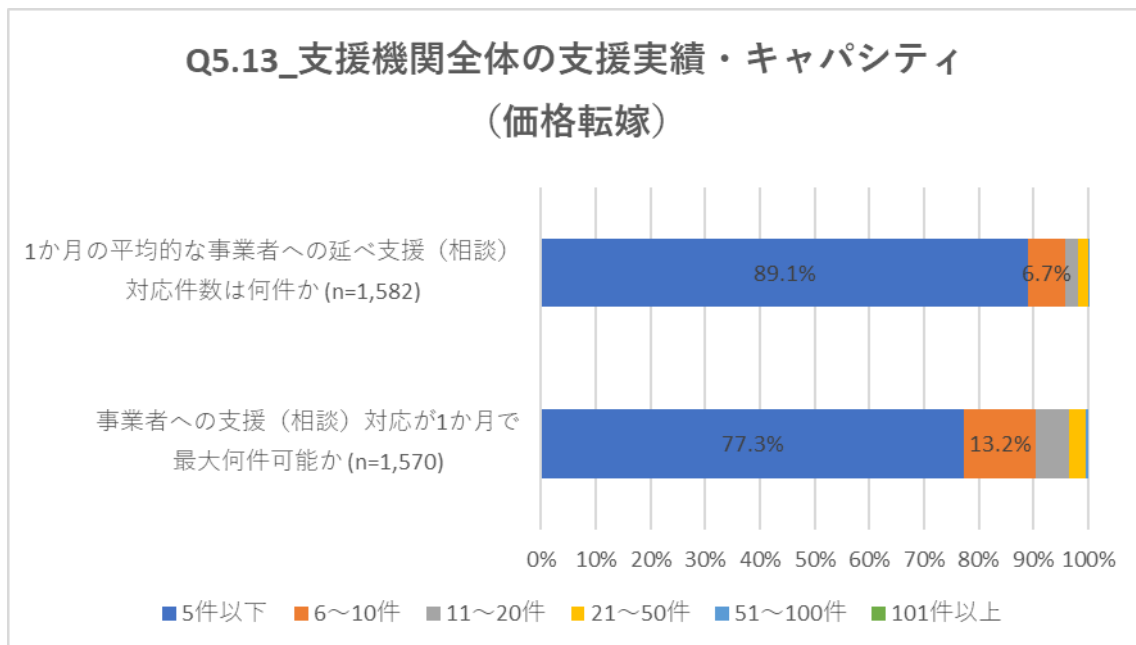
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,635）	1,362	137	67	47	20	2	1,635
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,620）	1,148	250	114	68	25	15	1,620



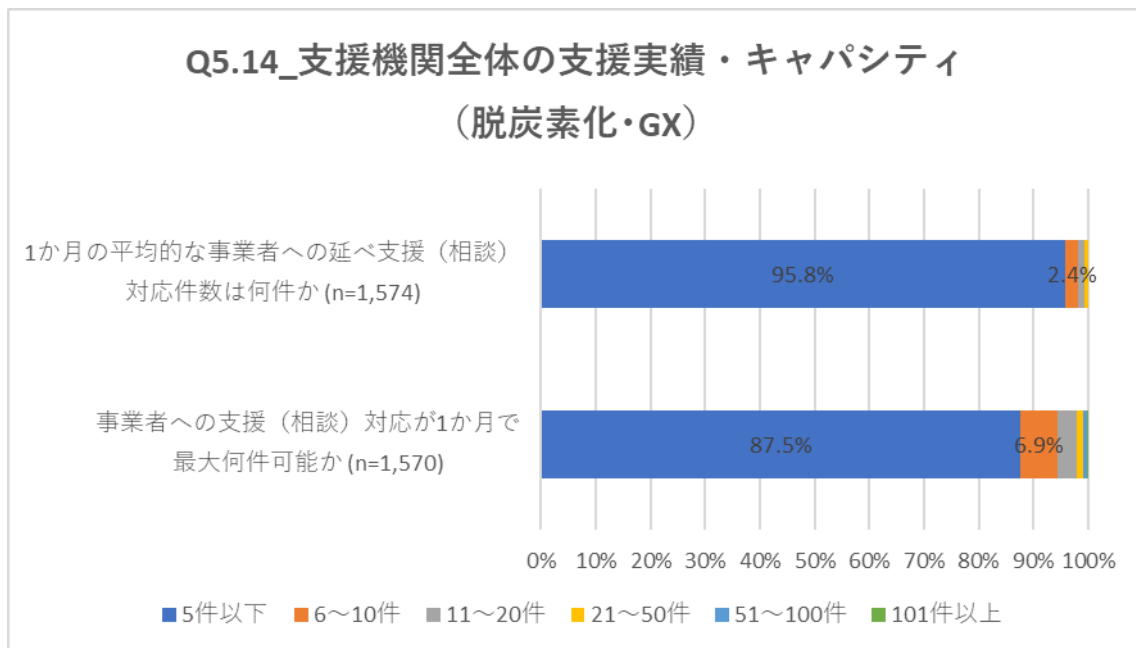
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,621）	1,366	128	68	43	13	3	1,621
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,609）	1,164	220	123	65	26	11	1,609



	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,582）	1,409	106	39	27	1	0	1,582
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,570）	1,214	207	94	46	9	0	1,570



	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21～50 件	51～100 件	101 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,574）	1,508	37	17	12	0	0	1,574
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,570）	1,374	108	56	19	11	2	1,570

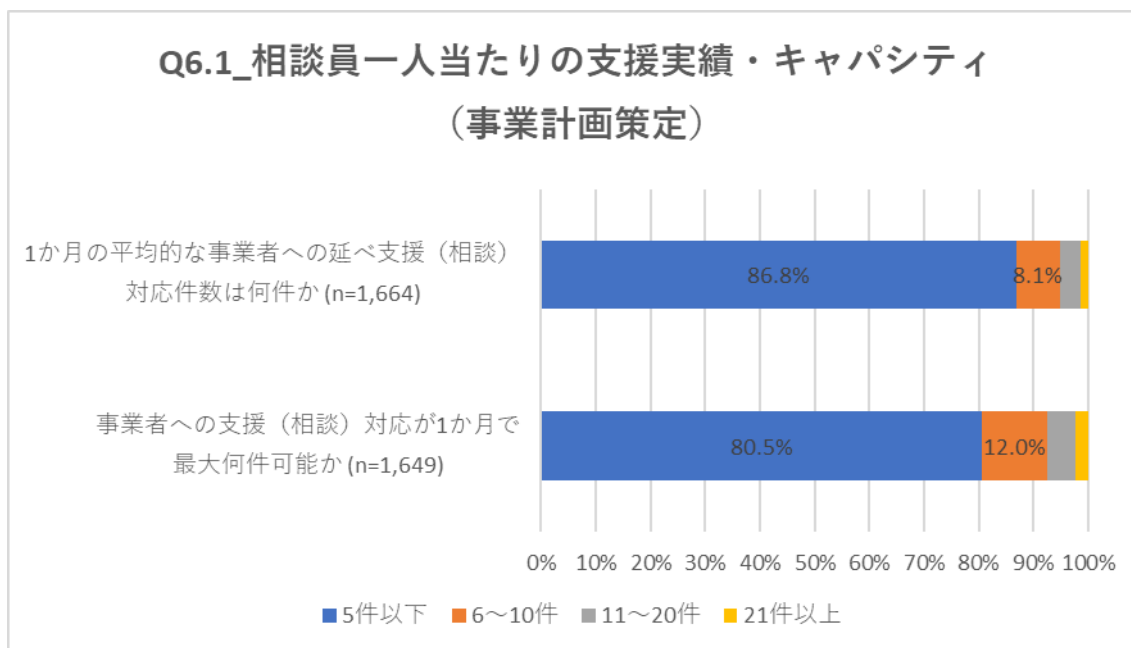


図表 2.2.2.7 経営課題別、相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ

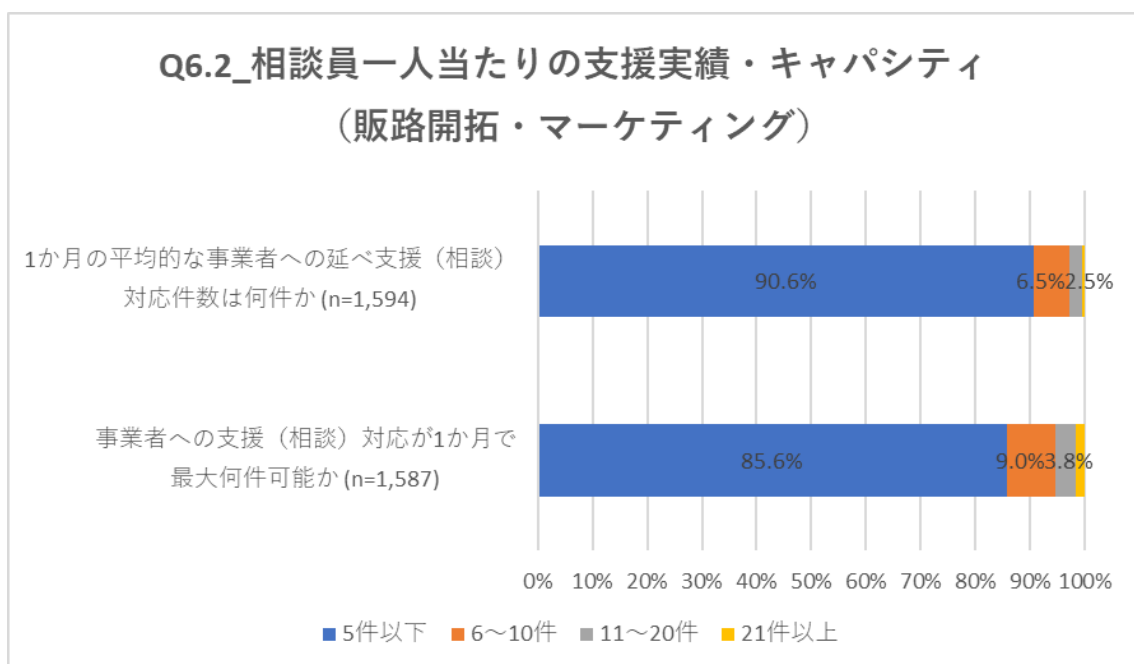
各経営課題について、貴社・貴団体の相談員一人当たりにおける、①1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数は何件か、②事業者への支援（相談）対応が1 か月で最大何件可能か、についてそれぞれお答えください。（それぞれ数量回答）※整数でお答えください。

※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か (n=1,664)	1,444	134	62	24	1,664
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か (n=1,649)	1,328	198	83	40	1,649

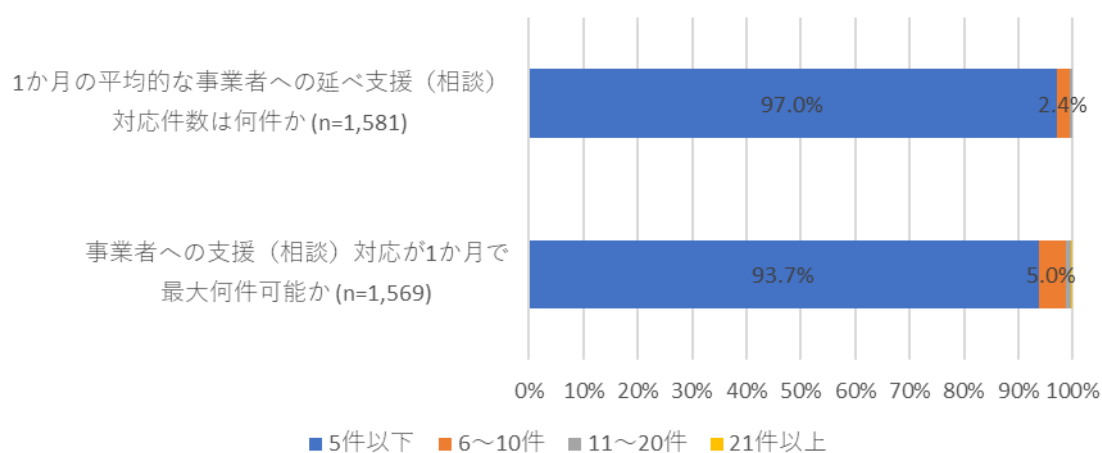


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,594）	1,444	103	40	7	1,594
事業者への支援（相談）対応が 1 か月で 最大何件可能か（n=1,587）	1,359	143	60	25	1,587



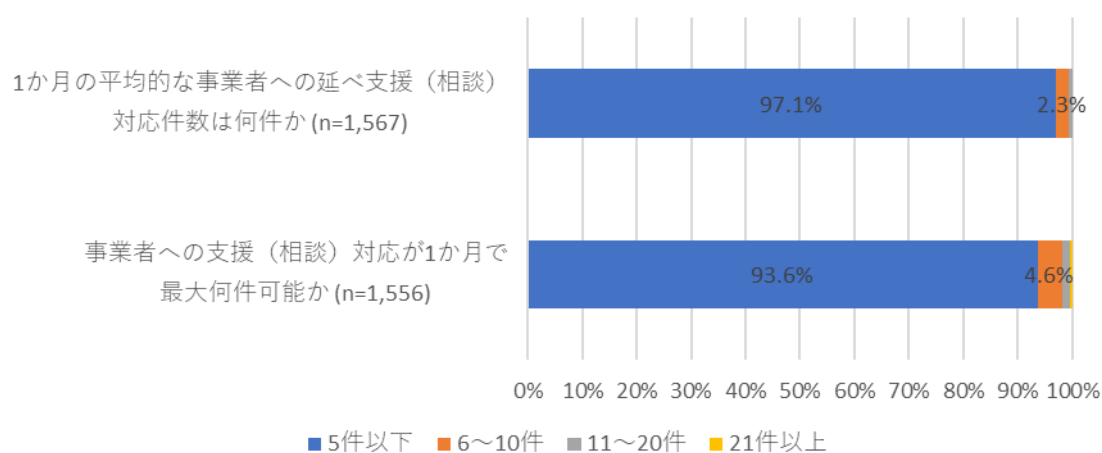
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,581）	1,533	38	10	0	1,581
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,569）	1,470	78	17	4	1,569

Q6.3_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （生産設備増強、技術・研究開発）



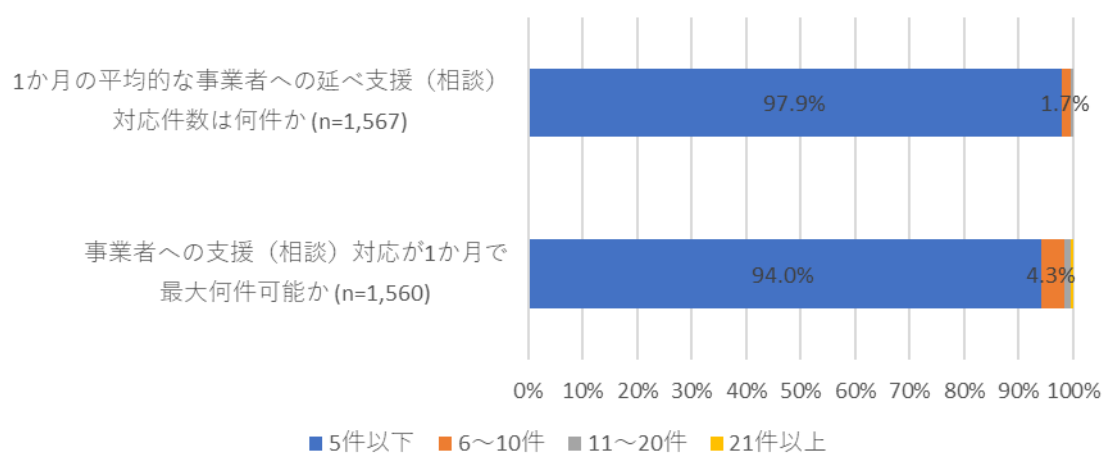
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,567）	1,522	36	9	0	1,567
事業者への支援（相談）対応が 1 か月で 最大何件可能か（n=1,556）	1,457	71	23	5	1,556

Q6.4_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （人手不足）

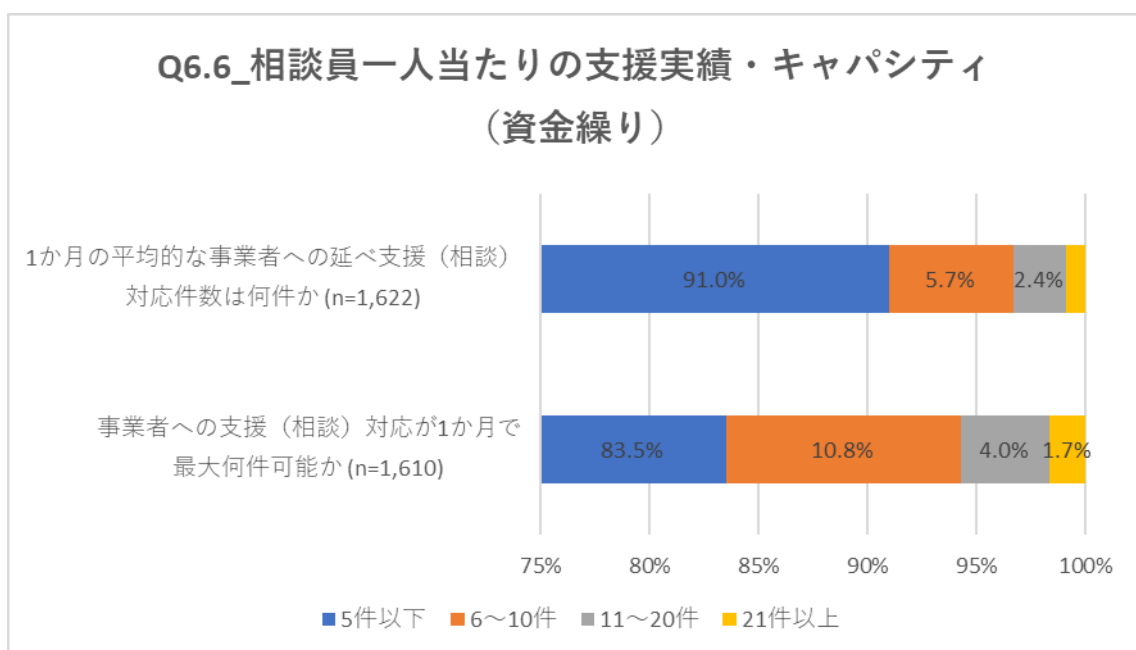


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,567）	1,534	27	6	0	1,567
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,560）	1,467	67	21	5	1,560

Q6.5_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （人材育成）

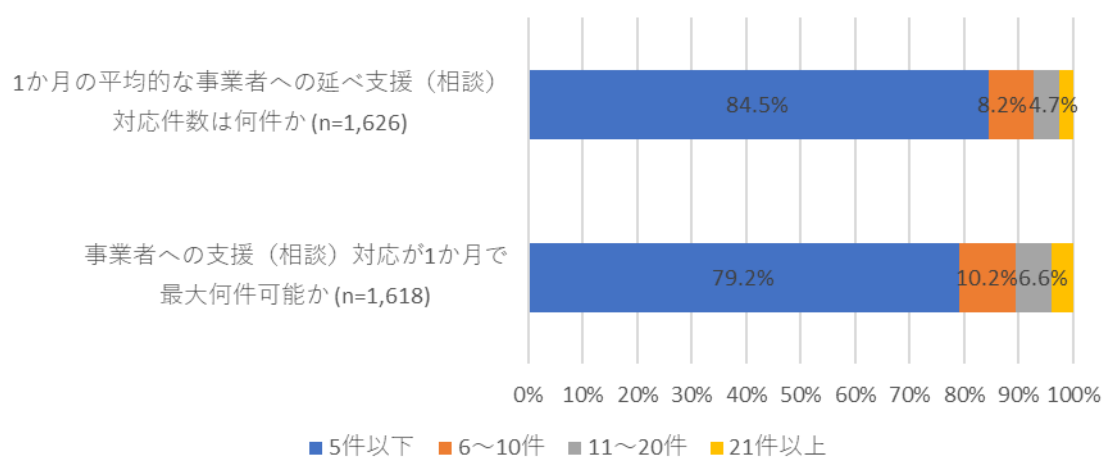


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,622）	1,476	92	39	15	1,622
事業者への支援（相談）対応が 1 か月で 最大何件可能か（n=1,610）	1,344	174	65	27	1,610

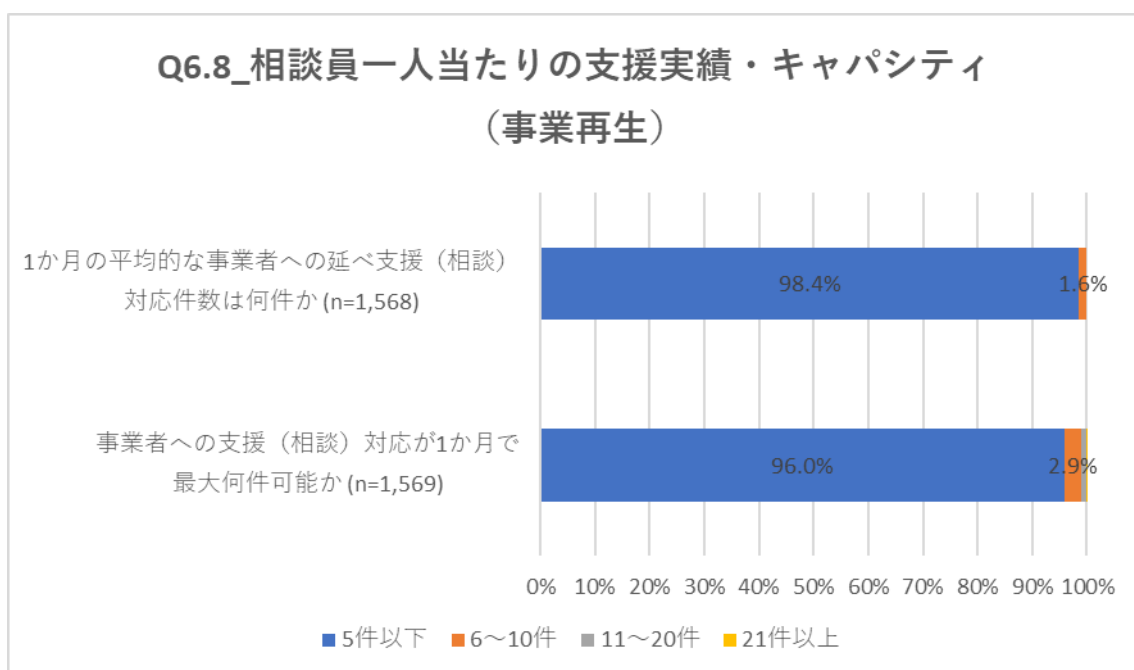


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,626）	1,374	133	77	42	1,626
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,618）	1,281	165	106	66	1,618

Q6.7_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （経営改善）

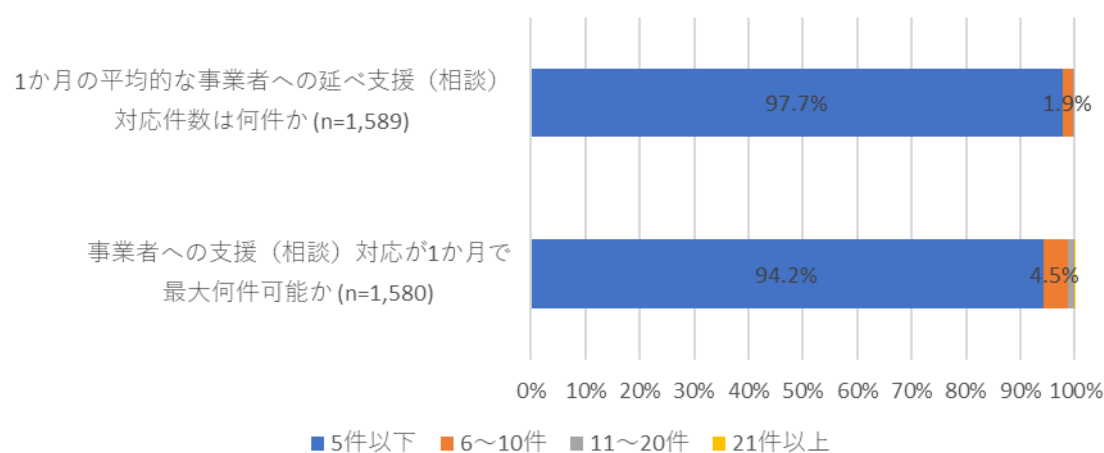


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,568）	1,543	25	0	0	1,568
事業者への支援（相談）対応が 1 か月で 最大何件可能か（n=1,569）	1,506	46	14	3	1,569

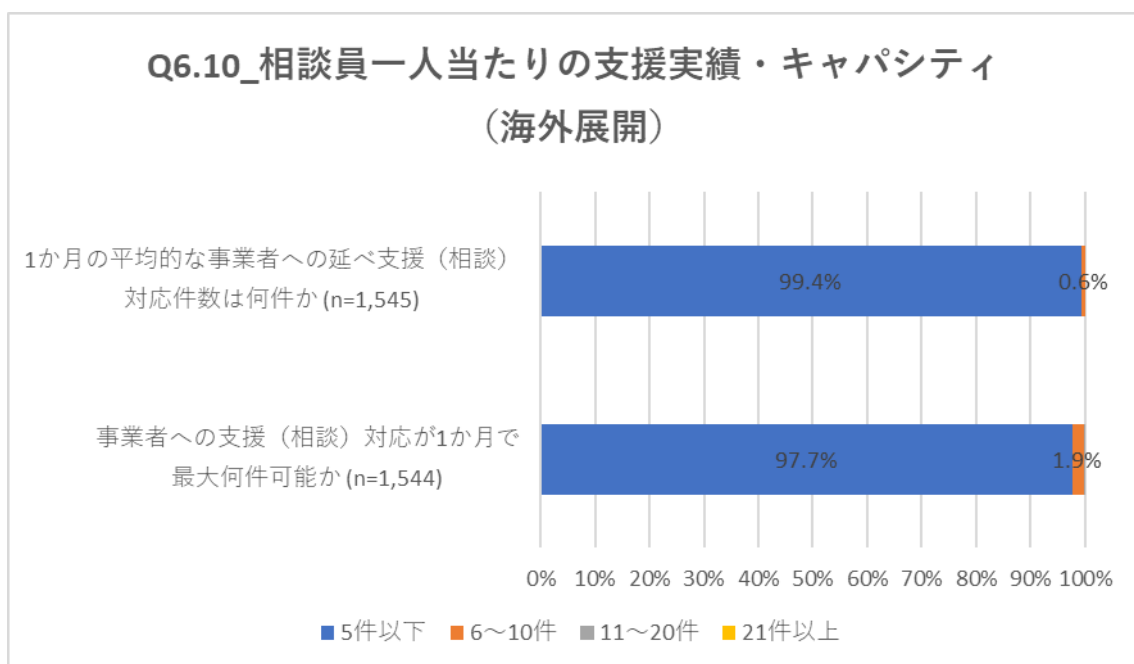


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,589）	1,553	30	6	0	1,589
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,580）	1,488	71	19	2	1,580

Q6.9_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （事業承継・M & A）

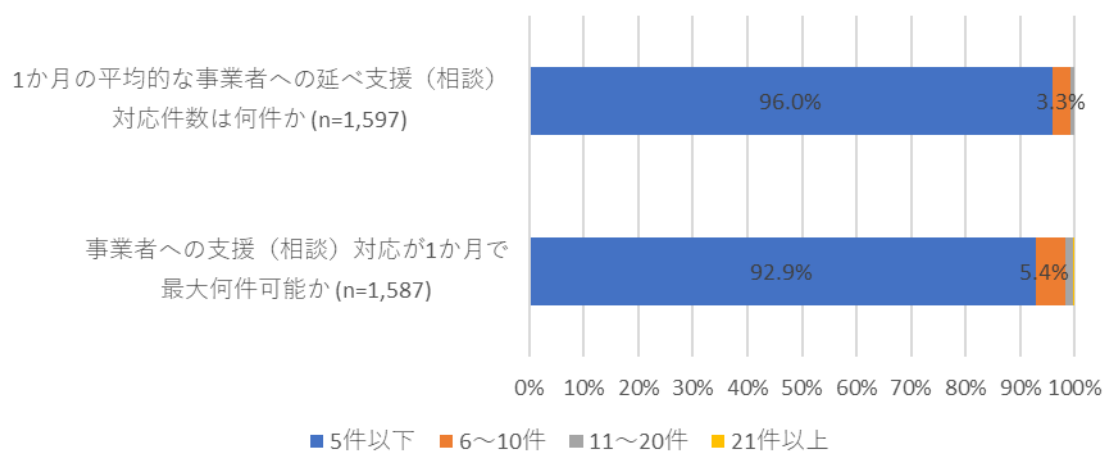


	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,545）	1,536	9	0	0	1,545
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,544）	1,509	30	5	0	1,544



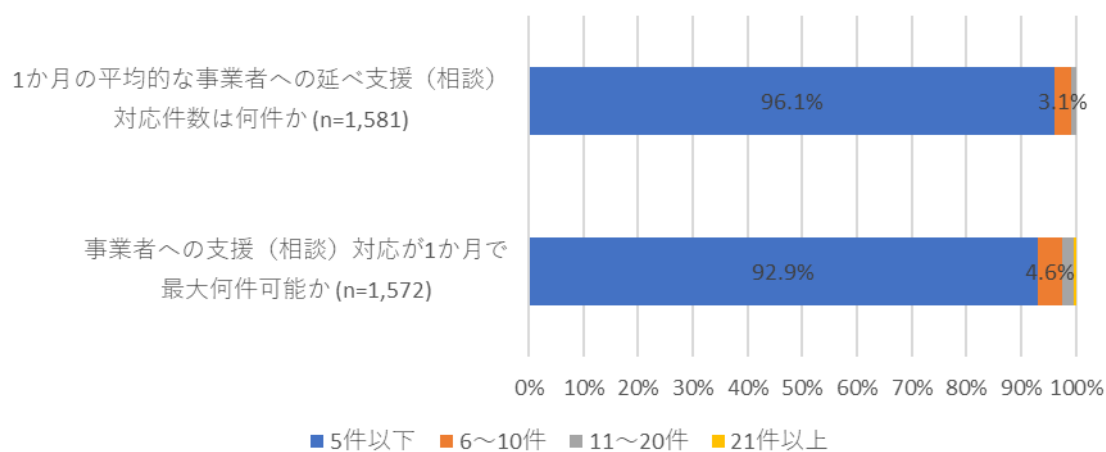
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,597）	1,533	53	11	0	1,597
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,587）	1,474	86	23	4	1,587

Q6.11_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ (創業)



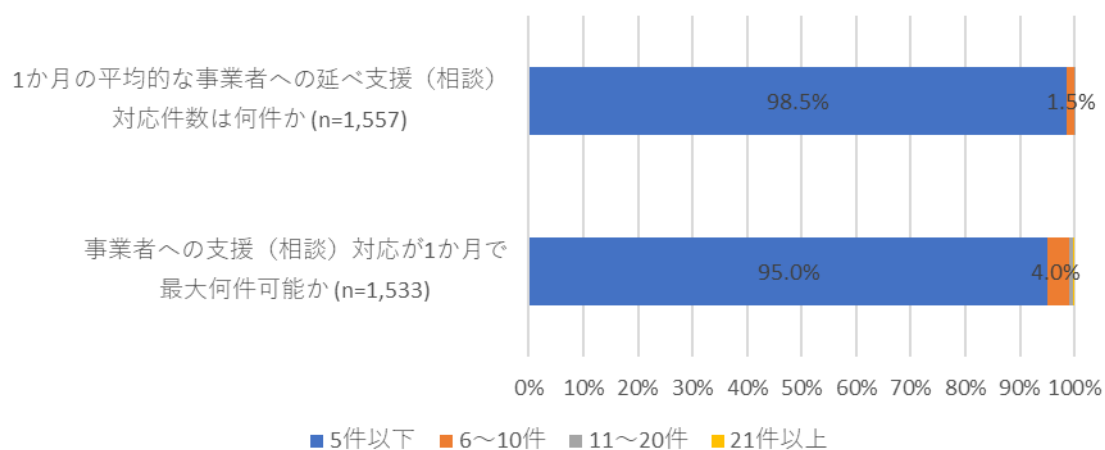
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,581）	1,520	49	12	0	1,581
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,572）	1,461	72	33	6	1,572

Q6.12_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （デジタル化・DX）



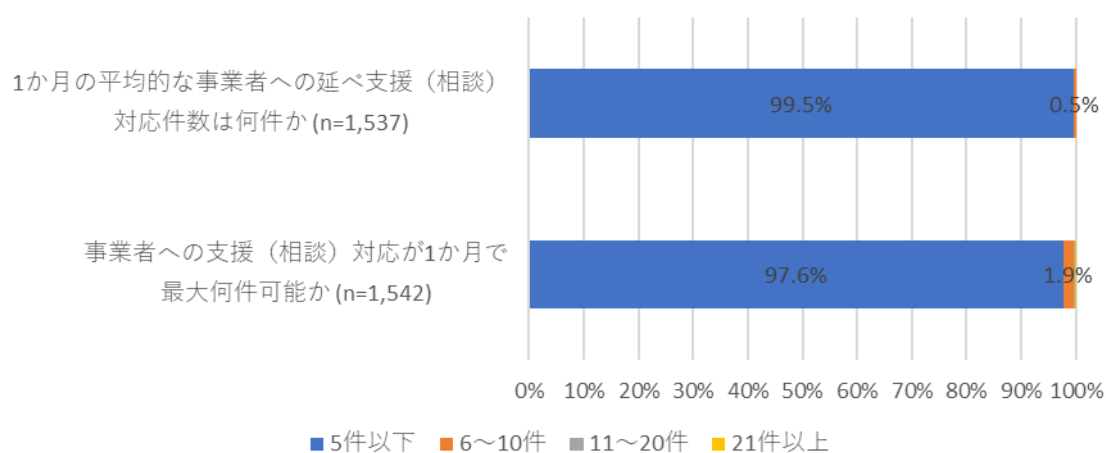
	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,557）	1,533	23	1	0	1,557
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,553）	1,476	62	12	3	1,553

Q6.13_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （価格転嫁）



	5 件以下	6～10 件	11～20 件	21 件以上	総計
1 か月の平均的な事業者への延べ支援（相談） 対応件数は何件か（n=1,537）	1,530	7	0	0	1,537
事業者への支援（相談）対応が1 か月で 最大何件可能か（n=1,542）	1,505	30	6	1	1,542

Q6.14_相談員一人当たりの支援実績・キャパシティ （脱炭素化・GX）

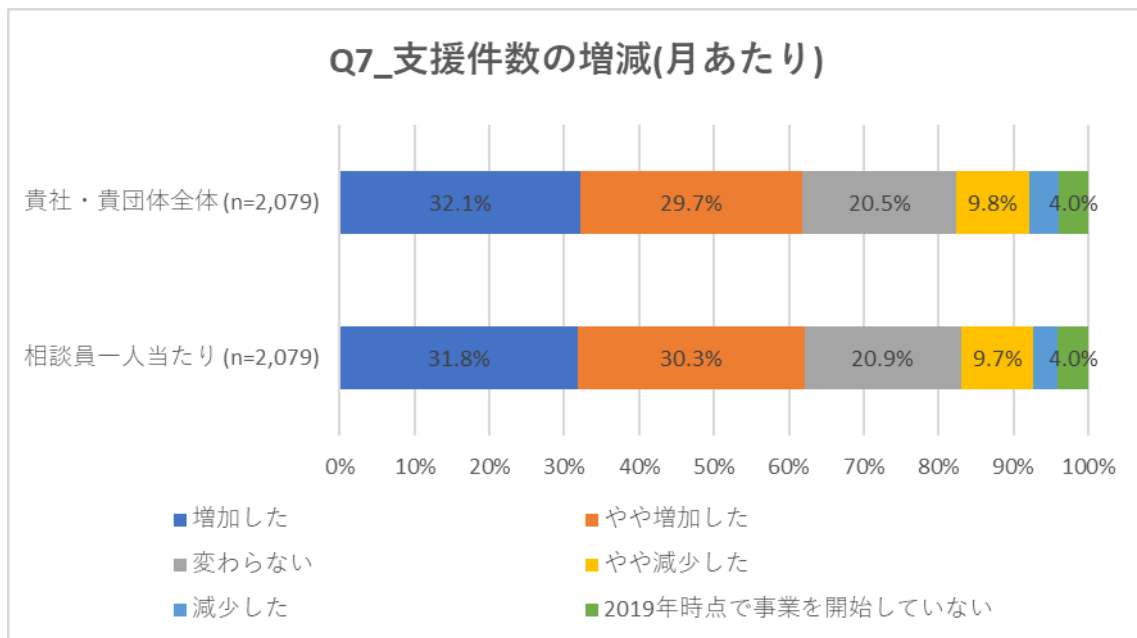


図表 2.2.2.8 支援件数の増減(月あたり)

貴社・貴団体全体や相談一人当たりにおける、1 か月の平均的な、事業者への延べ支援（相談）対応件数は、4 年前（2019 年）と比較してどの程度変化しましたか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（貴社・貴団体全体）（それぞれ単一回答）【必須回答】

※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

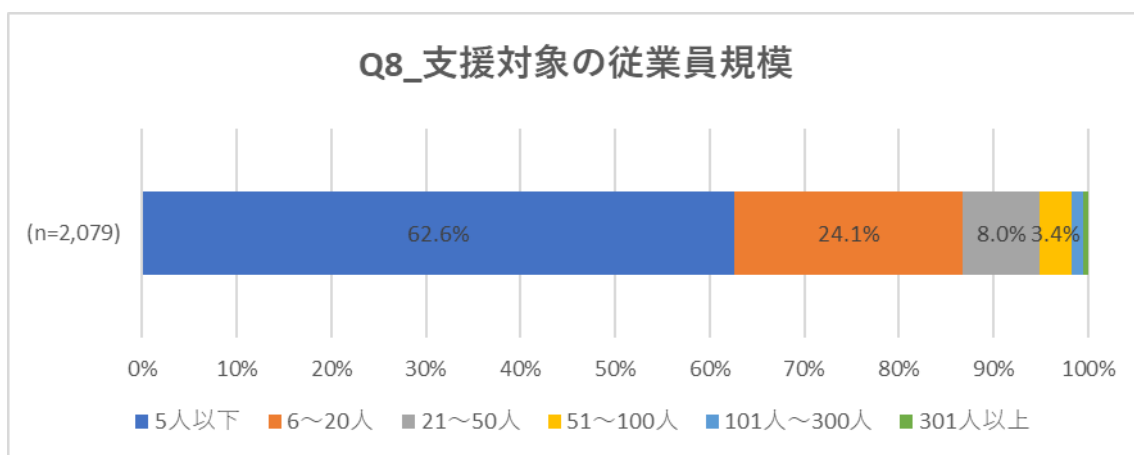
	増加した	やや増加した	変わらない	やや減少した	減少した	2019年時点で事業を開始していない	総計
貴社・貴団体全体 (n=2,079)	667	618	426	203	82	83	2,079
相談員一人 当たり (n=2,079)	661	630	434	201	69	84	2,079



図表 2.2.2.9 支援対象の従業員規模

貴社・貴団体が実施する支援対応において、最も力を入れている支援対象事業者の規模（常時雇用する従業員数）として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101人～300人	301人以上	総計
(n=2,079)	1,302	502	167	71	26	11	2,079



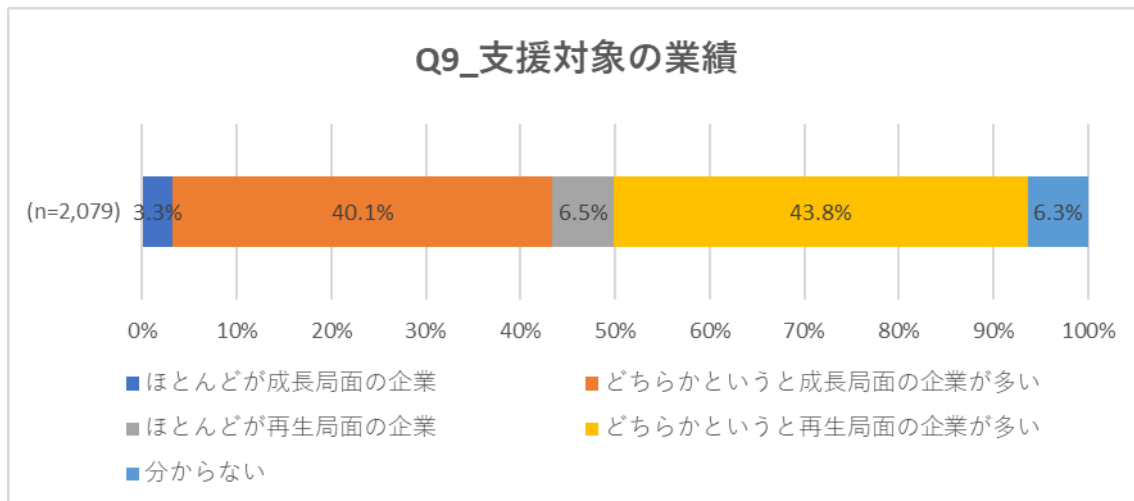
図表 2.2.2.10 支援対象の業績

貴社・貴団体における、直近 1 年間で何らかの支援策を講じた事業者の業績・経営状態として、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう成長局面とは、安定的に黒字が確保できている等経営が安定している企業が、更なる売上高や利益の拡大等を目指す状態を指します。

※ここでいう再生局面とは、慢性的に赤字が続いていたり、債務超過等の状況にある企業が、黒字化や債務超過の解消等を目指す状態を指します。

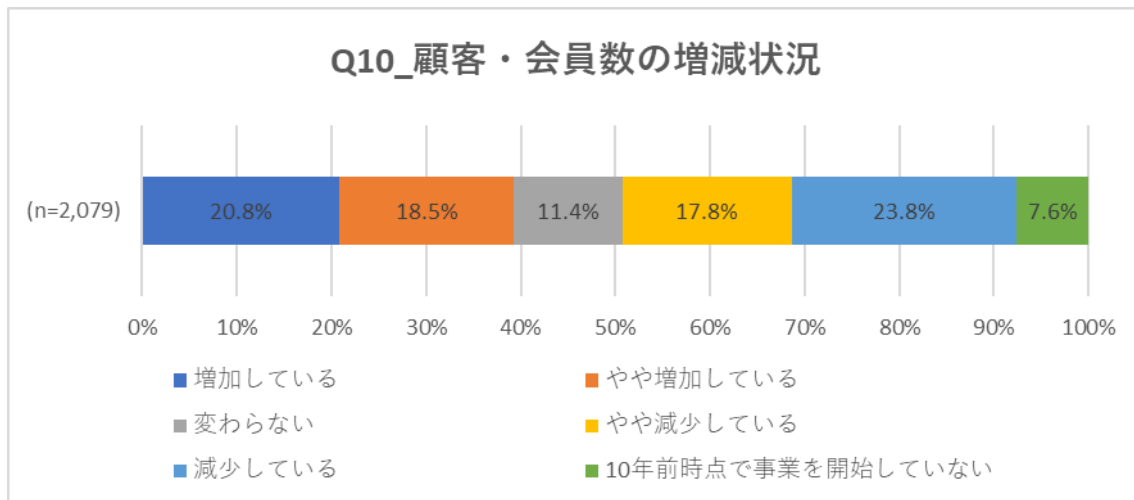
	(n=2,079)
ほとんどが成長局面の企業	68
どちらかというと成長局面の企業が多い	833
ほとんどが再生局面の企業	136
どちらかというと再生局面の企業が多い	910
分からない	132
総計	2,079



図表 2.2.2.11 顧客・会員数の増減状況

貴社・貴団体が支援対象としている顧客・会員数の 10 年前と比べた状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	増加している	やや増加している	変わらない	やや減少している	減少している	10 年前時点で事業を開始していない	総計
(n=2,079)	433	384	238	371	495	158	2,079

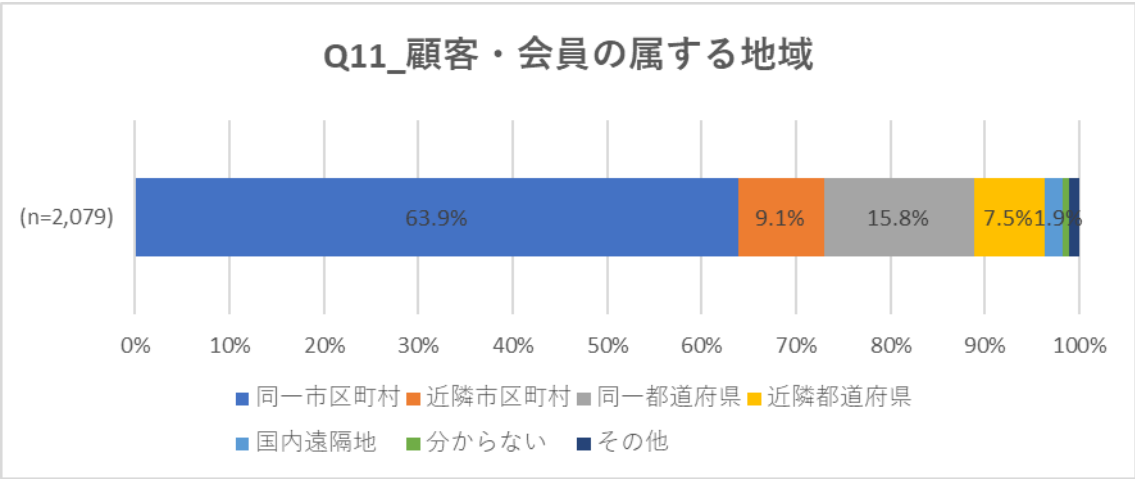


図表 2.2.2.12 顧客・会員の属する地域

貴社・貴団体が支援対象としている顧客・会員の属する主な地域について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう「近隣市区町村」とは、主たる事務所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

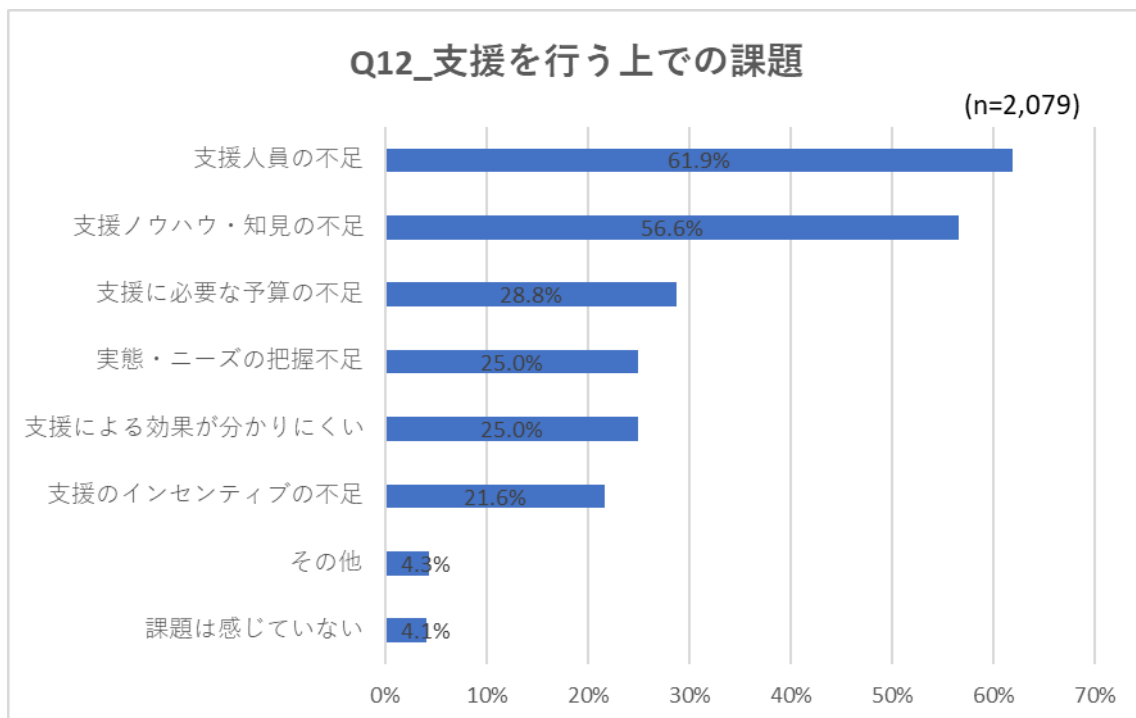
	同一市区町村	近隣市区町村	同一都道府県	近隣都道府県	国内遠隔地	分からない	その他	総計
(n=2,079)	1,328	190	329	156	40	12	24	2,079



図表 2.2.2.13 支援を行う上での課題

貴社・貴団体が事業者の経営課題に対する支援を行う上で、課題と感じているものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）【必須回答】

項目	回答数(n=2,079)
支援人員の不足	1,287
支援ノウハウ・知見の不足	1,177
支援に必要な予算の不足	598
支援による効果が分かりにくい	520
実態・ニーズの把握不足	520
支援のインセンティブの不足	450
その他	90
課題は感じていない	85

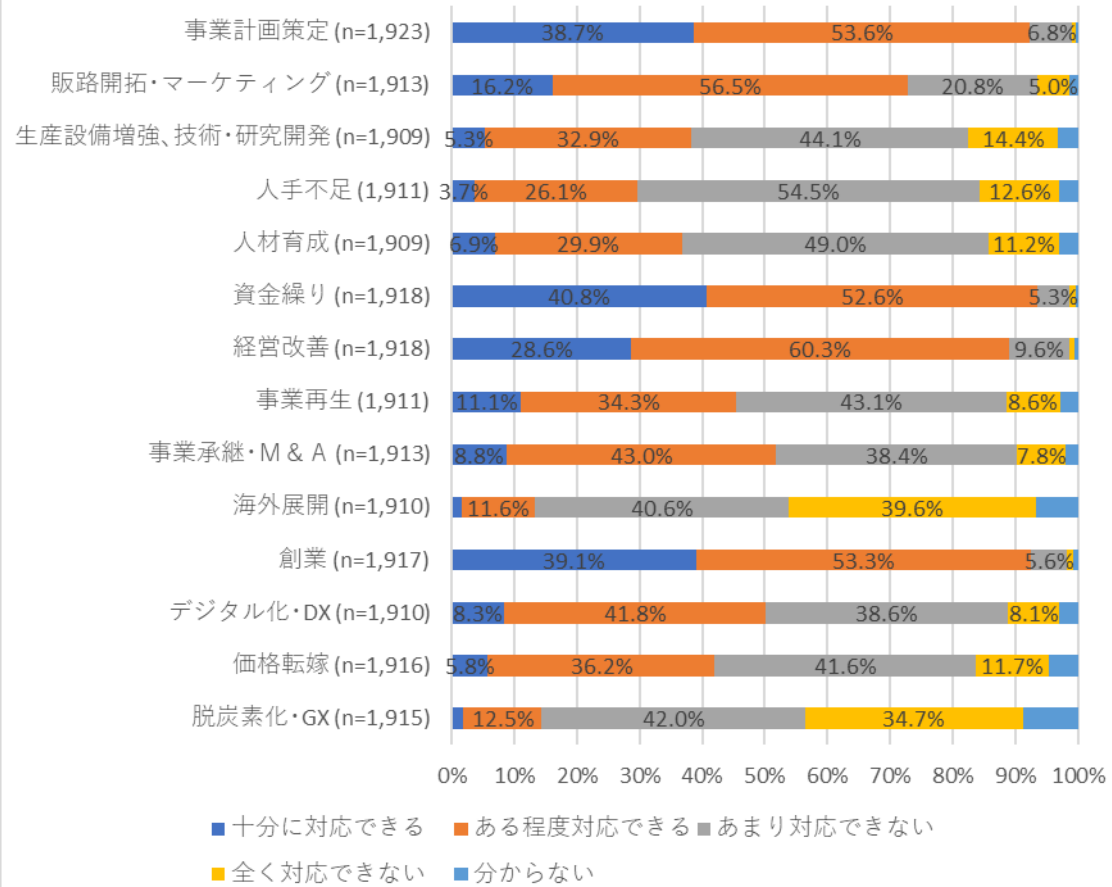


図表 2.2.2.14 経営課題別、単独支援の状況

貴社・貴団体では、各経営課題について、単独での支援対応が可能ですか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	十分に対応できる	ある程度対応できる	あまり対応できない	全く対応できない	分からない	総計
事業計画策定 (n=1,923)	744	1,031	130	11	7	1,923
販路開拓・マーケティング (n=1,913)	310	1,081	398	96	28	1,913
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,909)	102	629	842	275	61	1,909
人手不足 (n=1,911)	70	498	1,042	241	60	1,911
人材育成 (n=1,909)	131	570	936	214	58	1,909
資金繰り (n=1,918)	782	1,009	101	17	9	1,918
経営改善 (n=1,918)	549	1,157	185	15	12	1,918
事業再生 (n=1,911)	212	656	823	164	56	1,911
事業承継・M & A (n=1,913)	169	822	734	149	39	1,913
海外展開 (n=1,910)	30	222	775	756	127	1,910
創業 (n=1,917)	750	1,022	108	20	17	1,917
デジタル化・DX (n=1,910)	159	799	737	155	60	1,910
価格転嫁 (n=1,916)	111	694	797	225	89	1,916
脱炭素化・GX (n=1,915)	36	239	805	665	170	1,915

Q13_経営課題別、単独支援の状況

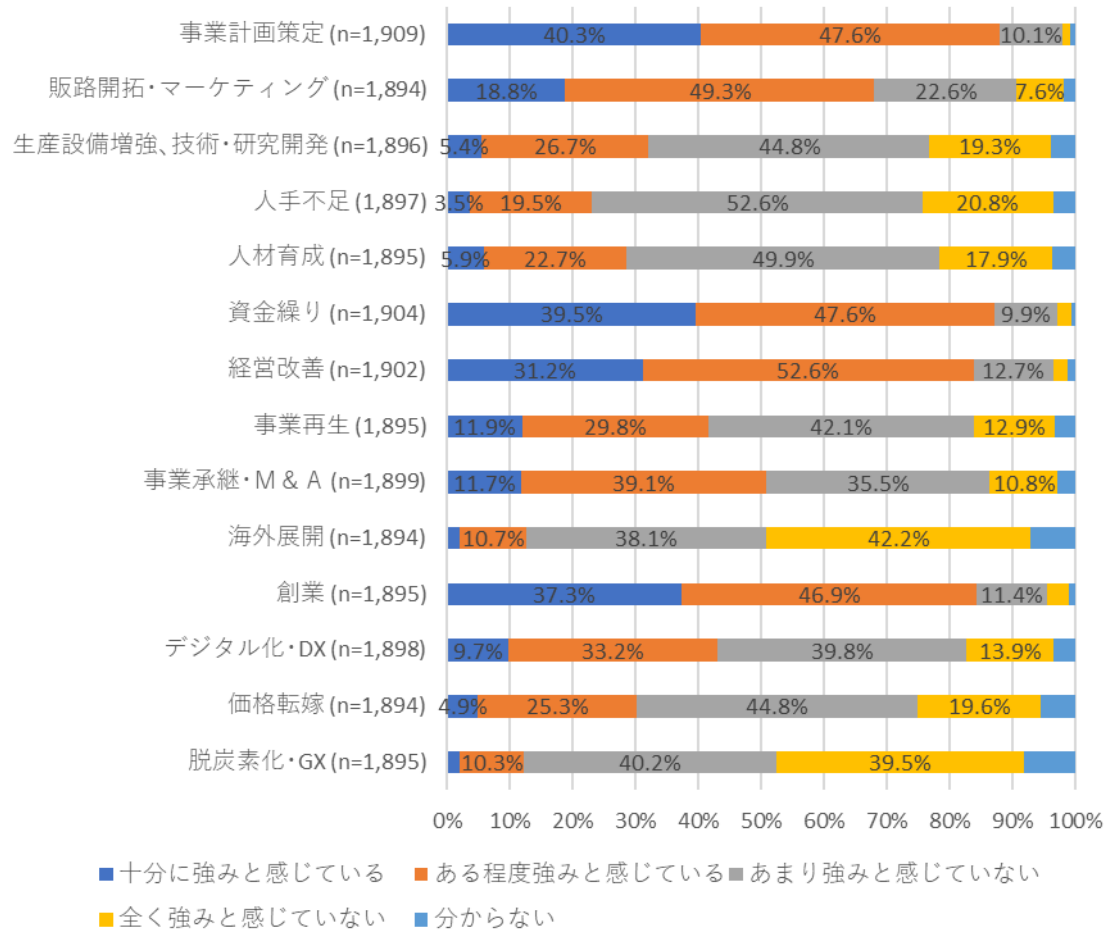


図表 2.2.2.15 強みと感ずる支援

貴社・貴団体では、各経営課題に対する支援について強みと感ずっていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。(それぞれ単一回答)

	十分に強みと感ずている	ある程度強みと感ずている	あまり強みと感ずていない	全く強みと感ずていない	分からない	総計
事業計画策定 (n=1,909)	770	909	192	23	15	1,909
販路開拓・マーケティング (n=1,894)	356	933	428	144	33	1,894
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,896)	102	506	849	365	74	1,896
人手不足 (n=1,897)	67	370	998	395	67	1,897
人材育成 (n=1,895)	111	431	945	340	68	1,895
資金繰り (n=1,904)	753	907	189	43	12	1,904
経営改善 (n=1,902)	593	1,001	242	45	21	1,902
事業再生 (n=1,895)	226	564	798	244	63	1,895
事業承継・M & A (n=1,899)	223	743	675	206	52	1,899
海外展開 (n=1,894)	38	202	721	800	133	1,894
創業 (n=1,895)	707	889	216	64	19	1,895
デジタル化・DX (n=1,898)	185	630	755	263	65	1,898
価格転嫁 (n=1,894)	92	479	849	372	102	1,894
脱炭素化・GX (n=1,895)	36	195	761	748	155	1,895

Q14_強みと感じる支援



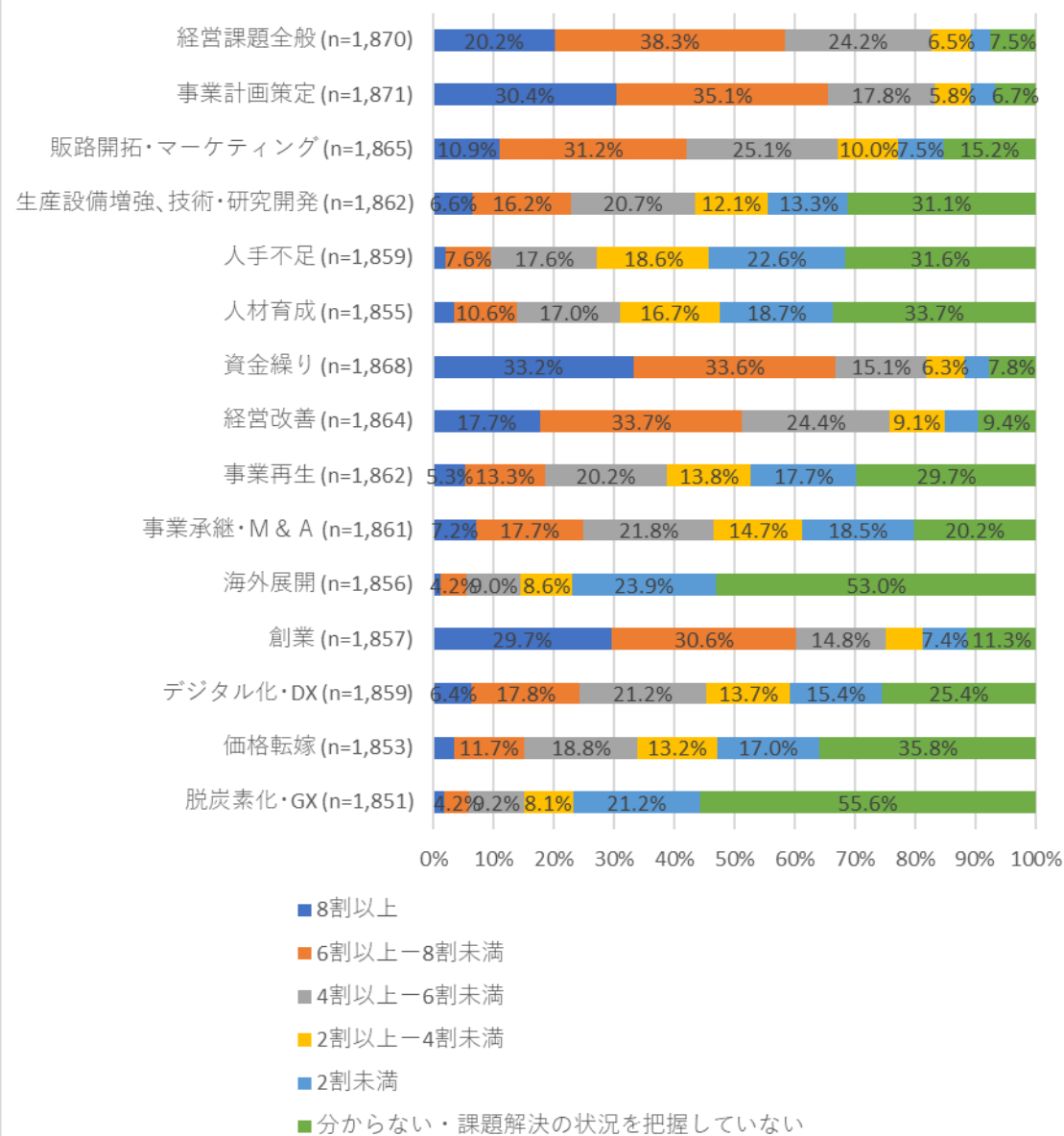
図表 2.2.2.16 課題解決割合

貴社・貴団体における、支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう課題解決とは、経営課題に対して何らかの対応策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

	8割以上	6割以上－ 8割未満	4割以上－ 6割未満	2割以上－ 4割未満	2割未満	分からない・課題解決の 状況を把握していない	総計
経営課題全般 (n=1,870)	377	716	453	122	61	141	1,870
事業計画策定 (n=1,871)	569	657	333	109	77	126	1,871
販路開拓・マーケティング (n=1,865)	204	581	469	187	140	284	1,865
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,862)	123	302	385	225	248	579	1,862
人手不足 (n=1,859)	38	141	327	345	421	587	1,859
人材育成 (n=1,855)	63	196	315	310	346	625	1,855
資金繰り (n=1,868)	621	628	282	118	74	145	1,868
経営改善 (n=1,864)	329	628	455	170	106	176	1,864
事業再生 (n=1,862)	99	247	377	257	329	553	1,862
事業承継・M & A (n=1,861)	134	329	405	273	344	376	1,861
海外展開 (n=1,856)	23	78	167	160	444	984	1,856
創業 (n=1,857)	551	568	275	115	138	210	1,857
デジタル化・DX (n=1,859)	119	331	394	255	287	473	1,859
価格転嫁 (n=1,853)	63	217	349	245	315	664	1,853
脱炭素化・GX (n=1,851)	32	77	170	150	392	1030	1,851

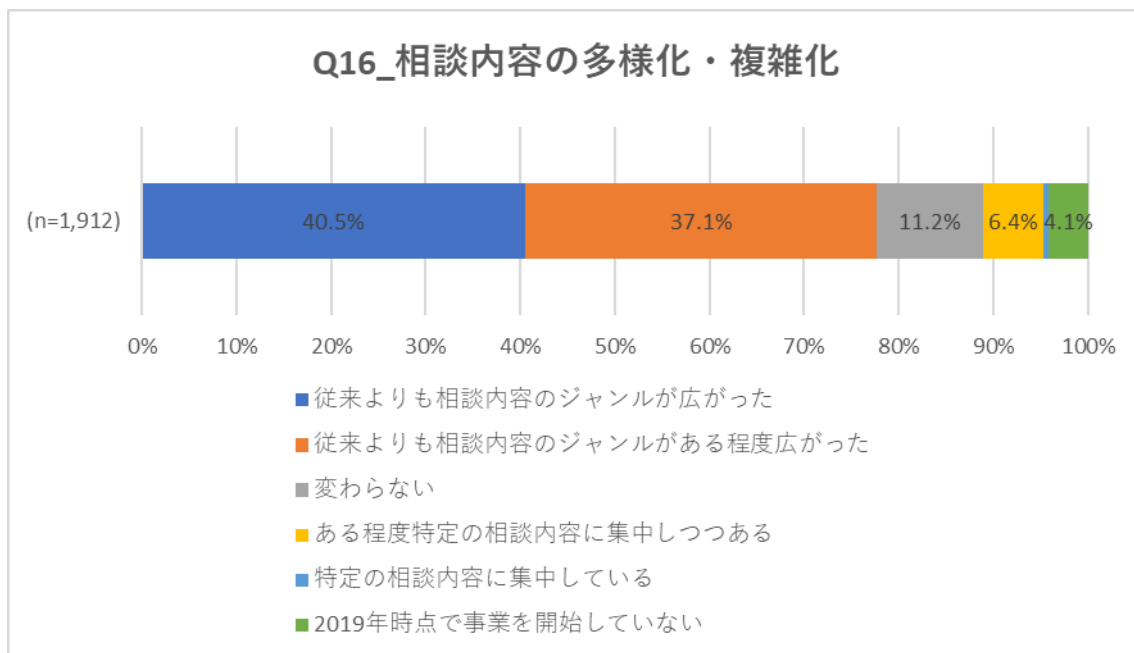
Q15_課題解決割合



図表 2.2.2.17 相談内容の多様化・複雑化

事業者から貴社・貴団体に寄せられる相談内容について、4 年前（2019 年）と比較して相談内容のジャンルが変化していると感じますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=1,912)
従来よりも相談内容のジャンルが広がった	775
従来よりも相談内容のジャンルがある程度広がった	710
変わらない	215
ある程度特定の相談内容に集中しつつある	122
特定の相談内容に集中している	11
2019 年時点で事業を開始していない	79
総計	1,912

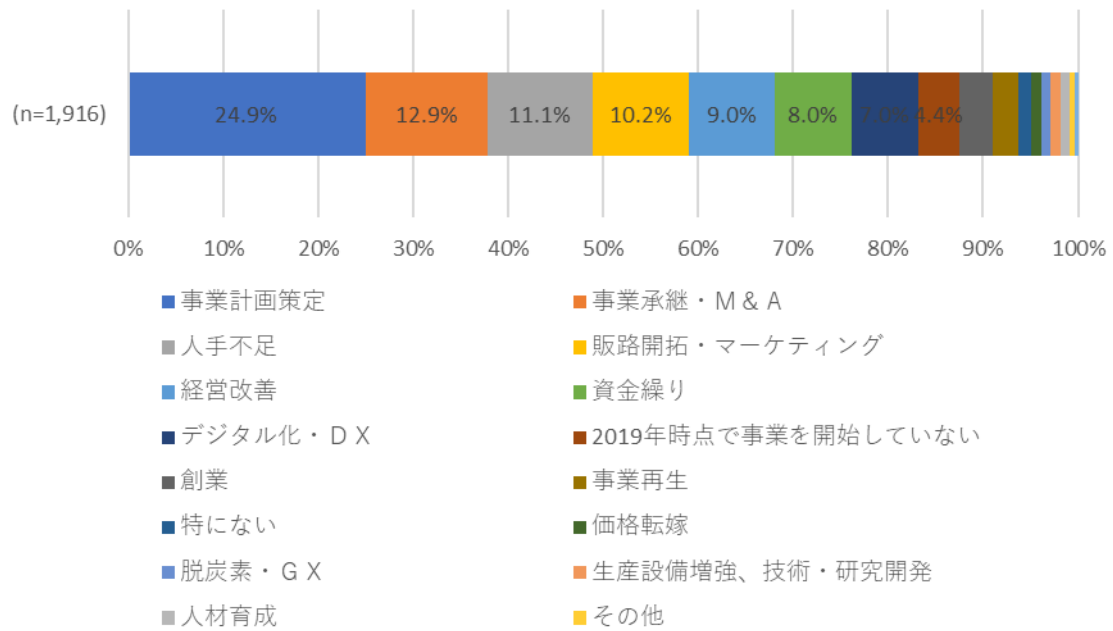


図表 2.2.2.18 支援の重要性が高まった経営課題

貴社・貴団体の支援対応において、4 年前（2019 年）と比べて支援の重要性が高まったと考える経営課題に最も当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=1,916)
事業計画策定	478
事業承継・M & A	247
人手不足	212
販路開拓・マーケティング	195
経営改善	173
資金繰り	154
デジタル化・D X	134
2019 年時点で事業を開始していない	85
創業	66
事業再生	52
特にない	25
価格転嫁	21
脱炭素・G X	19
生産設備増強、技術・研究開発	19
人材育成	18
その他	11
海外展開	7
総計	1,916

Q17_支援の重要性が高まった経営課題

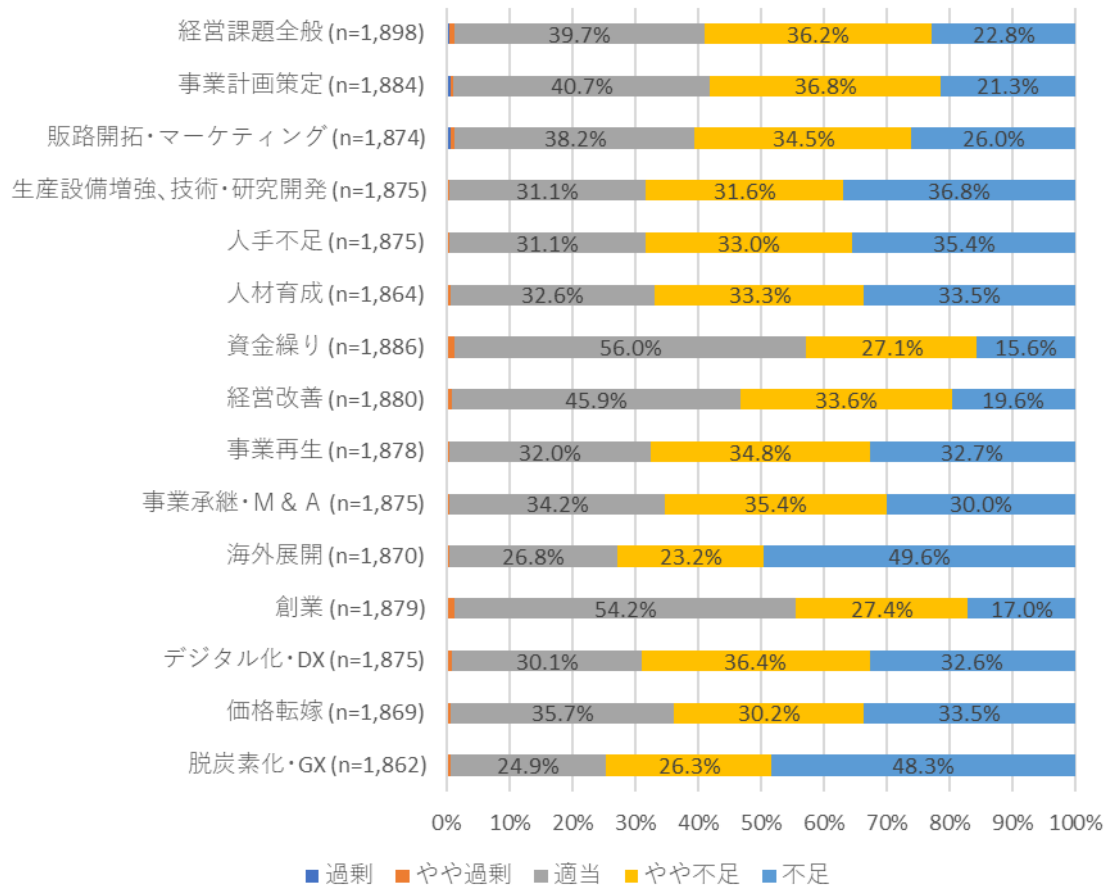


図表 2.2.2.19 相談員の過不足状況

貴社・貴団体において、各経営課題に対する支援（相談）を行う相談員の過不足状況について、当
てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	過剰	やや過剰	適当	やや不足	不足	総計
経営課題全般 (n=1,898)	9	16	753	687	433	1,898
事業計画策定 (n=1,884)	11	11	767	693	402	1,884
販路開拓・マーケティング (n=1,874)	11	14	716	646	487	1,874
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,875)	5	5	583	592	690	1,875
人手不足 (n=1,875)	6	4	584	618	663	1,875
人材育成 (n=1,864)	3	8	607	621	625	1,864
資金繰り (n=1,886)	6	18	1,056	512	294	1,886
経営改善 (n=1,880)	6	12	862	632	368	1,880
事業再生 (n=1,878)	3	7	601	653	614	1,878
事業承継・M & A (n=1,875)	3	6	641	663	562	1,875
海外展開 (n=1,870)	4	4	502	433	927	1,870
創業 (n=1,879)	4	21	1,019	515	320	1,879
デジタル化・DX (n=1,875)	5	12	564	682	612	1,875
価格転嫁 (n=1,869)	4	7	667	564	627	1,869
脱炭素化・GX (n=1,862)	6	5	463	489	899	1,862

Q18_相談員の過不足状況

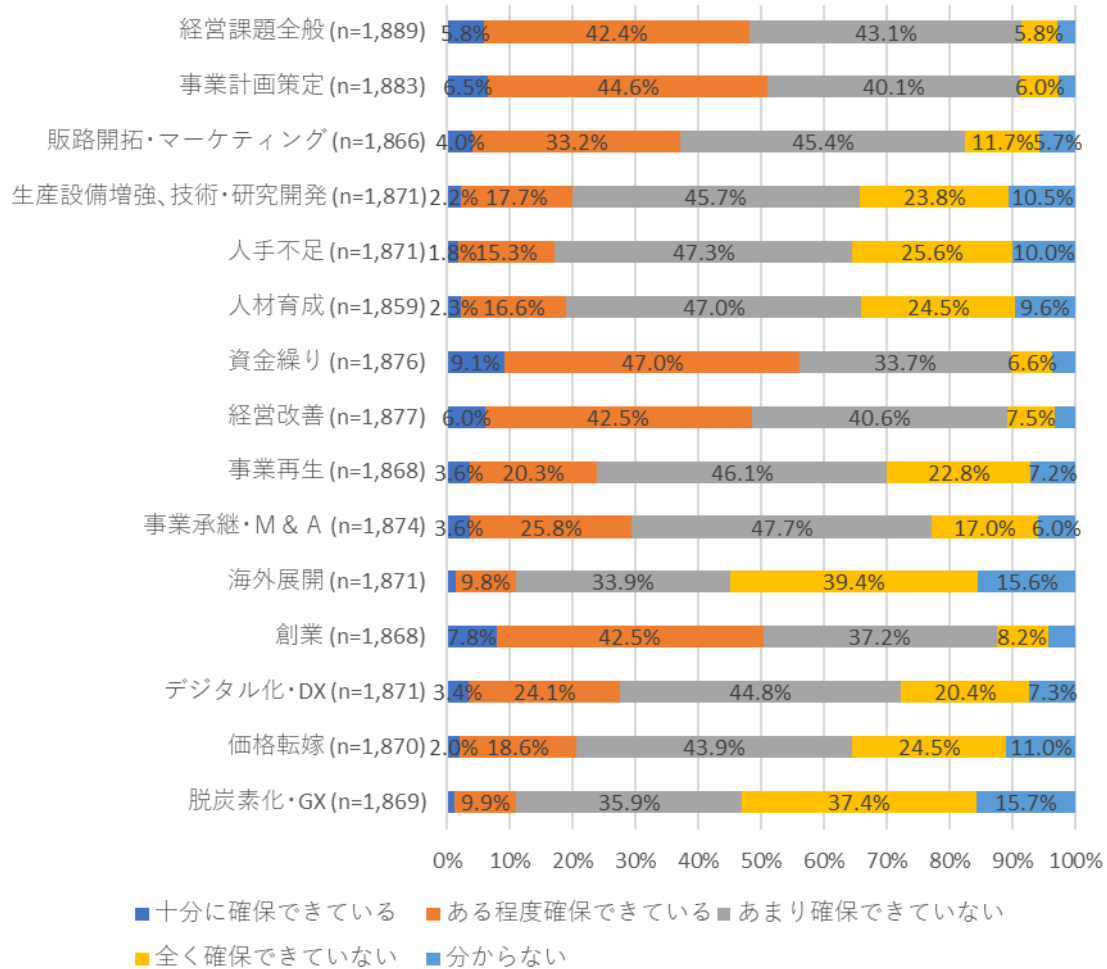


図表 2.2.2.20 確保状況（支援能力向上に充てる時間）

貴社・貴団体において、各経営課題に対する支援（相談）を行う相談員が、支援能力向上に充てる時間を確保できているかどうかについて、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	十分に確保できている	ある程度確保できている	あまり確保できていない	全く確保できていない	分からない	総計
経営課題全般 (n=1,889)	110	800	815	110	54	1,889
事業計画策定 (n=1,883)	122	840	756	113	52	1,883
販路開拓・マーケティング (n=1,866)	74	619	847	219	107	1,866
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,871)	42	331	855	446	197	1,871
人手不足 (n=1,871)	33	287	885	479	187	1,871
人材育成 (n=1,859)	42	309	874	456	178	1,859
資金繰り (n=1,876)	171	881	632	124	68	1,876
経営改善 (n=1,877)	113	797	763	141	63	1,877
事業再生 (n=1,868)	67	380	861	425	135	1,868
事業承継・M & A (n=1,874)	67	484	893	318	112	1,874
海外展開 (n=1,871)	24	183	635	738	291	1,871
創業 (n=1,868)	146	794	694	153	81	1,868
デジタル化・DX (n=1,871)	64	450	839	382	136	1,871
価格転嫁 (n=1,870)	37	348	820	459	206	1,870
脱炭素化・GX (n=1,869)	21	185	671	699	293	1,869

Q19_確保状況（支援能力向上に充てる時間）



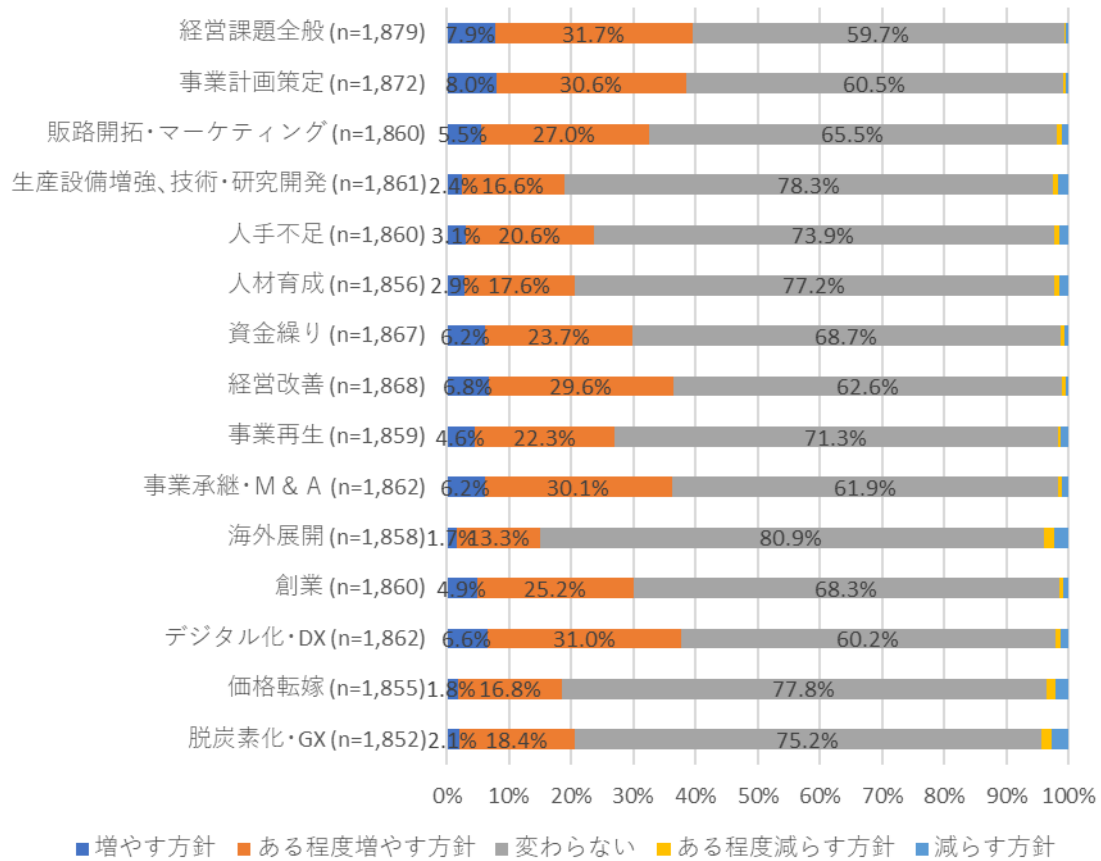
図表 2.2.2.21 今後の意向（支援能力向上に充てる時間）

貴社・貴団体において、各経営課題に対する支援（相談）を行う相談員が、支援能力向上に充てる時間を確保することに関する今後の方針について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。

（それぞれ単一回答）

	増やす方針	ある程度増やす方針	変わらない	ある程度減らす方針	減らす方針	総計
経営課題全般 (n=1,879)	148	595	1,122	6	8	1,879
事業計画策定 (n=1,872)	149	572	1,133	8	10	1,872
販路開拓・マーケティング (n=1,860)	102	503	1,219	15	21	1,860
生産設備増強・技術・研究開発 (n=1,861)	45	309	1,458	17	32	1,861
人手不足 (n=1,860)	57	383	1,375	15	30	1,860
人材育成 (n=1,856)	54	327	1,433	13	29	1,856
資金繰り (n=1,867)	116	443	1,282	13	13	1,867
経営改善 (n=1,868)	127	553	1,169	8	11	1,868
事業再生 (n=1,859)	85	415	1,325	9	25	1,859
事業承継・M & A (n=1,862)	115	561	1,153	14	19	1,862
海外展開 (n=1,858)	32	247	1,503	32	44	1,858
創業 (n=1,860)	91	468	1,271	13	17	1,860
デジタル化・DX (n=1,862)	123	578	1,121	16	24	1,862
価格転嫁 (n=1,855)	33	312	1,443	26	41	1,855
脱炭素化・GX (n=1,852)	39	341	1,392	29	51	1,852

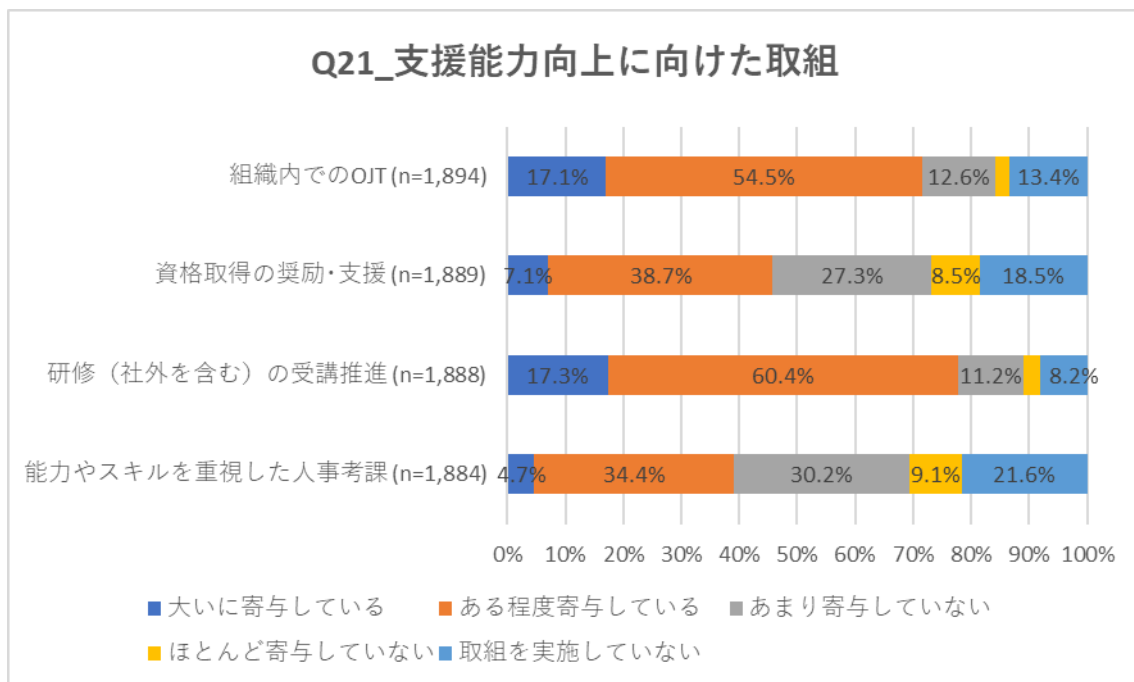
Q20_今後の意向（支援能力向上に充てる時間）



図表 2.2.2.22 支援能力向上に向けた取組

貴社・貴団体における各取組の実施は、相談員の支援能力向上に寄与していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

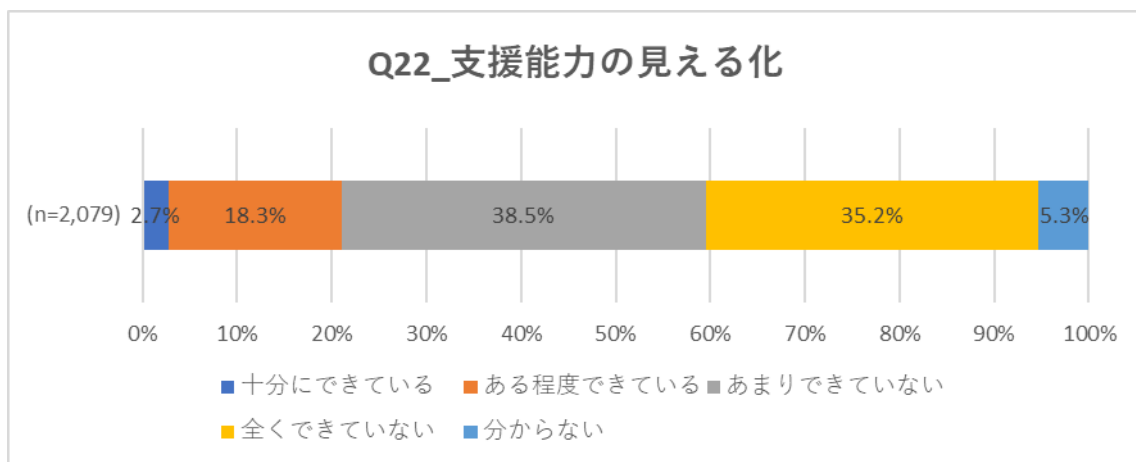
	大いに寄与している	ある程度寄与している	あまり寄与していない	ほとんど寄与していない	取組を実施していない	総計
組織内でのOJT (n=1,894)	323	1,032	239	47	253	1,894
資格取得の奨励・支援 (n=1,889)	134	731	515	160	349	1,889
研修（社外を含む）の受講推進 (n=1,888)	327	1,141	212	54	154	1,888
能力やスキルを重視した人事考課 (n=1,884)	88	649	569	171	407	1,884



図表 2.2.2.23 支援能力の見える化

貴社・貴団体において、相談員の支援能力の見える化（スキルマップの作成等）を実施していますか。
当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

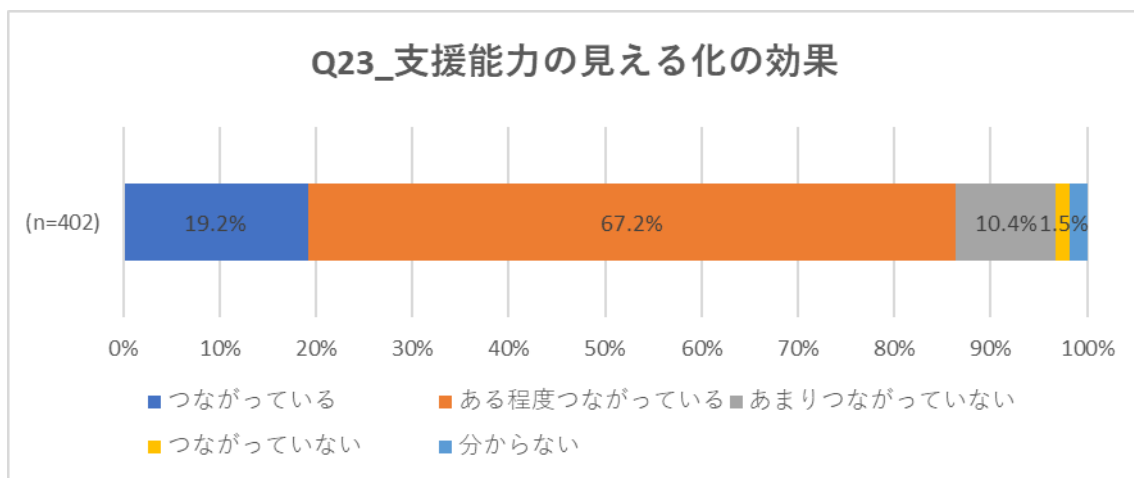
	十分にできている	ある程度できている	あまりできていない	全くできていない	分からない	総計
(n=2,079)	56	381	800	732	110	2,079



図表 2.2.2.24 支援能力の見える化の効果

Q22 で「十分にできている」、「ある程度できている」と回答した方に伺います。相談員の支援能力の見える化は、相談員が支援能力向上に取り組むことにつながっていますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

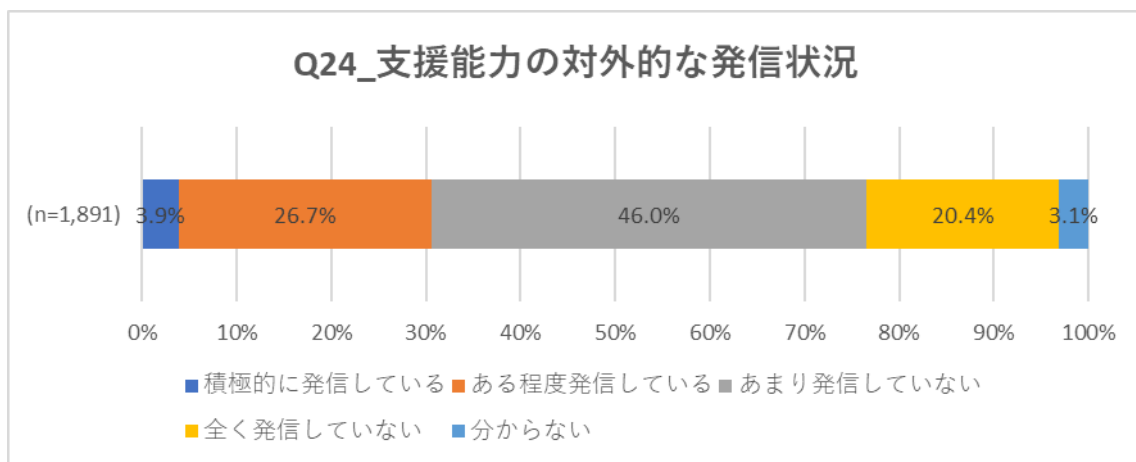
	つながっている	ある程度つながっている	あまりつながっていない	つながっていない	分からない	総計
(n=402)	77	270	42	6	7	402



図表 2.2.2.25 支援能力の対外的な発信状況

貴社・貴団体における、相談員の支援能力の対外的な発信状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

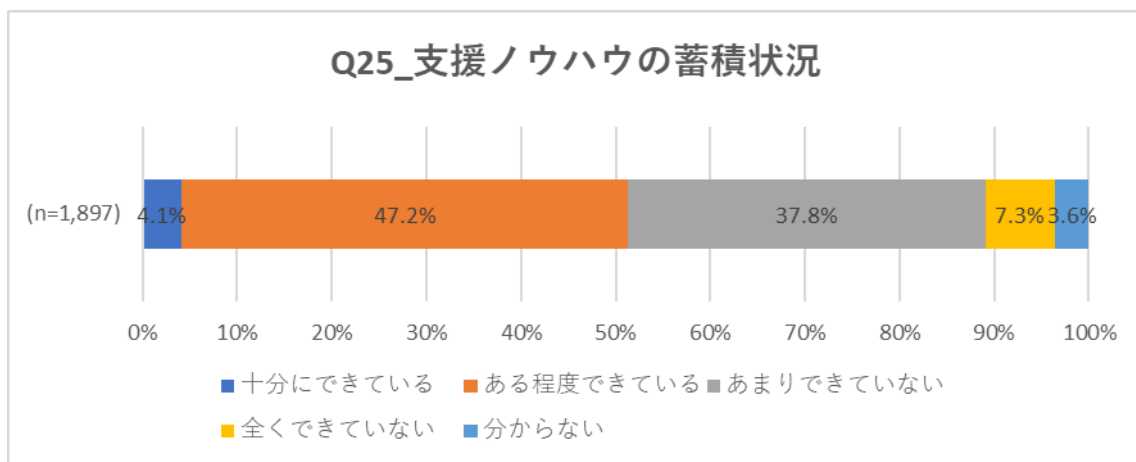
	積極的に発信している	ある程度発信している	あまり発信していない	全く発信していない	分からない	総計
(n=1,891)	74	504	869	385	59	1,891



図表 2.2.2.26 支援ノウハウの蓄積状況

貴社・貴団体において、相談員の支援ノウハウや手法を、組織として蓄積できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

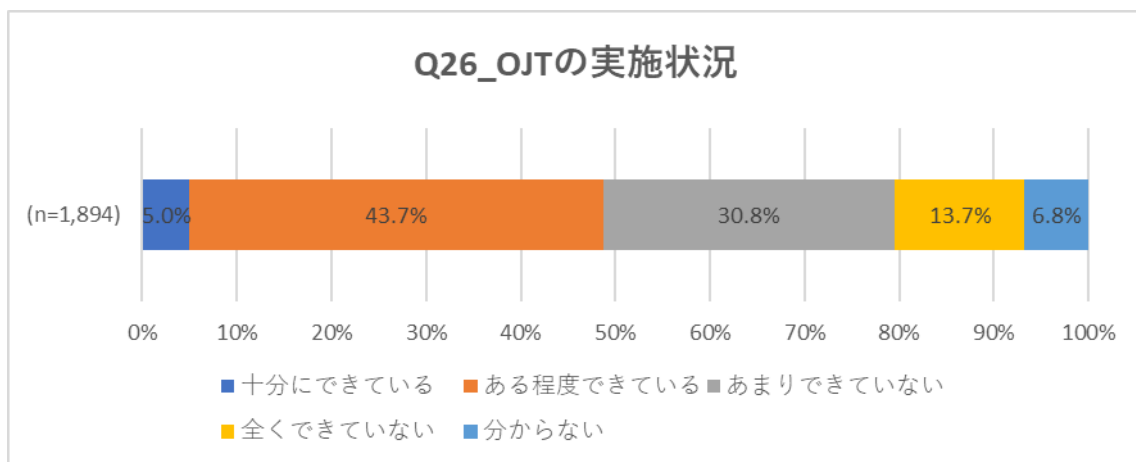
	十分にできている	ある程度できている	あまりできていない	全くできていない	分からない	総計
(n=1,897)	77	896	717	138	69	1,897



図表 2.2.2.27 OJT の実施状況

貴社・貴団体において、「支援ノウハウや手法の組織的な蓄積」のため、若手や支援経験の少ない相談員にベテラン相談員が同行する等のOJTを実施できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

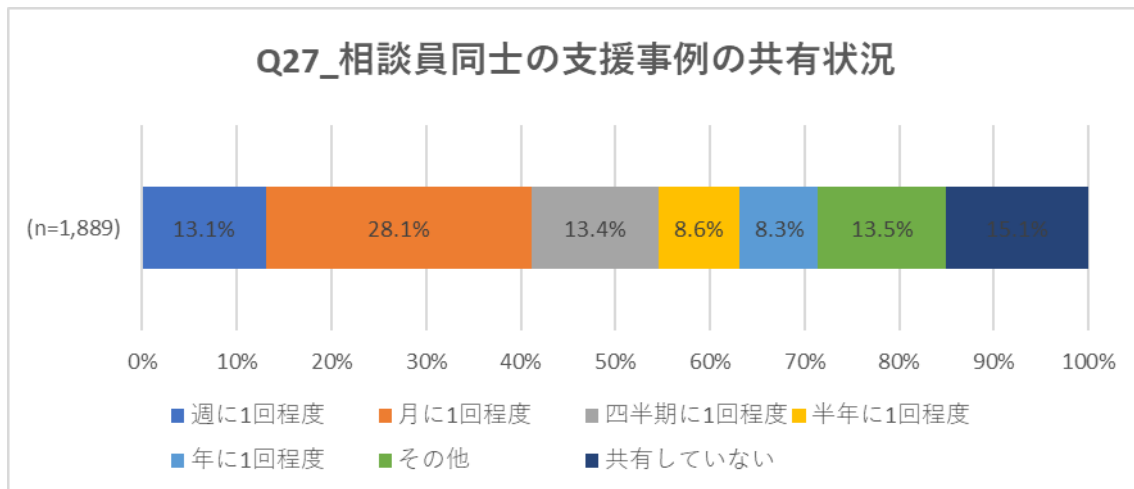
	十分にできている	ある程度できている	あまりできていない	全くできていない	分からない	総計
(n=1,894)	95	828	584	259	128	1,894



図表 2.2.2.28 相談員同士での支援事例の共有状況

貴社・貴団体において、「支援ノウハウや手法の組織的な蓄積」のため、相談員同士で有効な支援事例を共有していますか。共有の頻度について最も近いものを1つお答えください。（単一回答）

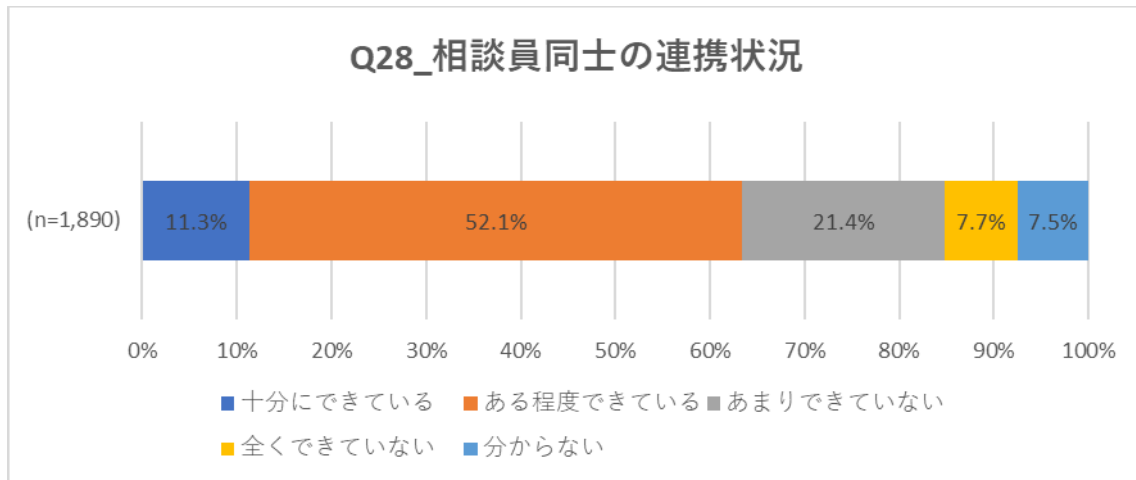
	(n=1,889)
週に1回程度	247
月に1回程度	531
四半期に1回程度	253
半年に1回程度	162
年に1回程度	156
その他	255
共有していない	285
総計	1,889



図表 2.2.2.29 相談員同士の連携状況

貴社・貴団体における、事業者の相談内容の専門性や課題解決の難易度に応じた、相談員同士の連携状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	十分にできている	ある程度できている	あまりできていない	全くできていない	分からない	総計
(n=1,890)	214	984	405	146	141	1,890



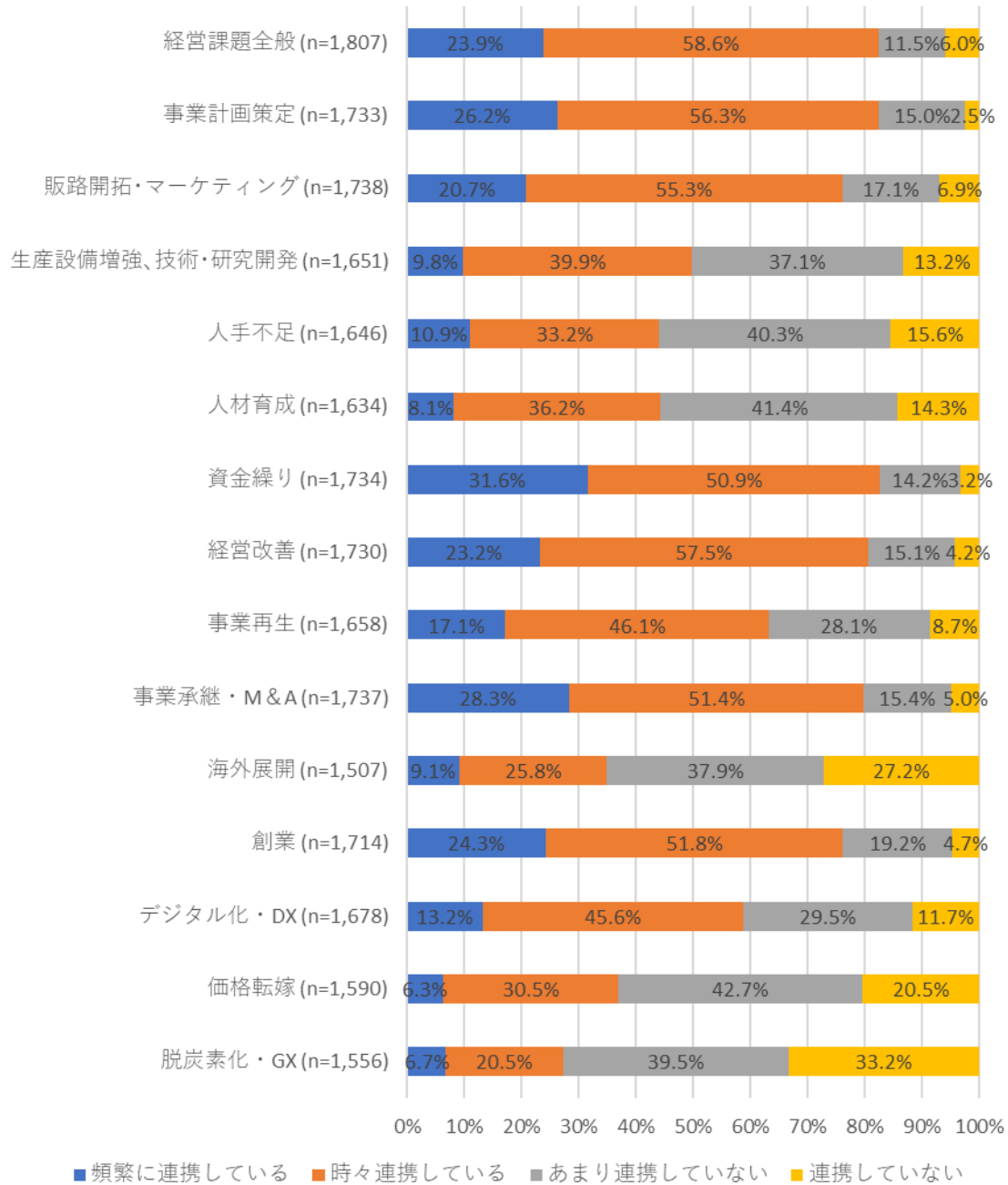
図表 2.2.2.30 経営課題別、他の支援機関との連携状況

貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携（※）していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※「連携」とは、中小企業支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、セミナーや相談会の共同開催は含みません。

	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	総計
経営課題全般 (n=1,807)	431	1059	208	109	1,807
事業計画策定 (n=1,733)	454	976	260	43	1,733
販路開拓・マーケティング (n=1,738)	360	961	297	120	1,738
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,651)	162	659	612	218	1,651
人手不足 (n=1,646)	179	547	664	256	1,646
人材育成 (n=1,634)	133	591	677	233	1,634
資金繰り (n=1,734)	548	883	247	56	1,734
経営改善 (n=1,730)	401	994	262	73	1,730
事業再生 (n=1,658)	283	765	466	144	1,658
事業承継・M&A (n=1,737)	492	892	267	86	1,737
海外展開 (n=1,507)	137	389	571	410	1,507
創業 (n=1,714)	416	888	329	81	1,714
デジタル化・DX (n=1,678)	222	765	495	196	1,678
価格転嫁 (n=1,590)	100	485	679	326	1,590
脱炭素化・GX (n=1,556)	105	319	615	517	1,556

Q29_支援機関連携（連携状況）



図表 2.2.2.31 経営課題別、最も連携する頻度が高い機関

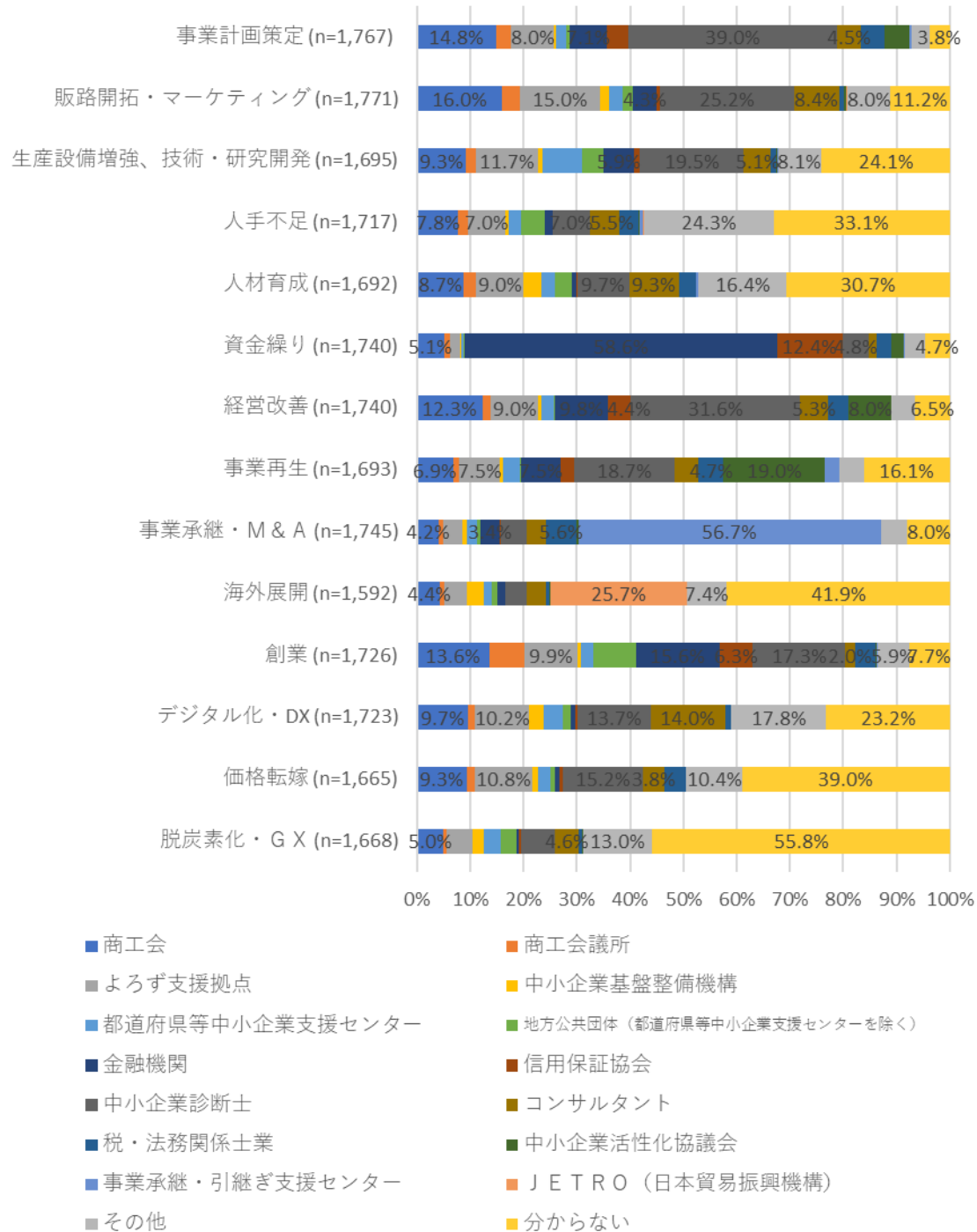
貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【事業計画策定】

※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL:https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

	商工会	商工会議所	よろず支援拠点	中小企業基盤整備機構	都道府県等中小企業支援センター	地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター）	金融機関	信用保証協会	中小企業診断士	コンサルタント	税・法務関係士業	中小企業活性化協議会	事業承継・引継ぎ支援センター	振興機構（JETRO（日本貿易振興機構））	その他	分からない	総計
事業計画策定 (n=1,767)	262	51	142	7	34	9	125	73	689	79	80	83	7	0	58	68	1,767
販路開拓・マーケティング (n=1,771)	284	59	266	30	46	33	77	11	447	149	18	5	3	3	141	199	1,771
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,695)	157	30	199	14	127	65	100	16	331	87	17	4	1	1	137	409	1,695
人手不足 (n=1,717)	134	31	121	9	42	76	23	2	121	95	60	2	14	1	418	568	1,717
人材育成 (n=1,692)	148	39	152	55	46	52	15	3	164	157	56	1	7	0	277	520	1,692
資金繰り (n=1,740)	89	18	34	3	7	4	1020	216	83	27	48	41	1	0	67	82	1,740
経営改善 (n=1,740)	214	27	156	9	40	6	171	76	550	92	68	139	2	0	77	113	1,740
事業再生 (n=1,693)	117	18	127	13	52	3	127	43	317	78	79	322	47	0	77	273	1,693
事業承継・M&A (n=1,745)	73	15	62	13	36	11	60	5	85	63	98	8	990	0	87	139	1,745
海外展開 (n=1,592)	70	11	70	48	25	17	23	1	65	57	10	1	0	409	118	667	1,592
創業 (n=1,726)	235	115	171	9	41	139	270	108	298	35	65	1	4	1	101	133	1,726
デジタル化・DX (n=1,723)	167	21	176	46	63	25	15	6	236	241	21	0	0	0	306	400	1,723
価格転嫁 (n=1,665)	155	28	179	15	41	14	15	8	253	64	69	1	0	0	173	650	1,665
脱炭素化・GX (n=1,668)	83	10	83	34	53	49	8	6	105	77	10	1	0	1	217	931	1,668

Q30_経営課題別、最も連携する頻度が高い機関

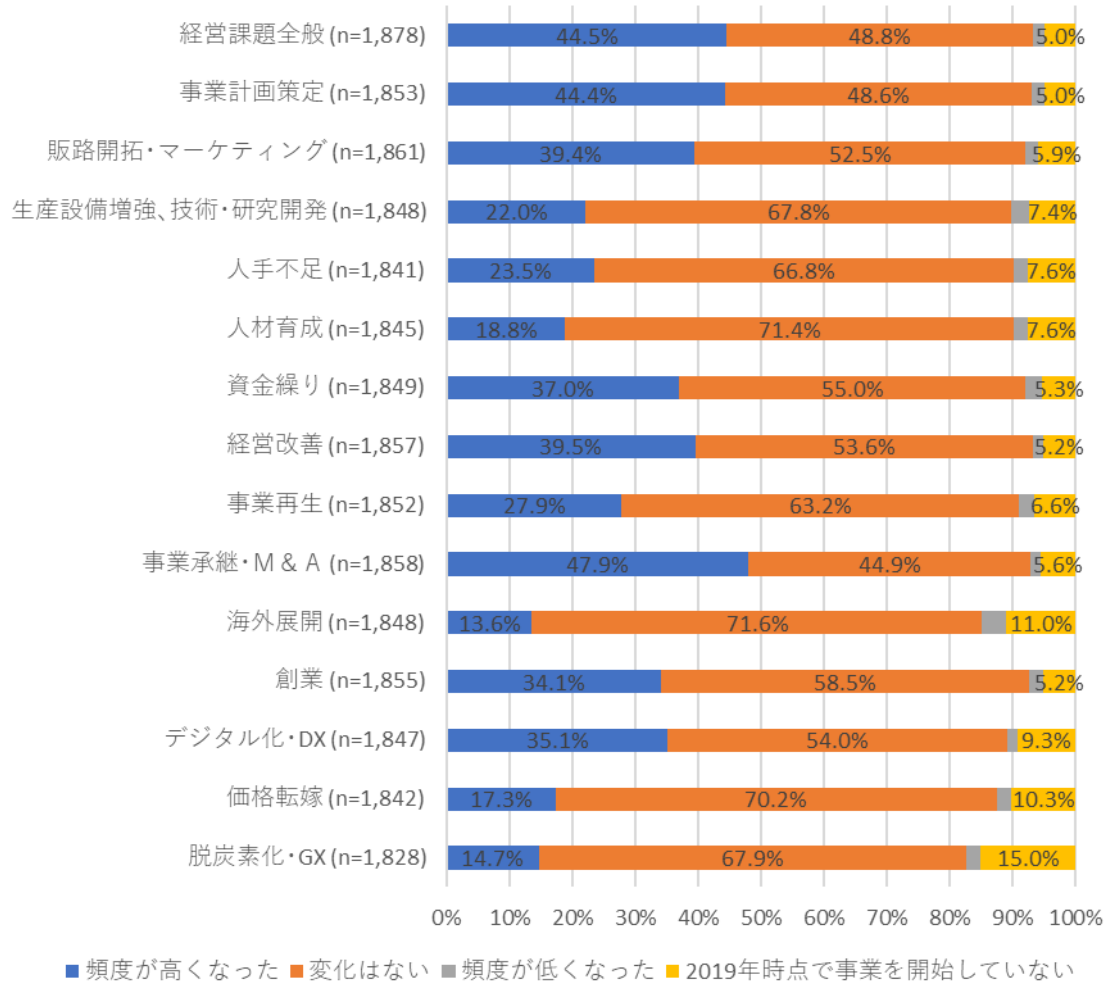


図表 2.2.2.32 経営課題別、他の支援機関と連携する頻度の変化

貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携する頻度は、4年前（2019年）と比べて変化していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	頻度が高くなった	変化はない	頻度が低くなった	2019年時点で事業を開始していない	総計
経営課題全般（n=1,878）	835	916	33	94	1,878
事業計画策定（n=1,853）	822	900	39	92	1,853
販路開拓・マーケティング（n=1,861）	734	977	41	109	1,861
生産設備増強、技術・研究開発（n=1,848）	407	1,253	52	136	1,848
人手不足（n=1,841）	432	1,230	40	139	1,841
人材育成（n=1,845）	347	1,317	41	140	1,845
資金繰り（n=1,849）	684	1,017	50	98	1,849
経営改善（n=1,857）	734	996	30	97	1,857
事業再生（n=1,852）	516	1,171	43	122	1,852
事業承継・M & A（n=1,858）	890	835	29	104	1,858
海外展開（n=1,848）	251	1,323	71	203	1,848
創業（n=1,855）	632	1,085	41	97	1,855
デジタル化・DX（n=1,847）	649	998	29	171	1,847
価格転嫁（n=1,842）	318	1,294	41	189	1,842
脱炭素化・GX（n=1,828）	268	1,241	44	275	1,828

Q31_経営課題別、 他の支援機関と連携する頻度の変化

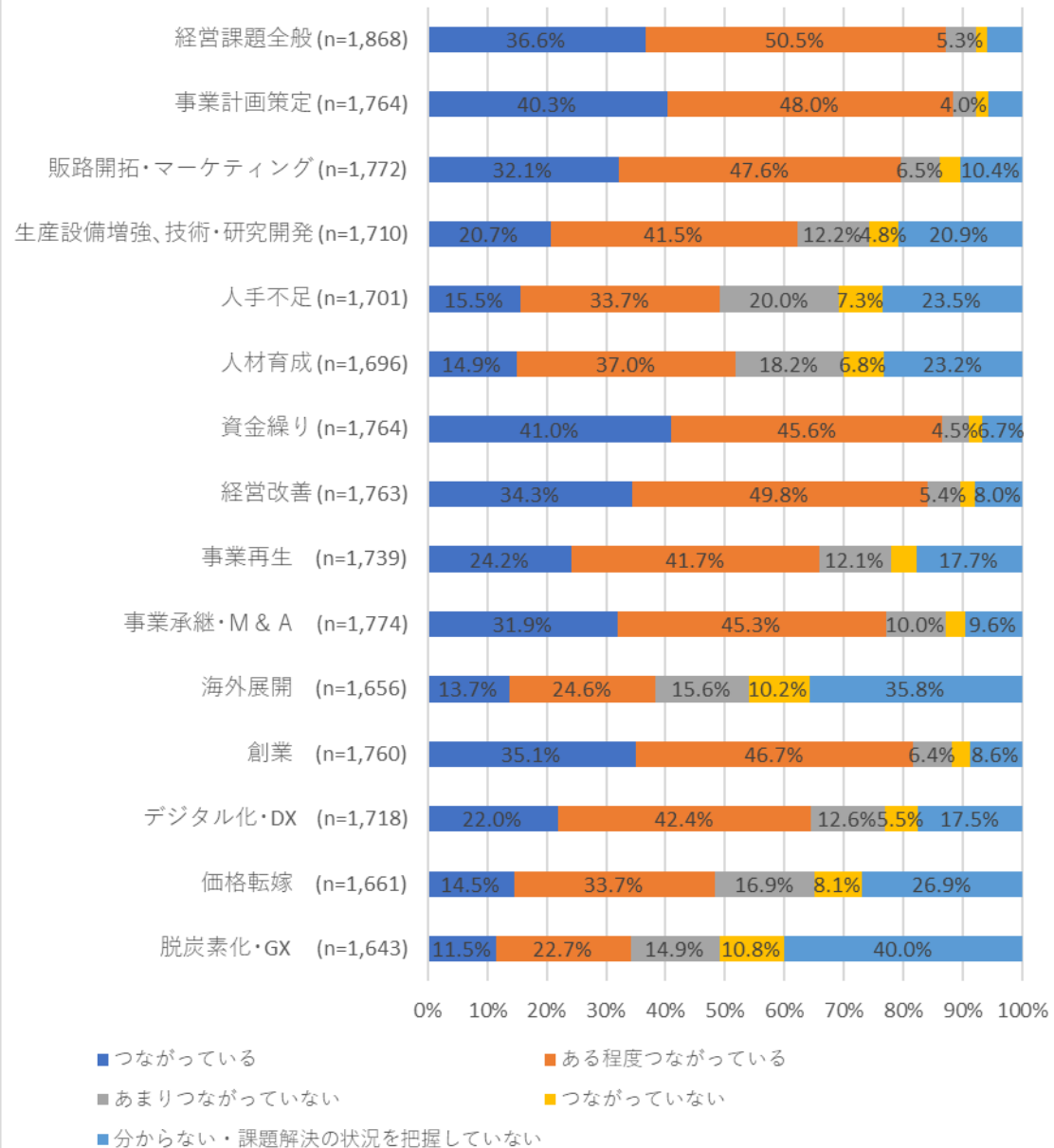


図表 2.2.2.33 経営課題別、他の支援機関との連携による課題解決状況

貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携することは、経営課題の解決につながっていますか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	つながっている	ある程度 つながっている	あまりつながっていない	つながっていない	分からない・ 課題解決の 状況を把握し ていない	総計
経営課題全般 (n=1,868)	684	943	99	34	108	1,868
事業計画策定 (n=1,764)	711	847	71	35	100	1,764
販路開拓・マーケティング (n=1,772)	568	844	115	60	185	1,772
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,710)	354	709	208	82	357	1,710
人手不足 (n=1,701)	264	573	340	125	399	1,701
人材育成 (n=1,696)	252	627	308	115	394	1,696
資金繰り (n=1,764)	723	805	79	38	119	1,764
経営改善 (n=1,763)	605	878	96	43	141	1,763
事業再生 (n=1,739)	420	725	210	76	308	1,739
事業承継・M & A (n=1,774)	566	803	178	57	170	1,774
海外展開 (n=1,656)	227	408	259	169	593	1,656
創業 (n=1,760)	617	822	113	56	152	1,760
デジタル化・DX (n=1,718)	378	729	216	94	301	1,718
価格転嫁 (n=1,661)	241	560	280	134	446	1,661
脱炭素化・GX (n=1,643)	189	373	245	178	658	1,643

Q32_経営課題別、 他の支援機関との連携による課題解決状況

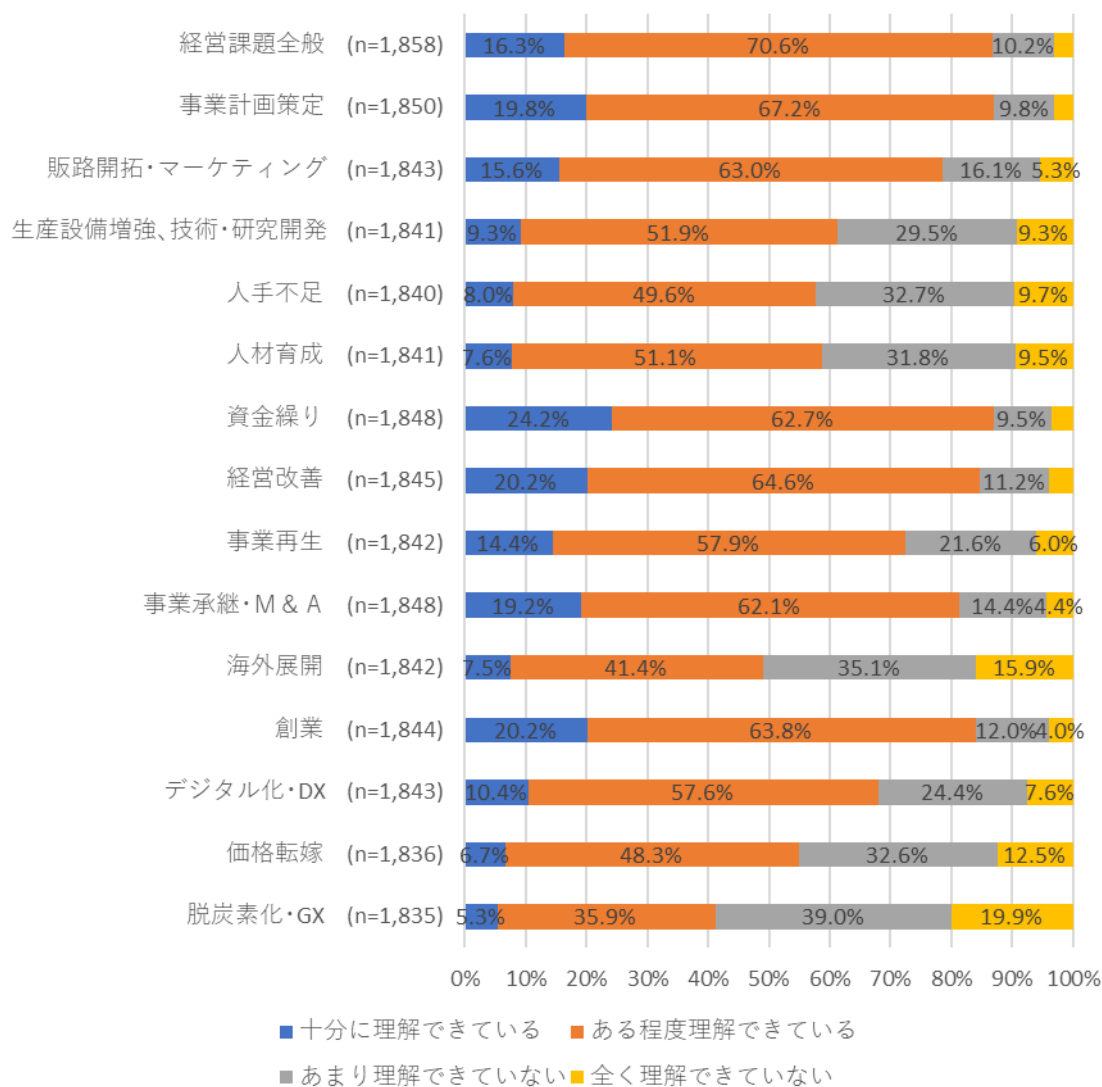


図表 2.2.2.34 経営課題別、他の支援機関に関する理解度合い

貴社・貴団体において、他の支援機関が実施している支援の内容や、経営課題に応じて構築している支援体制を理解できていますか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	十分に理解できている	ある程度理解できている	あまり理解できていない	全く理解できていない	総計
経営課題全般 (n=1,858)	302	1,311	189	56	1,858
事業計画策定 (n=1,850)	367	1,244	182	57	1,850
販路開拓・マーケティング (n=1,843)	287	1,161	297	98	1,843
生産設備増強、技術・研究開発 (n=1,841)	171	956	543	171	1,841
人手不足 (n=1,840)	147	913	602	178	1,840
人材育成 (n=1,841)	140	940	586	175	1,841
資金繰り (n=1,848)	448	1,159	175	66	1,848
経営改善 (n=1,845)	373	1,191	207	74	1,845
事業再生 (n=1,842)	266	1,067	398	111	1,842
事業承継・M & A (n=1,848)	354	1,147	266	81	1,848
海外展開 (n=1,842)	139	763	647	293	1,842
創業 (n=1,844)	373	1,176	221	74	1,844
デジタル化・DX (n=1,843)	191	1,062	450	140	1,843
価格転嫁 (n=1,836)	123	886	598	229	1,836
脱炭素化・GX (n=1,835)	97	658	715	365	1,835

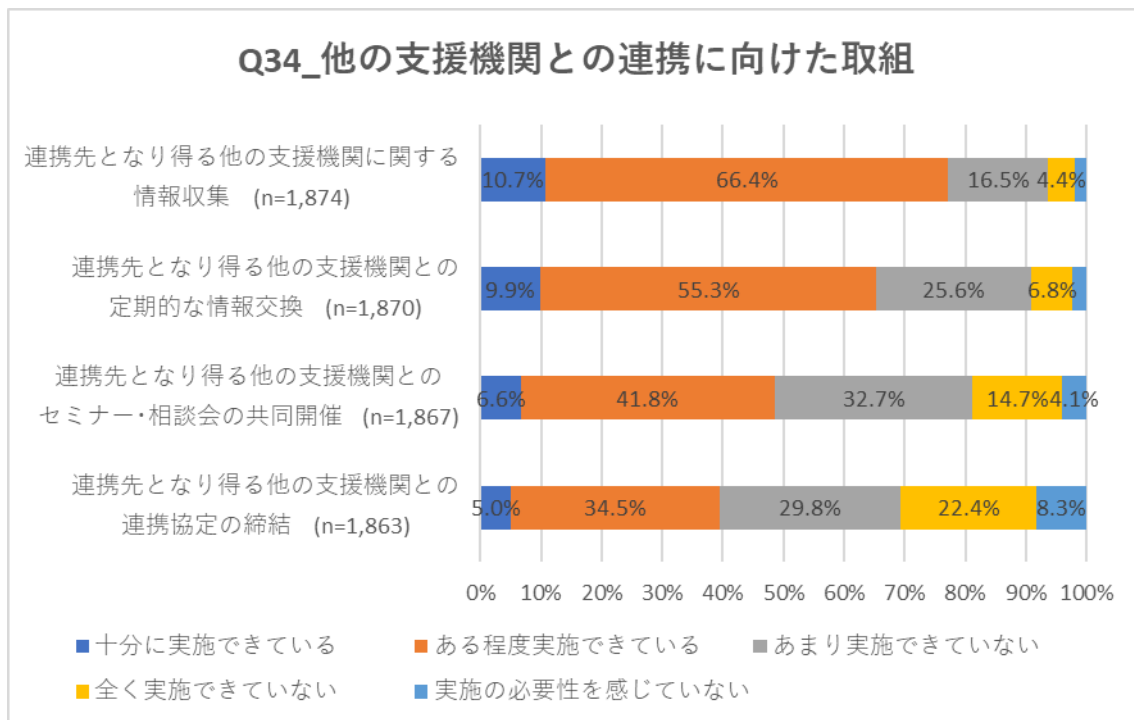
Q33_経営課題別、他の支援機関に関する理解度合い



図表 2.2.2.35 他の支援機関との連携に向けた取組

貴社・貴団体において、事業者の相談に対し、他の支援機関と連携して支援するために、各取組を実施していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

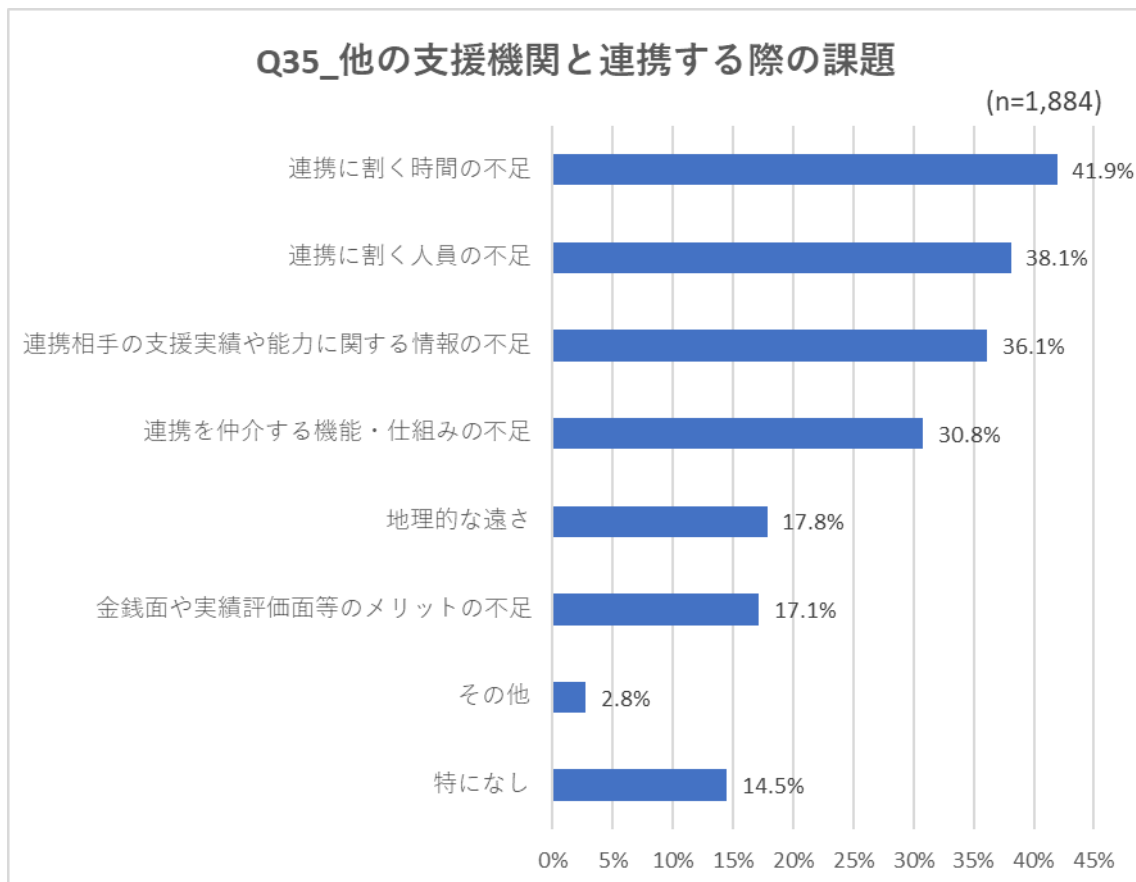
	十分に 実施できている	ある程度 実施できている	あまり 実施できていない	全く 実施できていない	実施の必要性を感じていない	総計
連携先となり得る他の支援機関に関する情報収集 (n=1,874)	201	1,244	309	83	37	1,874
連携先となり得る他の支援機関との定期的な情報交換 (n=1,870)	185	1,035	478	127	45	1,870
連携先となり得る他の支援機関とのセミナー・相談会の共同開催 (n=1,867)	124	781	611	275	76	1,867
連携先となり得る他の支援機関との連携協定の締結 (n=1,863)	93	643	555	418	154	1,863



図表 2.2.2.36 他の支援機関と連携する際の課題

貴社・貴団体における、他の支援機関との連携上の課題は何ですか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

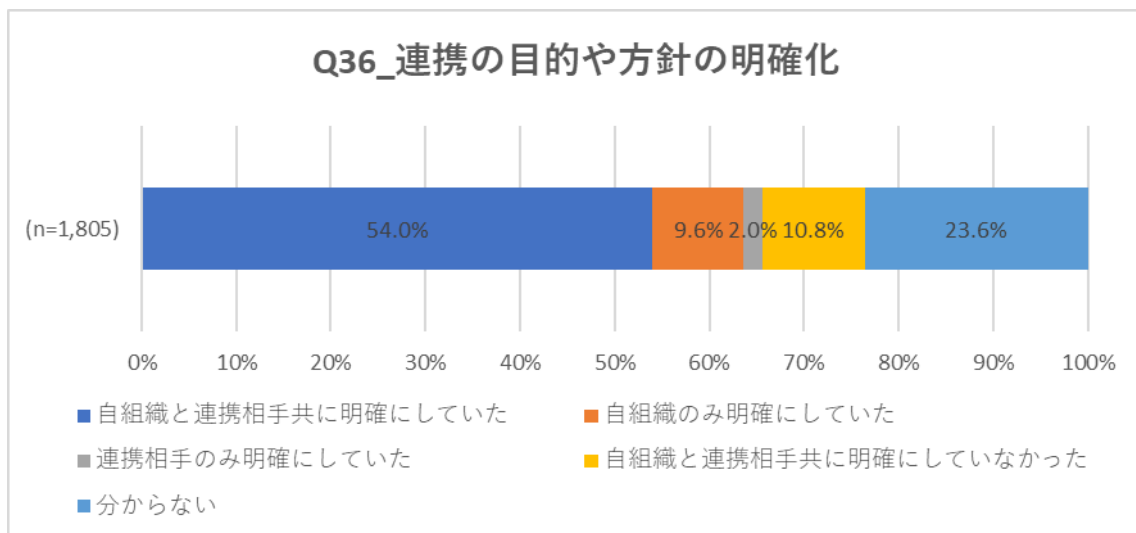
	(n=1,884)
連携に割く時間の不足	790
連携に割く人員の不足	718
連携相手の支援実績や能力に関する情報の不足	681
連携を仲介する機能・仕組みの不足	580
地理的な遠さ	336
金銭面や実績評価面等のメリットの不足	323
その他	52
特になし	273



図表 2.2.2.37 連携の目的や方針の明確化

貴社・貴団体において、他の支援機関と連携するにあたり、連携相手と連携の目的や方針を明確にしていましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

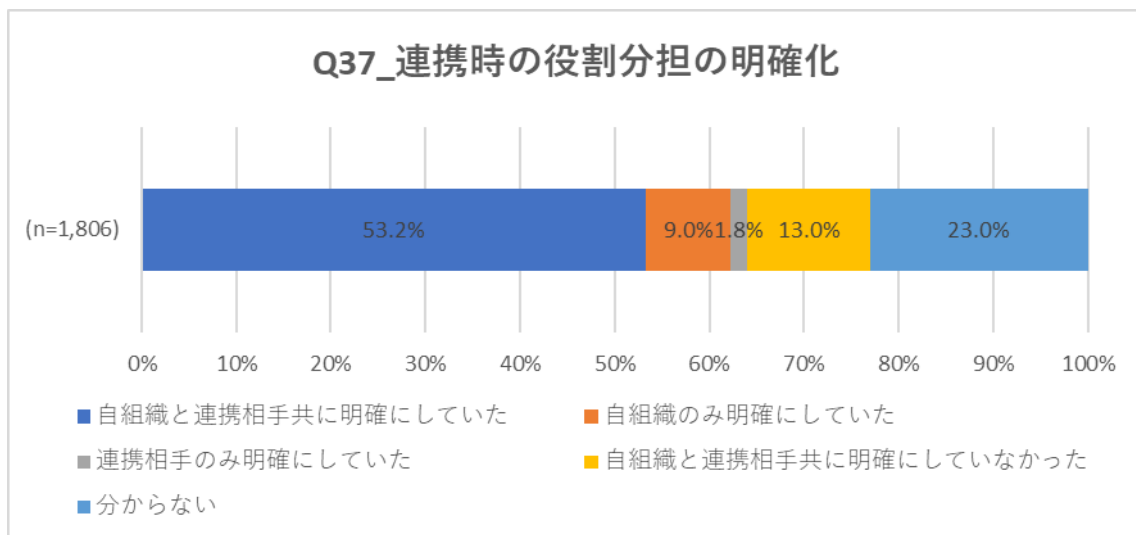
	(n=1,805)
自組織と連携相手共に明確にしていた	975
自組織のみ明確にしていた	173
連携相手のみ明確にしていた	36
自組織と連携相手共に明確にしていなかった	195
分からない	426
総計	1,805



図表 2.2.2.38 連携時の役割分担の明確化

貴社・貴団体において、他の支援機関と連携するにあたり、連携相手と役割分担を明確にされていましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

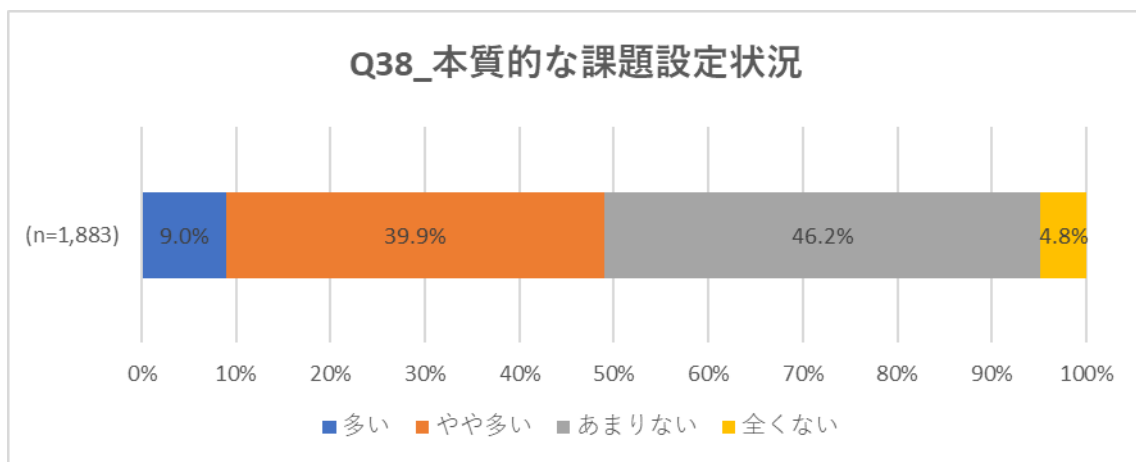
	(n=1,806)
自組織と連携相手共に明確にしていた	961
自組織のみ明確にしていた	163
連携相手のみ明確にしていた	32
自組織と連携相手共に明確にしていなかった	234
分からない	416
総計	1,806



図表 2.2.2.39 本質的な課題設定状況

貴社・貴団体の支援を通じて、事業者自身が当初認識していた課題とは異なる、より本質的な課題を設定できたケースはどの程度ありますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	多い	やや多い	あまりない	全くない	総計
(n=1,883)	170	752	870	91	1,883

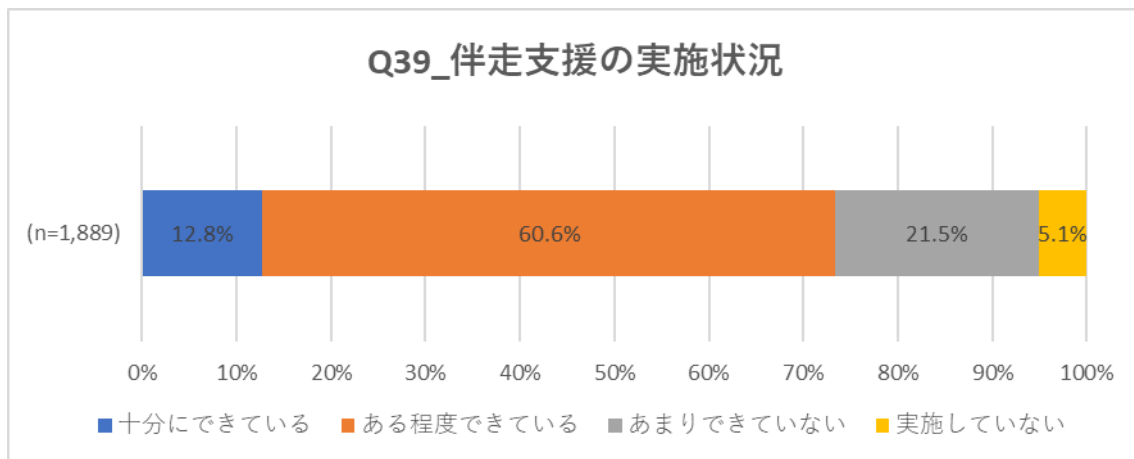


図表 2.2.2.40 伴走支援の実施状況

貴社・貴団体における、事業者の支援全般について伺います。伴走支援の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※伴走支援とは、「経営力再構築伴走支援」を指し、「経営力再構築伴走支援」とは、経営者等との”対話と傾聴”を通じて、本質的な経営課題に対する気付きを与え、自己変革・行動変容を促す、“課題設定”を重視した支援手法です。

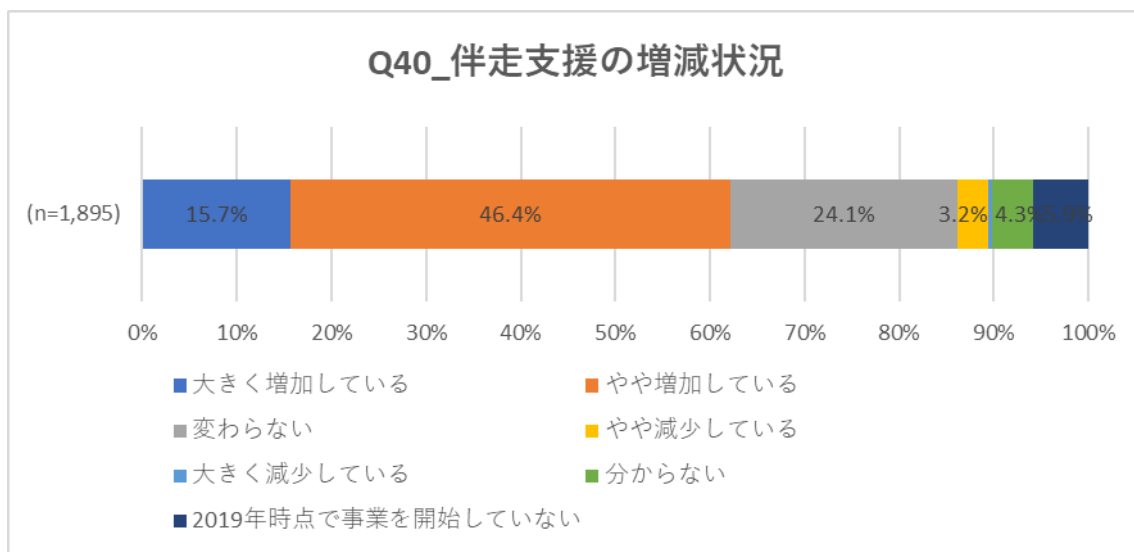
	十分にできている	ある程度できている	あまりできていない	実施していない	総計
(n=1,889)	241	1,145	407	96	1,889



図表 2.2.2.41 伴走支援の増減状況

貴社・貴団体における、4 年前（2019 年）と現在の伴走支援件数の増減状況として当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

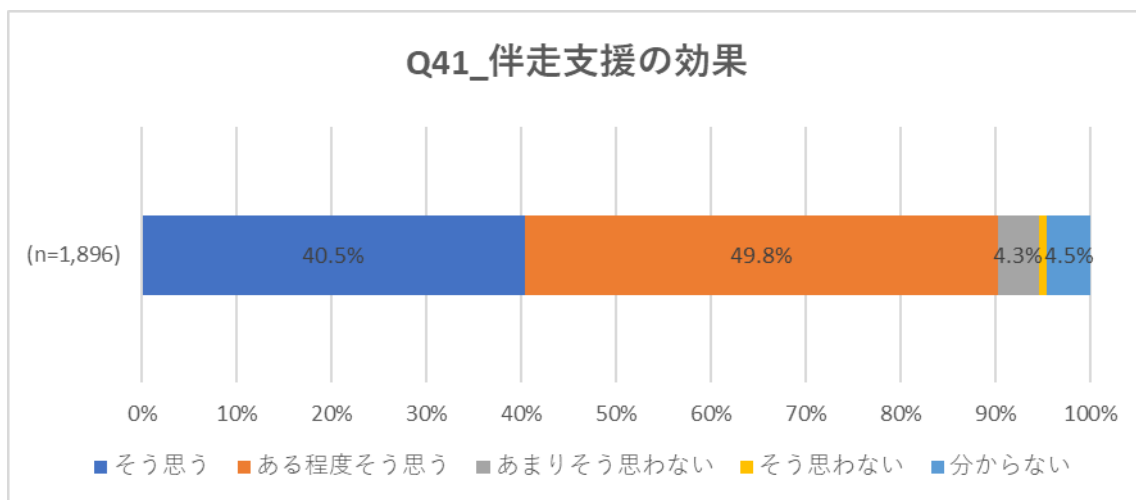
	大きく 増加している	やや 増加している	変わらない	やや 減少している	大きく 減少している	分からない	2019 年時点 で事業を開始 していない	総計
(n=1,895)	297	880	456	60	9	82	111	1,895



図表 2.2.2.42 伴走支援の効果

貴社・貴団体において、伴走支援を実施することは、事業者の持続的な成長・発展に寄与していると思いますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

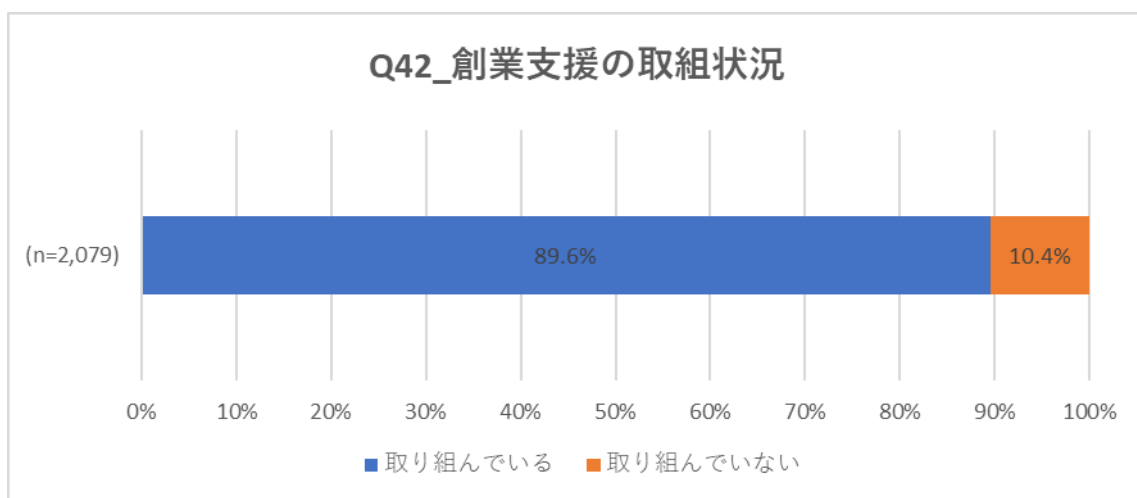
	そう思う	ある程度そう思う	あまりそう思わない	そう思わない	分からない	総計
(n=1,896)	767	945	81	17	86	1,896



図表 2.2.2.43 創業支援の取組状況

貴社・貴団体における、創業支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

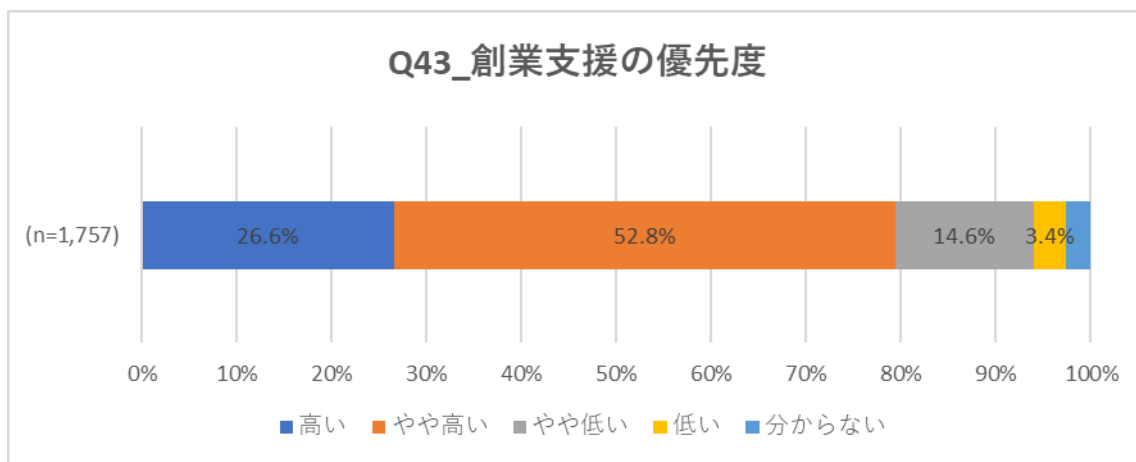
	取り組んでいる	取り組んでいない	総計
(n=2,079)	1,862	217	2,079



図表 2.2.2.44 創業支援の優先度

Q42 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体における創業支援の優先度について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	高い	やや高い	やや低い	低い	分からない	総計
(n=1,757)	467	928	256	59	47	1,757



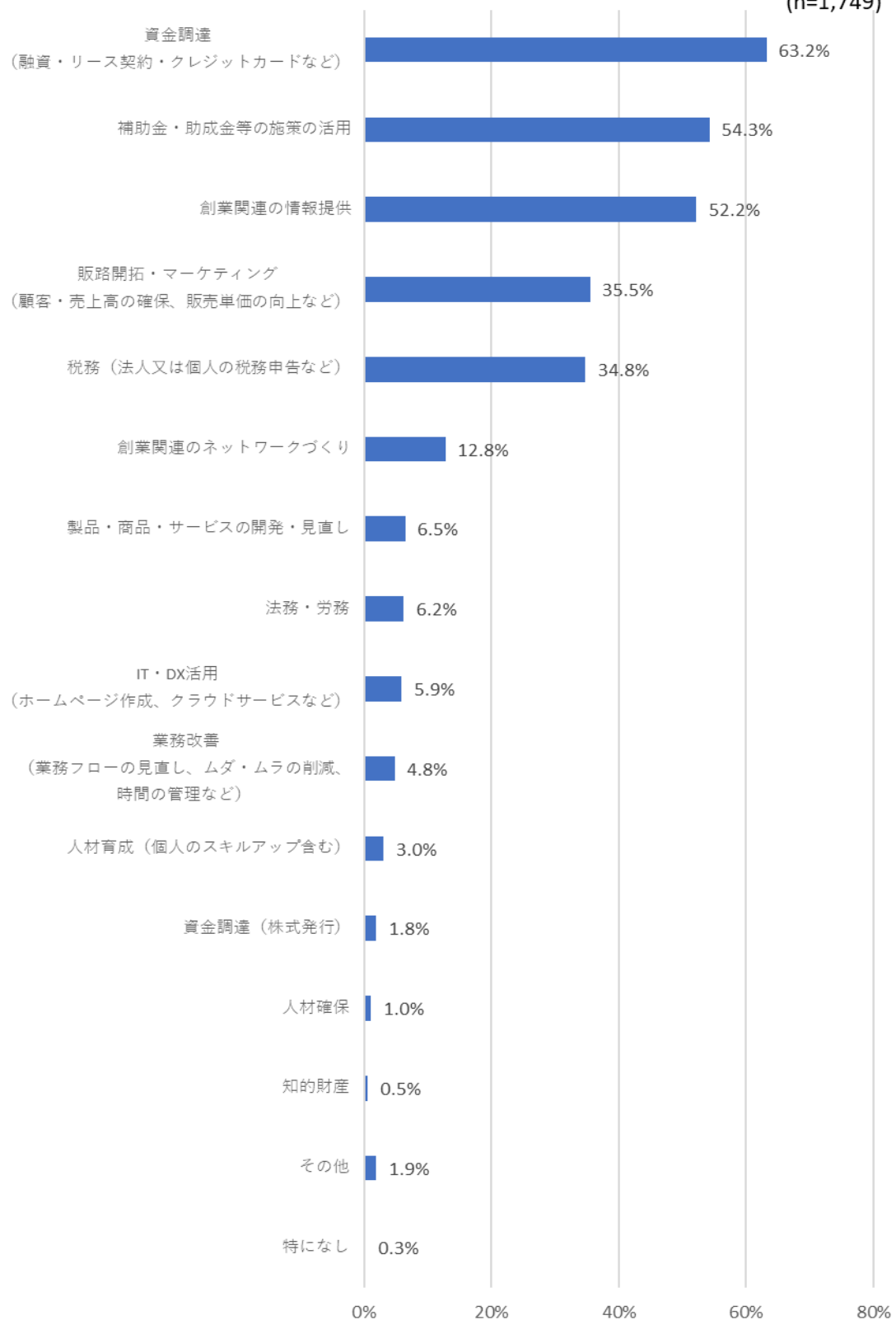
図表 2.2.2.45 創業支援の分野

Q42 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体が実施している創業支援の分野について、対応する優先度が高いものとして、最も当てはまるものから順に 3 つお答えください。（複数回答、3 つまで）

	(n=1,749)
資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	1,105
補助金・助成金等の施策の活用	949
創業関連の情報提供	913
販路開拓・マーケティング （顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	621
税務（法人又は個人の税務申告など）	608
創業関連のネットワークづくり	224
製品・商品・サービスの開発・見直し	113
法務・労務	108
IT・DX 活用 （ホームページ作成、クラウドサービスなど）	103
業務改善 （業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、 時間の管理など）	84
人材育成（個人のスキルアップ含む）	53
資金調達（株式発行）	32
人材確保	18
知的財産	9
その他	33
特になし	5

Q44_創業支援の分野

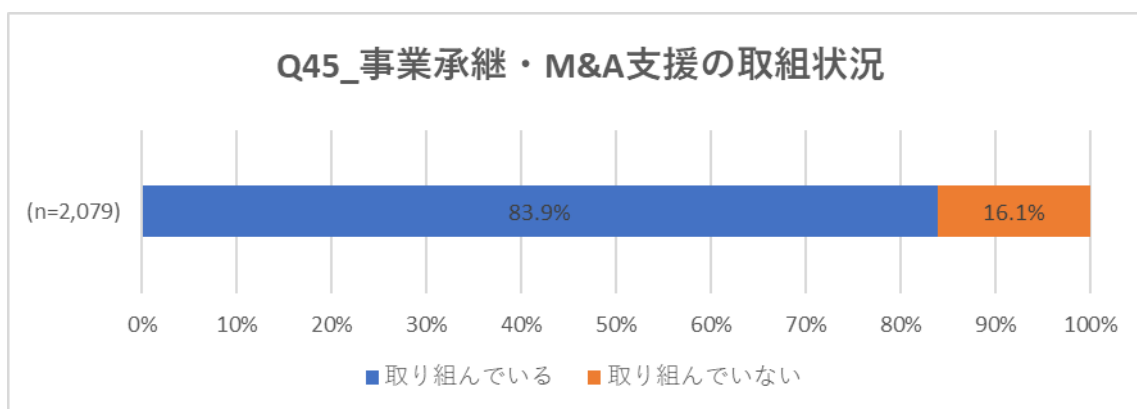
(n=1,749)



図表 2.2.2.46 事業承継・M&A 支援の取組状況

貴社・貴団体における、事業承継・M & Aに関する支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	取り組んでいる	取り組んでいない	総計
(n=2,079)	1,745	334	2,079



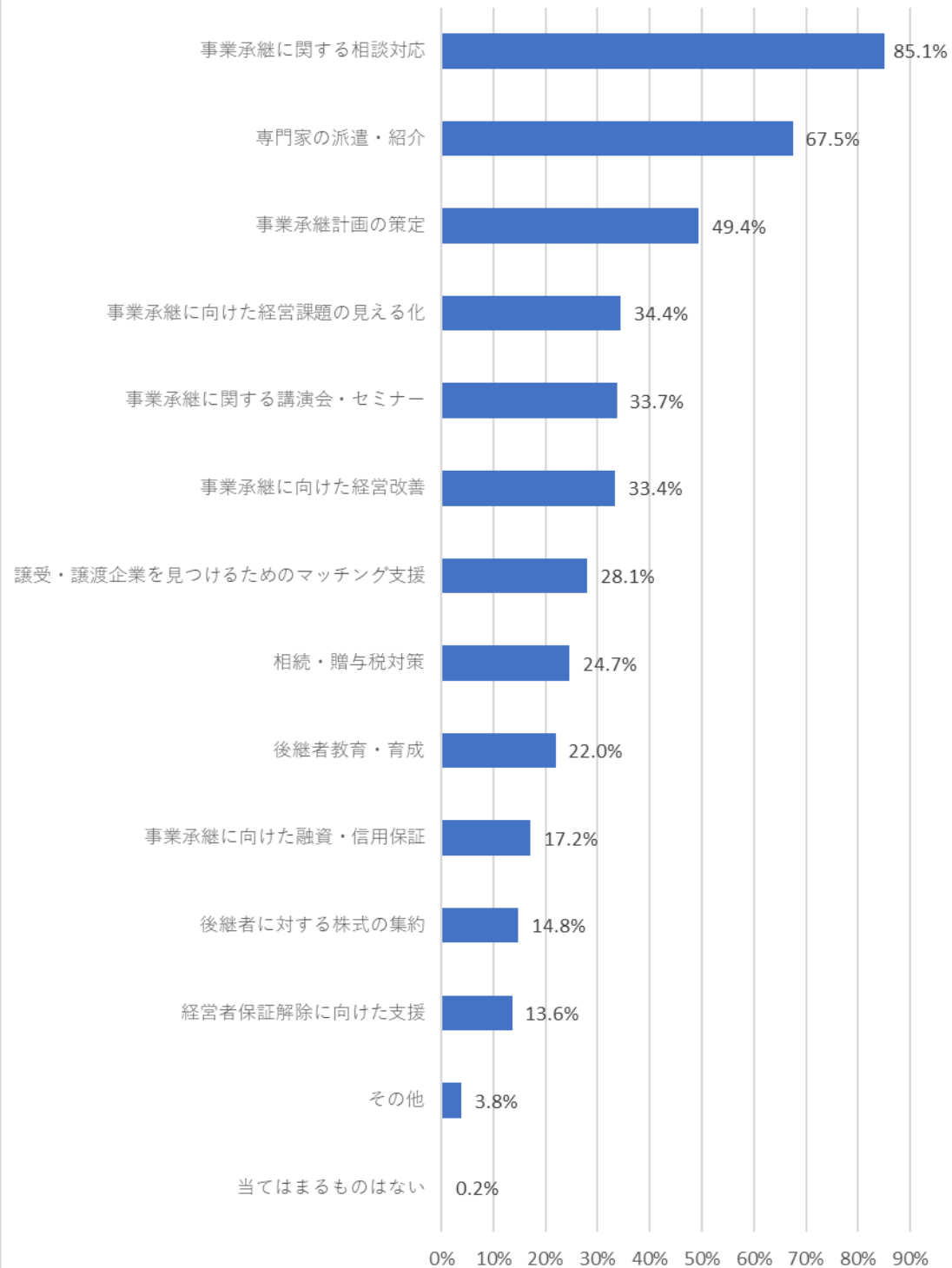
図表 2.2.2.47 事業承継・M&A 支援の取組

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体が実施している事業承継・M & A 支援の取組について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=1,647)
事業承継に関する相談対応	1,402
専門家の派遣・紹介	1,112
事業承継計画の策定	814
事業承継に向けた経営課題の見える化	567
事業承継に関する講演会・セミナー	555
事業承継に向けた経営改善	550
譲受・譲渡企業を見つけるためのマッチング支援	462
相続・贈与税対策	406
後継者教育・育成	362
事業承継に向けた融資・信用保証	283
後継者に対する株式の集約	244
経営者保証解除に向けた支援	224
その他	62
当てはまるものはない	4

Q46_事業承継・M&A支援の取組

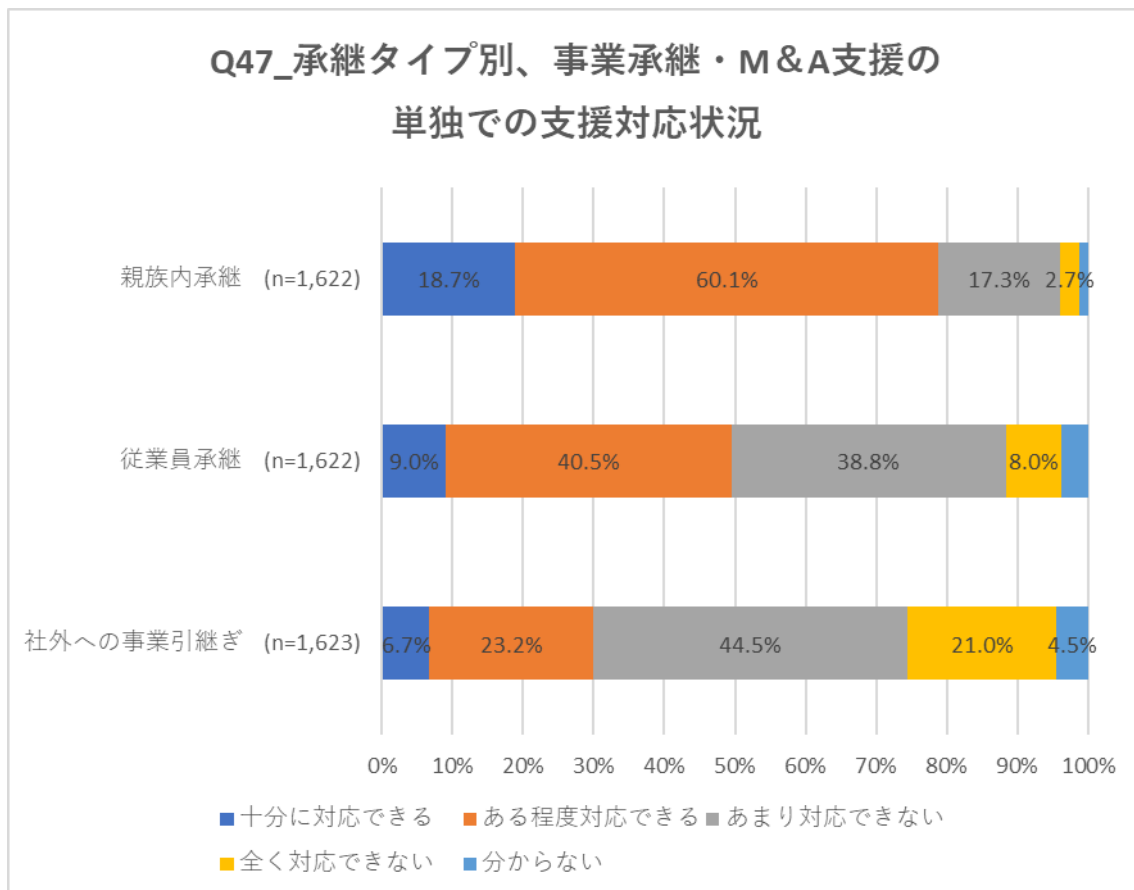
(n=1,647)



図表 2.2.2.48 承継タイプ別、事業承継・M&A 支援の単独での支援対応状況

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体では、以下について、単独での支援対応が可能ですか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

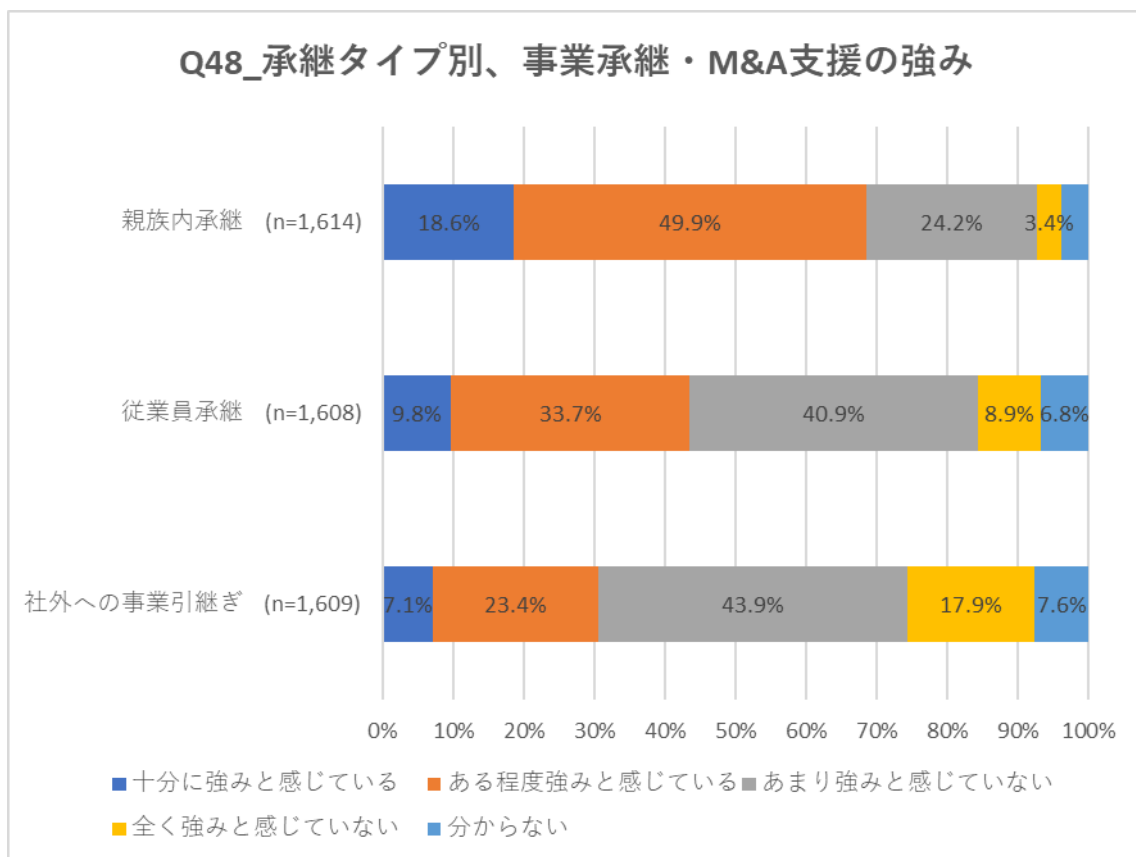
	十分に対応できる	ある程度対応できる	あまり対応できない	全く対応できない	分からない	総計
親族内承継 (n=1,622)	304	975	280	44	19	1,622
従業員承継 (n=1,622)	146	657	630	129	60	1,622
社外への事業引継ぎ (n=1,623)	109	377	723	341	73	1,623



図表 2.2.2.49 承継タイプ別、事業承継・M&A 支援の強み

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体では、以下に対する支援について強みと感じていますか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）【親族内承継】

	十分に強みと 感じている	ある程度強みと 感じている	あまり強みと 感じていない	全く強みと 感じていない	分からない	総計
親族内承継 (n=1,614)	301	805	391	55	62	1,614
従業員承継 (n=1,608)	157	542	657	143	109	1,608
社外への事業引継ぎ (n=1,609)	114	377	707	288	123	1,609

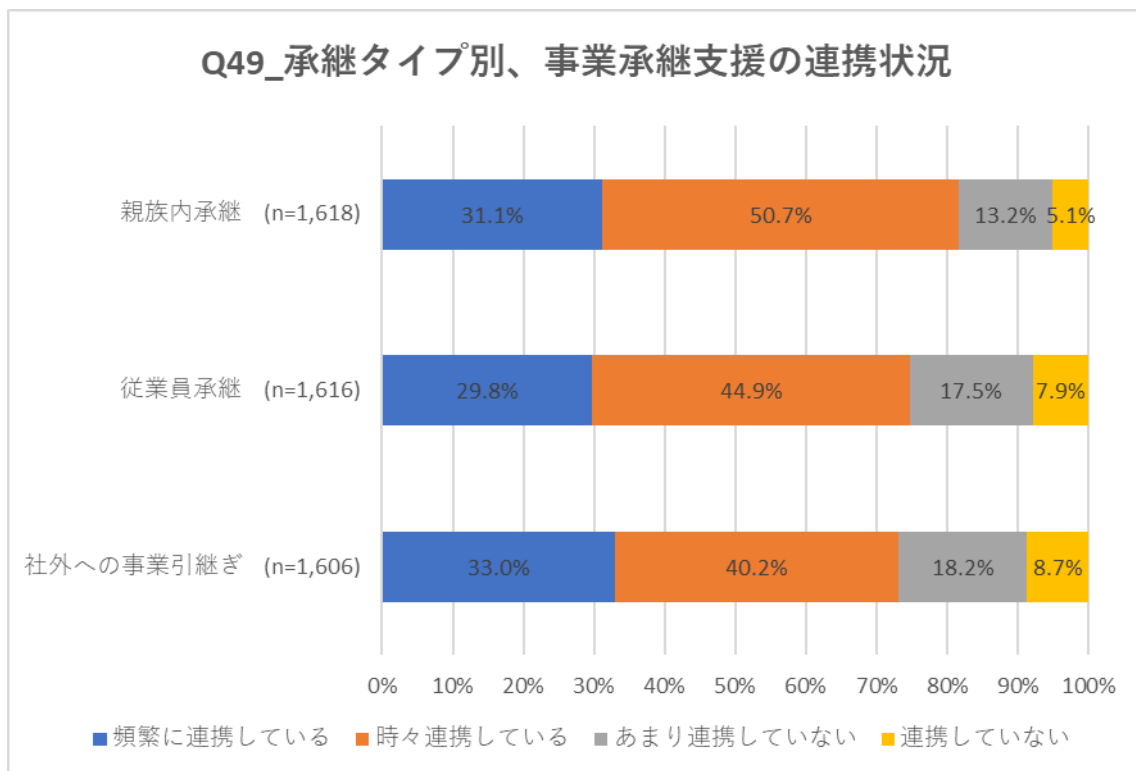


図表 2.2.2.50 承継タイプ別、事業承継支援の連携状況

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体において、以下の支援のために、他の支援機関と連携（※）していますか。当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※「連携」とは、中小企業支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、セミナーや相談会の共同開催は含みません。

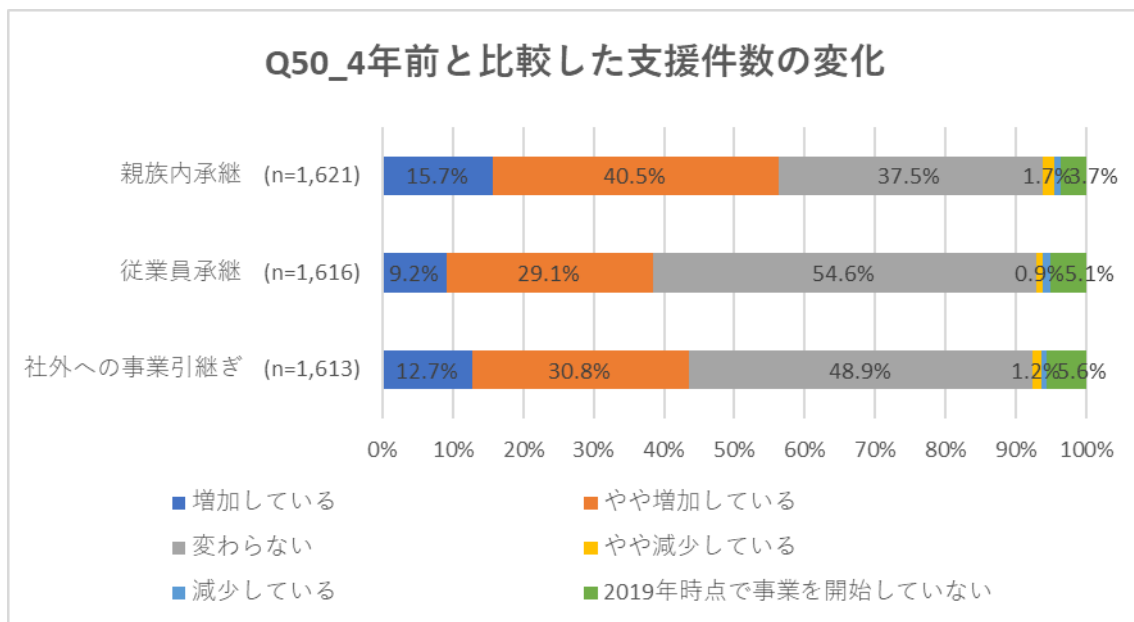
	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	総計
親族内承継 (n=1,618)	503	820	213	82	1,618
従業員承継 (n=1,616)	481	726	282	127	1,616
社外への事業引継ぎ (n=1,606)	530	645	292	139	1,606



図表 2.2.2.51 4 年前と比較した支援件数の変化

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体における、以下に関する 4 年前（2019 年）と比較した支援（相談）件数の変化について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	増加している	やや増加している	変わらない	やや減少している	減少している	2019 年時点で事業を開始していない	総計
親族内承継 (n=1,621)	255	656	608	27	15	60	1,621
従業員承継 (n=1,616)	149	471	882	14	18	82	1,616
社外への事業引継ぎ (n=1,613)	205	496	788	20	14	90	1,613

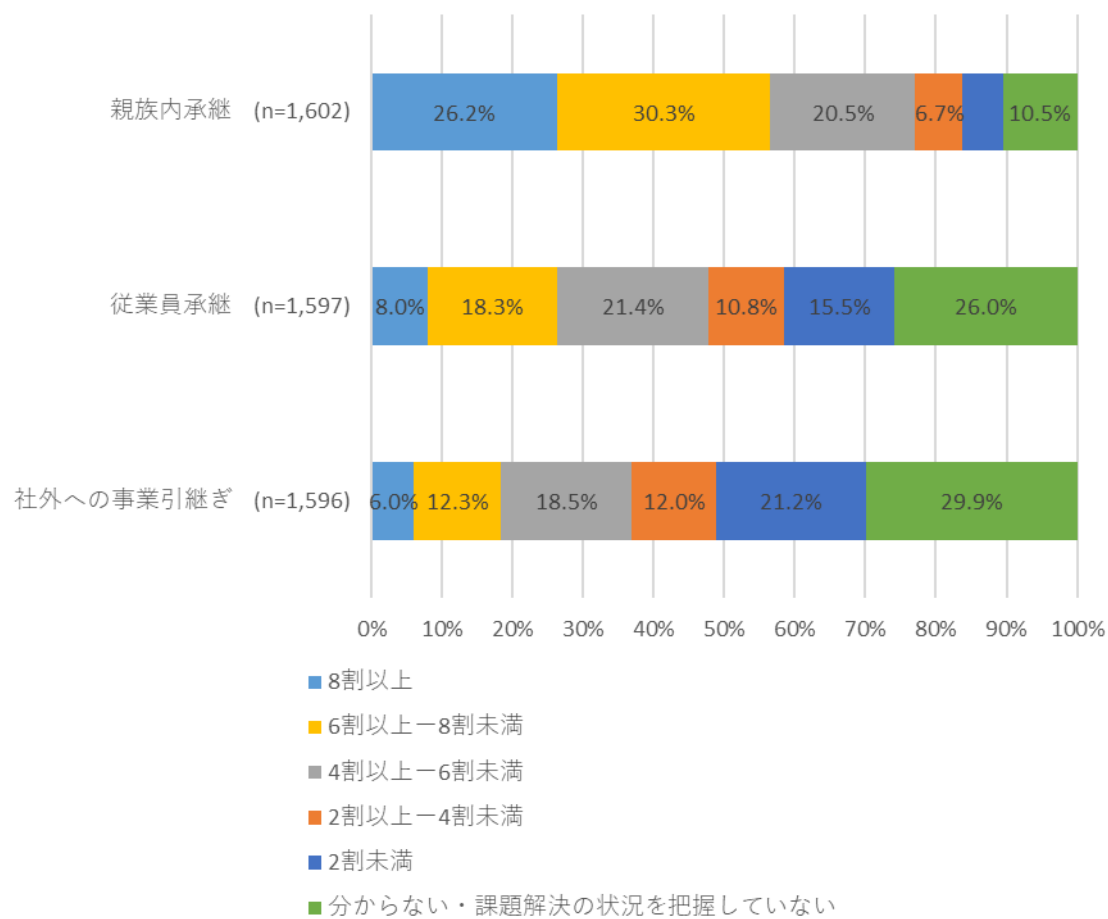


図表 2.2.2.52 事業承継・M&A 支援の課題解決割合（親族内承継）

Q45 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。貴社・貴団体における事業承継支援のうち、相談者の抱える課題の解決割合について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	8 割以上	6 割以上－ 8 割未満	4 割以上－ 6 割未満	2 割以上－ 4 割未満	2 割未満	分からない・ 課題解決の状況を把握していない	総計
親族内承継（n=1,602）	420	486	329	107	92	168	1,602
従業員承継（n=1,597）	127	293	342	172	248	415	1,597
社外への事業引継ぎ（n=1,596）	96	196	296	192	339	477	1,596

Q51_事業承継・M&A支援の課題解決割合
(親族内承継)



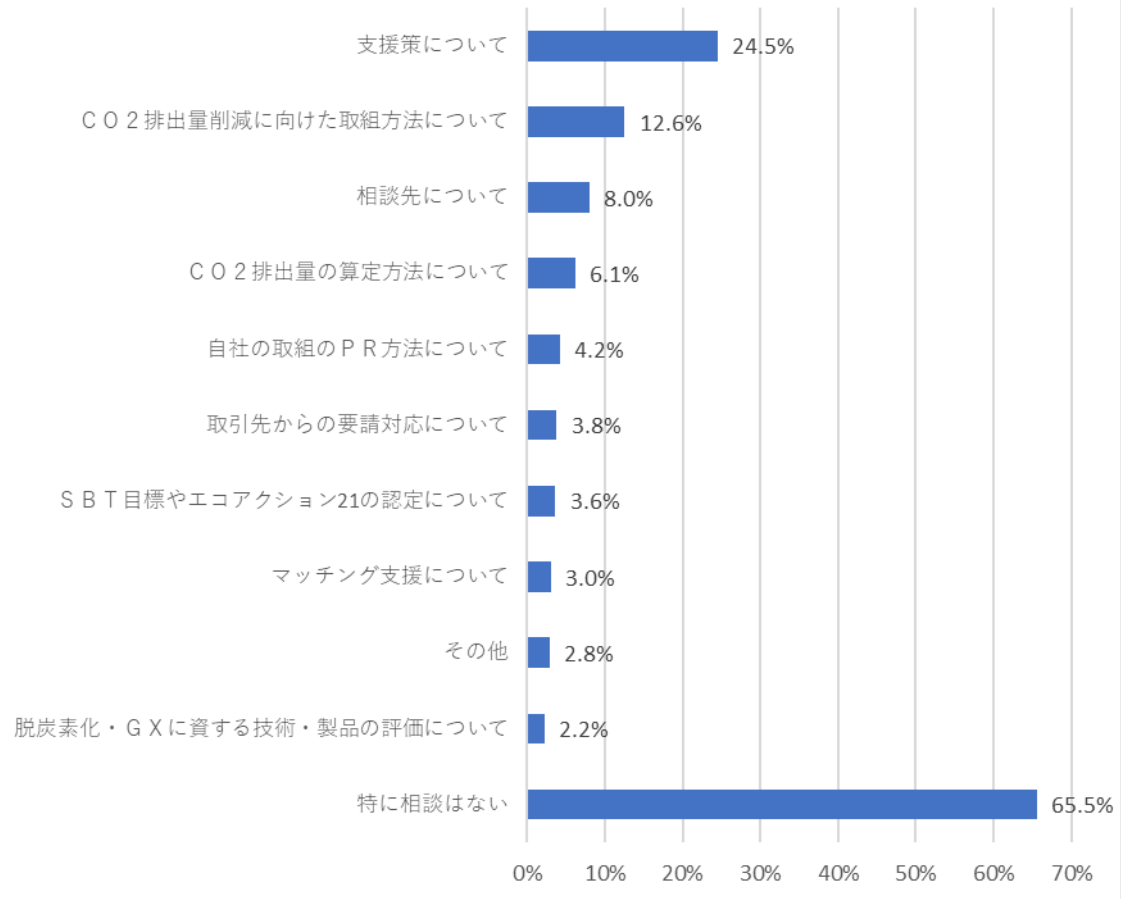
図表 2.2.2.53 脱炭素化・GX の相談内容

貴社・貴団体が中小企業から脱炭素化（省エネを含む）やGXに関する相談を受けている場合、どのような相談を受けていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=1,871)
支援策について	458
CO ₂ 排出量削減に向けた取組方法について	235
相談先について	149
CO ₂ 排出量の算定方法について	115
自社の取組のPR方法について	79
取引先からの要請対応について	71
SBT目標やエコアクション21の認定について	68
マッチング支援について	57
その他	53
脱炭素化・GXに資する技術・製品の評価について	41
特に相談はない	1,226

Q52_脱炭素化・GXの相談内容

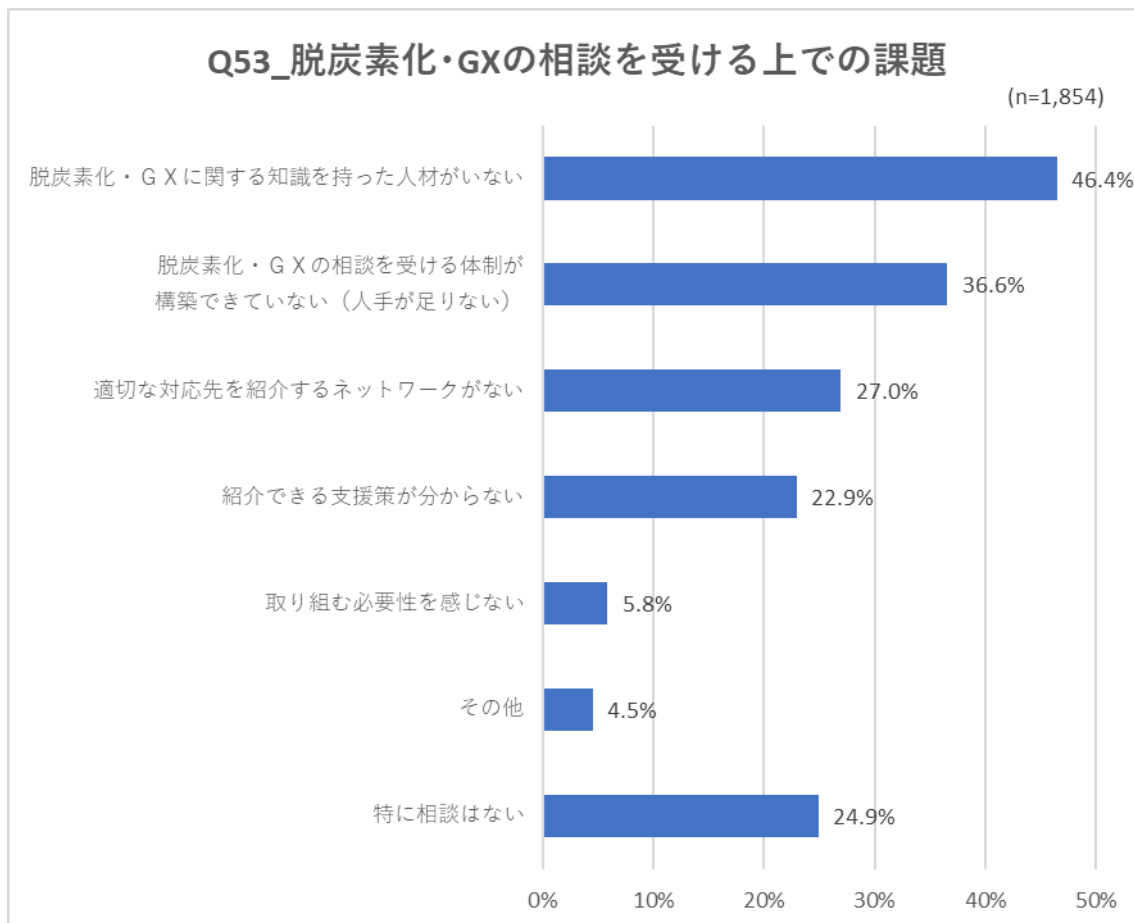
(n=1,871)



図表 2.2.2.54 脱炭素化・GX の相談を受ける上での課題

貴社・貴団体が中小企業から脱炭素化やG Xに係る相談を受けるに当たっての課題について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=1,846)
脱炭素化・G Xに関する知識を持った人材がない	861
脱炭素化・G Xの相談を受ける体制が構築できていない（人手が足りない）	678
適切な対応先を紹介するネットワークがない	500
紹介できる支援策が分からない	425
取り組む必要性を感じない	108
その他	84
特に相談はない	462



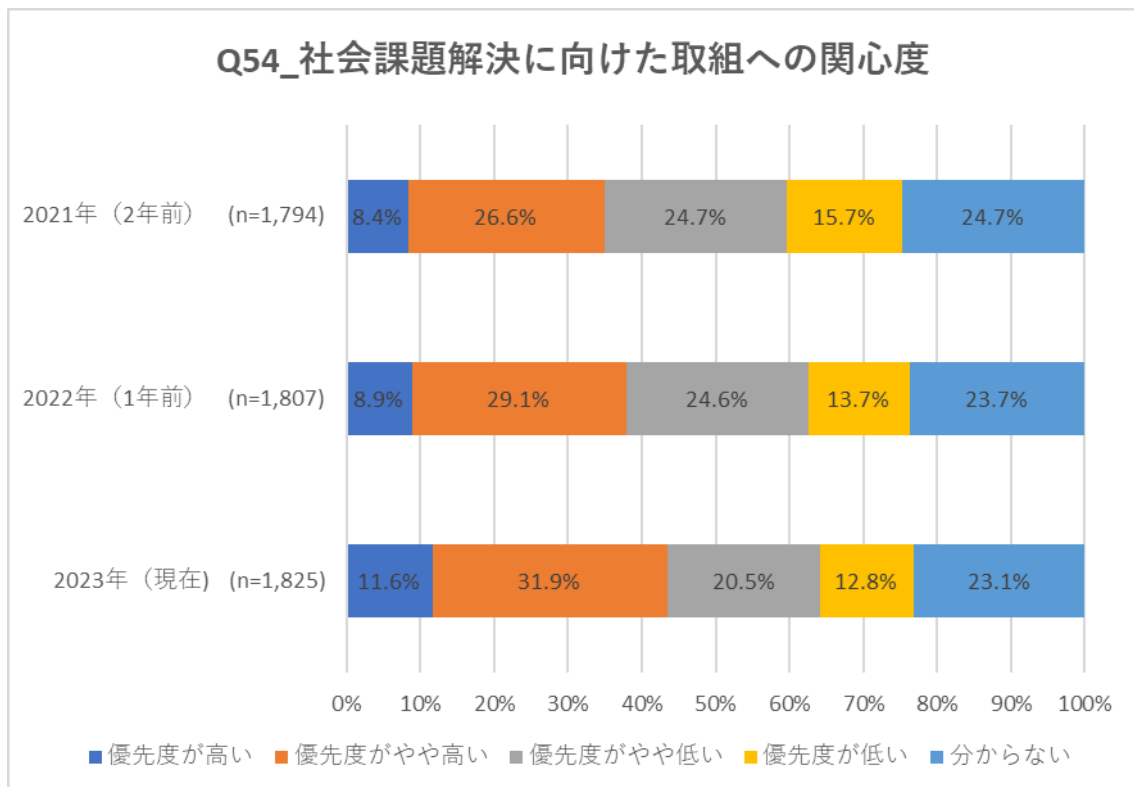
図表 2.2.2.55 社会課題解決に向けた取組への関心度

過去 3 年間における、事業者が行う地域の社会課題解決に向けた取組に対する支援の優先度について、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動や C S R 等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。

※2021 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

	優先度が高い	優先度がやや高い	優先度がやや低い	優先度が低い	分からない	総計
2021 年（2 年前） (n=1,794)	150	477	443	281	443	1,794
2022 年（1 年前） (n=1,807)	160	526	445	247	429	1,807
2023 年（現在） (n=1,825)	212	583	375	233	422	1,825

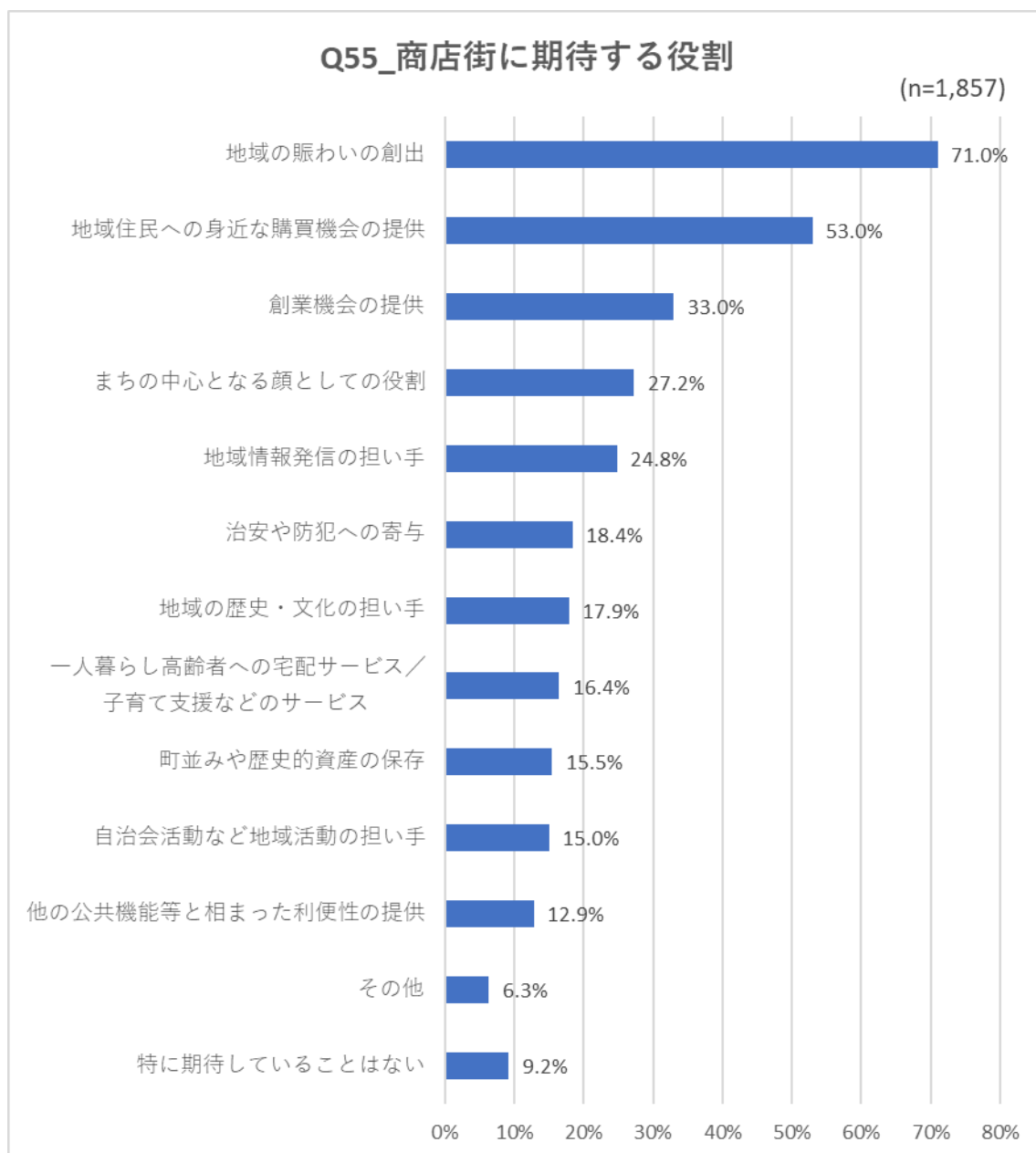


図表 2.2.2.56 商店街に期待する役割

貴社・貴団体は、地域の持続的な発展のために、地域の商店街がどのような役割を果たすことを期待して、支援活動を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※ここでいう商店街とは、（１）小売業、サービス業等を営む者の店舗棟が主体となって街区を形成し、（２）これらが何らかの組織（例えば〇〇商店街振興組合、〇〇商店会等で法人格の有無及びその種類を問わない。）を形成しているものを指します。

	(n=1,857)
地域の賑わいの創出	1,319
地域住民への身近な購買機会の提供	984
創業機会の提供	612
まちの中心となる顔としての役割	506
地域情報発信の担い手	461
治安や防犯への寄与	341
地域の歴史・文化の担い手	332
一人暮らし高齢者への宅配サービス／子育て支援などのサービス	305
町並みや歴史的資産の保存	287
自治会活動など地域活動の担い手	279
他の公共機能等と相まった利便性の提供	239
その他	117
特に期待していることはない	170

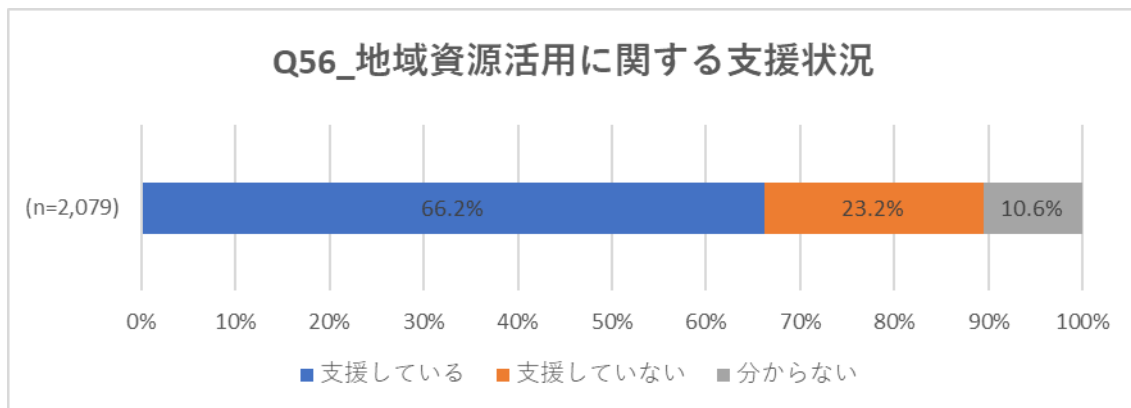


図表 2.2.2.57 地域資源活用に関する支援状況

貴社・貴団体における事業者の地域資源活用に関する支援状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するものを指します。

	支援している	支援していない	分からない	総計
(n=2,079)	1,376	483	220	2,079



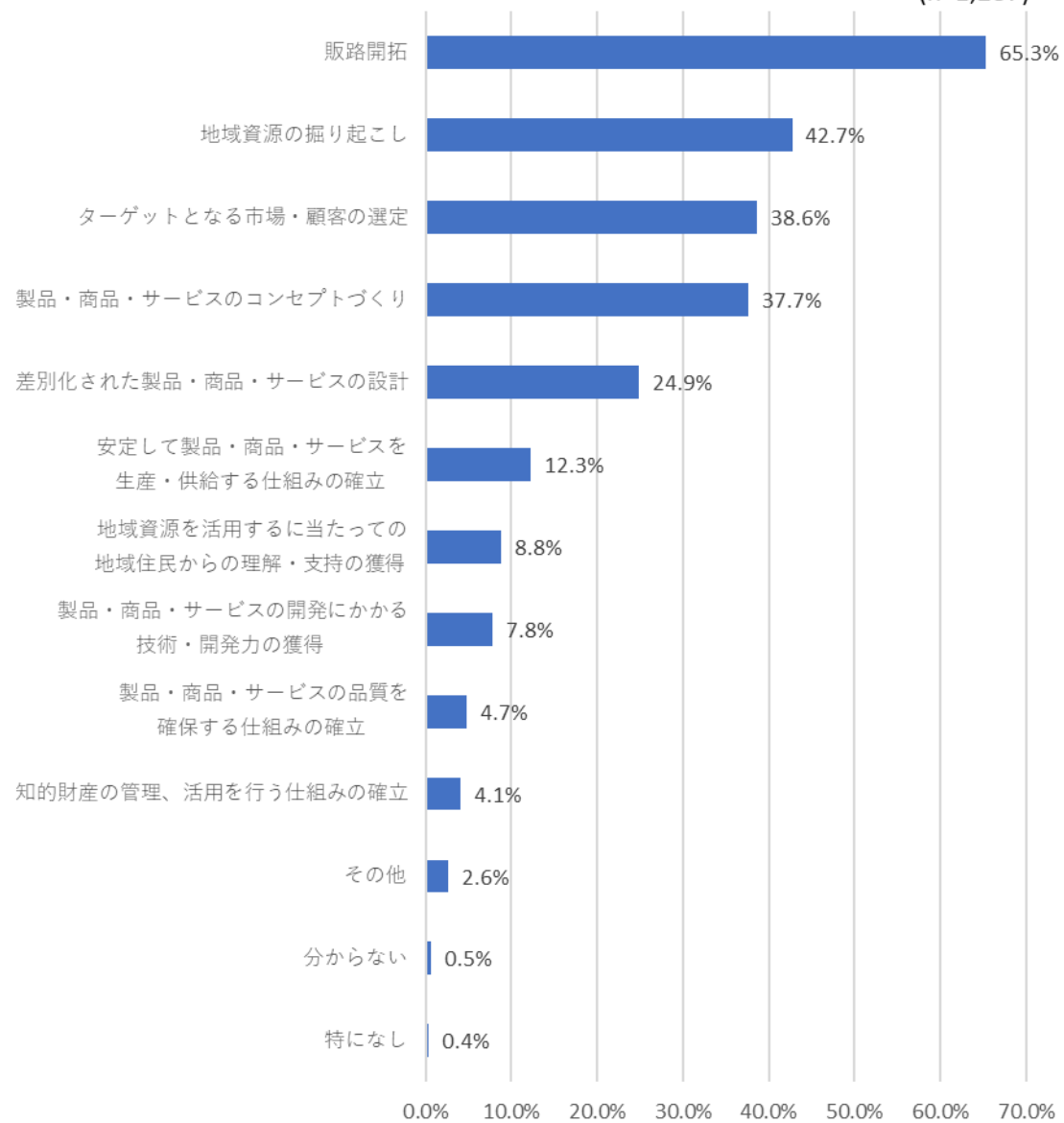
図表 2.2.2.58 地域資源活用支援の取組

Q56 で「支援している」と回答した方に伺います。貴社・貴団体が実施している事業者の地域資源活用支援の取組として、優先度が高いと考えているものから順に 3 つお答えください。（複数回答、3 つまで）

	(n=1,287)
販路開拓	840
地域資源の掘り起こし	550
ターゲットとなる市場・顧客の選定	497
製品・商品・サービスのコンセプトづくり	485
差別化された製品・商品・サービスの設計	320
安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立	158
地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得	113
製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得	100
製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立	61
知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立	53
その他	34
分からない	7
特になし	5

Q57_地域資源活用支援の取組

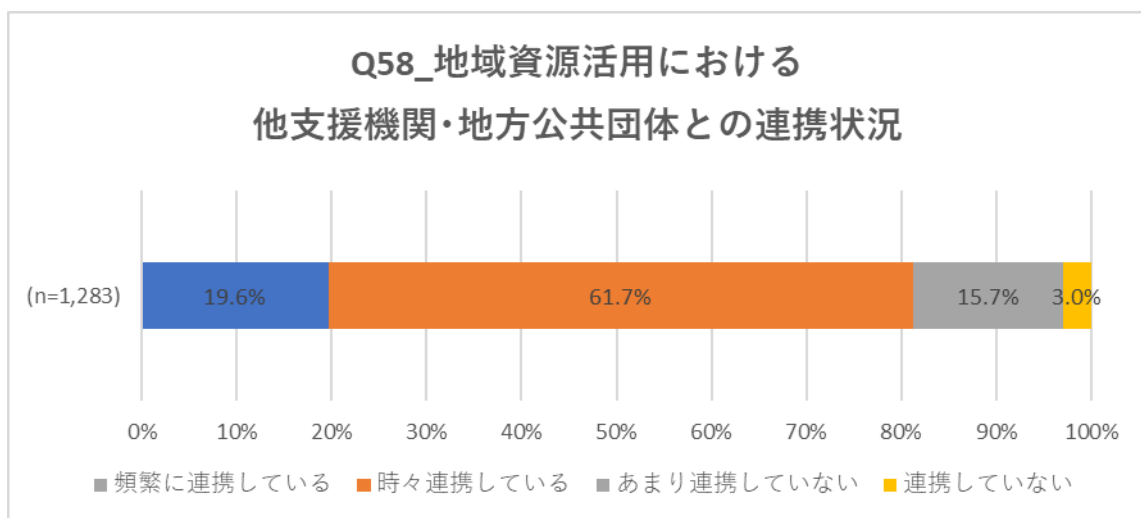
(n=1,287)



図表 2.2.2.59 地域資源活用における他支援機関・地方公共団体との連携状況

Q56 で「支援している」と回答した方に伺います。貴社・貴団体の地域資源活用の支援に関する、他の支援機関等との連携状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

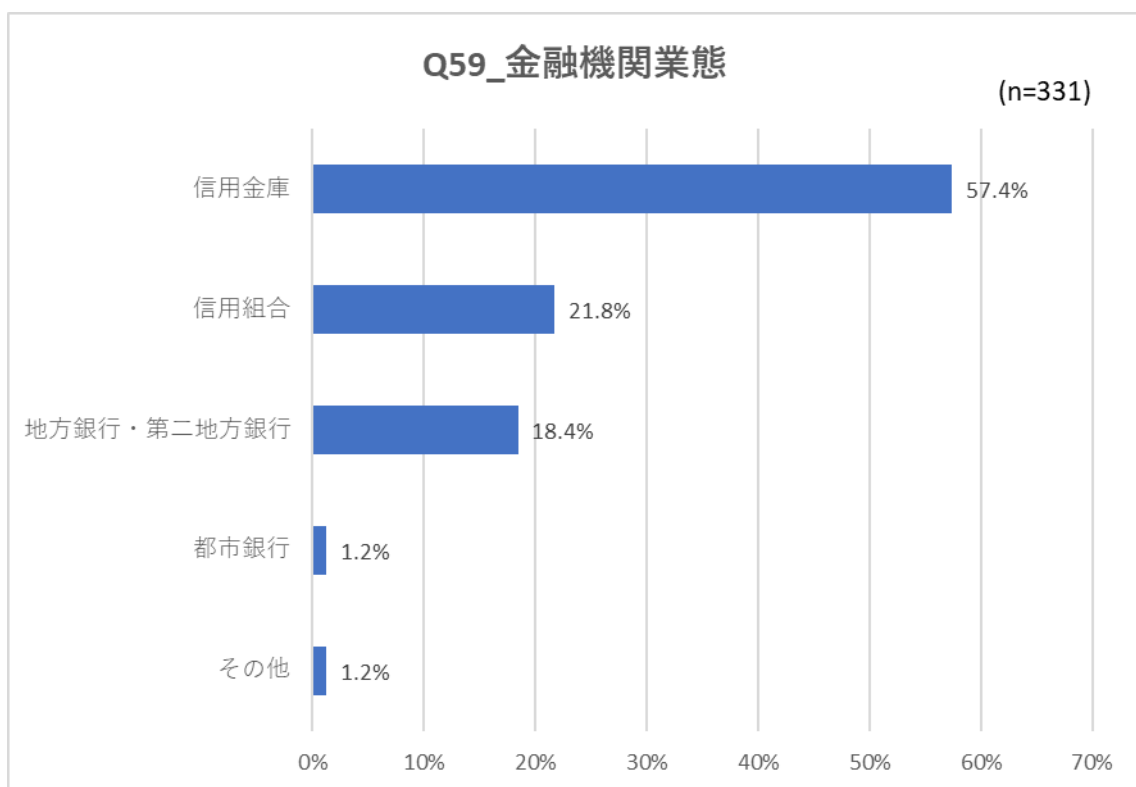
	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	総計
(n=1,283)	252	791	202	38	1,283



図表 2.2.2.60 金融機関業態

貴行（金庫・組合）の業態について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	信用金庫	信用組合	地方銀行・第二地方銀行	都市銀行	その他	総計
(n=331)	190	72	61	4	4	331

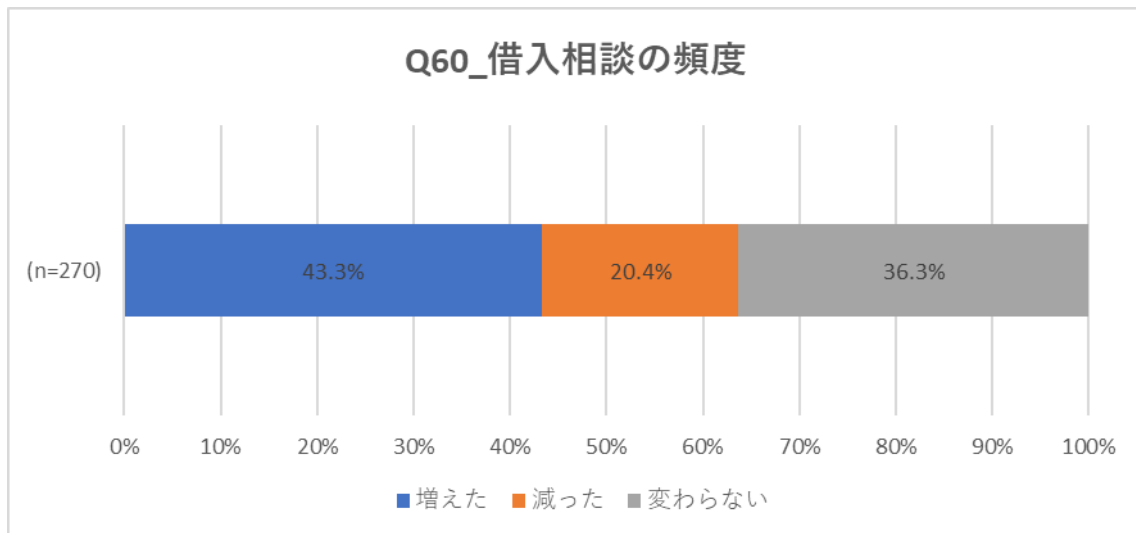


図表 2.2.2.61 借入相談の頻度

感染症の感染拡大前（2019 年 12 月以前）と比較した、現在の取引先からの成長投資に向けた借入相談の頻度について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

※2019 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

	増えた	減った	変わらない	総計
(n=270)	117	55	98	270



図表 2.2.2.62 感染症の感染拡大前と比較した新規貸出金額

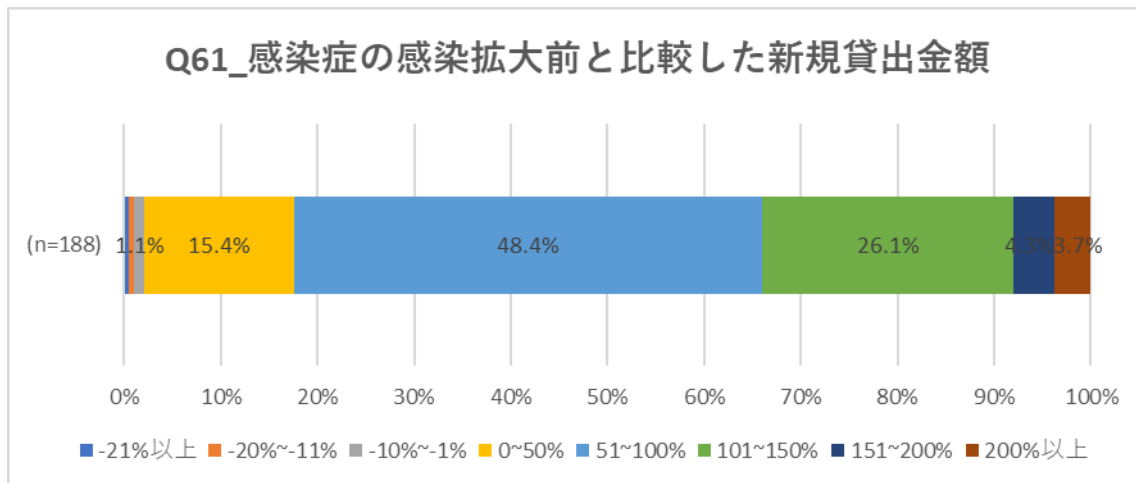
感染症の感染拡大前（2019 年 4－9 月）と比較した、足下（2023 年 4－9 月）における中小企業への新規貸出金額の変化について、お答えください。（数量回答）

※1 ここでいう「新規貸出金額」とは、中小企業向け新規貸出金額（プロパー融資及び保証協会融資の合計）のことを指します。

※2 2023 年 4－9 月の新規貸出金額÷2019 年 4－9 月の新規貸出金額×100 の値（％）を小数点以下四捨五入でご記載ください。

※3 2019 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

	-21%以上	-20%~-11%	-10%~-1%	0~50%	51~100%	101~150%	151~200%	200%以上	総計
(n=188)	1	1	2	29	91	49	8	7	188

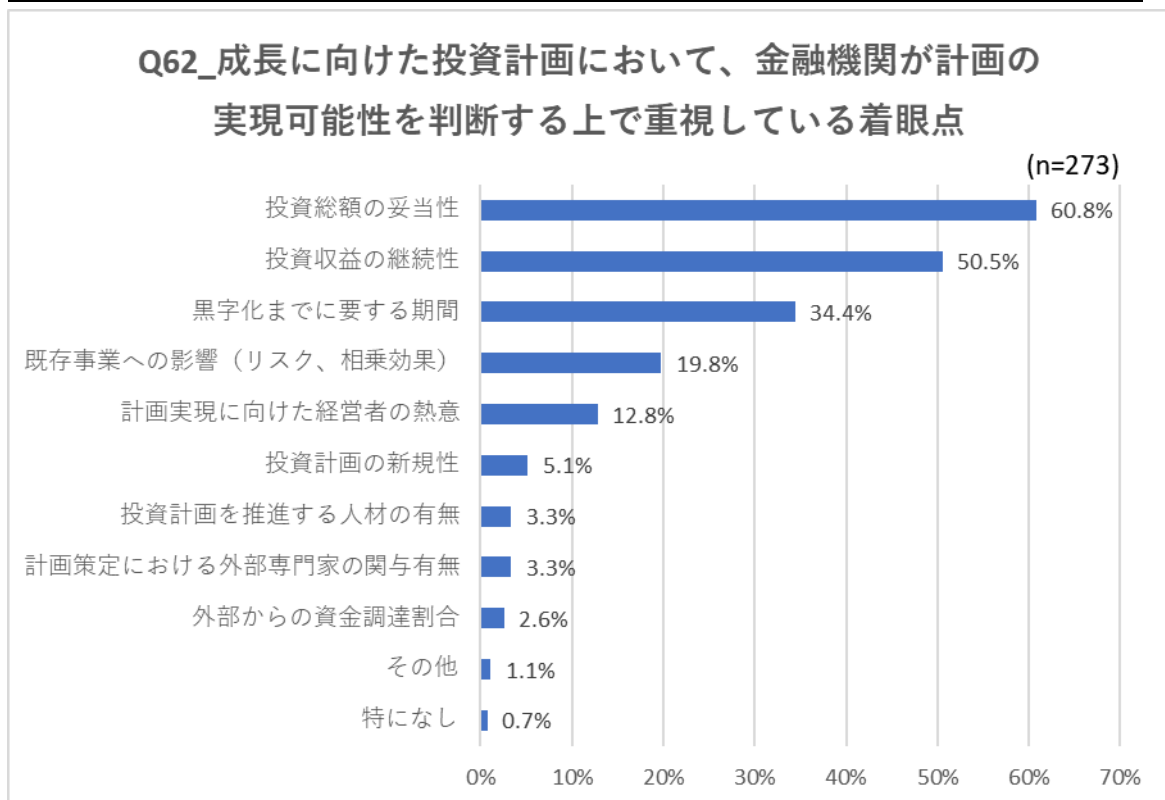


図表 2.2.2.63 成長に向けた投資計画において、金融機関が計画の実現可能性を判断する上で重

視している着眼点

取引先の成長に向けた投資計画（設備投資等）における、計画の実現可能性を判断する上で重視している着眼点について、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

	(n=273)
投資総額の妥当性	166
投資収益の継続性	138
黒字化までに要する期間	94
既存事業への影響（リスク、相乗効果）	54
計画実現に向けた経営者の熱意	35
投資計画の新規性	14
計画策定における外部専門家の関与有無	9
投資計画を推進する人材の有無	9
外部からの資金調達割合	7
その他	3
特になし	2

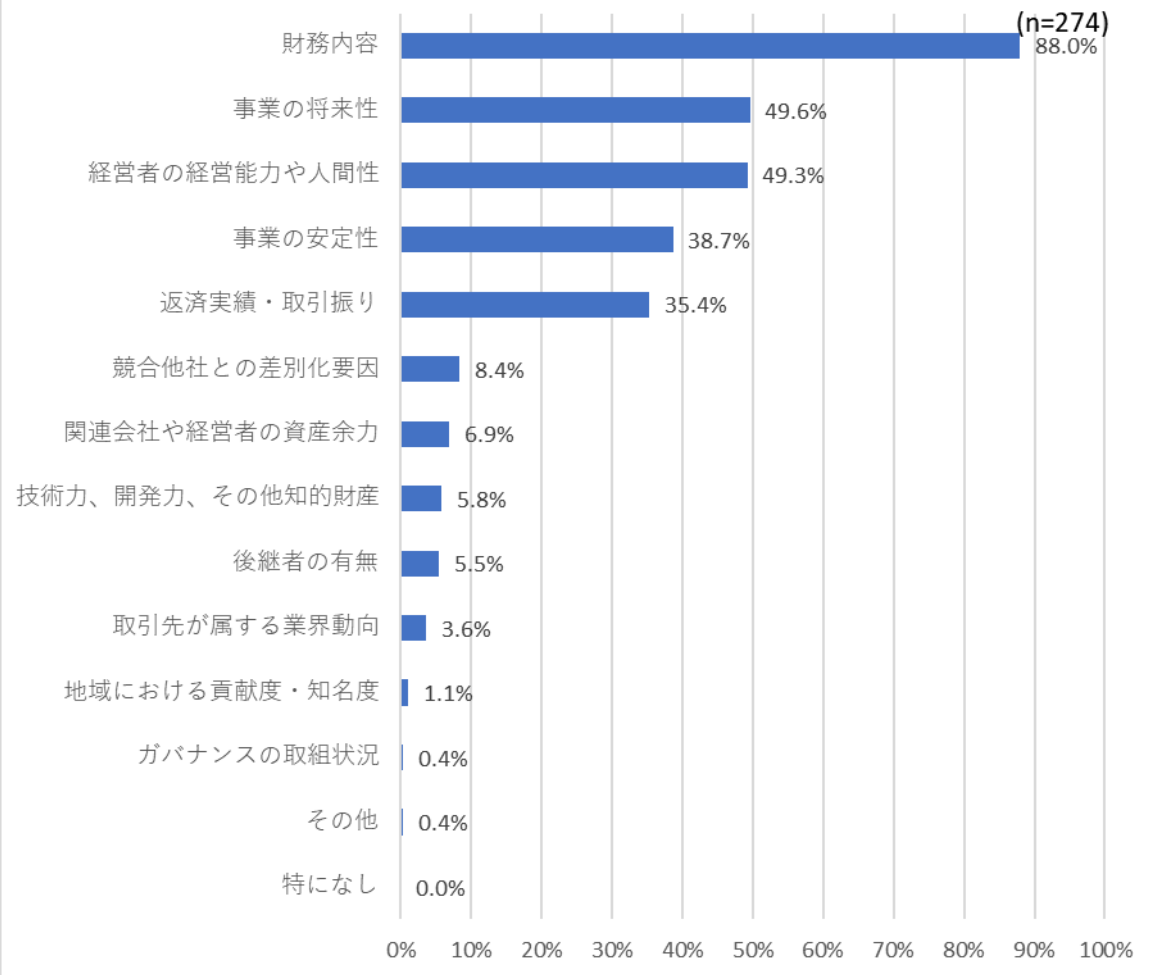


図表 2.2.2.64 取引先の信用力評価において、金融機関が重視している項目

取引先の信用力を評価するに当たって、貴行が重視している項目について、優先度が高いと考えているものから順に 3 つお答えください。（複数回答、3 つまで）

	(n=274)
財務内容	241
事業の将来性	136
経営者の経営能力や人間性	135
事業の安定性	106
返済実績・取引振り	97
競合他社との差別化要因	23
関連会社や経営者の資産余力	19
技術力、開発力、その他知的財産	16
後継者の有無	15
取引先が属する業界動向	10
地域における貢献度・知名度	3
ガバナンスの取組状況	1
その他	1
特になし	0

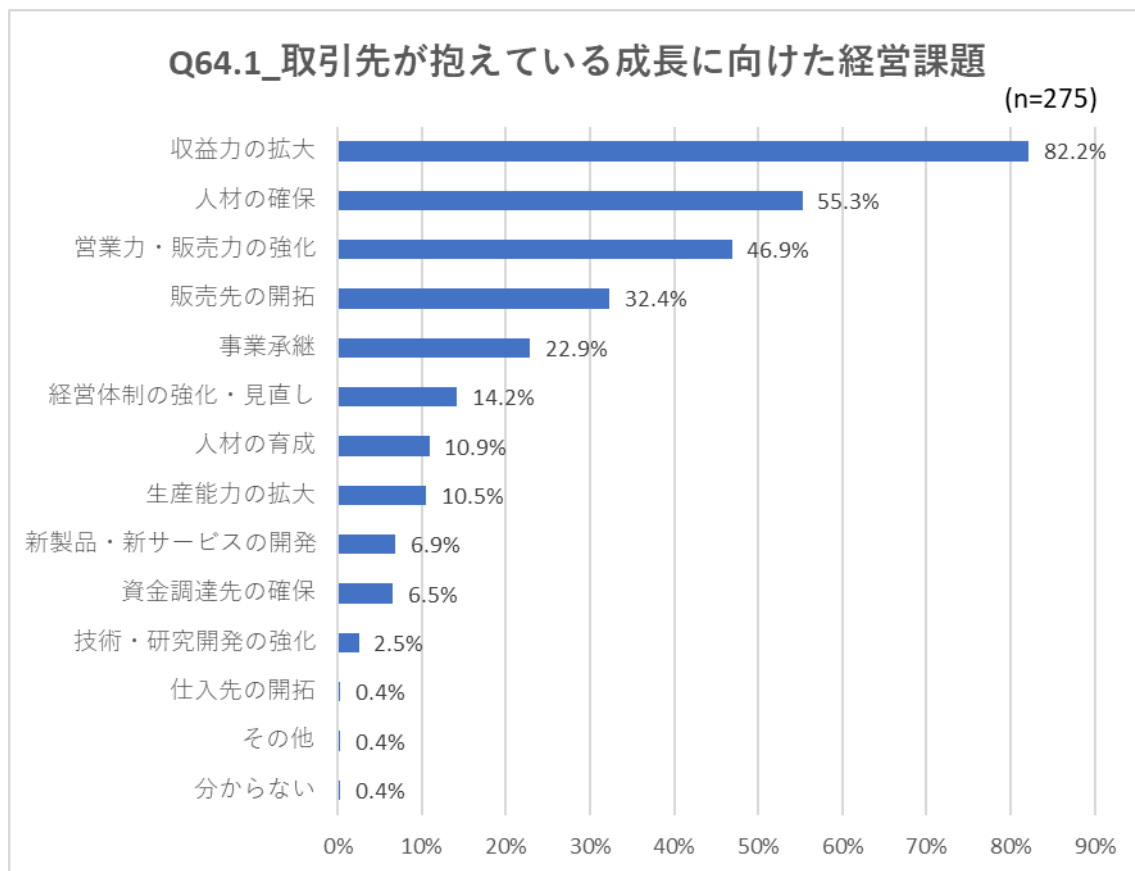
Q63_取引先の信用力評価において、 金融機関が重視している項目



図表 2.2.2.65 取引先が抱えている成長に向けた経営課題

取引先が抱えている成長に向けた経営課題について、優先度が高いと考えているものから順に 3 つお答えください。（複数回答、3 つまで）

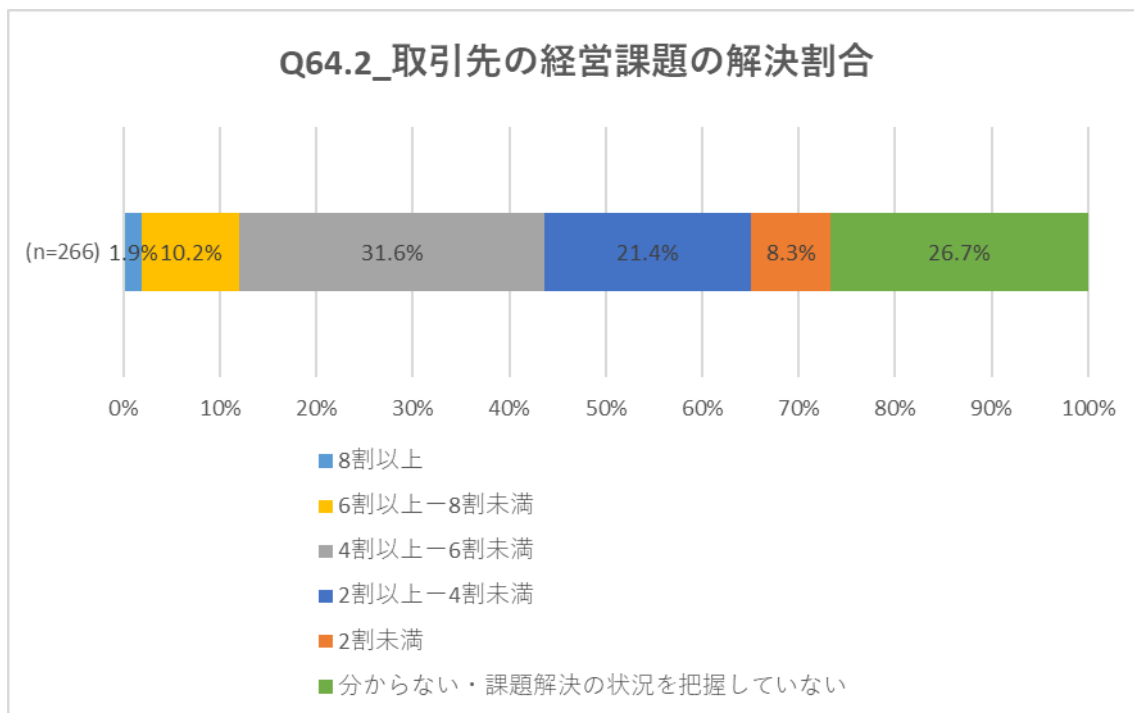
	(n=275)
収益力の拡大	226
人材の確保	152
営業力・販売力の強化	129
販売先の開拓	89
事業承継	63
経営体制の強化・見直し	39
人材の育成	30
生産能力の拡大	29
新製品・新サービスの開発	19
資金調達先の確保	18
技術・研究開発の強化	7
分からない	1
その他	1
仕入先の開拓	1



図表 2.2.2.66 取引先の経営課題の解決割合

取引先が抱えている成長に向けた経営課題について、課題解決割合をお答えください。（単一回答）
 ※ここでの課題解決とは、経営課題に対して何らかの対応策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援策実施件数に対する、課題解決件数の割合です。

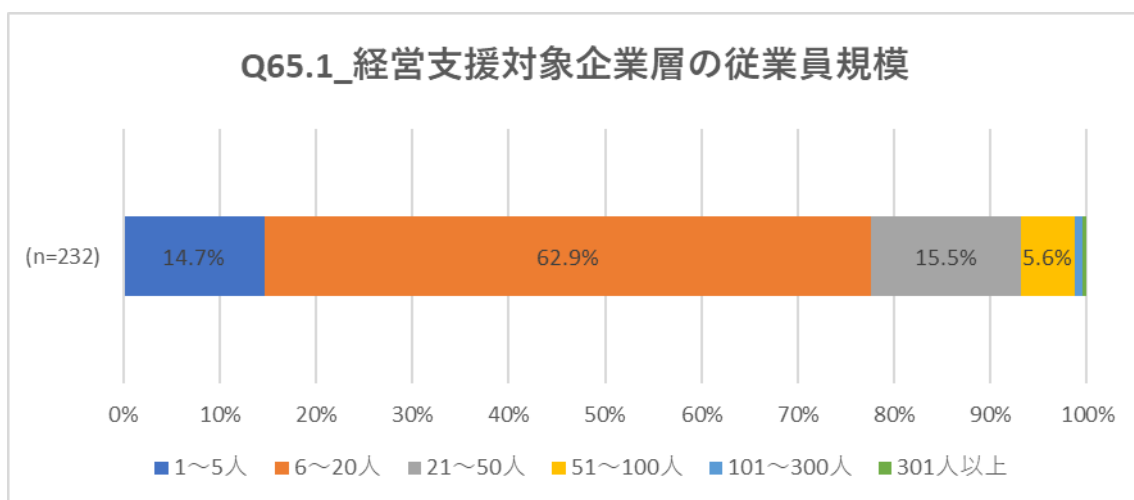
	(n=266)
8割以上	5
6割以上－8割未満	27
4割以上－6割未満	84
2割以上－4割未満	57
2割未満	22
分からない・課題解決の状況を把握していない	71
総計	266



図表 2.2.2.67 経営支援対象企業層の従業員規模

貴行が経営支援を実施している取引先について、最も力を入れている対象企業層の従業員規模について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

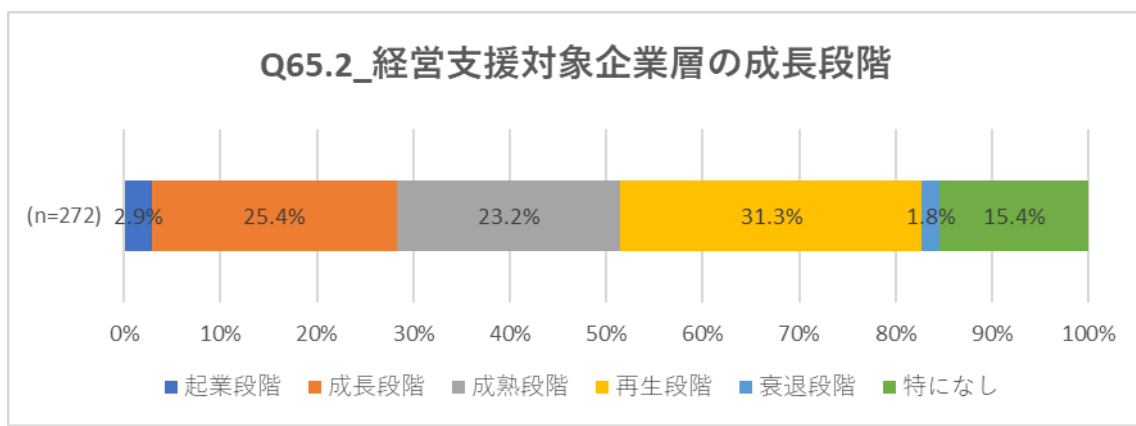
	1～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人以上	総計
(n=232)	34	146	36	13	2	1	232



図表 2.2.2.68 経営支援対象企業層の成長段階

貴行が経営支援を実施している取引先について、最も力を入れている対象企業層の成長段階について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

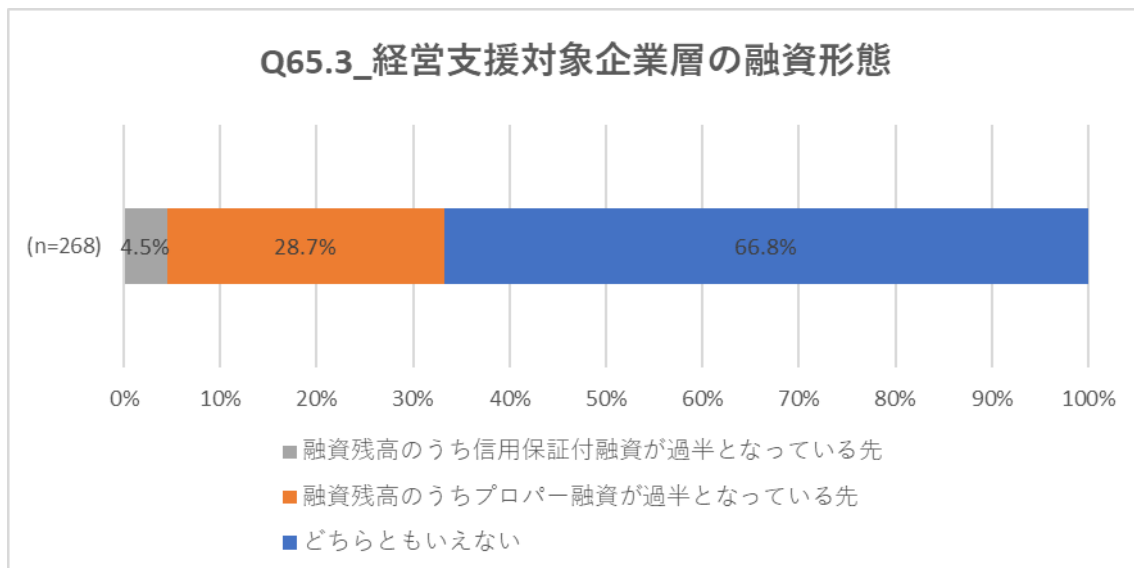
	起業段階	再生段階	衰退段階	成熟段階	成長段階	特になし	総計
(n=272)	8	85	5	63	69	42	272



図表 2.2.2.69 経営支援対象企業層の融資形態

貴行は次のうち、どちらの層に対して重点的に経営支援を実施していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	(n=268)
融資残高のうち信用保証付融資が過半となっている先	12
融資残高のうちプロパー融資が過半となっている先	77
どちらともいえない	179
総計	268



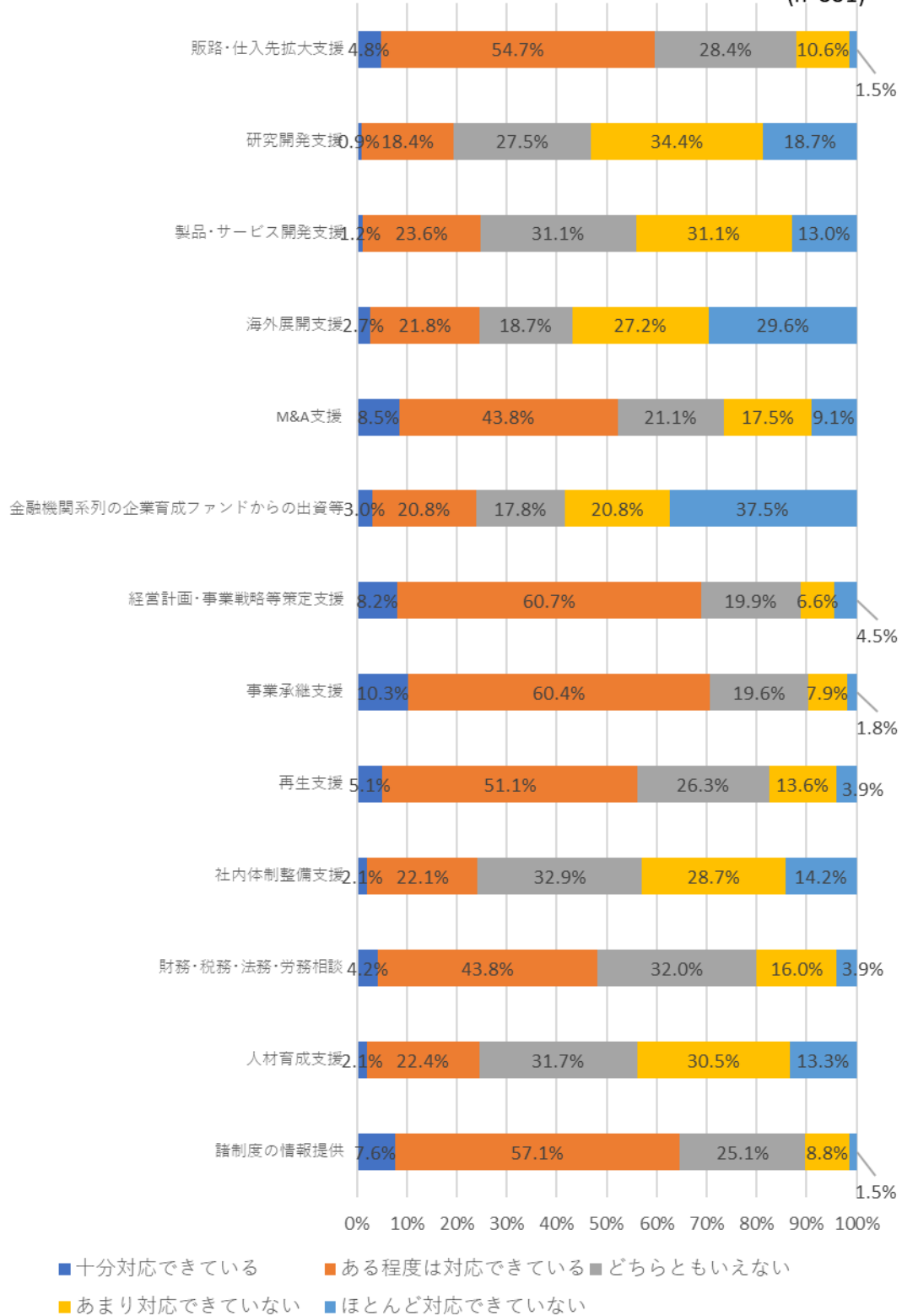
図表 2.2.2.70 取引先の経営支援ニーズへの対応状況

貴行の取引先への経営支援ニーズの対応状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）【必須回答】

	十分 対応できている	ある程度は 対応できている	どちらともいえない	あまり 対応できていない	ほとんど 対応できていない	総計
経営支援全般 (n=331)	16	237	62	15	1	331
販路・仕入先拡大支援 (n=331)	16	181	94	35	5	331
研究開発支援 (n=331)	3	61	91	114	62	331
製品・サービス開発支援 (n=331)	4	78	103	103	43	331
海外展開支援 (n=331)	9	72	62	90	98	331
M&A 支援 (n=331)	28	145	70	58	30	331
経営計画・事業戦略等策定 支援 (n=331)	27	201	66	22	15	331
事業承継支援 (n=331)	34	200	65	26	6	331
再生支援 (n=331)	17	169	87	45	13	331
金融機関系列の企業育成フ ォンドからの出資等 (n=331)	10	69	59	69	124	331
社内体制整備支援 (n=331)	7	73	109	95	47	331
財務・税務・法務・労務相談 (n=331)	14	145	106	53	13	331
人材育成支援 (n=331)	7	74	105	101	44	331
諸制度の情報提供 (n=331)	25	189	83	29	5	331

取引先の経営支援ニーズへの対応状況

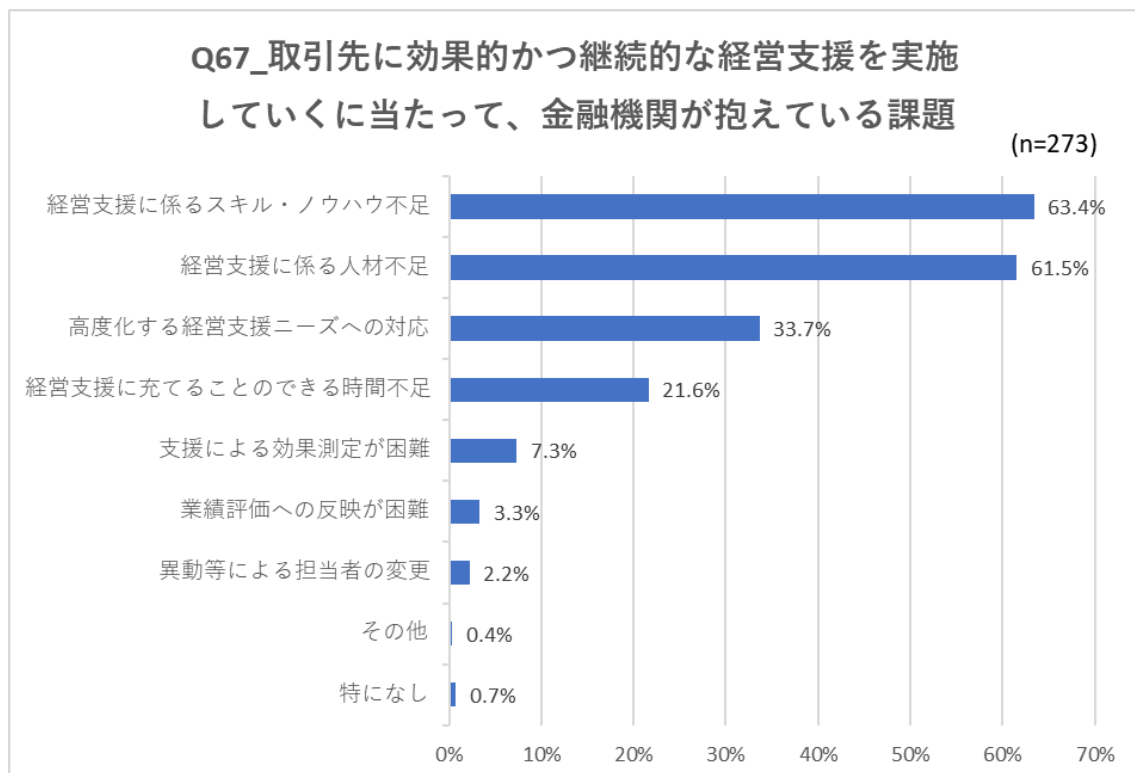
(n=331)



図表 2.2.2.71 取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、金融機関が抱えている課題

取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、課題として認識していることについて、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

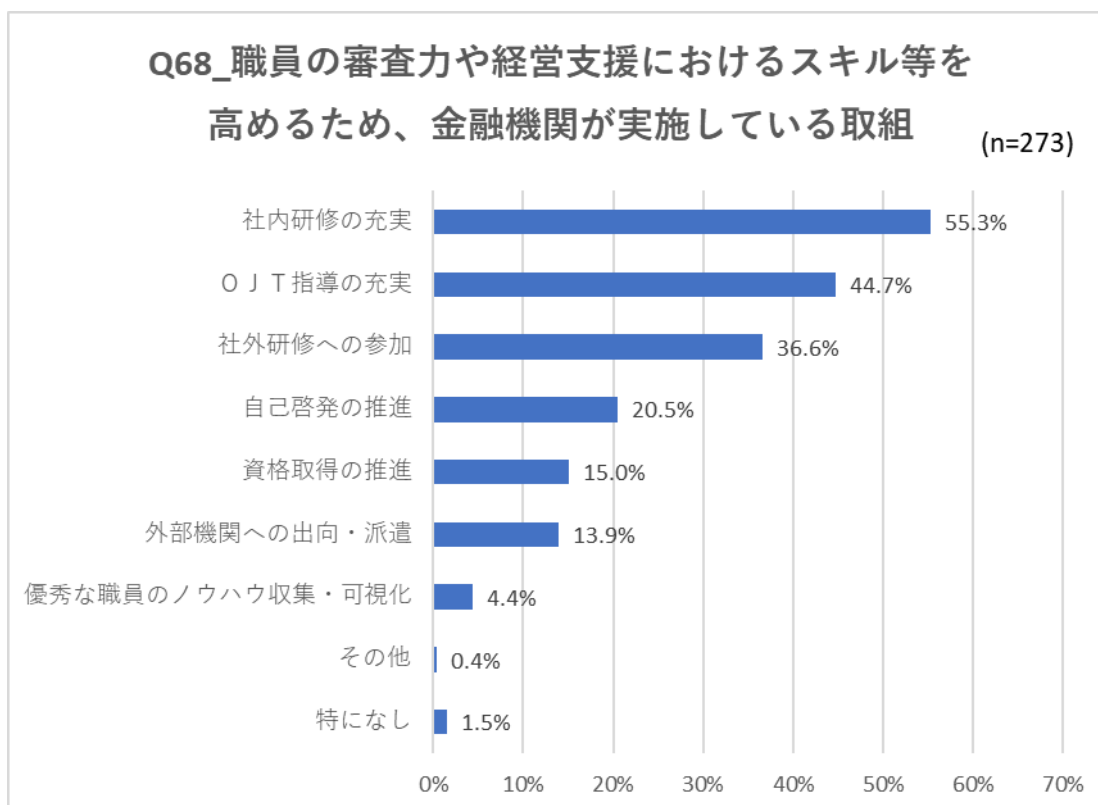
	(n=273)
経営支援に係るスキル・ノウハウ不足	173
経営支援に係る人材不足	168
高度化する経営支援ニーズへの対応	92
経営支援に充てることのできる時間不足	59
支援による効果測定が困難	20
業績評価への反映が困難	9
異動等による担当者の変更	6
特になし	2
その他	1



図表 2.2.2.72 職員の審査力や経営支援におけるスキル等を高めるため、金融機関が実施している取組

職員の審査力や経営支援におけるスキル等を高めるために、貴行が実施している取組について、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

	(n=273)
社内研修の充実	151
OJT指導の充実	122
社外研修への参加	100
自己啓発の推進	56
資格取得の推進	41
外部機関への出向・派遣	38
優秀な職員のノウハウ収集・可視化	12
特になし	4
その他	1

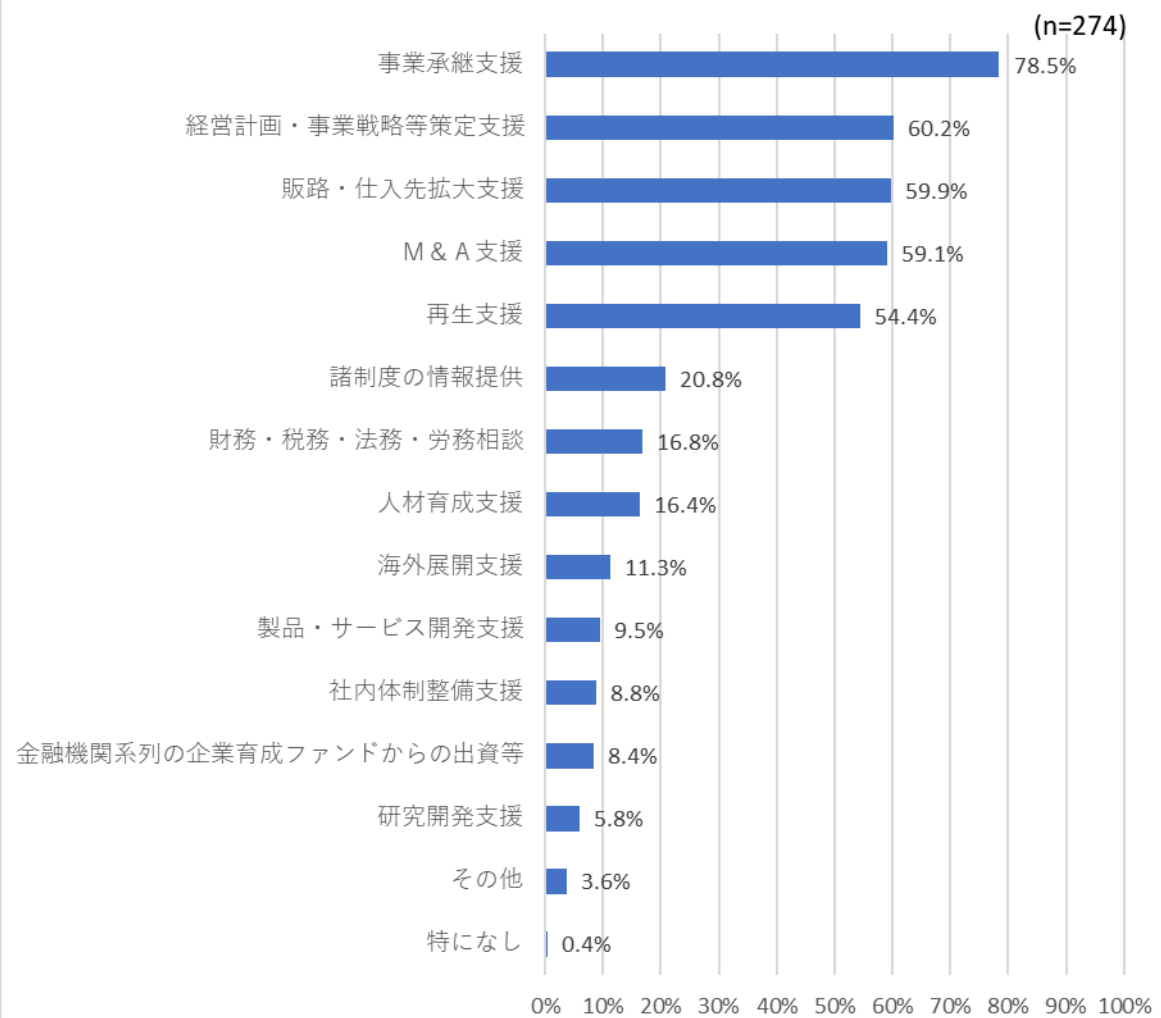


図表 2.2.2.73 金融機関が今後、重点的に取り組んでいきたいと考える経営支援

貴行が今後、重点的に取り組んでいきたい経営支援について、当てはまるものを全てお答えください。
(複数回答)

	(n=274)
事業承継支援	215
経営計画・事業戦略等策定支援	165
販路・仕入先拡大支援	164
M & A 支援	162
再生支援	149
諸制度の情報提供	57
財務・税務・法務・労務相談	46
人材育成支援	45
海外展開支援	31
製品・サービス開発支援	26
社内体制整備支援	24
金融機関系列の企業育成ファンドからの出資等	23
研究開発支援	16
その他	10
特になし	1

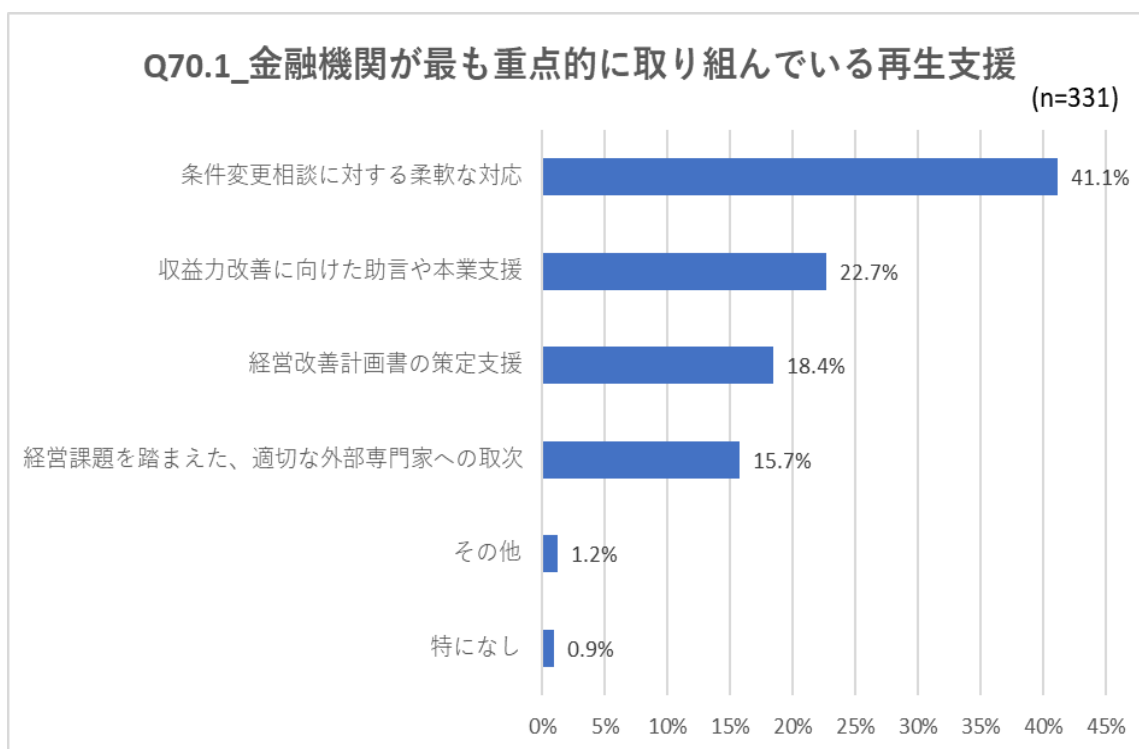
**Q69_金融機関が今後、重点的に取り組んでいきたいと
考える経営支援**



図表 2.2.2.74 金融機関が最も重点的に取り組んでいる再生支援

取引先への再生支援において、貴行が最も重点的に取り組んでいることについて当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	(n=331)
条件変更相談に対する柔軟な対応	136
収益力改善に向けた助言や本業支援	75
経営改善計画書の策定支援	61
経営課題を踏まえた、適切な外部専門家への取次	52
その他	4
特になし	3
総計	331



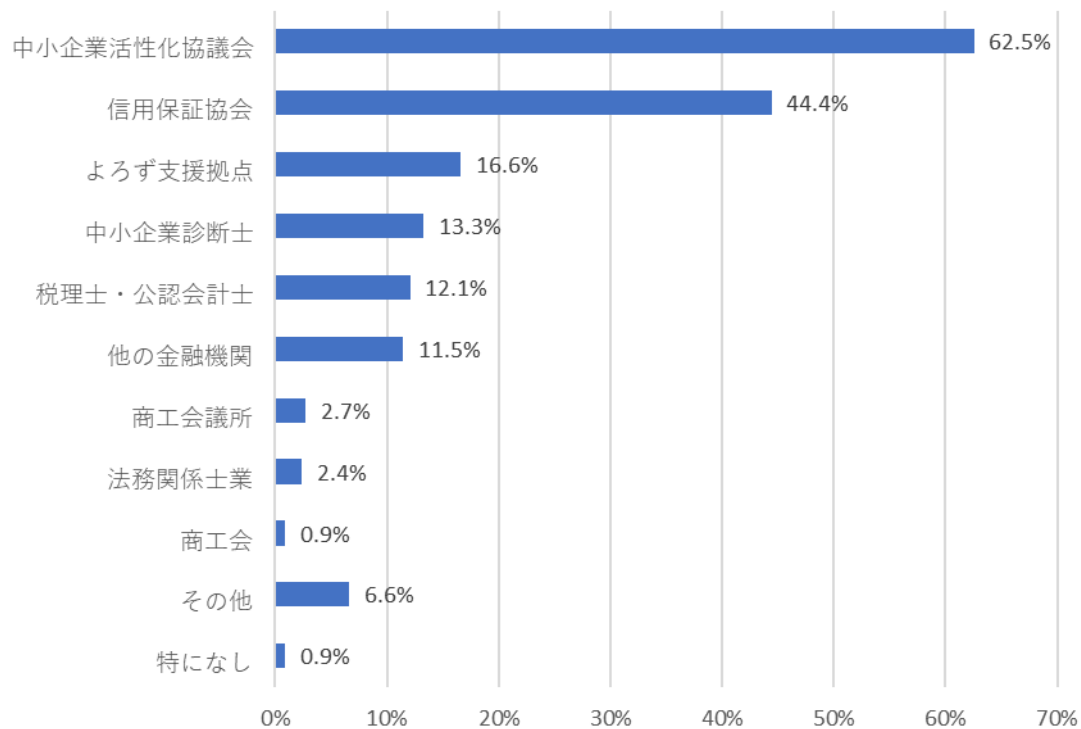
図表 2.2.2.75 取引先の再生支援に取り組む際、連携又は紹介する頻度が高い機関

貴行が取引先への再生支援に取り組む際、連携または紹介する頻度が高い機関はどこですか。連携または紹介頻度が高いものから順に 2 つお答えください。（複数回答、2 つまで）【必須回答】

	(n=331)
中小企業活性化協議会	207
信用保証協会	147
よろず支援拠点	55
中小企業診断士	44
税理士・公認会計士	40
他の金融機関	38
その他	22
商工会議所	9
法務関係士業	8
商工会	3
特になし	3

**Q70.2_取引先の再生支援に取り組む際、
連携又は紹介する頻度が高い機関**

(n=331)

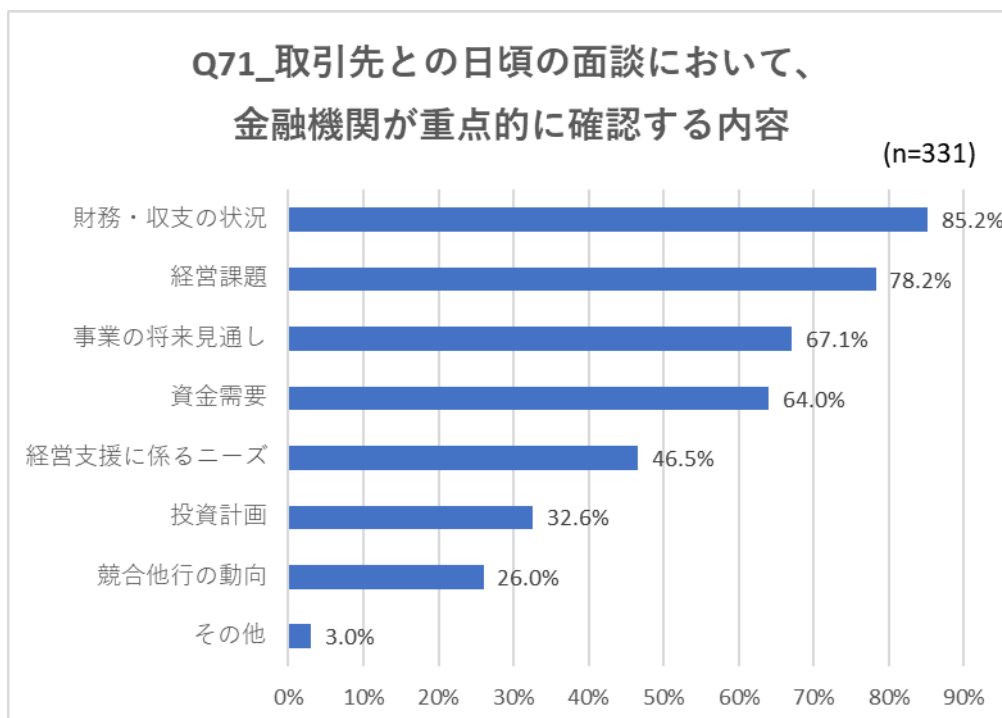


図表 2.2.2.76 取引先との日頃の面談において、金融機関が重点的に確認する内容

取引先との日頃の面談において、重点的に確認する内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）【必須回答】

※ここでいう「面談」とは、場所や形態（対面、リモート）を問わず、取引先の経営者等と対話を行うことを指します。

	(n=331)
財務・収支の状況	282
経営課題	259
事業の将来見通し	222
資金需要	212
経営支援に係るニーズ	154
投資計画	108
競合他行の動向	86
その他	10
取引先との面談の機会はない	0



図表 2.2.2.77 プロパー融資の件数割合の変化

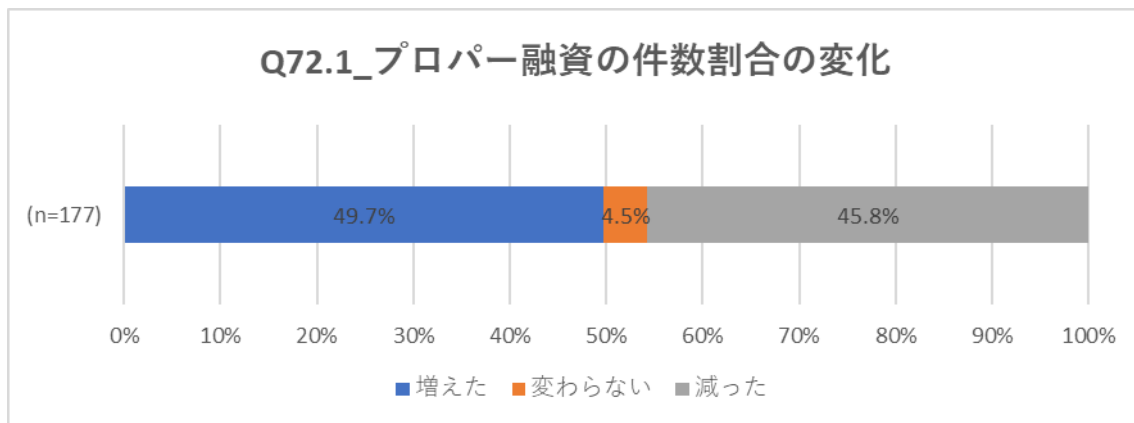
感染症の感染拡大前（2019 年）と比較した、2023 年における新規貸出件数（プロパー融資及び保証協会融資の合計）に占める、プロパー融資の割合の変化についてお答えください。（数量回答）

※ここでいう「プロパー融資」とは、信用保証協会による保証をつけていない融資のことを指します。

※2019 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

※2023 年 4－9 月のプロパー融資割合（％）－2019 年 4－9 月のプロパー融資割合（％）を小数点以下四捨五入でご記載ください。

	増えた	変わらない	減った	総計
(n=177)	88	8	81	177



図表 2.2.2.78 プロパー融資の金額割合の変化

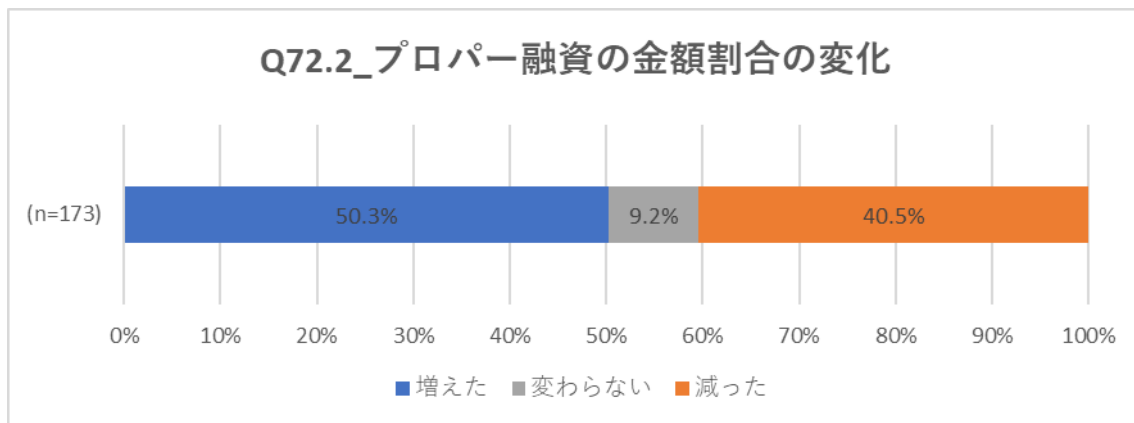
感染症の感染拡大前（2019 年）と比較した、2023 年における新規貸出金額（プロパー融資及び保証協会融資の合計）に占める、プロパー融資の割合の変化についてお答えください。（数量回答）

※ここでいう「プロパー融資」とは、信用保証協会による保証をつけていない融資のことを指します。

※2019 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

※2023 年 4－9 月のプロパー融資割合（％）－2019 年 4－9 月のプロパー融資割合（％）を小数点以下四捨五入でご記載ください。

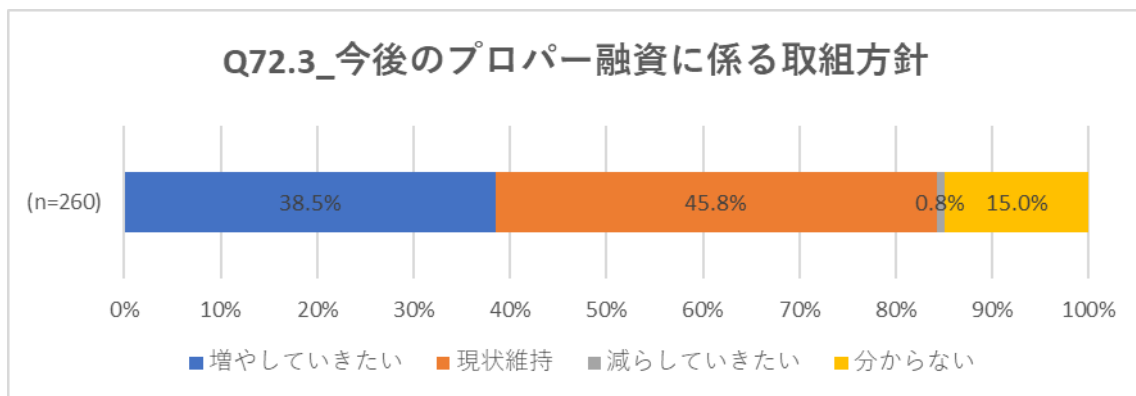
	増えた	変わらない	減った	総計
(n=173)	87	16	70	173



図表 2.2.2.79 今後のプロパー融資に係る取組方針

貴行における今後のプロパー融資に係る取組方針について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	増やしていきたい	現状維持	減らしていきたい	分からない	総計
(n=260)	100	119	2	39	260



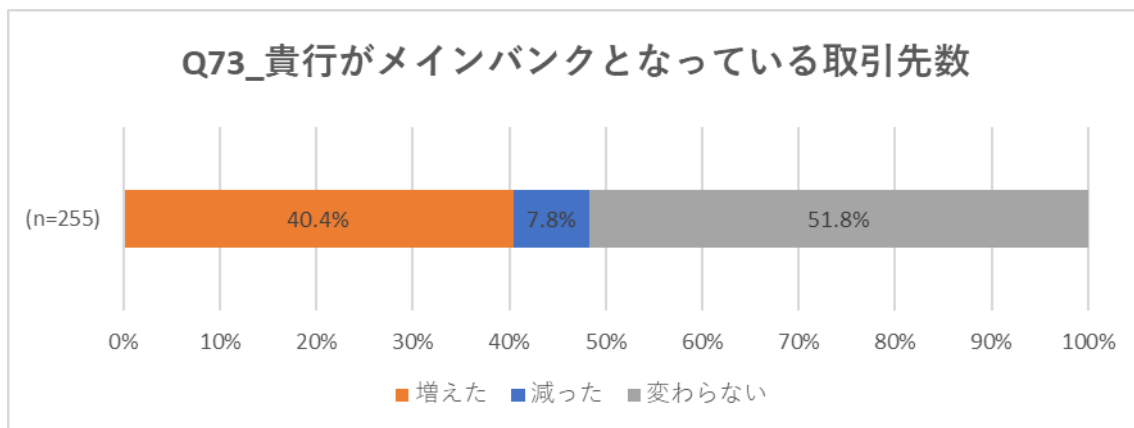
図表 2.2.2.80 貴行がメインバンクとなっている取引先数

感染症流行前（2019 年 12 月末時点）と比較した、貴行がメインバンクとなっている取引先数について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

※ここでいう「メインバンク」とは、支援対象企業にとって、借入残高に占める割合が最も高い金融機関のことを指します。

※2019 年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

	増えた	減った	変わらない	総計
(n=255)	103	20	132	255



2.3. 地方公共団体向けアンケート調査の実施結果

2.3.1. アンケート調査の実施概要

全国の地方公共団体を対象とした WEB アンケート調査を実施した。地方公共団体向けアンケートの実施概要および回収結果は、以下に示す通りである。

図表 2.3.1.1 地方公共団体向けアンケート調査の実施概要

調査名	地方公共団体の中小企業支援に関する調査
目的	地方公共団体の実態の把握、今後の中小企業政策の立案や 2024 年版 中小企業白書・小規模企業白書の作成に向けた基礎資料の作成
実施期間	令和 5 年 12 月 12 日(火)～12 月 28 日(木)
回収方法	WEB アンケート
送付対象	全国の地方公共団体
回収数	853 件

2.3.2. 単純集計の結果

地方公共団体向けアンケートでは、地方公共団体の現状、創業・事業承継支援、地域資源の活用に向けた取組等について調査した。結果を以下に示す。

図表 2.3.2.1 公共サービスの予算の過不足状況

貴団体における以下の公共サービスに対する予算の過不足状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※Q2～Q5における「医療・保険」とは、各種検診、母子健康管理、高齢者医療、救急等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「公衆衛生」とは、清掃（ごみ収集・処理）、水道管理等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「高齢者支援」とは、介護・高齢者生活支援、介護施設の管理運営等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「子育て支援」とは、保育・子育て施設の運営等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「教育」とは、小中学校・公共施設管理運営、給食、特別支援教育等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「文化・観光振興等」とは、スポーツ・文化・芸術の振興、地域・社会教育、生涯学習支援、観光振興等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「農業振興」とは、農地保全・農家支援・就農支援等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「中小企業支援」とは、中小企業に対する各種支援（新規事業開発支援、海外展開支援、デジタル化・DX支援、雇用・人材支援、財務・税制支援等のサービスを指します。

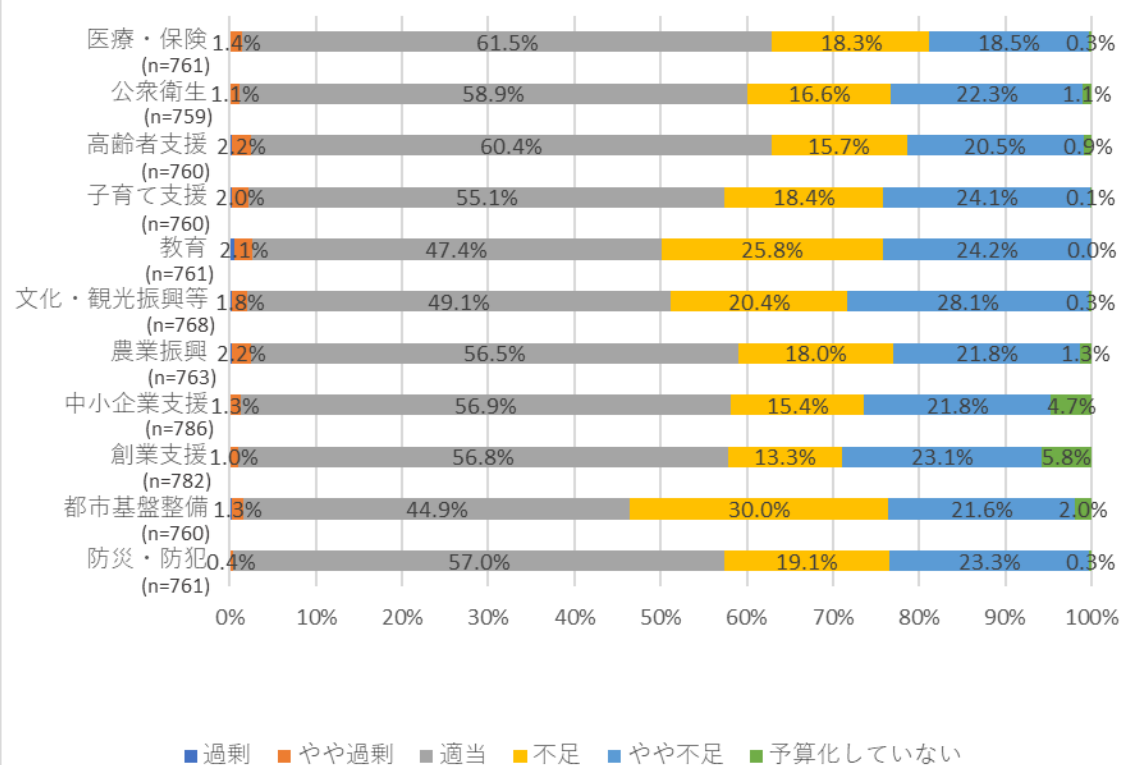
※Q2～Q5における「創業支援」とは、創業希望者や創業無関心者等に対する各種支援（創業関連のネットワークづくり、販路開拓支援、資金調達支援、教育現場等での起業家教育）等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「都市盤整備」とは、インフラ等維持管理、上下水道整備、道路・公園・市街地等整備、駐車対策等のサービスを指します。

※Q2～Q5における「防災・防犯」とは、消防、震災対応、防犯体制の整備等のサービスを指します。

	過剰	やや過剰	適当	やや不足	不足	予算化していない	総計
医療・保険 (n=761)	0	11	468	141	139	2	761
公衆衛生 (n=759)	1	8	447	169	126	8	759
高齢者支援 (n=760)	2	17	459	156	119	7	760
子育て支援 (n=760)	2	15	419	183	140	1	760
教育 (n=761)	4	16	361	184	196	0	761
文化・観光振興等 (n=768)	2	14	377	216	157	2	768
農業振興 (n=763)	2	17	431	166	137	10	763
中小企業支援 (n=786)	0	10	447	171	121	37	786
創業支援 (n=782)	0	8	444	181	104	45	782
都市基盤整備 (n=760)	2	10	341	164	228	15	760
防災・防犯 (n=761)	0	3	434	177	145	2	761

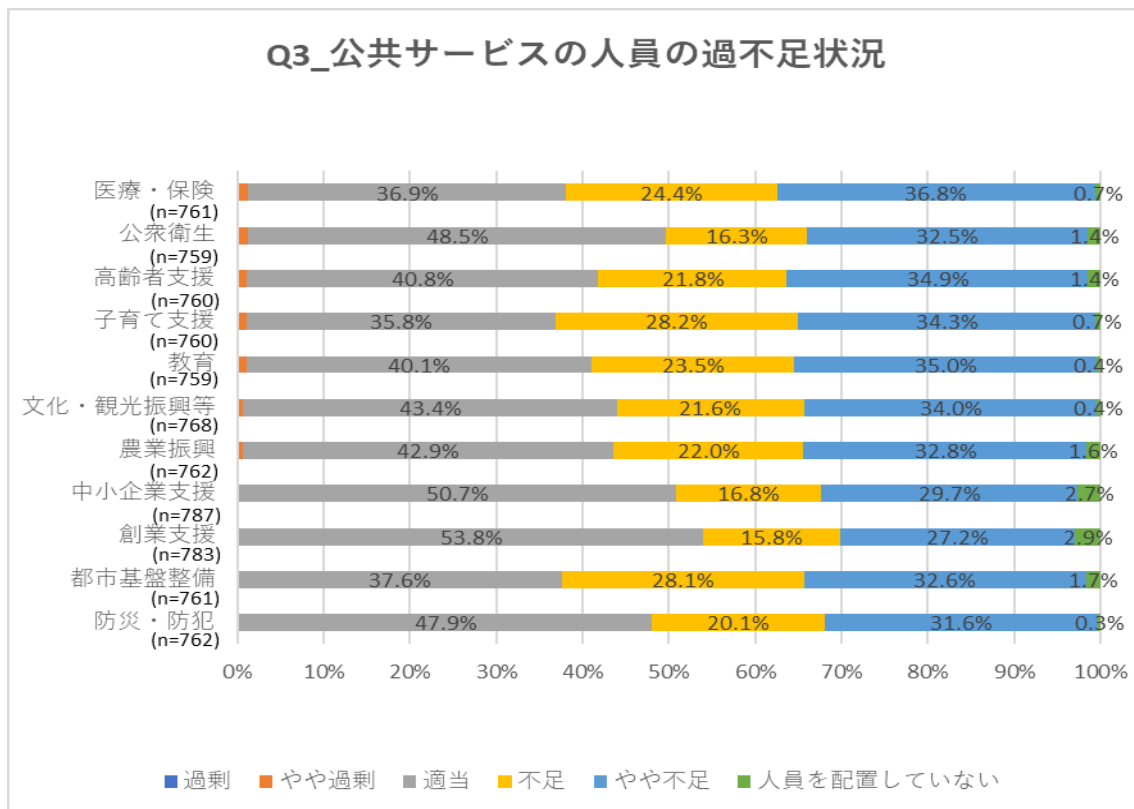
Q2_公共サービスの予算の過不足状況



図表 2.3.2.2 公共サービスの人員の過不足状況

貴団体における以下の公共サービスに従事する人員の過不足状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

	過剰	やや過剰	適当	やや不足	不足	人員を配置していない	総計
医療・保険 (n=761)	0	9	281	280	186	5	761
公衆衛生 (n=759)	2	7	368	247	124	11	759
高齢者支援 (n=760)	0	8	310	265	166	11	760
子育て支援 (n=760)	1	7	272	261	214	5	760
教育 (n=759)	1	7	304	266	178	3	759
文化・観光振興等 (n=768)	1	4	333	261	166	3	768
農業振興 (n=762)	0	5	327	250	168	12	762
中小企業支援 (n=787)	0	1	399	234	132	21	787
創業支援 (n=783)	0	2	421	213	124	23	783
都市基盤整備 (n=761)	0	0	286	248	214	13	761
防災・防犯 (n=762)	0	1	365	241	153	2	762

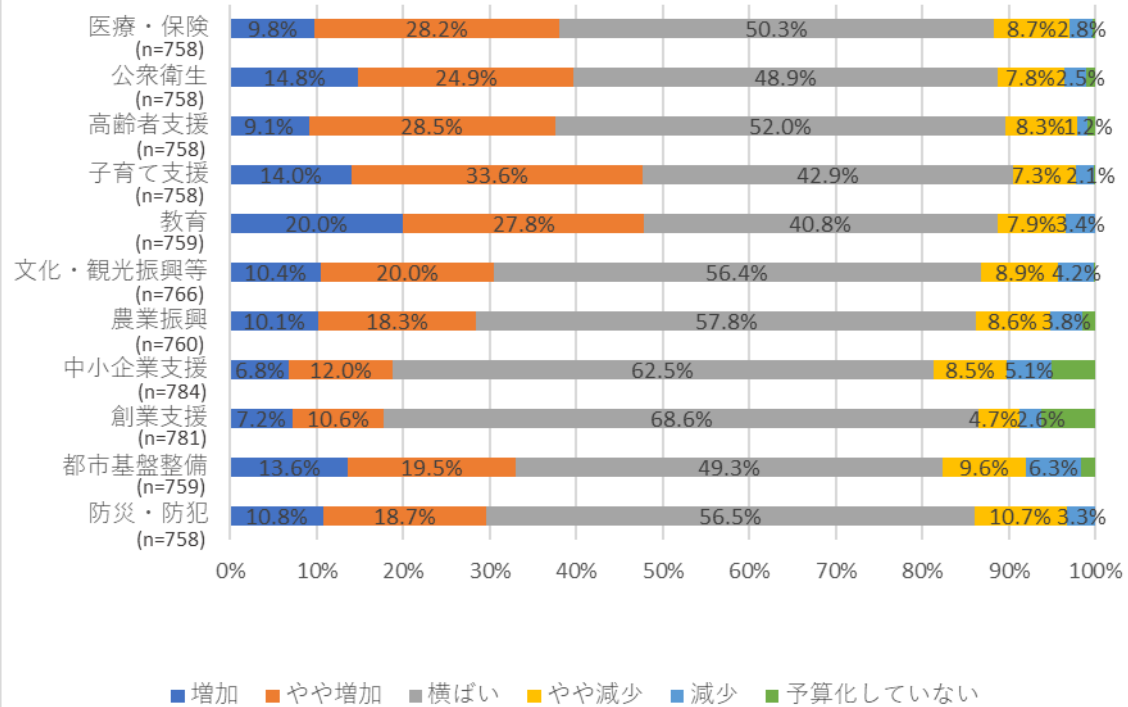


図表 2.3.2.3 公共サービスの予算の増減

2022 年度と比較した、2023 年度の貴団体における以下の公共サービスに対する予算の状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少	予算化していない	総計
医療・保険 (n=758)	74	214	381	66	21	2	758
公衆衛生 (n=758)	112	189	371	59	19	8	758
高齢者支援 (n=758)	69	216	394	63	9	7	758
子育て支援 (n=758)	106	255	325	55	16	1	758
教育 (n=759)	152	211	310	60	26	0	759
文化・観光振興等 (n=766)	80	153	432	68	32	1	766
農業振興 (n=760)	77	139	439	65	29	11	760
中小企業支援 (n=784)	53	94	490	67	40	40	784
創業支援 (n=781)	56	83	536	37	20	49	781
都市基盤整備 (n=759)	103	148	374	73	48	13	759
防災・防犯 (n=758)	82	142	428	81	25	0	758

Q4_公共サービスの予算額の増減

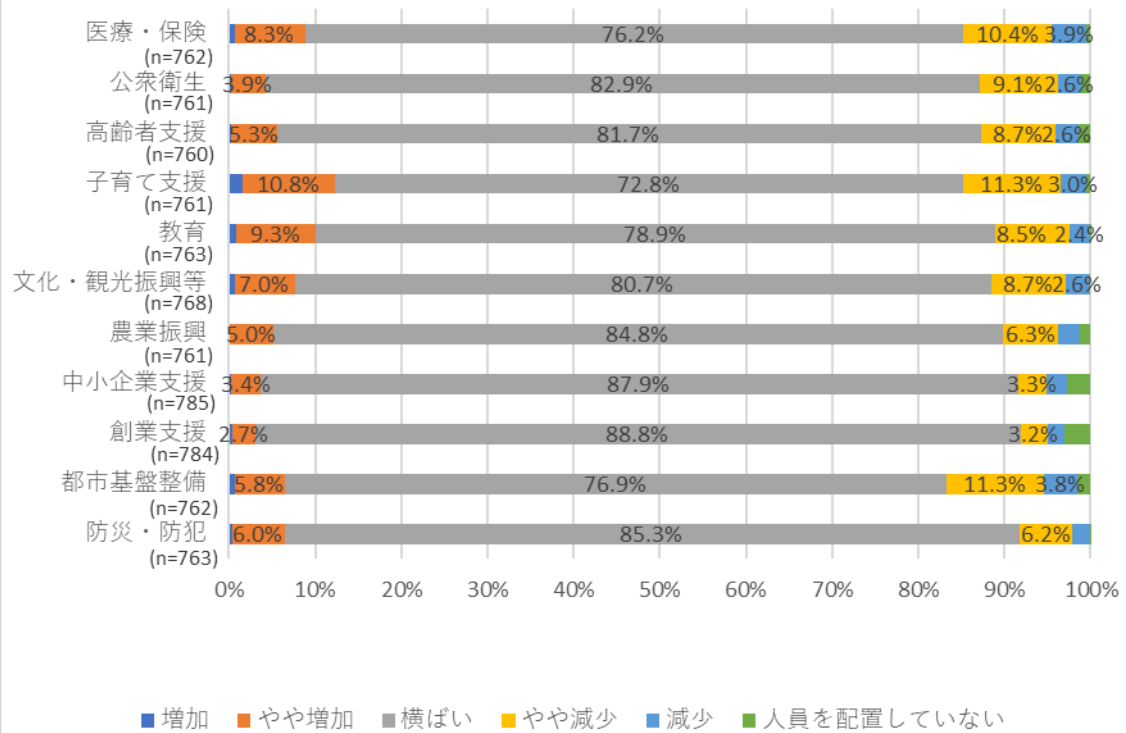


図表 2.3.2.4 公共サービスの人員の増減

2022 年度と比較した、2023 年度の貴団体における以下の公共サービスに従事する人員の状況について、当てはまるものを 1 つお答えください。(単一回答)

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少	人員を配置していない	総計
医療・保険 (n=762)	5	63	581	79	30	4	762
公衆衛生 (n=761)	2	30	631	69	20	9	761
高齢者支援 (n=760)	2	40	621	66	20	11	760
子育て支援 (n=761)	12	82	554	86	23	4	761
教育 (n=763)	6	71	602	65	18	1	763
文化・観光振興等 (n=768)	5	54	620	67	20	2	768
農業振興 (n=761)	1	38	645	48	19	10	761
中小企業支援 (n=785)	2	27	690	26	18	22	785
創業支援 (n=784)	3	21	696	25	15	24	784
都市基盤整備 (n=762)	5	44	586	86	29	12	762
防災・防犯 (n=763)	3	46	651	47	15	1	763

Q5_公共サービスの人員の増減

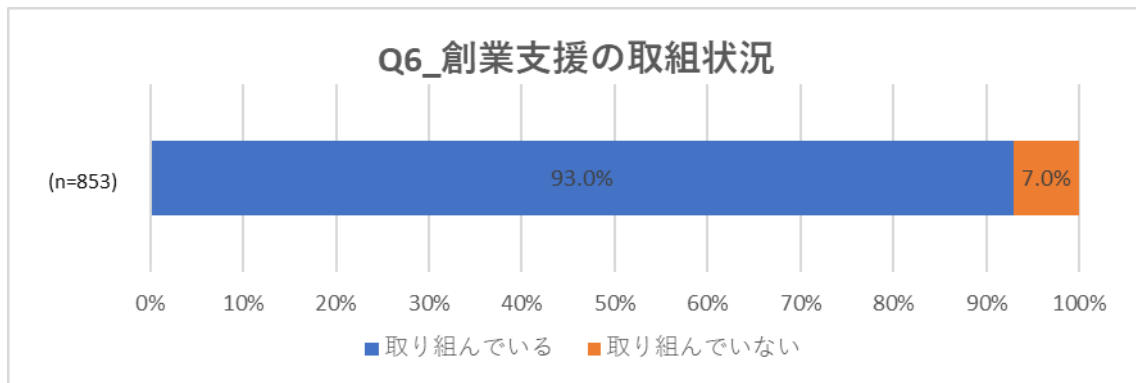


図表 2.3.2.5 創業支援の取組状況

貴団体における創業支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

【必須回答】

	取り組んでいる	取り組んでいない	総計
(n=853)	793	60	853

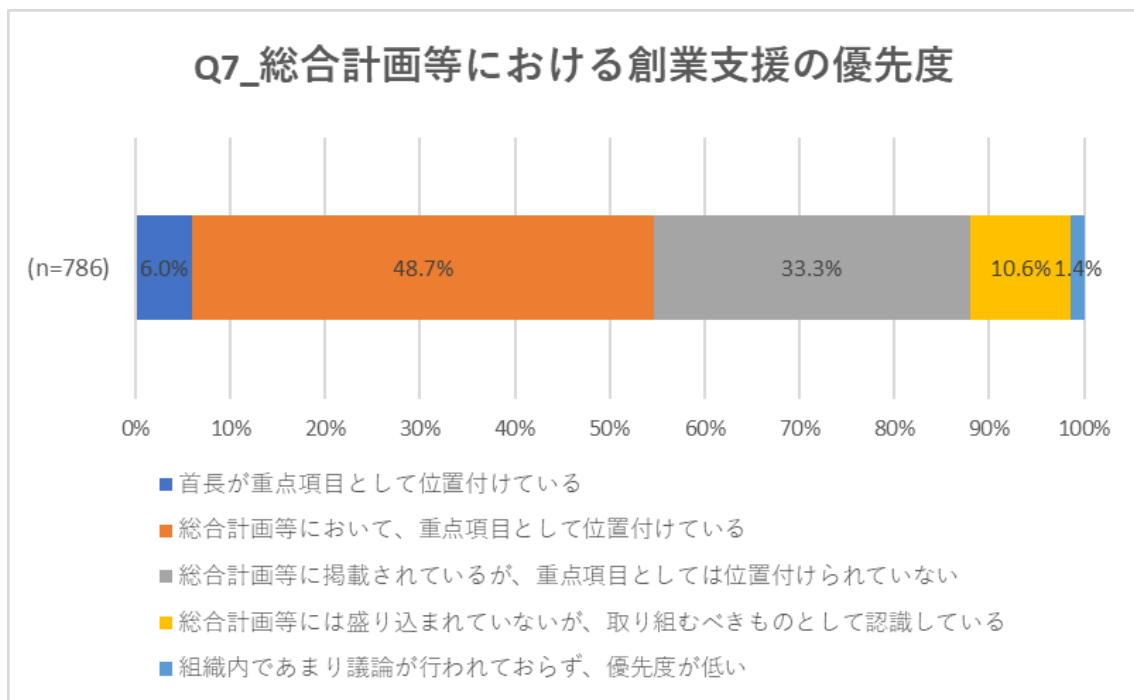


図表 2.3.2.6 総合計画等における、創業支援の優先度

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体の総合計画等における創業支援の優先度について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	(n=786)
首長が重点項目として位置付けている	47
総合計画等において、重点項目として位置付けている	383
総合計画等に掲載されているが、重点項目としては位置付けられていない	262
総合計画等には盛り込まれていないが、取り組むべきものとして認識している	83
組織内であまり議論が行われておらず、優先度が低い	11
総計	786

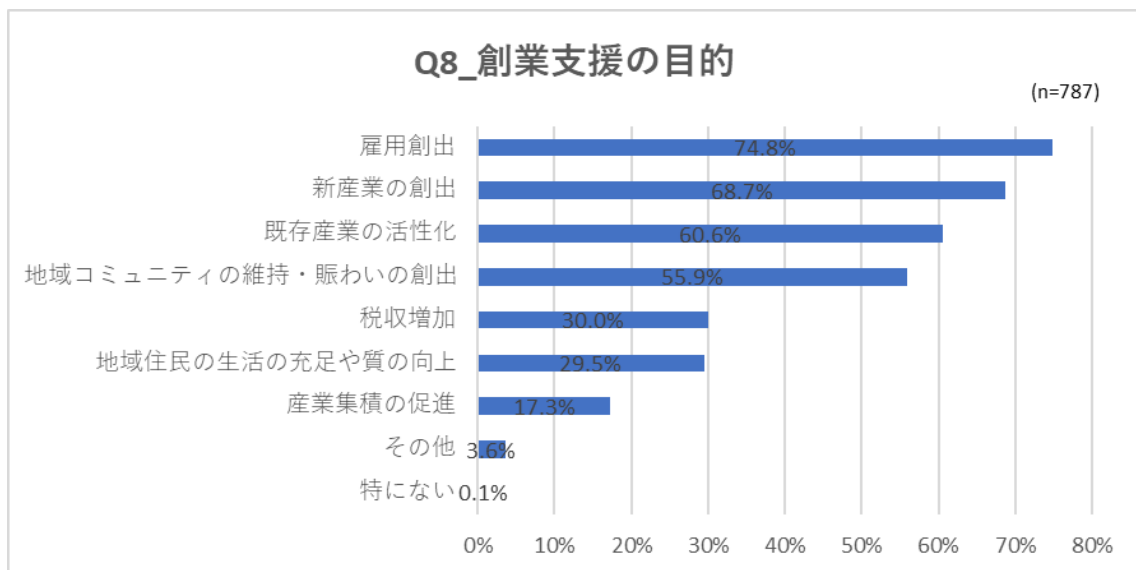


図表 2.3.2.7 創業支援の目的

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が創業支援に取り組む目的として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=787)
雇用創出	589
創業支援の目的 新産業の創出	541
既存産業の活性化	477
地域コミュニティの維持・賑わいの創出	440
税収増加	236
地域住民の生活の充足や質の向上	232
産業集積の促進	136
その他	28
特にない	1



図表 2.3.2.8 地方公共団体における優先度が高い創業支援の分野

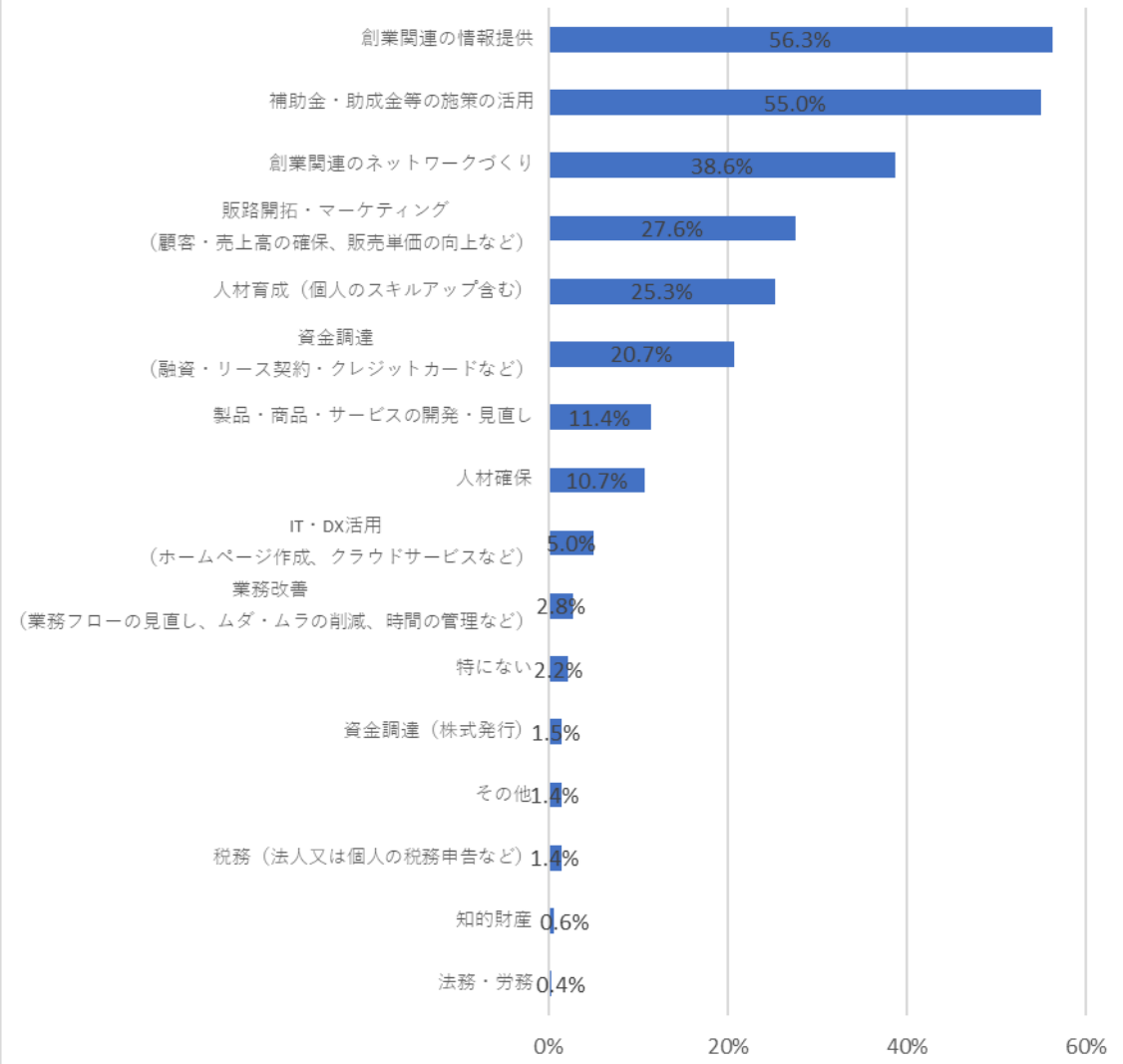
Q6 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が取り組んでいる創業支援の分野について、優先度が高いと考えているものを 3 つまでお答えください。（複数回答、3 つまで）

	(n=787)
創業関連の情報提供	443
補助金・助成金等の施策の活用	433
創業関連のネットワークづくり	304
販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	217
人材育成（個人のスキルアップ含む）	199
資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	163
製品・商品・サービスの開発・見直し	90
人材確保	84
IT・DX 活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	39
業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）	22
特にない	17
資金調達（株式発行）	12
その他	11
税務（法人又は個人の税務申告など）	11
知的財産	5
法務・労務	3

Q9_優先度が高い創業支援の分野

(n=787)

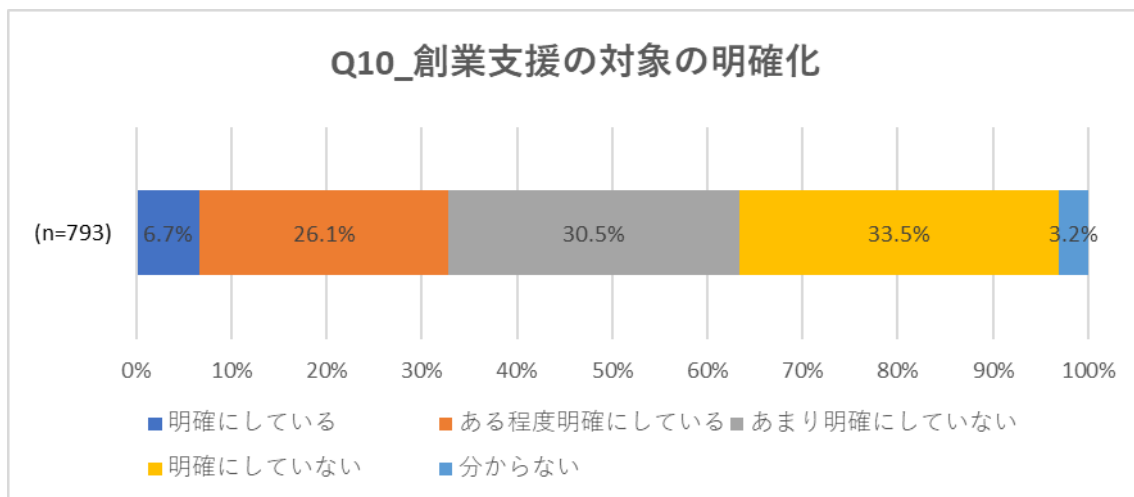


図表 2.3.2.9 創業支援の対象の明確化

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援施策の検討・見直しを行う際、重点的に支援を行う対象（創業形態、創業関心度、年齢、業種等）を明確にしていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	明確にしている	ある程度明確にしている	あまり明確にしていない	明確にしていない	分からない	総計
(n=793)	53	207	242	266	25	793

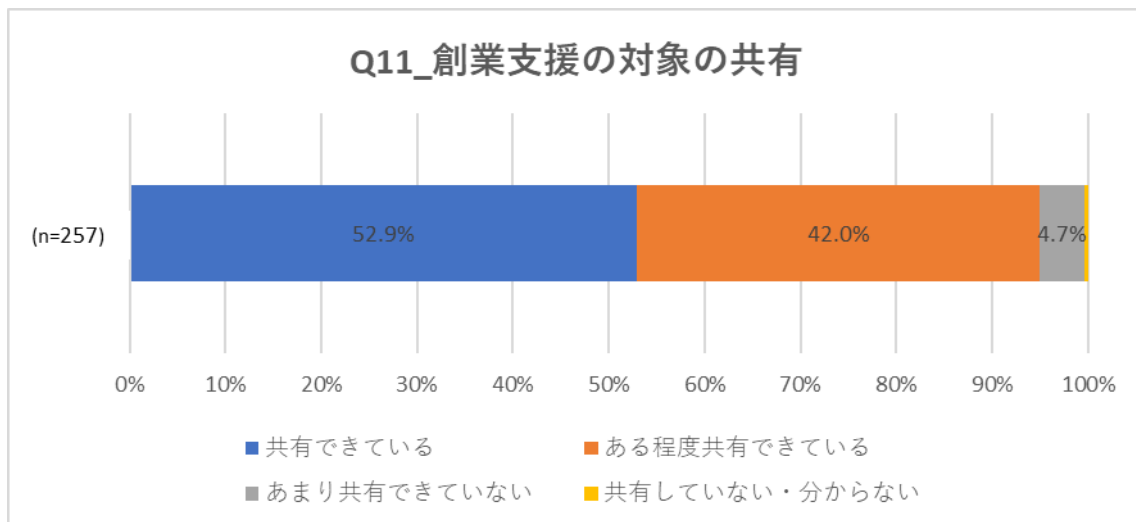


図表 2.3.2.10 創業支援の対象の共有

Q10 で「明確にしている」、「ある程度明確にしている」と回答した方に伺います。

貴団体に重点的に支援を行う対象（創業形態、創業関心度、年齢、業種等）について、創業支援担当者間で共有していますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=257)
共有できている	136
ある程度共有できている	108
あまり共有できていない	12
共有していない・分からない	1
総計	257



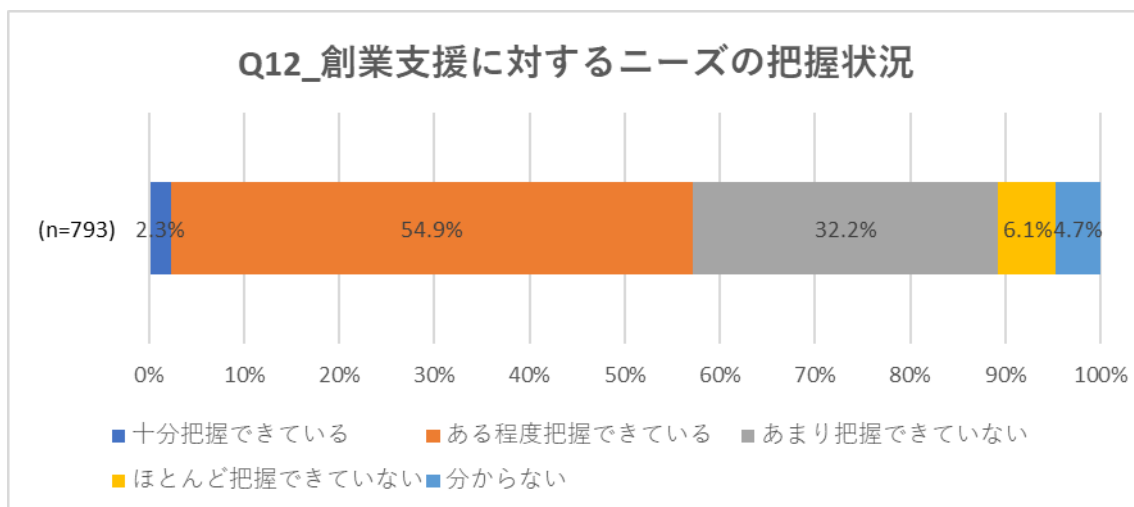
図表 2.3.2.11 創業支援に対するニーズの把握状況

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援施策に対するニーズをどの程度把握していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの「創業支援施策に対するニーズ」とは、地域住民や施策利用者、関係機関等が抱いている創業支援に関する意見や既存施策の改善や新規施策の立案などに対する要望等を指します。

	(n=793)
十分把握できている	18
ある程度把握できている	435
あまり把握できていない	255
ほとんど把握できていない	48
分からない	37
総計	793



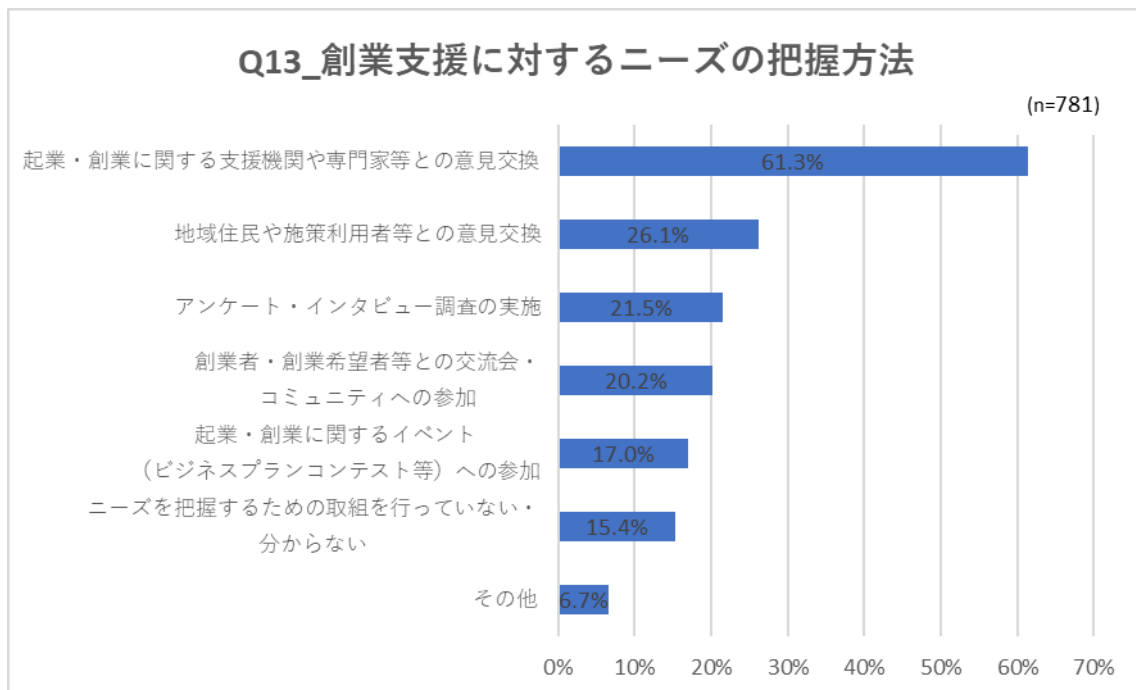
図表 2.3.2.12 創業支援に対するニーズの把握方法

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が、創業支援施策に対するニーズを把握する方法として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※ここでの「創業支援施策に対するニーズ」とは、地域住民や施策利用者、関係機関等が抱いている起業・創業支援に関する意見や既存施策の改善や新規施策の立案などに対する要望等を指します。

	(n=781)
起業・創業に関する支援機関や専門家等との意見交換	479
地域住民や施策利用者等との意見交換	204
アンケート・インタビュー調査の実施	168
創業者・創業希望者等との交流会・コミュニティへの参加	158
起業・創業に関するイベント（ビジネスプランコンテスト等）への参加	133
ニーズを把握するための取組を行っていない・分からない	120
その他	52



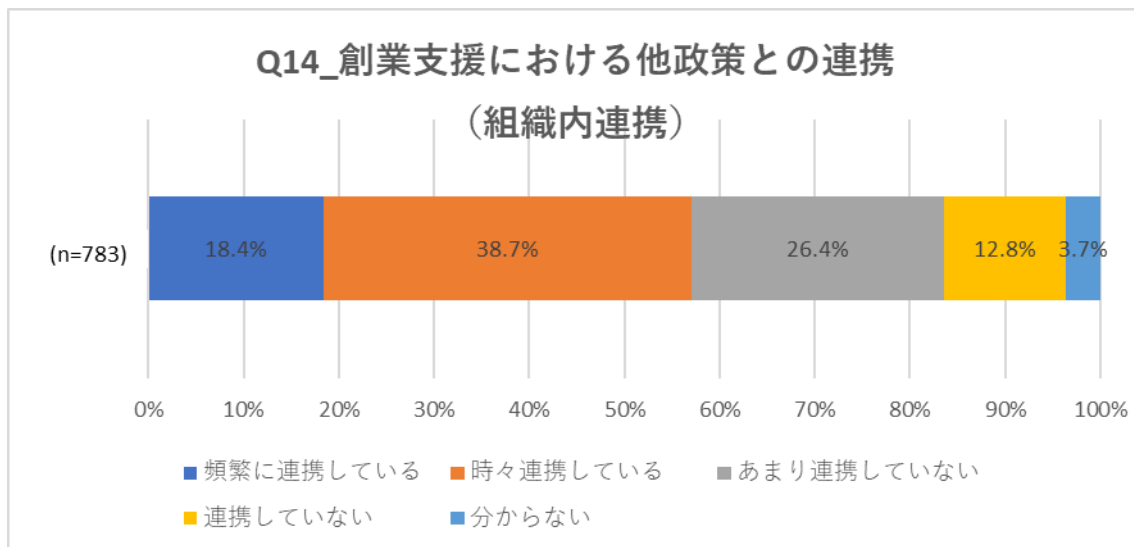
図表 2.3.2.13 創業支援における他政策との連携（組織内連携）

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援を行うに当たって、貴団体が実施する他の政策（産業振興政策、地域振興政策等）とどの程度連携していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでいう「連携」とは、貴団体において、創業支援政策担当者とは他政策の担当者間で、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、本問は個別案件の具体的な対応について連携しているケースが対象であり、包括的な連携協定の締結や、セミナーや相談会の共同開催等の不特定多数を対象とした広報活動は含みません。

	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	分からない	総計
(n=783)	144	303	207	100	29	783



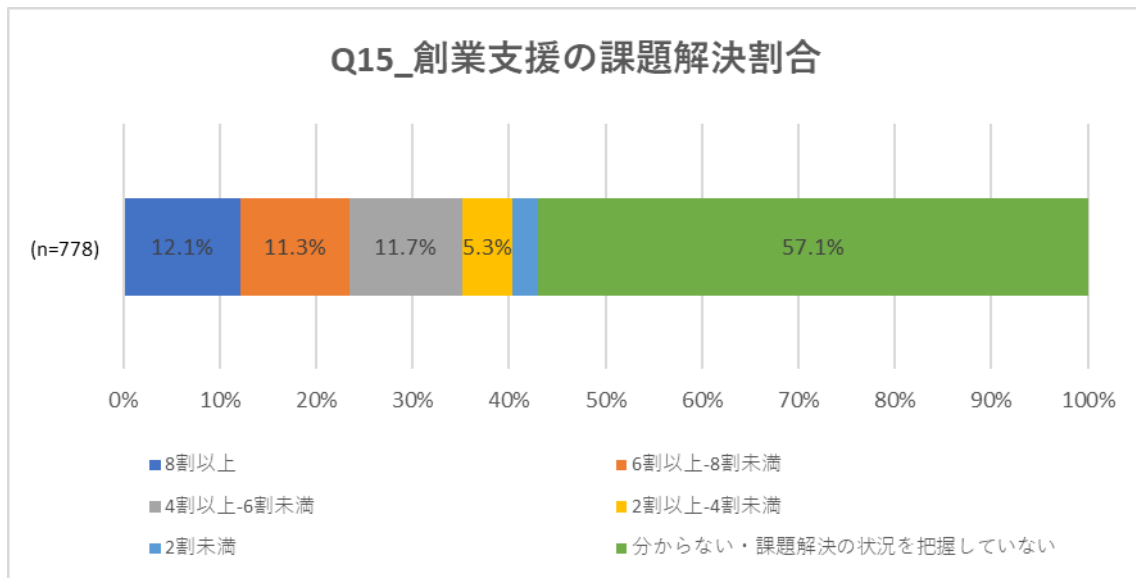
図表 2.3.2.14 創業支援の課題解決割合

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体における、創業支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの課題解決とは、何らかの創業支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、創業支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

	(n=778)
8割以上	94
6割以上-8割未満	88
4割以上-6割未満	91
2割以上-4割未満	41
2割未満	20
分からない・課題解決の状況を把握していない	444
総計	778



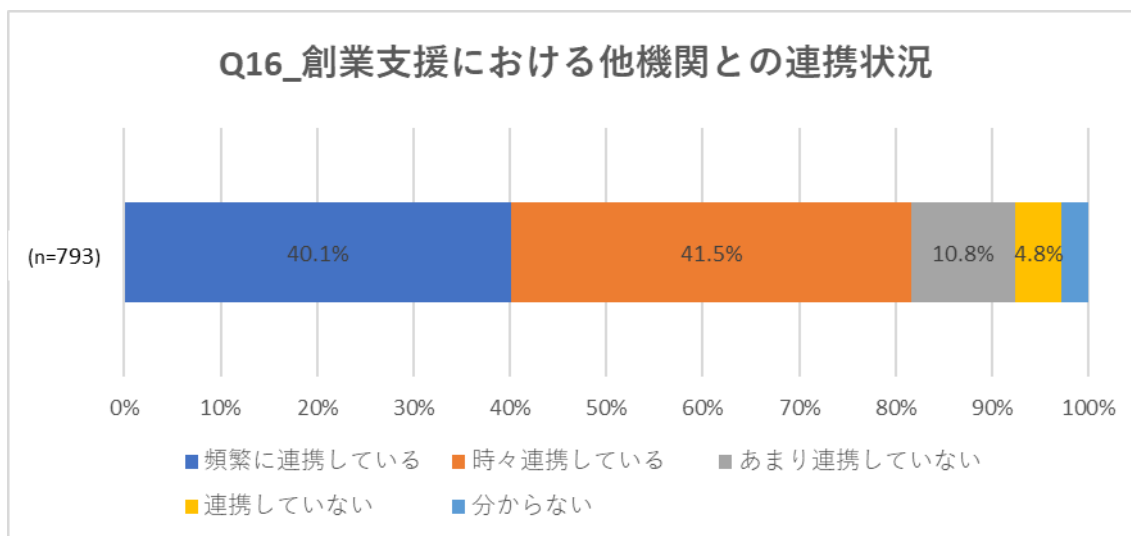
図表 2.3.2.15 創業支援における他機関との連携状況

Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体における、創業支援に関する他の支援機関等との連携状況（※）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう「連携」とは、貴団体において、他の地方公共団体・支援機関等の間で、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、本問は個別案件の具体的な対応について連携しているケースが対象であり、包括的な連携協定の締結や、セミナーや相談会の共同開催等の不特定多数を対象とした広報活動は含みません。

	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	分からない	総計
(n=793)	318	329	86	38	22	793



図表 2.3.2.16 創業支援の連携先

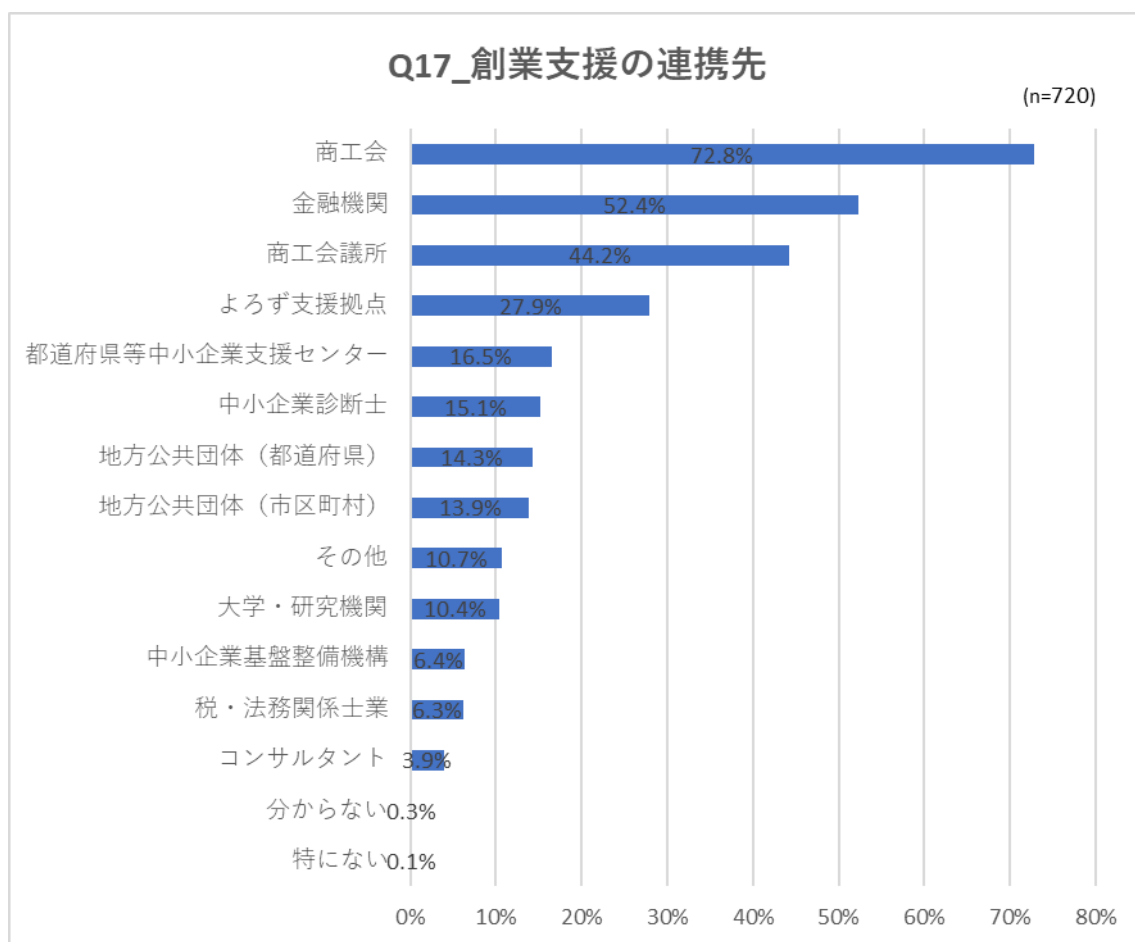
Q16 で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。

貴団体における、創業支援の連携先について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL : https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

	(n=720)
商工会	524
金融機関	377
商工会議所	318
よろず支援拠点	201
都道府県等中小企業支援センター	119
中小企業診断士	109
地方公共団体（都道府県）	103
地方公共団体（市区町村）	100
その他	77
大学・研究機関	75
中小企業基盤整備機構	46
税・法務関係士業	45
コンサルタント	28
分からない	2
特になし	1

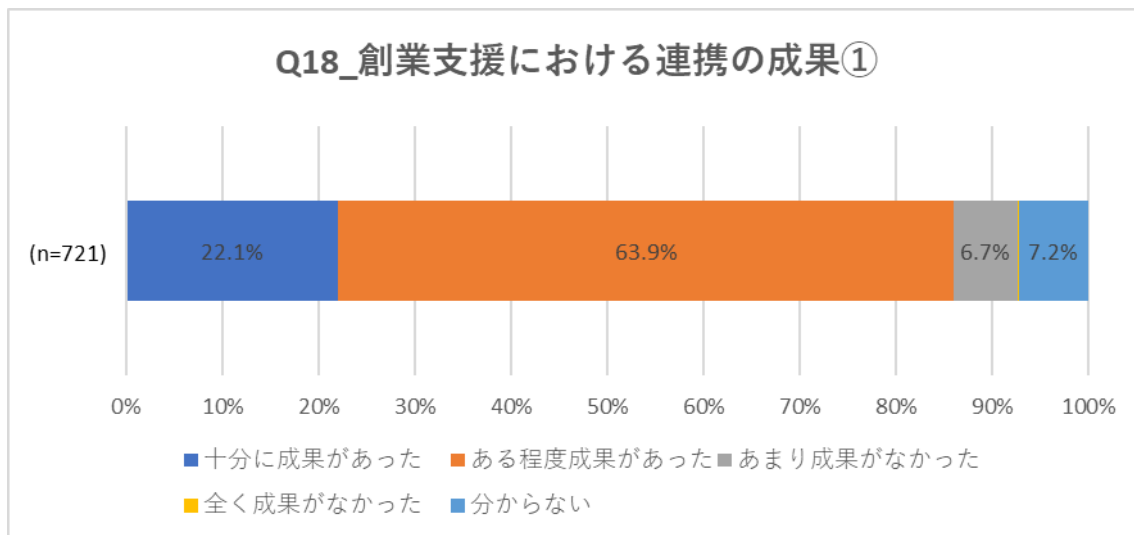


図表 2.3.2.17 創業支援における連携の成果①

Q16 で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。

起業・創業支援における、他の支援機関等との連携の成果を貴団体はどの程度実感していますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	十分に成果があった	ある程度成果があった	あまり成果がなかった	全く成果がなかった	分からない	総計
(n=721)	159	461	48	1	52	721

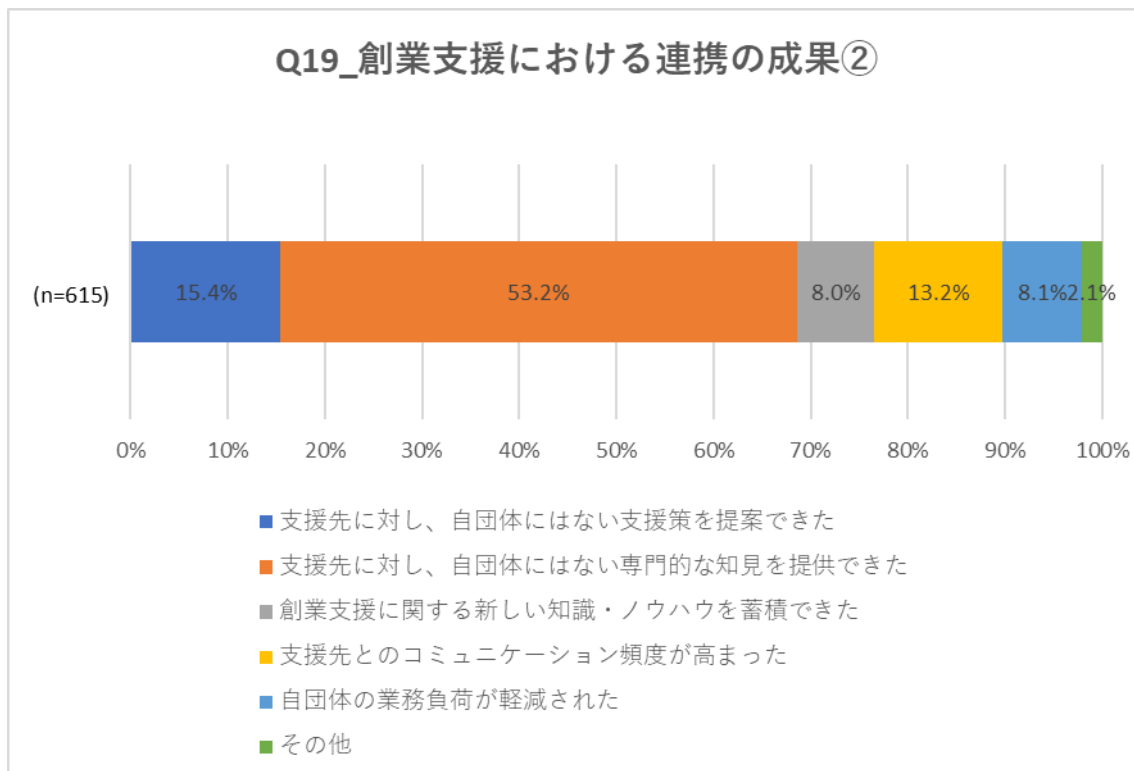


図表 2.3.2.18 創業支援における連携の成果②

Q18 で「十分に成果があった」、「ある程度成果があった」と回答した方に伺います。

創業支援において他の支援機関と連携したことで、どのような効果がありましたか。実際に感じた効果として、最も当てはまるものをお答えください。（単一回答）

	(n=615)
支援先に対し、自団体にはない支援策を提案できた	95
支援先に対し、自団体にはない専門的な知見を提供できた	327
創業支援に関する新しい知識・ノウハウを蓄積できた	49
支援先とのコミュニケーション頻度が高まった	81
自団体の業務負荷が軽減された	50
その他	13
総計	615

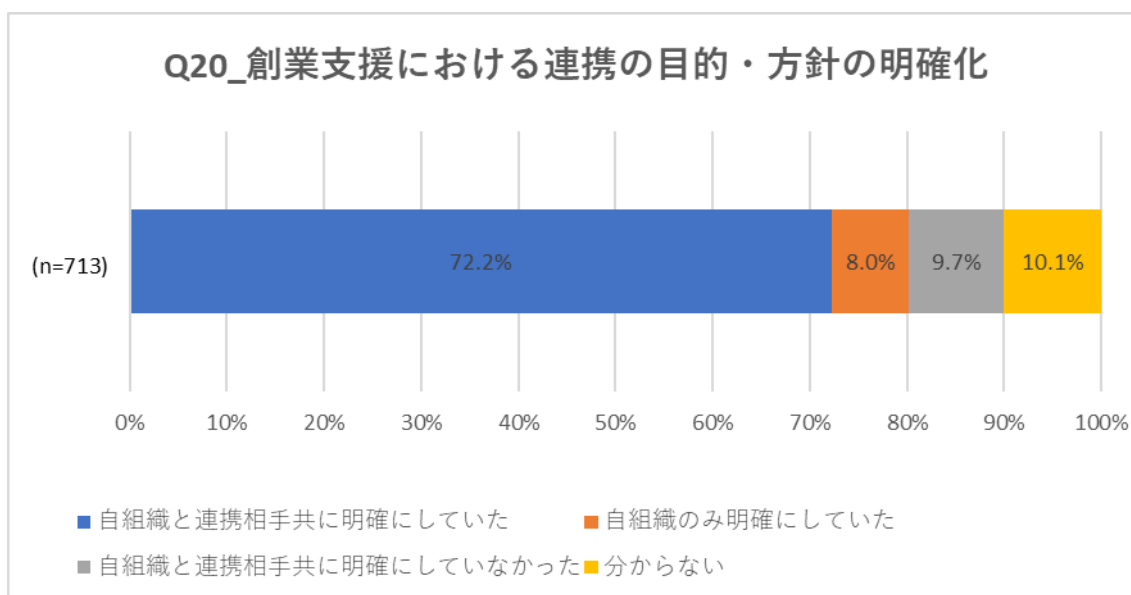


図表 2.3.2.19 創業支援における連携の目的・方針の明確化

Q16 で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。

貴団体において、他の支援機関等と連携するに当たり、連携相手と連携の目的や方針を明確にしていますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=713)
自組織と連携相手共に明確にしていた	515
自組織のみ明確にしていた	57
自組織と連携相手共に明確にしていなかった	69
分からない	72
総計	713



図表 2.3.2.20 他支援機関等に関する情報収集

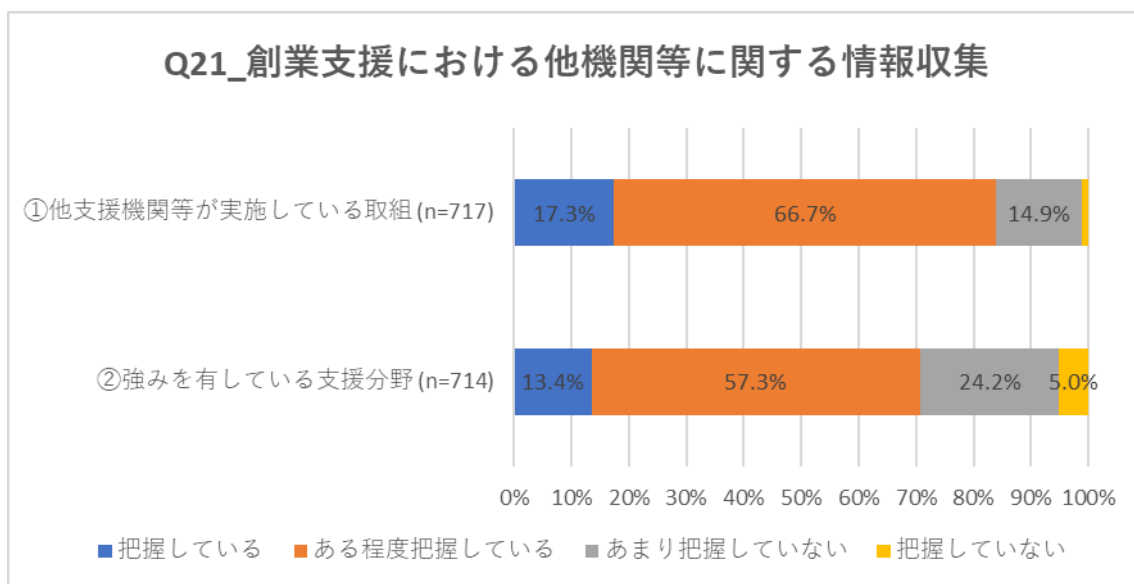
Q16 で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。

貴団体では、連携する他支援機関等の創業支援の状況として、以下の点について、どの程度把握していますか。それぞれ当てはまるものを 1 つずつお答えください。【①他支援機関等が実施している取組】

【②強みを有している支援分野】

(それぞれ単一回答)

	把握している	ある程度把握している	あまり把握していない	把握していない	総計
①他支援機関等が実施している取組 (n=717)	124	478	107	8	717
②強みを有している支援分野 (n=714)	96	409	173	36	714

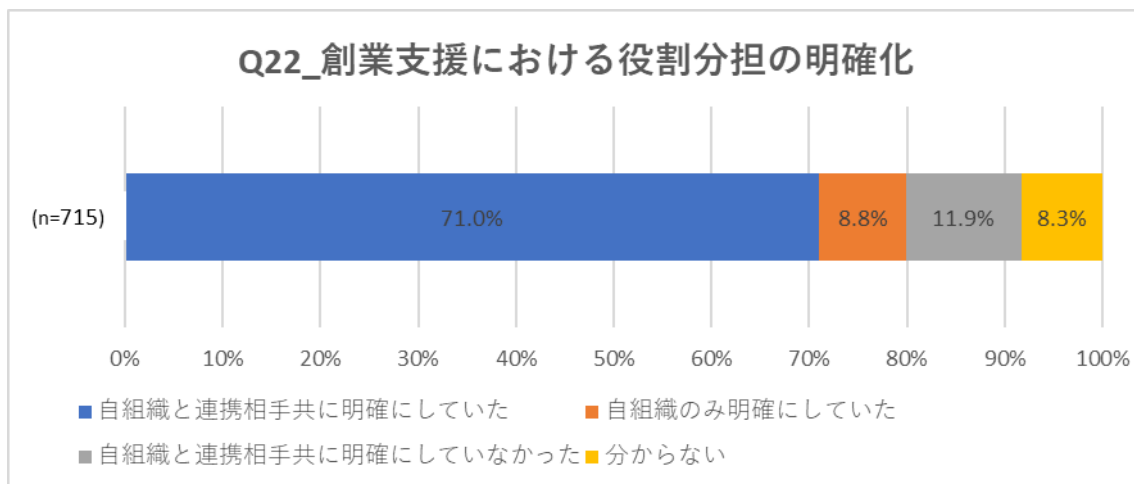


図表 2.3.2.21 創業支援における役割分担の明確化

Q16 で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。

貴団体において、他の支援機関等と連携するにあたり、連携相手と役割分担を明確にされていませんか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	(n=715)
自組織と連携相手共に明確にしていた	508
自組織のみ明確にしていた	63
自組織と連携相手共に明確にしていなかった	85
分からない	59
総計	715

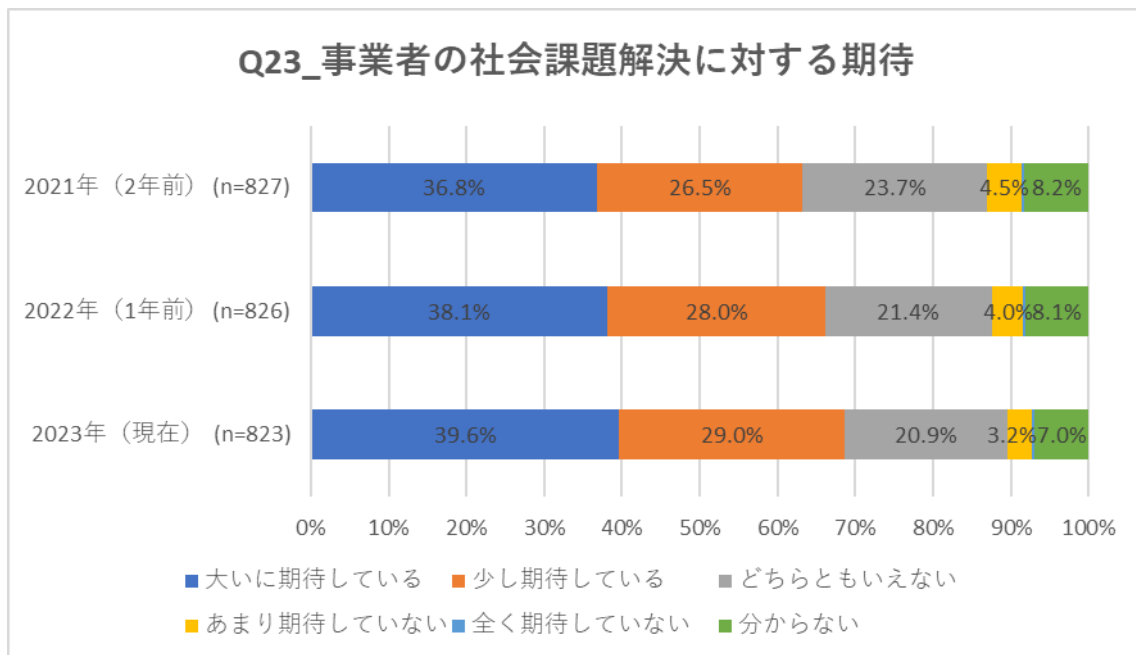


図表 2.3.2.22 事業者の社会課題解決に対する期待

貴団体は、事業者が自地域の社会課題解決に取り組むことについて、どの程度期待していますか。過去3年間について、それぞれ当てはまるものを1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動やCSR等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。

	大いに期待している	少し期待している	どちらともいえない	あまり期待していない	全く期待していない	分からない	総計
2021年 (2年前) (n=827)	304	219	196	37	3	68	827
2022年 (1年前) (n=826)	315	231	177	33	3	67	826
2023年 (現在) (n=823)	326	239	172	26	2	58	823



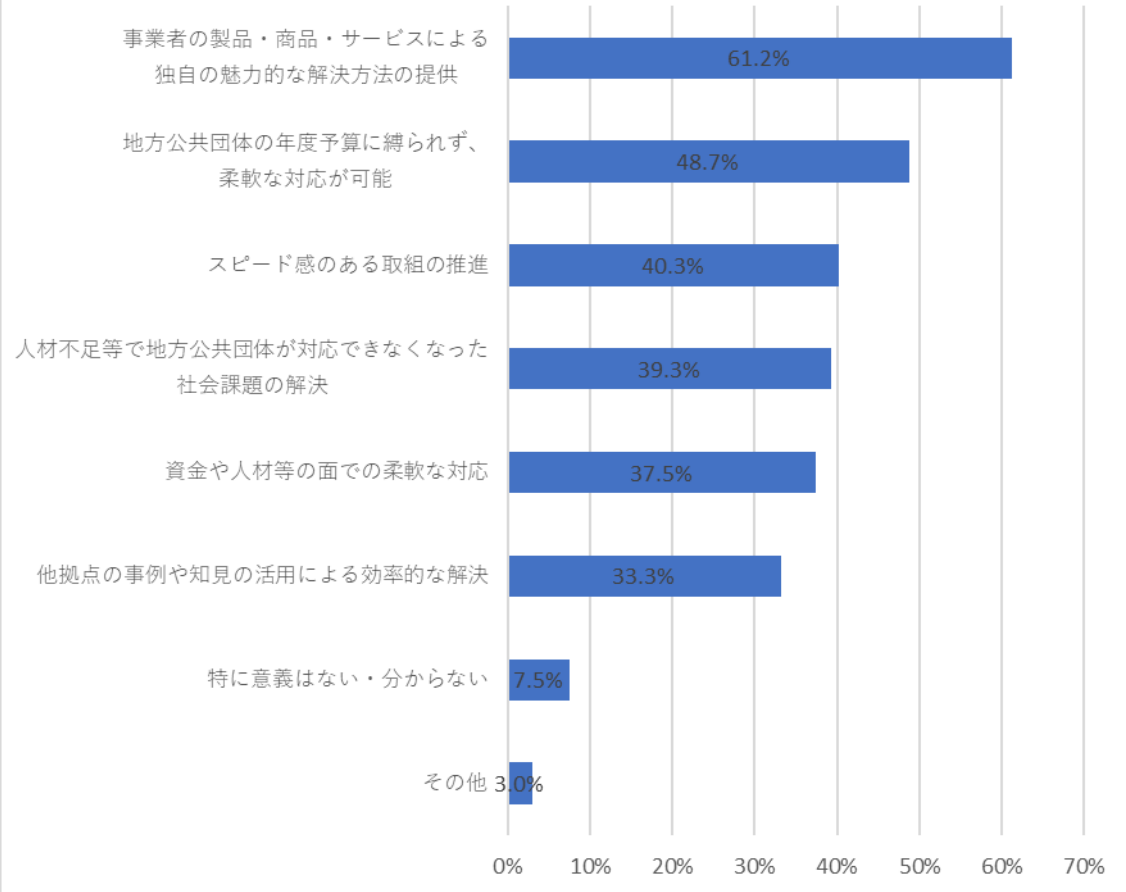
図表 2.3.2.23 事業者が社会課題解決に取り組む意義

貴団体が考える、事業者が地域の社会課題解決に取り組む意義について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=827)
事業者の製品・商品・サービスによる独自の魅力的な解決方法の提供	506
地方公共団体の年度予算に縛られず、柔軟な対応が可能	403
スピード感のある取組の推進	333
人材不足等で地方公共団体が対応できなくなった社会課題の解決	325
資金や人材等の面での柔軟な対応	310
他拠点の事例や知見の活用による効率的な解決	275
特に意義はない・分からない	62
その他	25

Q24_事業者が社会課題解決に取り組む意義

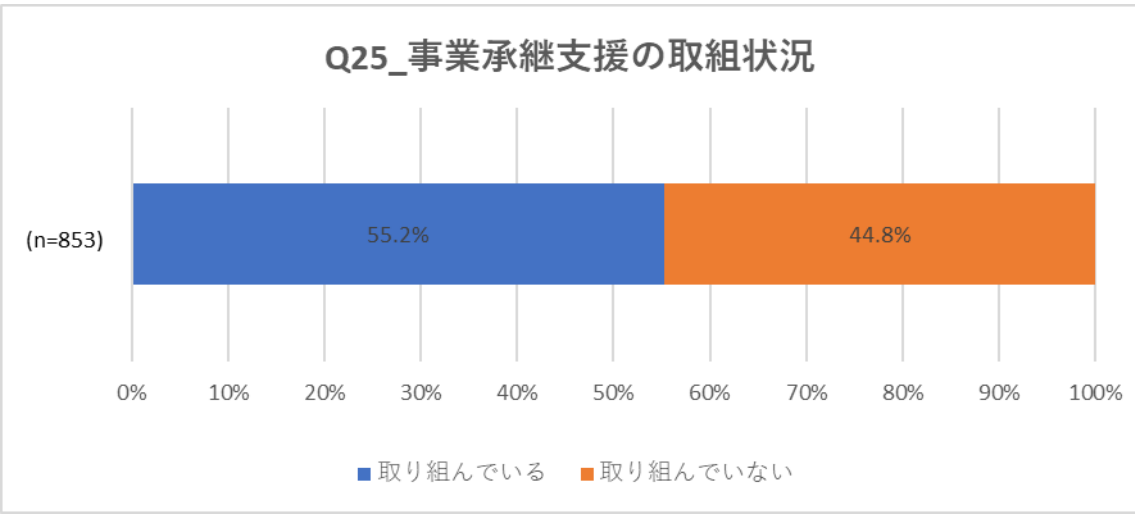
(n=827)



図表 2.3.2.24 事業承継支援の取組状況

貴団体における事業承継支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	取り組んでいる	取り組んでいない	総計
(n=853)	471	382	853

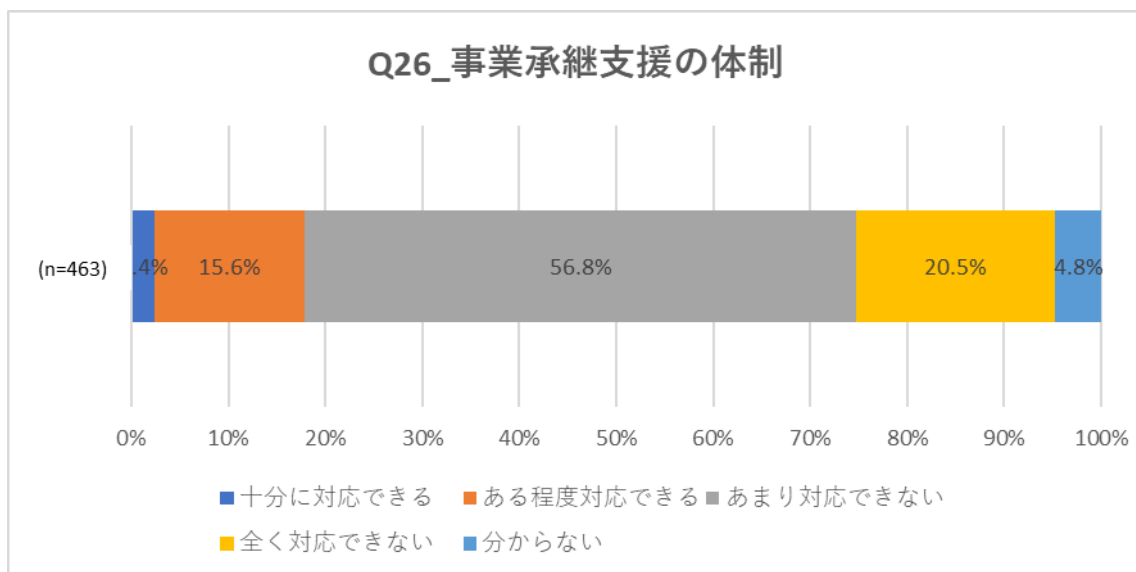


図表 2.3.2.25 事業承継支援の体制

Q25 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体において、単独で事業承継支援を行えるかについて、当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

	十分に対応できる	ある程度対応できる	あまり対応できない	全く対応できない	分からない	総計
(n=463)	11	72	263	95	22	463



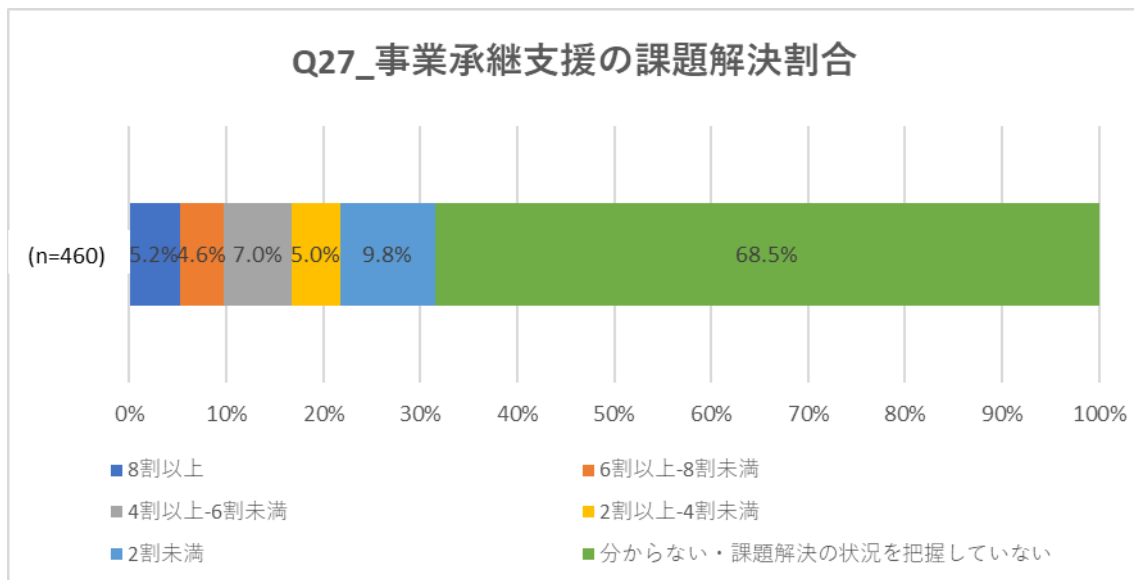
図表 2.3.2.26 事業承継支援の課題解決割合

Q25 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体における、事業承継支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの課題解決とは、何らかの事業承継支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、事業承継支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

	(n=460)
8割以上	24
6割以上-8割未満	21
4割以上-6割未満	32
2割以上-4割未満	23
2割未満	45
分からない・課題解決の状況を把握していない	315
総計	460

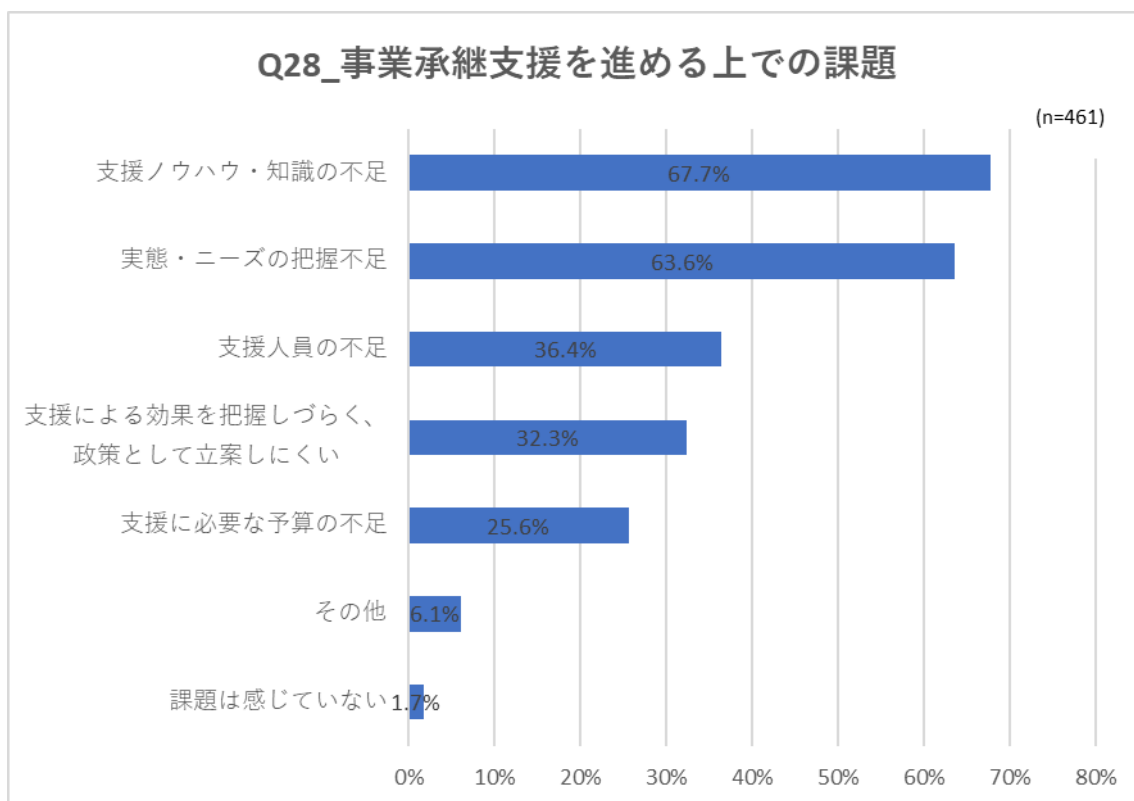


図表 2.3.2.27 事業承継支援を進める上での課題

Q25 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が事業承継支援を進める上で課題と感じているものはありますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=461)
支援ノウハウ・知識の不足	312
実態・ニーズの把握不足	293
支援人員の不足	168
支援による効果を把握しづらく、政策として立案しにくい	149
支援に必要な予算の不足	118
その他	28
課題は感じていない	8

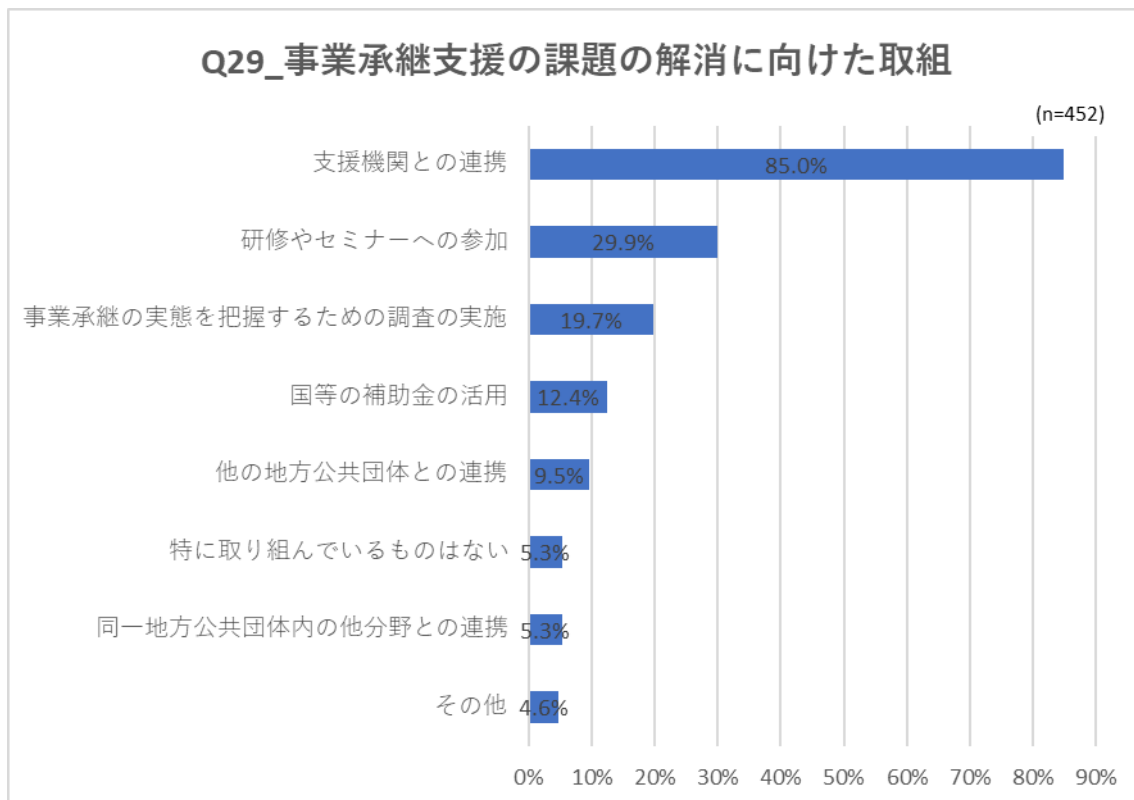


図表 2.3.2.28 事業承継支援の課題の解消に向けた取組

Q28 で「支援人員の不足」、「支援ノウハウ・知識の不足」、「支援に必要な予算の不足」、「支援による効果を把握しづらく、政策として立案しにくい」、「実態・ニーズの把握不足」、「その他」と回答した方に伺います。

Q28 で選択した課題を解消するための貴団体の取組内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=452)
支援機関との連携	384
研修やセミナーへの参加	135
事業承継の実態を把握するための調査の実施	89
国等の補助金の活用	56
他の地方公共団体との連携	43
特に取り組んでいるものはない	24
同一地方公共団体内の他分野との連携	24
その他	21



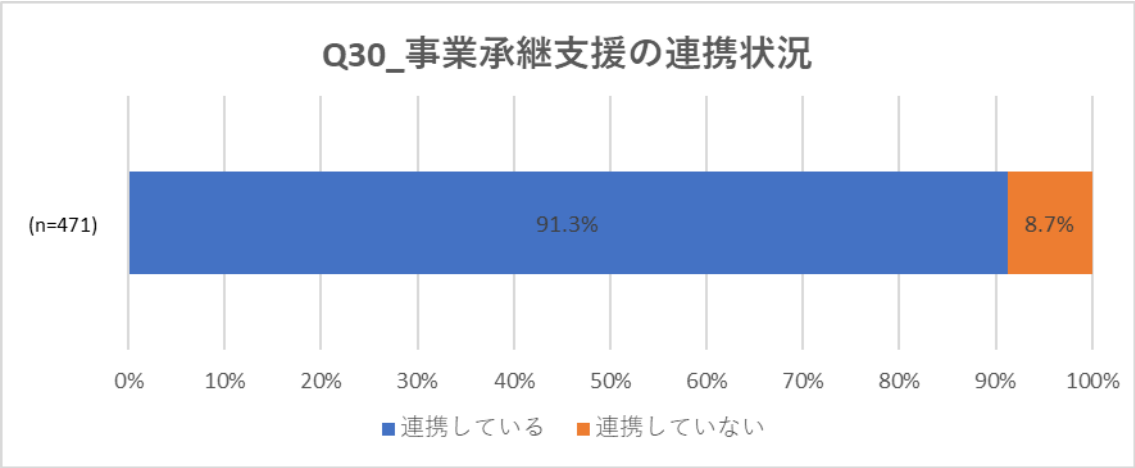
図表 2.3.2.29 事業承継支援の連携状況

Q25 で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体は、事業承継支援を進めるに当たって支援機関等と連携していますか。当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※「連携」とは、地方公共団体・支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。

	連携している	連携していない	総計
(n=471)	430	41	471

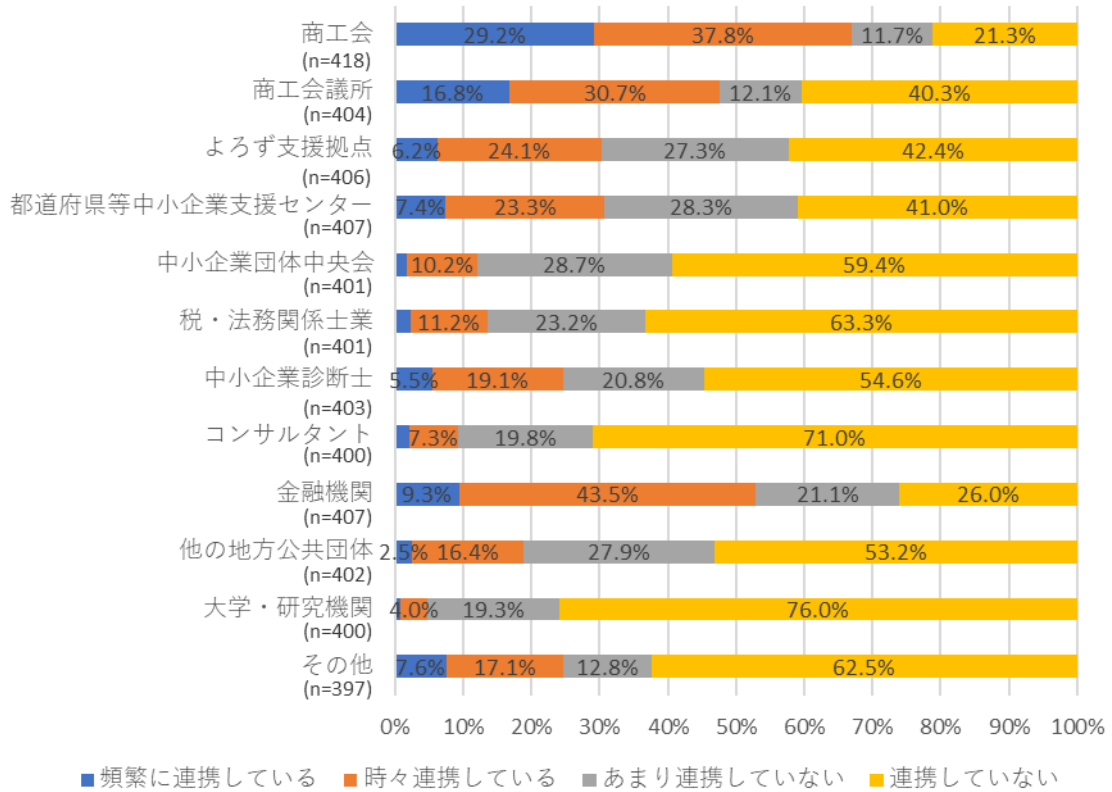


図表 2.3.2.30 事業承継支援の連携頻度

Q30 で「連携している」と回答した方に伺います。支援機関等との連携頻度として、当てはまるものをそれぞれ 1 つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない	合計
商工会 (n=418)	122	158	49	89	418
商工会議所 (n=404)	68	124	49	163	404
よろず支援拠点 (n=406)	25	98	111	172	406
都道府県等中小企業支援センター (n=407)	30	95	115	167	407
中小企業団体中央会 (n=401)	7	41	115	238	401
税・法務関係士業 (n=401)	9	45	93	254	401
中小企業診断士 (n=403)	22	77	84	220	403
コンサルタント (n=400)	8	29	79	284	400
金融機関 (n=407)	38	177	86	106	407
他の地方公共団体 (n=402)	10	66	112	214	402
大学・研究機関 (n=400)	3	16	77	304	400
その他 (n=397)	30	68	51	248	397

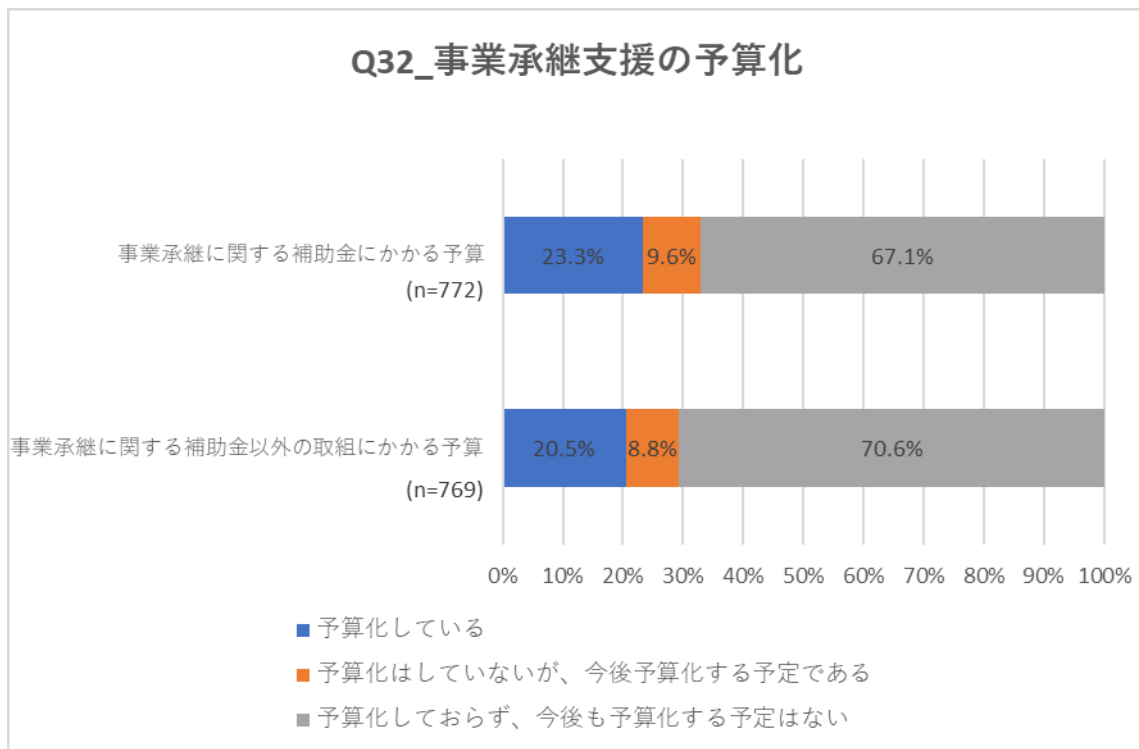
Q31_事業承継支援の連携頻度



図表 2.3.2.31 事業承継支援の予算化

事業承継支援に係る予算化の状況について、それぞれ当てはまるものを1つずつお答えください。（単一回答）

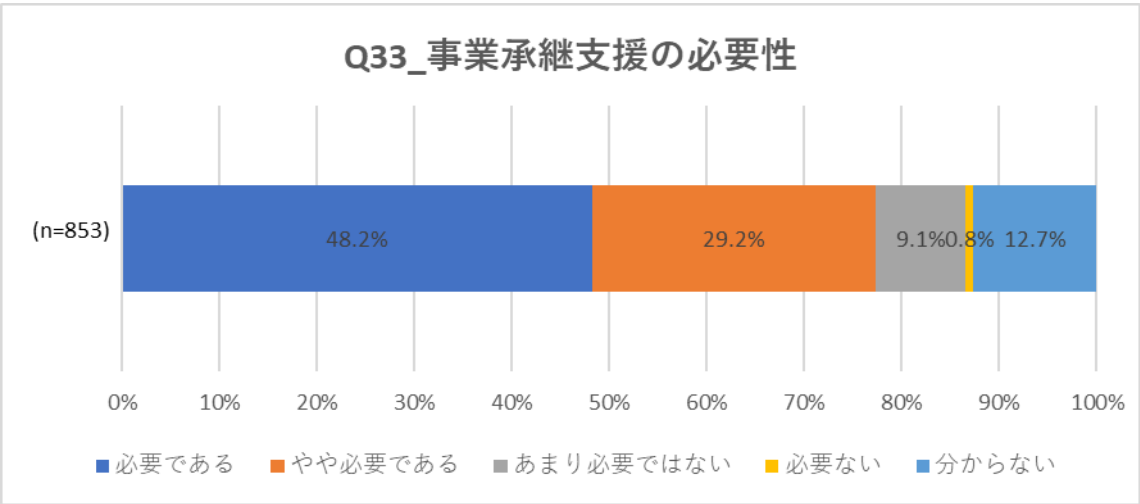
	予算化している	予算化はしていないが、 今後予算化する予定である	予算化しておらず、 今後も予算化する予定はない	総計
事業承継に関する補助金にかかる予算（n=772）	180	74	518	772
事業承継に関する補助金以外の取組にかかる予算（n=769）	158	68	543	769



図表 2.3.2.32 事業承継支援の必要性

貴団体において事業承継支援を行うことは必要であると思いますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	必要である	やや必要である	あまり必要ではない	必要ない	分からない	総計
(n=853)	411	249	78	7	108	853



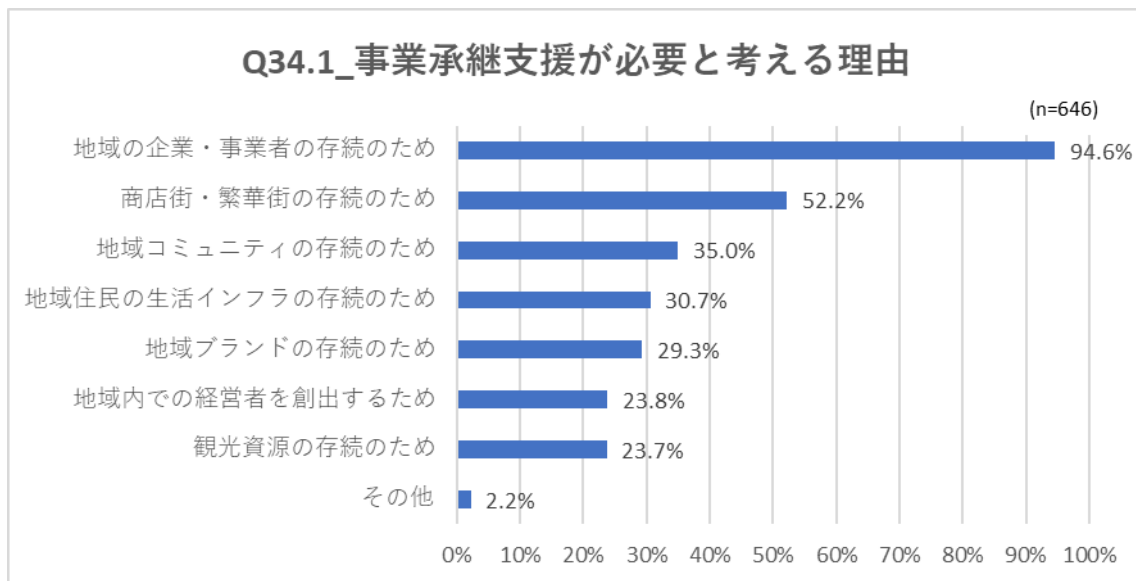
図表 2.3.2.33 事業承継支援が必要と考える理由

Q33 で「必要である」、「やや必要である」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要だと考える理由について、当てはまるものを全てお答えください。

(複数回答)

	(n=646)
地域の企業・事業者の存続のため	611
商店街・繁華街の存続のため	337
地域コミュニティの存続のため	226
地域住民の生活インフラの存続のため	198
地域ブランドの存続のため	189
地域内での経営者を創出するため	154
観光資源の存続のため	153
その他	14



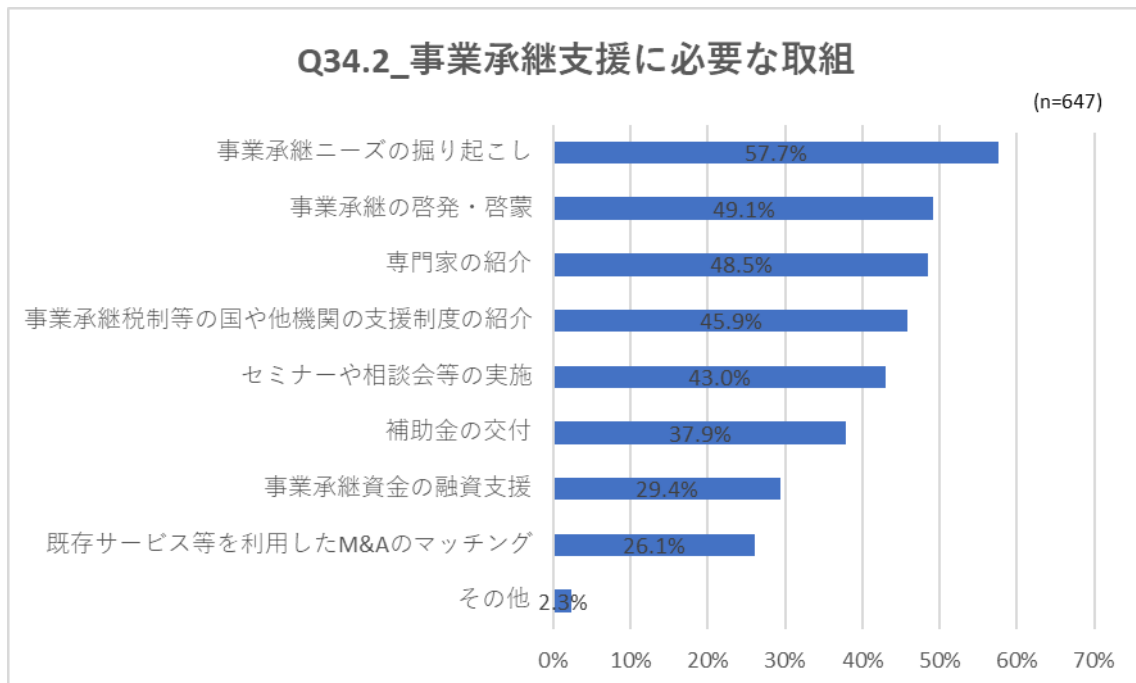
図表 2.3.2.34 事業承継支援に必要な取組

Q33 で「必要である」、「やや必要である」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要だと考える取組について、当てはまるものを全てお答えください。

(複数回答)

	(n=647)
事業承継ニーズの掘り起こし	373
事業承継の啓発・啓蒙	318
専門家の紹介	314
事業承継税制等の国や他機関の支援制度の紹介	297
セミナーや相談会等の実施	278
補助金の交付	245
事業承継資金の融資支援	190
既存サービス等を利用した M&A のマッチング	169
その他	15

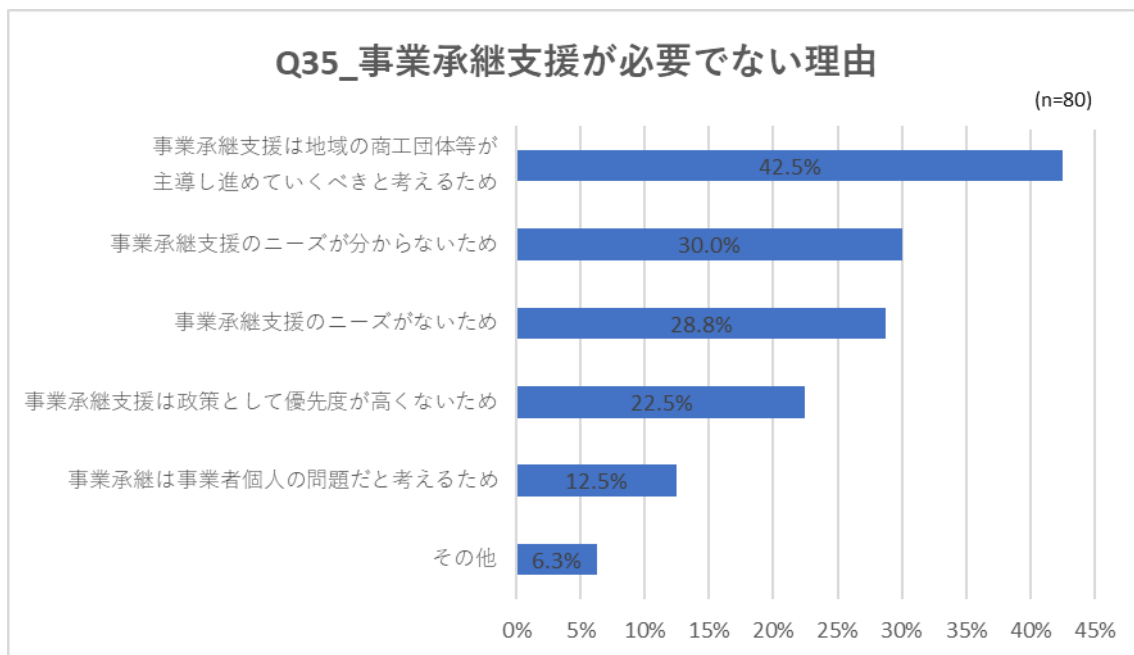


図表 2.3.2.35 事業承継支援が必要でない理由

Q33 で「あまり必要ではない」、「必要ない」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要ではないと考える理由について、当てはまるものを全てお答えください。

	(n=80)
事業承継支援は地域の商工団体等が主導し進めていくべきと考えるため	34
事業承継支援のニーズが分からないため	24
事業承継支援のニーズがないため	23
事業承継支援は政策として優先度が低い	18
事業承継は事業者個人の問題だと考えるため	10
その他	5

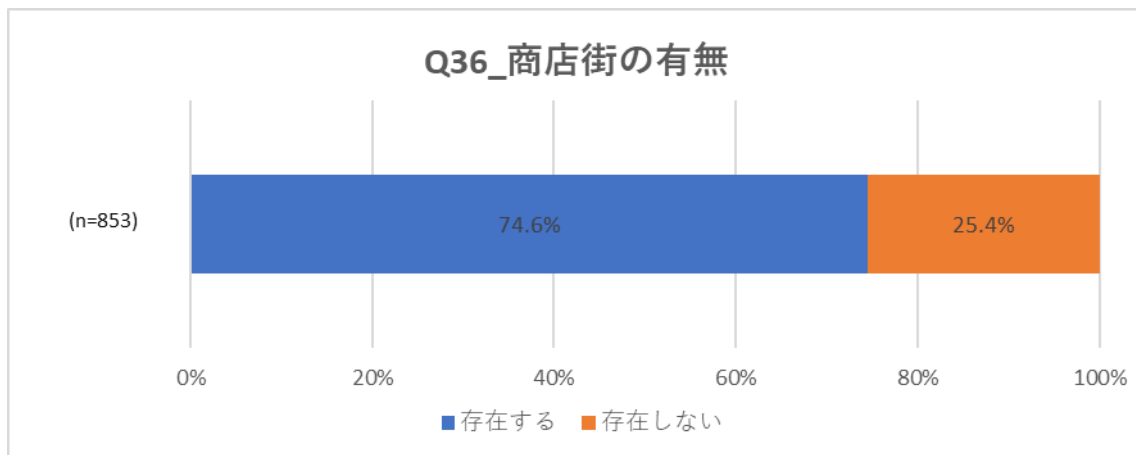


図表 2.3.2.36 商店街の有無

貴団体の行政区域内における商店街の有無について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでいう商店街とは、（1）小売業、サービス業等を営む者の店舗等が主体となって街区を形成し、（2）これらが何らかの組織（例えば〇〇商店街振興組合、〇〇商店会等で法人格の有無及びその種類を問わない。）を形成しているものを指します。

	存在する	存在しない	総計
(n=853)	636	217	853



図表 2.3.2.37 商店街に期待する役割

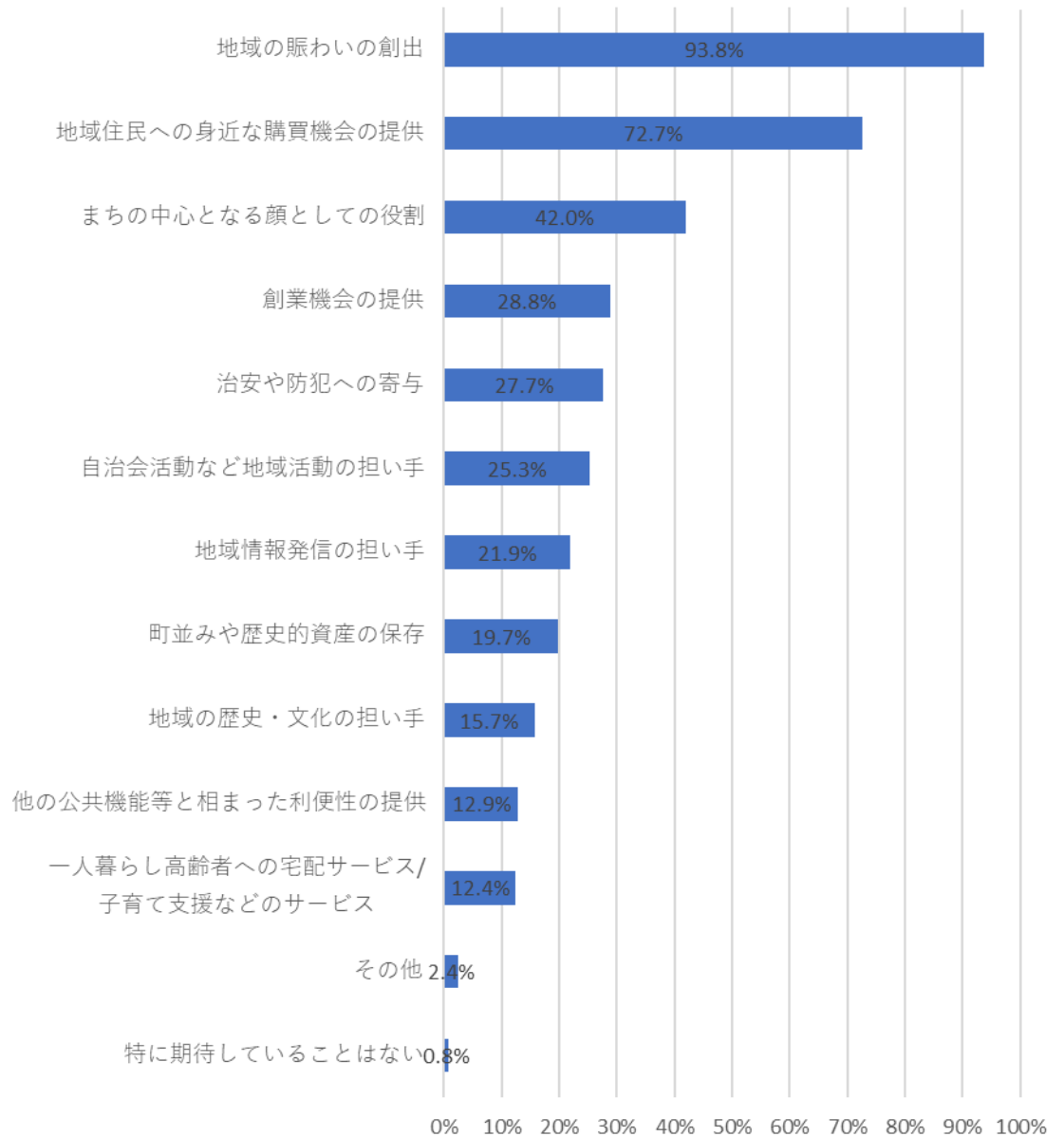
Q36 で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体は、地域の持続的な発展のために、地域の商店街がどのような役割を果たすことを期待して、支援を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=629)
地域の賑わいの創出	590
地域住民への身近な購買機会の提供	457
まちの中心となる顔としての役割	264
創業機会の提供	181
治安や防犯への寄与	174
自治会活動など地域活動の担い手	159
地域情報発信の担い手	138
町並みや歴史的資産の保存	124
地域の歴史・文化の担い手	99
他の公共機能等と相まった利便性の提供	81
一人暮らし高齢者への宅配サービス/子育て支援などのサービス	78
その他	15
特に期待していることはない	5

Q37_商店街に期待する役割

(n=629)



図表 2.3.2.38 商店街が抱える課題

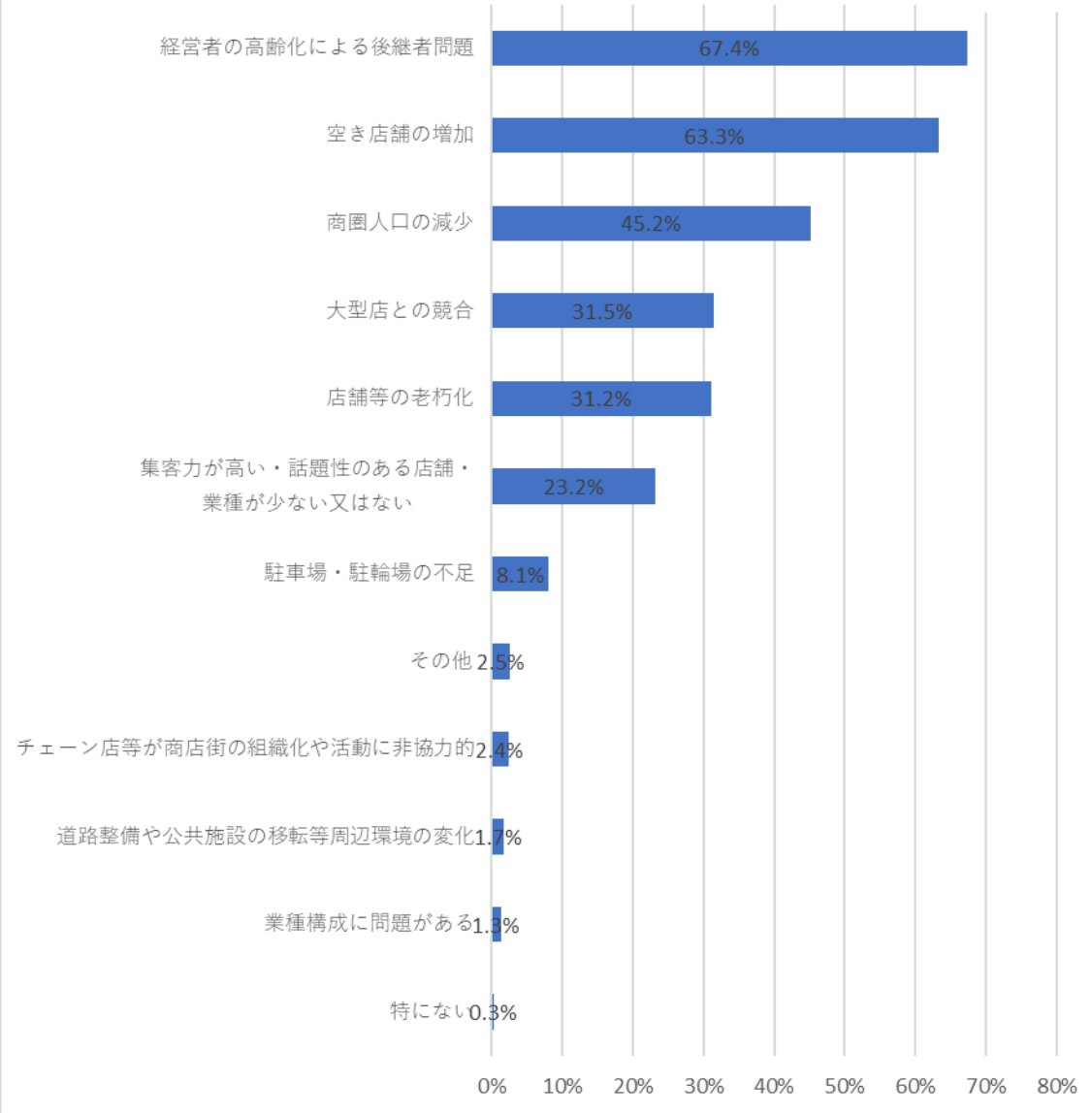
Q36 で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体内の商店街が抱える課題について、特に緊急性が高いと考えているものを3つまでお答えください。（複数回答、3つまで）

	(n=629)
経営者の高齢化による後継者問題	424
空き店舗の増加	398
商圏人口の減少	284
大型店との競合	198
店舗等の老朽化	196
集客力が高い・話題性のある店舗・業種が少ない又ははない	146
駐車場・駐輪場の不足	51
その他	16
チェーン店等が商店街の組織化や活動に非協力的	15
道路整備や公共施設の移転等周辺環境の変化	11
業種構成に問題がある	8
特にない	2

Q38_商店街が抱える課題

(n=629)



図表 2.3.2.39 商店街に対する支援施策

Q36 で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体における商店街に対して実施している支援施策として、当てはまるものを全てお答えください。

（複数回答）

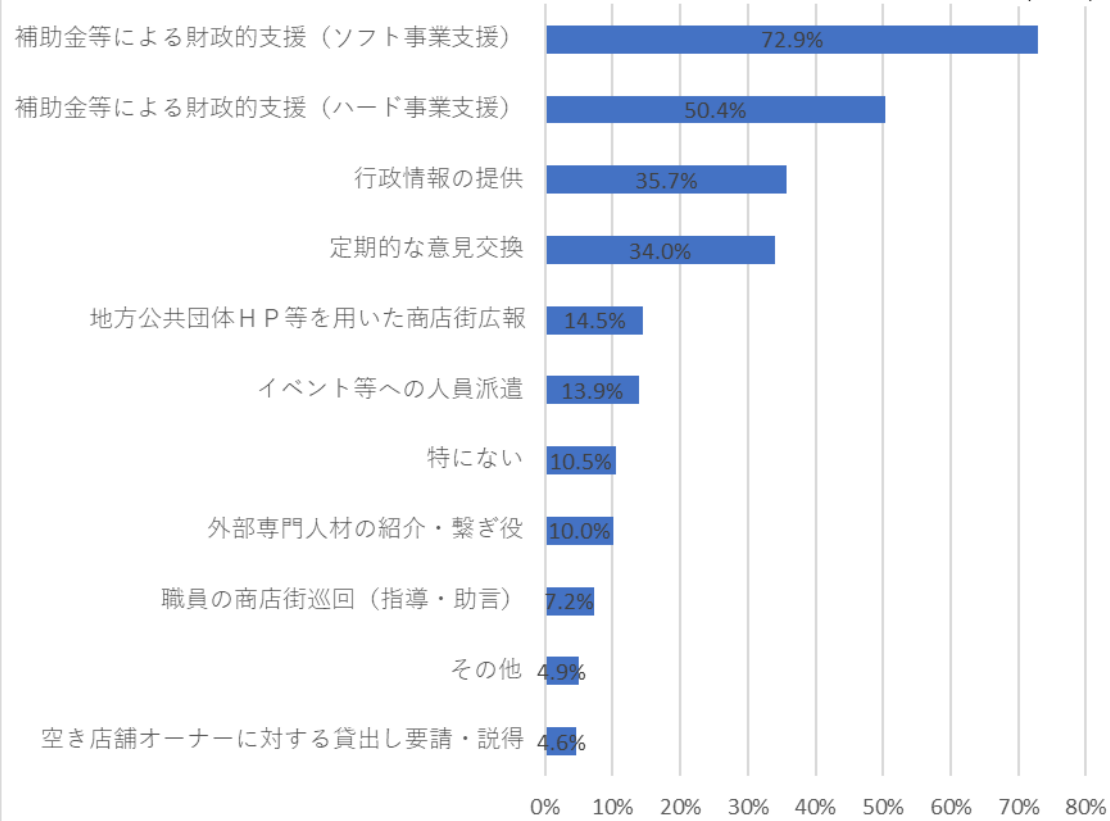
※ここでのソフト事業支援とは、商店街が実施する共同宣伝やサービス券等の販売促進活動や買い物代行サービス、移動販売等のソフト面の取組に対する支援を指します。

※ここでのハード事業支援とは、商店街が実施するアーケードの新設・改修・撤去や街路灯の設置等のハード面の取組に対する支援を指します。

	(n=627)
補助金等による財政的支援（ソフト事業支援）	457
補助金等による財政的支援（ハード事業支援）	316
行政情報の提供	224
定期的な意見交換	213
地方公共団体ＨＰ等を用いた商店街広報	91
イベント等への人員派遣	87
特になし	66
外部専門人材の紹介・繋ぎ役	63
職員の商店街巡回（指導・助言）	45
その他	31
空き店舗オーナーに対する貸出し要請・説得	29

Q39_商店街に対する支援施策

(n=627)

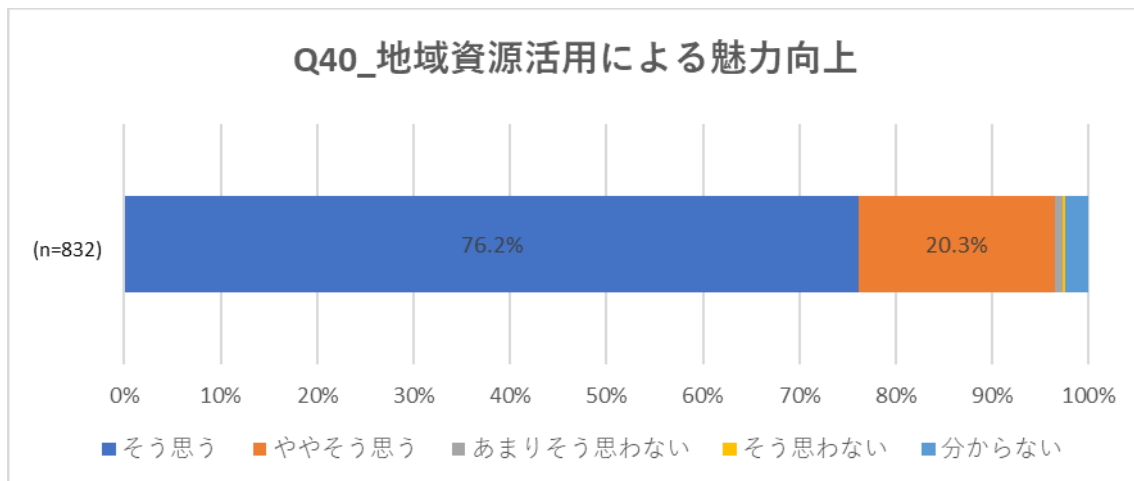


図表 2.3.2.40 地域資源活用による地域の魅力向上

貴団体における地域資源を活用して、事業者が事業活動を行うことは、地域の魅力向上につながっていると考えますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ ここでいう地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するものを指します。

	そう思う	ややそう思う	あまりそう思わない	そう思わない	分からない	総計
(n=832)	634	169	7	2	20	832

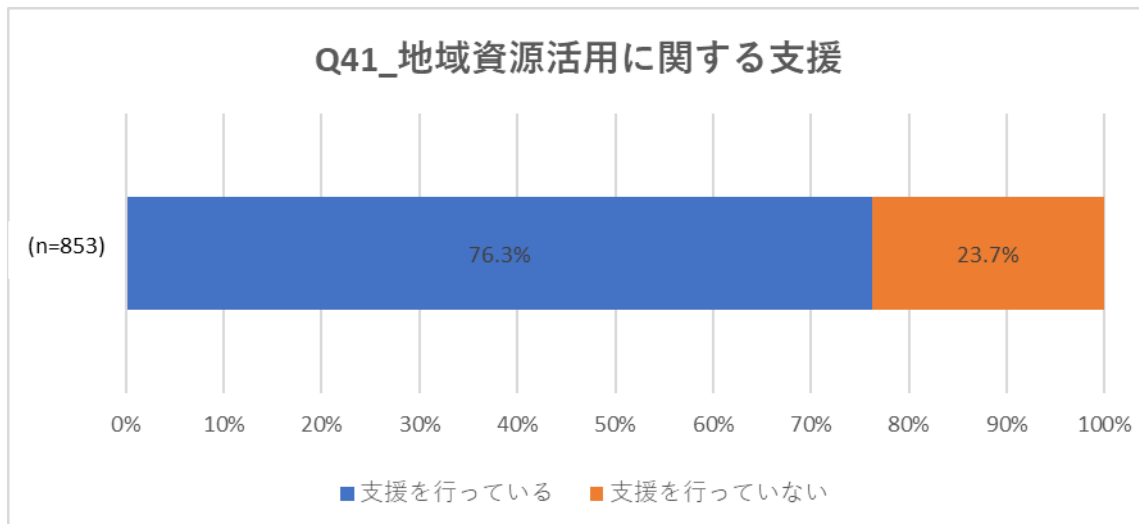


図表 2.3.2.41 地域資源活用に関する支援

貴団体における、事業者の地域資源活用に関する支援状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ ここでいう地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するものを指します。

	支援を行っている	支援を行っていない	総計
(n=853)	651	202	853

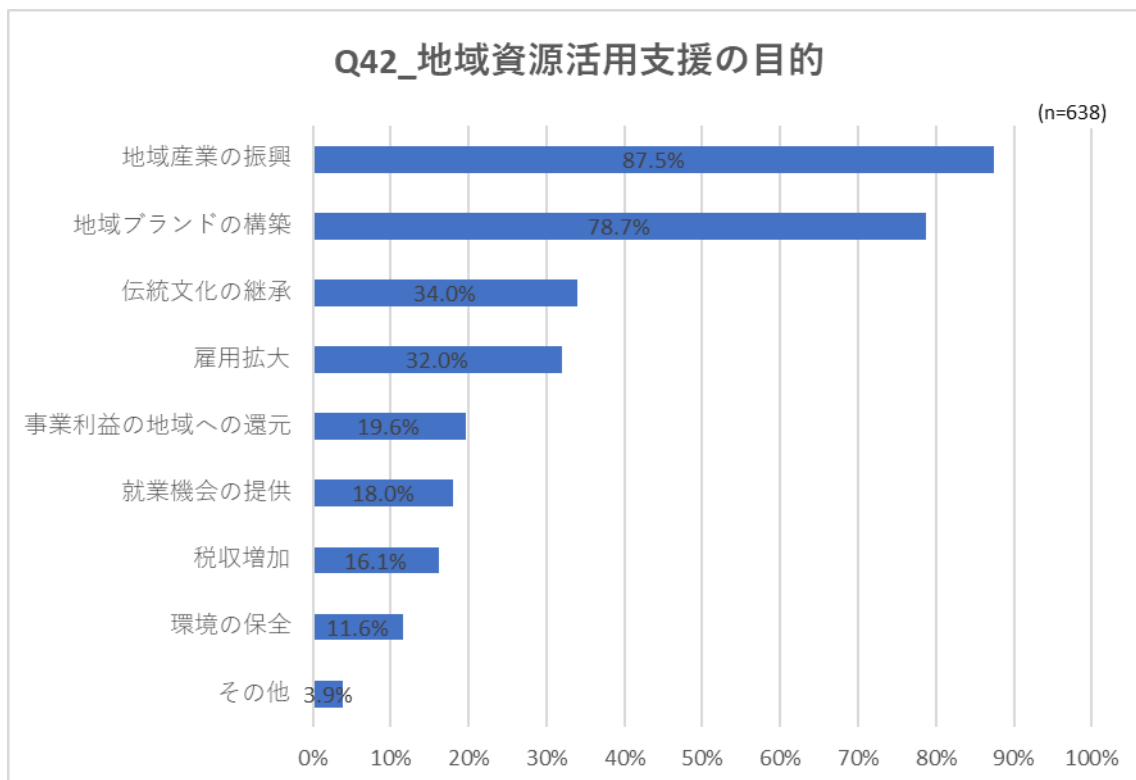


図表 2.3.2.42 地域資源活用支援の目的

Q41 で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における事業者の地域資源活用支援の目的として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=638)
地域産業の振興	558
地域ブランドの構築	502
伝統文化の継承	217
雇用拡大	204
事業利益の地域への還元	125
就業機会の提供	115
税収増加	103
環境の保全	74
その他	25



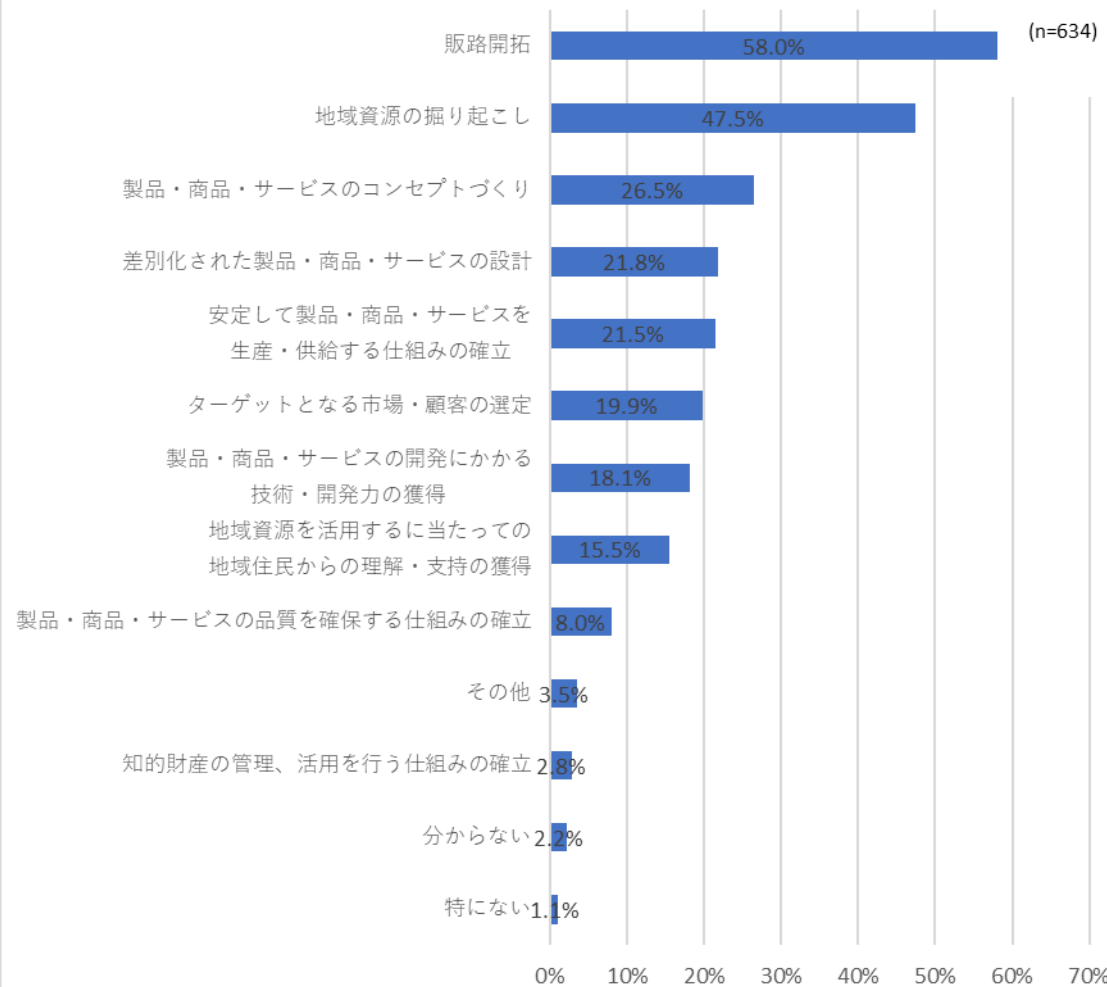
図表 2.3.2.43 地域資源活用支援の取組

Q41 で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体が実施している事業者の地域資源活用支援について、優先度が高いと考えているものを 3 つまでお答えください。（複数回答、3 つまで）

	(n=634)
販路開拓	368
地域資源の掘り起こし	301
製品・商品・サービスのコンセプトづくり	168
差別化された製品・商品・サービスの設計	138
安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立	136
ターゲットとなる市場・顧客の選定	126
製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得	115
地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得	98
製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立	51
その他	22
知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立	18
分からない	14
特になし	7

Q43_地域資源活用支援の取組

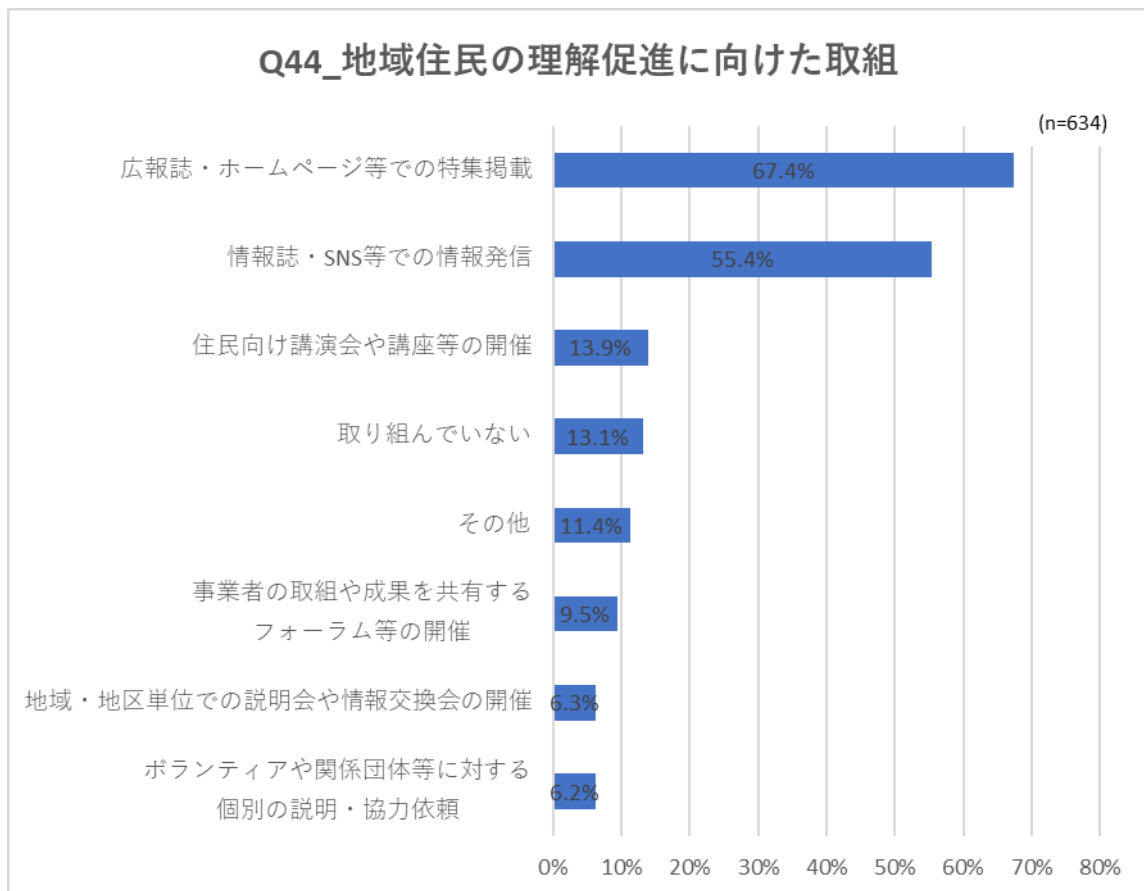


図表 2.3.2.44 地域住民の理解促進に向けた取組

Q41 で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における、地域資源の活用拡大に向けた地域住民の理解醸成のための取組として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

	(n=634)
広報誌・ホームページ等での特集掲載	427
情報誌・SNS 等での情報発信	351
住民向け講演会や講座等の開催	88
取り組んでいない	83
その他	72
事業者の取組や成果を共有するフォーラム等の開催	60
地域・地区単位での説明会や情報交換会の開催	40
ボランティアや関係団体等に対する個別の説明・協力依頼	39



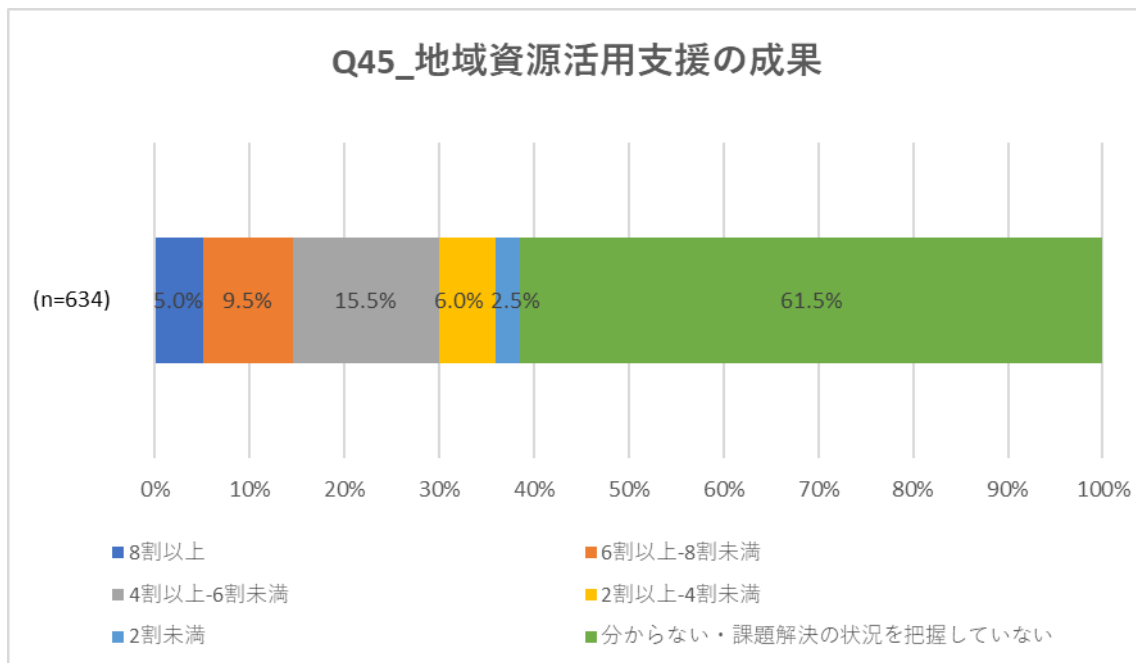
図表 2.3.2.45 地域資源活用支援の成果

Q41 で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における、事業者の地域資源活用支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの課題解決とは、何らかの支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

	(n=634)
8割以上	32
6割以上-8割未満	60
4割以上-6割未満	98
2割以上-4割未満	38
2割未満	16
分からない・課題解決の状況を把握していない	390
総計	634

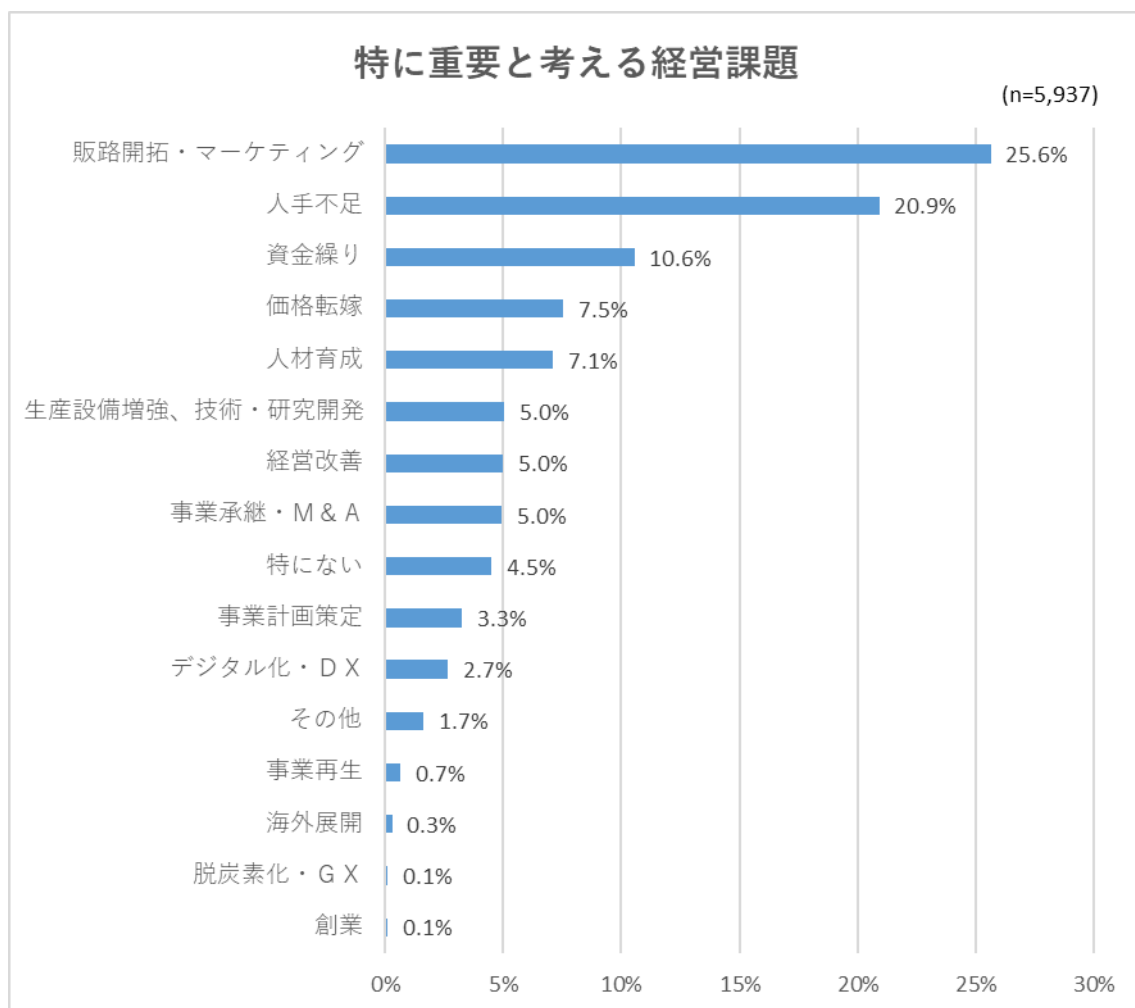


2.4. 小規模事業者向けアンケート調査・支援機関向けアンケート調査・地方公共団体向けアンケートに基づく現状・課題等の分析

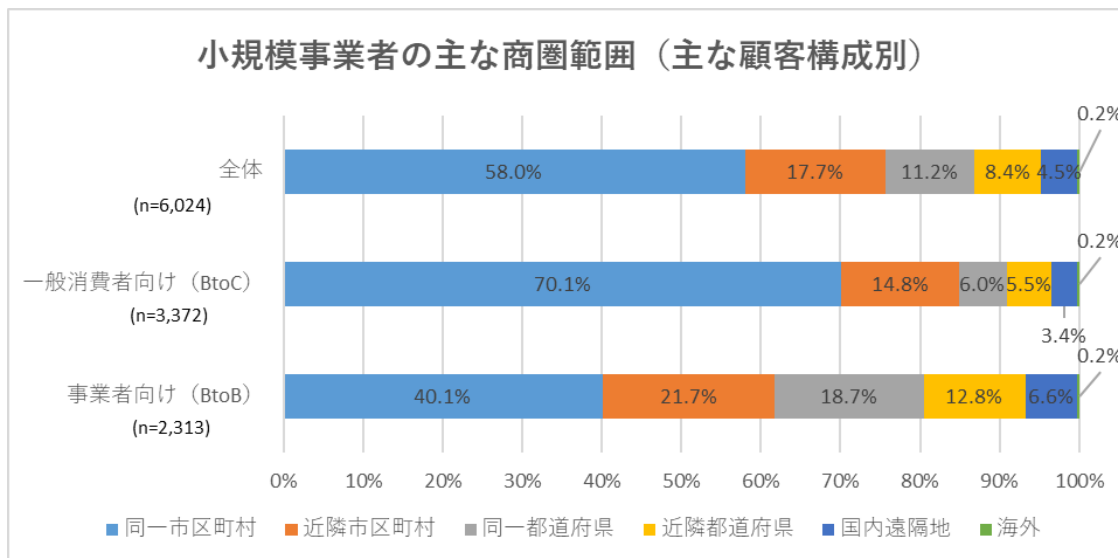
上述の小規模事業者向けアンケート調査の結果を踏まえ、本項で各種クロス分析を実施した。

2.4.1. 小規模事業者の売上げの確保に向けた取組について

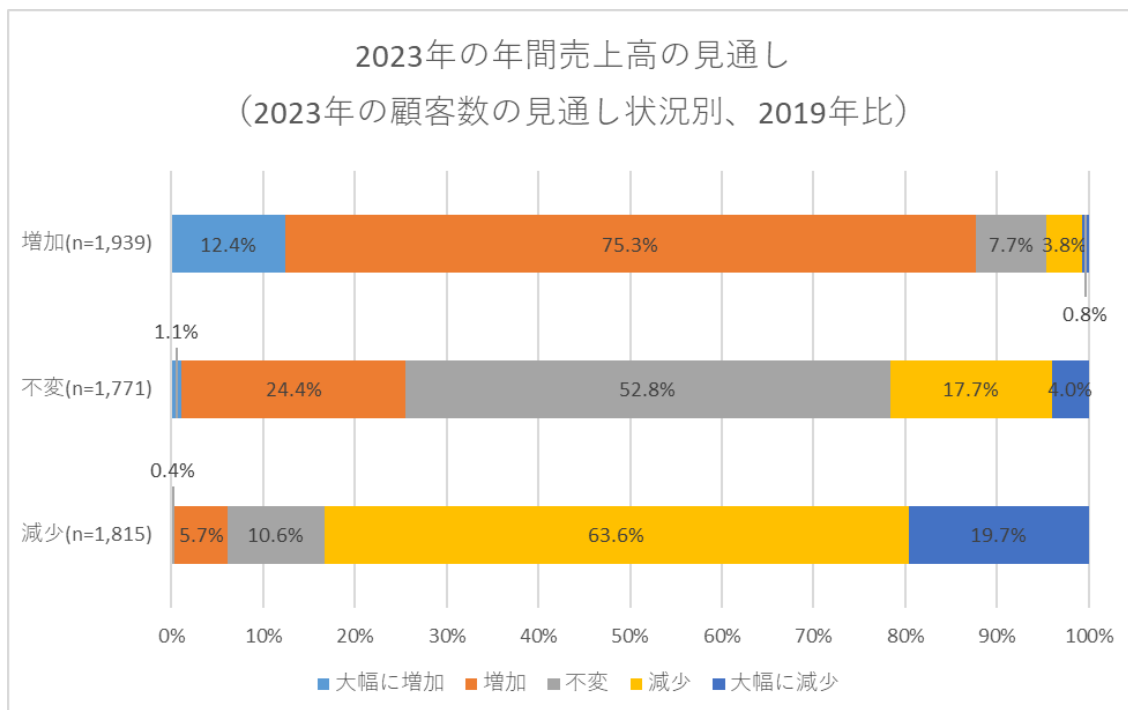
図表 2.4.1.1 特に重要と考える経営課題



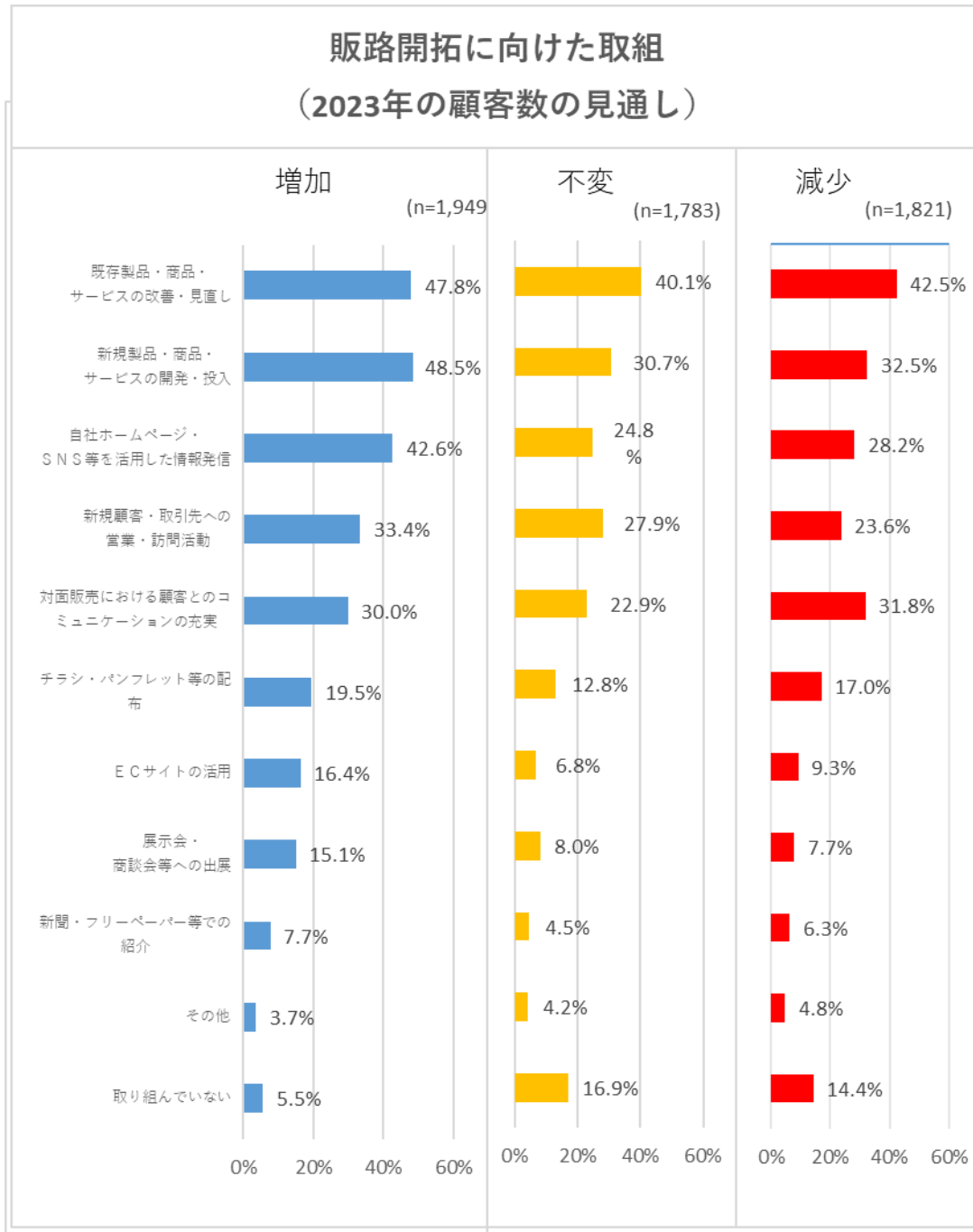
図表 2.4.1.2 小規模事業者の主な商圈範囲（主な顧客構成別）



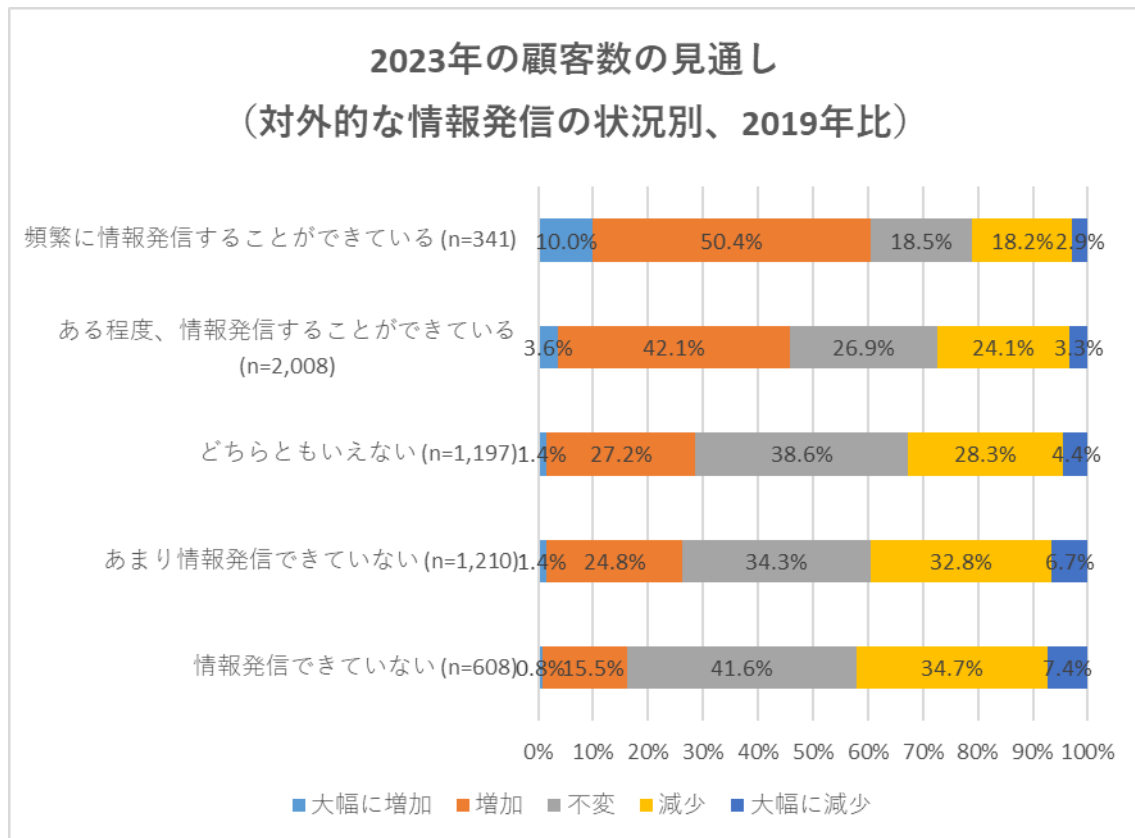
図表 2.4.1.3 2023 年の年間売上高の見通し
(2023 年の顧客数の見通し状況別、2019 年比)



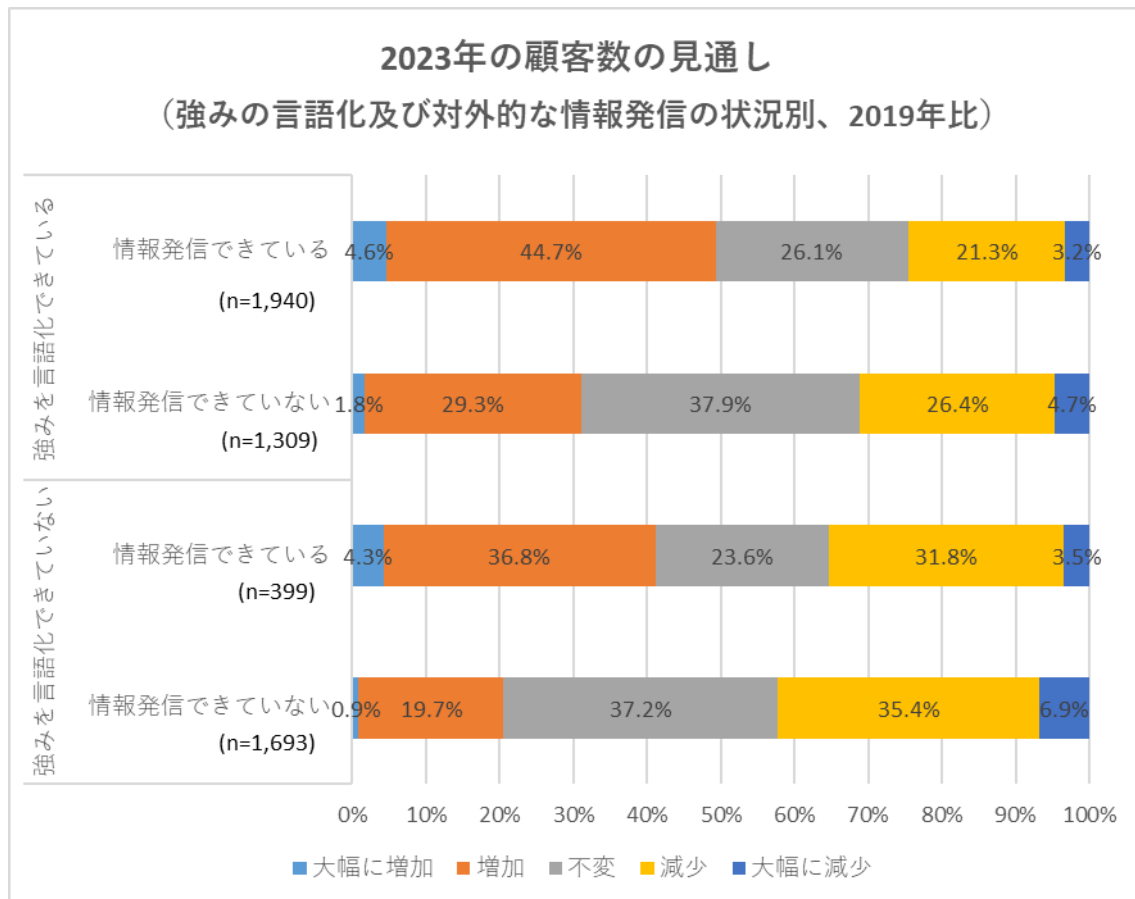
図表 2.4.1.4 販路開拓に向けた取組（2023 年の顧客数の見通し状況別、2019 年比）



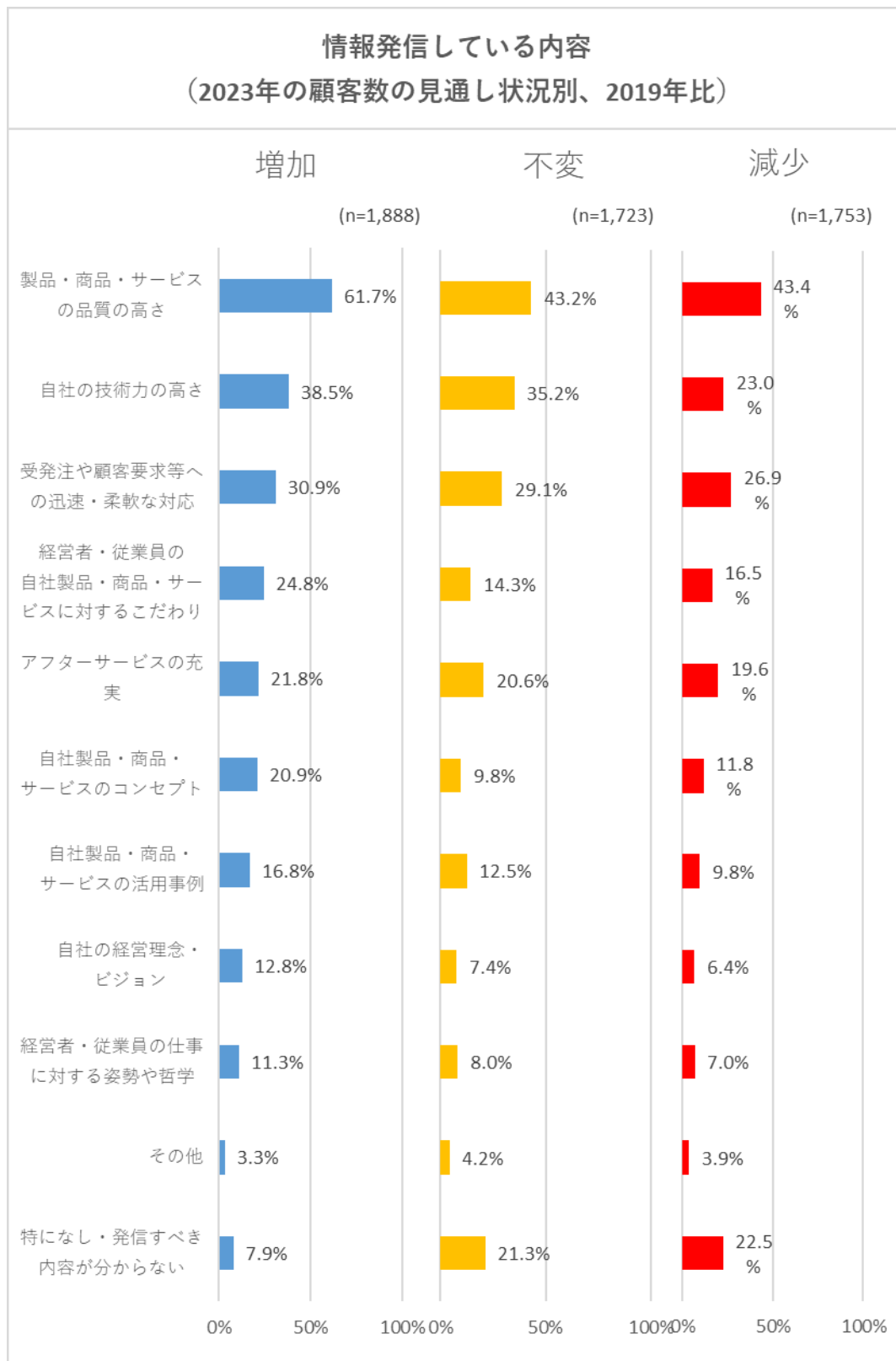
図表 2.4.1.5 2023 年の顧客数の見通し（対外的な情報発信の状況別、2019 年比）



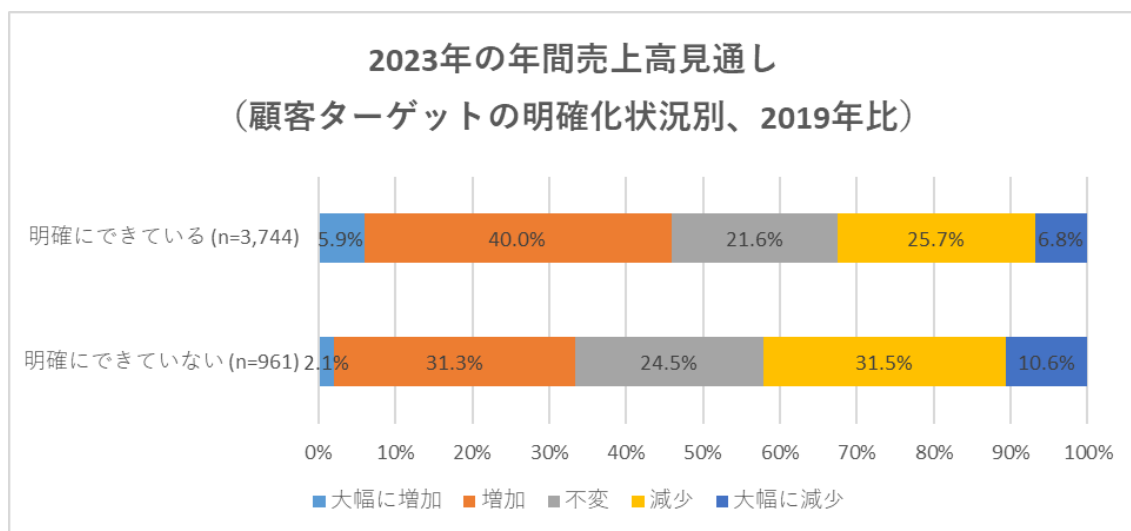
図表 2.4.1.6 2023 年の顧客数の見通し
(強みの言語化及び対外的な情報発信の状況別、2019 年比)



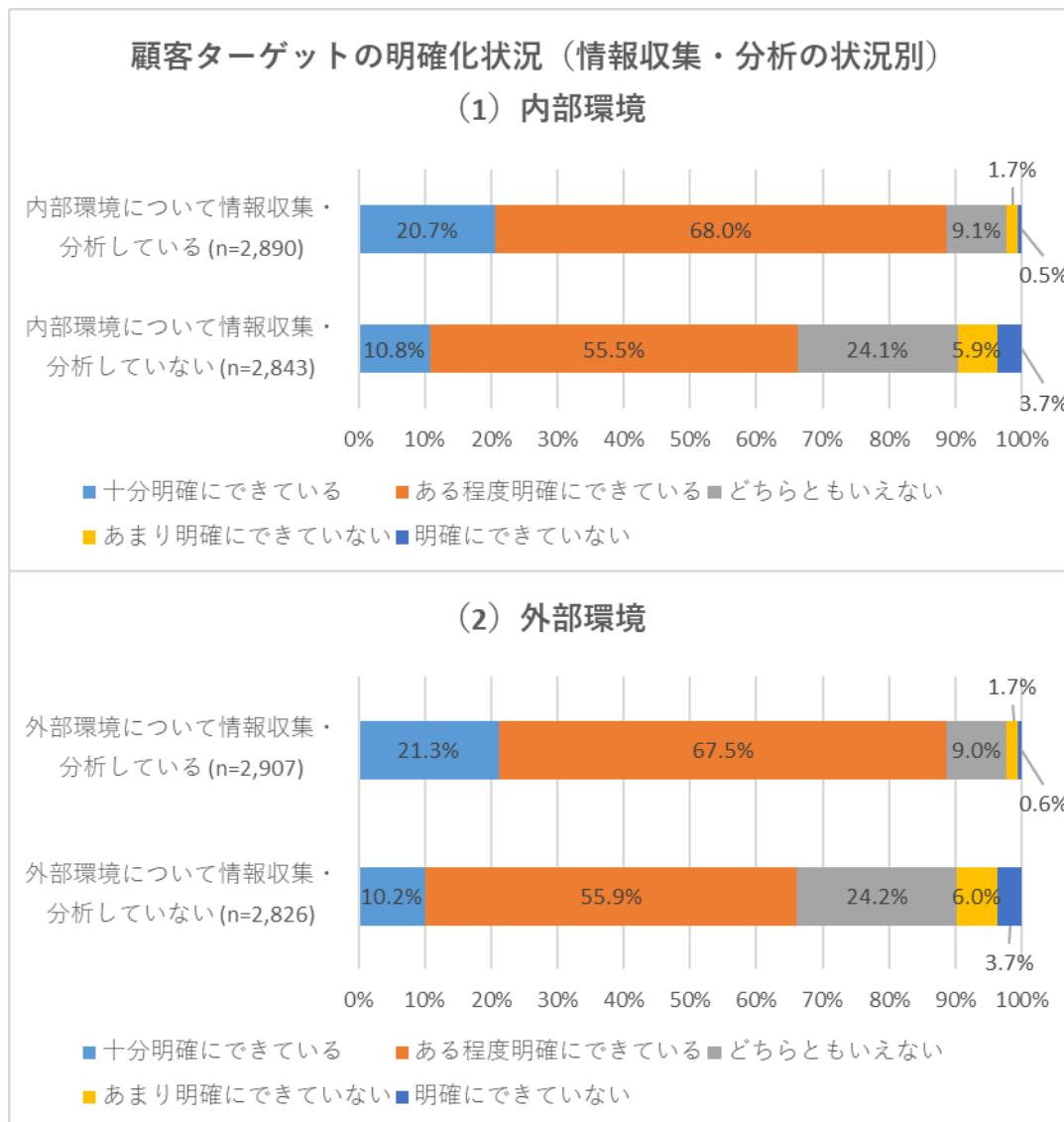
図表 2.4.1.7 情報発信している内容（2023 年の顧客数の見通し状況別、2019 年比）



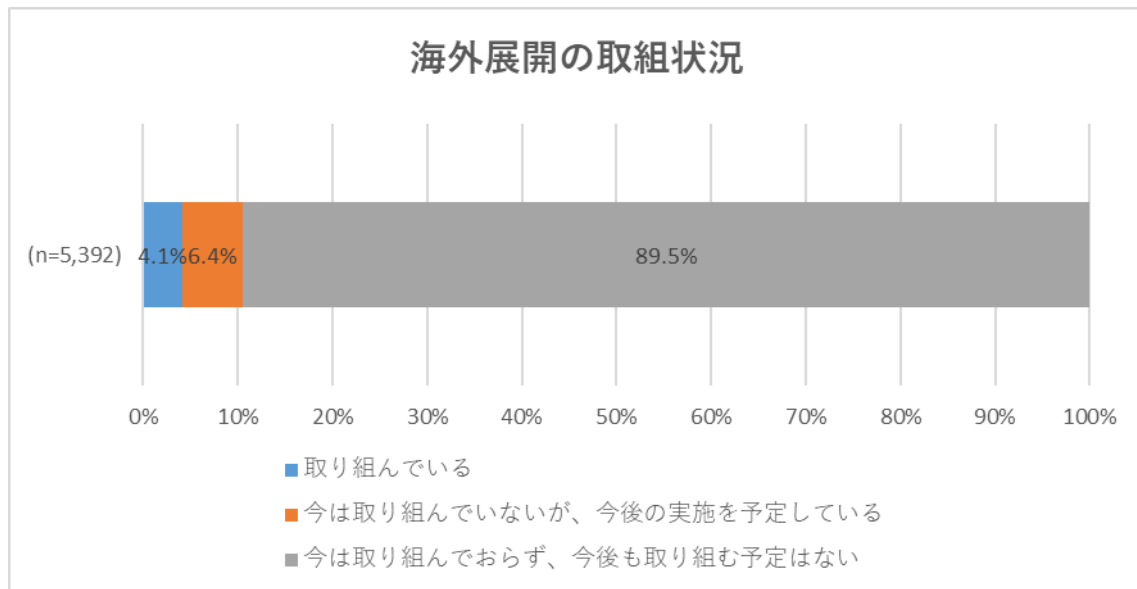
図表 2.4.1.8 2023 年の年間売上高見通し（顧客ターゲットの明確化状況別、2019 年比）



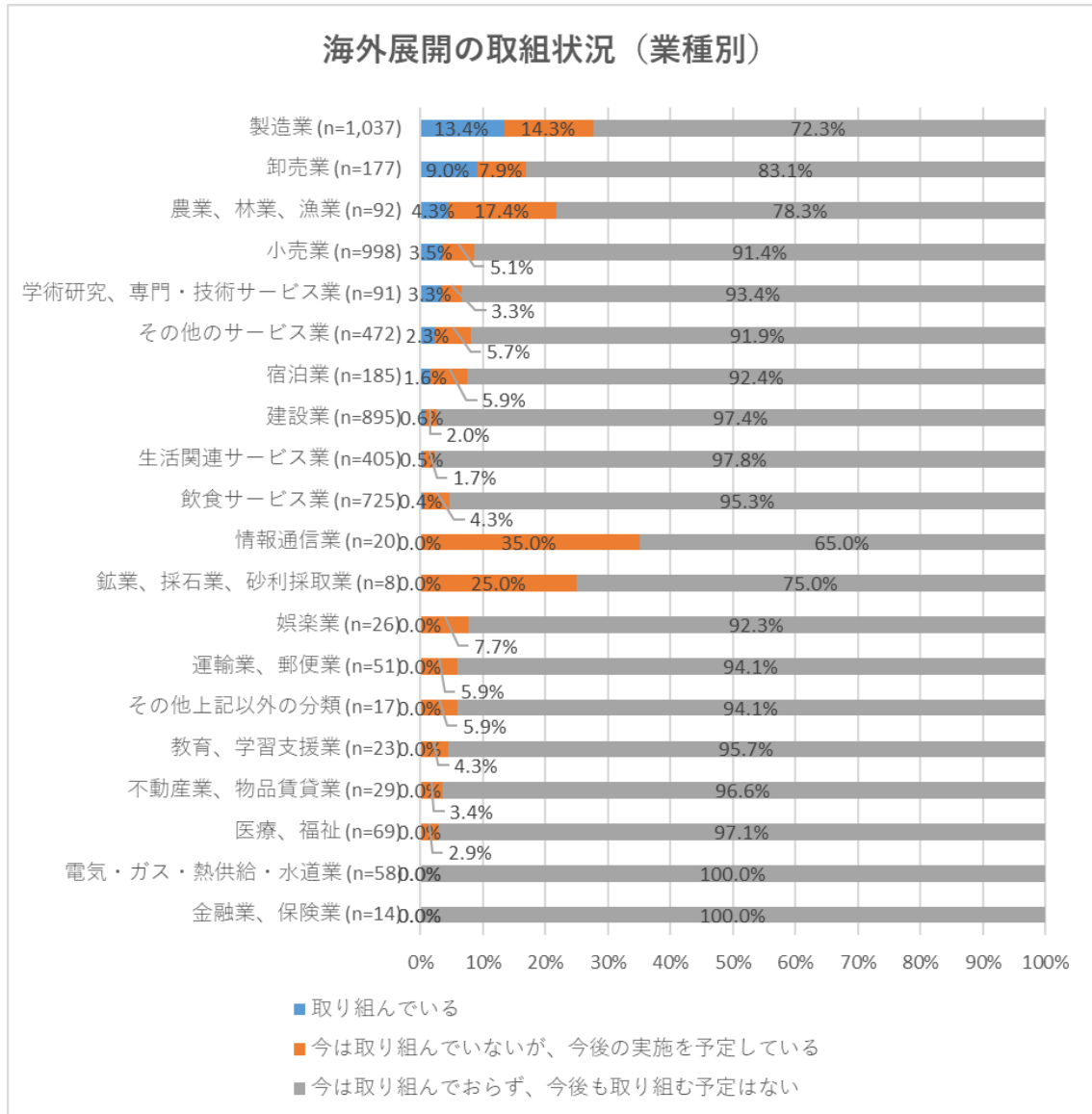
図表 2.4.1.9 顧客ターゲットの明確化状況（情報収集・分析の状況別）



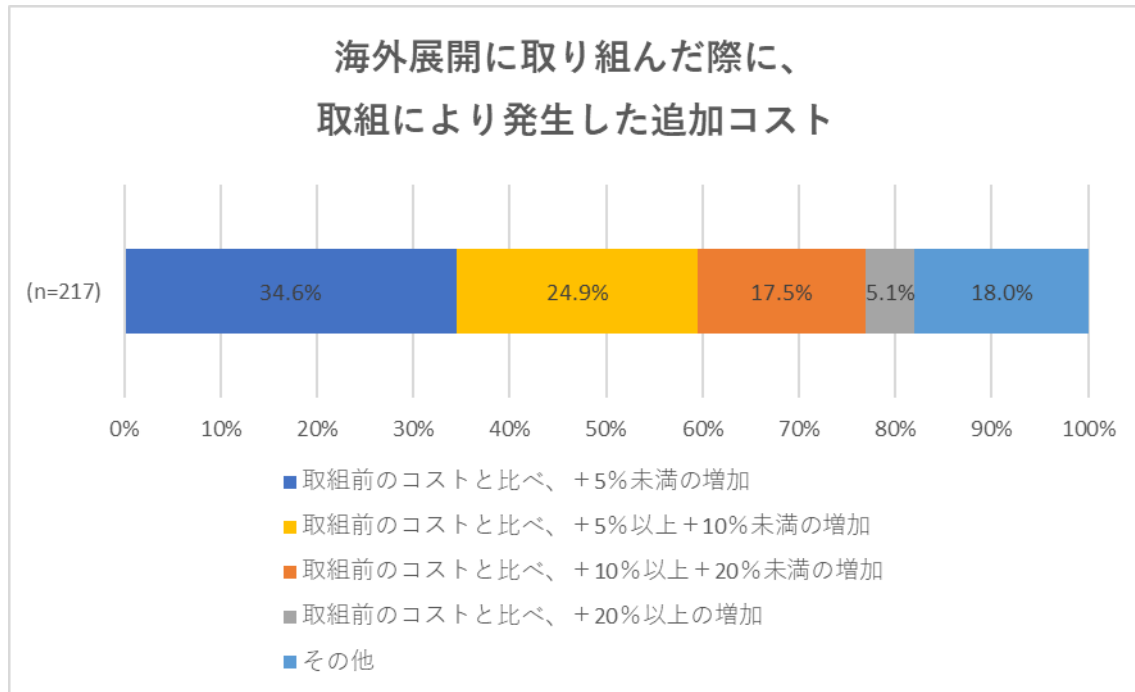
図表 2.4.1.10 海外展開の取組状況



図表 2.4.1.11 海外展開の取組状況（業種別）

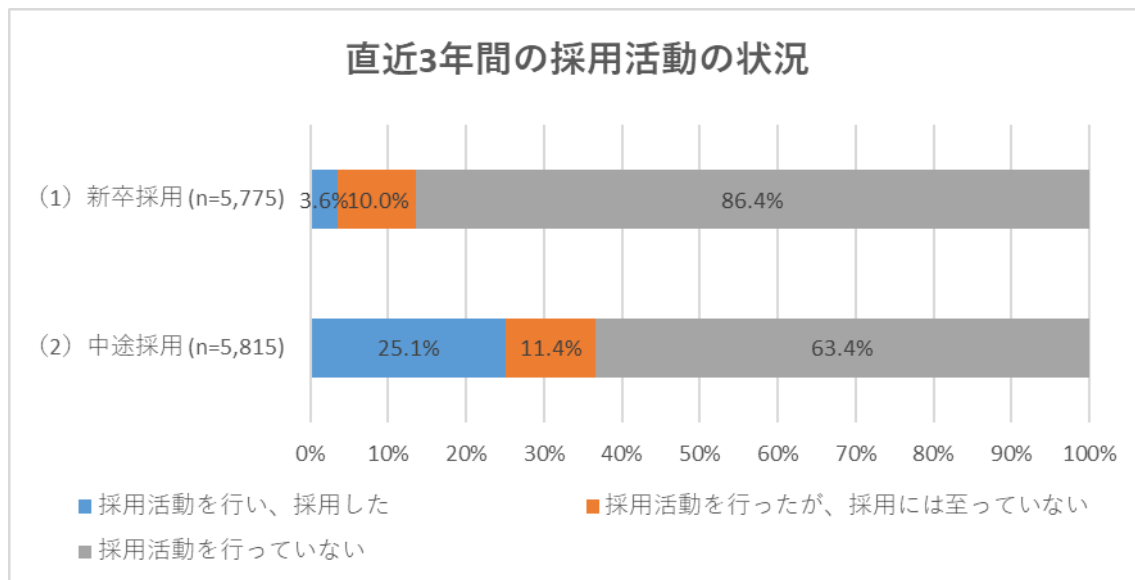


図表 2.4.1.12 海外展開に取り組んだ際に、取組により発生した追加コスト

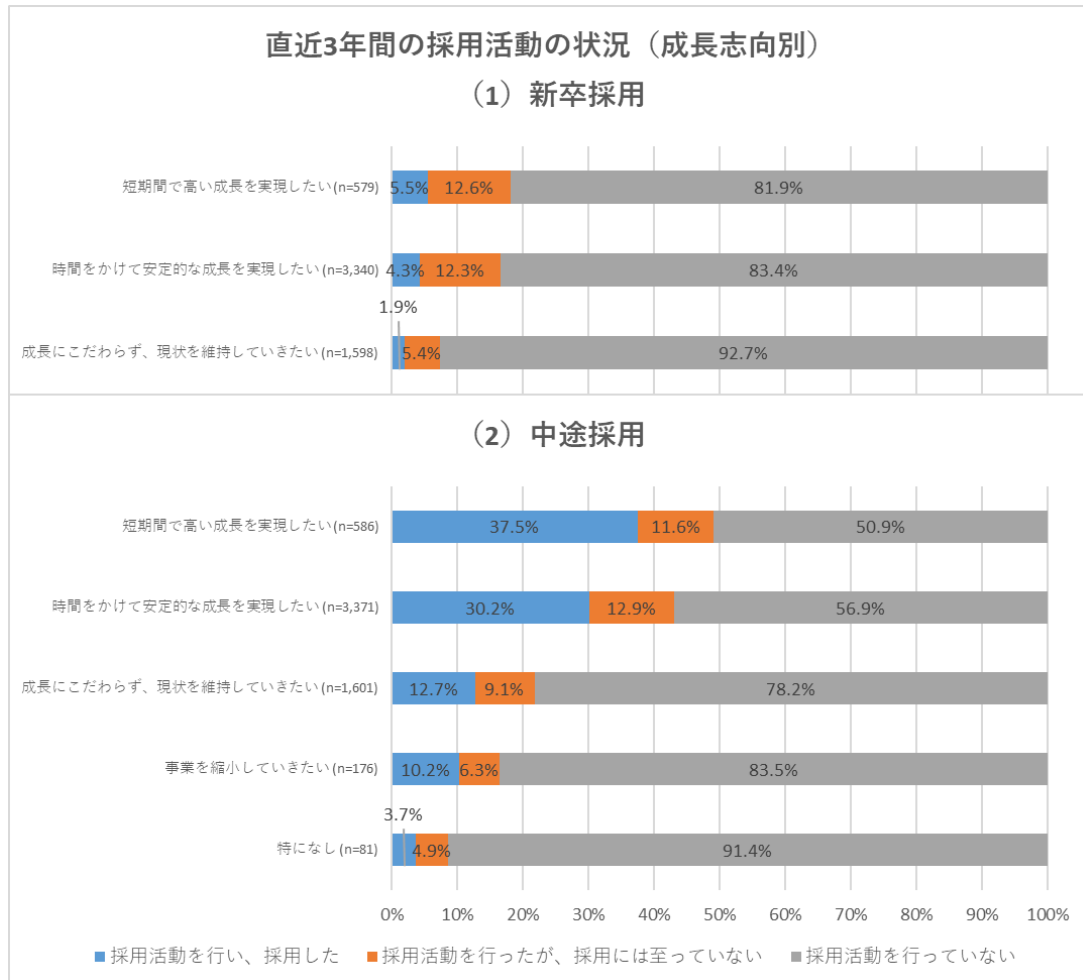


2.4.2. 小規模事業者の人材確保・定着に向けた取組について

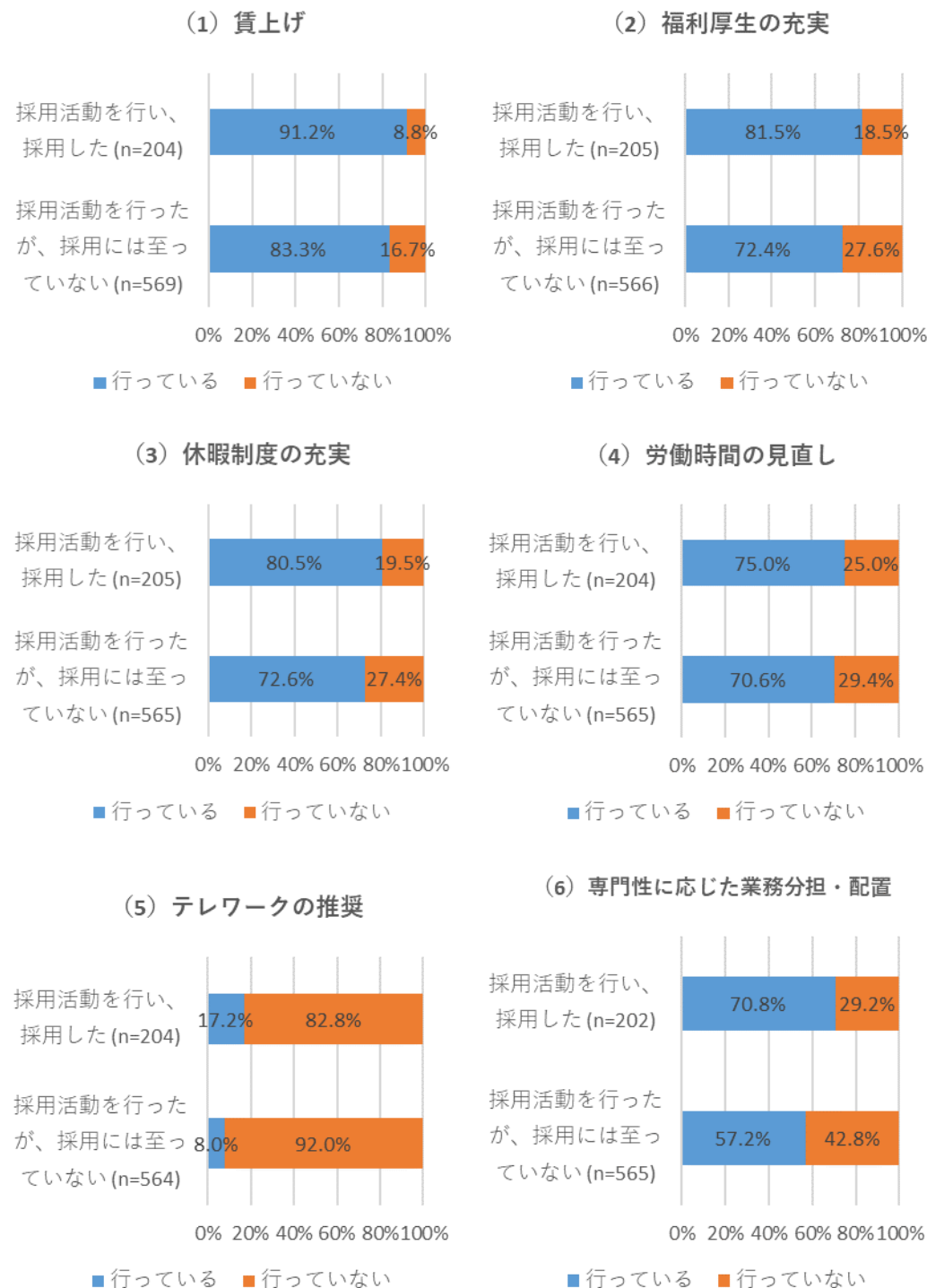
図表 2.4.2.1 直近3年間の採用活動の状況



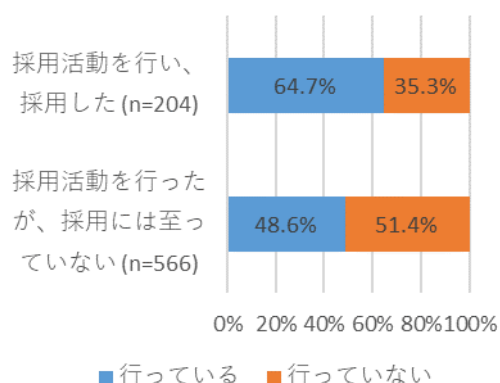
図表 2.4.2.2 直近3年間の採用活動の状況（成長志向別）



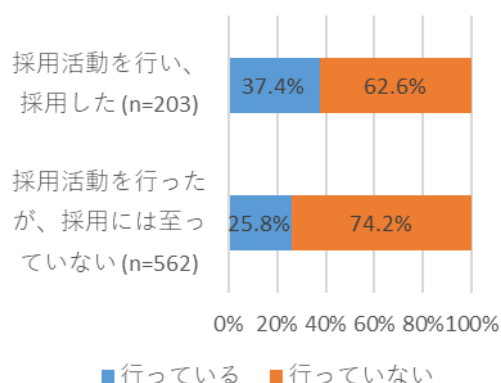
図表 2.4.2.3 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（直近3年間の新卒採用の状況別）



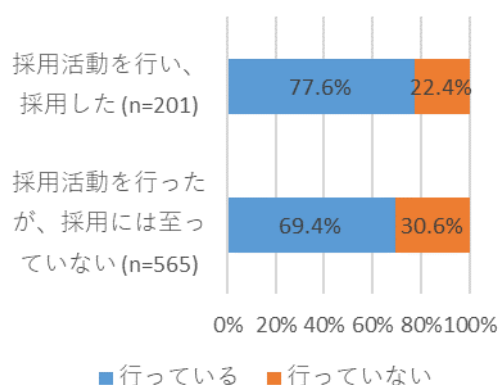
(7) 育成体制の充実



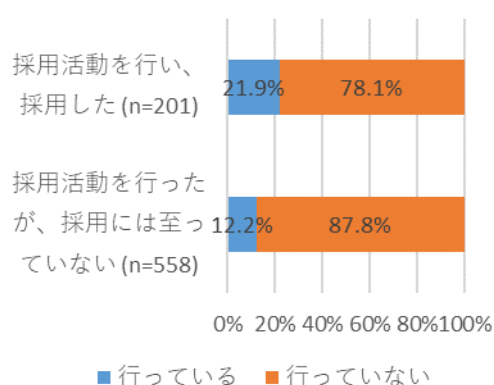
(8) キャリアプランの明確化



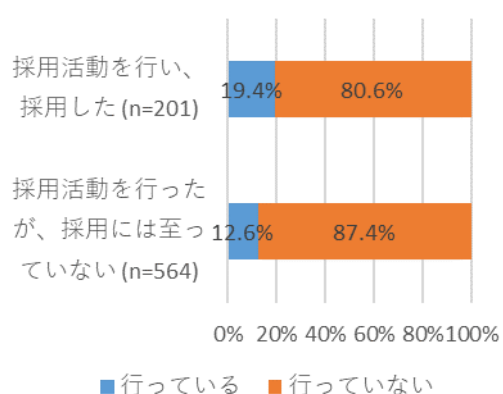
(9) 職場環境の整備



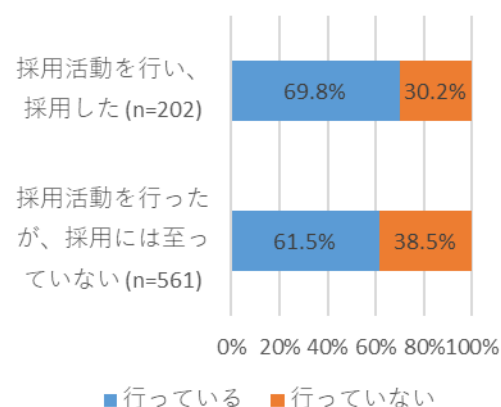
(10) ダイバーシティ推進の取組



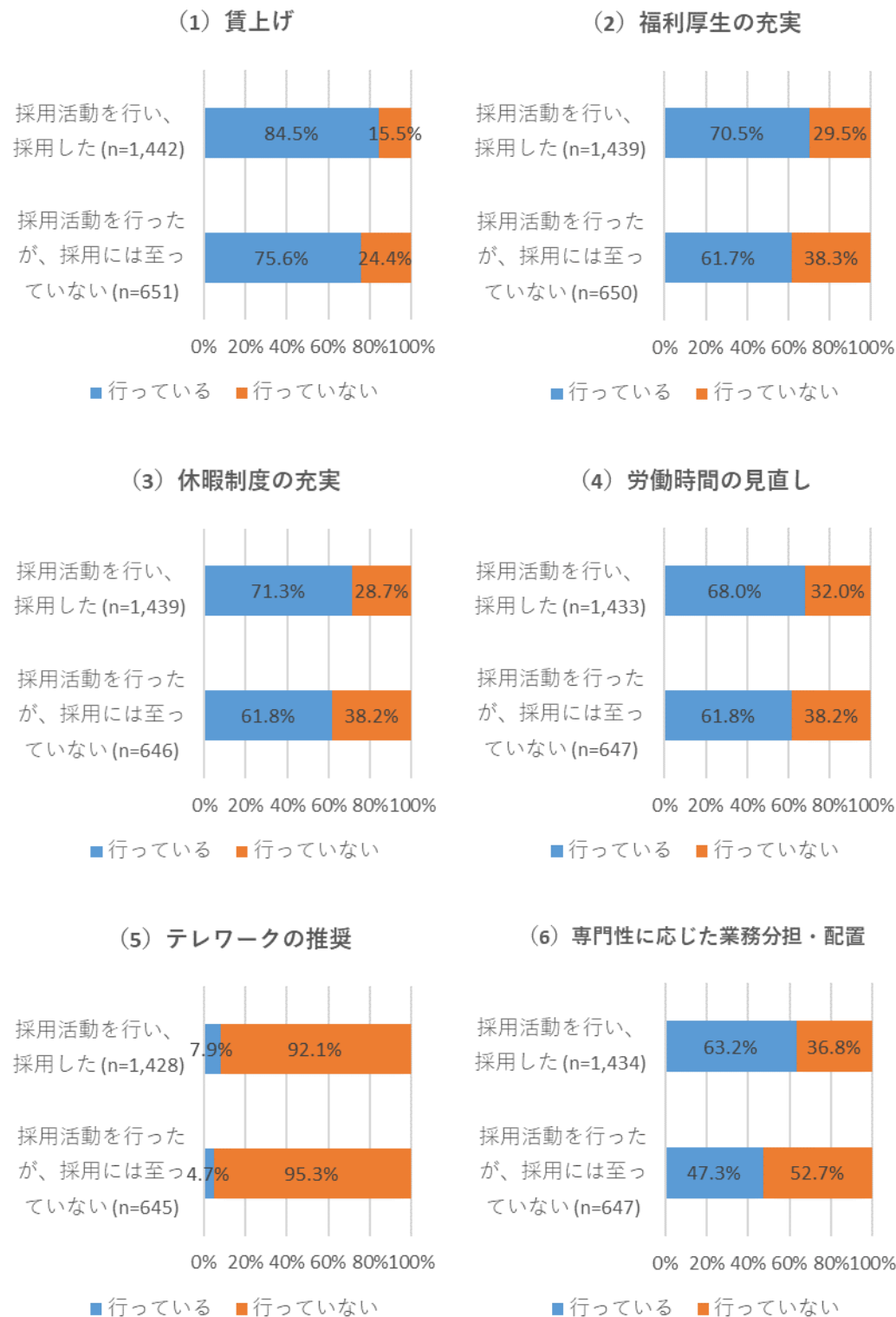
(11) 社内表彰制度



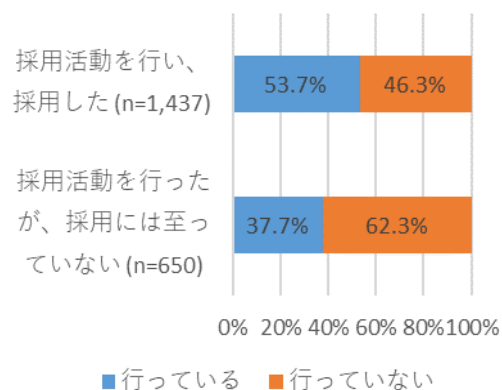
(12) 通年採用



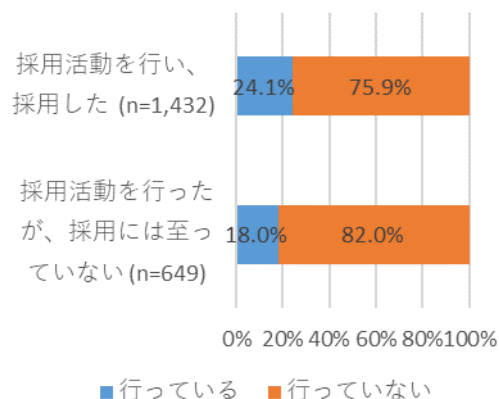
図表 2.4.2.4 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（直近3年間の中途採用の状況別）



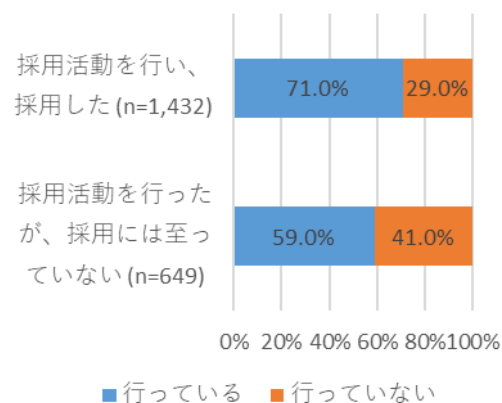
(7) 育成体制の充実



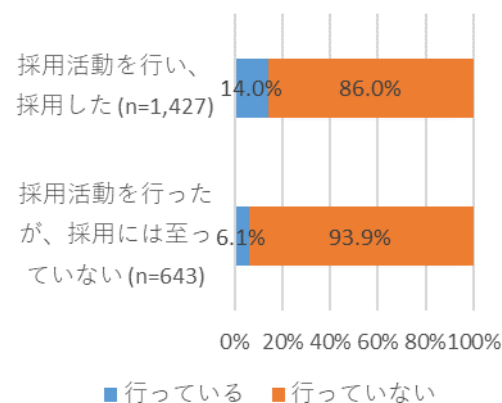
(8) キャリアプランの明確化



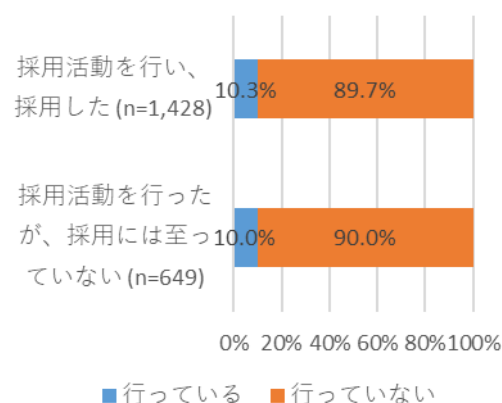
(9) 職場環境の整備



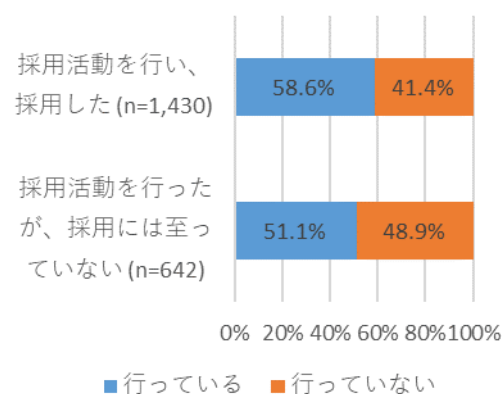
(10) ダイバーシティ推進の取組



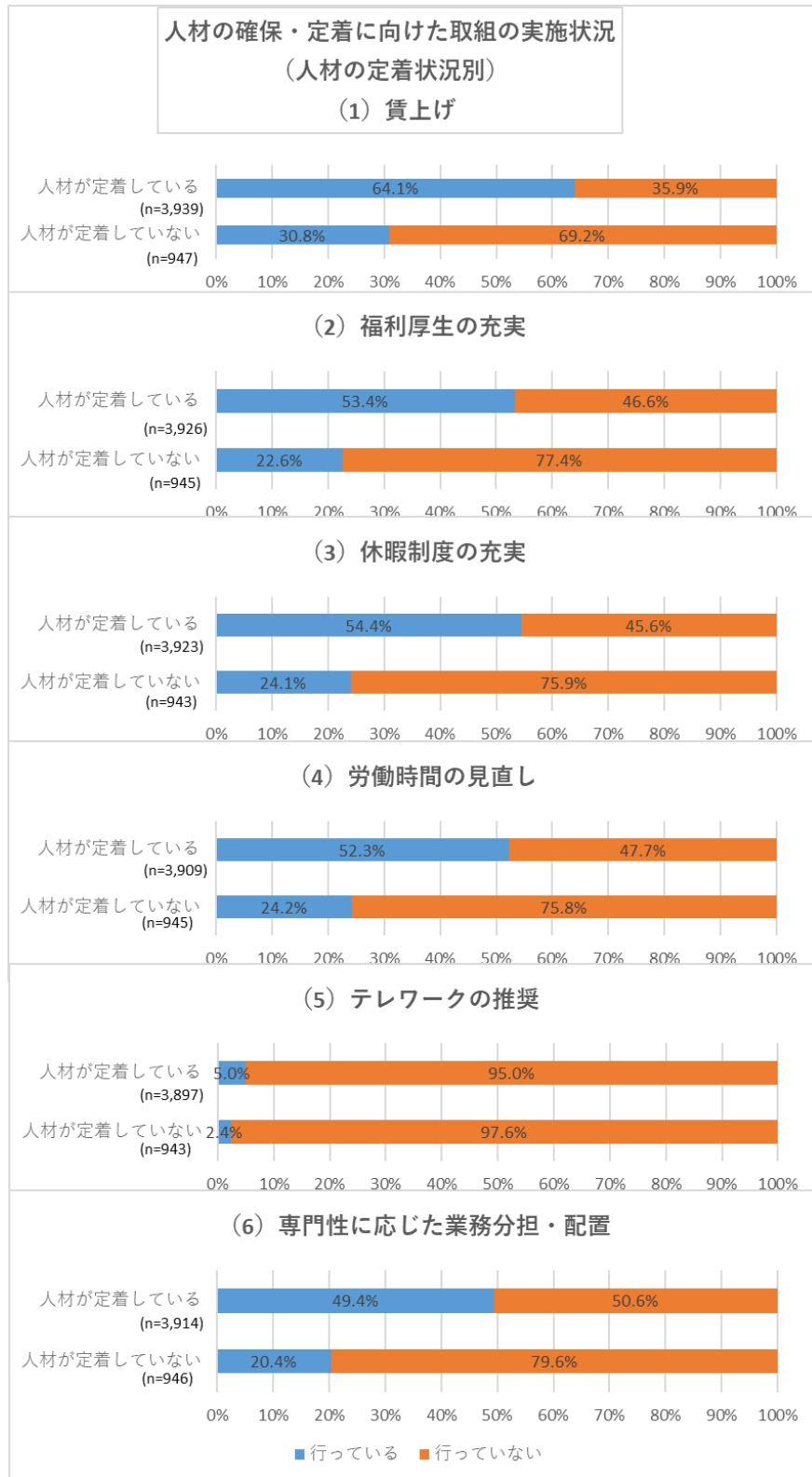
(11) 社内表彰制度



(12) 通年採用



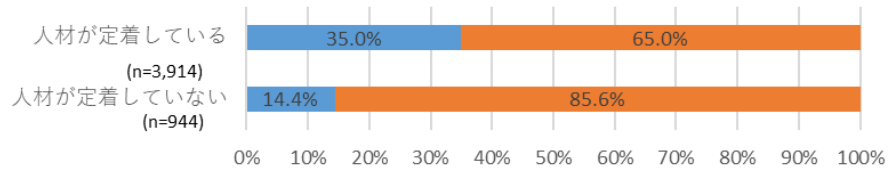
図表 2.4.2.5 人材の確保・定着に向けた取組の実施状況（人材の定着状況別）



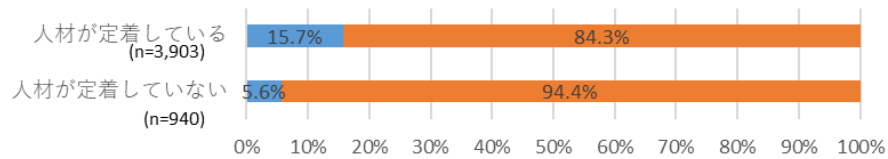
人材の確保・定着に向けた取組の実施状況

(人材の定着状況別)

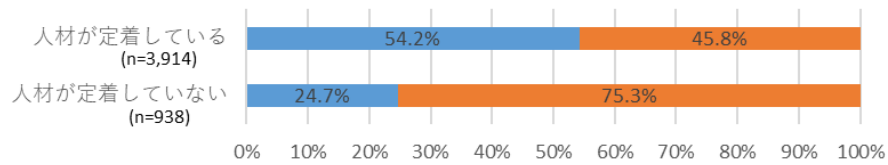
(7) 育成体制の充実



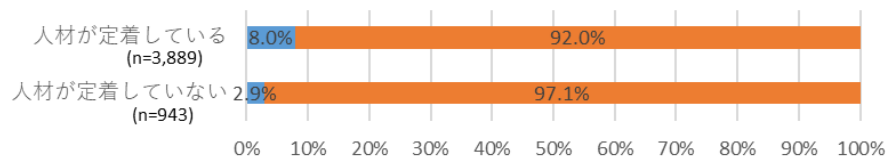
(8) キャリアプランの明確化



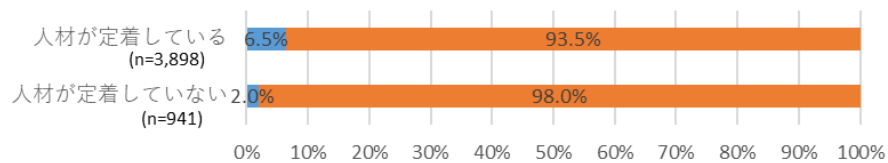
(9) 職場環境の整備



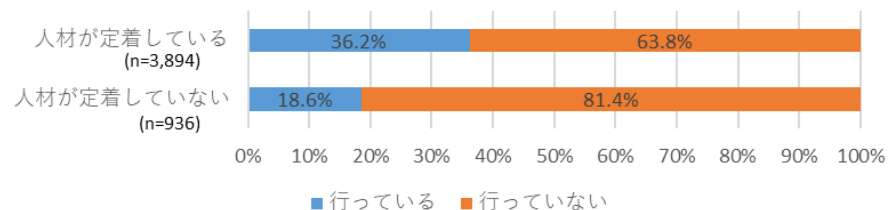
(10) ダイバーシティ推進の取組



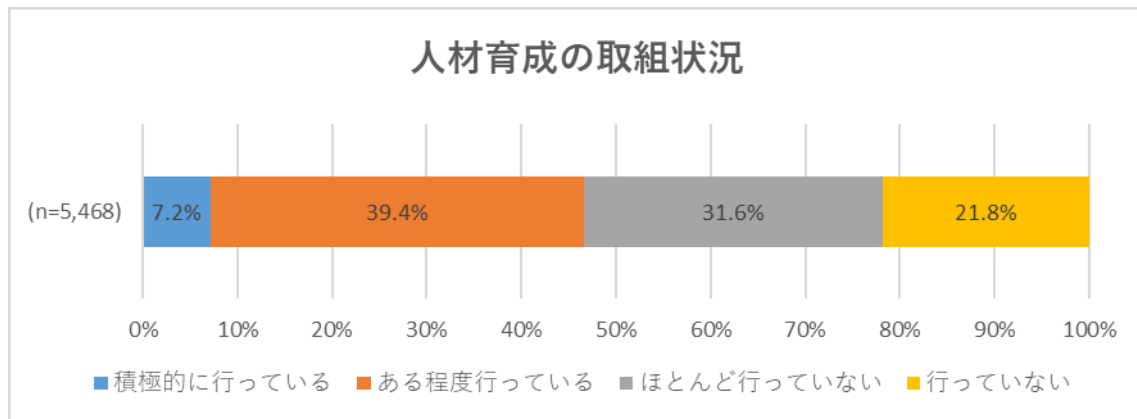
(11) 社内表彰制度



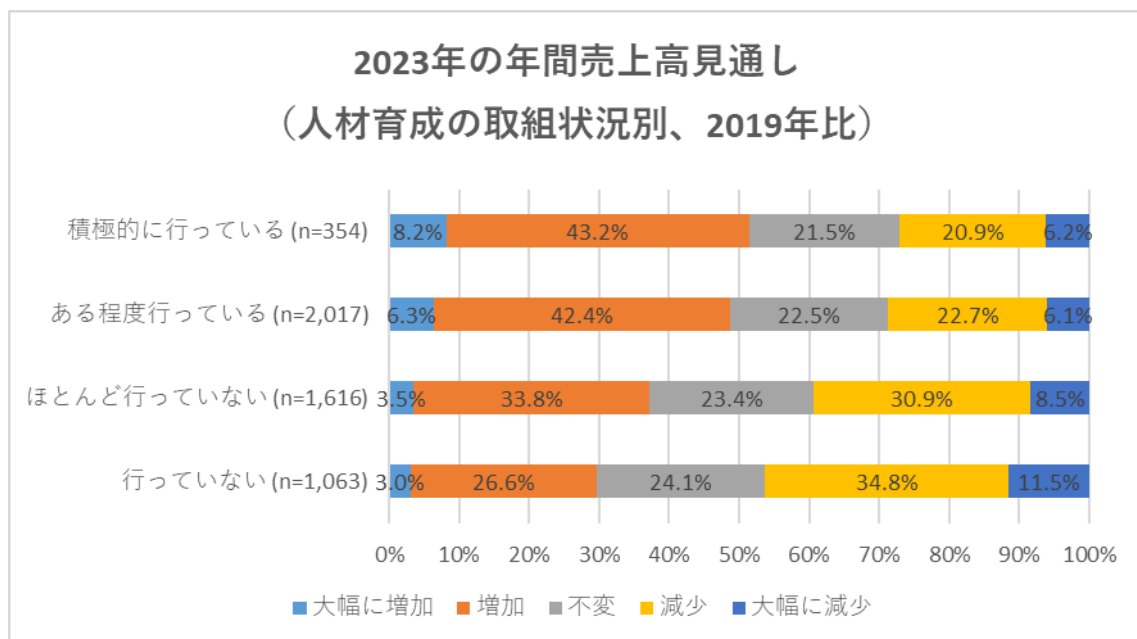
(12) 通年採用



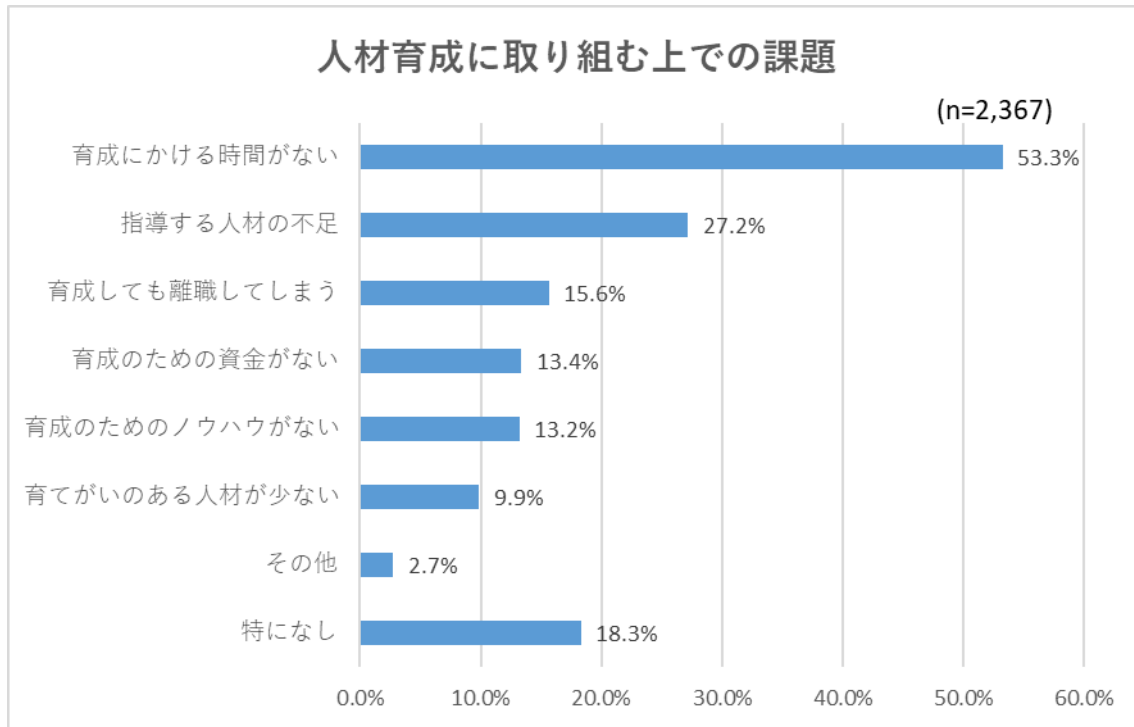
図表 2.4.2.6 人材育成の取組状況



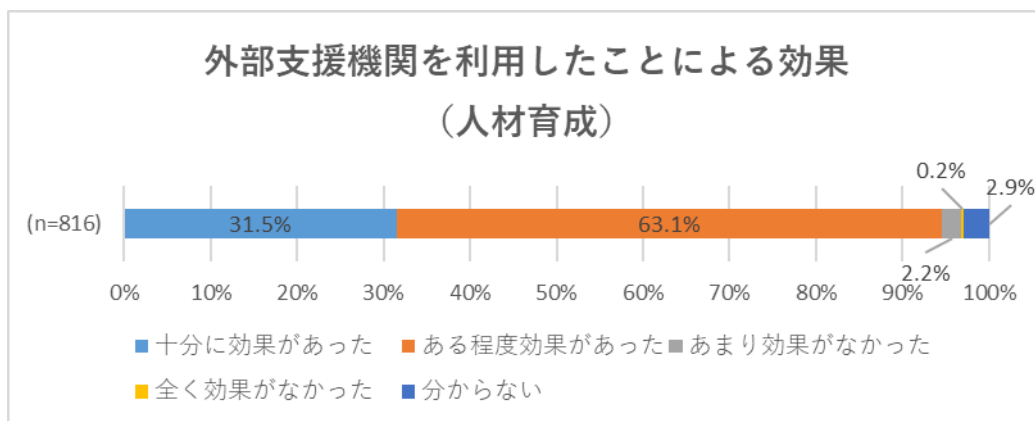
図表 2.4.2.7 2023 年の年間売上高見通し（人材育成の取組状況別、2019 年比）



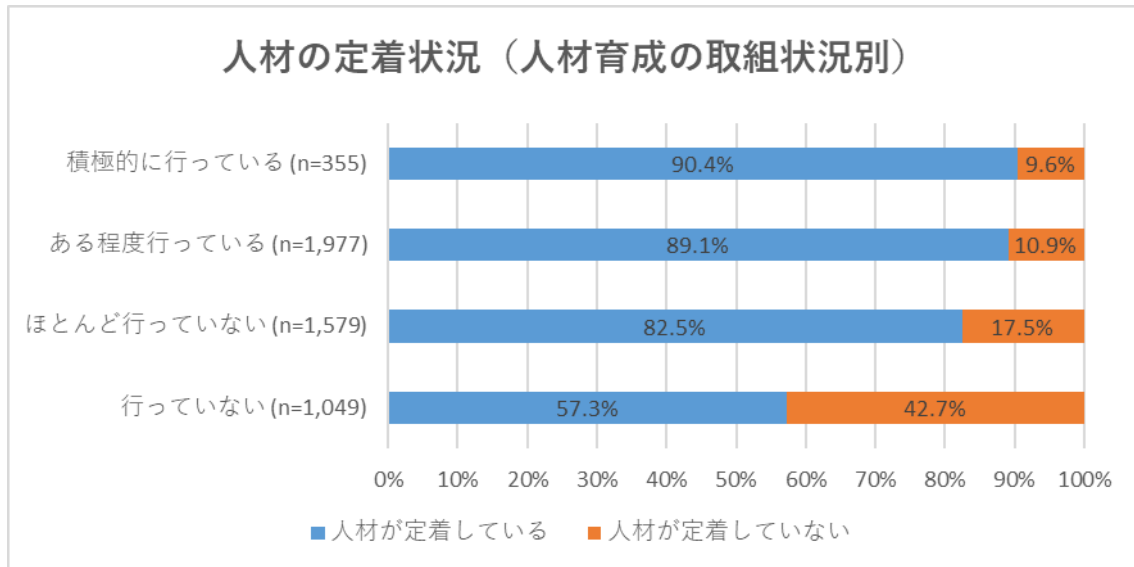
図表 2.4.2.8 人材育成に取り組む上での課題



図表 2.4.2.9 外部支援機関を利用したことによる効果（人材育成）

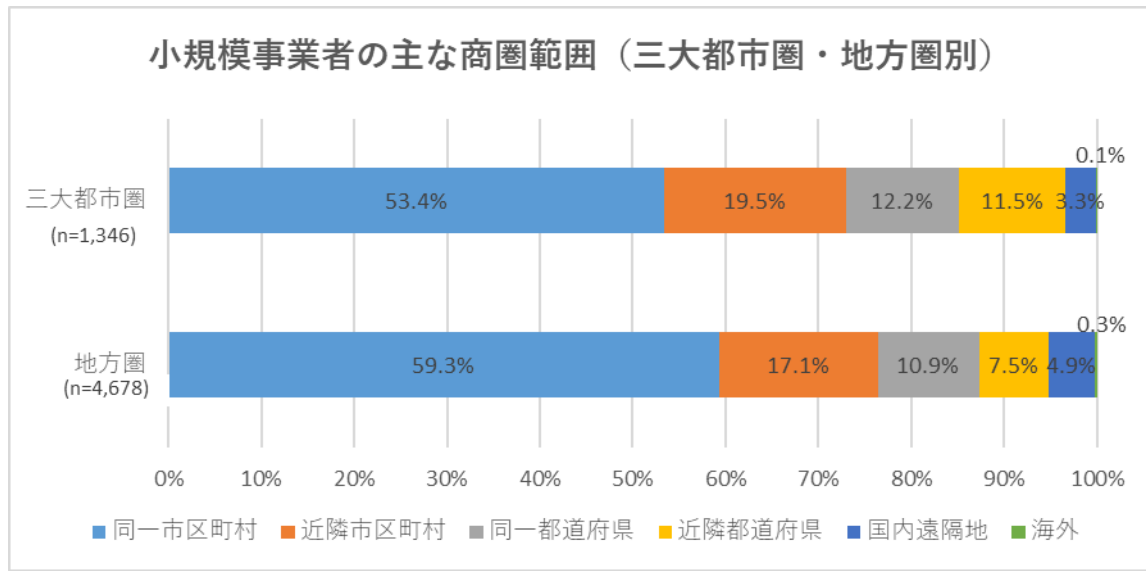


図表 2.4.2.10 人材の定着状況（人材育成の取組状況別）



2.4.3. 地域に貢献する小規模事業者について

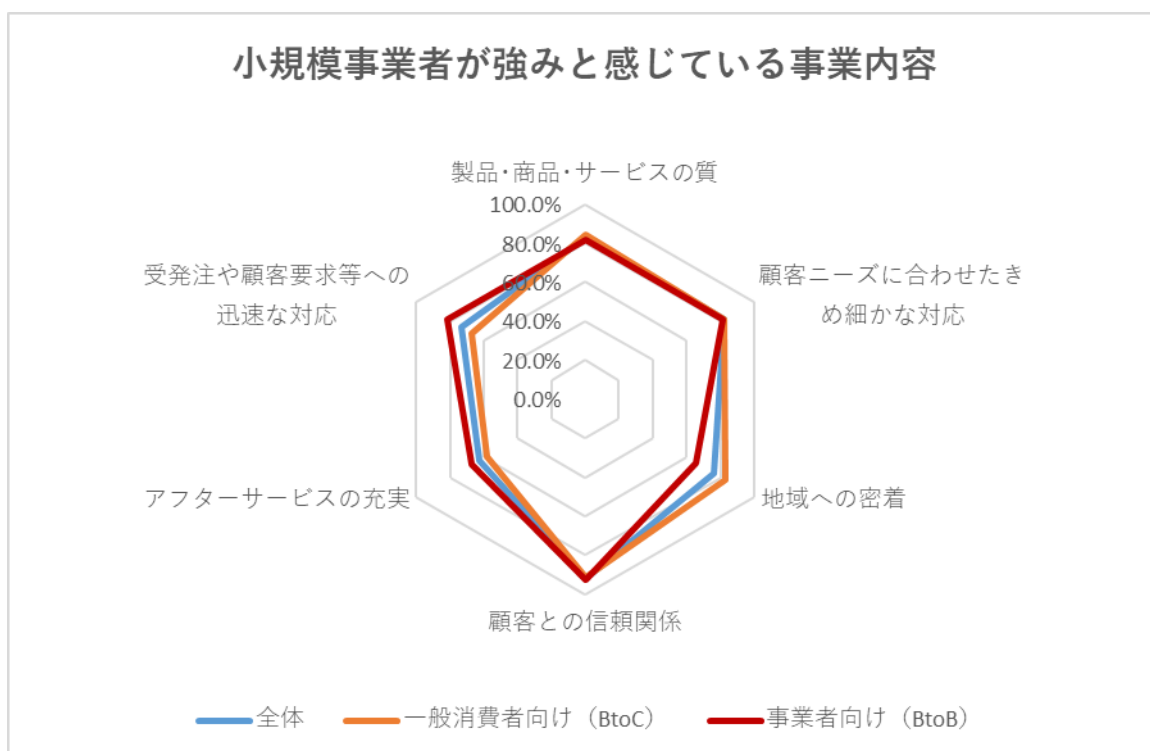
図表 2.4.3.1 小規模事業者の主な商圏範囲（三大都市圏・地方圏別）



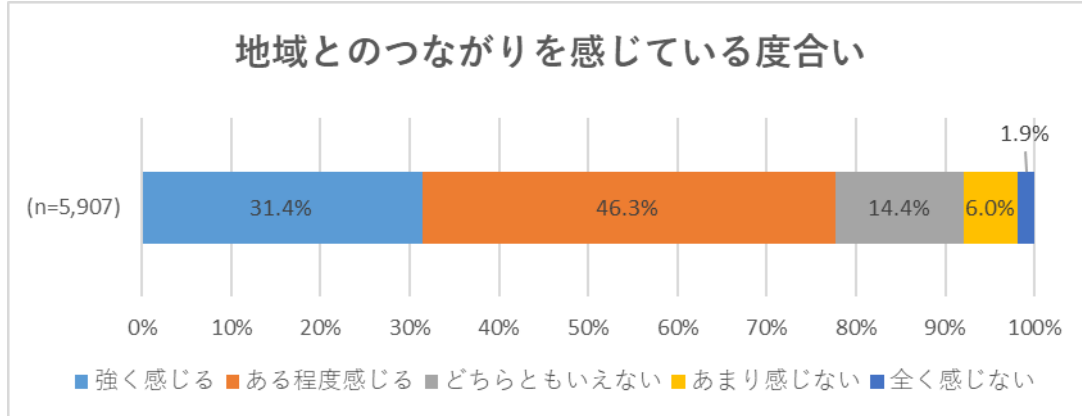
図表 2.4.3.2 小規模事業者が強みと感じている事業内容

回答数	製品・商品・サービスの質	顧客ニーズに合わせたきめ細かな対応	地域への密着	顧客との信頼関係	アフターサービスの充実	受発注や顧客要求等への迅速な対応
全体	4,908	4,859	4,531	5,421	3,696	4,354
一般消費者向け（BtoC）	2,797	2,731	2,760	3,013	1,941	2,242
事業者向け（BtoB）	1,846	1,855	1,475	2,101	1,520	1,852

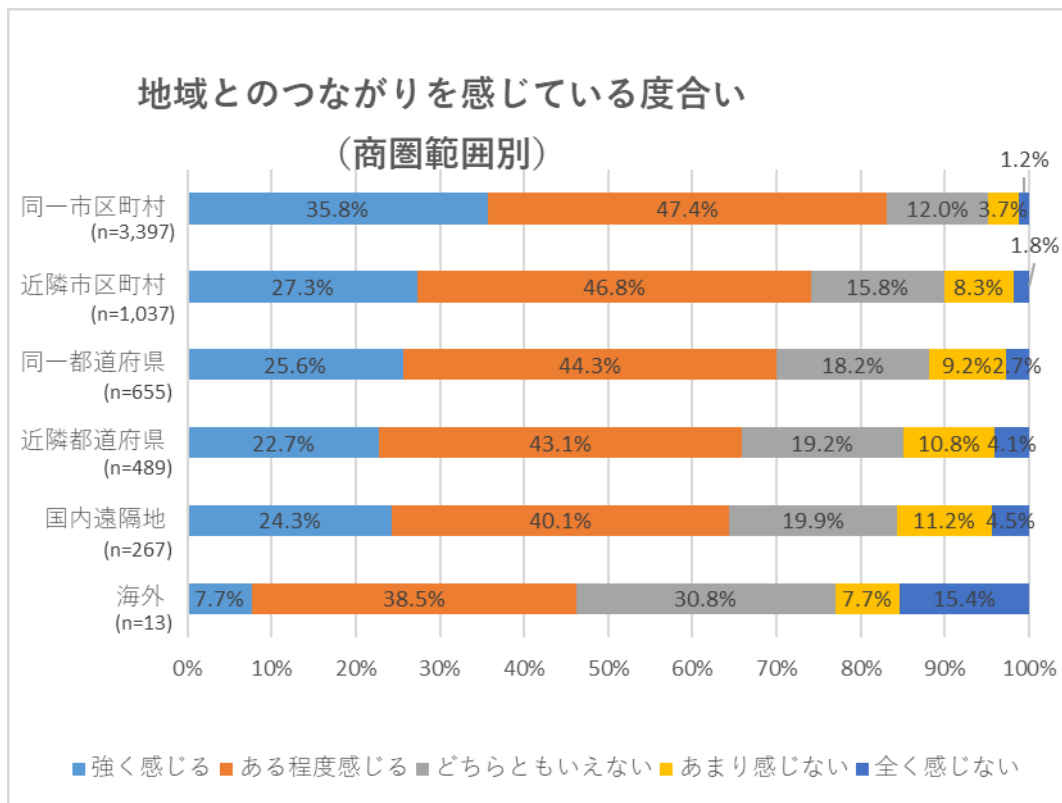
n 数 (回答者数)	製品・商品・サービスの質	顧客ニーズに合わせたきめ細かな対応	地域への密着	顧客との信頼関係	アフターサービスの充実	受発注や顧客要求等への迅速な対応
全体	5,922	5,928	5,918	5,910	5,912	5,913
一般消費者向け（BtoC）	3,325	3,322	3,323	3,313	3,317	3,314
事業者向け（BtoB）	2,264	2,271	2,260	2,265	2,260	2,264



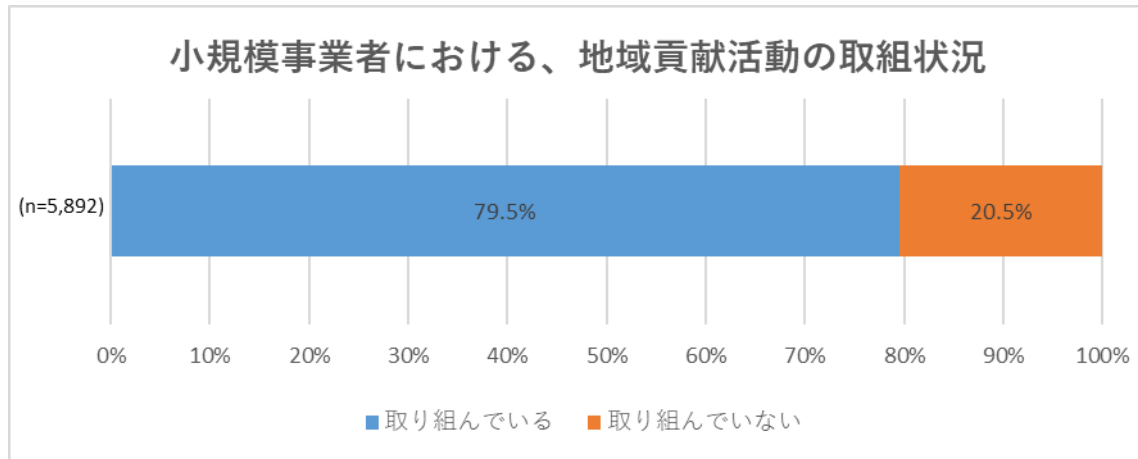
図表 2.4.3.3 地域とのつながりを感じている度合い



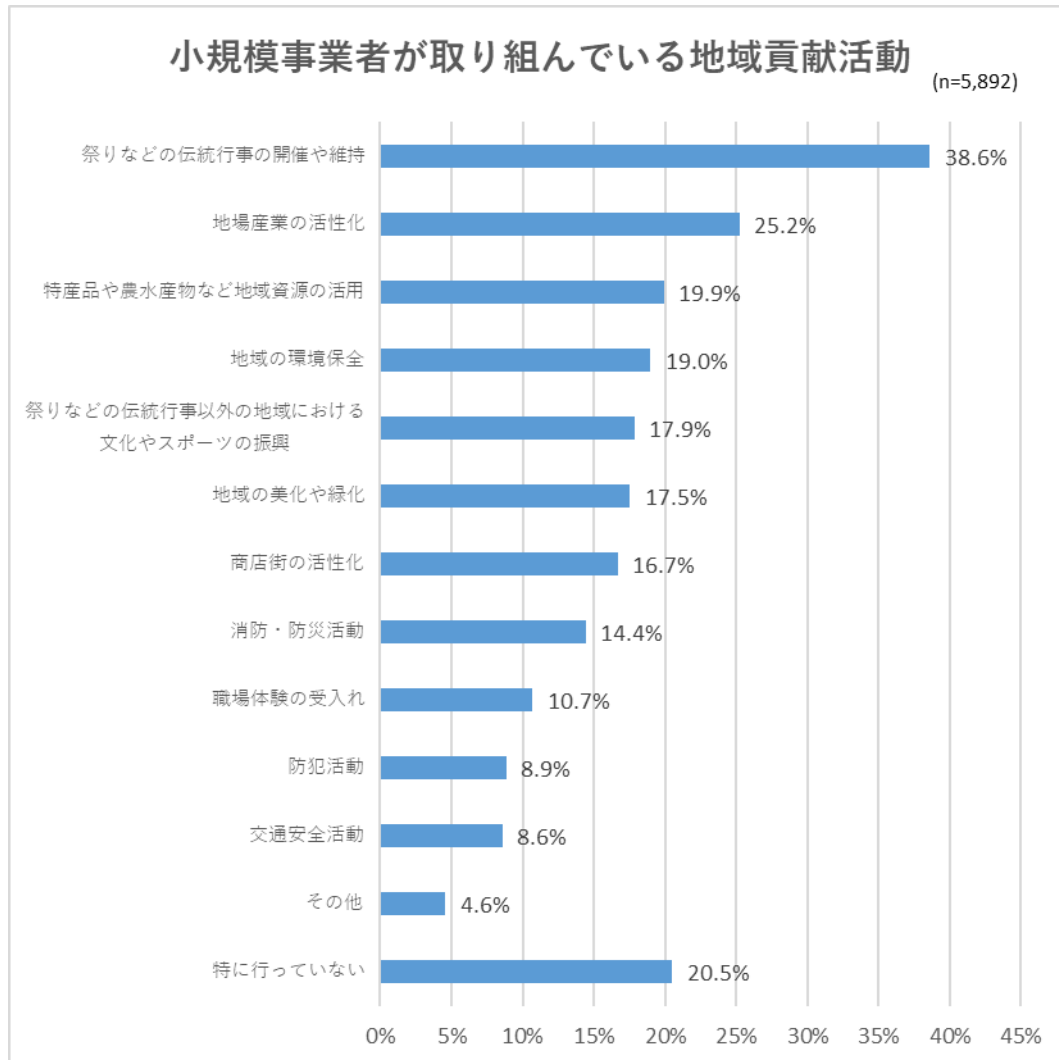
図表 2.4.3.4 地域とのつながりを感じている度合い（商圏範囲別）



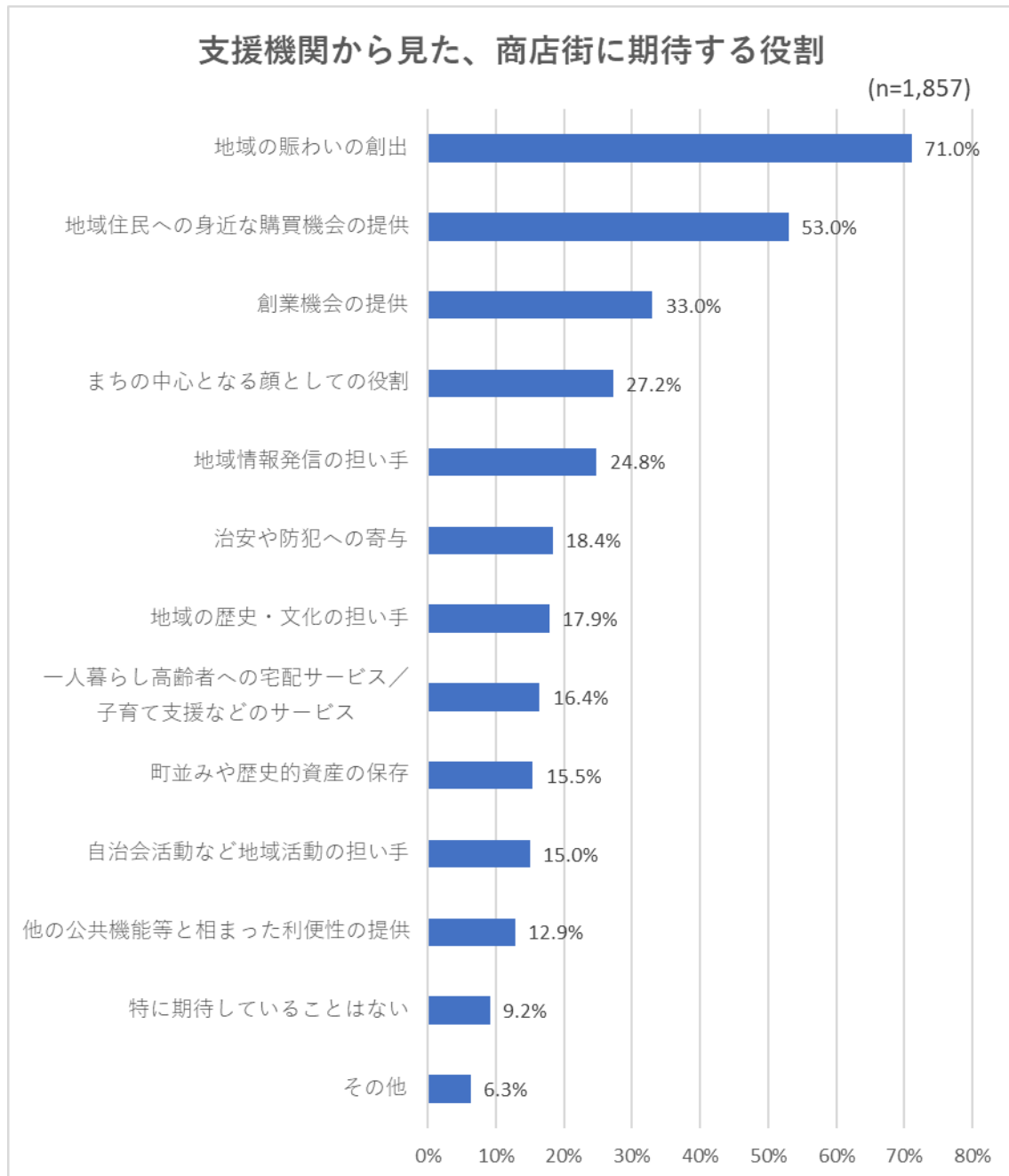
図表 2.4.3.5 小規模事業者における、地域貢献活動の取組状況



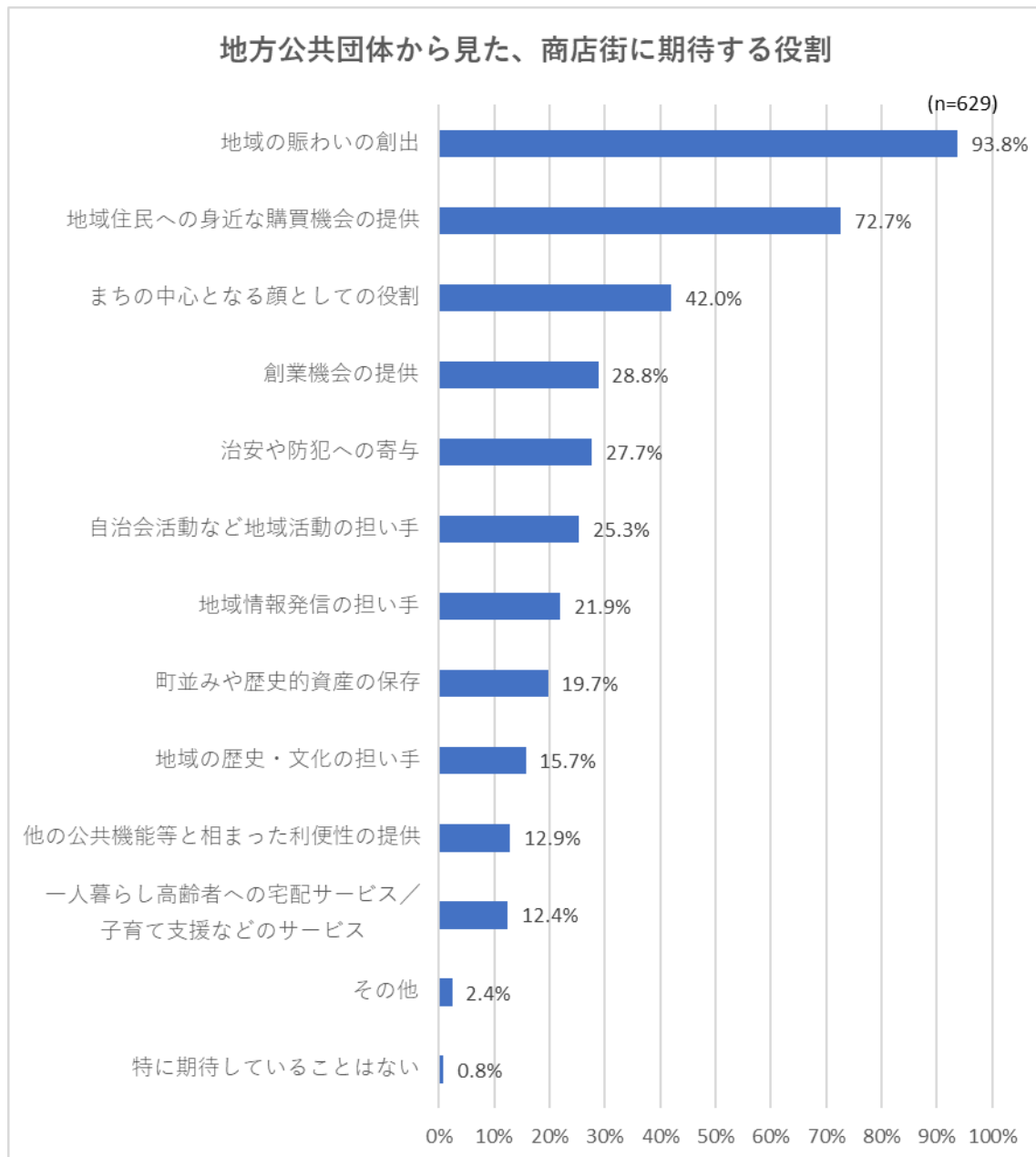
図表 2.4.3.6 小規模事業者が取り組んでいる地域貢献活動



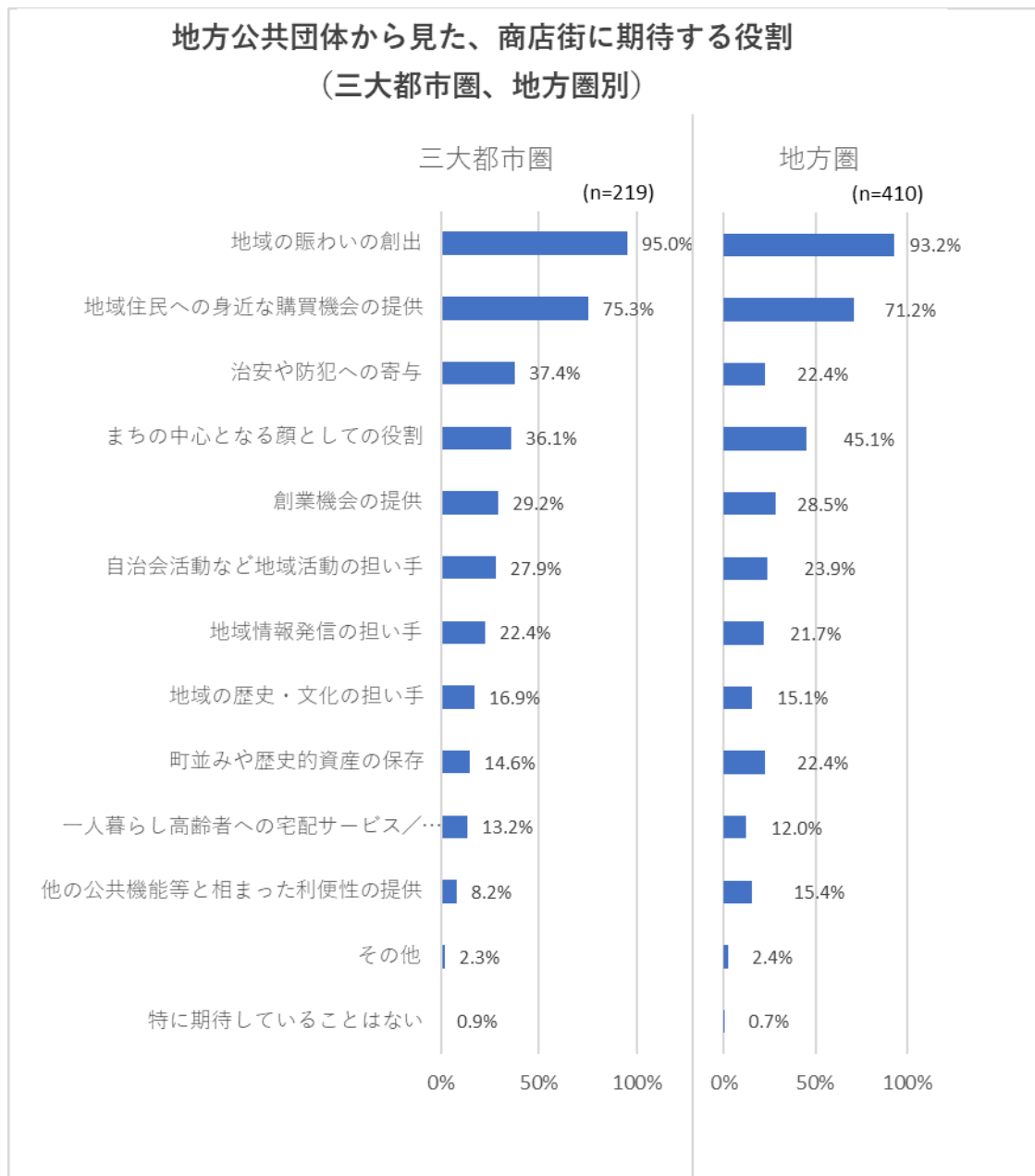
図表 2.4.3.7 支援機関から見た、商店街に期待する役割



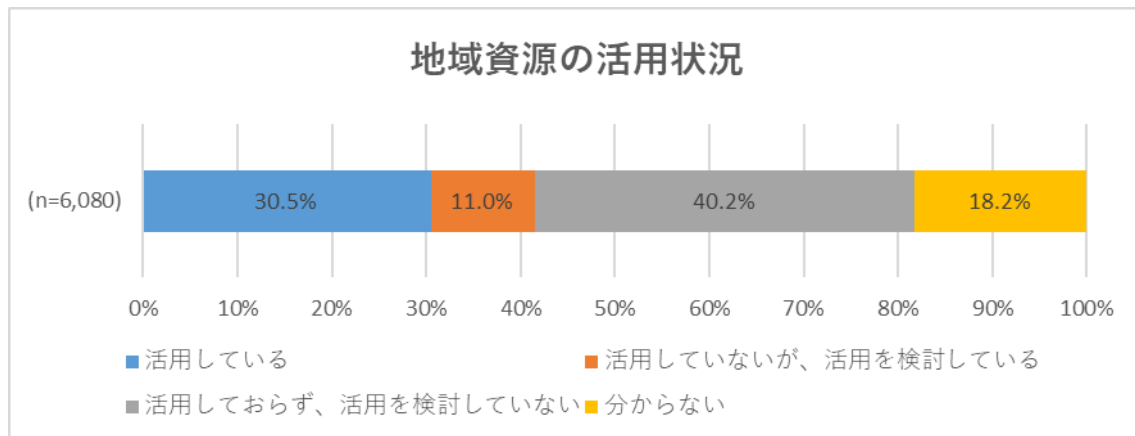
図表 2.4.3.8 地方公共団体から見た、商店街に期待する役割



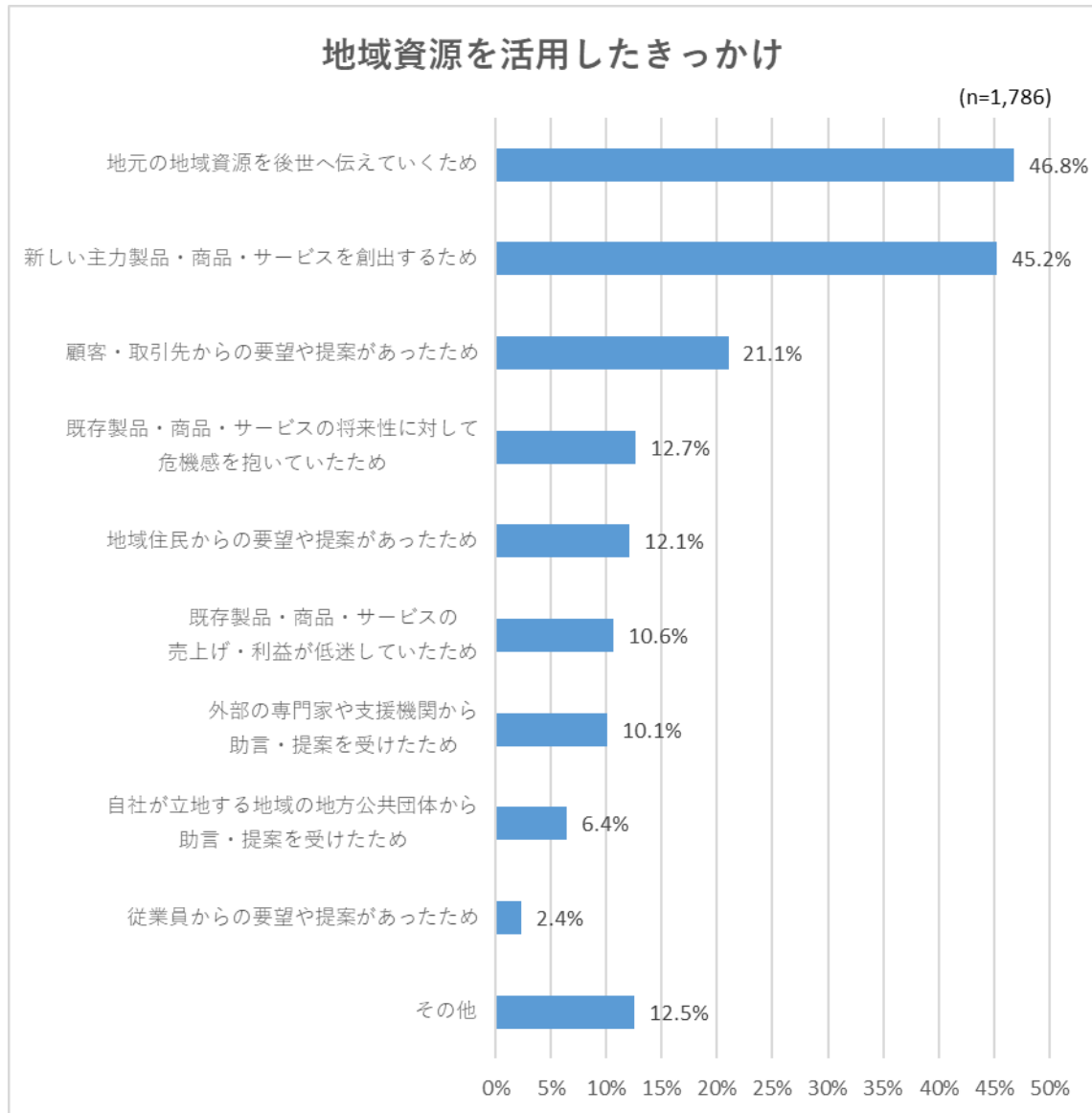
図表 2.4.3.9 地方公共団体から見た、商店街に期待する役割（三大都市圏、地方圏別）



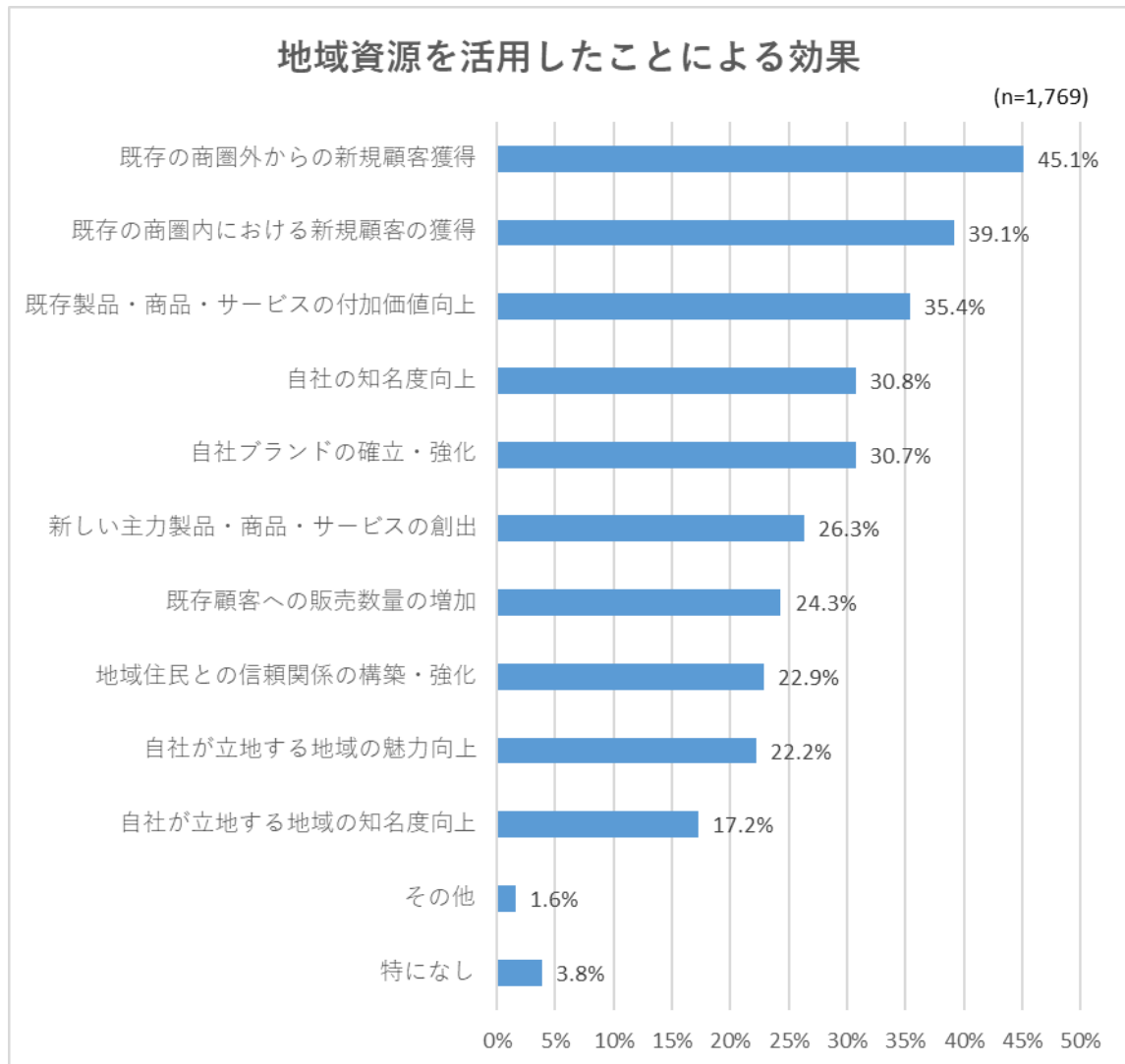
図表 2.4.3.10 地域資源の活用状況



図表 2.4.3.11 地域資源を活用したきっかけ

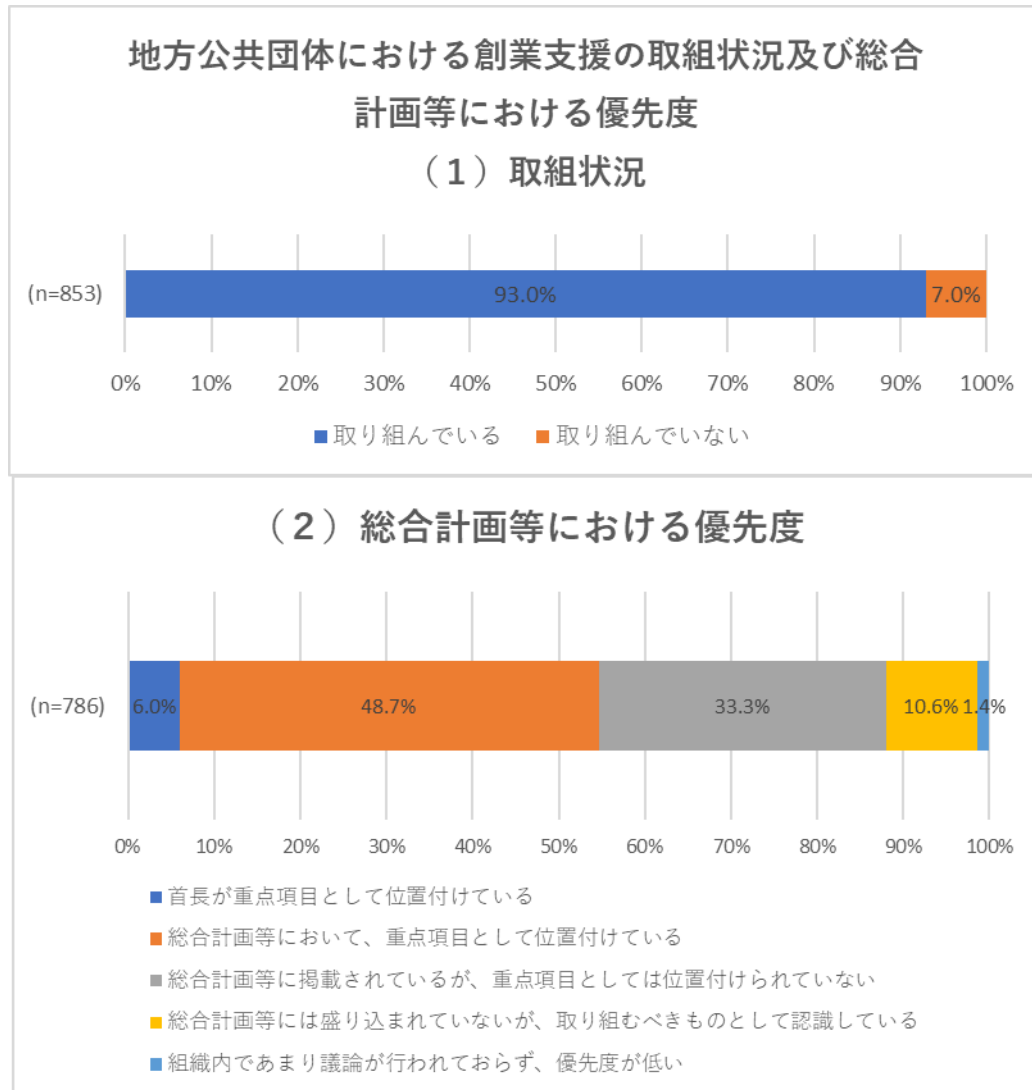


図表 2.4.3.12 地域資源を活用したことによる効果

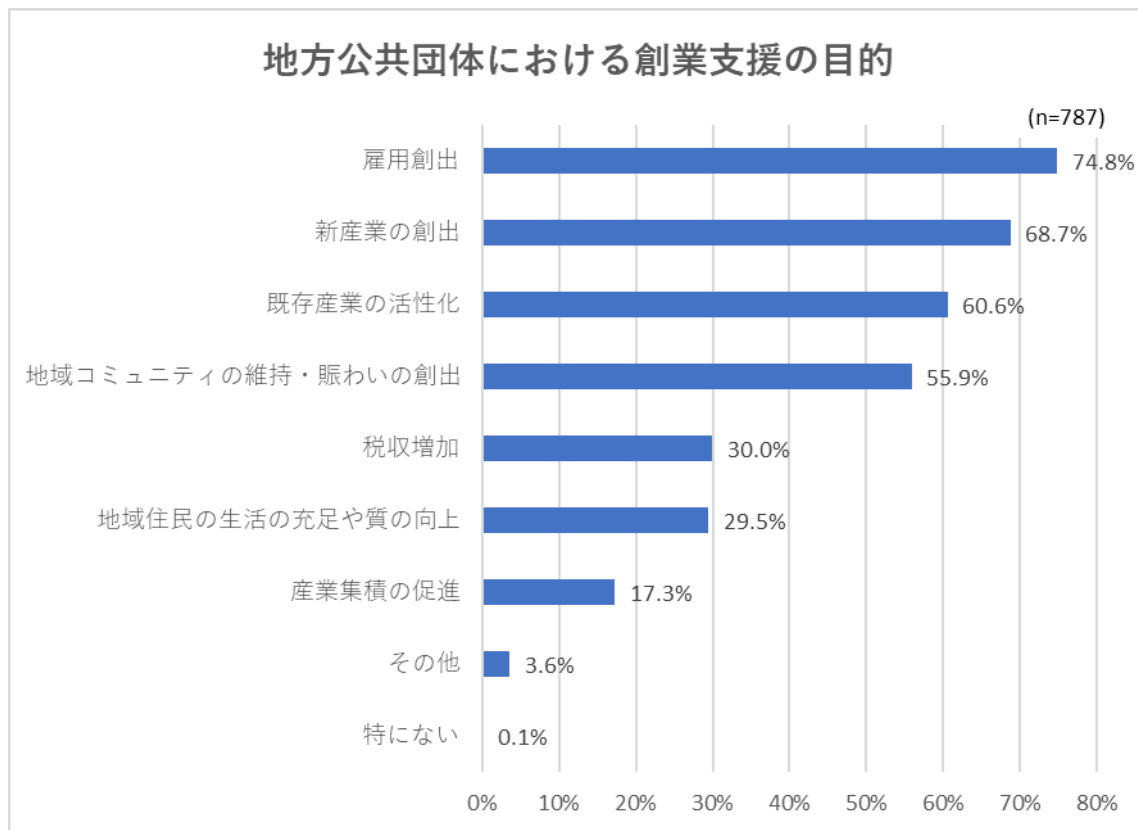


2.4.4. 小規模事業者の新たな担い手の創出について

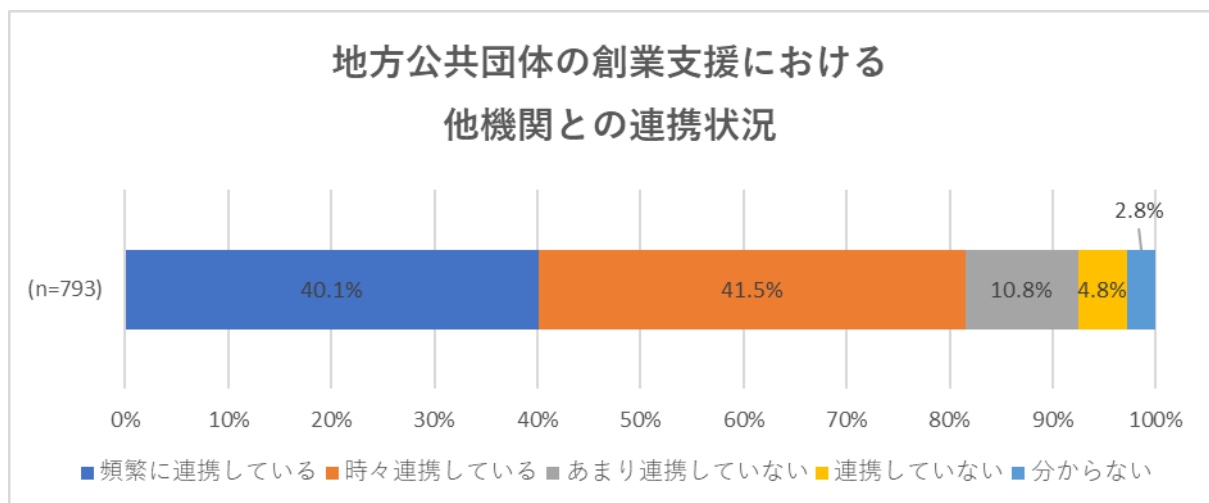
図表 2.4.4.1 地方公共団体における創業支援の取組状況及び総合計画等における優先度



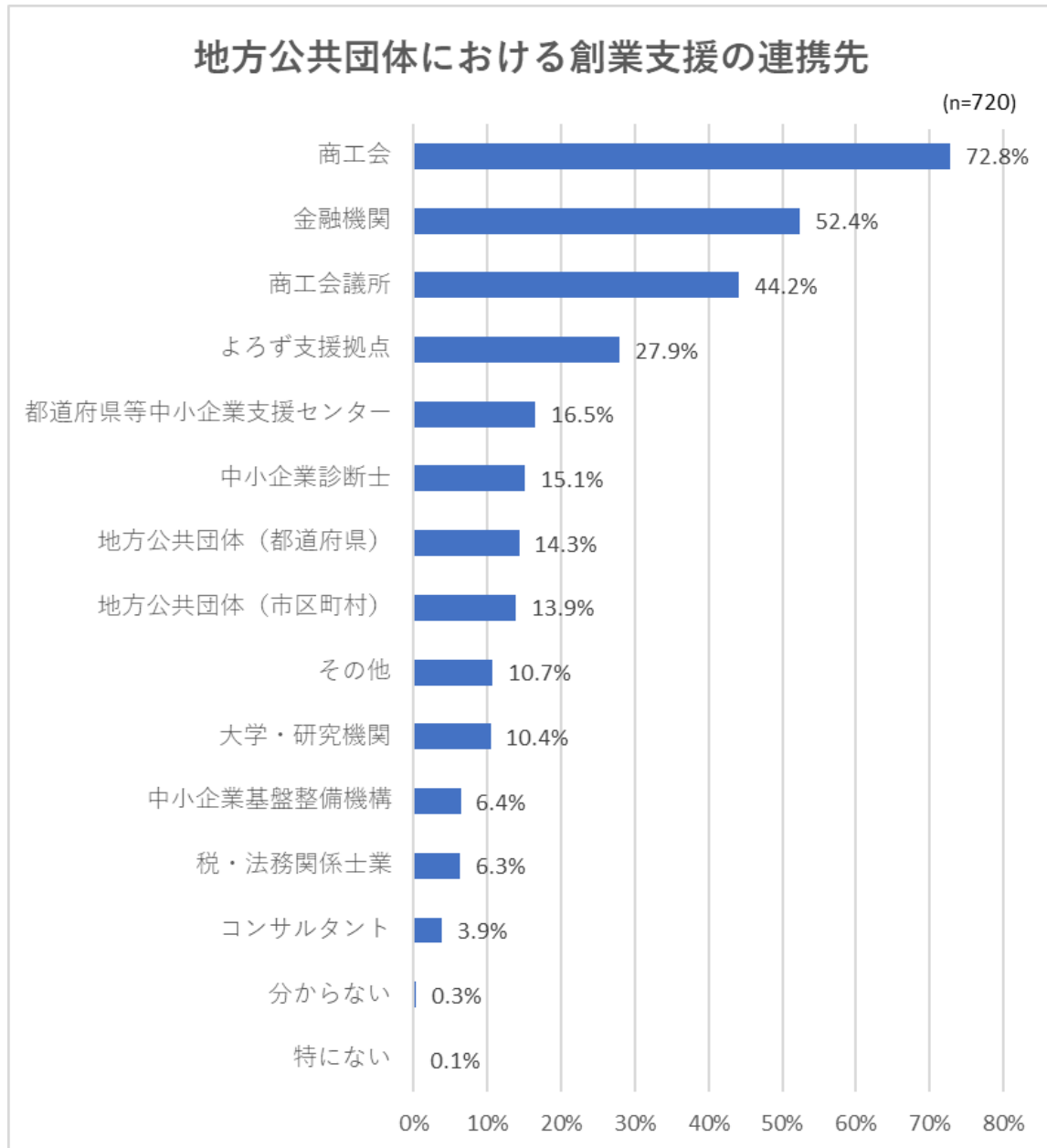
図表 2.4.4.2 地方公共団体における創業支援の目的



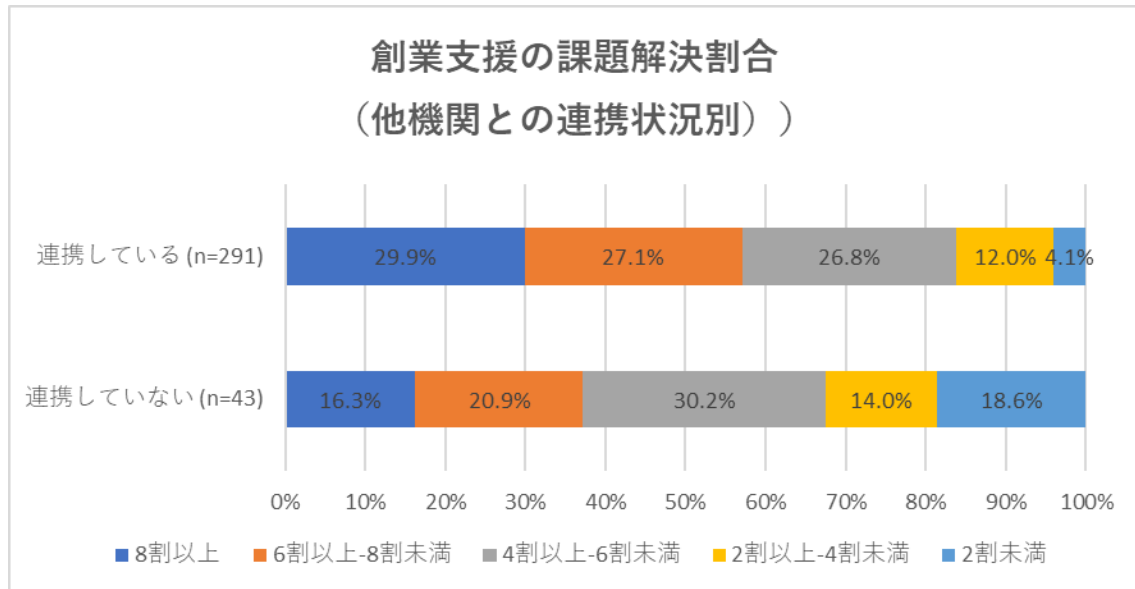
図表 2.4.4.3 地方公共団体の創業支援における他機関との連携状況



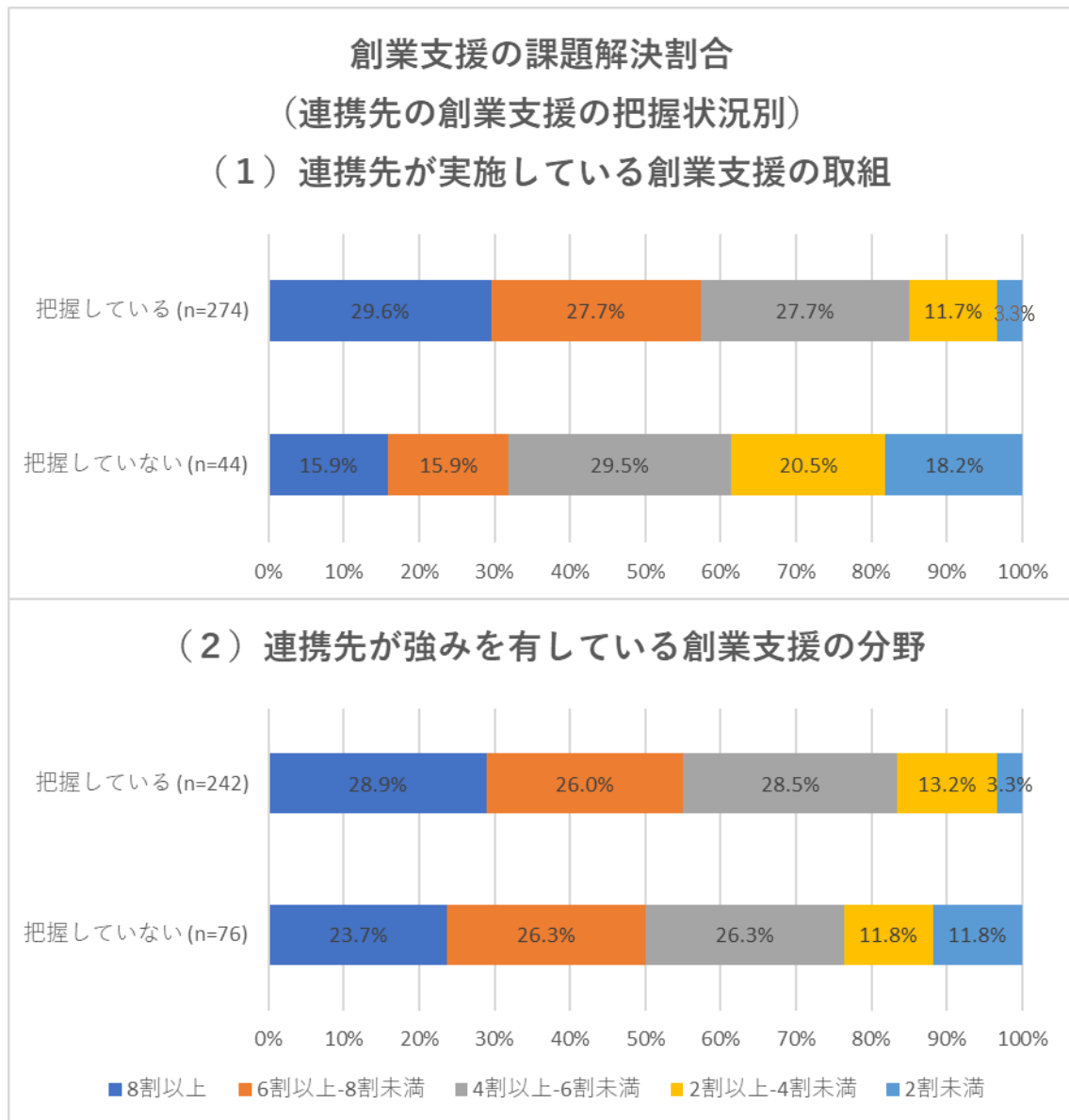
図表 2.4.4.4 地方公共団体における創業支援の連携先



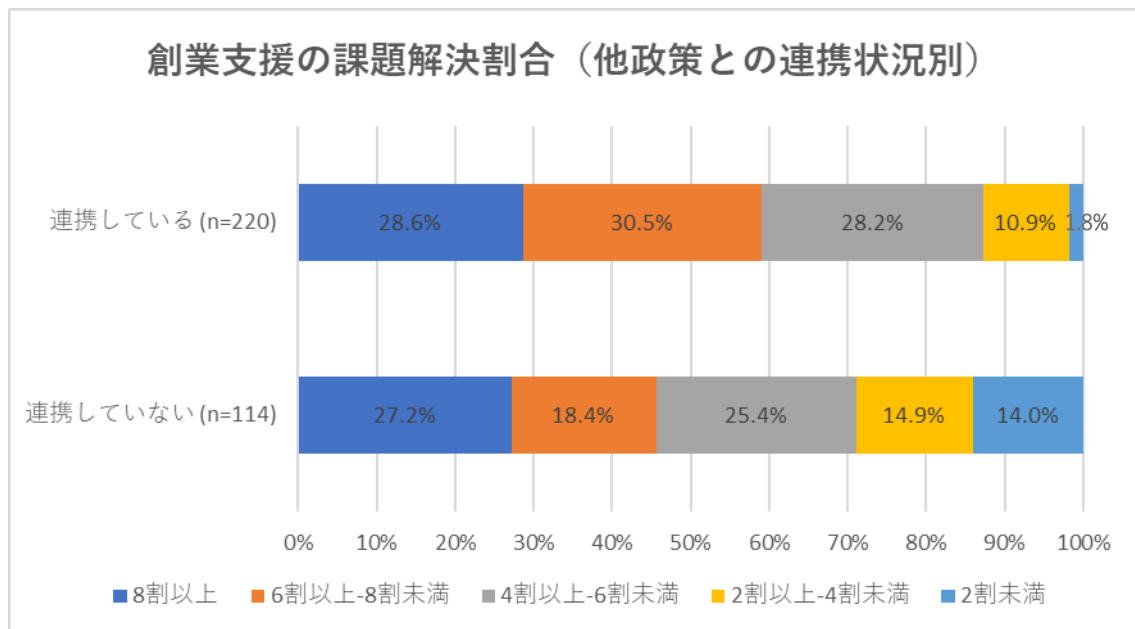
図表 2.4.4.5 創業支援の課題解決割合（他機関との連携状況別）



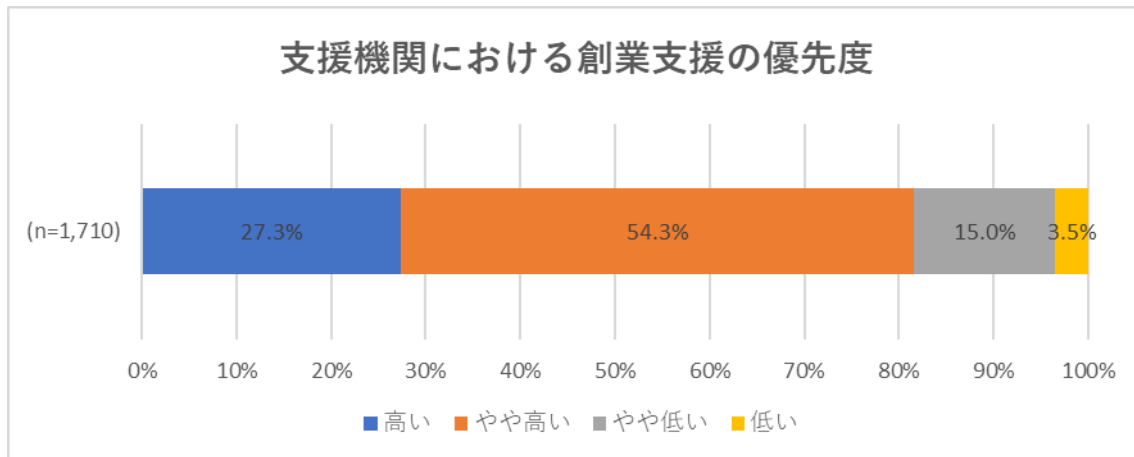
図表 2.4.4.6 創業支援の課題解決割合（連携先の創業支援の把握状況別）



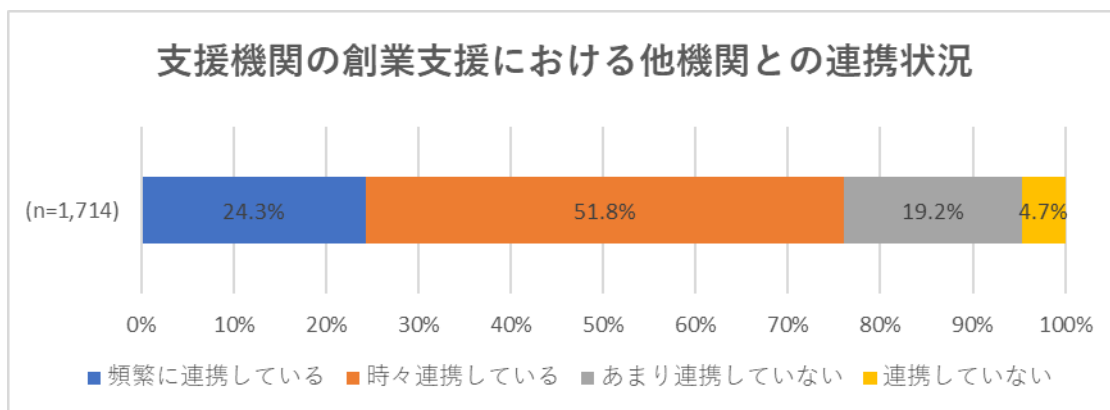
図表 2.4.4.7 創業支援の課題解決割合（他政策との連携状況別）



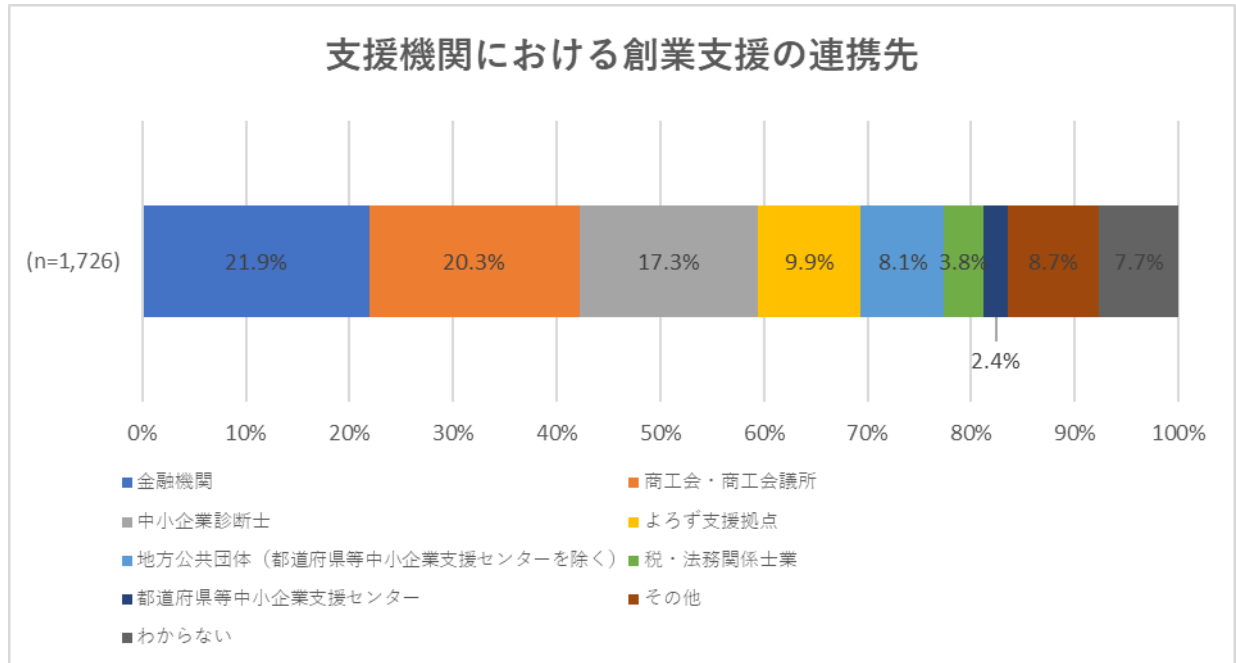
図表 2.4.4.8 支援機関における創業支援の優先度



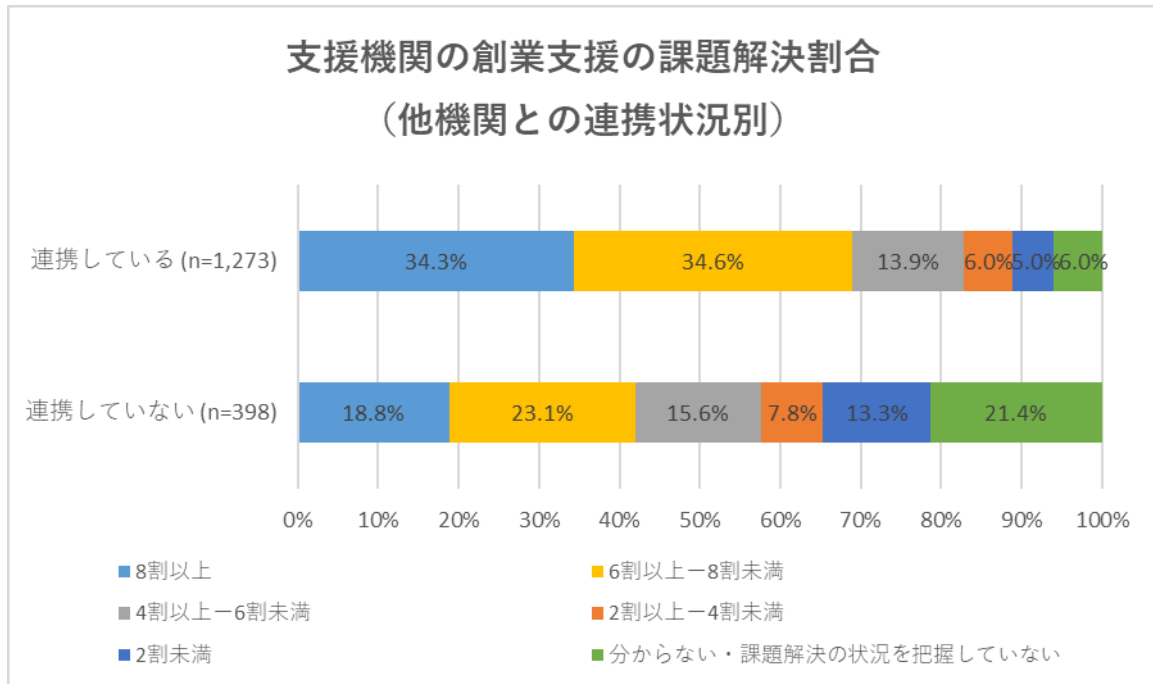
図表 2.4.4.9 支援機関の創業支援における他機関との連携状況



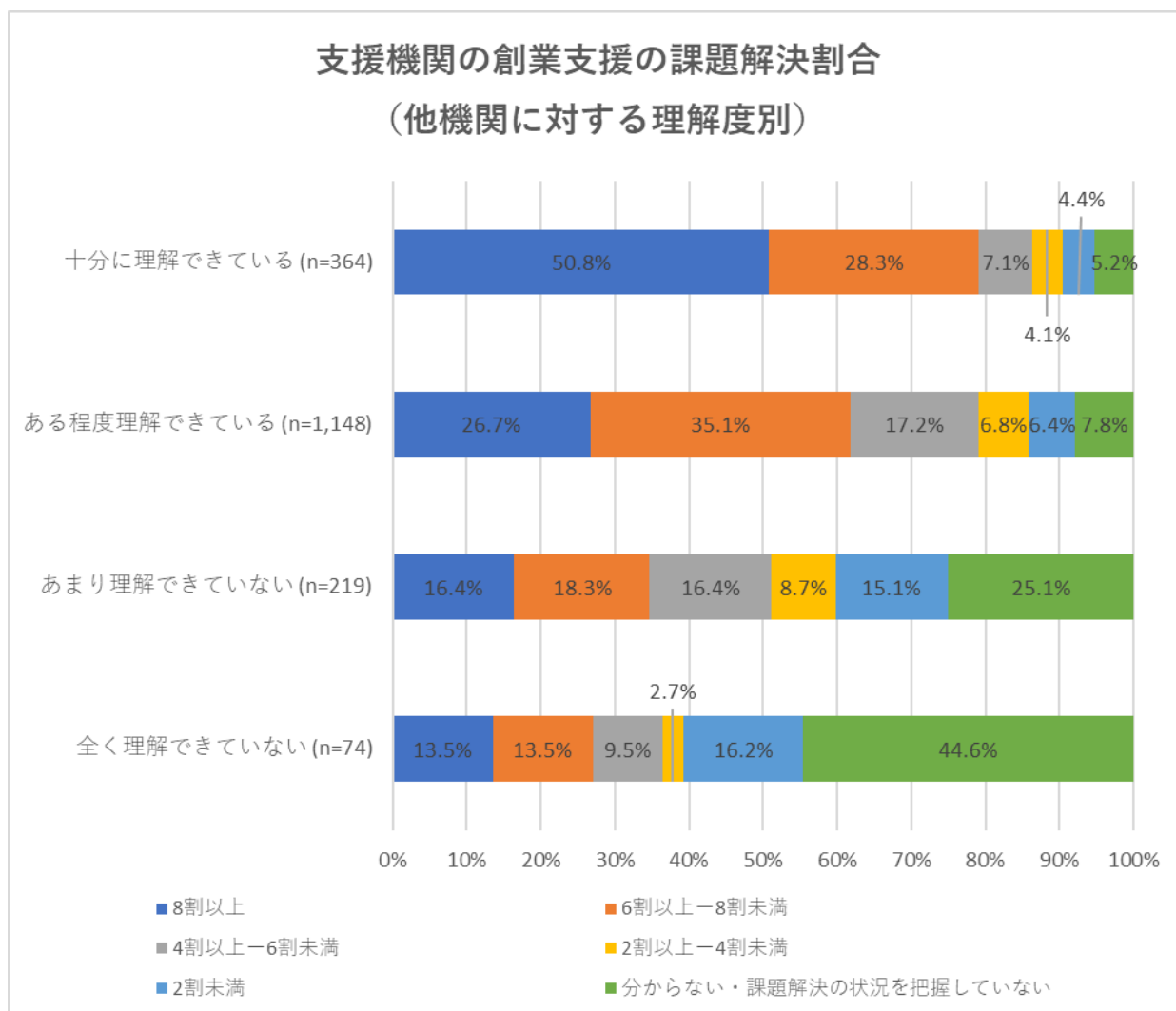
図表 2.4.4.10 支援機関における創業支援の連携先



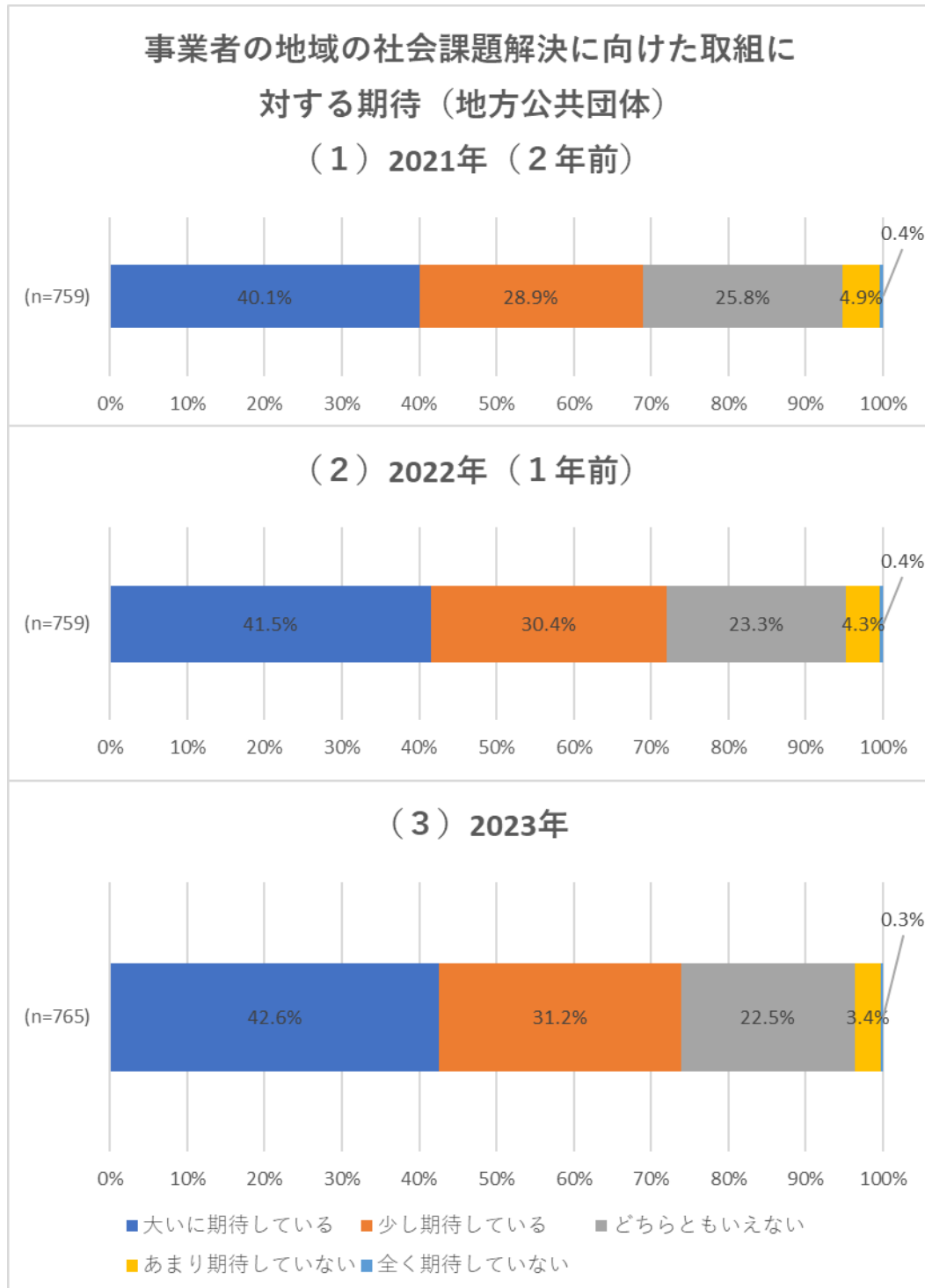
図表 2.4.4.11 支援機関の創業支援の課題解決割合（他機関との連携状況別）



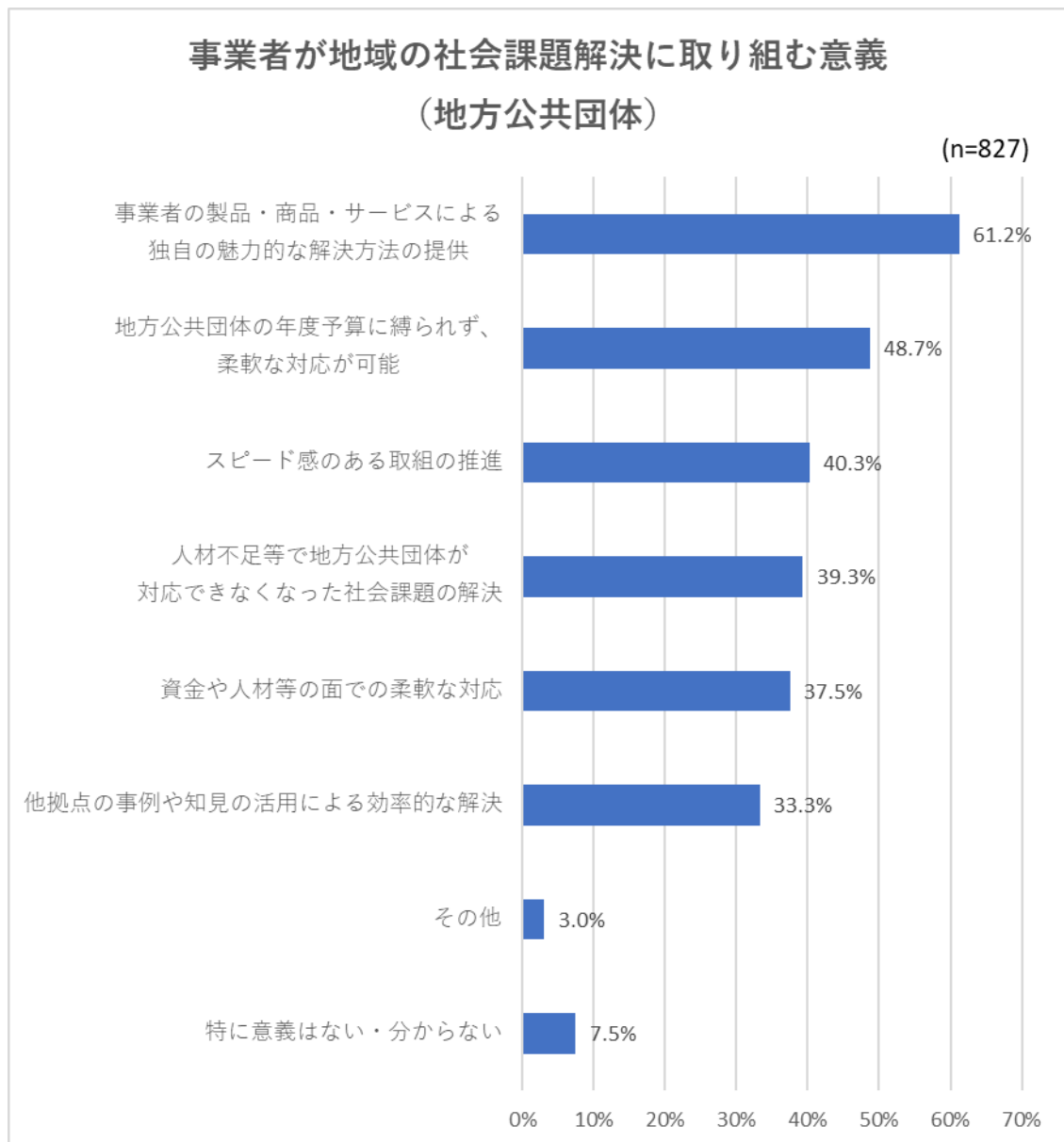
図表 2.4.4.12 支援機関の創業支援の課題解決割合（他機関に対する理解度別）



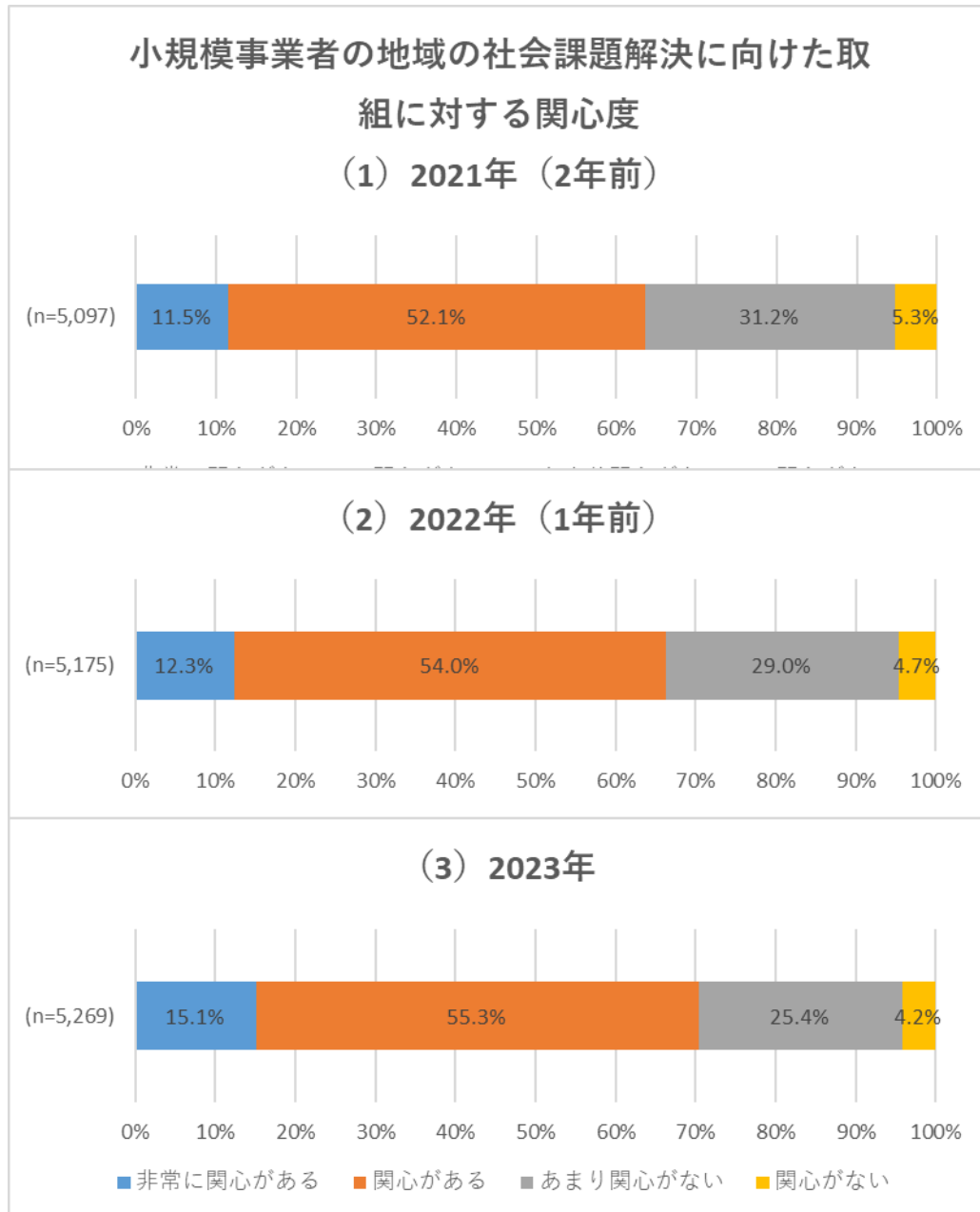
図表 2.4.4.13 事業者の地域の社会課題解決に向けた取組に対する期待（地方公共団体）



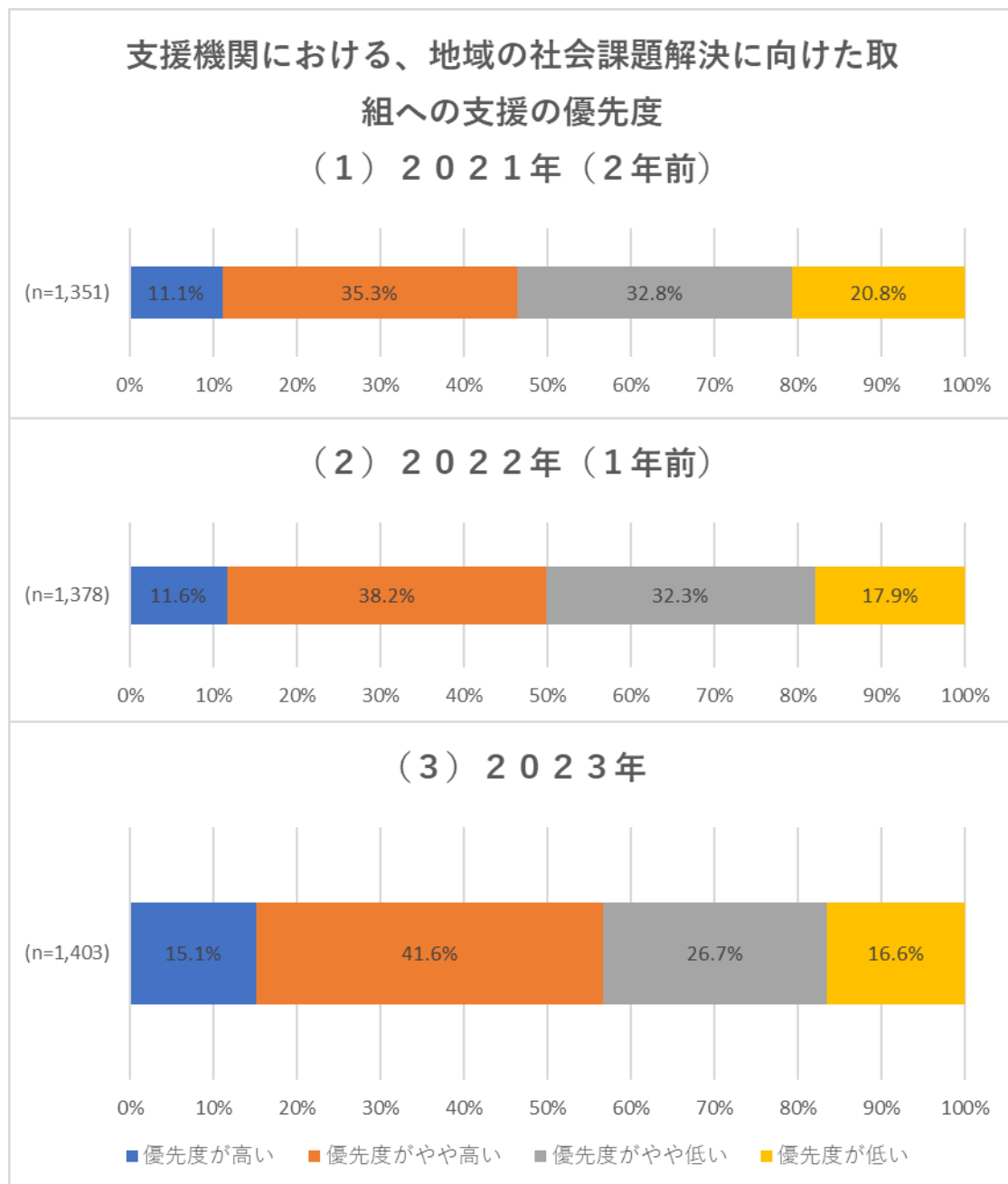
図表 2.4.4.14 事業者が地域の社会課題解決に取り組む意義（地方公共団体）



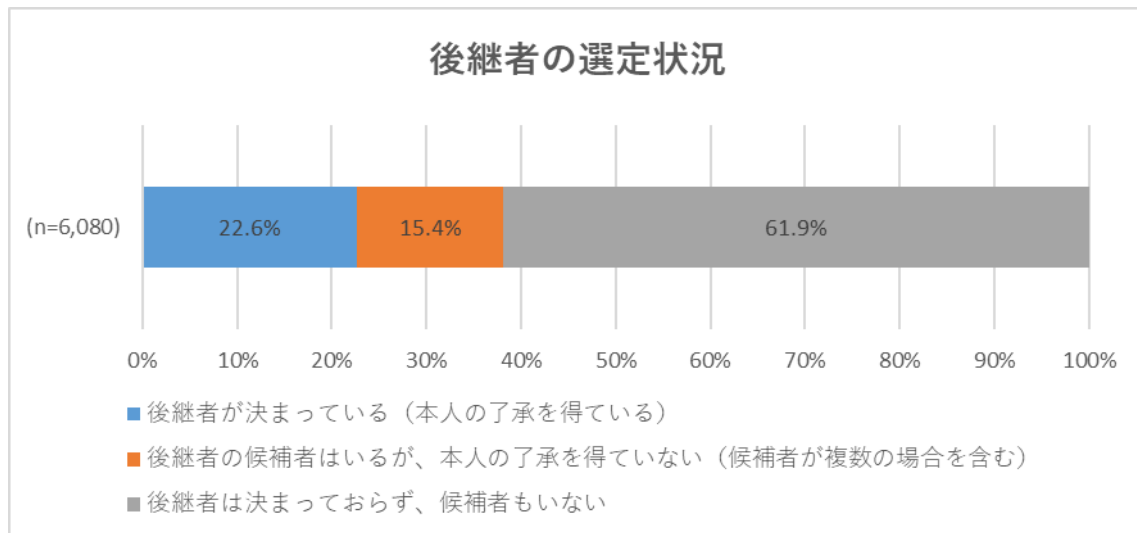
図表 2.4.4.15 小規模事業者の地域の社会課題解決に向けた取組に対する関心度



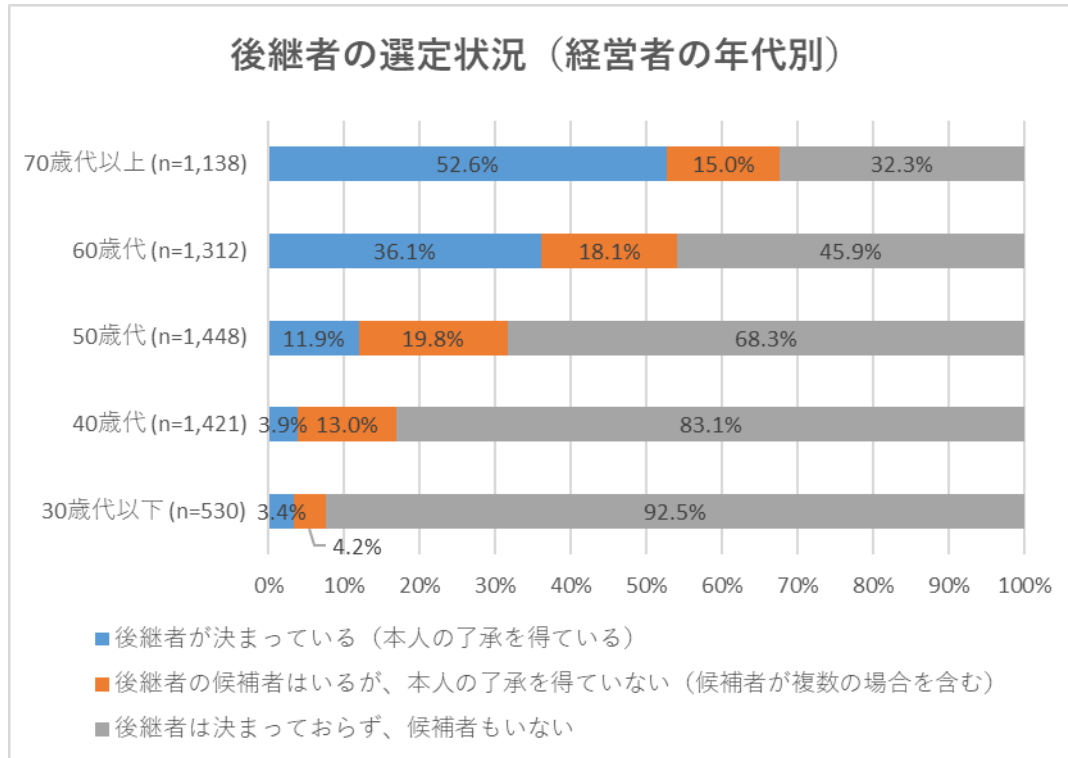
図表 2.4.4.16 支援機関における、地域の社会課題解決に向けた取組への支援の優先度



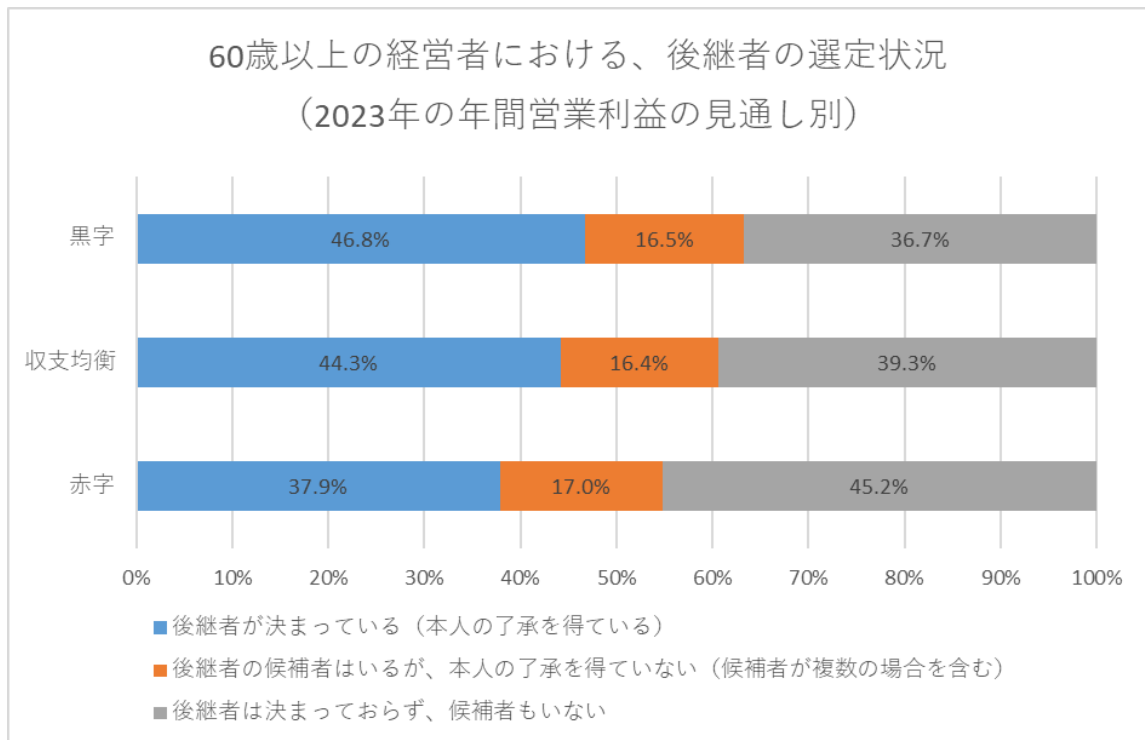
図表 2.4.4.17 後継者の選定状況



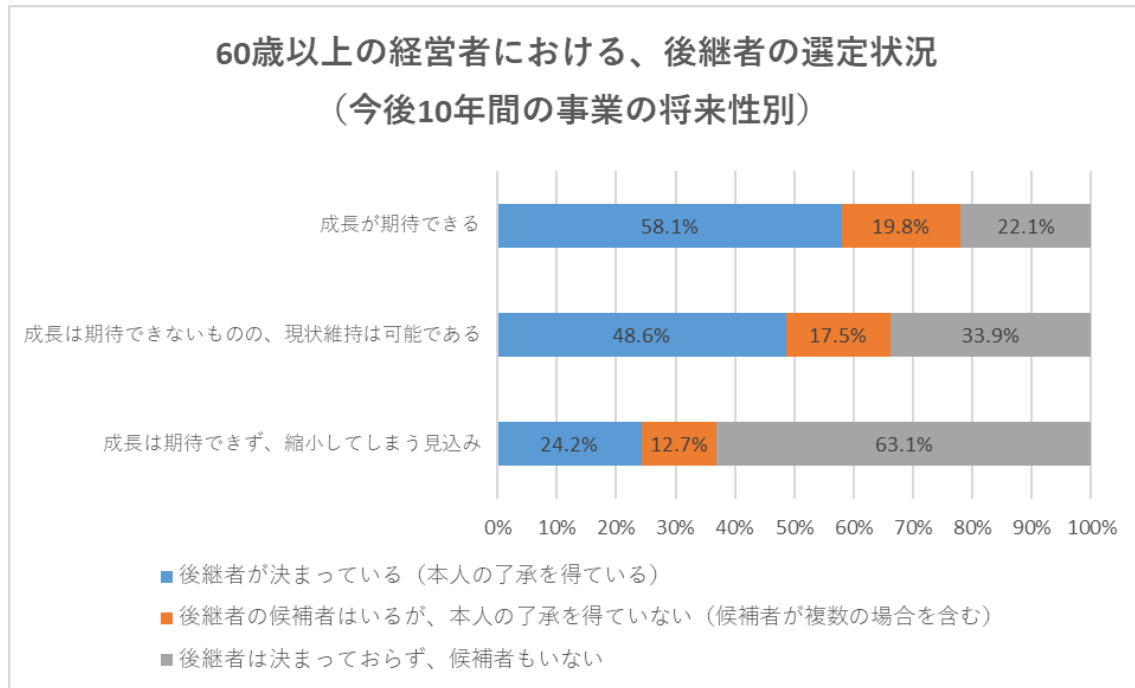
図表 2.4.4.18 後継者の選定状況（経営者の年代別）



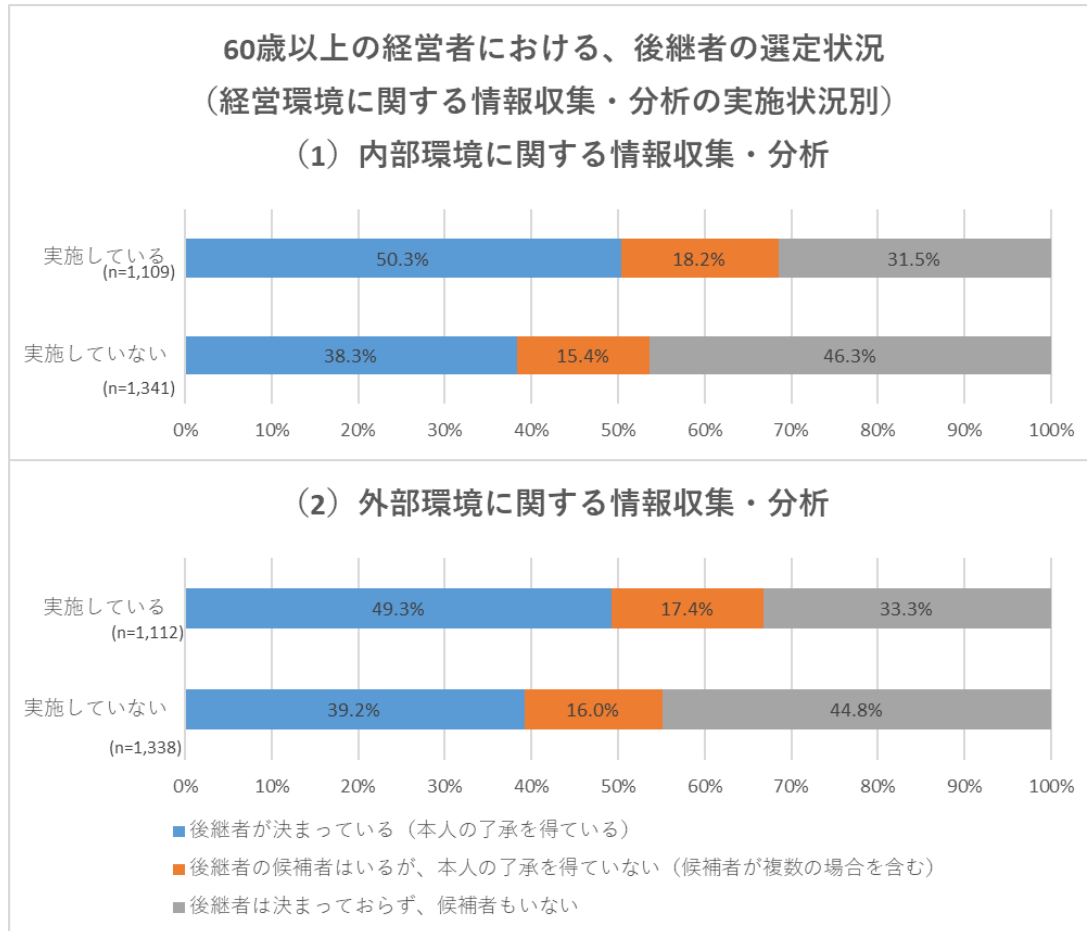
図表 2.4.4.19 60歳以上の経営者における、後継者の選定状況
(2023年の年間営業利益の見通し別)



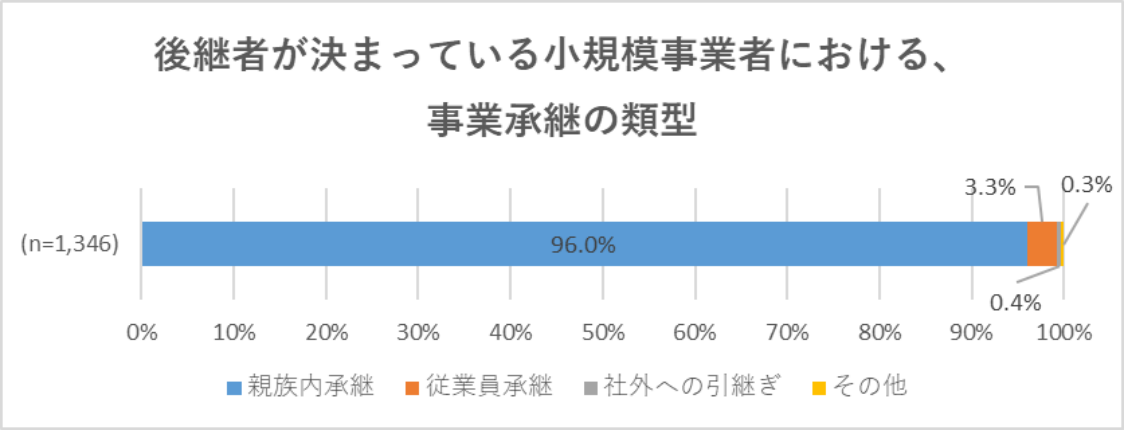
図表 2.4.4.20 60 歳以上の経営者における、後継者の選定状況
(今後 10 年間の事業の将来性別)



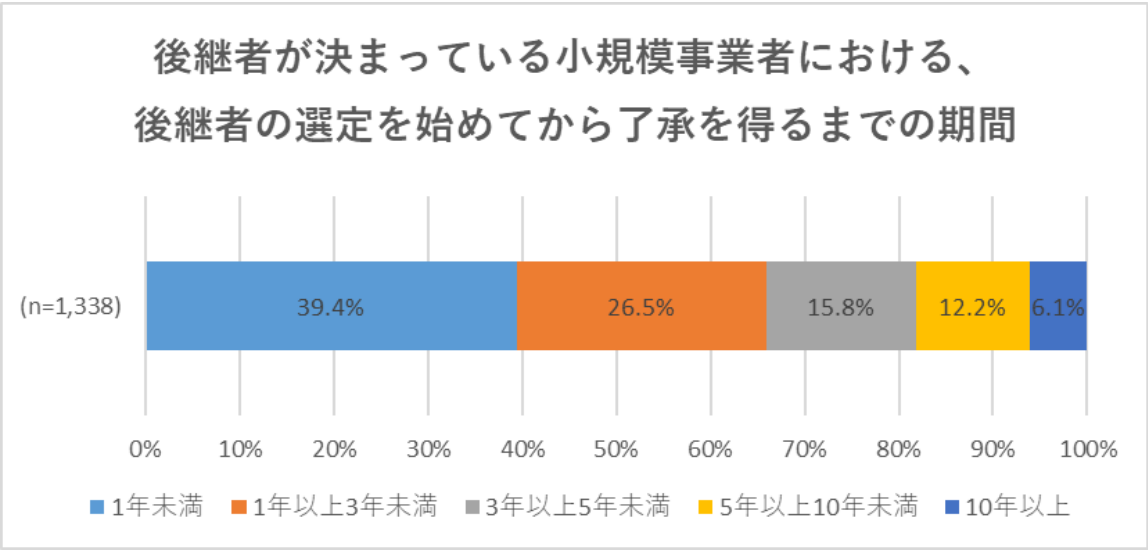
図表 2.4.4.21 60 歳以上の経営者における、後継者の選定状況
(経営環境に関する情報収集・分析の実施状況別)



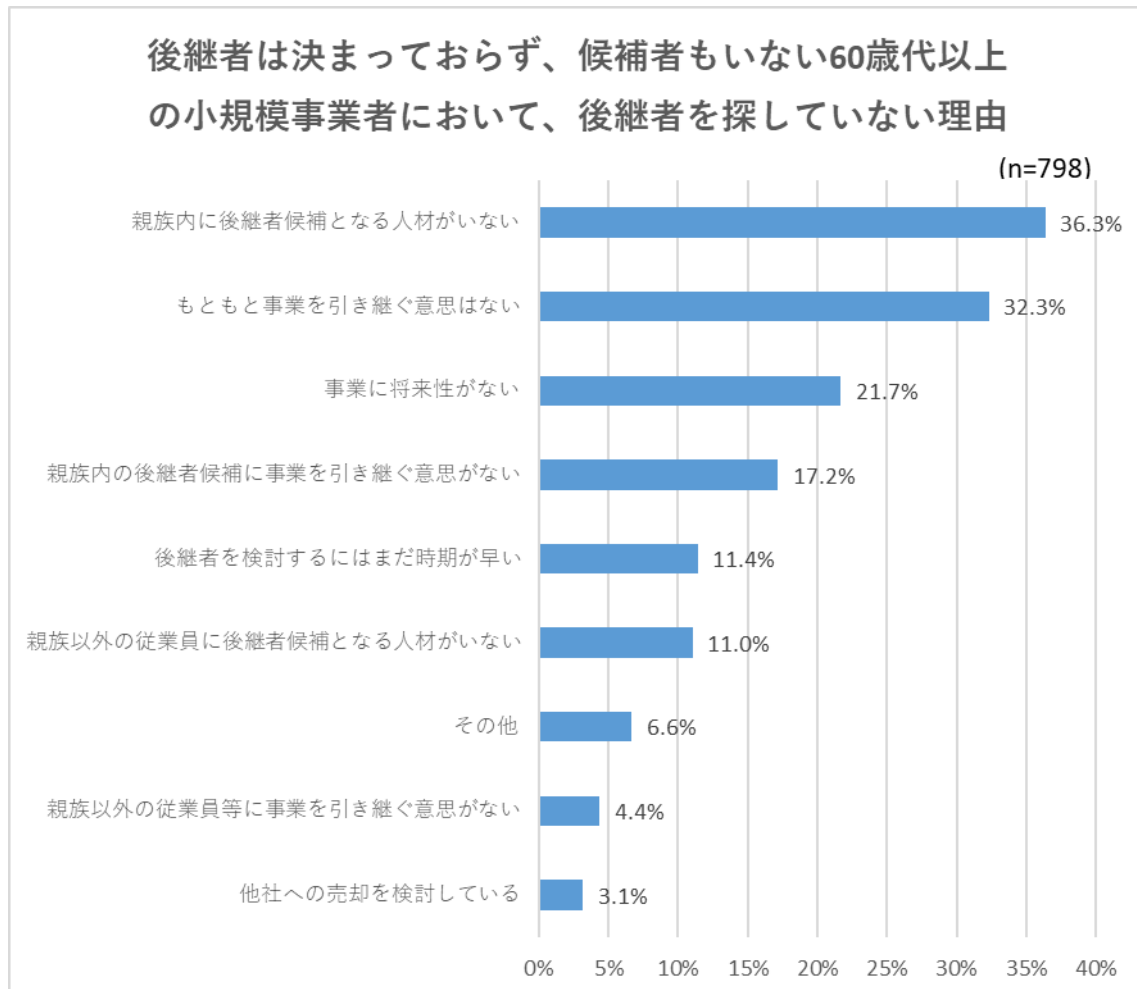
図表 2.4.4.22 後継者が決まっている小規模事業者における、事業承継の類型



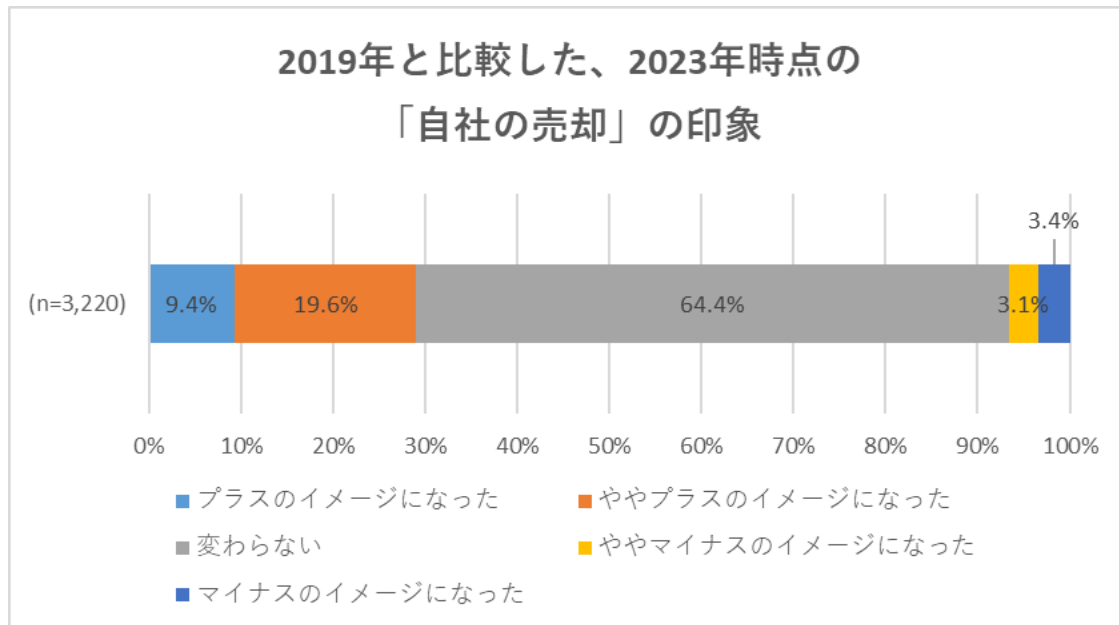
図表 2.4.4.23 後継者が決まっている小規模事業者における、
後継者の選定を始めてから了承を得るまでの期間



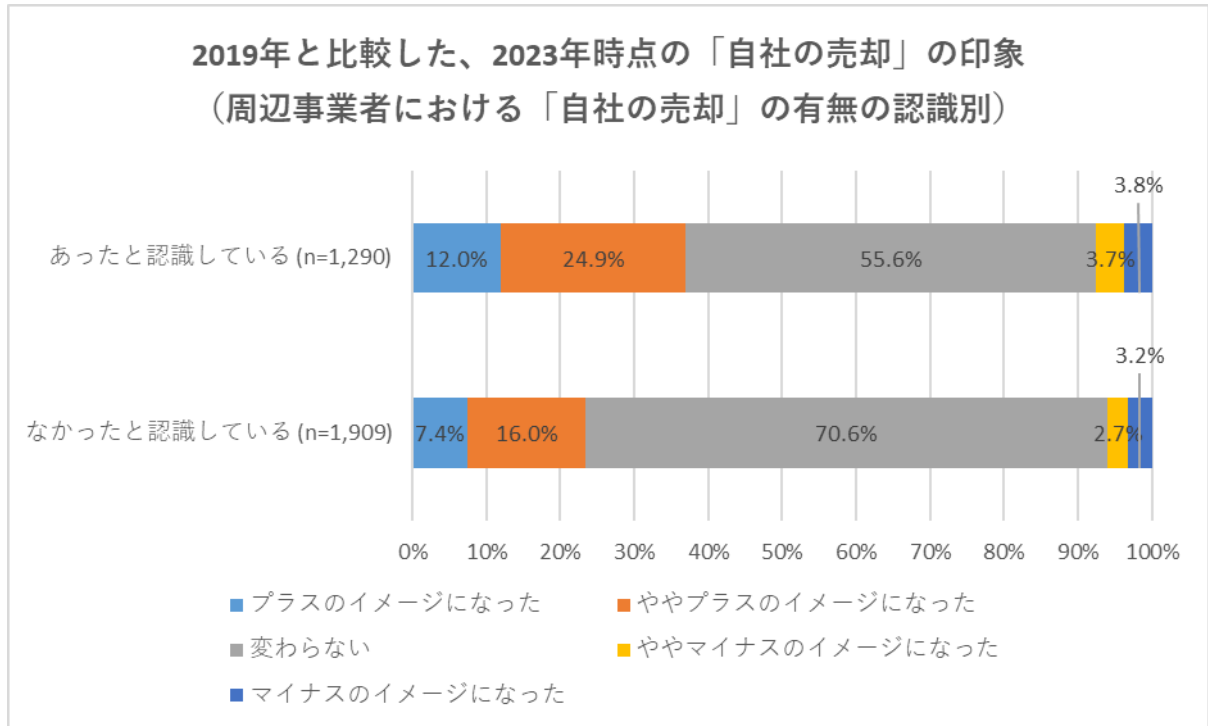
**図表 2.4.4.24 後継者は決まっておらず、候補者もない 60 歳代以上の小規模事業者において、
後継者を探していない理由**



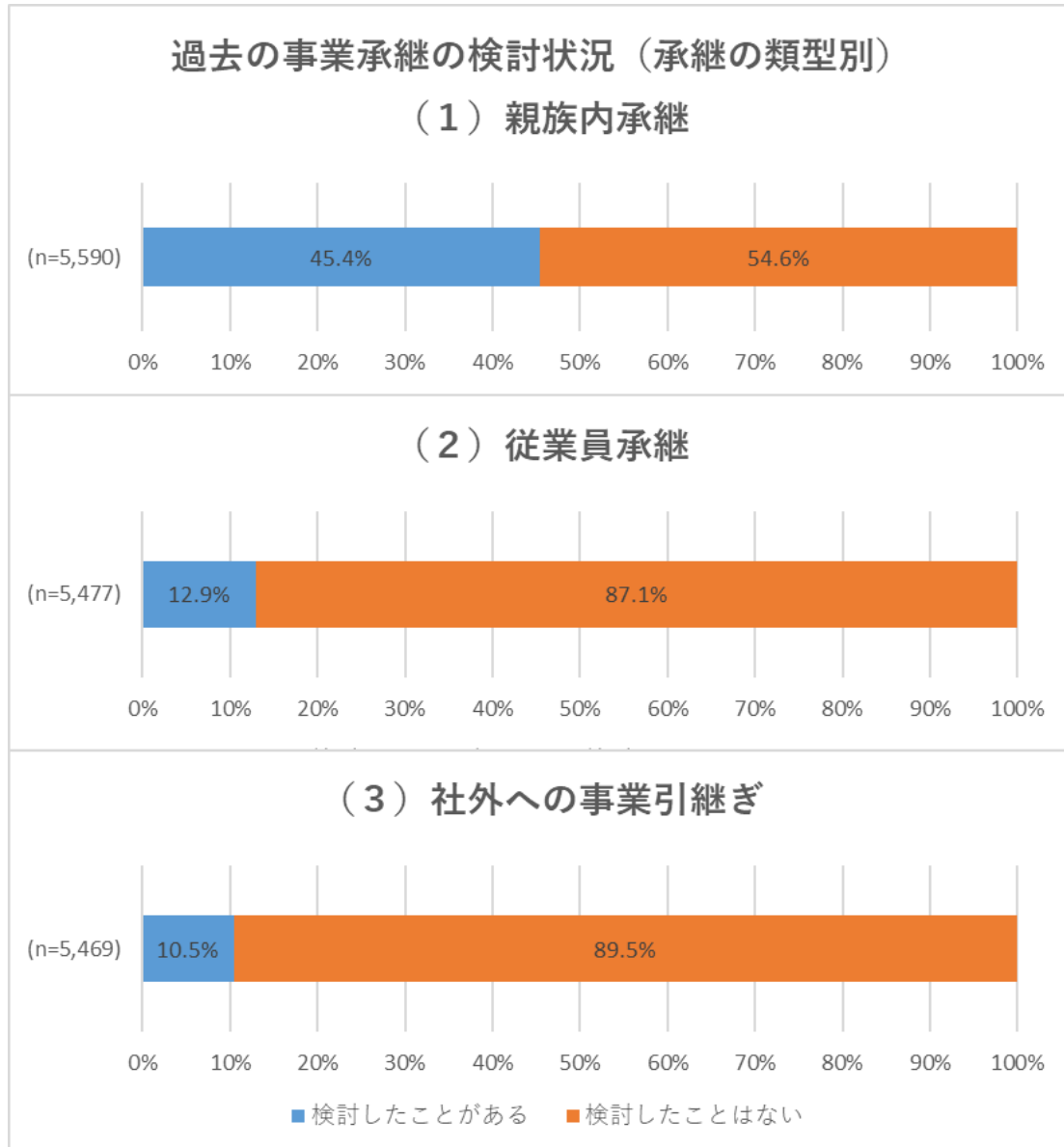
図表 2.4.4.25 2019 年と比較した、2023 年時点の「自社の売却」の印象



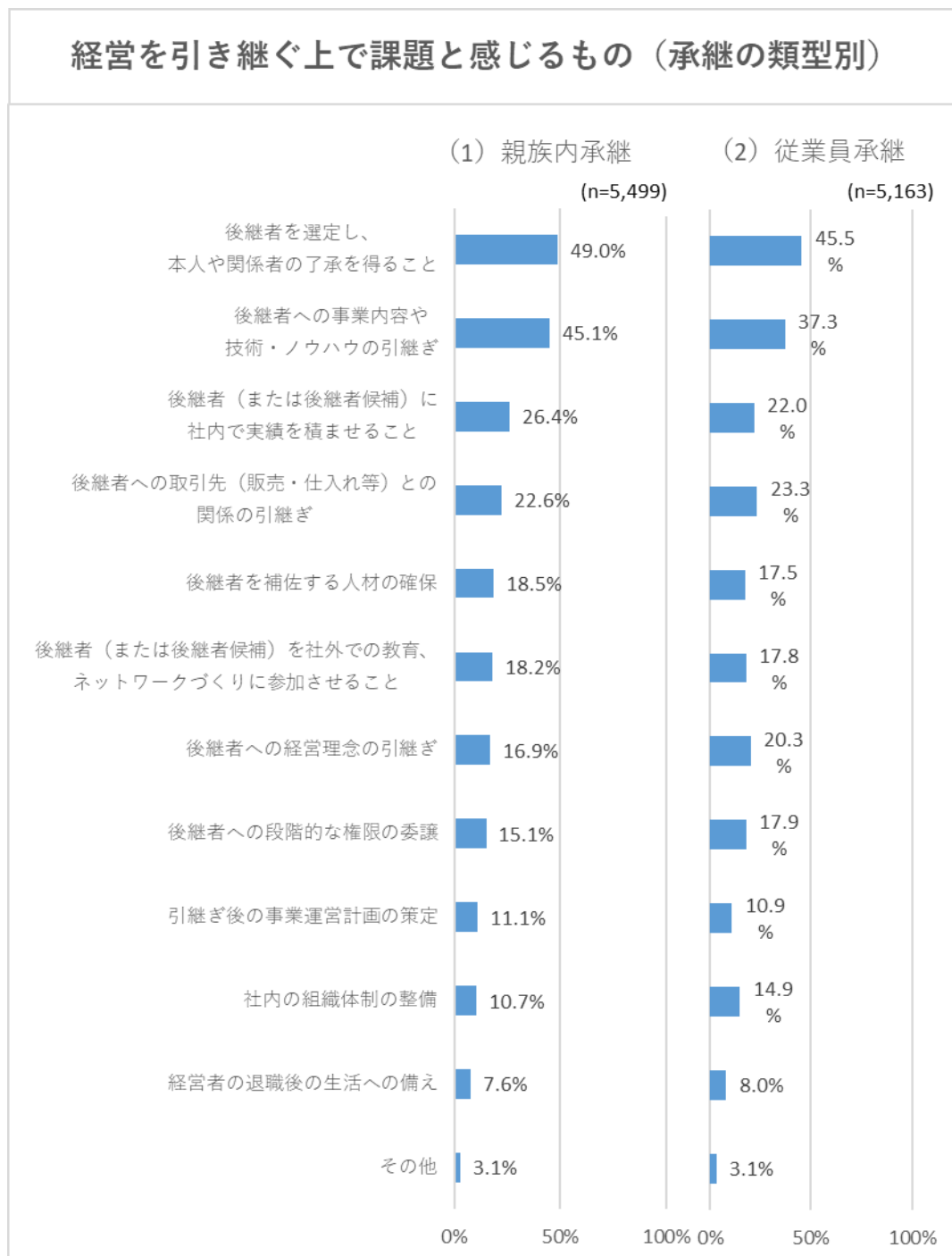
図表 2.4.4.26 2019 年と比較した、2023 年時点の「自社の売却」の印象
(周辺事業者における「自社の売却」の有無の認識状況別)



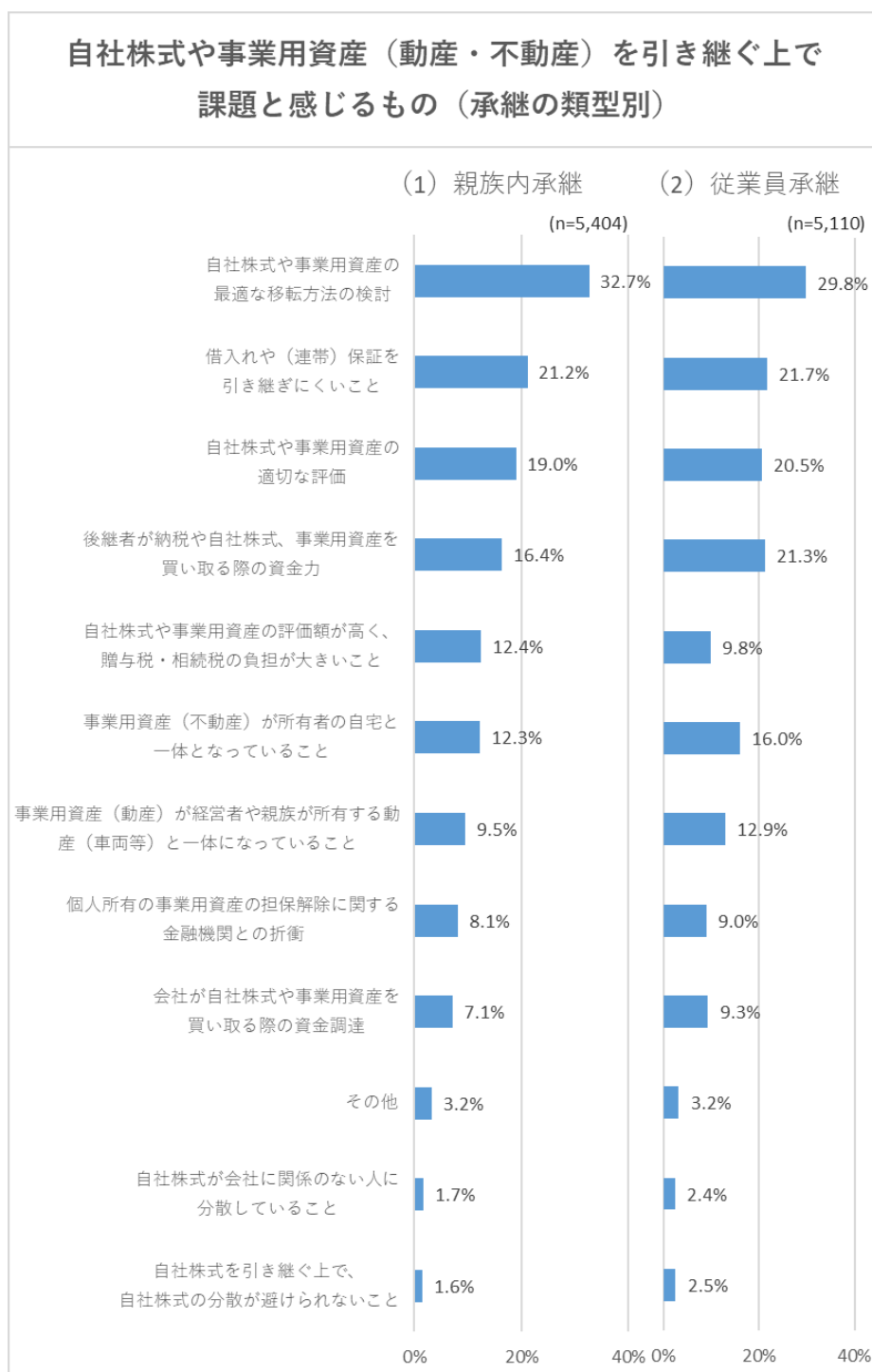
図表 2.4.4.27 過去の事業承継の検討状況（承継の類型別）



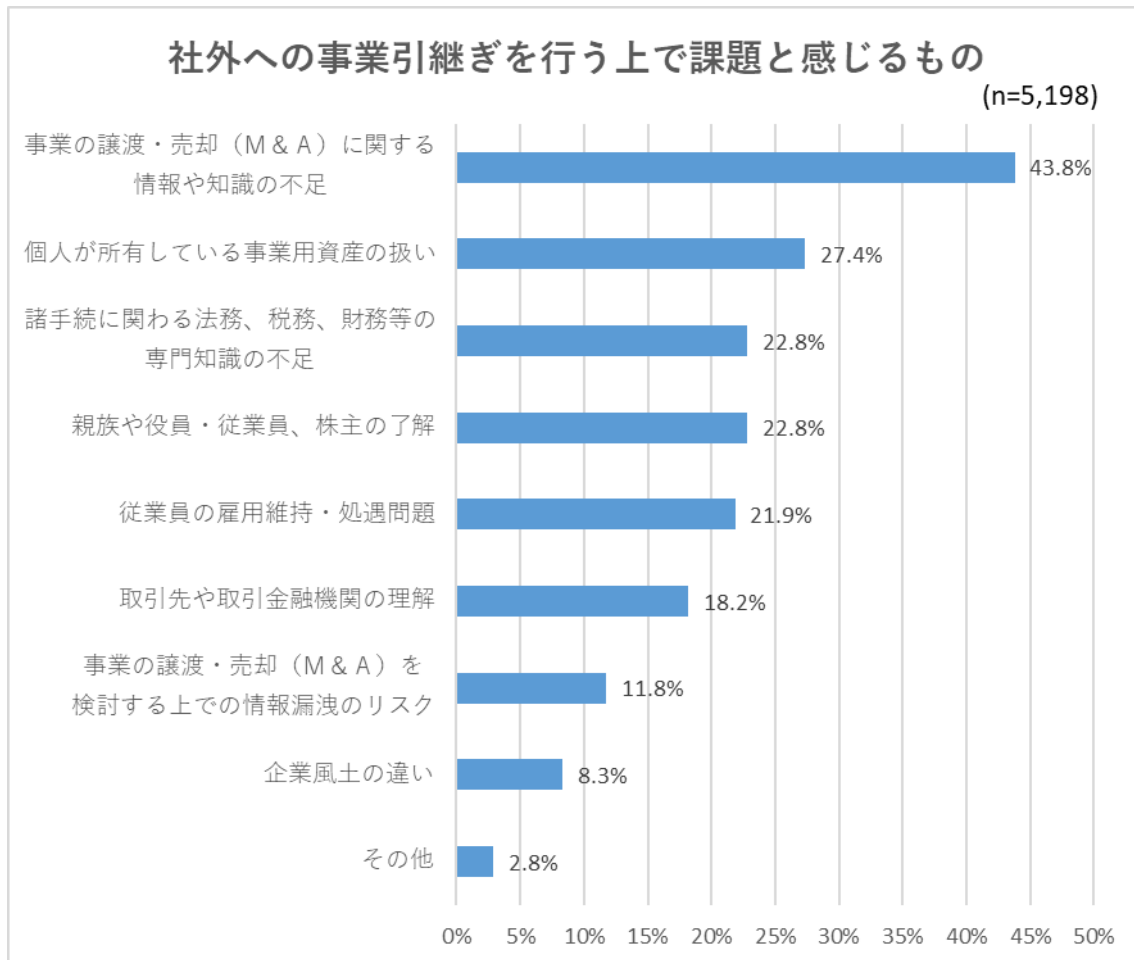
図表 2.4.4.28 経営を引き継ぐ上で課題と感ずるもの（承継の類型別）



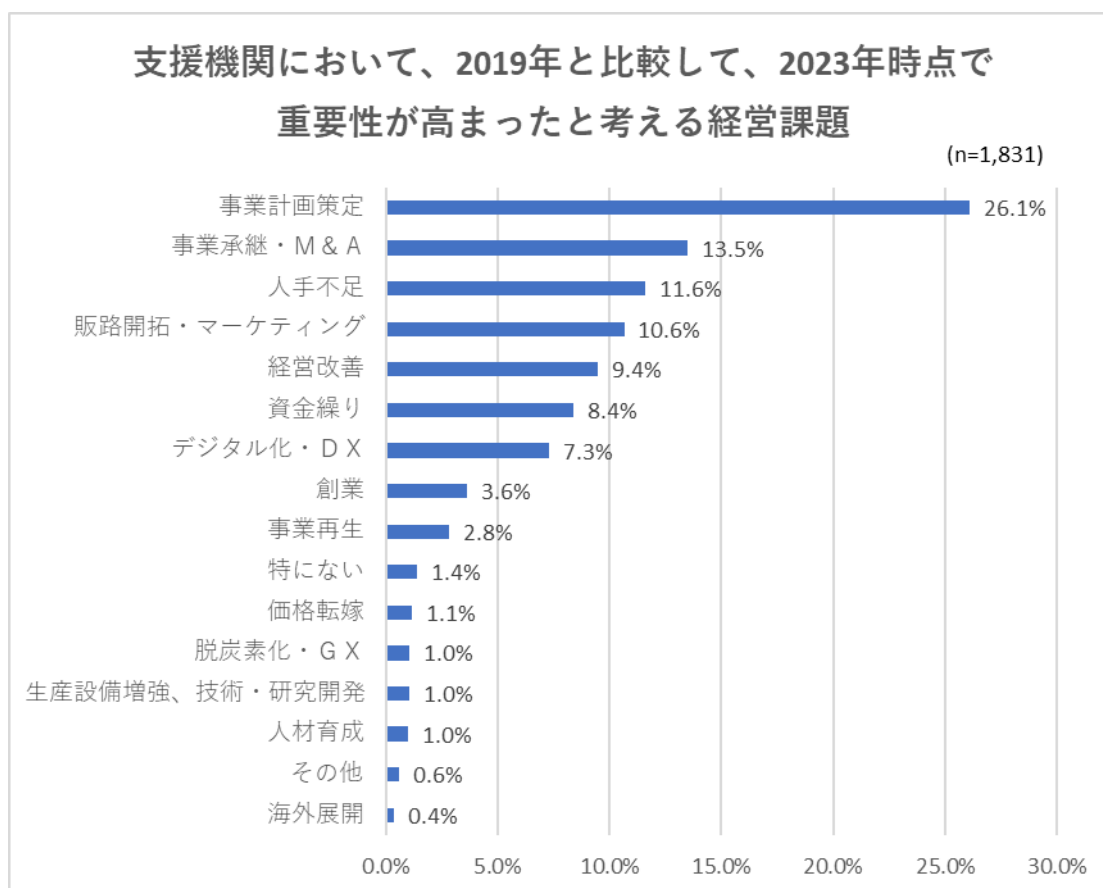
図表 2.4.4.29 自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で課題と感ずるもの（承継の類型別）



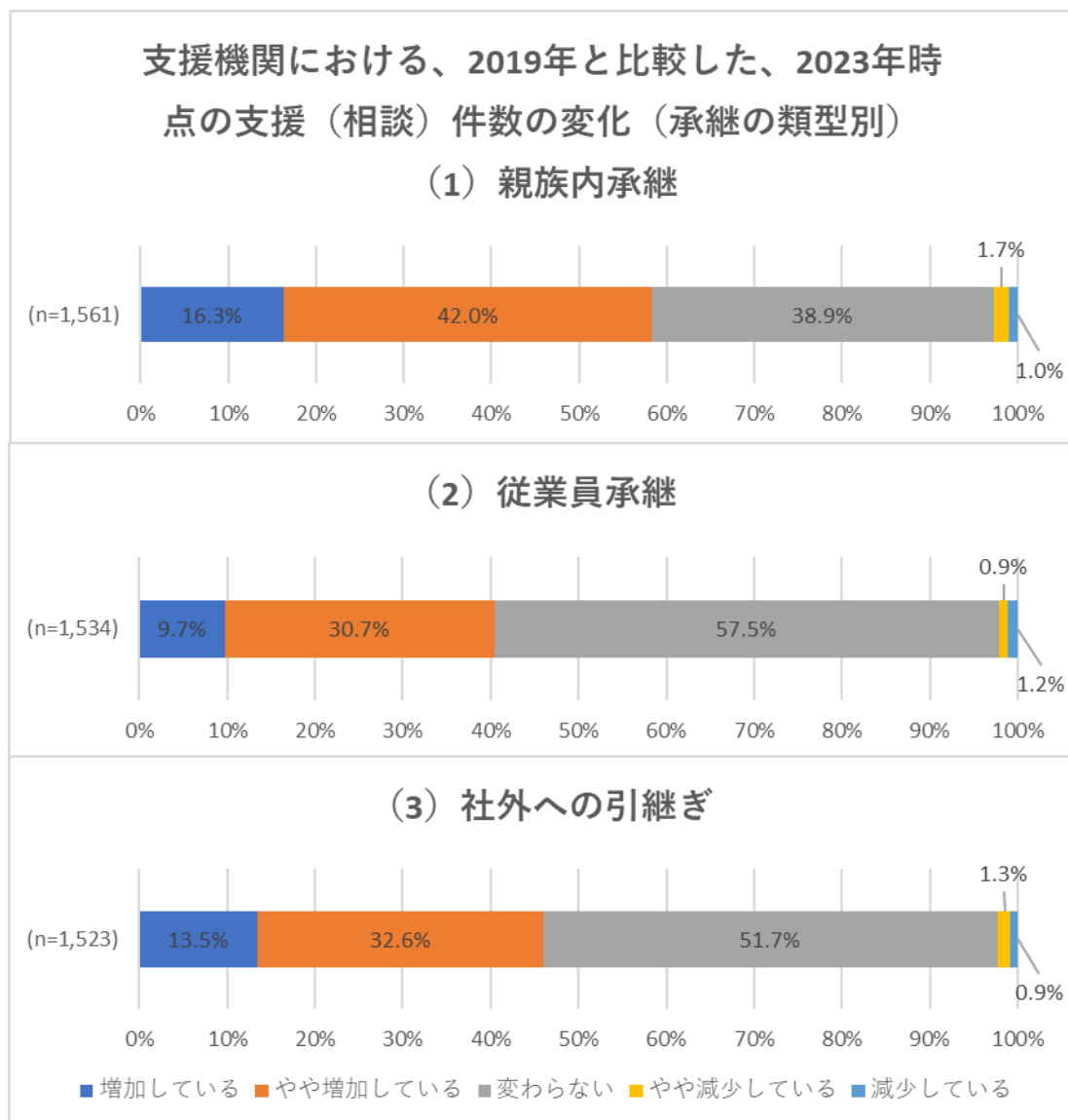
図表 2.4.4.30 社外への事業引継ぎを行う上で課題とを感じるもの



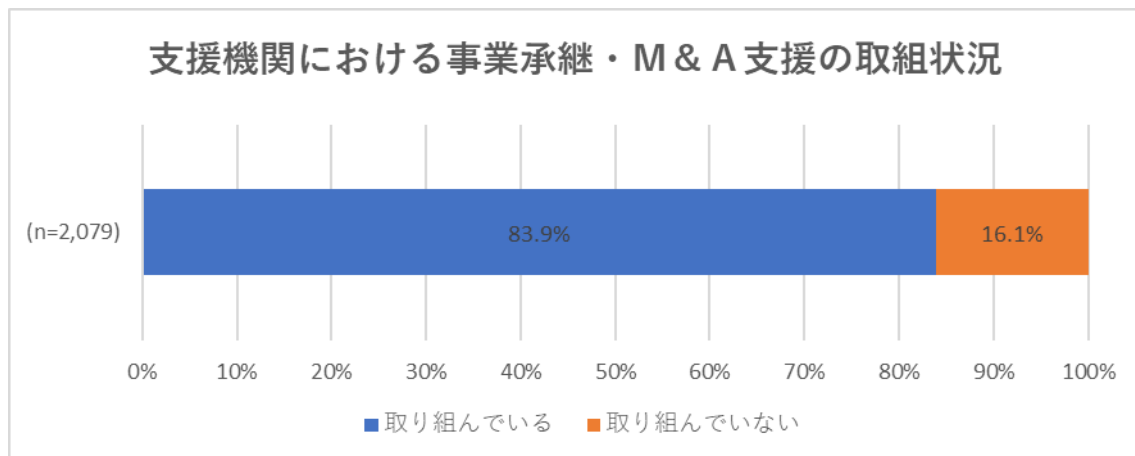
図表 2.4.4.31 支援機関において、2019 年と比較して、2023 年時点で
重要性が高まったと考える経営課題



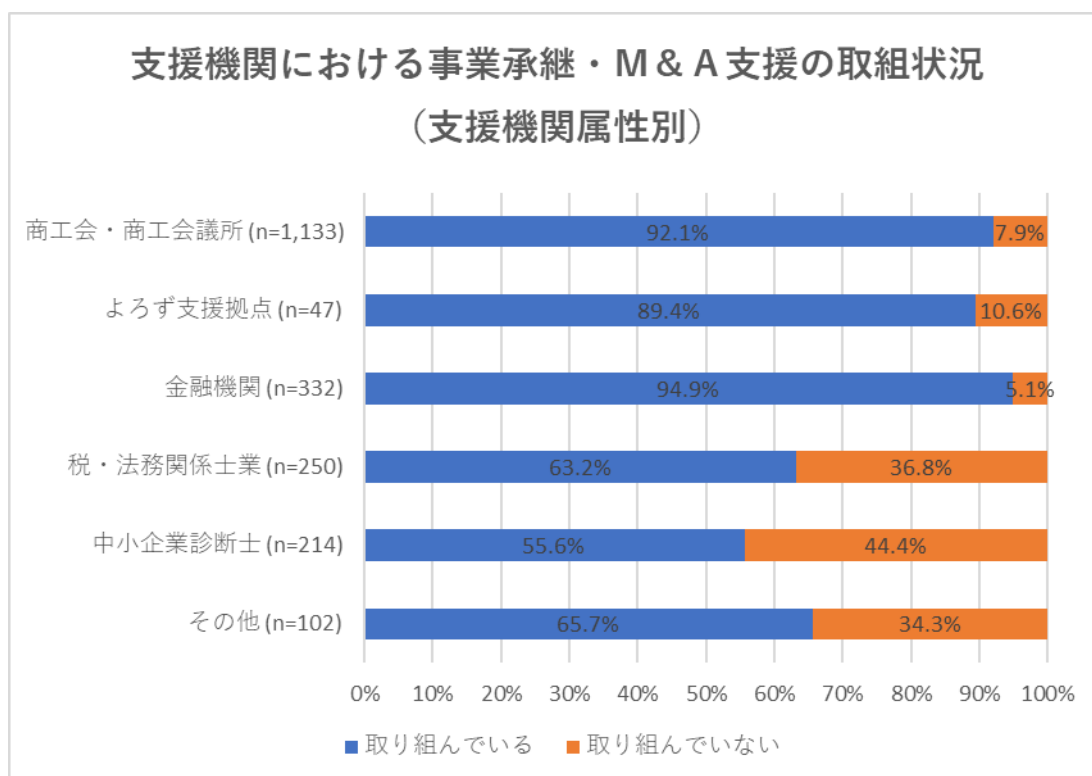
図表 2.4.4.32 支援機関における、2019 年と比較した、
2023 年時点の支援（相談）件数の変化（承継の類型別）



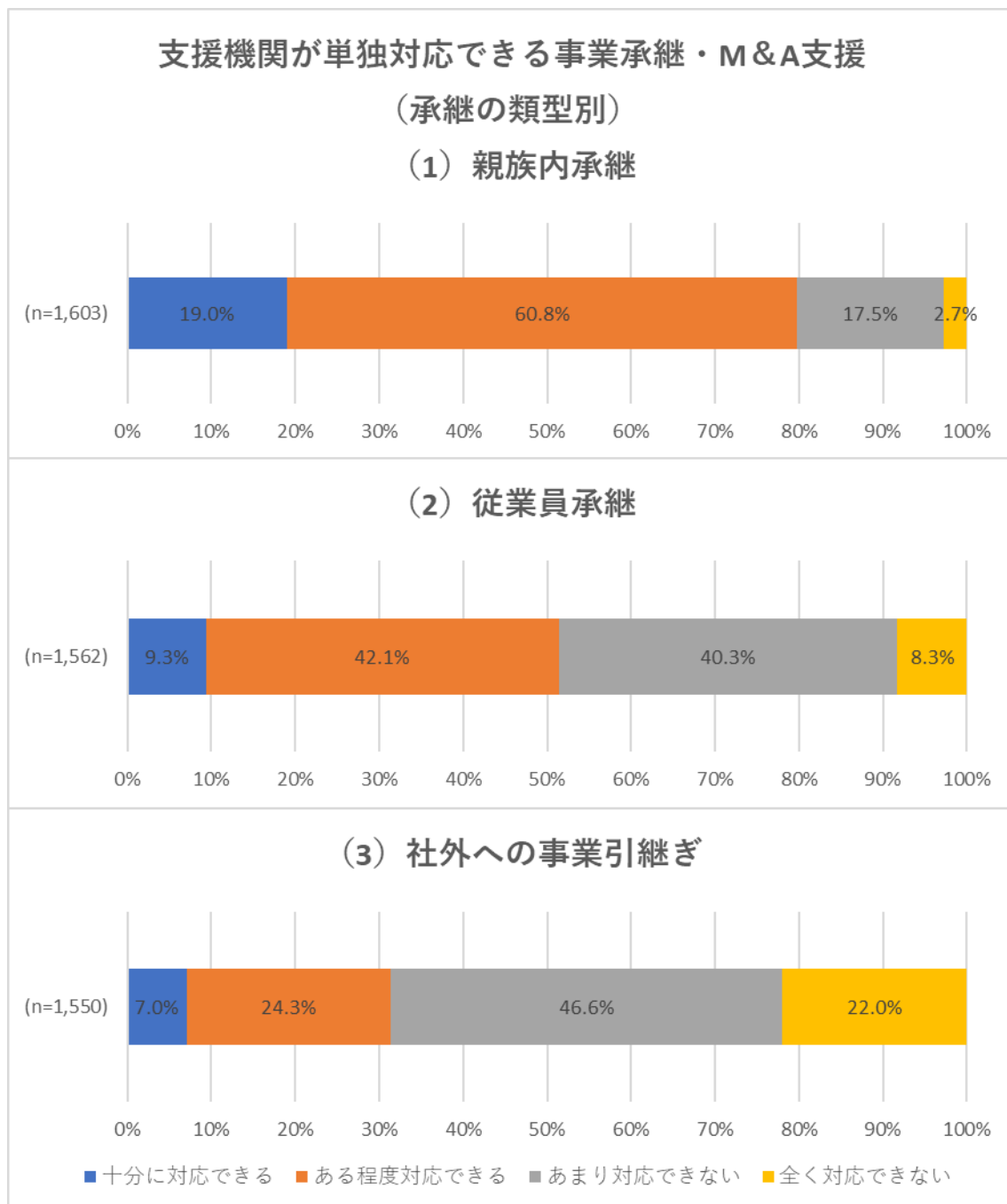
図表 2.4.4.33 支援機関における事業承継・M&A 支援の取組状況



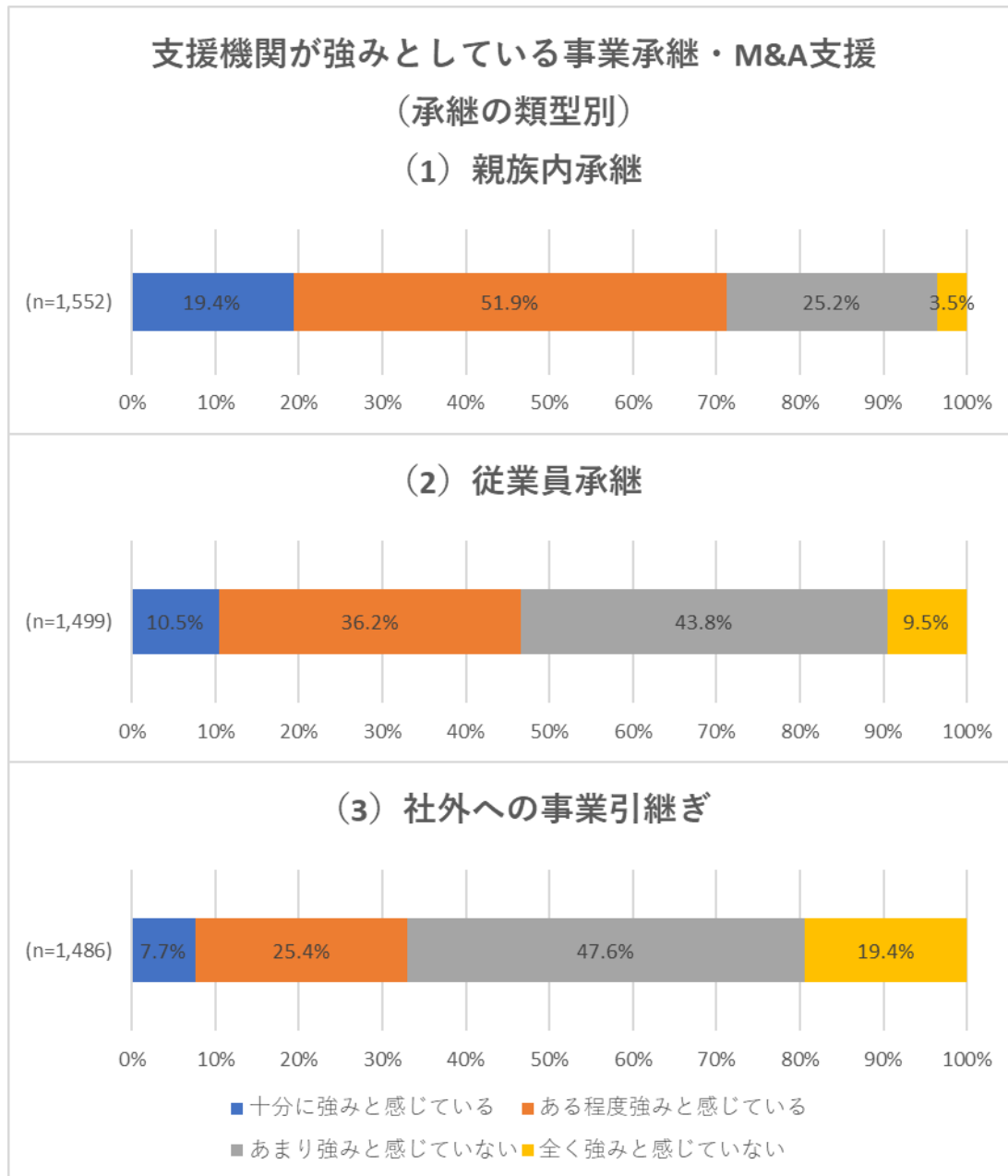
図表 2.4.4.34 支援機関における事業承継・M&A 支援の取組状況（支援機関属性別）



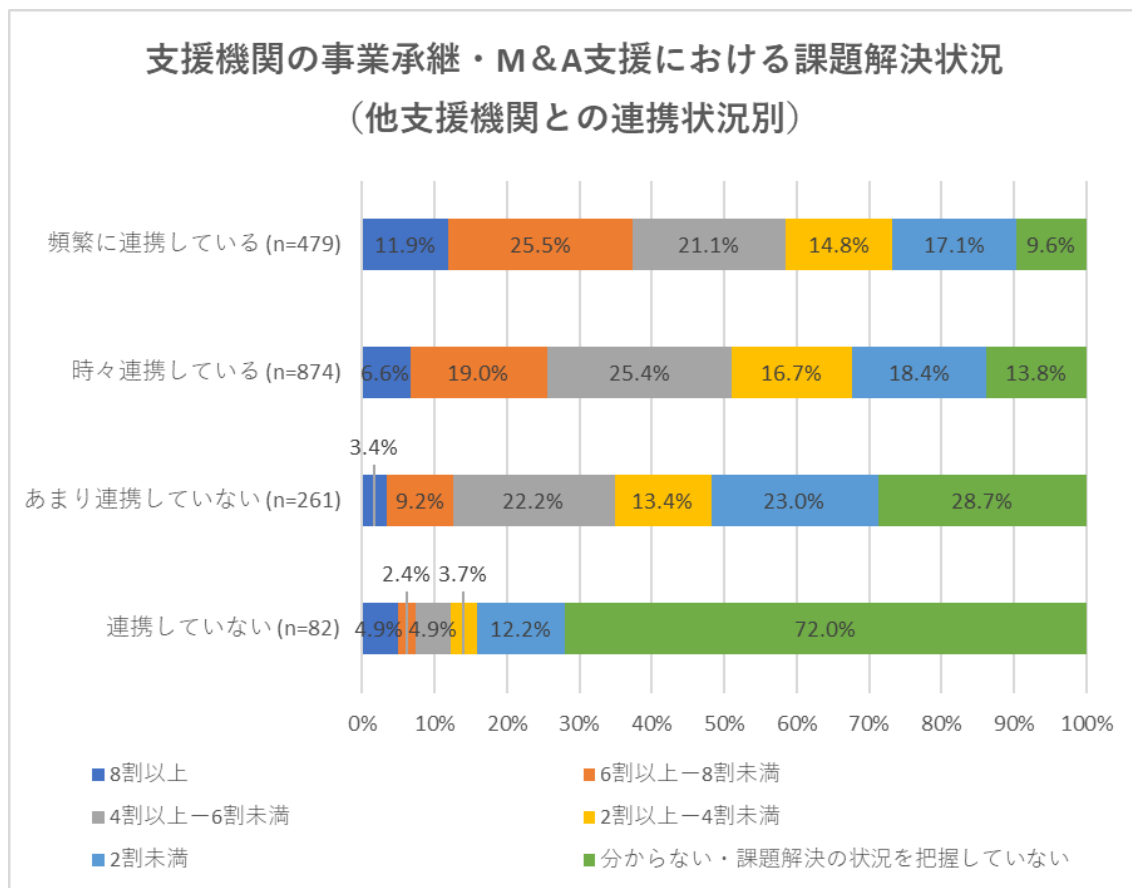
図表 2.4.4.35 支援機関が単独対応できる事業承継・M&A 支援（承継の類型別）



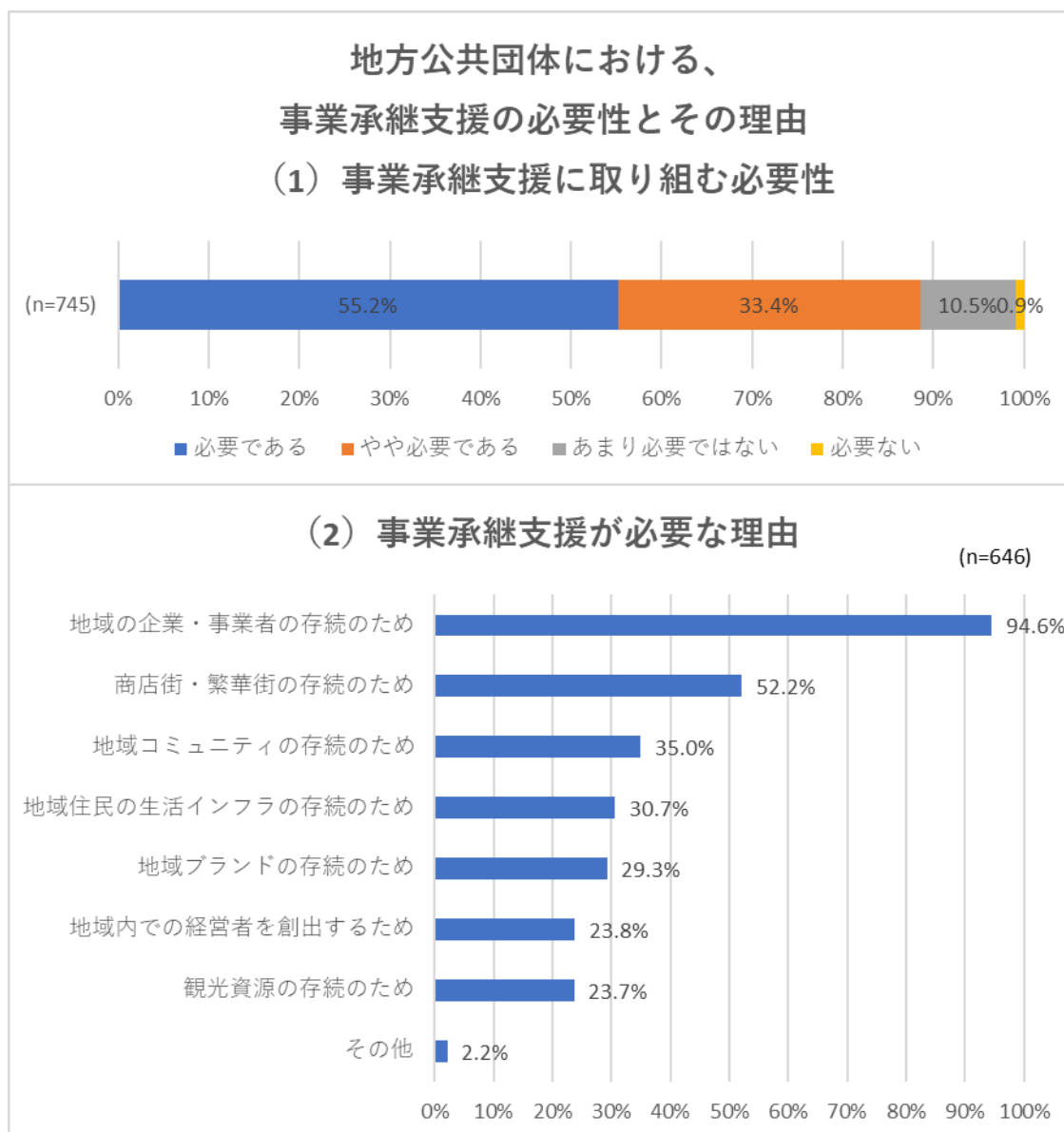
図表 2.4.4.36 支援機関が強みとしている事業承継・M&A 支援（承継の類型別）



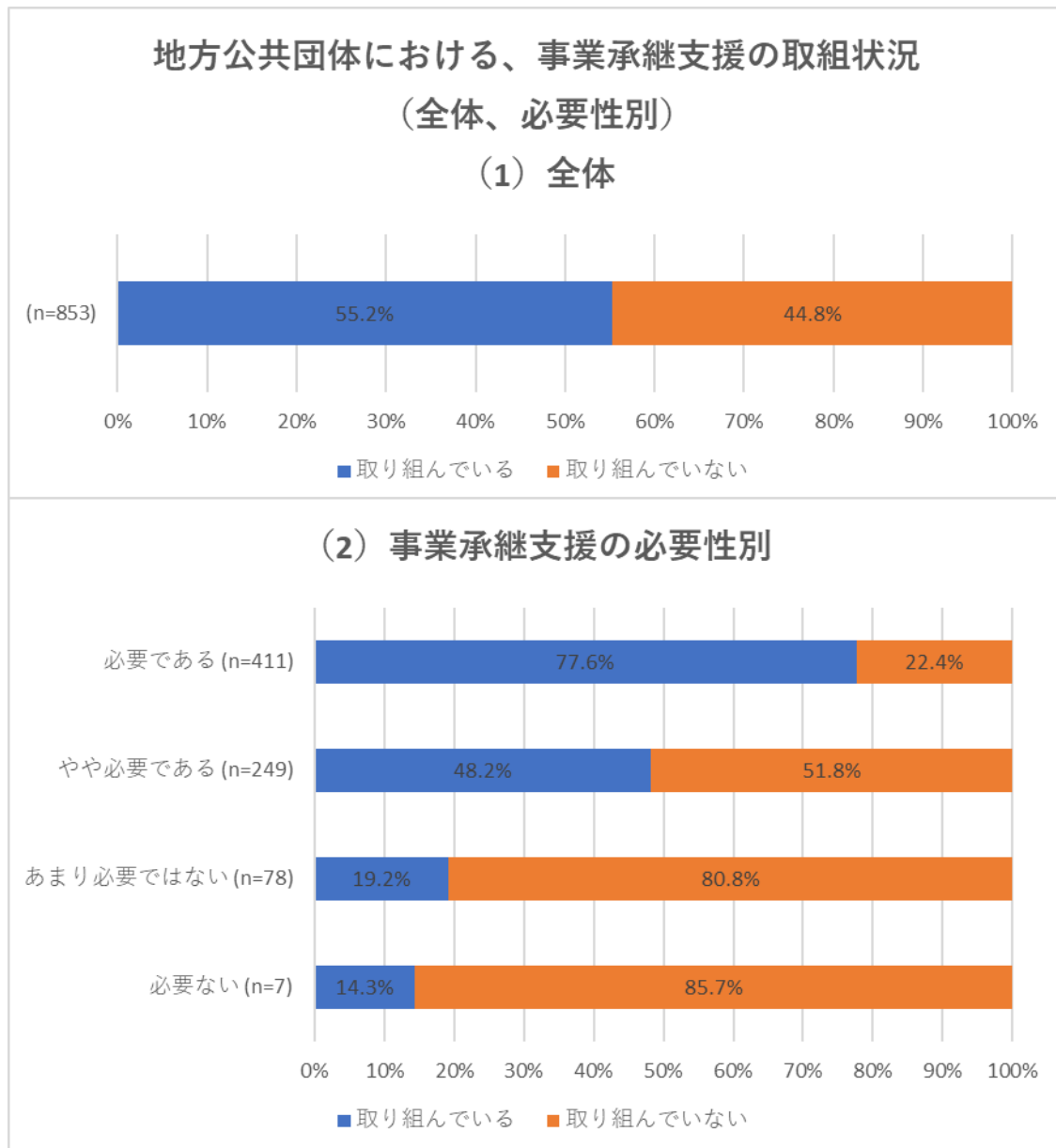
図表 2.4.4.37 支援機関の事業承継・M&A 支援における課題解決状況
(他支援機関との連携状況別)



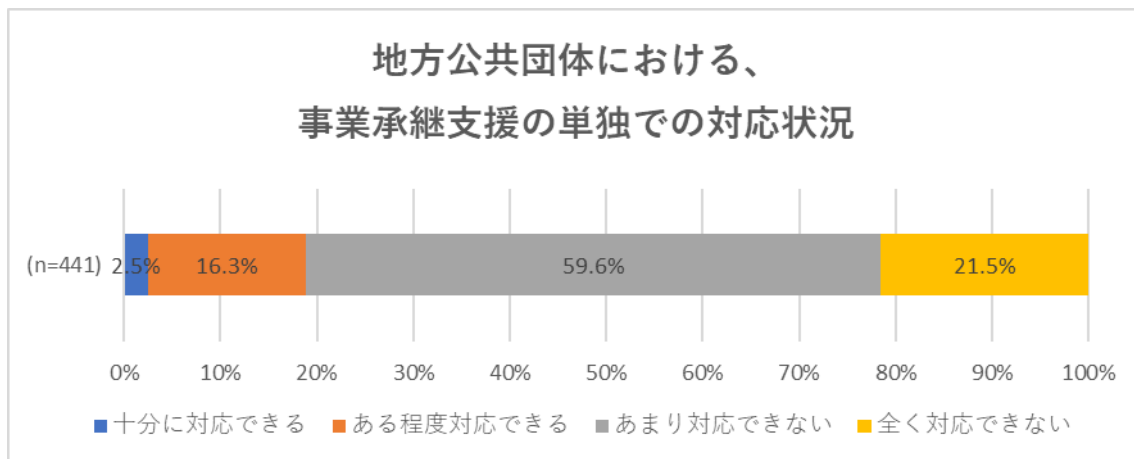
図表 2.4.4.38 地方公共団体における、事業承継支援の必要性とその理由



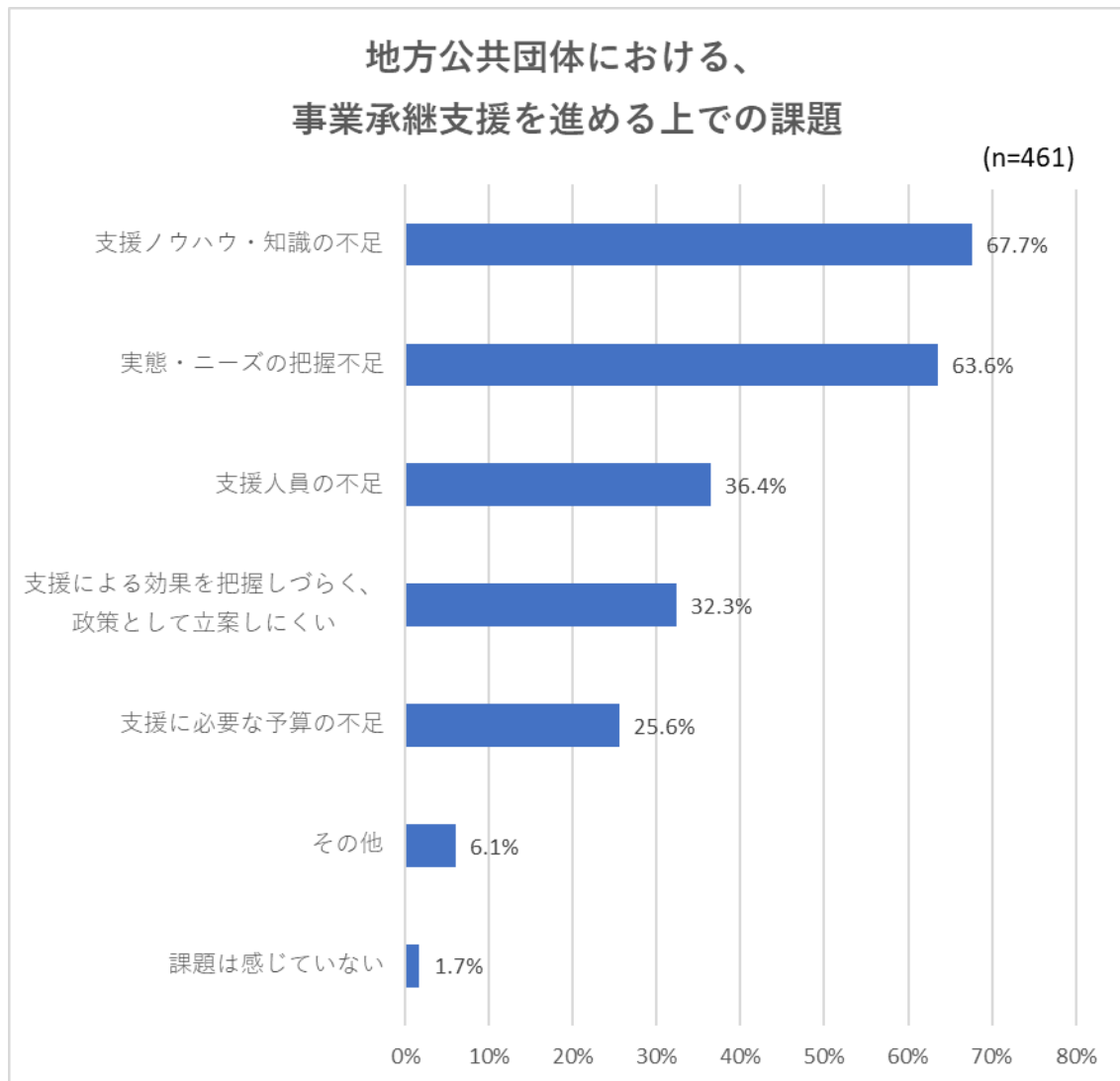
図表 2.4.4.39 地方公共団体における、事業承継支援の取組状況（全体、必要性別）



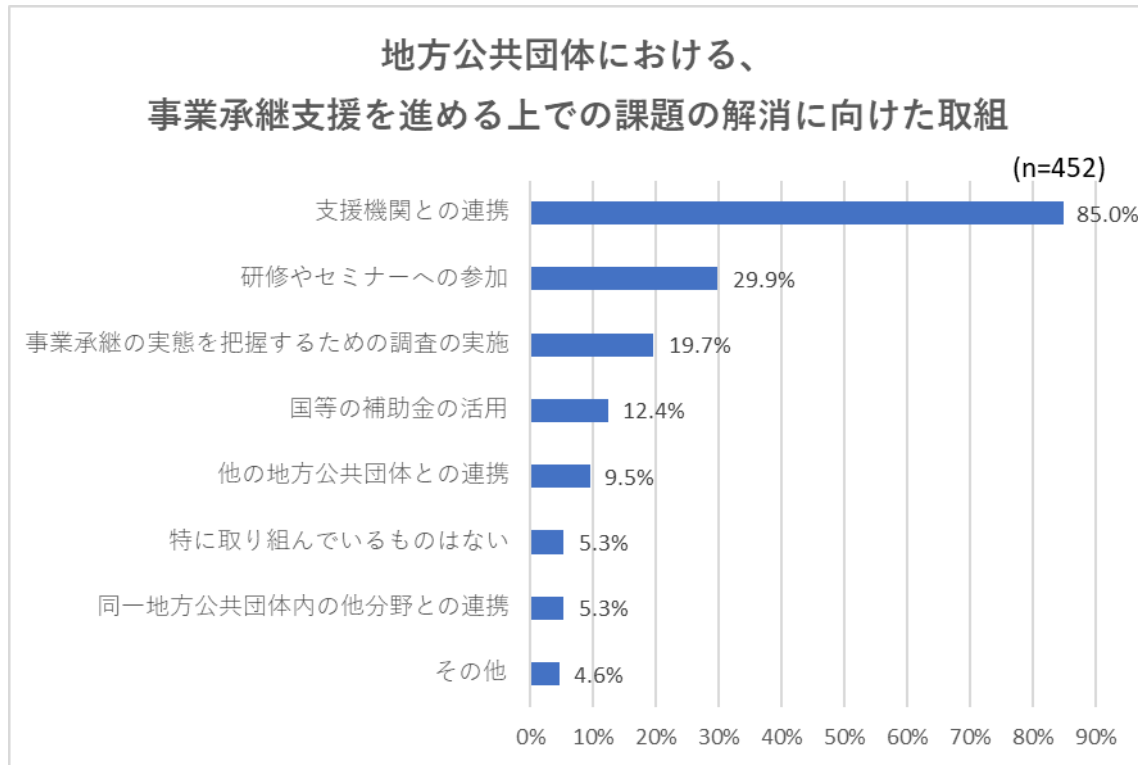
図表 2.4.4.40 地方公共団体における、事業承継支援の単独での対応状況



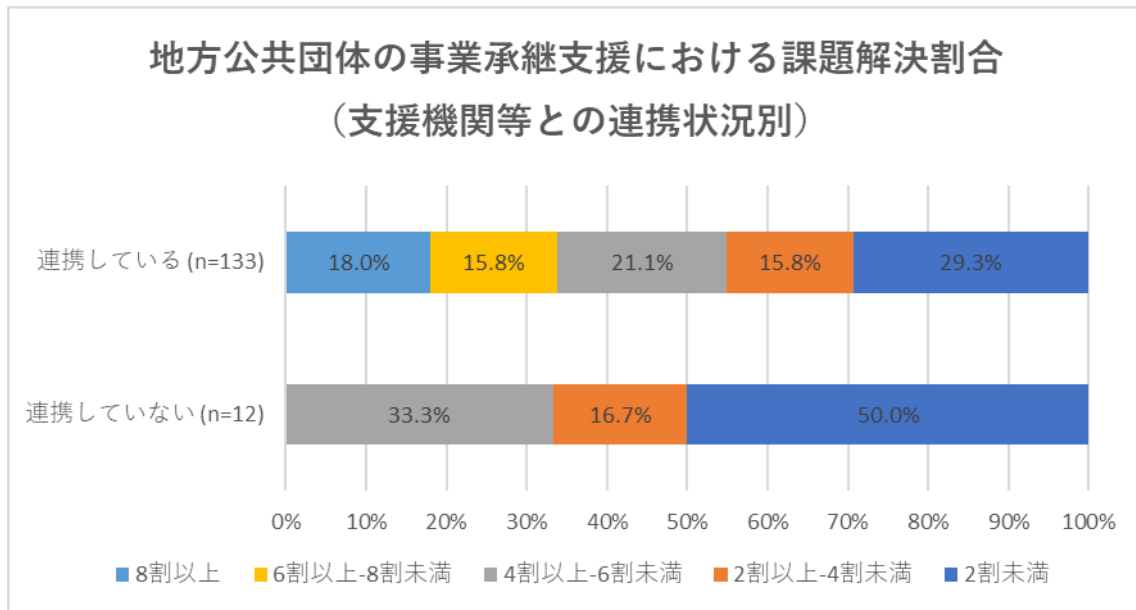
図表 2.4.4.41 地方公共団体における、事業承継支援を進める上での課題



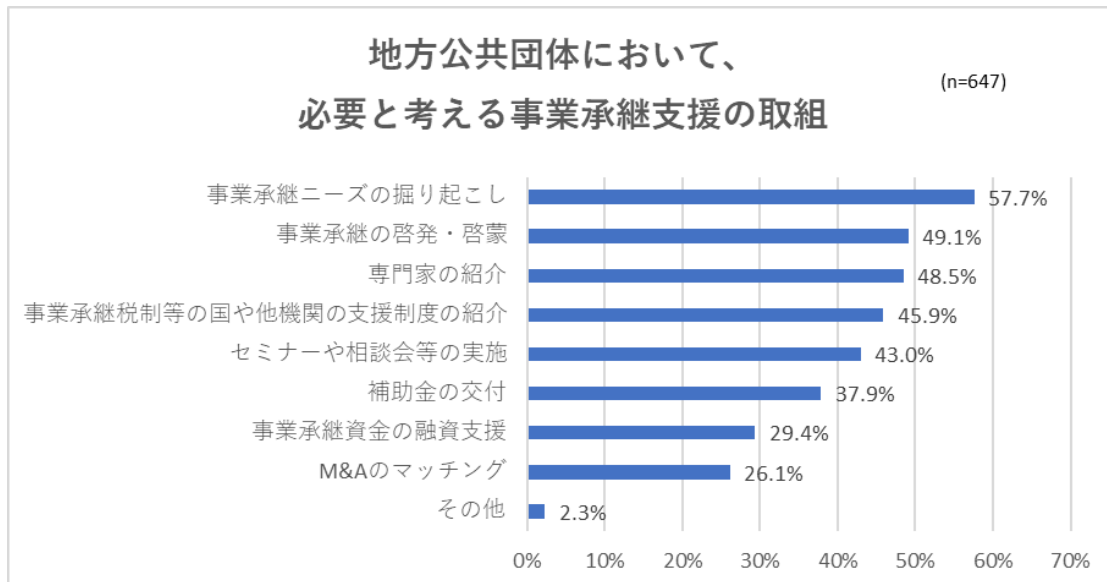
図表 2.4.4.42 地方公共団体における、事業承継支援を進める上での課題の解消に向けた取組



図表 2.4.4.43 地方公共団体の事業承継支援における課題解決割合
(支援機関等との連携状況別)

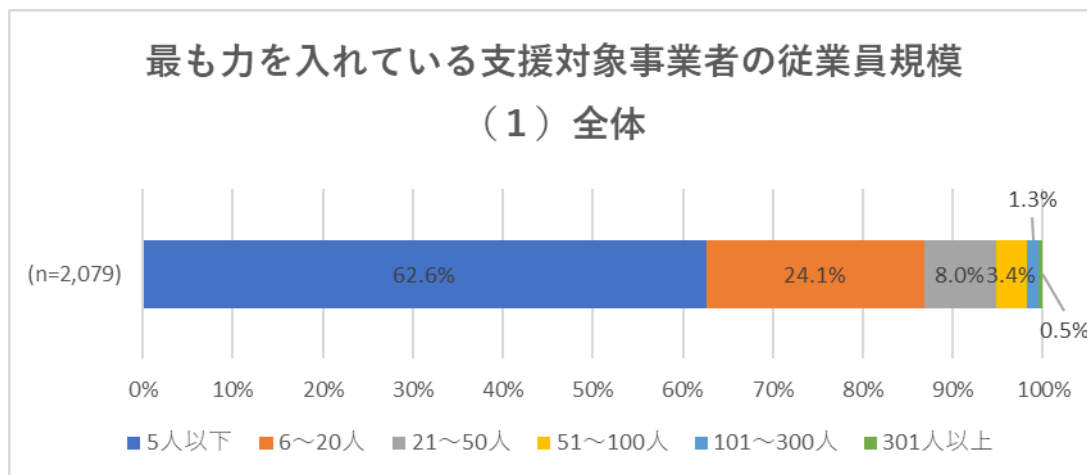


図表 2.4.4.44 地方公共団体において、必要と考える事業承継支援の取組



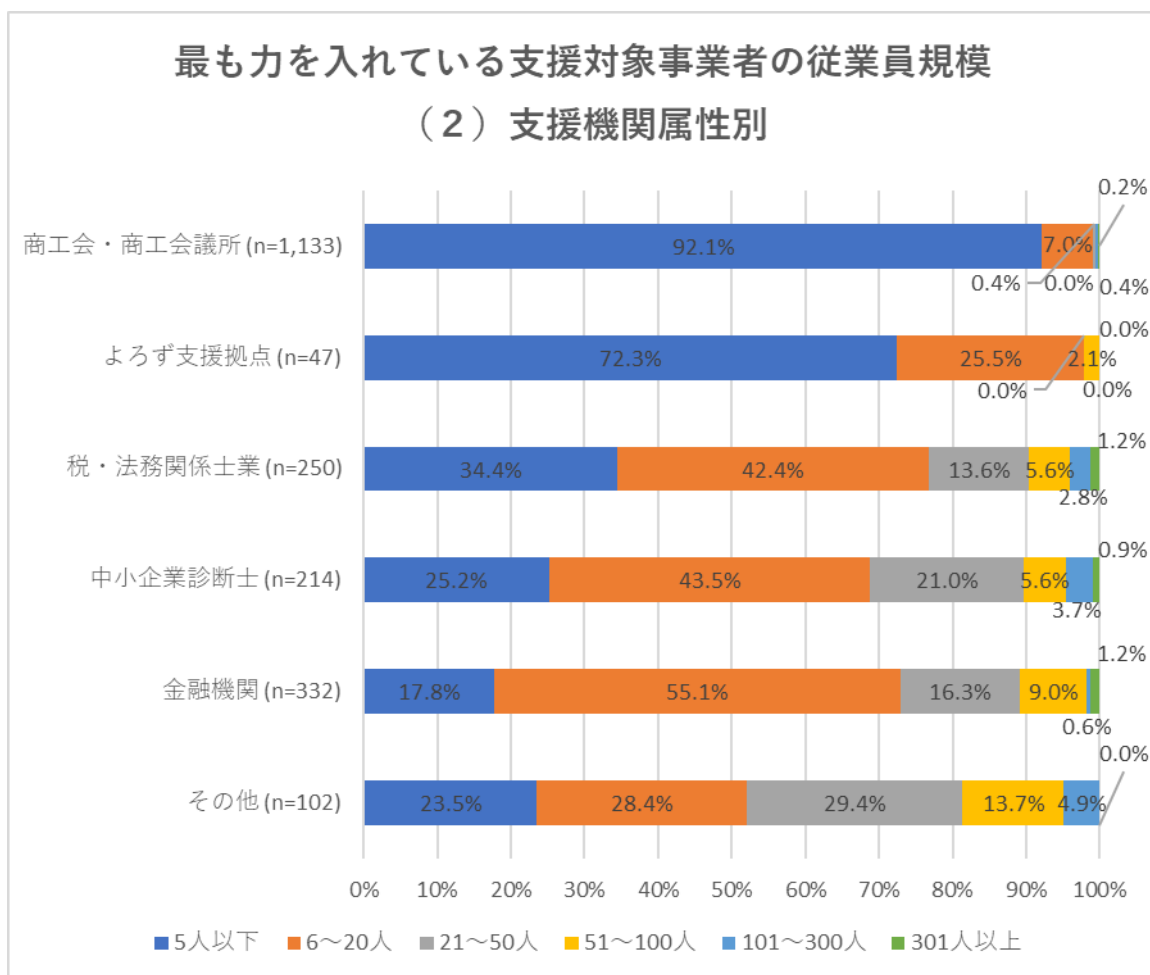
2.4.5. 支援機関における支援体制・支援能力向上について

図表 2.4.5.1 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模（全体）

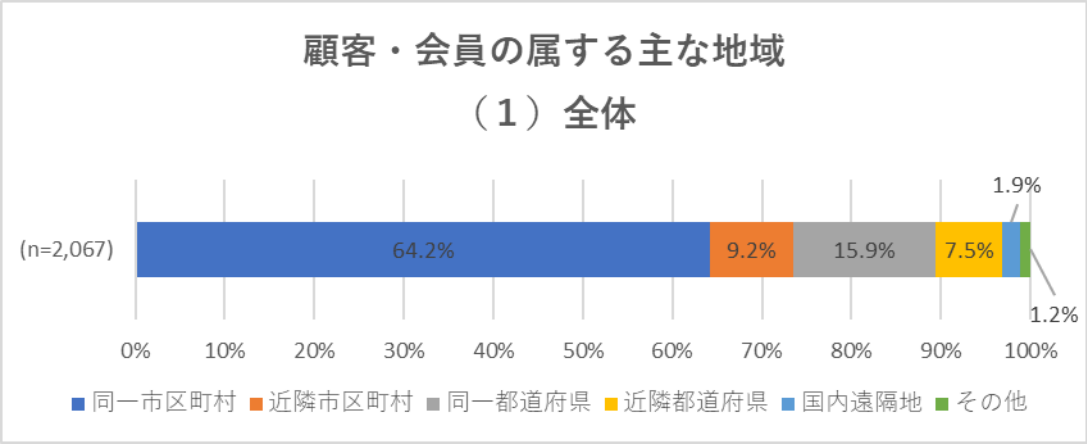


図表 2.4.5.2 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模（支援機関属性別）

	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101人～300人	301人以上	総計
商工会・商工会議所 (n=1,133)	1,044	79	4	0	4	2	1,133
よろず支援拠点 (n=47)	34	12	0	1	0	0	47
税・法務関係士業 (n=250)	59	183	54	30	2	4	250
中小企業診断士 (n=214)	86	106	34	14	7	3	214
金融機関 (n=332)	54	93	45	12	8	2	332
その他 (n=102)	24	29	30	14	5	0	102

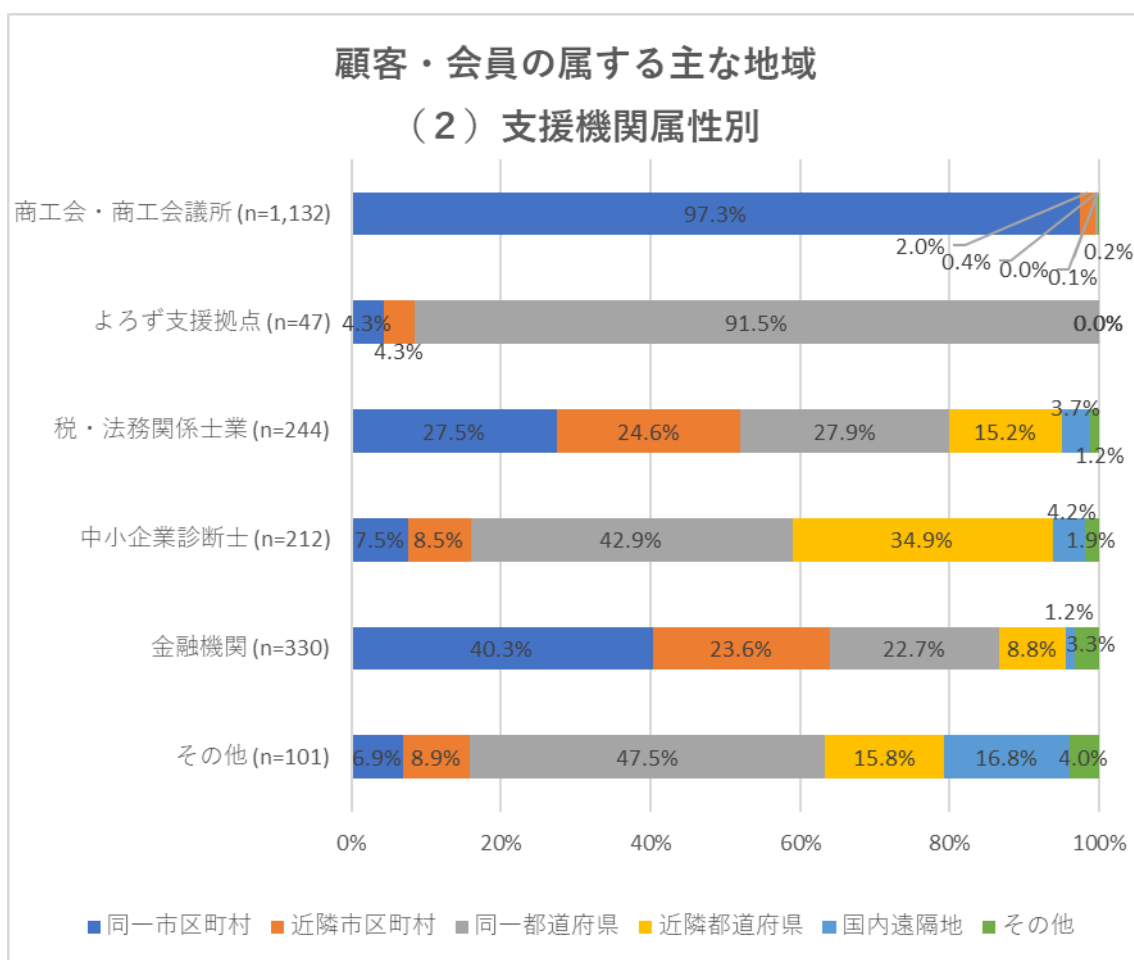


図表 2.4.5.3 顧客・会員の属する主な地域（全体）

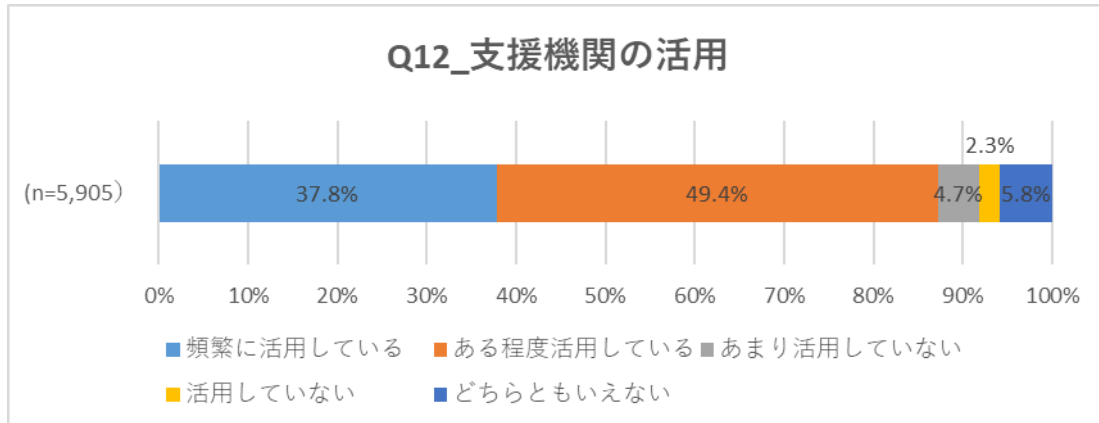


図表 2.4.5.4 顧客・会員の属する主な地域（支援機関属性別）

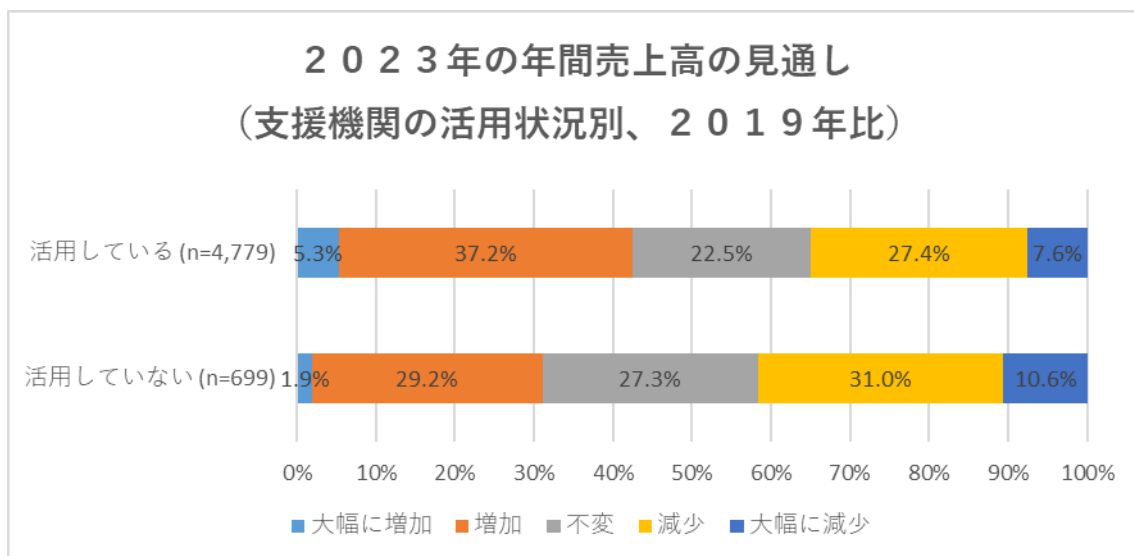
	同一市区町村	近隣市区町村	同一都道府県	近隣都道府県	国内遠隔地	その他	総計
商工会・商工会議所 (n=1,132)	1,102	23	4	0	1	2	1,132
よろず支援拠点 (n=47)	2	2	43	0	0	0	47
税・法務関係士業 (n=244)	67	60	68	37	9	3	244
中小企業診断士 (n=212)	16	18	91	74	9	4	212
金融機関 (n=330)	133	78	75	29	4	11	330
その他 (n=101)	7	9	48	16	17	4	101



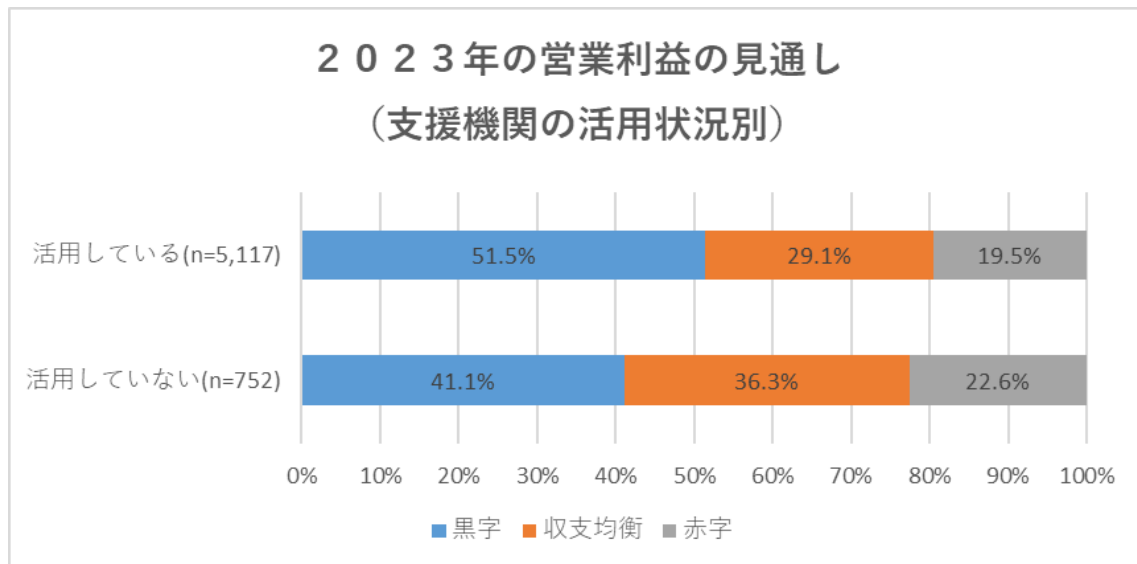
図表 2.4.5.5 支援機関の活用状況



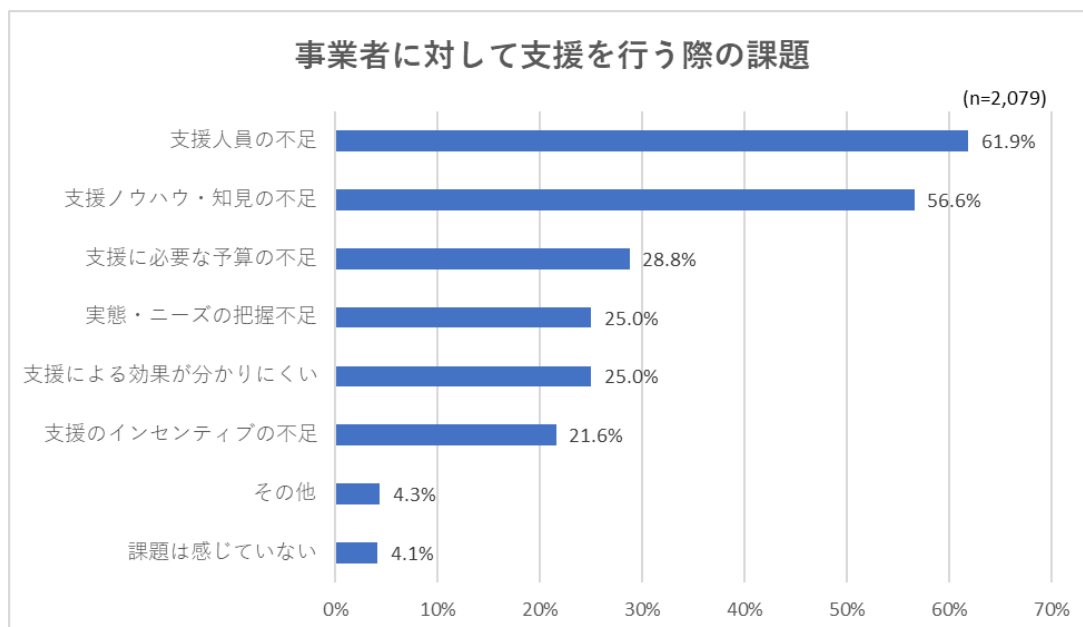
図表 2.4.5.6 2023 年の年間売上高の見通し（支援機関の活用状況別、2019 年比）



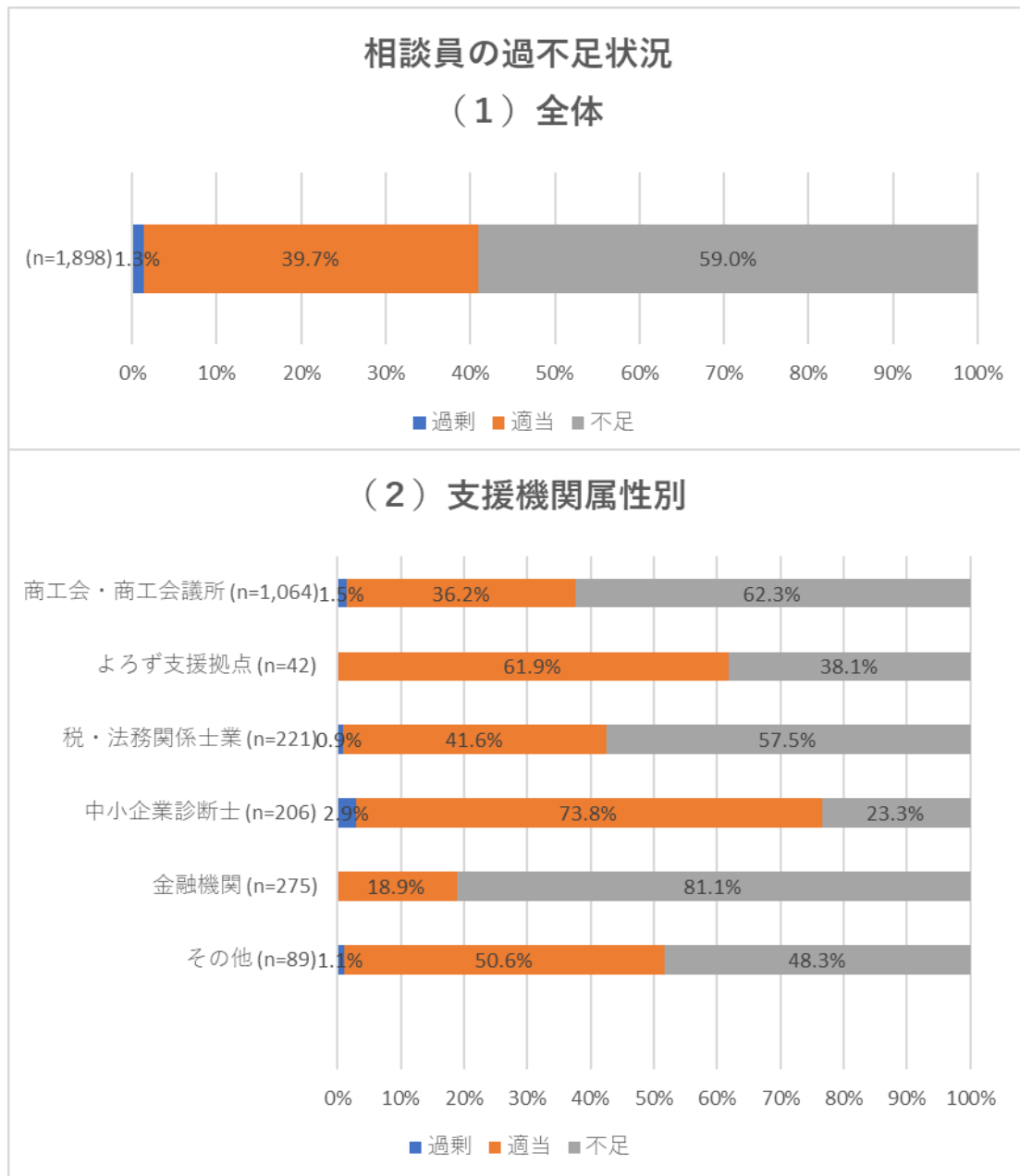
図表 2.4.5.7 2023 年の営業利益の見通し（支援機関の活用状況別）



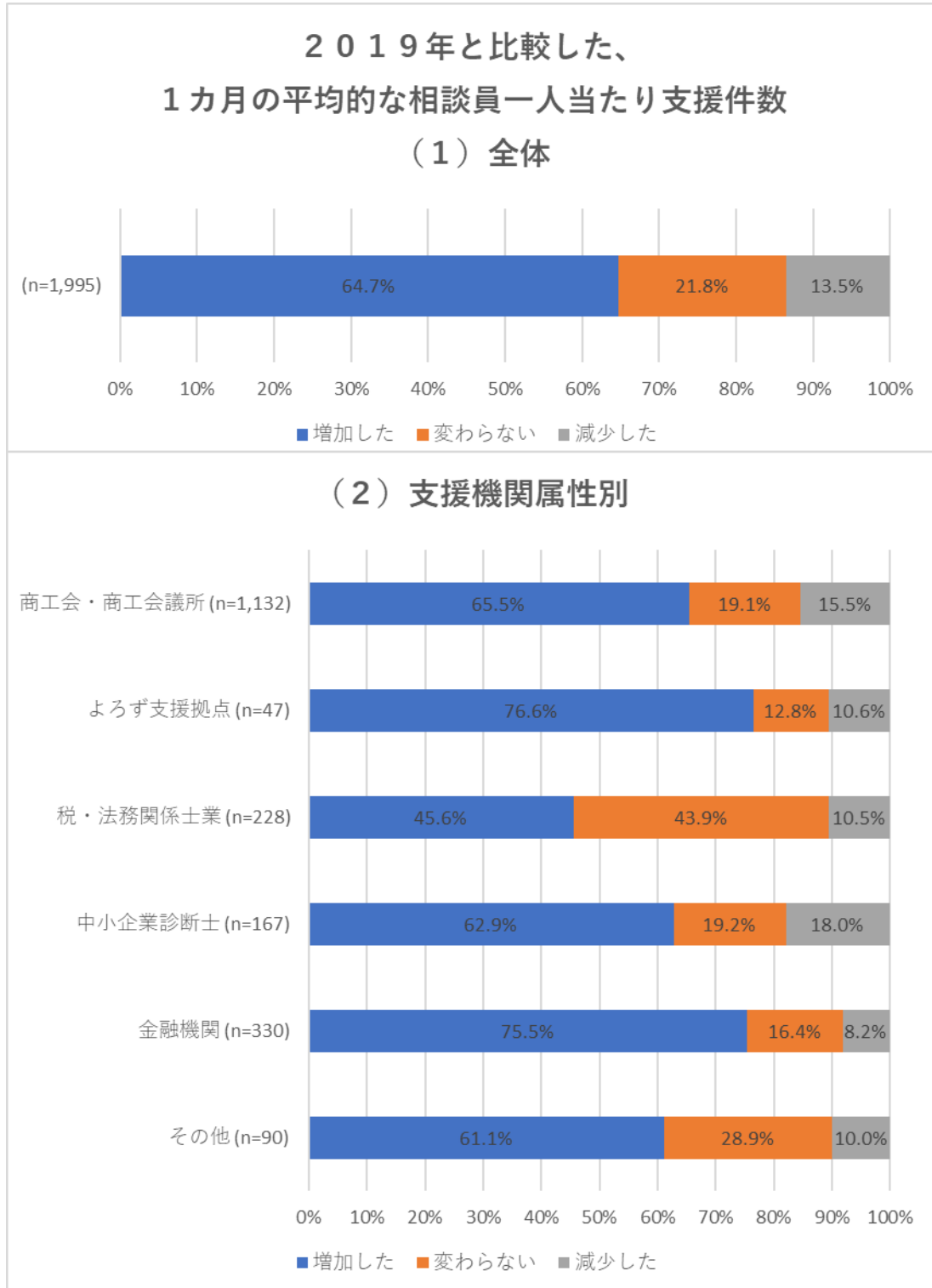
図表 2.4.5.8 事業者に対して支援を行う際の課題



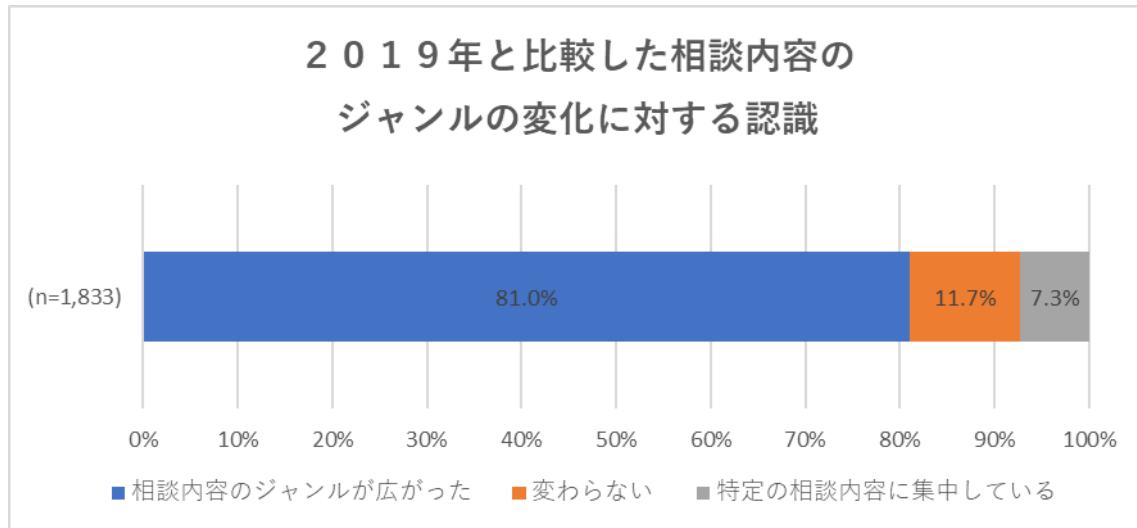
図表 2.4.5.9 相談員の過不足状況



図表 2.4.5.10 2019 年と比較した、1 か月の平均的な相談員一人当たり支援件数



図表 2.4.5.11 2019 年と比較した相談内容のジャンルの変化に対する認識

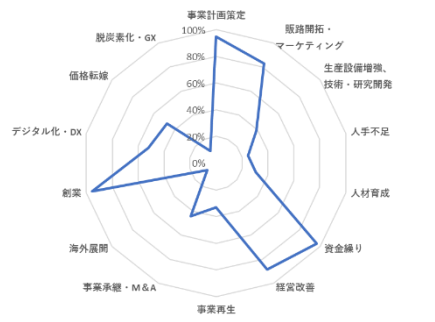


図表 2.4.5.12 支援機関が単独で対応できる経営課題（支援機関属性別）

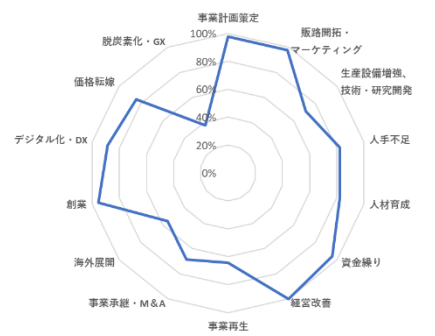
回答数	事業計画策定	販路開拓・マーケティング	技術・研究開発 生産設備増強	人手不足	人材育成	資金繰り	経営改善	事業再生	事業承継・M&A	海外展開	創業	デジタル化・DX	価格転嫁	脱炭素化・GX
(1) 商工会・商工会議所	1,020	889	413	266	327	1,034	949	355	472	89	1,025	557	507	107
(2) よろず支援拠点	41	41	29	36	36	42	42	28	30	24	42	38	37	16
(3) 税・法務関係士業	193	53	39	33	52	200	197	118	142	19	194	104	45	12
(4) 中小企業診断士	211	188	107	104	161	172	203	154	141	42	189	118	125	50
(5) 金融機関	221	154	89	94	65	271	232	154	150	54	247	84	53	60
(6) その他	88	65	53	35	60	71	82	59	56	24	74	56	37	30

n 数（回答者数）	事業計画策定	販路開拓・マーケティング	技術・研究開発 生産設備増強	人手不足	人材育成	資金繰り	経営改善	事業再生	事業承継・M&A	海外展開	創業	デジタル化・DX	価格転嫁	脱炭素化・GX
(1) 商工会・商工会議所	1,073	1,070	1,068	1,072	1,066	1,069	1,070	1,065	1,068	1,068	1,072	1,068	1,070	1,071
(2) よろず支援拠点	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
(3) 税・法務関係士業	229	228	227	226	227	230	230	227	229	227	229	228	229	228
(4) 中小企業診断士	212	208	208	206	209	209	210	210	208	207	207	206	209	208
(5) 金融機関	277	276	274	275	275	278	276	277	278	276	277	277	276	276
(6) その他	89	88	89	89	89	89	89	89	87	89	89	88	89	89

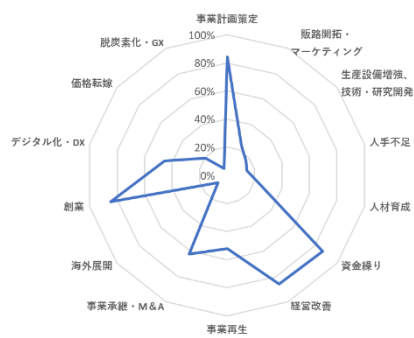
(1) 商工会・商工会議所



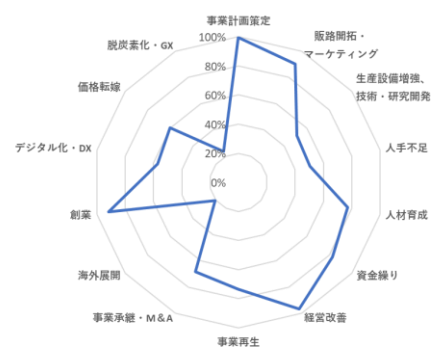
(2) よろず支援拠点



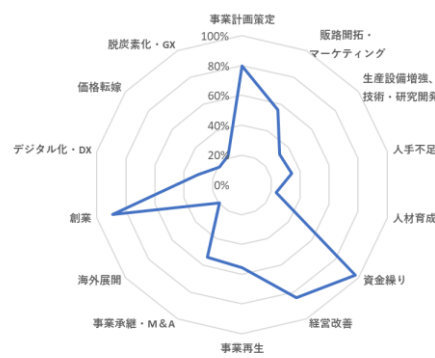
(3) 税・法務関係士業



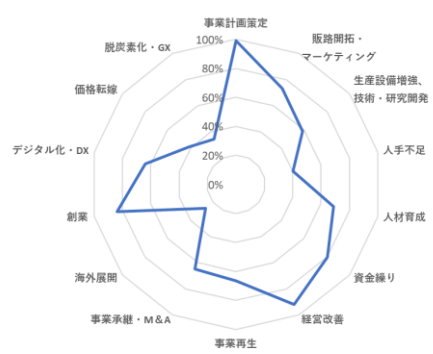
(4) 中小企業診断士



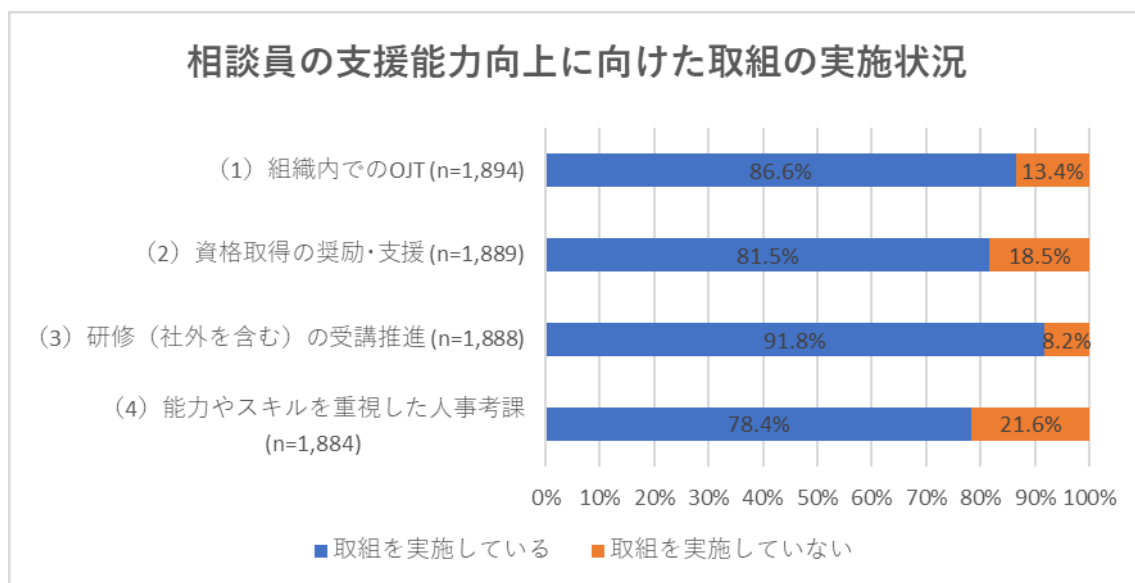
(5) 金融機関



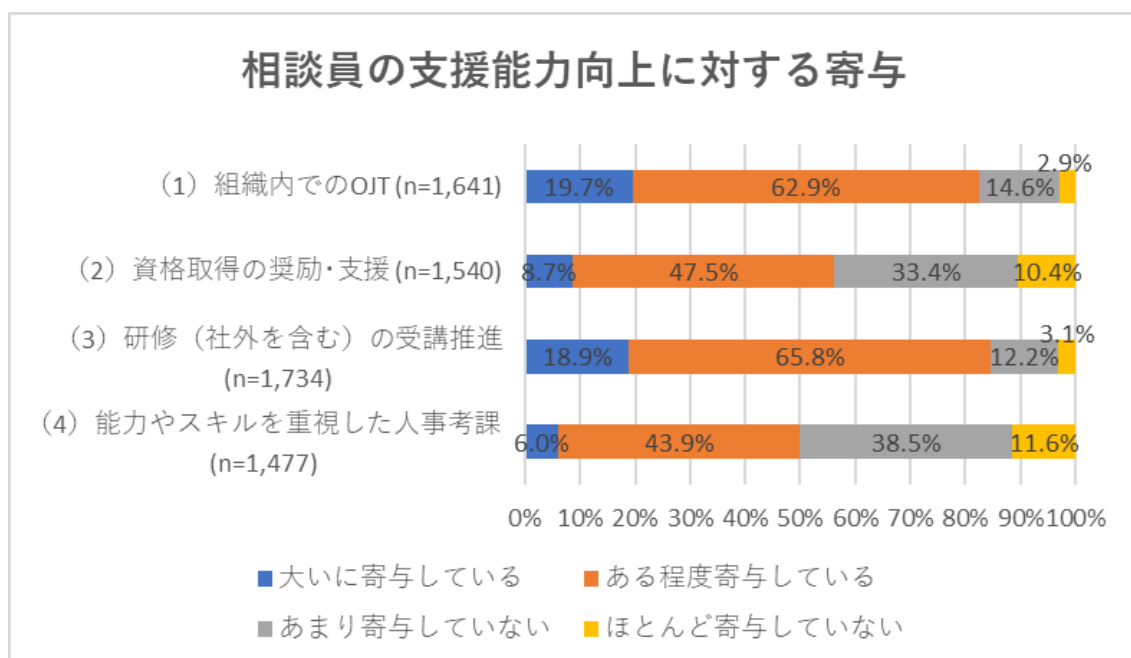
(6) その他



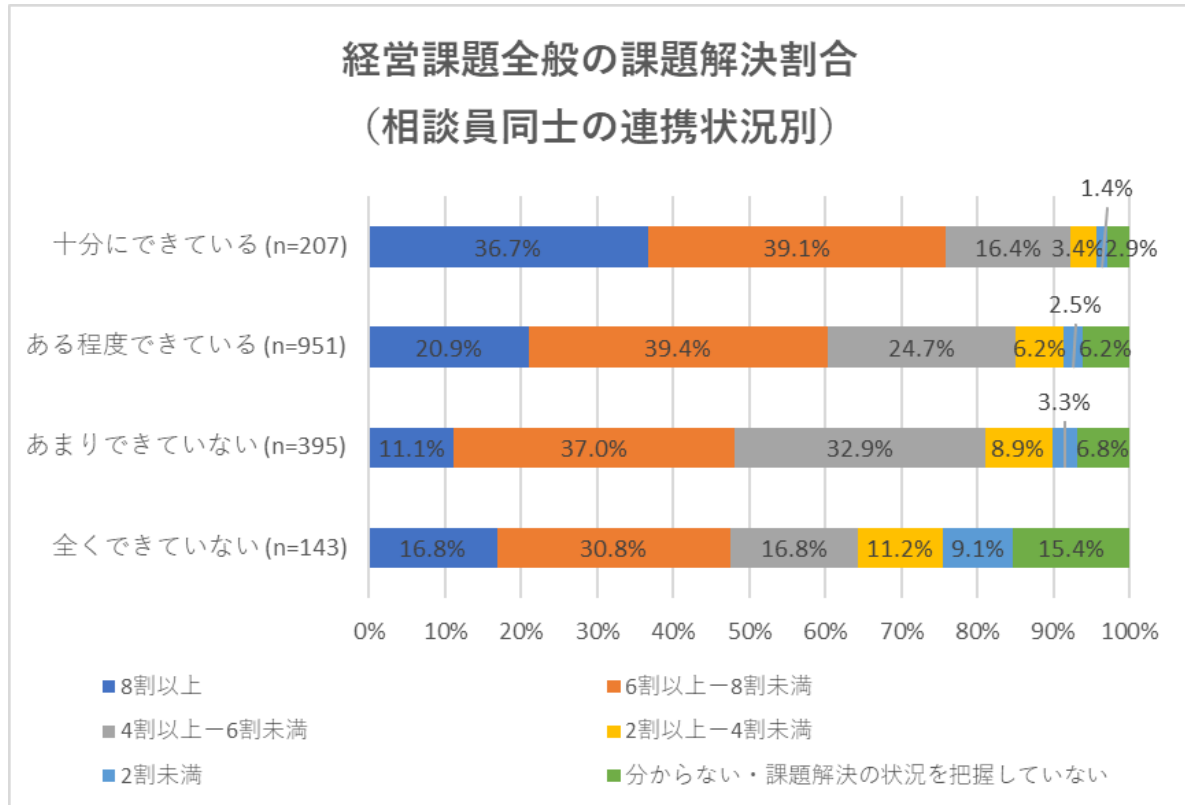
図表 2.4.5.13 相談員の支援能力向上に向けた取組の実施状況



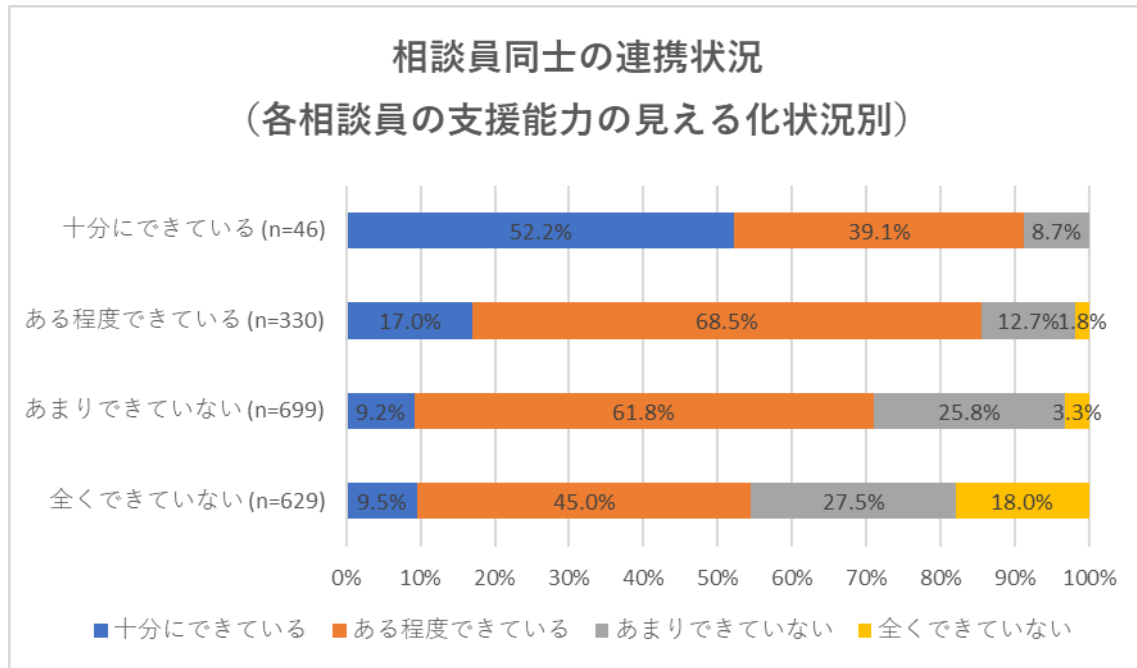
図表 2.4.5.14 相談員の支援能力向上に対する寄与



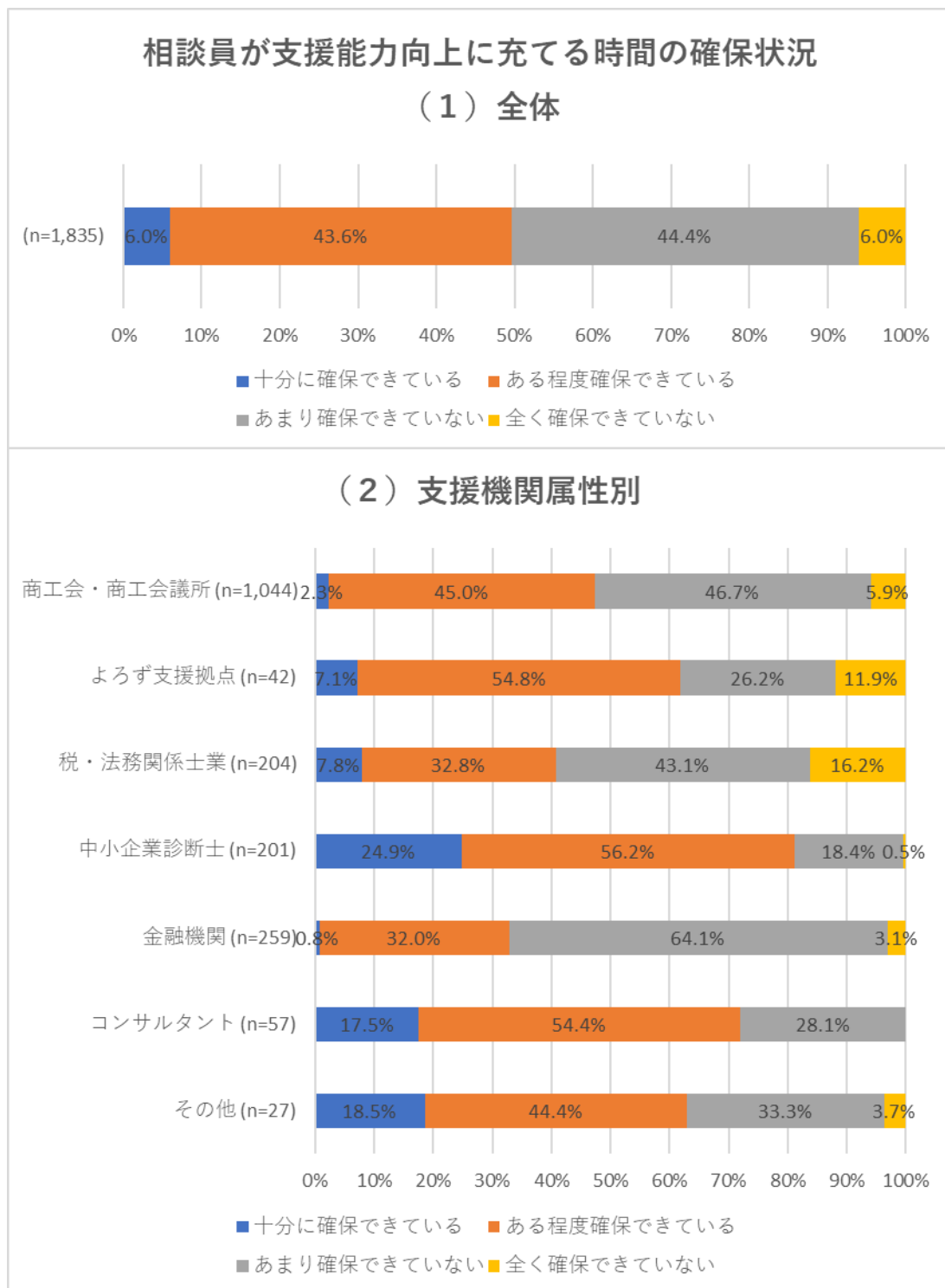
図表 2.4.5.15 経営課題全般の課題解決割合（相談員同士の連携状況別）



図表 2.4.5.16 相談員同士の連携状況（各相談員の支援能力の見える化状況別）

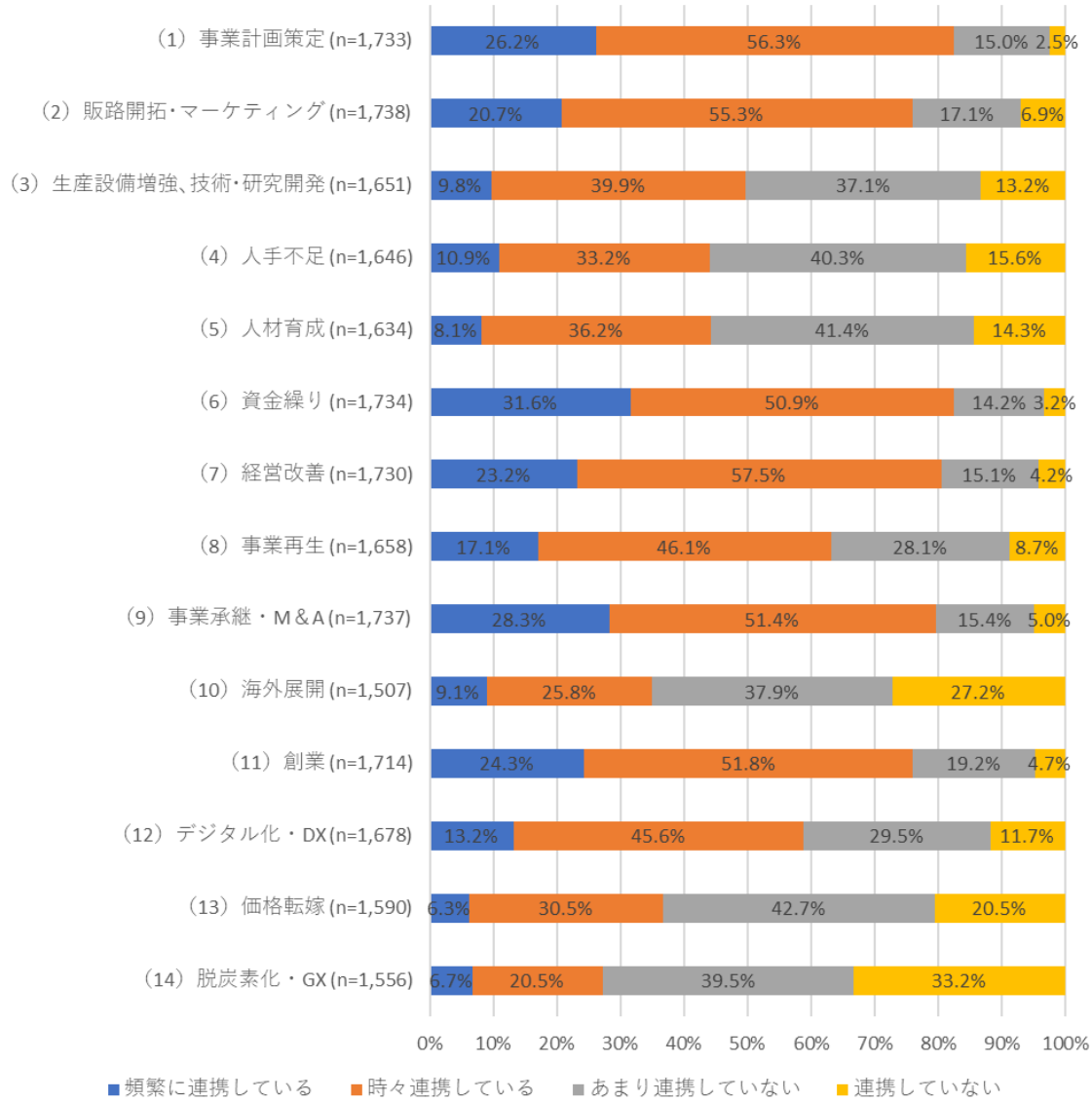


図表 2.4.5.17 相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況

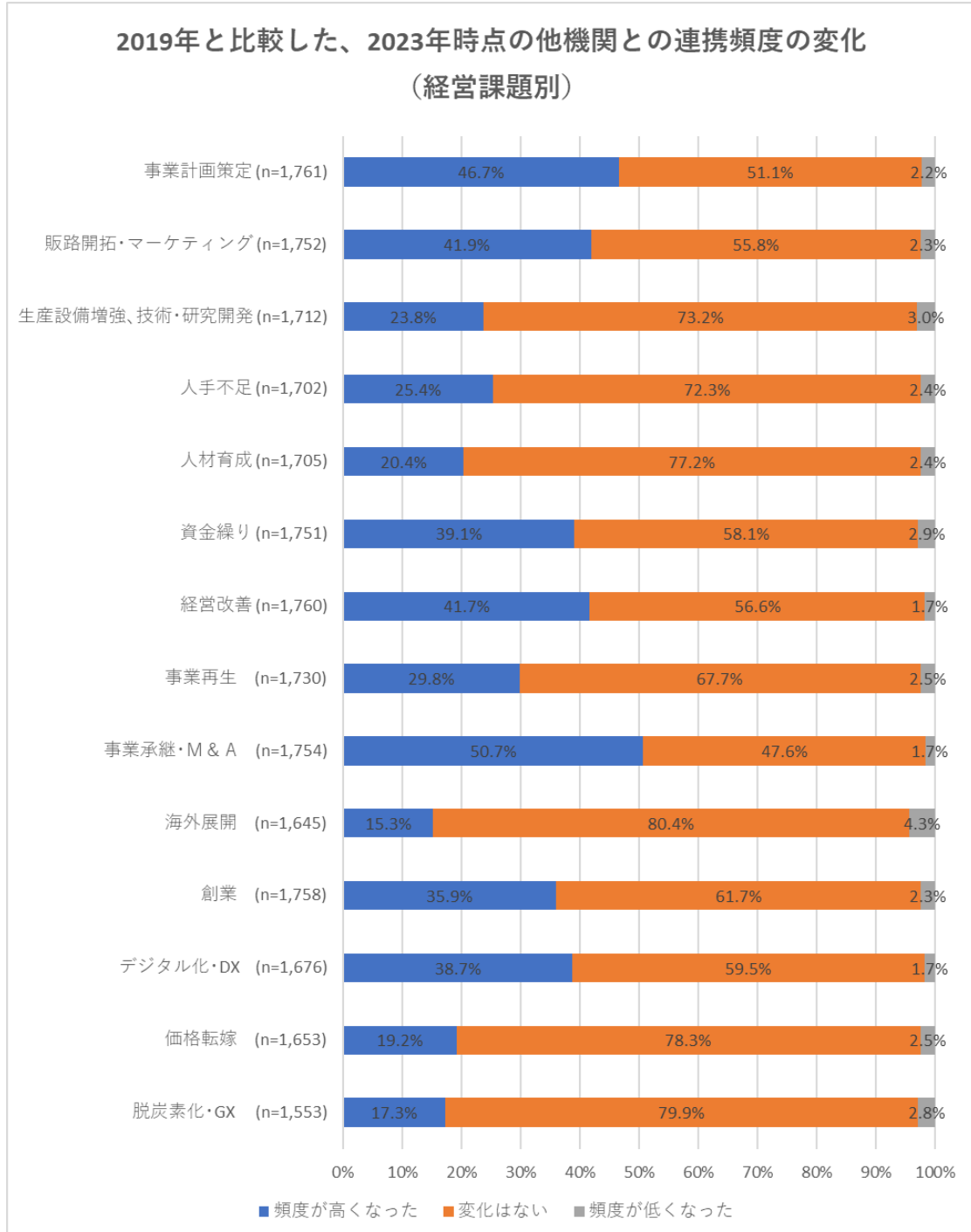


図表 2.4.5.18 他機関との連携状況（経営課題別）

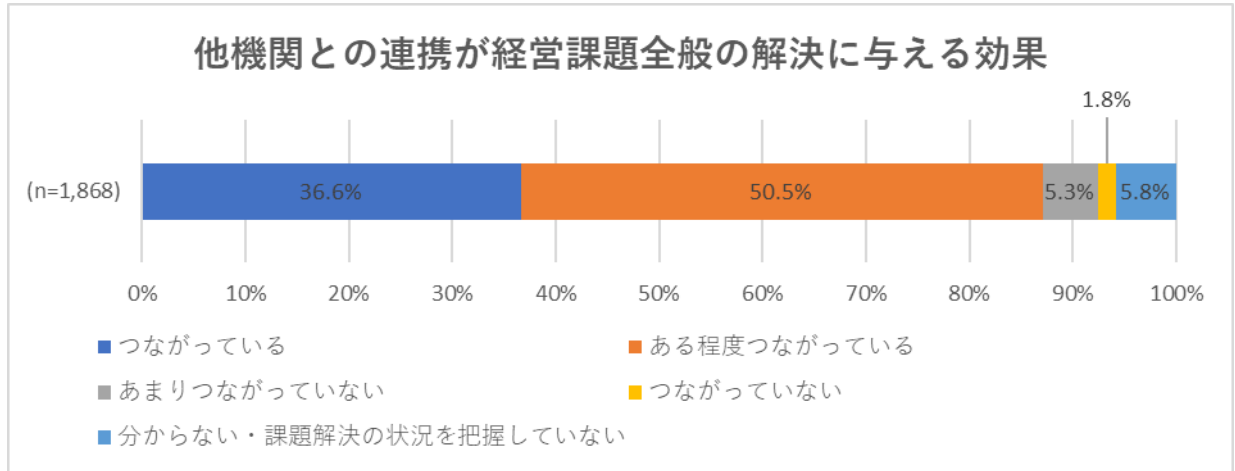
他機関との連携状況（経営課題別）



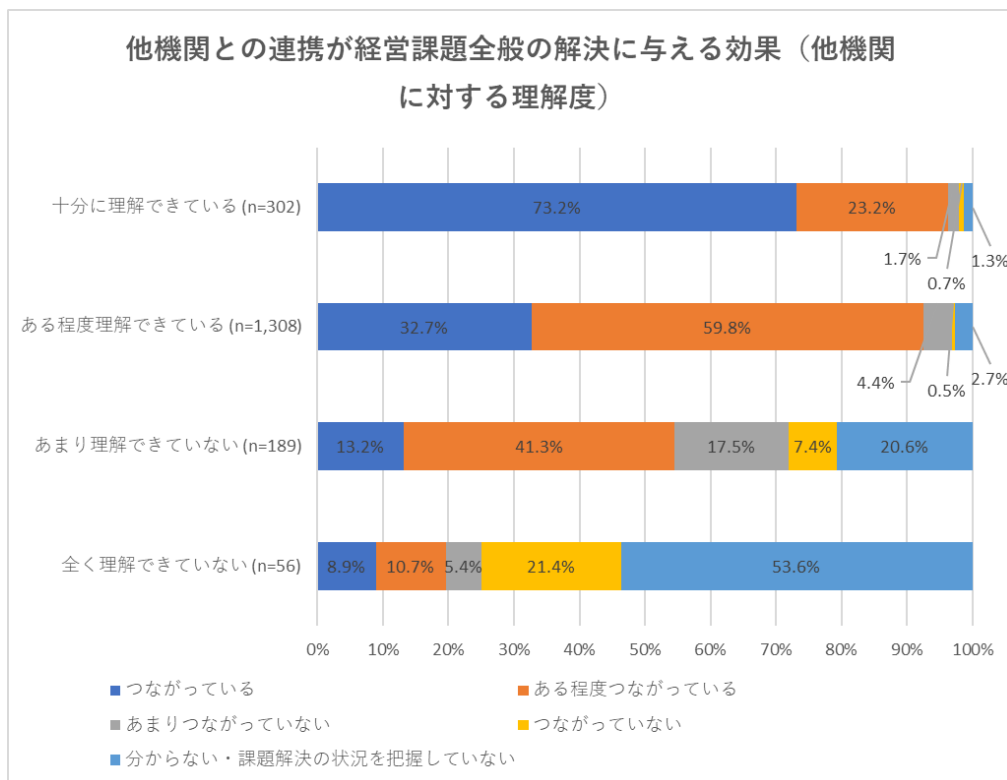
図表 2.4.5.19 2019 年と比較した、2023 年時点の他機関との連携頻度の変化
(経営課題別)



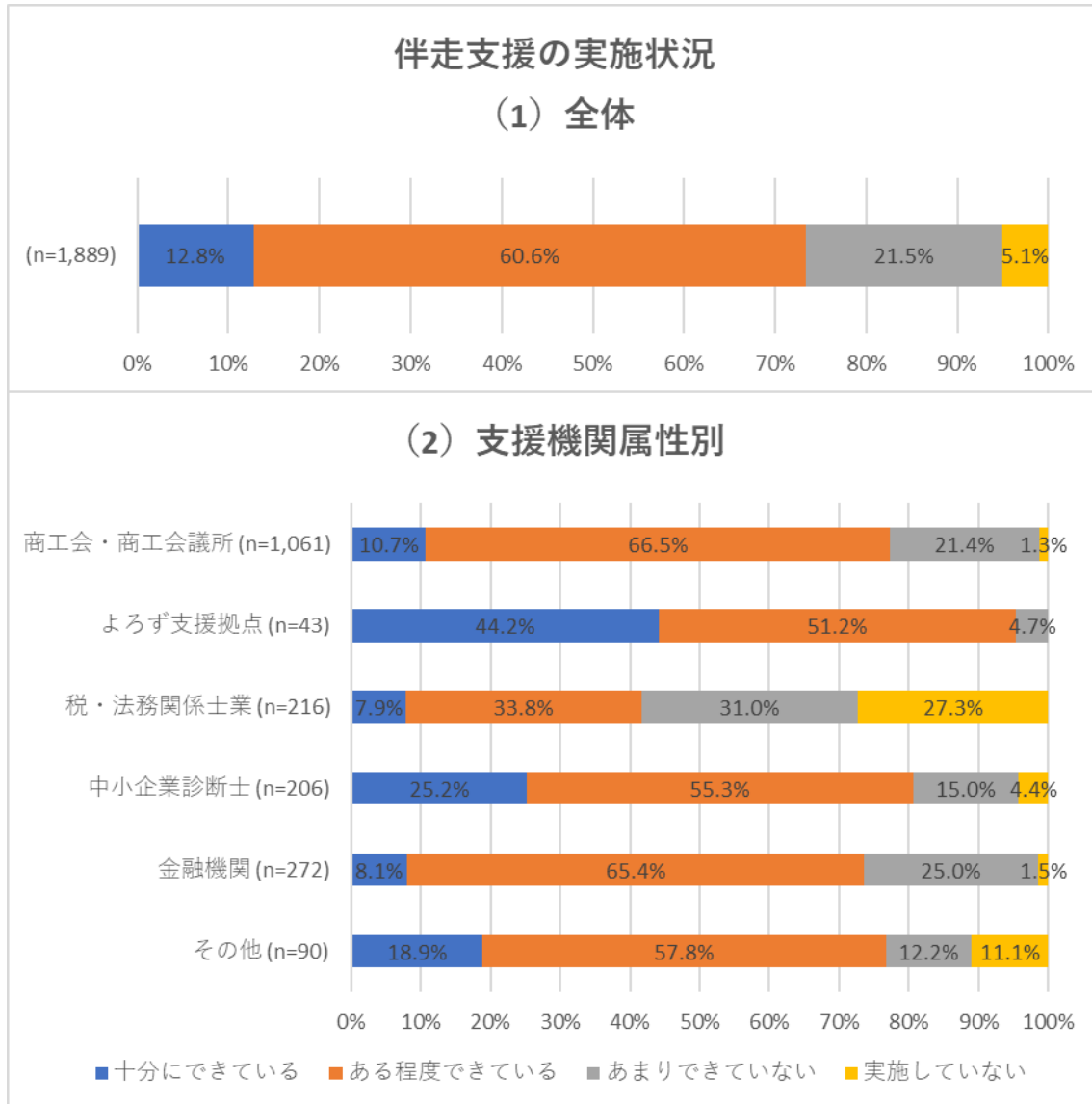
図表 2.4.5.20 他機関との連携が経営課題全般の解決に与える効果



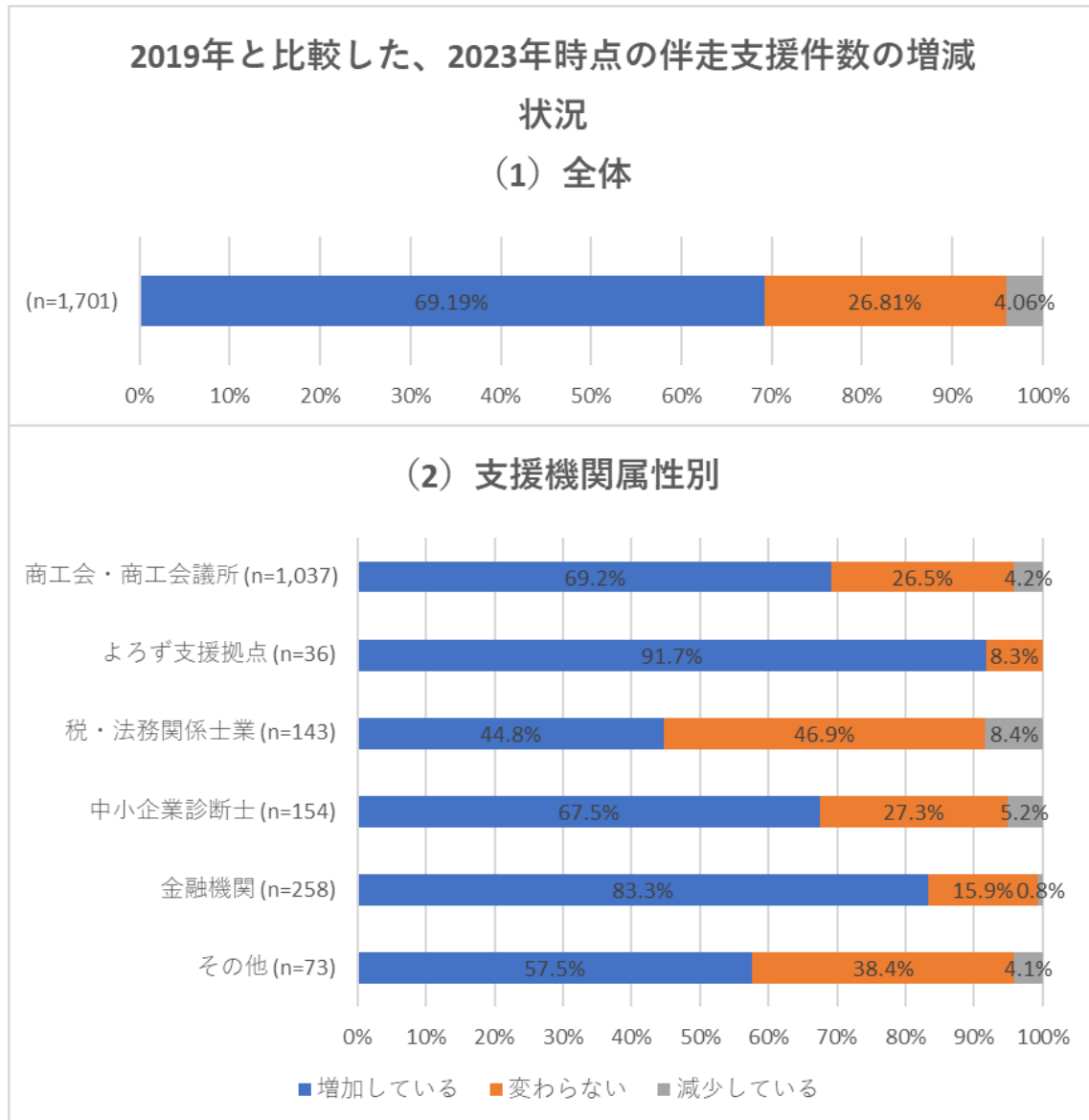
図表 2.4.5.21 他機関との連携が経営課題全般の解決に与える効果
(他機関に対する理解度別)



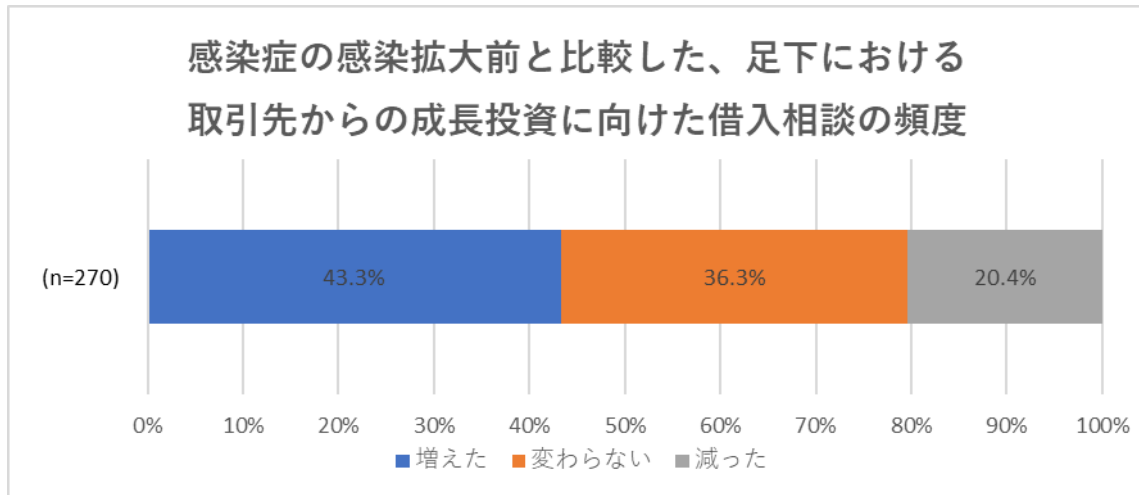
図表 2.4.5.22 伴走支援の実施状況



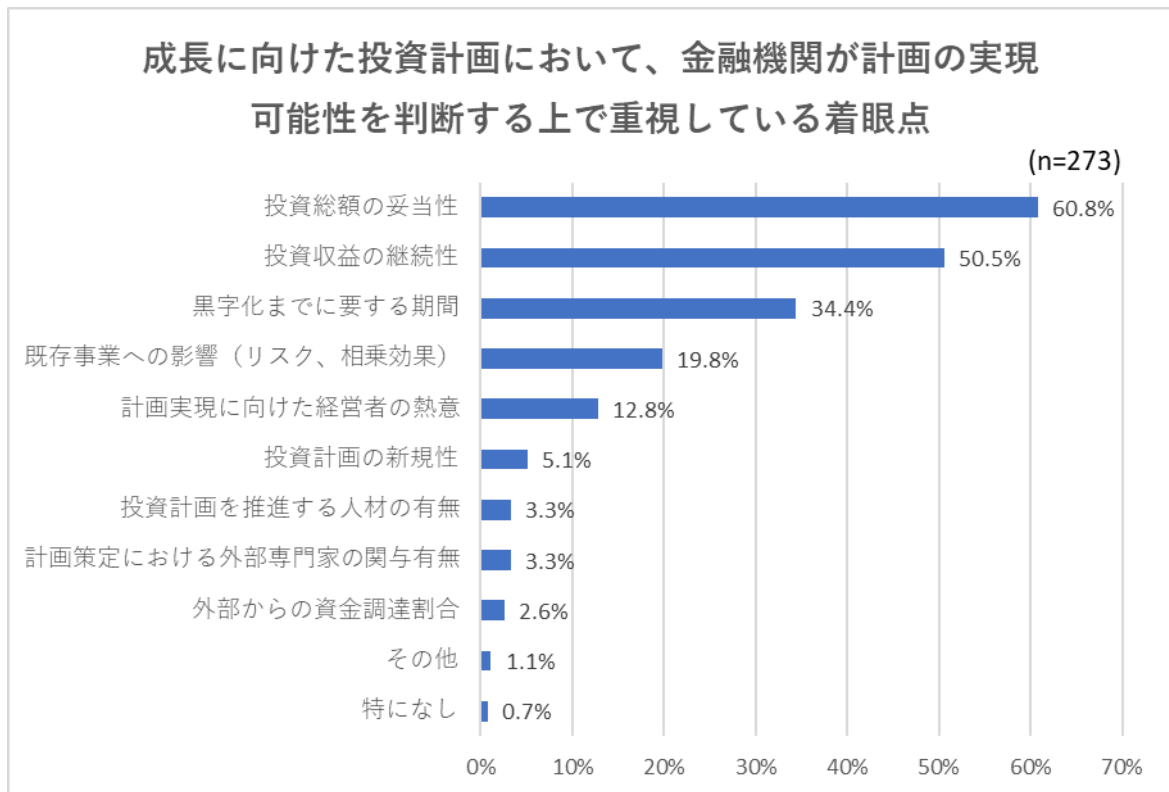
図表 2.4.5.23 2019 年と比較した、2023 年時点の伴走支援件数の増減状況



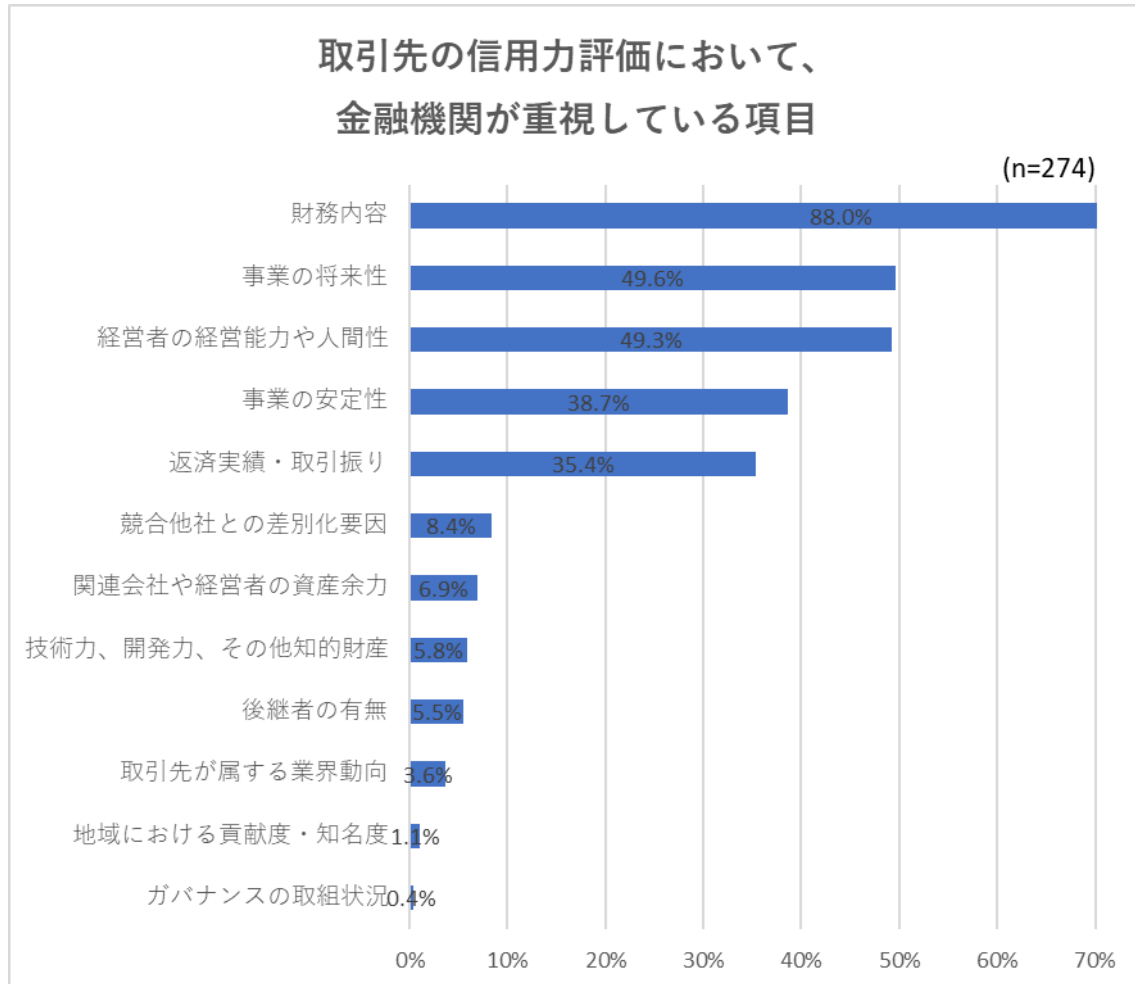
**図表 2.4.5.24 感染症の感染拡大前と比較した、足下における取引先からの
成長投資に向けた借入相談の頻度**



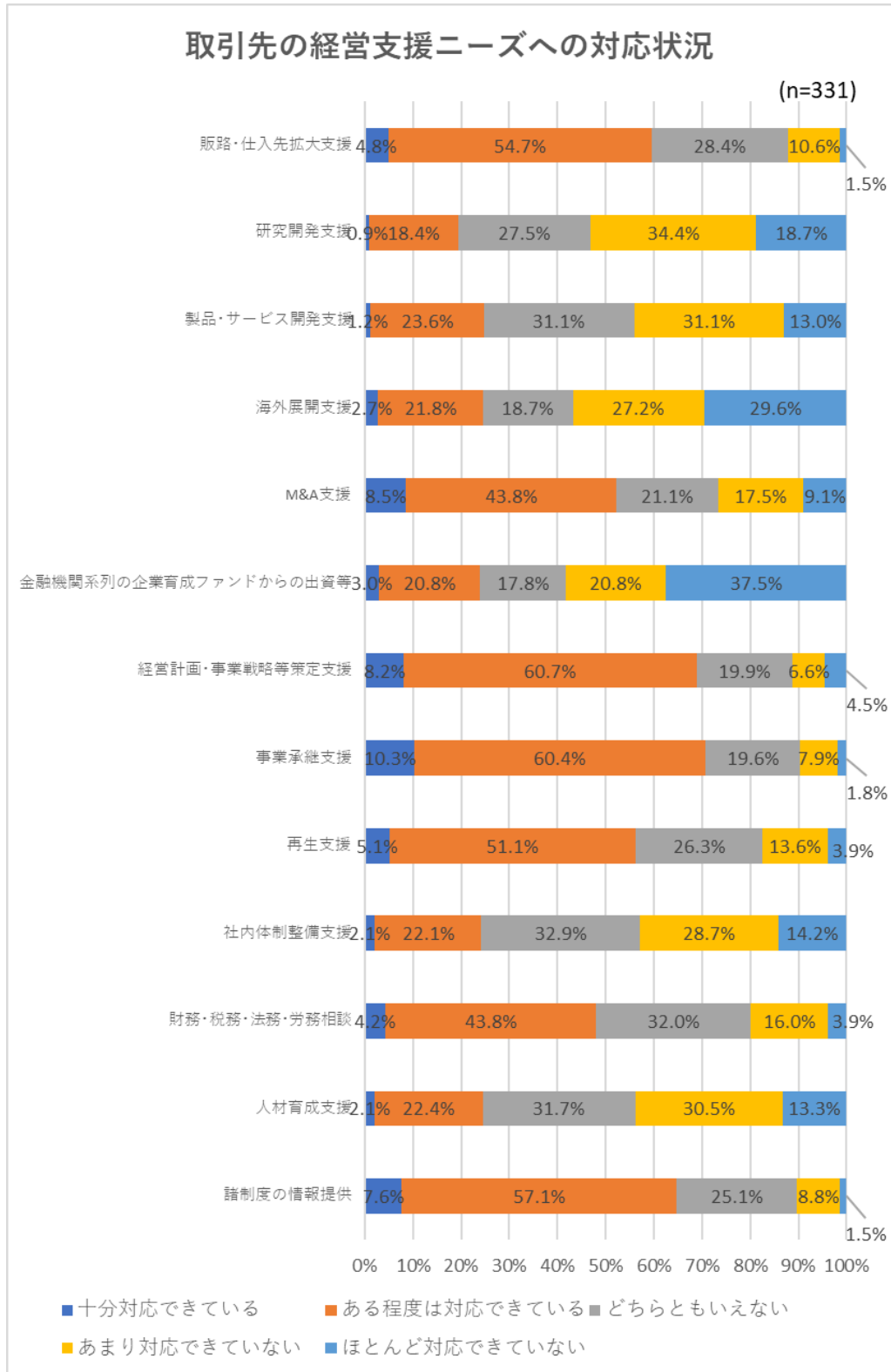
**図表 2.4.5.25 成長に向けた投資計画において、金融機関が
計画の実現可能性を判断する上で重視している着眼点**



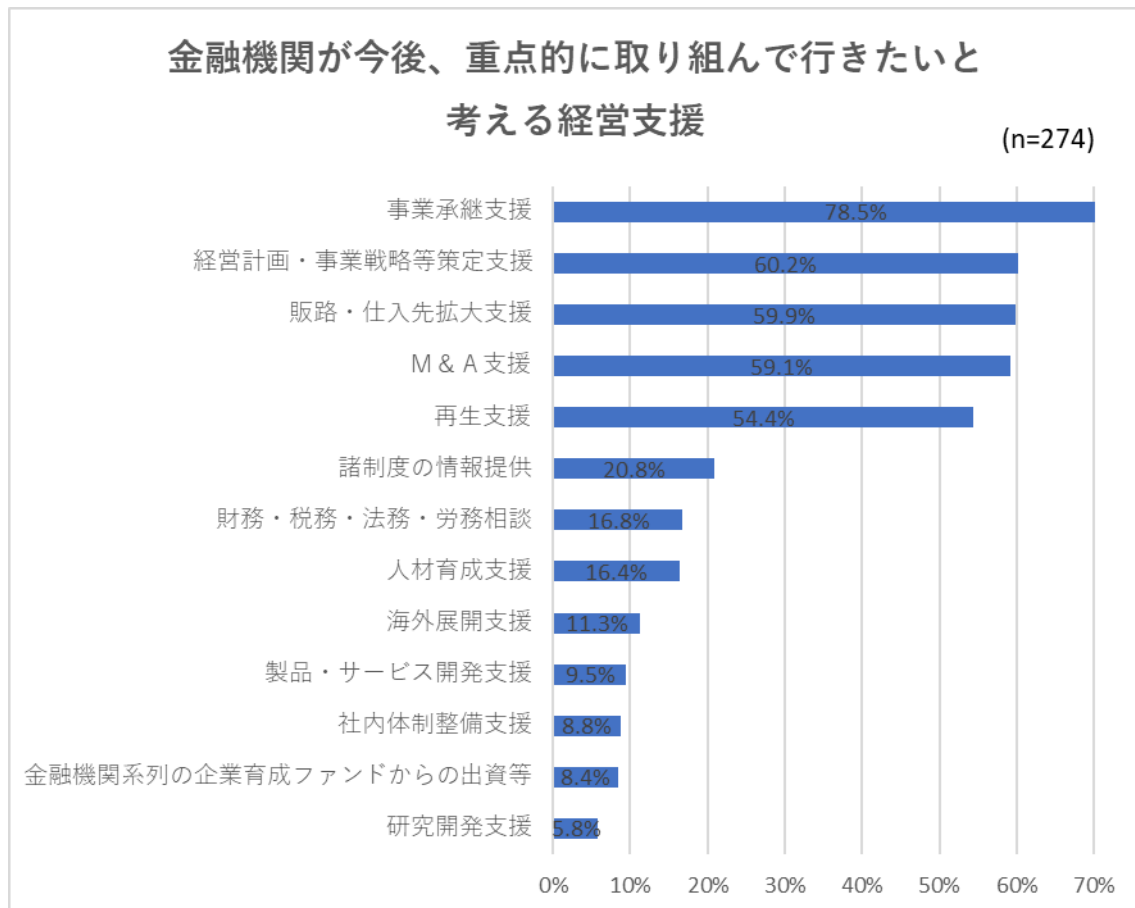
図表 2.4.5.26 取引先の信用力評価において、金融機関が重視している項目



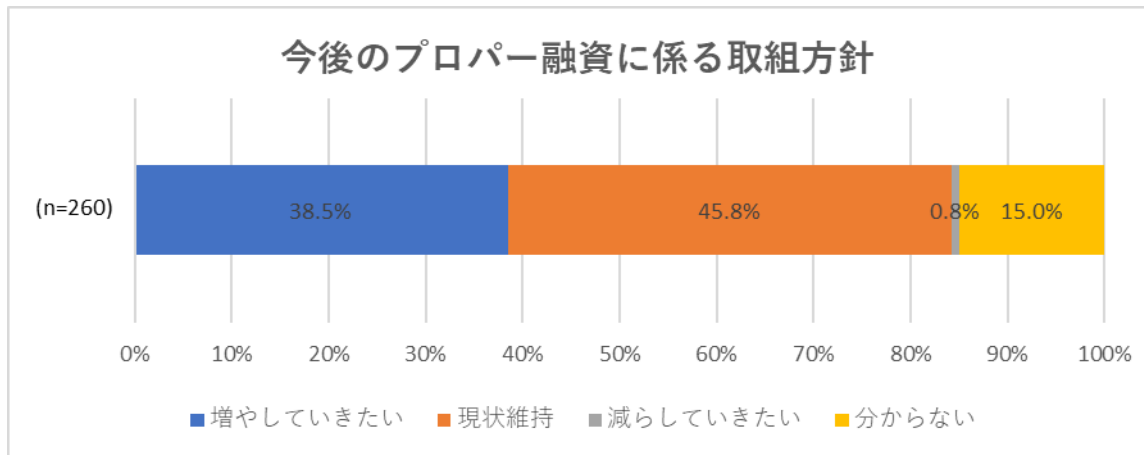
図表 2.4.5.27 取引先の経営支援ニーズへの対応状況



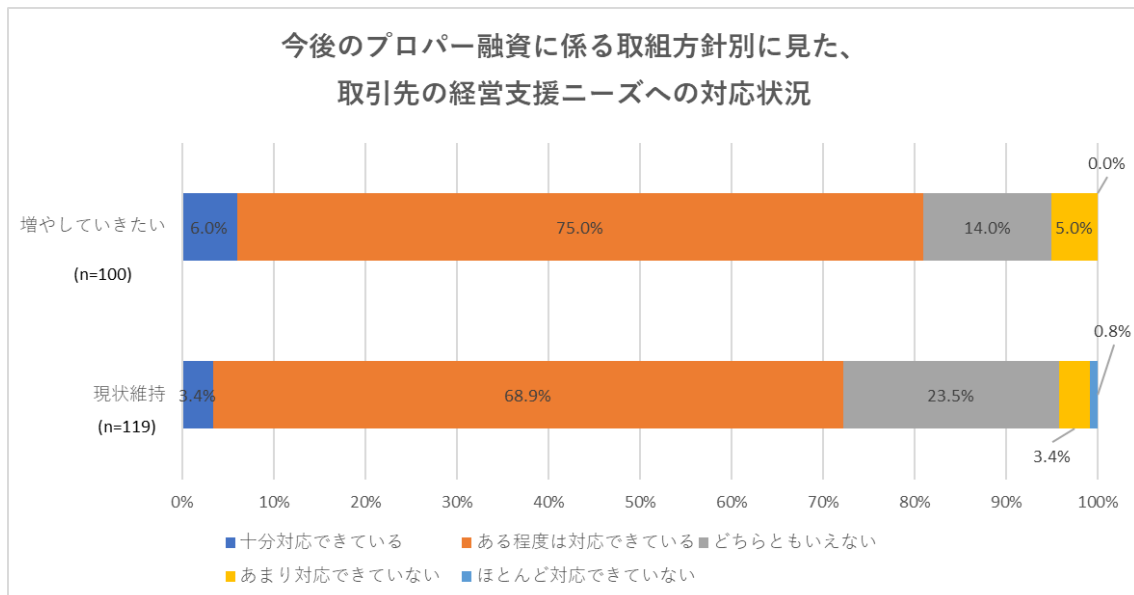
図表 2.4.5.28 金融機関が今後、重点的に取り組んで行きたいと考える経営課題



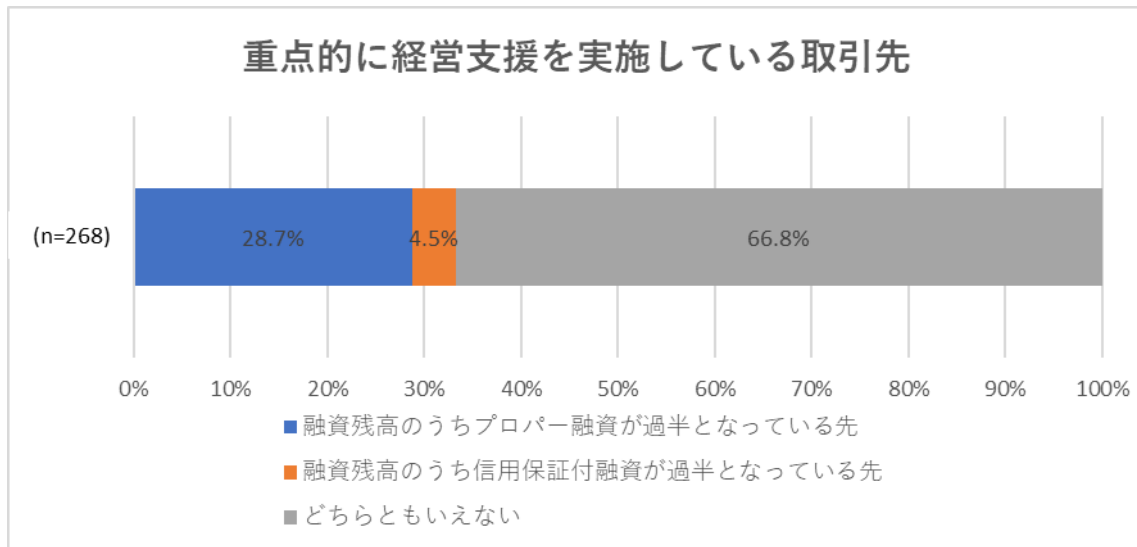
図表 2.4.5.29 今後のプロパー融資に係る取組方針



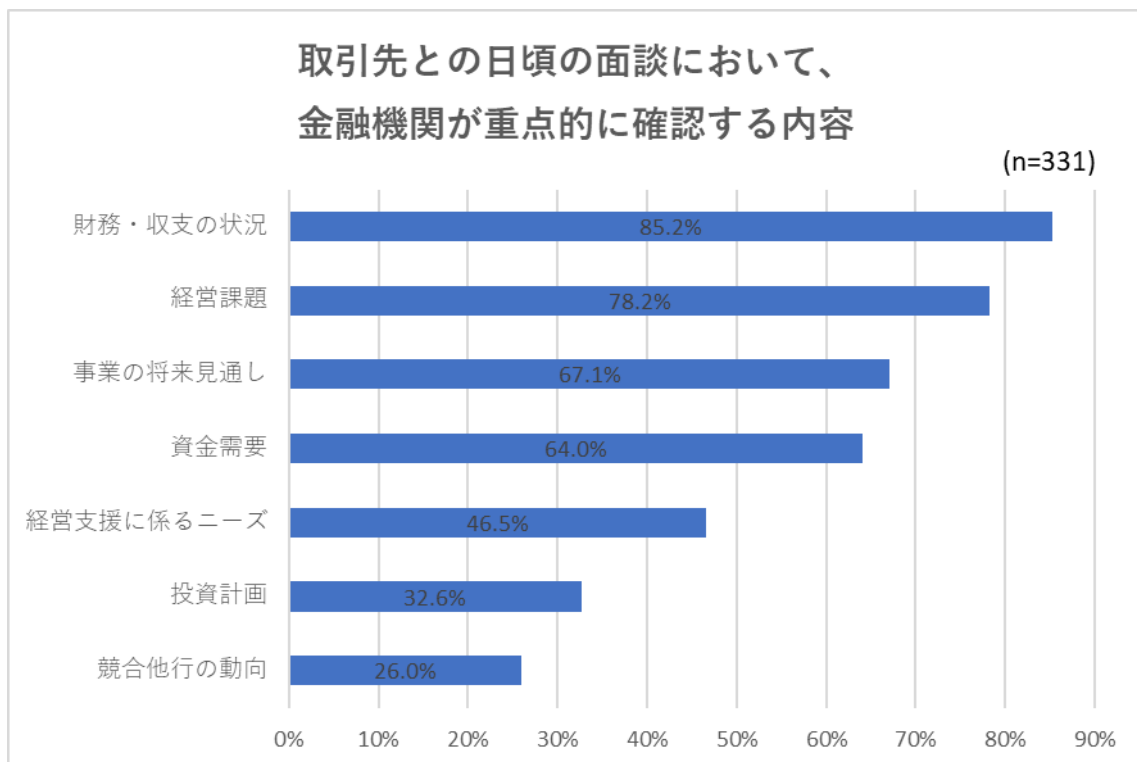
図表 2.4.5.30 今後のプロパー融資に係る取組方針別に見た、取引先の経営支援ニーズへの対応状況



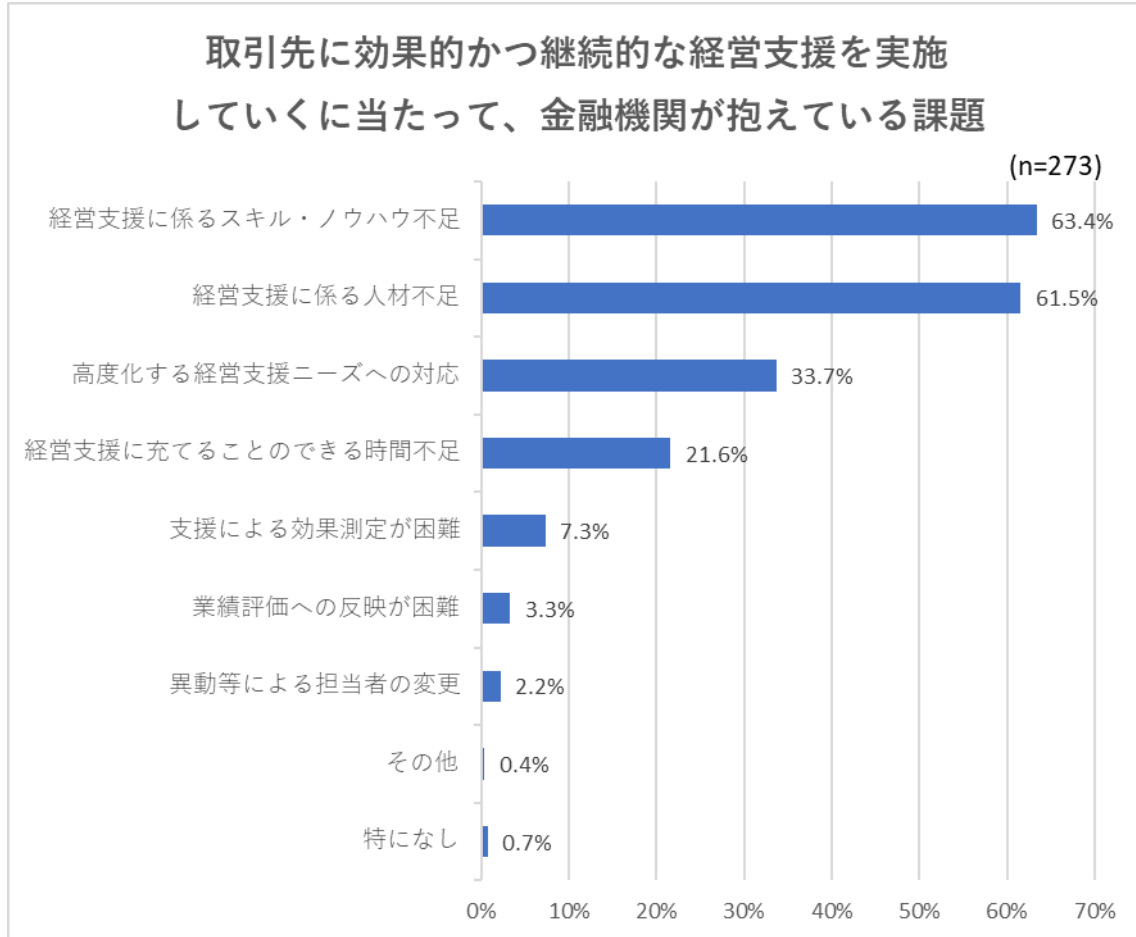
図表 2.4.5.31 重点的に経営支援を実施している取引先



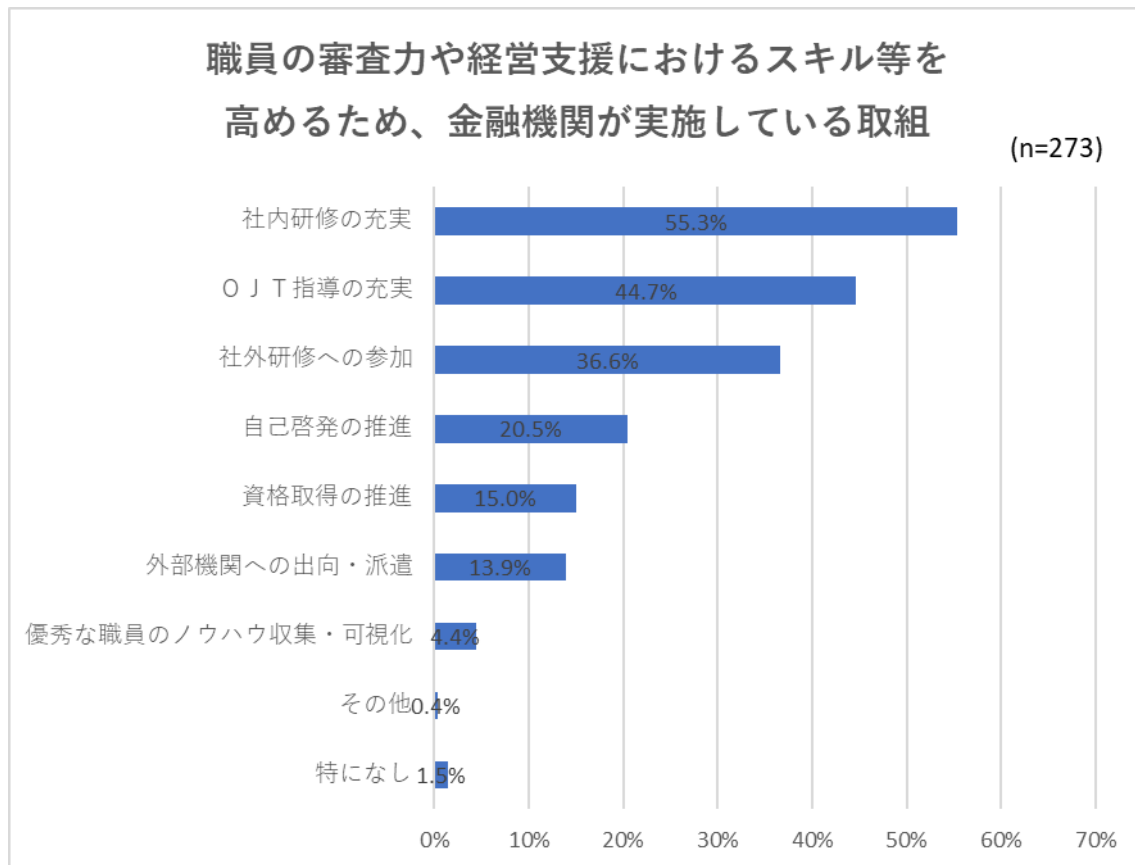
図表 2.4.5.32 取引先との日頃の面談において、金融機関が重点的に確認する内容



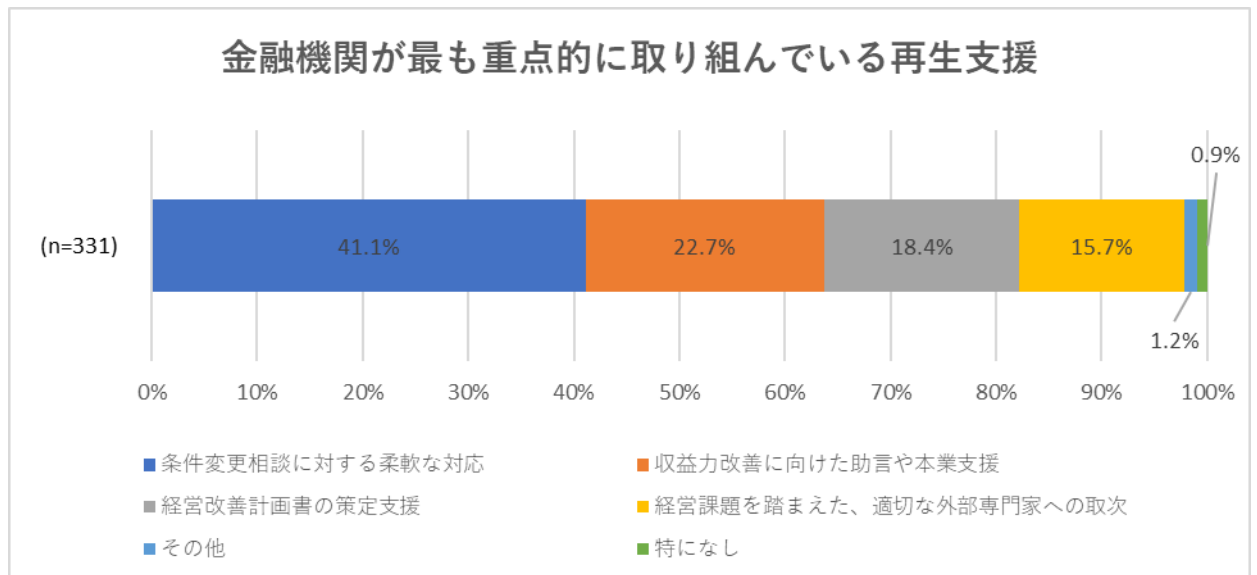
図表 2.4.5.33 取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、
金融機関が抱えている課題



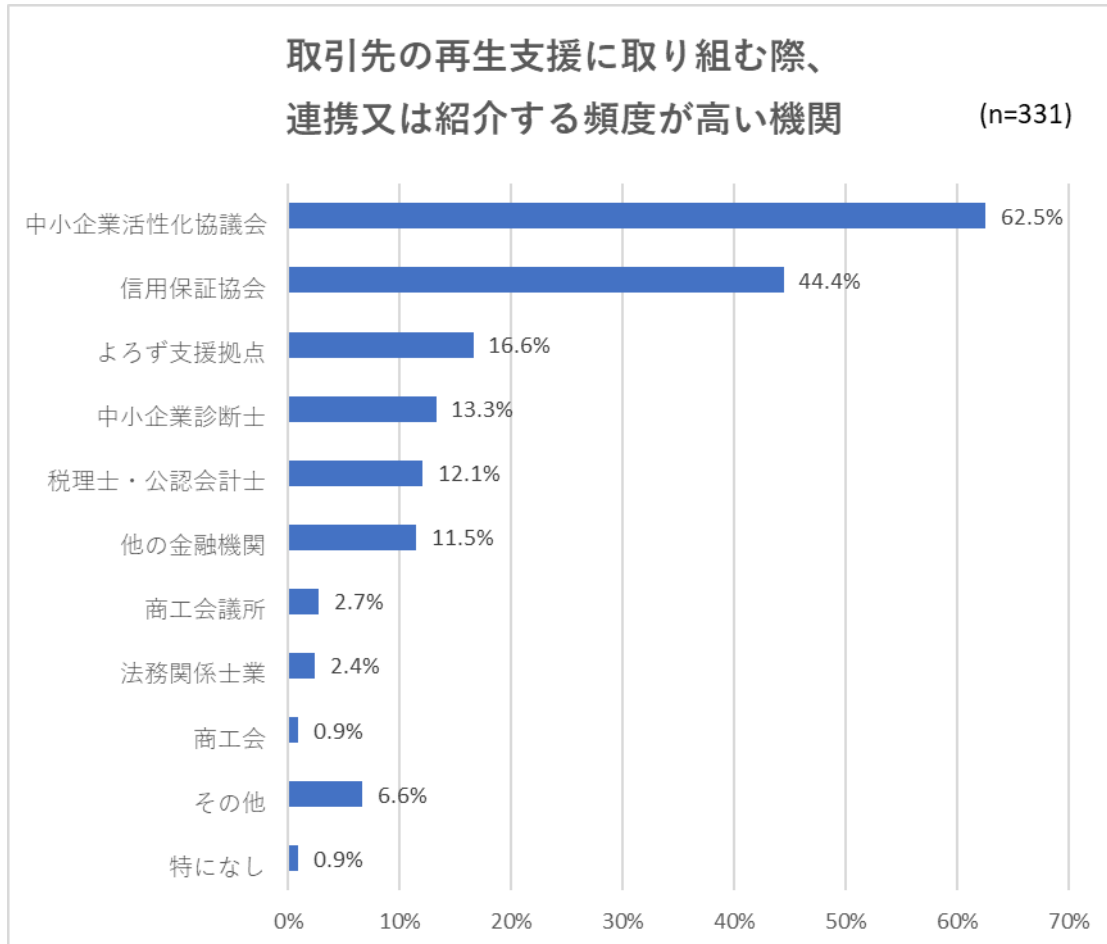
図表 2.4.5.34 職員の審査力や経営支援におけるスキル等を高めるため、金融機関が実施している取組



図表 2.4.5.35 金融機関が最も重点的に取り組んでいる再生支援



図表 2.4.5.36 取引先の再生支援に取り組む際、連携又は紹介する頻度が高い機関



2.5. 総括

本報告書では、海外の中小企業向け施策に関する調査及び小規模事業者、支援機関、地方公共団体の実態に関するアンケート調査の結果を取り纏めている。

第1章では、海外の中小企業向け施策のうち、新型コロナウイルス感染症流行期における施策の効果や各種補助金に関する調査を実施している。調査の結果、各国の新型コロナウイルス感染症流行期に実施した給付金や支払い等に関する施策が、中小企業の業績や雇用の維持等に概ね効果的であったことが確認できた。また、各種補助金の調査のうち、事業再構築について、米国やドイツにおいて環境保護を目的とした事業再構築補助金の事例が見つかった。IT 補助金に関しても、ドイツ、フランス、イタリアにおいて中小企業のデジタル化を目的として、ソフトウェアやハードウェアへの投資を支援する事例が確認されている。

第2章では、小規模事業者、支援機関、地方公共団体の実態に関するアンケート調査について、単純集計及びクロス集計の結果を示している。クロス集計について、売上げの確保に向けた取組、人材確保・定着に向けた取組、地域における小規模事業者の重要性、新たな担い手の創出に向けた取組、支援機関における支援体制・支援能力向上に向けた取組の観点から分析している。まず、売上げ確保に向けた取組について、新規顧客を獲得することも重要であるが、特に強みを言語化して情報発信を行うことや、顧客ターゲットを明確にして、販路開拓の取組を行うことが重要であると示唆された。次に、人材確保・定着に向けた取組について分析したところ、人材の確保や定着を果たしている事業者は、「賃上げ」や「職場環境の整備」、「休暇制度の充実」などの取組を実施する割合が高いことが示された。一方で、人材育成の課題として、時間や人材の不足が挙げられているように、経営資源が限定される小規模事業者にとって、支援機関を活用することは重要であると考えられる。続いて、地域における小規模事業者の重要性について分析したところ、小規模事業者は地域の需要に応えているだけでなく、多様な働き方を提供する場、コミュニティ機能や地域資源の担い手としても重要な役割を果たしていることが分かった。また、新たな担い手の創出について、小規模事業者の約8割が、後継者が決定しておらず、後継者が決定している小規模事業者においてもそのほとんどが親族内承継であることが示された。今後は少子化等により、親族内承継は減少する可能性が高く、親族外への事業承継についても検討することが重要である。最後に、支援機関における支援体制・支援能力向上に向けた取組について、支援機関は人手不足や支援ノウハウの不足といった課題を抱えており、相談員にかかる業務負担が増加している傾向にある。また、相談員の支援能力向上について、十分に時間を確保できない支援機関が一定数存在していることから、支援機関単体ではなく、支援機関同士が連携して支援に取り組むことが重要である。

第3章 添付資料

3.1. 参考文献リスト

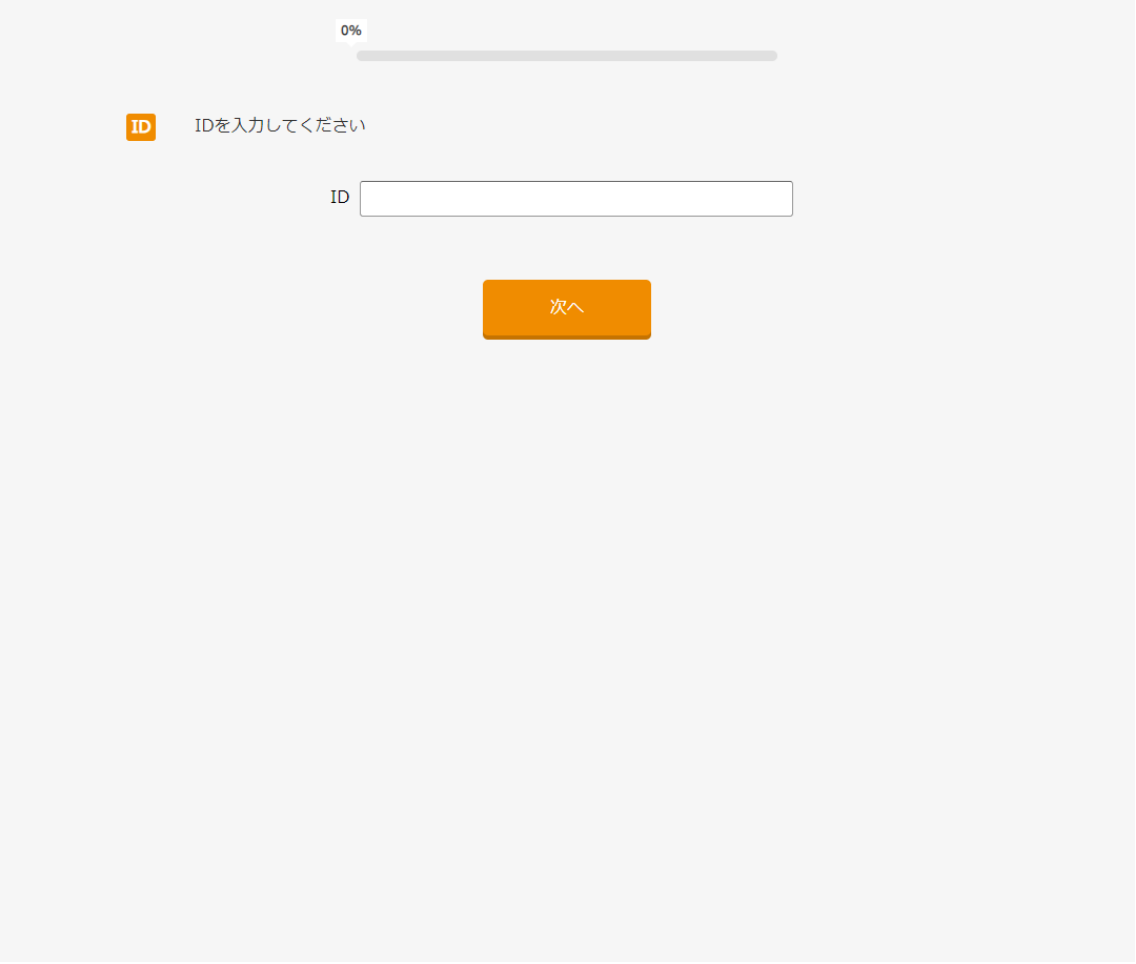
No.	文献	URL
1	井上孝二 (2008). 「小企業における事業承継の現状と課題」『国民生活金融公庫総合研究所編『小企業の事業承継問題』中小企業リサーチセンター, 3-50.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun0811_01.pdf
2	井上孝二 (2013). 「小企業の新たな顧客層開拓の取り組み」『日本政策金融公庫論集/日本政策金融公庫総合研究所 編』(18), 25-39.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1302_02.pdf
3	井上孝二 (2015) 「顧客を確保・獲得している新規開業企業の特徴」『日本政策金融公庫論集』(27), 43-62.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1505_03.pdf
4	井上孝二 & 長沼大海 (2022) 「中小企業経営者の子どもの事業承継意欲- 意欲を左右する要因と意欲を高める方策-」『日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』(56), 25-43.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun2208_02.pdf
5	家森信善 & 相澤朋子 (2020) 「コロナ禍の第一波が中小企業に与えた影響と信用保証の対応」『神戸大学経済経営研究所ディスカッションペーパーシリーズ DP2020-J16』1, 26.	https://www.rieb.kobe-u.ac.jp/academic/ra/dp/Japanese/dp2020-J16.pdf
6	加藤秀雄 & 西岡正 (2011) 「日本産業と中小企業」『海外生産と国内生産の行方 新評論』2011 年, 8.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1202_06.pdf
7	川楠誠司 (2009) 「環境激変下を生き抜く企業経営--進化した小企業の軌跡をたどる」『日本政策金融公庫調査月報: 中小企業の今とこれから/日本政策金融公庫総合研究所 編』(11), 4-17.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun0911_04.pdf
8	経済産業省「通商白書(2022 年)」	https://www.meti.go.jp/report/tsuhaku2022/2022honbun/i1230000.html
9	国際連合「Analysis of Main Aggregates」	https://unstats.un.org/unsd/snaama/CountryProfile
10	国際貿易投資研究所(ITI)「2022 年度 ドイツ中小企業のデジタル化への対応」(2023)	https://iti.or.jp/report_142.pdf
11	三菱総合研究所「令和 2 年度 海外の中小企業・小規模事業者に関する制度及び統計調査」	https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2020FY/000256.pdf
12	水野由香里 (2017) 「高い機能的価値を有している中小企業の技術イノベーション」『日本経営学会誌』38, 42-51.	https://www.jstage.jst.go.jp/article/keieijournal/38/0/38_42/_article/-char/ja/
13	労働政策研究・研修機構 (2011) 「中小企業におけるワーク・ライフ・バランスの現状と課題」『労働政策研究報告書』135, 16-22.	https://www.jil.go.jp/institute/reports/2011/documents/0135.pdf
14	労働政策研究・研修機構「ドイツの雇用維持政策の評価」	https://www.jil.go.jp/foreign/labor_system/2023/08/germany.html#up_12
15	労働政策研究・研修機構「海外労働情報 22-10」	https://www.jil.go.jp/foreign/report/2022/pdf/22-10_02.pdf
16	労働政策研究・研修機構「諸外国の雇用維持政策」	https://www.jil.go.jp/foreign/report/2022/pdf/22-10_04.pdf
17	山本健児 & 松橋公治 (1999) 「中小企業集積地域におけるネットワーク形成」『経済志林』66(3).	https://core.ac.uk/download/pdf/223189675.pdf
18	野村直之 (2017) 「中小企業における人工知能の活用可能性」『日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』(37), 97-120.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1711_05.pdf
19	丹下英明 (2013) 「消費財中小企業の海外市場開拓: 欧州流通業者のニーズと中小企業のマーケティング戦略」『日本政策金融公庫論集』(21), 27-47.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1311_02.pdf
20	林聖子 & 田辺孝二 (2010) 「地域中小企業のイノベーション創出を促進する仙台堀切川モデルの考察」『産学連携学』7(1), 1_31-1_41.	https://www.jstage.jst.go.jp/article/jjsip/7/1/7_1_31/_article/-char/ja/

21	竹内英二 (2013)「中小企業による海外展開支援ビジネスの増加」『日本政策金融公庫論集/日本政策金融公庫総合研究所 編』(19), 1-15.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1305_01.pdf
22	竹内英二 (2018)「どうすれば中小企業はインバウンドの増加を経営に生かせるか」『日本政策金融公庫論集』(39), 23-38.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1805_02.pdf
23	田代亨 (2002)「地域中小企業と地域内資本循環」『経済地理学年報』48(1), 60-70.	https://www.jstage.jst.go.jp/article/jaeg/48/1/48_KJ00003729574/_article/-char/ja/
24	藤田一郎 (2018)「高付加価値を生み出す中小企業の経営戦略: 小さなサービス産業の事例研究」『日本政策金融公庫論集/日本政策金融公庫総合研究所 編』(41), 67-91.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1811_04.pdf
25	弘中史子 (2012)「中小製造業における付加価値と収益力の向上に向けて- 業務プロセス変革の視点から-」『公益社団法人中小企業研究センター年報』18-33.	https://www.chukiken.or.jp/wp-content/uploads/2021/11/2012_02.pdf
26	村上義昭 (2017)「中小企業の事業承継の実態と課題」『日本政策金融公庫論集』(34), 1-20.	https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ro-nbun1702_01.pdf
27	Aiyar, M. S., & Dao, M. C. (2021). The effectiveness of job-retention schemes: COVID-19 evidence from the German states. International Monetary Fund.	https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/10/01/The-Effectiveness-of-Job-Retention-Schemes-COVID-19-Evidence-From-the-German-States-474182
28	Autor, D., Cho, D., Crane, L. D., Goldar, M., Lutz, B., Montes, J., ... & Yildirmaz, A. (2022). An evaluation of the paycheck protection program using administrative payroll microdata. Journal of Public Economics, 211, 104664.	https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9757653/
29	Belghitar, Y., Moro, A., & Radić, N. (2022). When the rainy day is the worst hurricane ever: the effects of governmental policies on SMEs during COVID-19. Small Business Economics, 58(2), 943-961.	https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-021-00510-8#Tab3
30	British Business Bank. (2023) Year 2: Future Fund Early Assessment Report – Update	https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2023/10/Future-Fund-early-assessment-report-update-2023.pdf
31	Calabrese, R., Cowling, M., & Liu, W. (2022). Understanding the dynamics of UK Covid-19 SME financing. British Journal of Management, 33(2), 657-677.	https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-8551.12576
32	González-Pampillón, N., Nunez-Chaim, G., & Ziegler, K. (2021). Recovering from the first Covid-19 lockdown: Economic impacts of the UK's Eat Out to Help out scheme. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.	https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cepcovid-19-018.pdf?_gl=1*1xt3xj3*_ga*MTczNDQ5NzI4NS4xNjk5ODQyNDc1*_ga_LWTEVFESYX*MTY5OTg0MjQ3NS4xLjEuMTY5OTg0MjUwNS4zMC4wLjA
33	European Commission, Directorate-General for Competition, Cannas, G., Ferraro, S., Mathieu Collin, A. et al.(2022) Competition state aid brief. Issue 3/2022 – October 2022	https://data.europa.eu/doi/10.2763/631679
34	European Commission. (2023) REPORT FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE ECONOMIC AND FINANCIAL COMMITTEE AND THE EMPLOYMENT COMMITTEE	https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-06/COM_2023_291_1_en.pdf
35	Fasano, F., Sánchez-Vidal, F. J., & La Rocca, M. (2022). The role of government policies for Italian firms during the COVID-19 crisis. Finance Research Letters, 50, 103273.	https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612322004615
36	Goodman, L. (2021). Take-up of payroll tax-based subsidies during the COVID-19 pandemic. US Department of the Treasury, Office of Tax Analysis.	https://home.treasury.gov/system/files/131/WP-121.pdf

37	HM Revenue & Custom, HM Treasury. (2023) The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation	https://www.gov.uk/government/publications/the-coronavirus-job-retention-scheme-final-evaluation/the-coronavirus-job-retention-scheme-final-evaluation
38	Marek, P., & Gärtner, L. (2022). The impact of German public support transfers on firm finance: Evidence from the Covid-19 crisis.	https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4156119
39	国際連合「Analysis of Main Aggregates」	https://unstats.un.org/unsd/snaama/CountryProfile
40	OECD「General government spending」	https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm
41	英国政府サイト「The Coronavirus Job Retention Scheme final evaluation」	https://www.gov.uk/government/publications/the-coronavirus-job-retention-scheme-final-evaluation/the-coronavirus-job-retention-scheme-final-evaluation
42	英国政府サイト「Coronavirus Eat Out to Help Out scheme」	https://www.gov.uk/government/publications/coronavirus-eat-out-to-help-out-scheme-screening-equality-impact-assessment/coronavirus-eat-out-to-help-out-scheme
43	欧州理事会「The EU's annual budget」	https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-annual-budget/
44	英国政府サイト「Coronavirus Job Retention Scheme statistics: 16 December 2021」	https://www.gov.uk/government/statistics/coronavirus-job-retention-scheme-statistics-16-december-2021/coronavirus-job-retention-scheme-statistics-16-december-2021
45	経済産業省「通商白書(2022 年)」	https://www.meti.go.jp/report/tshuhaku2022/2022honbun/i1230000.html
46	三菱総合研究所「令和 2 年度 海外の中小企業・小規模事業者に関する制度及び統計調査」	https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2020FY/000256.pdf
47	JETRO「ビジネス短信ー新たに 550 億ユーロの経済対策を発表、経済の再起を目指す」	https://www.jetro.go.jp/biznews/2020/05/3404304753cb5868.html
48	労働政策研究・研修機構「諸外国の雇用維持政策」	https://www.jil.go.jp/foreign/report/2022/pdf/22-10_04.pdf
49	労働政策研究・研修機構「ドイツの雇用維持政策の評価」	https://www.jil.go.jp/foreign/labor_system/2023/08/germany.html#up_12
50	ドイツ連邦統計局「Short-time workers」	https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Short-Term-Indicators/Labour-Market/karb840.html#355938
51	米国会計検査院「IRS Implemented Tax Relief for Employers Quickly, but Could Strengthen Its Compliance Efforts」	https://www.gao.gov/assets/gao-22-104280.pdf
52	英国政府サイト「HM Treasury coronavirus (COVID-19) business loan scheme statistics」	https://www.gov.uk/government/collections/hm-treasury-coronavirus-covid-19-business-loan-scheme-statistics#Coronavirus-Business-Interruption-Loan-Scheme
53	米国中小企業庁(SBA)ウェブサイト「Forgiveness Platform Lender Submission Metrics October 23」	https://www.sba.gov/sites/default/files/2022-10/2022.10.24_Weekly%20Forgiveness%20Report_Public.pdf

54	労働政策研究・研修機構「海外労働情報 22-10」	https://www.jil.go.jp/foreign/report/2022/pdf/22-10_02.pdf
55	EuroStat	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/namq_10_gdp_custom_9118502/default/table?lang=en
56	EU「SURE」	https://economy-finance.ec.europa.eu/eu-financial-assistance/sure_en
57	EU「SURE after its sunset: final bi-annual report」	https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-06/COM_2023_291_1_en.pdf
58	米国エネルギー省の公式ウェブサイト「Biden-Harris Administration Announces \$15.5 Billion to Support a Strong and Just Transition to Electric Vehicles, Retooling Existing Plants, and Rehiring Existing Workers」	https://www.energy.gov/articles/biden-harris-administration-announces-155-billion-support-strong-and-just-transition
59	ドイツ政府の公式ウェブサイト「4. Spitzengespräch der Konzentrierten Aktion Mobilität - "Transformation unterstützen, Wertschöpfungsketten stärken"」	https://www.bundesregierung.de/breg-de/service/archiv/4-spitzengespraech-der-konzentrierten-aktion-mobilitaet-transformation-unterstuetzen-wertschoepfungsketten-staerken--1815818
60	国際貿易投資研究所(ITI)「2022 年度 ドイツ中小企業のデジタル化への対応」(2023)	https://iti.or.jp/report_142.pdf
61	JETRO 公式ウェブサイト「フランス政府、製造業のデジタル化促進政策を発表」	https://www.jetro.go.jp/biznews/2018/09/516362c84177dc4e.html
62	イタリア企業・製造業省公式ウェブサイト「Obtaining access to finance at national level」	https://www.mimit.gov.it/en/single-digital-market/funding-a-business-access-to-finance
63	アジア経済研究所「（新型コロナの韓国経済への影響と政府の対策）第 2 回 新型コロナが韓国の小商工人と中小企業に与えた影響と政府の対策（金 炫成）」	https://www.ide.go.jp/Japanese/IDEsquare/Eyes/2021/ISQ202120_013.html
64	Global Partners Consulting「シンガポールレジリエンス（回復力）予算」	https://gpc-gr.com/resource/covid19-singapore-government-grants-resilience-budget-summary/?lang=ja
65	MINISTRY OF MANPOWER「About 88,000 to automatically benefit from Self-Employed Person Income Relief Scheme」	https://www.mom.gov.sg/newsroom/press-releases/2020/0327-about-88000-to-automatically-benefit-from-self-employed-person-income-relief-scheme
66	BBC「イギリスの自営業者に給付金、その内容は？」	https://www.bbc.com/japanese/52059296
67	金 炫成（2021）「（新型コロナの韓国経済への影響と政府の対策）第 2 回 新型コロナが韓国の小商工人と中小企業に与えた影響と政府の対策」『アジア経済研究所』	https://www.ide.go.jp/Japanese/IDEsquare/Eyes/2021/ISQ202120_013.html
68	イタリア企業・製造業省公式ウェブサイト「Obtaining access to finance at national level」	https://www.mimit.gov.it/en/single-digital-market/funding-a-business-access-to-finance
69	issa「Singapore: Self-employed person income relief scheme (SIRS)」	https://iskm.issa.int/node/13580
70	Inland Revenue Authority of Singapore「Jobs Support Scheme (JSS)」	https://www.iras.gov.sg/home
71	Inland Revenue Authority of Singapore「Clarifications on the Jobs Support Scheme (JSS)」	https://www.iras.gov.sg/news-events/newsroom/clarifications-on-the-jobs-support-scheme-%28jss%29

3.2. 小規模事業者向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）



0%

ID IDを入力してください

ID

次へ

2%

はじめに、貴社の概況について伺います。

Q1a 貴社の主たる事業所の所在地についてお答えください。（都道府県）（単一回答）

選択してください

Q1b 貴社の主たる事業所の所在地についてお答えください。（市区町村）（自由回答）
※ここでいう市区町村は、市町村に東京23区の特別区を追加したものを指します（以下の設問も同様）。
※回答する際は郡は除いて回答してください。

Q2 貴社の組織形態について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.法人

☐ 2.個人

Q3 貴社の創業年（年：西暦）をお答えください。（数量回答）
※法人設立以前から創業している場合、その活動開始年をお答えください。

西暦 年

Q4 貴社の従業員の数についてお答えください。（数量回答）
※ここでいう従業員とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのこののみを指す「従業員」とは異なり、経営者、役員、無給の家族従業員等についても含みます。なお、雇用関係にない関係会社の従業員は含みません。
※ここでいう正社員とは、常用労働者のうち、パートタイム・有期雇用労働者を除いた正規雇用の労働者を指し、経営者や役員を含みません。

①従業員数		人
②従業員のうち、経営者の親族の人数		人
③従業員のうち、正社員の人数		人
④従業員のうち、60歳以上の従業員の人数		人
⑤貴社の従業員のうち、男性の人数		人
⑥貴社の従業員のうち、女性の人数		人

前へ

次へ

Q5a 貴社の売上高についてお聞きます。2019年の年間売上高（1月～12月）と比較して、2023年の年間売上高（1月～12月）はどの程度変化する見通しですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.大幅に増加

☐ 2.増加

☐ 3.不変

☐ 4.減少

☐ 5.大幅に減少

☐ 6.2019年時点で事業を開始していない

Q5b 貴社の顧客数についてお聞きます。2019年時点と比較して、2023年の顧客数はどの程度変化する見通しですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.大幅に増加

☐ 2.増加

☐ 3.不変

☐ 4.減少

☐ 5.大幅に減少

☐ 6.2019年時点で事業を開始していない

Q5c 貴社の営業利益についてお聞きます。2023年の年間営業利益の見通しについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.黒字

☐ 2.横ばい

☐ 3.赤字

Q6 貴社の現在の主たる事業分野が属する業種について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの「主たる事業分野」とは、貴社において売上高が最も多い事業分野を指します。

☐ 1.農業、林業、漁業

☐ 2.鉱業、採石業、砂利採取業

☐ 3.建設業

☐ 4.製造業

☐ 5.電気・ガス・熱供給・水道業

☐ 6.情報通信業

☐ 7.運輸業、郵便業

☐ 8.卸売業

☐ 9.小売業

☐ 10.金融業、保険業

☐ 11.不動産業、物品賃貸業

☐ 12.学術研究、専門・技術サービス業

☐ 13.宿泊業

☐ 14.飲食サービス業

☐ 15.生活関連サービス業

☐ 16.娯楽業

☐ 17.教育、学習支援業

☐ 18.医療、福祉

☐ 19.その他のサービス業

☐ 20.その他上記以外の分類

Q7 貴社の、現在の主要事業の売上高に占める割合が最も大きい販売範囲（受注エリア）について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの「販売範囲（受注エリア）」は、最終需要元となる一般消費者の商業ではなく、直接取引関係にある受注元企業の所在地域を指します。
※ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

☐ 1.同一市区町村

☐ 2.近隣市区町村（1を除く）

☐ 3.同一都道府県（1,2を除く）

☐ 4.近隣都道府県（1～3を除く）

☐ 5.国内遠隔地（1～4を除く）

☐ 6.海外

☐ 7.その他

☐ 8.分からない

Q8 貴社の年間売上高における顧客構成割合について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.事業者（BtoB）

☐ 2.一般消費者（BtoC）

☐ 3.同程度

[前へ](#)
[次へ](#)

6%

Q9

貴社の事業内容におけるそれぞれの要素について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 強 み	2. た か く た く し や な い	3. た か く た く し や な い	4. た か く た く し や な い	5. 弱 み
回答方向 →					
1.製品・商品・サービスの質	☐	☐	☐	☐	☐
2.顧客ニーズに合わせたきめ細かな対応	☐	☐	☐	☐	☐
3.地域への密着	☐	☐	☐	☐	☐
4.顧客との信頼関係	☐	☐	☐	☐	☐
5.アフターサービスの充実	☐	☐	☐	☐	☐
6.受発注や顧客要求等への迅速な対応	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

8%

ここからは、経営者（あなたご自身）について伺います。

Q10 貴社が直面している経営課題のうち、特に重要と考える経営課題について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.事業計画策定

☐ 2.販路開拓・マーケティング

☐ 3.生産設備増強、技術・研究開発

☐ 4.人手不足

☐ 5.人材育成

☐ 6.資金繰り

☐ 7.経営改善

☐ 8.事業再生

☐ 9.事業承継・M & A

☐ 10.海外展開

☐ 11.創業

☐ 12.デジタル化・DX

☐ 13.価格転嫁

☐ 14.脱炭素化・GX

☐ 15.その他

☐ 16.特にない

前へ

次へ

10%

Q11a 貴社の主な事業所の状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。__(所有状況)__ (それぞれ単一回答)

☐

1.所有（法人名義）

☐

2.所有（経営者または経営者の親族名義）

☐

3.賃貸

☐

4.その他

Q11b 貴社の主な事業所の状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。__(居住状況)__ (それぞれ単一回答)

☐

1.同じ建物に経営者やその親族が居住している

☐

2.敷地は同じだが、別の建物に経営者やその親族が居住している

☐

3.経営者やその親族の居所と別の敷地である

☐

4.その他

前へ

次へ

12%

Q12 貴社の事業活動における支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.頻繁に活用している

☐ 2.ある程度活用している

☐ 3.どちらともいえない

☐ 4.あまり活用していない

☐ 5.活用していない

Q13 貴社の経営者に就任した経緯として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.創業者

☐ 2.同族承継

☐ 3.内部昇格

☐ 4.買収

☐ 5.外部招へい

☐ 6.出向

☐ 7.分社化の一環

☐ 8.その他

Q14 現在の年齢と経営者に就任した年齢をお答えください。（数量回答）

1.現在の年齢 歳

2.経営者に就任した年齢 歳

前へ

次へ

14%

Q15a 貴社の経営者の出身地及び居住地について、当てはまるものを1つお答えください。（出身地）（単一回答）

☐

1.本社所在地と同一市区町村

☐

2.本社所在地の近隣市区町村（1を除く）

☐

3.本社所在地の同一都道府県（1、2を除く）

☐

4.本社所在地の近隣都道府県（1～3を除く）

☐

5.国内遠隔地（1～4を除く）

☐

6.海外

☐

7.その他

☐

8.分からない

Q15b 貴社の経営者の出身地及び居住地について、当てはまるものを1つお答えください。（居住地）（単一回答）

☐

1.本社所在地と同一市区町村

☐

2.本社所在地の近隣市区町村（1を除く）

☐

3.本社所在地の同一都道府県（1、2を除く）

☐

4.本社所在地の近隣都道府県（1～3を除く）

☐

5.国内遠隔地（1～4を除く）

☐

6.海外

☐

7.その他

☐

8.分からない

前へ

次へ

16%

Q16 貴社における成長に対する考えについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.短時間で高い成長を実現したい

☐ 2.時間をかけて安定的な成長を実現したい

☐ 3.成長にこだわらず、現状を維持していきたい

☐ 4.事業を縮小していきたい

☐ 5.特になし

Q17 今後10年間の事業の将来性について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.成長が期待できる

☐ 2.成長は期待できないものの、現状維持は可能である

☐ 3.成長は期待できず、縮小してしまう見込み

Q18 貴社の経営に対するモチベーションの源泉について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.従業員の雇用を維持すること

☐ 2.取引先との関係を維持すること

☐ 3.会社の歴史を守ること

☐ 4.自身の知識や経験をいかすこと

☐ 5.使命感

☐ 6.地域や社会に貢献すること

☐ 7.自己実現

☐ 8.自分の裁量で自由に仕事をする

☐ 9.会社や事業に将来性を感じる

☐ 10.高い所得を得ること

☐ 11.その他

前へ

次へ

18%

ここからは、地域との関わりについて伺います。

Q19 貴社として、力を入れている地域貢献活動について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- | | | |
|--|---|-------------------------------------|
| ☐ 1.祭りなどの伝統行事の開催や維持 | ☐ 2.祭りなどの伝統行事以外の地域における文化やスポーツの振興 | ☐ 3.地域の美化や緑化 |
| ☐ 4.地域の環境保全 | ☐ 5.地場産業の活性化 | ☐ 6.商店街の活性化 |
| ☐ 7.特産品や農水産物など地域資源の活用 | ☐ 8.防犯活動 | ☐ 9.交通安全活動 |
| ☐ 10.消防・防災活動 | ☐ 11.職場体験の受入れ | ☐ 12.その他 |
| ☐ 13.特に行っていない | | |

Q20 貴社が地域とのつながりを感じる度合いについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの地域は、地域コミュニティや地域住民等のことを指します。

- | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 1.強く感じる | ☐ 2.ある程度感じる | ☐ 3.どちらともいえない |
| ☐ 4.あまり感じない | ☐ 5.全く感じない | |

前へ

次へ

20%

ここからは、地域の社会課題解決に向けた取組について伺います。

Q21

過去3年間における、貴社の地域の社会課題解決に向けた取組に対する関心度について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動やCSR等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。

※2021年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

回答方向 →	1. 非常に 関心がある	2. 関心がある	3. あまり関心がない	4. 関心がない	5. 分からない
1. 2021年（2年前）	☐	☐	☐	☐	☐
2. 2022年（1年前）	☐	☐	☐	☐	☐
3. 2023年（現在）	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

22%

ここからは、事業承継の状況について伺います。

Q22 経営を任せる後継者の選定状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1.後継者が決まっている
（本人の了承を得ている）



2.後継者の候補者はいるが、
本人の了承を得ていない
（候補者が複数の場合を含む）



3.後継者は決まっておらず、
候補者もない

前へ

次へ

24%

Q23a Q22で「1.後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した方に伺います。後継者はどなたですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.配偶者

☐ 2.子

☐ 3.子の配偶者

☐ 4.孫

☐ 5.兄弟姉妹

☐ 6.その他親族

☐ 7.親族以外の役員

☐ 8.親族以外の従業員

☐ 9.社外の人材

☐ 10.その他

Q23b 後継者の選定を開始してから候補者本人から了承を得るまでに、どのくらいの時間がかかりましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1. 1年未満

☐ 2. 1年以上3年未満

☐ 3. 3年以上5年未満

☐ 4. 5年以上10年未満

☐ 5. 10年以上

前へ

次へ

Q24a Q22で「2.後継者の候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」と回答した方に伺います。最も経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| ☐ 1.配偶者 | ☐ 2.子 | ☐ 3.子の配偶者 |
| ☐ 4.孫 | ☐ 5.兄弟姉妹 | ☐ 6.その他親族 |
| ☐ 7.親族以外の役員 | ☐ 8.親族以外の従業員 | ☐ 9.社外の人材 |
| ☐ 10.その他 | | |

Q24b 2番目に経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| ☐ 1.配偶者 | ☐ 2.子 | ☐ 3.子の配偶者 |
| ☐ 4.孫 | ☐ 5.兄弟姉妹 | ☐ 6.その他親族 |
| ☐ 7.親族以外の役員 | ☐ 8.親族以外の従業員 | ☐ 9.社外の人材 |
| ☐ 10.候補者は1人のみである | ☐ 11.その他 | |

Q24c 3番目に経営を引き継いでほしい候補者はどなたですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| ☐ 1.配偶者 | ☐ 2.子 | ☐ 3.子の配偶者 |
| ☐ 4.孫 | ☐ 5.兄弟姉妹 | ☐ 6.その他親族 |
| ☐ 7.親族以外の役員 | ☐ 8.親族以外の従業員 | ☐ 9.社外の人材 |
| ☐ 10.候補者は2人のみである | ☐ 11.その他 | |

Q24d 後継者の選定を開始してから現在までどのくらい時間が経っていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 1. 1年未満 | ☐ 2. 1年以上3年未満 | ☐ 3. 3年以上5年未満 |
| ☐ 4. 5年以上10年未満 | ☐ 5. 10年以上 | |

Q24e 後継者の候補者の人数について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| ☐ 1. 1人 | ☐ 2. 2人 | ☐ 3. 3人 |
| ☐ 4. 4人 | ☐ 5. 5人以上 | |

[前へ](#)
[次へ](#)

27%

Q25 Q22で「3.後継者は決まっておらず、候補者もない」と回答した方に伺います。後継者を探す取組の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.行っている

☐ 2.行っていない

前へ

次へ

29%

Q26 Q25で「後継者を探す取組を行っていない」と回答した方に伺います。後継者を探していない理由について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.親族内に後継者候補となる人材がない

☐ 2.親族内の後継者候補に事業を引き継ぐ意思がない

☐ 3.親族以外の従業員に後継者候補となる人材がない

☐ 4.親族以外の従業員等に事業を引き継ぐ意思がない

☐ 5.事業に将来性がない

☐ 6.他社への売却を検討している

☐ 7.もともと事業を引き継ぐ意思はない

☐ 8.後継者を検討するにはまだ時期が早い

☐ 9.その他

前へ

次へ

31%

Q27 貴社の経営の引継ぎに関する現在の考えについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1.誰かに引き継ぎたい
と考えている（事業の
譲渡や売却も含む）



2.誰かに引き継ぐこと
は考えていない（自分
の代で廃業するつもり
だ）



3.経営を引き継ぐこと
については未定である

前へ

次へ

33%

Q28 これまで検討したことのある事業承継の方法について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

→ 回答方向 →	1. 検討 した こと が あ る	2. 検 討 し た こ と は な い
	☐	☐
1.親族内承継	☐	☐
2.従業員承継	☐	☐
3.社外への事業引継ぎ	☐	☐

前へ

次へ

30%

Q294

【もし「親族内承継」を行うことを想定した場合】経営を引き継ぐ上で、課題と感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

1.後継者を選定し、本人や関係者の了承を得ること

2.後継者（または後継者候補）を社外での教育・トレーニングづくりに参加させること

3.後継者（または後継者候補）に社内で実績を積ませること

4.後継者への事業内容や技術・ノウハウの引き継ぎ

5.後継者への経営理念の伝達

6.後継者への段階的な権限の委譲

7.社内の組織体制の整備

8.後継者を補佐する人材の確保

9.後継者への取引先（販売・仕入れ等）との関係の引き継ぎ

10.経営者の退職後の生活への備え

11.引き継ぎ後の事業運営計画の決定

12.その他

13.当てはまるものはない

Q295

【もし「従業員承継」を行うことを想定した場合】経営を引き継ぐ上で、課題と感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

1.後継者を選定し、本人や関係者の了承を得ること

2.後継者（または後継者候補）を社外での教育・トレーニングづくりに参加させること

3.後継者（または後継者候補）に社内で実績を積ませること

4.後継者への事業内容や技術・ノウハウの引き継ぎ

5.後継者への経営理念の伝達

6.後継者への段階的な権限の委譲

7.社内の組織体制の整備

8.後継者を補佐する人材の確保

9.後継者への取引先（販売・仕入れ等）との関係の引き継ぎ

10.経営者の退職後の生活への備え

11.引き継ぎ後の事業運営計画の決定

12.その他

13.当てはまるものはない

Q296

【もし「親族内承継」を行うことを想定した場合】自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で、課題と感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

1.自社株式や事業用資産の価値は評価方法の検討

2.自社株式や事業用資産の適切な評価

3.自社株式や事業用資産の評価額が低く、贈与税・相続税の負担が大きくなること

4.後継者が納税や自社株式、事業用資産を買い取る際の資金力

5.会社が自社株式や事業用資産を買い取る際の資金調達

6.自社株式が会社に関係のない人に分散していること

7.自社株式を引き継ぐ上で、自社株式の数が減ってしまうこと

8.事業用資産（不動産）が所有地の自宅と一体となっていること

9.事業用資産（動産）が経営者や親族が所有する動産（車両等）と一体となっていること

10.借入れや（連帯）保証を引き継ぎにくいこと

11.個人所有の事業用資産の担保解除に関する金融機関との折衝

12.その他

13.当てはまるものはない

Q297

【もし「従業員承継」を行うことを想定した場合】自社株式や事業用資産（動産・不動産）を引き継ぐ上で、課題と感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

1.自社株式や事業用資産の価値は評価方法の検討

2.自社株式や事業用資産の適切な評価

3.自社株式や事業用資産の評価額が低く、贈与税・相続税の負担が大きくなること

4.後継者が納税や自社株式、事業用資産を買い取る際の資金力

5.会社が自社株式や事業用資産を買い取る際の資金調達

6.自社株式が会社に関係のない人に分散していること

7.自社株式を引き継ぐ上で、自社株式の数が減ってしまうこと

8.事業用資産（不動産）が所有地の自宅と一体となっていること

9.事業用資産（動産）が経営者や親族が所有する動産（車両等）と一体となっていること

10.借入れや（連帯）保証を引き継ぎにくいこと

11.個人所有の事業用資産の担保解除に関する金融機関との折衝

12.その他

13.当てはまるものはない

前へ

次へ

463

37%

Q31 社外への事業引継ぎを行うことを想定した場合に、課題と感じるものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）



1.事業の譲渡・売却（M & A）に関する情報や知識の不足



2.事業の譲渡・売却（M & A）を検討する上での情報漏洩のリスク



3.親族や役員・従業員、株主の了解



4.取引先や取引金融機関の理解



5.諸手続に関わる法務、税務、財務等の専門知識の不足



6.従業員の雇用維持・処遇問題



7.企業風土の違い



8.個人が所有している事業用資産の扱い



9.その他



10.当てはまるものはない

前へ

次へ

39%

Q32 事業承継の選択肢としての「自社の売却」について、4年前（2019年）と比較した印象について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1. プラスのイメージになった
 ☐ 2. ややプラスのイメージになった
 ☐ 3. 変わらない
- ☐ 4. ややマイナスのイメージになった
 ☐ 5. マイナスのイメージになった
 ☐ 6. 特にイメージを持っていない
- ☐ 7. 2019年時点で事業を開始していない

Q33 自社の周辺事業者で近年（直近4年程度）、「自社の売却」を実施した事業者の有無の認識について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. あったと認識している	2. なかったと認識している
回答方向		
同業者	☐	☐
取引先	☐	☐
その他の近隣地域の事業者	☐	☐

前へ

次へ

ここからは、経営環境の変化への対応状況について伺います。

Q34 貴社は、経営環境の変化に対する柔軟な対応がどの程度できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1. 十分にできている
- ☐ 2. ある程度できている
- ☐ 3. どちらともいえない
- ☐ 4. あまりできていない
- ☐ 5. 全くできていない

Q35 貴社の経営者の方にお聞きます（または貴社の経営者の方の活動状況を踏まえてお答えください）。直近3年間における経営に関する知識・スキルの学習状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1. 積極的に学習時間を確保している
- ☐ 2. 積極的ではないが、不定期に学習時間を確保している
- ☐ 3. 特に学習はしていない

前へ

次へ

Q36 Q35で「1.積極的に学習時間を確保している」、「2.積極的ではないが、不定期に学習時間を確保している」と回答した方に伺います。学習を始めたきっかけとして、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.事業承継・経営者の就任

☐ 2.創業

☐ 3.企業規模の拡大

☐ 4.事業内容の変化

☐ 5.外部環境の変化

☐ 6.支援機関などからの助言・指導

☐ 7.従業員からの意見

☐ 8.経営者仲間からの助言

☐ 9.顧客や取引先からの指摘

☐ 10.その他

Q37 その具体的な取組として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.専門誌やビジネス書の読書

☐ 2.有料の経営者向けの研修やセミナーの受講

☐ 3.無料の経営者向けの研修やセミナーの受講

☐ 4.コンサルティングやコーチングを受ける

☐ 5.社外での勉強会への参加

☐ 6.新しいスキルに関する資格取得

☐ 7.大学での講座受講・学位取得

☐ 8.その他

前へ

次へ

45%

Q38 Q35で「特に学習はしていない」と回答した方に伺います。その理由として当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1. 必要性を感じない

☐ 2. 時間が確保できない

☐ 3. 資金が確保できない

☐ 4. 何を学習してよいかわからない

☐ 5. どこで学習してよいかわからない

☐ 6. どうやって学習してよいかわからない

☐ 7. その他

☐ 8. 特に理由はない

前へ

次へ

47%

Q39a 貴社では、以下の自社の経営環境に関する情報収集・分析をどの程度実施されていますか。当てはまるものを1つお答えください。
内部環境（強み・経営課題）（単一回答）

- ☐ 1. 頻繁に実施している
- ☐ 2. ある程度実施している
- ☐ 3. どちらともいえない
- ☐ 4. あまり実施していない
- ☐ 5. 全く実施していない

前へ

次へ

51%

Q39b 貴社では、以下の自社の経営環境に関する情報収集・分析をどの程度実施されていますか。当てはまるものを1つお答えください。

外部環境（単一回答）

※ここでの外部環境とは、自社にとって機会や脅威となりうる政治・経済・社会・先端技術・市場の動向等、自社を取り巻く外部の環境のことを指します。

☐ 1.頻繁に実施している

☐ 2.ある程度実施している

☐ 3.どちらともいえない

☐ 4.あまり実施していない

☐ 5.全く実施していない

前へ

次へ

Q40a

Q39aで「1.頻繁に実施している」、「2.ある程度実施している」と回答した方に伺います。
貴社における以下の経営環境に関する情報を収集するための方法について、当てはまるものを全てお答えください。

内部環境（強み・経営課題）（複数回答）

☐ 1.社内での議論・意見交換	☐ 2.経営者仲間からの情報収集	☐ 3.顧客や取引先からの情報収集
☐ 4.販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握	☐ 5.新聞・テレビ・業界専門誌等のメディアの利用	☐ 6.インターネットの利用
☐ 7.統計データ・レポートの利用	☐ 8.セミナーや勉強会への参加	☐ 9.財務諸表の確認・分析
☐ 10.自社の職場・店舗・工場等の観察	☐ 11.外部の専門家・支援機関等からの指導・助言	☐ 12.その他

Q41a

Q39aで「1.頻繁に実施している」、「2.ある程度実施している」と回答した方に伺います。
貴社は以下の経営環境に関する情報収集・分析の結果について、どの程度経営に活用できていますか。当てはまるものを1つお答えください。

内部環境（強み・経営課題）（単一回答）

☐ 1.十分活用できている	☐ 2.ある程度活用できている	☐ 3.どちらともいえない
☐ 4.あまり活用できていない	☐ 5.全く活用できていない	

前へ

次へ

Q40b

Q39bで「1.頻繁に実施している」、「2.ある程度実施している」と回答した方に伺います。
貴社における以下の経営環境に関する情報を収集するための方法について、当てはまるものを全てお答えください。

外部環境（複数回答）

☐ 1.社内での議論・意見交換	☐ 2.経営者仲間からの情報収集	☐ 3.顧客や取引先からの情報収集
☐ 4.販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握	☐ 5.新聞・テレビ・業界専門誌等のメディアの利用	☐ 6.インターネットの利用
☐ 7.統計データ・レポートの利用	☐ 8.セミナーや勉強会への参加	☐ 9.財務諸表の確認・分析
☐ 10.自社の職場・店舗・工場等の観察	☐ 11.外部の専門家・支援機関等からの指導・助言	☐ 12.その他

Q41b

Q39bで「頻繁に実施している」、「ある程度実施している」と回答した方に伺います。
貴社は以下の経営環境に関する情報収集・分析の結果について、どの程度経営に活用できていますか。当てはまるものを1つお答えください。

外部環境（単一回答）

☐ 1.十分活用できている	☐ 2.ある程度活用できている	☐ 3.どちらともいえない
☐ 4.あまり活用できていない	☐ 5.全く活用できていない	

[前へ](#)
[次へ](#)

55%

Q42 貴社の経営計画の策定と公表、実行及び見直しの状況について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.策定を行っている

☐ 2.公表を行っている

☐ 3.実行を行っている

☐ 4.実行の見直しを行っている

☐ 5.策定していない

前へ

次へ

57%

ここからは、人材確保・育成の取組について伺います。

Q43 貴社における、人材不足の状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.不足

☐ 2.適正

☐ 3.過剰

Q44 貴社は、直近3年間で以下の採用活動を行いましたか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 採用活動を行い、採用した	2. 採用活動を行ったが、採用には至っていない	3. 採用活動を行っていない
→ 回答方向 →			
①新卒採用	☐	☐	☐
②中途採用	☐	☐	☐

Q45 貴社における、人材の定着状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.十分に定着している

☐ 2.ある程度定着している

☐ 3.あまり定着していない

☐ 4.全く定着していない

☐ 5.分からない

☐ 6.従業員がいない

前へ

次へ

59%

Q46 貴社は、人材の確保・定着のために、次の取組をどの程度行っていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 積極的に行っている	2. ある程度行っている	3. ほとんど行っていない	4. 行っていない	5. 今は行っていないが、 1年以内に行う予定	6. 分からない
← 回答方向 →						
1.賃上げ	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2.福利厚生の充実	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3.休暇制度の充実	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4.労働時間の見直し	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5.テレワークの推奨	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6.専門性に応じた業務分担・配置	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7.育成体制の充実	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8.キャリアプランの明確化	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9.職場環境の整備	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10.ダイバーシティ推進の取組	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11.社内表彰制度	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12.通年採用	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

61%

Q47 貴社における人材育成の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.積極的に行っている

☐ 2.ある程度行っている

☐ 3.ほとんど行っていない

☐ 4.行っていない

☐ 5.従業員がいない

前へ

次へ

Q48 Q47で「1.積極的に行っている」、「2.ある程度行っている」と回答した方に伺います。貴社における人材育成の取組として、OJTとOFF-JTのどちらを重視しますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでいう「OJT」とは、「座学研修やマニュアルだけでは身につかない実践的なスキルや知識の習得を目指す育成手法」を指し、「OFF-JT」とは、「通常の業務から離れて研修を受け新たなスキルを習得すること」を指します。

☐ 1.OJTを重視

☐ 2.どちらかという
OJTを重視

☐ 3.同程度に重視

☐ 4.どちらかという
OFF-JTを重視

☐ 5.OFF-JTを重視

☐ 6.分からない

Q49 貴社において、誰が人材育成の業務を主に担当していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.経営者

☐ 2.役員

☐ 3.従業員

☐ 4.外部の専門家等

☐ 5.その他

☐ 6.特になし

Q50 貴社が人材育成に取り組む上での課題として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.指導する人材の不足

☐ 2.育成にかかる時間が
ない

☐ 3.育成のための資金が
ない

☐ 4.育成のためのノウハウ
がない

☐ 5.育成しても離職して
しまう

☐ 6.育てがいのある人材
が少ない

☐ 7.その他

☐ 8.特になし

Q51 貴社は外部の支援機関等から人材育成に関する支援を受けたことはありますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでいう人材育成に関する支援とは、人材育成計画・方針の策定支援や各種研修の提供、人材育成に関する相談対応等を含みます。

☐ 1.支援を受けたことがある

☐ 2.支援を受けたことがない

[前へ](#)
[次へ](#)

- Q52** Q51で「1.支援を受けたことがある」と回答した方に伺います。
貴社へ人材育成に関する支援を提供した支援機関等について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会☐ 2.商工会議所☐ 3.よろず支援拠点☐ 4.都道府県等中小企業支援センター☐ 5.コンサルタント☐ 6.税・法務関係士業☐ 7.中小企業診断士☐ 8.金融機関☐ 9.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センターを除く）☐ 10.その他

- Q53** 外部の支援機関等から人材育成に関する支援を受けた効果として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.十分に効果があった☐ 2.ある程度効果があった☐ 3.あまり効果がなかった☐ 4.全く効果がなかった☐ 5.分からない[前へ](#)[次へ](#)

67%

Q54 貴社の従業員の自主性について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでいう「自主性」とは、従業員が組織の目標達成に向けて、自主的に考えて行動することを指します。

☐ 1.高い

☐ 2.どちらかといえば高い

☐ 3.どちらともいえない

☐ 4.どちらかといえば低い

☐ 5.低い

☐ 6.分からない

☐ 7.従業員がいない

前へ

次へ

Q55

Q54で「1.高い」、「2.どちらかといえば高い」、「3.どちらともいえない」、「4.どちらかといえば低い」、「5.低い」と回答した方に伺います。

貴社の従業員の自主性向上に向けた取組の状況として、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう「経営情報」とは、売上高や利益等の決算に関する情報や受注状況等の事業活動を行う上で必要な情報を指します。

	1. 積極的に 行っている	2. ある程度 行っている	3. ほとんど 行っていない	4. 行っていない	5. 今は行っていないが、 1年以内に行う予定	6. 分からない
→ 回答方向 →						
1.経営者と従業員との定期的な面談・フィードバック	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2.従業員同士が情報発信・相談できる場の提供	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3.経営情報の社内開示	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4.経営理念・ビジョンの共有	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5.業務の目的・目標の明確化	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6.従業員に対する権限移譲	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7.業績や能力に応じた給与・人事評価	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

ここからは、売上高増加に向けた取組について伺います。

Q56 貴社が売上高の増加を図る際に最も重視するものについて、当てはまるものを1つお答えください。
(単一回答)

- ☐ 1.既存の顧客・取引先への販売数量を増やす
- ☐ 2.新たな顧客・取引先を獲得する
- ☐ 3.販売単価を上げる

Q57 貴社における既存顧客・取引先との関係について、どの程度深めていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.十分に深めることができています
- ☐ 2.ある程度深めることができています
- ☐ 3.どちらともいえない
- ☐ 4.あまり深めることができていない
- ☐ 5.全く深めることができていない

Q58 貴社における販路開拓に向けた取組として、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)
※ここでの販路開拓に向けた取組とは、新規顧客の獲得を目指す活動を指します。

- ☐ 1.既存製品・商品・サービスの改善・見直し
- ☐ 2.新規製品・商品・サービスの開発・投入
- ☐ 3.新規顧客・取引先への営業・訪問活動
- ☐ 4.対面販売における顧客とのコミュニケーションの充実
- ☐ 5.展示会・商談会等への出展
- ☐ 6.ECサイトの活用
- ☐ 7.自社ホームページ・SNS等を活用した情報発信
- ☐ 8.チラシ・パンフレット等の配布
- ☐ 9.新聞・フリーペーパー等での紹介
- ☐ 10.その他
- ☐ 11.取り組んでいない

前へ

次へ

Q59

Q58で「1.既存製品・商品・サービスの改善・見直し」、「2.新規製品・商品・サービスの開発・投入」、「3.新規顧客・取引先への営業・訪問活動」、「4.対面販売における顧客とのコミュニケーションの充実」、「5.展示会・商談会等への出展」、「6.ECサイトの活用」、「7.自社ホームページ・SNS等を活用した情報発信」、「8.チラシ・パンフレット等の配布」、「9.新聞・フリーペーパー等での紹介」、「10.その他」と回答した方に伺います。

販路開拓に向けた取組を行う際の課題として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）



1.市場に関する情報の
収集・分析



2.ターゲットとなる顧
客の特定



3.新規顧客・取引先に
対するアプローチ



4.自社及び自社製品・
商品・サービスのアピ
ール



5.営業・マーケティング
の専門的な知識・ノ
ウハウの不足



6.必要な資金の調達



7.その他



8.特になし

Q60

販路開拓に向けた支援として期待するものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）



1.市場に関する情報提
供



2.取引先候補の紹介



3.提携先候補の紹介



4.資金調達先の紹介



5.専門家・専門機関の
紹介



6.補助金・助成金



7.その他



8.特になし

前へ

次へ

Q61 貴社ではターゲットとなる顧客をどの程度明確にできていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1. 十分明確にできている



2. ある程度明確にできている



3. どちらともいえない



4. あまり明確にできていない



5. 明確にできていない

Q62 他者（従業員や顧客・取引先、外部の支援機関等）へ理解してもらうために、自社の強みを言語化して説明することができていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1. 十分できている



2. ある程度できている



3. どちらともいえない



4. あまりできていない



5. 全くできていない

Q63 貴社は自社及び製品・商品・サービスを宣伝するために、対外的な情報発信をどの程度行っていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1. 頻繁に情報発信することができている



2. ある程度、情報発信することができている



3. どちらともいえない



4. あまり情報発信できていない



5. 情報発信できていない

前へ

次へ

76%

Q64 貴社は自社及び製品・商品・サービスの魅力や特長を宣伝するために、どのような情報を発信していますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.製品・商品・サービスの品質の高さ

☐ 2.自社の技術力の高さ

☐ 3.受発注や顧客要求等への迅速・柔軟な対応

☐ 4.アフターサービスの充実

☐ 5.自社製品・商品・サービスの活用事例

☐ 6.自社製品・商品・サービスのコンセプト

☐ 7.経営者・従業員の自社製品・商品・サービスに対するこだわり

☐ 8.経営者・従業員の仕事に対する姿勢や哲学

☐ 9.自社の経営理念・ビジョン

☐ 10.その他

☐ 11.特になし・発信すべき内容が分からない

前へ

次へ

78%

ここからは、海外展開の取組について伺います。

Q65 貴社における、海外展開の取組内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.直接輸出をしている

☐ 2.間接輸出をしている

☐ 3.海外直接投資をしている

☐ 4.海外企業に生産委託をしている

☐ 5.越境ECを行っている

☐ 6.今は取り組んでいないが、今後の実施を予定している

☐ 7.今は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

☐ 8.分からない

前へ

次へ

Q66a Q65で「1.直接輸出をしている」、「2.間接輸出をしている」、「3.海外直接投資をしている」、「4.海外企業に生産委託をしている」、「5.越境ECを行っている」と回答した方に伺います。
貴社が海外展開に取り組んだ際の追加コストについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.取組前のコストと比べ、+ 5 %未満の増加

☐ 2.取組前のコストと比べ、+5%以上+10%未満の増加

☐ 3.取組前のコストと比べ、+ 1 0 %以上+20%未満の増加

☐ 4.取組前のコストと比べ、+ 2 0 %以上の増加

☐ 5.その他

Q66b 貴社が海外展開に取り組んだ際の売上高の変化について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.取組前の売上高と比べ、+ 5 %未満の増加

☐ 2.取組前の売上高と比べ、+5%以上+10%未満の増加

☐ 3.取組前の売上高と比べ、+ 1 0 %以上+20%未満の増加

☐ 4.取組前の売上高と比べ、+ 2 0 %以上の増加

☐ 5.その他

前へ

次へ

ここからは、地域資源の活用について伺います。

- Q67** 貴社の立地する地域における地域資源について、貴社の事業活動における有用性をどの程度認識されていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ ここでいう地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鋳工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するもの

- ☐ 1.十分に認識している
- ☐ 2.ある程度認識している
- ☐ 3.あまり認識していない
- ☐ 4.全く認識していない
- ☐ 5.分からない
- ☐ 6.地域資源の存在を知らない

- Q68** 貴社の事業活動における地域資源の活用状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.活用している
- ☐ 2.活用していないが、活用を検討している
- ☐ 3.活用しておらず、活用を検討していない
- ☐ 4.分からない

前へ

次へ

84%

Q69 Q68で「1.活用している」、「2.活用していないが、活用を検討している」と回答した方に伺います。
活用または活用を検討している地域資源として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐

1.地域の特産物である
農水産品

☐

2.地域の伝統工芸品

☐

3.地域の産業集積に由来した鉋工業品及びその技術

☐

4.文化財、自然景観、
温泉等の観光資源

☐

5.その他

前へ

次へ

Q70

Q68で「1.活用している」と回答した方に伺います。

貴社における地域資源の活用を始めたきっかけについて、当てはまるものを全てお答えください。
(複数回答)

1.既存製品・商品・サービスの将来性に対して危機感を抱いていたため



2.既存製品・商品・サービスの売上げ・利益が低迷していたため



3.新しい主力製品・商品・サービスを創出するため



4.地元の地域資源を後世へ伝えていくため



5.顧客・取引先からの要望や提案があったため



6.従業員からの要望や提案があったため



7.地域住民からの要望や提案があったため



8.外部の専門家や支援機関から助言・提案を受けたため



9.自社が立地する地域の地方公共団体から助言・提案を受けたため



10.その他

Q71

貴社における地域資源の活用方法について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)



1.既存の地域資源を活用し、既存の製品・商品・サービスを改善



2.既存の地域資源を活用し、新規の製品・商品・サービスを企画・開発



3.新たな地域資源を発掘し、既存の製品・商品・サービスを改善



4.新たな地域資源を発掘し、新規の製品・商品・サービスを企画・開発



5.その他



6.特になし

前へ

次へ

88%

Q72

Q68で「1.活用している」、「2.活用していないが、活用を検討している」と回答した方に伺います。地域資源を活用するにあたって、優先度が高いと考えているものから順に3つお答えください。
(複数回答) (3個まで)

☐ 1.地域資源の掘り起こし

☐ 2.ターゲットとなる市場・顧客の選定

☐ 3.製品・商品・サービスのコンセプトづくり

☐ 4.差別化された製品・商品・サービスの設計

☐ 5.製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得

☐ 6.安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立

☐ 7.製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立

☐ 8.知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立

☐ 9.販路開拓

☐ 10.地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得

☐ 11.その他

☐ 12.特になし

☐ 13.分からない

前へ

次へ

Q73 Q68で「1.活用している」と回答した方に伺います。
貴社における地域資源活用取組は、貴社の売上高増加にどの程度寄与していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.大きく寄与した
- ☐ 2.ある程度寄与した
- ☐ 3.あまり寄与しなかった
- ☐ 4.ほとんど寄与しなかった
- ☐ 5.まだ効果が出ていない・分からない

Q74 貴社の事業活動において地域資源を活用したことによる効果として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 1.既存の商圏内における新規顧客の獲得
- ☐ 2.既存の商圏外からの新規顧客獲得
- ☐ 3.既存顧客への販売数量の増加
- ☐ 4.既存製品・商品・サービスの付加価値向上
- ☐ 5.新しい主力製品・商品・サービスの創出
- ☐ 6.自社ブランドの確立・強化
- ☐ 7.自社の知名度向上
- ☐ 8.地域住民との信頼関係の構築・強化
- ☐ 9.自社が立地する地域の魅力向上
- ☐ 10.自社が立地する地域の知名度向上
- ☐ 11.その他
- ☐ 12.特になし

Q75 貴社は地域資源の活用にあたり、他の事業者や支援機関等と連携・相談したことがありますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.連携・相談したことがある
- ☐ 2.連携・相談したことはないが、今後予定している
- ☐ 3.連携・相談したことがなく、今後も予定していない

前へ

次へ

- Q76** Q75で「1.連携・相談したことがある」と回答した方に伺います。
 地域資源の活用に当たり連携・相談した相手について当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
 ※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会

☐ 2.商工会議所

☐ 3.よろず支援拠点

☐ 4.都道府県等中小企業支援センター

☐ 5.コンサルタント

☐ 6.税・法務関係士業

☐ 7.中小企業診断士

☐ 8.金融機関

☐ 9.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センターを除く）

☐ 10.大学・研究機関

☐ 11.同一市区町村の他社

☐ 12.同一都道府県内の他の市区町村の他社

☐ 13.他県・海外の他社

☐ 14.地域住民

☐ 15.その他

前へ

次へ

94%

ここからは、インボイス制度への対応状況等について伺います。

Q77 貴社におけるインボイス制度への対応状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐

1.対応できている

☐

2.対応できていない

☐

3.対応の必要がない

前へ

次へ

Q78

Q77で「1.対応できている」と回答した方に伺います。
貴社のインボイス制度への対応において生じている課題について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.業務負担の増加☐ 2.社内での認知不足☐ 3.システム費用の追加負担☐ 4.仕入先との請求書発行システムの違い☐ 5.仕入先がインボイス発行事業者でない☐ 6.請求書発行システムの障害・トラブル対応☐ 7.その他☐ 8.課題はない

Q79

インボイス制度への対応によって得られた効果として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1.領収証・請求書の適正管理☐ 2.会計の透明性の向上☐ 3.経費削減☐ 4.経理業務の見直し・効率化☐ 5.経理業務以外の見直し・効率化☐ 6.ペーパーレス化による紙廃棄量の削減☐ 7.その他☐ 8.分からない

前へ

次へ

98%

差し支えなければ下記情報をご記入ください（いずれも任意回答で構いません）

Q80a 法人番号

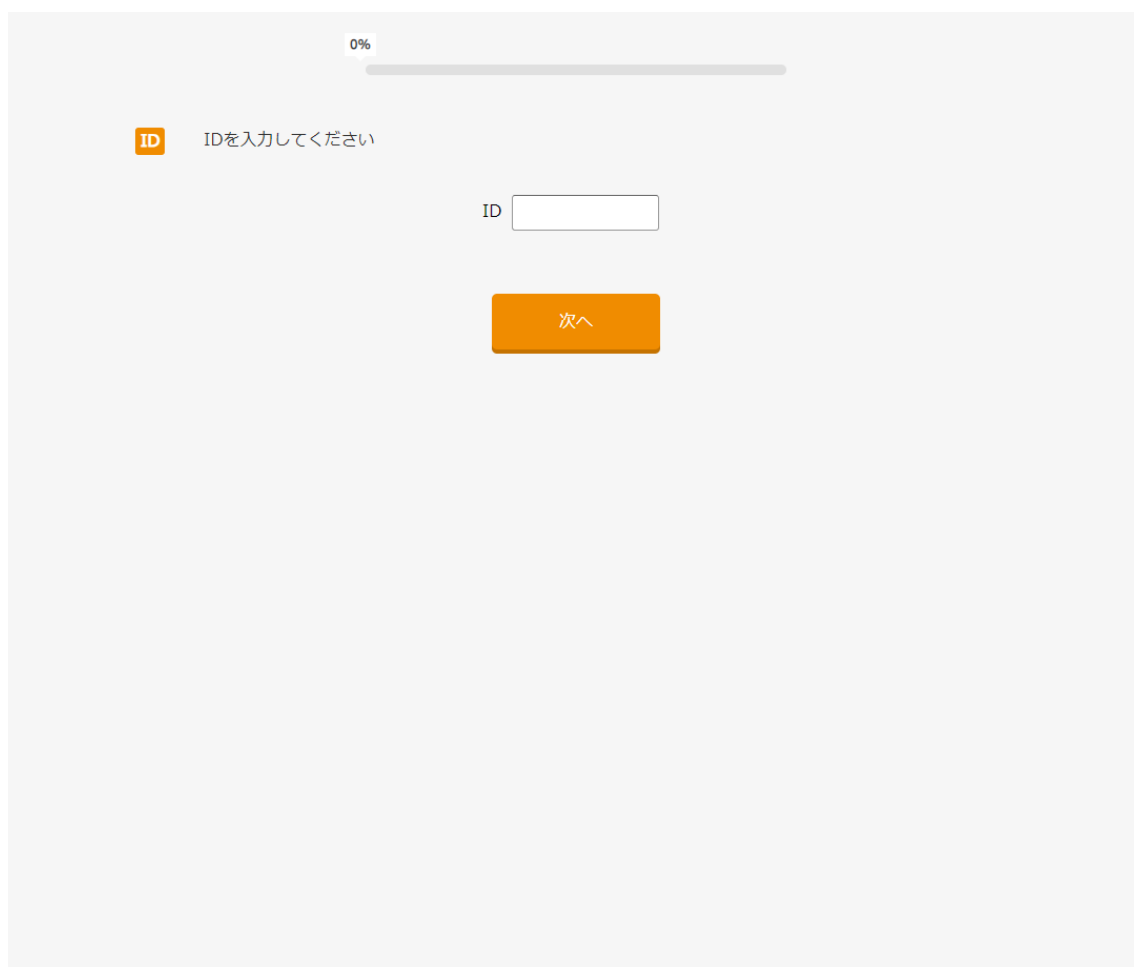
Q80b 適格請求書発行事業者登録番号

T

前へ

次へ

3.3. 支援機関向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）



0%

ID IDを入力してください

ID

次へ

2%

はじめに、貴社・貴団体の概要について伺います。

Q1

貴社・貴団体の業種・業態として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※便宜的に、個人事業主の方も貴社・貴団体として表示しています。（以降も同様です）

※複数当てはまる場合は、主な業種・業態をお答えください。

※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会

☐ 2.商工会議所

☐ 3.よろず支援拠点

☐ 4.都道府県等中小企業支援センター

☐ 5.中小企業団体中央会

☐ 6.税・法務関係士業

☐ 7.中小企業診断士

☐ 8.コンサルタント

☐ 9.金融機関

☐ 10.その他

前へ

次へ

4%

Q2

貴社・貴団体の事務所の所在地として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※複数拠点ある場合には本社・本店の所在地をお答えください。

選択してください



前へ

次へ

6%

- Q3** 貴社・貴団体における、中小企業・小規模事業者（以下、「事業者」）の経営相談に対応可能な社員・職員（以下、「相談員」）の人数をお答えください。（数量回答）

 人

- Q4** 貴社・貴団体における、1か月の平均的な、事業者への延べ支援（相談）対応件数をそれぞれお答えください。（それぞれ数量回答） ※整数でお答えください。
※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

1. 貴社・貴団体全体 件/月
2. 相談員一人当たり 件/月

前へ

次へ

8%

Q5

以下の経営課題について、**貴社・貴団体全体**における、①1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数は何件か、②事業者への支援（相談）対応が1か月で最大何件可能か、についてそれぞれお答えください。（それぞれ数量回答）※整数でお答えください。
※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含みます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	①1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数	②1か月で対応できる最大の支援（相談）対応件数
1.事業計画策定	件/月	件/月
2.販路開拓・マーケティング	件/月	件/月
3.生産設備増強、技術・研究開発	件/月	件/月
4.人手不足	件/月	件/月
5.人材育成	件/月	件/月
6.資金繰り	件/月	件/月
7.経営改善	件/月	件/月
8.事業再生	件/月	件/月
9.事業承継・M&A	件/月	件/月
10.海外展開	件/月	件/月
11.創業	件/月	件/月
12.デジタル化・DX	件/月	件/月
13.価格転嫁	件/月	件/月
14.脱炭素化・GX	件/月	件/月

Q6

以下の経営課題について、**貴社・貴団体の相談員一人当たり**における、①1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数は何件か、②事業者への支援（相談）対応が1か月で最大何件可能か、についてそれぞれお答えください。（それぞれ数量回答）※整数でお答えください。
※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含みます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	①1か月の平均的な事業者への延べ支援（相談）対応件数	②1か月で対応できる最大の支援（相談）対応件数
1.事業計画策定	件/月	件/月
2.販路開拓・マーケティング	件/月	件/月
3.生産設備増強、技術・研究開発	件/月	件/月
4.人手不足	件/月	件/月
5.人材育成	件/月	件/月
6.資金繰り	件/月	件/月
7.経営改善	件/月	件/月
8.事業再生	件/月	件/月
9.事業承継・M&A	件/月	件/月
10.海外展開	件/月	件/月
11.創業	件/月	件/月
12.デジタル化・DX	件/月	件/月
13.価格転嫁	件/月	件/月
14.脱炭素化・GX	件/月	件/月

前へ

次へ

10%

Q7

貴社・貴団体における、1か月の平均的な、事業者への延べ支援（相談）対応件数は、4年前（2019年）と比較してどの程度変化しましたか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※支援（相談）対応には、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる対応も含まれます。なお、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は、件数にカウントしないでください。

	1. 増加した	2. やや増加した	3. 変わらない	4. やや減少した	5. 減少した	6. 2019年時点で事業を開始していない
→ 回答方向 →						
1. 貴社・貴団体全体	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. 相談員一人当たり	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

13%

Q8 貴社・貴団体が実施する支援対応において、最も力を入れている支援対象事業者の規模（常時雇用する従業員数）として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1. 5人以下 ☐ 2. 6～20人 ☐ 3. 21～50人
- ☐ 4. 51～100人 ☐ 5. 101～300人 ☐ 6. 301人以上

Q9 貴社・貴団体における、直近1年間で何らかの支援策を講じた事業者の業績・経営状態として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの成長局面とは、安定的に黒字が確保できている等経営が安定している企業が、更なる売上高や利益の拡大等を目指す状態を指します。
※ここでの再生局面とは、慢性的に赤字が続いていたり、債務超過等の状況にある企業が、黒字化や債務超過の解消等を目指す状態を指します。

- ☐ 1.ほとんどが成長局面の企業 ☐ 2.どちらかというと成長局面の企業が多い ☐ 3.どちらかというと再生局面の企業が多い
- ☐ 4.ほとんどが再生局面の企業 ☐ 5.分からない

Q10 貴社・貴団体が支援対象としている顧客・会員数の10年前と比べた状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.増加している ☐ 2.やや増加している ☐ 3.変わらない
- ☐ 4.やや減少している ☐ 5.減少している ☐ 6.10年前時点で事業を開始していない

Q11 貴社・貴団体が支援対象としている顧客・会員の属する主な地域について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事務所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

- ☐ 1.同一市区町村 ☐ 2.近隣市区町村（1を除く） ☐ 3.同一都道府県（1,2を除く）
- ☐ 4.近隣都道府県（1～3を除く） ☐ 5.国内遠隔地（1～4を除く） ☐ 6.海外
- ☐ 7.分からない ☐ 8.その他

Q12 貴社・貴団体が事業者の経営課題に対する支援を行う上で、課題と感じているものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 1.支援人員の不足 ☐ 2.支援ノウハウ・知見の不足 ☐ 3.支援に必要な予算の不足
- ☐ 4.支援のインセンティブの不足 ☐ 5.支援による効果が見えにくい ☐ 6.実態・ニーズの把握不足
- ☐ 7.その他 ☐ 8.課題は感じていない

前へ

次へ

15%

ここからは、事業者が抱える経営課題の解決状況について伺います。

Q13 貴社・貴団体では、以下の経営課題について、単独での支援対応が可能ですか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向	1. 十分に 対応できる	2. ある程度 対応できる	3. あまり 対応できない	4. 全く 対応できない	5. 分からない
1.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
2.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
3.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
4.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
5.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
6.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
7.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
8.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
10.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
11.創業	☐	☐	☐	☐	☐
12.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
13.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
14.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

17%

Q14 貴社・貴団体では、以下の経営課題に対する支援について強みと感じていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向	1. 十分に強みと 感じている	2. ある程度強 みを感じてい る	3. あまり強みと 感じていない	4. 全く強みと感 じていない	5. 分からない
1.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
2.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
3.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
4.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
5.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
6.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
7.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
8.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
10.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
11.創業	☐	☐	☐	☐	☐
12.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
13.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
14.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

Q15 貴社・貴団体における、支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでいう課題解決とは、経営課題に対して何らかの対応策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

	1. 8割以上	2. 6割以上―8割未満	3. 4割以上―6割未満	4. 2割以上―4割未満	5. 2割未満	6. 分からない・課題解決の状況を把握していない
← 回答方向 →						
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強・技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

Q16 事業者から貴社・貴団体に寄せられる相談内容について、4年前（2019年）と比較して相談内容のジャンルが変化していると感じますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ 1.従来よりも相談内容のジャンルが広がった | ☐ 2.従来よりも相談内容のジャンルがある程度広がった | ☐ 3.変わらない |
| ☐ 4.ある程度特定の相談内容に集中しつつある | ☐ 5.特定の相談内容に集中している | ☐ 6.2019年時点で事業を開始していない |

Q17 貴社・貴団体の支援対応において、4年前（2019年）と比べて支援の重要性が高まったと考える経営課題に最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|--------------------------------|--|--|
| ☐ 1.事業計画策定 | ☐ 2.販路開拓・マーケティング | ☐ 3.生産設備増強、技術・研究開発 |
| ☐ 4.人手不足 | ☐ 5.人材育成 | ☐ 6.資金繰り |
| ☐ 7.経営改善 | ☐ 8.事業再生 | ☐ 9.事業承継・M & A |
| ☐ 10.海外展開 | ☐ 11.創業 | ☐ 12.デジタル化・DX |
| ☐ 13.価格転嫁 | ☐ 14.脱炭素化・GX | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.特にない | ☐ 17. 2019年時点で事業を開始していない | |

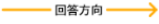
前へ

次へ

23%

ここからは、相談員の確保・育成状況について伺います。

Q18 貴社・貴団体において、以下の経営課題に対する支援（相談）を行う相談員の過不足状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

 回答方向	1. 過剰	2. やや過剰	3. 適当	4. やや不足	5. 不足
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

25%

Q19 貴社・貴団体において、以下の経営課題に対する支援（相談）を行う相談員が、支援能力向上に充てる時間を確保できているかどうかについて、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 十分に確保できている	2. ある程度確保できている	3. あまり確保できていない	4. 全く確保できていない	5. 分からない
← 回答方向 →					
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

27%

Q20

貴社・貴団体において、以下の経営課題に対する支援（相談）を行う相談員が、支援能力向上に充てる時間を確保することに関する今後の方針について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

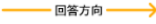
	1. 増やす方針	2. ある程度増やす方針	3. 変わらない	4. ある程度減らす方針	5. 減らす方針
← 回答方向 →					
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

29%

Q21 貴社・貴団体における以下の取組の実施は、相談員の支援能力向上に寄与していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 大いに寄与している	2. ある程度寄与している	3. あまり寄与していない	4. ほとんど寄与していない	5. 取組を実施していない
1.組織内でのOJT	☐	☐	☐	☐	☐
2.資格取得の奨励・支援	☐	☐	☐	☐	☐
3.研修（社外を含む）の受講推進	☐	☐	☐	☐	☐
4.能力やスキルを重視した人事考課	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

31%

ここからは、支援能力の見える化や支援ノウハウ・手法の蓄積について伺います。

Q22 貴社・貴団体において、相談員の支援能力の見える化（スキルマップの作成等）を実施していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.十分にできている
- ☐ 2.ある程度できている
- ☐ 3.あまりできていない
- ☐ 4.全くできていない
- ☐ 5.分からない

前へ

次へ

33%

Q23 Q22で「1.十分にできている」、「2.ある程度できている」と回答した方に伺います。
相談員の支援能力の見える化は、相談員が支援能力向上に取り組むことにつながっていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.つながっている

☐ 2.ある程度つながっている

☐ 3.あまりつながっていない

☐ 4.つながっていない

☐ 5.分からない

前へ

次へ

Q24 貴社・貴団体における、相談員の支援能力の対外的な発信状況として、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.積極的に発信している
- ☐ 2.ある程度発信している
- ☐ 3.あまり発信していない
- ☐ 4.全く発信していない
- ☐ 5.分からない

Q25 貴社・貴団体において、相談員の支援ノウハウや手法を、組織として蓄積できていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.十分にできている
- ☐ 2.ある程度できている
- ☐ 3.あまりできていない
- ☐ 4.全くできていない
- ☐ 5.分からない

Q26 貴社・貴団体において、「支援ノウハウや手法の組織的な蓄積」のため、若手や支援経験の少ない相談員にベテラン相談員が同行する等のOJTを実施できていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.十分にできている
- ☐ 2.ある程度できている
- ☐ 3.あまりできていない
- ☐ 4.全くできていない
- ☐ 5.分からない

Q27 貴社・貴団体において、「支援ノウハウや手法の組織的な蓄積」のため、相談員同士で有効な支援事例を共有していますか。共有の頻度について最も近いものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.週に1回程度
- ☐ 2.月に1回程度
- ☐ 3.四半期に1回程度
- ☐ 4.半年に1回程度
- ☐ 5.年に1回程度
- ☐ 6.その他
- ☐ 7.共有していない

Q28 貴社・貴団体における、事業者の相談内容の専門性や課題解決の難易度に応じた、相談員同士の連携状況として、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ☐ 1.十分にできている
- ☐ 2.ある程度できている
- ☐ 3.あまりできていない
- ☐ 4.全くできていない
- ☐ 5.分からない

[前へ](#)[次へ](#)

ここからは、支援機関同士の連携について伺います。

Q29 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携（※）していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※「連携」とは、中小企業支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、セミナーや相談会の共同開催は含みません。

回答方向 →	1. 頻繁に連携している	2. 時々連携している	3. あまり連携していない	4. 連携していない
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

40%

Q30a 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）（事業計画策定）

※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL: https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

Q30b 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）（販路開拓・マーケティング）

※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL: https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

Q30c 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） （生産設備増強、技術・研究開発）
 ※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30d 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） （人手不足）
 ※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30e 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） （人材育成）
※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

Q30f 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） （資金繰り）
※ここでいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

Q30g 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔経営改善〕
 ※ここであいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL： https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30h 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔事業再生〕
 ※ここであいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL： https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30I 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔事業承継・M&A〕
 ※ここでのいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30J 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔海外展開〕
 ※ここでのいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
 URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会	☐ 2.商工会議所	☐ 3.よろず支援拠点
☐ 4.中小企業基盤整備機構	☐ 5.都道府県等中小企業支援センター	☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）
☐ 7.金融機関	☐ 8.信用保証協会	☐ 9.中小企業診断士
☐ 10.コンサルタント	☐ 11.税・法務関係士業	☐ 12.中小企業活性化協議会
☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター	☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）	☐ 15.その他
☐ 16.分からない		

Q30k 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） 〔創業〕

※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会

☐ 2.商工会議所

☐ 3.よろず支援拠点

☐ 4.中小企業基盤整備機構

☐ 5.都道府県等中小企業支援センター

☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）

☐ 7.金融機関

☐ 8.信用保証協会

☐ 9.中小企業診断士

☐ 10.コンサルタント

☐ 11.税・法務関係士業

☐ 12.中小企業活性化協議会

☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター

☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）

☐ 15.その他

☐ 16.分からない

Q30l 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） 〔デジタル化・DX〕

※ここでの都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

☐ 1.商工会

☐ 2.商工会議所

☐ 3.よろず支援拠点

☐ 4.中小企業基盤整備機構

☐ 5.都道府県等中小企業支援センター

☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外）

☐ 7.金融機関

☐ 8.信用保証協会

☐ 9.中小企業診断士

☐ 10.コンサルタント

☐ 11.税・法務関係士業

☐ 12.中小企業活性化協議会

☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター

☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構）

☐ 15.その他

☐ 16.分からない

Q30m 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） 〔価格転嫁〕
※ここでのいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

Q30n 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、最も連携する頻度が高い機関はどこですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） 〔脱炭素化・GX〕
※ここでのいう都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.商工会 | ☐ 2.商工会議所 | ☐ 3.よろず支援拠点 |
| ☐ 4.中小企業基盤整備機構 | ☐ 5.都道府県等中小企業支援センター | ☐ 6.地方公共団体（都道府県等中小企業支援センター以外） |
| ☐ 7.金融機関 | ☐ 8.信用保証協会 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.コンサルタント | ☐ 11.税・法務関係士業 | ☐ 12.中小企業活性化協議会 |
| ☐ 13.事業承継・引継ぎ支援センター | ☐ 14.JETRO（日本貿易振興機構） | ☐ 15.その他 |
| ☐ 16.分からない | | |

前へ

次へ

Q31 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携する頻度は、4年前（2019年）と比べて変化していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 頻度が 高くなった	2. 変化は ない	3. 頻度が 低くなった	4. 2019年 時点で 事業を 開始して いない
← 回答方向 →				
1.経営課題全般	☐	☐	☐	☐
2.事業計画策定	☐	☐	☐	☐
3.販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐
4.生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐
5.人手不足	☐	☐	☐	☐
6.人材育成	☐	☐	☐	☐
7.資金繰り	☐	☐	☐	☐
8.経営改善	☐	☐	☐	☐
9.事業再生	☐	☐	☐	☐
10.事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐
11.海外展開	☐	☐	☐	☐
12.創業	☐	☐	☐	☐
13.デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐
14.価格転嫁	☐	☐	☐	☐
15.脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

Q32 貴社・貴団体において、事業者の以下の経営課題解決のために、他の支援機関と連携することは、経営課題の解決につながっていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. つながっている	2. ある程度つながっている	3. あまりつながっていない	4. つながっていない	5. 分からない・課題解決の状況を把握していない
← 回答方向 →					
1. 経営課題全般	☐	☐	☐	☐	☐
2. 事業計画策定	☐	☐	☐	☐	☐
3. 販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐	☐
4. 生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐	☐
5. 人手不足	☐	☐	☐	☐	☐
6. 人材育成	☐	☐	☐	☐	☐
7. 資金繰り	☐	☐	☐	☐	☐
8. 経営改善	☐	☐	☐	☐	☐
9. 事業再生	☐	☐	☐	☐	☐
10. 事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐	☐
11. 海外展開	☐	☐	☐	☐	☐
12. 創業	☐	☐	☐	☐	☐
13. デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐	☐
14. 価格転嫁	☐	☐	☐	☐	☐
15. 脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

Q33 貴社・貴団体において、他の支援機関が実施している支援の内容や、経営課題に応じて構築している支援体制を理解できていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向	1. 十分に理解できている	2. ある程度理解できている	3. あまり理解できていない	4. 全く理解できていない
1. 経営課題全般	☐	☐	☐	☐
2. 事業計画策定	☐	☐	☐	☐
3. 販路開拓・マーケティング	☐	☐	☐	☐
4. 生産設備増強、技術・研究開発	☐	☐	☐	☐
5. 人手不足	☐	☐	☐	☐
6. 人材育成	☐	☐	☐	☐
7. 資金繰り	☐	☐	☐	☐
8. 経営改善	☐	☐	☐	☐
9. 事業再生	☐	☐	☐	☐
10. 事業承継・M & A	☐	☐	☐	☐
11. 海外展開	☐	☐	☐	☐
12. 創業	☐	☐	☐	☐
13. デジタル化・DX	☐	☐	☐	☐
14. 価格転嫁	☐	☐	☐	☐
15. 脱炭素化・GX	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

48%

Q34 貴社・貴団体において、事業者の相談に対し、他の支援機関と連携して支援するために、以下の取組を実施していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向 →	1. 十分に実施できている	2. ある程度実施できている	3. あまり実施できていない	4. 全く実施できていない	5. 実施の必要性を感じていない
1. 連携先となり得る他の支援機関に関する情報収集	☐	☐	☐	☐	☐
2. 連携先となり得る他の支援機関との定期的な情報交換	☐	☐	☐	☐	☐
3. 連携先となり得る他の支援機関とのセミナー・相談会の共同開催	☐	☐	☐	☐	☐
4. 連携先となり得る他の支援機関との連携協定の締結	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

50%

Q35 貴社・貴団体における、他の支援機関との連携上の課題は何ですか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 1. 連携相手の支援実績や能力に関する情報の不足	☐ 2. 連携を仲介する機能・仕組みの不足	☐ 3. 連携に割く時間の不足
☐ 4. 連携に割く人員の不足	☐ 5. 金銭面や実績評価面等のメリットの不足	☐ 6. 地理的な遠さ
☐ 7. その他	☐ 8. 特になし	

前へ

次へ

52%

Q36 貴社・貴団体において、他の支援機関と連携するにあたり、連携相手と連携の目的や方針を明確にしていたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.自組織と連携相手共に明確にしていた

☐ 2.自組織のみ明確にしていた

☐ 3.自組織と連携相手共に明確にしていなかった

☐ 4.連携相手のみ明確にしていた

☐ 5.分からない

Q37 貴社・貴団体において、他の支援機関と連携するにあたり、連携相手と役割分担を明確にされていたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.自組織と連携相手共に明確にしていた

☐ 2.自組織のみ明確にしていた

☐ 3.自組織と連携相手共に明確にしていなかった

☐ 4.連携相手のみ明確にしていた

☐ 5.分からない

前へ

次へ

ここからは、経営力再構築伴走支援について伺います。

Q38 貴社・貴団体の支援を通じて、事業者自身が当初認識していた課題とは異なる、より本質的な課題を設定できたケースはどの程度ありますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.多い

☐ 2.やや多い

☐ 3.あまりない

☐ 4.全くない

Q39 貴社・貴団体における、事業者の支援全般について伺います。伴走支援の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※伴走支援とは、「経営力再構築伴走支援」を指し、「経営力再構築伴走支援」とは、経営者等との“対話と傾聴”を通じて、本質的な経営課題に対する気付きを与え、自己変革・行動変容を促す、“課題設定”を重視した支援手法です。

☐ 1.十分にできている

☐ 2.ある程度できている

☐ 3.あまりできていない

☐ 4.実施していない

Q40 貴社・貴団体における、4年前（2019年）と現在の伴走支援件数の増減状況として当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.大きく増加している

☐ 2.やや増加している

☐ 3.変わらない

☐ 4.やや減少している

☐ 5.大きく減少している

☐ 6.分からない

☐ 7. 2019年時点で事業を開始していない

Q41 貴社・貴団体において、伴走支援を実施することは、事業者の持続的な成長・発展に寄与していると思いますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.そう思う

☐ 2.ある程度そう思う

☐ 3.あまりそう思わない

☐ 4.そう思わない

☐ 5.分からない

前へ

次へ

56%

ここからは、創業支援について伺います。

Q42 貴社・貴団体における、創業支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.取り組んでいる

☐ 2.取り組んでいない

前へ

次へ

58%

Q43 Q42で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴社・貴団体における創業支援の優先度について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.高い
- ☐ 2.やや高い
- ☐ 3.やや低い
- ☐ 4.低い
- ☐ 5.分からない

Q44 Q42で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴社・貴団体が実施している創業支援の分野について、対応する優先度が高いものとして、最も当てはまるものから順に3つお答えください。（複数回答、3つまで）

- ☐ 1.創業関連の情報提供
- ☐ 2.創業関連のネットワークづくり
- ☐ 3.販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）
- ☐ 4.製品・商品・サービスの開発・見直し
- ☐ 5.IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）
- ☐ 6.資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）
- ☐ 7.資金調達（株式発行）
- ☐ 8.人材育成（個人のスキルアップ含む）
- ☐ 9.人材確保
- ☐ 10.業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）
- ☐ 11.補助金・助成金等の施策の活用
- ☐ 12.税務（法人又は個人の税務申告など）
- ☐ 13.法務・労務
- ☐ 14.知的財産
- ☐ 15.その他
- ☐ 16.特になし

前へ

次へ

60%

ここからは、事業承継・M&A支援について伺います。

Q45 貴社・貴団体における、事業承継・M&Aに関する支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.取り組んでいる

☐ 2.取り組んでいない

前へ

次へ

Q46

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴社・貴団体が実施している事業承継・M&A支援の取組について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.事業承継に関する相談対応 | ☐ 2.事業承継に関する講演会・セミナー | ☐ 3.専門家の派遣・紹介 |
| ☐ 4.事業承継計画の策定 | ☐ 5.事業承継に向けた経営課題の見える化 | ☐ 6.事業承継に向けた経営改善 |
| ☐ 7.譲受・譲渡企業を見つけるためのマッチング支援 | ☐ 8.後継者教育・育成 | ☐ 9.相続・贈与税対策 |
| ☐ 10.後継者に対する株式の集約 | ☐ 11.事業承継に向けた融資・信用保証 | ☐ 12.経営者保証解除に向けた支援 |
| ☐ 13.その他 | ☐ 14.当てはまるものはない | |

前へ

次へ

65%

Q47

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴社・貴団体では、以下について、単独での支援対応が可能ですか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向 →	1. 十分に 対応できる	2. ある程度 対応できる	3. あまり 対応できない	4. 全く 対応できない	5. 分からない
1.親族内承継	☐	☐	☐	☐	☐
2.従業員承継	☐	☐	☐	☐	☐
3.社外への事業引継ぎ	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

67%

Q48

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴社・貴団体では、以下に対する支援について強みと感じていますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向 →	1. 十分に 強みと 感じている	2. ある程度 強みと 感じている	3. あまり 強みと 感じていない	4. 全く 強みと 感じていない	5. 分からない
1.親族内承継	☐	☐	☐	☐	☐
2.従業員承継	☐	☐	☐	☐	☐
3.社外への事業引継ぎ	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

69%

Q49

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴社・貴団体において、以下の支援のために、他の支援機関と連携（※）していますか。当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※「連携」とは、中小企業支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、セミナーや相談会の共同開催は含みません。

回答方向 →	1. 頻繁に連携している	2. 時々連携している	3. あまり連携していない	4. 連携していない
1.親族内承継	☐	☐	☐	☐
2.従業員承継	☐	☐	☐	☐
3.社外への事業引継ぎ	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

71%

Q50

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴社・貴団体における、以下に関する4年前（2019年）と比較した支援（相談）件数の変化について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

回答方向 →	1. 増加している	2. やや増加している	3. 変わらない	4. やや減少している	5. 減少している	6. 2019年時点で事業を開始していない
1.親族内承継	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2.従業員承継	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3.社外への事業引継ぎ	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

Q51

Q45で「1.取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴社・貴団体における事業承継支援のうち、相談者の抱える課題の解決割合について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

	1. 8割以上	2. 6割以上～8割未満	3. 4割以上～6割未満	4. 2割以上～4割未満	5. 2割未満	6. 分からない・課題解決の状況を把握していない
1. 親族内承継	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. 従業員承継	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. 社外への事業引継ぎ	☐	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

ここからは、脱炭素化・GX支援について伺います。

Q52 貴社・貴団体が中小企業から脱炭素化（省エネを含む）やGXに関する相談を受けている場合、どのような相談を受けていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ 1.CO2排出量削減に向けた取組方法について | ☐ 2.支援策について | ☐ 3.CO2排出量の算定方法について |
| ☐ 4.相談先について | ☐ 5.マッチング支援について | ☐ 6.自社の取組のPR方法について |
| ☐ 7.SBT目標やエコアクション21の認定について | ☐ 8.取引先からの要請対応について | ☐ 9.脱炭素化・GXに資する技術・製品の評価について |
| ☐ 10.その他 | ☐ 11.特に相談はない | |

Q53 貴社・貴団体が中小企業から脱炭素化やGXに係る相談を受けるに当たっての課題について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.適切な対応先を紹介するネットワークがない | ☐ 2.脱炭素化・GXに関する知識を持った人材が少ない | ☐ 3.脱炭素化・GXの相談を受ける体制が構築できていない（人手が足りない） |
| ☐ 4.紹介できる支援策が分からない | ☐ 5.その他 | ☐ 6.取り組む必要性を感じない |
| ☐ 7.特に課題はない | | |

前へ

次へ

ここからは、地域の社会課題解決について伺います。

- Q54** 過去3年間における、事業者が行う地域の社会課題解決に向けた取組に対する支援の優先度について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）
 ※ここでいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動やCSR等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。
 ※2021年（2年前）については、2021年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。
 ※2022年（1年前）については、2022年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

回答方向 →	1. 優先度が 高い	2. 優先度が やや高い	3. 優先度が やや低い	4. 優先度が 低い	5. 分らない
1. 2021年（2年前）	☐	☐	☐	☐	☐
2. 2022年（1年前）	☐	☐	☐	☐	☐
3. 2023年（現在）	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

ここからは、地域との関わりについて伺います。

- Q55** 貴社・貴団体は、地域の持続的な発展のために、地域の商店街がどのような役割を果たすことを期待して、支援活動を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
※ここでの商店街とは、（1）小売業、サービス業等を営む者の店舗等が主体となって街区を形成し、（2）これらが何らかの組織（例えば〇〇商店街振興組合、〇〇商店会等で法人格の有無及びその種類を問わない。）を形成しているものを指します。

- | | | |
|--|---|--|
| ☐ 1.地域住民への身近な購買機会の提供 | ☐ 2.地域の賑わいの創出 | ☐ 3.まちの中心となる顔としての役割 |
| ☐ 4.自治会活動など地域活動の担い手 | ☐ 5.地域情報発信の担い手 | ☐ 6.治安や防犯への寄与 |
| ☐ 7.一人暮らし高齢者への宅配サービス／子育て支援などのサービス | ☐ 8.他の公共機能等と相まった利便性の提供 | ☐ 9.創業機会の提供 |
| ☐ 10.町並みや歴史的資産の保存 | ☐ 11.地域の歴史・文化の担い手 | ☐ 12.その他 |
| ☐ 13.特に期待していることはない | | |

- Q56** 貴社・貴団体における事業者の地域資源活用に関する支援状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自社が地域に由来する資源と認識するものを指します。

- | | | |
|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| ☐ 1.支援している | ☐ 2.支援していない | ☐ 3.分からない |
|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|

前へ

次へ

Q57

Q56で「1.支援している」と回答した方に伺います。

貴社・貴団体が実施している事業者の地域資源活用支援の取組として、優先度が高いと考えているものから順に3つお答えください。（複数回答、3つ）



1.地域資源の掘り起こし



2.ターゲットとなる市場・顧客の選定



3.製品・商品・サービスのコンセプトづくり



4.差別化された製品・サービスの設計



5.製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得



6.安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立



7.製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立



8.知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立



9.販路開拓



10.地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得



11.その他



12.特になし



13.分からない

Q58

Q56で「1.支援している」と回答した方に伺います。

貴社・貴団体の地域資源活用支援に関する、他の支援機関等との連携状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）



1.頻繁に連携している



2.時々連携している



3.あまり連携していない



4.連携していない

前へ

次へ

83%

ここからは、金融機関の取組について伺います。

Q59 貴行（金庫・組合）の業態について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1.都市銀行

☐ 2.地方銀行・第二地方
銀行

☐ 3.信用金庫

☐ 4.信用組合

☐ 5.その他

前へ

次へ

Q60 感染症の感染拡大前（2019年12月以前）と比較した、現在の取引先からの成長投資に向けた借入相談の頻度について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

- ☐ 1.増えた ☐ 2.減った ☐ 3.変わらない

Q61 感染症の感染拡大前（2019年4-9月）と比較した、足下（2023年4-9月）における中小企業への新規貸出金額の変化について、お答えください。（数量回答）
※1 ここでいう「新規貸出金額」とは、中小企業向け新規貸出金額（プロパー融資及び保証協会融資の合計）のことを指します。
※2 2023年4-9月の新規貸出金額÷2019年4-9月の新規貸出金額×100の値（%）を小数点以下四捨五入でご記載ください。
※3 2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

%

Q62 取引先の成長に向けた投資計画（設備投資等）における、計画の実現可能性を判断する上で重視している着眼点について、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）
(2個まで)

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.黒字化までに要する期間 | ☐ 2.投資収益の継続性 | ☐ 3.外部からの資金調達割合 |
| ☐ 4.投資総額の妥当性 | ☐ 5.投資計画の新規性 | ☐ 6.計画実現に向けた経営者の熱意 |
| ☐ 7.既存事業への影響（リスク、相乗効果） | ☐ 8.計画策定における外部専門家の関与の有無 | ☐ 9.投資計画を推進する人材の有無 |
| ☐ 10.その他 | ☐ 11.特になし | |

Q63 取引先の信用力を評価するに当たって、貴行が重視している項目について、優先度が高いと考えているものから順に3つお答えください。（複数回答、3つまで）

- | | | |
|---|--|--|
| ☐ 1.財務内容 | ☐ 2.返済実績・取引振り | ☐ 3.事業の安定性 |
| ☐ 4.事業の将来性 | ☐ 5.競合他社との差別化要因 | ☐ 6.技術力、開発力、その他知的財産 |
| ☐ 7.経営者の経営能力や人間性 | ☐ 8.後継者の有無 | ☐ 9.関連会社や経営者の資産余力 |
| ☐ 10.取引先が属する業界動向 | ☐ 11.ガバナンスの取組状況 | ☐ 12.地域における貢献度・知名度 |
| ☐ 13.その他 | ☐ 14.特になし | |

前へ

次へ

Q64a 取引先が抱えている成長に向けた経営課題について、優先度が高いと考えているものから順に3つお答えください。（複数回答、3つまで）

☐ 1.収益力の拡大☐ 2.生産能力の拡大☐ 3.営業力・販売力の強化☐ 4.技術・研究開発の強化☐ 5.新製品・新サービスの開発☐ 6.資金調達先の確保☐ 7.販売先の開拓☐ 8.仕入先の開拓☐ 9.人材の確保☐ 10.人材の育成☐ 11.経営体制の強化・見直し☐ 12.事業承継☐ 13.その他☐ 14.分からない

Q64b 取引先が抱えている成長に向けた経営課題について、課題解決割合をお答えください。（単一回答）
※ここでいう課題解決とは、経営課題に対して何らかの対応策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援策実施件数に対する、課題解決件数の割合です。

☐ 1. 8割以上☐ 2. 6割以上－8割未満☐ 3. 4割以上－6割未満☐ 4. 2割以上－4割未満☐ 5. 2割未満☐ 6. 分からない・課題解決の状況を把握していない[前へ](#)[次へ](#)

Q65a 貴行が経営支援を実施している取引先について、最も力を入れている対象企業層の従業員規模について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1. 0人（従業員を雇用していない）

☐ 2. 1～5人

☐ 3. 6～20人

☐ 4. 21～50人

☐ 5. 51～100人

☐ 6. 101～300人

☐ 7. 301人以上

☐ 8. 特になし

Q65b 貴行が経営支援を実施している取引先について、最も力を入れている対象企業層の成長段階について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1. 起業段階

☐ 2. 成長段階

☐ 3. 成熟段階

☐ 4. 再生段階

☐ 5. 衰退段階

☐ 6. 特になし

Q65c 貴行は次のうち、どちらの層に対して重点的に経営支援を実施していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 1. 融資残高のうち信用保証付融資が過半となっている先

☐ 2. 融資残高のうちプロパー融資が過半となっている先

☐ 3. どちらともいえない

前へ

次へ

Q66 貴行の取引先への経営支援ニーズの対応状況について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

回答方向	1. 十分対応できている	2. ある程度は対応できている	3. やや対応できていない	4. あまり対応できていない	5. ほとんど対応できていない
1.経営支援_全般	☐	☐	☐	☐	☐
2.販路・仕先拡大支援	☐	☐	☐	☐	☐
3.研究開発支援	☐	☐	☐	☐	☐
4.製品・サービス開発支援	☐	☐	☐	☐	☐
5.海外展開支援	☐	☐	☐	☐	☐
6.M&A支援	☐	☐	☐	☐	☐
7.金融機関系列の企業育成ファンドからの出資等	☐	☐	☐	☐	☐
8.経営計画・事業戦略等策定支援	☐	☐	☐	☐	☐
9.事業承継支援	☐	☐	☐	☐	☐
10.再生支援	☐	☐	☐	☐	☐
11.社内体制整備支援	☐	☐	☐	☐	☐
12.財務・税務・法務・労務相談	☐	☐	☐	☐	☐
13.人材育成支援	☐	☐	☐	☐	☐
14.諸制度の情報提供	☐	☐	☐	☐	☐

前へ

次へ

94%

Q67 取引先に効果的かつ継続的な経営支援を実施していくに当たって、課題として認識していることについて、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

- | | | |
|---|--|---|
| ☐ 1.高度化する経営支援ニーズへの対応 | ☐ 2.経営支援に係るスキル・ノウハウ不足 | ☐ 3.経営支援に係る人材不足 |
| ☐ 4.経営支援に充てることができる時間不足 | ☐ 5.支援による効果測定が困難 | ☐ 6.異動等による担当者の変更 |
| ☐ 7.業績評価への反映が困難 | ☐ 8.その他 | ☐ 9.特になし |

Q68 職員の奮闘力や経営支援におけるスキル等を高めるために、貴行が実施している取組について、優先度が高いと考えているものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

- | | | |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| ☐ 1.社内研修の充実 | ☐ 2.社外研修への参加 | ☐ 3.OJT指導の充実 |
| ☐ 4.外部機関への出向・派遣 | ☐ 5.自己啓発の推進 | ☐ 6.資格取得の推進 |
| ☐ 7.優秀な職員のノウハウ収集・可視化 | ☐ 8.その他 | ☐ 9.特になし |

Q69 貴行が今後、重点的に取り組んでいきたい経営支援について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- | | | |
|---------------------------------------|---|--|
| ☐ 1.販路・仕入先拡大支援 | ☐ 2.研究開発支援 | ☐ 3.製品・サービス開発支援 |
| ☐ 4.海外展開支援 | ☐ 5.M&A支援 | ☐ 6.経営計画・事業戦略等策定支援 |
| ☐ 7.事業承継支援 | ☐ 8.再生支援 | ☐ 9.金融機関系列の企業育成ファンドからの出資等 |
| ☐ 10.社内体制整備支援 | ☐ 11.財務・税務・法務・労務相談 | ☐ 12.人材育成支援 |
| ☐ 13.諸制度の情報提供 | ☐ 14.その他 | ☐ 15.特になし |

Q70a 取引先への再生支援において、貴行が最も重点的に取り組んでいることについて当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- | | | |
|--|--------------------------------------|--|
| ☐ 1.条件変更相談に対する柔軟な対応 | ☐ 2.経営改善計画書の策定支援 | ☐ 3.収益力改善に向けた助言や本業支援 |
| ☐ 4.経営課題を踏まえた、適切な外部専門家への取次 | ☐ 5.その他 | ☐ 6.特になし |

Q70b 貴行が取引先への再生支援に取り組む際、連携または紹介する頻度が高い機関はどこですか。連携または紹介頻度が低いものから順に2つお答えください。（複数回答、2つまで）

- | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 1.他の金融機関 | ☐ 2.中小企業活性化協議会 | ☐ 3.商工会 |
| ☐ 4.商工会議所 | ☐ 5.よろず支援拠点 | ☐ 6.信用保証協会 |
| ☐ 7.税理士・公認会計士 | ☐ 8.法務関係士業 | ☐ 9.中小企業診断士 |
| ☐ 10.その他 | ☐ 11.特になし | |

[前へ](#)
[次へ](#)

Q71 取引先との日頃の面談において、重点的に確認する内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
※ここでいう「面談」とは、場所や形態（対面、リモート）を問わず、取引先の経営者等と対話を行うことを指します。

☐ 1.財務・収支の状況☐ 2.事業の将来見通し☐ 3.資金需要☐ 4.投資計画☐ 5.経営課題☐ 6.経営支援に係るニーズ☐ 7.競合他行の動向☐ 8.その他☐ 9.取引先との面談の機会はない[前へ](#)[次へ](#)

- Q72a** 感染症の感染拡大前（2019年）と比較した、2023年における新規貸出**件数**（プロパー融資及び保証協会融資の合計）に占める、プロパー融資の割合の変化についてお答えください。（数量回答）
※ここでいう「プロパー融資」とは、信用保証協会による保証をつけていない融資のことを指します。
※2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。
※2023年4-9月のプロパー融資割合（％）－2019年4-9月のプロパー融資割合（％）を小数点以下四捨五入でご記載ください。

 %

- Q72b** 感染症の感染拡大前（2019年）と比較した、2023年における新規貸出**金額**（プロパー融資及び保証協会融資の合計）に占める、プロパー融資の割合の変化についてお答えください。（数量回答）
※ここでいう「プロパー融資」とは、信用保証協会による保証をつけていない融資のことを指します。
※2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。
※2023年4-9月のプロパー融資割合（％）－2019年4-9月のプロパー融資割合（％）を小数点以下四捨五入でご記載ください。

 %

- Q72c** 貴行における今後のプロパー融資に係る取組方針について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 1.増やしていきたい ☐ 2.減らしていきたい
☐ 3.現状維持 ☐ 4.分からない

- Q73** 感染症の感染拡大前（2019年）と比較した、貴行がメインバンクとなっている取引先数について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでいう「メインバンク」とは、支援対象企業にとって、借入残高に占める割合が最も高い金融機関のことを指します。
※2019年時点で事業を開始していない場合は、お答えいただく必要はありません。

- ☐ 1.増えた ☐ 2.減った ☐ 3.変わらない

[前へ](#)[次へ](#)

3.4. 地方公共団体向けアンケート調査票（WEB アンケート画面）

地方公共団体の中小企業支援に関する調査

▼「アンケート調査全体の設問一覧」は、以下のURLからダウンロードいただくことが可能です。
[【半角控え用】アンケート調査全体の設問一覧 \(Excel\)](#)

Q1

貴団体の全国地方公共団体コードを記載してください。（半角数字、6桁）【必須回答】

※全国地方公共団体コードが不明な場合、以下のリンク先をご参照ください（下記リンクを開く際は"新しいタブまたはページ"で開いてください。当ページの入力内容がリセットされてしまいます。）

URL：https://www.soumu.go.jp/main_content/000894846.pdf

次へ

はじめに、貴団体の概要について伺います。

Q2

貴団体における以下の公共サービスに対する予算の過不足状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※本問で取り上げた公共サービスの各項目については、それぞれ以下のサービスを指します。（Q3～Q5も同じ内容です。）

公共サービス	内容
医療・保健	・ 各種検診、母子健康管理、高齢者医療、救急等のサービス
公衆衛生	・ 食糧（二つね食、給食）、水道管理等のサービス
高齢者支援	・ 介護・高齢者生活支援、介護施設の新規運営等のサービス
子育て支援	・ 保育・子育て施設の新設等のサービス
教育	・ 小・中学校、公共施設管理運営、給食、特別支援教育等のサービス
文化・観光振興等	・ スポーツ・文化・芸術の振興、地域・社会教育、生涯学習支援、観光振興等のサービス
農業振興	・ 農地保全・農業支援・就農支援等のサービス
中小企業支援	・ 中小企業に対する各種支援（新規事業開発支援、海外展開支援、デジタル化・DX支援、販路・人材支援、助成・助成金申請等のサービス）
創業支援	・ 創業希望者や創業無関心者等に対する各種支援（創業関連のネットワーキング、施設開放支援、後援調達支援、教育現場等での職業教育）等のサービス
都市基盤整備	・ インフラ等維持管理、上下水道整備、道路・公園・市街地等整備、駐車対策等のサービス
防災・防犯	・ 消防、防災対策、防犯施設の新設等のサービス

	過剰	やや過剰	適当	やや不足	不足	予算化していない
医療・保健	☐	☐	☐	☐	☐	☐
公衆衛生	☐	☐	☐	☐	☐	☐
高齢者支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
子育て支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
教育	☐	☐	☐	☐	☐	☐
文化・観光振興等	☐	☐	☐	☐	☐	☐
農業振興	☐	☐	☐	☐	☐	☐
中小企業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
創業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
都市基盤整備	☐	☐	☐	☐	☐	☐
防災・防犯	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q3

貴団体における以下の公共サービスに従事する人員の過不足状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	過剰	やや過剰	適当	やや不足	不足	人員を配置していない
医療・保健	☐	☐	☐	☐	☐	☐
公衆衛生	☐	☐	☐	☐	☐	☐
高齢者支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
子育て支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
教育	☐	☐	☐	☐	☐	☐
文化・観光振興等	☐	☐	☐	☐	☐	☐
農業振興	☐	☐	☐	☐	☐	☐
中小企業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
創業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
都市基盤整備	☐	☐	☐	☐	☐	☐
防災・防犯	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q4

2022年度と比較した、2023年度の貴団体における以下の公共サービスに対する予算の状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少	予算化していない
医療・保健	☐	☐	☐	☐	☐	☐
公衆衛生	☐	☐	☐	☐	☐	☐
高齢者支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
子育て支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
教育	☐	☐	☐	☐	☐	☐
文化・観光振興等	☐	☐	☐	☐	☐	☐
農業振興	☐	☐	☐	☐	☐	☐
中小企業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
創業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
都市基盤整備	☐	☐	☐	☐	☐	☐
防災・防犯	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q5

2022年度と比較した、2023年度の貴団体における以下の公共サービスに従事する人員の状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少	人員を配置していない
医療・保健	☐	☐	☐	☐	☐	☐
公衆衛生	☐	☐	☐	☐	☐	☐
高齢者支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
子育て支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
教育	☐	☐	☐	☐	☐	☐
文化・観光振興等	☐	☐	☐	☐	☐	☐
農業振興	☐	☐	☐	☐	☐	☐
中小企業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
創業支援	☐	☐	☐	☐	☐	☐
都市基盤整備	☐	☐	☐	☐	☐	☐
防災・防犯	☐	☐	☐	☐	☐	☐

ここからは、創業支援について伺います。

Q6

貴団体における創業支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

- ☐ 取り組んでいる ☐ 取り組んでいない

Q7 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体の総合計画等における創業支援の優先度について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 首長が重点項目として位置付けている
☐ 総合計画等において、重点項目として位置付けている
☐ 総合計画等に掲載されているが、重点項目としては位置付けられていない
☐ 総合計画等には盛り込まれていないが、取り組むべきものとして認識している
☐ 組織内であまり議論が行われておらず、優先度が低い

Q8 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が創業支援に取り組む目的として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 既存産業の活性化
☐ 新産業の創出
☐ 産業集積の促進
☐ 雇用創出
☐ 税収増加
☐ 地域コミュニティの維持・賑わいの創出
☐ 地域住民の生活の充足や質の向上
☐ その他
☐ 特になし

Q9 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が取り組んでいる創業支援の分野について、優先度が高いと考えているものを3つまでお答えください。（複数回答、3つまで）

- ☐ 創業関連の情報提供
☐ 創業関連のネットワークづくり
☐ 販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）
☐ 製品・商品・サービスの開発・見直し
☐ IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）
☐ 資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）
☐ 資金調達（株式発行）
☐ 人材育成（個人のスキルアップ含む）
☐ 人材確保
☐ 業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）
☐ 補助金・助成金等の施策の活用
☐ 税務（法人又は個人の税務申告など）
☐ 法務・労務
☐ 知的財産
☐ その他
☐ 特になし

Q10 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援施策の検討・見直しを行う際、重点的に支援を行う対象（創業形態、創業関心度、年齢、業種等）を明確にしていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

- ☐ 明確にしている
☐ ある程度明確にしている
☐ あまり明確にしていない
☐ 明確にしていない
☐ 分からない

Q11 Q10で「明確にしている」、「ある程度明確にしている」と回答した方に伺います。

貴団体で重点的に支援を行う対象（創業形態、創業関心度、年齢、業種等）について、創業支援担当者間で共有していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 共有できている
☐ ある程度共有できている
☐ あまり共有できていない
☐ ほとんど共有できていない
☐ 共有していない・分からない

Q12 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援施策に対するニーズをどの程度把握していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】
※ここでの「創業支援施策に対するニーズ」とは、地域住民や施策利用者、関係機関等が抱えている創業支援に関する意見や既存施策の改善や新規施策の立案などに対する要望等を指します。

- ☐ 十分把握できている
- ☐ ある程度把握できている
- ☐ あまり把握できていない
- ☐ ほとんど把握できていない
- ☐ 分からない

Q13 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体が、創業支援施策に対するニーズを把握する際の方法として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
※ここでの「創業支援施策に対するニーズ」とは、地域住民や施策利用者、関係機関等が抱えている起業・創業に関する意見や既存施策の改善や新規施策の立案などに対する要望等を指します。

- ☐ アンケート・インタビュー調査の実施
- ☐ 地域住民や施策利用者等との意見交換
- ☐ 起業・創業に関する支援機関や専門家等との意見交換
- ☐ 起業・創業に関するイベント（ビジネスプランコンテスト等）への参加
- ☐ 創業者・創業希望者等との交流会・コミュニティへの参加
- ☐ その他
- ☐ ニーズを把握するための取組を行っていない・分からない

Q14 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体では、創業支援を行うに当たって、貴団体が実施する他の政策（産業振興政策、地域振興政策等）とどの程度連携していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの「連携」とは、貴団体において、創業支援政策担当者他政策の担当者間で、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、本問は個別案件の具体的な対応について連携しているケースが対象であり、包括的な連携協定の締結や、セミナーや相談会の共同開催等の不特定多数を対象とした広報活動は含みません。

- ☐ 頻繁に連携している
- ☐ 時々連携している
- ☐ あまり連携していない
- ☐ 連携していない
- ☐ 分からない

Q15 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体における、創業支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでの「課題解決」とは、何らかの創業支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、創業支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

- ☐ 8割以上
- ☐ 6割以上－8割未満
- ☐ 4割以上－6割未満
- ☐ 2割以上－4割未満
- ☐ 2割未満
- ☐ 分からない・課題解決の状況を把握していない

Q16 Q6で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。

貴団体における、創業支援に関する他の支援機関等との連携状況（※）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】
※ここでの「連携」とは、貴団体において、他の地方公共団体・支援機関等の間で、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。なお、本問は個別案件の具体的な対応について連携しているケースが対象であり、包括的な連携協定の締結や、セミナーや相談会の共同開催等の不特定多数を対象とした広報活動は含みません。

- ☐ 頻繁に連携している
- ☐ 時々連携している
- ☐ あまり連携していない
- ☐ 連携していない
- ☐ 分からない

Q17 Q16で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。
貴団体における、創業支援の連携先について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）
※ここでも都道府県等中小企業支援センターとは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。（下記リンクを開く際は“新しいタブまたはページ”で開いてください。当ページの入力内容がリセットされてしまいます。）
URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

- ☐ 商工会
- ☐ 商工会議所
- ☐ よろず支援拠点
- ☐ 都道府県等中小企業支援センター
- ☐ コンサルタント
- ☐ 税・法務関係士業
- ☐ 中小企業診断士
- ☐ 金融機関
- ☐ 中小企業基盤整備機構
- ☐ 地方公共団体（都道府県）
- ☐ 地方公共団体（市区町村）
- ☐ 大学・研究機関
- ☐ その他
- ☐ 分からない
- ☐ 特になし

Q18 Q16で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。
創業・創業支援における、他の支援機関等との連携の成果を貴団体はどの程度実感していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 十分に成果があった
- ☐ ある程度成果があった
- ☐ あまり成果がなかった
- ☐ 全く成果がなかった
- ☐ 分からない

Q19 Q18で「十分に成果があった」、「ある程度成果があった」と回答した方に伺います。
創業支援において他の支援機関と連携したことで、どのような効果がありましたか。実際に感じた効果として、最も当てはまるものをお答えください。（単一回答）

- ☐ 支援先に対し、自団体にはない支援策を提案できた
- ☐ 支援先に対し、自団体にはない専門的な知見を提供できた
- ☐ 支援先とのコミュニケーション頻度が高まった
- ☐ 自団体の業務負担が軽減された
- ☐ 創業支援に関する新しい知識・ノウハウを蓄積できた
- ☐ その他

Q20 Q16で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。
貴団体において、他の支援機関等と連携するに当たり、連携相手と連携の目的や方針を明確にしていたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 自組織と連携相手共に明確にしていた
- ☐ 自組織のみ明確にしていた
- ☐ 自組織と連携相手共に明確にしていなかった
- ☐ 分からない

Q21 Q16で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。
貴団体では、連携する他支援機関等の創業支援の状況として、以下の点について、どの程度把握していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	把握している	ある程度把握している	あまり把握していない	把握していない
他支援機関等が実施している取組	☐	☐	☐	☐
強みを有している支援分野	☐	☐	☐	☐

Q22 Q16で「頻繁に連携している」、「時々連携している」、「あまり連携していない」と回答した方に伺います。
貴団体において、他の支援機関等と連携するにあたり、連携相手と役割分担を明確にされていたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ☐ 自組織と連携相手共に明確にしていた
- ☐ 自組織のみ明確にしていた
- ☐ 自組織と連携相手共に明確にしていなかった
- ☐ 分からない

ここからは、地域の社会課題解決の取組について伺います。

Q23

貴団体は、事業者が自地域の社会課題解決に取り組むことについて、どの程度期待していますか。過去3年間について、当てはまるものをそれぞれ1つずつお答えください。（それぞれ単一回答）

※ここでのいう地域の社会課題解決に向けた取組とは、事業外の活動（慈善活動やCSR等）として取り組むのではなく、自社の事業の一環として取り組むことを指します。

	大いに期待している	少し期待している	どちらともいえない	あまり期待していない	全く期待していない	分からない
2021年（2年前）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2022年（1年前）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2023年（現在）	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q24

貴団体が考える、事業者が地域の社会課題解決に取り組む意義について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 事業者の製品・商品・サービスによる独自の魅力的な解決方法の提供
- ☐ スピード感のある取組の推進
- ☐ 資金や人材等の面での柔軟な対応
- ☐ 他拠点の事例や知見の活用による効率的な解決
- ☐ 地方公共団体の年度予算に縛られず、柔軟な対応が可能
- ☐ 人材不足等で地方公共団体が対応できなくなった社会課題の解決
- ☐ その他
- ☐ 特に意義はない・分からない

次へ

戻る

ここからは、事業承継支援について伺います。

Q25

貴団体における事業承継支援の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

【必須回答】

☐ 取り組んでいる

☐ 取り組んでいない

Q26

Q25で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴団体において、単独で事業承継支援を行えるかについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

☐ 十分に対応できる

☐ ある程度対応できる

☐ あまり対応できない

☐ 全く対応できない

☐ 分からない

Q27

Q25で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴団体における、事業承継支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
※ここでいう課題解決とは、何らかの事業承継支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、事業承継支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

☐ 8割以上

☐ 6割以上－8割未満

☐ 4割以上－6割未満

☐ 2割以上－4割未満

☐ 2割未満

☐ 分からない・課題解決の状況を把握していない

Q28

Q25で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴団体が事業承継支援を進める上で課題と感じているものはありますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 支援人員の不足

☐ 支援ノウハウ・知識の不足

☐ 支援に必要な予算の不足

☐ 支援による効果を把握しづらく、政策として立案しにくい

☐ 実態・ニーズの把握不足

☐ その他

☐ 課題は感じていない

Q29

Q28で「支援人員の不足」、「支援ノウハウ・知識の不足」、「支援に必要な予算の不足」、「支援による効果を把握しづらく、政策として立案しにくい」、「実態・ニーズの把握不足」、「その他」と回答した方に伺います。
Q28で選択した課題を解消するための貴団体の取組内容について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

☐ 支援機関との連携

☐ 同一地方公共団体内の他分野との連携

☐ 他の地方公共団体との連携

☐ 事業承継の実態を把握するための調査の実施

☐ 国等の補助金の活用

☐ 研修やセミナーへの参加

☐ その他

☐ 特に取り組んでいるものはない

Q30

Q25で「取り組んでいる」と回答した方に伺います。
貴団体は、事業承継支援を進めるに当たって支援機関等と連携していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

【必須回答】

※「連携」とは、地方公共団体・支援機関同士の、支援対象事業者の紹介や支援上の相互補完、業務分担等を指し、連携を持ちかける場合と持ちかけられる場合の両方を含みます。

☐ 連携している

☐ 連携していない

Q31

Q30で「連携している」と回答した方に伺います。
支援機関等との連携頻度として、当てはまるものをそれぞれ1つお答えください。（それぞれ単一回答）

	頻繁に連携している	時々連携している	あまり連携していない	連携していない
商工会	☐	☐	☐	☐
商工会議所	☐	☐	☐	☐
よろず支援拠点	☐	☐	☐	☐
都道府県等中小企業支援センター	☐	☐	☐	☐
中小企業団体中央会	☐	☐	☐	☐
税・法務関係士業	☐	☐	☐	☐
中小企業診断士	☐	☐	☐	☐
コンサルタント	☐	☐	☐	☐
金融機関	☐	☐	☐	☐
他の地方公共団体	☐	☐	☐	☐
大学・研究機関	☐	☐	☐	☐
その他	☐	☐	☐	☐

Q32

事業承継支援に係る予算化の状況について、当てはまるものを1つお答えください。
(単一回答)

	予算化している	予算化はしていないが、今後予算化する予定である	予算化しておらず、今後も予算化する予定はない
事業承継に関する補助金にかかる予算	☐	☐	☐
事業承継に関する補助金以外の取組にかかる予算	☐	☐	☐

Q33

貴団体において事業承継支援を行うことは必要であると思いますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) **【必須回答】**

- ☐ 必要である ☐ やや必要である ☐ あまり必要ではない
☐ 必要ない ☐ 分からない

Q34.1 Q33で「必要である」、「やや必要である」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要だと考える理由及び取組について、当てはまるものを全てお答えください。(必要だと考える理由) (複数回答)

- ☐ 地域の企業・事業者の存続のため
☐ 商店街・繁華街の存続のため
☐ 地域ブランドの存続のため
☐ 観光資源の存続のため
☐ 地域コミュニティの存続のため
☐ 地域住民の生活インフラの存続のため
☐ 地域内での経営者を創出するため
☐ その他

Q34.2 Q33で「必要である」、「やや必要である」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要だと考える理由及び取組について、当てはまるものを全てお答えください。(必要だと考える取組) (複数回答)

- ☐ 補助金の交付
☐ 事業承継資金の融資支援
☐ 専門家の紹介
☐ セミナーや相談会等の実施
☐ 事業承継の啓発・啓蒙
☐ 事業承継ニーズの掘り起こし
☐ 既存サービス等を利用したM&Aのマッチング
☐ 事業承継税制等の国や他機関の支援制度の紹介
☐ その他

Q35 Q33で「あまり必要ではない」、「必要ない」と回答した方に伺います。

貴団体において事業承継支援が必要ではないと考える理由について、当てはまるものを全てお答えください。

- ☐ 事業承継は事業者個人の問題だと考えるため
☐ 事業承継支援は地域の商工団体等が主導し進めていくべきと考えるため
☐ 事業承継支援は政策として優先度が低いいため
☐ 事業承継支援のニーズがないため
☐ 事業承継支援のニーズが分からないため
☐ その他

次へ

戻る

ここからは、商店街について伺います。

Q36

貴団体の行政区域内における商店街の有無について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） **【必須回答】**
※ここでいう商店街とは、（1）小売業、サービス業等を営む者の店舗等が主体となって街区を形成し、（2）これらが何らかの組織（例えば〇〇商店街振興組合、〇〇商店会等で法人格の有無及びその種類を問わない。）を形成しているものを指します。

☐ 存在する ☐ 存在しない

Q37 Q36で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体は、地域の持続的な発展のために、地域の商店街がどのような役割を果たすことを期待して、支援を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 地域住民への身近な購買機会の提供
- ☐ 地域の賑わいの創出
- ☐ まちの中心となる顔としての役割
- ☐ 自治会活動など地域活動の担い手
- ☐ 地域情報発信の担い手
- ☐ 治安や防犯への寄与
- ☐ 一人暮らし高齢者への宅配サービス/子育て支援などのサービス
- ☐ 他の公共機能等と相まった利便性の提供
- ☐ 創業機会の提供
- ☐ 町並みや歴史的資産の保存
- ☐ 地域の歴史・文化の担い手
- ☐ その他
- ☐ 特に期待していることはない

Q38 Q36で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体内の商店街が抱える課題について、特に緊急性が高いと考えているものを3つまでお答えください。（複数回答、3つまで）

- ☐ 商圏人口の減少
- ☐ 大型店との競合
- ☐ 店舗等の老朽化
- ☐ 駐車場・駐輪場の不足
- ☐ 経営者の高齢化による後継者問題
- ☐ 道路整備や公共施設の移転等周辺環境の変化
- ☐ 空き店舗の増加
- ☐ 集客力が高い・話題性のある店舗・業種が少ない又はない
- ☐ 業種構成に問題がある
- ☐ チェーン店等が商店街の組織化や活動に非協力的
- ☐ その他
- ☐ 特にない

Q39 Q36で「存在する」と回答した方に伺います。

貴団体における商店街に対して実施している支援施策として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※ここでいうソフト事業支援とは、商店街が実施する共同宣伝やサービス券等の販売促進活動や買い物代行サービス、移動販売等のソフト面の取組に対する支援を指します。

※ここでいうハード事業支援とは、商店街が実施するアーケードの新設・改修・撤去や街路灯の設置等のハード面の取組に対する支援を指します。

- ☐ 補助金等による財政的支援（ソフト事業支援）
- ☐ 補助金等による財政的支援（ハード事業支援）
- ☐ 行政情報の提供
- ☐ 定期的な意見交換
- ☐ 地方公共団体HP等を用いた商店街広報
- ☐ 職員の商店街巡回（指導・助言）
- ☐ イベント等への人員派遣
- ☐ 外部専門人材の紹介・繋ぎ役
- ☐ 空き店舗オーナーに対する貸出し要請・説得
- ☐ その他
- ☐ 特にない

次へ

戻る

ここからは、地域資源の活用について伺います。

Q40

貴団体における地域資源を活用して、事業者が事業活動を行うことは、地域の魅力向上につながっていると考えますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ ここでいう地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自らが地域に由来する資源と認識するものを指します。

- ☐ そう思う
☐ ややそう思う
☐ あまりそう思わない
☐ そう思わない
☐ 分からない

Q41

貴団体における、事業者の地域資源活用に関する支援状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ ここでいう地域資源とは、以下を指します。（1）地域の特産物である農林水産品、（2）地域の伝統工芸品、（3）地域の産業集積に由来した鉱工業品及びその技術、（4）文化財、自然景観、温泉等の観光資源、（5）その他、自らが地域に由来する資源と認識するものを指します。

- ☐ 支援を行っている ☐ 支援を行っていない

Q42 Q41で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における事業者の地域資源活用支援の目的として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 地域ブランドの構築
☐ 地域産業の振興
☐ 雇用拡大
☐ 税収増加
☐ 事業利益の地域への還元
☐ 就業機会の提供
☐ 伝統文化の継承
☐ 環境の保全
☐ その他

Q43 Q41で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体が実施している事業者の地域資源活用支援について、優先度が高いと考えているものを3つまでお答えください。（複数回答、3つまで）

- ☐ 地域資源の掘り起こし
☐ ターゲットとなる市場・顧客の選定
☐ 製品・商品・サービスのコンセプトづくり
☐ 差別化された製品・商品・サービスの設計
☐ 製品・商品・サービスの開発にかかる技術・開発力の獲得
☐ 安定して製品・商品・サービスを生産・供給する仕組みの確立
☐ 製品・商品・サービスの品質を確保する仕組みの確立
☐ 知的財産の管理、活用を行う仕組みの確立
☐ 販路開拓
☐ 地域資源を活用するに当たっての地域住民からの理解・支持の獲得
☐ その他
☐ 特にない
☐ 分からない

Q44 Q41で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における、地域資源の活用拡大に向けた地域住民の理解醸成のための取組として、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- ☐ 広報誌・ホームページ等での特集掲載
☐ 情報誌・SNS等での情報発信
☐ 住民向け講演会や講座等の開催
☐ 事業者の取組や成果を共有するフォーラム等の開催
☐ 地域・地区単位での説明会や情報交換会の開催
☐ ボランティアや関係団体等に対する個別の説明・協力依頼
☐ その他
☐ 取り組んでいない

Q45 Q41で「支援を行っている」と回答した方に伺います。

貴団体における、事業者の地域資源活用支援を実施した事業者の課題解決割合について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ ここでいう課題解決とは、何らかの支援策を講じ、一定程度目標が達成されたり成果が出たりした状態を指します。課題解決割合とは、支援対応件数に対する、課題解決数の割合を指します。

- ☐ 8割以上
☐ 6割以上～8割未満
☐ 4割以上～6割未満
☐ 2割以上～4割未満
☐ 2割未満
☐ 分からない・課題解決の状況を把握していない

確認

戻る

免責事項

当社（EY ストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社）は、中小企業庁の依頼に基づき、令和5年度法定経営指導員育成に関する講習資料補足データ作成業務（小規模事業者の現状と役割等に関する調査研究）（以下、「本案件」という）に際して、中小企業庁と当社で合意した業務委託契約書（以下、「本業務委託契約書」という）に定められた業務を実施致しました。

➤ 本報告書の目的及び利用上の制限

- ✧ 本報告書は、中小企業庁による具体的な指示に基づいて、本案件を前提として中小企業庁の為にのみ作成されたものであり、その他の目的に利用または依拠されるべきものではありません。
- ✧ また、当社では、第三者に対していかなる契約上またはその他の責任を負うものではありません。
- ✧ 当社は、本報告書において推計又は試算等を行った場合において、当該推計又は試算等の結果が確実に実現することを保証しません。また、本報告書の内容は、中小企業庁又は第三者が行う投融資等に関する検討のために使用されることを意図していません。

➤ 業務内容の性質及び業務範囲

- ✧ 当社に提供されたデータ、情報及び説明に関しては、当社はその完全性及び正確性について責任を負わず、それらを検証する責任もないものとします。
- ✧ 本報告書の各構成部分は、当社が実施した業務の各側面について言及していますが、当社の発見事項及びアドバイスを正確に理解するためには報告書全体を読む必要があります。
- ✧ 当社は本業務委託契約書に基づき 2024 年 3 月 22 日までに業務を実施致しました。従って、本報告書は 2024 年 3 月 22 日以降に生じた事象又は状況を考慮しておりません。よって、当社は、それらに応じて報告書の内容を更新することに対して義務を負うものではありません。