平成 28 年度
小規模企業金融実態調査結果報告

平成 29 年 2 月

広島商工会議所
The Hiroshima Chamber of Commerce and Industry

目次

平成 28 年度小規模企業金融実態調査結果の概要 1
第 1 章　調査の概要と調査票の回収結果 3
1. 調査の概要 3
2. 調査票の回収結果（問 1、2、3） 3
第 2 章　資金繰りの状況 5
1. 資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか（問 4-1） 5
2. 資金繰りが 1 年前と比べて悪くなった原因（問 4-2） 7
3. 資金繰りでどのような点が苦しいか（問 4-3） 9
4. 今後 6 ヵ月間の資金繰りの見通し（問 5） 11
第 3 章　金融機関との取引状況 15
1. 現在、金融機関からの借入があるか（問 6-1） 15
2. 金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか（問 6-2） 16
3. 金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように悪くなったか（問 6-3） 19
4. 金融機関からの借入にあたっての問題点（問 7） 22
5. 金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（問 8） 24
6. 金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（問 9） 28
第 4 章　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」への関心 31
1. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（問 10-1） 31
2. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（問 10-2） 33
3. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（問 10-3） 36
4. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（問 10-4） 38
第 5 章　経営の課題 41
1. 直面している経営の課題（問題点）（問 11） 41
特別調査（第 6 章～第 8 章） 45
第 6 章　事業承継の取組み 45
1. 代表者の年齢、後継者の有無、代表者と後継者の関係（問 12-1、12-2、12-3） 45

第 7 章　事業計画の作成状況 51
1．事業計画の有無、事業計画の作成者、事業計画の成果の見直し（問 13-1、13-2、13-3）.. 51
第 8 章　経営の相談相手 57
1．経営の相談相手（問 14） 57
資料（アンケート調査票） 61

平成 28 年度小規模企業金融実態調査結果の概要

第１章　調査の概要と調査票の回収結果

○　調査期間　　平成 28 年 10 月 25 日から 11 月 15 日まで
○　　配布数　　3,651 社
○　有効回答数　1,286 社（有効回答率　35.2%）

第２章　資金繰りの状況

1.　資金繰りが１年前と比べてどのように変わったか（問 4-1）

○　資金繰りの状況が改善した企業よりも、資金繰りの状況が悪化した企業のほうがやや多い。
○　従業員規模別の DI(注)をみると、従業員規模が小さいほど、資金繰りが悪化している傾向。
(注) DI＝「良くなった」とする企業の構成比－「悪くなった」とする企業の構成比。

2.　資金繰りが１年前と比べて悪くなった原因（問 4-2）

○　資金繰りが１年前と比べて「悪くなった」原因について尋ねたところ、「売上の減少」が第１位。続いて、「経費の増加」、「原価（商品・材料仕入額）の増加」の順。

3.　資金繰りでどのような点が苦しいか（問 4-3）

○　資金繰りでどのような点が苦しいかについて尋ねたところ、「既存借入金の返済」が第１位。続いて、「人件費・外注費の支払」、「諸経費支払資金の不足」の順。

4.　今後６ヵ月間の資金繰りの見通し（問 5）

○　今後 6 ヵ月間の資金繰りについては、改善するとみている企業よりも悪化するとみている企業のほうが多い。
○　従業員規模別の DI をみると、いずれの従業員規模においても、資金繰りの見通しについては「良くなる」よりも「悪くなる」のほうが多い。
○　「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「今後 6 ヵ月間の資金繰り」の関係について、業種別にみると、全業種の平均をいずれも下回っているのが、製造業と小売業。

第３章　金融機関との取引状況

1.　現在、金融機関からの借入があるか（問 6-1）

○　現在、金融機関からの借入があるかについては、71.9%が「ある」、28.1%が「ない」。
○　従業員規模が大きいほど、金融機関からの借入がある割合がおおむね高くなる傾向。

2.　金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように変わったか（問 6-2）

○　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったかについて尋ねたところ、「良くなった」が 24.2%、「変わらない」が 70.8%、「悪くなった」が 5.0%となり、改善の様子がうかがわれる。
○　従業員規模別の DI をみると、従業員規模が大きいほど、借入条件等が１年前と比べて改善。
○　「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか」について、全業種の平均を下回ったのが製造業、小売業、飲食業。

3.　金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように悪くなったか（問 6-3）

○　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように悪くなったかについて尋ねたところ、「金利が引き上げられた」が第１位。

4.　金融機関からの借入にあたっての問題点（問 7）

○　金融機関からの借入にあたっての問題点について尋ねたところ、「手続きが面倒」が第１位。借入にあたっての問題点が「特にない」とする企業は約５割。

5.　金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（問 8）

○　金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したかについて尋ねたところ、「貯金・保険を取り崩した」が第１位。

6.　金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（問 9）

○　金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいかについて尋ねたところ、「営業年数・実績」が第１位。

第４章　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」への関心

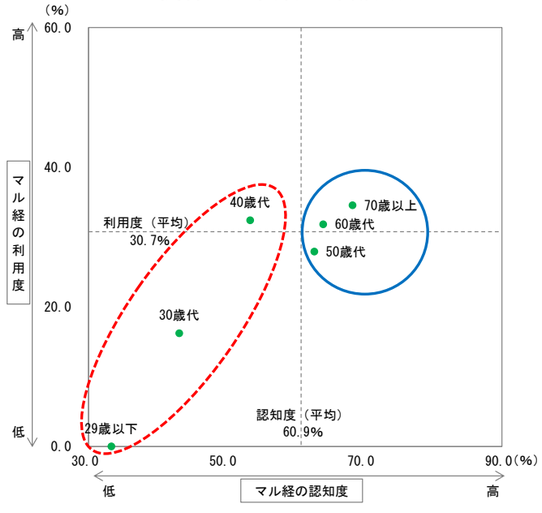
1.　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（問 10-1）

○　「小規模事業者経営改善資金」（以下「マル経」とする）を知っているかについて尋ねたところ、「知っている」とした企業は 60.9%、「知らない」とした企業は 39.1%。
○　従業員規模が大きいほど、「マル経」の認知度がおおむね低い傾向。
○　代表者の年齢が上がるほど、「マル経」の認知度が高い傾向。

2.　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（問 10-2）

○　「マル経」を利用したことがあるかについて尋ねたところ、「ある」が 30.7%。
○　従業員規模が小さいほど、「マル経」の利用度が高い傾向。
○　代表者の年齢が上がるほど、「マル経」の利用度がおおむね高い傾向。
○　「マル経の認知度」と「マル経の利用度」の関係について、代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が 50 歳代かそれ以上の場合、認知度・利用度が平均よりもおおむね高く、代表者の年齢が 40 歳代かそれ以下の場合、認知度・利用度が平均よりもおおむね低い（**→図表①**）。このため、「マル経」の利用度を高めていくには、まず、代表者が若い企業における認知度を高めていく必要がある。

図表①　「マル経の認知度」と「マル経の利用度」の関係（代表者の年齢別）



3. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（問 10-3）

○ 「マル経」を利用して満足だった点について尋ねたところ、「借入金利が低い」が第 1 位。

4. 「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（問 10-4）

○ 「マル経」の改善が望まれる点について尋ねたところ、「借入限度額が低い」が第 1 位。

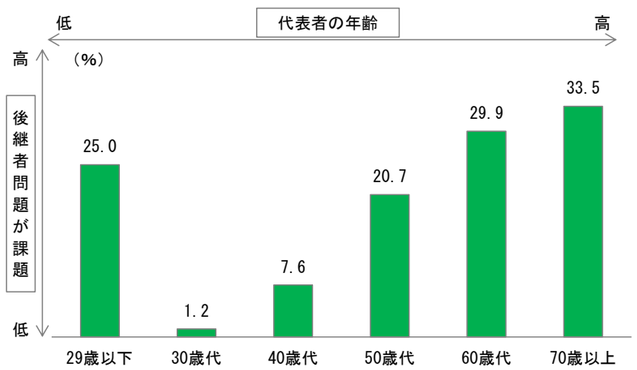
第 5 章　経営の課題

1. 直面している経営の課題（問題点）（問 11）

○ 直面している経営の課題（問題点）について尋ねたところ、「人材の確保・育成」が第 1 位。

○ 「後継者問題」が課題（問題点）であると答えた企業の割合について、代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が高いほど、その割合がおおむね大きい傾向（→図表②）。

図表②　「後継者問題」が課題（問題点）であると答えた企業の割合（代表者の年齢別）



特別調査　第 6 章　事業承継の取組み

1. 代表者の年齢、後継者の有無、代表者と後継者の関係（問 12-1、12-2、12-3）

○ 代表者の年齢について尋ねたところ、「60 歳代」が最多、「29 歳以下」が最少。

○ 後継者（又は後継者候補）がいるかについて尋ねたところ、「いる」が 41.3%、「いない」が 58.7%。

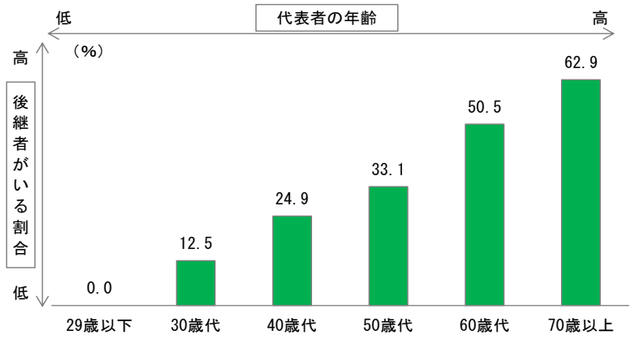
○ 従業員規模が大きいほど、後継者（又は後継者候補）がいる割合が高い傾向。

○ 代表者の年齢が高いほど、後継者（又は後継者候補）がいる割合が高い傾向（→図表③）。

○ 代表者と後継者（又は後継者候補）の関係について尋ねたところ、「子」が最多。

○ 従業員規模が大きくなるほど、後継者（又は後継者候補）が親族（「子」、「配偶者」、「その他親族」のいずれか）であると答えた企業の割合は小さい。

図表③　代表者の後継者（又は後継者候補）がいるか（代表者の年齢別）



特別調査　第 7 章　事業計画の作成状況

1. 事業計画の有無、事業計画の作成者、事業計画の成果の見直し（問 13-1、13-2、13-3）

○ 経営の発展・改善を図るため、事業計画を作成しているかについて尋ねたところ、「作成している」は 27.9%、「作成していない」は 72.1%。

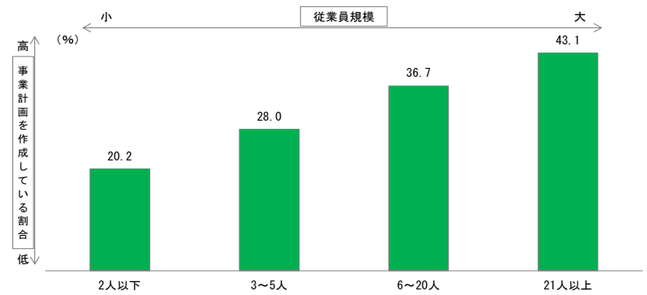
○ 従業員規模が大きいほど、事業計画を作成している割合が高い傾向（→図表④）。

○ 事業計画を誰が作成しているかについて尋ねたところ、事業計画を作成しているのは、「代表者」が第 1 位。

○ 定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っているかについて尋ねたところ、「行っている」とした企業が 86.1%、「行っていない」とした企業が 13.9%。

○ いずれの従業員規模においても、事業計画の作成から定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行う流れが定着している様子がうかがわれる。

図表④　事業計画を作成しているか（従業員規模別）



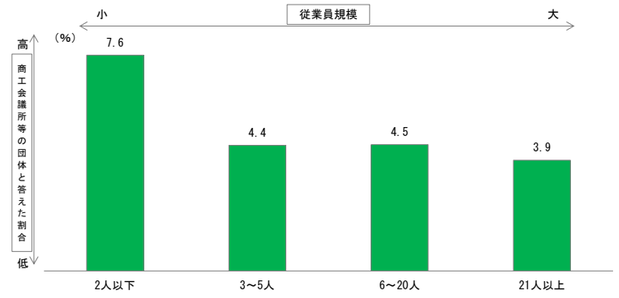
特別調査　第 8 章　経営の相談相手

1. 経営の相談相手（問 14）

○ 経営の相談相手について尋ねたところ、「役員、従業員」が最多。「商工会議所等の団体」は 5.6%。

○ 従業員規模が小さくなるほど、経営の相談相手が「商工会議所等の団体」であると答えた企業の割合がおおむね大きいことから、とりわけ従業員規模が小さい企業は商工会議所等を経営の相談相手として頼りにしている（→図表⑤）。こうした企業に対して、引き続き経営支援を行っていくことが重要。

図表⑤　経営の相談相手が「商工会議所等の団体」であると答えた企業の割合（従業員規模別）



第１章　調査の概要と調査票の回収結果

第１章　調査の概要と調査票の回収結果

1. 調査の概要

（1）目的

小規模企業の金融実態、資金需要および経営状況等を把握するためアンケート調査を実施し、その分析結果を基に、経営改善普及事業の効果的な推進に繋げる。

（2）対象

広島商工会議所の管轄区域内（広島旧市内）に主たる事業所があり、「建設業」「製造業」「運輸・通信業」については従業員数 20 人以下、「卸売業」「小売業」「飲食業」「金融・保険業」「不動産業」「サービス業」については従業員数 5 人以下の小規模企業。

（3）期間

平成 28 年 10 月 25 日から 11 月 15 日までとした。

（4）方法

調査対象企業へ調査票を発送し、郵送ならびに FAX にて回収した。（一部、訪問および窓口での回収を行った。）

2. 調査票の回収結果（問 1、2、3）

（1）配布数、有効回答数、有効回答率

調査票は 3,651 社に配布した。有効回答数は 1,286 社で、有効回答率は 35.2％となった（**図表 1**）。

図表 1　配布数、有効回答数、有効回答率

（単位：社、％）

配布数	有効回答数	有効回答率
3,651	1,286	35.2

（2）回答企業数（事業形態別）

事業形態別にみると、回答企業数は、法人が 969 社（構成比 75.5％）、個人事業が 313 社（同 24.4％）、その他が 2 社（同 0.2％）となった（**図表 2**）。

図表 2　回答企業数（事業形態別）

（単位：社、％）

	回答企業数	構成比
法人	969	75.5
個人事業	313	24.4
その他	2	0.2
合計	1,284	100.0

（注）四捨五入により、構成比の内訳と合計が異なる場合がある。また、無回答などは除いて集計しており、有効回答数と各図表内の合計が異なる場合がある。以下同様。

(3) 回答企業数（業種別）

業種別にみると、回答企業数は、サービス業が 286 社（構成比 22.6%）、建設業が 256 社（同 20.2%）、小売業が 157 社（同 12.4%）、製造業が 142 社（同 11.2%）、不動産業が 116 社（同 9.1%）、卸売業が 107 社（同 8.4%）、飲食業が 88 社（同 6.9%）、運輸・通信業が 21 社（同 1.7%）、金融・保険業が 19 社（同 1.5%）、その他が 76 社（同 6.0%）となった（**図表 3**）。

図表 3　回答企業数（業種別）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
サービス業	286	22.6
建設業	256	20.2
小売業	157	12.4
製造業	142	11.2
不動産業	116	9.1
卸売業	107	8.4
飲食業	88	6.9
運輸・通信業	21	1.7
金融・保険業	19	1.5
その他	76	6.0
合計	1,268	100.0

(4) 回答企業数（従業員規模別）

従業員規模別にみると、回答企業数は、2 人以下が 452 社（構成比 35.4%）、3～5 人が 450 社（同 35.2%）、6～20 人が 323 社（同 25.3%）、21 人以上が 53 社（同 4.1%）となった（**図表 4**）。

図表 4　回答企業数（従業員規模別）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
2人以下	452	35.4
3～5人	450	35.2
6～20人	323	25.3
21人以上	53	4.1
合計	1,278	100.0

第２章　資金繰りの状況

第２章　資金繰りの状況

1. 資金繰りが１年前と比べてどのように変わったか（問 4-1）

資金繰りが１年前と比べてどのように変わったかについて尋ねたところ、「変わらない」とした企業の構成比（65.6%）が最も高くなっている（**図表 5**）。

一方、「良くなった」とした企業の構成比（14.7%）が最も低い。

また、資金繰りの状況が悪化した企業は約 2 割（19.7%）と、資金繰りの状況が改善した企業よりもやや多くなっている。

図表 5　資金繰りが１年前と比べてどのように変わったか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
良くなった	188	14.7
変わらない	840	65.6
悪くなった	252	19.7
合計	1,280	100.0

業種別にみると、すべての産業で「変わらない」の構成比が最も高い（**図表 6**）。

「良くなった」の構成比が 2 番目に高い産業は金融・保険業（21.1%）や運輸・通信業（19.0%）など４業種となっている。

また、「悪くなった」の構成比が２番目に高い産業は飲食業（33.0%）や小売業（28.7%）など６業種となっている。

図表 6　資金繰りが１年前と比べてどのように変わったか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
良くなった	③ 16 (11.3)	② 46 (18.0)	② 4 (19.0)	② 16 (15.0)	③ 17 (10.8)
変わらない	① 86 (61.0)	① 177 (69.4)	① 15 (71.4)	① 75 (70.1)	① 95 (60.5)
悪くなった	② 39 (27.7)	③ 32 (12.5)	③ 2 (9.5)	② 16 (15.0)	② 45 (28.7)
合計	141 (100.0)	255 (100.0)	21 (100.0)	107 (100.0)	157 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
良くなった	③ 13 (14.8)	② 4 (21.1)	③ 14 (12.2)	③ 44 (15.5)	12 (16.0)
変わらない	① 46 (52.3)	① 14 (73.7)	① 86 (74.8)	① 184 (64.8)	50 (66.7)
悪くなった	② 29 (33.0)	③ 1 (5.3)	② 15 (13.0)	② 56 (19.7)	13 (17.3)
合計	88 (100.0)	19 (100.0)	115 (100.0)	284 (100.0)	75 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「変わらない」の構成比が最も高い（**図表 7**）。

また、従業員規模別の DI (注) をみると、従業員規模が小さいほど、資金繰りが悪化している傾向があることがわかる（**図表 8**）。

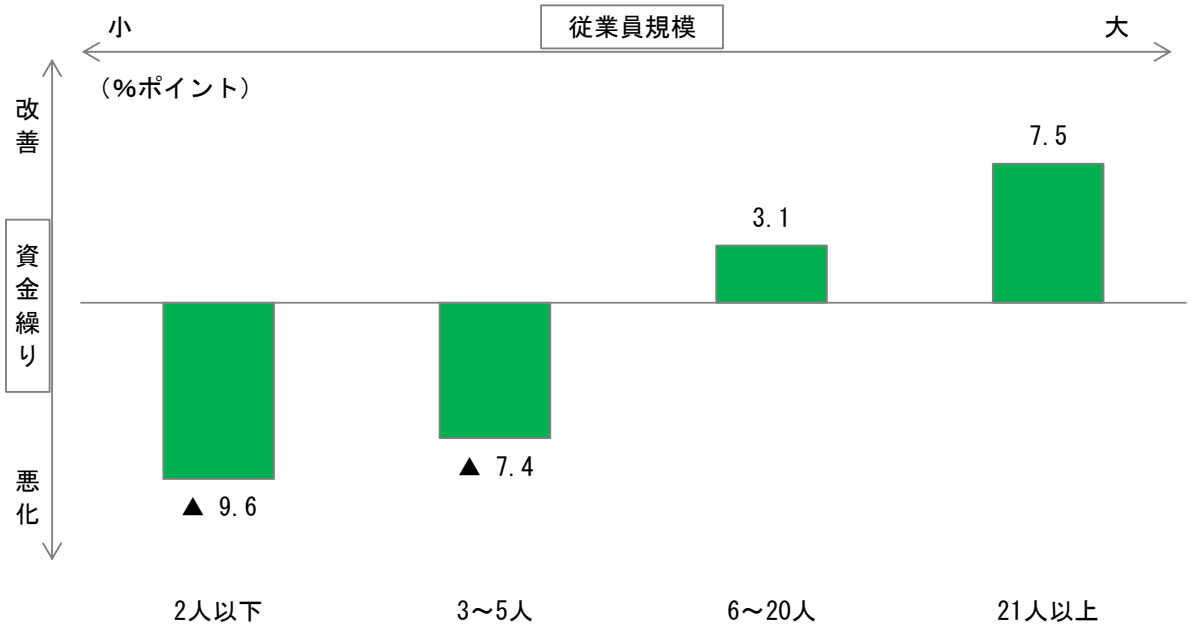
（注）DI とは､ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略で､「良くなった」などとする企業の構成比から「悪くなった」などとする企業の構成比を差し引いた値である。

図表 7　資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
良くなった	③ 56 (12.5)	③ 60 (13.4)	② 61 (18.9)	② 11 (20.8)
変わらない	① 294 (65.5)	① 295 (65.8)	① 210 (65.2)	① 35 (66.0)
悪くなった	② 99 (22.0)	② 93 (20.8)	③ 51 (15.8)	③ 7 (13.2)
合計	449 (100.0)	448 (100.0)	322 (100.0)	53 (100.0)

図表 8　資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか（従業員規模別、DI）



2. 資金繰りが１年前と比べて悪くなった原因（問 4-2）

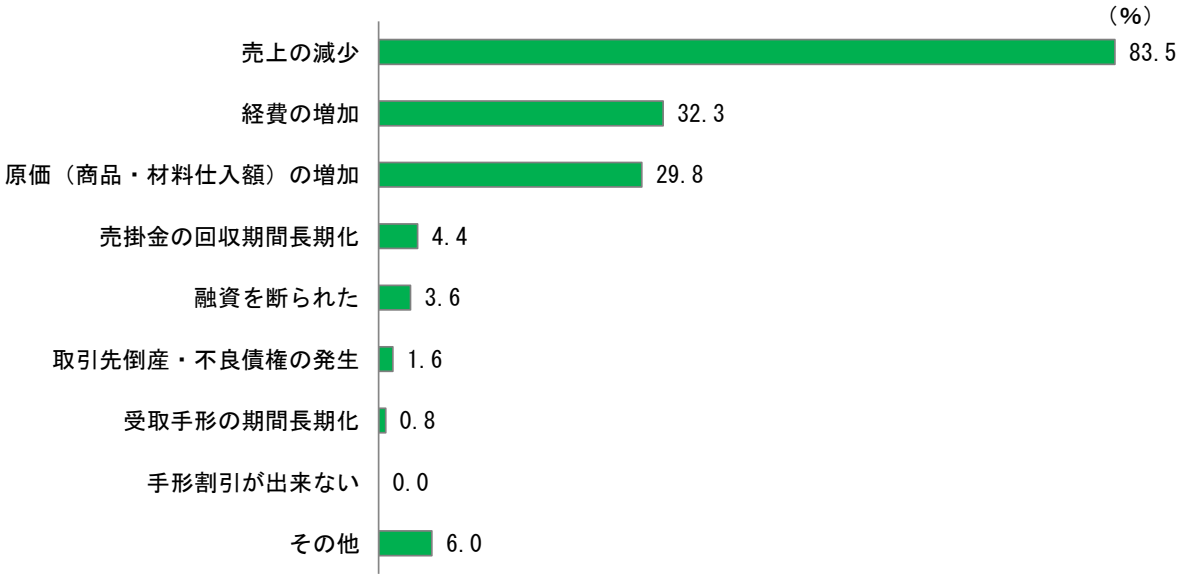
問 4-1 で資金繰りが 1 年前と比べて「悪くなった」と回答した企業に対して、その原因について尋ねたところ、「売上の減少」（83.5%）が第 1 位となっている（**図表 9**）。

続いて、「経費の増加」（32.3%）、「原価（商品・材料仕入額）の増加」（29.8%）の順となっている。

図表 9　資金繰りが１年前と比べて悪くなった原因（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
売上の減少	207	83.5
経費の増加	80	32.3
原価（商品・材料仕入額）の増加	74	29.8
売掛金の回収期間長期化	11	4.4
融資を断られた	9	3.6
取引先倒産・不良債権の発生	4	1.6
受取手形の期間長期化	2	0.8
手形割引が出来ない	0	0.0
その他	15	6.0
合計	248	100.0



業種別にみると、すべての業種で「売上の減少」が第1位となっている（**図表 10**）。

また、「経費の増加」が不動産業（46.7%）や建設業（35.5%）など3業種で第2位となっている。

さらに、「原価（商品・材料仕入額）の増加」が飲食業（64.3%）や卸売業（56.3%）など4業種で第2位となっている。

図表 10　資金繰りが1年前と比べて悪くなった原因（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
売上の減少	① 32 (84.2)	① 28 (90.3)	① 2 (100.0)	① 13 (81.3)	① 40 (90.9)
経費の増加	③ 15 (39.5)	② 11 (35.5)	1 (50.0)	③ 8 (50.0)	③ 9 (20.5)
原価（商品・材料仕入額）の増加	② 17 (44.7)	③ 9 (29.0)	0 (0.0)	② 9 (56.3)	② 12 (27.3)
融資を断られた	1 (2.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (12.5)	1 (2.3)
取引先倒産・不良債権の発生	1 (2.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (6.3)	2 (4.5)
売掛金の回収期間長期化	1 (2.6)	3 (9.7)	0 (0.0)	1 (6.3)	0 (0.0)
受取手形の期間長期化	0 (0.0)	1 (3.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
手形割引が出来ない	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	0 (0.0)	1 (3.2)	0 (0.0)	1 (6.3)	1 (2.3)
合計	38 (100.0)	31 (100.0)	2 (100.0)	16 (100.0)	44 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
売上の減少	① 22 (78.6)	① 1 (100.0)	① 10 (66.7)	① 43 (76.8)	13 (100.0)
経費の増加	③ 9 (32.1)	0 (0.0)	② 7 (46.7)	② 14 (25.0)	5 (38.5)
原価（商品・材料仕入額）の増加	② 18 (64.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (8.9)	4 (30.8)
融資を断られた	1 (3.6)	0 (0.0)	1 (6.7)	3 (5.4)	0 (0.0)
取引先倒産・不良債権の発生	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
売掛金の回収期間長期化	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	③ 6 (10.7)	0 (0.0)
受取手形の期間長期化	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (1.8)	0 (0.0)
手形割引が出来ない	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	2 (7.1)	0 (0.0)	③ 2 (13.3)	5 (8.9)	1 (7.7)
合計	28 (100.0)	1 (100.0)	15 (100.0)	56 (100.0)	13 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「売上の減少」が第 1 位となっている（**図表 11**）。

また、「経費の増加」が 6～20 人（48.0%）、21 人以上（42.9%）、3～5 人（34.8%）で第 2 位となっている。

さらに、「原価（商品・材料仕入額）の増加」が 21 人以上（42.9%）と 2 人以下（25.8%）で第 2 位となっている。

図表 11　資金繰りが 1 年前と比べて悪くなった原因（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
売上の減少	① 81 (83.5)	① 80 (87.0)	① 39 (78.0)	① 5 (71.4)
経費の増加	③ 20 (20.6)	② 32 (34.8)	② 24 (48.0)	② 3 (42.9)
原価（商品・材料仕入額）の増加	② 25 (25.8)	③ 26 (28.3)	③ 20 (40.0)	② 3 (42.9)
融資を断られた	4 (4.1)	3 (3.3)	0 (0.0)	2 (28.6)
取引先倒産・不良債権の発生	2 (2.1)	0 (0.0)	2 (4.0)	0 (0.0)
売掛金の回収期間長期化	3 (3.1)	5 (5.4)	3 (6.0)	0 (0.0)
受取手形の期間長期化	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (4.0)	0 (0.0)
手形割引が出来ない	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	8 (8.2)	4 (4.3)	3 (6.0)	0 (0.0)
合計	97 (100.0)	92 (100.0)	50 (100.0)	7 (100.0)

3. 資金繰りでどのような点が苦しいか（問 4-3）

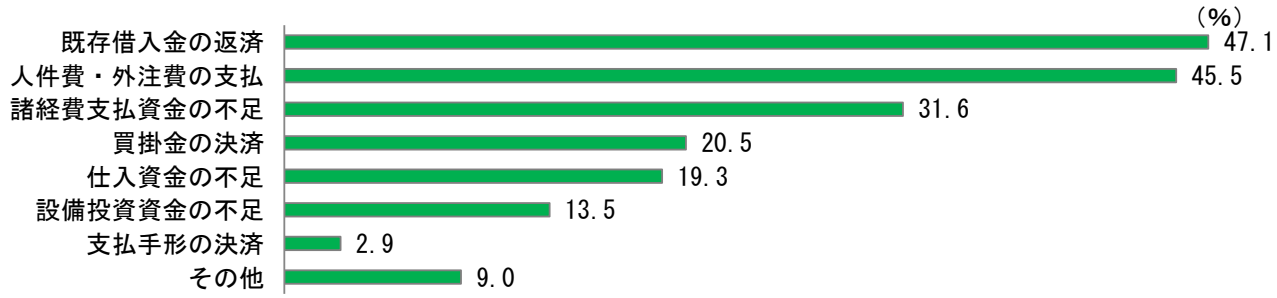
問 4-1 で資金繰りが 1 年前と比べて「悪くなった」と回答した企業に対して、資金繰りでどのような点が苦しいかについて尋ねたところ、「既存借入金の返済」（47.1%）が第 1 位となっている（**図表 12**）。

続いて、「人件費・外注費の支払」（45.5%）、「諸経費支払資金の不足」（31.6%）の順となっている。

図表 12　資金繰りでどのような点が苦しいか（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
既存借入金の返済	115	47.1
人件費・外注費の支払	111	45.5
諸経費支払資金の不足	77	31.6
買掛金の決済	50	20.5
仕入資金の不足	47	19.3
設備投資資金の不足	33	13.5
支払手形の決済	7	2.9
その他	22	9.0
合計	244	100.0



業種別にみると、「既存借入金の返済」が、卸売業（68.8%）や製造業（60.5%）など3業種で第1位となっている（**図表13**）。

このほか、「人件費・外注費の支払」がサービス業（57.4%）や建設業（56.3%）など4業種で第1位となっているなど、業種による違いがみられた。

図表13　資金繰りでどのような点が苦しいか（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
既存借入金の返済	① 23 (60.5)	② 14 (43.8)	0 (0.0)	① 11 (68.8)	② 16 (38.1)
人件費・外注費の支払	② 16 (42.1)	① 18 (56.3)	① 1 (50.0)	② 10 (62.5)	12 (28.6)
買掛金の決済	③ 11 (28.9)	7 (21.9)	0 (0.0)	③ 7 (43.8)	12 (28.6)
仕入資金の不足	8 (21.1)	4 (12.5)	0 (0.0)	6 (37.5)	① 18 (42.9)
諸経費支払資金の不足	9 (23.7)	③ 10 (31.3)	0 (0.0)	③ 7 (43.8)	③ 13 (31.0)
設備投資資金の不足	7 (18.4)	3 (9.4)	0 (0.0)	1 (6.3)	3 (7.1)
支払手形の決済	1 (2.6)	1 (3.1)	0 (0.0)	2 (12.5)	3 (7.1)
その他	0 (0.0)	3 (9.4)	① 1 (50.0)	0 (0.0)	4 (9.5)
合計	38 (100.0)	32 (100.0)	2 (100.0)	16 (100.0)	42 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
既存借入金の返済	③ 10 (37.0)	0 (0.0)	① 9 (60.0)	② 22 (40.7)	8 (61.5)
人件費・外注費の支払	① 12 (44.4)	0 (0.0)	1 (6.7)	① 31 (57.4)	7 (53.8)
買掛金の決済	5 (18.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	4 (7.4)	3 (23.1)
仕入資金の不足	7 (25.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (5.6)	1 (7.7)
諸経費支払資金の不足	① 12 (44.4)	① 1 (100.0)	② 6 (40.0)	③ 14 (25.9)	4 (30.8)
設備投資資金の不足	7 (25.9)	0 (0.0)	3 (20.0)	5 (9.3)	3 (23.1)
支払手形の決済	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	2 (7.4)	0 (0.0)	③ 4 (26.7)	7 (13.0)	0 (0.0)
合計	27 (100.0)	1 (100.0)	15 (100.0)	54 (100.0)	13 (100.0)

従業員規模別にみると、「既存借入金の返済」が 21 人以上（57.1%）と 2 人以下（46.2%）で第 1 位となっている（**図表 14**）。

また、「人件費・外注費の支払」が 6～20 人（58.8%）と 3～5 人（50.5%）で第 1 位となっている。

なお、「仕入資金の不足」が 21 人以上（57.1%）で第 1 位となっている。

図表 14　資金繰りでどのような点が苦しいか（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
既存借入金の返済	① 42 (46.2)	② 40 (43.0)	② 28 (54.9)	① 4 (57.1)
人件費・外注費の支払	② 32 (35.2)	① 47 (50.5)	① 30 (58.8)	1 (14.3)
買掛金の決済	9 (9.9)	19 (20.4)	③ 19 (37.3)	③ 3 (42.9)
仕入資金の不足	19 (20.9)	17 (18.3)	7 (13.7)	① 4 (57.1)
諸経費支払資金の不足	② 32 (35.2)	③ 28 (30.1)	14 (27.5)	2 (28.6)
設備投資資金の不足	11 (12.1)	16 (17.2)	6 (11.8)	0 (0.0)
支払手形の決済	3 (3.3)	4 (4.3)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	12 (13.2)	5 (5.4)	4 (7.8)	1 (14.3)
合計	91 (100.0)	93 (100.0)	51 (100.0)	7 (100.0)

4. 今後 6 ヵ月間の資金繰りの見通し（問 5）

今後 6 ヵ月間の資金繰りの見通しについて尋ねたところ、「変わらない」とした企業の構成比（74.8%）が最も高くなっている（**図表 15**）。

一方、「良くなる」とした企業の構成比（9.0%）が最も低い。

さらに、「悪くなる」とした企業の構成比は 16.3%となっている。

今後 6 ヵ月間の資金繰りについては、改善するとみている企業よりも悪化するとみている企業のほうが多い。

図表 15　今後 6 ヵ月間の資金繰りの見通し

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
良くなる	112	9.0
変わらない	934	74.8
悪くなる	203	16.3
合計	1,249	100.0

業種別にみると、すべての業種で「変わらない」が第１位となっている（**図表 16**）。
また、金融・保険業、サービス業を除くすべての業種で「悪くなる」が第２位となっている。
なお、運輸・通信業、金融・保険業、サービス業では「良くなる」が第２位となっている。

図表 16　今後６ヵ月間の資金繰りの見通し（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
良くなる	③ 7 (5.1)	③ 16 (6.5)	② 2 (9.5)	③ 5 (4.8)	③ 11 (7.1)
変わらない	① 102 (74.5)	① 198 (79.8)	① 17 (81.0)	① 84 (80.0)	① 102 (65.8)
悪くなる	② 28 (20.4)	② 34 (13.7)	② 2 (9.5)	② 16 (15.2)	② 42 (27.1)
合計	137 (100.0)	248 (100.0)	21 (100.0)	105 (100.0)	155 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
良くなる	③ 11 (13.3)	② 2 (11.8)	③ 5 (4.4)	② 47 (16.9)	5 (6.8)
変わらない	① 58 (69.9)	① 14 (82.4)	① 94 (82.5)	① 192 (69.1)	59 (79.7)
悪くなる	② 14 (16.9)	③ 1 (5.9)	② 15 (13.2)	③ 39 (14.0)	10 (13.5)
合計	83 (100.0)	17 (100.0)	114 (100.0)	278 (100.0)	74 (100.0)

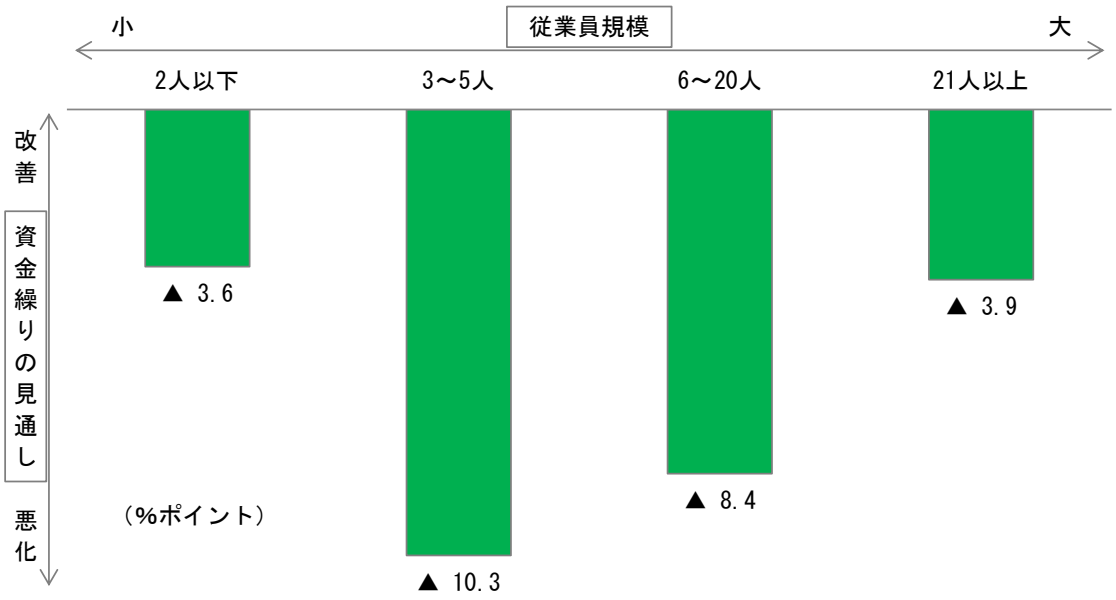
従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「変わらない」が第１位となっている（**図表 17**）。
また、すべての従業員規模で「悪くなる」が第２位となっている。
さらに、従業員規模別の DI をみると、いずれの従業員規模においても、資金繰りの見通しについては「良くなる」よりも「悪くなる」のほうが多くなっていることがわかる（**図表 18**）。

図表 17　今後６ヵ月間の資金繰りの見通し（従業員規模別）

（単位：社、%）

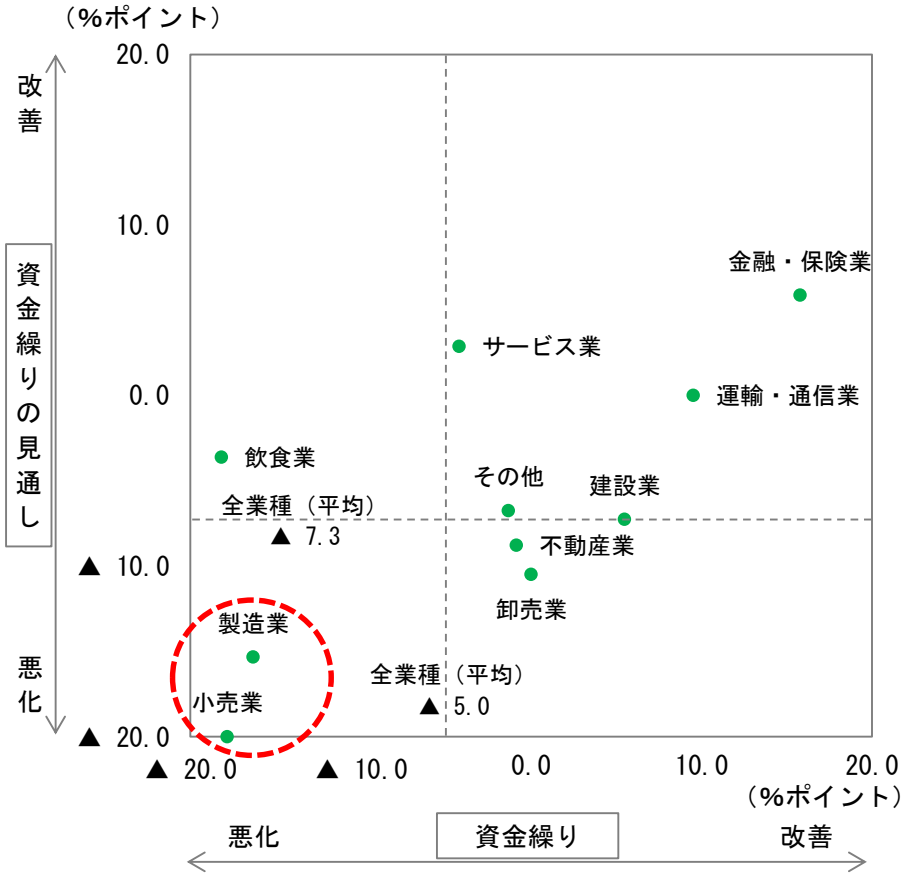
	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
良くなる	③ 49 (11.1)	③ 36 (8.2)	③ 22 (7.1)	③ 5 (9.8)
変わらない	① 328 (74.2)	① 321 (73.3)	① 240 (77.4)	① 39 (76.5)
悪くなる	② 65 (14.7)	② 81 (18.5)	② 48 (15.5)	② 7 (13.7)
合計	442 (100.0)	438 (100.0)	310 (100.0)	51 (100.0)

図表 18　今後 6 ヵ月間の資金繰りの見通し（従業員規模別、DI）



「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「今後 6 ヵ月間の資金繰り」の関係について、業種別にみると、全業種の平均をいずれも下回っているのが、製造業と小売業となっている（**図表 19**）。

図表 19　「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「今後 6 ヵ月間の資金繰り」の関係（業種別、DI）



第３章　金融機関との取引状況

第３章　金融機関との取引状況

1. 現在、金融機関からの借入があるか（問 6-1）

現在、金融機関からの借入があるかについて尋ねたところ、71.9%が「ある」、28.1%が「ない」と回答した（**図表 20**）。

図表 20　現在、金融機関からの借入があるか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
ある	910	71.9
ない	355	28.1
合計	1,265	100.0

業種別にみると、すべての業種で「ある」が第１位となっている（**図表 21**）。

図表 21　現在、金融機関からの借入があるか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
ある	① 110 (79.7)	① 209 (82.6)	① 15 (78.9)	① 77 (72.6)	① 106 (68.4)
ない	② 28 (20.3)	② 44 (17.4)	② 4 (21.1)	② 29 (27.4)	② 49 (31.6)
合計	138 (100.0)	253 (100.0)	19 (100.0)	106 (100.0)	155 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
ある	① 63 (74.1)	① 12 (63.2)	① 79 (68.7)	① 174 (61.5)	49 (66.2)
ない	② 22 (25.9)	② 7 (36.8)	② 36 (31.3)	② 109 (38.5)	25 (33.8)
合計	85 (100.0)	19 (100.0)	115 (100.0)	283 (100.0)	74 (100.0)

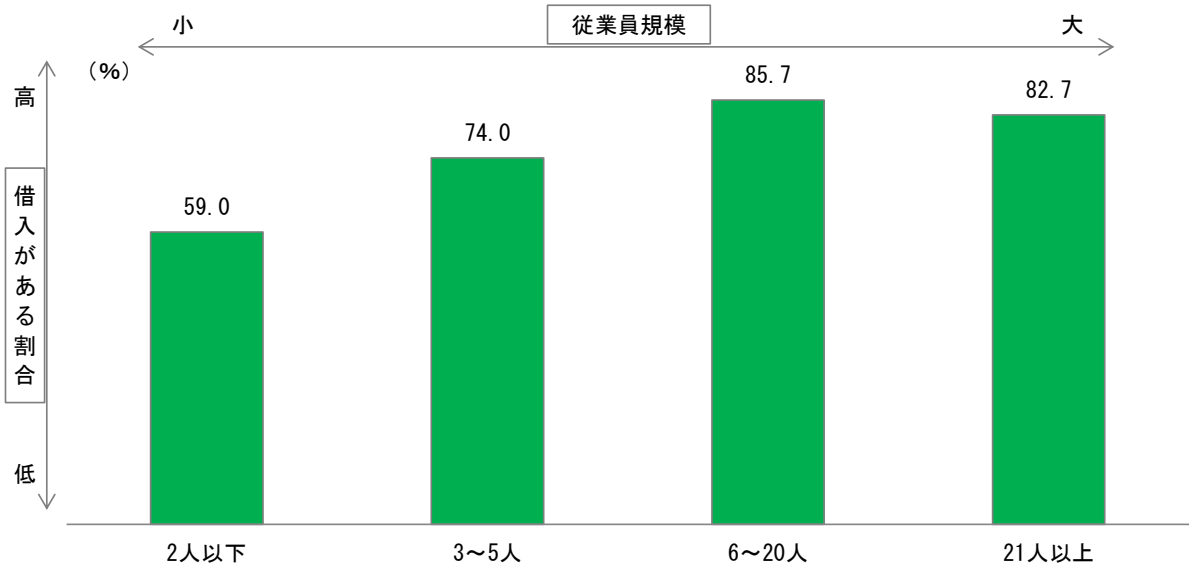
従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「ある」が第１位となっている（**図表 22**）。

また、従業員規模が大きいほど、金融機関からの借入がある割合がおおむね高くなる傾向がある。

図表 22　現在、金融機関からの借入があるか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
ある	① 261 (59.0)	① 327 (74.0)	① 275 (85.7)	① 43 (82.7)
ない	② 181 (41.0)	② 115 (26.0)	② 46 (14.3)	② 9 (17.3)
合計	442 (100.0)	442 (100.0)	321 (100.0)	52 (100.0)



2. 金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか（問 6-2）

問 6-1 で金融機関からの借入が「ある」と回答した企業に対して、金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったかについて尋ねたところ、「変わらない」が 70.8%を占める中で、「良くなった」(24.2%）が「悪くなった」(5.0%）を大きく上回っており、借入環境については 1 年前と比べて改善している様子がうかがえる（**図表 23**)。

図表 23　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
良くなった	219	24.2
変わらない	641	70.8
悪くなった	45	5.0
合計	905	100.0

業種別にみると、すべての業種で「変わらない」が第１位、「良くなった」が第２位となっている（**図表 24**）。

図表 24　金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように変わったか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
良くなった	② 25 (22.7)	② 58 (27.8)	② 3 (20.0)	② 24 (31.2)	② 23 (21.7)
変わらない	① 79 (71.8)	① 145 (69.4)	① 12 (80.0)	① 51 (66.2)	① 74 (69.8)
悪くなった	③ 6 (5.5)	③ 6 (2.9)	③ 0 (0.0)	③ 2 (2.6)	③ 9 (8.5)
合計	110 (100.0)	209 (100.0)	15 (100.0)	77 (100.0)	106 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
良くなった	② 11 (17.5)	② 2 (16.7)	② 18 (23.1)	② 40 (23.4)	10 (20.8)
変わらない	① 48 (76.2)	① 10 (83.3)	① 54 (69.2)	① 121 (70.8)	37 (77.1)
悪くなった	③ 4 (6.3)	③ 0 (0.0)	③ 6 (7.7)	③ 10 (5.8)	1 (2.1)
合計	63 (100.0)	12 (100.0)	78 (100.0)	171 (100.0)	48 (100.0)

従業員規模別にみると、21 人以上を除くすべての従業員規模で「変わらない」が第１位となっている（**図表 25**）。

なお、従業員規模 21 人以上は「良くなった」（53.5%）が第１位となっている。

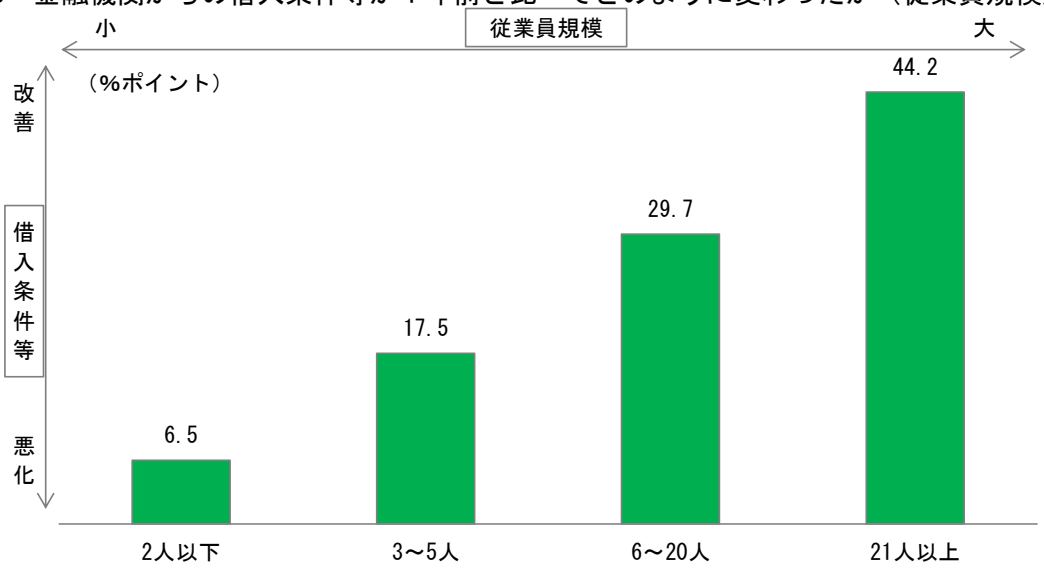
さらに、従業員規模別の DI をみると、従業員規模が大きいほど、金融機関からの借入条件等が１年前と比べて改善していることがわかる（**図表 26**）。

図表 25　金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように変わったか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
良くなった	② 36 (13.8)	② 72 (22.1)	② 88 (32.2)	① 23 (53.5)
変わらない	① 205 (78.8)	① 239 (73.3)	① 178 (65.2)	② 16 (37.2)
悪くなった	③ 19 (7.3)	③ 15 (4.6)	③ 7 (2.6)	③ 4 (9.3)
合計	260 (100.0)	326 (100.0)	273 (100.0)	43 (100.0)

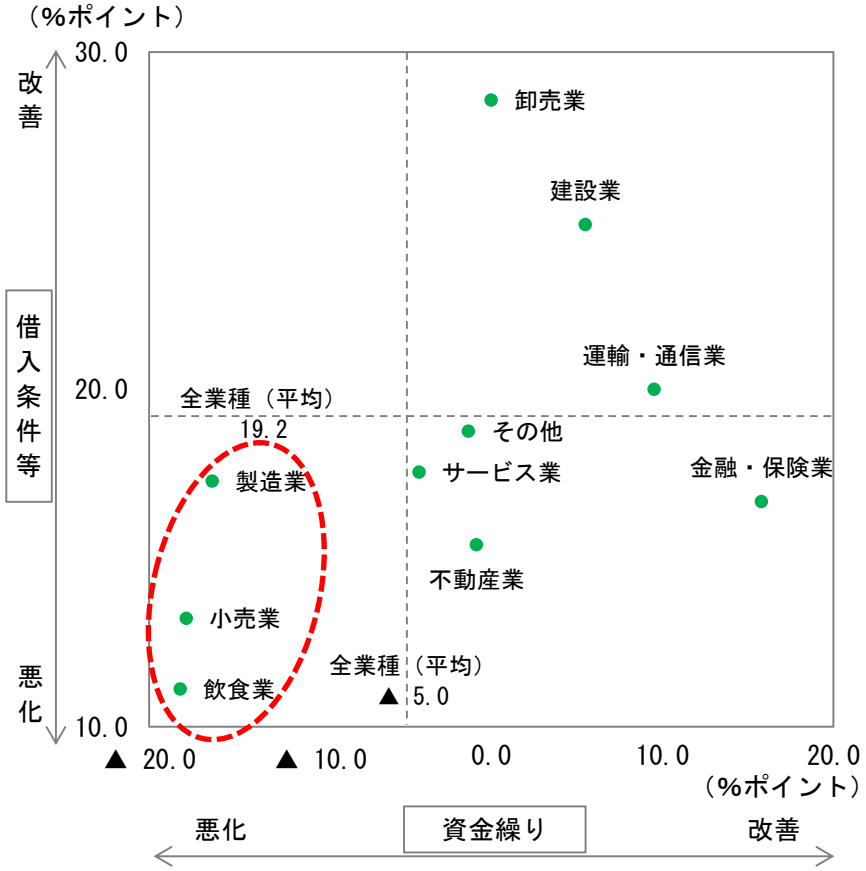
図表 26　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか（従業員規模別、DI）



「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか」の関係について、業種別にみると、全業種の平均をいずれも下回っているのが、製造業、小売業、飲食業であることがわかる（**図表 27**）。

製造業と小売業については、「今後 6 ヵ月間の資金繰り」も全業種の平均をいずれも下回っており、今後の動向に注視が必要であると思われる。

図表 27　「資金繰りが 1 年前と比べてどのように変わったか」と「金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように変わったか」の関係（業種別、DI）



3. 金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように悪くなったか（問 6-3）

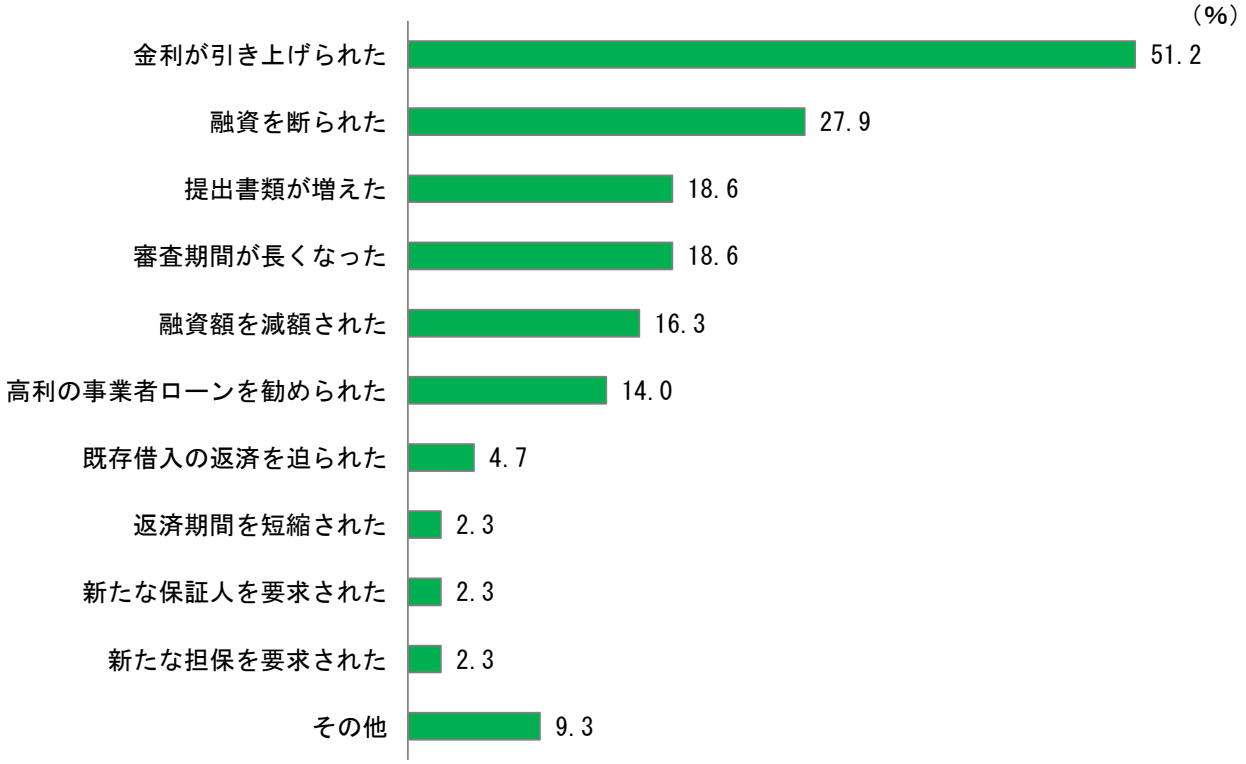
問 6-2 で金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べて「悪くなった」と回答した企業に対して、金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように悪くなったかについて尋ねたところ、「金利が引き上げられた」（51.2%）が第１位となっている（**図表 28**）。

続いて、「融資を断られた」（27.9%）、「提出書類が増えた」および「審査期間が長くなった」（18.6%）の順となっている。

図表 28　金融機関からの借入条件等が１年前と比べてどのように悪くなったか（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
金利が引き上げられた	22	51.2
融資を断られた	12	27.9
提出書類が増えた	8	18.6
審査期間が長くなった	8	18.6
融資額を減額された	7	16.3
高利の事業者ローンを勧められた	6	14.0
既存借入の返済を迫られた	2	4.7
返済期間を短縮された	1	2.3
新たな保証人を要求された	1	2.3
新たな担保を要求された	1	2.3
その他	4	9.3
合計	43	100.0



業種別にみると、「金利が引き上げられた」が製造業（80.0%）や小売業（75.0%）など 4 業種で第 1 位となっている（**図表 29**）。

また、「融資を断られた」が飲食業（50.0%）で第 1 位となっているほか、「審査期間が長くなった」が不動産業（50.0%）で第 1 位となっている。

図表 29　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように悪くなったか（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
融資を断られた	③ 2 (40.0)	③ 1 (16.7)	0 --	1 (50.0)	② 2 (25.0)
融資額を減額された	1 (20.0)	② 2 (33.3)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)
既存借入の返済を迫られた	0 (0.0)	③ 1 (16.7)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)
返済期間を短縮された	1 (20.0)	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)
金利が引き上げられた	① 4 (80.0)	① 4 (66.7)	0 --	0 (0.0)	① 6 (75.0)
提出書類が増えた	② 3 (60.0)	③ 1 (16.7)	0 --	0 (0.0)	1 (12.5)
審査期間が長くなった	③ 2 (40.0)	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (12.5)
新たな保証人を要求された	0 (0.0)	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)
新たな担保を要求された	0 (0.0)	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)
高利の事業者ローンを勧められた	1 (20.0)	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	② 2 (25.0)
その他	0 (0.0)	0 (0.0)	0 --	① 2 (100.0)	1 (12.5)
合計	5 (100.0)	6 (100.0)	0 --	2 (100.0)	8 (100.0)

	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
融資を断られた	① 2 (50.0)	0 --	② 2 (33.3)	1 (10.0)	0 (0.0)
融資額を減額された	② 1 (25.0)	0 --	0 (0.0)	② 2 (20.0)	1 (100.0)
既存借入の返済を迫られた	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (10.0)	0 (0.0)
返済期間を短縮された	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
金利が引き上げられた	② 1 (25.0)	0 --	② 2 (33.3)	① 4 (40.0)	1 (100.0)
提出書類が増えた	0 (0.0)	0 --	② 2 (33.3)	1 (10.0)	0 (0.0)
審査期間が長くなった	0 (0.0)	0 --	① 3 (50.0)	② 2 (20.0)	0 (0.0)
新たな保証人を要求された	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (10.0)	0 (0.0)
新たな担保を要求された	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (10.0)	0 (0.0)
高利の事業者ローンを勧められた	② 1 (25.0)	0 --	0 (0.0)	② 2 (20.0)	0 (0.0)
その他	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (10.0)	0 (0.0)
合計	4 (100.0)	0 --	6 (100.0)	10 (100.0)	1 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「金利が引き上げられた」が第 1 位となっている（**図表 30**）。

なお、21 人以上では「融資を断られた」（75.0%）が第 1 位となっている。

図表 30　金融機関からの借入条件等が 1 年前と比べてどのように悪くなったか（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
融資を断られた	② 5 (26.3)	③ 3 (23.1)	③ 1 (14.3)	① 3 (75.0)
融資額を減額された	2 (10.5)	2 (15.4)	② 2 (28.6)	1 (25.0)
既存借入の返済を迫られた	1 (5.3)	1 (7.7)	0 (0.0)	0 (0.0)
返済期間を短縮された	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (25.0)
金利が引き上げられた	① 10 (52.6)	① 5 (38.5)	① 4 (57.1)	① 3 (75.0)
提出書類が増えた	2 (10.5)	③ 3 (23.1)	③ 1 (14.3)	③ 2 (50.0)
審査期間が長くなった	③ 3 (15.8)	② 4 (30.8)	0 (0.0)	1 (25.0)
新たな保証人を要求された	1 (5.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
新たな担保を要求された	1 (5.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
高利の事業者ローンを勧められた	2 (10.5)	1 (7.7)	③ 1 (14.3)	③ 2 (50.0)
その他	③ 3 (15.8)	0 (0.0)	③ 1 (14.3)	0 (0.0)
合計	19 (100.0)	13 (100.0)	7 (100.0)	4 (100.0)

4. 金融機関からの借入にあたっての問題点（問 7）

金融機関からの借入にあたっての問題点について尋ねたところ、「手続きが面倒」（26.6%）が第 1 位となっている（**図表 31**）。

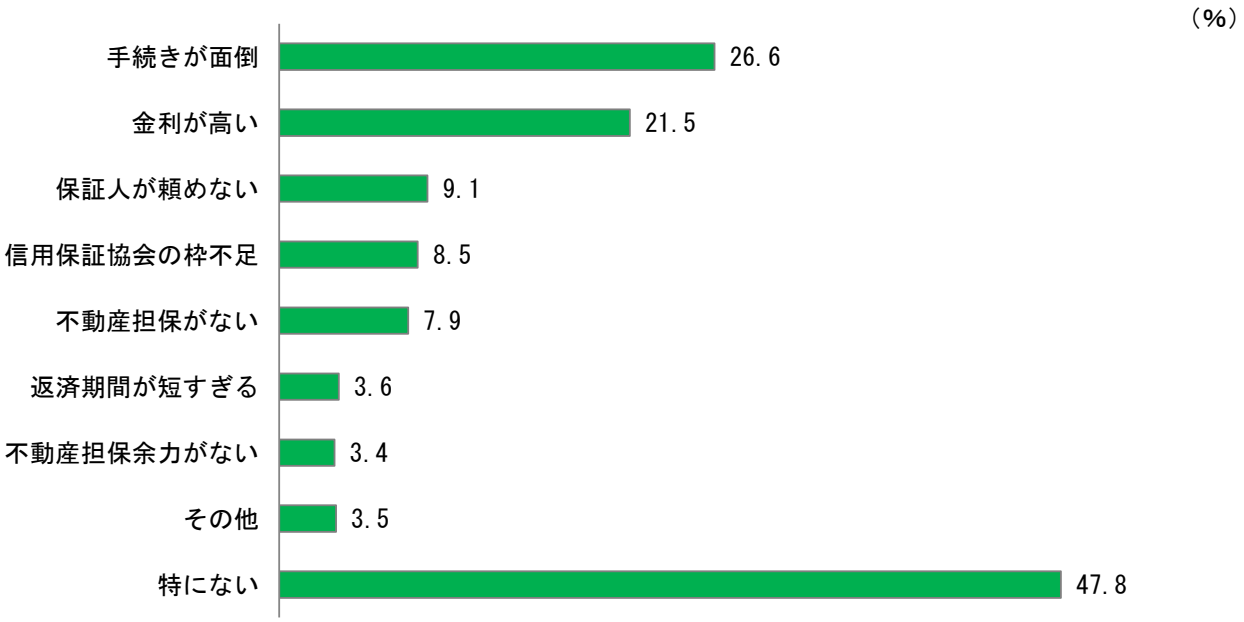
続いて、「金利が高い」（21.5%）、「保証人が頼めない」（9.1%）の順となっている。

なお、借入にあたっての問題点が「特にない」とする企業は 5 割近くにのぼっている。

図表 31　金融機関からの借入にあたっての問題点（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
手続きが面倒	314	26.6
金利が高い	253	21.5
保証人が頼めない	107	9.1
信用保証協会の枠不足	100	8.5
不動産担保がない	93	7.9
返済期間が短すぎる	43	3.6
不動産担保余力がない	40	3.4
その他	41	3.5
特にない	564	47.8
合計	1,179	100.0



業種別にみると、すべての業種で「特にない」が第 1 位となっている（**図表 32**）。

また、金融・保険業を除くすべての業種で「手続きが面倒」と「金利が高い」が第 2 位または第 3 位となっている。

なお、金融・保険業では「手続きが面倒」（21.1%）が第 2 位、「不動産担保がない」（10.5%）が第 3 位となっている。

図表 32　金融機関からの借入にあたっての問題点（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
手続きが面倒	③ 28 (20.9)	② 70 (29.3)	② 4 (21.1)	② 26 (26.3)	② 37 (25.7)
保証人が頼めない	10 (7.5)	10 (4.2)	2 (10.5)	7 (7.1)	14 (9.7)
信用保証協会の枠不足	14 (10.4)	29 (12.1)	0 (0.0)	11 (11.1)	9 (6.3)
不動産担保がない	11 (8.2)	12 (5.0)	1 (5.3)	9 (9.1)	14 (9.7)
不動産担保余力がない	6 (4.5)	7 (2.9)	1 (5.3)	5 (5.1)	7 (4.9)
返済期間が短すぎる	8 (6.0)	11 (4.6)	1 (5.3)	5 (5.1)	3 (2.1)
金利が高い	② 36 (26.9)	③ 62 (25.9)	② 4 (21.1)	③ 19 (19.2)	③ 27 (18.8)
その他	5 (3.7)	14 (5.9)	0 (0.0)	3 (3.0)	5 (3.5)
特にない	① 64 (47.8)	① 99 (41.4)	① 12 (63.2)	① 50 (50.5)	① 74 (51.4)
合計	134 (100.0)	239 (100.0)	19 (100.0)	99 (100.0)	144 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
手続きが面倒	② 30 (39.0)	② 4 (21.1)	③ 21 (20.0)	② 74 (28.5)	15 (22.7)
保証人が頼めない	15 (19.5)	1 (5.3)	7 (6.7)	29 (11.2)	10 (15.2)
信用保証協会の枠不足	6 (7.8)	0 (0.0)	5 (4.8)	22 (8.5)	4 (6.1)
不動産担保がない	12 (15.6)	③ 2 (10.5)	6 (5.7)	21 (8.1)	4 (6.1)
不動産担保余力がない	2 (2.6)	1 (5.3)	3 (2.9)	5 (1.9)	2 (3.0)
返済期間が短すぎる	2 (2.6)	0 (0.0)	5 (4.8)	8 (3.1)	0 (0.0)
金利が高い	③ 16 (20.8)	1 (5.3)	② 27 (25.7)	③ 46 (17.7)	11 (16.7)
その他	1 (1.3)	1 (5.3)	4 (3.8)	7 (2.7)	0 (0.0)
特にない	① 31 (40.3)	① 13 (68.4)	① 54 (51.4)	① 123 (47.3)	37 (56.1)
合計	77 (100.0)	19 (100.0)	105 (100.0)	260 (100.0)	66 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「特にない」が第1位となっている（**図表33**）。
また、すべての業種で「手続きが面倒」と「金利が高い」が第2位または第3位となっている。
なお、21人以上では、「信用保証協会の枠不足」（15.4%）が第3位となっている。

図表33　金融機関からの借入にあたっての問題点（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
手続きが面倒	② 114 (28.5)	② 119 (29.0)	② 73 (23.7)	③ 8 (15.4)
保証人が頼めない	54 (13.5)	36 (8.8)	16 (5.2)	1 (1.9)
信用保証協会の枠不足	35 (8.8)	31 (7.5)	26 (8.4)	③ 8 (15.4)
不動産担保がない	42 (10.5)	25 (6.1)	20 (6.5)	5 (9.6)
不動産担保余力がない	17 (4.3)	9 (2.2)	13 (4.2)	1 (1.9)
返済期間が短すぎる	13 (3.3)	17 (4.1)	12 (3.9)	1 (1.9)
金利が高い	③ 82 (20.5)	③ 89 (21.7)	③ 69 (22.4)	② 10 (19.2)
その他	11 (2.8)	20 (4.9)	7 (2.3)	2 (3.8)
特にない	① 184 (46.0)	① 189 (46.0)	① 159 (51.6)	① 29 (55.8)
合計	400 (100.0)	411 (100.0)	308 (100.0)	52 (100.0)

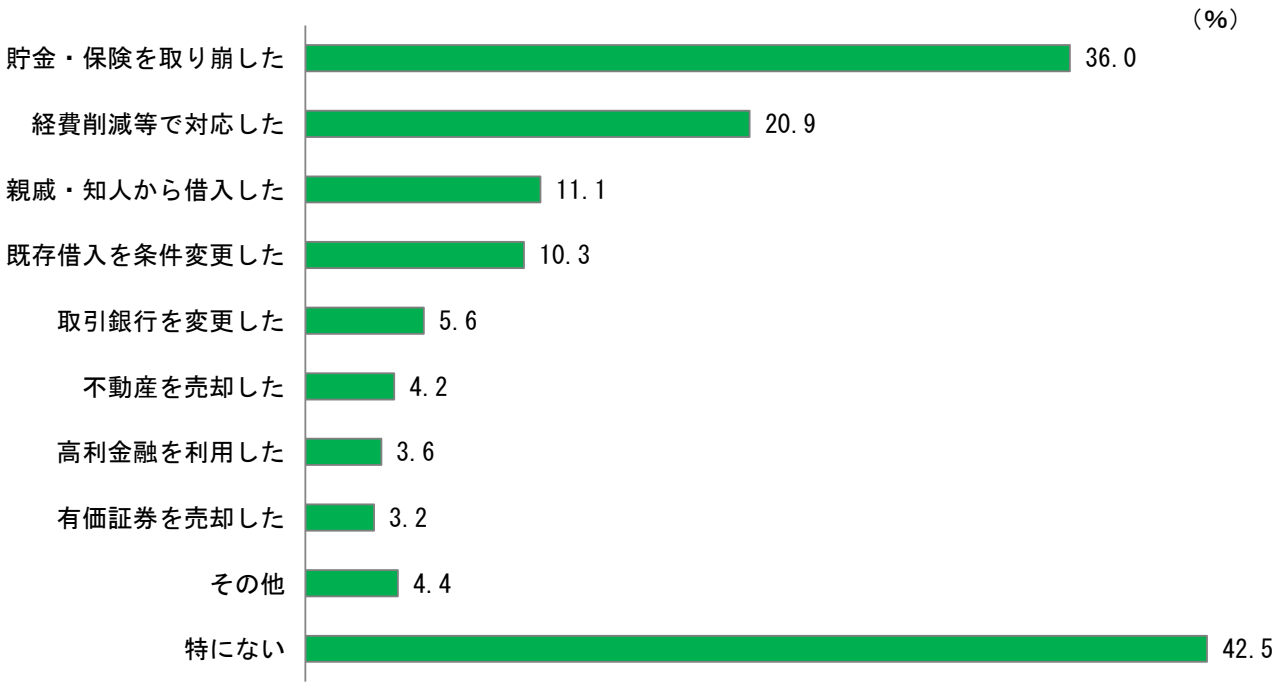
5. 金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（問8）

金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したかについて尋ねたところ、「貯金・保険を取り崩した」（36.0%）が第1位となっている（**図表34**）。
続いて、「経費削減等で対応した」（20.9%）、「親戚・知人から借入した」（11.1%）の順となっている。

図表34　金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
貯金・保険を取り崩した	413	36.0
経費削減等で対応した	240	20.9
親戚・知人から借入した	127	11.1
既存借入を条件変更した	118	10.3
取引銀行を変更した	64	5.6
不動産を売却した	48	4.2
高利金融を利用した	41	3.6
有価証券を売却した	37	3.2
その他	50	4.4
特にない	487	42.5
合計	1,147	100.0


（%）
貯金・保険を取り崩した
36.0
経費削減等で対応した
20.9
親戚・知人から借入した
11.1
既存借入を条件変更した
10.3
取引銀行を変更した
5.6
不動産を売却した
4.2
高利金融を利用した
3.6
有価証券を売却した
3.2
その他
4.4
特にない
42.5

業種別にみると、「特にない」が金融・保険業（68.8%）や運輸・通信業（52.9%）など 6 業種で第 1 位となっている（**図表 35**）。

また、「貯金・保険を取り崩した」が飲食業（40.5%）や製造業（39.5%）など 3 業種で第 1 位となっている。

図表 35　金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
貯金・保険を取り崩した	① 49 (39.5)	① 94 (38.7)	② 4 (23.5)	② 30 (30.9)	② 52 (38.8)
有価証券を売却した	3 (2.4)	11 (4.5)	1 (5.9)	5 (5.2)	3 (2.2)
不動産を売却した	5 (4.0)	11 (4.5)	1 (5.9)	9 (9.3)	3 (2.2)
親戚・知人から借入した	11 (8.9)	23 (9.5)	2 (11.8)	10 (10.3)	21 (15.7)
取引銀行を変更した	10 (8.1)	14 (5.8)	1 (5.9)	6 (6.2)	7 (5.2)
高利金融を利用した	6 (4.8)	6 (2.5)	1 (5.9)	2 (2.1)	3 (2.2)
経費削減等で対応した	③ 27 (21.8)	③ 66 (27.2)	3 (17.6)	③ 21 (21.6)	③ 26 (19.4)
既存借入を条件変更した	17 (13.7)	34 (14.0)	② 4 (23.5)	14 (14.4)	12 (9.0)
その他	6 (4.8)	17 (7.0)	1 (5.9)	4 (4.1)	5 (3.7)
特にない	② 46 (37.1)	② 86 (35.4)	① 9 (52.9)	① 47 (48.5)	① 57 (42.5)
合計	124 (100.0)	243 (100.0)	17 (100.0)	97 (100.0)	134 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
貯金・保険を取り崩した	① 32 (40.5)	② 4 (25.0)	② 31 (30.1)	② 89 (35.2)	22 (33.8)
有価証券を売却した	1 (1.3)	③ 2 (12.5)	3 (2.9)	5 (2.0)	2 (3.1)
不動産を売却した	2 (2.5)	0 (0.0)	6 (5.8)	7 (2.8)	4 (6.2)
親戚・知人から借入した	③ 16 (20.3)	0 (0.0)	10 (9.7)	19 (7.5)	12 (18.5)
取引銀行を変更した	8 (10.1)	1 (6.3)	10 (9.7)	4 (1.6)	1 (1.5)
高利金融を利用した	8 (10.1)	0 (0.0)	2 (1.9)	10 (4.0)	3 (4.6)
経費削減等で対応した	15 (19.0)	1 (6.3)	③ 22 (21.4)	③ 46 (18.2)	12 (18.5)
既存借入を条件変更した	7 (8.9)	0 (0.0)	7 (6.8)	17 (6.7)	6 (9.2)
その他	2 (2.5)	1 (6.3)	3 (2.9)	9 (3.6)	1 (1.5)
特にない	② 30 (38.0)	① 11 (68.8)	① 49 (47.6)	① 115 (45.5)	30 (46.2)
合計	79 (100.0)	16 (100.0)	103 (100.0)	253 (100.0)	65 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「特にない」が第１位となっている（**図表 36**）。

また、すべての従業員規模で「貯金・保険を取り崩した」、「経費削減等で対応した」がそれぞれ第 2 位、第３位となっている。

図表 36　金融機関からの借入が困難な時、どのように対処したか（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、％）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
貯金・保険を取り崩した	② 155 (39.3)	② 134 (33.5)	② 106 (35.5)	② 14 (29.8)
有価証券を売却した	10 (2.5)	14 (3.5)	11 (3.7)	2 (4.3)
不動産を売却した	16 (4.1)	17 (4.3)	12 (4.0)	2 (4.3)
親戚・知人から借入した	54 (13.7)	35 (8.8)	34 (11.4)	3 (6.4)
取引銀行を変更した	20 (5.1)	19 (4.8)	24 (8.0)	1 (2.1)
高利金融を利用した	17 (4.3)	10 (2.5)	10 (3.3)	4 (8.5)
経費削減等で対応した	③ 71 (18.0)	③ 82 (20.5)	③ 76 (25.4)	③ 10 (21.3)
既存借入を条件変更した	37 (9.4)	31 (7.8)	43 (14.4)	6 (12.8)
その他	16 (4.1)	21 (5.3)	9 (3.0)	4 (8.5)
特にない	① 165 (41.9)	① 175 (43.8)	① 124 (41.5)	① 21 (44.7)
合計	394 (100.0)	400 (100.0)	299 (100.0)	47 (100.0)

6. 金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（問 9）

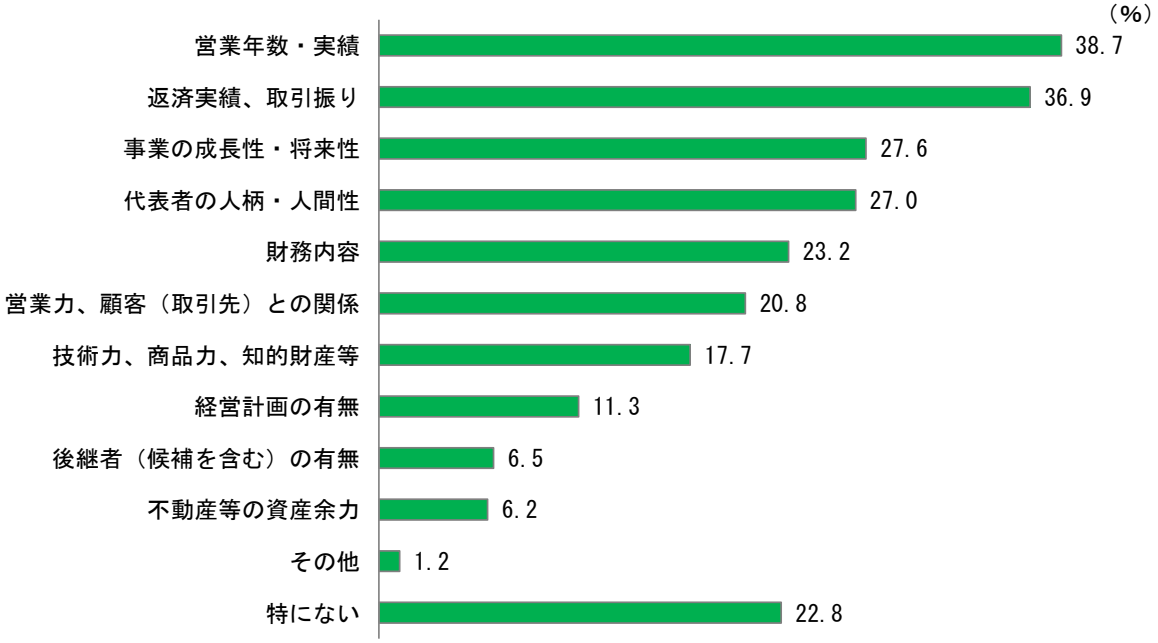
金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいかについて尋ねたところ、「営業年数・実績」（38.7%）が第 1 位となっている（**図表 37**）。

続いて、「返済実績、取引振り」（36.9%）、「事業の成長性・将来性」（27.6%）の順となっている。

図表 37　金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
営業年数・実績	458	38.7
返済実績、取引振り	437	36.9
事業の成長性・将来性	327	27.6
代表者の人柄・人間性	320	27.0
財務内容	275	23.2
営業力、顧客（取引先）との関係	246	20.8
技術力、商品力、知的財産等	209	17.7
経営計画の有無	134	11.3
後継者（候補を含む）の有無	77	6.5
不動産等の資産余力	73	6.2
その他	14	1.2
特にない	270	22.8
合計	1,184	100.0



業種別にみると、金融・保険業を除くすべての業種で「営業年数・実績」、「返済実績、取引振り」が上位を占めている（**図表 38**）。

また、金融・保険業や不動産業など 3 業種では「財務内容」が上位に入るなど、業種による違いがみられた。

なお、運輸・通信業、小売業、金融・保険業では、「特にない」が上位に入った。

図表 38　金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
財務内容	33 (25.4)	③ 71 (28.6)	3 (16.7)	22 (22.0)	20 (14.3)
営業年数・実績	② 48 (36.9)	② 98 (39.5)	① 7 (38.9)	① 38 (38.0)	① 60 (42.9)
返済実績、取引振り	① 51 (39.2)	① 100 (40.3)	③ 5 (27.8)	② 35 (35.0)	② 41 (29.3)
営業力、顧客（取引先）との関係	24 (18.5)	48 (19.4)	3 (16.7)	③ 26 (26.0)	26 (18.6)
技術力、商品力、知的財産等	35 (26.9)	42 (16.9)	1 (5.6)	13 (13.0)	17 (12.1)
不動産等の資産余力	6 (4.6)	13 (5.2)	0 (0.0)	7 (7.0)	6 (4.3)
代表者の人柄・人間性	③ 36 (27.7)	58 (23.4)	1 (5.6)	③ 26 (26.0)	38 (27.1)
後継者（候補を含む）の有無	15 (11.5)	17 (6.9)	0 (0.0)	10 (10.0)	11 (7.9)
経営計画の有無	13 (10.0)	19 (7.7)	3 (16.7)	13 (13.0)	10 (7.1)
事業の成長性・将来性	32 (24.6)	55 (22.2)	1 (5.6)	21 (21.0)	32 (22.9)
その他	0 (0.0)	1 (0.4)	0 (0.0)	2 (2.0)	3 (2.1)
特にない	32 (24.6)	55 (22.2)	② 6 (33.3)	23 (23.0)	② 41 (29.3)
合計	130 (100.0)	248 (100.0)	18 (100.0)	100 (100.0)	140 (100.0)
	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
財務内容	17 (21.0)	② 6 (33.3)	③ 35 (32.4)	52 (20.2)	12 (17.9)
営業年数・実績	① 42 (51.9)	② 6 (33.3)	② 41 (38.0)	② 93 (36.0)	19 (28.4)
返済実績、取引振り	② 36 (44.4)	5 (27.8)	① 45 (41.7)	③ 87 (33.7)	26 (38.8)
営業力、顧客（取引先）との関係	19 (23.5)	3 (16.7)	22 (20.4)	61 (23.6)	10 (14.9)
技術力、商品力、知的財産等	22 (27.2)	1 (5.6)	10 (9.3)	50 (19.4)	16 (23.9)
不動産等の資産余力	1 (1.2)	0 (0.0)	26 (24.1)	12 (4.7)	1 (1.5)
代表者の人柄・人間性	24 (29.6)	4 (22.2)	32 (29.6)	80 (31.0)	16 (23.9)
後継者（候補を含む）の有無	1 (1.2)	0 (0.0)	5 (4.6)	14 (5.4)	4 (6.0)
経営計画の有無	9 (11.1)	3 (16.7)	10 (9.3)	40 (15.5)	11 (16.4)
事業の成長性・将来性	③ 31 (38.3)	3 (16.7)	22 (20.4)	① 101 (39.1)	24 (35.8)
その他	0 (0.0)	0 (0.0)	6 (5.6)	2 (0.8)	0 (0.0)
特にない	11 (13.6)	① 7 (38.9)	22 (20.4)	52 (20.2)	15 (22.4)
合計	81 (100.0)	18 (100.0)	108 (100.0)	258 (100.0)	67 (100.0)

従業員規模別にみると、21 人以上を除くすべての従業員規模で「営業年数・実績」、「返済実績、取引振り」が上位を占めている（**図表 39**）。

また、2 人以下では「代表者の人柄・人間性」、3～5 人では「事業の成長性・将来性」が上位に入っている。

さらに、6～20 人では「財務内容」、21 人以上では「財務内容」、「事業の成長性・将来性」、「特にない」が上位に含まれている。

このように、金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいかについては、従業員規模による違いがみられる。

図表 39　金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいか（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
財務内容	75 (18.3)	82 (20.1)	③ 103 (32.9)	① 14 (29.8)
営業年数・実績	① 153 (37.3)	② 154 (37.8)	① 136 (43.5)	① 14 (29.8)
返済実績、取引振り	② 133 (32.4)	① 167 (41.0)	② 123 (39.3)	11 (23.4)
営業力、顧客（取引先）との関係	76 (18.5)	85 (20.9)	75 (24.0)	10 (21.3)
技術力、商品力、知的財産等	68 (16.6)	58 (14.3)	75 (24.0)	8 (17.0)
不動産等の資産余力	32 (7.8)	26 (6.4)	10 (3.2)	3 (6.4)
代表者の人柄・人間性	③ 117 (28.5)	104 (25.6)	88 (28.1)	10 (21.3)
後継者（候補を含む）の有無	17 (4.1)	27 (6.6)	27 (8.6)	5 (10.6)
経営計画の有無	38 (9.3)	47 (11.5)	41 (13.1)	8 (17.0)
事業の成長性・将来性	107 (26.1)	③ 114 (28.0)	93 (29.7)	③ 13 (27.7)
その他	8 (2.0)	4 (1.0)	2 (0.6)	0 (0.0)
特にない	102 (24.9)	99 (24.3)	53 (16.9)	③ 13 (27.7)
合計	410 (100.0)	407 (100.0)	313 (100.0)	47 (100.0)

第４章　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」への関心

第 4 章　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」への関心

1.「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（問 10-1）

「小規模事業者経営改善資金」（以下「マル経」とする）を知っているかについて尋ねたところ、「知っている」とした企業は 60.9%、「知らない」とした企業は 39.1%となっている（**図表 40**）。

図表 40　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
知っている	764	60.9
知らない	490	39.1
合計	1,254	100.0

業種別にみると、金融・保険業を除くすべての業種で「知っている」が第 1 位となっている（**図表 41**）。なお、金融・保険業では「知っている」の構成比が 42.1%となっている。

図表 41　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
知っている	① 90 (65.7)	① 152 (60.6)	① 14 (73.7)	① 62 (59.0)	① 102 (67.1)
知らない	② 47 (34.3)	② 99 (39.4)	② 5 (26.3)	② 43 (41.0)	② 50 (32.9)
合計	137 (100.0)	251 (100.0)	19 (100.0)	105 (100.0)	152 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
知っている	① 47 (55.3)	② 8 (42.1)	① 58 (50.9)	① 172 (61.0)	45 (61.6)
知らない	② 38 (44.7)	① 11 (57.9)	② 56 (49.1)	② 110 (39.0)	28 (38.4)
合計	85 (100.0)	19 (100.0)	114 (100.0)	282 (100.0)	73 (100.0)

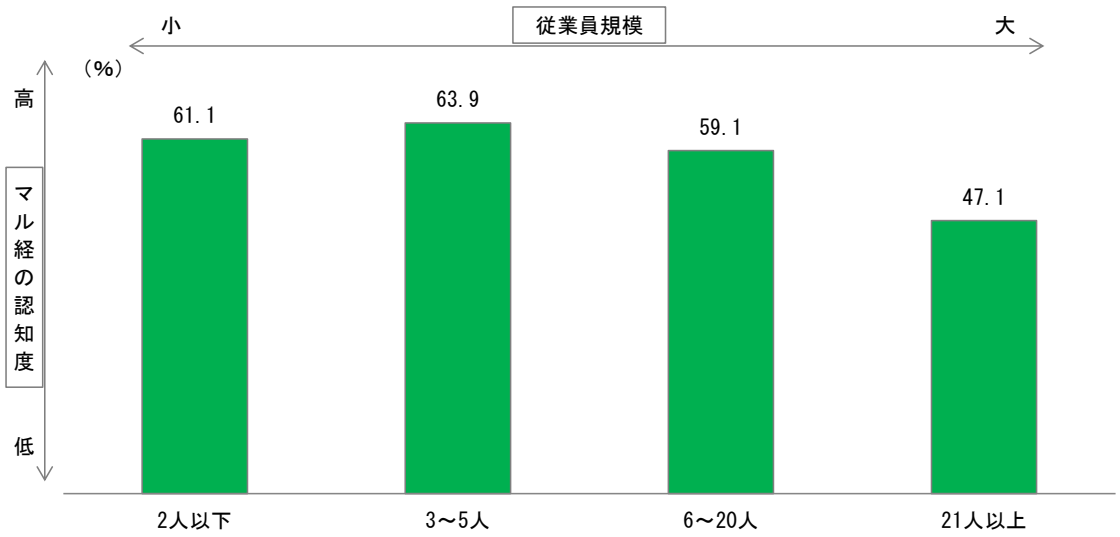
従業員規模別にみると、21 人以上を除くすべての従業員規模で「知っている」が第 1 位となっている（**図表 42**）。なお、21 人以上では「知っている」の構成比が 47.1%となっている。

また、従業員規模が大きいほど、「マル経」の認知度がおおむね低い傾向がみられる。

図表 42　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
知っている	① 267 (61.1)	① 281 (63.9)	① 188 (59.1)	② 24 (47.1)
知らない	② 170 (38.9)	② 159 (36.1)	② 130 (40.9)	① 27 (52.9)
合計	437 (100.0)	440 (100.0)	318 (100.0)	51 (100.0)



代表者の年齢別(注)にみると、代表者の年齢が 30 歳代かそれ以下である企業については、「マル経」を「知らない」とする企業のほうが多くなっている（**図表 43**）。

また、代表者の年齢が 40 歳代かそれ以上である企業については、「マル経」を「知っている」とする企業のほうが多くなっている。

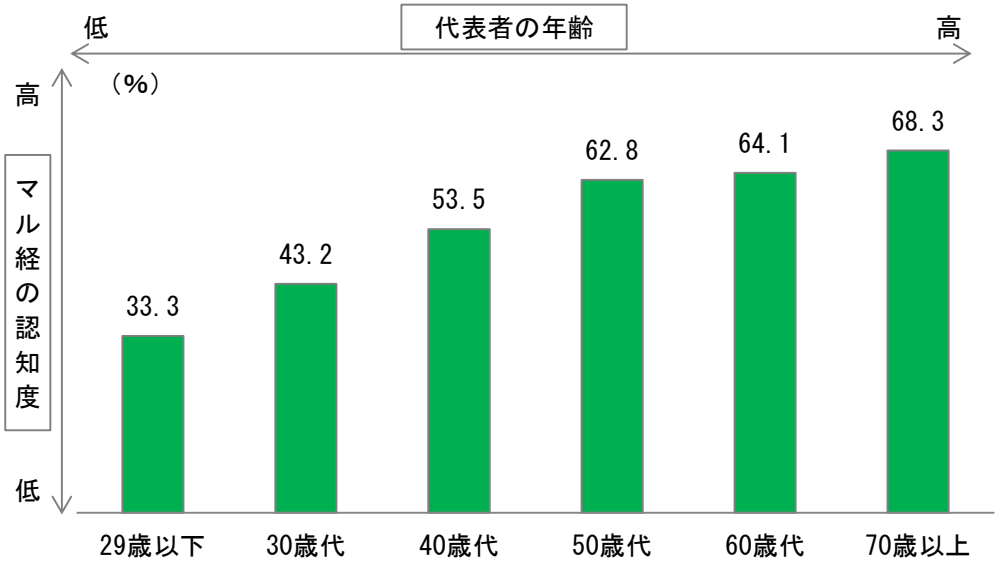
全体として、代表者の年齢が上がるほど、「マル経」の認知度が高くなっている傾向がある。

（注）代表者の年齢は、問 12-1 において回答を得たものを用いている。以下同様。

図表 43　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っているか（代表者の年齢別）

（単位：社、%）

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上
知っている	② 1 (33.3)	② 38 (43.2)	① 139 (53.5)	① 172 (62.8)	① 239 (64.1)	① 166 (68.3)
知らない	① 2 (66.7)	① 50 (56.8)	② 121 (46.5)	② 102 (37.2)	② 134 (35.9)	② 77 (31.7)
合計	3 (100.0)	88 (100.0)	260 (100.0)	274 (100.0)	373 (100.0)	243 (100.0)



2.「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（問 10-2）

問 10-1 で「マル経」を「知っている」と回答した企業に対して、「マル経」を利用したことがあるかについて尋ねたところ、「ある」とした企業が 30.7%、「ない」とした企業が 69.3%であった（**図表 44**）。

図表 44　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
ある	234	30.7
ない	528	69.3
合計	762	100.0

業種別にみると、「マル経」を利用したことが「ある」とした構成比が最も高いのは小売業（51.0%）で、最も低いのは金融・保険業（12.5%）であった（**図表 45**）。

図表 45　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
ある	② 22 (24.4)	② 48 (31.6)	② 4 (28.6)	② 18 (29.0)	① 52 (51.0)
ない	① 68 (75.6)	① 104 (68.4)	① 10 (71.4)	① 44 (71.0)	② 50 (49.0)
合計	90 (100.0)	152 (100.0)	14 (100.0)	62 (100.0)	102 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
ある	② 14 (29.8)	② 1 (12.5)	② 17 (29.8)	② 40 (23.3)	14 (31.1)
ない	① 33 (70.2)	① 7 (87.5)	① 40 (70.2)	① 132 (76.7)	31 (68.9)
合計	47 (100.0)	8 (100.0)	57 (100.0)	172 (100.0)	45 (100.0)

従業員規模別にみると、「マル経」を利用したことが「ある」とした企業の構成比は、3～5 人や 2 人以下の企業では 3 割を超えた（**図表 46**）。

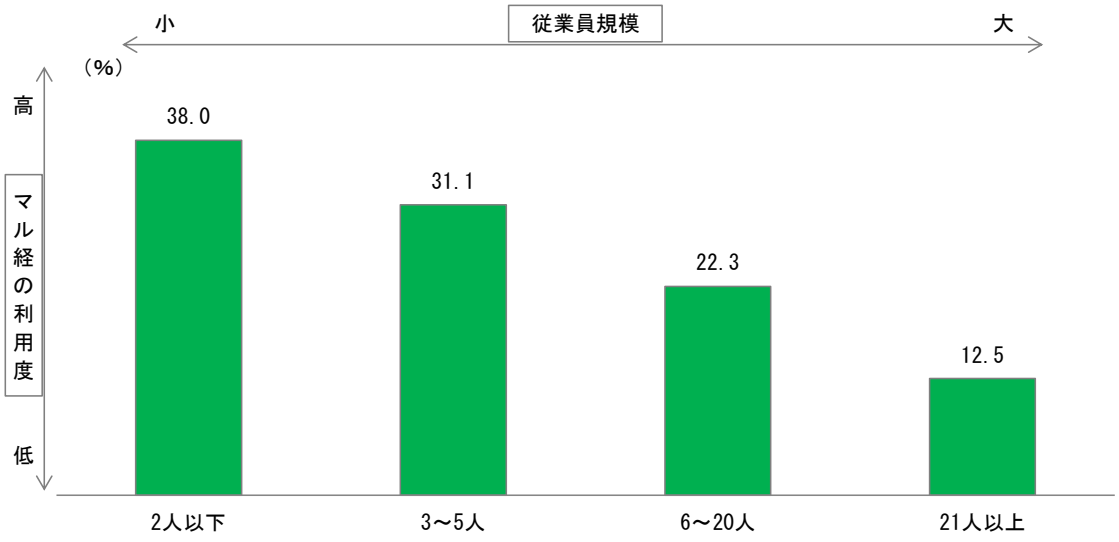
また、6～20 人か 21 人以上の企業では 1～2 割にとどまった。

さらに、従業員規模が小さいほど、「マル経」の利用度が高い傾向がみられる。

図表 46　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
ある	② 101 (38.0)	② 87 (31.1)	② 42 (22.3)	② 3 (12.5)
ない	① 165 (62.0)	① 193 (68.9)	① 146 (77.7)	① 21 (87.5)
合計	266 (100.0)	280 (100.0)	188 (100.0)	24 (100.0)



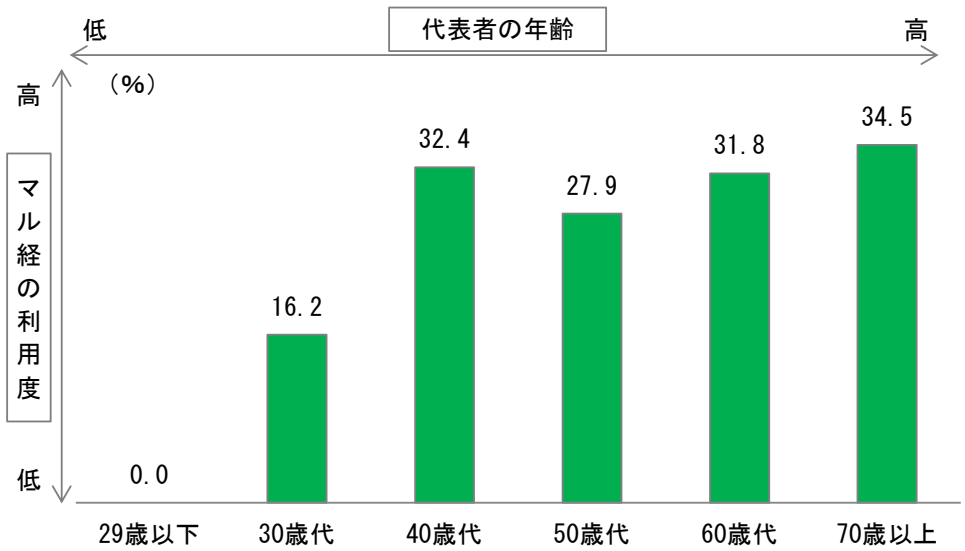
代表者の年齢別にみると、すべての代表者の年齢で「マル経」を利用したことが「ある」とする企業のほうが少なくなっている（**図表 47**）。

また、代表者の年齢が上がるほど、「マル経」の利用度がおおむね高くなっている傾向がある。

図表 47　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがあるか（代表者の年齢別）

（単位：社、%）

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上
ある	② 0 (0.0)	② 6 (16.2)	② 45 (32.4)	② 48 (27.9)	② 76 (31.8)	② 57 (34.5)
ない	① 1 (100.0)	① 31 (83.8)	① 94 (67.6)	① 124 (72.1)	① 163 (68.2)	① 108 (65.5)
合計	1 (100.0)	37 (100.0)	139 (100.0)	172 (100.0)	239 (100.0)	165 (100.0)

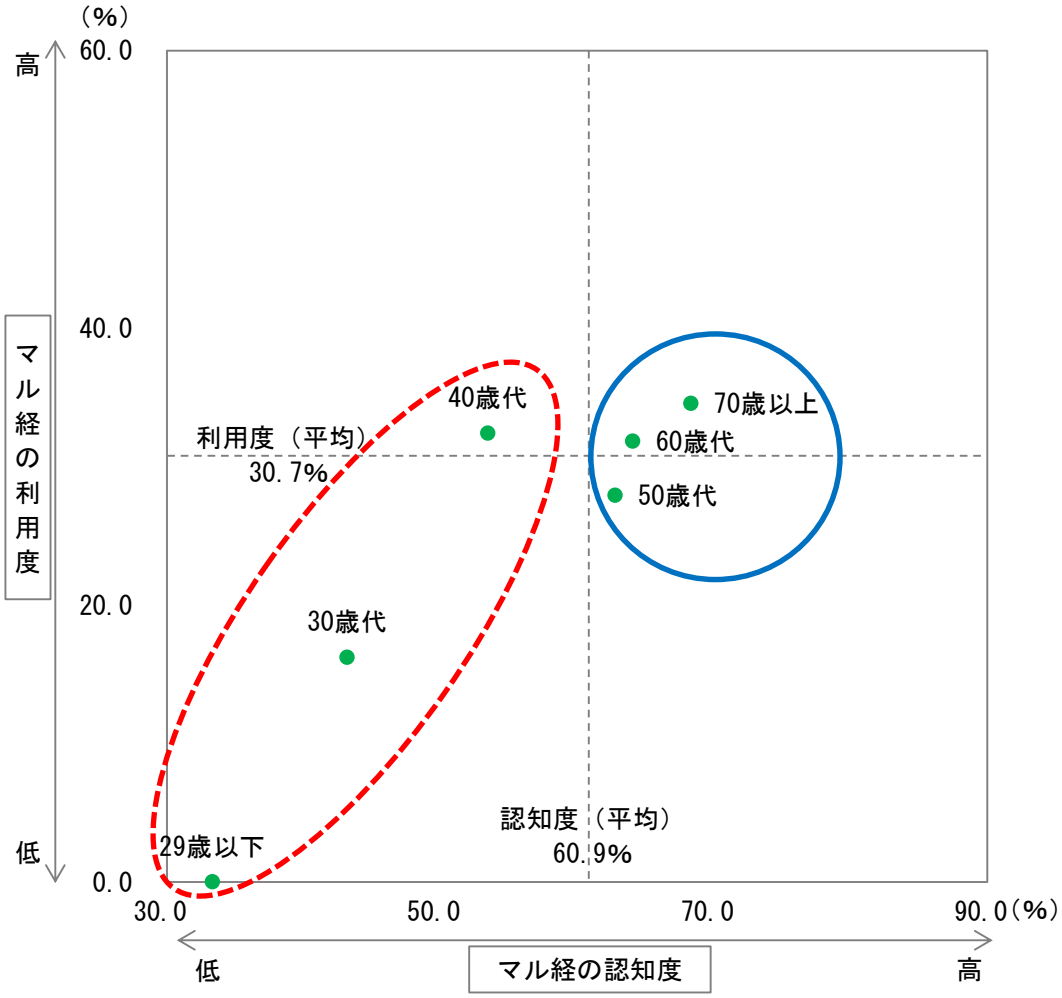


「マル経の認知度」と「マル経の利用度」の関係について、代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が 50 歳代かそれ以上の場合、認知度・利用度が平均よりもおおむね高くなっている（**図表 48**）。

また、代表者の年齢が 40 歳代かそれ以下の場合、認知度・利用度が平均よりもおおむね低くなっている。

このことから、「マル経」の利用度を高めていくには、まず、代表者が若い企業における認知度を高めていく必要があると思われる。

図表 48　「マル経の認知度」と「マル経の利用度」の関係（代表者の年齢別）



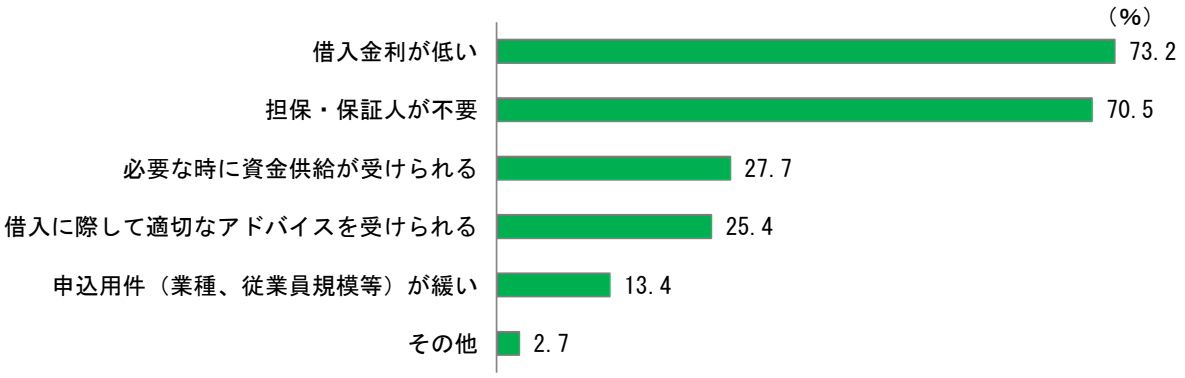
3.「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（問 10-3）

問 10-2 で「マル経」を利用したことが「ある」と回答した企業に対して、「マル経」を利用して満足だった点について尋ねたところ、「借入金利が低い」(73.2%) が第 1 位、「担保・保証人が不要」(70.5%) が第 2 位で、他を大きく上回っている（**図表 49**）。

図表 49　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
借入金利が低い	164	73.2
担保・保証人が不要	158	70.5
必要な時に資金供給が受けられる	62	27.7
借入に際して適切なアドバイスを受けられる	57	25.4
申込用件（業種、従業員規模等）が緩い	30	13.4
その他	6	2.7
合計	224	100.0



業種別にみると、「借入金利が低い」が金融・保険業（100.0%）や製造業（81.8%）など 6 業種で第 1 位となっている（**図表 50**）。

また、「担保・保証人が不要」が金融・保険業（100.0%）や飲食業（92.9%）など 5 業種で第 1 位となっている。

図表 50　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
必要な時に資金供給が受けられる	③ 5 (22.7)	③ 15 (34.9)	0 (0.0)	③ 5 (27.8)	③ 13 (26.5)
借入金利が低い	① 18 (81.8)	① 30 (69.8)	① 2 (66.7)	① 13 (72.2)	① 39 (79.6)
申込用件（業種、従業員規模等）が緩い	2 (9.1)	4 (9.3)	0 (0.0)	2 (11.1)	9 (18.4)
担保・保証人が不要	② 14 (63.6)	② 27 (62.8)	① 2 (66.7)	② 12 (66.7)	② 36 (73.5)
借入に際して適切なアドバイスを受けられる	③ 5 (22.7)	7 (16.3)	0 (0.0)	1 (5.6)	10 (20.4)
その他	1 (4.5)	1 (2.3)	0 (0.0)	1 (5.6)	1 (2.0)
合計	22 (100.0)	43 (100.0)	3 (100.0)	18 (100.0)	49 (100.0)
	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
必要な時に資金供給が受けられる	4 (28.6)	0 (0.0)	3 (17.6)	12 (30.8)	4 (28.6)
借入金利が低い	② 12 (85.7)	① 1 (100.0)	② 10 (58.8)	② 27 (69.2)	10 (71.4)
申込用件（業種、従業員規模等）が緩い	3 (21.4)	0 (0.0)	2 (11.8)	3 (7.7)	3 (21.4)
担保・保証人が不要	① 13 (92.9)	① 1 (100.0)	① 12 (70.6)	① 29 (74.4)	10 (71.4)
借入に際して適切なアドバイスを受けられる	③ 6 (42.9)	① 1 (100.0)	③ 6 (35.3)	③ 14 (35.9)	5 (35.7)
その他	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (5.9)	0 (0.0)	0 (0.0)
合計	14 (100.0)	1 (100.0)	17 (100.0)	39 (100.0)	14 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「借入金利が低い」が第１位となっている（**図表 51**）。

図表 51　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
必要な時に資金供給が受けられる	25 (25.5)	③ 28 (33.3)	③ 7 (17.9)	① 1 (50.0)
借入金利が低い	① 73 (74.5)	① 62 (73.8)	① 28 (71.8)	① 1 (50.0)
申込用件（業種、従業員規模等）が緩い	14 (14.3)	13 (15.5)	3 (7.7)	0 (0.0)
担保・保証人が不要	② 70 (71.4)	② 60 (71.4)	② 27 (69.2)	① 1 (50.0)
借入に際して適切なアドバイスを受けられる	③ 26 (26.5)	24 (28.6)	6 (15.4)	① 1 (50.0)
その他	3 (3.1)	2 (2.4)	0 (0.0)	① 1 (50.0)
合計	98 (100.0)	84 (100.0)	39 (100.0)	2 (100.0)

4.「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（問 10-4）

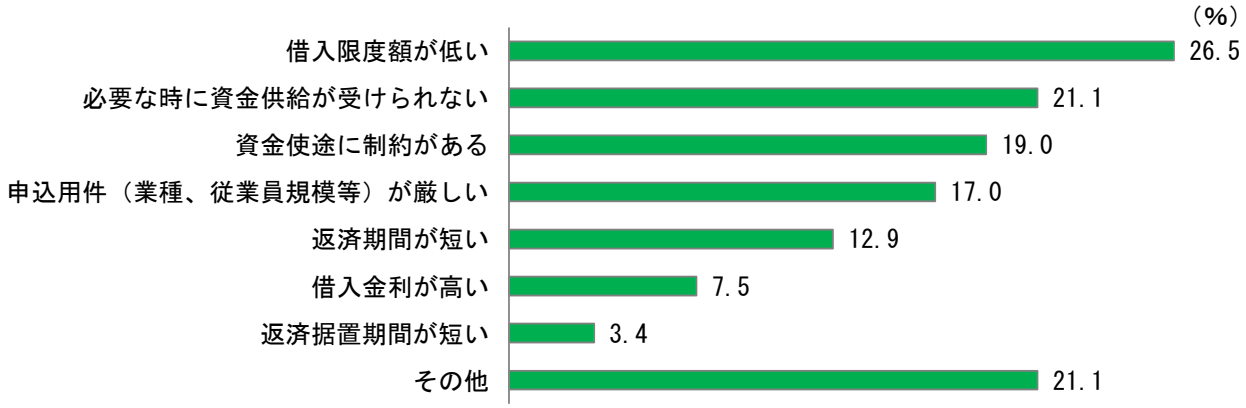
問 10-2 で「マル経」を利用したことが「ある」と回答した企業に対して、「マル経」の改善が望まれる点について尋ねたところ、「借入限度額が低い」（26.5%）が第 1 位となっている（**図表 52**）。

続いて、「必要な時に資金供給が受けられない」（21.1%）、「資金使途に制約がある」（19.0%）の順となっている。

図表 52　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
借入限度額が低い	39	26.5
必要な時に資金供給が受けられない	31	21.1
資金使途に制約がある	28	19.0
申込用件（業種、従業員規模等）が厳しい	25	17.0
返済期間が短い	19	12.9
借入金利が高い	11	7.5
返済据置期間が短い	5	3.4
その他	31	21.1
合計	147	100.0



業種別にみると、「必要な時に資金供給が受けられない」が運輸・通信業（50.0%）や飲食業（36.4%）など4業種で第1位となっている（**図表53**）。

また、「借入限度額が低い」が不動産業（53.8%）や運輸・通信業（50.0%）など5業種で第1位となっているなど、業種による違いがみられた。

図表53　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
必要な時に資金供給が受けられない	① 3 (23.1)	③ 6 (23.1)	① 2 (50.0)	2 (13.3)	① 8 (33.3)
借入金利が高い	0 (0.0)	4 (15.4)	0 (0.0)	2 (13.3)	1 (4.2)
申込用件（業種、従業員規模等）が厳しい	① 3 (23.1)	② 7 (26.9)	③ 1 (25.0)	③ 3 (20.0)	2 (8.3)
返済期間が短い	2 (15.4)	1 (3.8)	0 (0.0)	② 4 (26.7)	2 (8.3)
借入限度額が低い	2 (15.4)	③ 6 (23.1)	① 2 (50.0)	① 5 (33.3)	③ 5 (20.8)
資金使途に制約がある	① 3 (23.1)	2 (7.7)	0 (0.0)	③ 3 (20.0)	2 (8.3)
返済据置期間が短い	① 3 (23.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.2)
その他	2 (15.4)	① 8 (30.8)	③ 1 (25.0)	2 (13.3)	① 8 (33.3)
合計	13 (100.0)	26 (100.0)	4 (100.0)	15 (100.0)	24 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
必要な時に資金供給が受けられない	① 4 (36.4)	0 --	0 (0.0)	2 (8.0)	3 (25.0)
借入金利が高い	0 (0.0)	0 --	③ 2 (15.4)	0 (0.0)	0 (0.0)
申込用件（業種、従業員規模等）が厳しい	0 (0.0)	0 --	1 (7.7)	① 6 (24.0)	2 (16.7)
返済期間が短い	② 2 (18.2)	0 --	1 (7.7)	③ 5 (20.0)	2 (16.7)
借入限度額が低い	② 2 (18.2)	0 --	① 7 (53.8)	① 6 (24.0)	4 (33.3)
資金使途に制約がある	② 2 (18.2)	0 --	② 6 (46.2)	③ 5 (20.0)	3 (25.0)
返済据置期間が短い	0 (0.0)	0 --	0 (0.0)	1 (4.0)	0 (0.0)
その他	② 2 (18.2)	0 --	1 (7.7)	③ 5 (20.0)	2 (16.7)
合計	11 (100.0)	0 --	13 (100.0)	25 (100.0)	12 (100.0)

従業員規模別にみると、2 人以下を除くすべての従業員規模で「借入限度額が低い」が第 1 位となっている（**図表 54**）。

また、2 人以下では、「必要な時に資金供給が受けられない」（32.8%）が第 1 位となっている。

図表 54　「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
必要な時に資金供給が受けられない	① 20 (32.8)	6 (10.9)	5 (17.2)	0 (0.0)
借入金利が高い	2 (3.3)	7 (12.7)	2 (6.9)	0 (0.0)
申込用件（業種、従業員規模等）が厳しい	10 (16.4)	7 (12.7)	② 8 (27.6)	0 (0.0)
返済期間が短い	③ 12 (19.7)	5 (9.1)	2 (6.9)	0 (0.0)
借入限度額が低い	② 17 (27.9)	① 12 (21.8)	① 9 (31.0)	① 1 (50.0)
資金使途に制約がある	③ 12 (19.7)	③ 11 (20.0)	5 (17.2)	0 (0.0)
返済据置期間が短い	2 (3.3)	3 (5.5)	0 (0.0)	0 (0.0)
その他	11 (18.0)	① 12 (21.8)	③ 7 (24.1)	① 1 (50.0)
合計	61 (100.0)	55 (100.0)	29 (100.0)	2 (100.0)

第５章　経営の課題

第 5 章　経営の課題

1. 直面している経営の課題（問題点）（問 11）

直面している経営の課題（問題点）について尋ねたところ、「人材の確保・育成」（49.5%）が第 1 位となっている（**図表 55**）。

続いて、「販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）」（39.7%）、「新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）」および「後継者問題」（21.5%）の順となっている。

「後継者問題」（21.5%）と「取引先の高齢化・廃業」（16.7%）からは、事業引継ぎ支援のニーズの高さがうかがわれる（**→第 6 章　事業承継の取組み**）。

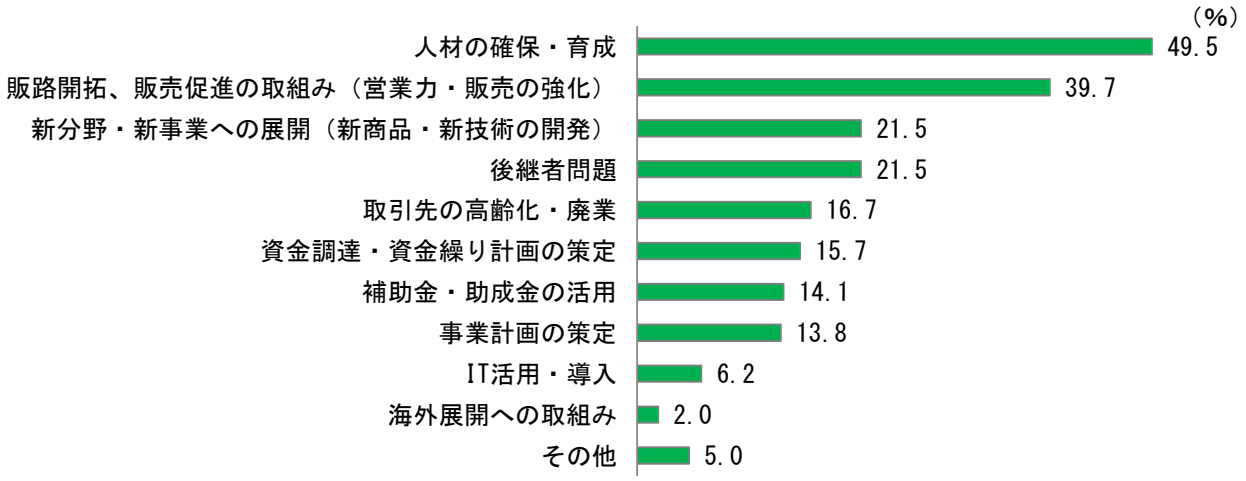
「事業計画の策定」（13.8%）からは、経営計画策定支援の必要性があることがわかる（**→第 7 章　事業計画の作成状況**）。

「補助金・助成金の活用」（14.1%）などからは、各種助成金活用情報の提供などによる経営支援が求められていることがわかる（**→第 8 章　経営の相談相手**）。

図表 55　直面している経営の課題（問題点）（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
人材の確保・育成	584	49.5
販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）	468	39.7
新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	254	21.5
後継者問題	254	21.5
取引先の高齢化・廃業	197	16.7
資金調達・資金繰り計画の策定	185	15.7
補助金・助成金の活用	166	14.1
事業計画の策定	163	13.8
IT活用・導入	73	6.2
海外展開への取組み	24	2.0
その他	59	5.0
合計	1,179	100.0



業種別にみると、「人材の確保・育成」が建設業（67.3%）や運輸・通信業（56.3%）など 5 業種で第 1 位となっている（**図表 56**）。

また、「販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）」が金融・保険業（55.6%）や小売業（48.9%）など3業種で第1位となっている。なお、「後継者問題」が不動産業（29.4%）で第1位となっている。

図表 56　直面している経営の課題（問題点）（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
事業計画の策定	15 (11.2)	29 (11.8)	1 (6.3)	11 (11.2)	18 (12.8)
資金調達・資金繰り計画の策定	21 (15.7)	36 (14.7)	3 (18.8)	13 (13.3)	29 (20.6)
販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）	② 64 (47.8)	② 72 (29.4)	③ 5 (31.3)	① 45 (45.9)	① 69 (48.9)
新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	③ 49 (36.6)	32 (13.1)	② 6 (37.5)	30 (30.6)	③ 36 (25.5)
海外展開への取組み	6 (4.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (1.0)	4 (2.8)
IT活用・導入	11 (8.2)	9 (3.7)	0 (0.0)	6 (6.1)	10 (7.1)
補助金・助成金の活用	28 (20.9)	30 (12.2)	3 (18.8)	14 (14.3)	18 (12.8)
人材の確保・育成	① 72 (53.7)	① 165 (67.3)	① 9 (56.3)	② 42 (42.9)	② 45 (31.9)
後継者問題	30 (22.4)	③ 62 (25.3)	1 (6.3)	19 (19.4)	31 (22.0)
取引先の高齢化・廃業	23 (17.2)	40 (16.3)	0 (0.0)	③ 33 (33.7)	31 (22.0)
その他	7 (5.2)	6 (2.4)	1 (6.3)	5 (5.1)	8 (5.7)
合計	134 (100.0)	245 (100.0)	16 (100.0)	98 (100.0)	141 (100.0)

	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
事業計画の策定	16 (19.5)	3 (16.7)	③ 23 (22.5)	35 (13.4)	9 (13.6)
資金調達・資金繰り計画の策定	③ 17 (20.7)	0 (0.0)	20 (19.6)	34 (13.0)	10 (15.2)
販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）	② 31 (37.8)	① 10 (55.6)	② 24 (23.5)	② 115 (44.1)	28 (42.4)
新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	③ 17 (20.7)	3 (16.7)	18 (17.6)	48 (18.4)	14 (21.2)
海外展開への取組み	3 (3.7)	0 (0.0)	2 (2.0)	7 (2.7)	1 (1.5)
IT活用・導入	3 (3.7)	1 (5.6)	8 (7.8)	19 (7.3)	4 (6.1)
補助金・助成金の活用	③ 17 (20.7)	1 (5.6)	9 (8.8)	33 (12.6)	13 (19.7)
人材の確保・育成	① 44 (53.7)	② 7 (38.9)	21 (20.6)	① 131 (50.2)	34 (51.5)
後継者問題	12 (14.6)	4 (22.2)	① 30 (29.4)	③ 53 (20.3)	8 (12.1)
取引先の高齢化・廃業	3 (3.7)	② 7 (38.9)	11 (10.8)	42 (16.1)	6 (9.1)
その他	5 (6.1)	2 (11.1)	10 (9.8)	8 (3.1)	6 (9.1)
合計	82 (100.0)	18 (100.0)	102 (100.0)	261 (100.0)	66 (100.0)

従業員規模別にみると、2 人以下を除くすべての従業員規模で「人材の確保・育成」が第 1 位となっている（**図表 57**）。

なお、2 人以下では、「販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）」（40.9%）が第 1 位となっている。

図表 57　直面している経営の課題（問題点）（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
事業計画の策定	60 (15.2)	50 (12.3)	44 (13.9)	9 (17.6)
資金調達・資金繰り計画の策定	71 (17.9)	59 (14.5)	48 (15.1)	6 (11.8)
販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）	① 162 (40.9)	② 158 (38.7)	② 128 (40.4)	② 16 (31.4)
新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	70 (17.7)	83 (20.3)	③ 85 (26.8)	③ 15 (29.4)
海外展開への取組み	8 (2.0)	7 (1.7)	7 (2.2)	2 (3.9)
IT活用・導入	20 (5.1)	25 (6.1)	24 (7.6)	3 (5.9)
補助金・助成金の活用	49 (12.4)	50 (12.3)	59 (18.6)	8 (15.7)
人材の確保・育成	② 109 (27.5)	① 204 (50.0)	① 231 (72.9)	① 39 (76.5)
後継者問題	74 (18.7)	③ 92 (22.5)	82 (25.9)	6 (11.8)
取引先の高齢化・廃業	③ 81 (20.5)	69 (16.9)	41 (12.9)	5 (9.8)
その他	34 (8.6)	16 (3.9)	6 (1.9)	3 (5.9)
合計	396 (100.0)	408 (100.0)	317 (100.0)	51 (100.0)

代表者の年齢別にみると、29 歳以下を除くすべての代表者の年齢で「人材の確保・育成」が第 1 位となっている（**図表 58**）。

なお、29 歳以下では、「販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）」（75.0%）が第 1 位となっている。

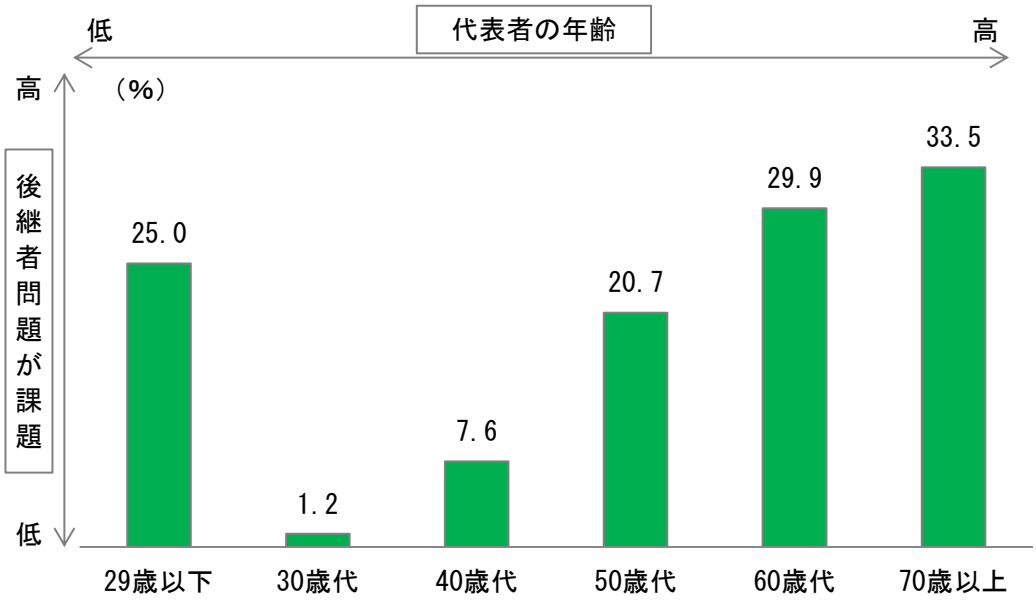
図表 58　直面している経営の課題（問題点）（複数回答、代表者の年齢別）

（単位：社、%）

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上
事業計画の策定	③ 1 (25.0)	17 (20.2)	41 (16.3)	39 (14.7)	43 (12.4)	20 (9.3)
資金調達・資金繰り計画の策定	③ 1 (25.0)	10 (11.9)	45 (17.9)	45 (16.9)	49 (14.1)	34 (15.8)
販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売の強化）	① 3 (75.0)	② 34 (40.5)	② 106 (42.2)	② 120 (45.1)	② 134 (38.5)	③ 67 (31.2)
新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	0 (0.0)	③ 23 (27.4)	③ 62 (24.7)	③ 68 (25.6)	67 (19.3)	31 (14.4)
海外展開への取組み	0 (0.0)	5 (6.0)	6 (2.4)	5 (1.9)	5 (1.4)	3 (1.4)
IT活用・導入	0 (0.0)	3 (3.6)	17 (6.8)	15 (5.6)	24 (6.9)	12 (5.6)
補助金・助成金の活用	0 (0.0)	17 (20.2)	52 (20.7)	44 (16.5)	37 (10.6)	15 (7.0)
人材の確保・育成	② 2 (50.0)	① 54 (64.3)	① 150 (59.8)	① 135 (50.8)	① 164 (47.1)	① 78 (36.3)
後継者問題	③ 1 (25.0)	1 (1.2)	19 (7.6)	55 (20.7)	③ 104 (29.9)	② 72 (33.5)
取引先の高齢化・廃業	0 (0.0)	3 (3.6)	25 (10.0)	49 (18.4)	60 (17.2)	55 (25.6)
その他	0 (0.0)	1 (1.2)	9 (3.6)	11 (4.1)	21 (6.0)	15 (7.0)
合計	4 (100.0)	84 (100.0)	251 (100.0)	266 (100.0)	348 (100.0)	215 (100.0)

「後継者問題」が課題（問題点）であると答えた企業の割合について、代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が高いほど、その割合がおおむね大きくなっている傾向がある（**図表 59**）。

図表 59　「後継者問題」が課題（問題点）であると答えた企業の割合（代表者の年齢別）



特別調査　第６章　事業承継の取組み

特別調査（第 6 章～第 8 章）

第 6 章　事業承継の取組み

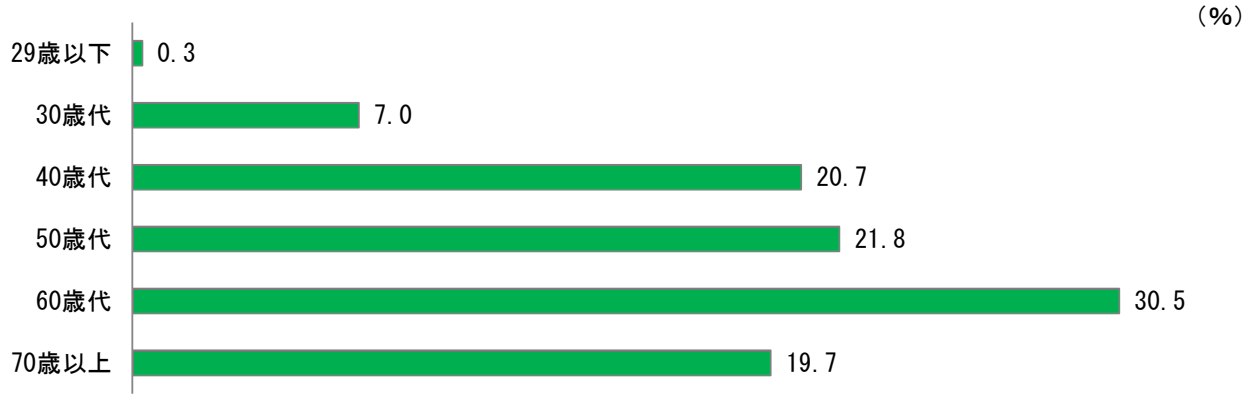
1. 代表者の年齢、後継者の有無、代表者と後継者の関係（問 12-1、12-2、12-3）

代表者の年齢について尋ねたところ、「60 歳代」（30.5%）が最も多く、「29 歳以下」（0.3%）が最も少ない（図表 60）。

図表 60　代表者の年齢

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
29歳以下	4	0.3
30歳代	89	7.0
40歳代	263	20.7
50歳代	278	21.8
60歳代	388	30.5
70歳以上	251	19.7
合計	1,273	100.0



業種別にみると、「40 歳代」が飲食業（30.7%）と金融・保険業（29.4%）の 2 業種で第 1 位となっている（図表 61）。

また、「60 歳代」が運輸・通信業（42.9%）や卸売業（34.6%）など 6 業種で第 1 位となっている。

さらに、「70 歳以上」が不動産業（36.8%）と小売業（31.4%）の 2 業種で第 1 位となっている。

図表 61　代表者の年齢（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
29歳以下	0 (0.0)	1 (0.4)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (1.3)
30歳代	4 (2.9)	13 (5.1)	1 (4.8)	5 (4.8)	10 (6.4)
40歳代	24 (17.1)	② 57 (22.4)	③ 3 (14.3)	③ 18 (17.3)	③ 28 (17.9)
50歳代	② 41 (29.3)	② 57 (22.4)	② 5 (23.8)	② 27 (26.0)	③ 28 (17.9)
60歳代	① 46 (32.9)	① 83 (32.5)	① 9 (42.9)	① 36 (34.6)	② 39 (25.0)
70歳以上	③ 25 (17.9)	44 (17.3)	③ 3 (14.3)	③ 18 (17.3)	① 49 (31.4)
合計	140 (100.0)	255 (100.0)	21 (100.0)	104 (100.0)	156 (100.0)
	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
29歳以下	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (0.9)	0 (0.0)	0 (0.0)
30歳代	③ 20 (22.7)	0 (0.0)	4 (3.5)	29 (10.2)	3 (3.9)
40歳代	① 27 (30.7)	① 5 (29.4)	11 (9.6)	② 67 (23.6)	19 (25.0)
50歳代	14 (15.9)	③ 4 (23.5)	③ 20 (17.5)	③ 65 (22.9)	14 (18.4)
60歳代	② 23 (26.1)	① 5 (29.4)	② 36 (31.6)	① 76 (26.8)	27 (35.5)
70歳以上	4 (4.5)	3 (17.6)	① 42 (36.8)	47 (16.5)	13 (17.1)
合計	88 (100.0)	17 (100.0)	114 (100.0)	284 (100.0)	76 (100.0)

従業員規模別にみると、21 人以上を除くすべての従業員規模で、60 歳代が第 1 位となっている（**図表 62**）。なお、21 人以上では、40 歳代（32.7%）が第 1 位となっている。

図表 62　代表者の年齢（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
29歳以下	1 (0.2)	3 (0.7)	0 (0.0)	0 (0.0)
30歳代	39 (8.7)	30 (6.7)	17 (5.3)	3 (5.8)
40歳代	87 (19.3)	② 92 (20.7)	③ 67 (21.0)	① 17 (32.7)
50歳代	② 97 (21.6)	③ 90 (20.2)	② 76 (23.8)	② 14 (26.9)
60歳代	① 130 (28.9)	① 145 (32.6)	① 99 (31.0)	③ 11 (21.2)
70歳以上	③ 96 (21.3)	85 (19.1)	60 (18.8)	7 (13.5)
合計	450 (100.0)	445 (100.0)	319 (100.0)	52 (100.0)

後継者（又は後継者候補）がいるかについて尋ねたところ、「いる」が 41.3%、「いない」が 58.7%となっている（**図表 63**）。

図表 63　後継者（又は後継者候補）がいるか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
いる	520	41.3
いない	740	58.7
合計	1,260	100.0

業種別にみると、「いない」が飲食業（81.4%）やサービス業（71.3%）など 7 業種で第 1 位となっている（**図表 64**）。

また、「いる」が不動産業（58.4%）や製造業（54.3%）など 3 業種で第 1 位となっている。

図表 64　後継者（又は後継者候補）がいるか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
いる	① 76 (54.3)	② 118 (47.0)	② 10 (47.6)	② 43 (41.7)	② 57 (37.3)
いない	② 64 (45.7)	① 133 (53.0)	① 11 (52.4)	① 60 (58.3)	① 96 (62.7)
合計	140 (100.0)	251 (100.0)	21 (100.0)	103 (100.0)	153 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
いる	② 16 (18.6)	① 9 (50.0)	① 66 (58.4)	② 81 (28.7)	35 (46.1)
いない	① 70 (81.4)	① 9 (50.0)	② 47 (41.6)	① 201 (71.3)	41 (53.9)
合計	86 (100.0)	18 (100.0)	113 (100.0)	282 (100.0)	76 (100.0)

従業員規模別にみると、「いない」が 2 人以下（77.0%）と 3～5 人（53.3%）で第 1 位となっている（**図表 65**）。

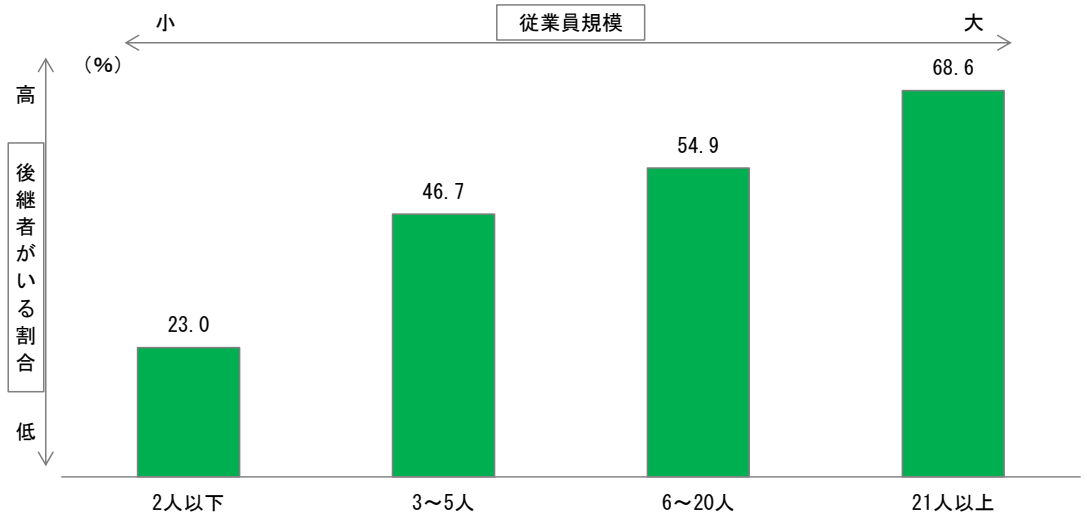
また、「いる」が 21 人以上（68.6%）と 6～20 人（54.9%）で第 1 位となっている。

さらに、従業員規模が大きいほど、後継者（又は後継者候補）がいる割合が高い傾向がみてとれる。

図表 65　後継者（又は後継者候補）がいるか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
いる	② 103 (23.0)	② 204 (46.7)	① 174 (54.9)	① 35 (68.6)
いない	① 345 (77.0)	① 233 (53.3)	② 143 (45.1)	② 16 (31.4)
合計	448 (100.0)	437 (100.0)	317 (100.0)	51 (100.0)



代表者の年齢別にみると、50 歳代（33.1%）や 40 歳代（24.9%）など 4 つの年代では「いる」のほうが少ない（**図表 66**）。

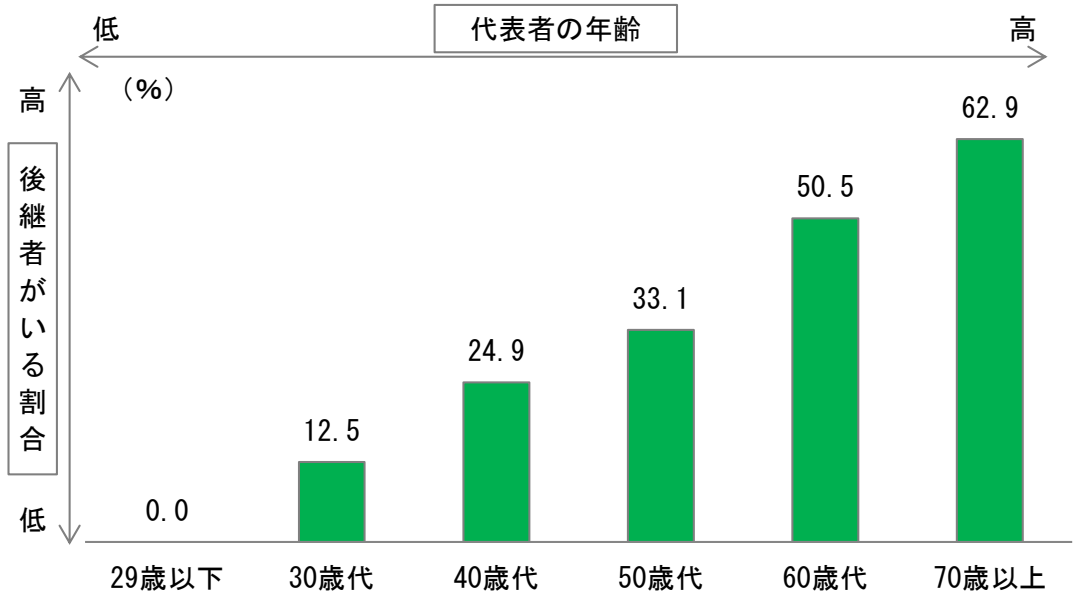
また、60 歳代（50.5%）と 70 歳以上（62.9%）では「いる」のほうが多い。

さらに、代表者の年齢が高いほど、後継者（又は後継者候補）がいる割合が高い傾向となっている。

図表 66　代表者の後継者（又は後継者候補）がいるか（代表者の年齢別）

（単位：社、%）

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上
いる	② 0 (0.0)	② 11 (12.5)	② 64 (24.9)	② 91 (33.1)	① 194 (50.5)	① 156 (62.9)
いない	① 4 (100.0)	① 77 (87.5)	① 193 (75.1)	① 184 (66.9)	② 190 (49.5)	② 92 (37.1)
合計	4 (100.0)	88 (100.0)	257 (100.0)	275 (100.0)	384 (100.0)	248 (100.0)



問 12-2 で代表者の後継者が「いる」と回答した企業に対して、代表者と後継者（又は後継者候補）の関係について尋ねたところ、「子」（68.9%）が最も多い（**図表 67**）。

続いて、従業員（12.4%）、その他親族（11.8%）の順となっている。

図表 67　代表者と後継者（又は後継者候補）の関係

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
子	343	68.9
従業員	62	12.4
その他親族	59	11.8
配偶者	6	1.2
その他	28	5.6
合計	498	100.0

業種別にみると、金融・保険業を除くすべての業種で「子」が第1位となっている（図表 68）。なお、金融・保険業では「その他親族」および「従業員」（37.5%）が第1位となっている。

図表 68　代表者と後継者（又は後継者候補）の関係（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
子	① 52 (71.2)	① 73 (62.4)	① 7 (87.5)	① 27 (65.9)	① 49 (86.0)
配偶者	0 (0.0)	2 (1.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (1.8)
その他親族	② 11 (15.1)	③ 14 (12.0)	0 (0.0)	② 7 (17.1)	② 5 (8.8)
従業員	③ 6 (8.2)	② 23 (19.7)	1 (12.5)	2 (4.9)	③ 2 (3.5)
その他	4 (5.5)	5 (4.3)	0 (0.0)	③ 5 (12.2)	0 (0.0)
合計	73 (100.0)	117 (100.0)	8 (100.0)	41 (100.0)	57 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
子	① 12 (80.0)	1 (12.5)	① 49 (77.8)	① 49 (65.3)	18 (52.9)
配偶者	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (3.2)	1 (1.3)	0 (0.0)
その他親族	③ 1 (6.7)	① 3 (37.5)	② 5 (7.9)	6 (8.0)	6 (17.6)
従業員	② 2 (13.3)	① 3 (37.5)	3 (4.8)	② 12 (16.0)	8 (23.5)
その他	0 (0.0)	1 (12.5)	③ 4 (6.3)	③ 7 (9.3)	2 (5.9)
合計	15 (100.0)	8 (100.0)	63 (100.0)	75 (100.0)	34 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「子」が第１位となっている（**図表 69**）。

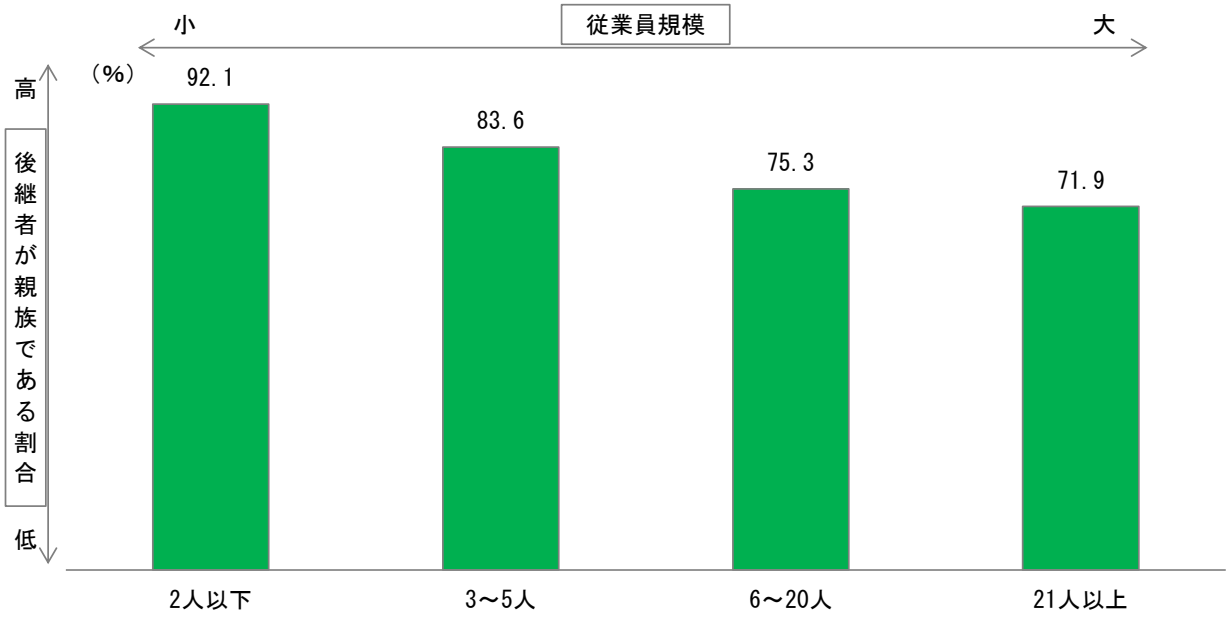
図表 69　代表者と後継者（又は後継者候補）の関係（従業員規模別）

（単位：社、％）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
子	① 84 (83.2)	① 139 (71.3)	① 95 (57.2)	① 21 (65.6)
配偶者	2 (2.0)	2 (1.0)	2 (1.2)	0 (0.0)
その他親族	② 7 (6.9)	③ 22 (11.3)	③ 28 (16.9)	2 (6.3)
従業員	③ 4 (4.0)	② 23 (11.8)	② 29 (17.5)	② 6 (18.8)
その他	③ 4 (4.0)	9 (4.6)	12 (7.2)	③ 3 (9.4)
合計	101 (100.0)	195 (100.0)	166 (100.0)	32 (100.0)

後継者（又は後継者候補）が親族（「子」、「配偶者」、「その他親族」のいずれか）であると答えた企業について、従業員規模別にみると、従業員規模が大きくなるほど、後継者（又は後継者候補）が親族であると答えた企業の割合は小さくなっている（**図表 70**）。

図表 70　後継者（又は後継者候補）が親族であると答えた企業の割合（従業員規模別）



特別調査　第７章　事業計画の作成状況

第７章　事業計画の作成状況

1. 事業計画の有無、事業計画の作成者、事業計画の成果の見直し（問 13-1、13-2、13-3）

経営の発展・改善を図るため、事業計画を作成しているかについて尋ねたところ、「作成している」とした企業は 27.9%にとどまり、「作成していない」とした企業が 72.1%であった（**図表 71**）。

図表 71　事業計画を作成しているか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
作成している	351	27.9
作成していない	907	72.1
合計	1,258	100.0

業種別にみると、すべての業種で「作成していない」が第１位となっている（**図表 72**）。

図表 72　事業計画を作成しているか（業種別）

（単位：社、%）

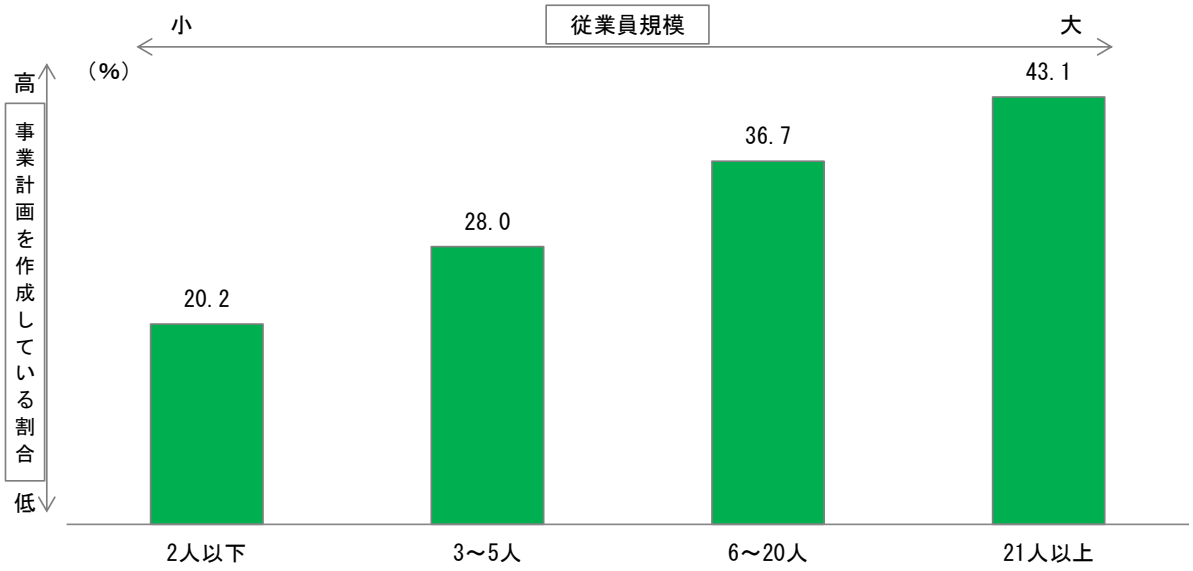
	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
作成している	② 46 (33.1)	② 61 (24.5)	② 9 (42.9)	② 27 (26.0)	② 32 (20.9)
作成していない	① 93 (66.9)	① 188 (75.5)	① 12 (57.1)	① 77 (74.0)	① 121 (79.1)
合計	139 (100.0)	249 (100.0)	21 (100.0)	104 (100.0)	153 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
作成している	② 31 (35.2)	② 8 (44.4)	② 27 (23.7)	② 80 (28.7)	26 (34.2)
作成していない	① 57 (64.8)	① 10 (55.6)	① 87 (76.3)	① 199 (71.3)	50 (65.8)
合計	88 (100.0)	18 (100.0)	114 (100.0)	279 (100.0)	76 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「作成していない」が第１位となっている（**図表 73**）。また、従業員規模が大きいほど、事業計画を作成している割合が高い傾向にあることがわかる。

図表 73　事業計画を作成しているか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
作成している	② 90 (20.2)	② 122 (28.0)	② 117 (36.7)	② 22 (43.1)
作成していない	① 355 (79.8)	① 313 (72.0)	① 202 (63.3)	① 29 (56.9)
合計	445 (100.0)	435 (100.0)	319 (100.0)	51 (100.0)



問 13-1 で事業計画を「作成している」と回答した企業に対して、事業計画を誰が作成しているかについて尋ねたところ、事業計画を作成しているのは、「代表者」（87.1%）が第 1 位となっている（**図表 74**）。

続いて、「従業員」（16.1%）、「外部専門家に委託」（6.6%）の順となっている。

図表 74　事業計画を誰が作成しているか（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
代表者	303	87.1
従業員	56	16.1
外部専門家に委託	23	6.6
その他	16	4.6
合計	348	100.0

業種別にみると、すべての業種で「代表者」が第１位となっている（**図表 75**）。

図表 75　事業計画を誰が作成しているか（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
代表者	① 35 (79.5)	① 56 (93.3)	① 6 (66.7)	① 24 (88.9)	① 28 (87.5)
従業員	② 9 (20.5)	② 9 (15.0)	2 (22.2)	② 3 (11.1)	② 4 (12.5)
外部専門家に委託	③ 8 (18.2)	2 (3.3)	2 (22.2)	③ 2 (7.4)	1 (3.1)
その他	2 (4.5)	③ 4 (6.7)	0 (0.0)	1 (3.7)	③ 2 (6.3)
合計	44 (100.0)	60 (100.0)	9 (100.0)	27 (100.0)	32 (100.0)
	飲食業	金融・保険業	不動産業	サービス業	その他
代表者	① 25 (80.6)	① 8 (100.0)	① 20 (74.1)	① 75 (93.8)	23 (88.5)
従業員	② 3 (9.7)	2 (25.0)	② 9 (33.3)	② 12 (15.0)	1 (3.8)
外部専門家に委託	③ 2 (6.5)	0 (0.0)	③ 2 (7.4)	③ 4 (5.0)	0 (0.0)
その他	1 (3.2)	0 (0.0)	1 (3.7)	3 (3.8)	2 (7.7)
合計	31 (100.0)	8 (100.0)	27 (100.0)	80 (100.0)	26 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「代表者」が第１位となっている（**図表 76**）。

図表 76　事業計画を誰が作成しているか（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
代表者	① 82 (91.1)	① 104 (86.0)	① 99 (86.1)	① 18 (81.8)
従業員	② 4 (4.4)	② 18 (14.9)	② 27 (23.5)	② 7 (31.8)
外部専門家に委託	② 4 (4.4)	③ 7 (5.8)	③ 8 (7.0)	③ 4 (18.2)
その他	3 (3.3)	③ 7 (5.8)	5 (4.3)	1 (4.5)
合計	90 (100.0)	121 (100.0)	115 (100.0)	22 (100.0)

問 13-1 で事業計画を「作成している」と回答した企業に対して、定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っているかについて尋ねたところ、86.1%の企業が「行っている」と回答した（**図表 77**）。

図表 77　定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っているか

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
行っている	292	86.1
行っていない	47	13.9
合計	339	100.0

業種別にみると、すべての業種で「行っている」が第 1 位となっている（**図表 78**）。

図表 78　定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っているか（業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
行っている	① 36 (81.8)	① 52 (89.7)	① 7 (77.8)	① 24 (92.3)	① 30 (96.8)
行っていない	② 8 (18.2)	② 6 (10.3)	② 2 (22.2)	② 2 (7.7)	② 1 (3.2)
合計	44 (100.0)	58 (100.0)	9 (100.0)	26 (100.0)	31 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
行っている	① 25 (80.6)	① 7 (87.5)	① 26 (96.3)	① 61 (78.2)	20 (87.0)
行っていない	② 6 (19.4)	② 1 (12.5)	② 1 (3.7)	② 17 (21.8)	3 (13.0)
合計	31 (100.0)	8 (100.0)	27 (100.0)	78 (100.0)	23 (100.0)

従業員規模別にみると、すべての従業員規模で「行っている」が第 1 位となっている（**図表 79**）。

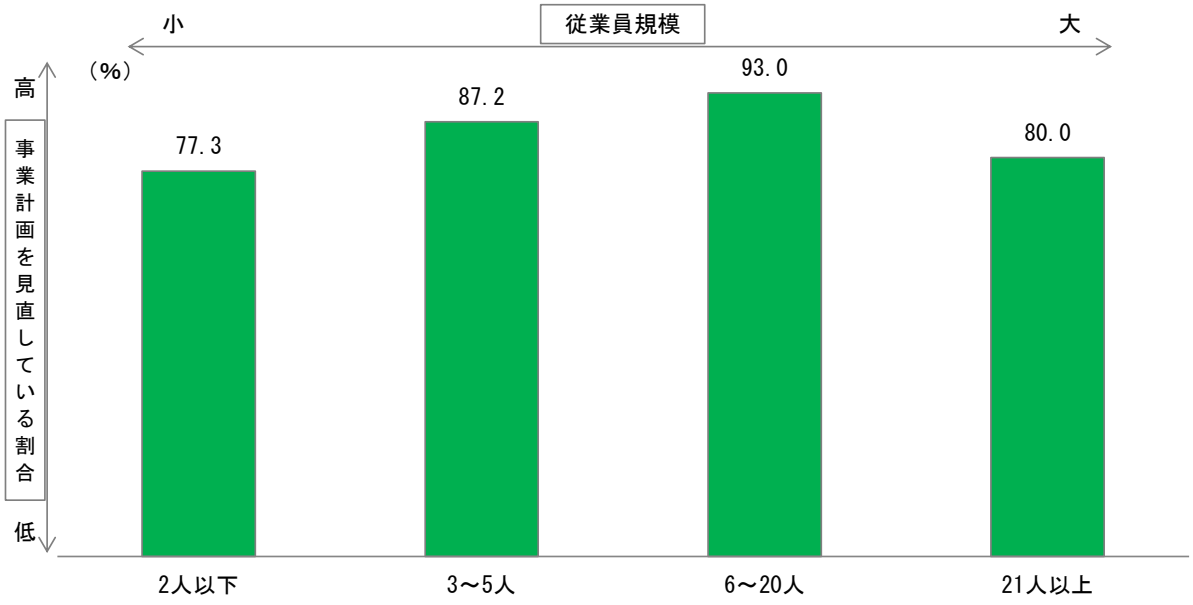
また、いずれの従業員規模においても、約 8 割の企業が定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っている。

このことから、事業計画の作成から定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行う流れが定着している様子がうかがわれる。

図表 79　定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っているか（従業員規模別）

（単位：社、%）

	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
行っている	① 68 (77.3)	① 102 (87.2)	① 106 (93.0)	① 16 (80.0)
行っていない	② 20 (22.7)	② 15 (12.8)	② 8 (7.0)	② 4 (20.0)
合計	88 (100.0)	117 (100.0)	114 (100.0)	20 (100.0)


従業員規模
小
大
（%）
高
低
事業計画を見直している割合
77.3
87.2
93.0
80.0
2人以下
3～5人
6～20人
21人以上

特別調査　第 8 章　経営の相談相手

第 8 章　経営の相談相手

1. 経営の相談相手（問 14）

経営の相談相手について尋ねたところ、「役員、従業員」（38.7%）が最も多い（**図表 80**）。

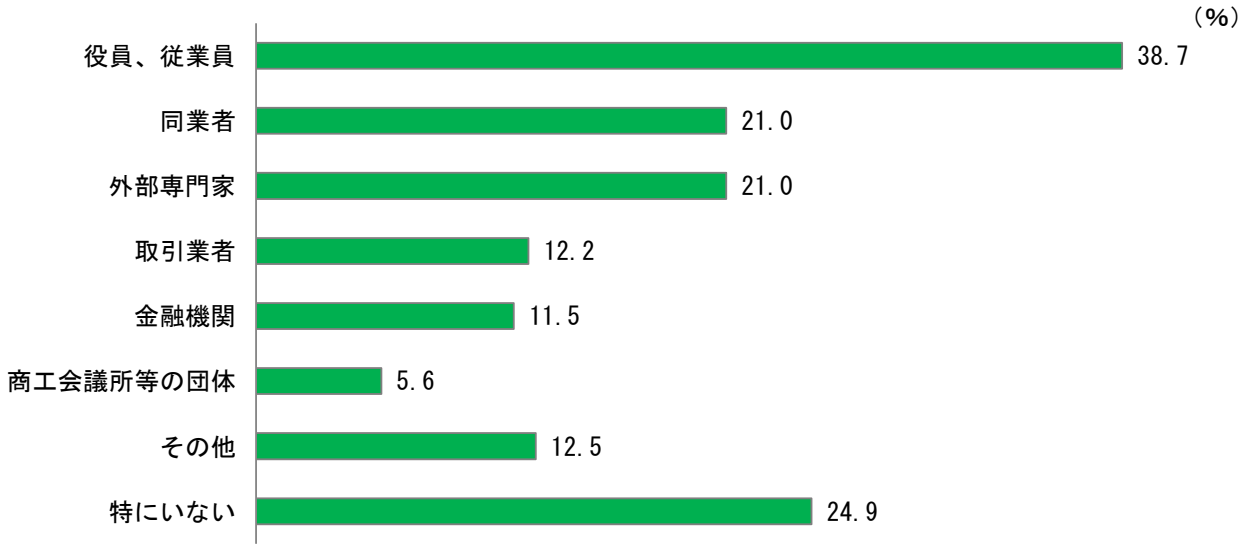
続いて、「同業者」および「外部専門家」（21.0%）の順となっている。

なお、「商工会議所等の団体」は 5.6%となっている。

図表 80　経営の相談相手（複数回答）

（単位：社、%）

	回答企業数	構成比
役員、従業員	477	38.7
同業者	259	21.0
外部専門家	259	21.0
取引業者	150	12.2
金融機関	142	11.5
商工会議所等の団体	69	5.6
その他	154	12.5
特にいない	306	24.9
合計	1,231	100.0



業種別にみると、「役員、従業員」が建設業（50.6%）や製造業（50.4%）など6業種で第1位となっている（**図表81**）。

また、「同業者」が金融・保険業（33.3%）と飲食業（31.8%）の2業種で第1位となっている。

さらに、「特にいない」が運輸・通信業（36.8%）で第1位となっている。

なお、飲食業（20.0%）や金融・保険業（11.1%）などが経営の相談相手として「商工会議所等の団体」を多く挙げている。

図表81　経営の相談相手（複数回答、業種別）

（単位：社、%）

	製造業	建設業	運輸・通信業	卸売業	小売業
役員、従業員	① 68 (50.4)	① 125 (50.6)	② 5 (26.3)	① 43 (42.2)	① 54 (36.7)
取引業者	17 (12.6)	37 (15.0)	4 (21.1)	20 (19.6)	17 (11.6)
同業者	21 (15.6)	② 56 (22.7)	② 5 (26.3)	11 (10.8)	③ 34 (23.1)
外部専門家	② 31 (23.0)	42 (17.0)	1 (5.3)	② 24 (23.5)	31 (21.1)
金融機関	21 (15.6)	36 (14.6)	3 (15.8)	18 (17.6)	15 (10.2)
商工会議所等の団体	6 (4.4)	8 (3.2)	0 (0.0)	3 (2.9)	9 (6.1)
その他	11 (8.1)	31 (12.6)	0 (0.0)	13 (12.7)	24 (16.3)
特にいない	③ 30 (22.2)	③ 49 (19.8)	① 7 (36.8)	③ 23 (22.5)	② 35 (23.8)
合計	135 (100.0)	247 (100.0)	19 (100.0)	102 (100.0)	147 (100.0)
	飲食業	**金融・保険業**	**不動産業**	**サービス業**	**その他**
役員、従業員	② 24 (28.2)	② 5 (27.8)	① 33 (29.7)	① 87 (31.6)	25 (33.3)
取引業者	5 (5.9)	2 (11.1)	14 (12.6)	25 (9.1)	9 (12.0)
同業者	① 27 (31.8)	① 6 (33.3)	19 (17.1)	62 (22.5)	17 (22.7)
外部専門家	16 (18.8)	1 (5.6)	③ 27 (24.3)	③ 63 (22.9)	18 (24.0)
金融機関	9 (10.6)	2 (11.1)	15 (13.5)	18 (6.5)	4 (5.3)
商工会議所等の団体	17 (20.0)	2 (11.1)	4 (3.6)	19 (6.9)	1 (1.3)
その他	15 (17.6)	1 (5.6)	20 (18.0)	26 (9.5)	11 (14.7)
特にいない	③ 19 (22.4)	② 5 (27.8)	② 28 (25.2)	② 84 (30.5)	21 (28.0)
合計	85 (100.0)	18 (100.0)	111 (100.0)	275 (100.0)	75 (100.0)

従業員規模別にみると、2 人以下を除くすべての従業員規模で「役員、従業員」が第 1 位となっている（**図表 82**）。

なお、2 人以下では「特にいない」（32.2%）が第 1 位となっている。

図表 82　経営の相談相手（複数回答、従業員規模別）

（単位：社、%）

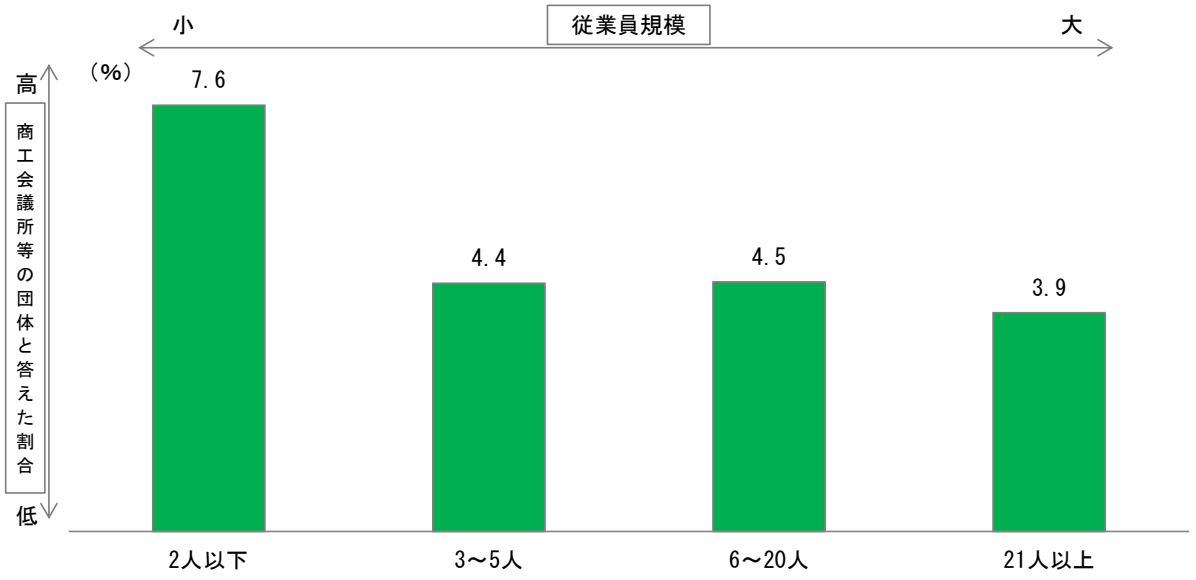
	2人以下	3～5人	6～20人	21人以上
役員、従業員	③ 94 (21.8)	① 178 (41.7)	① 171 (54.6)	① 32 (62.7)
取引業者	53 (12.3)	47 (11.0)	40 (12.8)	9 (17.6)
同業者	② 104 (24.1)	78 (18.3)	③ 69 (22.0)	7 (13.7)
外部専門家	79 (18.3)	③ 86 (20.1)	② 77 (24.6)	② 15 (29.4)
金融機関	39 (9.0)	48 (11.2)	44 (14.1)	③ 10 (19.6)
商工会議所等の団体	33 (7.6)	19 (4.4)	14 (4.5)	2 (3.9)
その他	56 (13.0)	59 (13.8)	32 (10.2)	7 (13.7)
特にいない	① 139 (32.2)	② 101 (23.7)	61 (19.5)	3 (5.9)
合計	432 (100.0)	427 (100.0)	313 (100.0)	51 (100.0)

また、従業員規模が小さくなるほど、経営の相談相手が「商工会議所等の団体」であると答えた企業の割合がおおむね大きくなっている（**図表 83**）。

このことから、とりわけ従業員規模が小さい企業は商工会議所等を経営の相談相手として頼りにしていることがわかる。

こうした企業に対して、引き続き経営支援を行っていくことが重要であると思われる。

図表 83　経営の相談相手が「商工会議所等の団体」であると答えた企業の割合（従業員規模別）



資料（アンケート調査票）

資料（アンケート調査票）

小規模企業金融実態調査

アンケート調査票

以下の設問について、**該当する番号に○印を付けてください。**

Ⅰ．貴事業所の概要についてお尋ねします

〈問 1〉事業形態についてお答えください。

①個人事業	②法人	③その他

〈問 2〉業種（主たる事業）についてお答えください。（１つだけ選んでください）

①製造業	②建設業	③運輸・通信業	④卸売業	⑤小売業
⑥飲食業	⑦金融・保険業	⑧不動産業	⑨ｻｰﾋﾞｽ業	⑩その他

〈問 3〉従業員規模についてお答えください。

①2 人以下	②3～5 人	③6～20 人	④21 人以上

Ⅱ．貴事業所の資金繰りについてお尋ねします

〈問 4-1〉資金繰りは 1 年前と比べてどのように変わりましたか。

①良くなった	②変わらない	③悪くなった

※「③悪くなった」と回答された方は、問 4-2・問 4-3 にお答えください。
「①良くなった」「②変わらない」と回答された方は、問 5 にお進みください。

→〈問 4-2〉資金繰りが悪くなった原因は何ですか。（いくつでも選んでください）

①売上の減少	②経費の増加	③原価（商品・材料仕入額）の増加
④融資を断られた	⑤取引先倒産・不良債権の発生	⑥売掛金の回収期間長期化
⑦受取手形の期間長期化	⑧手形割引が出来ない	⑨その他

→〈問 4-3〉資金繰りはどのような点が苦しいですか。（いくつでも選んでください）

①既存借入金の返済	②人件費・外注費の支払	③買掛金の決済
④仕入資金の不足	⑤諸経費支払資金の不足	⑥設備投資資金の不足
⑦支払手形の決済	⑧その他	

〈問 5〉今後 6 ヶ月間の資金繰りの予想はどうですか。

①良くなる	②変わらない	③悪くなる

※裏面にも設問がありますので、ご回答ください。

Ⅲ．貴事業所と金融機関のお取り引きについてお尋ねします

〈問 6-1〉現在、金融機関からの借入がありますか。

①ある	②ない

※「①ある」と回答された方は、問 6-2 にお答えください。
「②ない」と回答された方は、問 7 にお進みください。

〈問 6-2〉金融機関からの借入条件等は 1 年前と比べてどのように変わりましたか。

①良くなった	②変わらない	③悪くなった

※「③悪くなった」と回答された方は、問 6-3 にお答えください。
「①良くなった」「②変わらない」と回答された方は、問 7 にお進みください。

〈問 6-3〉どのように悪化しましたか。（いくつでも選んでください）

①融資を断られた	②融資額を減額された	③既存借入の返済を迫られた
④返済期間を短縮された	⑤金利が引き上げられた	⑥提出書類が増えた
⑦審査期間が長くなった	⑧新たな保証人を要求された	⑨新たな担保を要求された
⑩高利の事業者ローンを勧められた	⑪その他	

〈問 7〉金融機関からの借入にあたっての問題点は何ですか。（いくつでも選んでください）

①手続きが面倒	②保証人が頼めない	③信用保証協会の枠不足
④不動産担保がない	⑤不動産担保余力がない	⑥返済期間が短すぎる
⑦金利が高い	⑧その他	⑨特にない

〈問 8〉金融機関からの借入が困難な時、どのように対処しましたか。（いくつでも選んでください）

①貯金・保険を取り崩した	②有価証券を売却した	③不動産を売却した
④親戚・知人から借入した	⑤取引銀行を変更した	⑥高利金融を利用した
⑦経費削減等で対応した	⑧既存借入を条件変更した	⑨その他
⑩特にない		

〈問 9〉金融機関が融資を判断する際、どのような事に考慮して欲しいですか。

（いくつでも選んでください）

①財務内容	②営業年数・実績	③返済実績、取引振り
④営業力、顧客（取引先）との関係	⑤技術力、商品力、知的財産等	⑥不動産等の資産余力
⑦代表者の人柄・人間性	⑧後継者（候補を含む）の有無	⑨経営計画の有無
⑩事業の成長性・将来性	⑪その他	⑫特にない

Ⅳ．商工会議所で取り扱いしている「小規模事業者経営改善資金（マル経）」のご利用等についてお尋ねします

〈問 10-1〉「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を知っていますか。

①知っている	②知らない

※「①知っている」と回答された方は、問 10-2 にお答えください。
「②知らない」と回答された方は、問 11 にお進みください。

〈問 10-2〉「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用したことがありますか。

①ある	②ない

※「①ある」と回答された方は、問 10-3・問 10-4 にお答えください。
「②ない」と回答された方は、問 11 にお進みください。

〈問 10-3〉「小規模事業者経営改善資金（マル経）」を利用して満足だった点は何ですか。

（いくつでも選んでください）

①必要な時に資金供給が受けられる	②借入金利が低い	③申込要件（業種、従業員規模等）が緩い
④担保・保証人が不要	⑤借入に際して適切なアドバイスを受けられる	⑥その他

〈問 10-4〉「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の改善が望まれる点は何ですか。

（いくつでも選んでください）

①必要な時に資金供給が受けられない	②借入金利が高い	③申込要件（業種、従業員規模等）が厳しい
④返済期間が短い	⑤借入限度額が低い	⑥資金使途に制約がある
⑦返済据置期間が短い	⑧その他	

Ⅴ．貴事業所の経営についてお尋ねします

〈問 11〉貴事業所が直面している経営の課題（問題点）は何ですか。

（いくつでも選んでください）　※「その他」を選んだ方は内容を記載してください。

①事業計画の策定	②資金調達・資金繰り計画の策定	③販路開拓、販売促進の取組み（営業力・販売力の強化）
④新分野・新事業への展開（新商品・新技術の開発）	⑤海外展開への取組み	⑥ＩＴ活用・導入
⑦補助金・助成金の活用	⑧人材の確保・育成	⑨後継者問題
⑩取引先の高齢化・廃業	⑪その他（　　）	

※裏面にも設問がありますので、ご回答ください。

Ⅵ. 貴事業所の事業承継の取り組みについてお尋ねします
（※できるだけ代表者の方がお答えください。）

〈問 12-1〉代表者の方の年齢をお答えください。

①29 歳以下	②30 歳代	③40 歳代	④50 歳代	⑤60 歳代	⑥70 歳以上

〈問 12-2〉後継者（又は後継者候補）の方はおられますか。

①いる	②いない

※「①いる」と回答された方は、問 12-3 にお答えください。
「②いない」と回答された方は、問 13-1 にお進みください。

〈問 12-3〉代表者の方と、後継者(又は後継者候補)の方はどのような関係ですか。

① 子	②配偶者	③その他親族	④従業員	⑤その他

Ⅶ. 貴事業所の事業計画の作成状況等についてお尋ねします

〈問 13-1〉貴事業所では、経営の発展・改善を図るため、事業計画を作成していますか。

①作成している	②作成していない

※「①作成している」と回答された方は、問 13-2・問 13-3 にお答えください。
「②作成していない」と回答された方は、問 14 にお進みください。

〈問 13-2〉誰が作成していますか。（いくつでも選んでください）

①代表者	②従業員	③外部専門家に委託	④その他

〈問 13-3〉定期的に事業計画の成果の確認、見直しを行っていますか。

①行っている	②行っていない

〈問 14〉経営の相談相手は誰ですか。（いくつでも選んでください）

①役員、従業員	②取引業者	③同業者
④外部専門家	⑤金融機関	⑥商工会議所等の団体
⑦その他	⑧特にいない	

Ⅷ. 自由意見

〈問 15〉金融に関して何かご意見がありましたらご記入ください。

設問は以上です、ご協力ありがとうございました。