

富山県中小企業金融実態調査

令和8年8月

富山県商工会連合会

令和 8 年度中小企業金融実態調査結果概要

令和 8 年 8 月 6 日
富山県商工会連合会

はじめに

県内中小企業を取り巻く経営環境は、新型コロナウイルス感染症による社会経済活動の停滞から回復局面へ移行したものの、原材料価格やエネルギー価格の高騰、人件費の上昇、金利上昇局面への転換など、新たな経営課題への対応が求められている。加えて、人口減少や少子高齢化を背景とした市場規模の縮小や人材不足の深刻化など、地域経済を取り巻く構造的な課題も一層顕在化している。

このような状況を踏まえ、本調査は県内中小企業の経営実態、資金需要、金融機関との取引状況、制度融資の利用状況等を把握し、今後の経営支援及び金融支援施策の基礎資料とすることを目的として実施した。本報告書では、2024 年度から 2026 年度までの 3 年間の推移と、2026 年度調査結果を基に、県内中小企業の経営環境の変化や現状の特徴について整理した。

I 調査概要

・調査対象及び方法

商工会地区の中小企業・小規模企業のうち、985 先を無作為に抽出し、商工会の経営指導員の面接により調査を行った。

・調査時期及び実施期間

調査書記入時点	令和 8 年 7 月 1 日
調査実施期間	令和 8 年 7 月 2 日～7 月 8 日

・回答状況

調査対象企業数	985 先
回答企業数	985 先（回収率 100%）

II 回答企業の概要

回答企業は、建設業、製造業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業、運輸業など幅広い業種にわたっており、地域経済を支える中小企業・小規模事業者の実態を反映した構成となっている。

2026年度の業種別構成では、建設業が27.9%で最も高く、次いでサービス業19.5%、小売業16.9%、製造業15.9%、飲食・宿泊業10.4%となっている。

III 調査結果からみた県内中小企業の現状

(1) 景況感

調査対象企業の景況感には一定の改善がみられるものの、その回復は力強さを欠き、企業間・業種間のばらつきが残っている。売上面では回復が進む一方、原材料価格、エネルギー価格、人件費、物流費等の上昇により、利益面では回復を実感しにくい企業が少なくない。

(2) 売上及び利益の動向

ここ1年間の売上高を前年と比較すると、「増加」とした企業の割合は2024年度54.5%、2025年度55.1%、2026年度53.7%と、3年間を通じて大きな変動はみられなかった。一方、「減少」とした企業の割合は2024年度43.6%、2025年度43.8%、2026年度45.1%と4割を超える水準で推移しており、2026年度は前年より1.3ポイント上昇した。依然として多くの企業が売上減少を回答しており、業績回復の広がりには業種や企業間でばらつきがみられる。

区分	2024 年度	2025 年度	2026 年度
売上高「増加」	55.4%	55.1%	53.7%
売上高「減少」	43.6%	43.8%	45.1%
採算「黒字」	34.0%	34.5%	34.7%
採算「赤字」	25.1%	23.8%	21.3%

採算状況を見ると、「黒字」の割合は2024年度34.0%、2025年度34.5%、2026年度34.7%とわずかながら上昇している。一方、「赤字」の割合は25.1%から23.8%、21.3%へと着実に低下しており、採算面では改善傾向がみられる。

しかしながら、2026 年度は「収支トントン」が 42.8%と最も高い割合を占めている。また、1 年前と比べて採算が「好転した」と回答した企業は 15.6%にとどまる一方、「悪化した」は 26.7%となっており、前年（26.6%）とほぼ同水準で推移している。売上が回復している企業数が一定の比率であるものの、その改善が利益の増加に十分結び付いているとは言い難く、原材料価格やエネルギー価格、人件費の上昇に対応するため、価格転嫁の推進や原価管理の徹底、生産性向上による収益力の強化が引き続き重要な課題となっている。

（３）経営課題

現在の経営課題を回答割合の高い順にみると、第 1 位は「販売力強化」46.3%、第 2 位は「人材の確保・育成」40.3%、第 3 位は「経費削減」34.8%であった。この 3 項目が他の課題を大きく上回っており、売上確保、人材制約、コスト上昇への対応が県内中小企業の中心的課題となっている。

第 4 位以下は、「設備投資」20.8%、「事業承継」20.5%、「商品・サービス開発」19.9%、「技術力向上」13.6%、「IT の活用」12.7%、「資金調達・多様化」12.0%、「その他」6.8%、「海外事業展開」1.3%の順となった。

順位	経営課題	回答割合
1	販売力強化	46.3%
2	人材の確保・育成	40.3%
3	経費削減	34.8%
4	設備投資	20.8%
5	事業承継	20.5%
6	商品・サービス開発	19.9%
7	技術力向上	13.6%
8	IT の活用	12.7%
9	資金調達・多様化	12.0%
10	その他	6.8%
11	海外事業展開	1.3%

「販売力強化」は前年の 46.7%から 0.4 ポイント低下したものの、引き続き最も高い課題である。一方、「人材の確保・育成」は前年の 37.6%から 40.3%へ 2.7 ポイント上昇し、人手不足の深刻化がうかがえる。「経費削減」は前年の 37.8%から 34.8%へ 3.0 ポイント低下したが、依然として 3 社に 1 社を超える高い割合であり、コスト負担が経営上の大きな制約となっている。

また、「設備投資」「事業承継」「商品・サービス開発」はいずれも約2割であり、足元の経営課題への対応と並行して、中長期的な事業基盤の整備や次世代への承継、新たな付加価値の創出が求められている。

（４）金融機関との取引状況

金融機関との取引は全体として安定した状況が維持されている。一方で、企業が金融機関に求める役割は、従来の融資相談にとどまらず、経営改善、事業承継、補助金活用、販路開拓など、経営全般にわたる相談へ広がっている。今後は、商工会、金融機関、行政及び関係支援機関が連携し、企業ごとの課題に応じた伴走型支援を行うことが重要である。

（５）借入状況及び資金需要

新たな借入については慎重な姿勢が続いており、資金需要は運転資金を中心とする傾向がみられる。原材料費、人件費その他の経費負担が増す中、利益率の低下によって十分な内部留保を確保できない企業では、資金繰りへの不安が残る。今後の金利上昇局面を見据え、借入金利だけでなく、返済計画や将来の資金繰りを含めた財務管理の重要性が高まっている。

（６）制度融資及び各種支援制度

制度融資や補助金・助成金は、設備投資や経営改善を進める企業にとって重要な支援策である。一方で、制度内容の複雑さ、自社に適した制度の分かりにくさ、申請事務の負担等により、十分に活用できていない企業もある。制度の周知に加え、経営課題の整理、制度選択、事業計画策定及び実行後のフォローアップまでを一体的に支援することが求められる。

IV 総括

令和8年度調査で特に顕著であった第1の特徴は、売上面の改善と利益面の伸び悩みが併存していることである。売上高が前年より「増加」した企業は53.7%となり、令和4年度の55.4%から3年間で1.7ポイント低下した。一方、「減少」した企業は45.1%を占め、前年より1.3ポイント上昇している。回復企業が一定割合を維持するなか、厳しい状況にある企業もなお多く、企業間の業績格差が残っている。

第2の特徴は、採算の基調改善がみられる一方、足元では利益回復の力強さを欠いていることである。黒字企業は34.7%となり、2024年度から0.7ポイント上昇し、赤字企業は21.3%と同年度から3.8ポイント低下した。しかし、収支トントンの企業が42.8%で最も多く、1年前より採算が好転した企業は15.6%にとどまるのに対し、悪化した企業は26.7%であった。売上回復が利益改善へ十分波及していない状況が示されている。

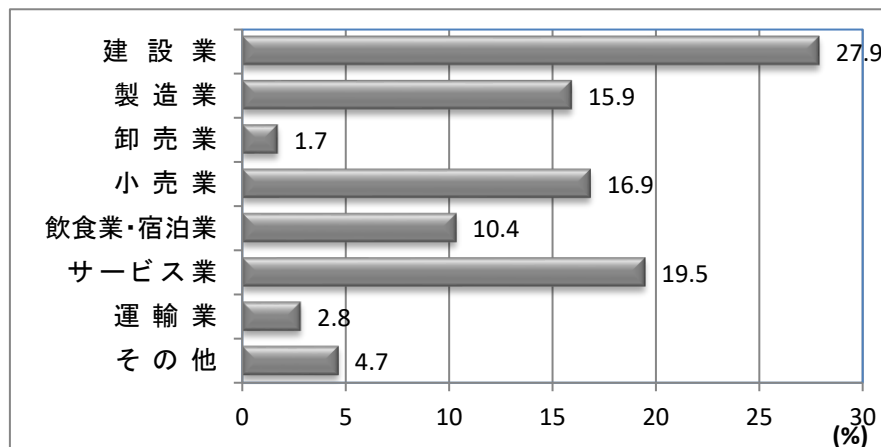
第3の特徴は、経営課題が「販売」「人材」「コスト」の3分野に集中していることである。「販売力強化」46.3%、「人材の確保・育成」40.3%、「経費削減」34.8%が上位を占めた。特に人材の確保・育成は前年から2.7ポイント上昇しており、人手不足が受注、生産、営業時間、事業承継等の幅広い面で経営の制約となっていることがうかがえる。以上から今後は中小企業・小規模事業者にとって、資金繰り支援を基本としつつ、価格転嫁、原価管理、販路開拓、人材確保・育成、省力化・デジタル化、設備投資、事業承継等を企業の実情に応じて組み合わせ、収益力と持続可能性の双方を高める支援が必要とされる。

V 項目別回答内容

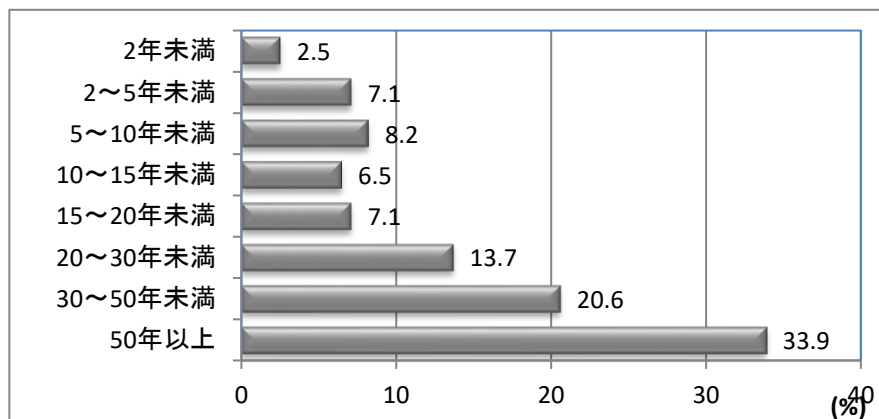
項目別の回答は以下のとおりである。

1. 回答企業の概要

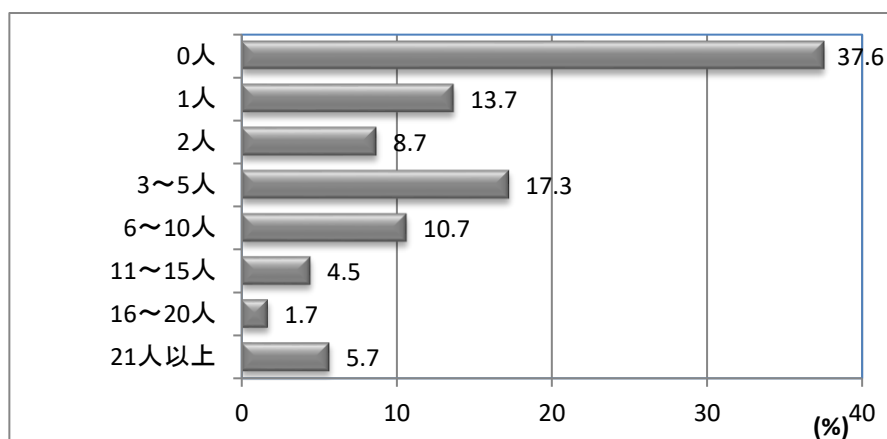
(1) 業種



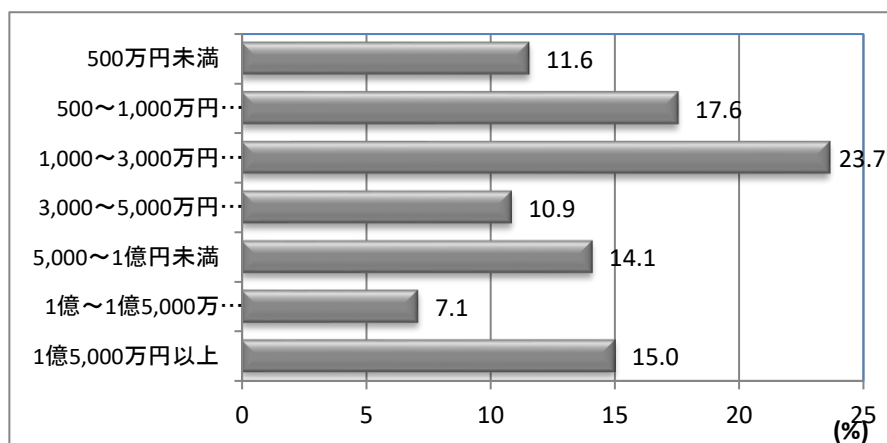
(2) 業歴



(3) 常用従業員数



(4) 年間売上高

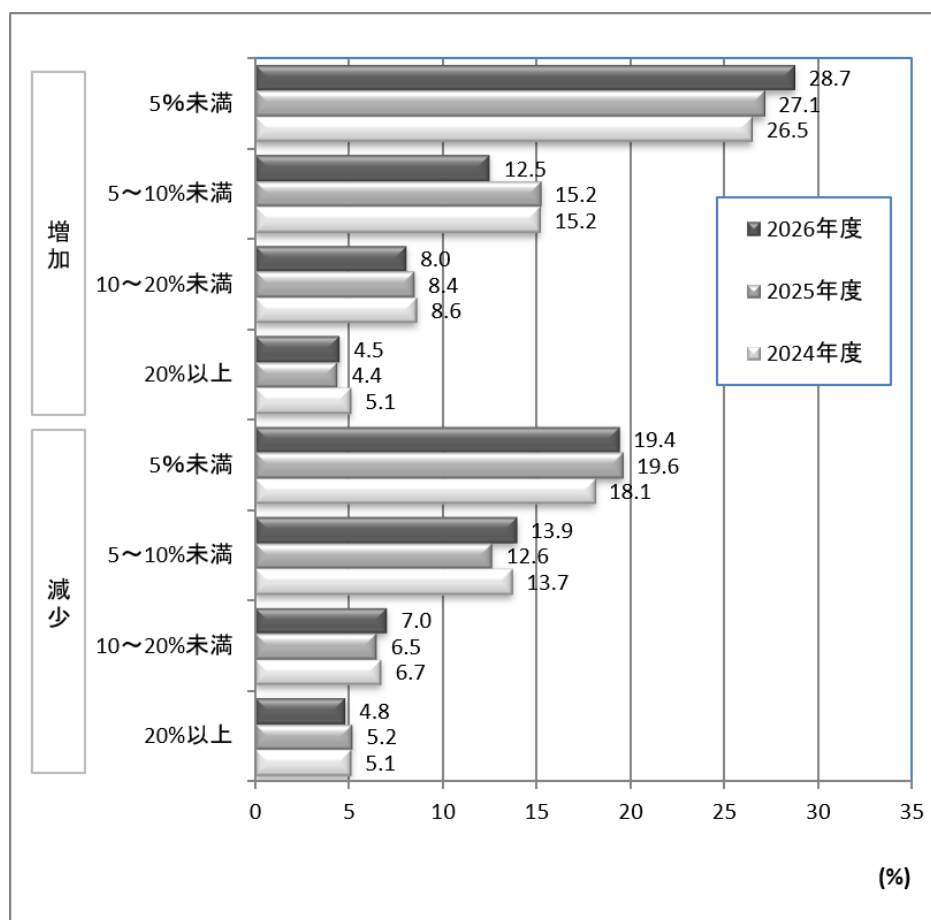


2. 経営の状況

(1) 年間売上高の増減率（対前回比）

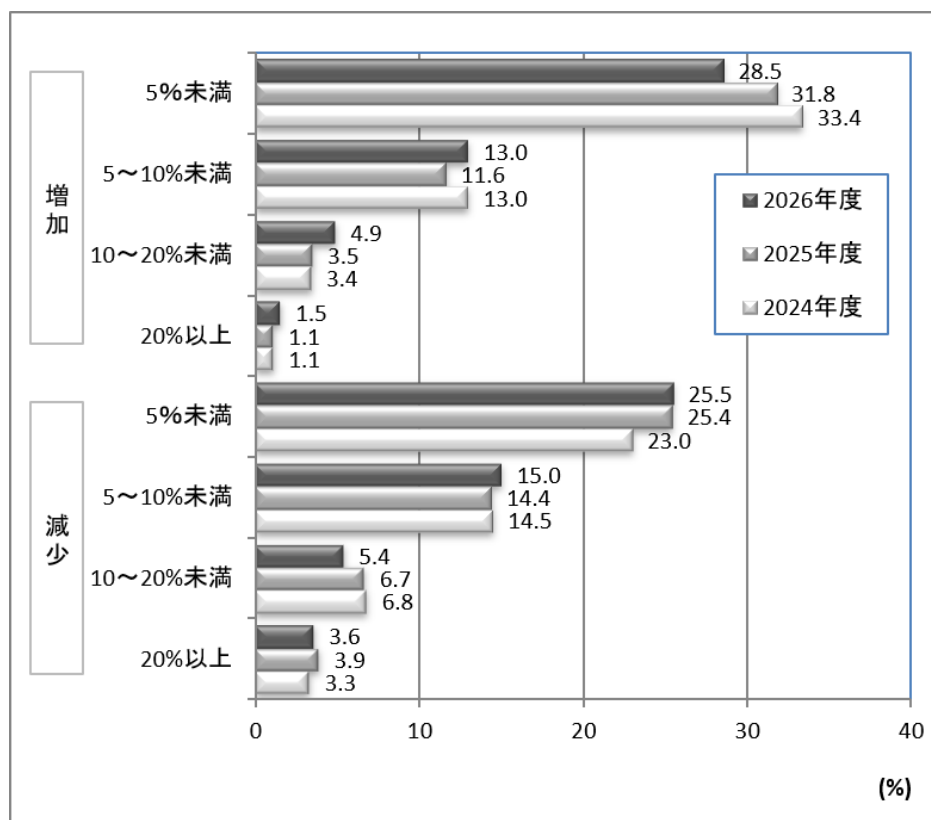
前年に比べ売上が増加した事業者は合計 53.7%で、減少した 44.1%を上回った。ただし、増加では「5%未満」が 28.7%と最も多く、全体としては緩やかな増加が中心である。

10%以上増加した事業者が 12.5%ある一方、10%以上減少した事業者も 11.8%あり、業況の二極化もみられる。



(2) 今後の売上高予想

今後の売上高について、増加を見込む事業者は 47.9%、減少を見込む事業者は 49.4%となり、減少見込みがわずかに上回った。増減とも「5%未満」が中心で、大幅な変動より小幅な変化を予想する事業者が多い。



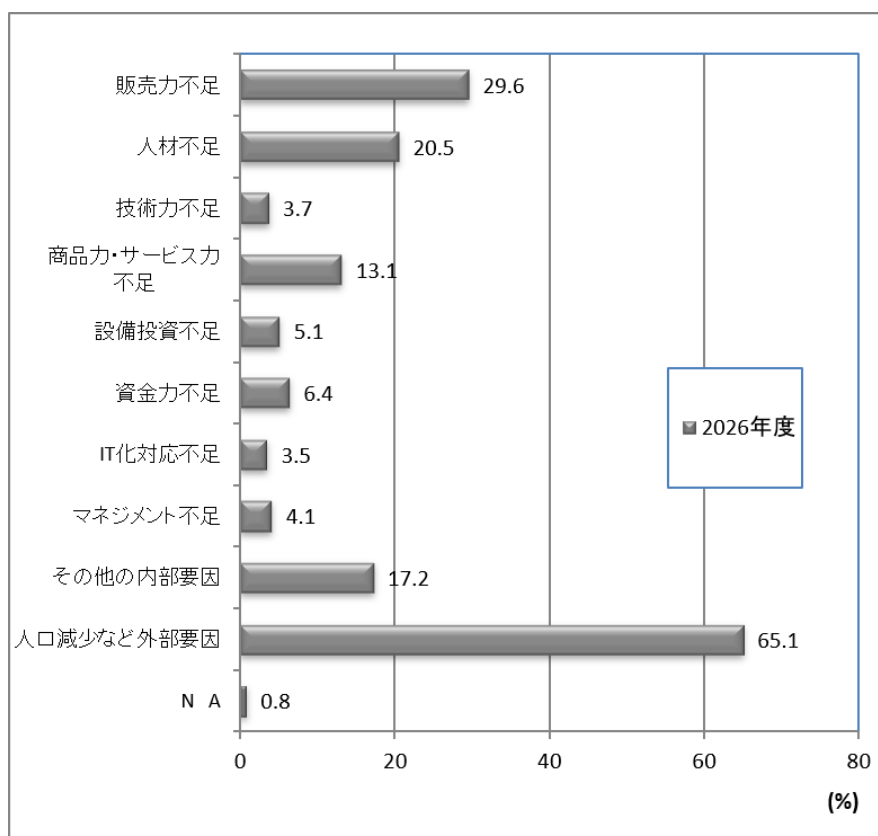
(3) 売上減少予想の(自社)要因(2つ以内で回答)

売上減少予想の根拠とする内部(社内)要因を問う設問であったが、結果は「人口減少などの外部要因」が 65.1%と最も高く、回答事業者の多くが市場環境の変化を売上減少の主因として認識していることがうかがえた。

一方で、「販売力不足」が 29.6%と 2 番目に多く、人口減少等による市場環境の変化に対し、従来のビジネスモデルや販売方法が適応できなくなっている事業者が少なくないことが推察される。

今後は、販路開拓や商品・サービスの見直しなどを通じた**事業転換**への支援が一層重要になるものと考えられる。

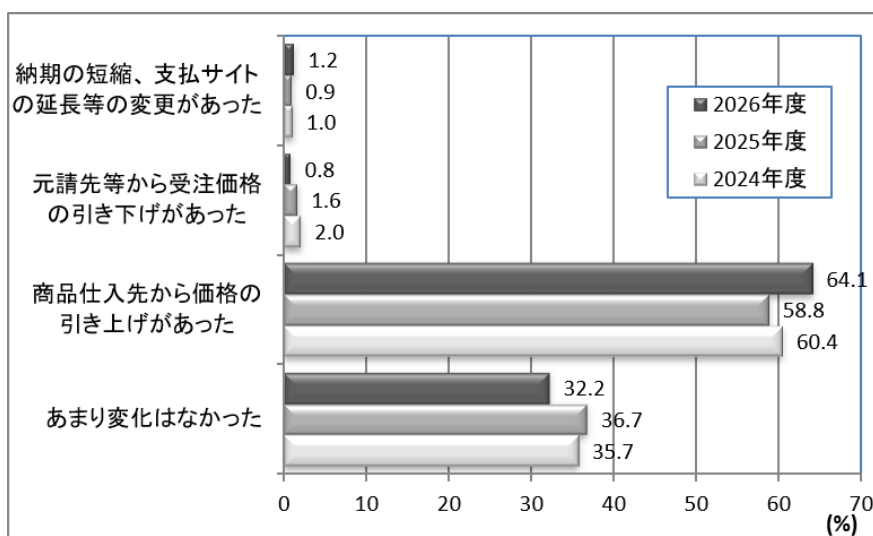
(母数：売上減少と回答した 487 事業者)



(4) 取引条件の変更

「商品仕入先から価格の引き上げがあった」が64.1%と最も高く、前年の58.8%から5.3ポイント上昇した。一方、「あまり変化はなかった」は32.2%で前年より4.6ポイント低下している。

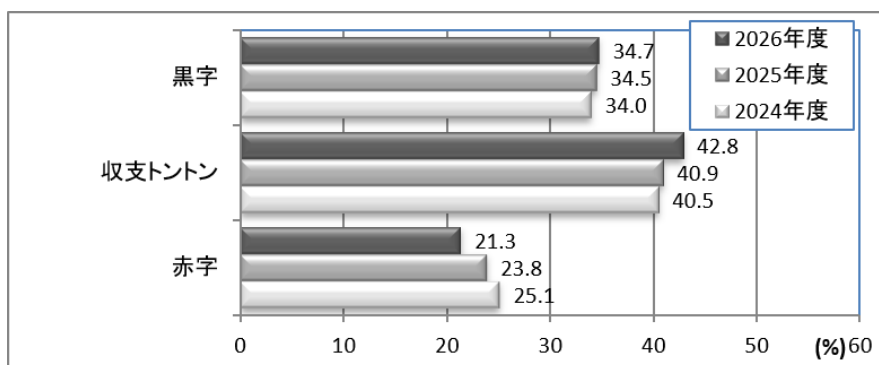
仕入価格上昇が一段と広がり、企業収益を圧迫していることがうかがえる。



(5) 採算の状況

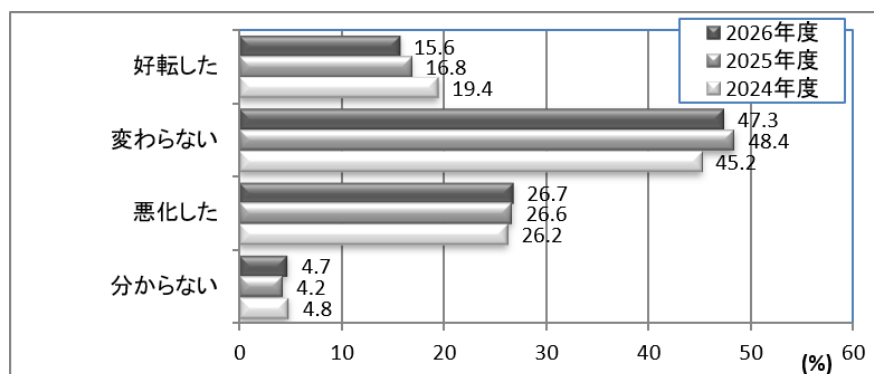
ア. 現在の採算状況

現在の採算は「収支トントン」が42.8%と最も多く、「黒字」34.7%、「赤字」21.3%となった。前年と比べ赤字割合は2.5ポイント低下したものの、黒字事業者は全体の3分の1程度にとどまる。売上が増加しても、原材料費、人件費、光熱費等の上昇により利益が残りにくい状況が考えられる。



イ. 採算状況（対前回比較）

1年前と比べた採算は「変わらない」が47.3%と最も多く、「悪化した」26.7%が「好転した」15.6%を大きく上回った。前年調査と比べても悪化割合はほぼ横ばいで、改善の広がりは限定的である。売上回復の効果がコスト上昇に吸収されている可能性が高い。

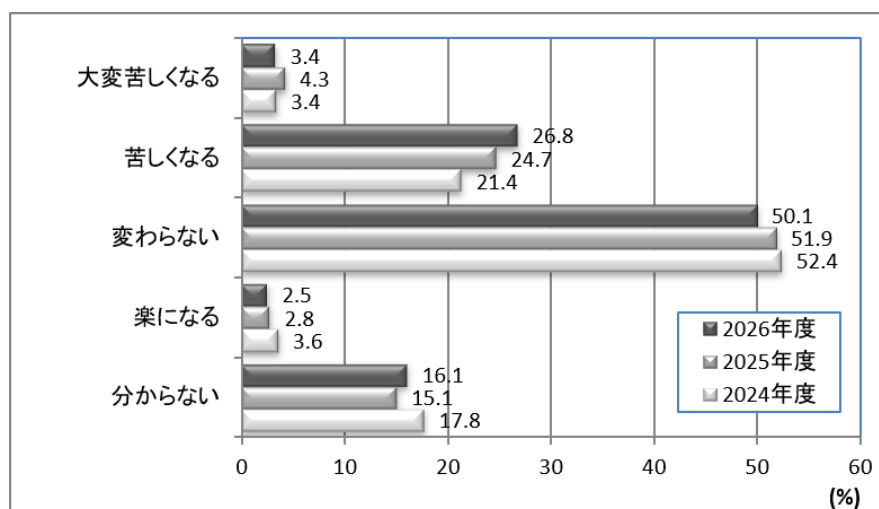


(6) 資金繰りの状況

ア. 今年10～12月の資金繰り予想

今後の資金繰りは「変わらない」が50.1%と半数を占めたが、「苦しくなる」26.8%と「大変苦しくなる」3.4%を合わせると30.2%となった。「楽になる」は2.5%にとどまる。

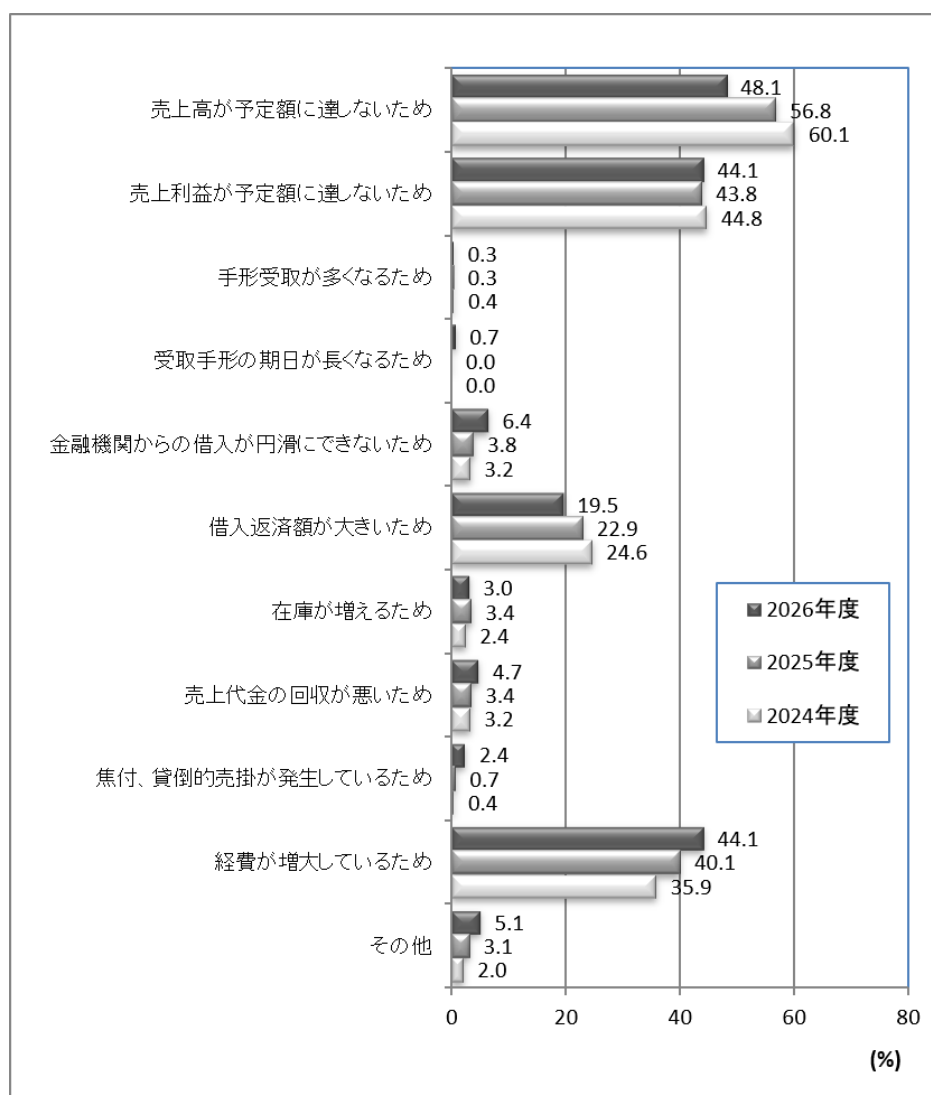
仕入価格、人件費、金利等の上昇が今後の資金負担につながるものが懸念される。



イ. 資金繰りが苦しくなる原因（2つ以内で回答）

資金繰りが苦しい原因は「売上高が予定額に達しない」が48.1%と最も高く、「売上利益が予定額に達しない」と「経費が増大している」が各44.1%となった。

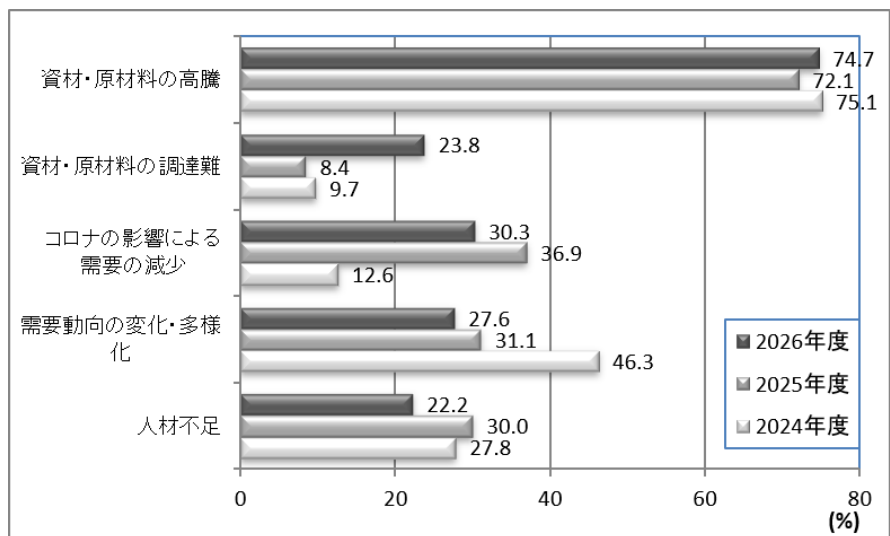
売上高未達の割合が横ばい推移する一方、経費増大は上昇しており、売上不足に加えてコスト増が資金繰りを圧迫する構造が強まっている。



ウ．最近の景気で懸念されること

景気上の懸念は「資材・原材料の高騰」が74.7%と突出し、「コロナの影響による需要減少」30.3%、「需要動向の変化・多様化」27.6%、「資材調達難」23.8%が続いた。

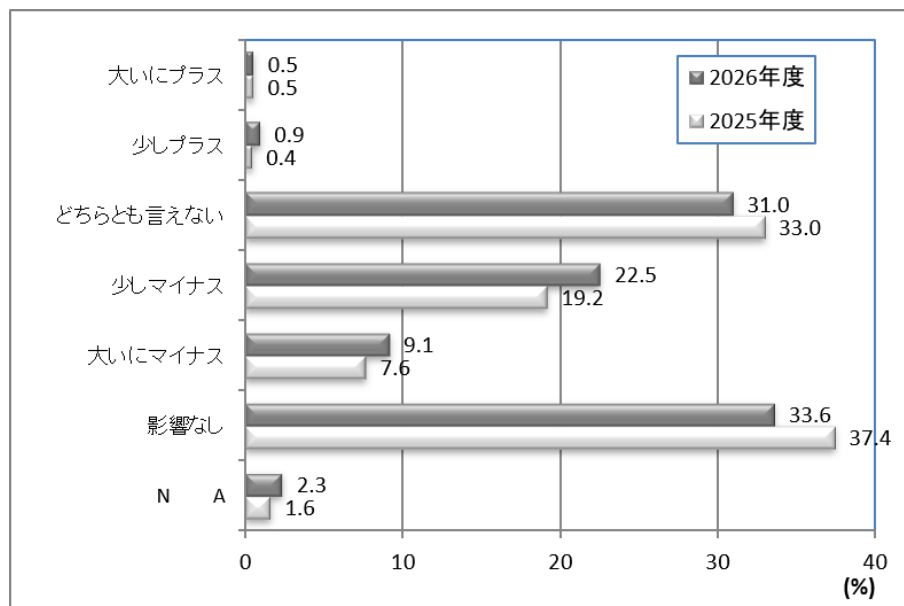
前年より「原材料調達難」が大幅に上昇する一方、「人材不足」は低下した。価格高騰への対応だけでなく、仕入先の分散、代替材料の検討、在庫管理の見直しなど、調達リスクへの備えが重要とされる。

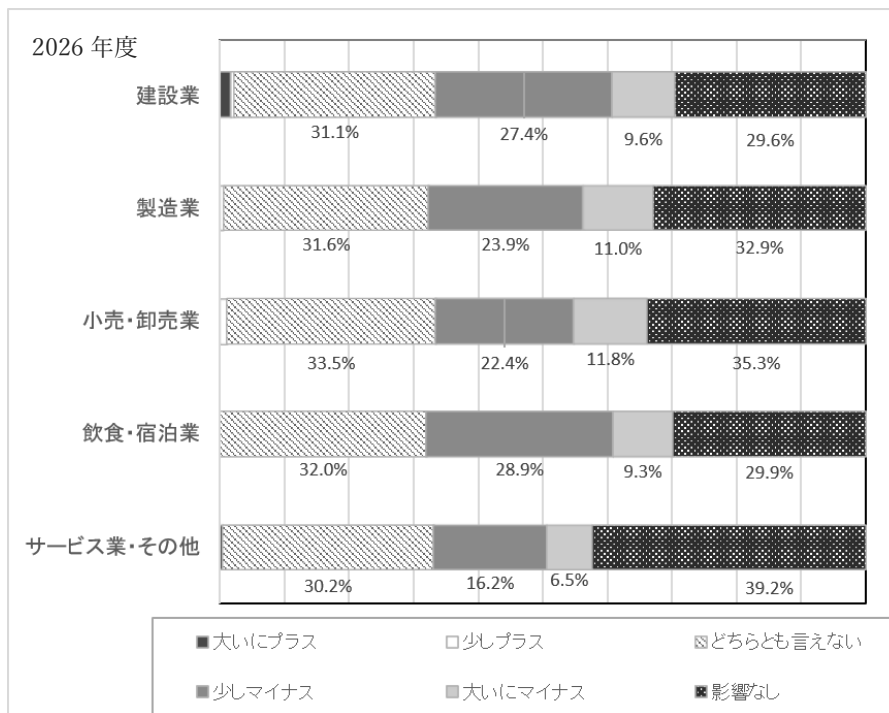


エ. 米国トランプ関税の影響について

米国関税の影響は「影響なし」33.6%、「どちらとも言えない」31.0%が中心である一方、「少しマイナス」22.5%、「大いにマイナス」9.1%を合わせると31.7%となった。プラスの影響は1.4%にとどまる。

直接輸出を行わない事業者でも、取引先や原材料価格を通じて間接的な影響を受ける可能性がある。販売先・仕入先の取引構造を確認し、影響経路を早期に把握する必要がある。

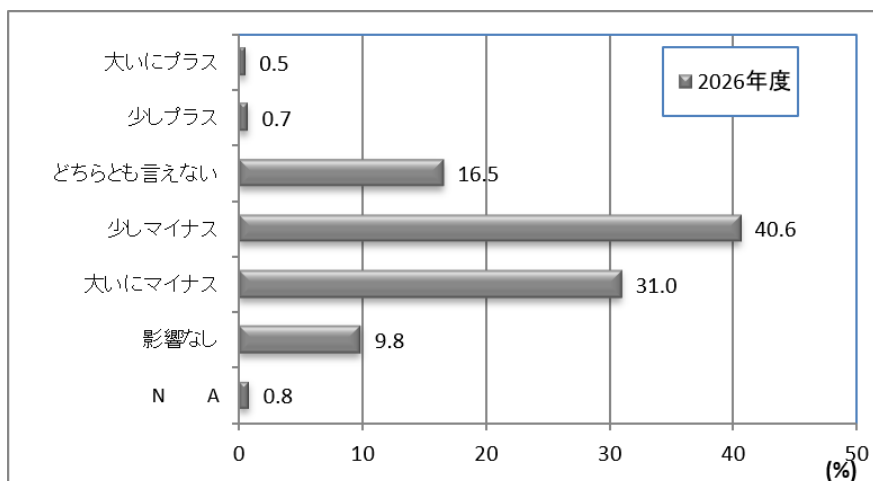


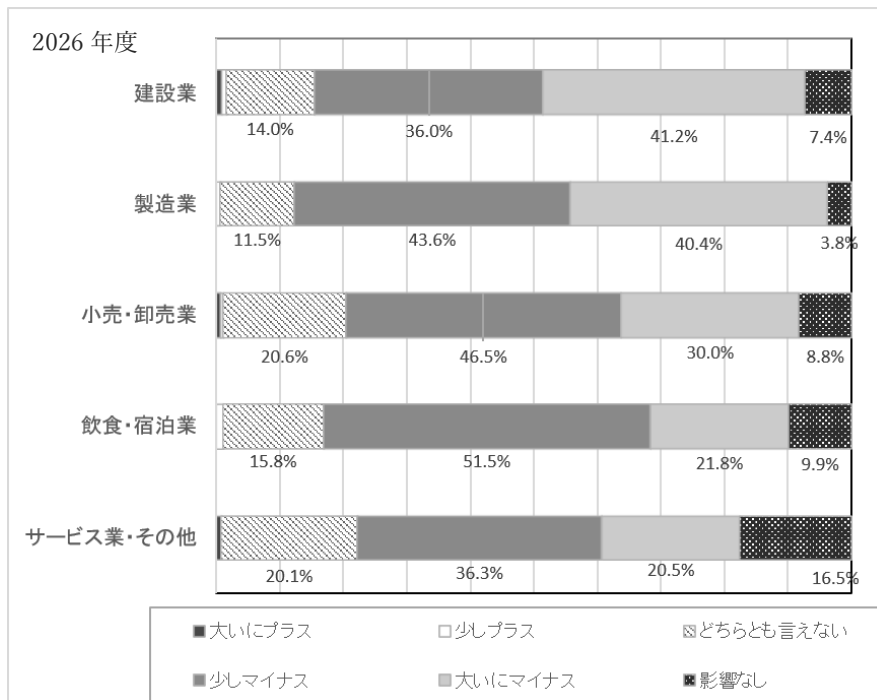


オ. 中東情勢の影響について

① 影響度合い

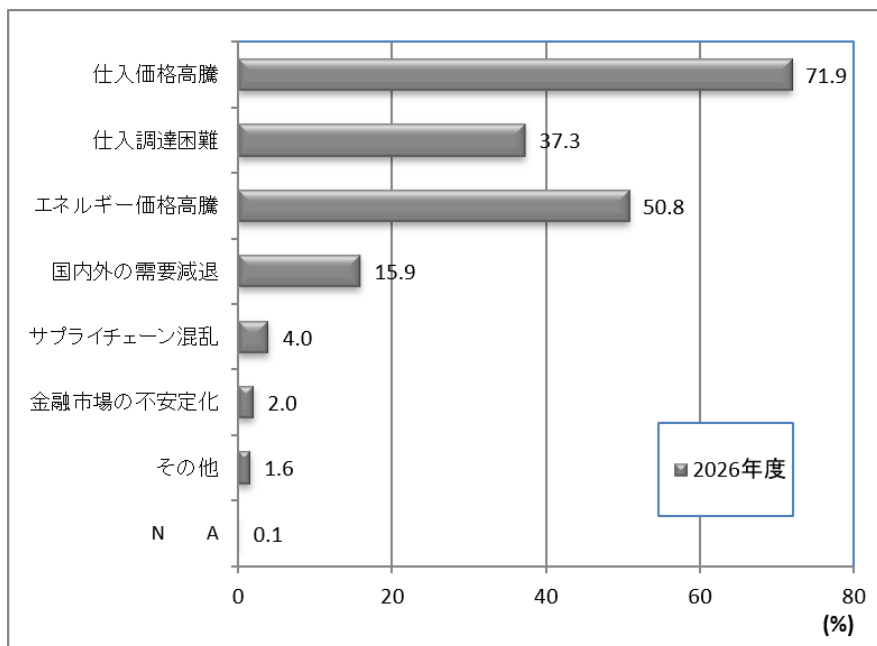
中東情勢について「少しマイナス」40.6%、「大いにマイナス」31.0%となり、マイナス影響は合計71.6%に達した。「影響なし」は9.8%にとどまっている。





② マイナス影響の内訳(複数回答)

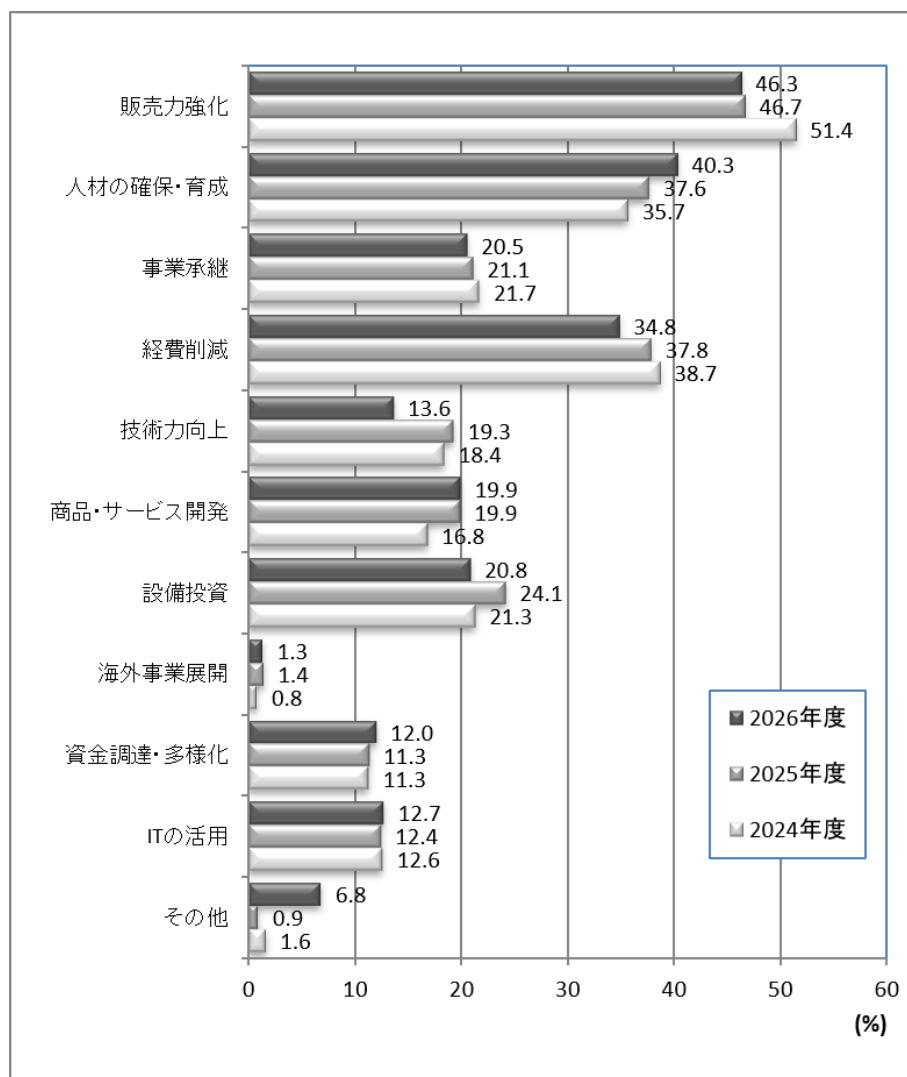
マイナス影響の内容は「仕入価格高騰」が71.9%と最も高く、「エネルギー価格高騰」50.8%、「仕入調達困難」37.3%が続いた。需要減退よりも供給・コスト面の影響が中心である。



(7) 現在の経営課題について（3つ以内で回答）

現在の経営課題は「販売力強化」が46.3%と最も高く、「人材の確保・育成」40.3%、「経費削減」34.8%が続いた。売上拡大、人材、コストの三つが主要課題となっている。

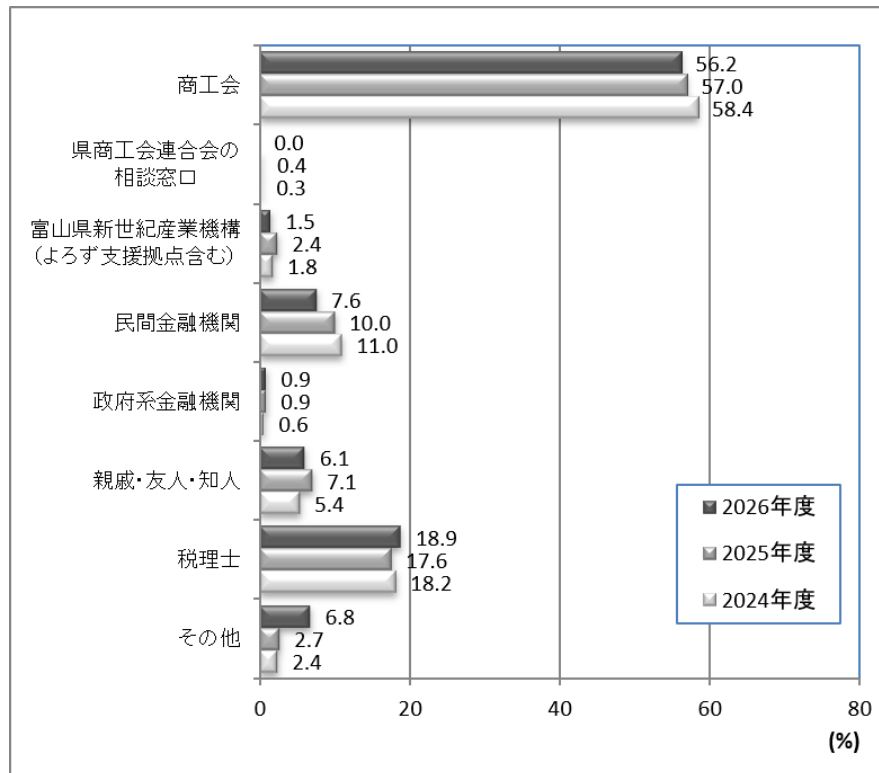
販売力強化は前年とほぼ同水準である一方、人材確保は2.7ポイント上昇した。販路開拓だけでなく、採用、定着、技能承継、省力化を組み合わせた総合的な経営支援が必要とされる。



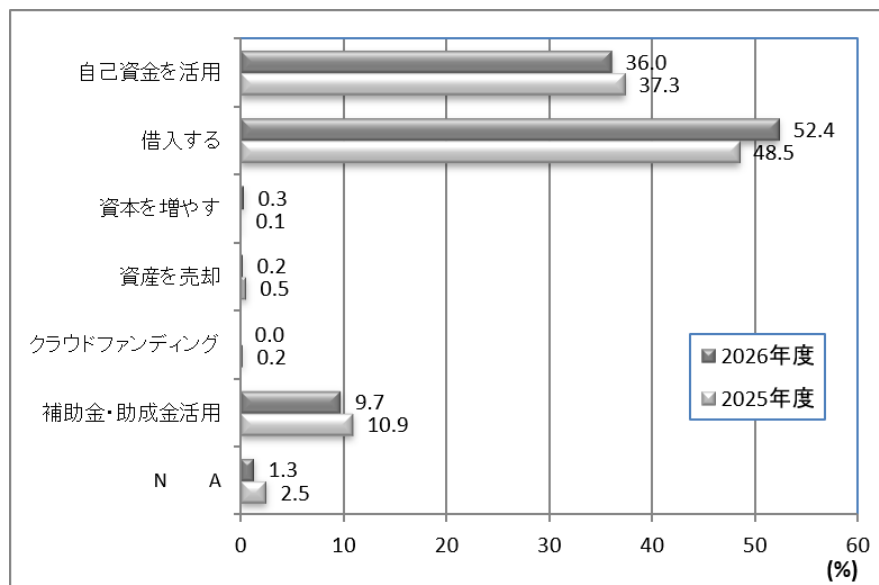
(8) 経営課題や問題が生じた場合の相談先

経営課題の相談先は「商工会」が56.2%と最も高く、「税理士」18.9%、「民間金融機関」7.6%が続いた。商工会が地域事業者にとって最も身近な相談窓口となっている。

前年に比べ商工会の割合はほぼ横ばいで、金融機関は低下した。相談内容が高度化・複雑化する中、商工会が入口となり、税理士、金融機関、専門家、支援機関へ適切につなぐ連携機能が重要とされる。



(9) 資金調達を行う方法

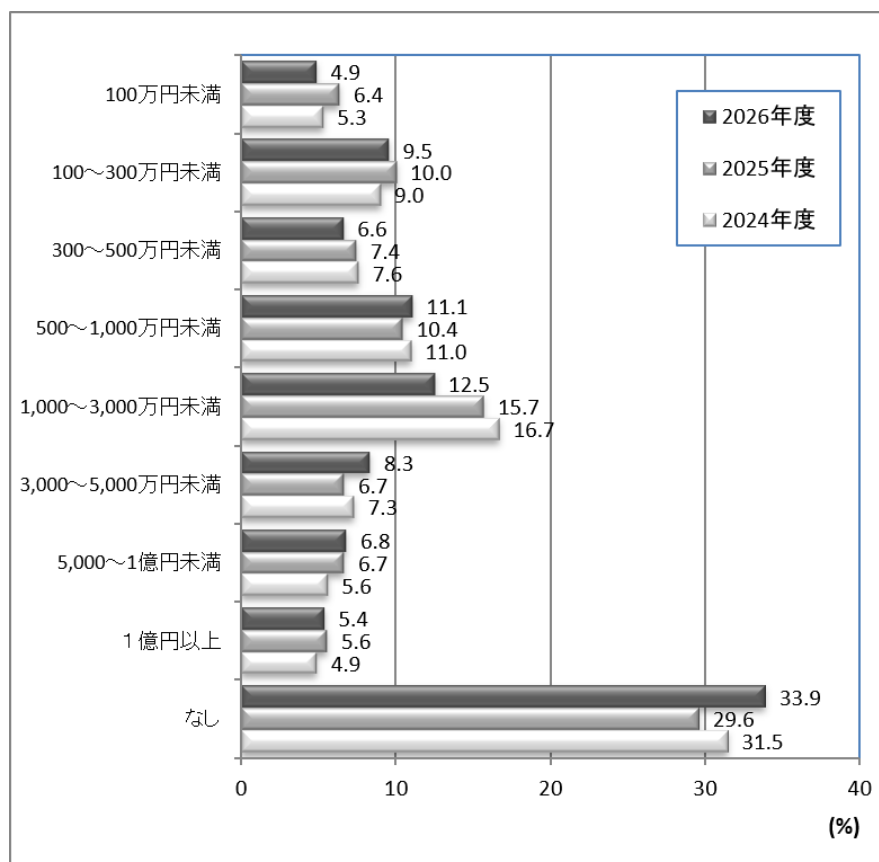


3. 金融機関との取引状況等

(1) 今年6月末の借入額

現在の借入額は「なし」が33.9%と最も多く、前年の29.6%から4.3ポイント上昇した。一方、1,000万円以上の借入がある事業者も33.0%を占め、借入状況は二分されている。

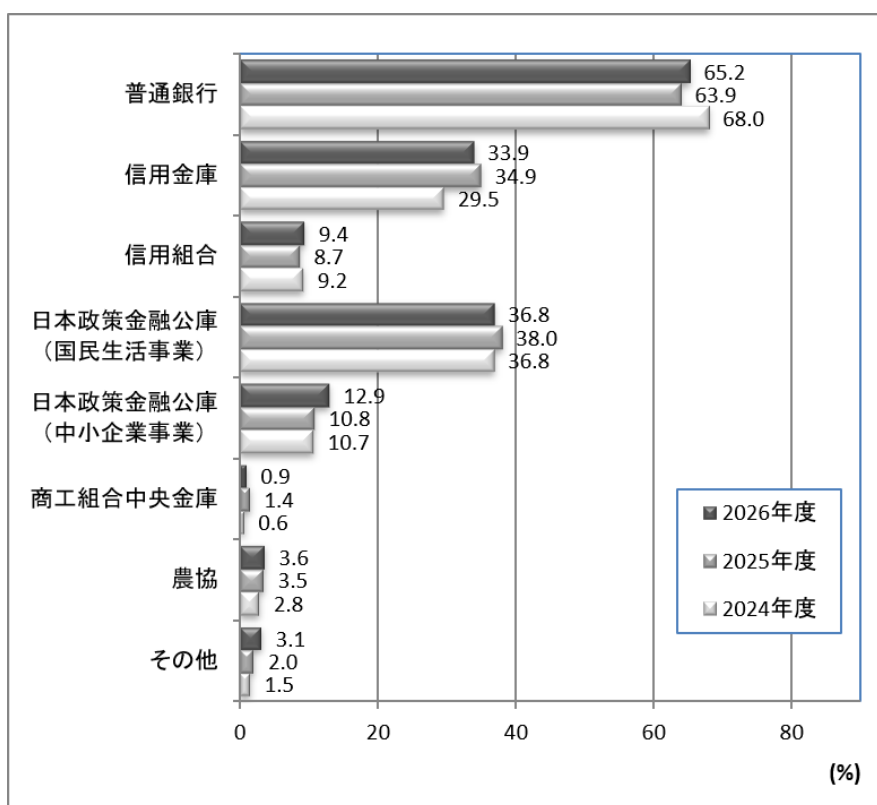
無借金経営は財務安全性を高める半面、必要な成長投資を控えている可能性もある。返済能力、設備更新の必要性、手元資金の水準を踏まえて適正な資金調達を検討することが重要である



(2) 現在の借入先（多い順に3つ以内で回答）

借入先は普通銀行が65.2%と最も多く、日本政策金融公庫国民生活事業36.8%、信用金庫33.9%が続いた。民間金融機関と政府系金融機関を併用する事業者が多いことがうかがえる。

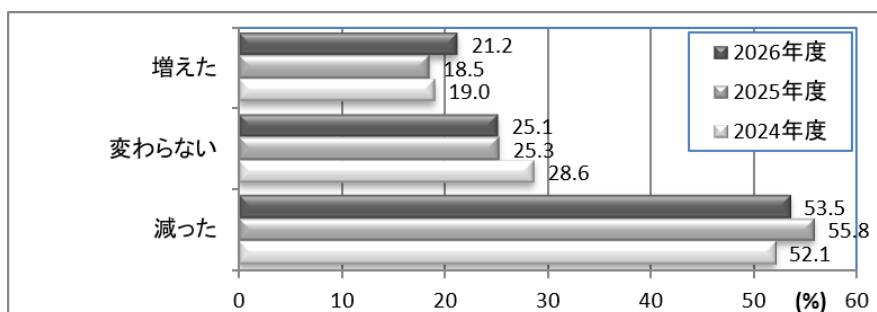
前年と比べ大きな構成変化はないが、普通銀行の割合はやや上昇した。平時から複数の金融機関と情報共有し、資金需要や経営課題に応じて制度融資や公庫融資を使い分けることが望まれる



(3) 借入額の増減 (昨年 12 月頃と比較)

借入額が「減った」は 53.5%と過半数を占め、「増えた」 21.2%、「変わらない」 25.1%となった。前年に引き続き借入残高を圧縮する事業者が多い。

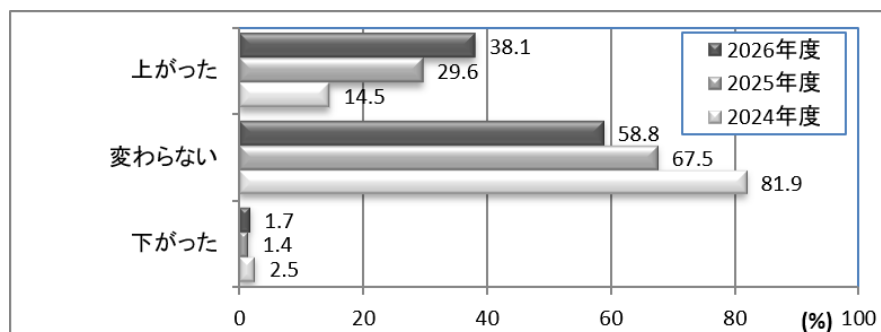
返済の進展による減少であれば財務改善と評価できる一方、新規投資や運転資金需要の低迷による可能性もある



(4) 借入金利の推移 (昨年 12 月頃と比較)

借入金利は「変わらない」が 58.8%と最も多いものの、「上がった」が 38.1%となり、前年の 29.6%から 8.5 ポイント上昇した。「下がった」は 1.7%にすぎない。

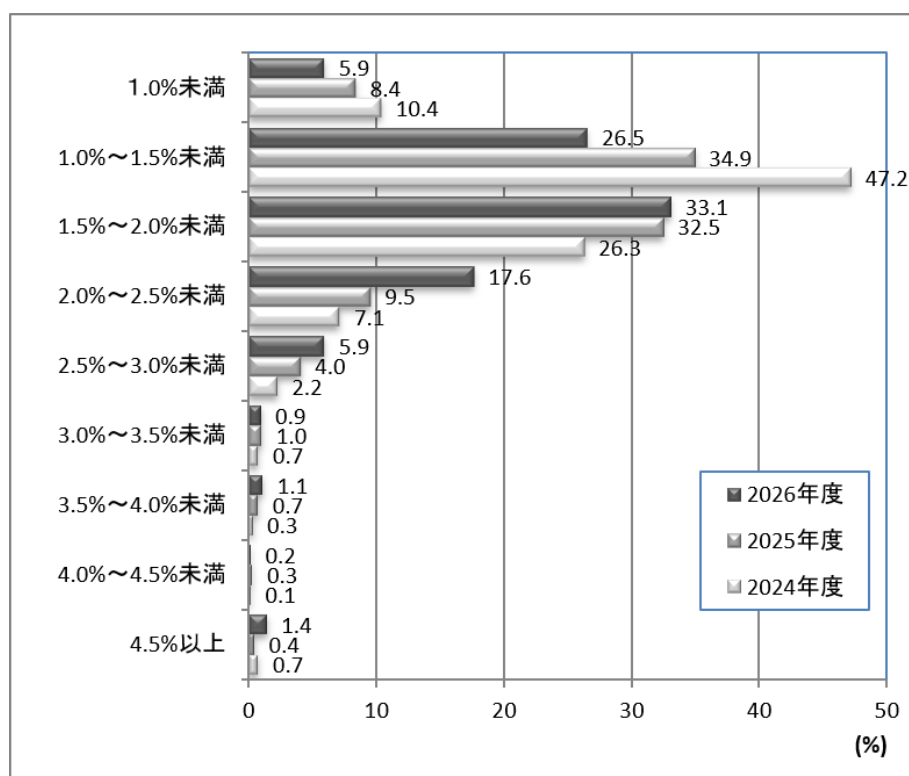
金利上昇の影響が明確に及び始めている。



(5) 現在の借入金利（平均）

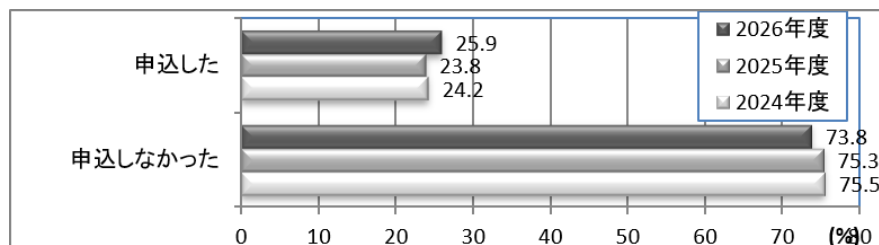
現在の平均借入金利は「1.5～2.0%未満」が33.1%と最も多く、「1.0～1.5%未満」26.5%、「2.0～2.5%未満」17.6%が続いた。1.5%以上の割合が前年より明確に増加している。

金利水準が低位から上方へ移行しており、借入残高の大きい事業者ほど利益や資金繰りへの影響が大きい。



(6) 最近6ヶ月間の借入申込（申込実績）

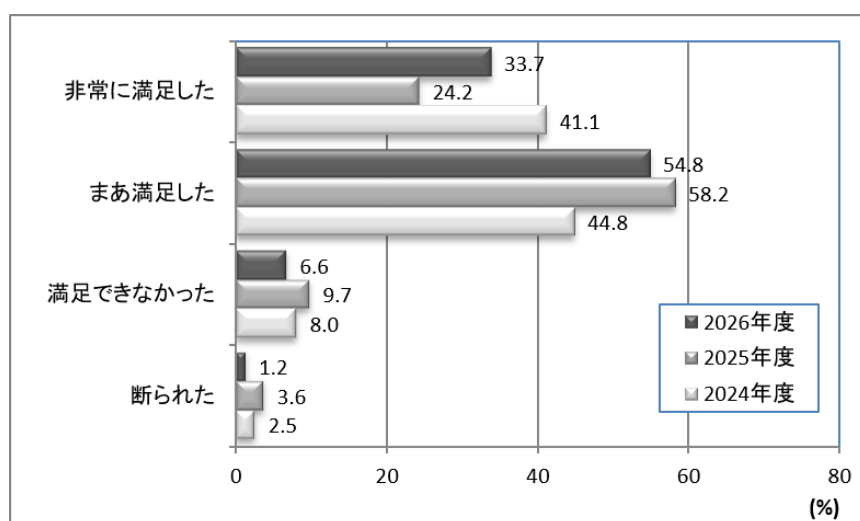
最近借入を申し込んだ事業者は25.9%で、申し込まなかった事業者は73.8%となった。前年より申込割合は2.1ポイント上昇しているが、全体として資金需要は限定的である。



(7) 借入の満足度

借入を申し込んだ事業者のうち、「非常に満足した」33.7%、「まあ満足した」54.8%で、満足層は合計88.6%となった。前年より「非常に満足した」が9.5ポイント上昇している。

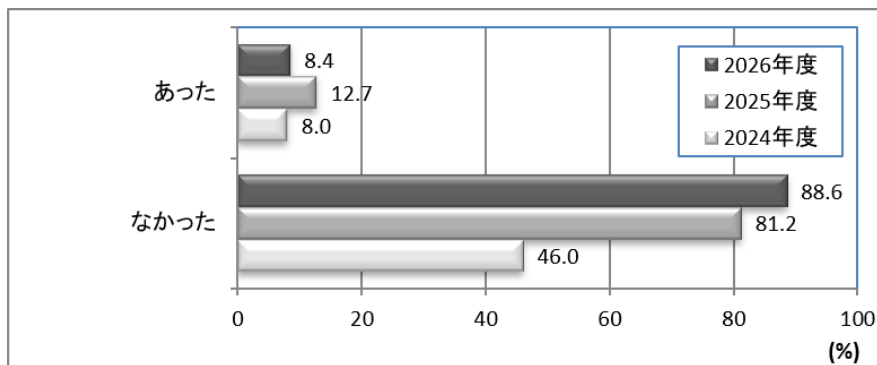
「満足できなかった」6.6%、「断られた」1.2%は少数であり、金融機関の対応は総じて良好と評価できる。



(8) 「貸し渋り」の有無

借入申込時に貸し渋りが「あった」とする回答は8.4%で、「なかった」が88.6%となった。貸し渋りを経験した事業者は限定的であり、全体として借入環境は大きく悪化していない。

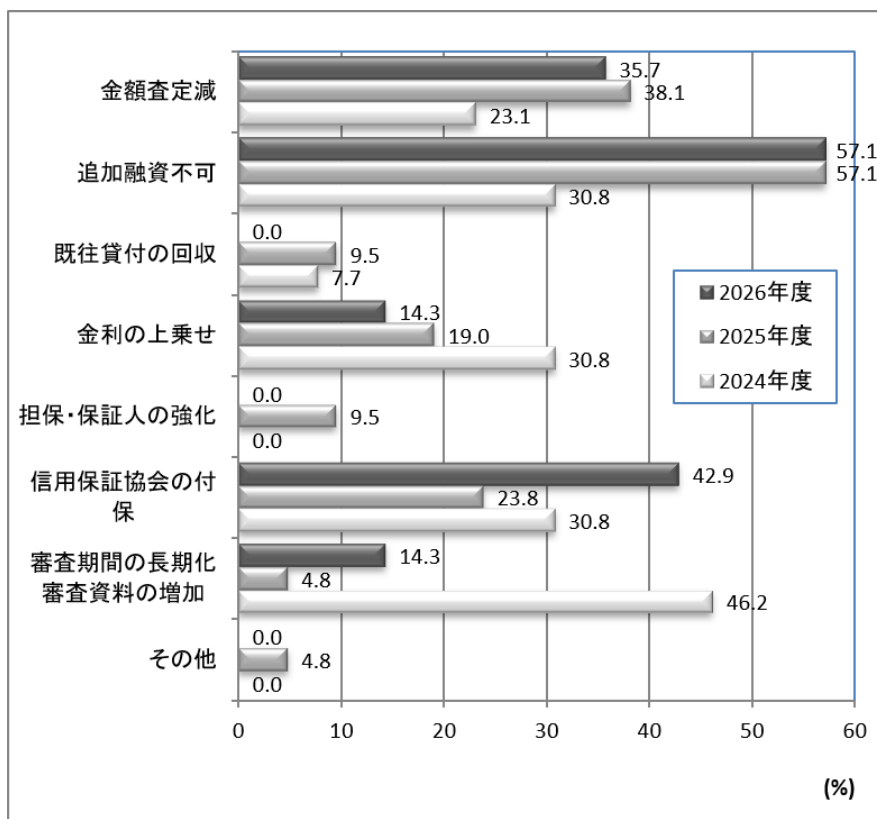
ただし、貸し渋りを受けた事業者にとっては事業継続に直結する問題となる



(9) 「貸し渋り」の内容 (3つ以内で回答)

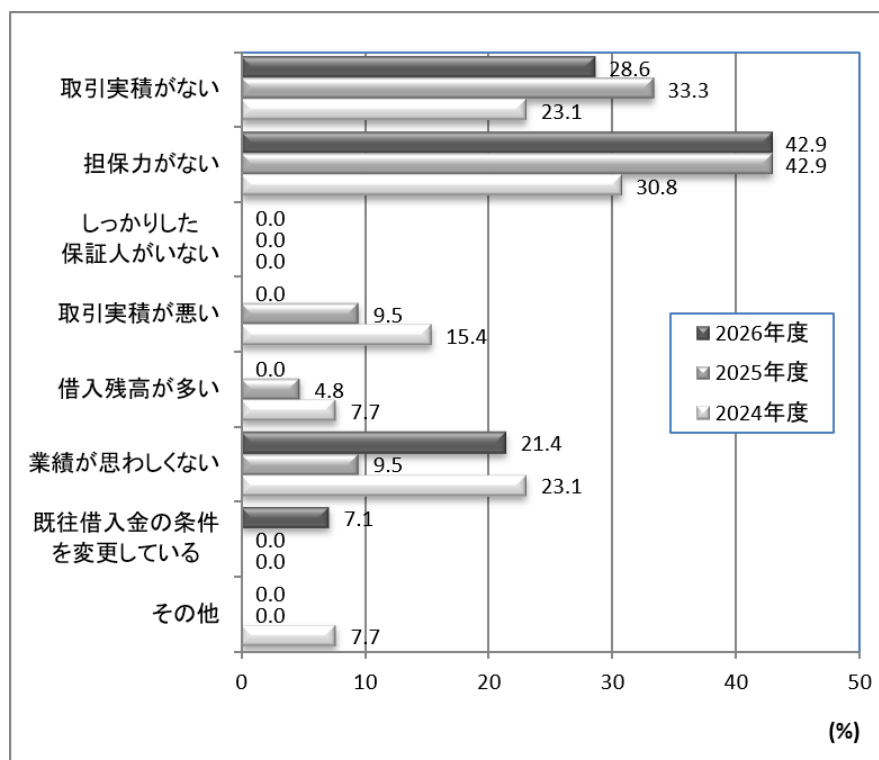
貸し渋りの内容は「追加融資不可」が57.1%と最も高く、「信用保証協会の付保」42.9%、「金額査定減」35.7%が続いた。回答母数が少ないため比率の変動には留意が必要である。

新規資金の確保が難しくなった事業者には、単なる借入先変更ではなく、所要金額の精査、収益改善策、返済原資を示した計画を作成するための支援が必要とされる。



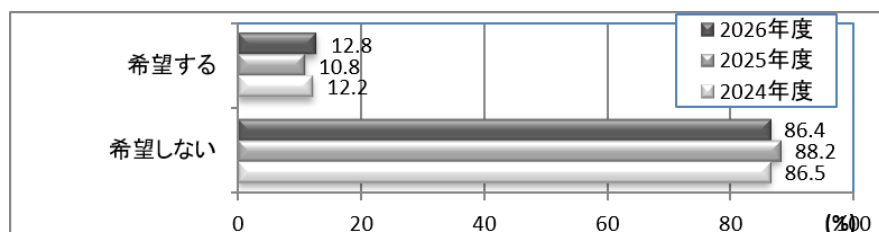
(10) 借りにくい、借りられない理由

借入が難しかった理由は「担保力がない」が42.9%と最も高く、「取引実績がない」28.6%、「業績が思わしくない」21.4%が続いた。回答数が少ないため、個別事情の影響が大きい点には注意が必要である。



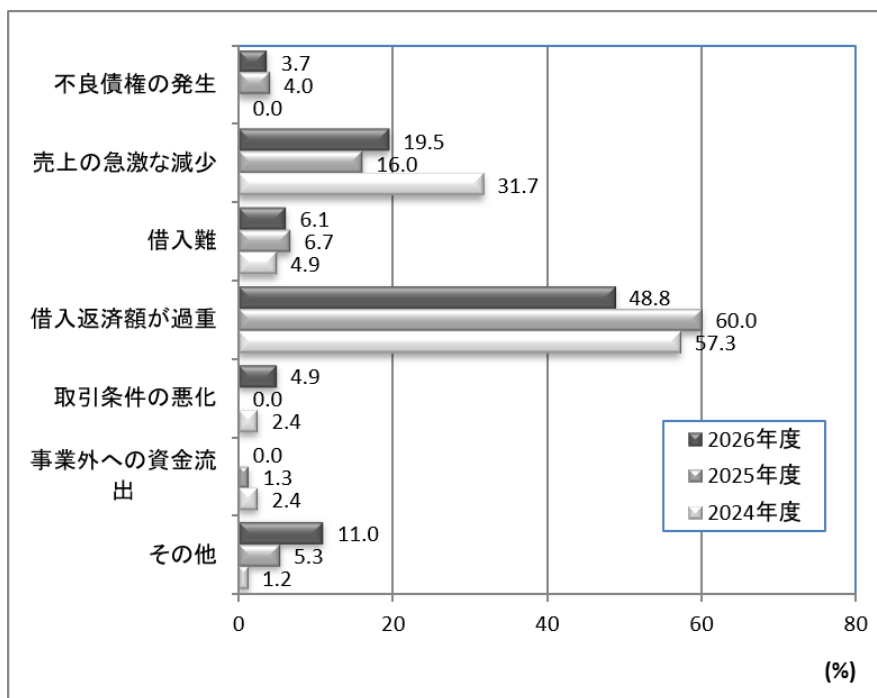
(11) 借入返済の条件変更（希望の有無）

借入金の返済条件変更を「希望する」は12.8%、「希望しない」は86.4%となった。希望割合は前年から2.0ポイント上昇しており、一定数の事業者で返済負担が重くなっていることがうかがえる。



(12) 条件変更を希望する理由

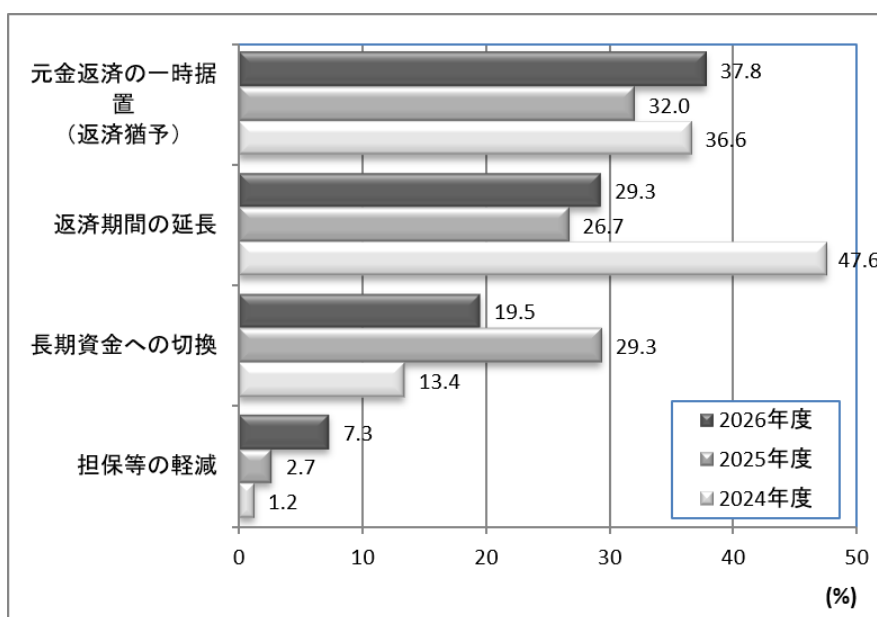
条件変更を希望する理由は「借入返済額が過重」が48.8%と最も高く、「売上の急激な減少」19.5%が続いた。返済額そのものが現在の収益力に見合わなくなっている事業者が多い。



(13) 希望する変更内容

希望する条件変更は「元金返済の一時据置」が37.8%と最も多く、「返済期間の延長」29.3%、「長期資金への切替」19.5%が続いた。目先の元金返済負担を軽減したい意向が強い。

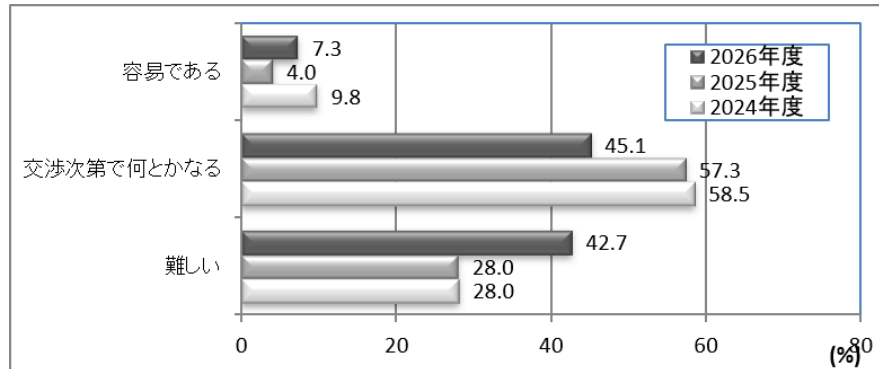
据置期間中に収益改善が進まなければ返済再開時に負担が再び重くなることから、資金繰り改善の期限と目標を明確にし、売上、粗利益、経費の具体的改善策を策定する必要がある。



(14) 条件変更の難易度

返済条件の変更について「交渉次第で何とかなる」が45.1%、「難しい」が42.7%で拮抗し、「容易である」は7.3%にとどまった。条件変更に対する見通しは事業者によって大きく異なる。

事業者単独での交渉が難しい場合には、商工会や専門家が早期に介入することが有効である。

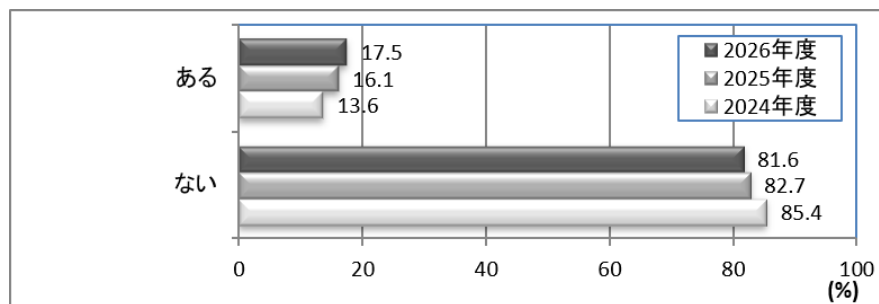


4. 今後の借入計画等

(1) 今後1年間の借入計画

今後借入計画が「ある」は17.5%、「ない」は81.6%となった。前年より借入計画のある事業者は1.4ポイント上昇したものの、設備投資や事業拡大を予定する事業者は全体の2割弱である。

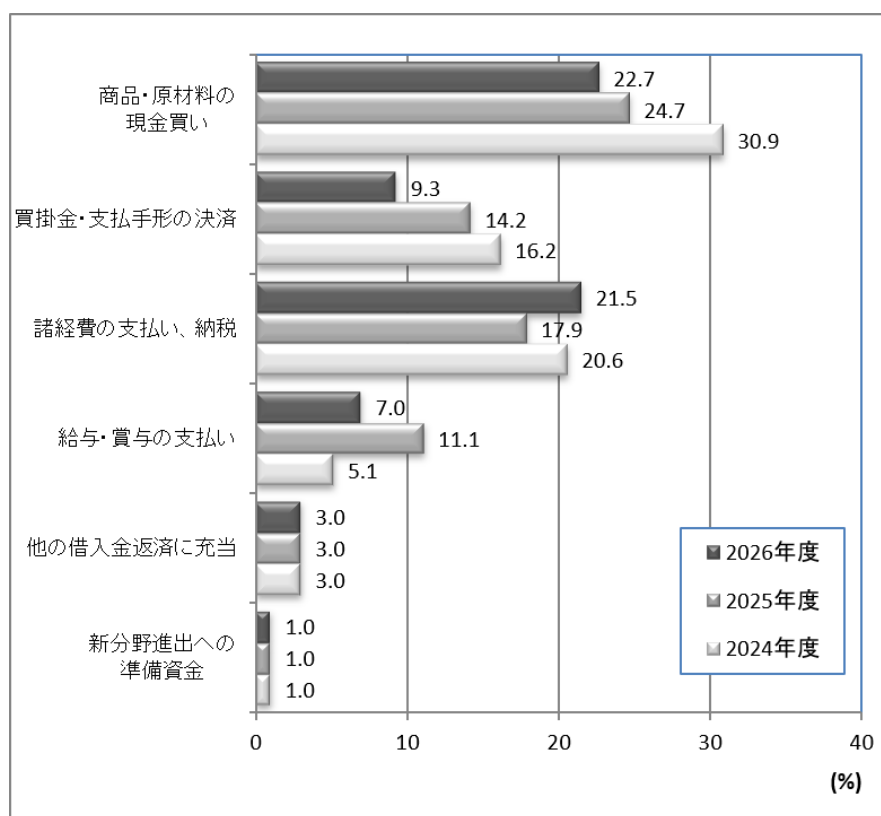
投資需要の弱さは将来の競争力低下につながる可能性がある。



(2) 運転資金の場合の資金使途

運転資金の使途は「商品・原材料の現金買い」22.7%、「諸経費の支払い、納税」21.5%が中心となった。仕入や日常経費の支払いを補う資金需要が大きい。

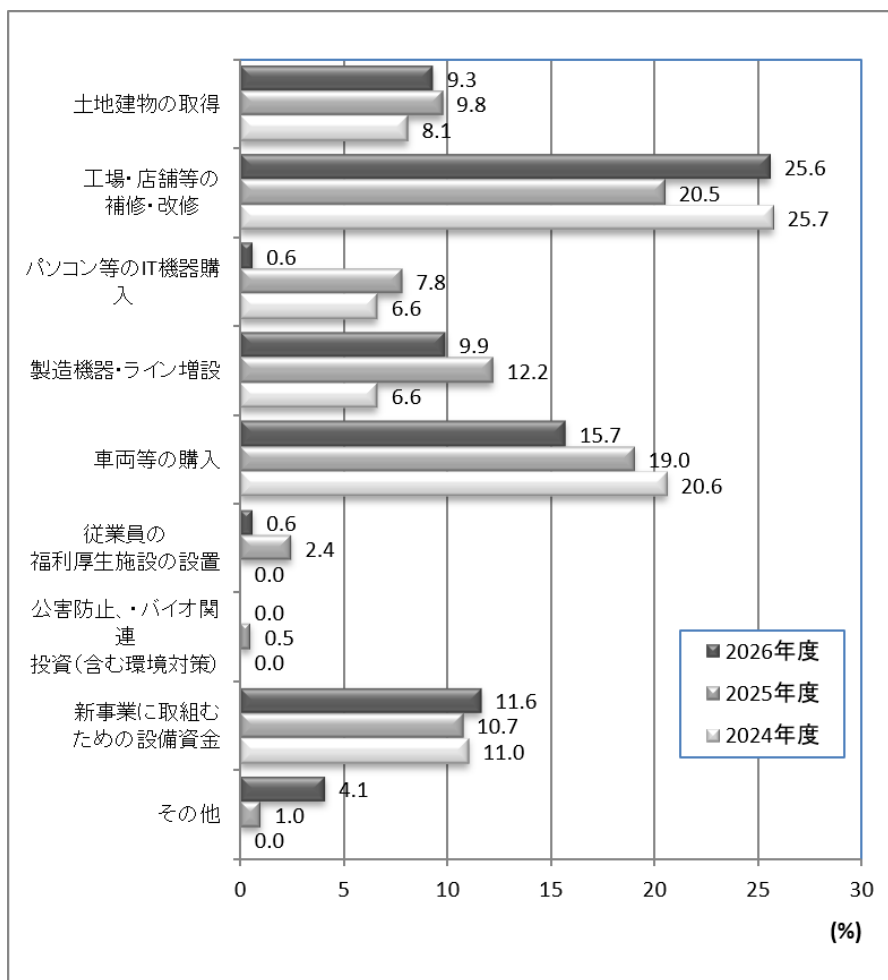
前年と比べ買掛金・手形決済や給与支払いの割合は低下したが、物価上昇に伴い、仕入資金需要は引き続き高い水準にある。



(3) 設備資金の場合の資金使途

設備資金の使途は「工場・店舗等の補修・改修」が25.6%と最も多く、「車両等の購入」15.7%、「新事業に取り組むための設備資金」11.6%が続いた。

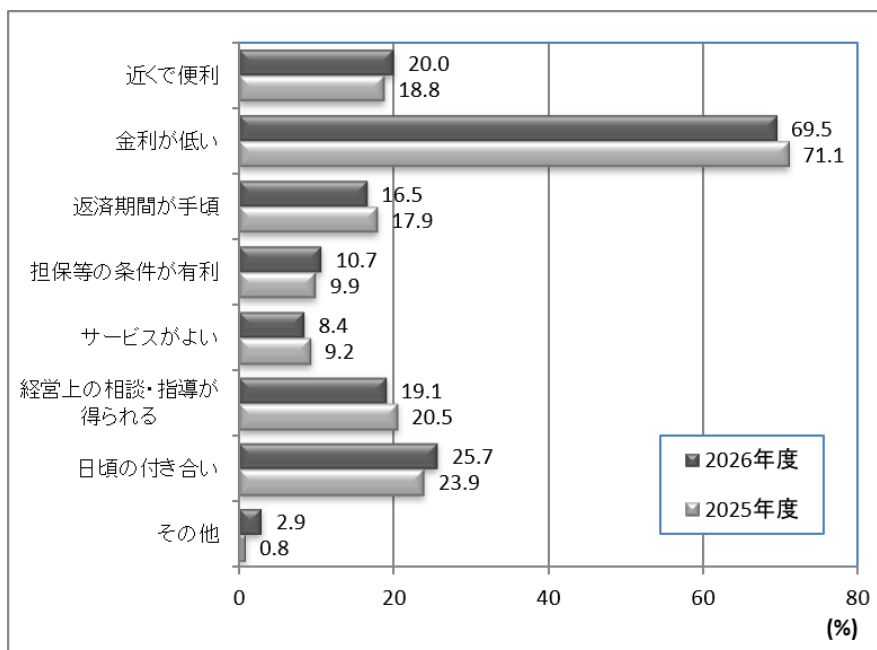
老朽設備の維持・更新需要が中心である一方、新事業向け投資も一定数みられる。



(4) 借入時に重視する条件（2つ以内で回答）

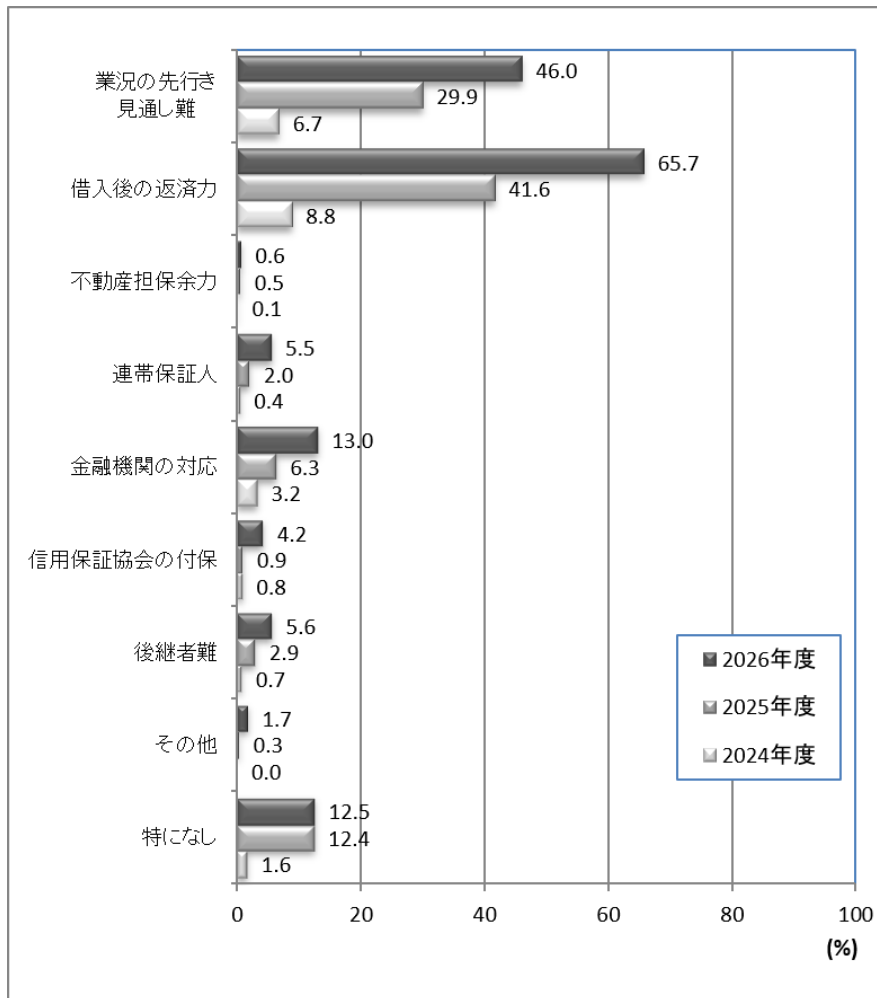
借入時に重視する点は「金利が低い」が69.5%と突出し、「日頃の付き合い」25.7%、「近くで便利」20.0%、「経営上の相談・指導が得られる」19.1%が続いた。

金利上昇局面では調達コストへの関心が一段と高まるが、金利差だけでなく、返済期間、担保条件、経営支援機能も含めた総合的な条件比較を行うことが望まれる



(5) 借入を考える場合の懸念事項（2つ以内で回答）

借入時の懸念点は「借入後の返済力」が65.7%と最も高く、「業況の先行き見通し難」46.0%が続いた。借りられるかどうか以上に、将来返済を継続できるかを強く意識する傾向が強い。

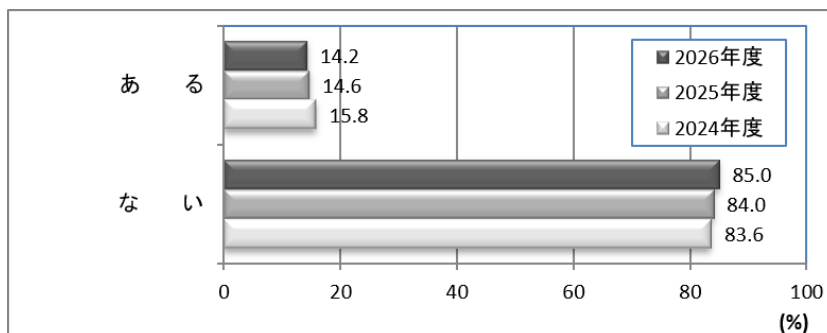


5. 制度融資等

(1) 国・県・市町村の制度融資の最近1年間の利用状況

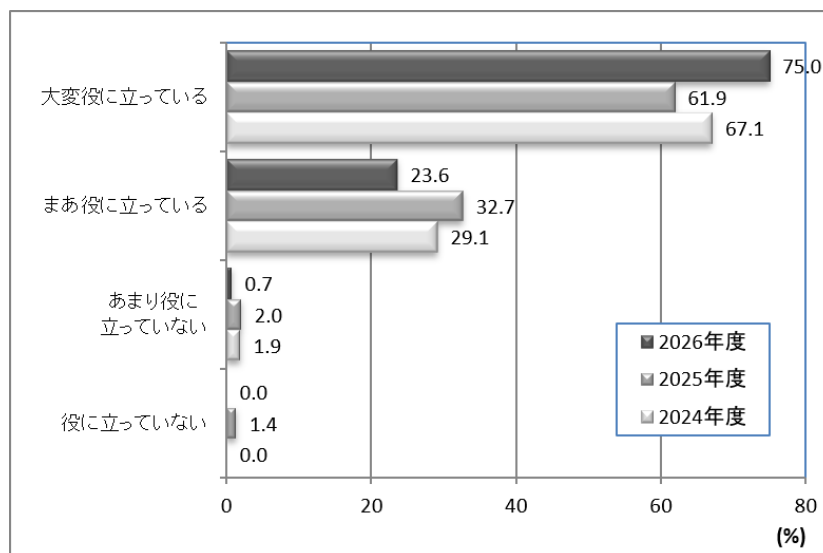
制度融資を利用したことが「ある」は14.2%、「ない」は85.0%となった。利用率は前年とほぼ同水準であり、制度融資の活用は一部の事業者に限られている。

資金需要がない事業者も多いと考えられるが、制度内容を知らないため利用機会を逃している可能性もある。



(2) 国・県・市町村の制度融資の経営（資金調達）上の有用性

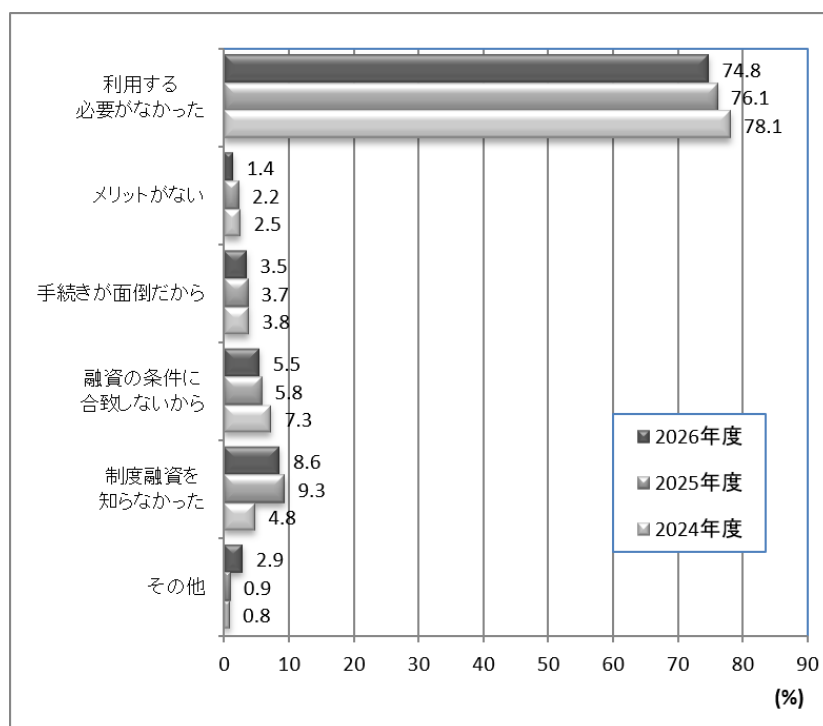
制度融資利用者のうち「大変役に立っている」が75.0%、「まあ役に立っている」が23.6%で、肯定的評価は98.6%に達した。利用者の満足度は高い。



(3) 国・県・市町村の制度融資を利用しなかった理由

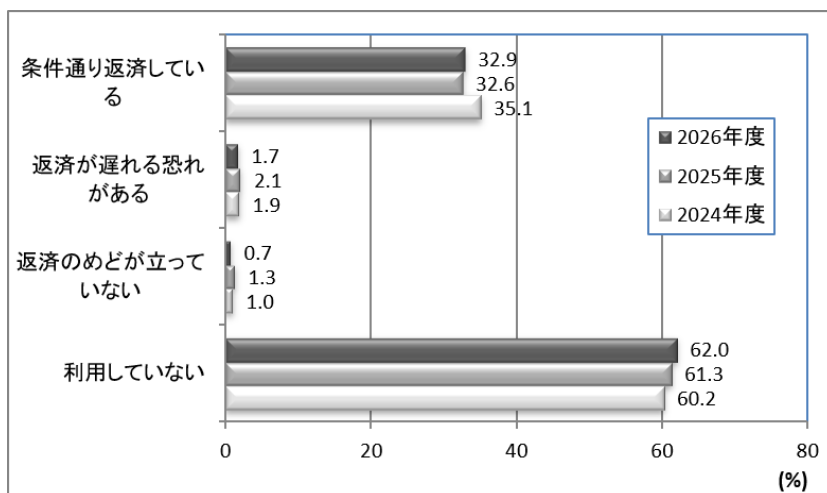
制度融資を利用しなかった理由は「利用する必要がなかった」が74.8%と大半を占めた。一方、「制度融資を知らなかった」8.6%、「条件に合致しない」5.5%もみられる。

資金相談の際に制度融資の適否を確認する仕組みが重要である



(4) 県のコロナ対応資金（ゼロゼロ融資）の返済状況

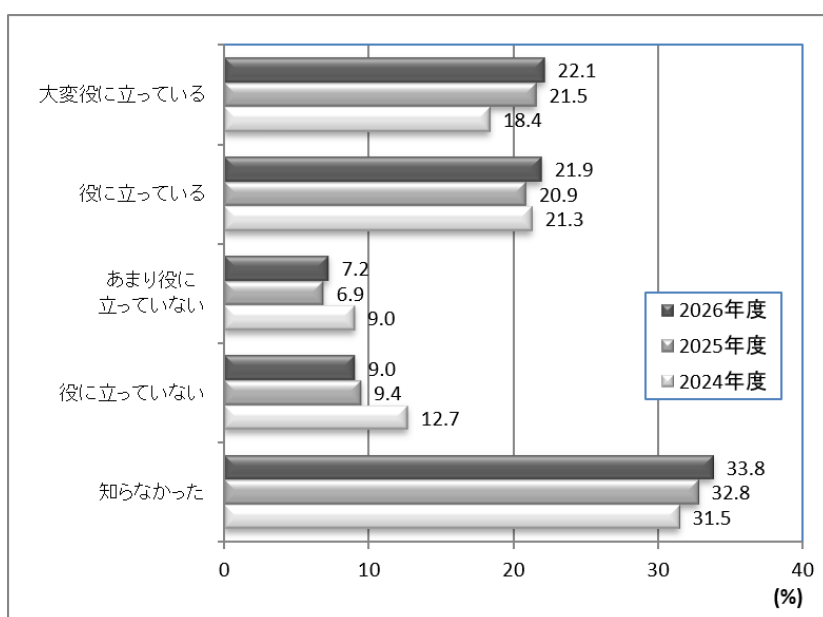
「条件通り返済している」が32.9%で、「返済が遅れる恐れがある」・「返済のめどが立っていない」が2.4%と、調査時点では順調な返済状況となっている。 ※母数に「利用していない」62.0%が含まれる



(5) マル経融資（日本政策金融公庫の公的融資制度）の経営上の有用性

マル経融資について「大変役に立っている」22.1%、「役に立っている」21.9%で、肯定的評価は44.1%となった。一方、「知らなかった」が33.8%と最も多い単独回答である。

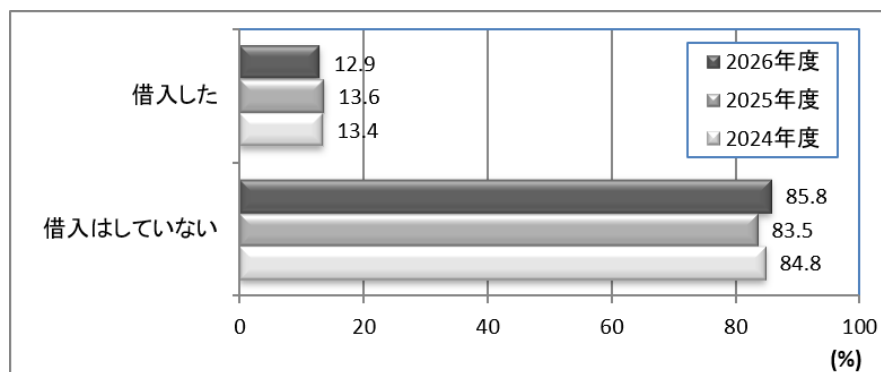
利用者からの評価は高いものの、制度認知が十分でない。無担保・無保証人等の特徴だけでなく、経営指導を通じて活用する制度であることを分かりやすく周知し、資金需要のある小規模事業者へ案内される必要がある。



(7) 信用保証協会について

ア. 最近1年間の信用保証協会保証付き借入の利用について

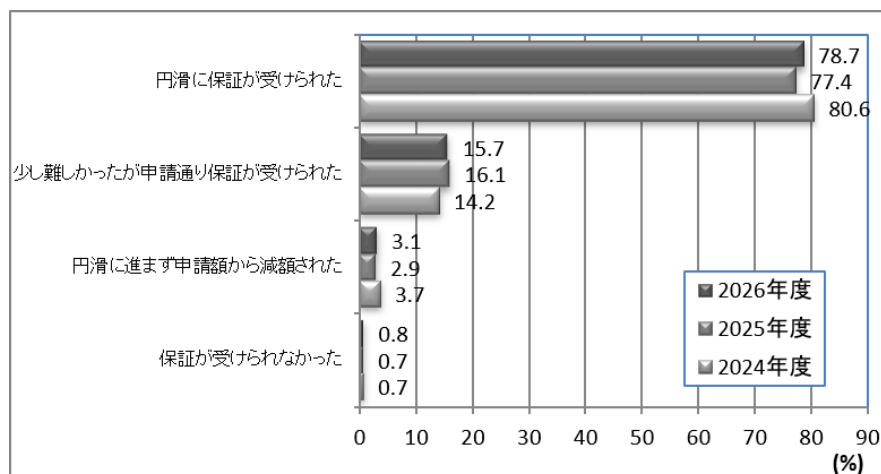
信用保証協会の保証付き借入を「借入した」は12.9%、「借入はしていない」は85.8%となった。利用割合は前年から0.7ポイント低下しており、保証付き融資の利用は限定的である。



イ. 円滑な保証手続き

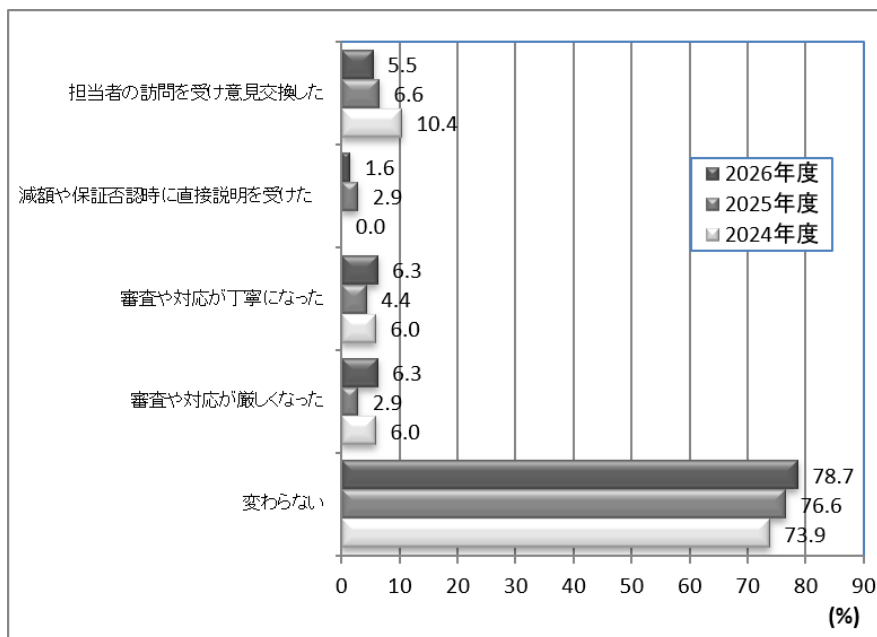
保証付き借入利用者のうち「円滑に保証が受けられた」が78.7%、「少し難しかったが申請通り保証が受けられた」が15.7%で、申請通り保証を受けた割合は94.5%となった。

減額や保証否認は少数であり、手続きはおおむね円滑である。



ウ. 信用保証協会の対応

保証協会の対応は「変わらない」が78.7%と大半を占めた。「丁寧になった」と「厳しくなった」はいずれも6.3%で、全体として大きな変化はみられない。

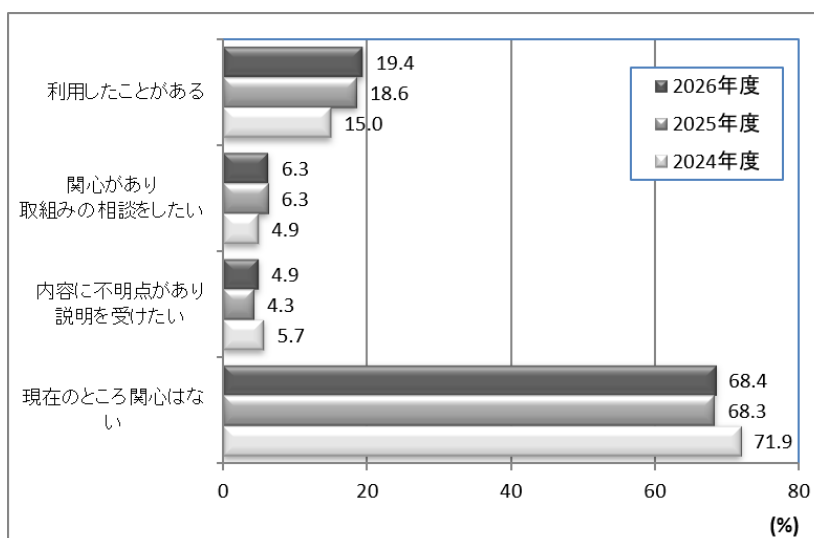


6. 最近の諸制度について

(1) 中小企業・小規模事業者の抱える高度な経営課題等の相談に対応するための専門家派遣について

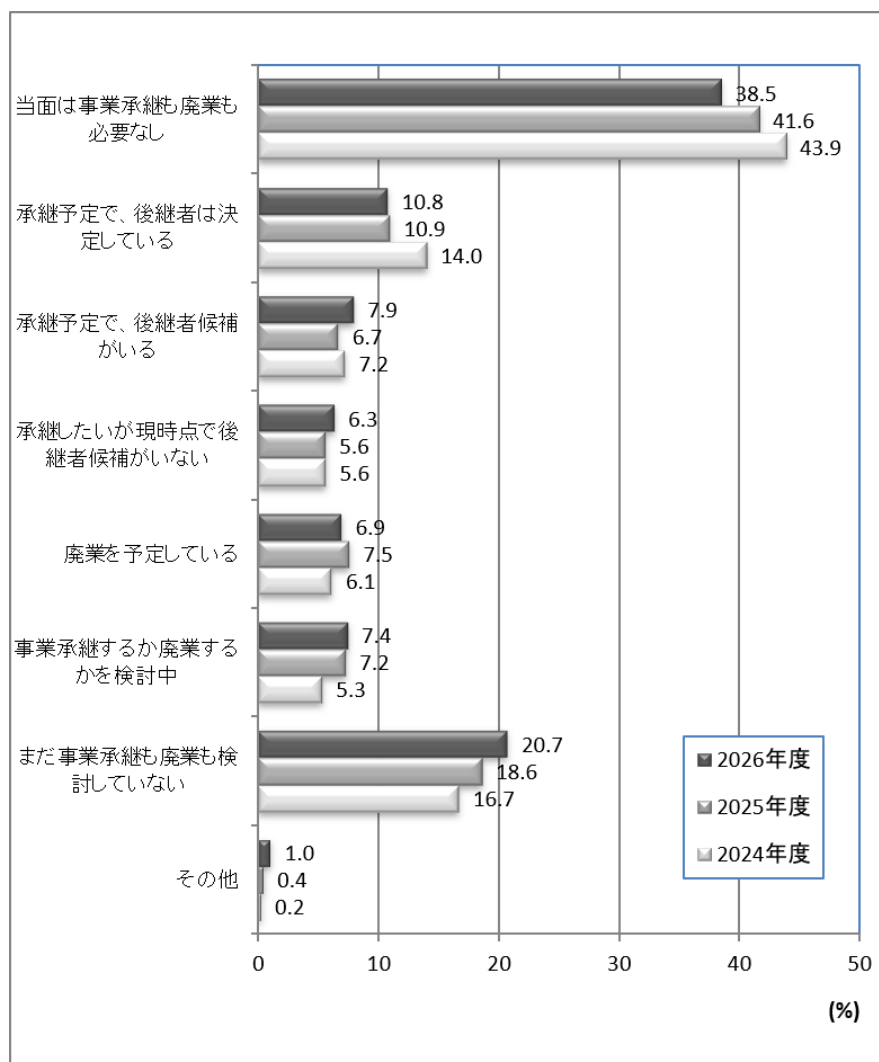
専門家派遣事業を「利用したことがある」は19.4%で、前年より0.8ポイント上昇した。一方、「現在のところ関心はない」が68.4%と約7割を占めている。

利用経験者は増えているものの、制度が自社の課題解決にどう役立つか伝わっていない可能性がある。経営課題別の活用事例や支援成果を示し、相談希望・説明希望の事業者を確実に利用へつなげる必要がある。



(2) 事業承継について

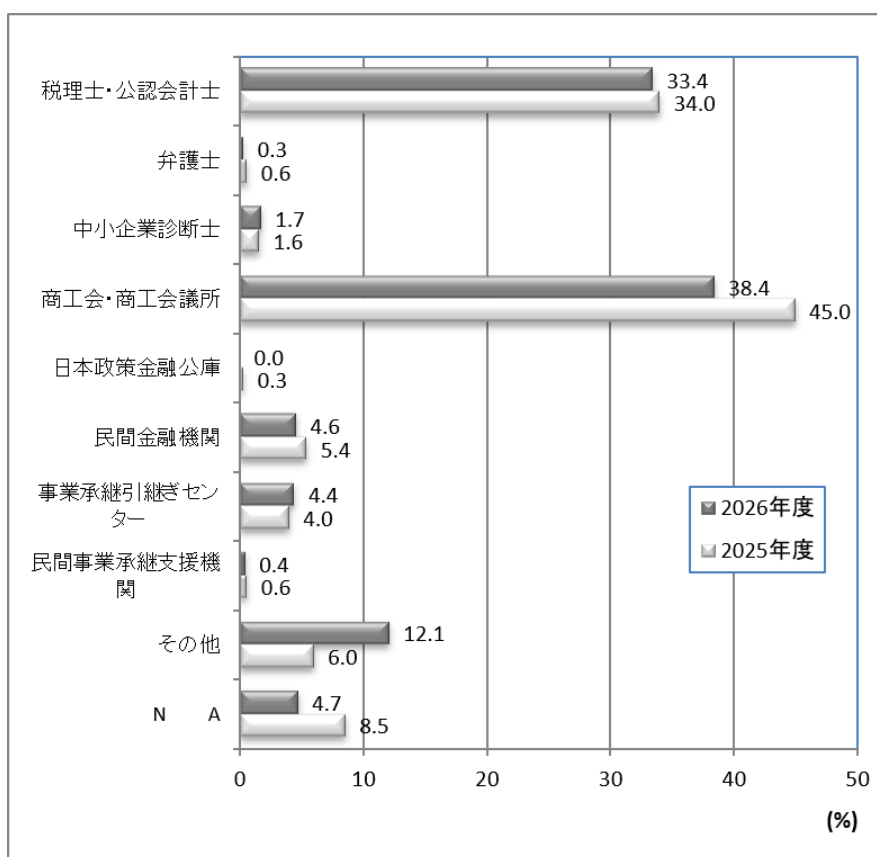
ア. 事業承継の方針について



イ. 事業承継に関する相談先について

事業承継の相談先は「商工会・商工会議所」が38.4%と最も高く、「税理士・公認会計士」33.4%が続いた。両方で7割を超え、日頃から接点のある支援者が主要な相談窓口となっている。

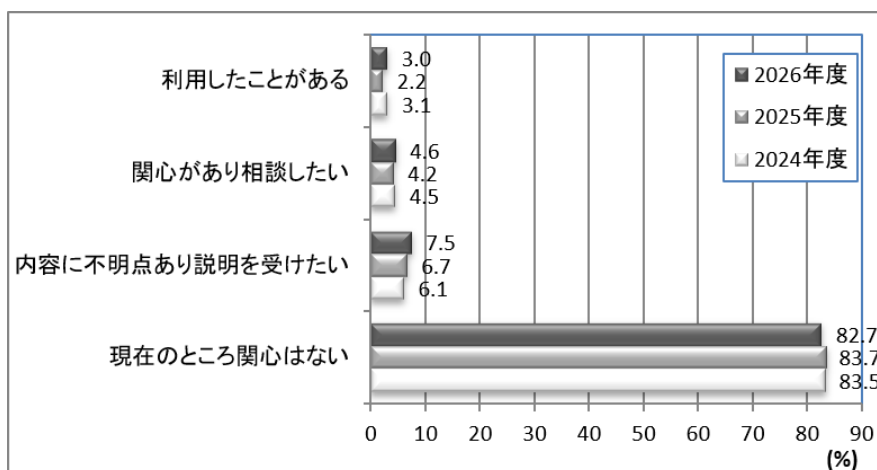
事業承継・引継ぎ支援センターは4.4%にとどまる。商工会や税理士が初期相談を受け、親族内承継、従業員承継、第三者承継に応じて専門機関へ円滑につなぐ体制が重要とされている。



(3) 中小企業活性化協議会について

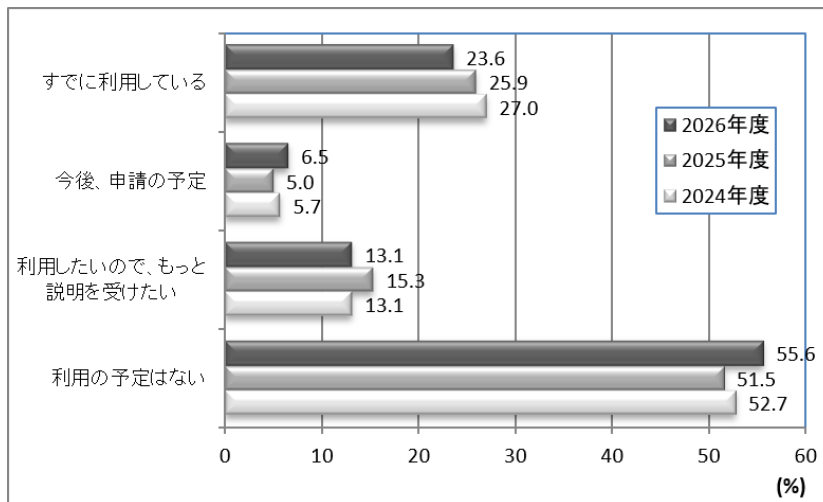
中小企業活性化協議会を「利用したことがある」は3.0%、「相談したい」4.6%、「説明を受けたい」7.5%に対し、「現在のところ関心はない」が82.7%を占めた。

同協議会は経営改善や事業再生を支援する機関であるが、経営が深刻化するまで相談対象と認識されにくい。早期経営改善計画策定支援等を含め、予防的に利用できることが周知される必要がある。



- (4) 「ものづくり補助金」や「小規模事業者持続化補助金」などの利用状況
補助金を「すでに利用している」は23.6%、「今後申請予定」は6.5%、
「もっと説明を受けたい」は13.1%となった。一方、「利用予定はない」が55.6%と過半数を占める。

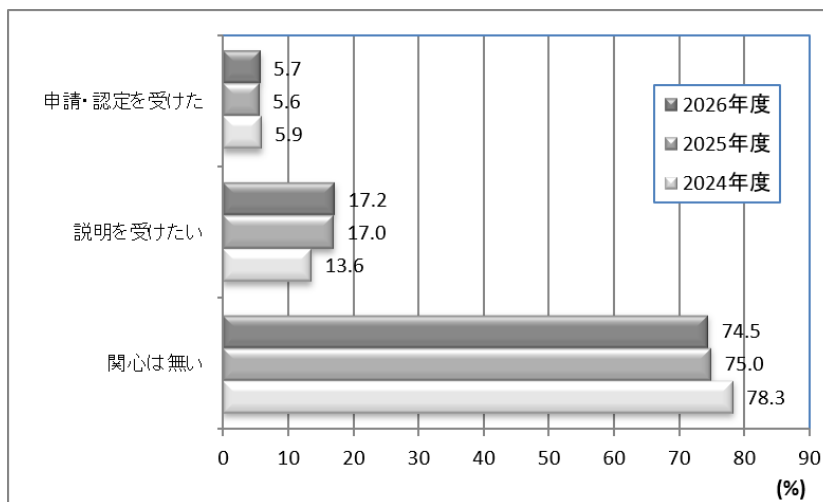
利用率は前年より低下しており、制度の複雑さや自己負担、事業計画作成の負担が影響している可能性がある。補助金ありきではなく、投資の必要性和効果を確認した上で、適切に制度が利用される必要がある。



- (5) 「経営力向上計画」認定制度について

経営力向上計画について「関心はない」が74.5%と大半を占め、「説明を受けたい」は17.2%、「申請・認定を受けた」は5.7%となった。前年から大きな変化はない。

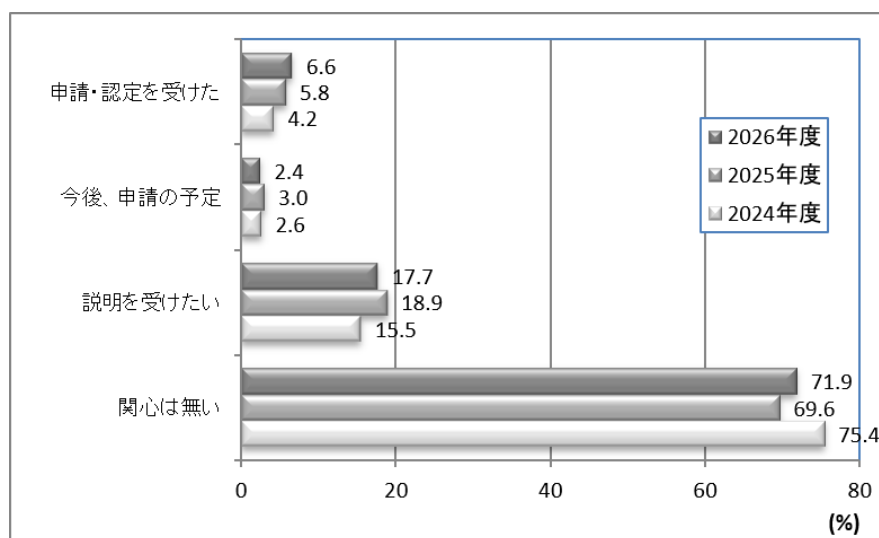
制度の名称やメリットが事業者には十分伝わっていない可能性がある



(6) 「事業継続力強化計画」認定制度について

事業継続力強化計画について「関心はない」が71.9%と大半を占め、「説明を受けたい」17.7%、「認定を受けた」6.6%、「申請予定」2.4%となった。

自然災害、感染症、サプライチェーン寸断等のリスクが高まる中、関心の低さは課題である。認定取得そのものを目的とせず、重要業務、代替手段、連絡体制、資金確保を具体化するBCP支援が必要とされる。



以上