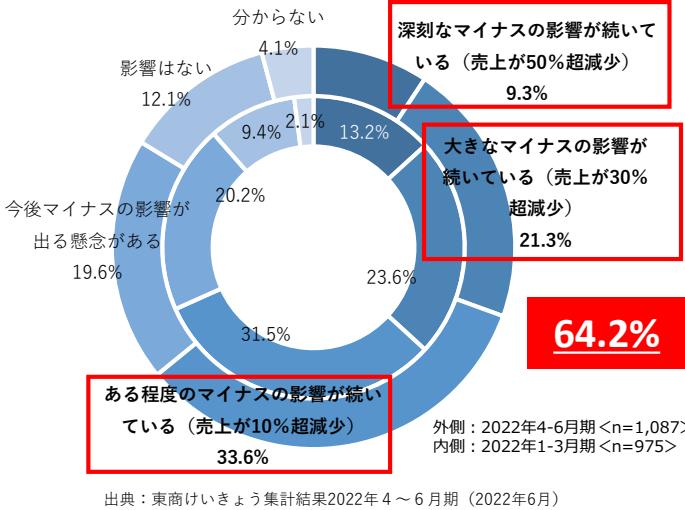


中小企業経営の課題と現状

<新型コロナウイルスによる経営への影響>

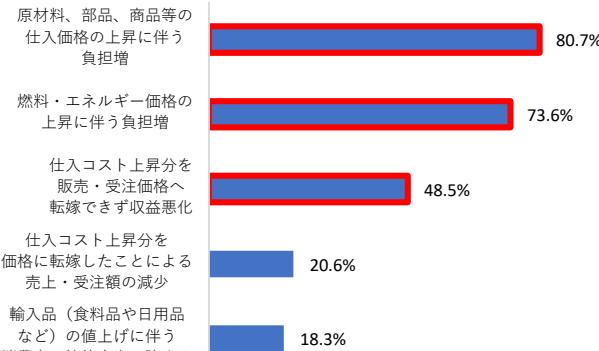
⇒ 6割を超える企業で影響が続く



<円安・ロシアのウクライナ侵攻によるビジネスへの影響>

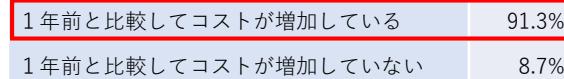
⇒ 円安進行が業績に与える影響について、**53.3%**の企業が「**デメリットが大きい**」と回答
 ⇒ ロシアのウクライナ侵攻による経営への影響は、**27.1%**の企業が「**現在影響がある**」と回答

【円安進行の具体的な影響】



<1年前と比較したコスト増の状況>

⇒ 9割超の企業で1年前と比較してコストが増加と回答



<価格転嫁の動向>

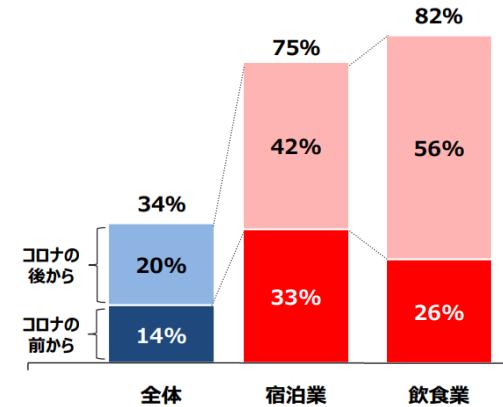
⇒ 8割超の企業でコスト増加分の価格転嫁ができていない

| | BtoC企業 | BtoB企業 |
|-------------------------|--------------|--------------|
| 全く転嫁できていない | 28.4% | 24.5% |
| 一部転嫁できていない | 54.1% | 60.4% |
| 全て転嫁できている | 7.7% | 8.5% |
| コストが増加していないため、転嫁する必要がない | 9.8% | 6.6% |
| 合計 | 82.5% | 84.9% |

出典：商工会議所 L O B O 調査2021年11月期

<債務の過剰感がある割合>

(資本金1億円未満 2022年1月時点)



新 新規項目
下線 重点項目

<中小企業の価値創造に向けて> 「取引適正化に向けた環境整備」「新たな挑戦の後押し」の両輪での支援

I. パートナーシップ構築宣言の取り組みを通じた取引適正化や価格転嫁に向けた環境整備

1. 中小企業の付加価値向上を実現する取引適正化や価格転嫁に向けた環境整備

<企業の声>

- 人件費や半導体など製造コストが上がる中、取引先へ提示する価格を引き上げても結局値下げを求められ、利益を圧迫している。(計測機器製造業)
- 取引先中堅企業から、振込手数料を差し引いた金額が入金される。会計システムで仕分けの自動化を実現したが、請求額と入金額があわないため結局付け合わせ作業が必要になる。(刺繍製造)

<「パートナーシップ構築宣言」宣言企業における取引先との価格協議の実施状況>

| | 都度実施 | 年に1回実施 | 年に2回実施 | 年3回以上実施 | 検討中 | 実施していない |
|--------------------|-------|--------|--------|---------|------|---------|
| 大企業 (資本金3億円超) | 80.4% | 8.1% | 7.7% | 1.5% | 1.5% | 0.7% |
| 中小企業 (資本金3億円以下) | 78.1% | 8.5% | 2.3% | 1.5% | 6.2% | 3.4% |

価格協議の申し込みを受け都度協議を実施している企業 ⇒ **約8割**

中小企業庁「パートナーシップ構築宣言取組状況アンケート」(2022年3月)より再編加工

<下請けGメンヒアリング・好事例>

- 原材料価格の高騰に対し、新規・都度契約に関して価格を転嫁した見積書を提出したところ考慮してもらえた。親事業者がパートナーシップ構築宣言企業であることから、適正な価格交渉の必要性を理解しており、確実に転嫁できている。(金属加工)

- 取引適正化に向けた「パートナーシップ構築宣言」の強力な推進(各種補助金・助成金への加点要素への追加、東京都からの委託事業における採択条件化等)
- 適切な価格転嫁の促進や知財取引の適正化など、公正な取引環境の実現に向けた対応の継続(下請企業対策の拡充、「下請適正取引等推進のためのガイドライン」の周知強化)
- 下請企業の価格交渉促進に向けた、個社支援・指導の強化
- 大企業の「働き方改革」の影響や、新型コロナウイルス感染症の混乱に乗じた、中小企業・小規模事業者に対する取引上のしわ寄せ防止(大企業への普及啓発や監視強化、下請センター東京における相談対応の強化)

II. 新たな挑戦により持続的な成長を目指す中小企業の後押し

1. 中小企業のイノベーション創出に対する支援強化

<企業の声>

- 取り扱う商材の市場縮小を見越し、また大手からの下請脱却に向け、自社製品の開発に着手。東京都からの助成金も活用しながら自社工場を設立し、建設下請けからの脱却に成功。現在も大学との連携を通じたシステム開発など、新たなイノベーションに取り組んでいる。(駐車場関連工事、製造)

- 新製品・新サービスの研究開発から商品化・事業化、販路開拓まで、切れ目のない支援メニューの充実(製品開発着手支援助成事業や新製品・新技術開発助成事業、製品改良/規格適合・認証取得支援事業、市場開拓助成事業などの採択数拡充等)
- 中小企業の競争力強化やDXなど、イノベーション推進につながる「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」の継続・予算拡充

- イノベーション創出に向けて中小企業がスタートアップと実証実験に取り組む際の助成制度創設、アクセラレータープログラムの費用助成事業の創設等

- イノベーションの企画・着手の段階、いわゆる「ゼロイチ」の促進に向けた、企業間の交流機会の拡大、専門家による伴走支援の強化

- 2. 販路開拓に向けた支援強化

2. 販路開拓に向けた支援強化

<企業の声>

- 国内E Cのほか新たに越境E Cにも取り組み、前年比でBtoC売上が2倍になった。BtoBに比べ売上規模は大きくないが、BtoCは利益率が高く、収益改善に貢献している。(硝子製造業)

- ウィズコロナ・ポストコロナにおける新たな販路開拓に資する展示会・商談会に係る支援の継続・強化(展示会・イベント開催事業「東京ビジネスチャンスE X P O」の拡充、「目指せ!中小企業経営力強化アドバンス事業に係る商談会」の継続)

- 中小企業の販路開拓に資する支援事業の強化、拡充(「目指せ!中小企業経営力強化アドバンス事業」による支援強化、展示会出展助成事業の拡充)

II. 新たな挑戦により持続的な成長を目指す中小企業の後押し（続き）

3. 中小企業におけるデジタルシフトの加速化、サイバーセキュリティ対策強化に向けた支援

<企業の声>

- デジタル化を進めたいが、自社に合ったツールや業者の選定が難しい。（飲食業）
- サイバーセキュリティ対策の必要性は認識しているが、何から取り組めばいいか、どのレベルまで取り組めばいいかわからない。また費用負担も大きい。（製造業）

- ITツール導入・活用に向けた伴走型支援の継続（生産性向上のためのデジタル技術活用推進事業の継続・周知強化、好事例の横展開等）

- 社内のデジタル化推進の中核となる人材育成に対する支援（デジタル人材育成支援事業、生産性向上のための現場改善推進事業、DX人材リスキリング支援事業による支援強化）

- 中小企業の情報セキュリティに対するリテラシー向上、ソフト・設備機器導入支援の継続（中小企業サイバーセキュリティ向上支援事業や中小企業における危機管理対策促進事業の継続）

4. ゼロエミッション東京の実現に向けた中小企業における省エネ対策・技術開発の推進

<企業の声>

- 大手取引先から、自社の二酸化炭素排出量を至急まとめ、一定の削減に取り組んでほしいと依頼があった。どのように排出量を測定し、削減を進めるべきか、対応に苦慮している。（金属加工）
- 電力価格が前年比1.5倍に膨れ上がり、収益を大幅に圧迫している。（機械装置製造業）

- 排出量削減につながる省エネ設備の導入や、エネルギー使用量などの見える化促進に向けた計測システム導入などへの補助・助成の継続・拡充、および導入するうえでの専門家による各種省エネ対策取り組み支援強化

- 「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（ゼロエミッション強化区分）」、「中小規模事業所向け省エネ型換気・空調設備導入支援事業」など、競争力強化に向けた取り組みや、省エネに向けた設備投資を後押しする施策の強化、拡充

5. 中小企業の海外展開に対する支援

<中小企業・支援機関の声>

- 人口減少などに伴う市場縮小や環境の変化を見据えて、足元では初めて海外展開に取り組む企業の相談が増加している。（海外展開支援機関）
- コロナ禍で量販店向けの売り上げが落ちたため、オンライン展示会を通じた販路開拓に取り組み、海外の新規取引先開拓につながった。（硝子製造業）

- 海外展開の第一歩に成り得る「越境EC」に対する支援（越境EC出品支援事業の継続および複数回の募集による機会の拡充）

- 新たに海外展開に取り組む企業のサポート強化（事前調査、戦略支援から、進出支援、マッチング、越境EC活用、外国語サイトの構築にいたるまで、取り組みから成果創出までの切れ目のない支援強化）

6. 競争力強化に向けた人材確保・活躍促進に対する支援

<企業の声>

- IT人材育成に向けて、業務に直結しないものでも様々なソフトを購入し、業務時間中であっても学習することを奨励するなど、資金と時間を積極的に投入している。（非破壊検査業）

- 「東京版ニューディール TVA（Tokyo Value-up Action）作戦」をはじめとした求職者支援強化と、積極的に人材確保を図る企業に対する採用・定着促進助成などの支援強化

- 中小企業の多様な人材確保に対する支援（Webなどを活用した合同会社説明会、マッチング支援の充実、セミナーや好事例の周知等）

- 人材能力向上に資する施策の着実な実施、都立職業能力開発センターなどの機能拡充（生産性向上やデジタル化に資する人材育成支援メニューの充実等）、中小企業人材スキルアップ支援事業の継続および支援対象講座拡充

III. 事業継続、業績回復に向けた支援の強化

<企業の声>

- 新型コロナウイルスの影響長期化もあり、売上が以前の水準に戻っていない。このような状況の中で、コロナ融資の据置期間が終わり返済が始まるため、資金繰りが厳しい。（業務用酒類卸）
- 材料が仕入れられなくなり、製造に支障が出ないよう通常よりも多めに在庫を抱えるようにしている。リードタイムが長くなる分、運転資金の確保が課題になっている。（光学機器製造業）

1. 資金繰り支援の継続、収益力改善に向けた支援強化

- 中小企業活性化協議会による「収益力改善支援」の積極的な活用に向けた周知強化

2. 事業再生に関する支援強化、価値ある企業の倒産・廃業への対応・事業再編に向けた支援

- 「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」の周知促進、中小企業活性化協議会による再生支援の周知・利用促進

- 中小企業活性化協議会や「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」などに則った準則型私的整理に基づく弁済計画について、「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応を行うよう、東京信用保証協会に対して要請（ゼロ弁済での債務整理計画の活用等）

- 廃業による「価値ある事業」の喪失回避に向けた、中小企業・小規模企業のM&Aの理解と取り組みの促進

IV. 中小企業の成長ステージに応じた支援の強化

1. 経済活力の維持、向上に向けた起業・創業の促進

- 創業期の「死の谷」や急激な事業拡大局面を乗り越えるための支援強化（創業初期の企業に対する成長性・将来性に重点を置いた資金供給、事業計画の見直し・策定支援等）

- 成果創出までに時間を要するハードウェアベンチャー育成、都内ものづくり産業の活性化に向け、「東京都ものづくりベンチャー育成事業」の継続的な実施

- スタートアップ育成に向けた中長期のハンズオン支援事業の創設

- 創業促進に向け、特に初等中等教育などの年代も含めた、起業家教育の強力な推進

2. 地域経済を支える中小・小規模事業者に対する支援継続、強化

- 商工会議所が実施する小規模企業対策に対する安定的な予算確保

3. 価値ある事業の円滑な承継や事業再編に向けた支援

- 事業承継の早期対策の重要性に対する「気づき」を促す取り組みの促進（自社株式の評価促進に向けた「事業承継支援助成金」の周知・予算拡充等）

- 各種補助金・助成金において後継者の新たな取り組みを支援する後継者枠の創設・拡充

- 事業承継をはじめ地域の事業者の事業継続に資する地域持続化支援事業（拠点事業「ビジネスサポートデスク」）の安定的・継続的な予算確保

V. 世界に輝く都市の実現に向けた環境整備

1. 国際競争力向上に向けた都市政策の推進

- 業務部門や家庭部門、運輸部門のCO2排出抑制のための取り組み促進

- 行政のデジタル化の推進（行政手続きの効率化、情報処理能力の強化等）

2. 中小企業の事業継続と生産性向上に資する税制措置および納税環境の整備

- 商業地などに係る固定資産税・都市計画税の条例減額措置の延長および拡充等

- 東京都および周辺自治体における電子納税の普及促進、個人住民税の特別徴収事務の帳票、特に給与支払い報告書の様式統一

3. ウィズコロナ時代における観光産業の事業継続に向けた迅速な支援

- 観光関連事業者の事業継続および旅行消費拡大に必要な各種支援策の継続

- 東京2020大会レガシーの活用促進やスマート・ツーリズムに対する支援など、快適な訪都旅行実現への後押し