

挑みつづける、変わらぬ意志で。



# 「中小企業の経営課題に関する アンケート」調査 【単純集計結果】

2022年12月12日  
中小企業委員会

# 目次

設問No.	項目	ページ 番号	設問No.	項目	ページ 番号
	調査概要	2	III.	経営資源・資金繰りについて	
0.	回答企業の属性		問9	人員の過不足状況（全体／業種別）	24
問1(1)(2)	業種、業歴	3	問10	設備投資	25
問1(3)(4)	資本金、従業員数	4	問11(1)	債務過剰感（全体／業種別）	26
問1(5)(6)	売上高（年間）、経営者の年齢	5	問11(2)(3)	新型コロナウイルス関連融資の返済状況・返済見通し（全体）	27
問1(7)	海外との取引状況	6	問11(2))	新型コロナウイルス関連融資の返済状況（業種別）	28
I.	業界および自社の見通し等について		問11(3)	新型コロナウイルス関連融資の返済見通し（業種別）	29
問2(1)(2)(3)	業界の中期展望、競争環境、事業方針	7	問11(4)	資金繰りに関する相談先	30
問3(1)(2)	長期目標とする企業規模、成長の要素	8	問12(1)(2)	「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況	31
II.	売上・収益の状況および新たな取り組みについて		IV.	取引環境について	
問4(1)	売上高（全体／業種別）	9	問13(1)	主たる取引（全体／業種別）	32
問4(2)	販売・受注量（全体／業種別）	10	問13(2)	価格転嫁の状況（全体／業種別）	33
問4(3)	販売・受注単価（全体／業種別）	11	問13(3)	価格転嫁できた理由	34
問4(4)	原材料・仕入単価（全体／業種別）	12	問13(4)	大企業との取引における問題・課題	35
問4(5)	販売管理費（全体／業種別）	13	IV.	ITの利活用について	
問5	収益（経常利益／全体）	14	問14	ITツールの活用状況	36
問5	収益（前々期／業種別）	15	問15	ITツールを活用するうえでの課題	37
問5	収益（前期（直近決算期）／業種別）	16	V.	事業承継について	
問5	収益（今期の見通し／業種別）	17	問16(1)	事業承継の予定・意向	38
問6	コロナ以降に実施・強化した新たな取り組み、成果につながった取り組み（全体）	18	問16(2)	後継者・承継先	39
問6	コロナ以降に実施・強化した新たな取り組み（業種別）	20	問17	事業承継税制に係る特例承継計画	40
問6	成果につながった取り組み（業種別）	21			
問7	スタートアップとの関係・考え	22			
問8	脱炭素・カーボンニュートラルへの取り組み	23			

# 調査概要

## 調査目的

東京商工会議所中小企業委員会は、会員企業の経営実態に即した支援策の実現を目指し、例年、「中小企業対策に関する重点要望」を国、東京都をはじめ、関係各方面に提出している。本調査は、中小企業が抱える経営課題等を広く聴取し、要望事項の取りまとめに供するため23区内中小企業・小規模企業を対象に行ったもの。

## 調査期間

2022年9月22日～10月14日

## 調査対象

23区内中小企業・小規模企業 8,000社

## 調査方法

郵送・メールによる調査票送付、  
FAX・メール・WEBによる回答

## 回答数

1,305社（回答率16.3%）  
—うち小規模企業者632社（48.4%）  
※2021年度実績1,524社（19.1%）  
—うち小規模企業者708社（46.5%）

## 中小企業・小規模企業・中規模企業の定義

中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。

小規模企業とは、同条第5項の規定に基づく、小規模企業振興基本法（第2条第1項）に定義された、おおむね常時使用する従業員の数が20人以下（商業サービス業は5人以下）の事業者。

中規模企業とは、「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。

※本調査において構成比は小数点以下第2位を四捨五入しており、合計値は必ずしも100.0とはならない。

※括弧（）内の数値は、前回調査結果

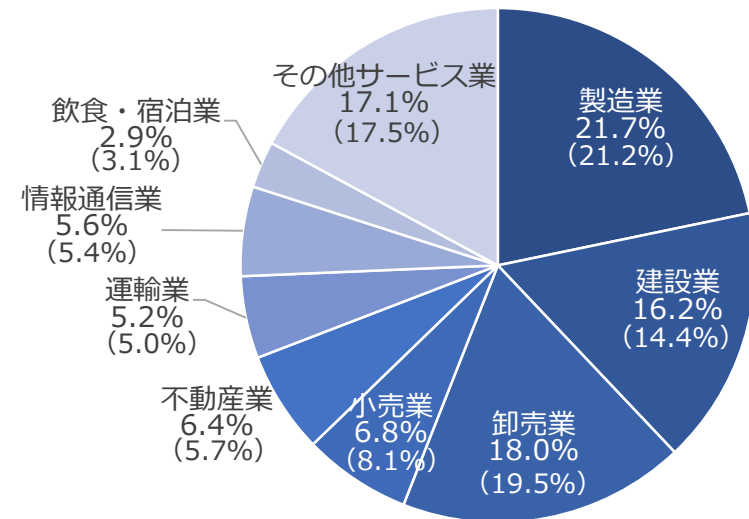
※グラフは無回答を除く割合を算出している

## 業種、業歴

## 【業種】

	回答数	割合
製造業	282	21.7%
建設業	210	16.2%
卸売業	234	18.0%
小売業	88	6.8%
不動産業	83	6.4%
運輸業	67	5.2%
情報通信業	73	5.6%
飲食・宿泊業	38	2.9%
その他サービス業	222	17.1%
	n=1,297	

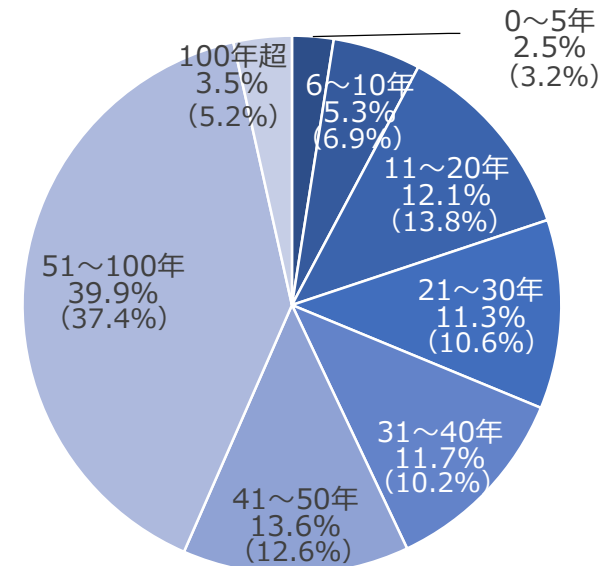
(n=1,511)



## 【業歴】

	回答数	割合
0～5年	32	2.5%
6～10年	68	5.3%
11～20年	156	12.1%
21～30年	146	11.3%
31～40年	151	11.7%
41～50年	175	13.6%
51～100年	514	39.9%
100年超	45	3.5%
	n=1,287	

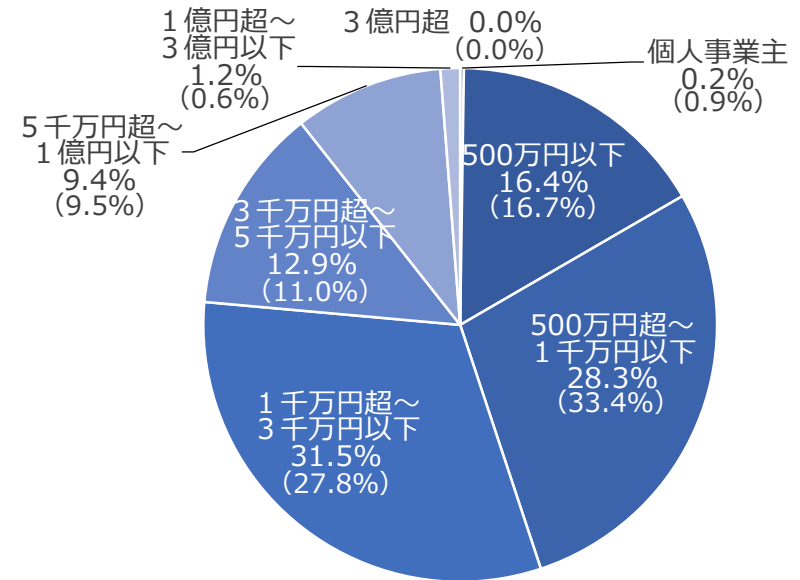
(n=1,510)



## 資本金、従業員数

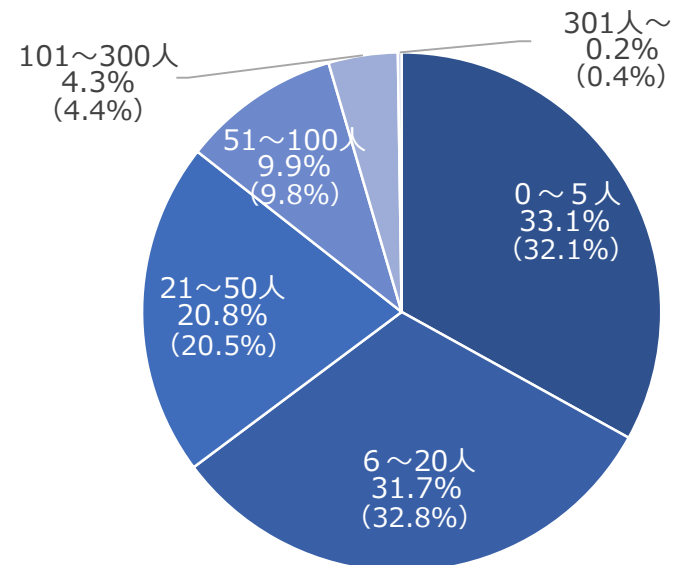
## 【資本金】

	回答数	割合
個人事業主	3	0.2%
500万円以下	213	16.4%
500万円超～1千万円以下	367	28.3%
1千万円超～3千万円以下	409	31.5%
3千万円超～5千万円以下	168	12.9%
5千万円超～1億円以下	122	9.4%
1億円超～3億円以下	16	1.2%
3億円超	0	0.0%
	n=1,298	
	(n=1,517)	



## 【従業員数】

	回答数	割合
0～5人	429	33.1%
6～20人	412	31.7%
21～51人	270	20.8%
51～100人	128	9.9%
101～300人	56	4.3%
301人～	3	0.2%
	n=1,298	
	(n=1,515)	



## 売上高（年間）、経営者の年齢

## 【売上高（年間）】

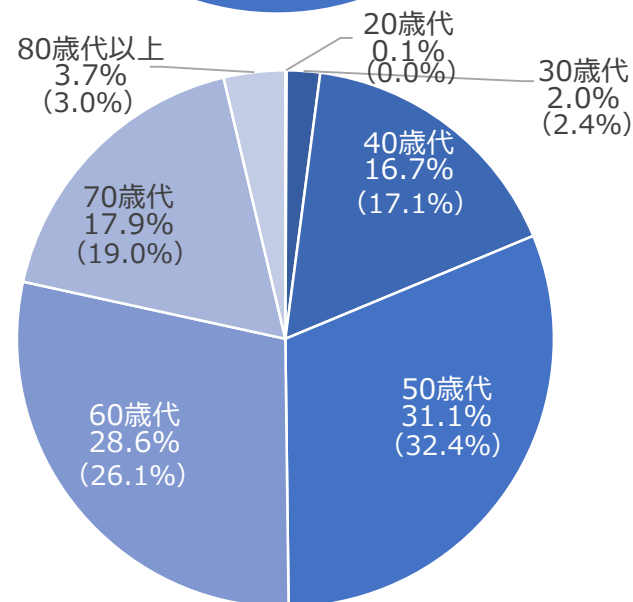
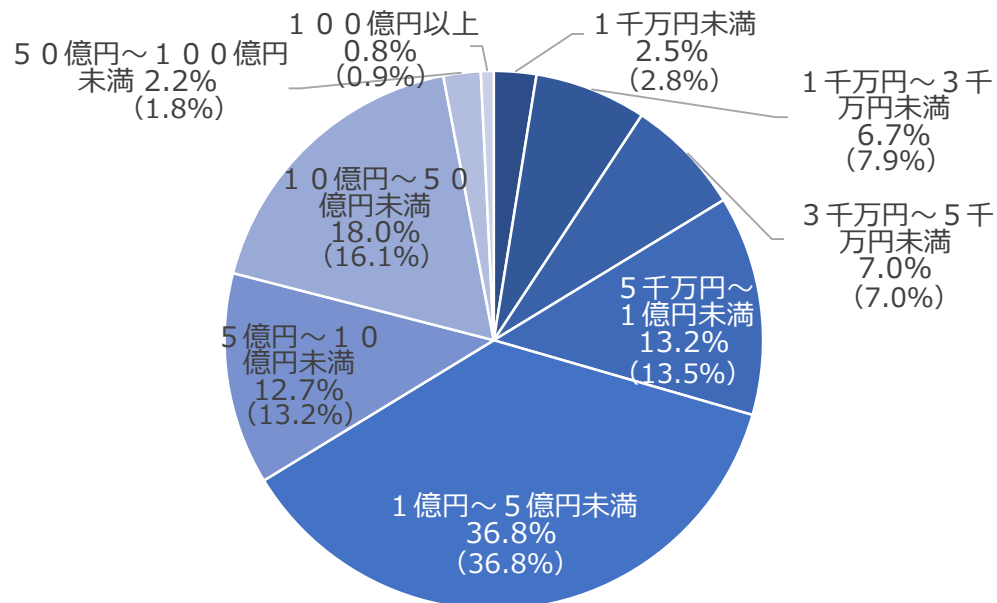
	回答数	割合
1千万円未満	33	2.5%
1千万円～3千万円未満	87	6.7%
3千万円～5千万円未満	91	7.0%
5千万円～1億円未満	171	13.2%
1億円～5億円未満	477	36.8%
5億円～10億円未満	165	12.7%
10億円～50億円未満	233	18.0%
50億円～100億円未満	29	2.2%
100億円以上	10	0.8%
	n=1,296	

(n=1,510)

## 【経営者の年齢】

	回答数	割合
20歳代	1	0.1%
30歳代	26	2.0%
40歳代	216	16.7%
50歳代	403	31.1%
60歳代	371	28.6%
70歳代	232	17.9%
80歳代以上	48	3.7%
	n=1,297	

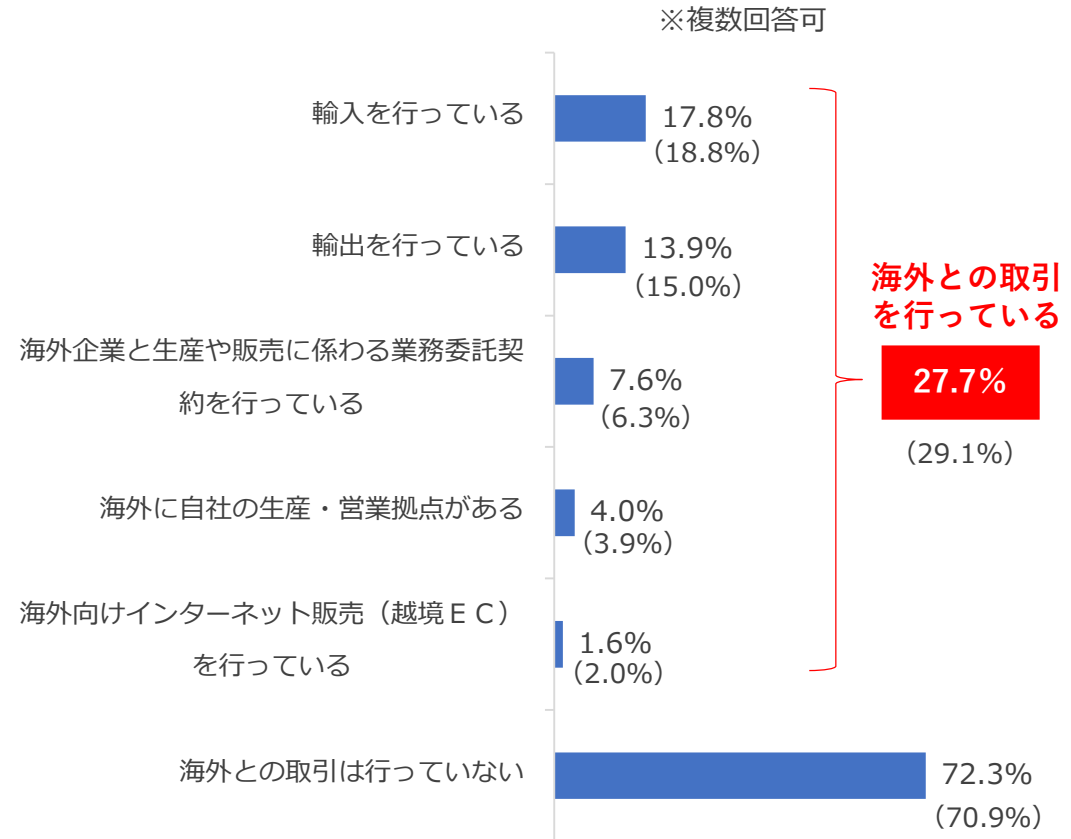
(n=1,512)



## 海外との取引状況

	回答数	割合
輸入を行っている	229	17.8%
輸出を行っている	179	13.9%
海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている	98	7.6%
海外に自社の生産・営業拠点がある	51	4.0%
海外向けインターネット販売（越境E C）を行っている	21	1.6%
海外との取引は行っていない	931	72.3%
	n=1,288	

(n=1,486)

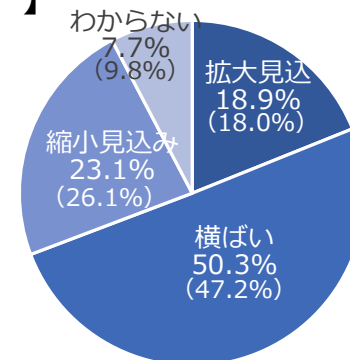


# 中期展望：業界展望、競争環境、事業方針

## 【（１）業界の中期展望（今後３～５年の貴業界の市場規模の見通し）】

	回答数	割合
拡大見込	246	18.9%
横ばい	654	50.3%
縮小見込み	300	23.1%
わからない	100	7.7%
	n=1,300	

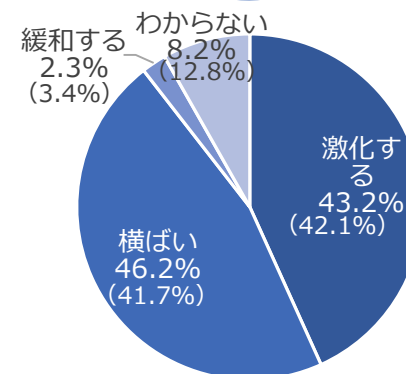
(n=1,520)



## 【（２）競争環境（今後３～５年の貴業界の競争環境の見通し）】

	回答数	割合
激化する	563	43.2%
横ばい	602	46.2%
緩和する	30	2.3%
わからない	107	8.2%
	n=1,302	

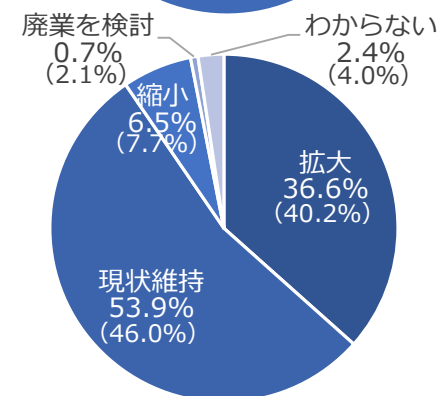
(n=1,522)



## 【（３）事業方針（今後３～５年の展望）】

	回答数	割合
拡大	475	36.6%
現状維持	699	53.9%
縮小	84	6.5%
廃業を検討	9	0.7%
わからない	31	2.4%
	n=1,298	

(n=1,521)

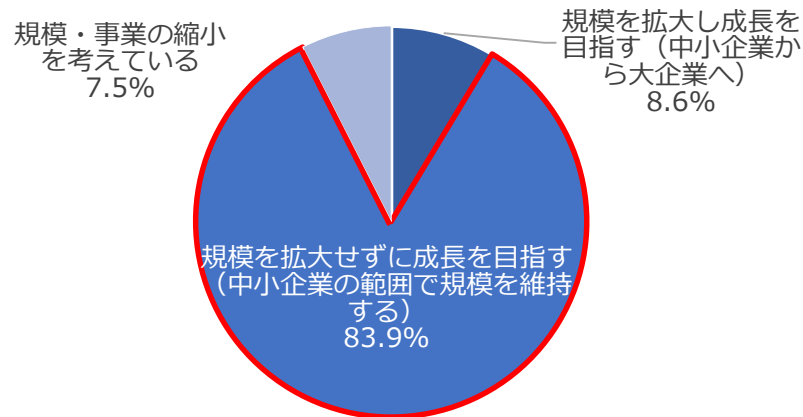




# 長期目標：企業規模、成長の要素

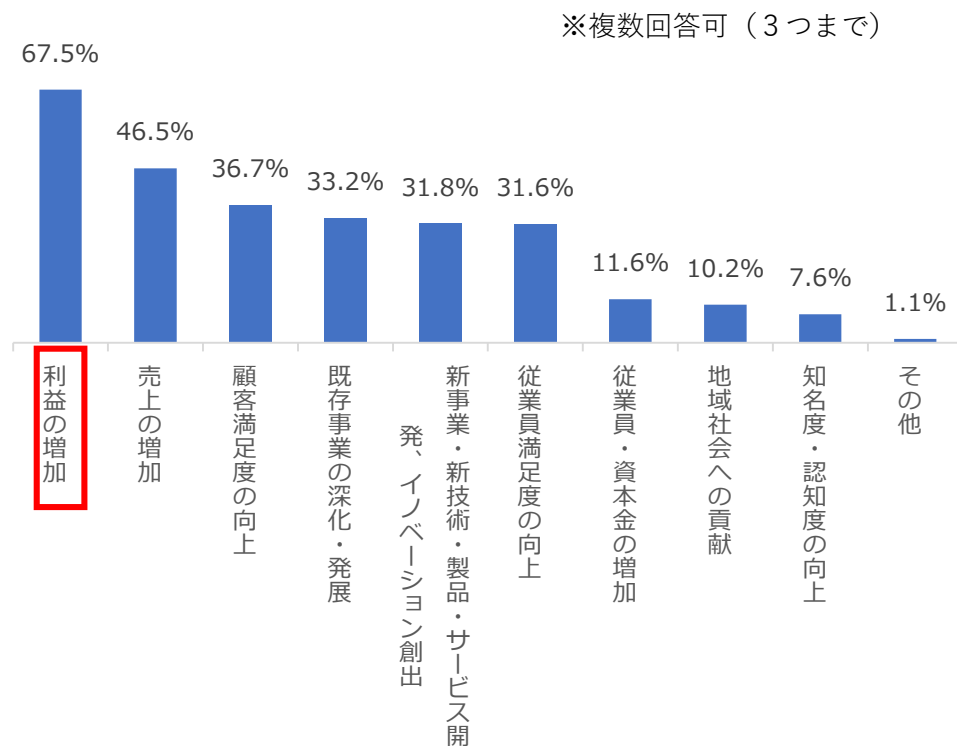
## 【（１）概ね10年先に目標とする企業規模】

	回答数	割合
規模を拡大し成長を目指す (中小企業から大企業へ)	112	8.6%
規模を拡大せずに成長を目指す (中小企業の範囲で規模を維持する)	1,089	83.9%
規模・事業の縮小を考えている	97	7.5%
	n=1,298	



## 【（２）成長の要素】

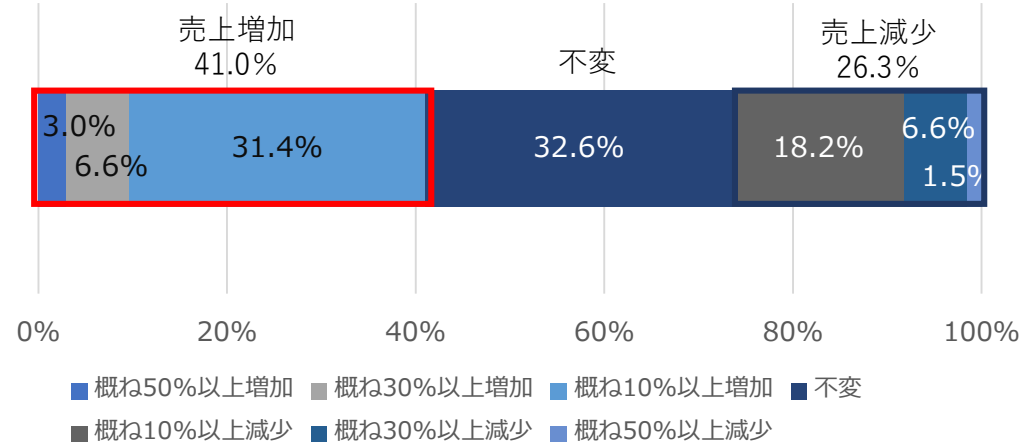
	回答数	割合
利益の増加	867	67.5%
売上の増加	598	46.5%
顧客満足度の向上	472	36.7%
既存事業の深化・発展	427	33.2%
新事業・新技術開発、製品・サービス開発、イノベーション創出	408	31.8%
従業員満足度の向上	406	31.6%
従業員・資本金の増加	149	11.6%
地域社会への貢献	131	10.2%
知名度・認知度の向上	98	7.6%
その他	14	1.1%
	n=1,285	



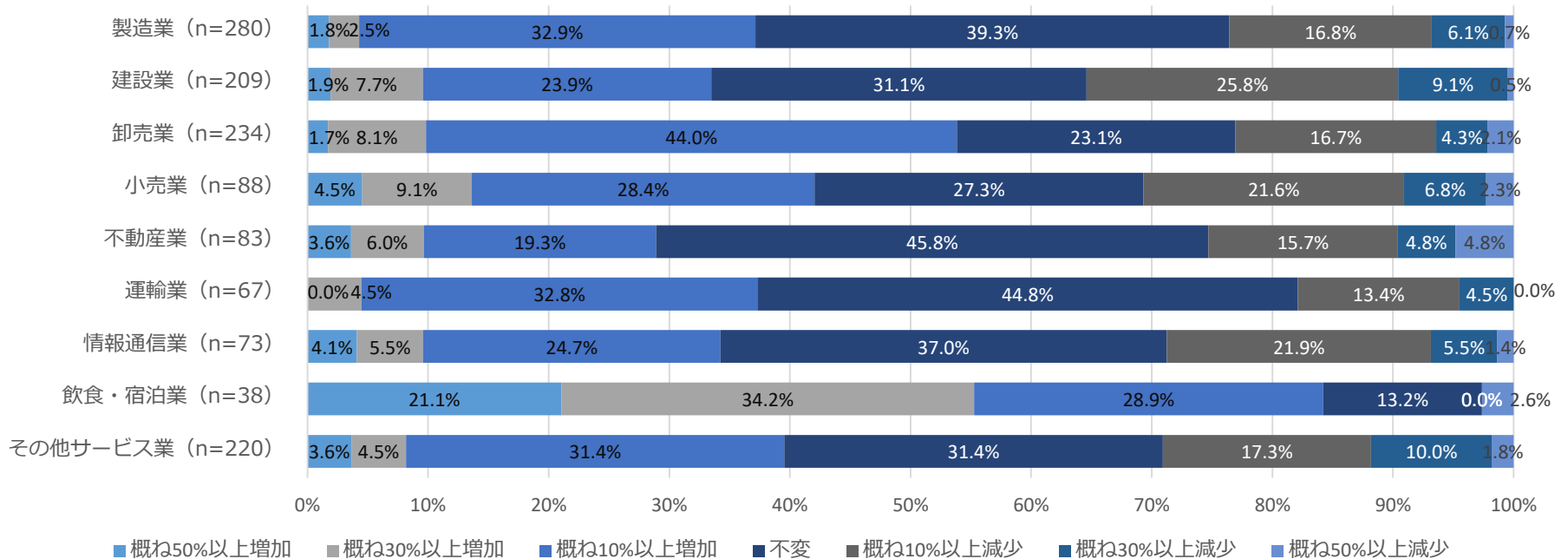
# 売上高（全体／業種別）

【（１）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の売上高】

	回答数	割合
概ね10%以上増加	408	31.4%
概ね30%以上増加	86	6.6%
概ね50%以上増加	39	3.0%
不変	423	32.6%
概ね10%以上減少	237	18.2%
概ね30%以上減少	86	6.6%
概ね50%以上減少	20	1.5%
	n=1,299	



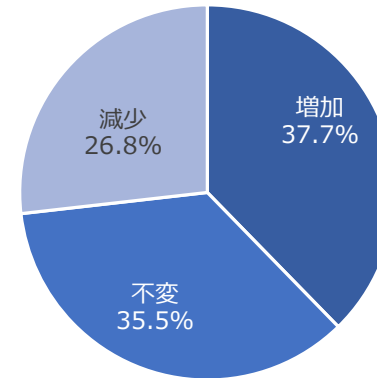
【（１）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の売上高 業種別】



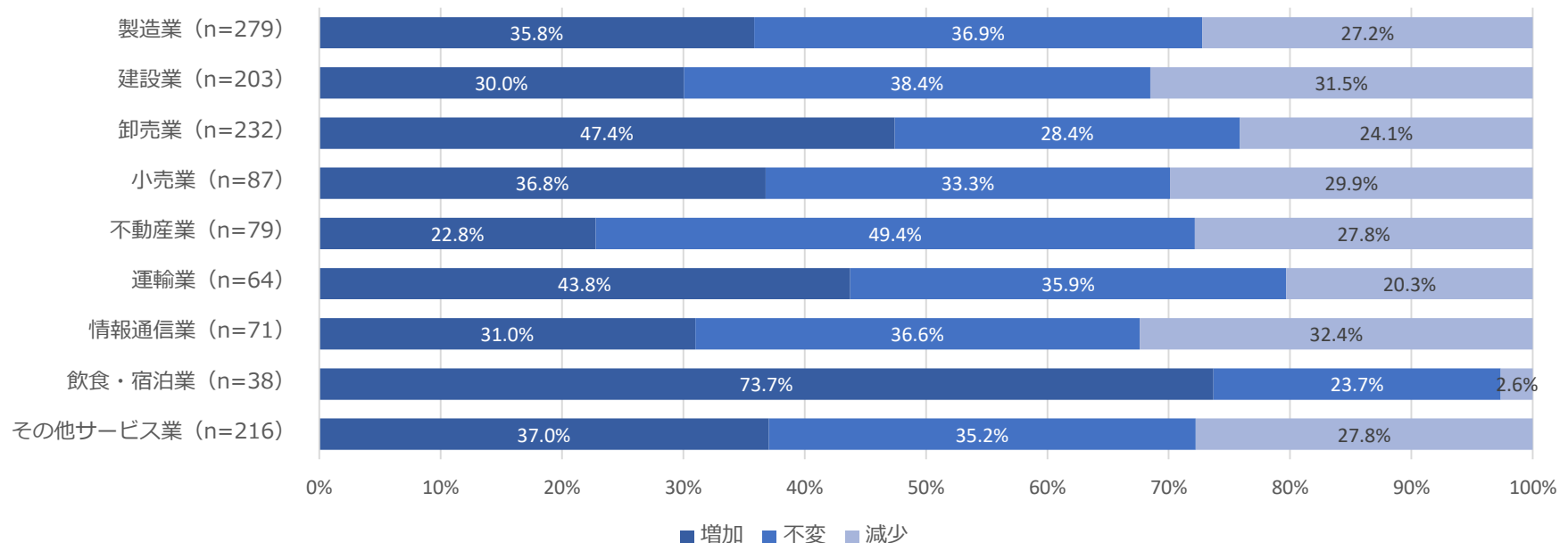
## 販売・受注量（全体／業種別）

【（２）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売・受注量】

	回答数	割合
増加	481	37.7%
不変	453	35.5%
減少	342	26.8%
	n=1,276	



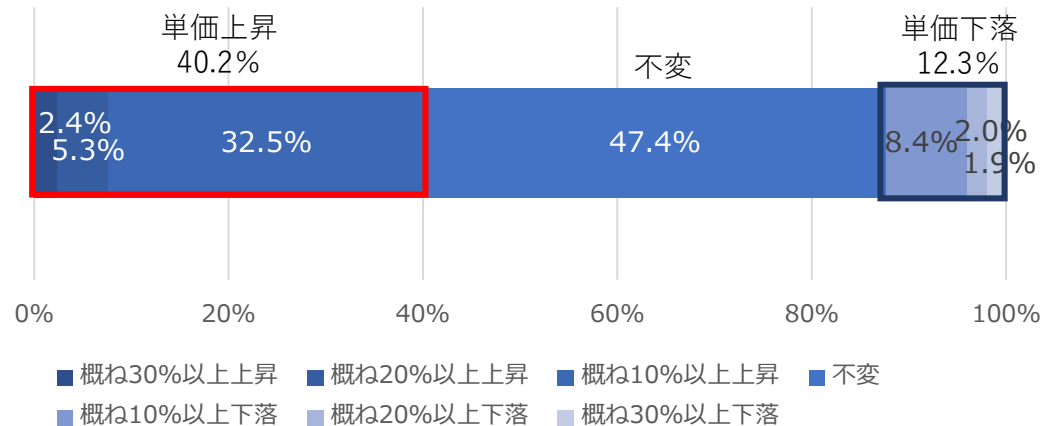
【（２）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売・受注量 業種別】



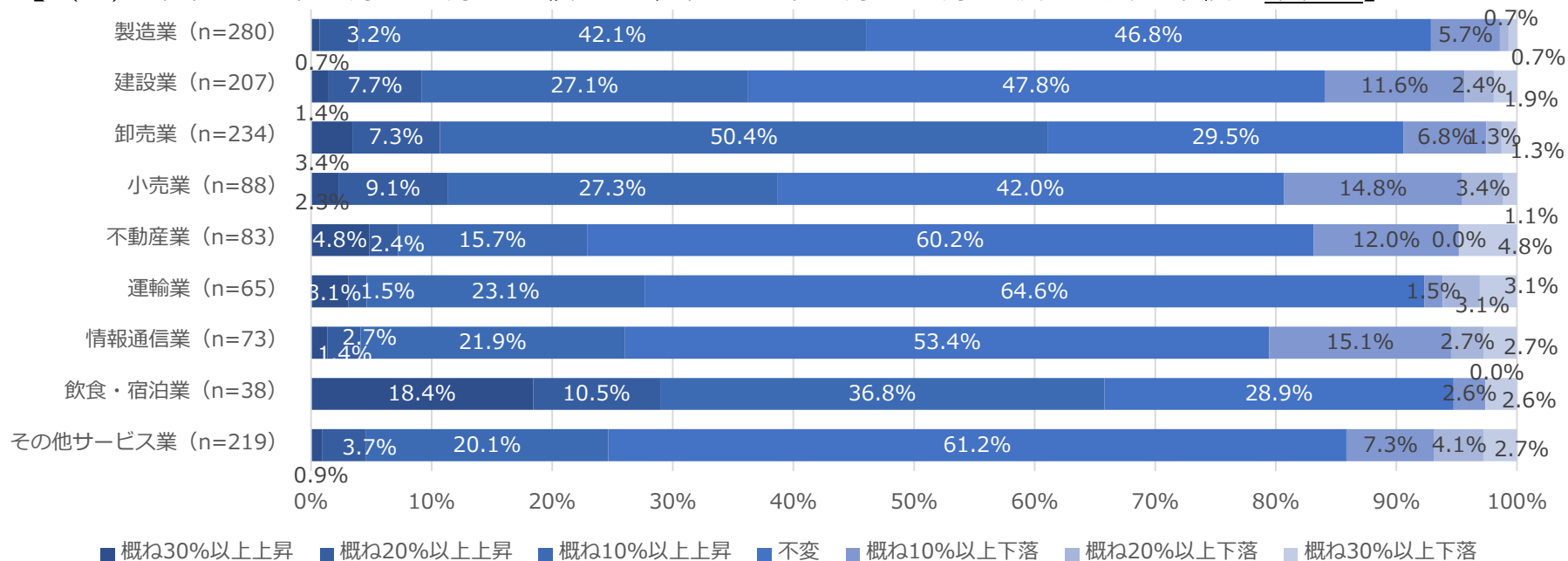
# 販売・受注単価（全体／業種別）

【（3）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売・受注単価】

	回答数	割合
概ね10%以上上昇	421	32.5%
概ね20%以上上昇	68	5.3%
概ね30%以上上昇	31	2.4%
不変	614	47.4%
概ね10%以上下落	109	8.4%
概ね20%以上下落	26	2.0%
概ね30%以上下落	25	1.9%
	n=1,294	



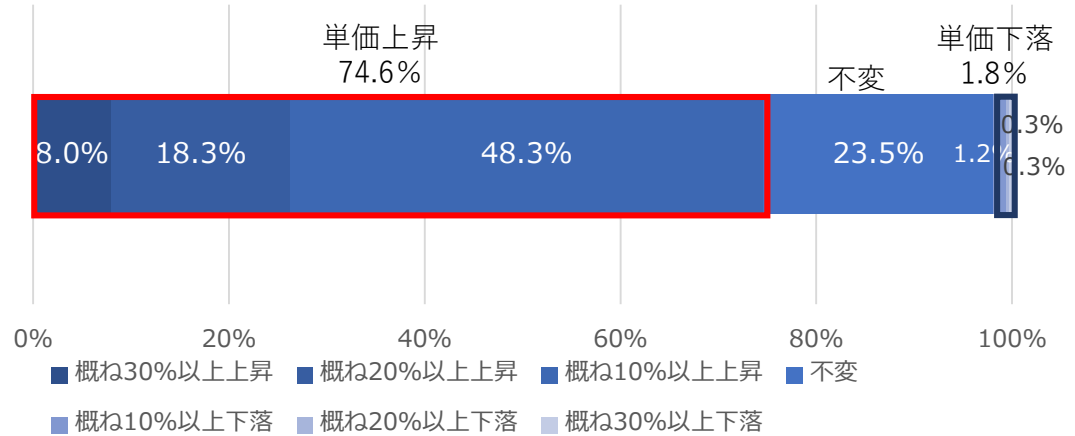
【（3）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売・受注単価 業種別】



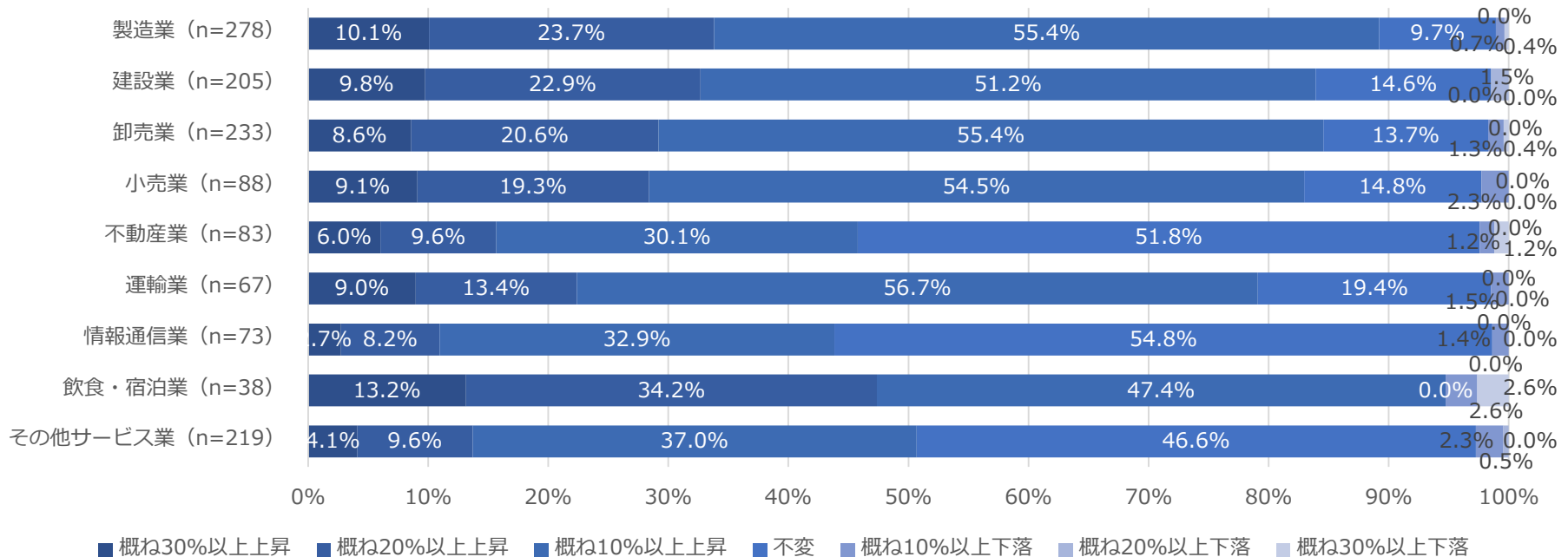
# 原材料・仕入単価（全体／業種別）

【（４）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の原材料・仕入単価】

	回答数	割合
概ね10%以上上昇	624	48.3%
概ね20%以上上昇	236	18.3%
概ね30%以上上昇	103	8.0%
不変	304	23.5%
概ね10%以上下落	16	1.2%
概ね20%以上下落	4	0.3%
概ね30%以上下落	4	0.3%
	n=1,291	



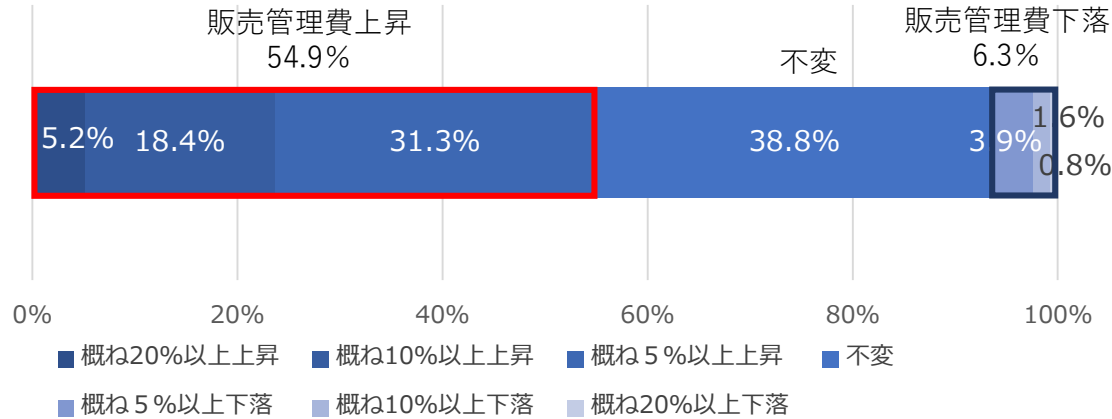
【（４）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の原材料・仕入単価 業種別】



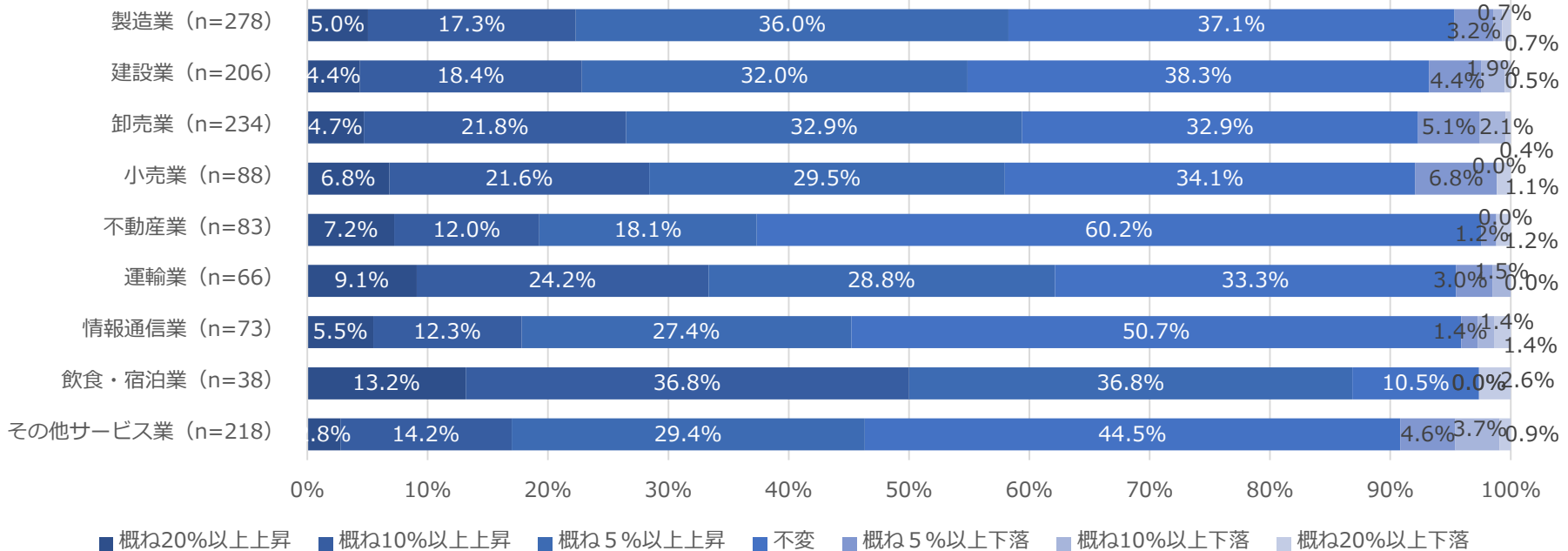
# 販売管理費（全体／業種別）

【（5）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売管理費】※人件費除く

	回答数	割合
概ね5%以上上昇	404	31.3%
概ね10%以上上昇	238	18.4%
概ね20%以上上昇	67	5.2%
不変	501	38.8%
概ね5%以上下落	50	3.9%
概ね10%以上下落	21	1.6%
概ね20%以上下落	10	0.8%
	n=1,291	



【（5）昨年2021年1月～9月と比較した今年2022年1月～9月の販売管理費 業種別】



# 収益（経常利益／全体）

## 【（１）前々期】

	回答数	割合
黒字	645	49.7%
収支トントン	301	23.2%
赤字	351	27.1%
	n=1,297	

(n=1,501)

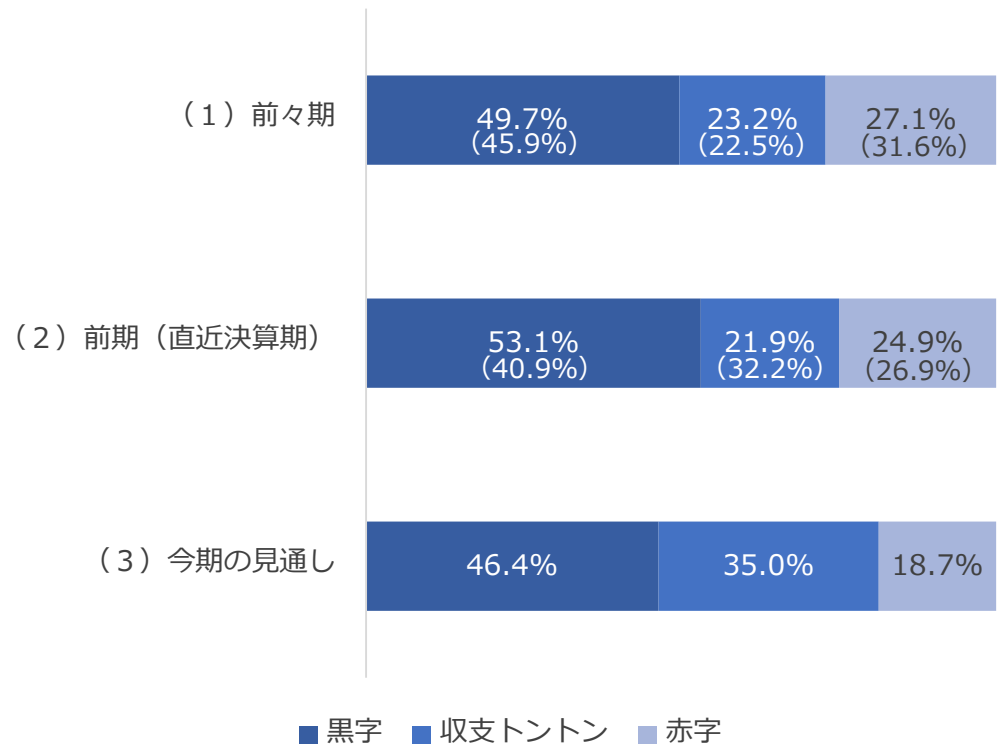
## 【（２）前期（直近決算期）】

	回答数	割合
黒字	678	53.1%
収支トントン	280	21.9%
赤字	318	24.9%
	n=1,276	

(n=1,501)

## 【（３）今期の見通し】

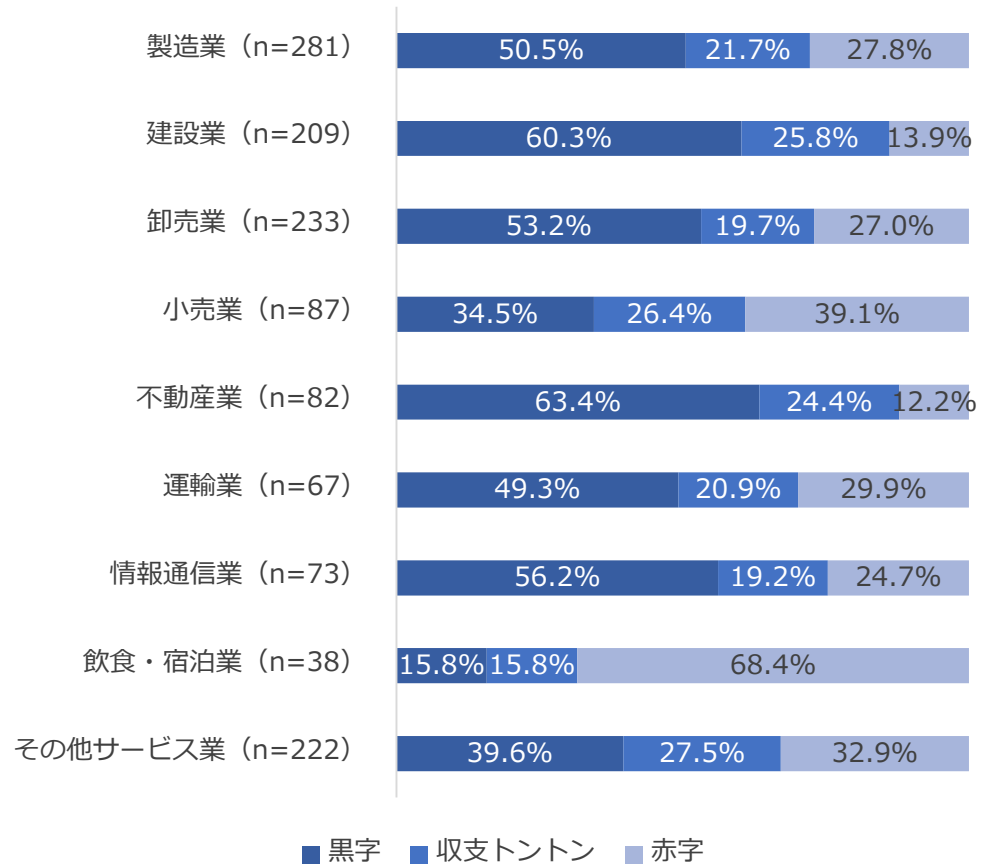
	回答数	割合
黒字	592	46.4%
収支トントン	446	35.0%
赤字	238	18.7%
	n=1,276	



※ ( ) 内は2021年度調査における「直近決算期（前期）」／「今期の見通し」

# 収益（前々期／業種別）

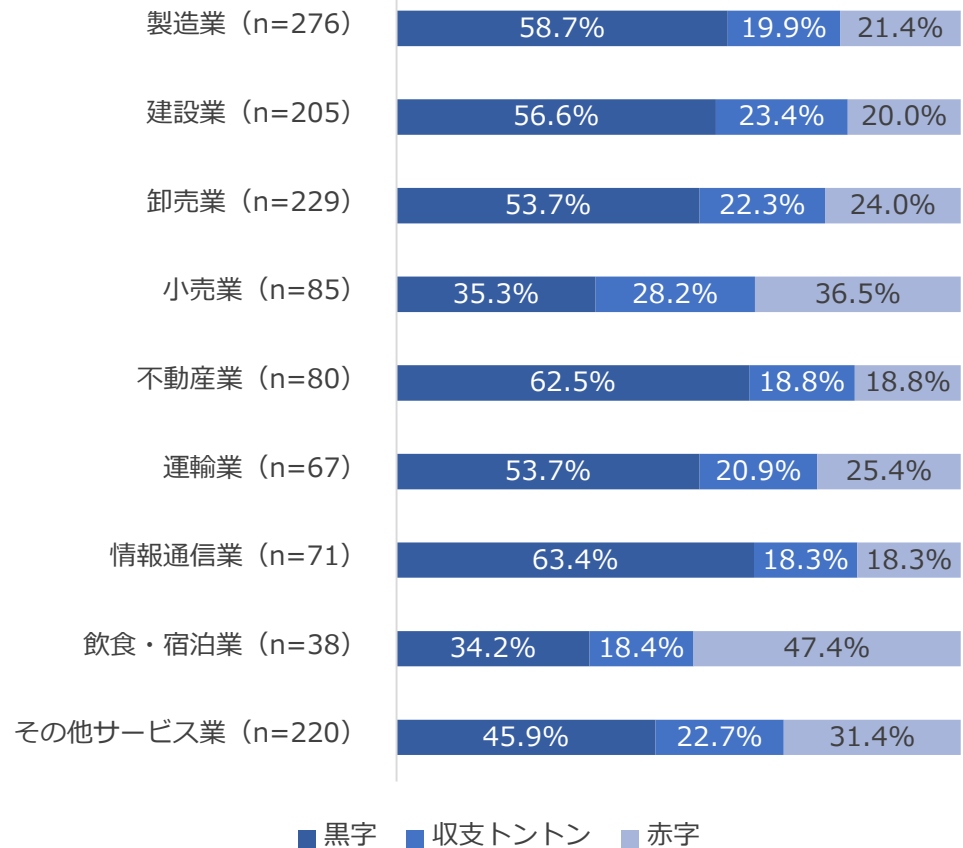
		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=281	142	61	78
		50.5%	21.7%	27.8%
建設業	n=209	126	54	29
		60.3%	25.8%	13.9%
卸売業	n=233	124	46	63
		53.2%	19.7%	27.0%
小売業	n=87	30	23	34
		34.5%	26.4%	39.1%
不動産業	n=82	52	20	10
		63.4%	24.4%	12.2%
運輸業	n=67	33	14	20
		49.3%	20.9%	29.9%
情報通信業	n=73	41	14	18
		56.2%	19.2%	24.7%
飲食・宿泊業	n=38	6	6	26
		15.8%	15.8%	68.4%
その他サービス業	n=222	88	61	73
		39.6%	27.5%	32.9%





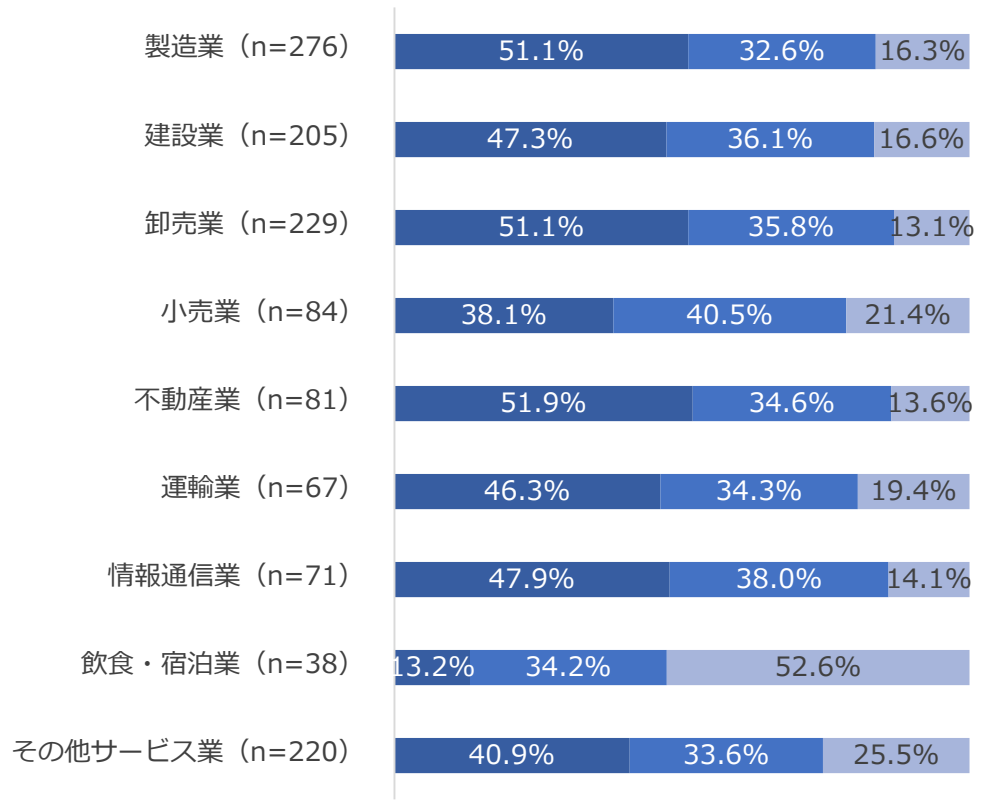
# 収益（前期（直近決算期）／業種別）

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=276	162	55	59
		58.7%	19.9%	21.4%
建設業	n=205	116	48	41
		56.6%	23.4%	20.0%
卸売業	n=229	123	51	55
		53.7%	22.3%	24.0%
小売業	n=85	30	24	31
		35.3%	28.2%	36.5%
不動産業	n=80	50	15	15
		62.5%	18.8%	18.8%
運輸業	n=67	36	14	17
		53.7%	20.9%	25.4%
情報通信業	n=71	45	13	13
		63.4%	18.3%	18.3%
飲食・宿泊業	n=38	13	7	18
		34.2%	18.4%	47.4%
その他サービス業	n=220	101	50	69
		45.9%	22.7%	31.4%



# 収益（今期見通し／業種別）

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=276	141 51.1%	90 32.6%	45 16.3%
建設業	n=205	97 47.3%	74 36.1%	34 16.6%
卸売業	n=229	117 51.1%	82 35.8%	30 13.1%
小売業	n=84	32 38.1%	34 40.5%	18 21.4%
不動産業	n=81	42 51.9%	28 34.6%	11 13.6%
運輸業	n=67	31 46.3%	23 34.3%	13 19.4%
情報通信業	n=71	34 47.9%	27 38.0%	10 14.1%
飲食・宿泊業	n=38	5 13.2%	13 34.2%	20 52.6%
その他サービス業	n=220	90 40.9%	74 33.6%	56 25.5%



■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

## II. 売上・収益の状況および新たな取り組みについて コロナ以降に実施・強化した新たな取り組み、 成果につながった取り組み（全体）

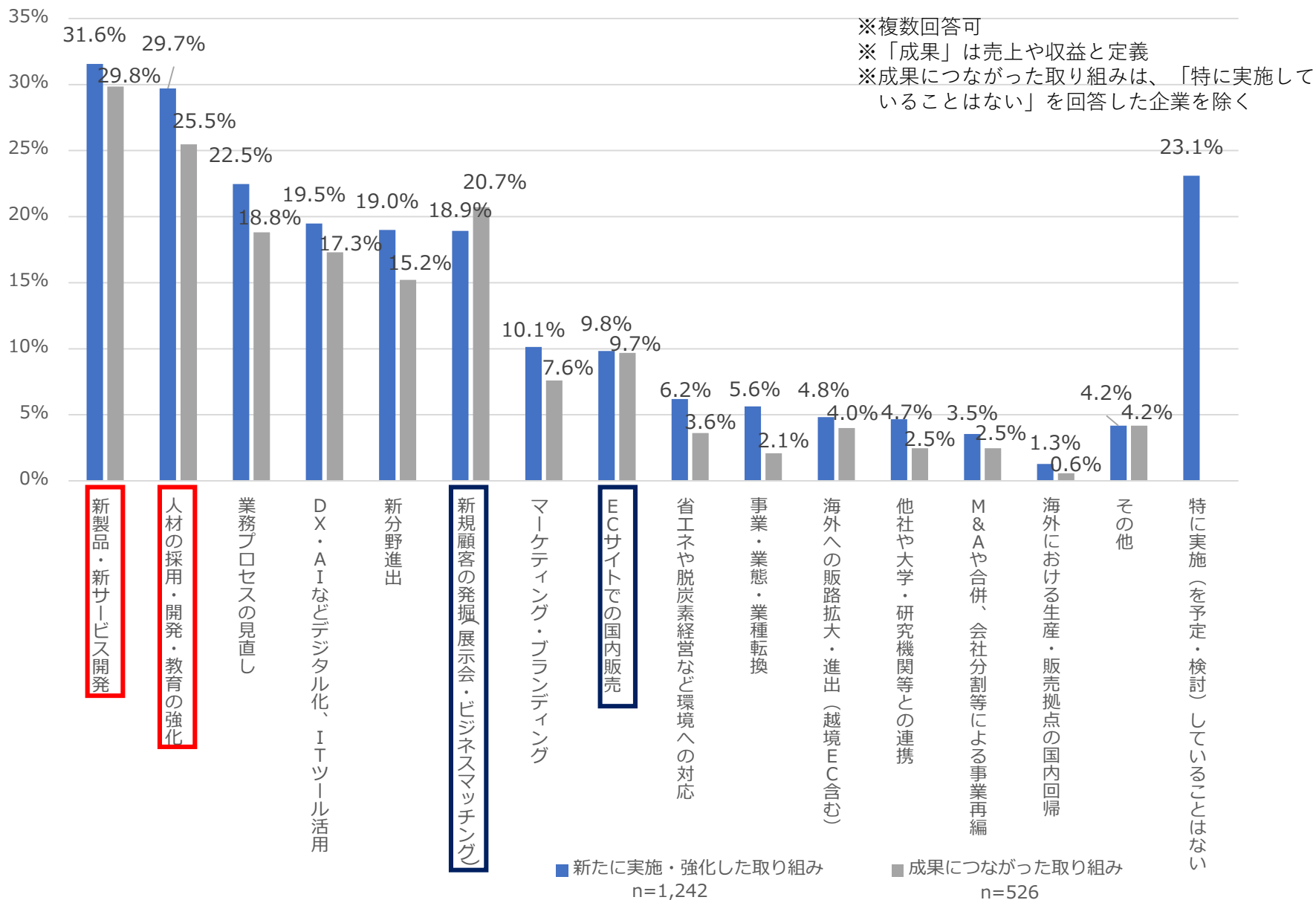
	新たに実施・強化した取り組み		成果につながった取り組み	
	回答数	割合	回答数	割合
新製品・新サービス開発	392	31.6%	157	29.8%
人材の採用・開発・教育の強化	369	29.7%	134	25.5%
業務プロセスの見直し	279	22.5%	99	18.8%
D X・A Iなどデジタル化、I Tツール活用	242	19.5%	91	17.3%
新分野進出	236	19.0%	80	15.2%
新規顧客の発掘(展示会・ビジネスマッチング)	235	18.9%	109	20.7%
マーケティング・ブランディング	126	10.1%	40	7.6%
E Cサイトでの国内販売	122	9.8%	51	9.7%
省エネや脱炭素経営など環境への対応	77	6.2%	19	3.6%
事業・業態・業種転換	70	5.6%	11	2.1%
海外への販路拡大・進出（越境EC含む）	60	4.8%	21	4.0%
他社や大学・研究機関等との連携	58	4.7%	13	2.5%
M & Aや合併、会社分割等による事業再編	44	3.5%	13	2.5%
海外における生産・販売拠点の国内回帰	16	1.3%	3	0.6%
その他	52	4.2%	22	4.2%
特に実施（を予定・検討）していることはない	287	23.1%		
	n=1,242		n=526	

※複数回答可

※ここでの「成果」とは、売上や収益と定義

※成果につながった取り組みは、「特に実施していることはない」を回答した企業を除く

## II. 売上・収益の状況および新たな取り組みについて コロナ以降に実施・強化した新たな取り組み、 成果につながった取り組み（全体）



# コロナ以降に実施・強化した新たな取り組み（業種別）

	新製品・新サービス開発	人材の採用・開発・教育の強化	業務プロセスの見直し	D X・A Iなどデジタル化、ITツール活用	新分野進出	新規顧客の発掘 (展示会・ビジネスマッチング)	マーケティング・ブランディング	ECサイトでの国内販売	省エネや脱炭素経営など環境への対応	事業・業態・業種転換	海外への販路拡大・進出 (越境EC含む)	他社や大学・研究機関等との連携	M & Aや合併、会社分割等による事業再編	海外における生産・販売拠点の国内回帰	その他	特に実施（を予定・検討）していることはない
全体 (n=1,242)	31.6%	29.7%	22.5%	19.5%	19.0%	18.9%	10.1%	9.8%	6.2%	5.6%	4.8%	4.7%	3.5%	1.3%	4.2%	23.1%
製造業 (n=274)	47.4%	30.7%	26.3%	27.0%	27.0%	27.0%	14.6%	15.0%	9.5%	2.9%	11.3%	7.3%	4.0%	2.9%	4.4%	15.3%
建設業 (n=194)	7.7%	41.8%	18.6%	18.6%	7.7%	9.8%	2.6%	1.0%	5.7%	2.6%	0.0%	1.5%	2.1%	0.0%	4.1%	30.9%
卸売業 (n=222)	36.0%	21.6%	20.3%	15.8%	24.8%	23.9%	8.6%	18.0%	5.4%	6.3%	7.7%	4.5%	3.2%	1.8%	5.4%	20.3%
小売業 (n=84)	32.1%	16.7%	20.2%	14.3%	19.0%	21.4%	14.3%	14.3%	4.8%	8.3%	1.2%	4.8%	4.8%	1.2%	0.0%	28.6%
不動産業 (n=78)	16.7%	19.2%	25.6%	16.7%	12.8%	12.8%	11.5%	3.8%	9.0%	2.6%	2.6%	5.1%	3.8%	0.0%	6.4%	38.5%
運輸業 (n=67)	10.4%	34.3%	19.4%	20.9%	9.0%	16.4%	4.5%	0.0%	6.0%	3.0%	1.5%	0.0%	6.0%	0.0%	4.5%	26.9%
情報通信業 (n=70)	44.3%	47.1%	30.0%	27.1%	22.9%	17.1%	12.9%	7.1%	5.7%	12.9%	1.4%	5.7%	5.7%	0.0%	1.4%	12.9%
飲食・宿泊業 (n=38)	55.3%	21.1%	21.1%	5.3%	13.2%	7.9%	15.8%	26.3%	2.6%	13.2%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%	21.1%
その他サービス (n=208)	32.7%	29.8%	22.6%	17.3%	18.3%	16.3%	11.1%	4.3%	3.8%	8.2%	3.4%	5.8%	3.4%	1.4%	4.8%	23.1%

## II. 売上・収益の状況および新たな取り組みについて

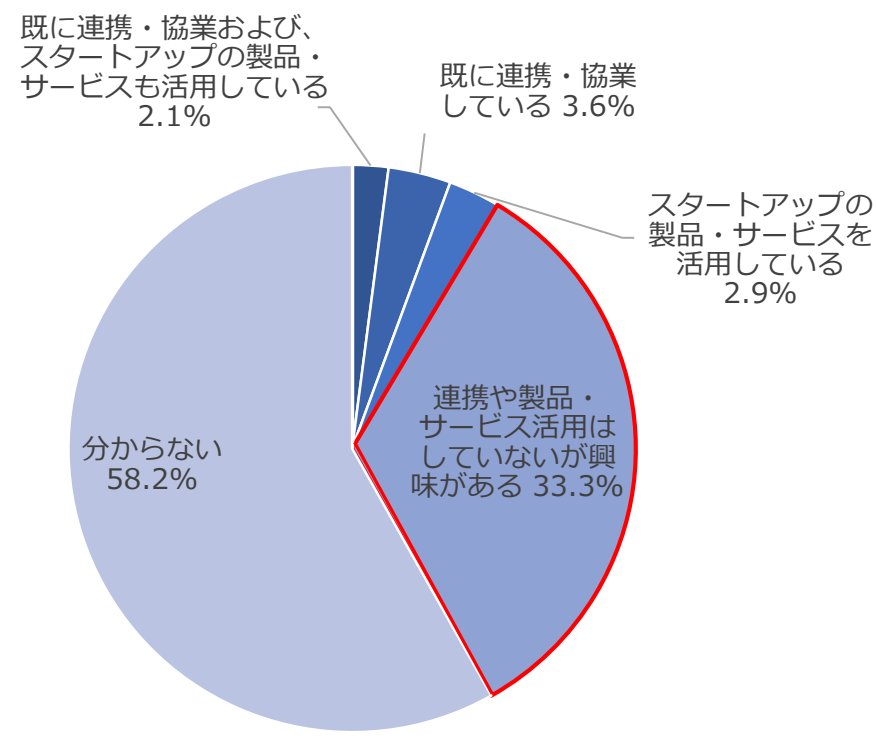
挑みつづける、変わらぬ意志で。

### 成果につながった取り組み（業種別）

	新製品・新サービス開発	人材の採用・開発・教育の強化	業務プロセスの見直し	DX・AIなどデジタル化、ITツール活用	新分野進出	新規顧客の発掘 (展示会・ビジネスマッチング)	マーケティング・ブランディング	ECサイトでの国内販売	省エネや脱炭素経営など環境への対応	事業・業態・業種転換	海外への販路拡大・進出 (越境EC含む)	他社や大学・研究機関等との連携	M&Aや合併、会社分割等による事業再編	海外における生産・販売拠点の国内帰	その他
全体 (n=526)	29.8%	25.5%	18.8%	17.3%	15.2%	20.7%	7.6%	9.7%	3.6%	2.1%	4.0%	2.5%	2.5%	0.6%	4.2%
製造業 (n=148)	35.8%	22.3%	16.9%	18.2%	21.6%	23.6%	6.1%	16.9%	5.4%	1.4%	9.5%	4.1%	3.4%	0.7%	4.1%
建設業 (n=68)	8.8%	52.9%	20.6%	22.1%	10.3%	11.8%	2.9%	1.5%	1.5%	1.5%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	8.8%
卸売業 (n=103)	40.8%	11.7%	15.5%	16.5%	15.5%	24.3%	4.9%	17.5%	4.9%	0.0%	4.9%	1.0%	1.0%	1.9%	1.9%
小売業 (n=34)	29.4%	14.7%	14.7%	5.9%	20.6%	26.5%	8.8%	8.8%	0.0%	8.8%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%
不動産業 (n=28)	17.9%	25.0%	28.6%	25.0%	14.3%	17.9%	17.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	7.1%	0.0%	0.0%	7.1%
運輸業 (n=21)	14.3%	23.8%	23.8%	19.0%	9.5%	28.6%	9.5%	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	4.8%
情報通信業 (n=35)	14.3%	40.0%	20.0%	14.3%	14.3%	14.3%	5.7%	0.0%	5.7%	0.0%	0.0%	2.9%	5.7%	0.0%	0.0%
飲食・宿泊業 (n=15)	80.0%	6.7%	20.0%	0.0%	6.7%	20.0%	13.3%	6.7%	0.0%	13.3%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	6.7%
その他サービス (n=73)	28.8%	28.8%	21.9%	19.2%	8.2%	16.4%	13.7%	4.1%	2.7%	4.1%	1.4%	2.7%	1.4%	0.0%	5.5%

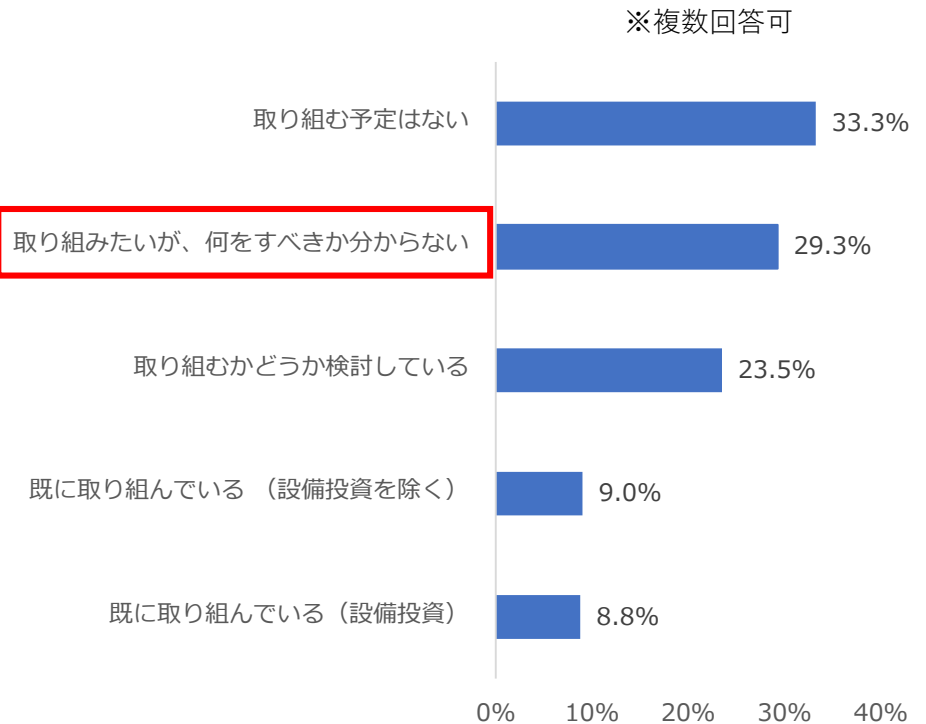
# スタートアップとの関係・考え

	回答数	割合
既に連携・協業および、スタートアップの製品・サービスも活用している	26	2.1%
既に連携・協業している	45	3.6%
スタートアップの製品・サービスを活用している	37	2.9%
連携や製品・サービス活用はしていないが興味がある	420	33.3%
分からない	734	58.2%
	n=1,262	



# 脱炭素・カーボンニュートラルへの取り組み

	回答数	割合
取り組む予定はない	420	33.3%
取り組みたいが、何をすべきか分からない	370	29.3%
取り組むかどうか検討している	297	23.5%
既に取り組んでいる（設備投資を除く）	114	9.0%
既に取り組んでいる（設備投資）	111	8.8%
	n=1,263	

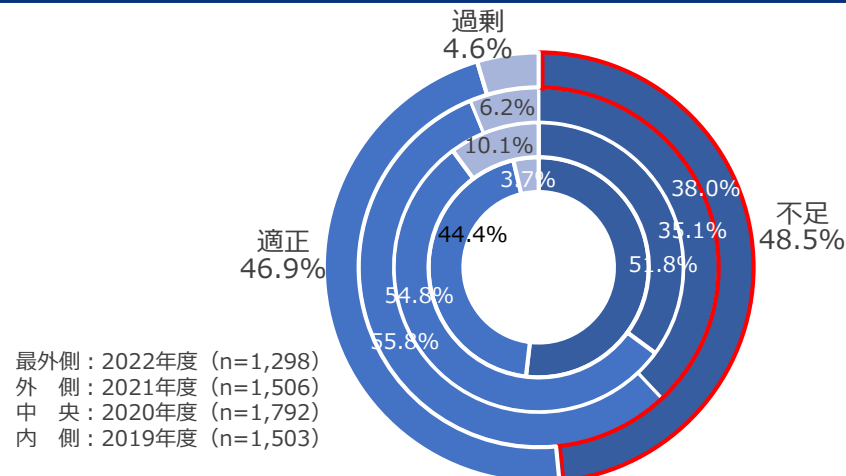




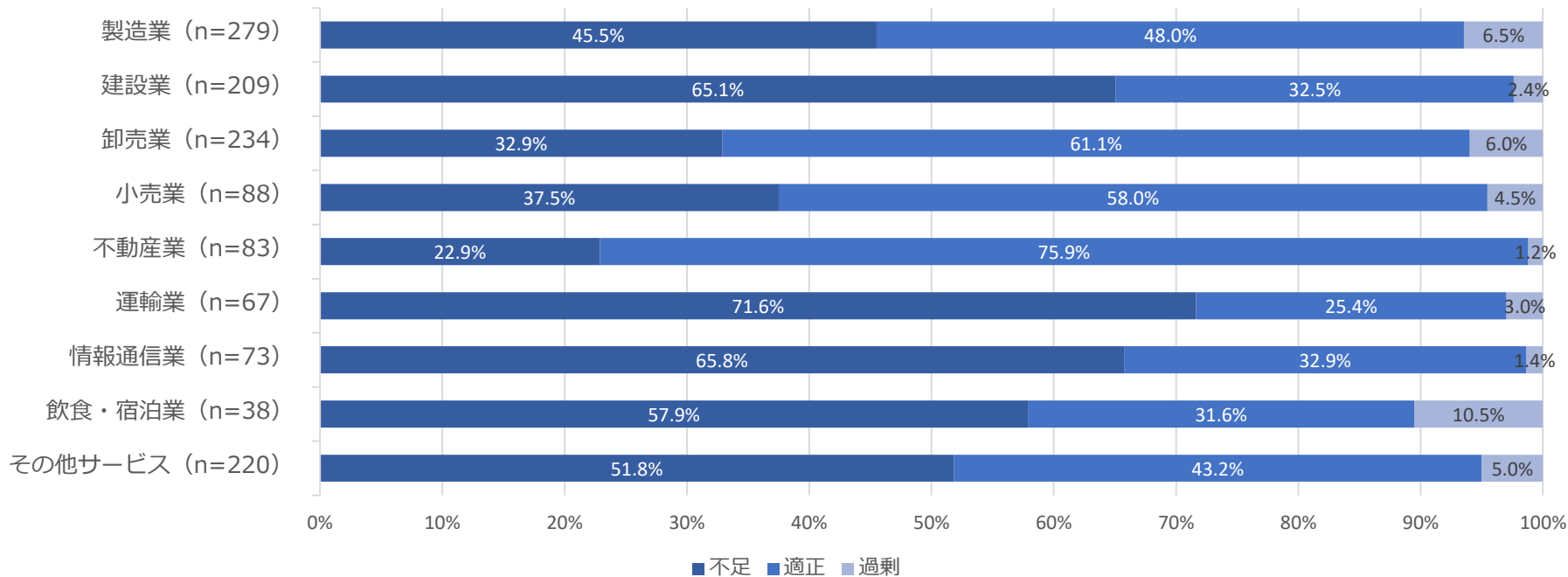
# 人員の過不足状況（全体／業種別）

## 【人員の過不状況】

	回答数	割合
不足	629	48.5%
適正	609	46.9%
過剰	60	4.6%
	n=1,298	



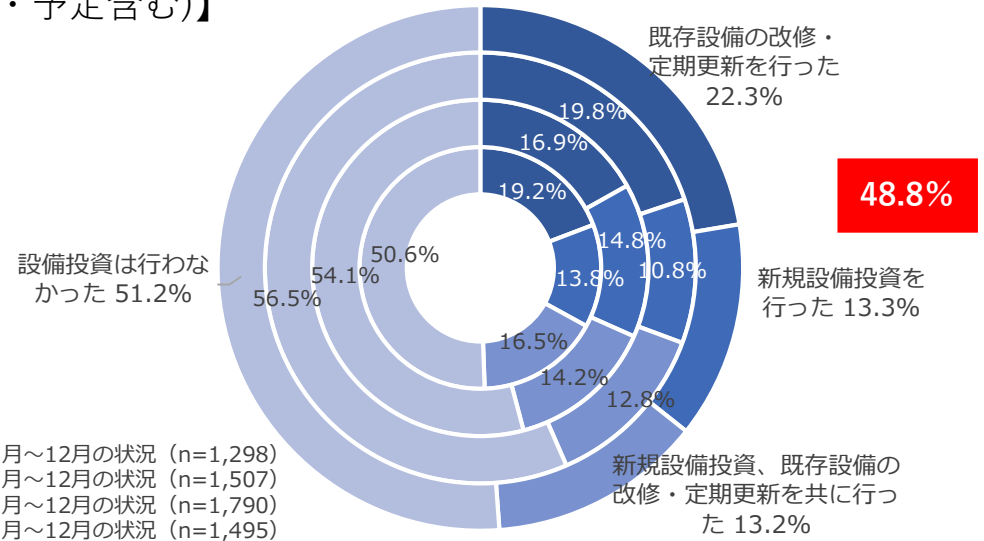
## 【人員の過不足状況 業種別】



# 設備投資

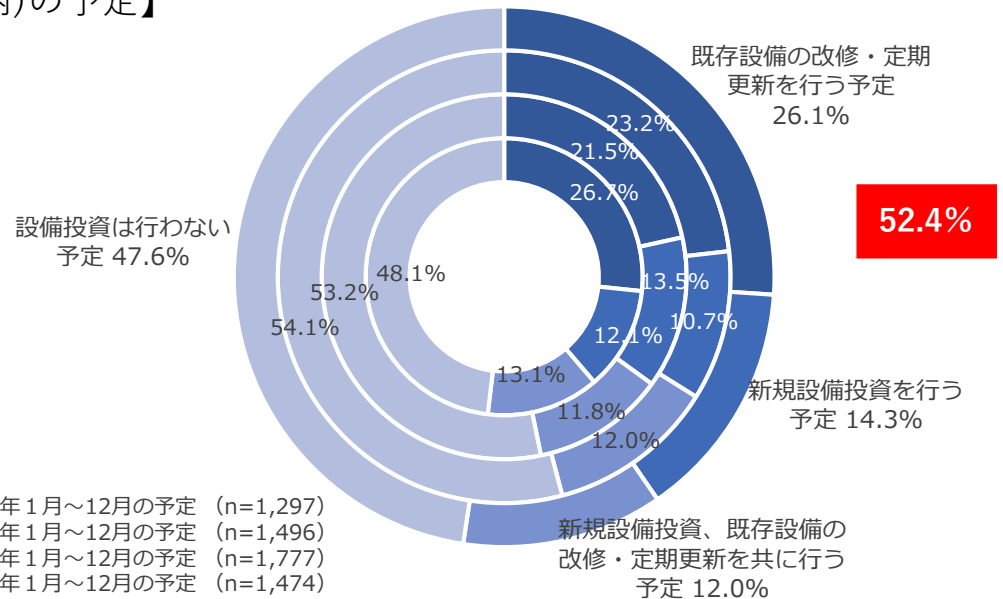
## 【（１）今年(2022年1月～12月)の設備投資(国内・予定含む)】

	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行った	290	22.3%
新規設備投資を行った	173	13.3%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行った	171	13.2%
設備投資は行わなかった	664	51.2%
	n=1,298	



## 【（２）来年(2023年1月～12月)の設備投資(国内)の予定】

	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行う予定	338	26.1%
新規設備投資を行う予定	186	14.3%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行う予定	156	12.0%
設備投資は行わない予定	617	47.6%
	n=1,297	

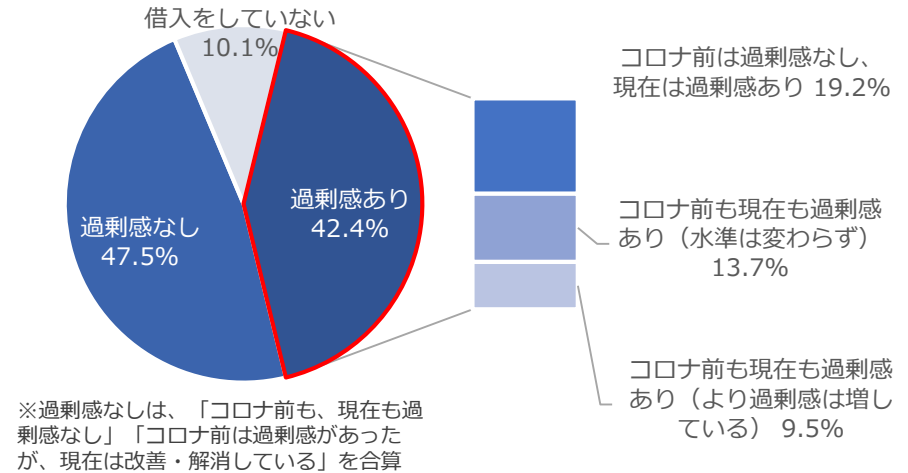


※2019年の状況・2020年の予定は2019年度、  
 2020年の状況・2021年の予定は2020年度、  
 2021年の状況・2022年の予定は2021年度の調査結果

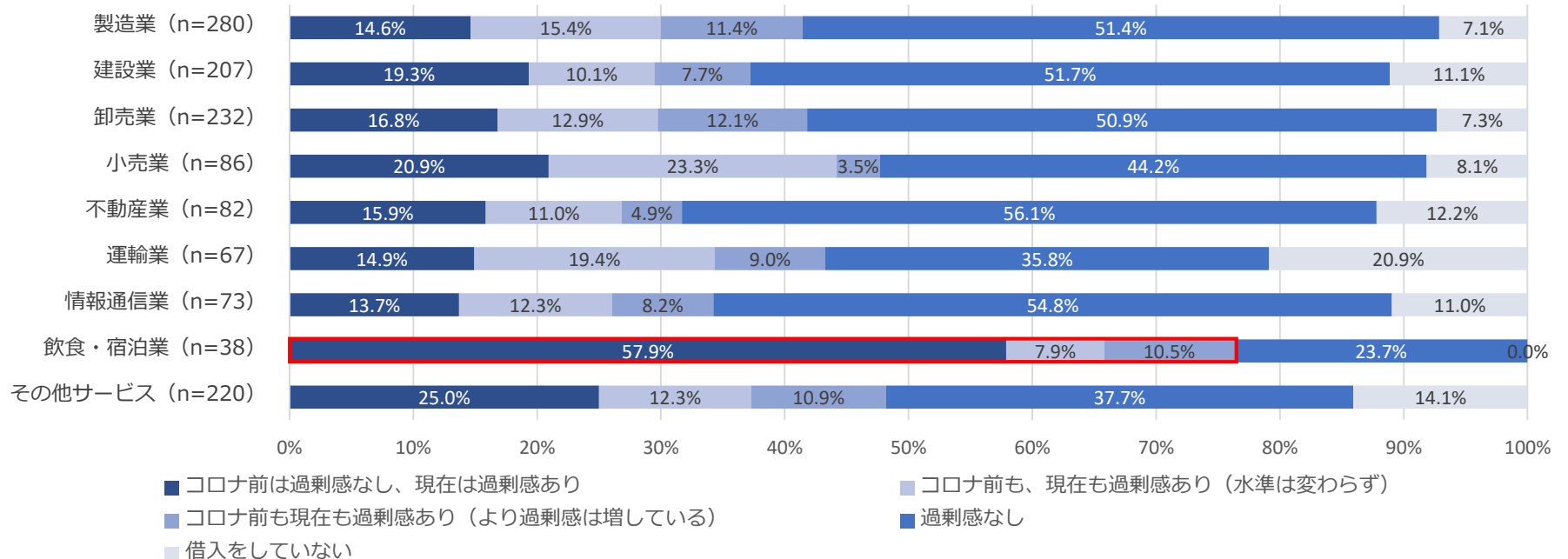
# 債務過剰感（全体／業種別）

## 【債務過剰感】

	回答数	割合
コロナ前は過剰感なし、現在は過剰感あり	248	19.2%
コロナ前も、現在も過剰感あり（水準は変わらず）	177	13.7%
コロナ前も現在も過剰感あり（より過剰感は増している）	123	9.5%
過剰感なし	614	47.5%
借入をしていない	131	10.1%
	n=1,293	

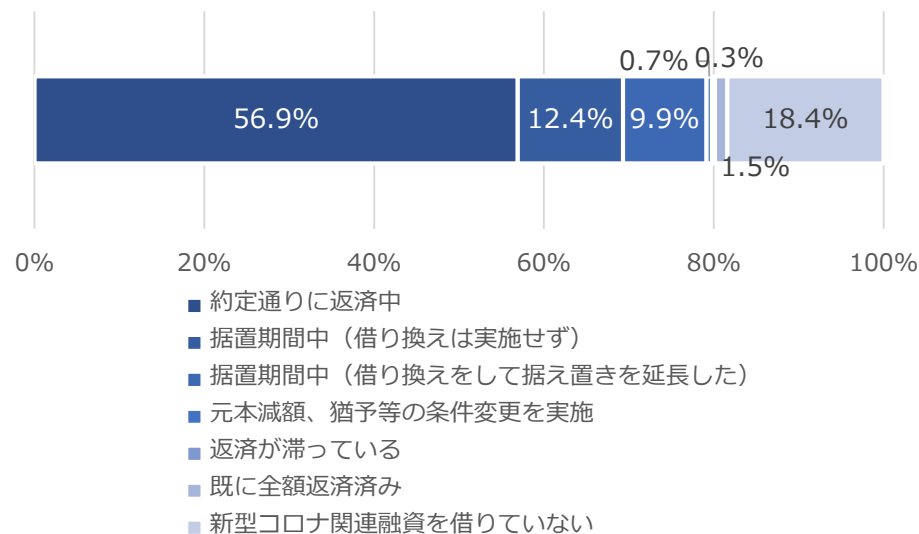


## 【債務過剰感 業種別】



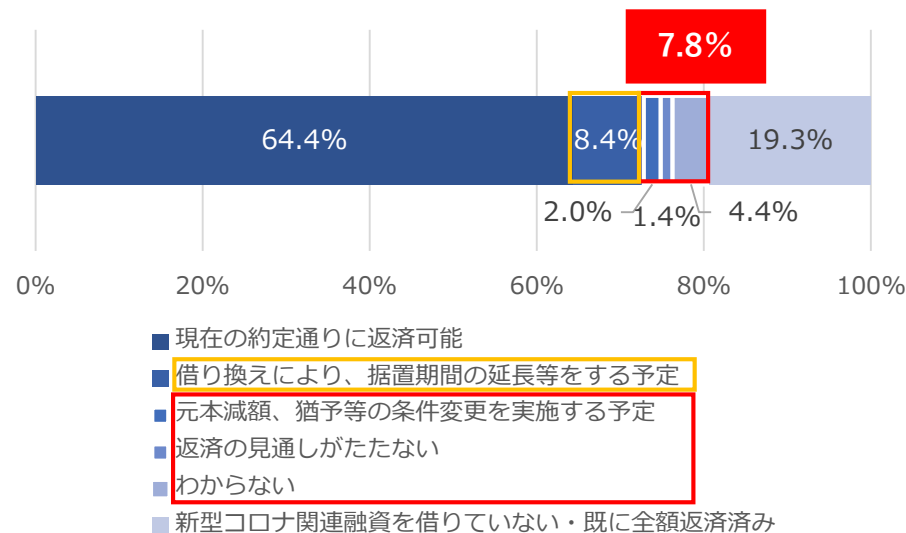
【（１）新型コロナウイルス関連融資の返済状況】

	回答数	割合
約定通りに返済中	699	56.9%
据置期間中（借り換えは実施せず）	152	12.4%
据置期間中（借り換えをして据え置きを延長した）	121	9.9%
元本減額、猶予等の条件変更を実施	8	0.7%
返済が滞っている	4	0.3%
既に全額返済済み	18	1.5%
新型コロナ関連融資を借りていない	226	18.4%
	n=1,228	



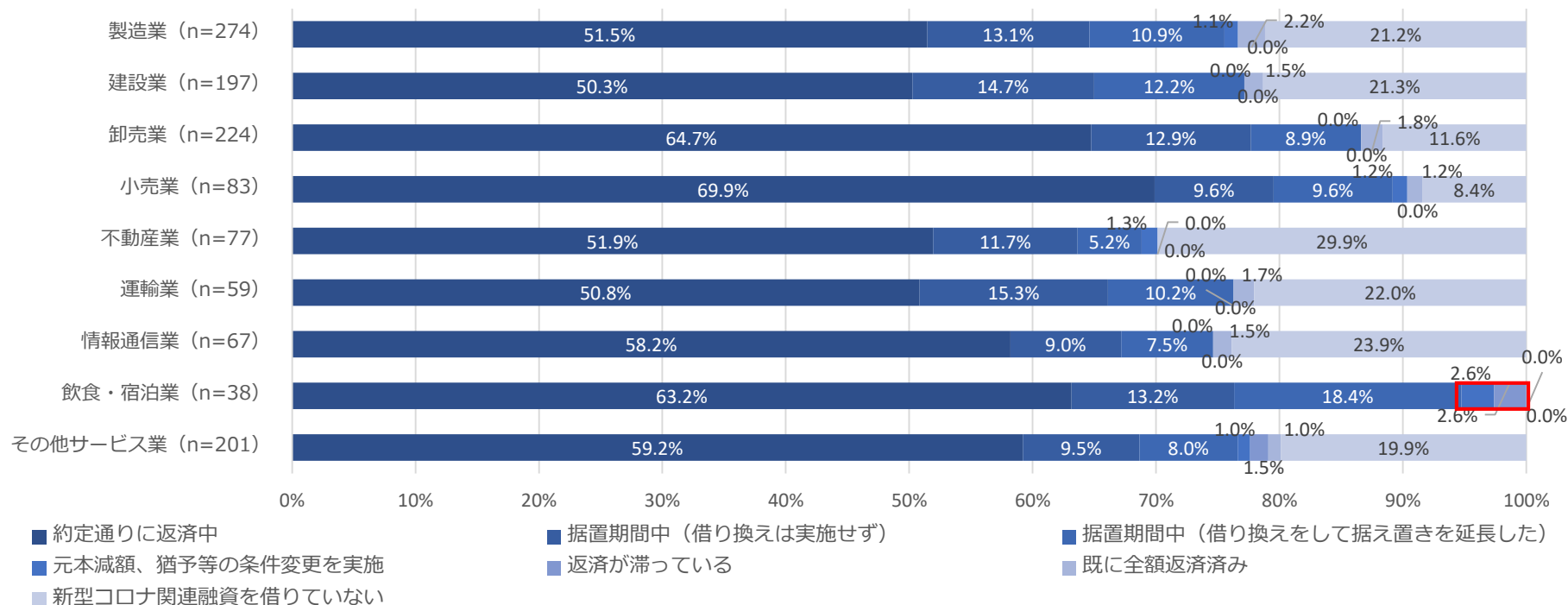
【（２）新型コロナウイルス関連融資の返済見通し】

	回答数	割合
現在の約定通りに返済可能	773	64.4%
借り換えにより、据置期間の延長等をする予定	101	8.4%
元本減額、猶予等の条件変更を実施する予定	24	2.0%
返済の見通しがたたない	17	1.4%
わからない	53	4.4%
新型コロナ関連融資を借りていない・既に全額返済済み	232	19.3%
	n=1,200	



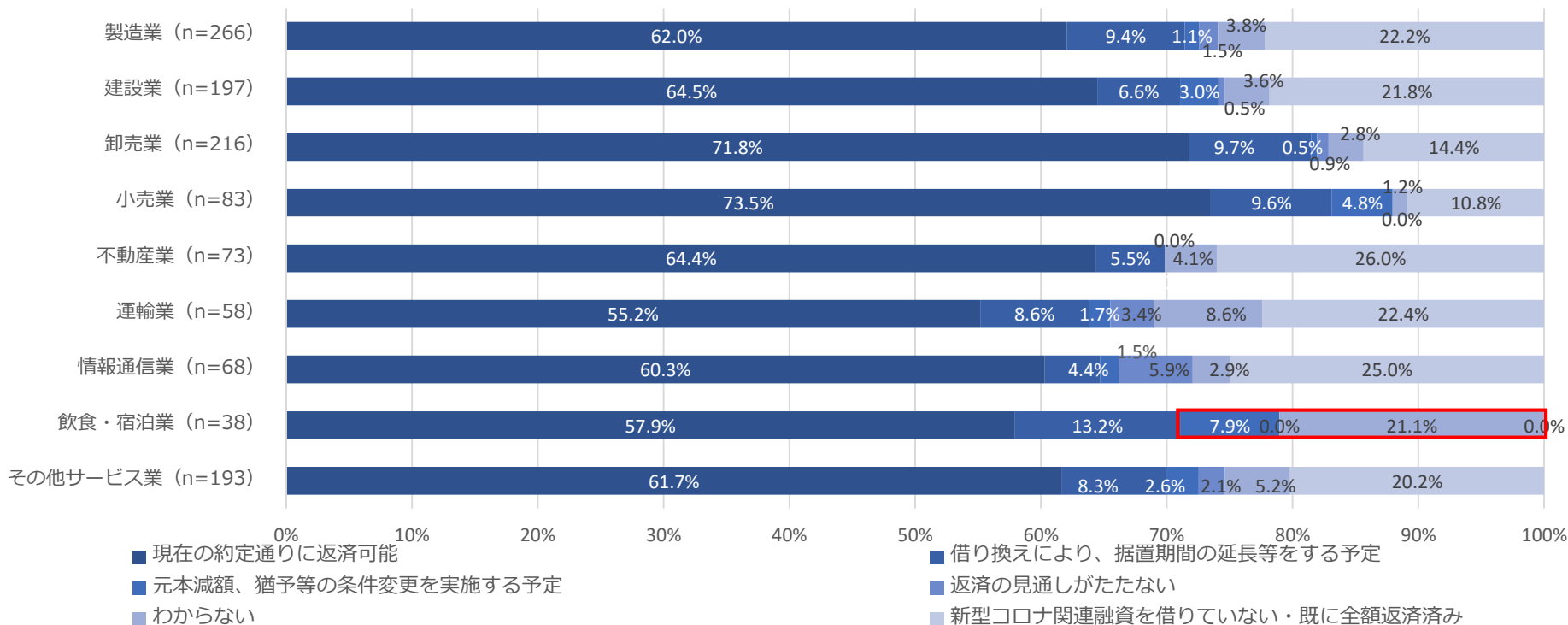
# 新型コロナウイルス関連融資の返済状況（業種別）

	約定通りに返済中	据置期間中（借り換えは実施せず）	据置期間中（借り換えをして据え置きを延長した）	元本減額、猶予等の条件変更を実施	返済が滞っている	既に全額返済済み	新型コロナウイルス関連融資を借りていない
製造業 n=274	51.5%	13.1%	10.9%	1.1%	0.0%	2.2%	21.2%
建設業 n=197	50.3%	14.7%	12.2%	0.0%	0.0%	1.5%	21.3%
卸売業 n=224	64.7%	12.9%	8.9%	0.0%	0.0%	1.8%	11.6%
小売業 n=83	69.9%	9.6%	9.6%	1.2%	0.0%	1.2%	8.4%
不動産業 n=77	51.9%	11.7%	5.2%	1.3%	0.0%	0.0%	29.9%
運輸業 n=59	50.8%	15.3%	10.2%	0.0%	0.0%	1.7%	22.0%
情報通信業 n=67	58.2%	9.0%	7.5%	0.0%	0.0%	1.5%	23.9%
飲食・宿泊業 n=38	63.2%	13.2%	18.4%	2.6%	2.6%	0.0%	0.0%
その他サービス業 n=201	59.2%	9.5%	8.0%	1.0%	1.5%	1.0%	19.9%



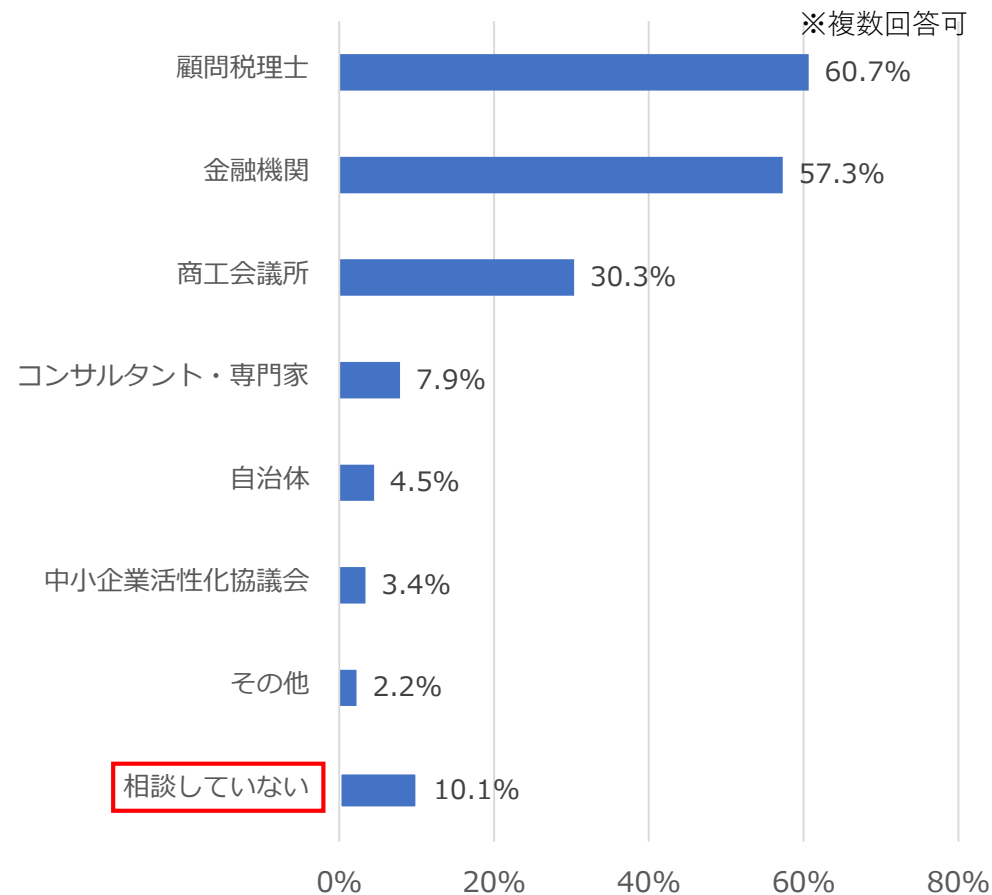
# 新型コロナウイルス関連融資の返済見通し（業種別）

	現在の約定通りに返済可能	借り換えにより、据置期間の延長等をする予定	元本減額、猶予等の条件変更を実施する予定	返済の見通しがたたない	わからない	新型コロナ関連融資を借りていない・既に全額返済済み
製造業 n=266	62.0%	9.4%	1.1%	1.5%	3.8%	22.2%
建設業 n=197	64.5%	6.6%	3.0%	0.5%	3.6%	21.8%
卸売業 n=216	71.8%	9.7%	0.5%	0.9%	2.8%	14.4%
小売業 n=83	73.5%	9.6%	4.8%	0.0%	1.2%	10.8%
不動産業 n=73	64.4%	5.5%	0.0%	0.0%	4.1%	26.0%
運輸業 n=58	55.2%	8.6%	1.7%	3.4%	8.6%	22.4%
情報通信業 n=68	60.3%	4.4%	1.5%	5.9%	2.9%	25.0%
飲食・宿泊業 n=38	57.9%	13.2%	7.9%	0.0%	21.1%	0.0%
その他サービス業 n=193	61.7%	8.3%	2.6%	2.1%	5.2%	20.2%



# 資金繰りに関する相談先

	回答数	割合
顧問税理士	54	60.7%
金融機関	51	57.3%
商工会議所	27	30.3%
コンサルタント・専門家	7	7.9%
自治体	4	4.5%
中小企業活性化協議会	3	3.4%
その他	2	2.2%
相談していない	9	10.1%
	n=89	

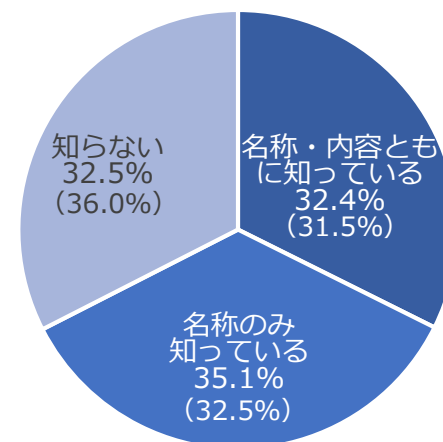


### III. 経営資源・資金繰りについて 「経営者保証に関するガイドライン」の認知度、 民間金融機関からの説明状況

#### 【（１）「経営者保証に関するガイドライン」の認知度】

	回答数	割合
名称・内容ともに知っている	418	32.4%
名称のみ知っている	454	35.1%
知らない	420	32.5%
	n=1,292	

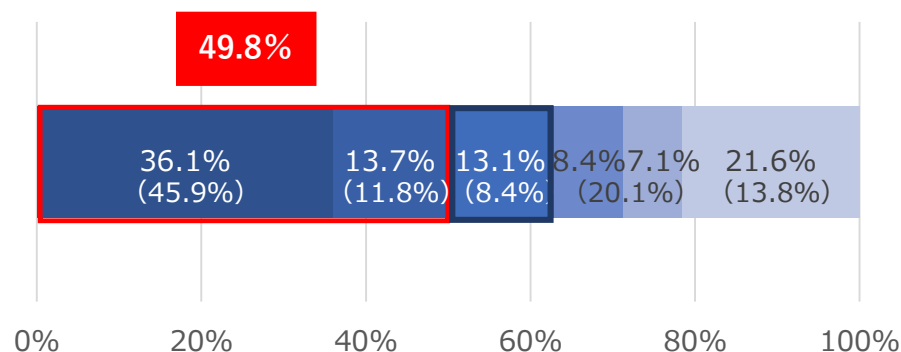
(n=1,497)



#### 【（２）「経営者保証に関するガイドライン」の民間金融機関からの説明状況】

	回答数	割合
説明がなかった	458	36.1%
パンフレット等で周知されたが、説明された記憶はない	174	13.7%
説明があり保証をはずした（はずす予定）	167	13.1%
説明はあったが、要件を満たしていない	107	8.4%
説明があり、要件は満たしているが、自ら（事業者が）保証をはずさない	90	7.1%
借入金がない・元々保証はついていないので関係ない	274	21.6%
	n=1,270	

(n=1,483)



- 説明がなかった
- パンフレット等で周知されたが、説明された記憶はない
- 説明があり保証をはずした（はずす予定）
- 説明はあったが、要件を満たしていない
- 説明があり、要件は満たしているが、自ら（事業者が）保証をはずさない
- 借入金がない・元々保証はついていないので関係ない

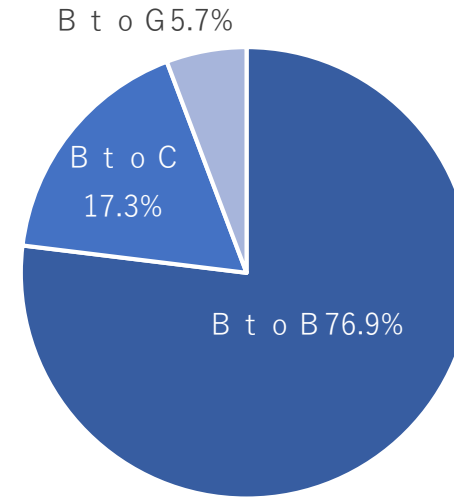
※2022年度は、2021年度調査の「説明があった」を、「説明があったが、要件を満たしていない」「説明があり要件は満たしているが、自ら（事業者が）保証をはずさない」へ2分類している。



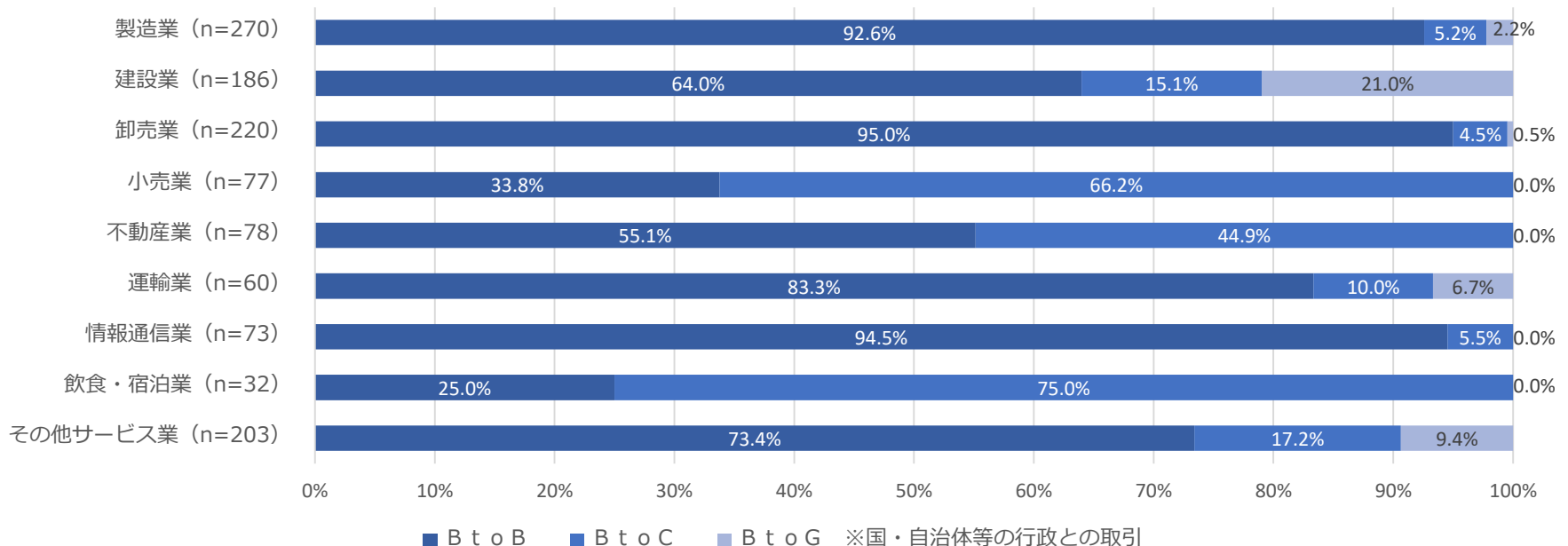
# 主たる取引（全体／業種別）

## 【主たる取引（売上構成比が最も大きい事業）】

	回答数	割合
B t o B	924	76.9%
B t o C	208	17.3%
B t o G	69	5.7%
※国・自治体等の行政との取引		
	n=1,201	



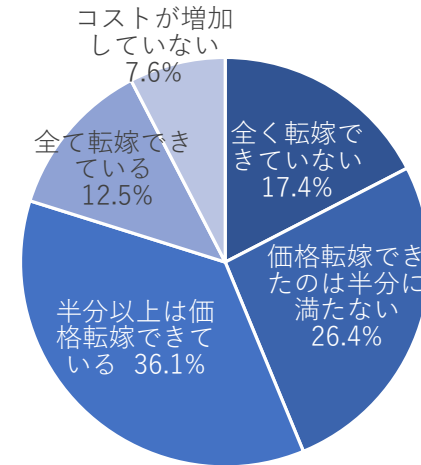
## 【主たる取引（売上構成比が最も大きい事業）業種別】



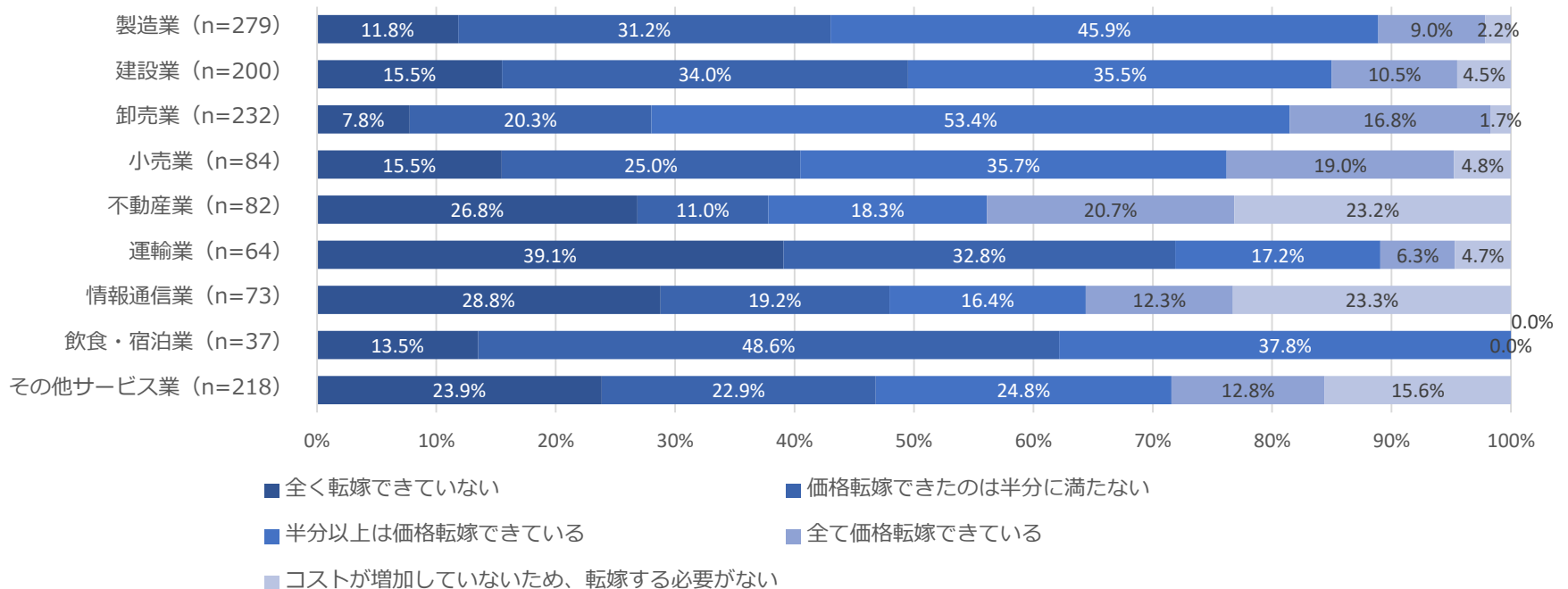
# 価格転嫁の状況（全体／業種別）

【価格転嫁の状況】

	回答数	割合
全く転嫁できていない	222	17.4%
価格転嫁できたのは半分に満たない	336	26.4%
半分以上は価格転嫁できている	460	36.1%
全て価格転嫁できている	160	12.5%
コストが増加していないため、転嫁する必要がない	97	7.6%
	n=1,275	

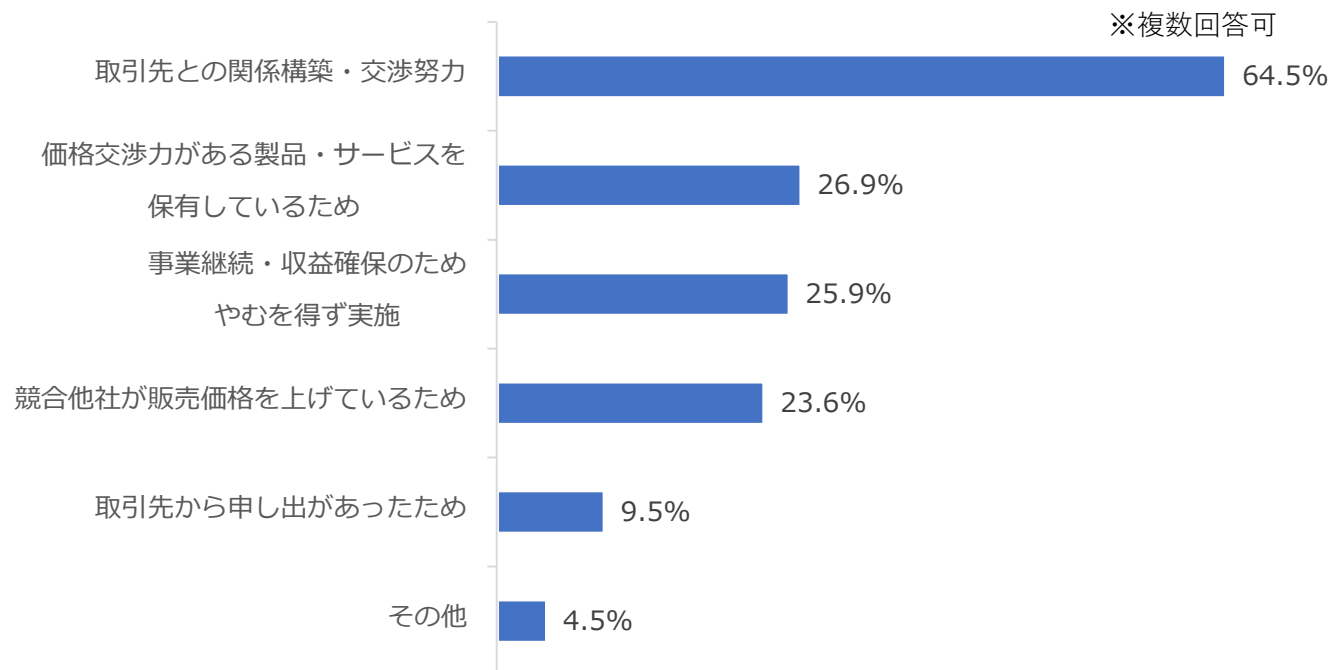


【価格転嫁の状況 業種別】



# 価格転嫁できた理由

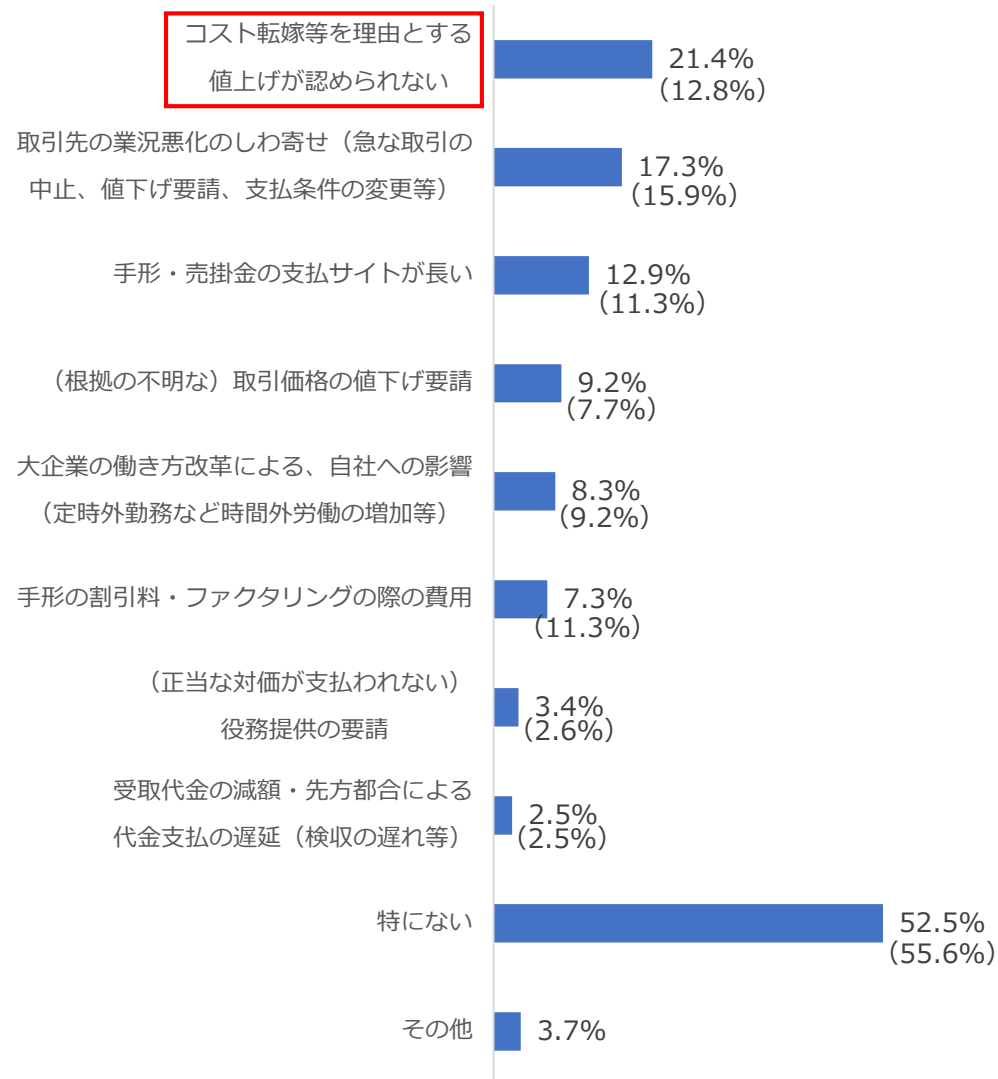
	回答数	割合
取引先との関係構築・交渉努力	608	64.5%
価格交渉力がある製品・サービスを保有しているため	254	26.9%
事業継続・収益確保のためやむを得ず実施	244	25.9%
競合他社が販売価格を上げているため	233	23.6%
取引先から申し出があったため	90	9.5%
その他	42	4.5%
	n=943	



※複数回答可

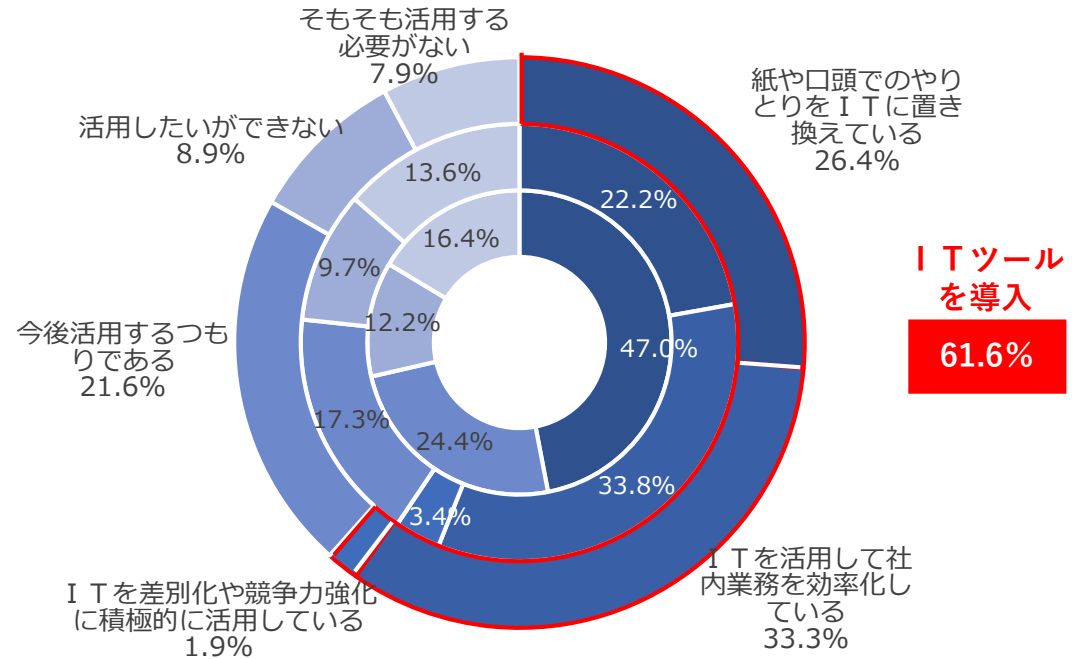
	回答数	割合
コスト転嫁等を理由とする値上げが認められない	203	21.4%
取引先の業況悪化のしわ寄せ（急な取引の中止、値下げ要請、支払条件の変更等）	164	17.3%
手形・売掛金の支払サイトが長い	122	12.9%
（根拠の不明な）取引価格の値下げ要請	87	9.2%
大企業の働き方改革による、自社への影響（定時外勤務など時間外労働の増加等）	79	8.3%
手形の割引料・ファクタリングの際の費用	69	7.3%
（正当な対価が支払われない）役務提供の要請	32	3.4%
受取代金の減額・先方都合による代金支払の遅延（検収の遅れ等）	24	2.5%
特になし	498	52.5%
その他	35	3.7%
	n=949	

※「大企業との取引はない」と回答した数を除く。(n=935)



# ITツールの活用状況

	回答数	割合
紙や口頭でのやりとりをITに置き換えている	340	26.4%
ITを活用して社内業務を効率化している	428	33.3%
ITを差別化や競争力強化に積極的に活用している	24	1.9%
今後活用するつもりである	278	21.6%
活用したいができない	115	8.9%
そもそも活用する必要がない	101	7.9%
	n=1,286	



外側：2022年度 (n=1,286)  
 中央：2021年度 (n=1,501)  
 内側：2020年度 (n=1,794)

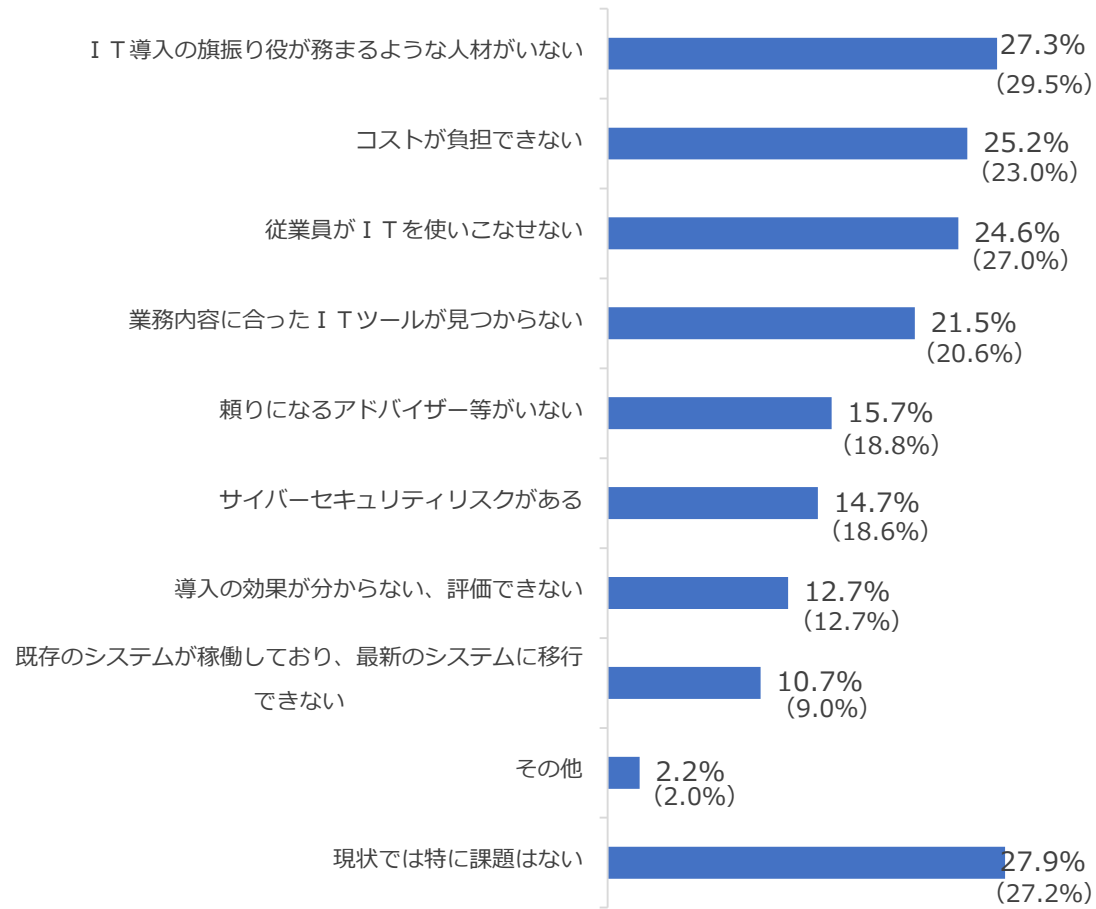
※2022・2021年度は、2020年度調査の「活用している」を3つに分類している。

# ITツールを活用する上での課題

	回答数	割合
IT導入の旗振り役が務まるような人材がいない	341	27.3%
コストが負担できない	315	25.2%
従業員がITを使いこなせない	307	24.6%
業務内容に合ったITツールが見つからない	269	21.5%
頼りになるアドバイザー等がいない	196	15.7%
サイバーセキュリティリスクがある	184	14.7%
導入の効果が分からない、評価できない	158	12.7%
既存のシステムが稼働しており、最新のシステムに移行できない	134	10.7%
その他	28	2.2%
現状では特に課題はない	348	27.9%
	n=1,249	

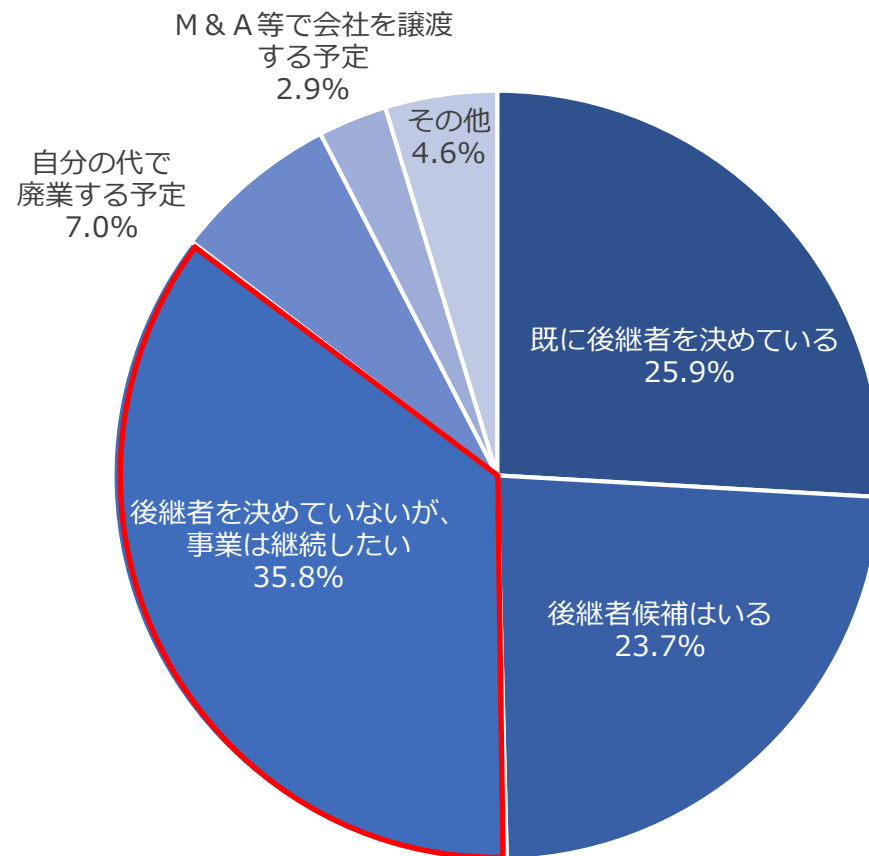
(n=1,298)

※複数回答可



## 事業承継の予定・意向

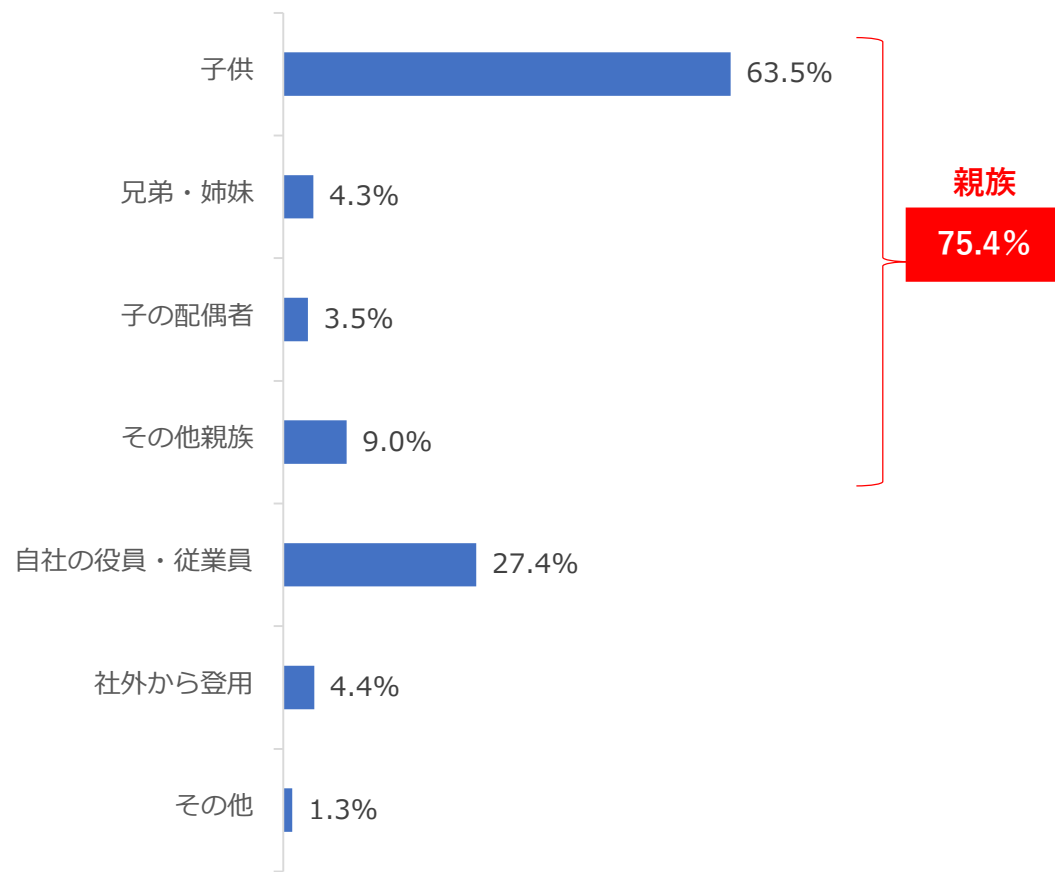
	回答数	割合
既に後継者を決めている	335	25.9%
後継者候補はいる	306	23.7%
後継者を決めていないが、 事業は継続したい	463	35.8%
自分の代で廃業する予定	91	7.0%
M & A等で会社を譲渡する予定	37	2.9%
その他	60	4.6%
	n=1,292	



	回答数	割合
子供	401	63.5%
兄弟・姉妹	27	4.3%
子の配偶者	22	3.5%
その他親族	57	9.0%
自社の役員・従業員	173	27.4%
社外からの登用	28	4.4%
その他	8	1.3%
	n=631	

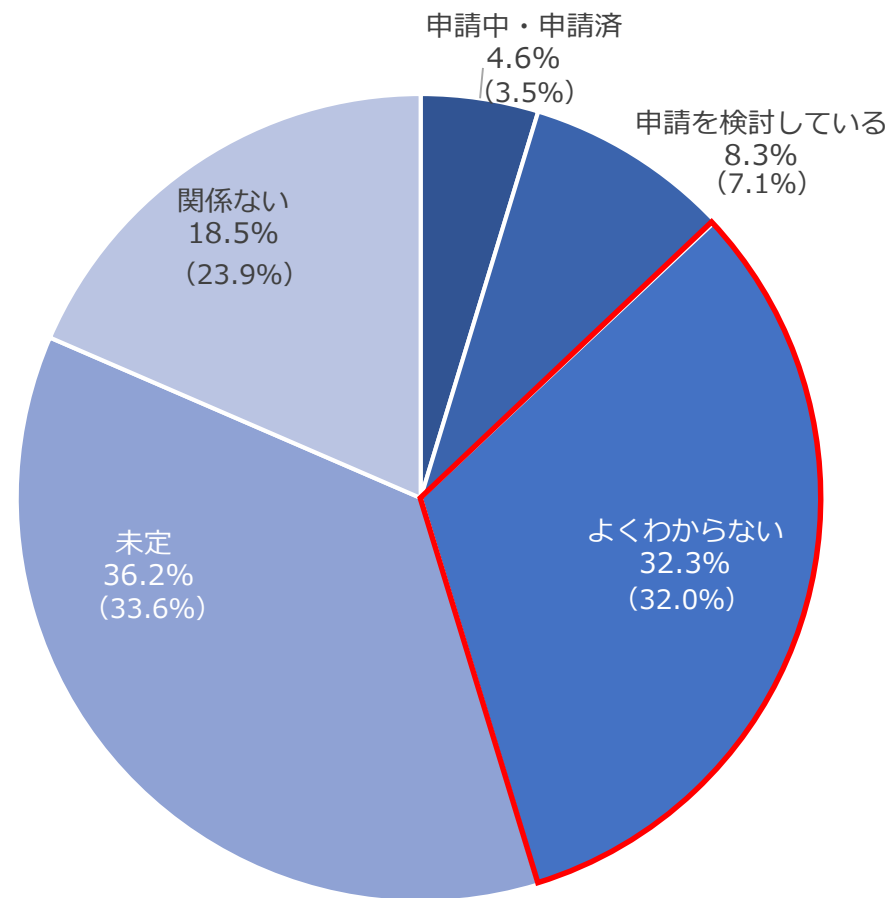
※複数回答可

※「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」の回答者を対象





	回答数	割合
申請中・申請済	59	4.6%
申請を検討している	105	8.3%
よくわからない	410	32.3%
未定	460	36.2%
関係ない	235	18.5%
	n=1,269	
	(n=1,503)	



挑みつづける、変わらぬ意志で。

