

中小企業の事業存続に関するアンケート

調査結果

2019 年 2 月



目 次

I. 調査の概要	1
1. 調査の目的	1
2. 主たる調査事項	1
3. 調査方法	1
4. 調査期間	1
5. 回答状況	1
6. 回答者のプロフィール	1
II. 調査の結果	3
セクション1. 社会問題としての中小企業の事業存続について	3
セクション2. 貴社の問題としての中小企業の事業存続について	6
セクション3. 貴社の事業の今後の方向性について	8
セクション4. 事業存続をお考えの方への問いについて	11
セクション5. 休廃業をお考えの方への問いについて	16
セクション6. 国等に対して望むことについて	22
セクション7. 事業存続の成功談や失敗談、その他体験談について	46
セクション8. 自由記述	54
III. アンケート調査表	61

I. 調査の概要

1. 調査の目的

中小企業の経営者の方々の事業承継は年を追うごとに困難化しており、この状態を放置すると、中小企業廃業の急増により、わが国の雇用やGDPが大きく損なわれる恐れがある。中部圏においても、地場の企業の廃業増加は地域雇用の減少や産業の衰退、地域活力の低下といった悪影響をもたらすものと危惧される。

そこで、事業承継困難化の理由を把握し、対策を探るため、本アンケート調査を実施した。

2. 主たる調査事項

- ・ 事業存続の実情や課題
- ・ 事業存続の支援機関や仕組みの利用状況
- ・ 事業存続に関する失敗や成功の実例

3. 調査方法

(1) 対象

中部経済連合会の会員全数、長野商工会議所の会員全数、静岡商工会議所の会員全数、一宮商工会議所の会員全数を対象

(2) 回答方法

質問表を郵送し、回答はファックスおよび中部経済連合会のホームページに設けられたWeb入力サイトより入力する方法の選択制

4. 調査期間

- ・ 中部経済連合会：2018年10月25日～11月26日
- ・ 長野商工会議所：2018年10月25日～11月22日
- ・ 静岡商工会議所：2018年11月1日～11月26日
- ・ 一宮商工会議所：2018年11月10日～12月7日

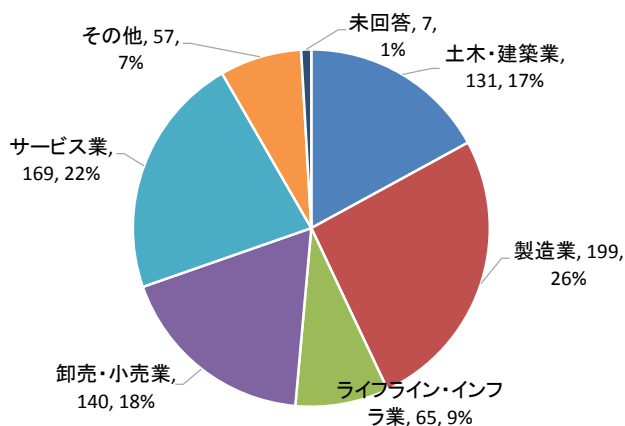
5. 回答状況

発送先 22,681 社に対し、回答総社数 768 社（回答率 3.4%）

6. 回答者のプロフィール

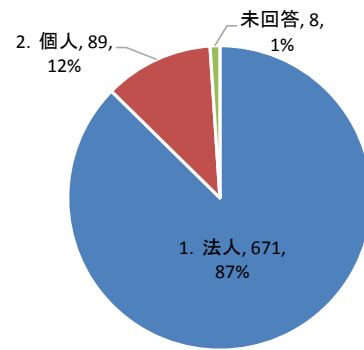
(1) 業種

大分類	業種	回答数
土木・建築業	1. 鉱業	2
	2. 建設業・設備工事業	129
製造業	3. 製造業	199
	4. 電気・ガス・熱供給・水道業	8
ライフライン・インフラ業	5. 情報通信業	26
	6. 運輸業	31
卸売・小売業	7. 卸売業	71
	8. 小売業	69
サービス業	9. 金融業、保険業	27
	10. 不動産業	25
	11. 専門・技術サービス業	62
	12. 宿泊業	4
	13. 飲食業	14
	14. 生活関連サービス業	19
	15. 教育、学習支援業	2
	16. 医療、福祉業	16
その他	17. その他	57
未回答	未回答	7
	総計	768



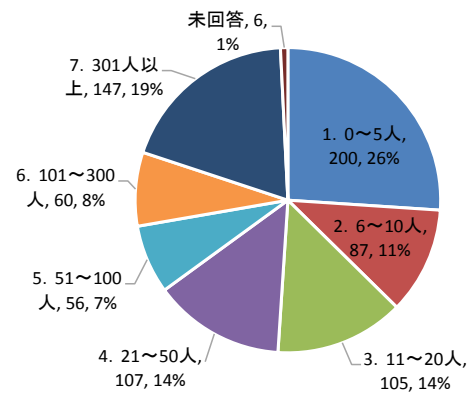
(2) 経営形態

経営形態	回答数
1. 法人	671
2. 個人	89
未回答	8
総計	768



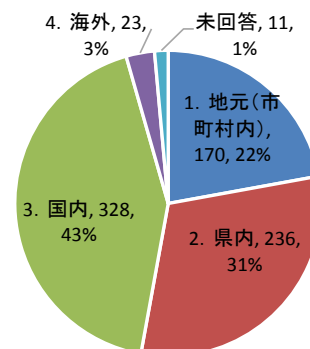
(3) 従業員数

従業員数	回答数
1. 0～5人	200
2. 6～10人	87
3. 11～20人	105
4. 21～50人	107
5. 51～100人	56
6. 101～300人	60
7. 301人以上	147
未回答	6
総計	768



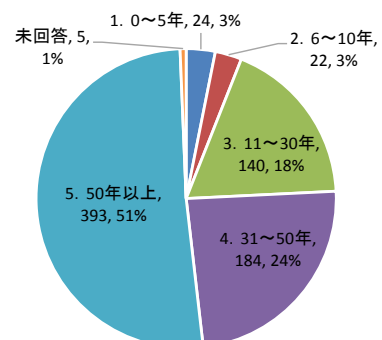
(4) 販路分類

販路	回答数
1. 地元(市町村内)	170
2. 県内	236
3. 国内	328
4. 海外	23
未回答	11
総計	768



(5) 事業経過年数

経過年数	回答数
1. 0～5年	24
2. 6～10年	22
3. 11～30年	140
4. 31～50年	184
5. 50年以上	393
未回答	5
総計	768



Ⅱ. 調査の結果

セクション1. 社会問題としての中小企業の事業存続について

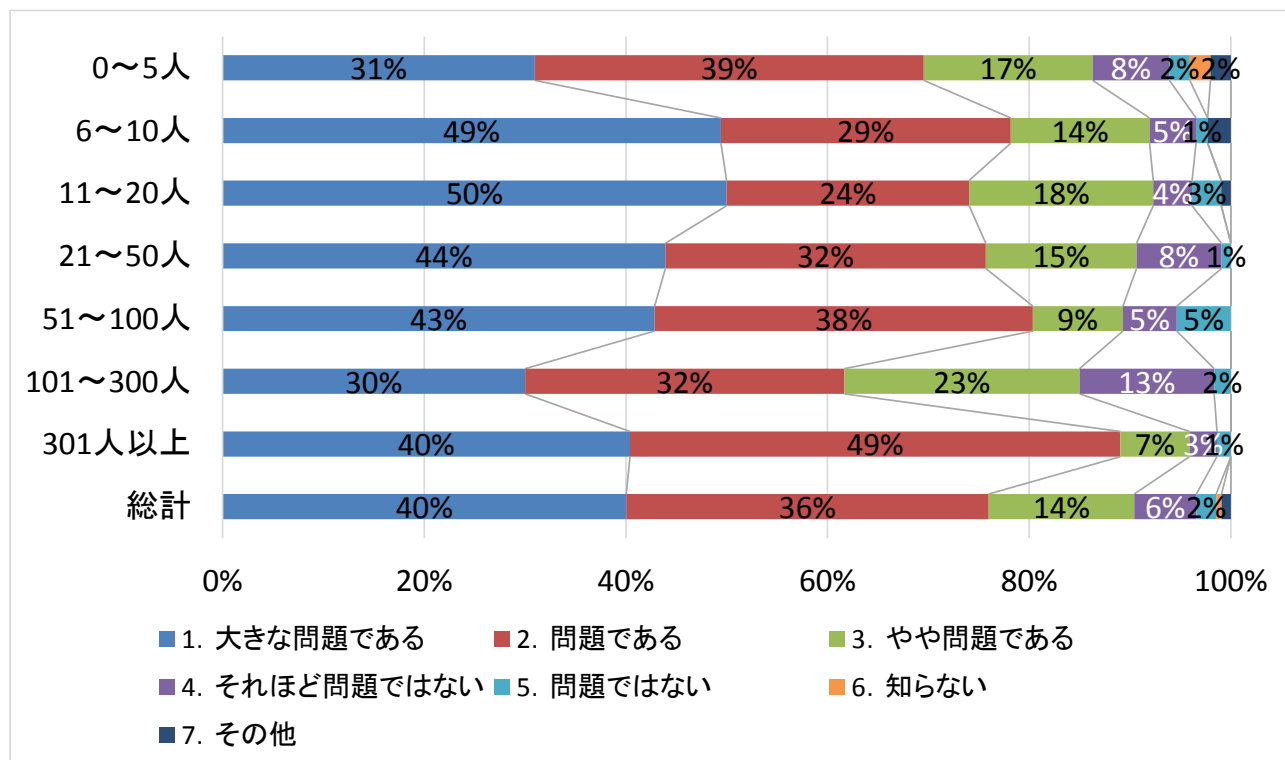
(社会問題としての中小企業の事業存続)

問1 いま中小企業の事業存続（承継、譲渡等）が困難になっています。このことについて、認識をお尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

<従業員数別集計>

(n=762)

	1. 大きな問題である	2. 問題である	3. やや問題である	4. それほど問題ではない	5. 問題ではない	6. 知らない	7. その他
0～5人	31%	39%	17%	8%	2%	2%	2%
6～10人	49%	29%	14%	5%	1%	0%	2%
11～20人	50%	24%	18%	4%	3%	0%	1%
21～50人	44%	32%	15%	8%	1%	0%	0%
51～100人	43%	38%	9%	5%	5%	0%	0%
101～300人	30%	32%	23%	13%	2%	0%	0%
301人以上	40%	49%	7%	3%	1%	0%	0%
不明	20%	60%	20%	0%	0%	0%	0%
総計	40%	36%	14%	6%	2%	1%	1%

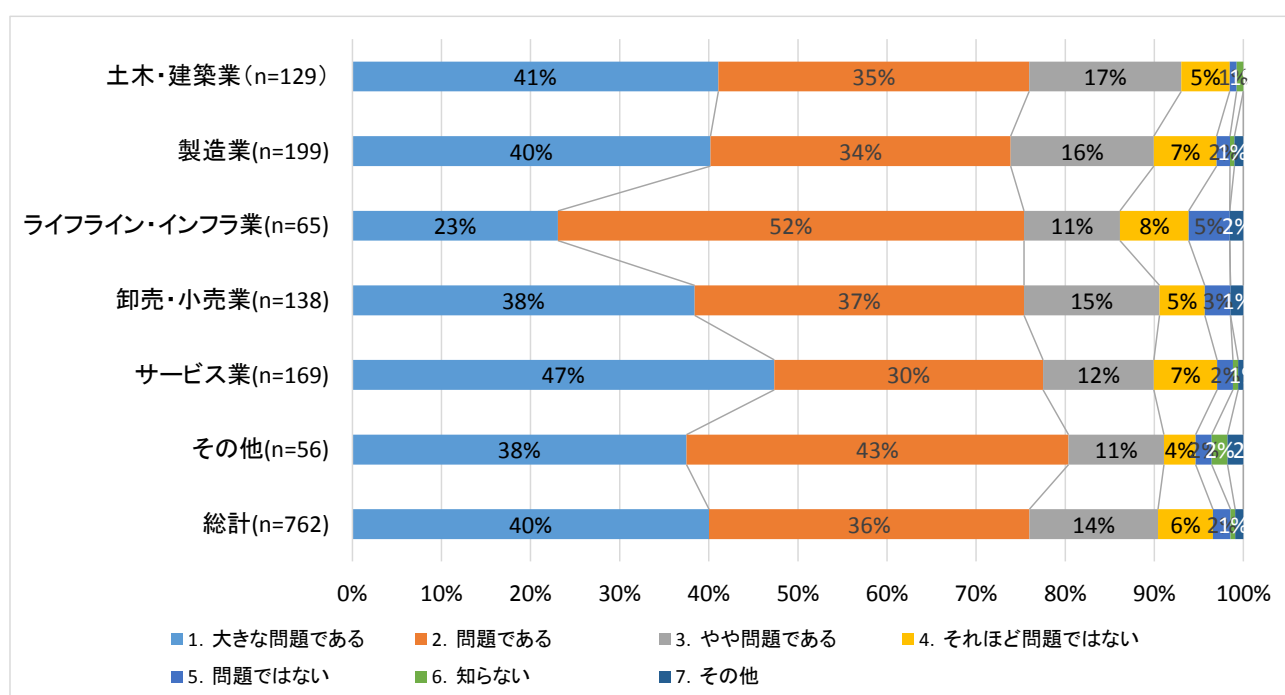


【「7. その他」に示された記述】

あきらめている。／問題ではあるが、当社ではまだ直面してはいない。／廃業する。

<業種別集計>

	1. 大きな問題である	2. 問題である	3. やや問題である	4. それほど問題ではない	5. 問題ではない	6. 知らない	7. その他
土木・建築業(n=129)	41%	35%	17%	5%	1%	1%	0%
製造業(n=199)	40%	34%	16%	7%	2%	1%	1%
ライフライン・インフラ業(n=65)	23%	52%	11%	8%	5%	0%	2%
卸売・小売業(n=138)	38%	37%	15%	5%	3%	0%	1%
サービス業(n=169)	47%	30%	12%	7%	2%	1%	1%
その他(n=56)	38%	43%	11%	4%	2%	2%	2%
不明(n=6)	50%	33%	17%	0%	0%	0%	0%
総計(n=762)	40%	36%	14%	6%	2%	1%	1%



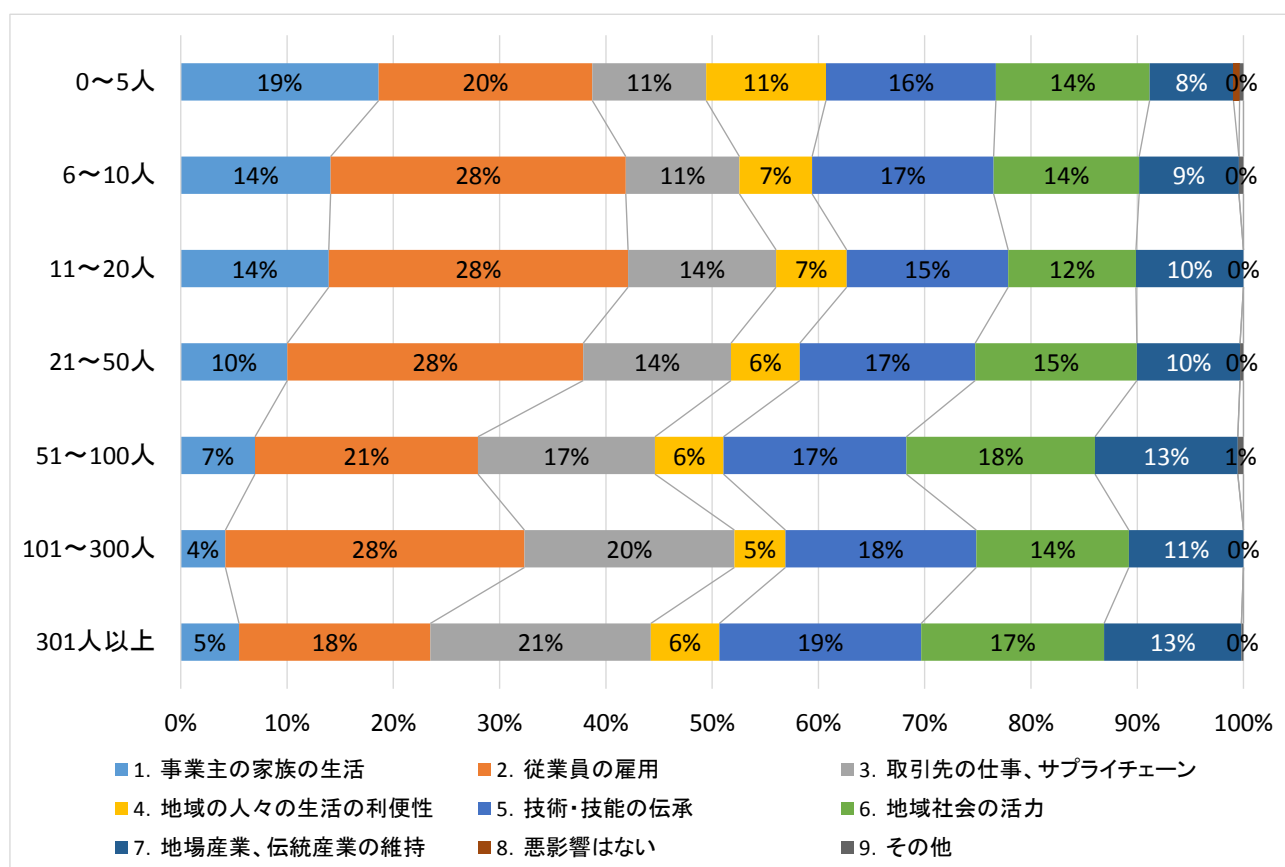
(中小企業の休業や廃業の悪影響)

問2 中小企業の休業や廃業がもたらす悪影響について、お尋ねします。何に対して悪影響があるか、該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n = 763)

	1. 事業主の 家族の生活	2. 従業員の 雇用	3. 取引先の 仕事、サプ ライチェーン	4. 地域の 人々の生活 の利便性	5. 技術・技能 の伝承	6. 地域社会 の活力	7. 地場産 業、伝統産業 の維持	8. 悪影響は ない	9. その他
0～5人	19%	20%	11%	11%	16%	14%	8%	1%	0%
6～10人	14%	28%	11%	7%	17%	14%	9%	0%	0%
11～20人	14%	28%	14%	7%	15%	12%	10%	0%	0%
21～50人	10%	28%	14%	6%	17%	15%	10%	0%	0%
51～100人	7%	21%	17%	6%	17%	18%	13%	0%	1%
101～300人	4%	28%	20%	5%	18%	14%	11%	0%	0%
301人以上	5%	18%	21%	6%	19%	17%	13%	0%	0%
不明	57%	14%	14%	0%	14%	0%	0%	0%	0%



【「9. その他」に示された記述】

生活の変化。／今迄の取引先、業界そのものの存続。／多様性。

セクション2. 貴社の問題としての中小企業の事業存続について

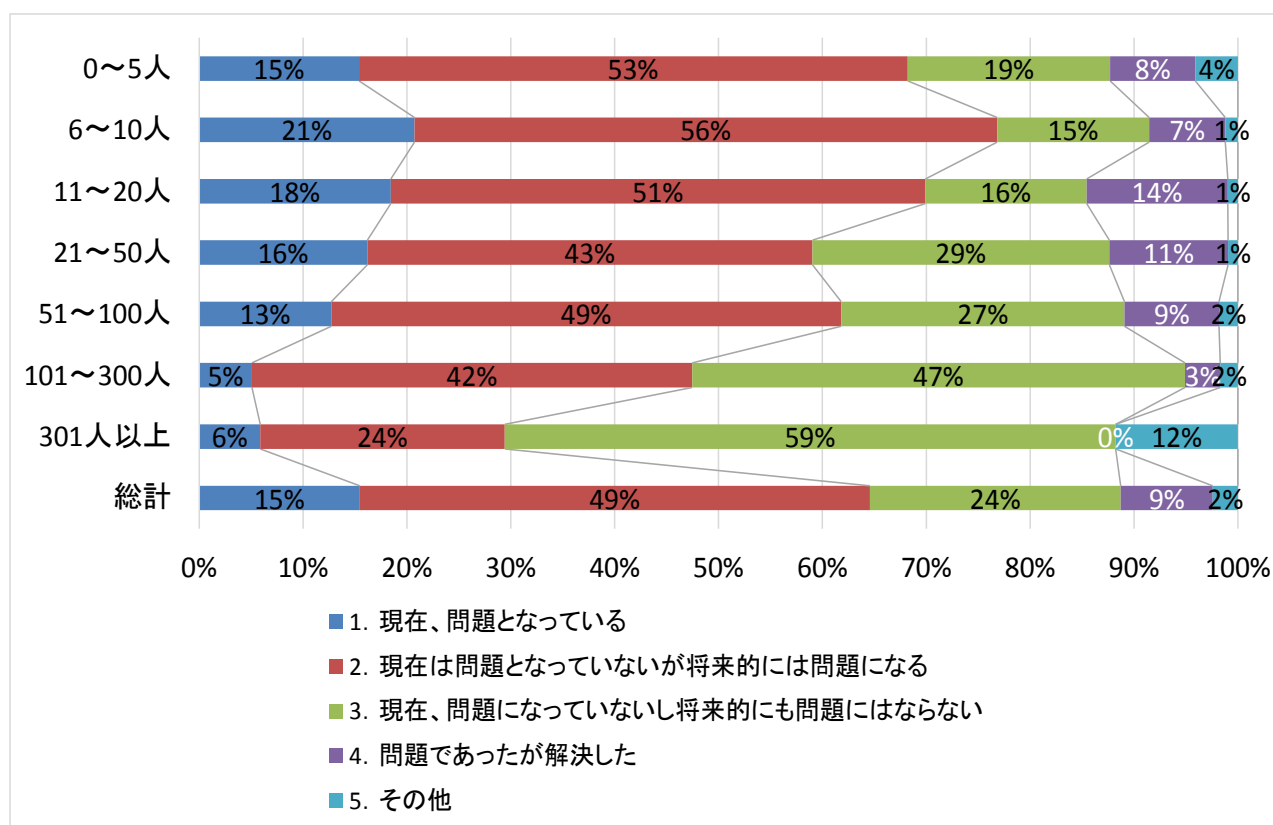
(貴社の問題としての事業存続)

問3 貴社の事業存続問題（承継、譲渡等）について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

<従業員数別集計>

(n = 621)

	1. 現在、問題となっている	2. 現在は問題となっていないが将来的には問題になる	3. 現在、問題になっていないし将来的にも問題にはならない	4. 問題であったが解決した	5. その他
0～5人	15%	53%	19%	8%	4%
6～10人	21%	56%	15%	7%	1%
11～20人	18%	51%	16%	14%	1%
21～50人	16%	43%	29%	11%	1%
51～100人	13%	49%	27%	9%	2%
101～300人	5%	42%	47%	3%	2%
301人以上	6%	24%	59%	0%	12%
不明	40%	40%	20%	0%	0%
総計	15%	49%	24%	9%	2%

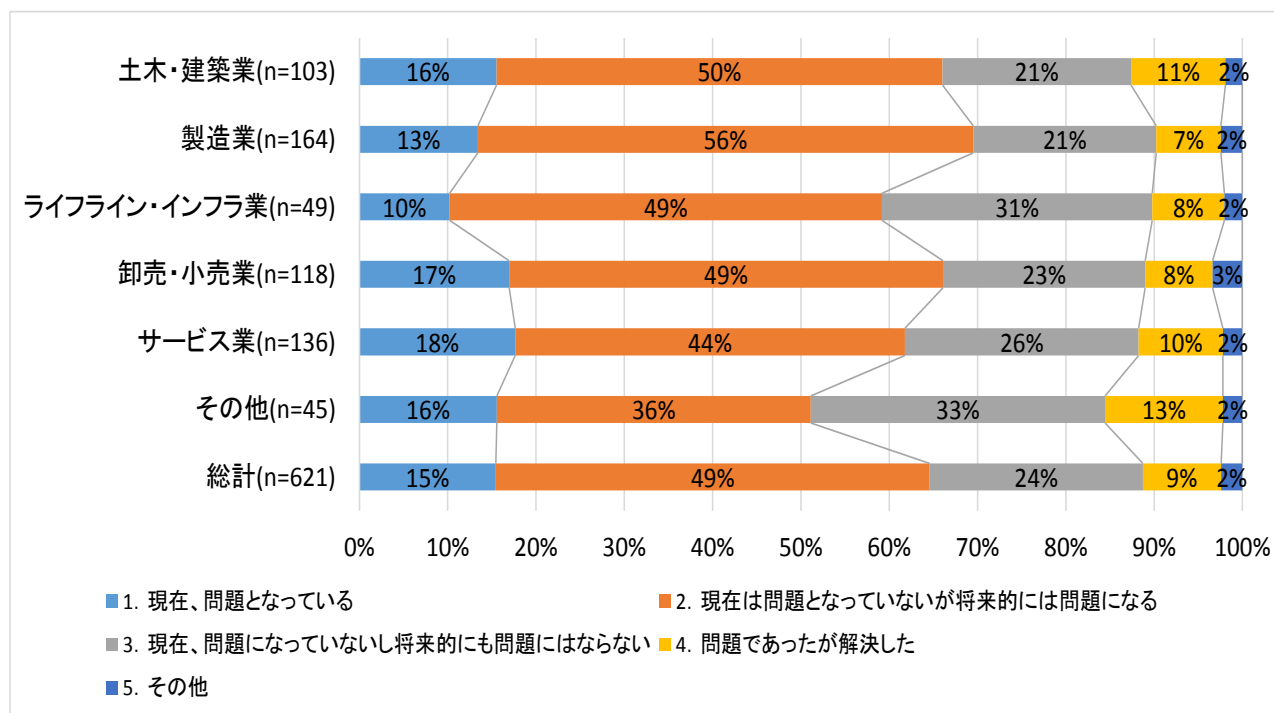


【「5. その他」に示された記述】

存続はしない。／存続をあきらめている。／自分の代で廃業する。／現在問題となっていないが、建設業離れが担い手不足として問題となる。／廃業するから問題ない。／既に承継済み。

<業種別集計>

	1. 現在、問題となっている	2. 現在は問題となっていないが将来的には問題になる	3. 現在、問題になっていないし将来的にも問題にはならない	4. 問題であったが解決した	5. その他
土木・建築業(n=103)	16%	50%	21%	11%	2%
製造業(n=164)	13%	56%	21%	7%	2%
ライフライン・インフラ業(n=49)	10%	49%	31%	8%	2%
卸売・小売業(n=118)	17%	49%	23%	8%	3%
サービス業(n=136)	18%	44%	26%	10%	2%
その他(n=45)	16%	36%	33%	13%	2%
不明(n=6)	33%	50%	17%	0%	0%
総計(n=621)	15%	49%	24%	9%	2%



セクション3. 貴社の事業の今後の方向性について

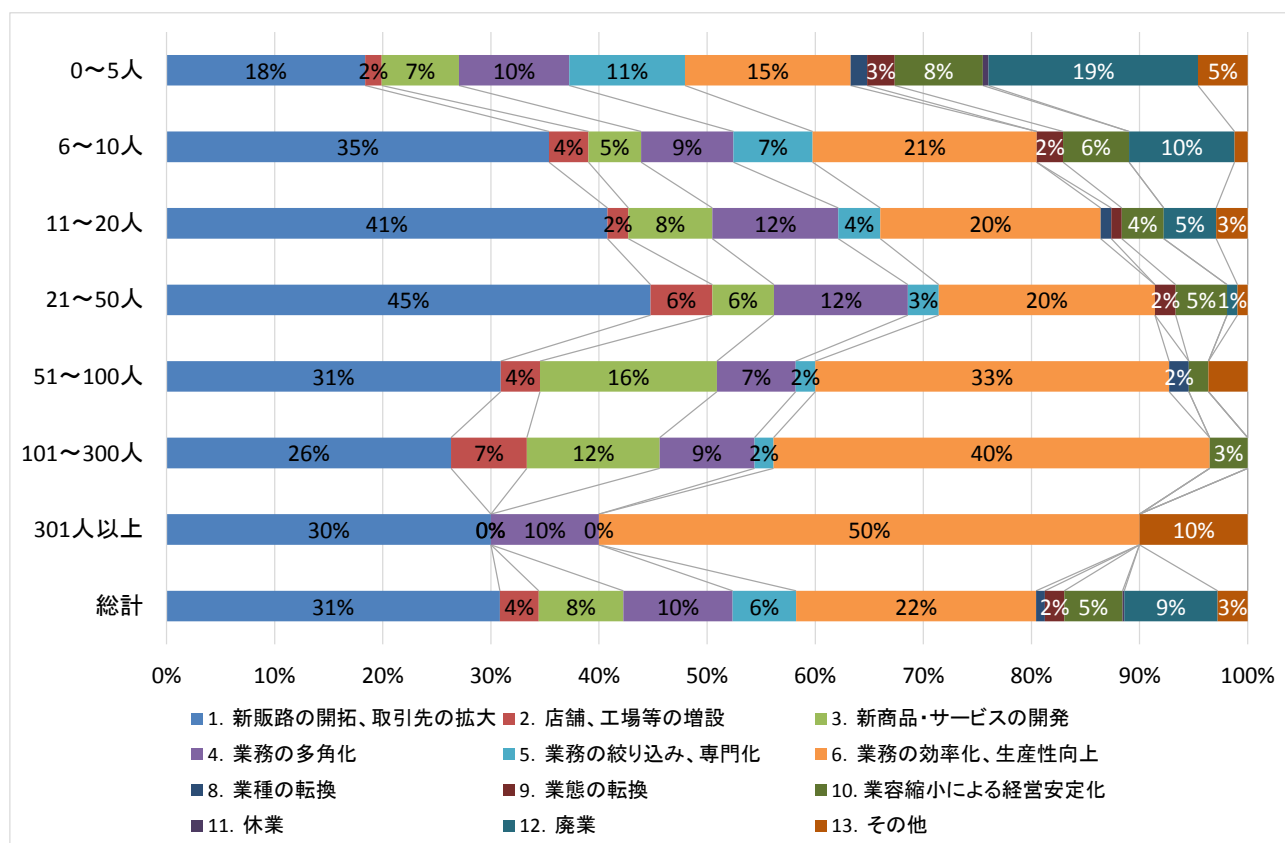
(今後の事業運営の方向性)

問4 貴社の今後の事業運営の主な方向性について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(一つだけ)

<従業員数別集計>

(n=614)

	1. 新販路の開拓、取引先の拡大	2. 店舗、工場等の増設	3. 新商品・サービスの開発	4. 業務の多角化	5. 業務の絞り込み、専門化	6. 業務の効率化、生産性向上	7. チェーン展開	8. 業種の転換	9. 業態の転換	10. 業容縮小による経営安定化	11. 休業	12. 廃業	13. その他
0~5人	18%	2%	7%	10%	11%	15%	0%	2%	3%	8%	1%	19%	5%
6~10人	35%	4%	5%	9%	7%	21%	0%	0%	2%	6%	0%	10%	1%
11~20人	41%	2%	8%	12%	4%	20%	0%	1%	1%	4%	0%	5%	3%
21~50人	45%	6%	6%	12%	3%	20%	0%	0%	2%	5%	0%	1%	1%
51~100人	31%	4%	16%	7%	2%	33%	0%	2%	0%	2%	0%	0%	4%
101~300人	26%	7%	12%	9%	2%	40%	2%	0%	0%	3%	0%	0%	0%
301人以上	30%	0%	0%	10%	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	10%
不明	0%	40%	0%	0%	0%	20%	0%	0%	20%	0%	0%	20%	0%
総計	31%	4%	8%	10%	6%	22%	0%	1%	2%	5%	0%	9%	3%

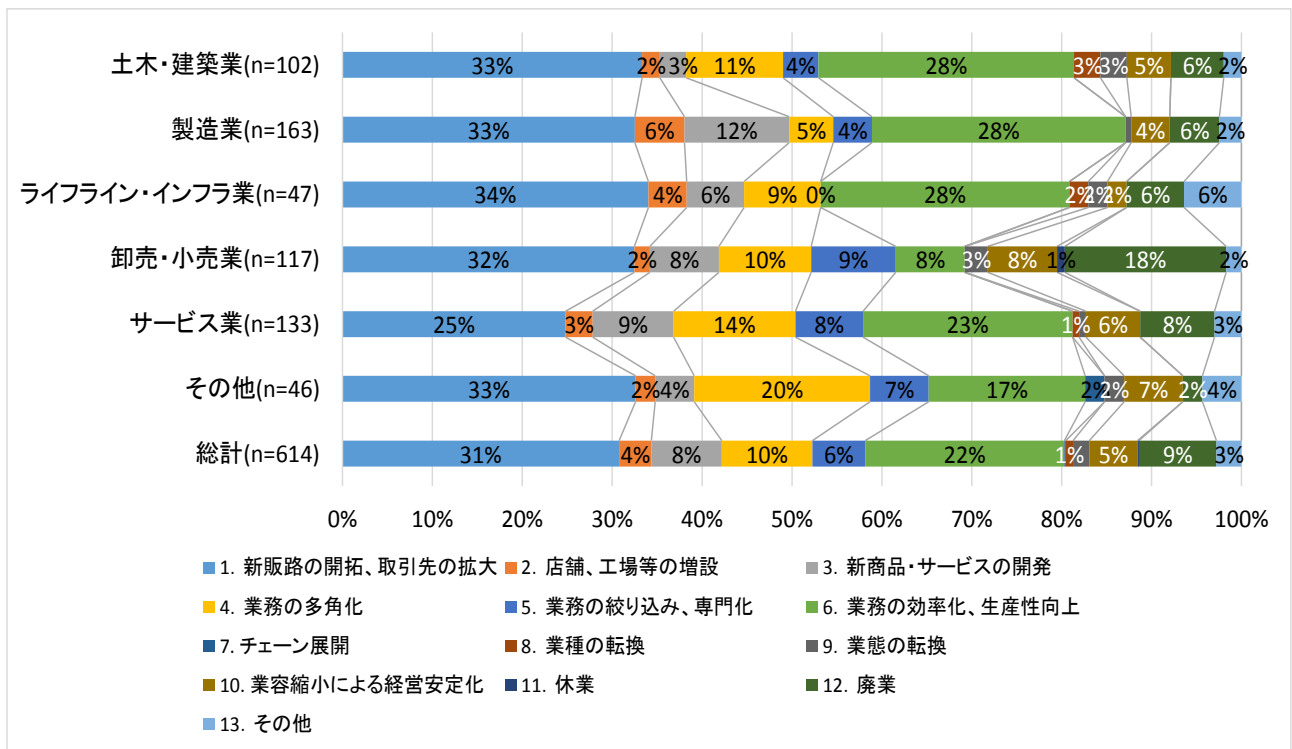


【「13. その他」に示された記述】

現状維持。／ビル管理業務であり、事業譲渡するか廃業するかいずれか。／M&A。／海外展開。／100%子会社の為、親会社の方針による。／従業員の高齢化に対する対応。

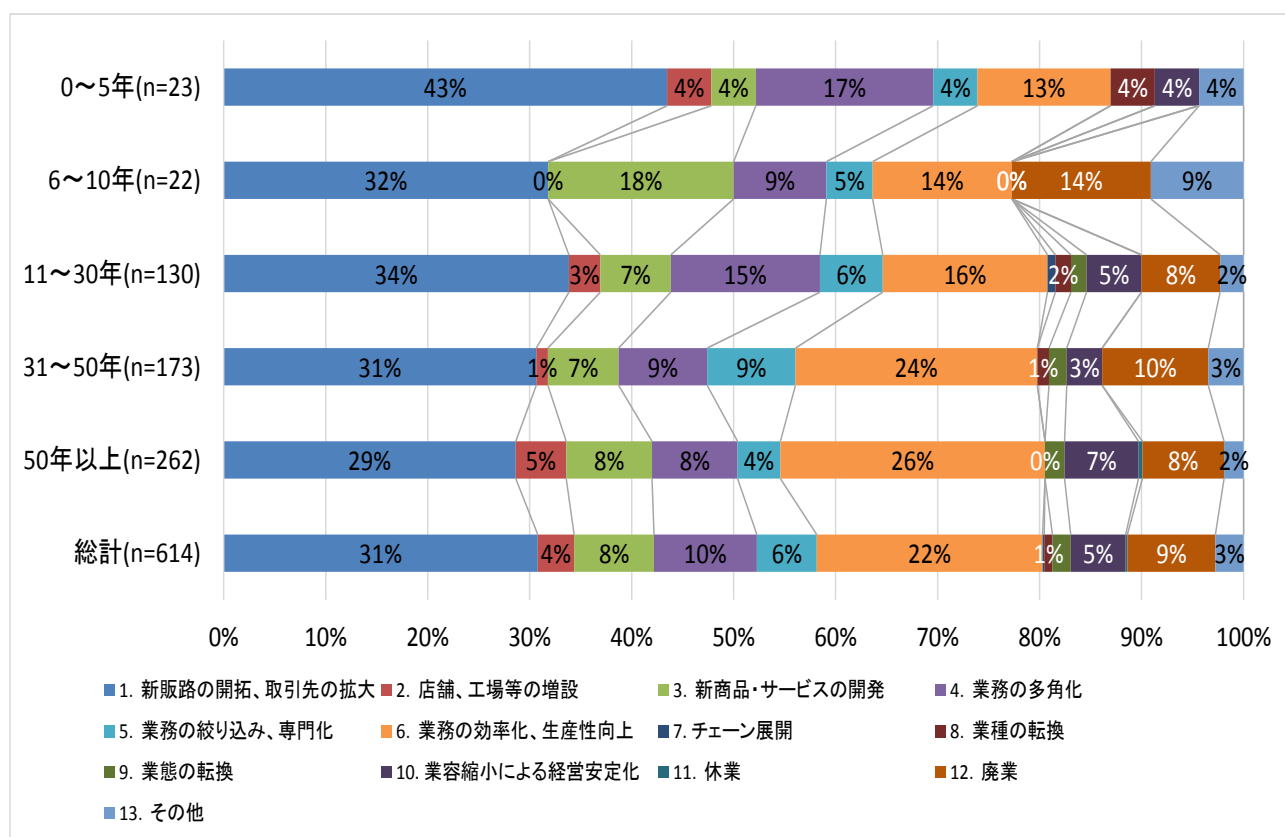
<業種別集計>

	1. 新販路の開拓、取引先の拡大	2. 店舗、工場等の増設	3. 新商品・サービスの開発	4. 業務の多角化	5. 業務の絞り込み、専門化	6. 業務の効率化、生産性向上	7. チェーン展開	8. 業種の転換	9. 業態の転換	10. 業容縮小による経営安定化	11. 休業	12. 廃業	13. その他
土木・建築業(n=102)	33%	2%	3%	11%	4%	28%	0%	3%	3%	5%	0%	6%	2%
製造業(n=163)	33%	6%	12%	5%	4%	28%	0%	0%	1%	4%	0%	6%	2%
ライフライン・インフラ業(n=47)	34%	4%	6%	9%	0%	28%	0%	2%	2%	2%	0%	6%	6%
卸売・小売業(n=117)	32%	2%	8%	10%	9%	8%	0%	0%	3%	8%	1%	18%	2%
サービス業(n=133)	25%	3%	9%	14%	8%	23%	0%	1%	1%	6%	0%	8%	3%
その他(n=46)	33%	2%	4%	20%	7%	17%	2%	0%	2%	7%	0%	2%	4%
不明(n=6)	0%	33%	0%	0%	17%	0%	0%	0%	17%	0%	0%	33%	0%
総計(n=614)	31%	4%	8%	10%	6%	22%	0%	1%	2%	5%	0%	9%	3%



< 事業経過年数別集計 >

	1. 新販路の開拓、取引先の拡大	2. 店舗、工場等の増設	3. 新商品・サービスの開発	4. 業務の多角化	5. 業務の絞り込み、専門化	6. 業務の効率化、生産性向上	7. チェーン展開	8. 業種の転換	9. 業態の転換	10. 業容縮小による経営安定化	11. 休業	12. 廃業	13. その他
0～5年(n=23)	43%	4%	4%	17%	4%	13%	0%	4%	0%	4%	0%	0%	4%
6～10年(n=22)	32%	0%	18%	9%	5%	14%	0%	0%	0%	0%	0%	14%	9%
11～30年(n=130)	34%	3%	7%	15%	6%	16%	1%	2%	2%	5%	0%	8%	2%
31～50年(n=173)	31%	1%	7%	9%	9%	24%	0%	1%	2%	3%	0%	10%	3%
50年以上(n=262)	29%	5%	8%	8%	4%	26%	0%	0%	2%	7%	0%	8%	2%
不明(n=4)	0%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	0%	0%	25%	0%
総計(n=614)	31%	4%	8%	10%	6%	22%	0%	1%	2%	5%	0%	9%	3%



セクション４．事業存続をお考えの方への問いについて

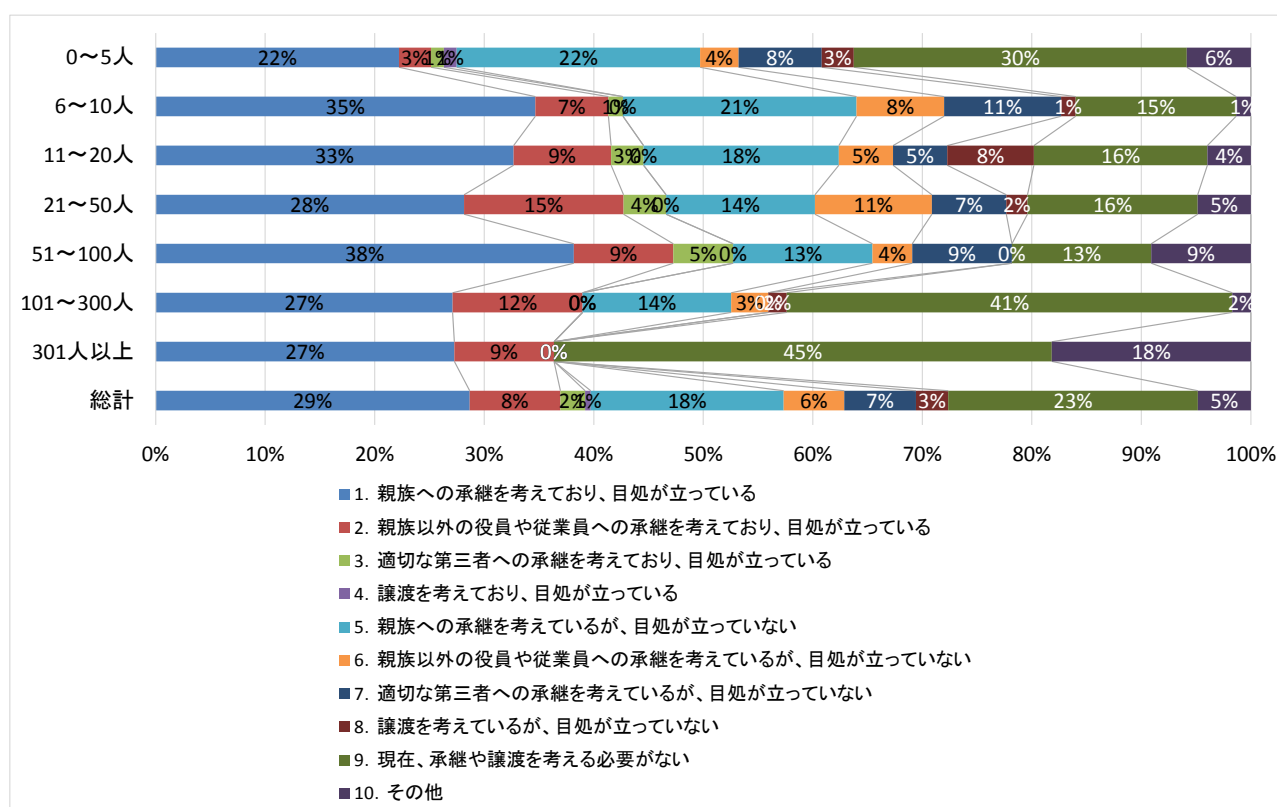
（事業存続〔承継、譲渡等〕の形態）

問５ 事業を存続させる際の形態について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。
（一つだけ）

<従業員数別集計>

（n = 579）

	1. 親族への承継を考えており、目処が立っている	2. 親族以外の役員や従業員への承継を考えており、目処が立っている	3. 適切な第三者への承継を考えており、目処が立っている	4. 譲渡を考えており、目処が立っている	5. 親族への承継を考えているが、目処が立っていない	6. 親族以外の役員や従業員への承継を考えているが、目処が立っていない	7. 適切な第三者への承継を考えているが、目処が立っていない	8. 譲渡を考えているが、目処が立っていない	9. 現在、承継や譲渡を考える必要がない	10. その他
0～5人	22%	3%	1%	1%	22%	4%	8%	3%	30%	6%
6～10人	35%	7%	1%	0%	21%	8%	11%	1%	15%	1%
11～20人	33%	9%	3%	0%	18%	5%	5%	8%	16%	4%
21～50人	28%	15%	4%	0%	14%	11%	7%	2%	16%	5%
51～100人	38%	9%	5%	0%	13%	4%	9%	0%	13%	9%
101～300人	27%	12%	0%	0%	14%	3%	0%	2%	41%	2%
301人以上	27%	9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	45%	18%
不明	0%	25%	0%	25%	25%	0%	0%	0%	25%	0%
総計	29%	8%	2%	1%	18%	6%	7%	3%	23%	5%

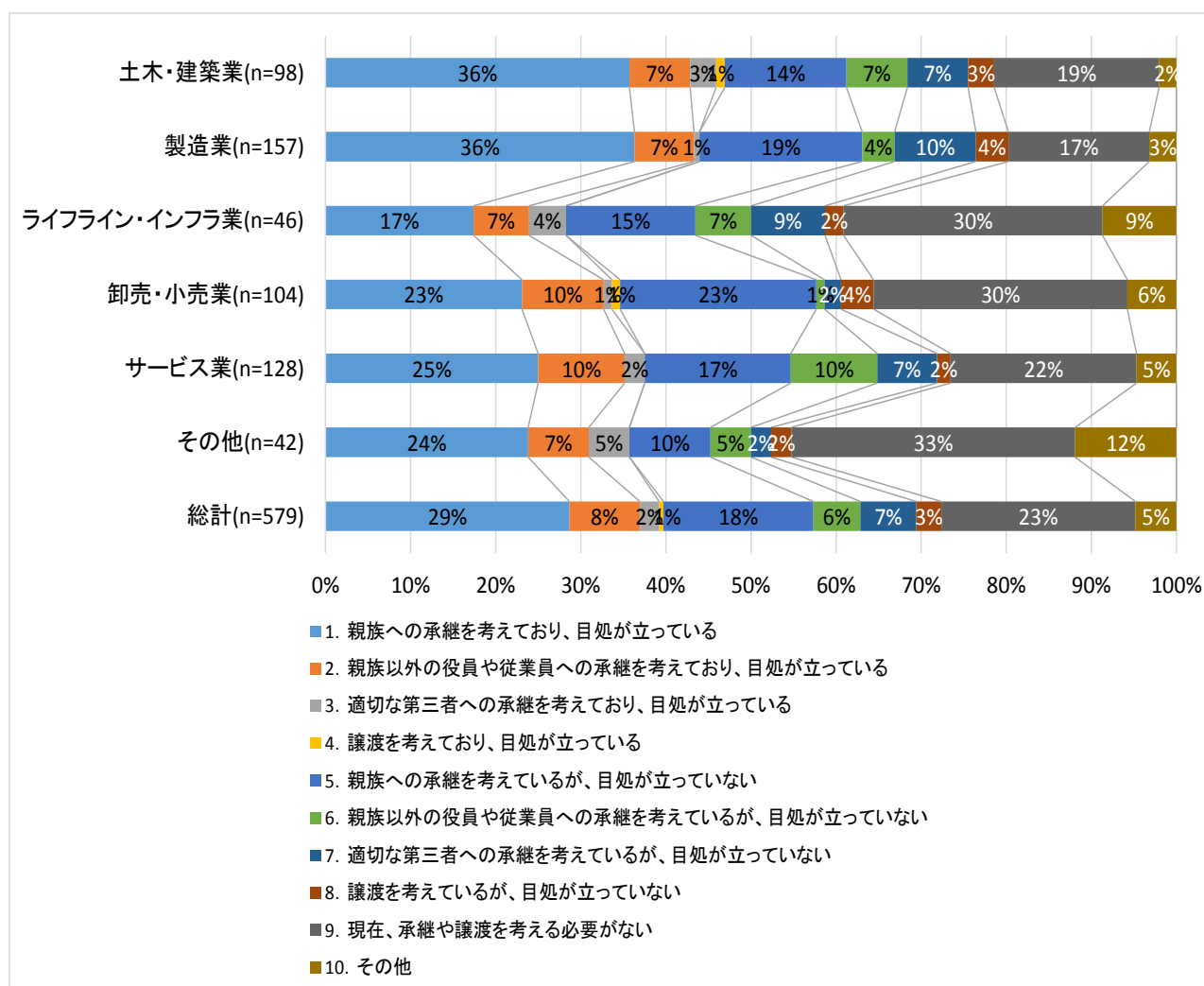


【「10. その他」に示された記述】

承継が済んだばかり、次の承継が課題。／親族以外の役員や従業員への承継を考えている。／グループ親会社の意向による。／10年後くらいに廃業予定。／自分の代で終了。／現在貴機関にて相談中。／会社の成り立ち（株主・顧客・役員指名等）の特性から自らイニシアティブが当該事項を検討する余地はない。／親族への承継済。／企業合併。／当面現体制維持。／社員数少なく登用人材が不足する。／上場子会社。／考える余裕がない。／グループ企業傘下。

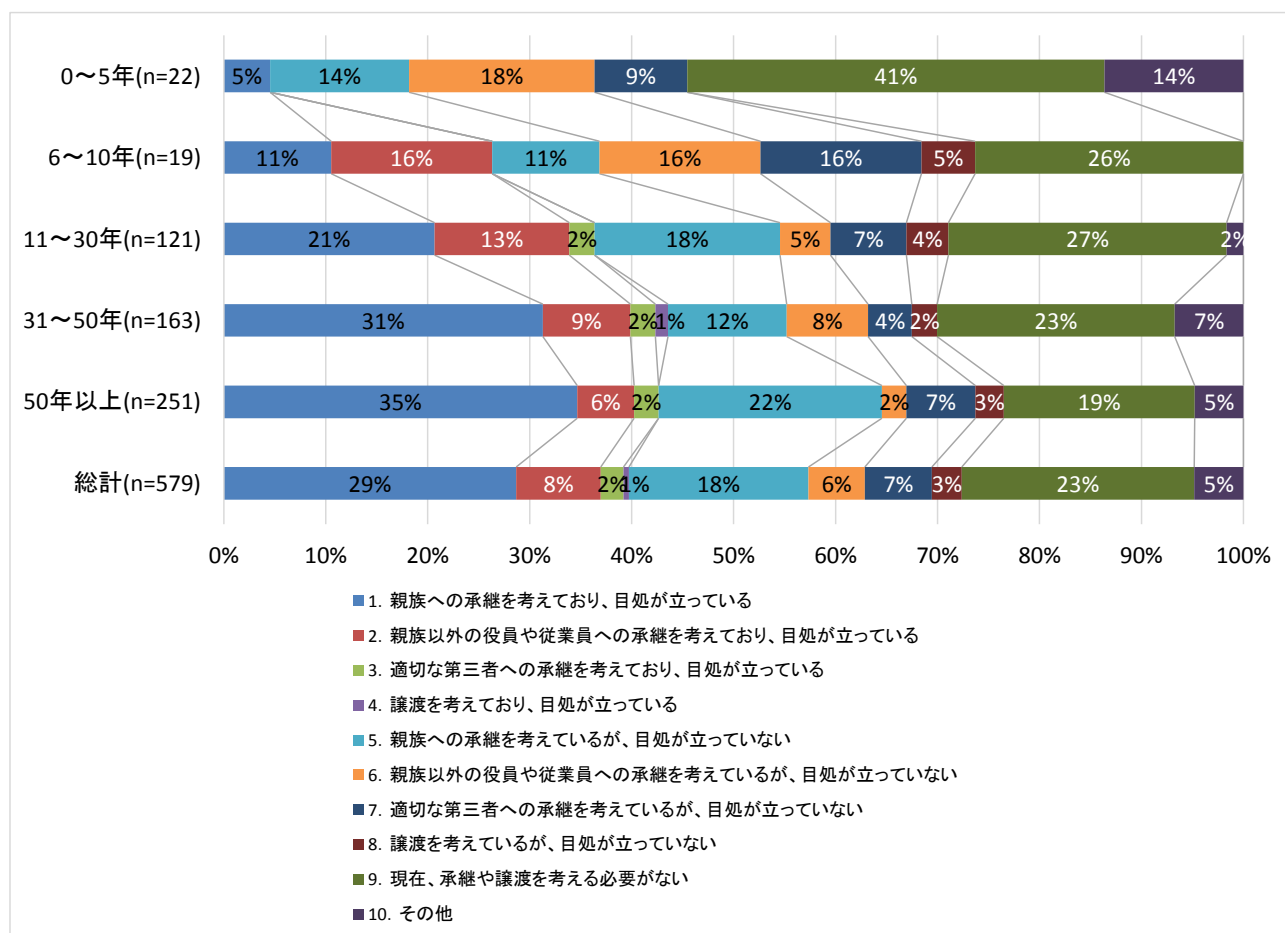
<業種別集計>

	1. 親族への承継を考えており、目処が立っている	2. 親族以外の役員や従業員への承継を考えており、目処が立っている	3. 適切な第三者への承継を考えており、目処が立っている	4. 譲渡を考えており、目処が立っている	5. 親族への承継を考えているが、目処が立っていない	6. 親族以外の役員や従業員への承継を考えているが、目処が立っていない	7. 適切な第三者への承継を考えているが、目処が立っていない	8. 譲渡を考えているが、目処が立っていない	9. 現在、承継や譲渡を考える必要がない	10. その他
土木・建築業(n=98)	36%	7%	3%	1%	14%	7%	7%	3%	19%	2%
製造業(n=157)	36%	7%	1%	0%	19%	4%	10%	4%	17%	3%
ライフライン・インフラ業(n=46)	17%	7%	4%	0%	15%	7%	9%	2%	30%	9%
卸売・小売業(n=104)	23%	10%	1%	1%	23%	1%	2%	4%	30%	6%
サービス業(n=128)	25%	10%	2%	0%	17%	10%	7%	2%	22%	5%
その他(n=42)	24%	7%	5%	0%	10%	5%	2%	2%	33%	12%
不明(n=4)	0%	25%	25%	25%	25%	0%	0%	0%	0%	0%
総計(n=579)	29%	8%	2%	1%	18%	6%	7%	3%	23%	5%



< 事業経過年数別集計 >

	1. 親族への承継を考えており、目処が立っている	2. 親族以外の役員や従業員への承継を考えており、目処が立っている	3. 適切な第三者への承継を考えており、目処が立っている	4. 譲渡を考えており、目処が立っている	5. 親族への承継を考えているが、目処が立っていない	6. 親族以外の役員や従業員への承継を考えているが、目処が立っていない	7. 適切な第三者への承継を考えているが、目処が立っていない	8. 譲渡を考えているが、目処が立っていない	9. 現在、承継や譲渡を考える必要がない	10. その他
0～5年(n=22)	5%	0%	0%	0%	14%	18%	9%	0%	41%	14%
6～10年(n=19)	11%	16%	0%	0%	11%	16%	16%	5%	26%	0%
11～30年(n=121)	21%	13%	2%	0%	18%	5%	7%	4%	27%	2%
31～50年(n=163)	31%	9%	2%	1%	12%	8%	4%	2%	23%	7%
50年以上(n=251)	35%	6%	2%	0%	22%	2%	7%	3%	19%	5%
不明(n=3)	0%	33%	0%	33%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
総計(n=579)	29%	8%	2%	1%	18%	6%	7%	3%	23%	5%



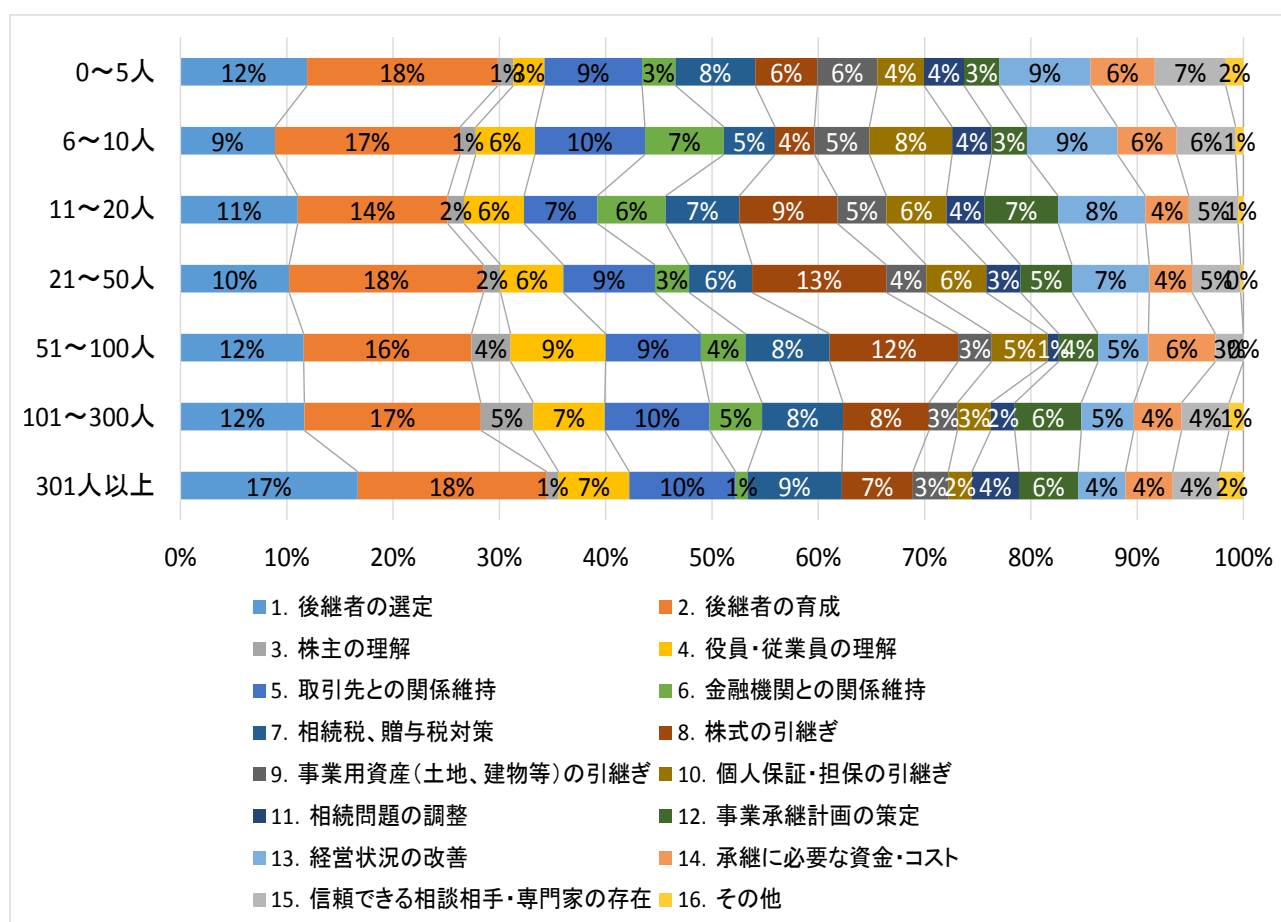
(事業承継の課題や困難)

問6 事業承継を検討するとした場合、課題や困難を感じることにについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n=580)

	1. 後継者の選定	2. 後継者の育成	3. 株主の理解	4. 役員・従業員の理解	5. 取引先との関係維持	6. 金融機関との関係維持	7. 相続税、贈与税対策	8. 株式の引継ぎ	9. 事業用資産(土地、建物等)の引継ぎ	10. 個人保証・担保の引継ぎ	11. 相続問題の調整	12. 事業承継計画の策定	13. 経営状況の改善	14. 承継に必要な資金・コスト	15. 信頼できる相談相手・専門家の存在	16. その他
0~5人	12%	18%	1%	3%	9%	3%	8%	6%	6%	4%	4%	3%	9%	6%	7%	2%
6~10人	9%	17%	1%	6%	10%	7%	5%	4%	5%	8%	4%	3%	9%	6%	6%	1%
11~20人	11%	14%	2%	6%	7%	6%	7%	9%	5%	6%	4%	7%	8%	4%	5%	1%
21~50人	10%	18%	2%	6%	9%	3%	6%	13%	4%	6%	3%	5%	7%	4%	5%	0%
51~100人	12%	16%	4%	9%	9%	4%	8%	12%	3%	5%	1%	4%	5%	6%	3%	0%
101~300人	12%	17%	5%	7%	10%	5%	8%	8%	3%	3%	2%	6%	5%	4%	4%	1%
301人以上	17%	18%	1%	7%	10%	1%	9%	7%	3%	2%	4%	6%	4%	4%	4%	2%
不明	9%	18%	18%	0%	0%	9%	0%	9%	0%	9%	0%	9%	0%	9%	9%	0%



【「16. その他」に示された記述】

承継のつもりなし。／従業員の補充。／社長が退任しない。／販路の拡大・人材確保。／事業譲渡はあり得ない。

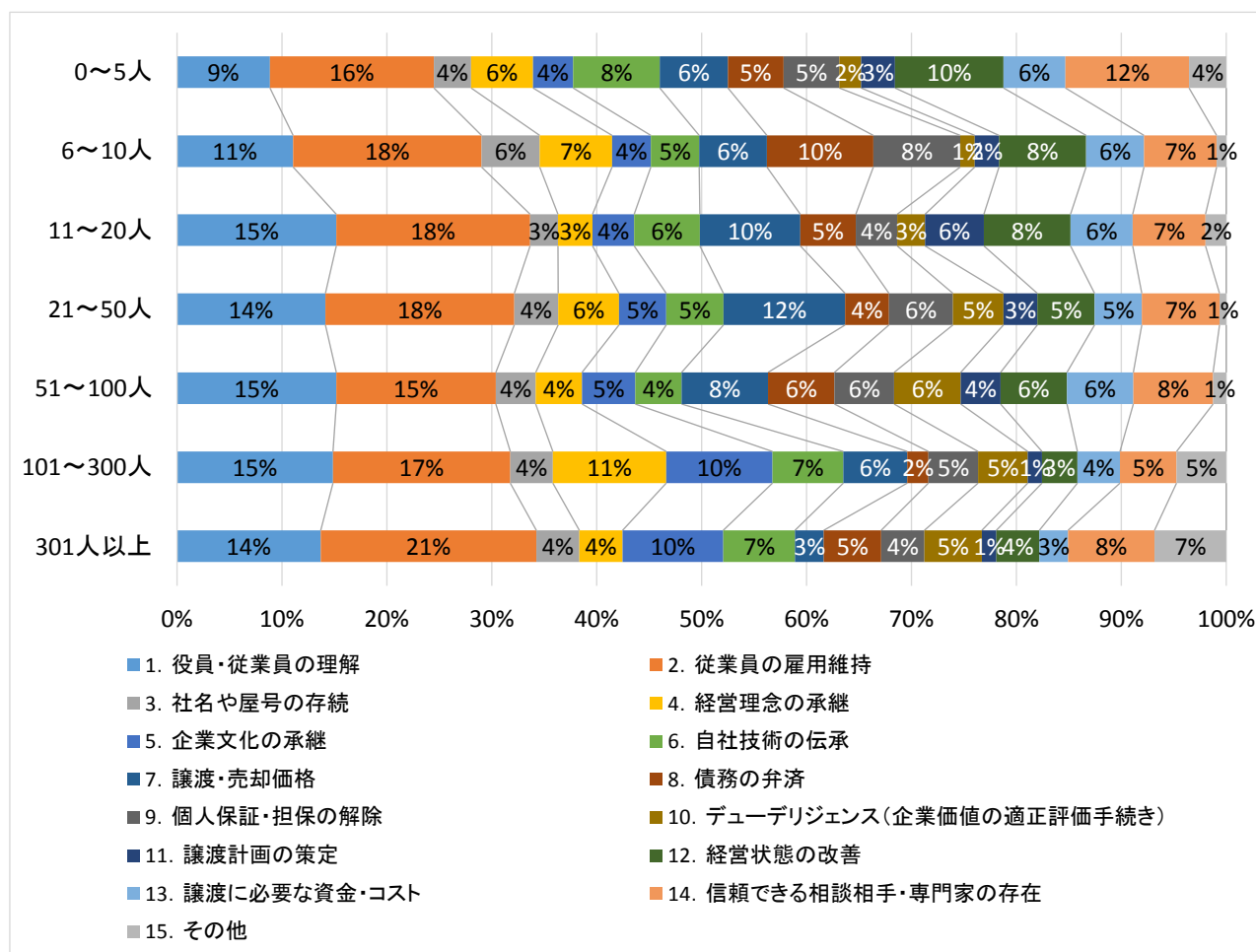
(事業譲渡の課題や困難)

問7 事業譲渡を検討するとした場合、課題や困難を感じることにについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n = 538)

	1. 役員・従業員の理解	2. 従業員の雇用維持	3. 社名や屋号の存続	4. 経営理念の承継	5. 企業文化の承継	6. 自社技術の伝承	7. 譲渡・売却価格	8. 債務の弁済	9. 個人保証・担保の解除	10. デューデリジェンス(企業価値の適正評価手続き)	11. 譲渡計画の策定	12. 経営状態の改善	13. 譲渡に必要な資金・コスト	14. 信頼できる相談相手・専門家の存在	15. その他
0~5人	9%	16%	4%	6%	4%	8%	6%	5%	5%	2%	3%	10%	6%	12%	4%
6~10人	11%	18%	6%	7%	4%	5%	6%	10%	8%	1%	2%	8%	6%	7%	1%
11~20人	15%	18%	3%	3%	4%	6%	10%	5%	4%	3%	6%	8%	6%	7%	2%
21~50人	14%	18%	4%	6%	5%	5%	12%	4%	6%	5%	3%	5%	5%	7%	1%
51~100人	15%	15%	4%	4%	5%	4%	8%	6%	6%	6%	4%	6%	6%	8%	1%
101~300人	15%	17%	4%	11%	10%	7%	6%	2%	5%	5%	1%	3%	4%	5%	5%
301人以上	14%	21%	4%	4%	10%	7%	3%	5%	4%	5%	1%	4%	3%	8%	7%
不明	0%	6%	0%	0%	0%	6%	6%	12%	6%	12%	12%	12%	12%	12%	6%



【「15. その他」に示された記述】

譲渡先の能力。／事業譲渡は考えていない。／事業譲渡は検討対象としていない。／親会社の意向。／譲渡について積極的に考えていない。／取引先や得意先の理解。／譲渡先となる会社をみつけること。／分散した株主構成。／廃業する。

セクション5. 休廃業をお考えの方への問いについて

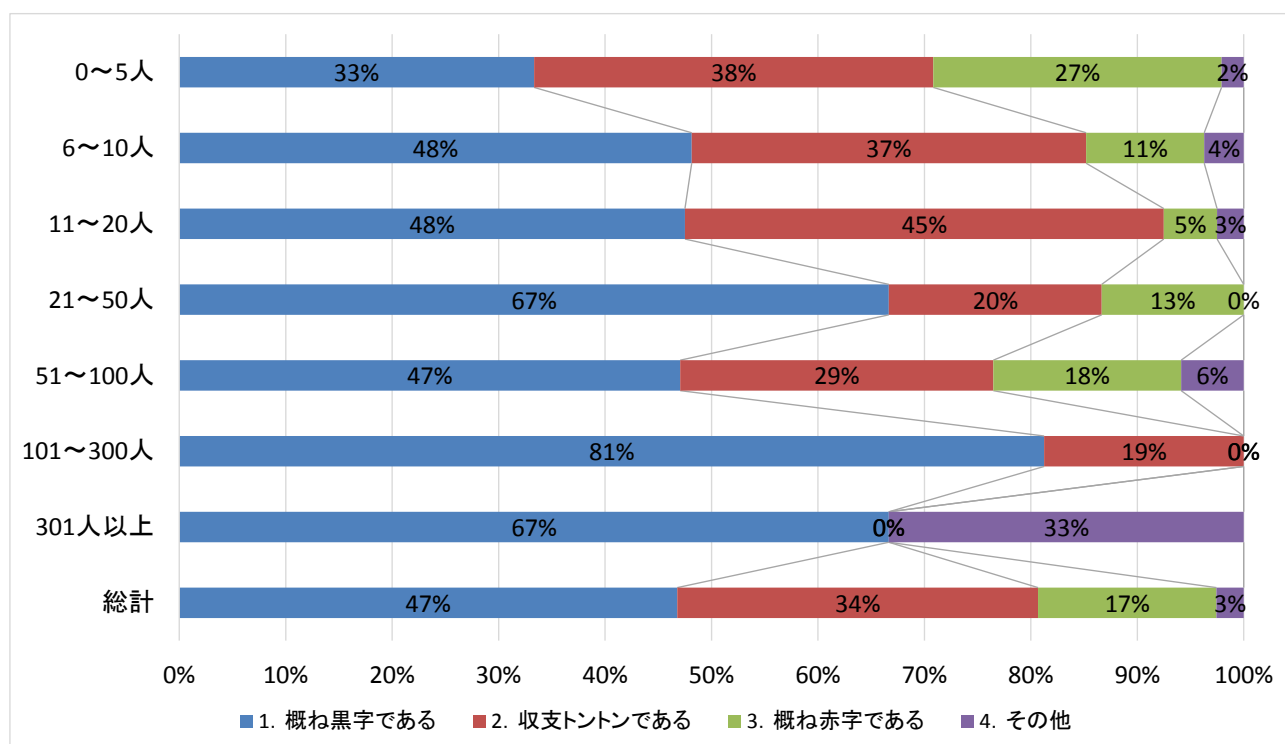
(現在の経営状態)

問8 現在の経営状態について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(一つだけ)

<従業員数別集計>

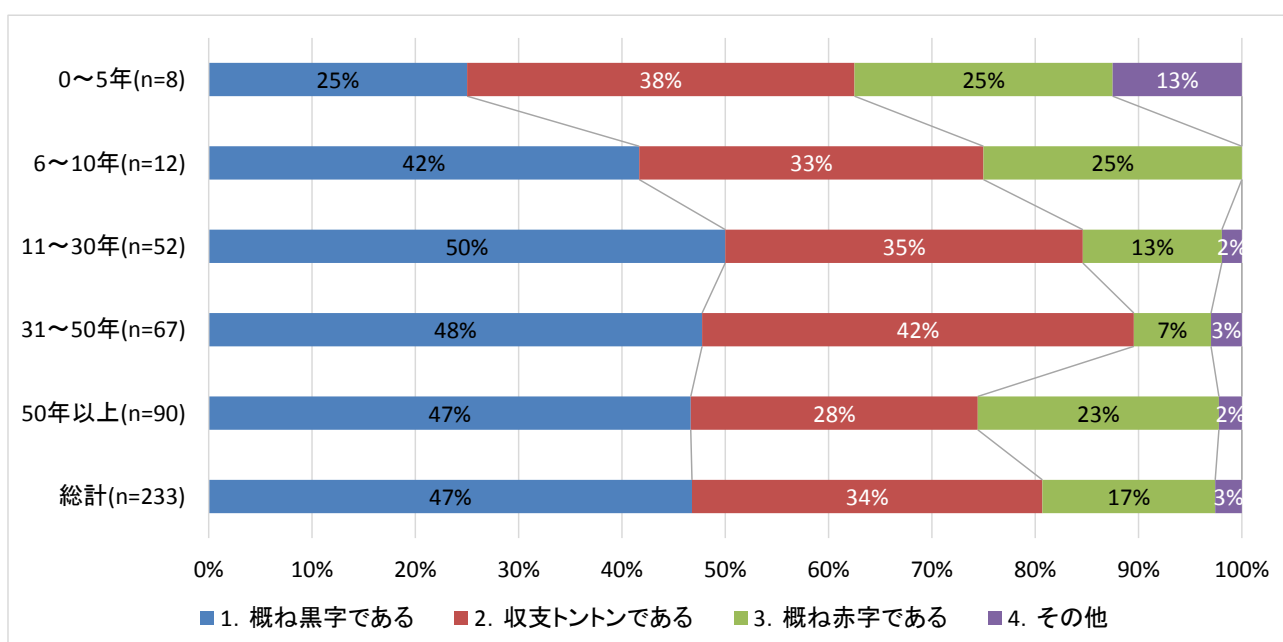
(n = 233)

	1. 概ね黒字である	2. 収支トントンである	3. 概ね赤字である	4. その他
0～5人	33%	38%	27%	2%
6～10人	48%	37%	11%	4%
11～20人	48%	45%	5%	3%
21～50人	67%	20%	13%	0%
51～100人	47%	29%	18%	6%
101～300人	81%	19%	0%	0%
301人以上	67%	0%	0%	33%
不明	50%	25%	25%	0%
総計	47%	34%	17%	3%



< 事業経過年数別集計 >

	1. 概ね黒字である	2. 収支トントンである	3. 概ね赤字である	4. その他
0～5年(n=8)	25%	38%	25%	13%
6～10年(n=12)	42%	33%	25%	0%
11～30年(n=52)	50%	35%	13%	2%
31～50年(n=67)	48%	42%	7%	3%
50年以上(n=90)	47%	28%	23%	2%
不明(n=4)	50%	25%	25%	0%
総計(n=233)	47%	34%	17%	3%



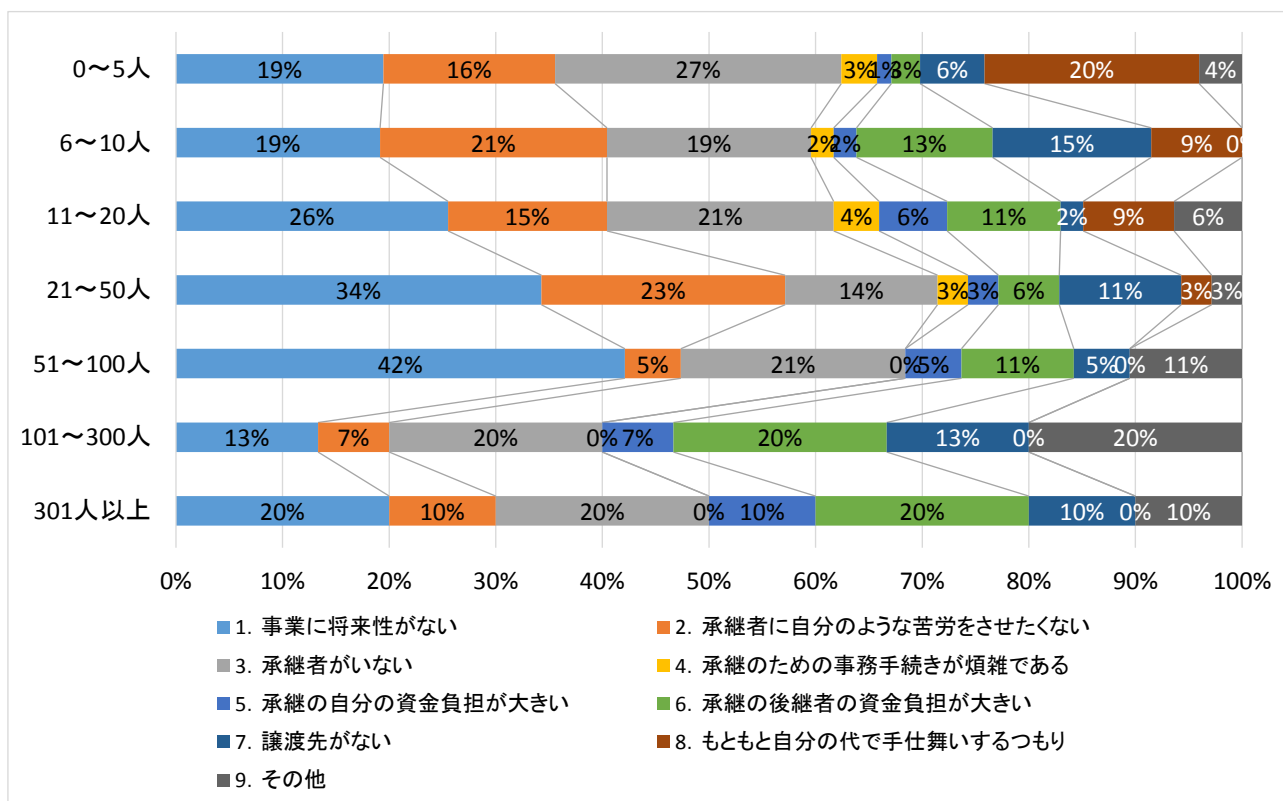
（休廃業を考える理由）

問9 休業や廃業を考える理由について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（いくつでも）

<従業員数別集計>

（n = 170）

	1. 事業に将来性がない	2. 承継者に自分のような苦勞をさせたくない	3. 承継者がいない	4. 承継のための事務手続きが煩雑である	5. 承継の自分の資金負担が大きい	6. 承継の後継者の資金負担が大きい	7. 譲渡先がない	8. もともと自分の代で手仕舞いするつもり	9. その他
0～5人	19%	16%	27%	3%	1%	3%	6%	20%	4%
6～10人	19%	21%	19%	2%	2%	13%	15%	9%	0%
11～20人	26%	15%	21%	4%	6%	11%	2%	9%	6%
21～50人	34%	23%	14%	3%	3%	6%	11%	3%	3%
51～100人	42%	5%	21%	0%	5%	11%	5%	0%	11%
101～300人	13%	7%	20%	0%	7%	20%	13%	0%	20%
301人以上	20%	10%	20%	0%	10%	20%	10%	0%	10%
不明	25%	0%	50%	0%	0%	25%	0%	0%	0%

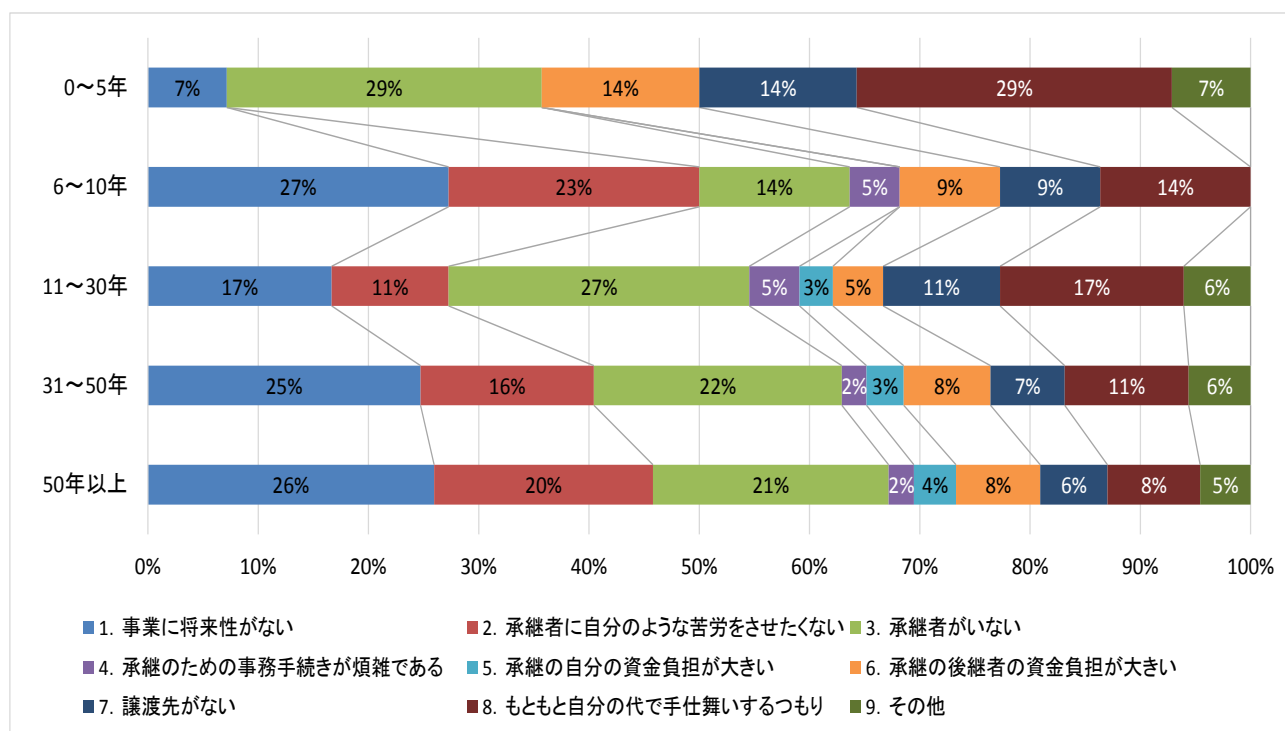


【「9. その他」に示された記述】

休廃業は考えていない。／山奥なので住人がいなくなる。／休業や廃業は考えていない。／現在の承継に跡継ぎ（子供）がいない為。／承継者の健康問題に依り。／100%子会社の為、親会社の方針による。

< 事業経過年数別集計 >

	1. 事業に将来性がない	2. 承継者に自分のような苦勞をさせたくない	3. 承継者がいない	4. 承継のための事務手続きが煩雑である	5. 承継の自分の資金負担が大きい	6. 承継の後継者の資金負担が大きい	7. 譲渡先がない	8. もともと自分の代で手仕舞いするつもり	9. その他
0～5年	7%	0%	29%	0%	0%	14%	14%	29%	7%
6～10年	27%	23%	14%	5%	0%	9%	9%	14%	0%
11～30年	17%	11%	27%	5%	3%	5%	11%	17%	6%
31～50年	25%	16%	22%	2%	3%	8%	7%	11%	6%
50年以上	26%	20%	21%	2%	4%	8%	6%	8%	5%
不明	25%	0%	50%	0%	0%	25%	0%	0%	0%



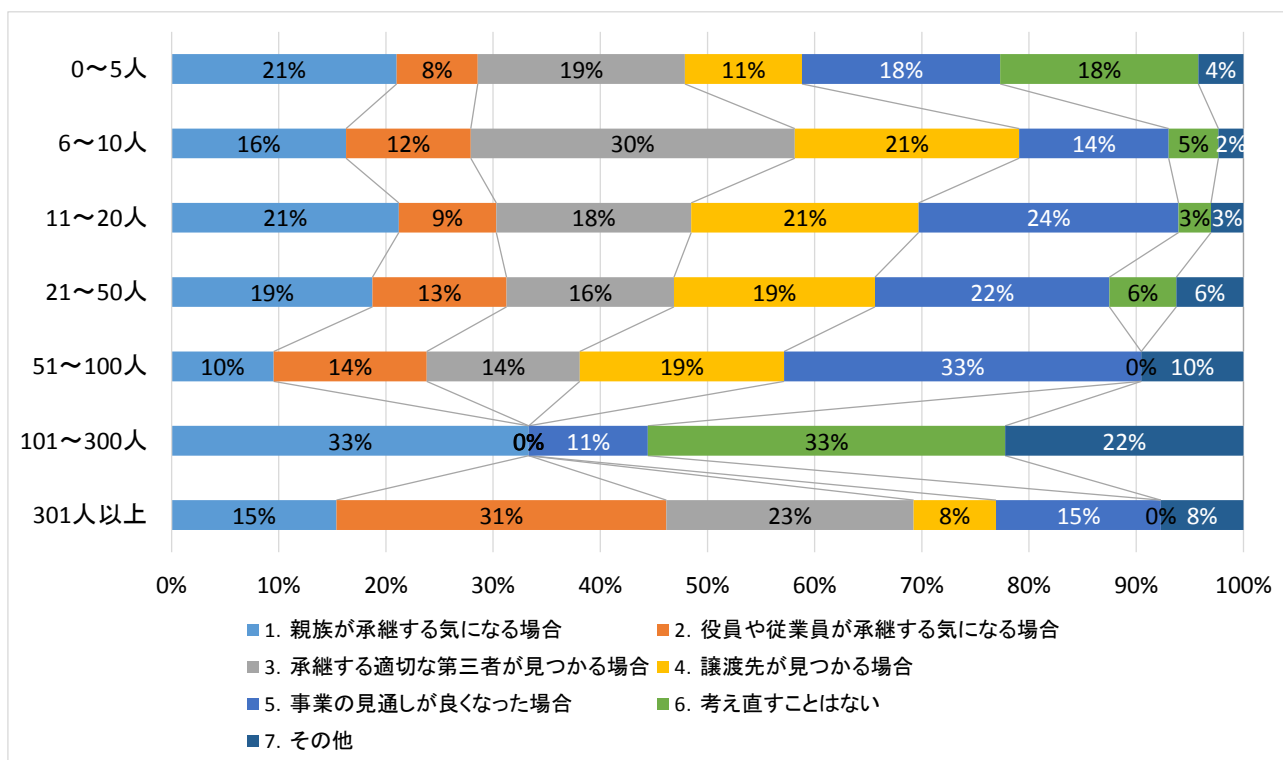
(休廃業を考え直すための条件)

問 10 休業や廃業を考え直す契機について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。
(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n = 170)

	1. 親族が承継する気になる場合	2. 役員や従業員が承継する気になる場合	3. 承継する適切な第三者が見つかる場合	4. 譲渡先が見つかる場合	5. 事業の見通しが良くなった場合	6. 考え直すことはない	7. その他
0～5人	21%	8%	19%	11%	18%	18%	4%
6～10人	16%	12%	30%	21%	14%	5%	2%
11～20人	21%	9%	18%	21%	24%	3%	3%
21～50人	19%	13%	16%	19%	22%	6%	6%
51～100人	10%	14%	14%	19%	33%	0%	10%
101～300人	33%	0%	0%	0%	11%	33%	22%
301人以上	15%	31%	23%	8%	15%	0%	8%
不明	33%	0%	0%	33%	33%	0%	0%



【「7. その他」に示された記述】

休業や廃業は考えていない。／相続・贈与等の問題。／中小事業経営者の報酬アップ。／100%子会社の為、親会社の方針による。

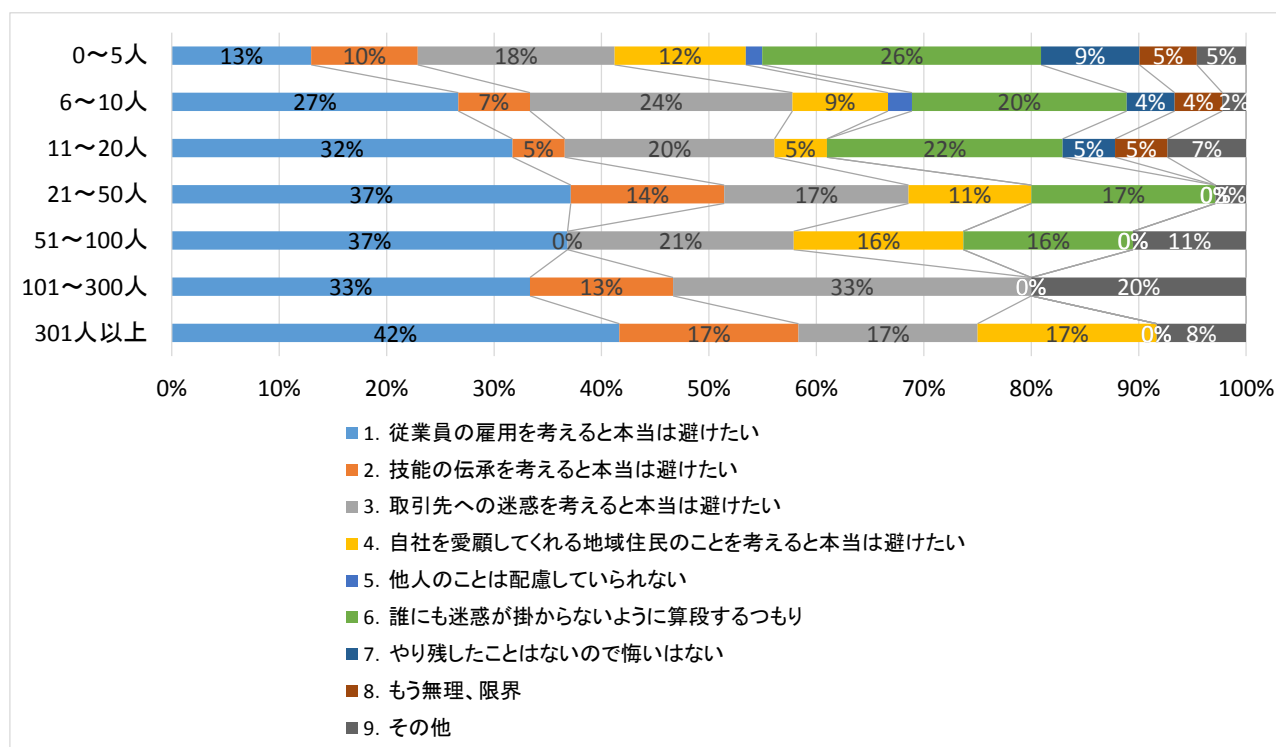
(休業や廃業に当たっての率直な心情)

問 11 休業や廃業をする場合の心配事について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n = 163)

	1. 従業員の雇用を考えると本当は避けたい	2. 技能の伝承を考えると本当は避けたい	3. 取引先への迷惑を考えると本当は避けたい	4. 自社を愛顧してくれる地域住民のことを考えると本当は避けたい	5. 他人のことは配慮してられない	6. 誰にも迷惑が掛からないように算段するつもり	7. やり残したことはないの悔いはない	8. もう無理、限界	9. その他
0～5人	13%	10%	18%	12%	2%	26%	9%	5%	5%
6～10人	27%	7%	24%	9%	2%	20%	4%	4%	2%
11～20人	32%	5%	20%	5%	0%	22%	5%	5%	7%
21～50人	37%	14%	17%	11%	0%	17%	0%	0%	3%
51～100人	37%	0%	21%	16%	0%	16%	0%	0%	11%
101～300人	33%	13%	33%	0%	0%	0%	0%	0%	20%
301人以上	42%	17%	17%	17%	0%	0%	0%	0%	8%
不明	40%	20%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%



【「9. その他」に示された記述】

自然消滅。／考えていない。／休業や廃業は考えていない。／取引保証先が必要ないと判断すればあっさり切られて廃業になる。／100%子会社の為、親会社の方針による。／地域には必要だと思うので、出来れば避けたい。

セクション6. 国等に対して望むことについて

(既存の国等の施策について)

問 12 中小企業の事業存続に関する国等の施策に対する認識について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(各一つだけ)

【①よろず支援拠点】

(n = 756)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	66%	16%	5%	6%	6%
6～10人	74%	17%	3%	3%	1%
11～20人	63%	14%	6%	11%	7%
21～50人	65%	20%	5%	7%	4%
51～100人	59%	16%	16%	4%	5%
101～300人	69%	20%	3%	0%	7%
301人以上	63%	21%	7%	4%	5%
不明	40%	20%	20%	0%	20%
総計	66%	18%	6%	5%	5%

【②ミラサポ専門家派遣】

(n = 754)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
1. 0～5人	76%	10%	4%	4%	6%
2. 6～10人	66%	19%	6%	8%	1%
3. 11～20人	63%	14%	9%	8%	7%
4. 21～50人	72%	10%	8%	7%	4%
5. 51～100人	59%	29%	7%	0%	5%
6. 101～300人	68%	22%	3%	0%	7%
7. 301人以上	65%	18%	7%	4%	5%
不明	50%	0%	0%	25%	25%
総計	68%	16%	6%	5%	5%

【③事業引継ぎセンター】

(n = 757)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	59%	28%	4%	3%	6%
6～10人	63%	24%	6%	6%	1%
11～20人	55%	32%	3%	4%	7%
21～50人	54%	28%	9%	5%	4%
51～100人	48%	34%	13%	0%	5%
101～300人	61%	25%	3%	3%	7%
301人以上	50%	29%	12%	5%	5%
不明	40%	20%	20%	0%	20%
総計	56%	29%	7%	4%	5%

【④金融機関（地銀、信組、信金等）による支援】

(n = 755)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	32%	34%	15%	12%	6%
6～10人	23%	35%	35%	7%	1%
11～20人	18%	36%	28%	11%	7%
21～50人	20%	37%	35%	5%	4%
51～100人	9%	41%	43%	2%	5%
101～300人	17%	37%	37%	3%	7%
301人以上	9%	42%	38%	6%	5%
不明	50%	0%	0%	25%	25%
総計	20%	37%	30%	8%	5%

【⑤税理士、会計士、弁護士、診断士等による支援】

(n = 759)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	36%	30%	16%	12%	6%
6～10人	28%	30%	34%	7%	1%
11～20人	26%	25%	28%	14%	7%
21～50人	22%	36%	29%	9%	4%
51～100人	21%	36%	34%	4%	5%
101～300人	22%	31%	32%	8%	7%
301人以上	16%	39%	31%	9%	5%
不明	40%	0%	20%	20%	20%
総計	26%	32%	27%	10%	5%

【⑥商工会、商工会議所、同業組合による支援】

(n = 760)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	20%	37%	23%	13%	6%
6～10人	22%	43%	25%	9%	1%
11～20人	22%	41%	24%	7%	7%
21～50人	24%	43%	26%	3%	4%
51～100人	20%	38%	36%	2%	5%
101～300人	19%	53%	19%	3%	7%
301人以上	13%	47%	32%	3%	5%
不明	33%	0%	33%	17%	17%
総計	20%	42%	26%	7%	5%

【⑦事業承継税制】

(n = 757)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	56%	25%	12%	1%	6%
6～10人	50%	28%	21%	0%	1%
11～20人	33%	44%	14%	2%	7%
21～50人	33%	39%	23%	2%	4%
51～100人	25%	27%	41%	2%	5%
101～300人	25%	39%	25%	3%	7%
301人以上	23%	40%	27%	5%	5%
不明	40%	0%	40%	0%	20%
総計	38%	34%	21%	2%	5%

【⑧遺産相続における民法上の遺留分の特例】

(n = 756)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	62%	20%	10%	2%	6%
6～10人	62%	20%	16%	0%	1%
11～20人	45%	41%	7%	1%	7%
21～50人	47%	37%	11%	1%	4%
51～100人	30%	34%	30%	0%	5%
101～300人	41%	34%	15%	3%	7%
301人以上	32%	37%	24%	3%	5%
不明	40%	20%	20%	0%	20%
総計	48%	31%	15%	2%	5%

【⑨第二創業支援】

(n = 754)

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	75%	15%	3%	1%	6%
6～10人	80%	14%	5%	0%	1%
11～20人	76%	15%	2%	1%	7%
21～50人	73%	19%	4%	0%	4%
51～100人	68%	21%	5%	0%	5%
101～300人	68%	20%	5%	0%	7%
301人以上	54%	31%	7%	3%	5%
不明	75%	0%	0%	0%	25%
総計	70%	19%	4%	1%	5%

	a: 知らない	b: 名前は聞いたことがある	c: 良く知っている	d: 利用したことがある	無回答
0～5人	62%	26%	6%	1%	6%
6～10人	66%	24%	9%	0%	1%
11～20人	52%	36%	4%	1%	7%
21～50人	47%	42%	6%	1%	4%
51～100人	38%	39%	16%	2%	5%
101～300人	53%	32%	5%	3%	7%
301人以上	36%	41%	14%	4%	5%
不明	40%	20%	20%	0%	20%
総計	51%	34%	8%	2%	5%

(既存の国等の施策の使い勝手について)

問 13 中小企業の事業存続に関する国等の施策に対する使い勝手について、お尋ねします。下記の各施策について自由に記述してください。

【よろず支援拠点】

- ・予約し辛い。
- ・いずれの施策も利用したことはないが、相談したことが信用不安とならないか心配である。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・一年余利用した。使い勝手は良いと思える。
- ・色々教えて頂いております。
- ・拠点まで行くのに時間がかかるので、多少使いにくい。
- ・何回かご相談をしています。特に新たな開発製品や新事業の展開についての相談でして、事業承継についてはしたことがなく判りません。相談はしやすいと思います。
- ・何を支援する拠点なのか名前からイメージできない。誰が何を支援してくれるのか、わかりにくいとアクセスする気にならない。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・悪くないと思います。銀行から案内を受けました。
- ・全国各地にあり、無料で何度でも相談できるため利用しやすいと思われる。
- ・知っているがまだ相談していない。
- ・良い。
- ・国が設置している中小企業への支援策としては評価できる。
- ・全く分からない。
- ・実際に自分で使っていないので分からないが、大変良い支援をしていると聞いた。
- ・期待するレベルの対応を得られなかった。
- ・事業承継の専門家はいない。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・取引先事業者の各種経営課題を解決する窓口として積極的に利活用している。
- ・ワンストップサービスが良い。
- ・どのような支援をしてくれるのか知らない。
- ・県や市町村等地方自治体の相談機関との棲み分けや連携が今一つ不明。
- ・形骸的 役所仕事で実情に合わない。
- ・様々な角度からのアドバイスなどをしていただき助かりました。
- ・国会では、F-Biz をモデルに始まったはずだが、国の補助金制度を紹介する程度の機関に留まっており、税金の無駄。
- ・活用しやすい施策と感じています。
- ・周知が不十分であり、存在を知らない事業主が非常に多い。
- ・本問いの各施策は利用実績がありませんので、使い勝手等については分かりません。

- ・取引銀行から紹介された。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・PRが不十分な為、コメントできません。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・良く利用している、勉強になります。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・課題毎の相談経験あり。
- ・相談済み。
- ・機関名は知っていますが、取引先等からこの施策について相談を受けたことはありません。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。
問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことはありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・利用する予定はない。
- ・どういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・気軽に相談できる良い施策である。業種が様々でも的確なアドバイスをしてくれる。
- ・3回の面談だけ？と最初思いましたが内容が充実していて大変良かった。
- ・広報をすべき。
- ・専門家としてふさわしい方が登録されているかどうか、疑問に思う点がありました。
- ・一般の方の認知度が低く勿体ないように感じます。
- ・もっと知らせることに。
- ・利用したことがないため使い勝手は不明。
- ・販路拡大支援やIT導入効率化支援における最初の相談には適している。
- ・相談しやすかったので、続けてほしい。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・利用させて頂いた。大変勉強になった。このような施設を知らない方がいてもっとPRを希望。
- ・人気のマネージャーさんの予約は取りづらい。
- ・詳しく教えて頂き助かりました。
- ・PR不足である。もっとPRして欲しい。
- ・よく利用する。商標登録出来た。
- ・将来利用するかもしれない。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【ミラサが専門家派遣】

- ・ほぼ知らない。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・事業中に困ったことや改善したいことについて専門の先生にお越しいただき活用させて頂いています。
- ・使い易い。

- ・何を支援する専門家派遣なのか名前からイメージできない。誰が何を支援してくれるのか、わかりにくいとアクセスする気にならない。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・報告書少々大変でした。
- ・年間3回の無料相談だけで起業の道が開けるか。
- ・良い。
- ・国が設置している中小企業への支援策としては評価できる。
- ・全く分からない。
- ・実際に自分で使っていないので分からないが、大変良い支援をしていると聞いた。
- ・期待するレベルの対応を得られなかった。
- ・専門家を探しづらい。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・取引先事業者の経営課題を解決する手段として積極的に利活用している。
- ・専門家の技量、人柄。
- ・どのような支援をしてくれるのか知らない。
- ・取引先の銀行を通して利用したことがある。そのため相談内容を銀行さんにも聞かれるが事業継続（もしかして休廃業）は微妙な問題なので、銀行さんにはまだ知られたくないが、ミラサポを利用するとある程度は言わなくてはいけなくなってしまう。
- ・良い運営と思います。
- ・気軽に相談出来て良い。
- ・周知不足。
- ・自らの本業に結びつけようとする動きが見られ、それを規制せずに派遣してもいい結果は少ない。専門家レベルの一般論を述べたり、セカンドオピニオンの立場に限定すべき。
- ・申請に手間と時間がかかる。
- ・事業者負担のかからない点が良いと思います。
- ・パソコンを使えない高齢の事業者には、利用のハードルが非常に高い。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・PRが不十分な為、コメントできません。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・聞いたことはあるが詳しい内容はわからない。
- ・良く利用している、勉強になります。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・課題毎の相談経験あり。
- ・相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・機関名は知っていますが、取引先等からこの施策について相談を受けたことはありません。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。

- ・利用したことがありません。
- ・有意義な情報提供があるので良い。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・利用する予定はない。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・地方に行くほど専門家のレベルが低いと感じる。
- ・その分野のエキスパートの方の話が聞けて良かった。支援だけで利害がないのでとても聞きやすい。
- ・広報をすべき。
- ・登録していますが、使いきれいていません。
- ・何度か利用させて頂いており、その後も継続しています。良い制度だと思います。
- ・もっと知らせることに。
- ・利用したことがないため使い勝手は不明。
- ・事業承継に関する派遣回数の増加を今後も継続して欲しい。
- ・派遣する時間が限られている中、専門分野と企業課題が一致しない場合が多い。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・利用させて頂いた。大変勉強になった。このような施設を知らない方がいてもっとPRを希望。
- ・1年に3回しか利用ができない。1案件につき3回利用できるようにして欲しい。
- ・PR不足である。もっとPRして欲しい。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【事業引継ぎ支援センター】

- ・ほぼ知らない。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・具体的な候補をいくつか出していただきました。
- ・センターまで行くのに時間がかかるので、多少使いにくいですが専門性は高いので頼りにはなる。
- ・当店には関係なし。
- ・現在利用中。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせて頂いております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させて頂くほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・親切にご指導いただきました。
- ・M&A 支援、県ごとにセンターがあり、地域内で相手を探せる。
- ・良い。
- ・具体的な内容を知らない。
- ・なかなか成約もしないうえ、連絡も遅い。
- ・利用したことがないため、特になし。

- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・取引先事業者の事業承継に関する取組みにあたって連携して利活用している。
- ・相談を頂いて、参考になりました。
- ・どのような支援をしてくれるのか知らない。
- ・良い運営と思います。
- ・利用した事が無いのでわかりません。
- ・周知不足。
- ・相談内容の専門性が明確であるため、使いやすいと思います。
- ・静岡県のセンターは熱心。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・PRが不十分な為、コメントできません。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・利用したことがない。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・事業承継のノウハウを教えてくれるところ。
- ・あまり相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・機関名は知っていますが、取引先等からこの施策について相談を受けたことはありません。
- ・中小企業に対して周知されているのかどうか。
- ・さらなる広報活動の推進。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。
問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・利用する予定はない。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・民間のM&A会社との差別化、棲み分けが必要。
- ・広報をすべき。
- ・いずれは、と考えている段階でこちらを訪問するのは少しためられる為、気軽に実例など目にする機会が多いとより身近に感じられるのではと思います。
- ・もっと知らしめること。
- ・売主・買主双方の中間に立つ中立的立場として十分に役割を果たしている。
- ・事業引継ぎが身近なこととして浸透しやすくなっているが、実際の事業引継ぎの検討（外部コンサルへの橋渡し）までには時間がかかる。
- ・現在支援センターに支援継続中。
- ・真剣に相談に応じていただいた。
- ・PR不足である。もっとPRして欲しい。
- ・制度自体を知らないなので、もっとPRを充実して欲しい。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【金融機関（地銀、信組、信金等）による支援】

- ・初期費用が、比較的高い。又、成功報酬も考えると、かなりの資金が必要。
- ・自行、自社の業績が優先となりがちのため、要注意。
- ・信用金庫。
- ・ほぼ知らない。
- ・地域に密着した金融機関の活躍を期待したい。
- ・メガバンクは自己利益的な考えが感じられ地元金融機関の方が顧客重視のスタンスが感じられる。
- ・メイン・サブ両行に随時相談をしている。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・信金にお世話になりました。
- ・取引行経由で、よろず支援拠点の支援を受けた。
- ・色々相談はさせて頂いております。
- ・金融機関に相談。
- ・有効である。
- ・中小企業の事業継承がスムーズに進むように支援してほしい。
- ・担当者により使い勝手は変化する。
- ・無担保貸出枠の拡大。
- ・信金の職員のレベルが低い。若いから仕方がないが、地銀行員の方が少しは知っている。
- ・相続税についての緩和策がもっと金融機関に浸透するようにして、担保を無くすようにしてもらいたい。
- ・地元の金融機関だとかえって相談しにくい。
- ・取引銀行の紹介による信託銀行と相談中。
- ・役に立ちません。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・金融機関がお金を借すだけでなく、こうした企業支援を側面から行うことが、これから重要で助かります。
- ・依頼しなくても分析されることがある。
- ・担当者によって、ちがいがある。担当者が異動してしまうこともある。
- ・親身になってくれるか疑問。
- ・良い。
- ・利用していないので、使い勝手はわからない。
- ・地元企業の支援活動として評価できる。
- ・必要性に応じて活用したい。
- ・金を貸すだけで、劣後ローンなどは一切教えてくれません。また法人借入金の個人保証を抜ける仕組みなどの説明も一切ありません。私募債の説明があるが償還時の費用の工面の仕方は結局借入となる。投資して事業拡大する方法を教えずに融資だけ進めてくるのは勘弁してほしい。
- ・具体的に支援を受けている状況。安心している。

- ・金融機関によって取組姿勢が異なっている。
- ・メインの銀行に相談することが大事。
- ・情報が未だ少ない。
- ・手数料がかかる。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・金融機関が、その企業にとって一番必要なことを理解して提案しているかどうか不明。
- ・県内の信金や地銀との間で事業承継に関する連携支援策を検討している。
- ・指導を受けています。
- ・日ごろのお付き合い。
- ・事業継続（もしかして休廃業）は微妙な問題なので、取引銀行さんにはまだ知られたくない。
- ・担当支店の方に迷惑はかかるが、一番使い勝手が良い。
- ・形骸的、特に地銀は保身のみ。
- ・事業を展開していくうえで常に助けていただけてます。
- ・ふだんからリレーションシップバンキングができていない限り難しい。
- ・金融支援は事業維持のために必要であり、必須だと感じています。
- ・信用金庫は熱心だと思います。
- ・聞かない。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・最も積極的に活用しやすい。
- ・金融機関側の視点、即ち、債務返済優先等、数字にとらわれた対応になる懸念があります。
- ・地銀（取引金融機関）が事業承継に前向きで、事業承継税制についていろいろな知識を提供してくれる地銀もある。担当者によるが。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・コスト高そうなので使う気になれない。
- ・相談したことがない。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・メガバンクによる M&A を実行したが、コスト（メガバンク）が高額すぎ、不成立。
- ・協力して頂いている。
- ・課題毎の相談経験あり。
- ・あまり相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・親切に相談にのってもらえると思う。
- ・事業収益の為もあり、中小企業へのアドバイスでは最も活発に活動している印象を持ちます。
- ・親族の承継への理解をどこまで認めてくれるか？
- ・金融機関は積極的に事業承継や相続ビジネスに取り組んでいると思う。
- ・問 12 で a の知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。
問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことはありません。
- ・あった様な気がする。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・仲介料目当てのモラルハザードを起こさないような施策を講じて欲しい。
- ・すべての事に精通し、相談できるので、ありがたい。
- ・話が継続せず、役に立たない。

- ・定期的に訪問してくれる際、情報の提供及び支援にあたってくれているので、相談を今後もしていく予定でいる。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・強化を望む。
- ・マイナス金利政策の出口の時に金利引上げ交渉が優先され、支援のスタンスが低下するのではと心配。
- ・メインバンクの方も協会さんと協力して支援していただきありがたいと思う。
- ・具体的にどのように進行されるのかわかりませんが、もし借入等がある場合、少し相談をかけづらい相手のように感じます。
- ・会議所等のPRも必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
売主側支援の立場だけではなく、ディール後の存続性、発展性に対する配慮が民間M&A機関より高い。
- ・身近な相談相手となるが、漠然とした段階では、今後の取引を危惧して相談しづらい。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・現在支援を受けていて、とても助かっています（融資）。
- ・協力して頂いている。
- ・信用金庫さんによって対応が雲泥の差である。親切なところでお付き合いしないとだめ。
- ・ビジネスありきの支援なので本業の支援が出来るか不明。
- ・制度自体を知らないなので、もっとPRを充実して欲しい。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【税理士、会計士、弁護士、診断士等による支援】

- ・能力等の見極めが大事。
- ・ほぼ知らない。
- ・事業承継に伴う株式評価を含め税制上の課題を確認するには一番相談しやすい。
- ・税理士、取引銀行は会社の内情を理解している。
- ・会計士に随時相談している。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・色々な情報や指導をしていただいております。
- ・会計士に相談。
- ・中小企業の事業継承がスムーズに進むように支援してほしい。
- ・使い易い。
- ・種々、提案を頂いています。
- ・各企業と密接に結びついている「税理士」「会計士」等が積極的に対応していくことが、始めの一步である。
- ・当たりはずれがある。
- ・専門性を持った方及び団体企業に頼まないとならない。
- ・決算監査だけでなく事業承継をアドバイスできる人を増やしてほしい。
- ・相談に際しての費用が明確になっていると相談しやすい。
- ・利用する気もありません。事業について不十分です。
- ・当店には関係なし。

- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・税理士が本当に企業側に立って考えてくれると良いですが、数字の管理だけだと意味ないですよ。
- ・活用は必要。
- ・良い。
- ・顧問税理士が、事業承継に秀でているとは限らないところに不安を覚える。
- ・必要性に応じて活用したい。
- ・税理士は、一緒に会社を成長させるアドバイスをすべきで、損益計算書を作ることだけを仕事にしているのはだめだと思う。どこにどれだけ投資が可能で、どこをどれだけ抑える必要があるなど、経営にも絡むべき。
- ・税理士にお世話になっており、信頼している。
- ・協力してくれる。
- ・担当税理士と相談することが大事。
- ・事業承継に詳しい人が少ない。
- ・各事業所とのコンタクトに手間を要する（買い手サイド）。
- ・税理士にはその時、その時に勉強させて頂き、助かっています。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・クライアントの現状把握ができているかどうか。
- ・事業承継の連携支援を目的に事業承継に精通した各種専門家を搜している
- ・今後、相談します。
- ・信用できる人物。
- ・どこまで親身になって支援してくれるのか疑問。
- ・的確な答えを出すまでにどれだけの費用が必要なのか検討がつかない。
- ・士業連携で臨めば良い支援が出来ると考えています。
- ・担当者はいるが、時期にならないと親身にならない。
- ・M&A（株式譲渡）で弁護士主導による事例あり。
- ・事業を展開していくうえで常に助けていただけてます。
- ・士業によって知識・経験のノウハウに大きな違いがあり、外からではなかなかその違いがわかりにくく、誰に相談してよいか判断に迷う。
- ・良い専門家と巡り合うことが大切だと思いますが、専門分野で頼れると思います。
- ・守秘を含め相談相手としては最適。但しセカンドオピニオンが必要。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・実務家ではない先生方なので、結局は、経営者側が自ら学ぶ姿勢が重要になります。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・顧問税理士、弁護士、診断士に相談する予定。
- ・顧問税理士と相談する。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・税理士事務所による M&A を実行したが不成立。
- ・課題毎の相談経験あり。相談中。
- ・あまり相談していない。

- ・利用したことがないので不明。
- ・以前、税理士に協力してもらった。
- ・資産の内容をよく把握しており、より具体的な相談ができると思う。
- ・事務所によりますがマッチングビジネスや異業種交流会など活発なところもあればそうでないところもある印象です。
- ・コストがかかるイメージで敬遠されがちかと思います。
- ・相談にのってもらっている。
- ・勉強会を実施してほしい。
- ・問 12 で a の知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・貸借対照表の残高が合わなくなっていたのに気が付かず、繰り越してしまったことがあり、商工会議所の無料専門家相談会の税理士さんに相談しました。
- ・利用したことはありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・専門家に依頼しても最終的判断するのは経営者である。そのため承継のための知識はしっかり勉強すると共に、事業の将来ビジョンを明確にすることが大切である。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・仲介料目当てのモラルハザードを起こさないような施策を講じて欲しい。
- ・会計士。
- ・気軽に相談できるので良い。
- ・動きがわるい。
- ・定期的に訪問してくれる際、情報の提供及び支援にあたってくれているので、相談を今後もしていく予定でいる。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・強化を望む。
- ・よろずや、ミラサポで色々していただける内容と高めの有料で診断されるのがほとんど変わらない。
- ・具体的にどのような進行かこれもよくわかりませんが、料金的な負担が大きくなるのではという懸念があります。
- ・会議所等の PR も必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・専門家として十分な見識を有しており、DDにおいて有益な情報をもたらしてくれる。
- ・専門分野以外に関して、他の士業と連携がとれないため、ワンストップでの対応が難しい。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・会計事務所の対応がマンネリ化して機械的になっているので支援されている感がない。
- ・フィーが発生する為、本来の支援が出来るか不明。
- ・制度自体を知らないなので、もっと PR を充実して欲しい。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【商工会、商工会議所、同業組合による支援】

- ・能力等の見極めが大事。
- ・ほぼ知らない。
- ・日頃の付き合いが希薄的でありデリケートな相談はしたことがない。
- ・会社を売る場合は仕方ないが、承継する子供には負担を減らすべき。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・お話は伺ったことがある。
- ・色々な情報や指導をしていただいております。
- ・中小企業の事業継承がスムーズに進むように支援してほしい。
- ・種々、情報を頂いています。
- ・事業承継がしやすくなる仲介役として会員にアドバイスまたは金融機関、税理士をまとめるような支援をしてほしい。
- ・青色申告で応援頂き助かっている。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・支援の内容が、企業にしっかりと伝わっていない。発信力が大切。
- ・今後相談の機会があると思う。
- ・利用していないので、使い勝手はわからない。
- ・事業継承時の納税という現実離れた制度を改革するよう国にもっと訴えてほしい。会社をもらってもまず相続税で納税するならもらわないでつぶしたほうがまし、そのあとで似たような会社を興すだけ。
- ・商工会議所のみ繋がりがある。
- ・相談にのってくれる。
- ・その時期に相談した。
- ・事業承継専門の支援員がいる。
- ・継続的に情報提供して頂けるスキームの構築を望む。
- ・商工会の「事業承継支援センター」で相談させて頂いている。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・本店所在地の商工会議所とは事業承継支援を連携して取組むことを目的に、研修・セミナーの共催を計画している。他地区の商工会、商工会議所とも事業承継に関する連携を深める予定。
- ・良い運営と思います。
- ・利用したい時に出来ないから不便。
- ・形骸的。
- ・商工会議所会員になり運転資金を借りたことがあります。
- ・事業を展開していくうえで常に助けていただけてます。
- ・内容が広く浅い。入り口としては重要だが、深いところまでの導線がほしい。
- ・相談窓口として重要な拠点であり、重要性を感じています。
- ・熱心に支援しているイメージである。
- ・一般論として活用の利便性は高い。
- ・定期的に冊子を送っていただいているので知っている。

- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・打算が無い機関の為、最も相談しやすいのではないのでしょうか。
- ・回答するのは金融機関ですが、中小企業の課題に対して活用させていただきます。
- ・相談する予定はない。
- ・顧問税理士と相談する。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・参考になる。
- ・時折相談させていただいた。
- ・利用したことがないので不明。
- ・相談したことがないのでわからない。
- ・同業者団体など活動が活発な先は活用しているが1事業者単位では窓口とは疎遠な印象を持ちます。
- ・書類作成の手伝いをしてほしい。
- ・商工会議所。
- ・継続的に支援活動を。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・先日、商工会議所の「事業承継無料相談」を利用させて頂き、長い時間親身に相談にのって頂き、利用してよかったです。
- ・確定申告時や専従者給与の書類などの指導をしていただいております、助かっています。
- ・利用したことはありません。
- ・あった様な気がする。
- ・わりと聞きやすいかも。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・形式的な対応が多く、実践的でない。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・商工会、同組合による支援。
- ・いまいち。
- ・利用しない。
- ・どういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・強化を望む。
- ・商工会が積極的に支援していることは知っている。
- ・経営指導員のレベルアップが必要。とくに地方の商議所は指導の域に達していない。
- ・親切に色々な方法を提案していただける。
- ・商工会さんには大変お世話になっています。利用者側のアンテナの高低が課題だと感じます。
- ・会議所等のPRも必要なるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・利用したことがないため使い勝手は不明。
- ・地域の同業という利点を活かし、小規模企業の事業存続には有効と思われるが、小規模企業の事業存続が図れるよう、サポート強化が必要である。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・参考になる。
- ・どんな分野でも対応してくださるので助かります。

- ・現在は商工会議所の担当の方が親切・丁寧なのでわからないことはおたずねすれば、すぐ対応頂けるので助かっています。
- ・地域密着という点で施策の使い勝手は一番良いのではないかな。
- ・制度自体を知らないなので、もっとPRを充実して欲しい。
- ・親切に支援して頂きました。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【事業承継税制】

- ・制度では、完全には規制できない。
- ・ほぼ知らない。
- ・会社存続のためにはもう少し弾力的な制度がのぞましい。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・非上場株式について幾分配慮がされてきているが、株式の評価方法、相続、事業承継の形態によっては、うまく機能しないケースがあると考えられる。更なる検討を願いたい。
- ・これから勉強しようと思っております。
- ・軽減措置等中小企業に負担が掛からない税制を模索してほしい。
- ・理解するのに時間がかかるが、税制としては良い。
- ・税の繰り延べであり、余り魅力を感じられない（改正法によっても縛りの負担感は拭えない）。
- ・将来の日本の産業を支える企業を残すために審査による結果で軽減するべき。
- ・納税猶予に対する要望もそれなりにあり、従来からの制度より使い勝手は良いと思われるが、中小企業にとって少し難しいところがある。
- ・会社株式に関し、この制度を検討中。
- ・税制を中心に考えるのは間違いです。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・中小企業庁のHPから分かりにくい。
- ・詳しく知りたい。
- ・活用を検討。
- ・納税猶予も先送りにしかならず根本的な解決ではない。納税猶予しなければ株式譲渡では現実離れた税金が課せられる＝会社の価値をそのまま現金に換金できるかのごとく計算される。納税猶予も未来の自分の子供に税金を丸投げしただけで心が痛い。
- ・全く分からない。
- ・使いにくい。
- ・事業再編を考えると使えない税制。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・当社は専門機関にて対応しているので活用したことがなく良くわかりませんが、納税猶予税制の活用の動きが見られるとしたらこれからだと思います。
- ・あまり知られていない。案内不足。

- ・事業承継税制の利活用をすすめるため、「特例承継計画」の提案・作成・フォロー支援を積極的
に取組む予定。
- ・何回か講習を受けました。
- ・できる限りの継続、さらなる拡充。
- ・使い勝手は向上したものの、後継者不在の場合は支援とならず。
- ・その時期が来ないと実感がわかない。
- ・現状、私には不要。
- ・円滑に承継するうえで大切な制度だと感じています。更なる拡充を期待いたします。
- ・非常にわかりにくい。
- ・中小企業の事業継承に関し、さらに条件緩和が必要。特に非上場・オーナー系企業の自社株相
続に関しては必須。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・あることは知っている。ただ中小企業の本当に小企業には不向き。内容が難しく誰に相談して
よいかわからない会社が多いと思う。
- ・広報物が分かりにくい。
- ・相続に関わる手続の簡素化（企業を存続させるなら、税収徴収しないこと）。
- ・知っている。
- ・顧問税理士と相談する。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・将来に渡っての継続は無理である。
- ・参考にします。
- ・知っているので、相談中。
- ・相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・最近制度緩和されたように思うので今後は利用可能性があると思う。
- ・よい制度という印象。推進は身近に専門家（士業、銀行等）の存在有無に依ると思います。
- ・事業承継税制の話しを聞いたことがあるが、10年以内の承継による上限がある為使用できな
い。とにかく中小企業の場合は、上場していない株を承継者に譲渡することが困難です。特に
業績の良い会社ほど承継が難しい。譲渡できなければ会社を売るしかない。
- ・恒久化を検討すべき。
- ・中小企業の方が理解を深めることができる機会（セミナー等）の創出が必要。
- ・使い勝手が悪く、検討したが見送った。
- ・平成30年度税制改正により使い勝手は改善したものの、税務上のメリット、申告の煩雑さを勘
案するとなかなか利用が進まないのが現状。特に、制度内容が煩雑で、納税免除と誤認してい
るオーナーが多い。相談相手となる顧問弁護士も高齢化しており、安直に事業承継税制に誘導
しているケースも散見される。要件の簡素化により、更に利便性の高い税制となるよう希望し
ます。
- ・勉強会を実施してほしい。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。
問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことがありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・ふくざつ。

- ・利用しない。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・未上場株について、見直しを望む。
- ・大幅な改正を高く評価。
- ・最近申請手続きを税理士に依頼し、認定された。
- ・株主構成が大勢かつ複雑である場合、承継者だけが優遇されるような税制では多く課題があり、ほかの株主に不公平感が大きく、中々利用するに至りません（特に後継が親族外）。
- ・会議所等のPRも必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・取引金融機関や税理士と相談したいと思います。
- ・時限立法ではあるが、継続してもらおうと共に個人事業主も視野に入れた税制改正を行って欲しい。
- ・利用するための手続きが煩雑であると思われる。
- ・相続税の軽減。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・費用がかかりすぎ。一度つくった計画の変更を認めると融通性が通らない。
- ・参考にします。
- ・誰でも使えば有利になるとは限らないのでその判断が難しい。
- ・大いに期待できる。
- ・活用したいが条件に該当しないため使えない。結局借入せねばならない。制度は頼れないと感じる。
- ・オーナー自らが制度内容をしっかり納得した上で実行しなければいけない。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【遺産相続における民法上の遺留分の特例】

- ・制度では、完全には規制できない。
- ・ほぼ知らない。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・これから勉強しようと思っております。
- ・有効である。
- ・良い。
- ・事業承継するために資産を処分しなければならなくなるのはおかしい。会社を運営できないことになるなら廃業の選択をするでしょう。特例の期間をもっと長くするべき。
- ・単なる遺留分です。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・詳しく知りたい。
- ・具体的に知りたいと思う。

- ・不要。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・特例の利活用により、円滑な事業承継が行われるように、取引先事業者への特例の活用提案に取り組む予定。
- ・その時期が来ないと実感がわかない。
- ・いいことと思う。
- ・円滑に承継するうえで大切な制度だと思います。事業継続を確固たるものにするために更なる拡充を期待いたします。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・広報物が分かりにくい。
- ・知っている。
- ・土地相続の法律上の問題。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・よい制度という印象。推進は身近に専門家（士業、銀行等）の存在有無に依ると思います。
- ・問 12 で a の知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことはありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・制限が大すぎ。
- ・利用しない。
- ・どういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・あった方が良くと思う。
- ・そもそも自社株に対する評価、税負担が大きすぎて、後継者の相続税、納税が事業承継の大きな足かせとなっていると感じます。これが改善されなければ今後も廃業は増えるものと思います。
- ・会議所等の PR も必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・取引金融機関や税理士と相談したいと思います。
- ・課題解決の 1 つであるが、全体からすれば相続に関して他の課題もまだまだあり、1 つずつ解決していく必要がある。
- ・分かりやすいパンフレットを作成してほしい。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・大いに期待できる。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【第二創業支援】

- ・ほぼ知らない。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。

- ・これから勉強しようと思っております。
- ・良い。
- ・補助金・助成金の利用しやすくしてほしい。
- ・当店には関係なし。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・詳しく知りたい。
- ・興味が無い。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・外部専門機関とも連携して、取引先事業者の第二創業支援を前向きに取り組んでいる。
- ・手厚い支援。
- ・いいことと思う。
- ・相談窓口などがあり、相当程度使いやすいと思います。
- ・ベンチャー型事業承継というほうが、しっくりくる。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・PRが不十分な為、コメントできません。
- ・あまり見えてこない。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・創業する意欲、人間を育てることと、補助制度の内容の情宣を並行して取組むべきではと感じます。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことがありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・利用しない。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・強化を望む。
- ・あまり良く知らない制度ですが、起業して5年で85%の企業が消えていると考ええると、施策としては力を入れるところなのか少し疑問に感じます。
- ・会議所等のPRも必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・取引金融機関や税理士と相談したいと思います。
- ・利用したことがないため使い勝手は不明。
- ・第二創業と事業承継（M&A）を組み合わせる国の施策ができるともっと良くなると思う。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・制度自体を知らないなので、もっとPRを充実して欲しい。

- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

【事業承継ガイドライン】

- ・ほぼ知らない。
- ・今後もう少し関心を持ちたい。
- ・知らない。
- ・良い。
- ・見直す必要があるでしょう。
- ・読みましたが内容が乏しくがっかりしました。
- ・規模が小さく、日々何とかお仕事をさせていただいております。親の介護もありますのでセクション6に対して、理解させていただくほど、余裕のない日々です。国民として、学んでいないので申し訳ありません。
- ・事業承継・存続については、重要な課題である為、広く認知される様、広報を強化すべきと考える。
- ・98 ページすべてに目を通すのは大変、要点がまとまったものがあるとよい。
- ・よく解らない。
- ・必要。
- ・利用したことがないため、特になし。
- ・あまり知られていない。案内不足。
- ・取引先事業者に対する事業承継ガイドラインの適用を機動的に取り組んでいる。
- ・さらなる周知、PR活動。
- ・気にして見た事が無いのでわかりません。
- ・十分周知されていない。
- ・国としての考え方が明確になるので、有用だと思います。
- ・支援機関が読み込むには良いが、事業主にはハードルが高い。
- ・取引先企業に対して適宜案内を行っています。
- ・PRが不十分な為、コメントできません。
- ・あまり見えてこない。
- ・大体想定しているがキチンとした物はない。専門家に相談する予定。
- ・ほとんど内容について知らない。
- ・相談していない。
- ・利用したことがないので不明。
- ・よい取り組みだと感じます。残すべき技術・企業の優先順位をつける工夫があってもいいのではと考えます。
- ・問12でaの知らないと質問を記入して使い勝手をたずねられても回答の返事がわかりません。問いの①～⑩のいずれかを使ったことがある人に感想をたずねた方が良いと思うのですが。
- ・利用したことがありません。
- ・全体を通じて使いづらい。それぞれの内容が明確でなく連携が弱い。
- ・上場会社子会社であり、検討することはありませんでした。
- ・利用しない。
- ・こういった施策なのか等、わかりやすくしてもらいたい。自分は頭が悪いので、手続き等もわかりやすくして頂きたい。
- ・わざわざ読む機会が少なく、目にする場所を増やして欲しいと思います。

- ・会議所等の PR も必要となるが、基本は、当の本人が真剣にならねば意味なし。
- ・事業承継診断など自社の課題認識には一定の効果があるが、ガイドラインだけは事業存続が進みにくい。
- ・わかりやすいセミナーの機会＋個別相談会を提供してほしい。
- ・内容は素晴らしい。
- ・もっと PR をして欲しい。
- ・制度自体を知らないなので、もっと PR を充実して欲しい。
- ・このような施策があるのは知らなかった。どのように宣伝しているのか？専門の方しか知らないのでは？各会社に宣伝しているのですか？

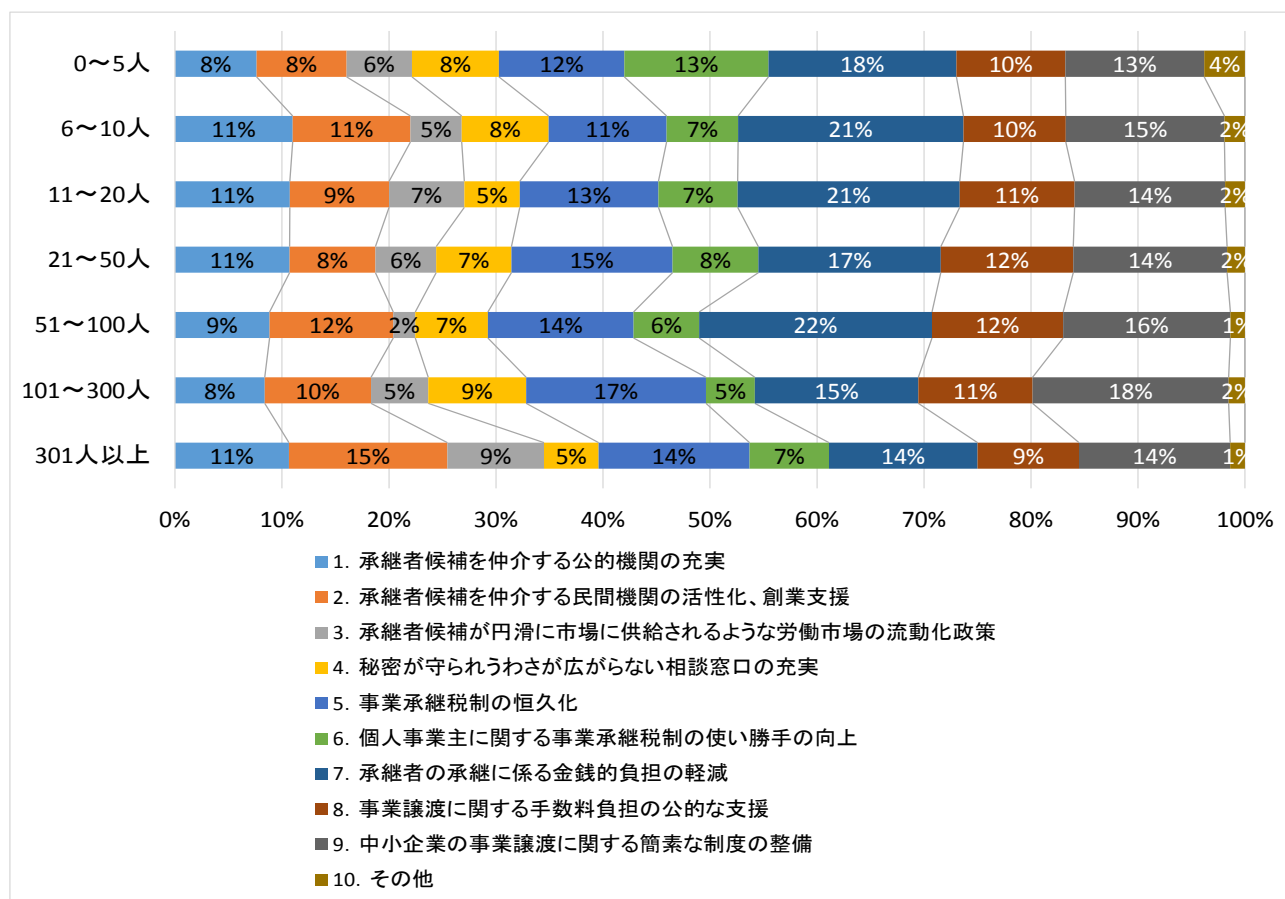
(国等に対して望むこと)

問 14 中小企業の事業存続に関して国等に対して望むことについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

<従業員数別集計>

(n = 631)

	1. 承継者候補を仲介する公的機関の充実	2. 承継者候補を仲介する民間機関の活性化、創業支援	3. 承継者候補が円滑に市場に供給されるような労働市場の流動化政策	4. 秘密が守られうわさが広がらない相談窓口の充実	5. 事業承継税制の恒久化	6. 個人事業主に関する事業承継税制の使い勝手の向上	7. 承継者の承継に係る金銭的負担の軽減	8. 事業譲渡に関する手数料負担の公的な支援	9. 中小企業の事業譲渡に関する簡素な制度の整備	10. その他
0～5人	8%	8%	6%	8%	12%	13%	18%	10%	13%	4%
6～10人	11%	11%	5%	8%	11%	7%	21%	10%	15%	2%
11～20人	11%	9%	7%	5%	13%	7%	21%	11%	14%	2%
21～50人	11%	8%	6%	7%	15%	8%	17%	12%	14%	2%
51～100人	9%	12%	2%	7%	14%	6%	22%	12%	16%	1%
101～300人	8%	10%	5%	9%	17%	5%	15%	11%	18%	2%
301人以上	11%	15%	9%	5%	14%	7%	14%	9%	14%	1%
不明	25%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	50%	0%



【「10. その他」に示された記述】

中小企業における株価と相続税・贈与税の算定制度の見直し。／経営者保証の立法化。／省人化による人手不足への対応。／承継者の紹介支援。／仕入先の減少。／閉店するのみ。／承継には税金を課さないでほしい。／適正な価格を知りたい。／何もしない。／中小事業経営者への金銭的補助。／非上場株式評価の抜本的な見直し。／100%子会社の為、親会社の方針による。

セクション7. 事業存続の成功談や失敗談、その他体験談について

(ご存じの成功談や失敗談)

問 15 貴社がご存じの中小企業の事業存続に関する成功談や失敗談について、差し支えない範囲でお聞かせください。

【成功談】

- ・世にアンテナをはり、ビジョンを持った者への承継が成功のカギ。
- ・下請けの中小企業（A社）の廃業に伴い、その従業員と孫請け個人事業者を、他エリアを担当する同業他社（B社）に雇用斡旋し、B社担当エリア拡大でA社エリアの事業継続を可能とした。
- ・当社協力会社より、経営者の高齢化と後継者が見つからないことから、事業承継の打診があった。現在同社とは協議中であるが、従業員の引き受けや事業の清算に関わる相談に乗りながらwinwinで承継が完了するように取り組んでいる。
- ・特定の1社に入り込むことによる収益UP。
- ・依存率の高い大企業の介入による、スムーズな社長退任と新社長（息子）就任。
- ・実際に同業他社をM&Aで承継した。
- ・資金繰りが成り立たなくなった子会社を当社が買収し、前オーナーには退任いただき、当社は銀行関係の整理、業務改善など進め、子会社の黒字化従業員の継続雇用ができた。
- ・事業承継補助金をきっかけにして、後継者さんがこれまで先代がやってこなかった新しい挑戦を始めようとしているのを数社お見かけしました。小さな失敗をすることになるでしょうが、後継者を育成するうえで非常に重要であると考えます。
- ・自社の事業承継が先代より縁故関係の無い第三者への円満譲渡です。
- ・電気工事業を営む法人（取締役2人＋従業員2人＋パート1人）が5年計画で上手に事業承継した成功談。まず、従業員2人を取締役に選任。5年経過時にそのうちの1人を代表者に選任し、現代表者が持つ資本の出資100%をその後継代表者に譲渡して、当該法人を後継代表者に引き継ぐことができました。その法人は、現在も順調に活躍中です。
- ・当社自身の例：1. 長男を子供の時から後継者とする。2. 父親の真剣な姿勢。3. 長期にわたる株式の譲渡。4. 買取のための給与up。5. 後継者の3倍の努力。6. 他人の指導者。
- ・成長戦略において売主・買主双方の経営資源が有益に絡み合うシナジーを掲げた場合、非常に大きな武器となる。
- ・溶接、製缶による事業から、7年前に機械加工機を（五面加工機）導入して付加価値が上がりました。
- ・取引先がM&Aにより会社を取得したが、非常にスムーズな承継が出来た。
- ・実際に同業他社をM&Aで承継した。
- ・非親族の後継者がオーナーへの遠慮により事業承継に関して具体的な動きが出来ないでいたが、オーナーと後継者に事業承継の必要性を提案することにより実現した。
- ・オーナーとしても、経営者仲間に実際にM&Aを経験した方が居たことで、M&Aを身近なものであると感じられており、当行サポートの下でM&Aを進めた結果、相手先を見つけることができた。本件により、廃業も視野に入れていた企業に対し、事業継続・従業員雇用を実現させた。
- ・同業者のM&Aによる会社継続。
- ・同業他社による平和的買収。
- ・依存率の高い大企業による買収。

【失敗談】

- ・息子に事業承継をしたが、準備不足であったために、ちぐはぐになってしまった。
- ・そもそも時代の変化に対応できない消滅可能性が高い産業については、引き継ぐ者もないので、事業承継自体が成り立たない。
- ・社員の高齢化により新規分野に進出したが、専門知識がなかったことから本業まで傾く結果になってしまった。
- ・技術・技能を提供する企業においては、創業者（被承継者）の技術・技能にたいして従業員が従っているケースが多い。事業承継者が経営の能力・意欲があっても当該企業の技術・技能面で従業員を越えるものを有していない場合、従業員が事業承継者についてこない。その結果、組織の結束力がなくなり廃業するケースがある。
- ・地元の中小企業の多くは大企業からの下請けが多い。そのため大企業の海外展開や国内統合により地元から撤退したため廃業した会社はいくつかある。地元の中小企業にもっと多角経営化を進めてこなかった行政にも問題がある。突然メインの取引先が無くなると事業存続は不可能になる。廃業した中小企業に自立できるような技術力や第二創業のアイデアを考える時間がなかったとは思えない。ただ周辺との協力する仕組みはなかったと思う。存続している企業は周辺と協力しながら新しい事業に転換している。
- ・後継者が会社の状態をよく知らずに親族だからと安易に引き継ぐこと。引き継いだ後に多額の負債があることが判明したが、保証人になってしまったため後戻りできなくなった方がいる。
- ・社長の能力不足による経営悪化。
- ・親族争いによる経営悪化。
- ・（海外事例であるが）非常に友好的であった個人経営の海外取引先企業がファンドに買収され経営方針が大幅に変更となり、利益を最優先し始めた。その結果、従業員の離反が相次ぎ正常な生産ができなくなり、顧客が取引を停止した。
- ・子どもに経営センスがないため結局倒産の方向へ向かっているケースや、会社の役員を社長にしたが、急に偉くなったような態度になってしまい、結局社長を首にしたケースを聞いた。成功例は聞いたことない。
- ・現場を知らない 2 世がそのまま代表になるとなかなか社員の士気が上がらず、廃業になったり、赤字になったりしている。
- ・信頼のおける人に相談せずに、M&Aの会社の話に乗って失敗した話を聞いた。
- ・後継者が事業承継に動き出すも、顧問税理士が反対し、頓挫、未だに事業承継が進んでいない。
- ・廃業した事例しか見ていない。
- ・当社が出た会合で、徳島県事業引継ぎ支援センターより提供された資料で、惜しまれて廃業に至った「永野蒲鉾店」の事例が紹介されていました。明治 11 年の創業から 136 年、後継者不在と近年の練り物離れから自主廃業を決め、従業員はパートも含め 80 人全員が解雇になりました。このような事例は全国で見られています。
- ・7 月末に企業を譲り受けました。会社を売る側（相手側）は、高値で売却したい為、良い事しか言いませんでしたが、売却しなければならない会社になんにも良い会社は無いと実感しました。相手側コンサル会社から何の事前説明もなく、株式譲受け後、コンサル費用の請求が来ました。自社はコンサルを付けなかったため、不慣れで損をしたかもしれませんが、コンサル費用も高額と言われていたので、小規模企業のM&Aは事前のヒアリング、調査が重要と感じました。特に不動産を購入する場合は、資産価値の調査を実費で行ったほうが後に後悔しなくて済みます。
- ・仕入先の資金繰り上、金融機関の支援に問題が生じ、調整したことがある。金融機関の対応に苦慮した経験あり。

- ・業績の悪い時期での事業承継は次期以降にかなり影響があり、苦しい状況と、風当たりが強く非常にやりにくくなります。
- ・娘婿が引き継ぐ形で社長になったが、代表権がない。そのため設備投資をしようとしても義理親に伺いを立てなければならず、思い切ったことができない。働いていない祖母（形式上は代表取締役）が多額の役員報酬を得ている。
- ・株の評価額が上昇してしまった為、株式譲渡の際に、課税コストを考えなければならないこと。
- ・過去に相談して相手に数社あったが結局、債務の部分で決裂した。
- ・譲渡人と承継者との考え方の違いから承継者の退職。
- ・中小企業による収益性劣化の影響大。
- ・高齢の創業者社長が勇退される際、一旦他人を後継者へ指名し事業継承をさせたが、その後の経営方針等を巡って引退したはずの創業者が口をはさみ、継承が破談となる場面をよく見てきました。創業者への配慮、顧客との人脈維持もあり、会長、相談役等の肩書で会社との関係が残る場合、気遣いが逆に創業者が経営から離れられず、口を出してしまい継承が失敗になることが主な原因と見ています。
- ・不良債権処理が長引いた。
- ・先行で予約しているお客様を他館等振り替える、あるいは案件の解除等がございます。
- ・介護保険改正時合同で会社を継続したが意見が合わずお互いに廃業に至った。報酬改正で給料（時間給）の方が上回り、赤字が続いて廃業した。大企業の傘下に入り継続してはいるが、理念のちがいが表面に出て淋しい思いをしているなど。
- ・過去、買手がいてもスムーズに交渉に至らなかった。窓口が金融機関で、一つの方法しか示されなかった。選択肢を持てない為、時間切れであきらめた。
- ・承継出来ず廃業。
- ・未上場株式の評価で苦しんでいる経営者が多い。
- ・周りに廃業を考えている経営者が多い事に危惧を感じる。
- ・株式の譲渡（相続）継承前に株を譲渡しておかないと死亡等の場合、多額の株代金が必要となる。
⇒個人借入が発生する。
- ・従業員にまかせていたら騙されて乗っ取られた。
- ・子どもに継がせたらすぐ、つぶれた。
- ・乗っ取られそうになったが、取り戻した。
- ・法改正により経営負担大となったこと。
- ・失敗例として無理に息子さんへ継がせたが、資金的に難しく継がせなかった方がよかったという事例がある。
- ・小さな味噌店営んでいた主人（A）が、時代にあわせた小型スーパーへの業種転換をしたが大病を患い入院。次男（B）が代わりに店を任される事となった。（長男はサラリーマンとして海外勤務していたため）Aを支持していた従業員たちは、何もわからず店を切り盛りするBに対して否定的であるなど、Bは現状に耐えれなくなり店を閉店。⇒今では親族外承継やM&Aといった事は主流であるが、当時そうした考えを持つ経営者は少なかった。不測の事態とは言え、ノウハウのない次男に店を継がせた結果、廃業となってしまった。

【その他・ご意見】

- ・若い人たちにしてみれば、自分の人生がかかっているから、リスクの高い産業には入ろうとしない。
- ・逆に後継者不足といわれる産業は、若い人たちに人気がなく、どうしても必要な事業とはならないので、ある程度企業数が減少しても仕方ないのか、とも思う。

- ・中部の名門自動車部品メーカーの事業継続について、ファンドが支援した、ということを知った。
- ・知っている方がM&Aをされた。
- ・組合から株式への転換事例2社。
- ・弊社業界でも買収や合併により事業承継している企業もあるが、何かしらのメリットがないと成立しない。
- ・生産年齢人口減少の局面の中で、人手不足への根本的な対応が急がれる。外国人労働者（移民）に頼るとともに、省人化、省力化による対応をしても法的整備が、中途半端である。
- ・資本主義社会では、力のない所が廃業するのは仕方がない事。
- ・売られた事実を承知しているだけである。
- ・今までの同族会社に対する自社株の相続税では、次世代を苦しませるだけ。借金して税金を払い事業を続けても、利益が出たら法人税もかかる。身売りできればと思っている。
- ・先代の子に対するしつけの悪さ。少子高齢化の今の時代と違って昔の兄弟の多さで相続に問題。近い将来廃業が多くなり、法律を変えないと事がつけられなくなると思う。今の現在、承継者を見つける気になれない。
- ・現在、従業員への承継に向けて営業をしています。3年ほど前に本人と相談して、会社も移転。2年前から現在地で営業中。ただ、会社の所有者は社長（私）経営は従業員（本人）の状況で早く自社株の購入をしてもらわないと…私も引退できない！
- ・マスコミ等の報道で分かる程度です。
- ・事業承継税制は、相続税、贈与税の納税が猶予される制度です。最終的に税負担が軽くなる制度への改正が必要であると思います。
- ・私の場合、4年前に父が亡くなり、今のところ業績も順調ではあり、株の譲渡の相続で行いましたが、今後2次相続が有り、また次の後継者まで考えると承継が困難になる。また利益がでない会社も廃業することになり、今後ますます中小企業数は減少する。日本の380万社の99.7%が中小企業で雇用も7割であるとする、このまま中小企業が減っていくと間違いなく日本の経済は衰退していきます。
- ・当行独自に制定した事業承継に関するヒアリングシートを利用し、担当者がオーナーにヒアリング実施。オーナーにはご子息が居るものの別事業に専念しており、従業員にも後継者となり得る人材が不在。後継者問題に苦慮しており、廃業も視野にあった。かかる状況下、M&Aによる承継も1つの選択肢であるとの助言を行った。
- ・人づくりをいかにするか。
- ・資金が底をついた時、本などでコツコツと勉強していたら、いつのまにか上向きになり現在は黒字経営である。
- ・後継者不足により、継続を断念するケースを見かけます。定期間、事業を預かる民間サービスの発生が期待されます。
- ・経営は何とか継続できたとしても、株主は分散したまま、その後またその株主の子供達へ株が分散していく恐れがあり、未だ解決策が見出せていません。
- ・知りません。
- ・後継者が将来、安定して経営していけると思えるように経営強化をし、体制をととのえている事業者。
- ・金融機関関係のコンサル会社による経営譲渡は地方の中小企業であってもコストが非常に高い。

(他社の休廃業によって受けた影響の体験談)

問 16 貴社が、他社の休廃業から受けた影響に関する体験談について、差支えない範囲でお聞かせください。

【マイナス面】

- ・新しい会社を見つけるのに、とても時間を要した。
- ・良い関係を作るまでにとても苦労した。
- ・その地区の工事発注を他の地区の企業に頼まざるをえなくなった。
- ・地元の精肉卸売業者の廃業によって、オリジナル豚肉の販売ができなくなり、新たな商品開拓に時間がかかった。
- ・当社の売り上げ減少につながるが、ライバル会社も後継者難で廃業するところもあり、そうすると当社の売り上げが増加する。我慢比べみたいな感じ。
- ・材料の仕入れが止まってしまったため、商品が製作できなくなったことが少なくない。
- ・取引先小売店の廃業が増加し売上減少している。
- ・契約料金の未回収等。
- ・問 15 にて回答した件については時間的な余裕があったが、過去には協力会社が突然の廃業に追い込まれたこともある。そのエリアを全面的に委託していたため、急遽自社戦力投入や近隣の別の会社に協力要請し、急場をしのいだ後、新たな提携先に業務を委託した。
- ・現状は無いが、10 年先には業界の存続さえ危ぶまれる。
- ・仕入先が廃業してしまった為に他の卸売業者の卸単価が上昇してしまった。
- ・債務の未回収。
- ・類似技術を保有する企業の探索、その後のユーザー認定には時間を要するため、休廃業企業から他企業へ円滑に移管できる各種支援制度の充実をお願いしたい。
- ・経営革新法に承認されていた案件と一緒に開発する予定の会社がなくなってしまい開発が頓挫してしまった。
- ・協力業者として専門サービス技術の提供を受けていた企業が廃業し、新たな企業を探す必要がこのところ、何回かあった。新たな取引相手を探したが、なかなか見つからず、見つかったても多忙で、新規取引までに時間がかかった。また、その際、相手企業の技術レベルや業務のやり方を把握するにも時間がかかった。
- ・良く使用していた材料メーカーが廃業し、代替品を探すのに苦労した。
- ・仕入先の減少による仕入値の値上がり。客の廃業による売上の減少。
- ・周りに、経営者死亡で廃業した業者もあるが、影響は微々たるものである。
- ・一時的には影響をうけたが、幸いなことに金融機関の支援をえて、最小限に抑えることができたと思う。
- ・仕入業者において社長（夫）から奥様が引継ぎ社長となった。何年後に後継者不在という事で突然廃業するとの事。加工品等があるので困りましたが、その会社の営業マンが加工品ごと他社に再就職することで解決した。但し女性社長は最後まで申し訳ないという言葉はなかったし社員の再就職に関しても何の動きも取らなかった。
- ・今まで依頼していた大工、工務店、電器屋さんが廃業し、ちょっとした修理が頼めない。メーカーの廃業で器や重箱、付属品の生産中止で困っている。
- ・料金を払ってもらえなかった。
- ・休廃業による取引停止で売上減少。
- ・取引の長い仕入先の場合、その仕入先に経営悪化・休廃業に対応するため、人・資金の支援が発生。

- ・中国企業の廃業で、代替企業を探し、納入対応に苦慮した。
- ・パートナー会社（小企業）が団塊世代の社長の後継者が不在のため廃業し、事業は他のパートナー会社のカバーにより対応できたが、今後、こうしたケースの増加により対応困難になることが危惧される。
- ・（休廃業ではないが）事業撤退により発注品を大量に転注せざるを得なくなり、結果的にコスト悪化の一因となった。
- ・少人数で安価に作成できていたところが廃業し、現在は高いものを仕入れることになった。
- ・当社主要仕入先で、業績不振で急にオーナーが廃業を決めた会社があり当社のお客様への納品の生産継続のため金型資産の買取り、代替生産場所選定と移管業務でたいへんな思いをしたことがある。
- ・後継者、人員問題による実質廃業の申し出が仕入先よりあり、代替先の確保に苦労した。
- ・長年の仕入れ先がなくなって、いつも仕入れていたメーカーを探すのが大変。
- ・サプライチェーンが弱体化している。受注があっても外注先がなく生産ができないケースが増えている。
- ・お客様の車両メンテナンスを委託していた工場が廃業した際、その分を受けていただける工場を探すのに非常に苦労しました。
- ・印刷関連の外注先として一社のみに依存していた企業が突然、3か月後に廃業すると通知してきた。印刷部門の全てを依存していた先であり、今後の委託先確保や、金型の作り直し等経費面の問題もあり非常に困惑している。
- ・多くの場合、廃業するだけで精一杯の為、代替企業が紹介される余裕が無い。この為、次の代替外注企業が見つかるまでは、関連業務を休止せざるを得ず、厳しい状況に追い込まれる。経営者が高齢になった場合には、先手を打って、代替外注企業を探しておく必要がある。
- ・過去、取引先企業が民事再生を受けたが、売掛金 10 パーセントしか回収できなくなり、厳しい経営状態を余儀なくされた。
- ・原材料の仕入先の廃業により代替の業者の品質等の確立まで製品がストップしたことがある。
- ・知りあいの会社が同組合の企業に買収されたが違和感を感じた。
- ・親会社に M&A された会社も取引先であった。廃業で今まで購入していた原料のルートが無くなった。世代が替わる毎に相続税では、町工場は維持できない。
- ・同サービスを他社に依頼するコスト増。
- ・得意先の倒産で苦労したことがある。
- ・顧客の廃業（後継者難や売上減少等による）が当方にも影響。
- ・後継者の問題→”ローマは一日にして成らず”という名言を痛感します。
- ・取引先の廃業で直送先に対する対応等で事務手続きや新たな取引先との手続きに少し手間がかかった。
- ・当社には当社の協力企業で組織する協力会がありますが、経営者の高齢化が進んでおり、事業承継に悩んでいる経営者が多くなってきたと感じております。
- ・今まで簡単に作れたものが、入手出来なくなった。
- ・そこのお店からしか入手できなかった材料があったが、廃業された為、やむなく他のもので代用した。
- ・廃業した会社の利用者、職員をひきうけたが、利用者の入所など大企業への移動、一時的な受け入れ先になり増やした職員の人件費が経営悪化に至っている。助けたい気持ちがあだになっている。
- ・仕事の流れがスムーズにいかなくなる（リードタイムがかかる）。
- ・少し不便になった。

- ・過去、取引先の計画的な倒産手続きにより回収不能債権の対応ができなかった。
- ・廃業の連絡は受けていたが、それを補える新規客先を見つけるのに時間がかかり、売上げ減少し、赤字になったことがありました。
- ・知り合いの会社の社長がなくなり、事業を引継いだ。しかし既存の取引先の減少、従業員が当社の経営方針になじめず現場の作業者はほとんど退社した。内容を変えて、事業は継続している。
- ・お客様でありました企業様が2社廃業をされた過去がございます。やはりその企業様からの仕事がなくなりましたので、当然売上に影響がありました。
- ・施工中の現場作業一定期間ストップしてしまいました。
- ・今まで注文（調達）できたのが廃業により不可となる事が多くなった。
- ・同じ商店街の中で、廃業された店舗があると全体的に暗くなる。あかりが1つ消えただけで街全体のイメージもよくない。
- ・売掛金の未回収（貸倒れ）。一部事業の継続。
- ・大きな問題は起きていませんが、小さな御客様も多く、全国的にありますので廃業したことが分からなくて、売掛金を回収出来なかった事がいくつもあります。
- ・通常決済の遅れが連続した時、早めの対応が必要。きっぱりと断ることが出来ず結果、傷口が広がった。
- ・仕入先の仕入先が突然廃業、発注済製品の引き取りに苦労した。
- ・他の業者を探すのに時間がかかった。コストアップ。
- ・協力会社の廃業により新規に協力会社を探さなければならなくなった。現在も探し中です。
- ・取引先の酒店が廃業した際、突然の事だったので、少し次の取引先探しにバタバタしました。
- ・売掛が回収できなくなった。
- ・休廃業により、当業界における取引顧客が減少することが多い。
- ・取引先から取引の解約が発生した。
- ・取引先の染色会社の廃業により、染色技術のレベルの低下が自社の製品の品質低下につながらないように行程を一段階増やして対応した。
- ・仕事を新たに頼むところをさがすのに苦労した。
- ・弊社との取引も当然に解除となってしまった。
- ・取引に影響しました。
- ・仕入先廃業により商品が届かなかった。
- ・外注先の経営者が高齢のため廃業が続いている。そのため新規の外注先を探すのに苦労している。また、外注先を獲得しても工賃アップ、納期対応が難しく思うように生産できない。結果、受注減につながってしまう。
- ・（販売先の廃業）当店は老舗の豆腐製造・販売業。地場産業である繊維会社が隆盛していた頃、多くの従業員のために寮を完備する会社が多く、従業員の賄い（朝・昼・晩）に出すみそ汁の具として豆腐を販売していた。また当時は多くの寿司屋も豆腐を販売していた。その後、繊維産業は衰退し、販売していた3社は倒産。大手回転ずしチェーンを伸ばすなど、すし店からの引き合いもなくなった。
- ・同じ商品の継続が困難になった。
- ・休廃業ではないが、A社と取引していたが、親子喧嘩の影響により、現在のA社とは取引出来なくなった。父親のB社との取引は再開したが、以前のA社と比べたら激減した。
- ・取引先（繊維企業）の倒産、廃業により売上が激減した。
- ・病気による突然の休廃業による生産工程の見直し切り替えの手配。

【プラス面】

- ・同業種から仕事がまわってきた。
- ・休廃業ではないが、他社の縮小によって注文が増える場合もある。
- ・同業の従業員の採用は、即戦力として戦力になった。
- ・他者の顧客が流入し、売上が増えた。
- ・同業他社が廃業になったので回ってきた仕事もあるが、廃業理由を考えると明日は我が身とし
か思えない。
- ・廃業した同業者からお客さんを引きついだ。
- ・地元名士の同業企業の廃業に伴い従業員の雇用の確保と取引先に迷惑を掛けないため無償にて
廃業企業の全従業員と全顧客を引き継ぎ、当社の事業拡大につながった。
- ・廃業した会社の取引先から取引のオファーがあった。その一方、地元の同業者が減ったという
さびしさはある。
- ・仕事の依頼がまわってきた。若干だが得意先の増。

【その他】

- ・取引先は事前に分かるので影響は少ない。
- ・現在は、外注先では、休廃業の企業はありません。
- ・廃業先（仕入）が前もって連絡があり、仕入先を紹介してくれたりして何の問題もなかった。
- ・高齢の経営者で後継者不在である取引先では、自分の代で廃業する意向で燃え尽きるまで経営
を持続されたいという意向ですが、顧客は取引先である当社にとっても顧客であり、サービス
の低下等により顧客が徐々に離れていき、一緒になって売り上げも低下するという影響を受け
るケースがあります。早い段階で事業継承の相談、アドバイスを取引先関係へも当社として取
り組むべきだと考えています。
- ・法人取引先少なく大きな影響なし。
- ・特になし、一社に依存するリスクをなくす。
- ・一般論ですが、技術力の高い仕入れ先が突然に休廃業すると、大体の仕入先確保が困難であ
り、自社のお客様への供給責任に重大な影響を及ぼす恐れがある。
- ・欠かせない経営資源である場合は、救済措置の検討が必要。M&Aによる一事業部門の承継や
従業員の引き受けなどの事例あり。
- ・問屋はいくらでもある。

セクション8. 自由記述

(ご意見)

問 17 ご意見、ご感想、お気づきの点などがございましたら、どのようなことでも構いませんので、ご自由にご記入ください。

【支援政策】

- ・ 人手不足の中、有給5日消化義務化や、最低賃金のアップ等、それらについてこられない中小企業は淘汰することを狙っているような国の政策であると感じる。
- ・ 色々な国等の施策があるが、日々の業務で何があるのかよくわからない。
- ・ 廃業は防げるものではないと思います。むしろ積極的に生産性を上げた企業に集約していくのが自然な流れだと考えています。事業承継にチカラを入れるよりも、国民が最低限度の生活がおくれるセーフティーネットに対策を振り分けてもらいたい。さらにゾンビ企業を作り出さないような金融面の対策が必要。
- ・ 後継者がいない事で中小が廃業する事は忍びなく思いますし、良い技術を持っている中小も多いので、国策として手をうってほしい。
- ・ 中小企業を活かす政策を推進してほしい。
- ・ 承継というより、積極的な合従連衡を進める政策により産業を支える土台を確かなものにしてほしい。
- ・ 中小企業従業員に対する社会保険制度の充実と保険料補助が必要。
- ・ 事業譲渡に関する手数料負担の公的な支援があれば考えたい。
- ・ 中小企業が廃業・休業していく根本の理由を探求しないと何も変わりません。
代表者勘定（保証人問題）など、親族以外でも、やる気のある社員が後継出来るような政策があれば廃業は少なくなると思います。真面目に、誠実に地域のお役に立てるよう頑張っている中小企業に光が当たるような国になる事を願いながら自社の存在価値を高めていきます。
- ・ モノづくりの技術、ノウハウの伝承が単なる経済原理に囚われないような仕組みづくり。
(事業承継の際に海外に流出しないような歯止め)、知的財産のプール化、預託化。
- ・ 事業承継問題は中長期的な日本の競争力維持・向上にとって非常に大きな問題であり、少子高齢化対策同様に、国が先頭に立って早急に手を打つべき課題。時間が経過すればするほど、手遅れになっていく。
- ・ 最終的に手付かずで残るのは小規模な企業体や個人事業主の事業承継。本当に継承すべき事業を選別した上で、しっかりとした解決施策の立案・推進が必要。
- ・ 小規模で後継者不在の事業者の事業承継解決策として、「手間とコストを抑えた M&A」の制度をしっかりと根付かせる必要がある。
- ・ 弊社は中小企業で長男、長女が事業継承。先代が作った借金を、継承しなければならないのが負担。全て返済しないは無理だろうが「事業継承者問題」はここが一番の問題でしょう。これは国なり県なりがもっと介入して軽減措置を取るべき（いろんな条件をつけないで）国の政策は大手に向いている。県や市の政策はあるのか？あるとするなら周知不足。このようなアンケートも形式的、形骸的である。「やってますよ」の冊子を作って予算を消化している。今に、日本は「倒産」です。
- ・ 中小企業の人手不足、後継者不在による大廃業時代がやってくることに不安を感じています。親会社、国、地方自治体、金融機関がより協力し、対応できるしくみができないものかと思います。M&A（株式譲渡）においても、あまり協力関係が構築できず、金融機関は逆に足かせになっていた経験があります。

- ・事業承継に限らず中小企業の廃業は時代の流れでしかたない。そもそも、中小企業に不利になるような政策をしておいて、出口だけ取り繕っても意味がない。
- ・余計なことをせず、倒産すべきは倒産させ、廃業すべきは廃業させ事業者を減らしてほしい。それによって、それぞれの会社の収入が増える。倒産すべき企業が倒産せず、廃業すべき企業が廃業しないため、消耗戦になっている。
- ・当社は食品の軟包装資材加工販売業ですが、外注先に後継者がいないとか、儲からないとかで会社を売りたい話を耳にしますが、不良債権があったりしてM&Aにはなかなか踏み込むことが出来ません。優遇措置で、売買した金額を国・地方で長期借入等の措置をできればと思います。
- ・起業する人間をもっと増やして昭和の年度のように昭和50年時代はサラリーマン50%、店主・社長50%の割合にしないと経済の活性化はできないと思います。
- ・高齢化社会の進展が進む中、今後どんどん重要な制度になってくると感じております。更なる拡充と充実を望んでいますので、よろしくお願いいたします。
- ・代表者が姓を変えなければならない場合がある。旧姓を通り名として使用することを公的に認めてほしい。もしくは夫婦別姓。現在、旧姓を変更しなくても謄本は問題ないが、電子入札や免許関係の申請・更新の際、添付資料で「住民票」や「登記されていないことの証明書」など必須とされており、結局混乱を避けるために日常においても戸籍謄本上の姓を名乗らざるを得なくなる(宅建士など) 姓も変えなければならないという点で自分のみならず、周囲にも影響を与える。
- ・事業承継に関する国の支援策の充実を図るとともに、事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)が必要である。
- ・新しくお店をオープンさせたり、移転してオープンしたいと思っている若者がいるが、コストをおさえないという思いが強く(気持ちはよくわかる)、不動産屋さんに行っても物件をさがしているが、事業承継でお店を閉めたいと思っている人⇔開業したいと思っている人がつながればいいと思う。
- ・時代変化が余りに早いため、後継者教育が時代のスピードについていけない現状にあります。後継者のリカレント教育を国をあげて充実させてほしい。
- ・小さい所にはやさしく。大、小は違うと思うので。
- ・株を評価する為の費用や、承継者以外からの株の買い取り等、会社の費用負担が大きくM&Aという選択肢が現実的な方法となってしまいます。企業への費用支援や税制優遇措置などをもっと充実させてくれると中小企業の存続へとつながるのではと思います。
- ・製造業は仕入れ先が多岐に渡り、中小企業の存続が大企業の事業基盤の大きなウェイトを占めており、昨今の人手不足、材料高騰にはある一定の国の施策による支援は欠かせないものと考えている。
- ・事業存続に関して国からサポート体制が進み、一定数の企業は事業承継が図られていると思う。次のステップとして収益力や財務力があまり芳しくなく、事業承継が図りにくい企業において、その企業が持っている雇用や技術を活かし、新たな企業として引き継ぎ、生産性向上を図れるようにするため、国として税制面や法律面、補助金など全体のスキームを構築することが必要である。
- ・事業存続も大切ですが、将来に渡る新規事業(多様の零細事業主が参加できる)のインキュベーターにも対象を広げるべき。

【税制】

- ・ {非上場会社の株価評価の仕方について}

中小企業の経営者は朝早くから夜遅くまで必死に頑張っより良い会社にしてきた。その間、法人税等利益に応じて多額に支払い続けてきた。より安定したりっばな会社に成長して事業承継時に株価の評価額が高くて相続・贈与税で最後の苦労があり承継を受けた者に多大な負担がかかる。これでは会社を承継する者もいなくなる。承継の都度、発生すると二代目以降からは放棄されて会社が存続しない。日本の中小企業の存在が不安である。これを知る若者達は起業・創業する者は先々いなくなる。日本の経済は先行き成り立たない。

- ・ 代表者の承継は完了しているが、会社株式の前代表者からの移転、その他分散している会社株式の集約が未完成で検討、作業中。その観点から問14の事業承継税制の使い勝手の向上に期待。
- ・ 承継は、若者の未来を考えない制度だと思う。
これから会社を引き継いでいくのは30～50代の世代です。
納税猶予税制はさらに孫にまで税金を丸投げするいやらしい制度。
会社を購入することではないのに、購入と似たような税金がかかる。
かかる税金を今後会社の利益から捻出される役員報酬で賄おうとすると、不必要に役員報酬を上げるか、10年～20年かけて返すほかありません。
スコーチドアースディフェンスをするほうがよっぽどよいのでは？日本の制度は頑張れば頑張るだけ苦労するだけに思えてくる。あほらしい。
- ・ 10年の承継税制。廃業が増えての御都合主義では産業が減びる。選択による不公平感が無いように、同族株に対しては廃業時の課税のみ永久にするべき。
- ・ 事業承継時の相続税を無税化しないかぎり、日本に未来は無い。
- ・ 買主側が簿外債務による損失を被った場合の税制上の救済措置拡大を。
- ・ 事業承継の際に税負担が大きすぎて銀行から借金して対応した経験がある。このような状態では事業意欲の喪失につながってしまう。
- ・ 会社に対しての税金を安くすることを進める。
- ・ 税金をなくして事業承継をしやすくしてほしい。

【人口減少・人手不足】

- ・ 子供が大学進学で大都市に行くため地元に残る若者が減り、結果事業承継がされなくなって廃業した会社はいくつかあります。中学、高校の先生が有名大学や学校推薦で大都市に進学をさせる風潮を止めさせなければこの結果は良くなりません。有名大学ほど地方に分校などを作ってもらいたい。
- ・ 根本原因は少子化にあると思います。具体性や効果が期待できる大胆な少子化対策支援をお願いします。
- ・ 事業継続の為に必要な若手人材の不足（所得が低すぎる）。
- ・ 中小零細企業が人材確保に苦労し将来的に不安感を抱いている。働き方改革への不満あり。
- ・ 日本の人口減少のスピードは、山間地に限れば凄まじい。あと10年したらどうなるか。考えるだけでも恐ろしい。
- ・ 少子高齢化が進み、子どもの教育感などの変化もあり、日本を支える人材の減少も心配であるし、国の強さも失われないかととても不安です。

【承継費用】

- ・ 承継者に関わる金銭的負担が高すぎる。

- ・M&Aによる事前手数料が掛かる。(相手先を探す為の費用、各社の費用が違いすぎる)
- ・事業譲渡の際、仲介業者へ費用を払う場合に相手が見つかってもない段階で費用を請求されるのはいかなものか。

【経営者意識】

- ・中小企業の事業承継は重要な問題であるが、事業承継のみを目標として対応策を検討していても問題は解決しないと思います。経営者自らが、自社の業務をどのように進めていくかを明確にして、そのために何をするかをしっかり認識していくことが必要と考えます。
- ・経済には新陳代謝が必要だと思う。その時代にあった事業内容をして行かないと経営がむずかしくなる。
- ・中小企業、特に小規模事業者の存続は重要な課題と考えるが、当事者の意識（事業承継等）がまだまだ低い状況である。それを高める方法等あったら教えてほしいのが本音である。
- ・私は中小企業の建設業者の創業者であります。個人創業者当時は妻と二人で一生懸命に年中無休で働きました。その結果息子も建築関係の大学を出て大手建設業社に修行に出て5年経過し現在会社の中継者となって約20年経過しています。現在私は84歳となりました。数年前息子に交代を伝えた所もう少し社長をやって欲しいと云うので後約3年となる頃に社長を交代する事になっています。親族の後継者を育成するのには後継者となる人物が約3歳児の頃から現場へ連れて行ったり設計図を見せたり、古代の建築等、奈良の法隆寺等の写真をみせたりして教育しました。その結果本人が自覚して小学校6年の時の作文は“僕は大きくなったら建築の専門学校に行き、お父さんの後を継ぐ”と書いてありました。それから約20年経過して現在は当社の重要責任者として部下の指導もして本人も切磋琢磨しております。因に当建設会社は役員社員共に13人で運営しています。従って後継者養生には長い年月が必要です。
- ・中小企業の子息は小中学校から継承者としてスリコミを。大企業の修業派遣は最長5年まで。それ以上長いと自分の会社の欠点に打ちのめされる。

【支援機関】

- ・商工会議所等の団体の会員になっていない会社（小企業）も多いと考えられるので、事業承継等に関する相談窓口を、自治体と商工会議所等が協力して、役所内等に開設することが考えられる。
- ・相談窓口の整備と広報に注力して頂きたい。
- ・時代の流れでどうしたって無くなっていく仕事があると分かっている。継承するのに中小企業では資金に限界もあるし、どうしたって仕方ないのだろうと思っている。小さければ小さいほど、新規雇用などしないので従業員の年齢が高い。再雇用が難しいのも分かっている。簡単に会社を閉めるのでやめて欲しいと言えない。大企業は継続雇用で65歳くらいまで働けるとい時代、中小企業にそんな体力も無く、再雇用で路頭に迷わすのかと思うと会社を閉めて自分が無職になる以上に辛い。年齢が高くても同業種で再雇用をしている大企業があればマッチングできるような機関があれば相談出来るのになと思う。
- ・いろいろな所に今後の相談をするが決算書などで支援や相談に乗ってくれる所は少ない。地域の商工会ではいっぱい相談にのってはくれるが、自社での力が少ないと継続できず、事業承継はいつも不安の中にある。
- ・よろず支援拠点がどこにあるのか、どの様な相談事を持っていけばよいのか何か手がかりがほしい。
- ・色々な所でご指導いただけると助かる。業種にあわせて専門の指導をしていただきたい。

【企業内部の体制】

- ・現在の社長はオーナー一家で 41 才と若く、真剣に考えたことはありませんが、現社長に何かあった場合は、オーナー一家の理解と協力が得られるかが問題です。
- ・個人対取引先との関係で続いてきた事業なので他の人はむずかしい。技術の信用性なので時間がかかる。(今まで育ててこなかった)(感性、経験が必要)
- ・事業の承継を考える上で、10 年先を見すえた若手幹部の育成が大事である。そのためには毎年の新卒社員の確保、若手・中堅社員が退職しない職場の構築がカギとなる。

【後継者への負担】

- ・会社を売る場合、株価は仕方がないが、これから引き継ぐ人に大変な負担になる。
- ・長男(26 才)が大学卒業後、約 4 年の繊維関係の会社勤めを終えて、10 月より入社、私の入社時の 30 年前には、あまりにも環境が違うため心配ではある。
- ・高度経済成長時代には何も問題はなかったが、今になって小企業にとっての事業承継/相続などは、引き継ぐ者にとっても大きな負担となっています。正直、記入している自分も他人事ではなく身近で知っているところでもやめてしまっている事が時々あり、気持ちは充分わかりますし引き継ぐ子供への負担もますます大きくなる一方で、法律、制度的な事で負担を減らしていないと、ますます廃業する会社が多くなると思います。

【環境の醸成】

- ・BCP の様に企業が事業承継プランを検討することが、当たり前となるような環境醸成ができると良い。
- ・大企業と中小企業とのコラボ等、共存できる体制があってもよい。

【廃業の選択】

- ・事業存続の気持ち無し。
- ・私は高齢により今まで約 46 年間続けてきた業界を去ることにしました。高齢化した社会に適応した選定をし、老後を全うする為に思索をしていきたい。
- ・子供、2 人いますが、それぞれほかの職業についています。もともと自分の代ではじめた会社なので、一代で手仕舞いするつもりです。
- ・私は、現在 66 歳です。従業員もほぼ同年代です。体が続くかぎり仕事をしたいと思っていますが、無理だと感じたら廃業するつもりです。

【その他のご意見】

- ・国がどのような方向性にむかうかが見えないので、事業内容の市場が海外との競争で継続できなければ継承する必要性もなく、見極める時期に来ていると思う。
- ・数年後、真剣に考える時期が訪れる。
- ・社名、役員、事業内容、従業員はそのまま継続、継承したい。
- ・株式・資産等の継続会社に売却。
- ・個人相続対策と問題をどのように解決するか？
- ・知らないことだらけなので、何かの機会に講習会等お願いします。
- ・小売店の減少で問屋業が成り立たず、廃業してしまい、我々は仕入先がなくなり営業ができなくなっている。大型店の林立が我々の営業を圧迫している。
- ・承継等まだ考えておらず、あまり回答できずすいません。今続けるだけで精一杯です。頑張ります！

- ・日々の毎日の仕事と生活のこと、親の介護、自分達の体力不足等、毎日がんばること以外考えられません。良い意見を出せず、協力できず、すいませんでした。
- ・相当強みのある会社、付加価値のある会社でなければ、なくなってもほぼ問題ないと思いました。本当にこの世に必要な会社はどのくらいあるのでしょうか。
- ・大型店出店などにより小企業は競争に打ち勝つことが出来ず、結局廃業や譲渡せざるを得ない状況がおこると思います。実際我々業界も廃業する店が非常に増えているのが現実である。国は大手は助けるが、小さな所はつぶれても影響がないと考えているのではないか。しかしあまり小型店が減り続けると独占企業ばかりとなり価格品質面などでも消費者に不利となっても買うところは大型店しかなくなれば仕方なく、比較することもなく利用するところは限られてくる。日本は昔からちっぽけな地元に愛された店が支えてきたと思うのでとても残念に思っています。
- ・事業承継がなぜこんなに問題になるのか、その原因を考えなければ、根本的な解決にならない。国内中小企業を取り巻く環境が現状のままで、将来にわたり成長していくイメージや生き残るイメージをもてない中で、積極的に承継に動けない。(仕事量減、労務費・エネルギー費高騰。少子高齢化、就労者減、CSR 対応、設備老朽化、銀行支援減など…)
- ・商店街がなくなってしまったので、年配の方々の行くところがないと思う。
- ・引継ぎを希望する方のオークションにて判断したい。
- ・銀行経由で事業承継の話を受けたことがあります。M&Aのかたちで受け入れてくれないか？とのことでしたが、先方に都合や思惑があり、思うようには進みませんでした。信頼関係を築くことが何より大切です。
- ・昨今の防衛施策はFMSによる調達が顕著であるが、中小企業の活力維持のためにも国内調達の伸長に期待したい。
- ・自社に対する適正な事業承継価格が知りたい。
- ・取引先の減少による売上高の減少。仕入業者の廃業により製品の質が変化。
- ・最近、税理士法人等の事業承継に関する新聞広告を良く目にします。中小企業の事業存続については重要な問題と認識しています。
- ・私は70歳で気力体力の老化を感じるこの頃です。社員、50人未満の、小規模、自社製品製造業です。技術的には高度なモノはありませんが、マーケットのお客様には存続の必要はあるかと思われま。製造部門は20年前からフィリピン労働者を雇用するなど、雇用問題は安定しています。親族内に後継者候補が無く、社内外に事業承継することになります。決算35期の間に業績が良くないこともあり、資本ストックが乏しく、事業承継、譲渡した後の、生活に不安が残ります。近い将来の、引退を考える日々が続いています。
- ・事業承継できる価値のある会社にしていきたいと思います。
- ・仕入先、販売先も含めて、流通における各企業の承継が円滑に実施されなければ、流通自体の存続が危うくなってしまう。即ち、自社のみならず、流通上の「線」単位で、承継を考えていく必要がある。これは、マンパワーが限られる中小零細企業にとっては、大変な難題であると思う。
- ・事業承継はどれだけ優秀な経営者でもタイミングが難しいと思います。
- ・必ず来る問題で実感が湧きにくい大切な問題と考えます。
- ・良い企業であれば買いたい。
- ・昔のように人情に欠け、大きい所へ行ったりし、近所付き合いに欠けた今日、我々のような小さな店で企業努力をしてもダメな時代。
- ・個人保証を外してほしい。

- ・労働者派遣事業の資産要件をクリア出来ず、やむを得ず廃業の元特定派遣事業の会社があるのはおかしい。
- ・日本の企業数の 99.7%、従業員数の約 7 割を占める中小企業が、開業率よりも廃業率の方が上回っている実態を何とか逆転させないと、日本経済の先行きが不安になります。
- ・大手メーカーが大手量販店に好条件の取引を提示することをやめさせて大手量販店の不当廉売をした時の罰則をきびしくすれば少しは個人事業者が残ることができるかもしれません。
- ・大手メーカーの利益ばかりがクローズアップされ、あたかも景気が良い風にとらえられておりますが、中小におけるシワ寄せがあつてのメーカー利益に繋がっているだけの話ですので、メーカーのみの力では成し得ないことを、今 1 度中小があつてのメーカーだと言うことを忘れぬよう指導していただきたく、強く願っております。メーカーには未だ古い習慣が残っている企業があります。特に自動車メーカーなのですが、仕事を与えていると言う、50/50 の関係ではなく思っている担当者が多すぎです。事業存続の前に、国外に生産を移す、産業の空洞化をまずお考えになったほうが良いと思います。どうぞ、ご意見を聞くのみではなく、政治まで動かす内容をお願いをしたいと思います。宜しくお願い致します。
- ・中小企業の実態を良く見て欲しい。
- ・当社の場合、2 年前に社長が息子に交代しスムーズに承継しており何の問題も無い。
- ・当社は、一人医師医療法人です。いわば、個人事業主と同じ。けれども法人という形態をとっているだけで、大きな法人事業所と同じ扱いを受けてしまう事も多く、特にその対応に金銭面で大変です。
- ・取引先の廃業による売上の減少。仕入れ業者の廃業により製品の質が変化。
- ・中小企業の休業が実態として社会全般に認識、影響が出始めると加速度的に進行するものと考えています。
- ・法人化して、4 年目です。その前は自営業として 36 年程続いておりました。娘婿が引き継いでくれるに当たり、法人化して娘婿を社長としました。順調に売上も伸びております。
- ・先々の不安は多少なりともある。
- ・得意先の廃業に際して債権が 100%回収できない場合が多い。
- ・人間に寿命があるように会社にも寿命があると考えれば事業承継の問題も簡単に考えられると思うようになっております。
- ・他企業との商談会を継続してほしい。

【アンケートへのご意見】

- ・アンケートをとるのは構わないが、アンケートの集計結果を今後の施策にいかす方策を十分に考えてほしい。
- ・この調査の設問は個人事業主のような小規模な事業主を対象としているので回答に困る部分が多い。
- ・問 7 以降の設問は事業の休止譲渡を前提とした設問であり、現在は考えていない。企業としては、答えようがありません。中小企業＝休廃業ではありません。

以上

中小企業の事業存続に関するアンケート

目 次

■プロフィール	62
■セクション1 社会問題としての中小企業の事業存続	63
■セクション2 貴社の問題としての中小企業の事業存続	64
■セクション3 貴社の事業の今後の方向性	65
■セクション4 事業存続をお考えの方への問い	66
■セクション5 休廃業をお考えの方への問い	69
■セクション6 国等に対して望むこと	71
■セクション7 事業存続の成功談や失敗談、その他体験談	73
■セクション8 自由記述	74

■プロフィール

貴社のプロフィールについて、それぞれの項目につき、該当する選択肢を回答用紙にご記入ください。

(1) 業種（主たるもの一つだけ）

- | | | |
|------------------|----------------|--------------|
| 1. 鉱業 | 2. 建設業・設備工事業 | 3. 製造業 |
| 4. 電気・ガス・熱供給・水道業 | 5. 情報通信業 | 6. 運輸業 |
| 7. 卸売業 | 8. 小売業 | 9. 金融業、保険業 |
| 10. 不動産業 | 11. 専門・技術サービス業 | 12. 宿泊業 |
| 13. 飲食業 | 14. 生活関連サービス業 | 15. 教育、学習支援業 |
| 16. 医療、福祉業 | 17. その他 | |

(2) 経営形態（一つだけ）

- | | |
|-------|-------|
| 1. 法人 | 2. 個人 |
|-------|-------|

(3) 従業員数（常時使用している従業員数）（一つだけ）

- | | | |
|--------------|---|----------------------------------|
| 1. 0～5 人 | } | ⇒ 以後の質問では、「 中小企業 」と呼称します。 |
| 2. 6～10 人 | | |
| 3. 11～20 人 | | |
| 4. 21～50 人 | | |
| 5. 51～100 人 | | |
| 6. 101～300 人 | | |
| 7. 301 人以上 | | ⇒ 以後の質問では、「 大企業 」と呼称します。 |

(4) 主な販路（一つだけ）

- | | | | |
|-------------|-------|-------|-------|
| 1. 地元（市町村内） | 2. 県内 | 3. 国内 | 4. 海外 |
|-------------|-------|-------|-------|

(5) 事業経過年数（一つだけ）

- | | | |
|------------|-----------|------------|
| 1. 0～5 年 | 2. 6～10 年 | 3. 11～30 年 |
| 4. 31～50 年 | 5. 50 年以上 | |

(6) 貴社にこのアンケート調査を依頼した団体（一つだけ）

- | | | | |
|------------|------------|------------|------------|
| 1. 長野商工会議所 | 2. 静岡商工会議所 | 3. 一宮商工会議所 | 4. 中部経済連合会 |
|------------|------------|------------|------------|

（注）中部経済連合会と重複する場合は、ご加盟の商工会議所を選択ください。

■セクション1 社会問題としての中小企業の事業存続

このセクションは、中小企業の方、大企業の方の双方にお聞きます。

このセクションでは、社会問題としての中小企業の事業存続についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(社会問題としての中小企業の事業存続)

問1 いま中小企業の事業存続（承継、譲渡等）が困難になっています。このことについて、認識をお尋ねします。
該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

«選択肢»

1. 大きな問題である
2. 問題である
3. やや問題である
- 4.それほど問題ではない
5. 問題ではない
6. 知らない
7. その他（ ）

(中小企業の休業や廃業の悪影響)

問2 中小企業の休業や廃業がもたらす悪影響について、お尋ねします。何に対して悪影響があるか、該当する選択肢をお選びください。（いくつでも）

«選択肢»

1. 事業主の家族の生活
2. 従業員の雇用
3. 取引先の仕事、サプライチェーン
4. 地域の人々の生活の利便性
5. 技術・技能の伝承
6. 地域社会の活力
7. 地場産業、伝統産業の維持
8. 悪影響はない
9. その他（ ）

■ セクション 2 貴社の問題としての中小企業の事業存続

このセクションは、中小企業の方にお聞きます。**大企業の方はスキップしてください。**

このセクションでは、貴社の問題としての中小企業の事業存続についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(貴社の問題としての事業存続)

問 3 貴社の事業存続問題（承継、譲渡等）について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

«選択肢»

1. 現在、問題となっている
2. 現在は問題となっていないが将来的には問題になる
3. 現在、問題となっていないし将来的にも問題にはならない
4. 問題であったが解決した
5. その他（ ）

■セクション3 貴社の事業の今後の方向性

このセクションは、中小企業の方にお聞きます。**大企業の方はスキップしてください。**

このセクションでは、貴社の事業の今後の方向性についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(今後の事業運営の方向性)

問4 貴社の今後の事業運営の主な方向性について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(一つだけ)

«選択肢»

- | | |
|------------------|-----------|
| 1. 新販路の開拓、取引先の拡大 | ⇒ セクション4へ |
| 2. 店舗、工場等の増設 | ⇒ セクション4へ |
| 3. 新商品・サービスの開発 | ⇒ セクション4へ |
| 4. 業務の多角化 | ⇒ セクション4へ |
| 5. 業務の絞り込み、専門化 | ⇒ セクション4へ |
| 6. 業務の効率化、生産性向上 | ⇒ セクション4へ |
| 7. チェーン展開 | ⇒ セクション4へ |
| 8. 業種の転換 | ⇒ セクション4へ |
| 9. 業態の転換 | ⇒ セクション4へ |
| 10. 業容縮小による経営安定化 | ⇒ セクション4へ |
| 11. 休業 | ⇒ セクション5へ |
| 12. 廃業 | ⇒ セクション5へ |
| 13. その他 () | ⇒ セクション4へ |

■セクション4 事業存続をお考えの方への問い（問4で選択肢1～10,13を選択の方への問い）

このセクションは、中小企業の方にお聞きます。**大企業の方はスキップしてください。**

このセクションでは、何らかの事業存続をお考えの方にお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

（事業存続〔承継、譲渡等〕の形態）

問5 事業を存続させる際の形態について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

«選択肢»

1. 親族への承継を考えており、目処が立っている
2. 親族以外の役員や従業員への承継を考えており、目処が立っている
3. 適切な第三者への承継を考えており、目処が立っている
4. 譲渡を考えており、目処が立っている
5. 親族への承継を考えているが、目処が立っていない
6. 親族以外の役員や従業員への承継を考えているが、目処が立っていない
7. 適切な第三者への承継を考えているが、目処が立っていない
8. 譲渡を考えているが、目処が立っていない
9. 現在、承継や譲渡を考える必要がない
10. その他（ ）

(事業承継の課題や困難)

問6 事業承継を検討するとした場合、課題や困難を感じることにについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

«選択肢»

1. 後継者の選定
2. 後継者の育成
3. 株主の理解
4. 役員・従業員の理解
5. 取引先との関係維持
6. 金融機関との関係維持
7. 相続税、贈与税対策
8. 株式の引継ぎ
9. 事業用資産（土地、建物等）の引継ぎ
10. 個人保証・担保の引継ぎ
11. 相続問題の調整
12. 事業承継計画の策定
13. 経営状況の改善
14. 承継に必要な資金・コスト
15. 信頼できる相談相手・専門家の存在
16. その他（ ）

(事業譲渡の課題や困難)

問7 事業譲渡を検討するとした場合、課題や困難を感じることにについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

«選択肢»

1. 役員・従業員の理解
2. 従業員の雇用維持
3. 社名や屋号の存続
4. 経営理念の承継
5. 企業文化の承継
6. 自社技術の伝承
7. 譲渡・売却価格
8. 債務の弁済
9. 個人保証・担保の解除
10. デューデリジェンス（企業価値の適正評価手続き）
11. 譲渡計画の策定
12. 経営状態の改善
13. 譲渡に必要な資金・コスト
14. 信頼できる相談相手・専門家の存在
15. その他（ ）

■セクション5 休廃業をお考えの方への問い（問4で選択肢11,12を選択の方への問い）

このセクションは、中小企業の方にお聞きます。**大企業の方はスキップしてください。**

このセクションでは、休業や廃業をお考えの方にお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

（現在の経営状態）

問8 現在の経営状態について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（一つだけ）

«選択肢»

1. 概ね黒字である
2. 収支トントンである
3. 概ね赤字である
4. その他（ ）

（休廃業を考える理由）

問9 休業や廃業を考える理由について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（いくつでも）
--

«選択肢»

1. 事業に将来性がない
2. 承継者に自分のような苦勞をさせたくない
3. 承継者がいない
4. 承継のための事務手続きが煩雑である
5. 承継の自分の資金負担が大きい
6. 承継の後継者の資金負担が大きい
7. 譲渡先がない
8. もともと自分の代で手仕舞いするつもり
9. その他（ ）

（休廃業を考え直すための条件）

問 1 0 休業や廃業を考え直す契機について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（いくつでも）

«選択肢»

1. 親族が承継する気になる場合
2. 役員や従業員が承継する気になる場合
3. 承継する適切な第三者が見つかる場合
4. 譲渡先が見つかる場合
5. 事業の見通しが良くなった場合
6. 考え直すことはない
7. その他（ ）

（休廃業に当たっての率直な心情）

問 1 1 休業や廃業をする場合の心配事について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。（いくつでも）

«選択肢»

1. 従業員の雇用を考えると本当は避けたい
2. 技能の伝承を考えると本当は避けたい
3. 取引先への迷惑を考えると本当は避けたい
4. 自社を愛顧してくれる地域住民のことを考えると本当は避けたい
5. 他人のことは配慮してられない
6. 誰にも迷惑が掛からないように算段するつもり
7. やり残したことはないので悔いはない
8. もう無理、限界
9. その他（ ）

■セクション6 国等に対して望むこと

このセクションは、中小企業の方、大企業の方の双方にお聞きます。

このセクションでは、国等に対して望むことについてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(既存の国等の施策について)

問 1 2 中小企業の事業存続に関する国等の施策に対する認識について、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(各一つだけ)

問 い	《選択肢》			
	a : 知らない	b : 名前は聞いたことがある	c : 良く知っている	d : 利用したことがある
① よろず支援拠点	a	b	c	d
② ミラサポ専門家派遣	a	b	c	d
③ 事業引継ぎ支援センター	a	b	c	d
④ 金融機関（地銀、信組、信金等）による支援	a	b	c	d
⑤ 税理士、会計士、弁護士、診断士等による支援	a	b	c	d
⑥ 商工会、商工会議所、同業組合による支援	a	b	c	d
⑦ 事業承継税制	a	b	c	d
⑧ 遺産相続における民法上の遺留分の特例	a	b	c	d
⑨ 第二創業支援	a	b	c	d
⑩ 事業承継ガイドライン、ガイドブック	a	b	c	d

(既存の国等の施策の使い勝手について)

問 1 3 中小企業の事業存続に関する国等の施策に対する使い勝手について、お尋ねします。下記の各施策について自由に記述してください。

- ① よろず支援拠点
- ② ミラサポ専門家派遣
- ③ 事業引継ぎ支援センター
- ④ 金融機関（地銀、信組、信金等）による支援
- ⑤ 税理士、会計士、弁護士、診断士等による支援
- ⑥ 商工会、商工会議所、同業組合による支援
- ⑦ 事業承継税制
- ⑧ 遺産相続における民法上の遺留分の特例
- ⑨ 第二創業支援
- ⑩ 事業承継ガイドライン

(国等に対して望むこと)

問 1 4 中小企業の事業存続に関して国等に対して望むことについて、お尋ねします。該当する選択肢をお選びください。(いくつでも)

«選択肢»

1. 承継者候補を仲介する公的機関の充実
2. 承継者候補を仲介する民間機関の活性化、創業支援
3. 承継者候補が円滑に市場に供給されるような労働市場の流動化政策
4. 秘密が守られうわさが広がらない相談窓口の充実
5. 事業承継税制の恒久化
6. 個人事業主に関する事業承継税制の使い勝手の向上
7. 承継者の承継に係る金銭的負担の軽減
8. 事業譲渡に関する手数料負担の公的な支援
9. 中小企業の事業譲渡に関する簡素な制度の整備
10. その他 ()

■セクション7 事業存続の成功談や失敗談、その他体験談

このセクションは、中小企業の方、大企業の方の双方にお聞きます。

このセクションでは、中小企業の事業存続に関する成功談や失敗談、あるいは他社の休廃業によって受けた貴社の影響の体験談等についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(ご存じの成功談や失敗談)

問15 貴社がご存じの中小企業の事業存続に関する成功談や失敗談について、差し支えない範囲でお聞かせください。

(他社の休廃業によって受けた影響の体験談)

問16 貴社が、他社の休廃業から受けた影響に関する体験談について、差し支えない範囲でお聞かせください。

■セクション8 自由記述

このセクションは、中小企業の方、大企業の方の双方にお聞きます。

このセクションでは、ご自由なご意見を頂戴したいと存じます。 お答えは別添の回答用紙にご記入ください。

(ご意見)

問 17 ご意見、ご感想、お気づきの点などがございましたら、どのようなことでも構いませんので、ご自由にご記入ください。
--

ご協力ありがとうございました。