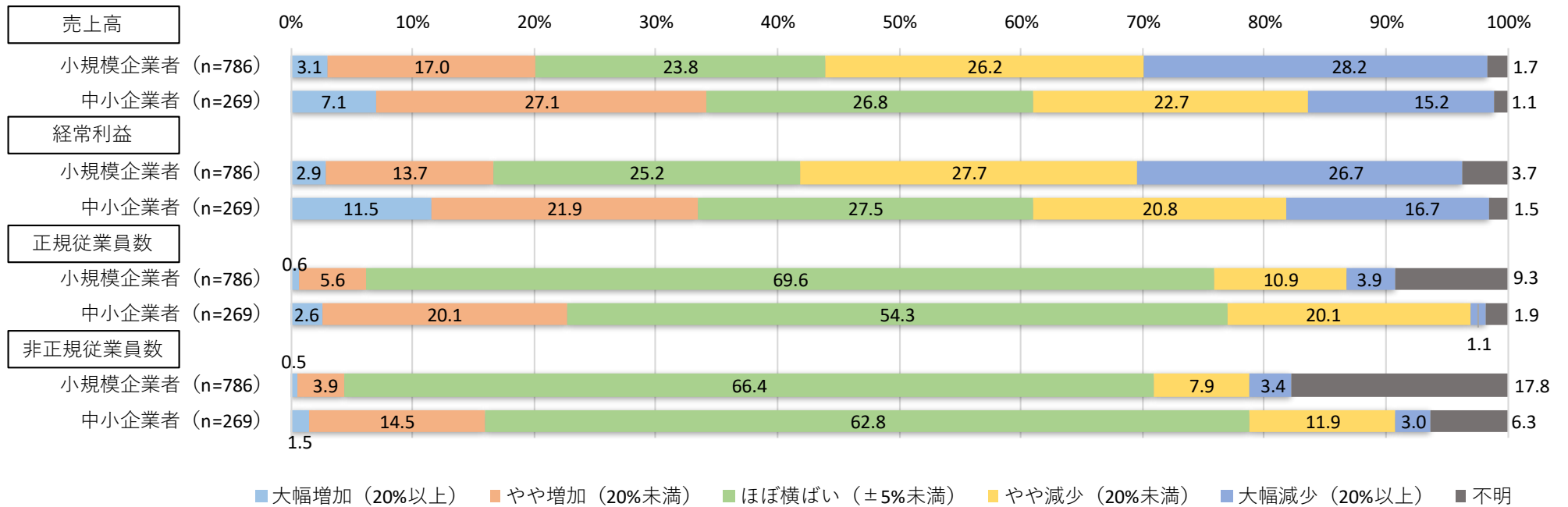


1. 概要について

3年前（新型コロナウイルス感染拡大以前）と比較した売上高、経常利益については、小規模企業者、中小企業者とも『減少』の割合が高く、特に小規模企業者は『減少』の割合が5割を上回っている。正規従業員数、非正規従業員については、小規模企業者は『減少』の割合が『増加』の割合より高くなっている一方、中小企業者は『増加』の割合が『減少』の割合より高くなっている。

1（6） 売上高、経常利益、従業員数（正規・非正規）の3年前との比較

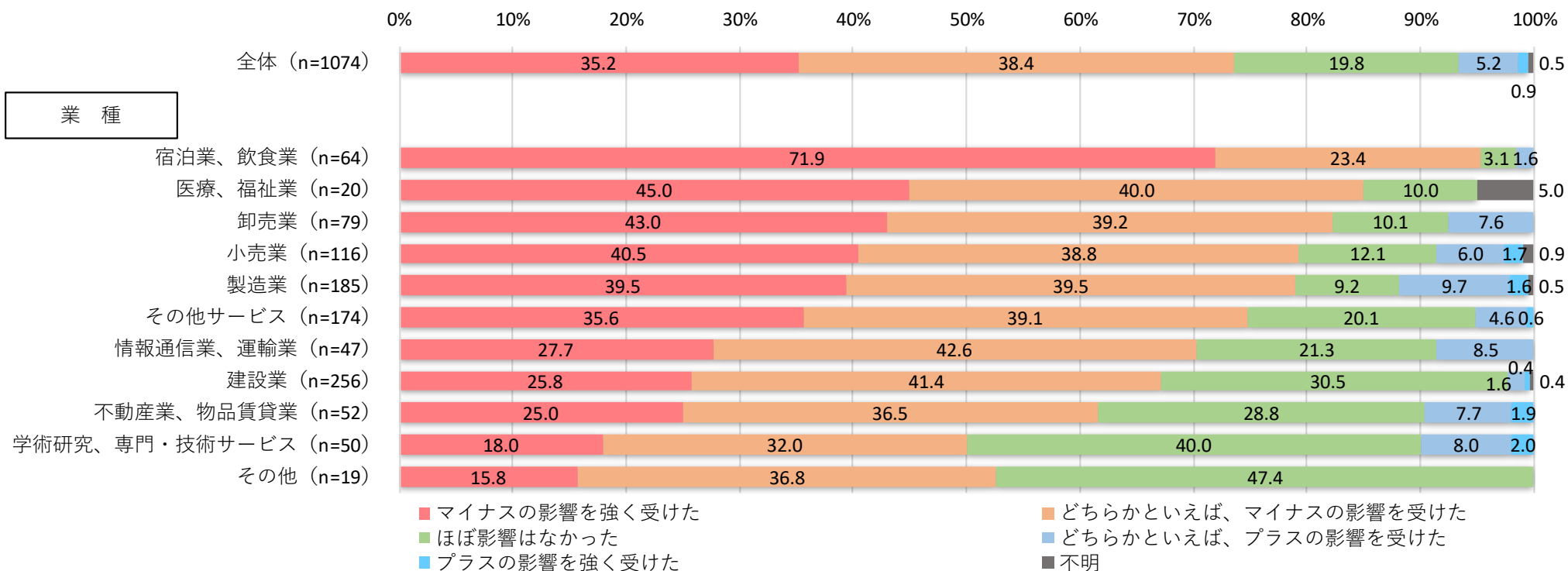


2. 新型コロナウイルス感染症の経営への影響について

(1) 影響の程度

全体では「マイナスの影響を強く受けた」割合が35.2%、「どちらかといえば、マイナスの影響を受けた」割合が38.4%となり、合わせて『マイナスの影響を受けた』割合は73.6%となった。業種別にみると、『マイナスの影響を受けた』割合は、宿泊業、飲食業が95.3%と最も高く、次いで医療、福祉業(85.0%)、卸売業(82.2%)、小売業(79.3%)、製造業(79.0%)の割合が高くなった一方、最も低かったのは学術研究、専門・技術サービスの50.0%であった。

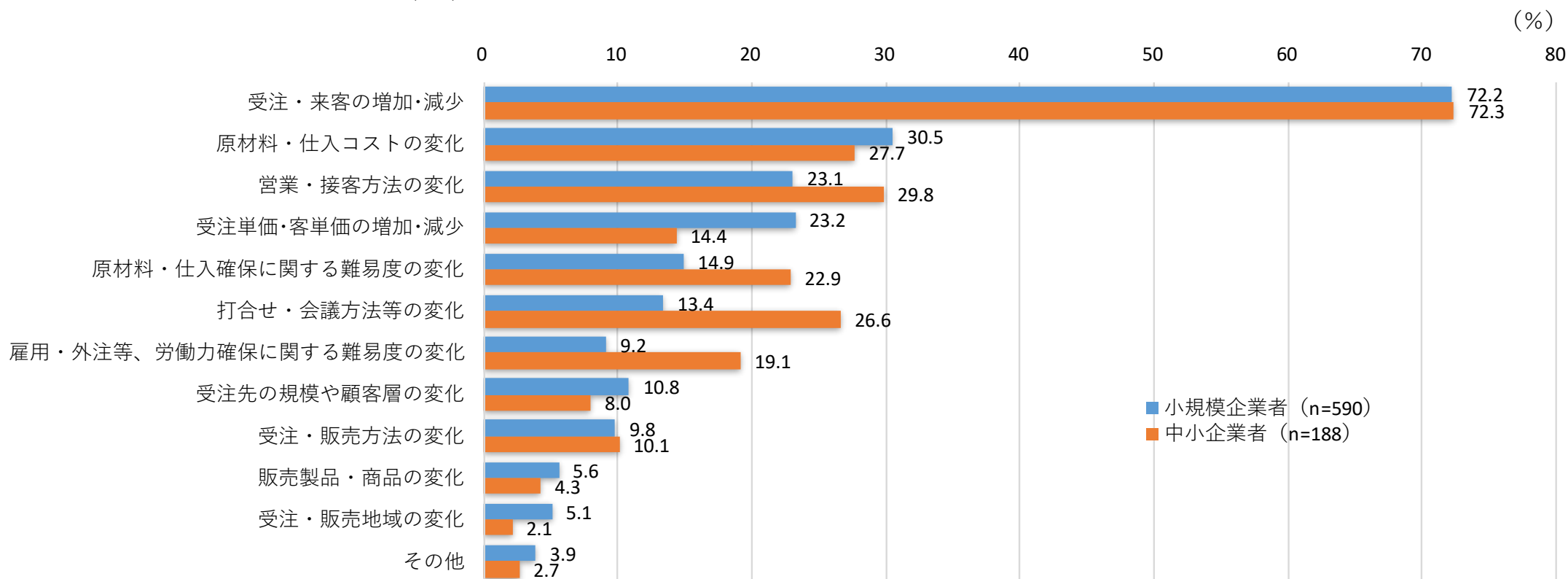
2 (1) 新型コロナウイルス感染症拡大による影響



(2) 具体的な影響

上記(1)で『マイナスの影響を受けた』と回答した事業所における具体的な影響については、会員では、小規模企業者、中小企業者とも「受注・来客の増加・減少」が7割を超えて最も高くなった。そのほか、小規模企業者では「原材料・仕入コストの変化」や「受注単価・客単価の増加・減少」など、仕入・販売への影響が中小企業者よりも高くなっている一方、中小企業者では「営業・接客方法の変化」や「打合せ・会議方法等の変化」など、営業活動への影響が小規模業者よりも高くなっている。

2 (2) 新型コロナウイルス感染症拡大による影響の種類



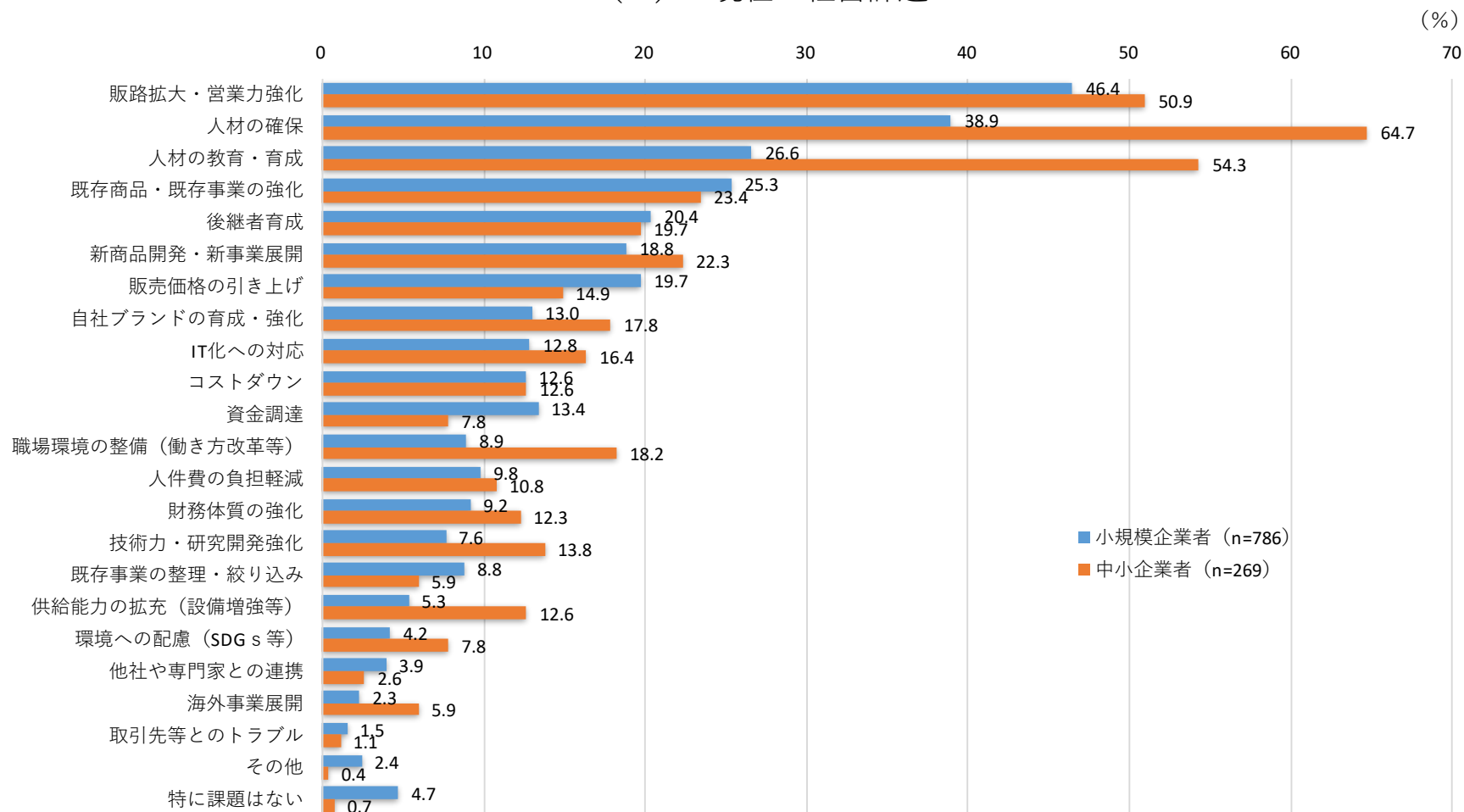
※ 設問2(1)にて、「①マイナスの影響を強く受けた」または「②どちらかといえばマイナスの影響を受けた」と回答した会員のみ集計

3. 経営課題について

(1) 現在の経営課題

経営課題については、「人材の確保」や「人材の教育・育成」、「後継者育成」など人材の確保や育成への課題と、「販路拡大・営業力強化」や「既存商品・既存事業の強化」、「新商品開発・新事業展開」など営業や事業の拡大・強化への課題の割合が高くなっている。特に、人材の確保や育成にかかる課題は、中小企業者が小規模企業者を大きく上回っている。

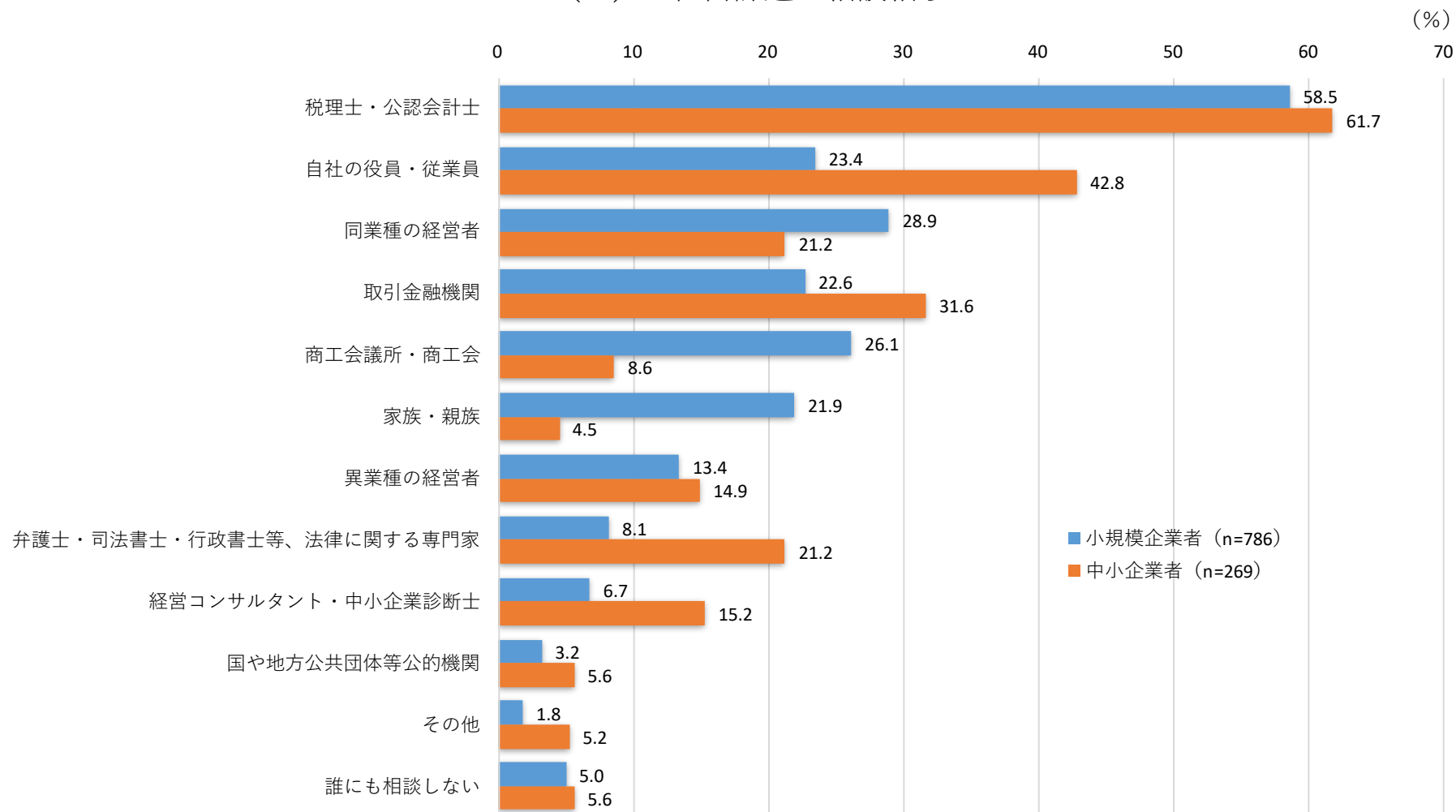
3 (1) 現在の経営課題



(2) 経営課題の相談相手

経営課題の相談相手については、小規模企業者、中小企業者とも「税理士・公認会計士」と回答した割合が半数を超えて最も高い。そのほか、小規模事業者は、「同業種の経営者」、「商工会議所・商工会」など、横のつながりで相談する傾向がみられる一方、中小企業者は「自社の役員・従業員」、「取引金融機関」などが高い。

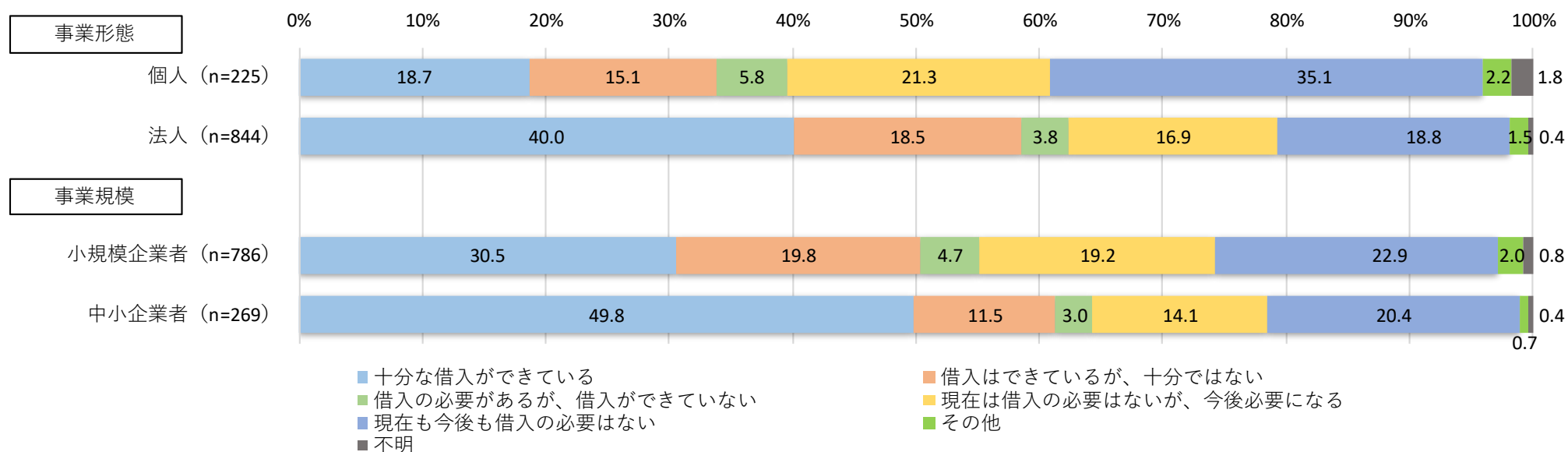
3 (2) 経営課題の相談相手



(3) 資金調達状況

資金調達の状況については、「十分な借入ができている」と回答した割合は、中小企業者では 49.8%と半数にのぼる一方、小規模企業者では 30.5%であった。また、「借入はできているが、十分ではない」と「借入の必要があるが、借り入れができていない」を合わせた割合は、中小企業者では 14.5%であるのに対し、小規模企業者では 24.5%となっている。

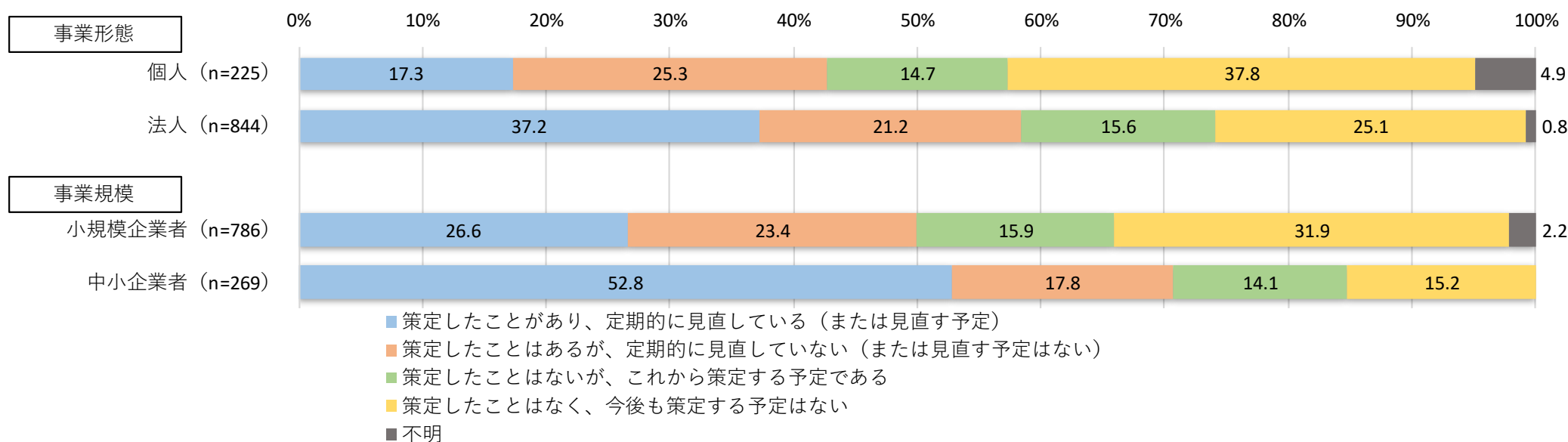
3 (3) 資金調達の状況



(4) 経営計画（事業計画）の策定

経営計画（事業計画）については、中小企業者の70.6%が「策定したことがある」と回答し、うち約7割の52.8%が「定期的に見直している（または見直す予定）」となっている一方、小規模企業者は「策定したことがある」が50.0%、うち「定期的に見直している（または見直す予定）」は約半数の26.6%であった。

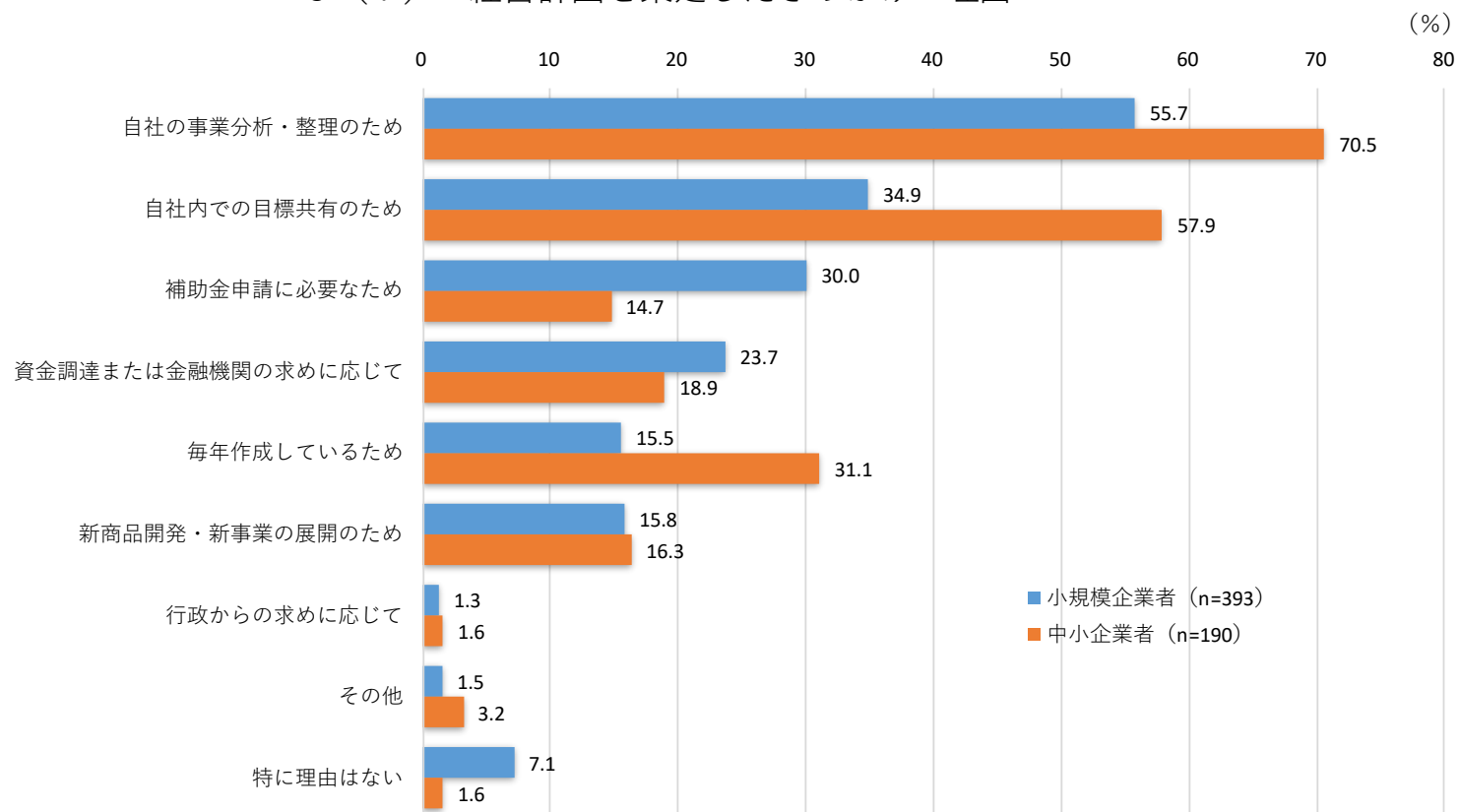
3 (6) 経営計画の策定



(5) 経営計画（事業計画）を策定したきっかけ・理由

経営計画（事業計画）を策定したきっかけ・理由について、小規模企業者、中小企業者とも「自社の事業分析・整理のため」の割合が最も高く、次いで「自社内で目標共有のため」が高くなっている。どちらの回答とも、小規模企業者より中小企業者の方が回答割合は高い。そのほか、「補助金申請に必要なため」や「資金調達または金融機関の求めに応じて」といった外部からの求めに応じて策定する傾向は、中小企業者よりも小規模事業者の方が高くなっている。

3 (7) 経営計画を策定したきっかけ・理由

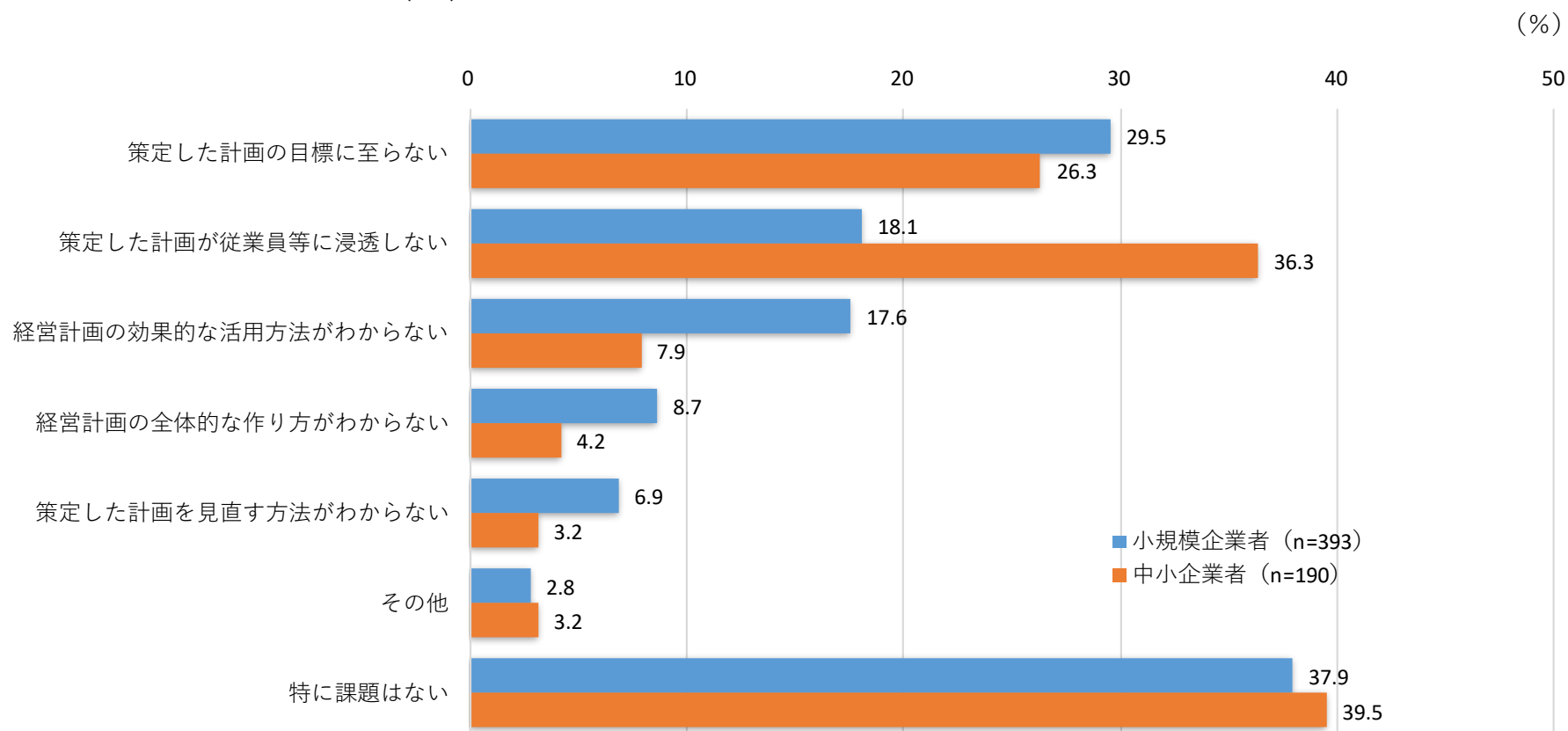


※ 設問3 (6) にて、「①策定したことがあり、定期的に見直している（または見直す予定）」、または「②策定したことがあるが、定期的に見直していない（または見直す予定はない）」と回答した会員のみ集計

(6) 経営計画（事業計画）の課題

経営計画（事業計画）の策定・実施における課題について、小規模企業者、中小企業者とも「特に課題はない」の割合が最も高い。それ以外では、「策定した計画の目標に至らない」や「策定した計画が従業員等に浸透しない」など、計画の進捗にかかる課題への割合が高く、小規模企業者よりも従業員数が多い中小企業者では、「策定した計画が従業員等に浸透しない」と回答した割合が小規模企業者の2倍となっている。

3 (9) 経営計画の策定・実施における課題



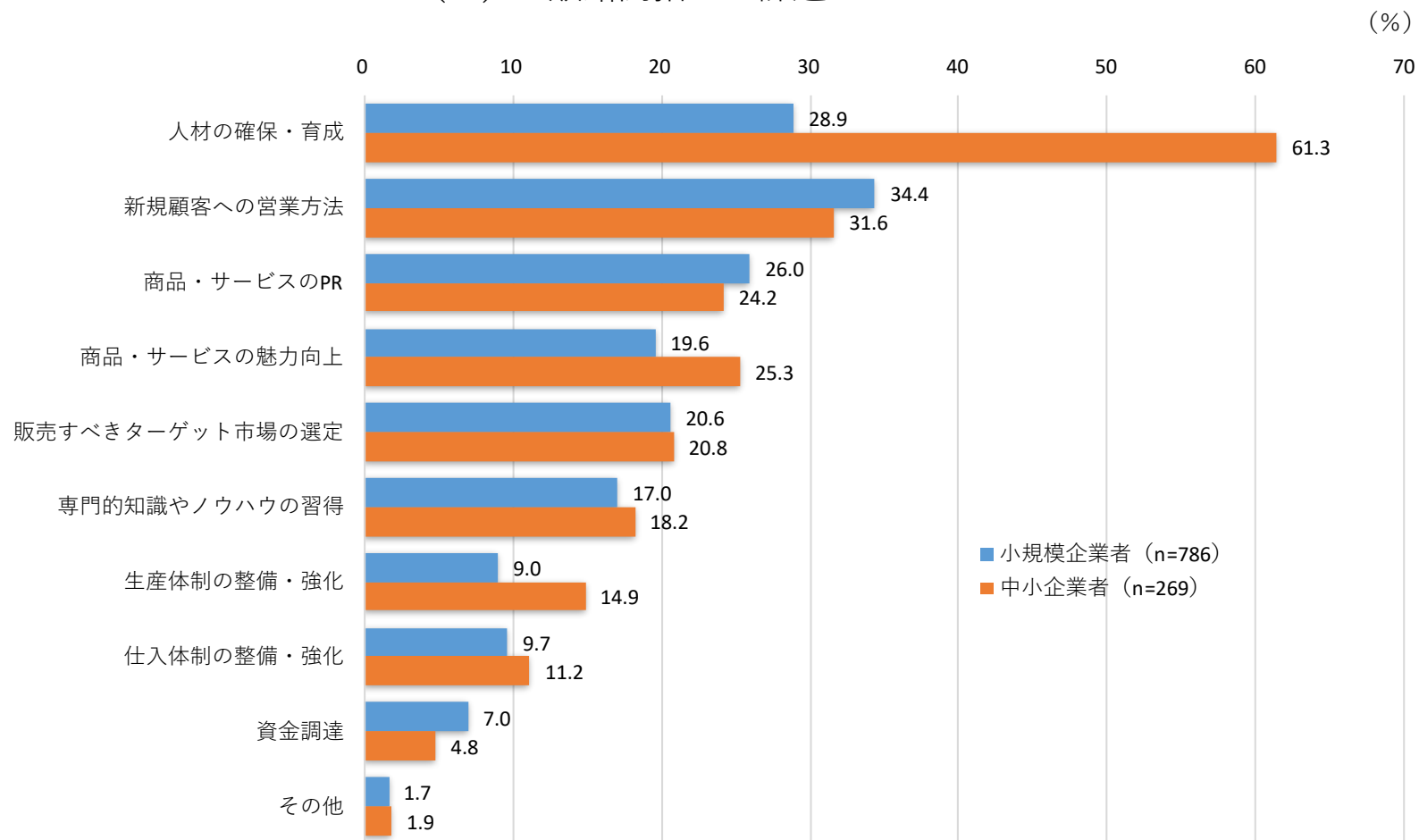
※ 設問3(6)にて、「①策定したことがあり、定期的に見直している（または見直す予定）」、または「②策定したことがあるが、定期的に見直していない（または見直す予定はない）」と回答した会員のみ集計

4. 経営課題について

(1) 販路開拓の課題

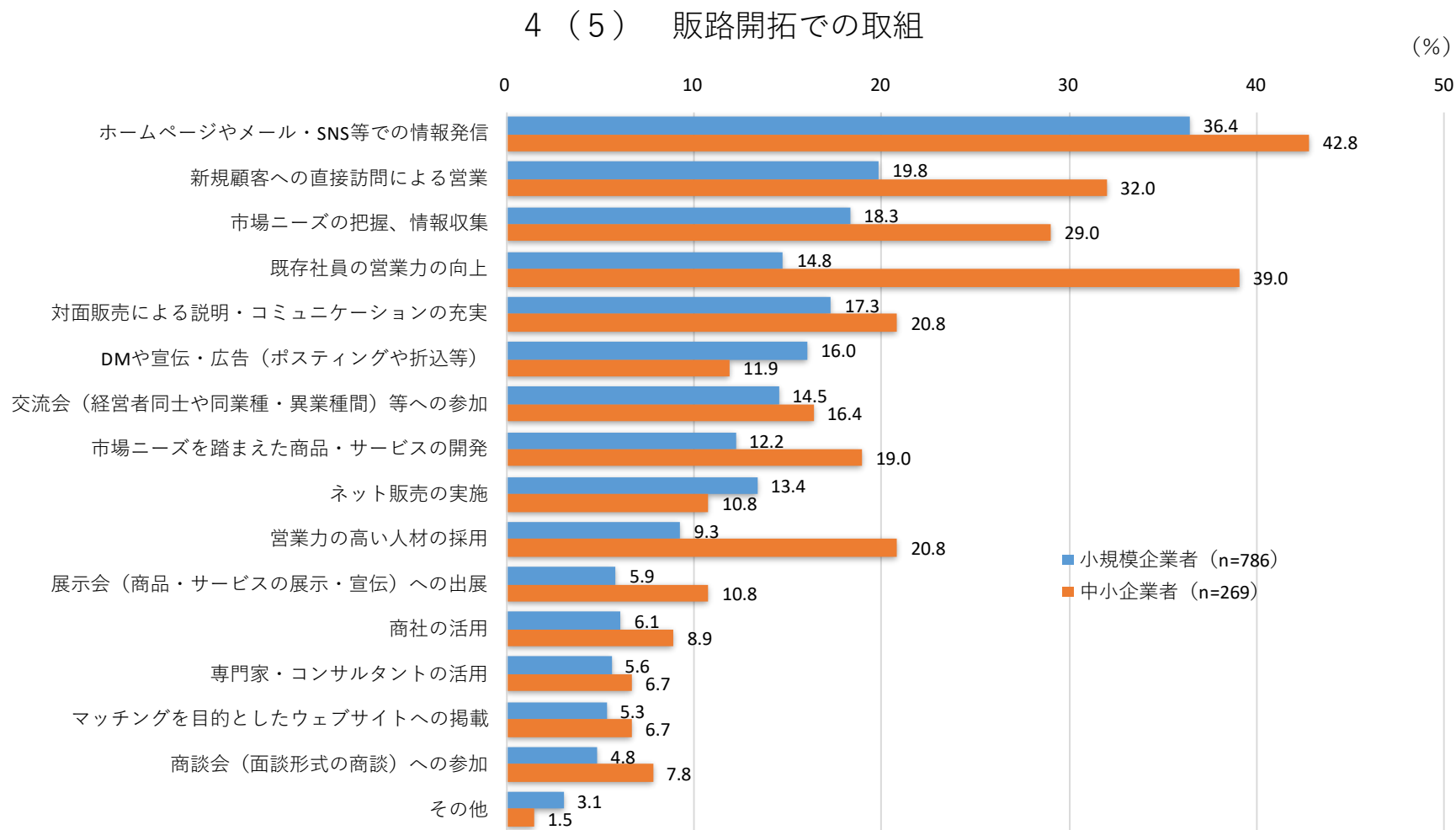
販路開拓における課題としては、「人材の確保・育成」や「新規顧客への営業方法」となどの割合が高く、なかでも「人材の確保・育成」は、中小企業者で6割を超え、小規模企業者の2倍となっている。

4 (3) 販路開拓での課題



(2) 販路開拓の取組

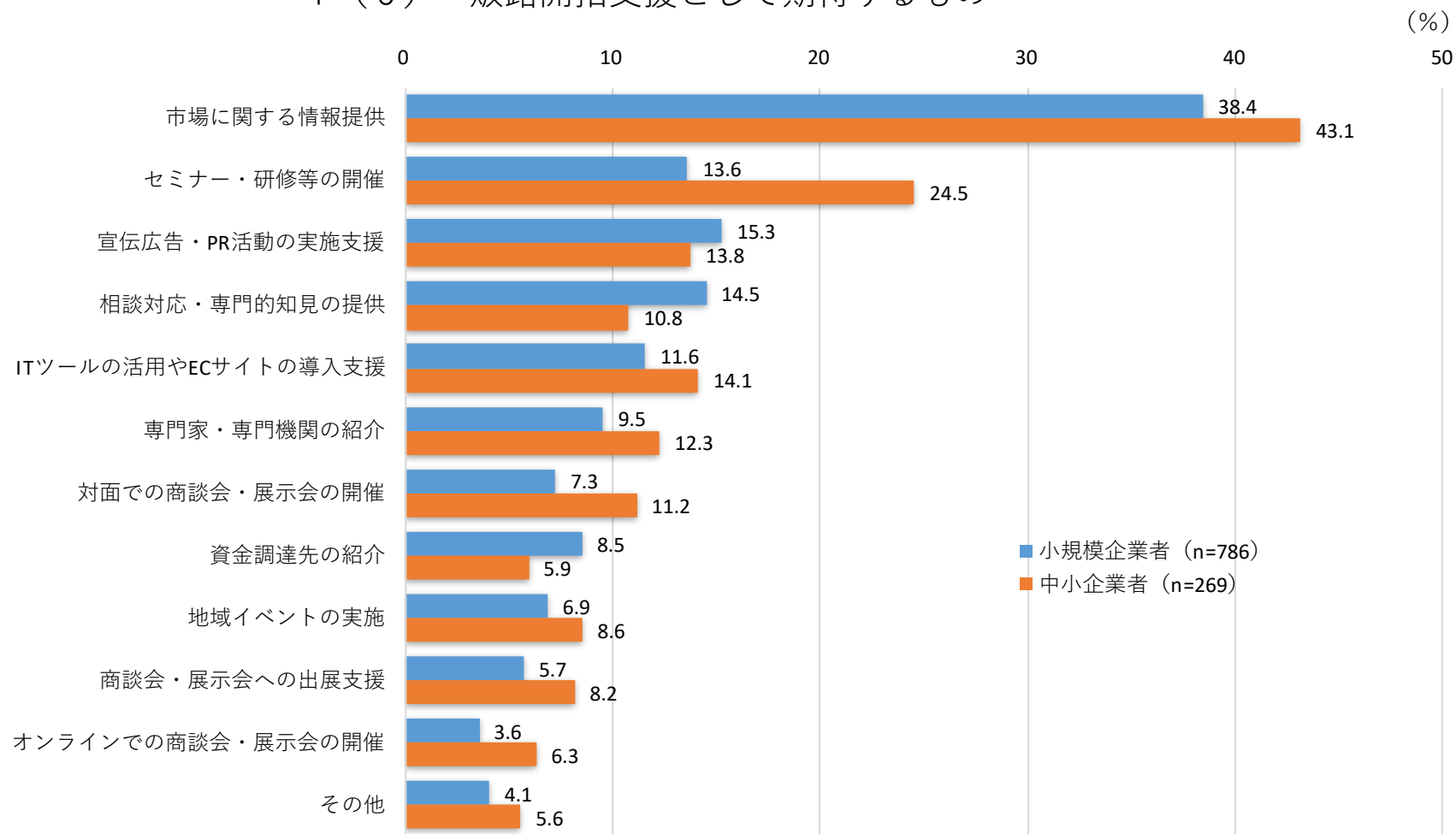
販路開拓の取組について、小規模企業者、中小企業者とも「ホームページやメール・SNS等での情報発信」が最も高く、次いで、小規模企業者は「新規顧客への直接訪問による営業」、「市場ニーズの把握、情報集」が高く、中小企業者は「既存社員の営業力の向上」、「新規顧客への直接訪問による営業」が高くなっている。



(3) 販路開拓支援として期待するもの

販路開拓支援として期待するものについて、小規模企業者、中小企業者とも「市場に関する情報提供」が最も高く、次いで、小規模企業者は「宣伝活動・PR活動の実施支援」、「相談対応・専門的知見の提供」を期待する割合が高く、中小企業者は「セミナー・研修等の開催」、「ITツールの活用やECサイトの導入支援」を期待する割合が高くなっている。

4 (6) 販路開拓支援として期待するもの

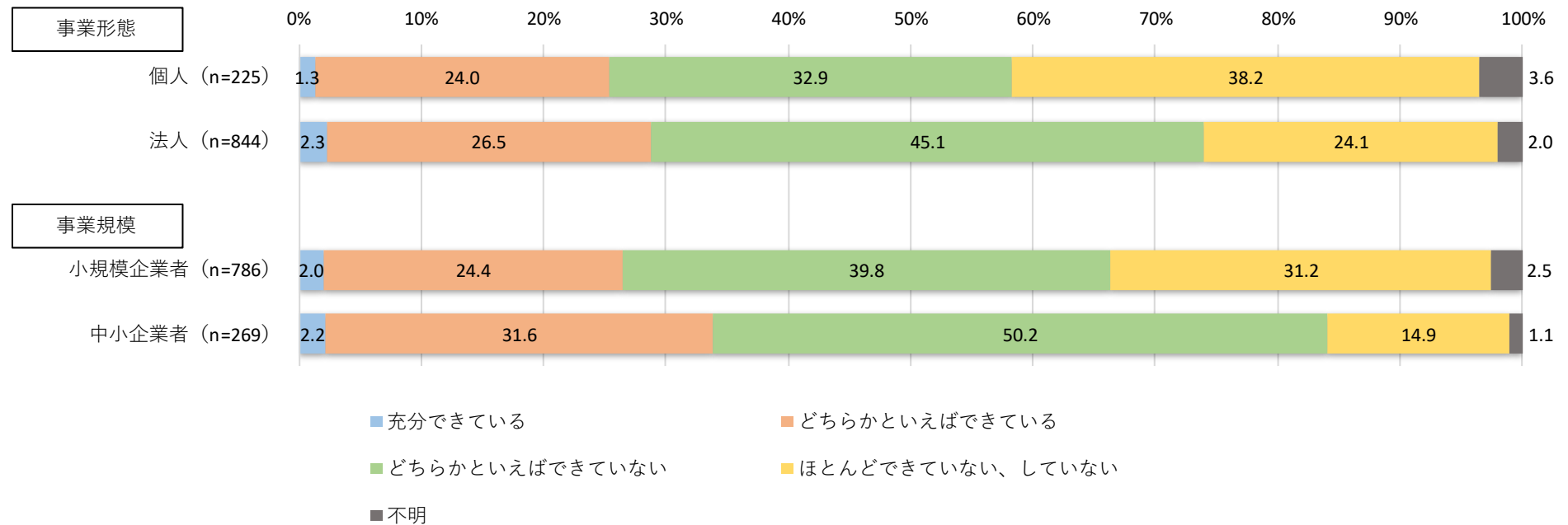


5. 業務のデジタル化（IT化、DX）への対応について

（1）業務デジタル化

業務のデジタル化への対応について、小規模企業者、中小企業者とも「どちらかといえばできていない」が最も高く、「充分できている」、「どちらかといえばできている」を合わせた割合は、中小企業者で33.8%、小規模企業者で26.4%となっている。小規模企業者では「ほとんどできていない、していない」が31.2%と、中小企業者の2倍以上の割合となっている。

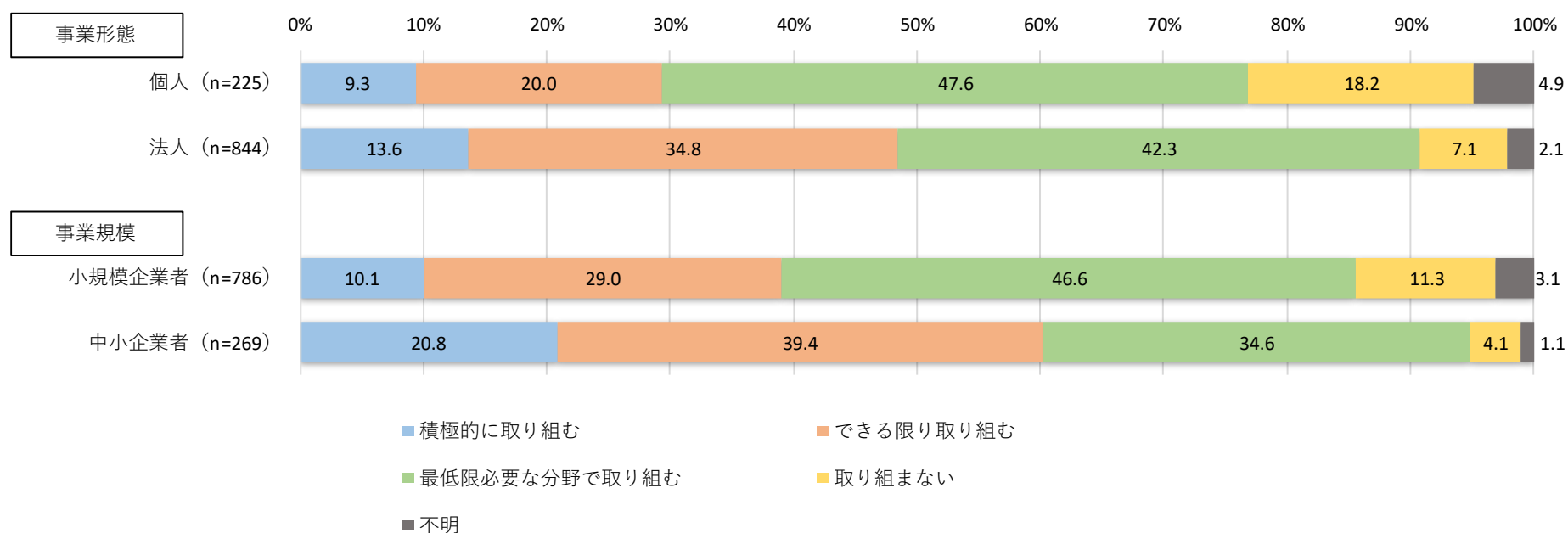
5（1） 業務デジタル化への対応



(2) 今後の取組方針

今後の取組方針について、中小企業者は「できる限り取り組む」と回答した割合が39.4%と最も高く、小規模企業者は「最低限必要な分野で取り組む」が46.6%で最も高くなっている。「積極的に取り組む」と回答した割合は中小企業者が20.8%と、小規模企業者の10.1%よりも2倍以上高くなっている。

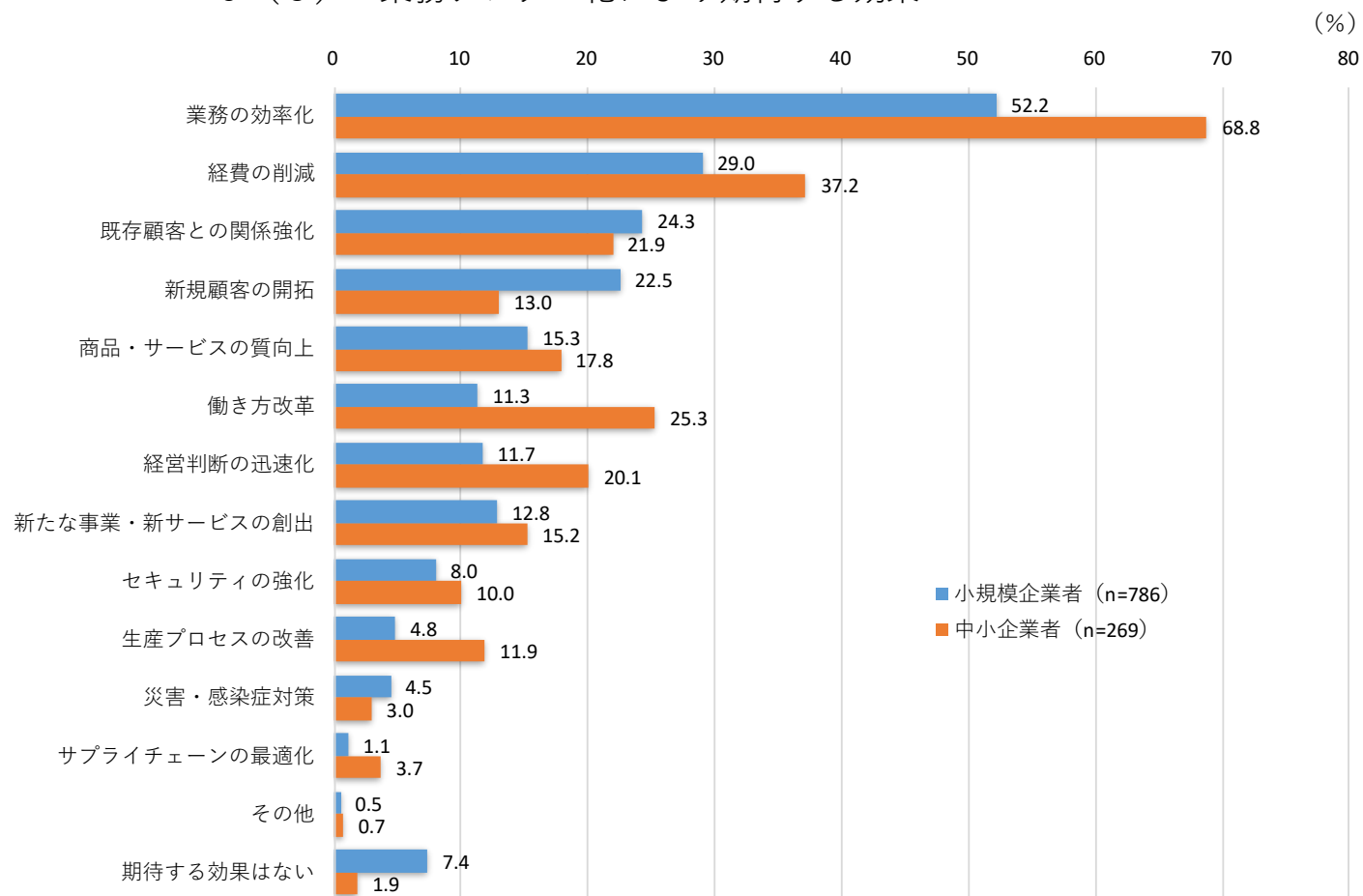
5 (2) 業務デジタル化への今後の取組方針



(3) 期待する効果

業務デジタル化により期待する効果について、「業務の効率化」と回答した割合が、小規模企業者、中小事業者とも最も高く、次いで「経費の削減」が高くなっている。そのほか、小規模企業者は「既存顧客との関係強化」や「新規顧客の開拓」など、営業強化への効果を期待する割合が高く、中小企業者は「働き方改革」や「経営判断の迅速化」などの経営管理面への効果を期待する割合が高くなっている。

5 (3) 業務デジタル化により期待する効果

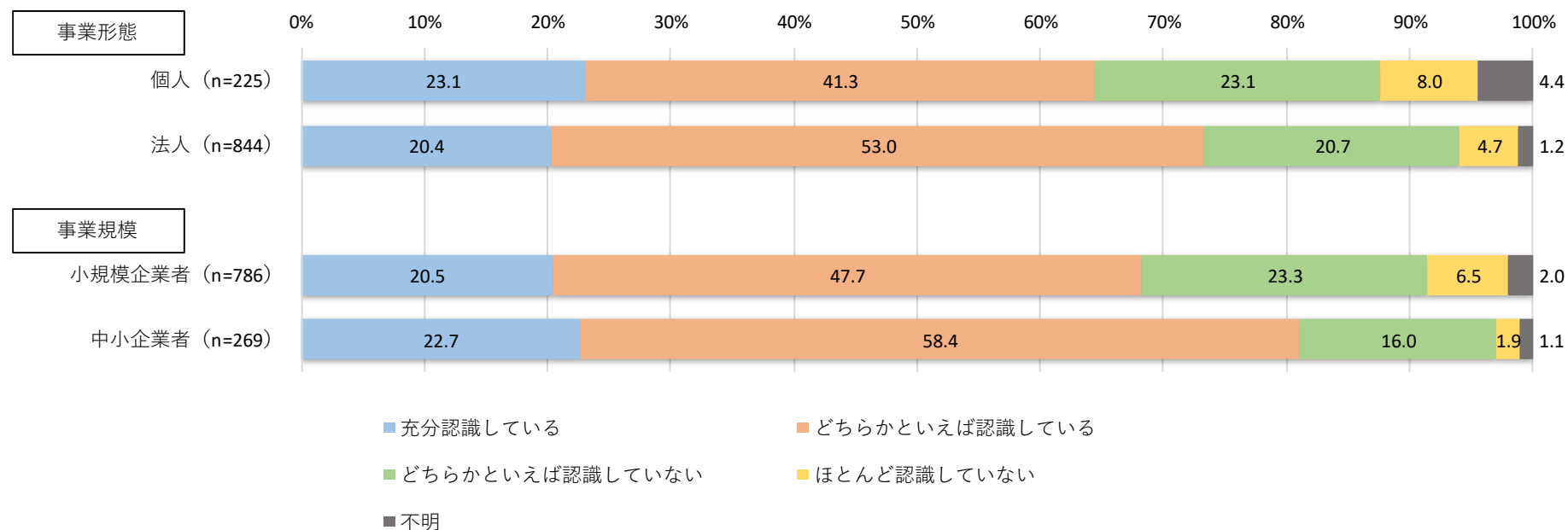


6. 災害やパンデミック（感染爆発）等発生時の事業継続への対応について

(1) リスクの認識

事業継続へのリスクの認識について、「充分認識している」と「どちらかといえば認識している」を合わせた割合は、小規模企業者が 68.2%、中小企業者が 81.1%と、どちらも半数を超え、高い割合となっている。

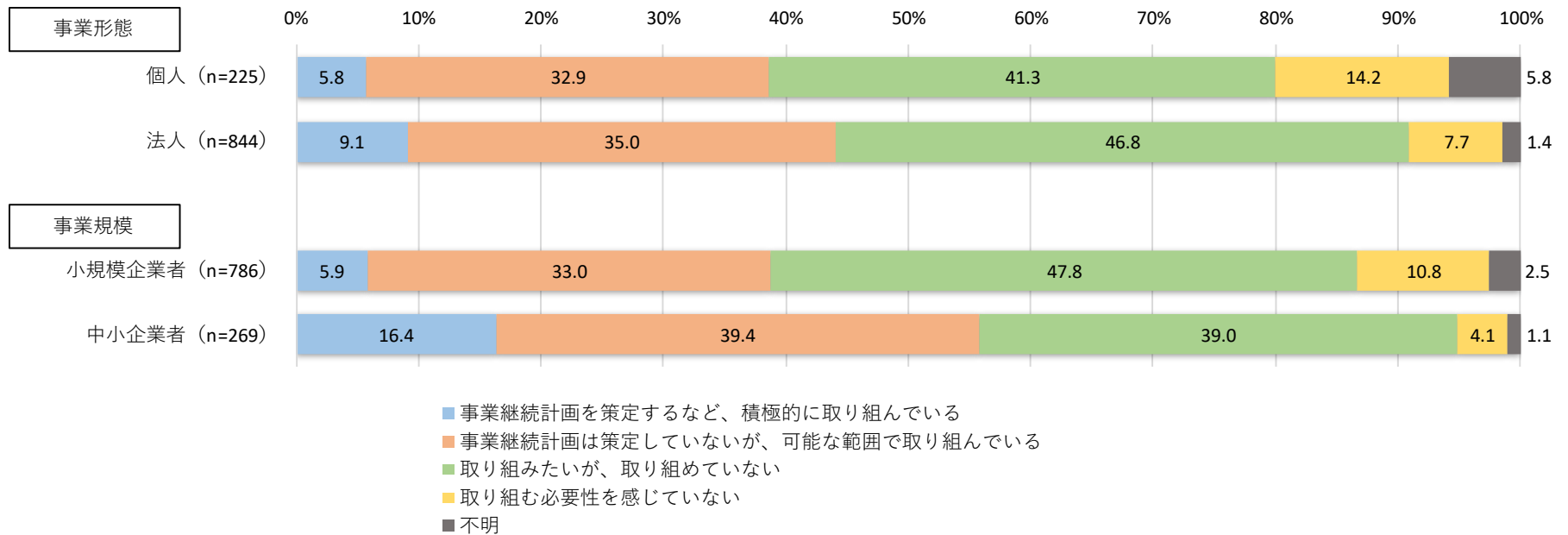
6 (1) 災害等による事業継続リスクの認識



(2) 事業継続のための対策

事業継続のための対策について、小規模企業者は「取り組みたいが、取り組めていない」と回答した割合が47.8%と最も高くなった一方、中小企業者は「事業継続計画は策定していないが、可能な範囲で取り組んでいる」が39.4%と最も高くなった。「事業継続計画を策定するなど、積極的に取り組んでいる」と回答した割合は、中小企業者は16.4%と、小規模企業者（5.9%）の約3倍となった。

6 (2) 災害等発生時に事業継続するための対策

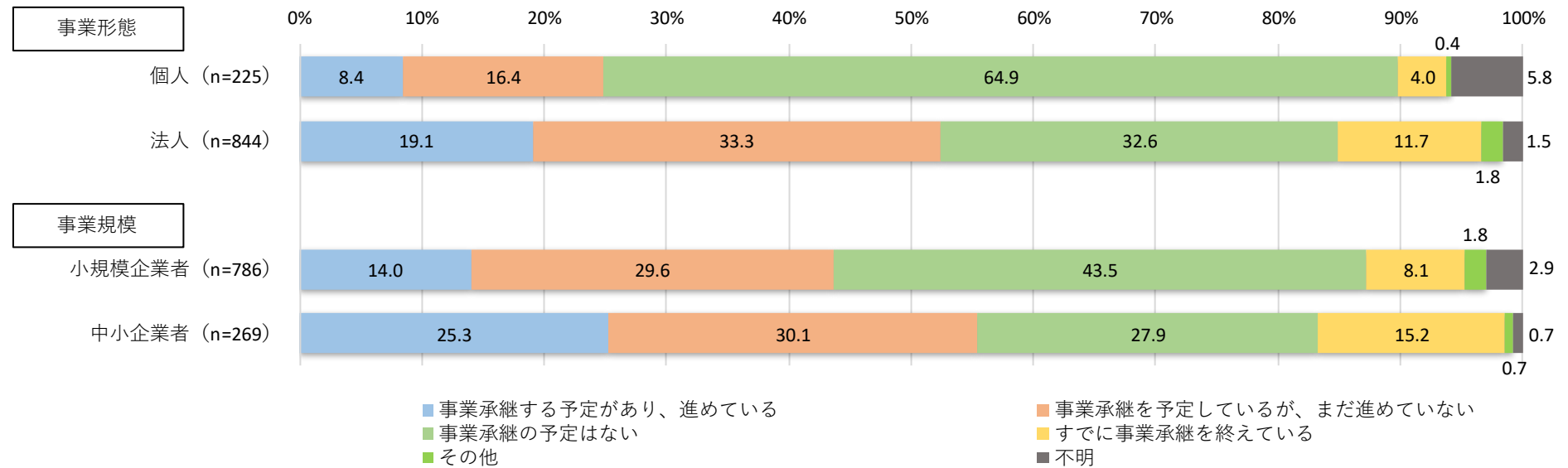


7. 事業承継への対応について

(1) 事業承継の予定

事業承継の予定について、法人は、『事業承継する予定がある』と回答した割合が52.4%と、「事業承継の予定はない」(32.6%)を上回っている一方、個人は、「事業承継の予定はない」(64.9%)が半数を超え、『事業承継する予定がある』(24.8%)を大きく上回っている。

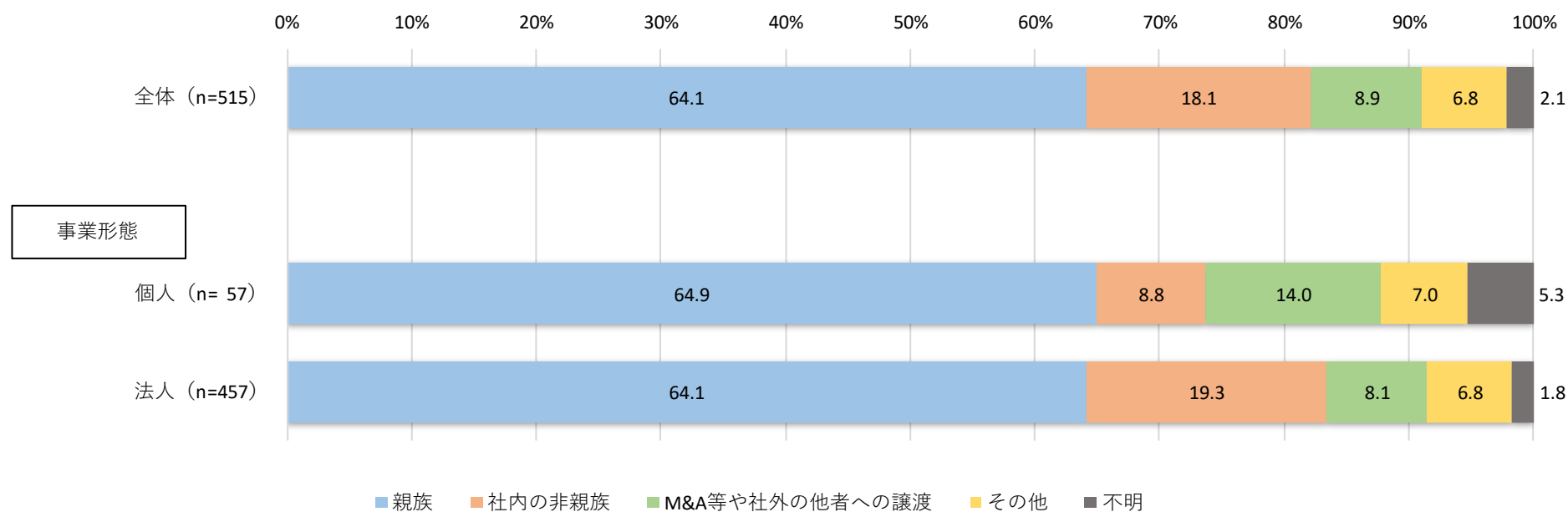
7 (1) 事業承継の予定



(2) 後継者の予定

上記(1)で『事業承継する予定がある』と回答した事業所における後継者の予定について、個人、法人とも「親族」と回答した割合が6割を超えて最も高くなっている。次いで、個人は「M&A や社外の他者への譲渡」が14.0%、法人は「社内の非親族」が19.3%と高い。

7 (2) 事業承継の後継者予定



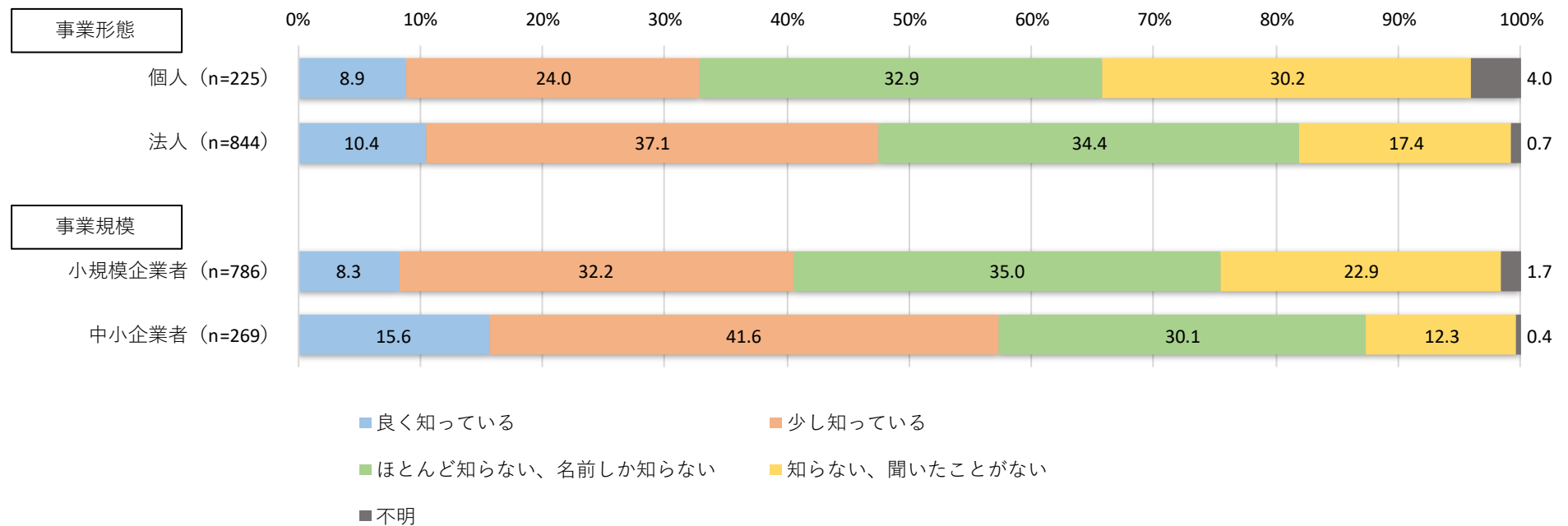
※ 設問7(1)にて、「①事業承継する予定があり、進めている」または「②事業承継を予定しているがまだ進めていない」、「⑤その他」と回答した会員のみ集計

8. 「適格請求書保存方式（インボイス制度）」と「電子帳簿保存法」への対応について

(1) 適格請求書保存方式（インボイス制度）について

具体的な内容について、中小企業者では、「良く知っている」と「少し知っている」を合わせた割合が57.2%と半数を上回った一方、小規模企業者では、「ほとんど知らない、名前しか知らない」と「知らない、聞いたことがない」を合わせた割合が57.9%と半数を上回った。

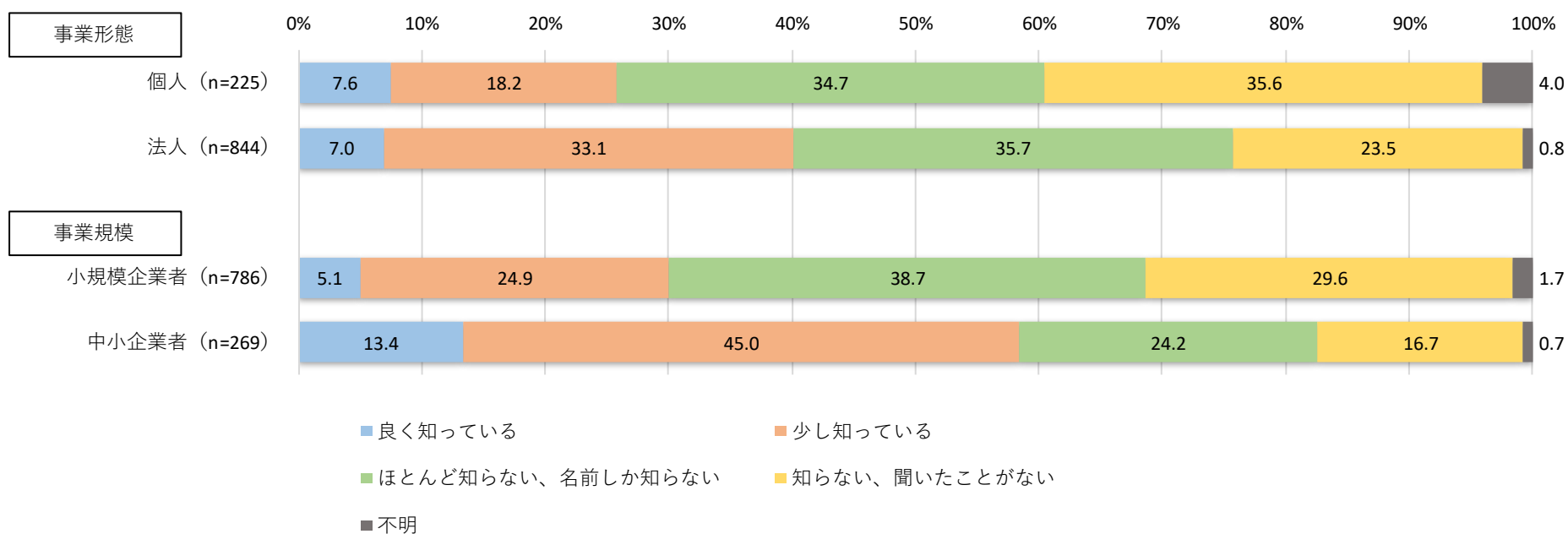
8 (1) 適格請求書保存方式（インボイス制度）について



(2) 電子帳簿保存法について

具体的な内容について、中小企業者では「良く知っている」と「少し知っている」を合わせた割合が58.4%と半数を上回った一方、小規模企業者では「ほとんど知らない、名前しか知らない」と「知らない、聞いたことがない」を合わせた割合が68.3%と6割を上回った。

8 (4) 電子帳簿保存法について

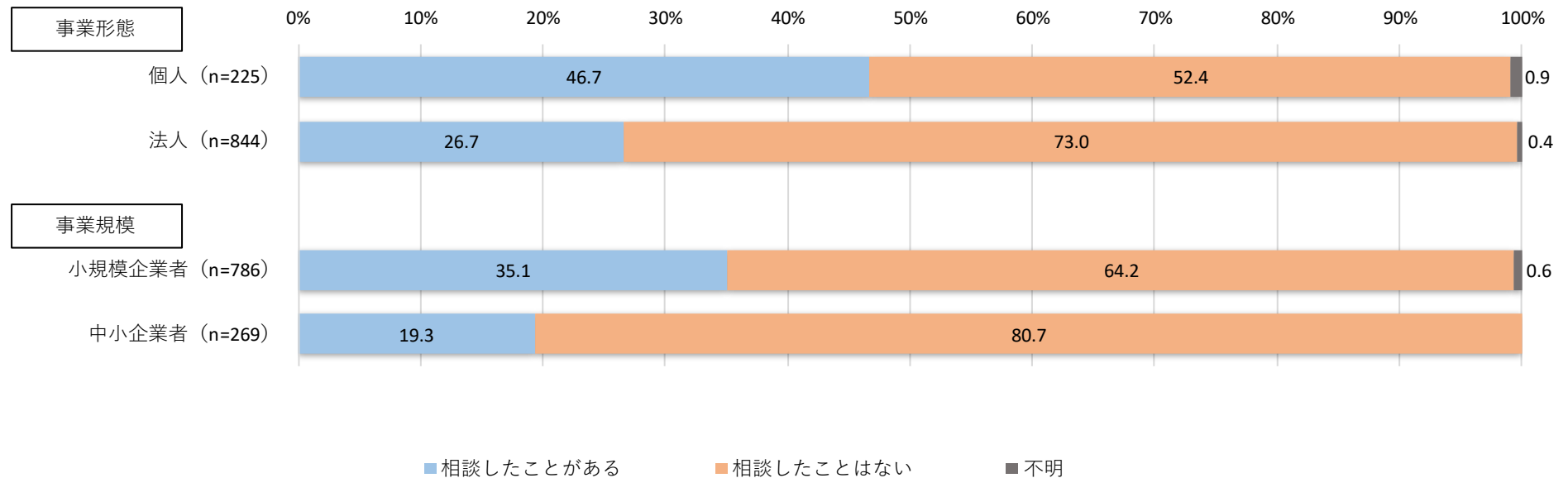


9. 商工会議所に求める支援について

(1) 商工会議所への経営相談

商工会議所への相談経験について、「相談したことがある」と回答した割合は、小規模企業者は35.1%、中小企業者は19.3%と、中小企業者よりも小規模企業者の方が高くなっている。また法人(26.7%)よりも個人(46.7%)の方が高くなっている。

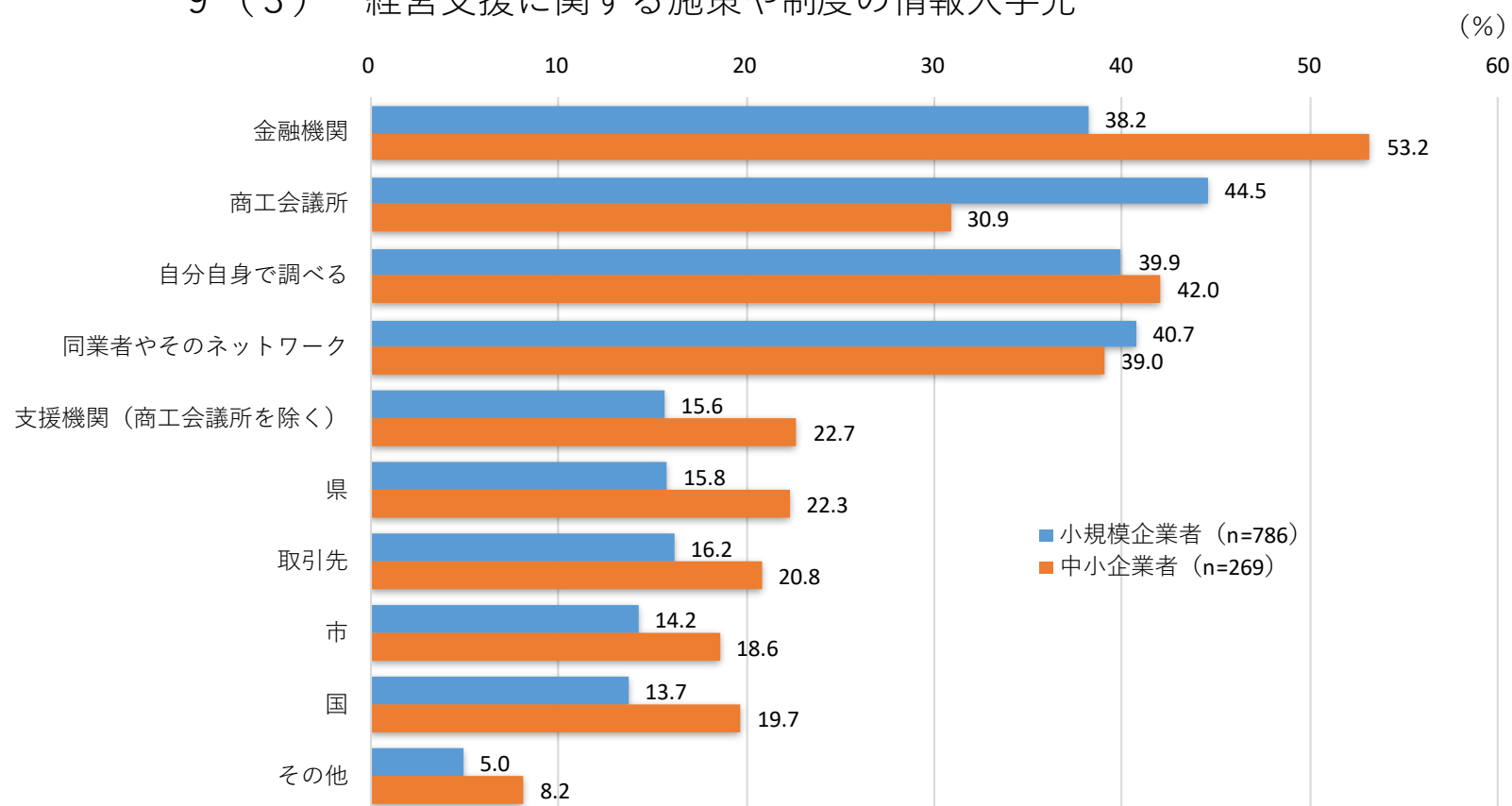
9 (1) 商工会議所への経営相談



(2) 情報入手先

b 経営支援に関する施策や制度の情報入手先について、小規模企業者は「商工会議所」と回答した割合が44.5%と最も高く、中小事業者は「金融機関」が53.2%と最も高くなった。そのほか、「同業者やそのネットワーク」や「自分自身で調べる」と回答した割合が、どちらも約4割となっている。

9 (3) 経営支援に関する施策や制度の情報入手先



(3) 商工会議所に望む支援

商工会議所に望む支援について、小規模企業者は「支援策・補助金等の情報発信」と回答した割合が44.4%と最も高く、次いで、「金融支援」が25.2%となり、財務面での支援を望む回答割合が高くなっている。一方、中小事業者は「人材確保・育成の支援」が49.8%と最も高く、次いで、「支援策・補助金等の情報発信」と「従業員向けセミナーの開催」がそれぞれ30.5%となり、人材面での支援を望む回答割合が高くなっている。

