

2024年10月30日

マーケティング部

中小企業の事業承継に関する調査

中小企業設備投資動向調査（2024年7月調査）付帯調査



人を思う。未来を思う。

商工中金

1 目的・内容	<p>○中小企業の国内設備投資動向（注）の調査 対象年度の設備投資について、夏・冬の2回に分けて調査</p> <p>○冬調査 : (C) 当年度の実績見込 (A) 翌年度の当初計画 ○夏調査 : (D) 前年度の実績 (B) 当年度の修正計画 (今回)</p> <p>(注) 原則として単独決算ベースの有形固定資産計上額（リース資産、建設仮勘定を含む）を調査 断りのない限りすべて国内設備投資</p>
2 調査時点	2024年7月1日現在（調査期間：2024年6月28日～2024年7月26日）
3 対象企業	当金庫取引先中小企業（注） （注）いわゆる「中小会社」（会社法第2条6号に規定する「大会社」以外の会社）または法定中小企業（中小企業基本法第2条に規定する中小企業者）のいずれかに該当する非上場企業を中心に選定
4 企業数	アンケートの郵送送付先数 9,985社（回収率47.2%） 有効回答数 4,708社（内、WEB回答 2,759社、調査票回答 1,949社）
5 調査方法	調査票（郵便で返送）またはWEB画面での回答によるアンケート調査
照会先	商工中金 マーケティング部 柘木（直通 080-7005-3531） Email chosa■gm.shokochukin.co.jp（■を@に変換）

1) 従業員規模別

	回答企業数	構成比 (%)
① 10人以下	775	16.5
② 10人超～30人以下	1,450	30.8
③ 30人超～50人以下	823	17.5
④ 50人超～100人以下	819	17.4
⑤ 100人超	841	17.9
合計	4,708	100.0

(注1) 各項目の構成比は、四捨五入の関係で100%とならない場合がある。以下同様。

2) 地域別 (本社所在地)

	回答企業数	構成比 (%)		回答企業数	構成比 (%)
1 北海道	167	3.5	6 北陸	208	4.4
2 東北	350	7.4	7 近畿	857	18.2
3 関東	1,397	29.7	8 中国	321	6.8
4 甲信越	265	5.6	9 四国	138	2.9
5 東海	504	10.7	10 九州・沖縄	501	10.6
合計				4,708	100.0

(注1) 地域区分・・・東北 (青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島)、関東 (茨城、栃木、群馬、東京、埼玉、千葉、神奈川)、甲信越 (山梨、長野、新潟)、東海 (静岡、愛知、三重、岐阜)、北陸 (富山、石川、福井)、近畿 (大阪、滋賀、京都、兵庫、奈良、和歌山)、中国 (鳥取、島根、岡山、広島、山口)、四国 (香川、徳島、愛媛、高知)、九州・沖縄 (福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄)

3) 業種別

	回答企業数	構成比 (%)		回答企業数	構成比 (%)		回答企業数	構成比 (%)
製造業	1,511	32.1				非製造業	3,197	67.9
食料品	208	4.4	金属製品	248	5.3	建設	368	7.8
繊維	89	1.9	はん用、生産用、業務用機械	188	4.0	卸売	879	18.7
木材・木製品	57	1.2	電気機器	85	1.8	小売	417	8.9
紙・パルプ	32	0.7	輸送用機器	90	1.9	不動産・物品賃貸	214	4.5
化学	129	2.7	その他製造	177	3.8	運輸	657	14.0
窯業・土石	43	0.9				サービス	415	8.8
鉄・非鉄	82	1.7				情報通信	46	1.0
印刷	83	1.8				飲食店・宿泊業	201	4.3
全業種							4,708	100.0

【現在の代表者の就任経緯】

創業者・親族内承継が多数派だが、社内昇格、グループ会社から派遣、社外からの招聘といった**本人、親族以外の就任経緯についても約15%あり。**

【事業承継の意向】

親族内承継が最も多く、約4割（方針が定まっている先に限れば約7割）を占めている。
現在の代表者が就任した経緯と同様の方針を検討する比率が高い傾向にある。

【事業承継の懸念点】

後継者の育成を挙げる先が最も多く、約6割にのぼる。

事業承継の意向について、企業・事業譲渡を想定している先は経営改善について懸念する比率が高く、借入金負担の大きさや債務保証の設定状況が企業・事業譲渡の足枷となっている可能性が示唆される。

【事業承継の相談相手】

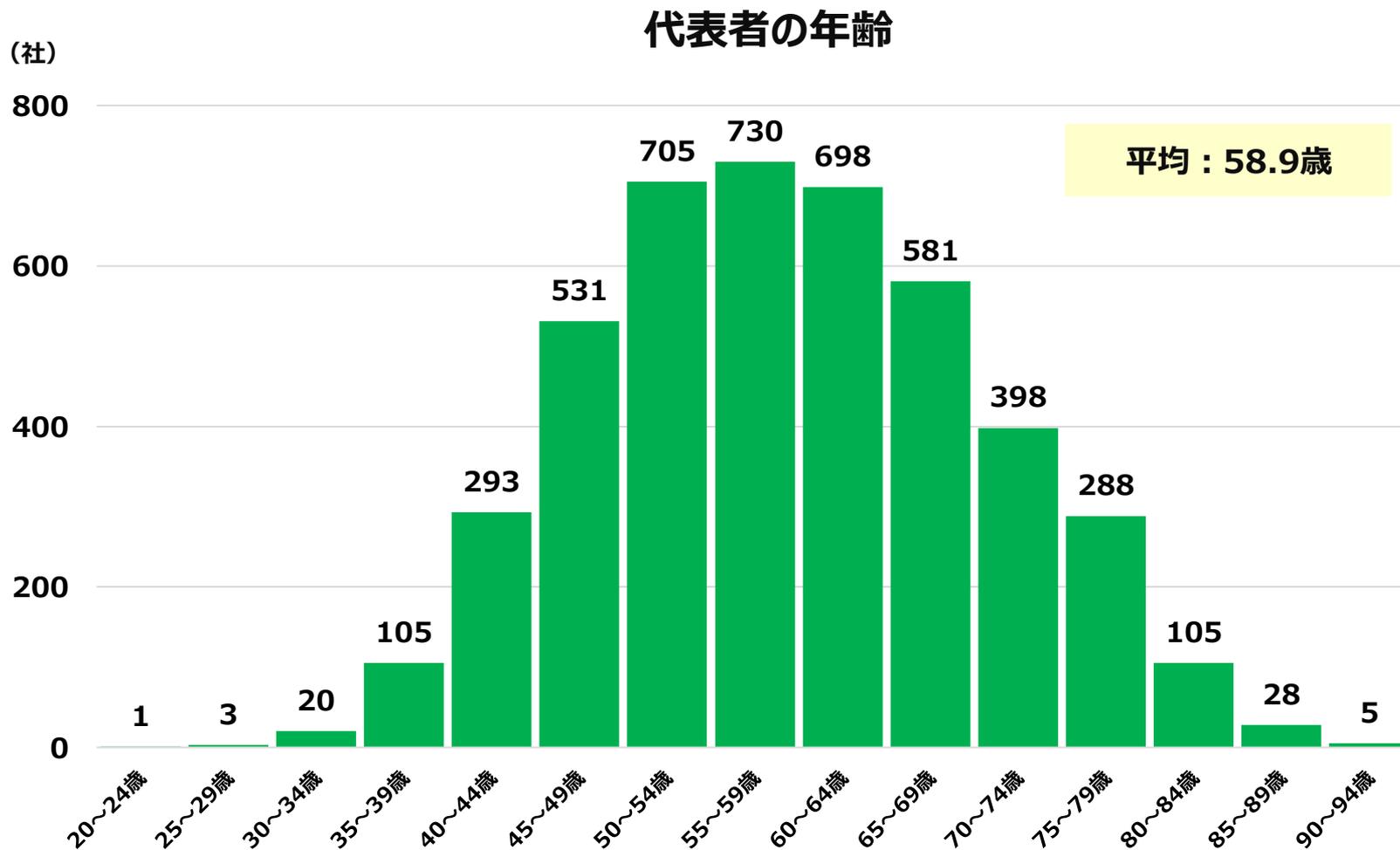
顧問会計士・税理士の比率が圧倒的に高く、次いで金融機関、経営コンサルタントと続く。

親族内承継や役員・従業員への承継といった**社内で完結する事業承継については顧問会計士・税理士に、社外からの招聘や企業・事業譲渡といった社外への事業承継については金融機関やM&A専門会社**にそれぞれ相談する比率が高い傾向。

- 1. 代表者の年齢**
- 2. 現在の代表者の就任経緯**
- 3. 事業承継の意向**
- 4. 後継者の同意の状況**
- 5. 事業承継の懸念点**
- 6. 事業承継の完了予定**
- 7. 事業承継の相談相手**
- 8. 顧問会計士・税理士の関与状況**

1.代表者の年齢

- 50歳代が最頻値となっており、50～54歳と55～59歳をあわせて全体の約3割を占める。



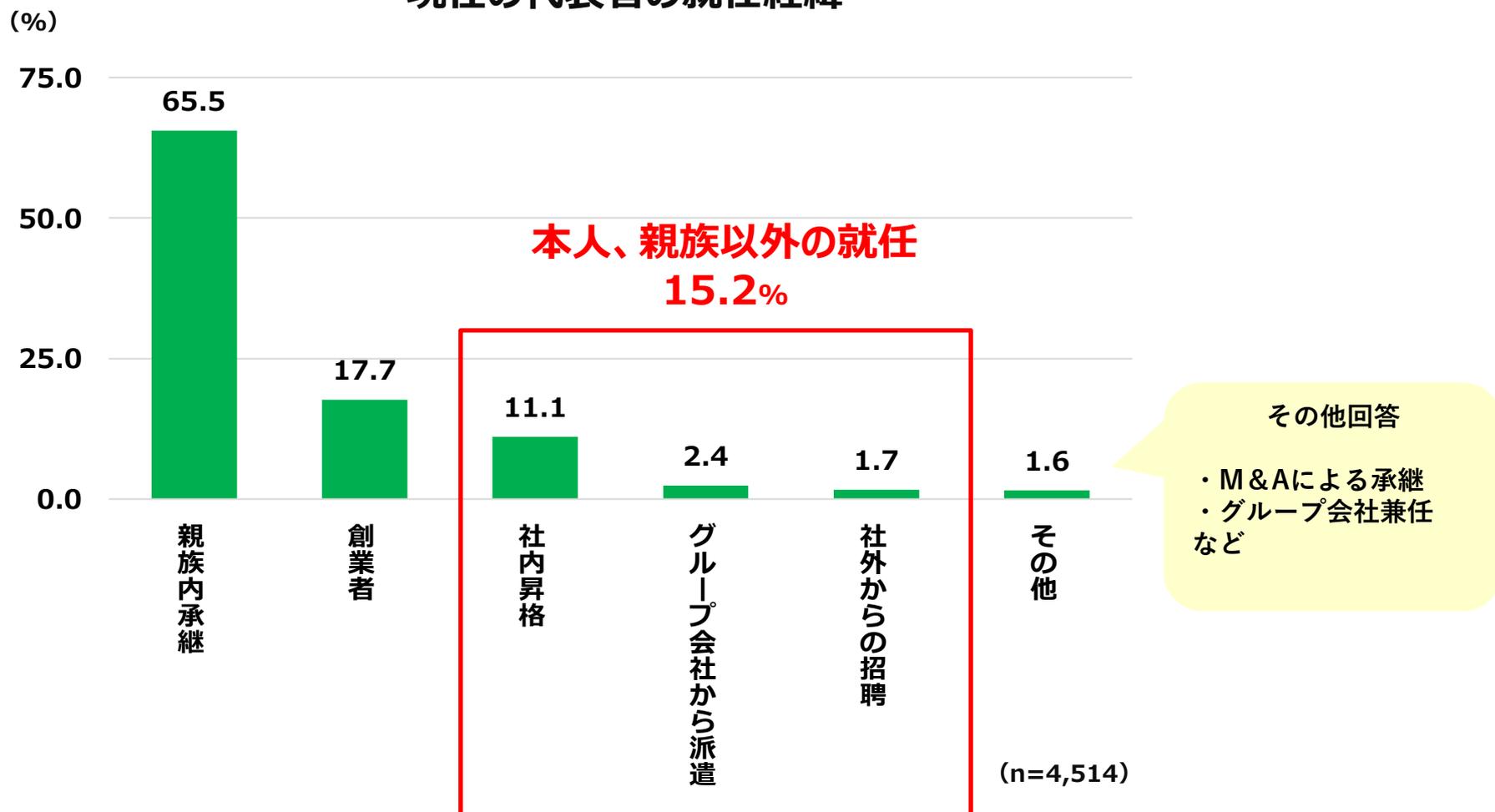
※2024年7月1日時点の年齢

(n=4,491)

2.現在の代表者の就任経緯

- 「社内昇格」「グループ会社から派遣」「社外からの招聘」といった、本人、親族以外の就任経緯についても約15%あり。

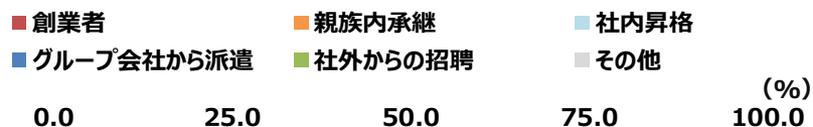
現在の代表者の就任経緯



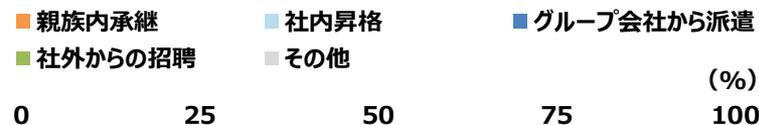
2.現在の代表者の就任経緯（業種別）

- 設立年数の平均が比較的浅い情報通信業や不動産・物品賃借の現在の代表者は創業者である比率が高い。
- 創業者を除いた比率をみても、情報通信業、不動産・物品賃借は親族以外が代表者に就任している比率が高い。

現在の代表者の就任経緯 (業種別)

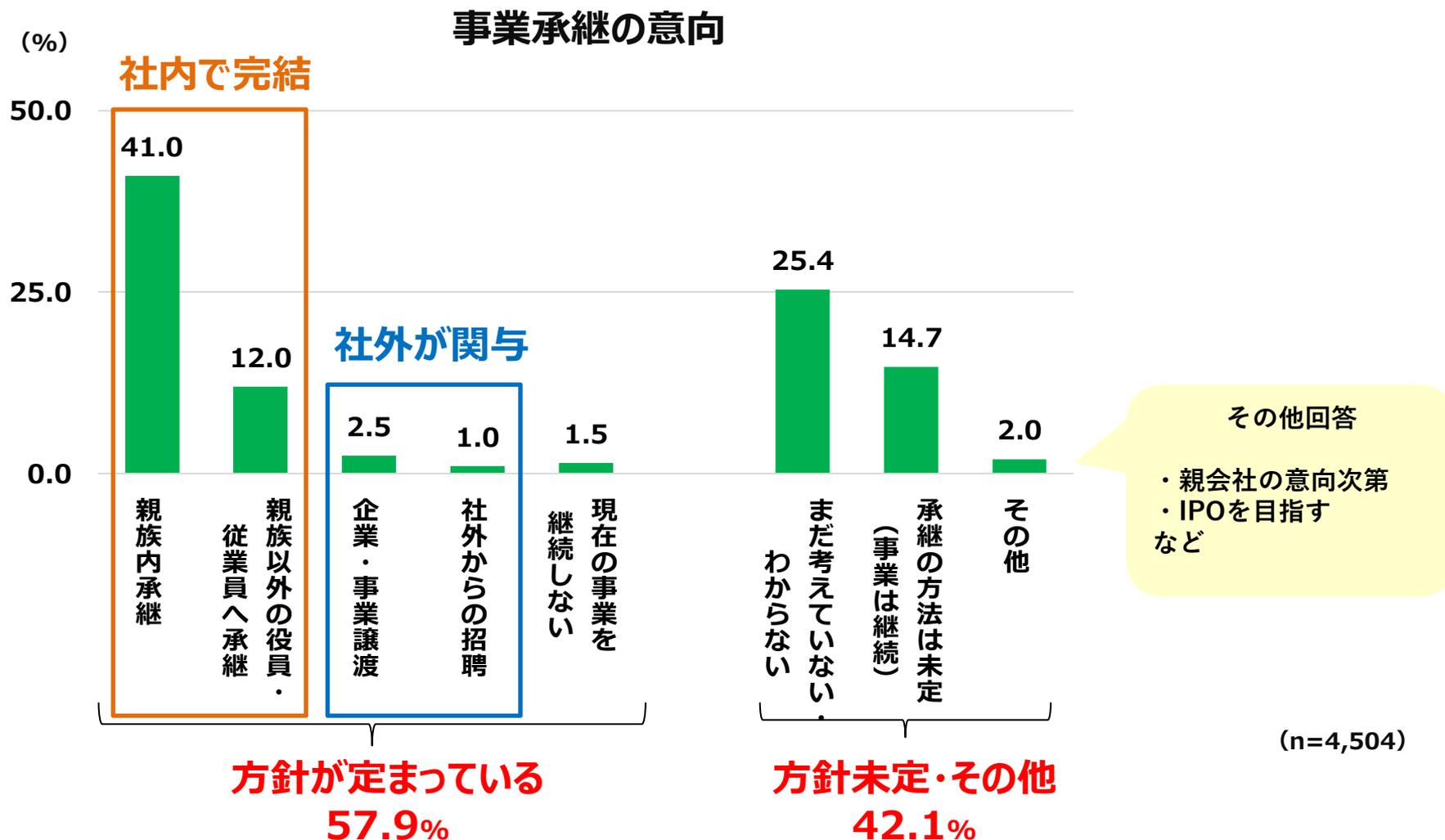


現在の代表者の就任経緯 (業種別、創業者除く)



3.事業承継の意向

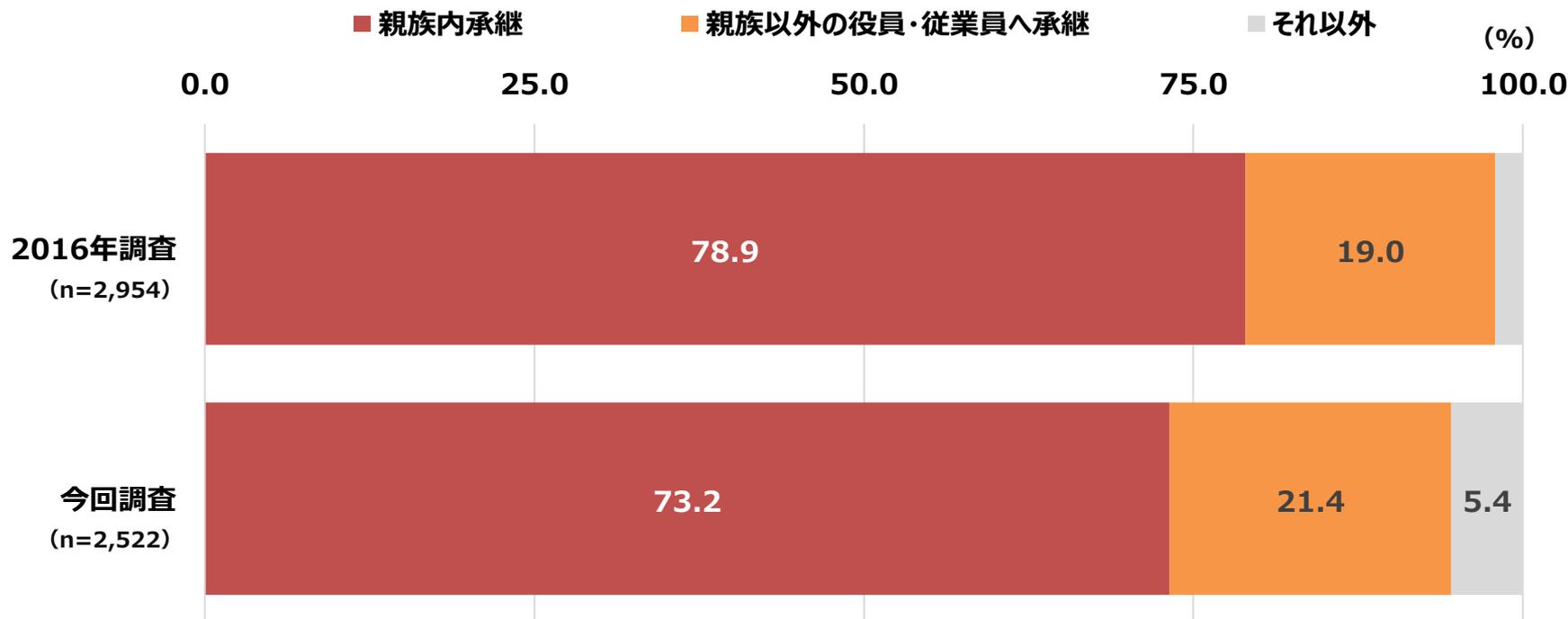
- 回答先の約6割は事業承継についてなにかしらの方針が定まっている状態。
- 親族内承継を検討している先が最も多く、全体の約4割（方針が定まっている先に限れば約7割）を占めている。



3.事業承継の意向（参考 過去調査との比較）

- 2016年に当金庫が実施した調査（中小企業の創業・新事業展開・事業承継等に関する調査）と比較した。2016年から2024年にかけて親族内承継の比率が低下したことがわかった（選択肢や対象先の属性の違いがあるため参考値）。

事業承継の意向 （2016年調査との比較）



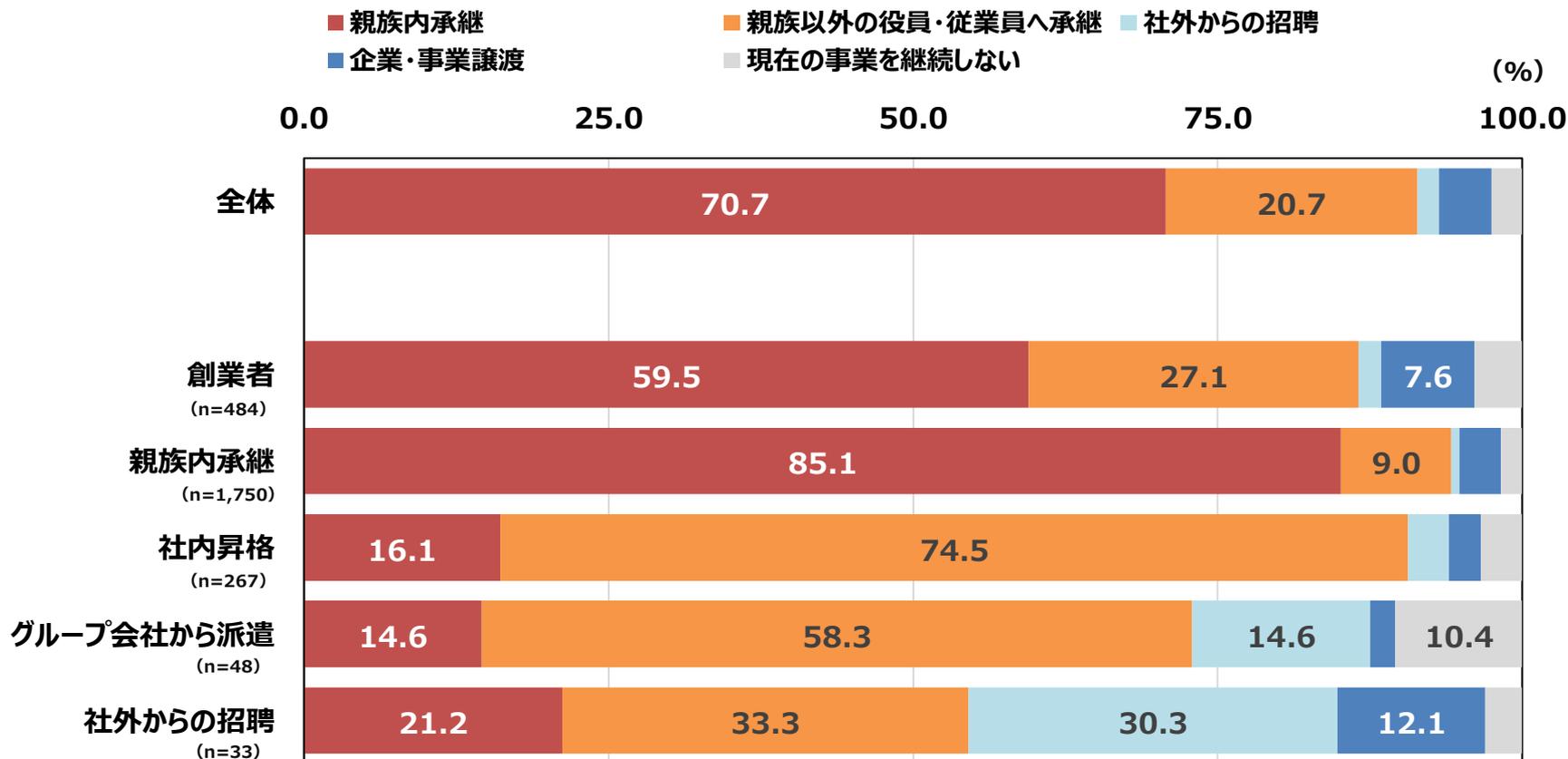
※2016年調査の選択肢：経営者の子（男）、経営者の子（女）、その他の親族、貴社の役員、貴社の従業員（役員以外）、その他。
経営者の子（男）、経営者の子（女）、その他の親族を親族内承継、貴社の役員、貴社の従業員（役員以外）を親族以外の役員・従業員へ承継、
その他をそれ以外とした。今回調査については社外からの招聘とその他をそれ以外としている。

3.事業承継の意向（代表者の就任経緯別）

- 社内昇格によって代表者に就任した場合、親族以外の役員・従業員へ承継を検討する比率が高いなど、現在の代表者が就任した経緯と同様の事業承継方法を検討する傾向がみられる。

事業承継の意向

（方針が定まっている回答に限定、代表者の就任経緯別）

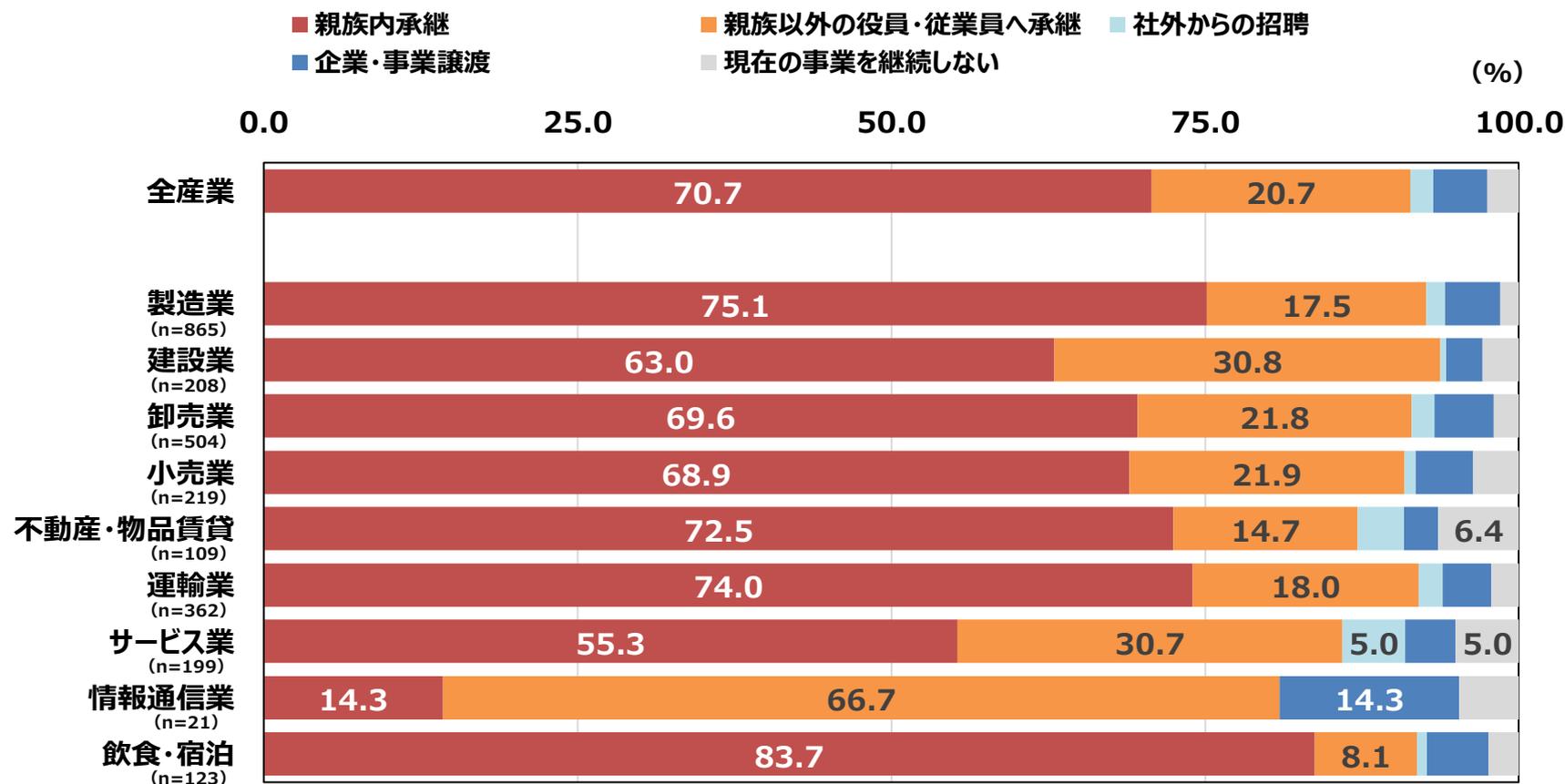


※「全体」は事業承継の方針が定まっている回答の内訳

3.事業承継の意向（業種別）

- 情報通信業、サービス業、建設業において、親族以外への承継を検討する比率が高い。

事業承継の意向
(方針が定まっている回答に限定、業種別)

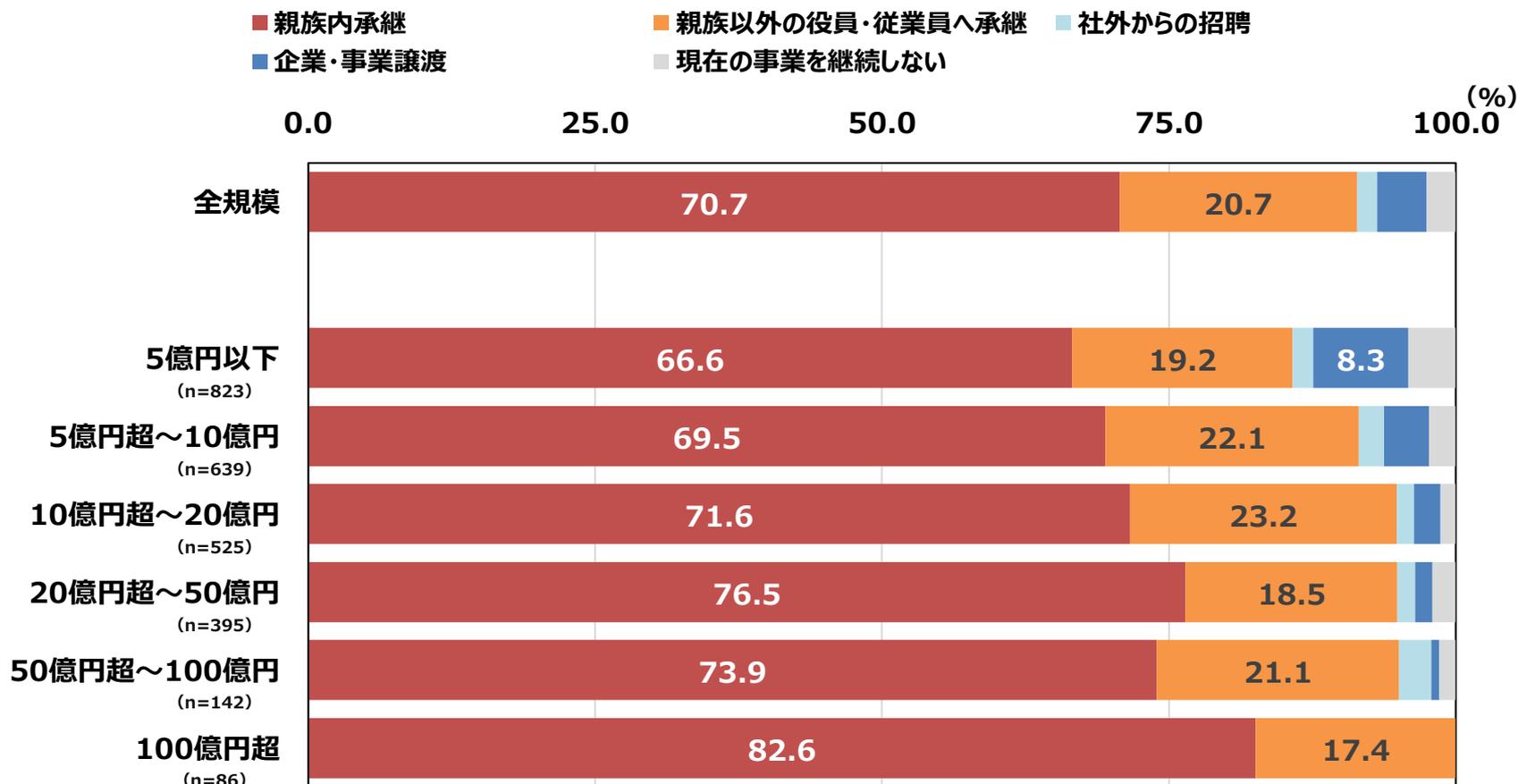


3.事業承継の意向（年商規模別）

- 企業規模が大きくなるほど親族内承継の比率が高くなる傾向。
- 年商5億円以下の企業群では、約1割が企業・事業の譲渡や現在の事業を継続しないことを検討している。

事業承継の意向

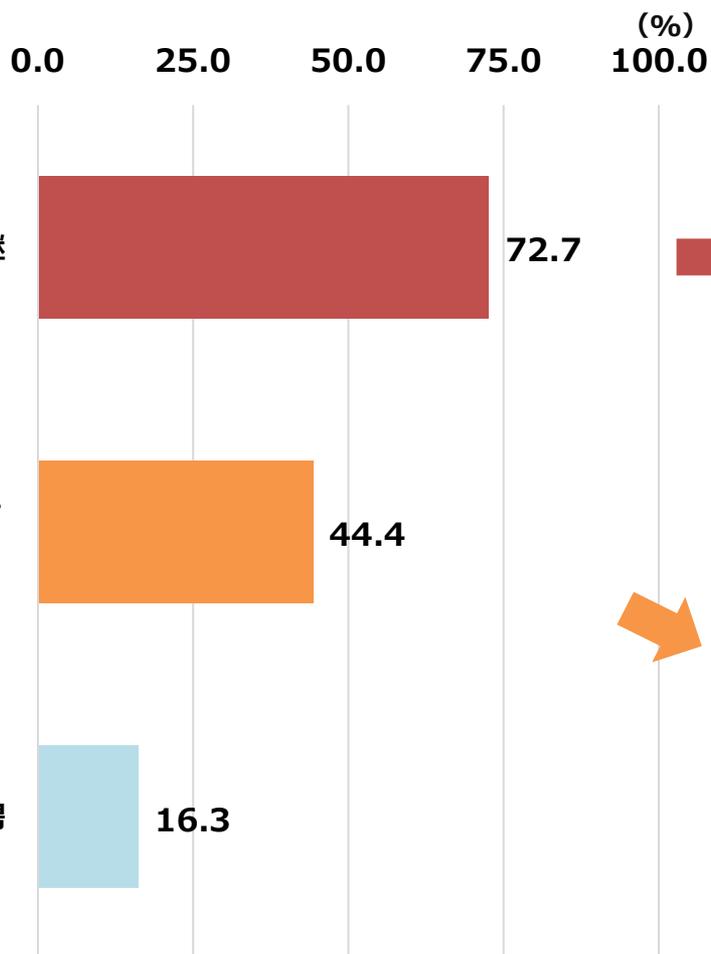
（方針が定まっている回答に限定、年商規模別）



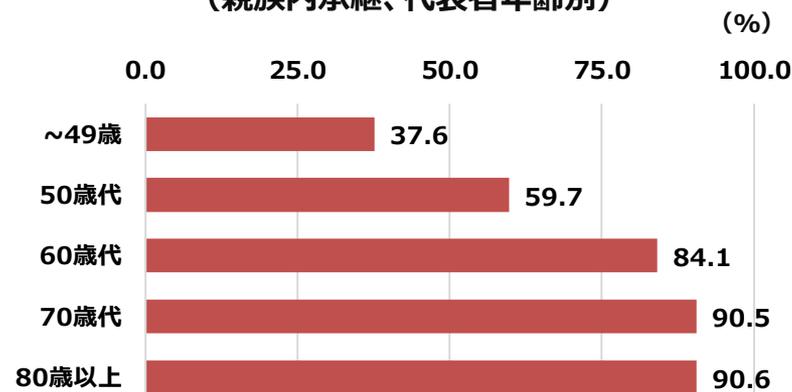
4.後継者の同意の状況

- 後継者の同意確認済の比率は親族内承継で最も高く、約7割を占める。
- 親族内承継、親族以外への承継ともに代表者年齢が高くなるほど同意確認済の比率が高くなる傾向。

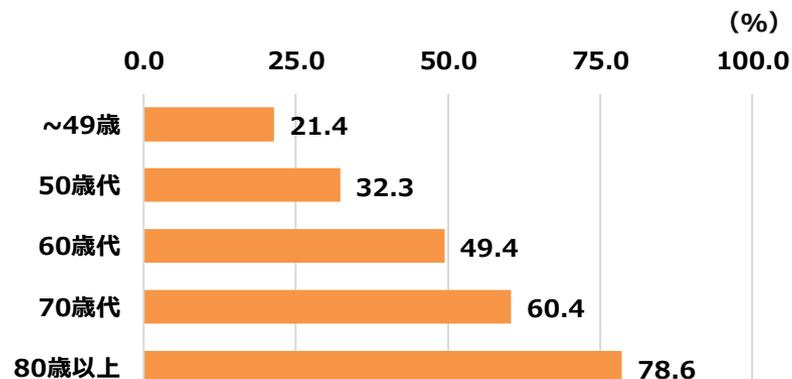
後継者の同意確認済の比率



後継者の同意確認済の比率 (親族内承継、代表者年齢別)



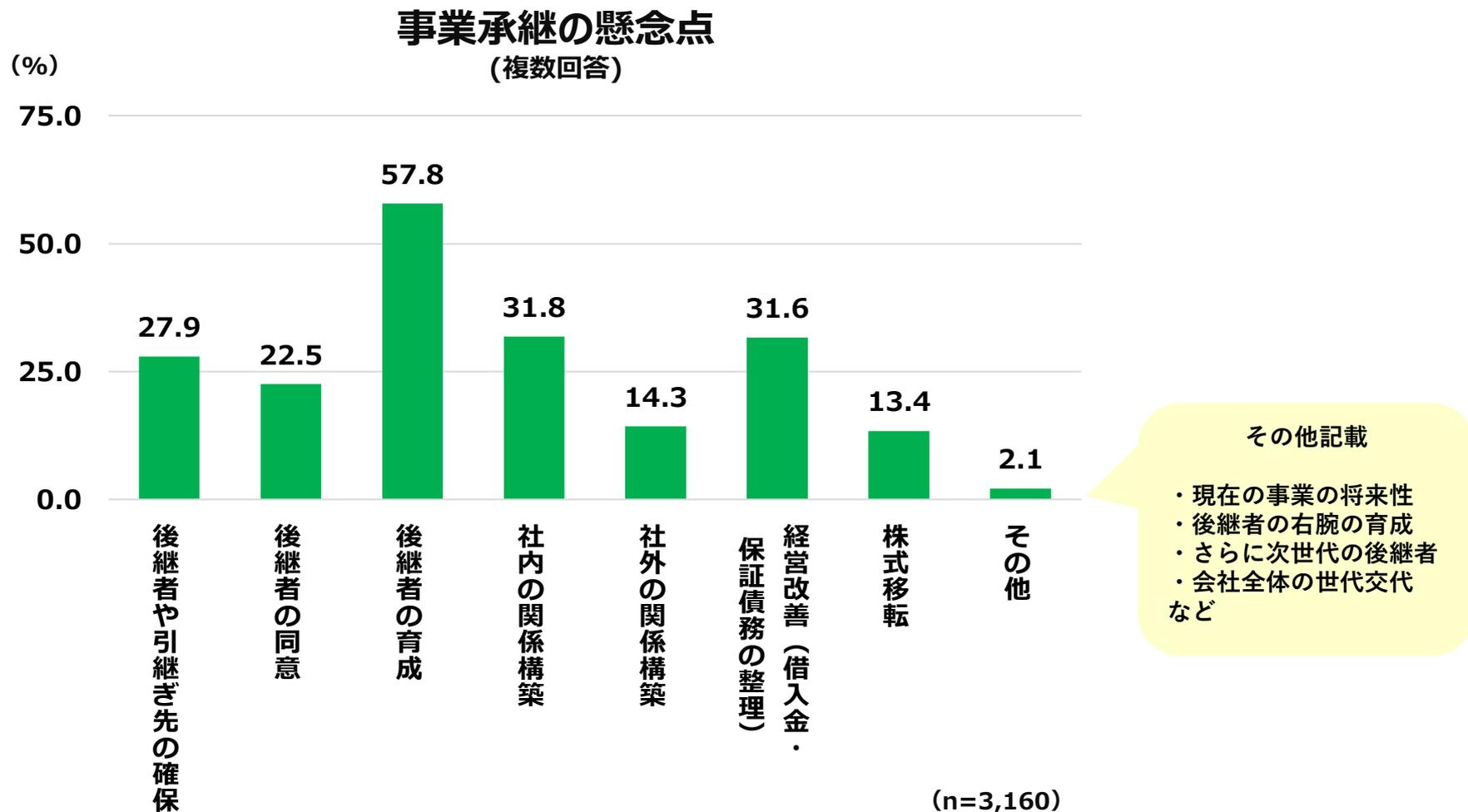
後継者の同意確認済の比率 (親族以外の役員・従業員へ承継、代表者年齢別)



※社外からの招聘はサンプルサイズが小さいため省略

5.事業承継の懸念点

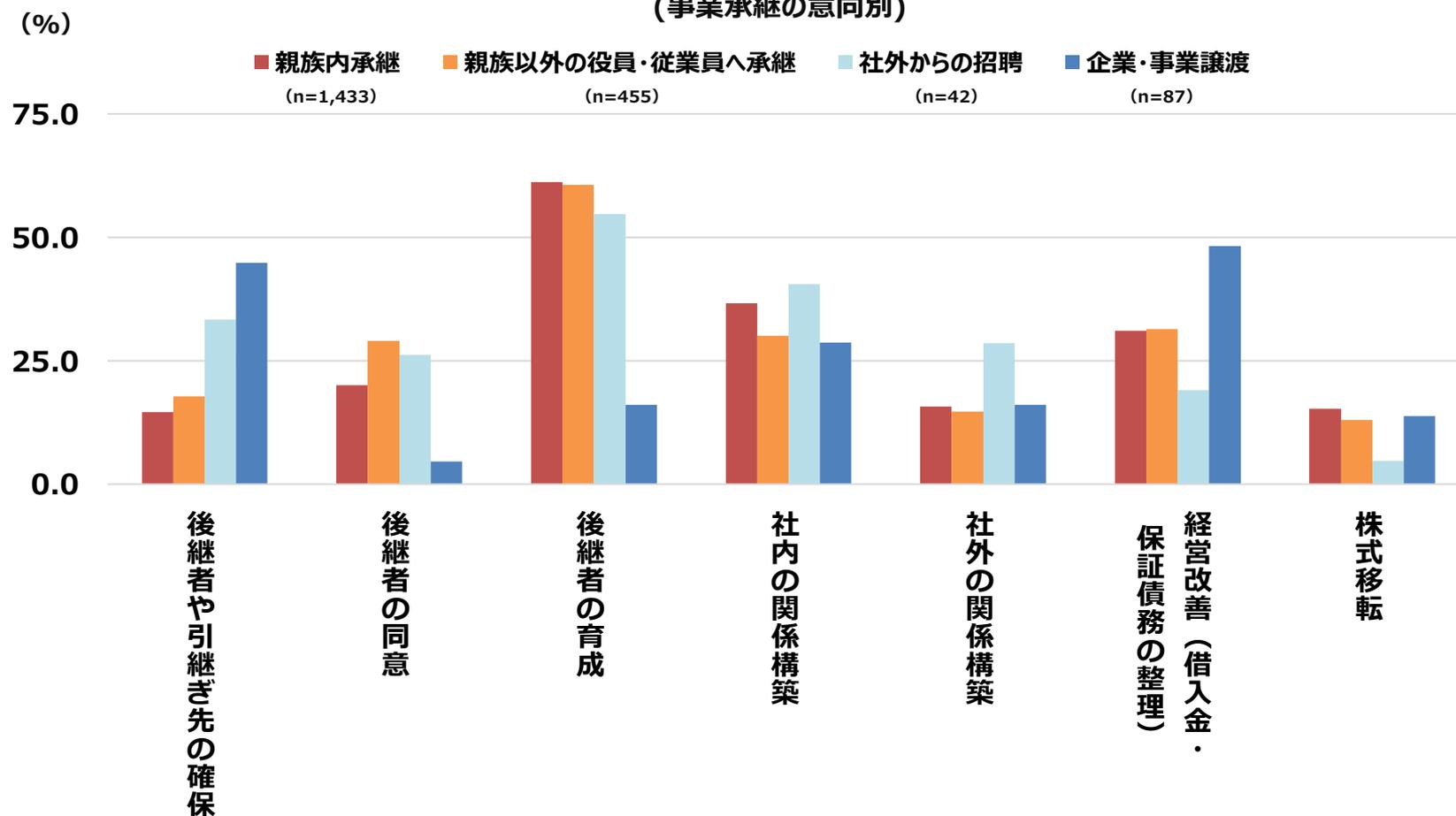
- 事業承継の懸念点として後継者の育成を挙げる先が最も多く、約6割にのぼる。



5.事業承継の懸念点（事業承継の意向別）

- 社外からの招聘、企業・事業譲渡を想定する企業では後継者や引継ぎ先の確保について懸念している比率が高い。
- 企業・事業譲渡を想定する企業では経営改善について懸念している比率が高く、借入金負担の大きさや債務保証の設定状況が企業・事業譲渡の足枷となっている可能性が示唆される。

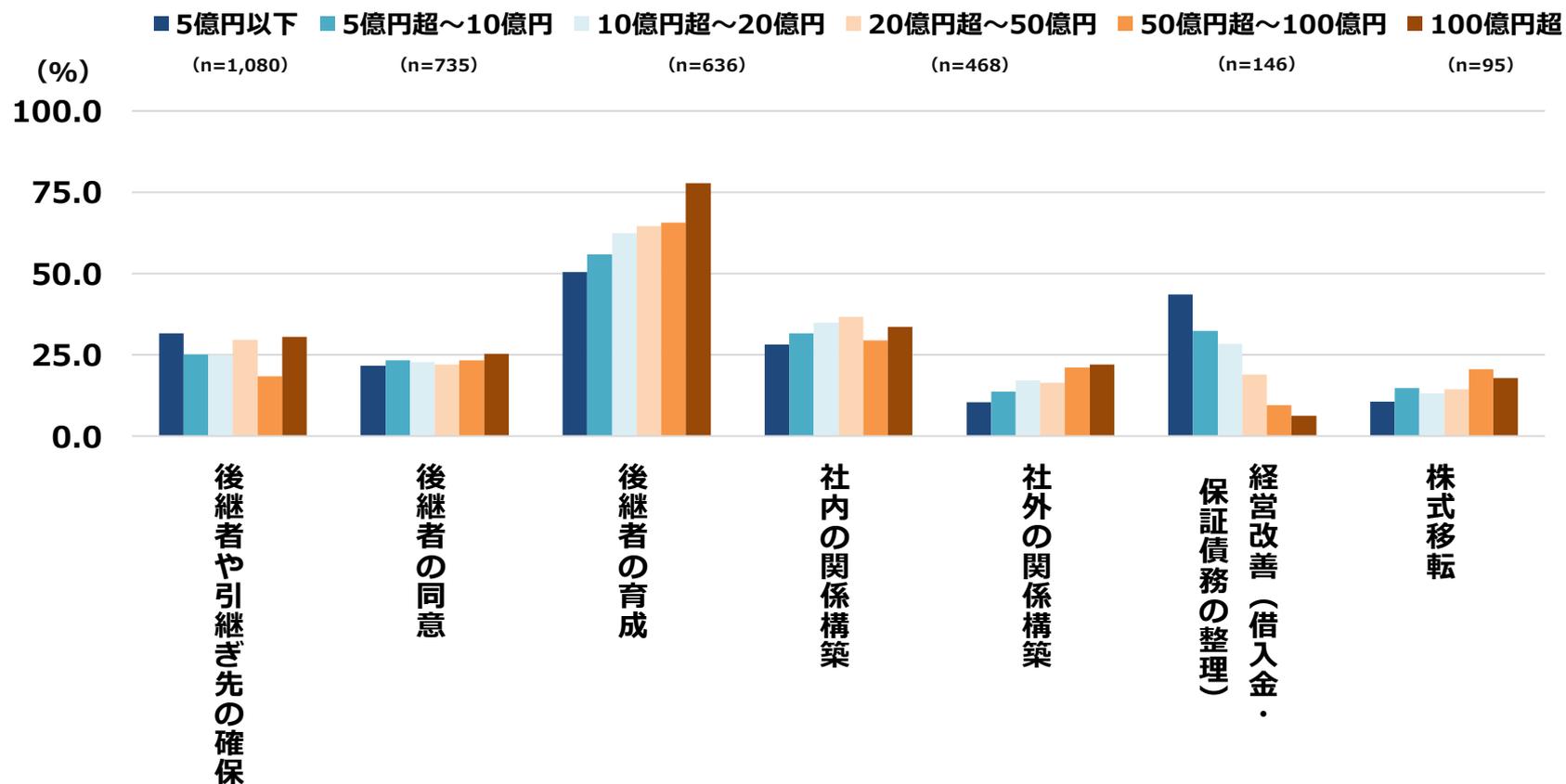
事業承継の懸念点 (事業承継の意向別)



5.事業承継の懸念点（年商規模別）

- 年商規模が大きくなるほど、後継者の育成、社外との関係構築、株式移転に懸念を持つ比率が高くなる傾向。
- 年商5億円以下の企業群では、経営改善についての懸念を持っている比率が高くなっている。

事業承継の懸念点 （年商規模別）



6.事業承継の完了予定

- 時期未定と回答した先が最も多く、全体の約3割にのぼる。
- 時期が定まっている先に限ると「10年以内」と回答した先が最も多い。

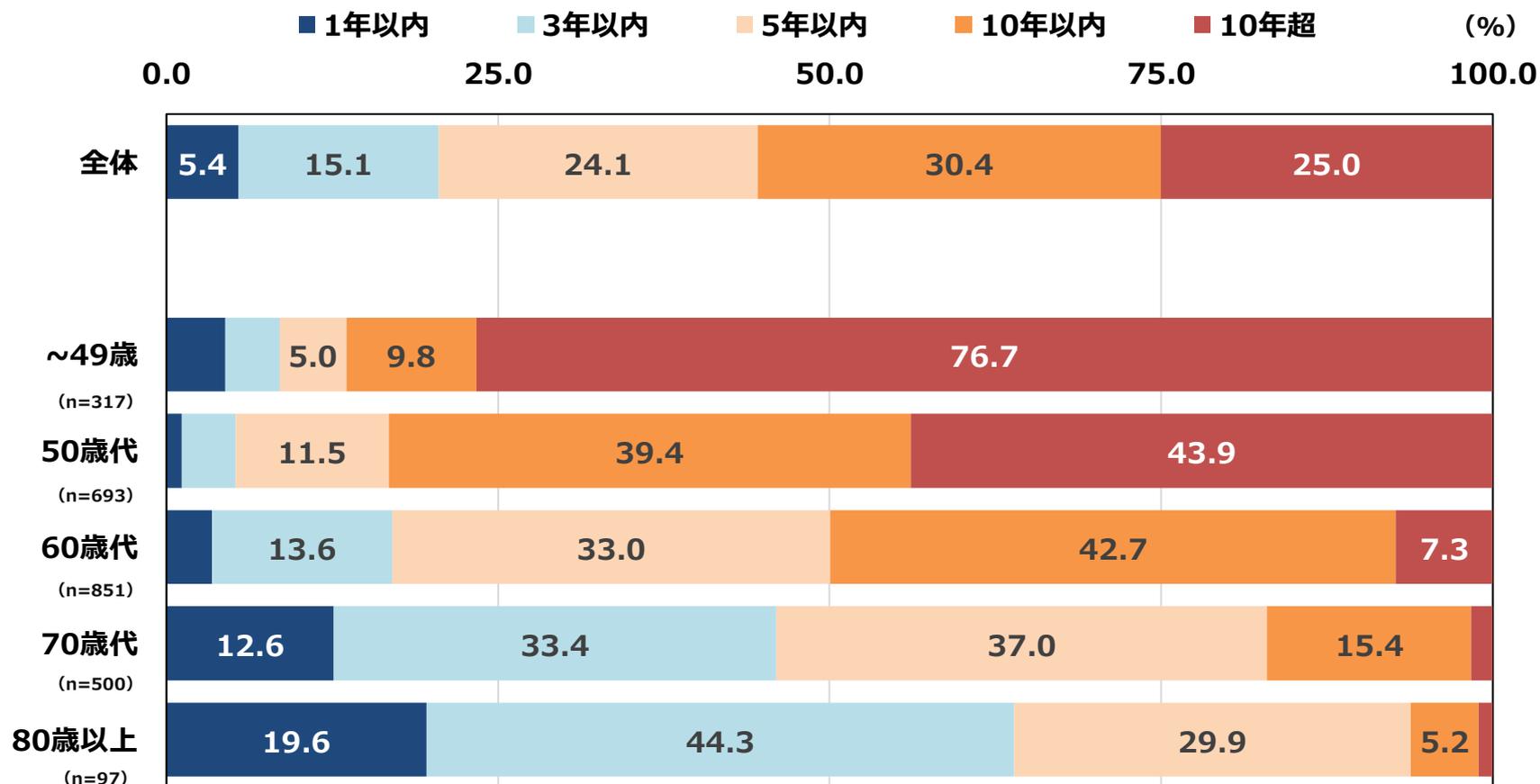


(n=4,433)

6.事業承継の完了予定（代表者の年齢別）

- 代表者の年齢別にみるとその差は顕著であり、年齢が高くなるほど近々の事業承継完了を予定している。
- 代表者の年齢が80歳以上の企業群では9割超が「1年以内」「3年以内」「5年以内」のいずれかを回答。

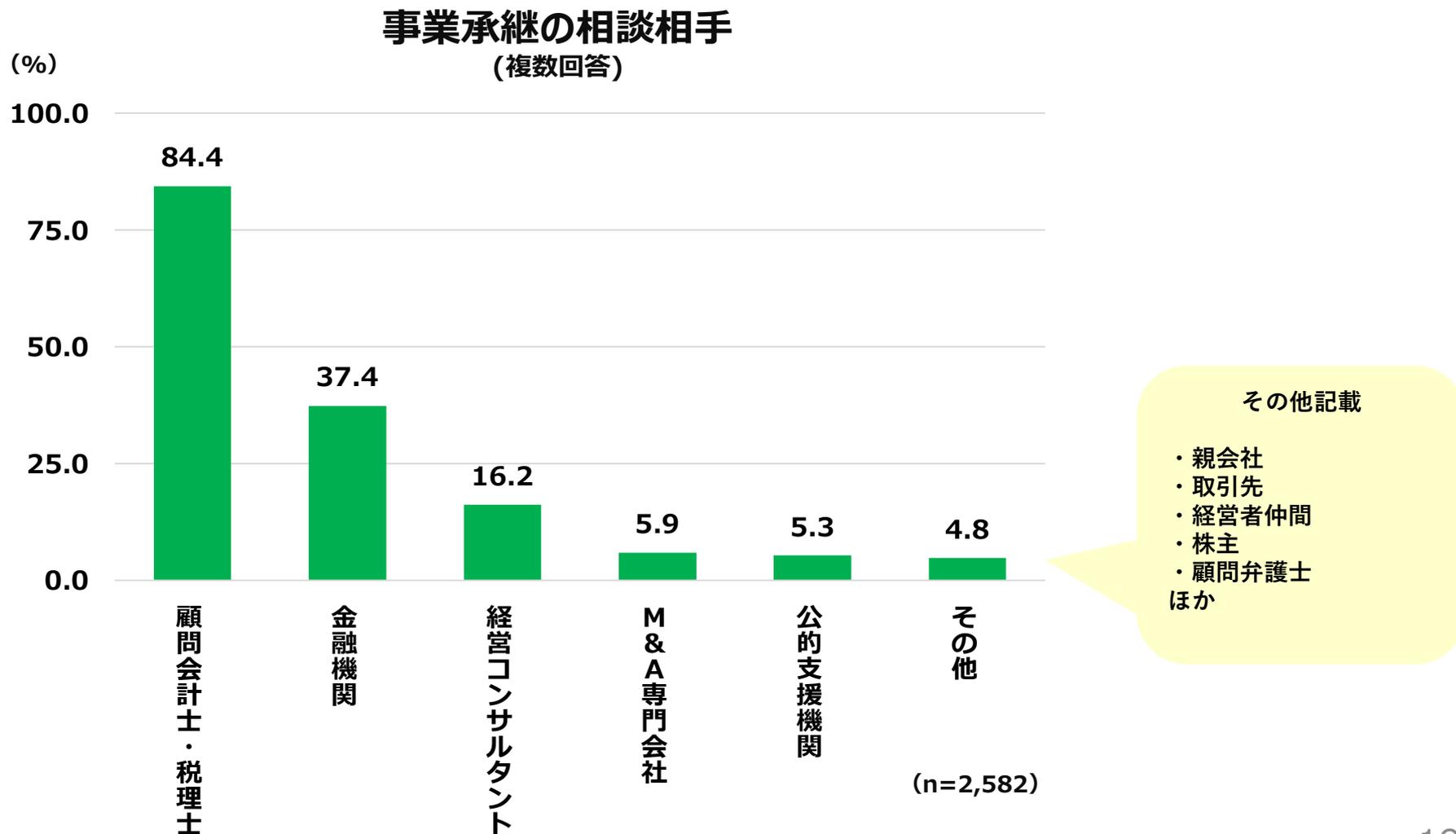
事業承継の完了予定
(時期が定まっている先に限定、代表者年齢別)



※「全体」には代表者年齢不明の先も含むため、必ずしも各系列の加重平均が「全体」と一致するとは限らない。

7.事業承継の相談相手

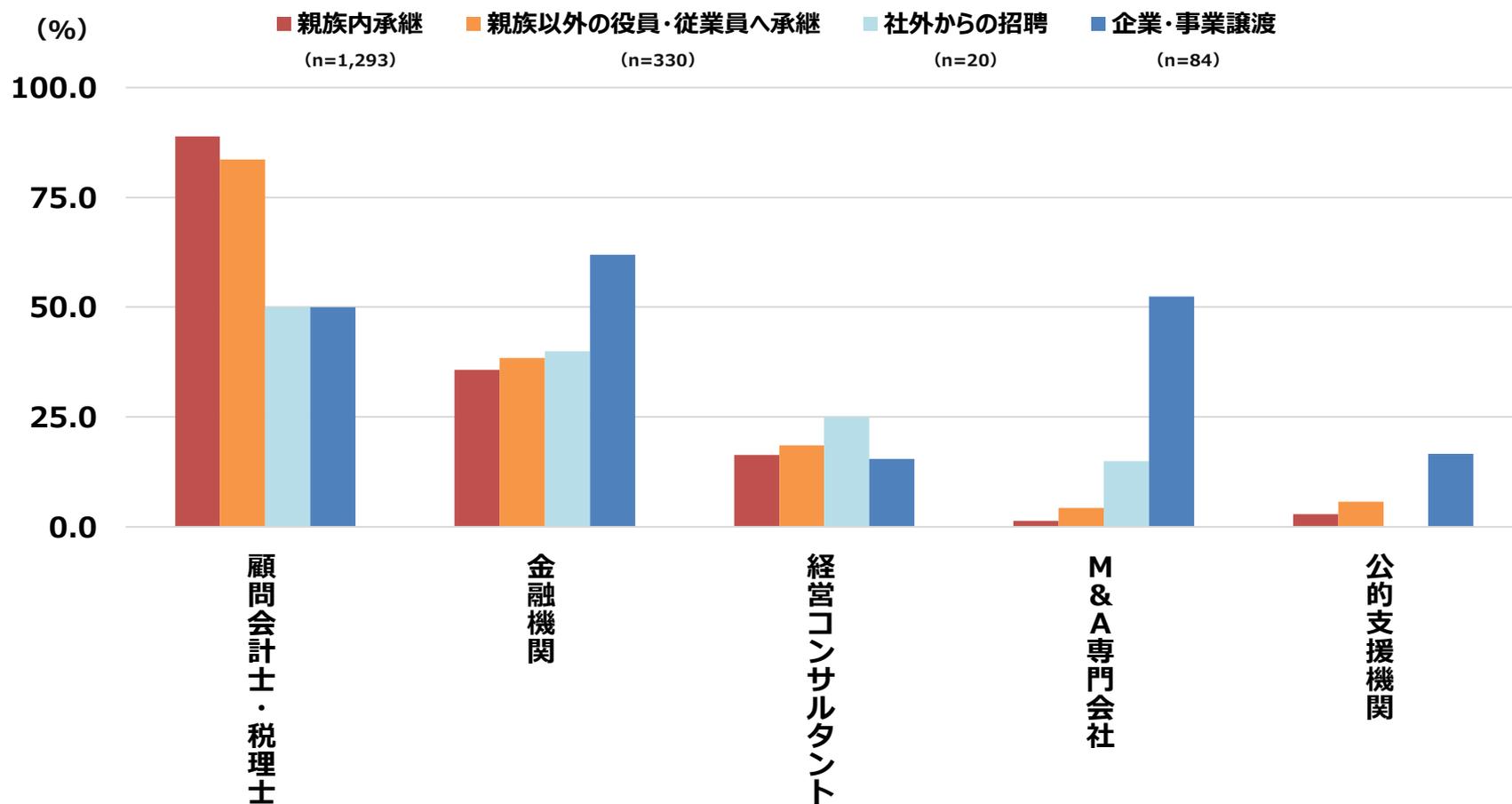
- 事業承継の相談相手としては顧問会計士・税理士の比率が圧倒的に高く、次いで金融機関、経営コンサルタントと続く。



7.事業承継の相談相手（事業承継の意向別）

- 親族内承継や役員・従業員への承継といった社内で完結する事業承継は顧問会計士・税理士に相談し、社外からの招聘や企業・事業譲渡といった社外への事業承継は金融機関やM&A専門会社に相談する比率が高い傾向。

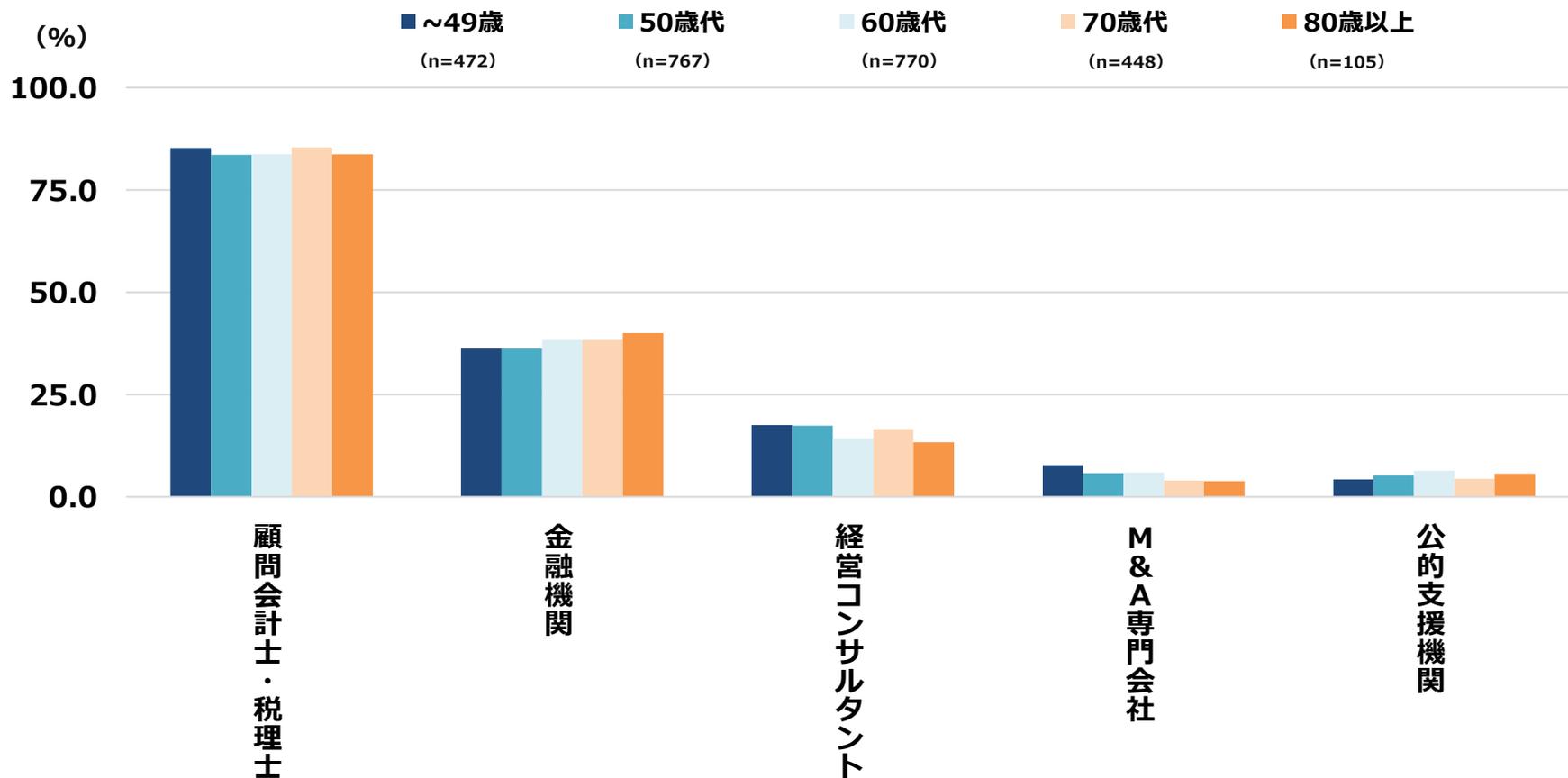
事業承継の相談相手 (事業承継の意向別)



7.事業承継の相談相手（代表者の年齢別）

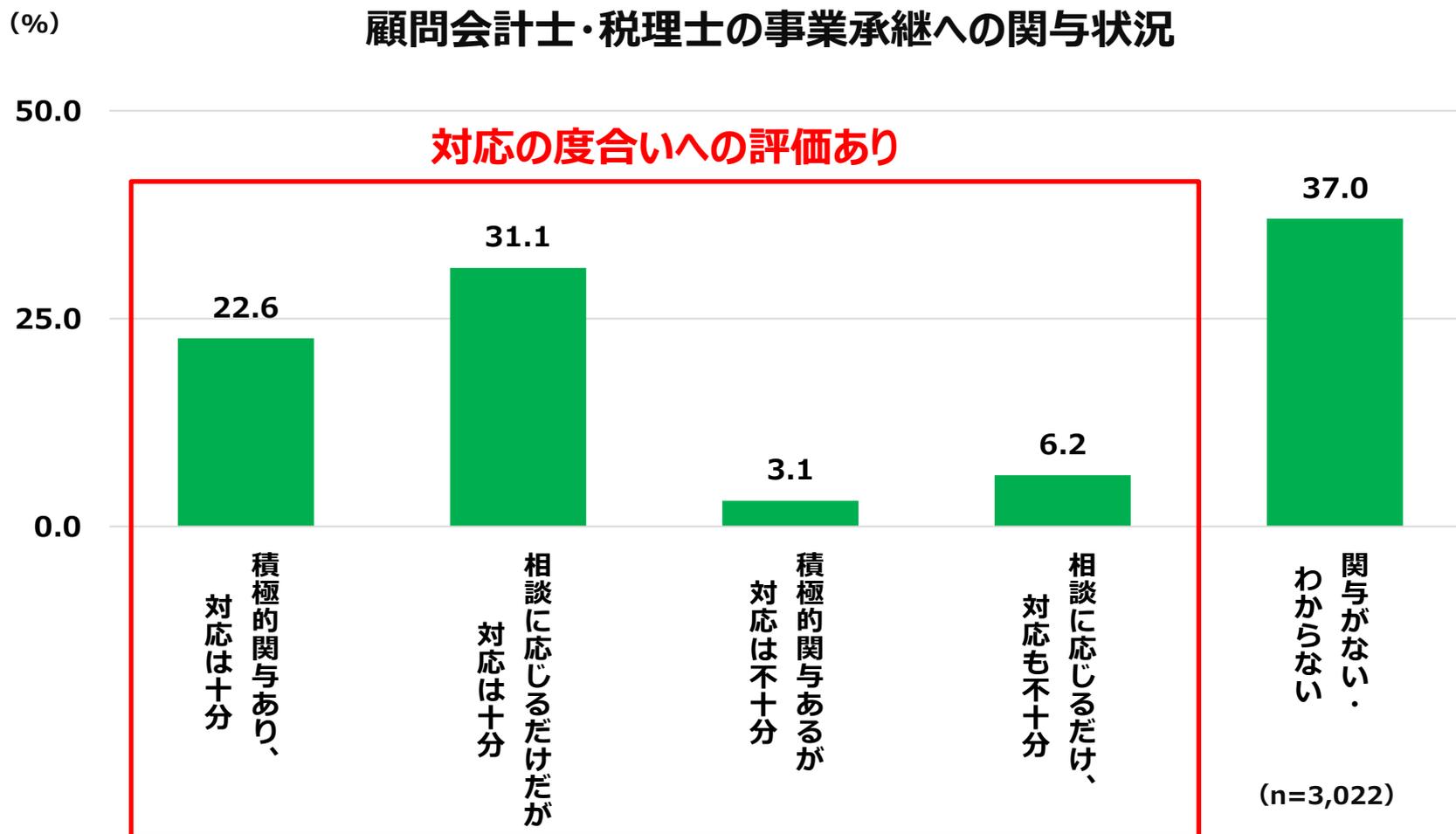
- 代表者が高齢の企業ほど金融機関に相談し、代表者の年齢が若い企業ほど経営コンサルタントやM&A専門会社に相談する比率が高いといった傾向が緩やかながらみられる。

事業承継の相談相手
(代表者の年齢別)



8.顧問会計士・税理士の関与状況

- 能動的、受動的問わず対応は十分と感じている先が過半数、対応の度合いへの評価がある先に限れば8割超が対応は十分と回答。



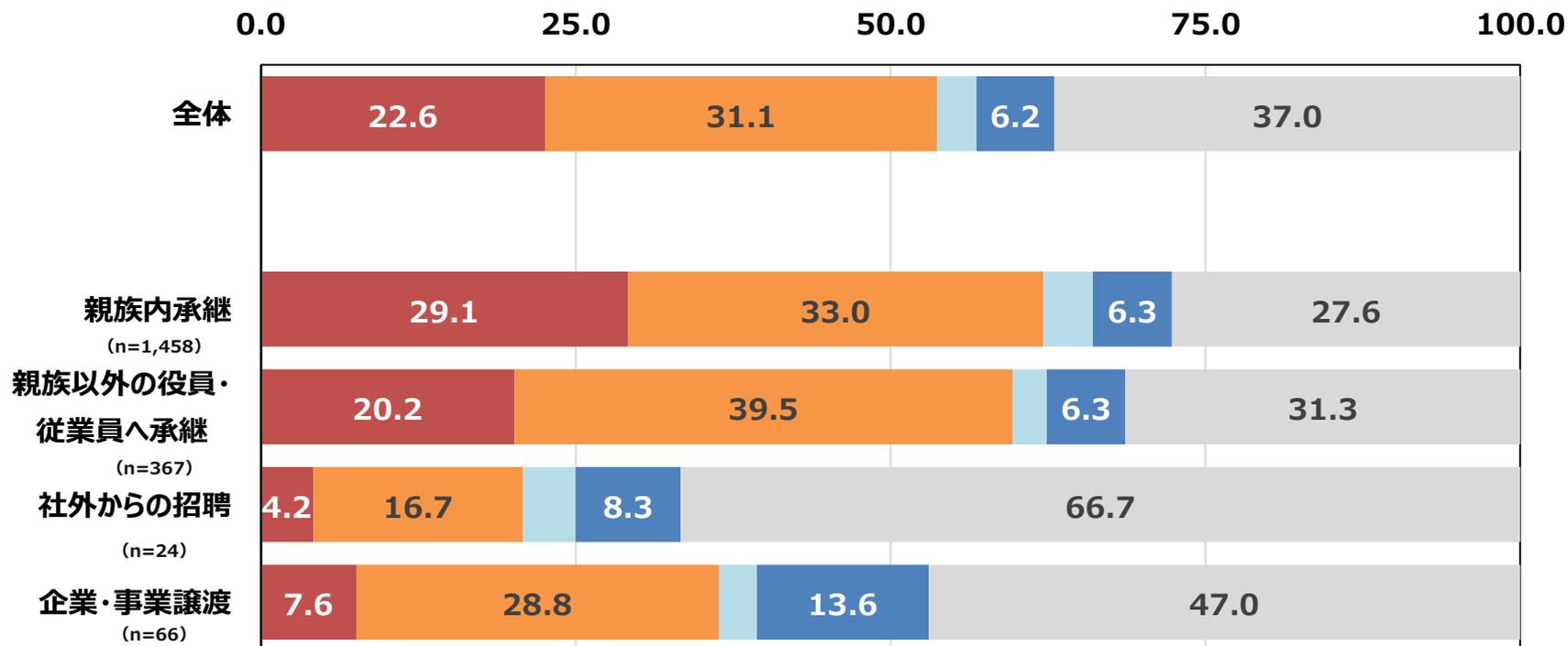
8.顧問会計士・税理士の関与状況（事業承継の意向別）

- 親族内承継や親族以外の役員・従業員への承継といった、社内で完結する事業承継については顧問会計士・税理士の対応が十分と回答している比率が高い。
- 一方、社外からの招聘、企業・事業譲渡といった社外のステークホルダーが関係する事業承継については顧問会計士・税理士の対応が不十分、関与がない・わからないと回答している先の比率が高くなる傾向。

顧問会計士・税理士の関与状況

（事業承継の意向別）

■ 積極的関与あり、対応は十分 ■ 相談に応じるだけだが対応は十分 ■ 積極的関与あるが対応は不十分 (%)
■ 相談に応じるだけ、対応も不十分 ■ 関与がない・わからない



※「全体」にはほかの事業承継意向も含むため、必ずしも各系列の加重平均が「全体」と一致するとは限らない。

対応が完了



商工中金と顧問税理士と相談の上ほぼ内容も決まっている。**商工中金のサポートで株関係**に関するほとんどクリアしている。



従業員持株会を設立した。従業員も会社の業績に責任を持つ体制を作っていきたい。



持ち株会社を設立し、株の譲渡については解決済み。



金融機関紹介のM&A仲介業者経由でM&Aされた。

現在取組中



保証協会の紹介をうけ、**事業承継引継ぎ支援センターに相談**。計画書を一緒に作成して、計画に則り事業承継を進めているところ。



事業承継特例措置を受ける手続きを顧問税理士の指導の下進めている。



株式の移転をするための**株価試算を依頼中**。



金融機関からの提案で、**経営コンサルタントに相談**して進めている。

株式に関する悩み



後継者に自社株をどのような方法で承継するか。日本では**相続税が高額すぎて**個人財産の無い息子では心もとない。



先代親族が保有している少数株式の取得を試みる予定だが、**今後スムーズに売渡しをもらえるか**が不安要素。

M&A支援事業者への懸念・不満



金融機関とM&Aの相談をしているが、**手数料が高い**。



（承継方法としては）M&Aなどが良いと考えるが、知人の話では**瑕疵による係争が多くトラブルが少なくない**ように思う。

自社事業や債務に関する悩み



M&Aに数年前から取り組んでいるが、**地域性、企業規模、財務体質**など考慮にいれると売却は**厳しい**と思う。



事業を承継し継続するためにはより**収益性を高め財務体質も改善**する必要がある。



個人保証が大きな問題として残っている。金融機関側からは決して「**個人保証を外しましょう**」とは言ってこない。



長男が後継者で確定している。自社業界は投資額が大きく、**後継者がいないとファイナンスを受けられない**。