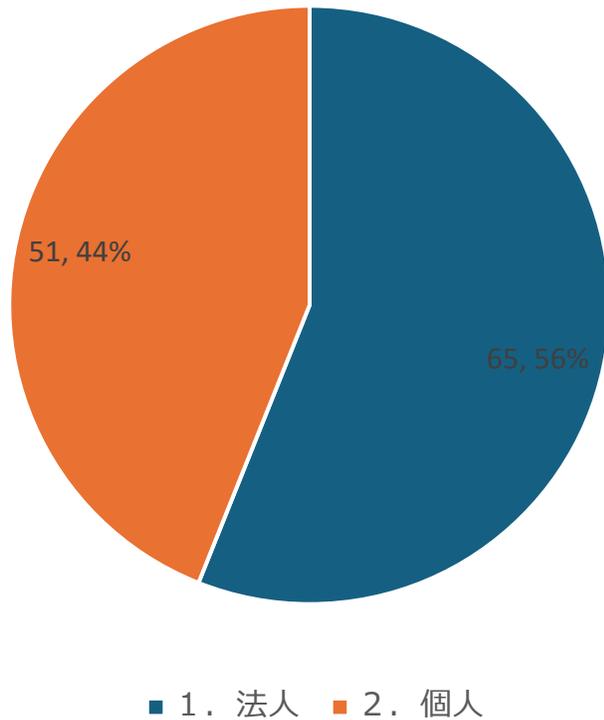


南風原町・中小企業振興 (事業承継) に関するアンケート 調査結果

打田委千弘
愛知大学経済学部

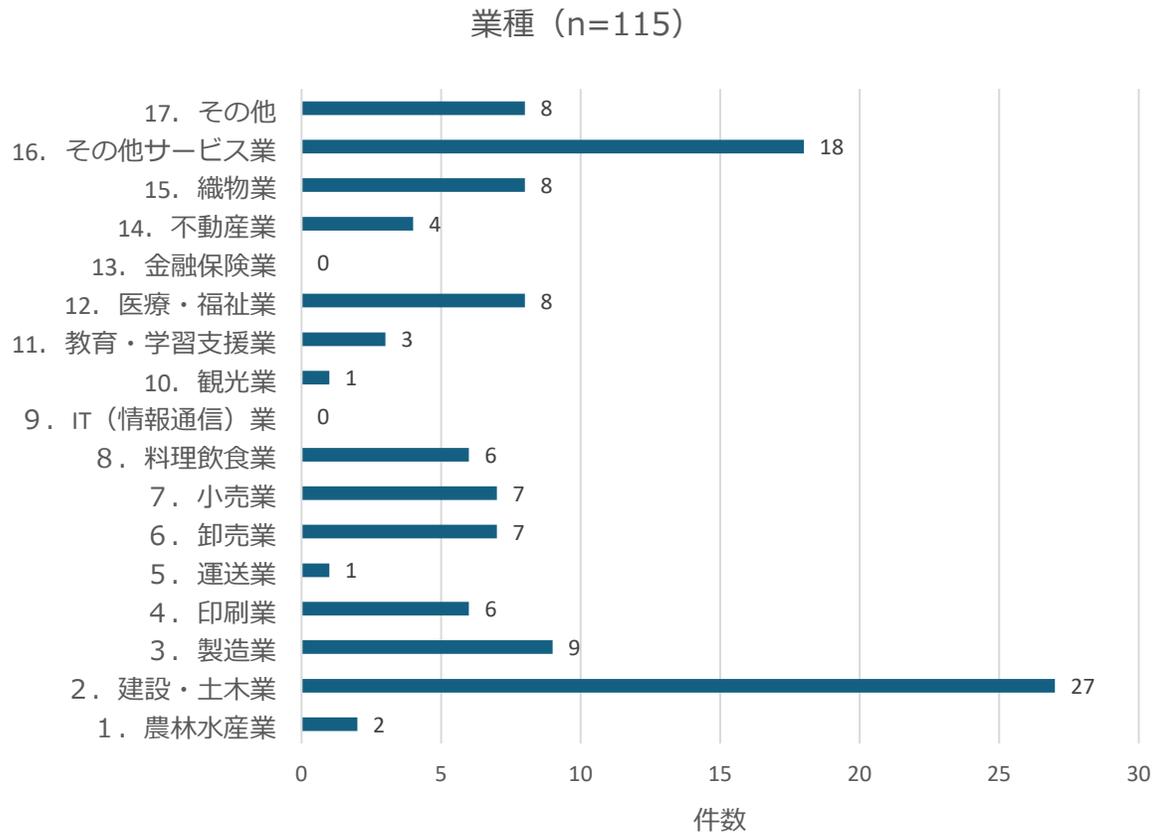
1. 事業形態について

事業形態について (n=116)



- (1) 法人が56%、個人事業が44%であり、南風原町では法人・個人の双方が一定の厚みを持つ構成になっている。支援策は法人向けと個人事業主向けを分けて設計する必要がある。
- (2) 個人事業の比率も高いため、事業承継支援では会社法・株式の論点だけでなく、廃業、親族内承継、屋号の引継ぎなど小規模事業者特有の論点への配慮が重要である。

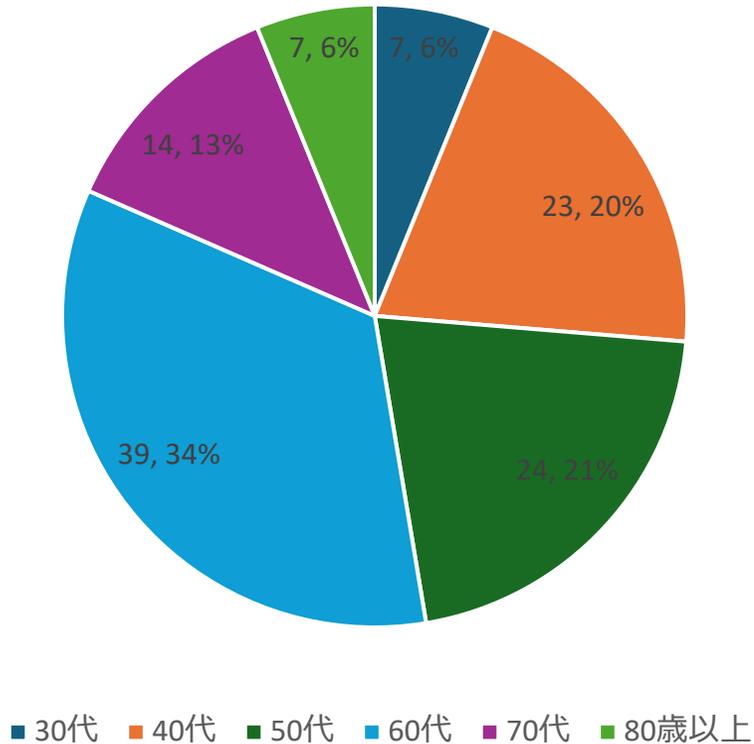
2. 業種について



- (1) 建設・土木業が相対的に多く、織物業や不動産業、各種サービス業も一定数みられるなど、地域産業は特定の一業種に偏りすぎない構造を持っている。
- (2) 一方で、業種ごとに人材確保や承継の形は異なるため、町の支援は「一律型」ではなく、建設、織物、生活関連サービスなどの業種特性に応じた伴走支援が望ましい。

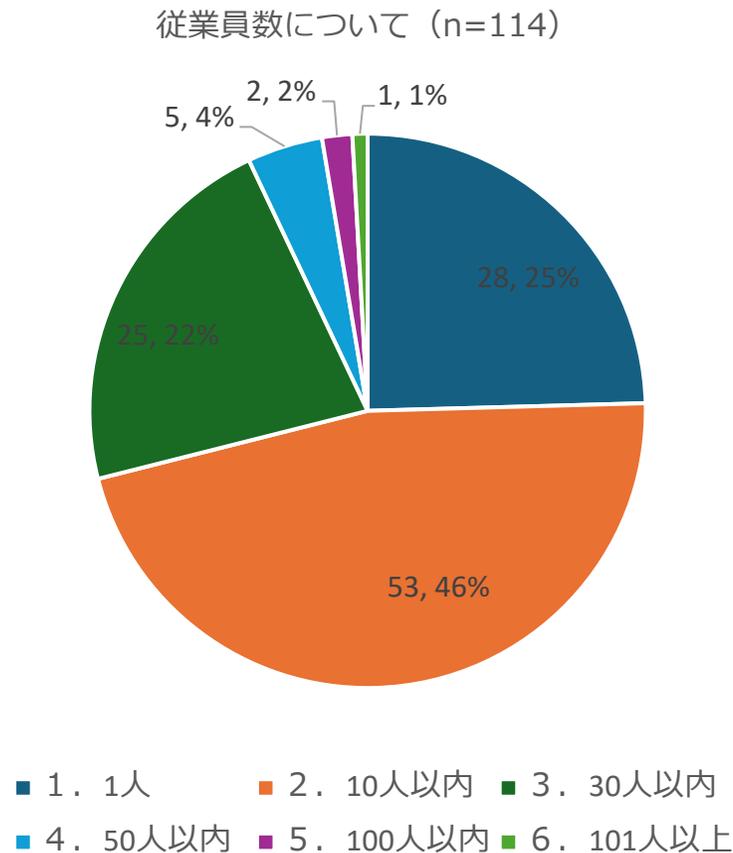
3. 経営者年齢について

経営者年齢について (n=114)



- (1) 50代・60代・70代で全体の3分の2超を占めており、事業承継を具体的に考えるべき年齢層が厚いことが確認できる。
- (2) とくに60代が最多であることから、「まだ先の課題」ではなく、今後数年のうちに承継判断が集中する可能性が高い。早期着手を促す働きかけが必要である。

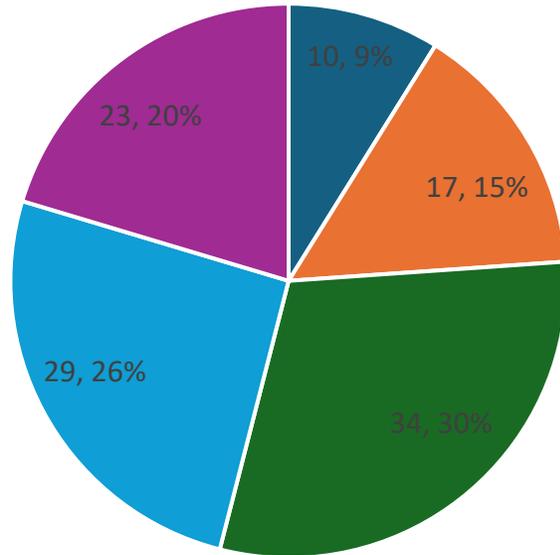
4. 従業員数について



- (1) 1人企業と10人以内の事業者で約7割を占めており、南風原町の事業者の中心は小規模・零細企業である。
- (2) 小規模企業では後継者育成や資金繰り、人材確保を経営者本人が抱え込みやすいため、相談の入口を低くし、巡回型・個別型の支援を厚くすることが効果的と考えられる。

5. 創業年数について

創業年数について (n=113)

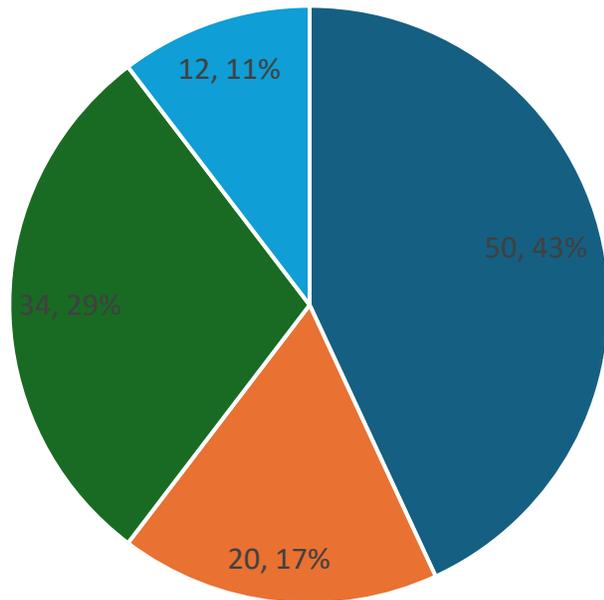


- 1. 5年以下
- 2. 6年～10年
- 3. 11年～30年
- 4. 31年～50年
- 5. 50年超

- (1) 11年超の事業者が多数を占め、31年以上の事業者も多いことから、地域内に一定の事業基盤と継続性が蓄積されている。
- (2) 一方で50年超の企業も2割存在しており、老舗・長寿企業に対しては、地域資産としての継続支援という視点も重要である。

6. 経営状況について

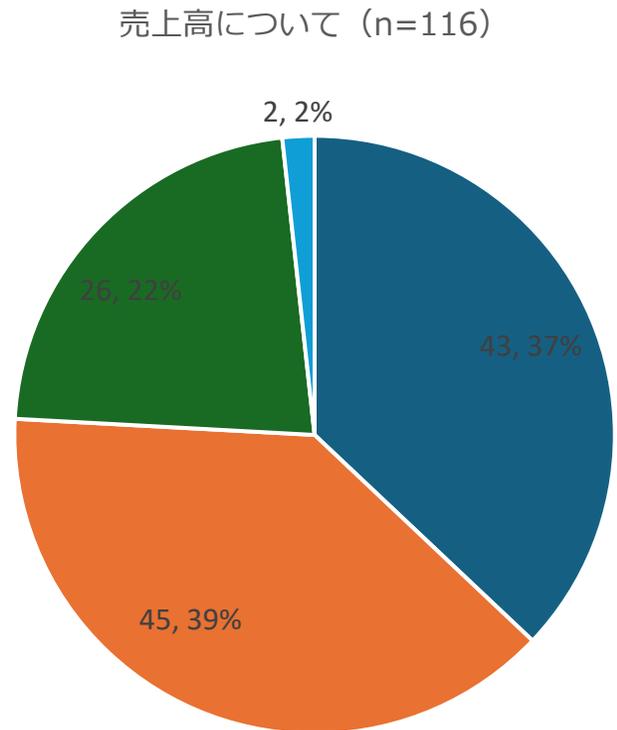
経営状況について (n=116)



■ 1. 黒字 ■ 2. 赤字 ■ 3. 収支が拮抗 ■ 4. 非公開

- (1) 黒字企業が43%で最も多く、赤字企業17%を上回っていることから、全体としては直ちに危機的というより「持ちこたえている」企業群が多い。
- (2) ただし収支拮抗が29%あるため、足元は維持できていても、賃上げや物価上昇、承継コストの増加に対して脆弱な企業が少なくないとみられる。

7. 売上高について

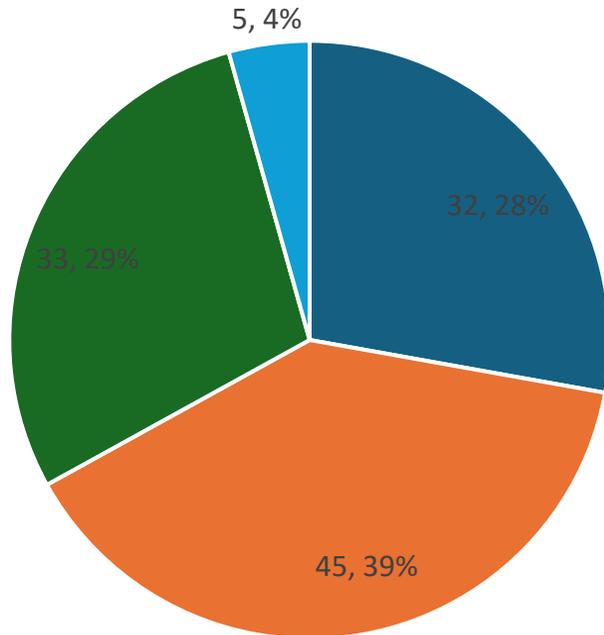


■ 1. 増加傾向 ■ 2. 変わらない ■ 3. 減少傾向 ■ 4. その他

- (1) 売上が増加傾向の企業は37%ある一方、「変わらない」が39%、「減少傾向」が22%であり、改善企業と停滞企業が併存している。
- (2) 単純に「地域全体が好調」とみるよりも、需要変化に対応できた企業とそうでない企業との二極化に留意した支援が必要である。

8. 営業利益について

営業利益について (n=115)

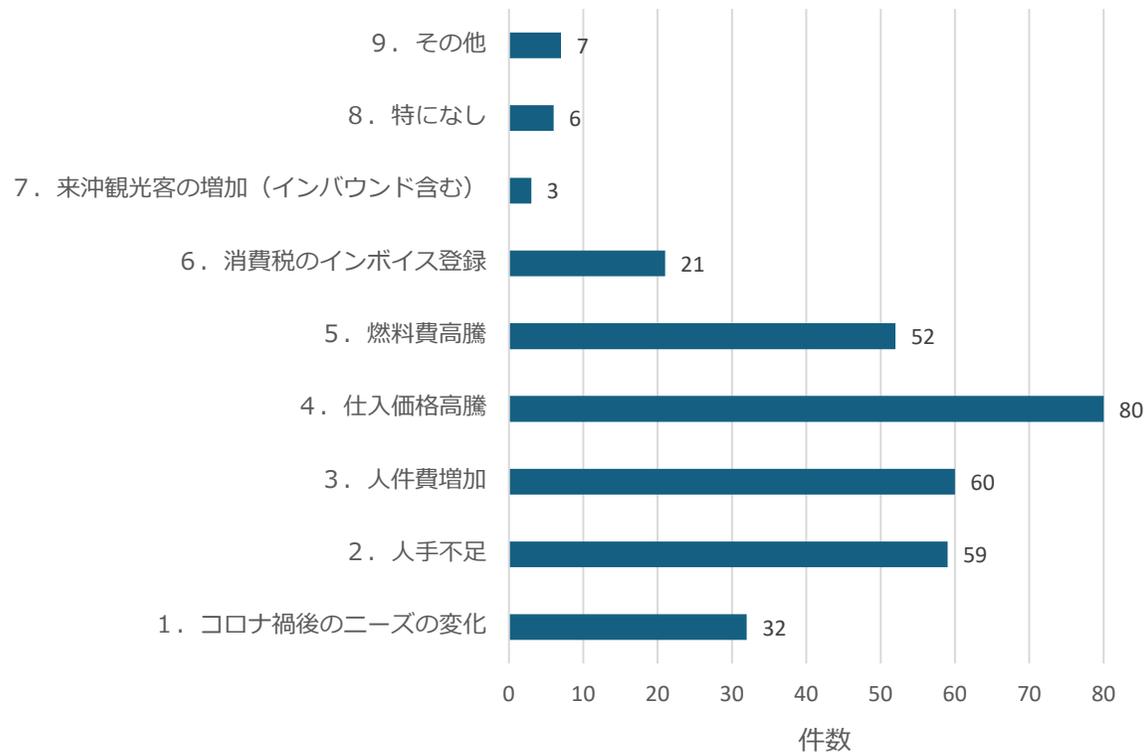


■ 1. 増加傾向 ■ 2. 変わらない ■ 3. 減少傾向 ■ 4. その他

- (1) 営業利益は「変わらない」が最多で、「減少傾向」も約3割ある。売上が維持されても利益が圧迫されている企業が相当数存在することを示している。
- (2) 仕入価格や人件費の上昇を踏まえると、今後は価格転嫁支援や収益構造の見直し支援が、承継支援と並行して重要になる。

9. 最近5年間の間に影響を受けたもの (複数選択)

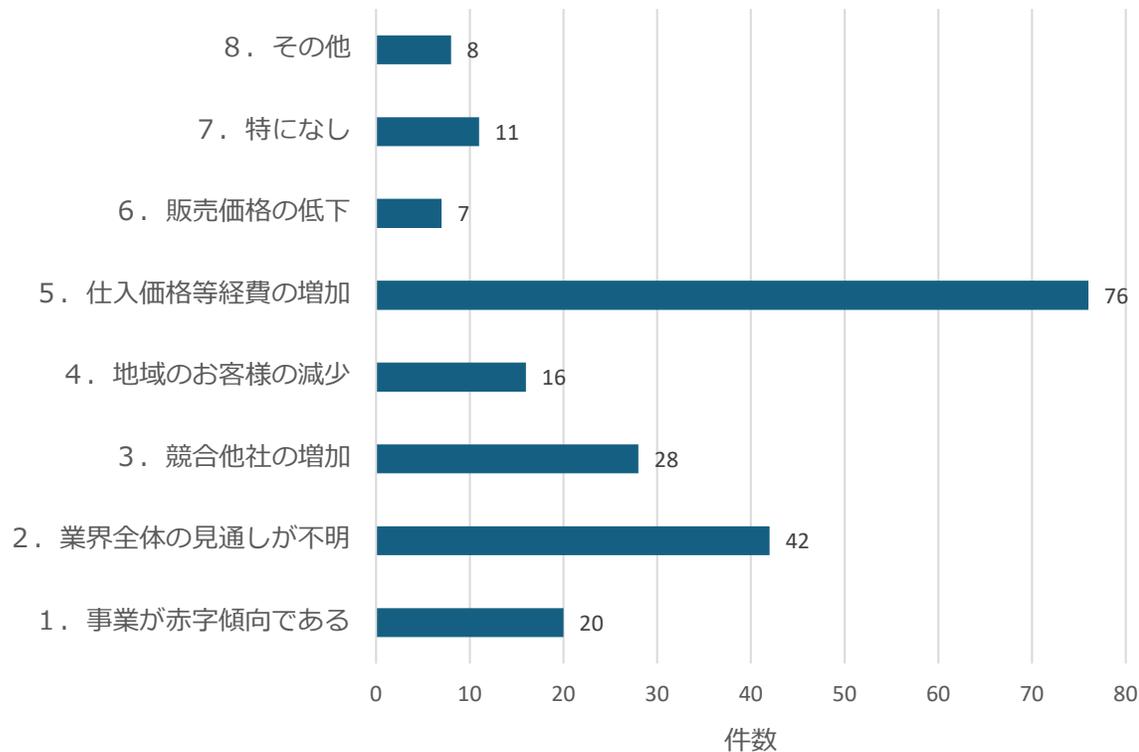
最近5年間の間に影響を受けたもの (複数選択)



- (1) 最も多い回答は仕入価格高騰であり、人手不足、人件費増加も上位に入っている。外部環境の悪化が経営に直接的な負担を与えている。
- (2) コロナ後の需要変化やインボイス対応も一定の負担となっており、事業承継問題は単独で存在するのではなく、物価高・制度変更・労働市場逼迫の中で表面化している。

10. 今後の事業展開における課題（外部要因）（複数選択）

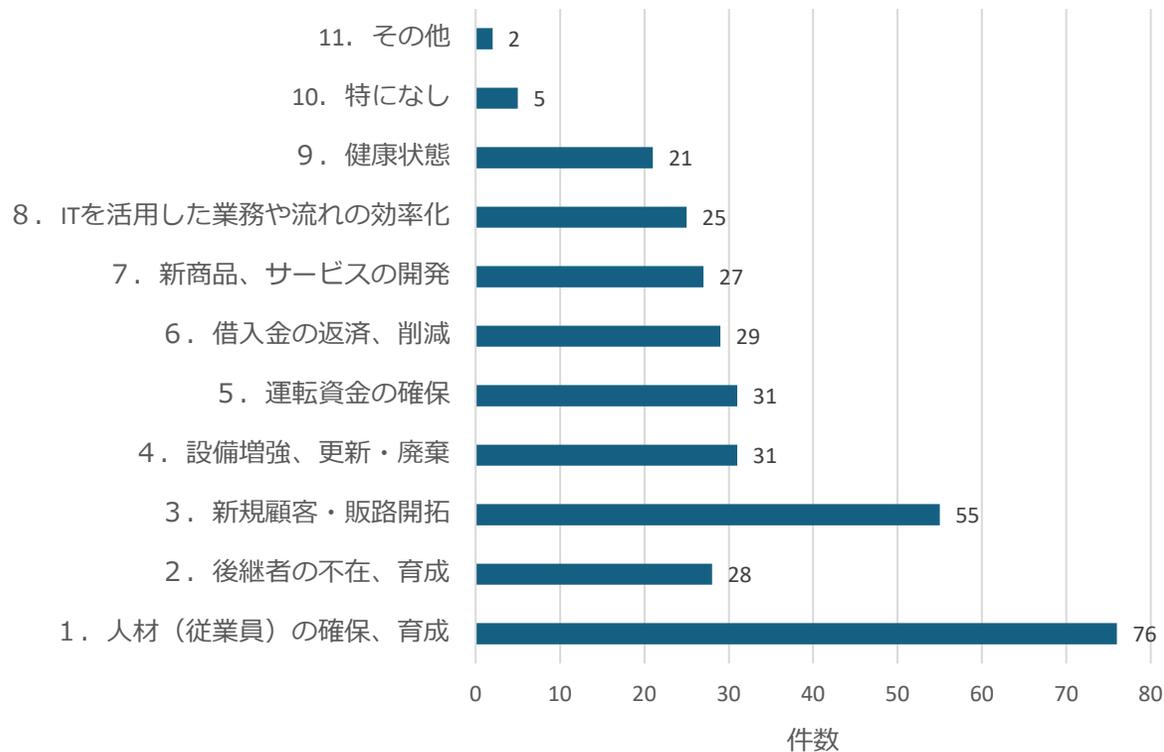
今後の事業展開における課題（外部要因）（複数選択）



- (1) 「仕入価格等経費の増加」が突出しており、外部環境面ではコスト上昇が最大の懸念であることが明確である。
- (2) そのうえで、業界の先行き不透明感や競合増加も目立つため、単なる資金支援だけでなく、需要見通しや経営戦略の助言も求められている。

11. 今後の事業展開における課題（内部要因）（複数選択）

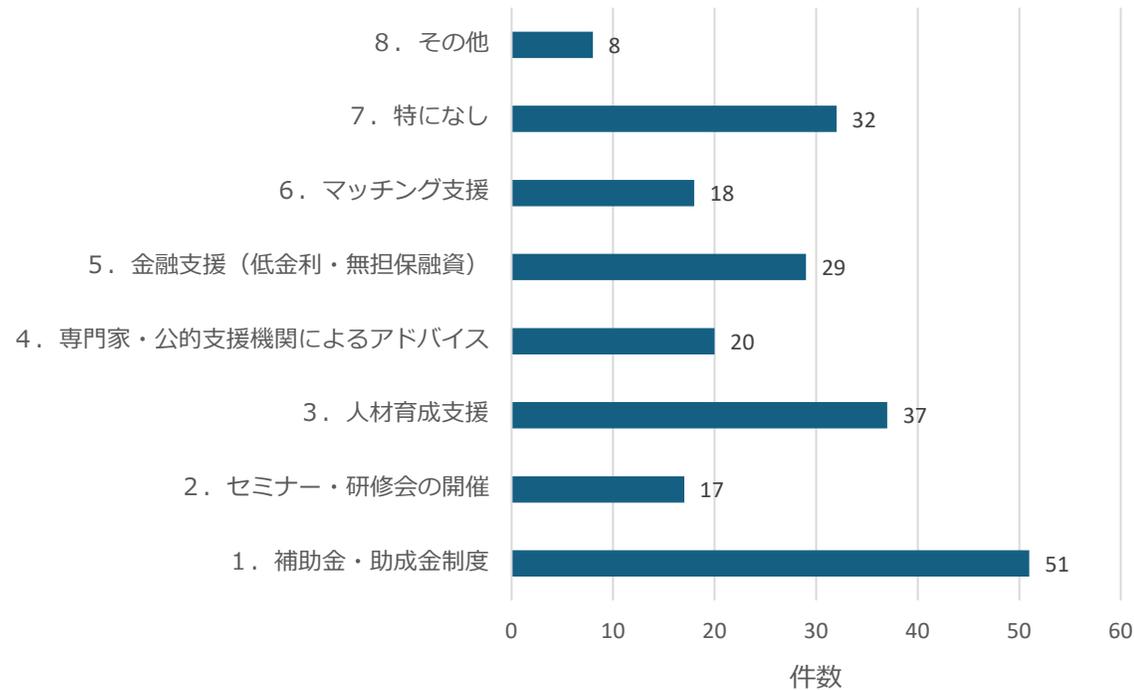
今後の事業展開における課題（内部要因）（複数選択）



- (1) 「人材の確保・育成」が最多であり、内部課題の中心が人材問題にあることがわかる。地域企業の持続性を考えるうえで、雇用確保は承継と並ぶ中核課題である。
- (2) 次に新規顧客・販路開拓、後継者不在・育成が上位にあり、売上確保と承継準備が同時進行で求められている状況といえる。

12. 行政に求める支援策（複数選択）

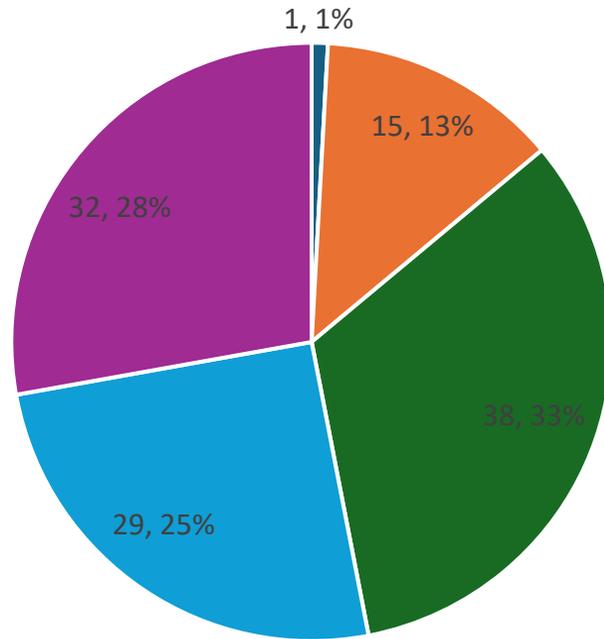
今後の事業展開における不安解消について行政に求める
支援策（複数選択）



- (1) 補助金・助成金制度への期待が最も大きく、次いで人材育成支援、専門家・公的機関のアドバイスが続く。事業者は「資金」と「伴走支援」の両方を求めている。
- (2) 金融支援やマッチング支援にも一定のニーズがあることから、町・商工会・金融機関・専門家をつなぐ支援体制の見える化が重要である。

13. 現経営者が経営者になった時の年代

(現経営者が) 経営者になった時の年代 (n=115)

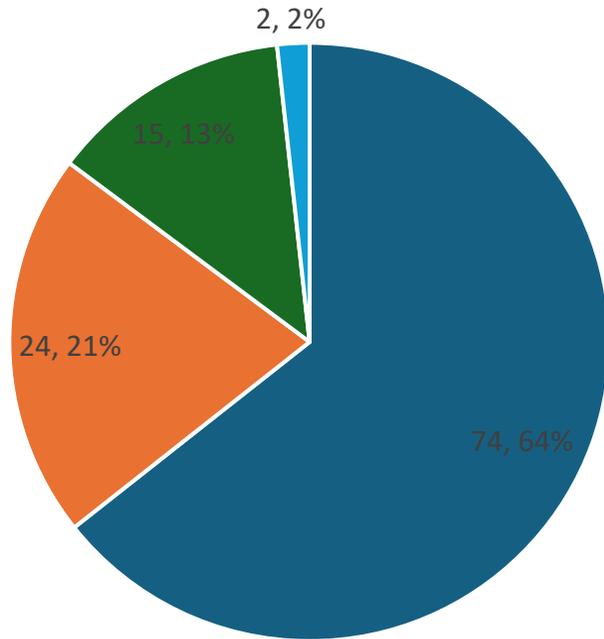


■ 1. 20歳未満 ■ 2. 20代 ■ 3. 30代 ■ 4. 40代 ■ 5. 50歳以上

- (1) 30代・40代で経営を引き継いだ人が多く、比較的働き盛りの時期に承継が行われてきたことがうかがえる。
- (2) 現在の経営者が自らの経験として「いつ承継したか」を振り返ると、現役世代のうちに次世代へ移行する重要性を伝える材料として活用できる。

14. 現経営者の創業代について

現経営者の創業代について (n=115)

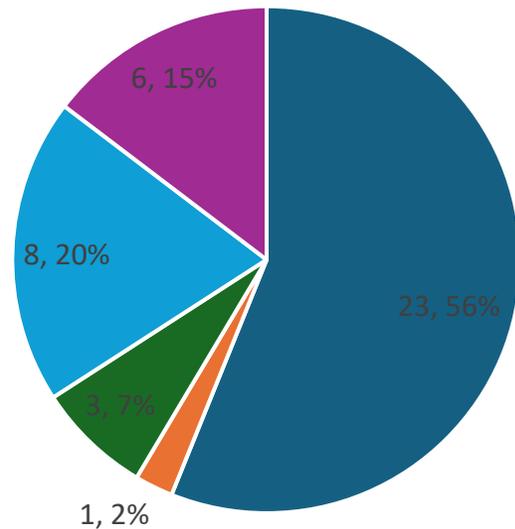


■ 1. 創業者 ■ 2. 2代目 ■ 3. 3代目以降 ■ 4. 不明

- (1) 創業者が64%と多数を占めており、南風原町では「まだ一代目」の企業が多いことが特徴である。
- (2) 創業者企業では承継経験の蓄積が社内にはない場合が多く、早期からの情報提供や意識啓発が特に重要になる。

15. 先代経営者との関係について

先代経営者との関係について (n=41)



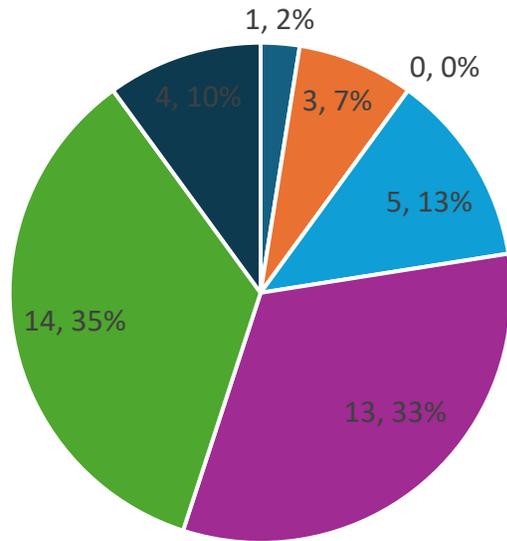
- 1. 親 (配偶者の親も含む)
- 2. 兄弟・姉妹
- 3. その他親族
- 4. 役員・従業員からの登用
- 5. その他

- (1) 先代との関係は「親」が過半を占め、親族内承継が中心であったことがわかる。
- (2) 一方で、役員・従業員からの登用も一定数あり、今後は親族内承継だけでなく従業員承継も視野に入れた支援が必要である。

16. 先代経営者の年代

現経営者が経営者になったときの先代経営者の年代

(n=40)

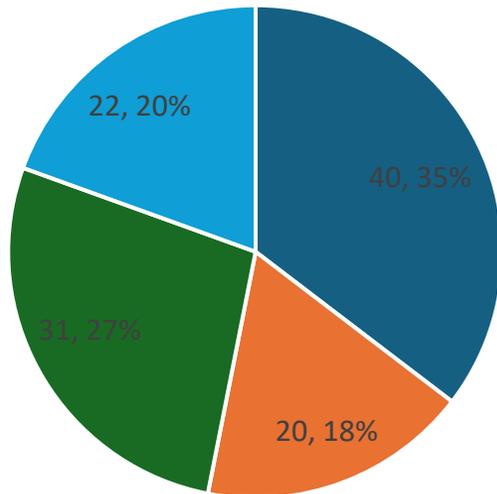


■ 1. 20代 ■ 2. 30代 ■ 3. 40代 ■ 4. 50代
■ 5. 60代 ■ 6. 70代 ■ 7. 80歳以上

- (1) 先代経営者の年代は60代・70代が中心であり、やや遅めのタイミングで事業が引き継がれてきた様子が見える。
- (2) 承継時期が遅くなると後継者育成の期間が短くなりやすいため、現在の支援では「もっと早く準備する」ことを促す必要がある。

17. 事業の引継ぎの検討状況について

事業の引継ぎの検討状況について (n=113)

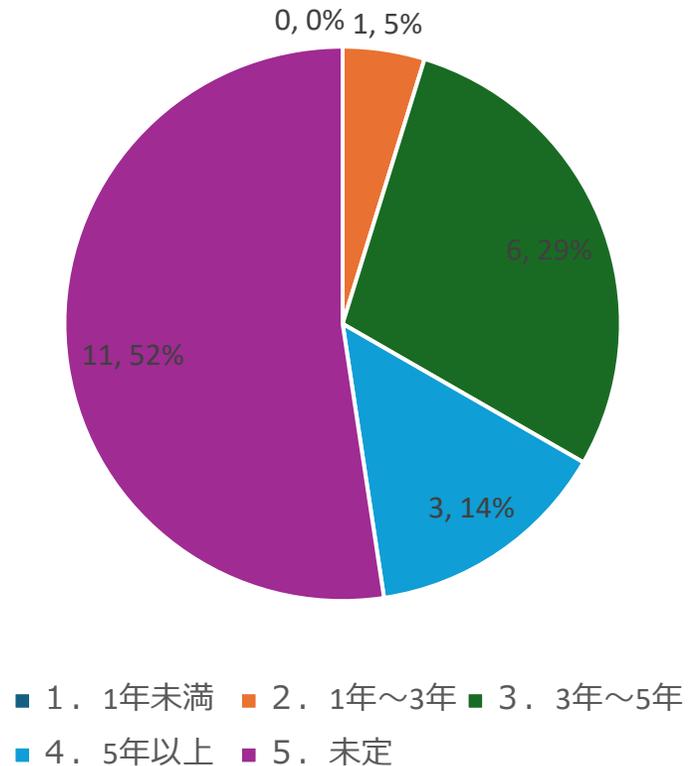


- 1. 検討している (後継者(候補者含む)がいる)
- 2. 検討している (後継者は決めていないが、事業は継続したい (譲渡・売却含む))
- 3. 検討していない (近頃事業引継ぎ済みや創業間もない、代表者が若い等)
- 4. 検討していない (清算・廃業予定)

- (1) 「後継者がいる」層と「後継者は未定だが継続したい」層を合わせると半数超であり、事業継続意向そのものは比較的強い。
- (2) 他方で、廃業予定も2割あり、若い・創業間もないため未検討という層も一定数あるため、支援は一律ではなく段階別に組み立てる必要がある。

18. 廃業予定時期について

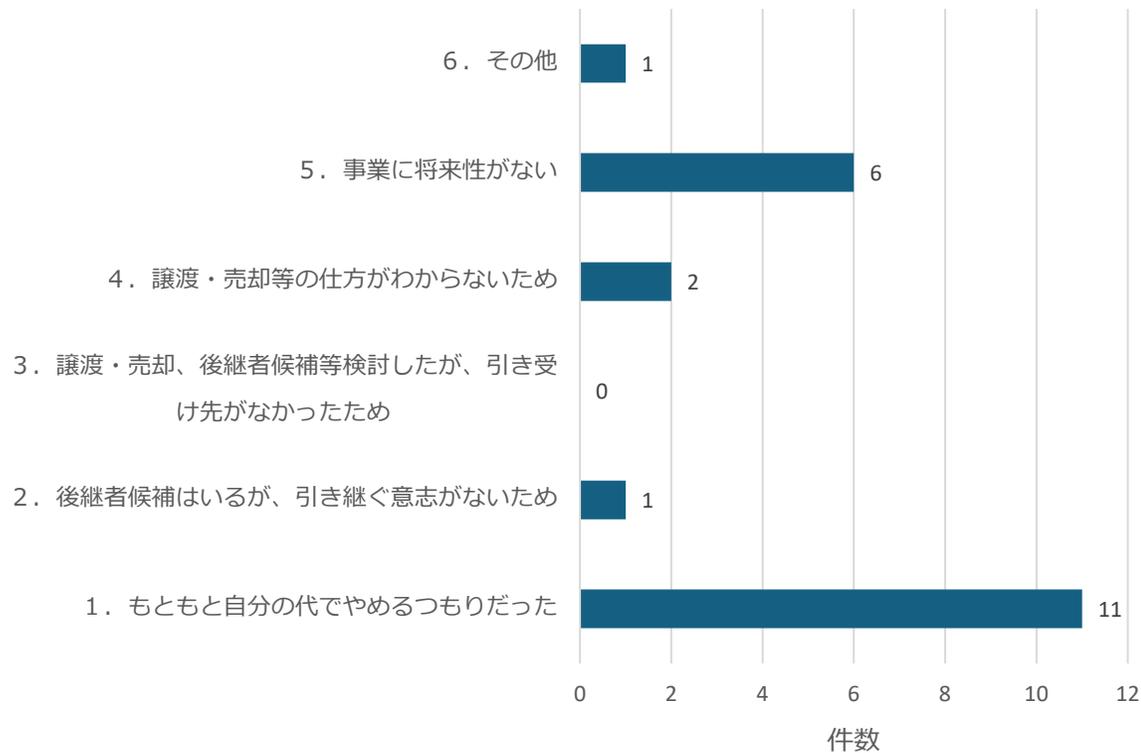
廃業予定時期について (n=21)



- (1) 廃業予定時期は「未定」が過半数であり、廃業の意思はあっても具体的な時期までは固まっていない事業者が多い。
- (2) この層に対しては、廃業前提であっても、第三者承継や事業譲渡の可能性を早期に検討してもらう余地がある。

19. 自分の代で事業をやめる理由について

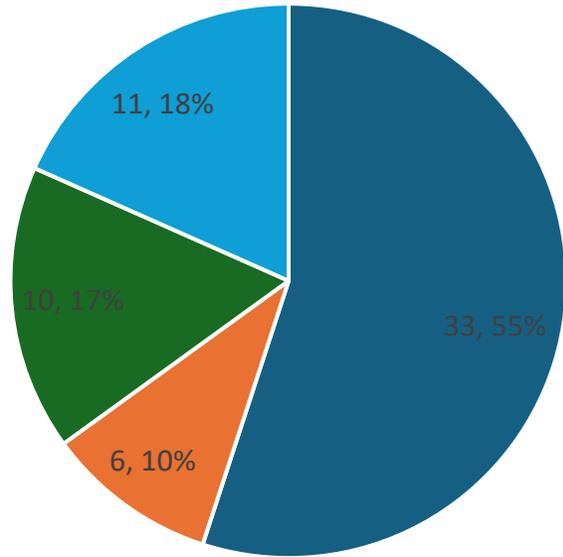
自分の代で事業をやめる理由について (n=21)



- (1) 最も多いのは「もともと自分の代でやめるつもりだった」であり、承継困難というより、当初から代替わりを想定していない事業者が一定数存在する。
- (2) 一方で「事業に将来性がない」や「譲渡・売却の方法がわからない」といった回答もあり、意識啓発と実務支援の両面が必要である。

20. 後継者（候補者含む） との関係について

後継者（候補者含む） との関係について（n=60）

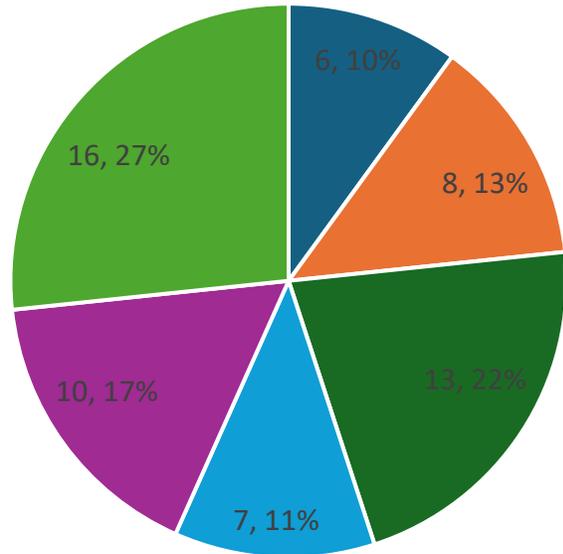


- 1. 子ども
- 2. 子ども以外の親族
- 3. 親族以外の役員・従業員
- 4. その他

- (1) 後継者候補は「子ども」が過半を占め、依然として親族内承継が主流である。
- (2) ただし、親族外の役員・従業員やその他も一定数あり、今後は多様な承継形態を前提とした制度案内が求められる。

21. 引継ぎ（事業承継） 予定時期について

引継ぎ（事業承継） 予定時期について (n=60)

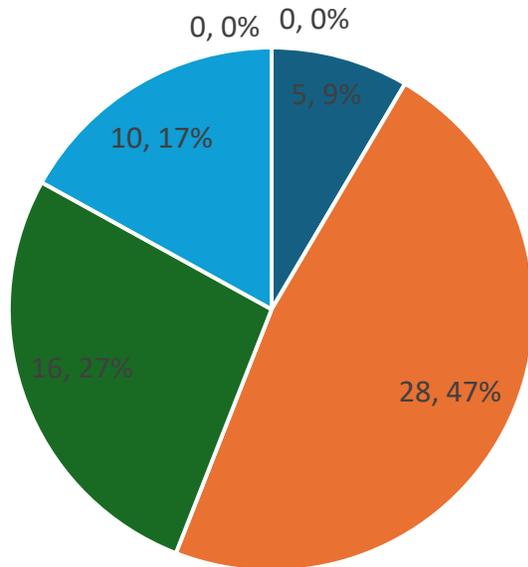


- 1. 1年以内
- 2. 3年以内
- 3. 5年以内
- 4. 10年以内
- 5. 10年以上先
- 6. 未定

- (1) 「未定」が最も多い一方で、5年以内に承継を予定する層も相応に存在しており、準備の先送りと近い将来の必要性が併存している。
- (2) 承継予定が曖昧なまま時間が経過すると準備不足に陥りやすいため、3年・5年といった目線で計画化を促す支援が有効である。

22. 引継ぎ準備の進捗状況について

引継ぎ（事業承継）準備の進捗状況について（n=59）

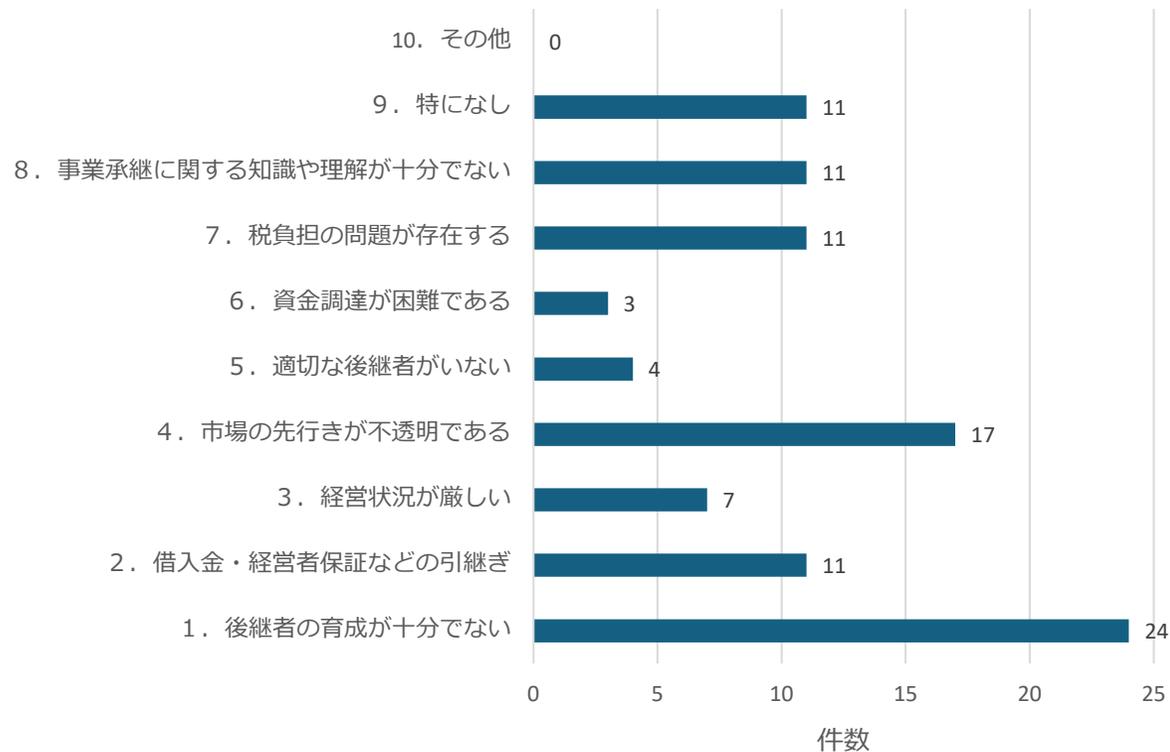


- 1. 十分している
- 2. ある程度している
- 3. あまりしていない
- 4. 全くしていない
- 5. 何を準備してよいか分からない
- 6. その他

- (1) 「ある程度している」が最多ではあるが、「あまりしていない」「全くしていない」も合計で4割超にのぼる。
- (2) 承継の意向があっても準備が進んでいない層が厚く、具体的なチェックリストや個別相談を通じた実行支援が必要である。

23. 引継ぎを検討する上での課題（複数選択）

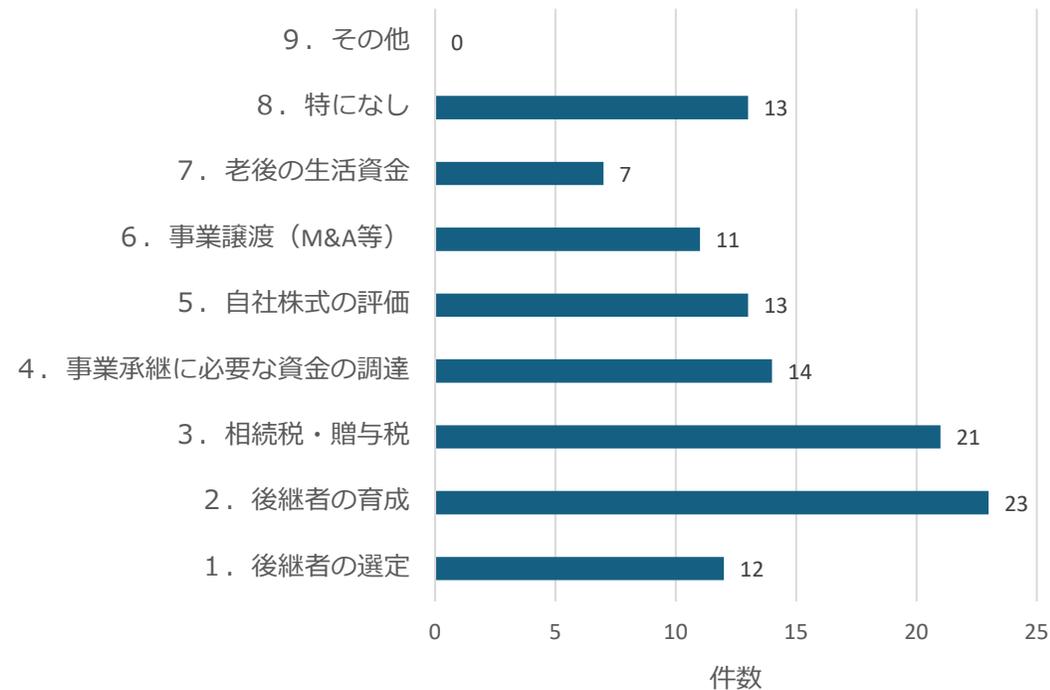
引継ぎ（事業承継）を検討する上での課題（複数選択）



- (1) 最大の課題は後継者育成であり、次いで市場の先行き不透明感、借入金・保証、税負担、知識不足が続く。
- (2) 人的課題と金融・制度課題が重なっているため、承継支援は「誰に継がせるか」だけでなく、「どう継がせるか」まで含めて設計する必要がある。

24. 引継ぎで関心のある事項について (複数選択)

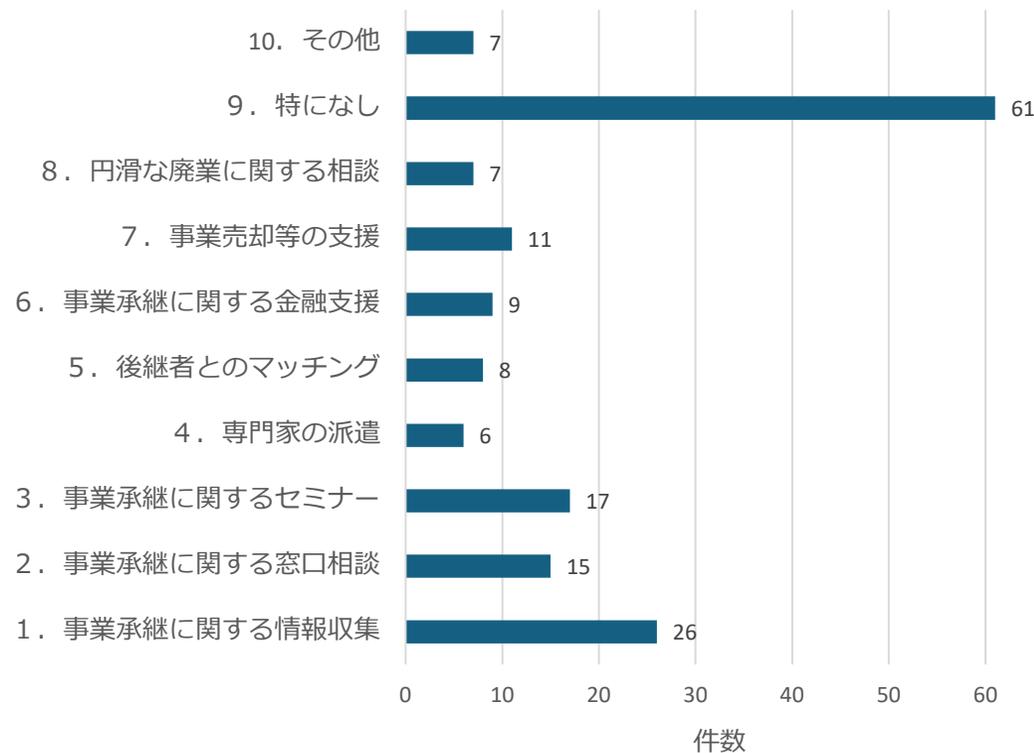
引継ぎ（事業承継）で関心のある事項について
(複数選択)



- (1) 関心事項としては後継者育成、相続税・贈与税、資金調達が上位であり、承継をめぐる人材面と制度・資金面への関心が強い。
- (2) M&Aや老後資金にも一定の関心がみられるため、親族内承継だけを前提にしない情報提供が有効と考えられる。

25. 活用したい施策・支援について（複数選択）

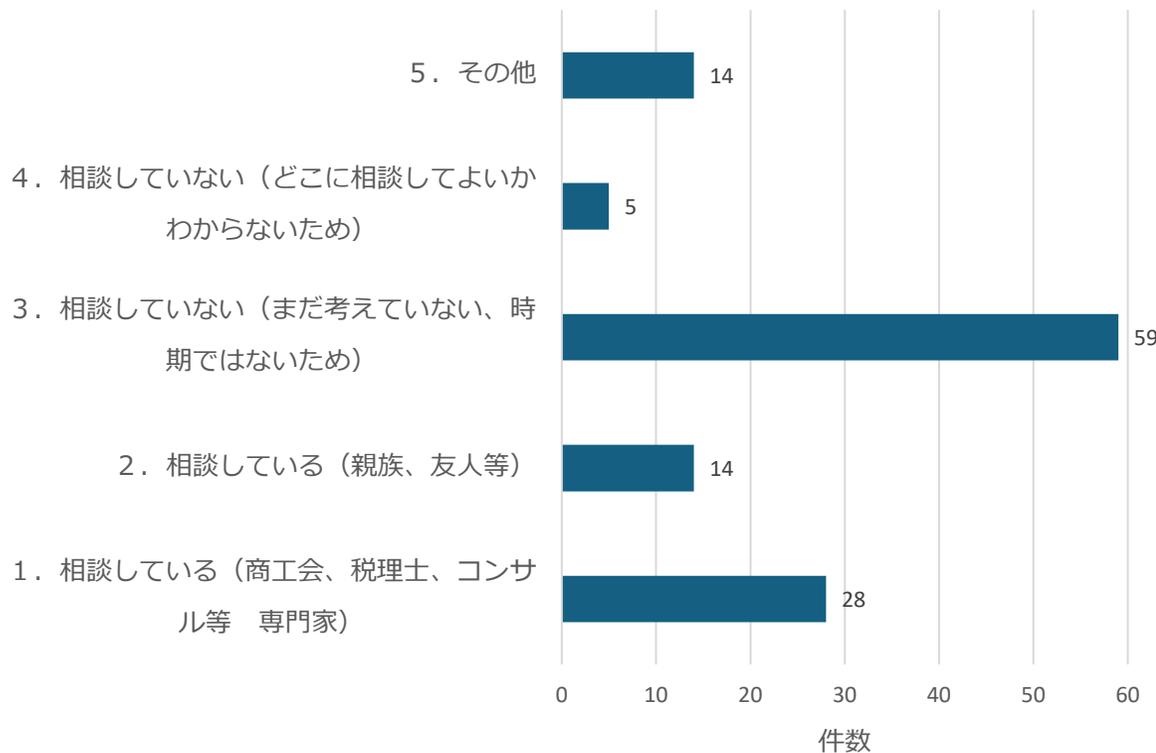
活用したい施策・支援について（複数選択）



- (1) 「特になし」が最も多く、現時点では支援活用への顕在的需要が必ずしも高くないことが示されている。
- (2) ただし、情報収集や窓口相談、セミナーへのニーズは一定程度存在するため、必要性が高まる前段階で接点を持てるよう、情報提供の工夫が重要である。

26. 相談相手の有無について（複数選択）

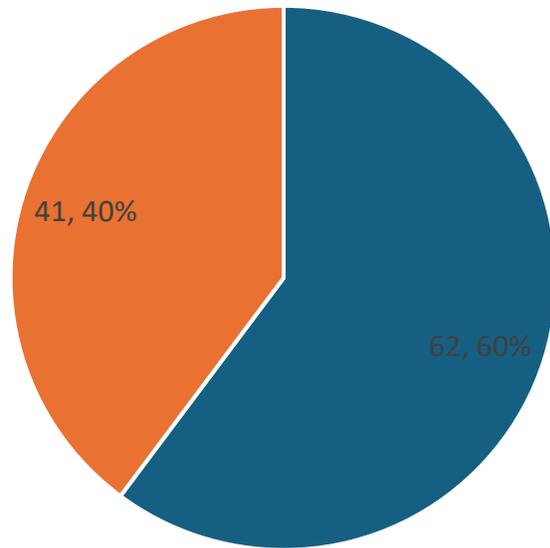
相談相手の有無について（複数選択）



- (1) 「まだ考えていない・時期ではないため相談していない」が最多であり、相談以前の“未着手層”が厚い。
- (2) 専門家に相談している層も一定数ある一方、「どこに相談してよいかわからない」もみられるため、相談先に見える化と初回相談のハードル低下が必要である。

27. 商工会等への相談の希望の有無について

今後商工会からの無料の個別相談やセミナーの案内を希望するか？ (n=103)



■ 1. 希望する ■ 2. 希望しない

- (1) 「今すぐは希望しないが、時期がきたら相談したい」が約半数であり、潜在的な相談需要は大きい。
- (2) 現時点で明確に「希望する」は多くないが、相談タイミングが来たときに確実につながる仕組みづくり、継続的な接触、情報発信が重要である。

まとめコメント

- 1. 南風原町の事業者は、小規模・零細企業が中心であり、経営者年齢も50代以上が厚い。したがって、事業承継は一部の企業だけの問題ではなく、地域企業の持続性全体に関わる中長期課題である。
- 2. 足元では、仕入価格高騰、人手不足、人件費増加などの経営環境悪化が強く意識されており、事業承継問題は収益環境の悪化と切り離して考えることができない。承継支援と経営改善支援を一体で進める必要がある。
- 3. 承継意向そのものは一定程度存在するが、後継者未定、準備不足、相談未着手の層が厚い。したがって、今後の重点は「案件化した企業への個別支援」だけでなく、「まだ本格検討していない層」への早期啓発に置くべきである。
- 4. 親族内承継がなお主流である一方、従業員承継や第三者承継も視野に入る構造になっている。町・商工会としては、親族内承継だけを想定した制度案内ではなく、多様な承継ルートを示すことが望ましい。
- 5. 総じてみると、南風原町では「今すぐ相談したい」層よりも、「必要になれば相談したい」潜在層が大きい。今後は、定期的な情報提供、個別相談への自然な導線づくり、金融機関・専門家との連携による伴走型支援体制の整備が重要である。