企業アンケート調査の結果

令和7年6月27日

金融庁

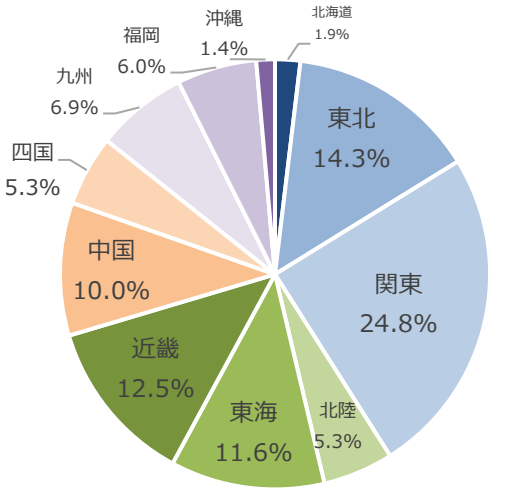
注：本資料は、株式会社帝国データバンクに委託した「金融機関の取組みの評価等に関する企業アンケート調査（令和7年6月27日公表）」に基づき、金融庁が分析を実施したものである。
（委託調査公表ページ：https://www.fsa.go.jp/common/about/research/20250627/20250627.html）

アンケート調査に協力頂いた企業

■ 株式会社帝国データバンクに委託し、地域金融機関等をメインバンクとする中堅・中小企業約3万社に、アンケート調査への協力を依頼。10,474社から回答を得た。（調査実施期間：2025年1月6日～同年1月31日）

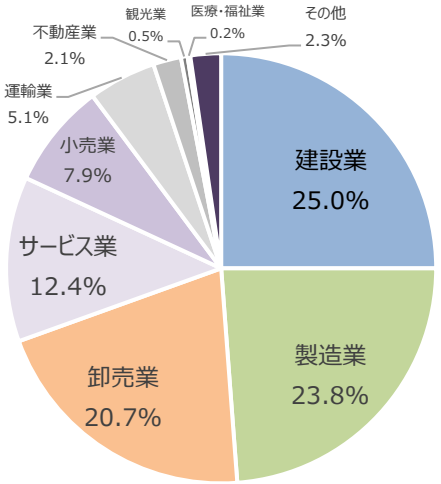
※有効回答数は、”n“で表記。構成比は四捨五入しているため、合計して必ずしも100%にはならない。以下同じ。

地域別分布（n=10,474）

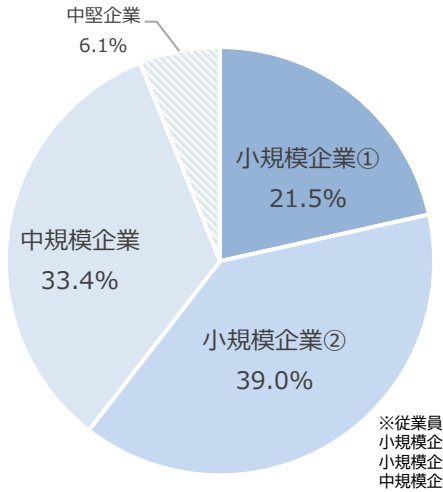


※財務局所在地に基づく

業種別分布（n=10,474）

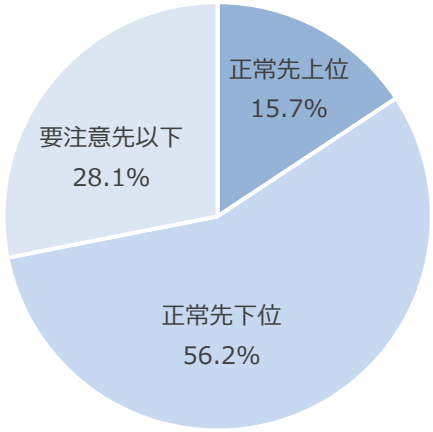


企業規模（従業員数）別分布（n=10,474）

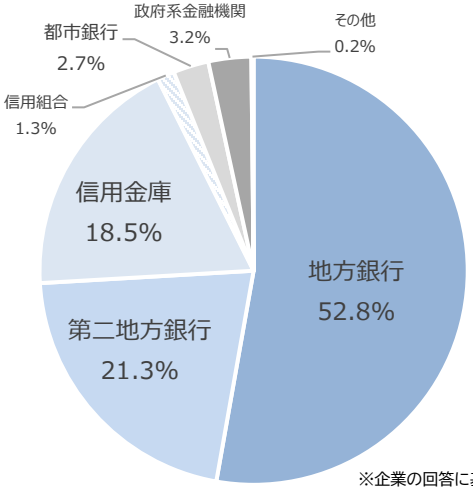


※従業員数
小規模企業①:1～5人
小規模企業②:6～20人
中規模企業:21～100人
中堅企業:101～1,000人

債務者区分別分布（n=10,474）

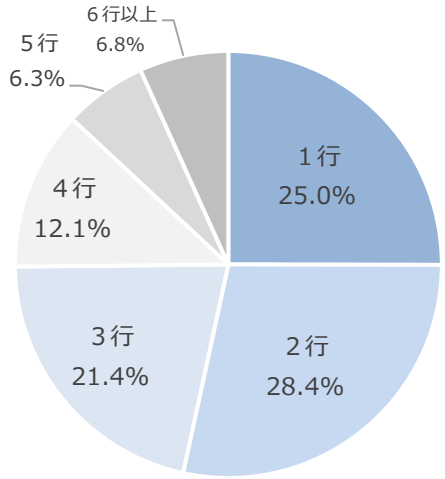


メインバンクの業態別分布（n=7,823）



※企業の回答に基づく

取引金融機関数の分布（n=7,878）



目次

1. 課題共有状況について
2. 事業性融資について
3. 事業計画について
4. 企業価値担保権について
5. 取引金融機関の提供サービスについて
6. 経営人材について
7. 経営者保証について
8. 経営改善・事業再生について

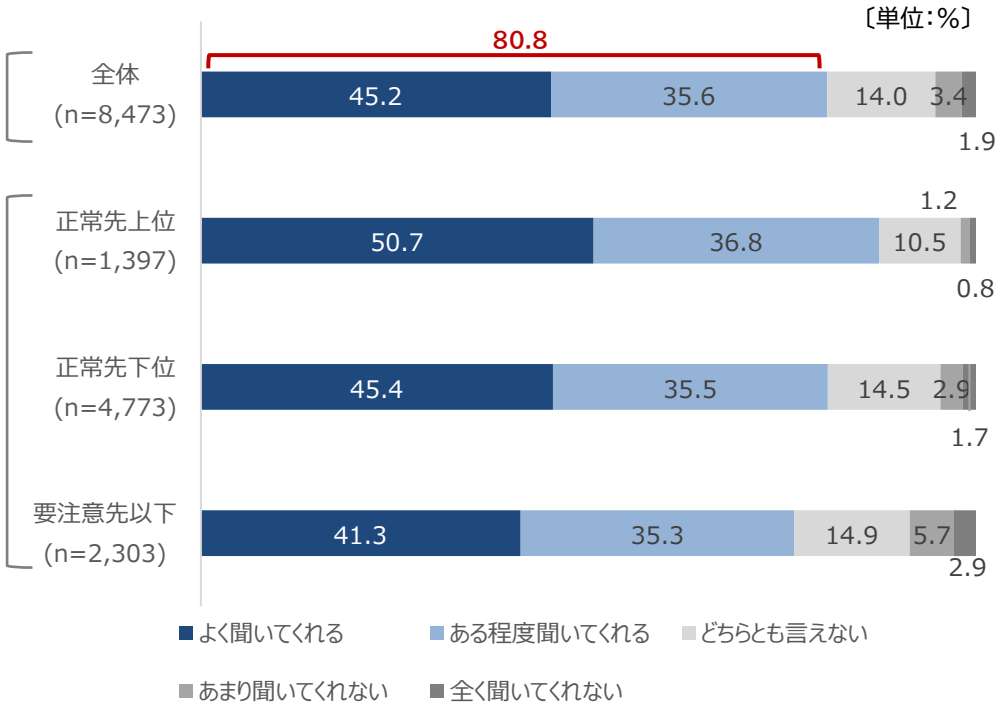
1.課題共有状況について

課題共有状況について①

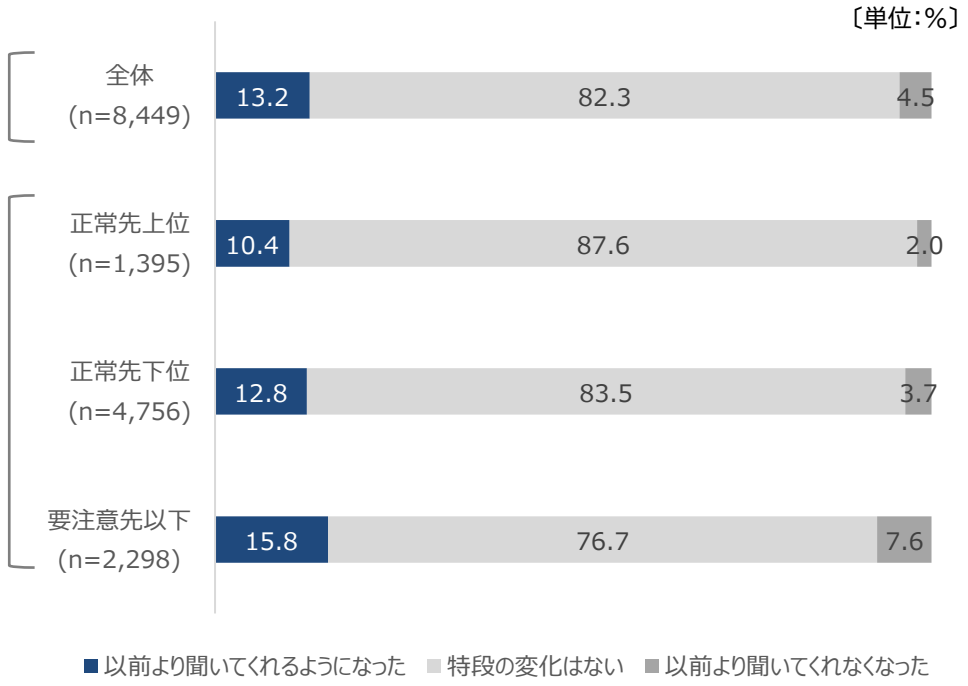
- メインバンクが自社の経営上の課題や悩みを「よく聞いてくれる」または「ある程度聞いてくれる」と回答した企業の割合は全体で80.8%であり、前回調査(※)と比較し、7.8%pt増加。(※)前回調査は、2024年1月5日～同年1月31日に実施。以下、同じ。
- メインバンクの対応について、2024年1月頃と比較して「(課題や悩みを)より聞いてくれるようになった」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.メインバンクは貴社の事業や経営に関する課題や悩みを聞いてくれますか。また、その姿勢は2024年1月と比較して変化はありますか。

現在の状況



2024年1月との比較

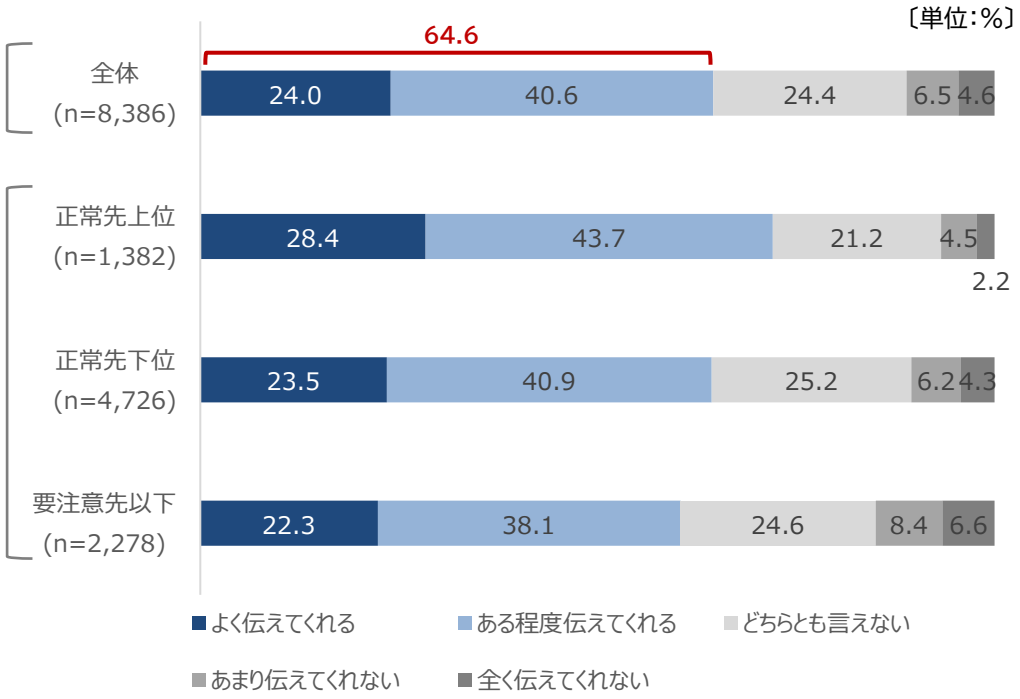


課題共有状況について②

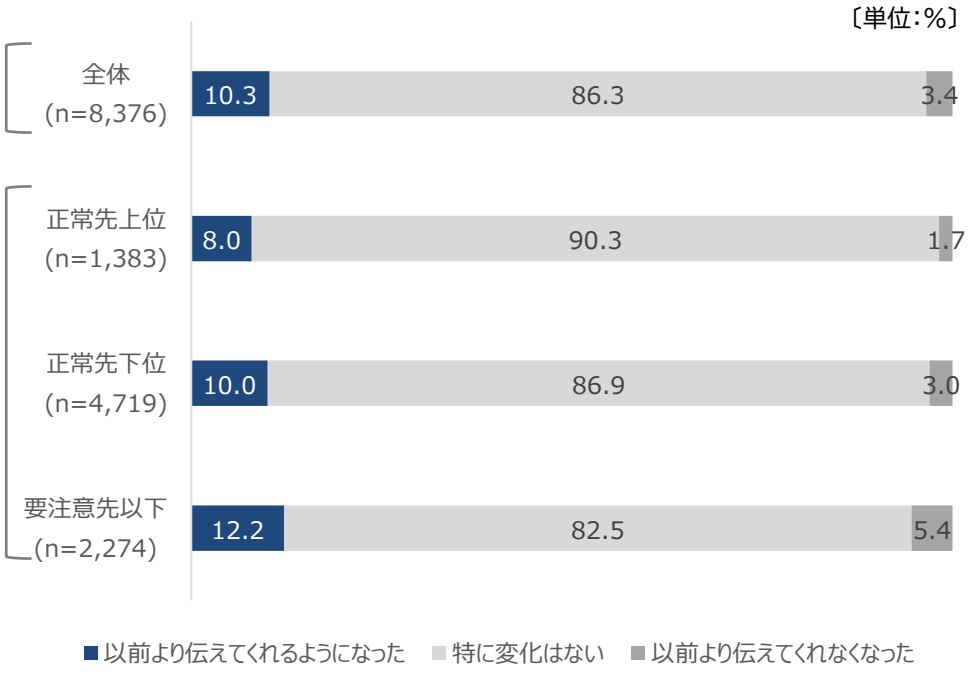
- メインバンクが自社の経営上の課題に関する分析結果や評価を「よく伝えてくれる」または「ある程度伝えてくれる」と回答した企業の割合は全体で64.6%であり、前回調査と比較して、8.9%pt増加。
- メインバンクの対応について、2024年1月頃と比較して「(課題や評価を)より伝えてくれるようになった」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.メインバンクは貴社の事業や経営に関する課題や悩みを伝えてくれますか。また、その姿勢は2024年1月と比較して変化はありますか。

現在の状況



2024年1月との比較

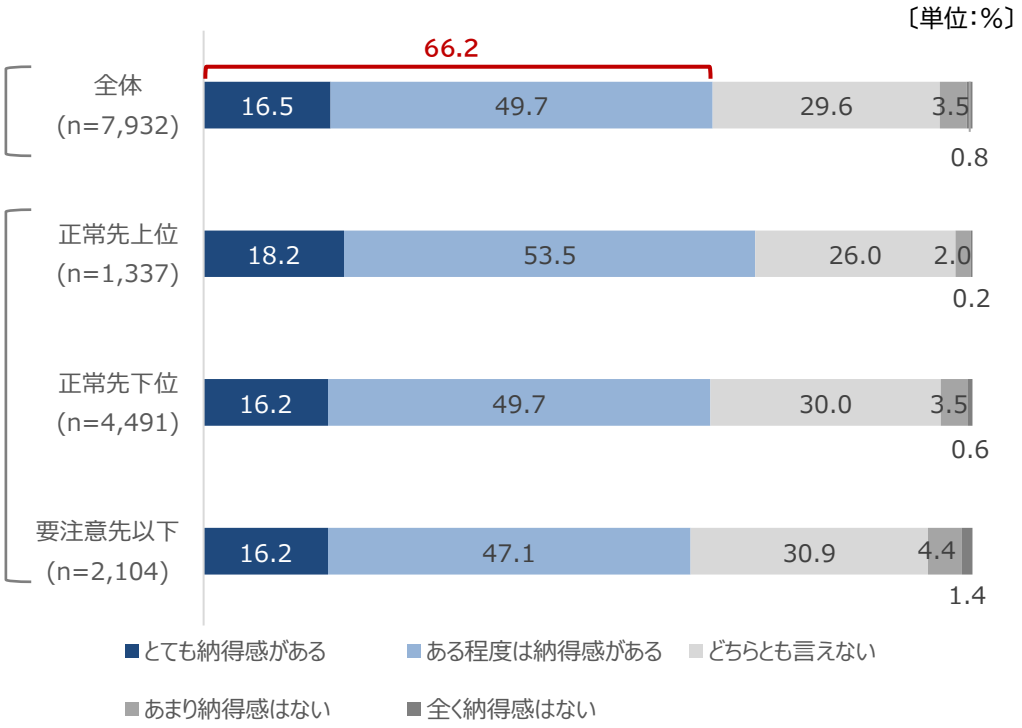


課題共有状況について③

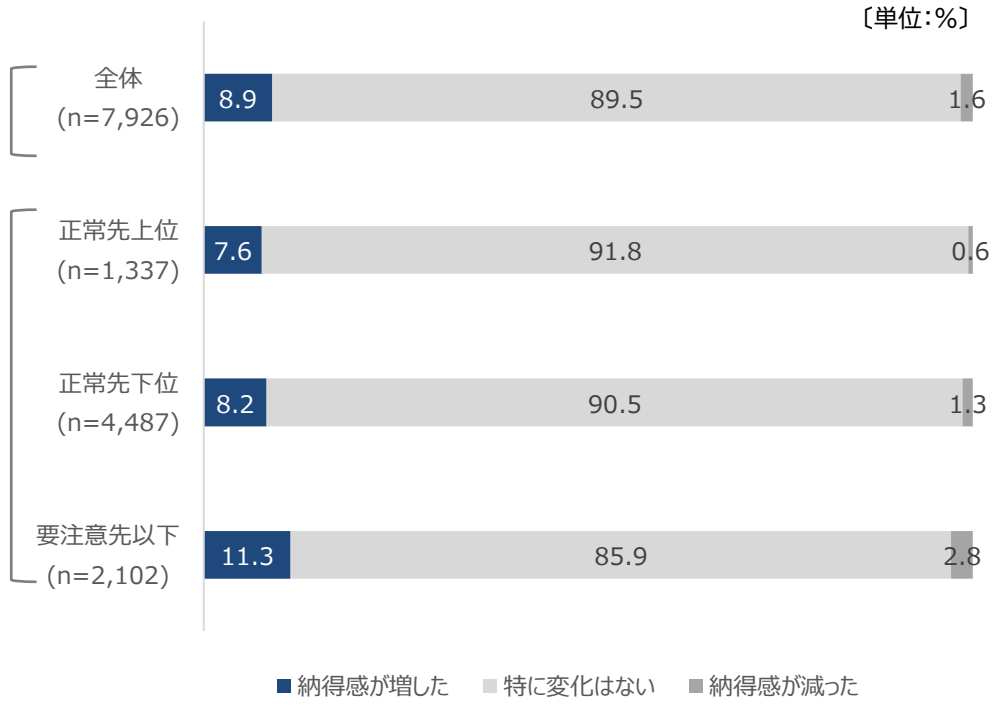
- メインバンクから伝えられた経営上の課題の分析結果や評価に対する納得感について、「とても納得感がある」または「ある程度は納得感がある」と回答した企業の割合は全体で66.2%であり、前回調査と比較し7.0%pt増加。
- 2024年1月と比較して「納得感が増した」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.（前頁で「よく伝えてくれる～あまり伝えてくれない」のいずれかで回答した企業について、）メインバンクから伝えられた貴社の経営に関する課題や評価に、納得感はありましたか。また、2024年1月と比較して変化はありますか。

現在の状況



2024年1月との比較

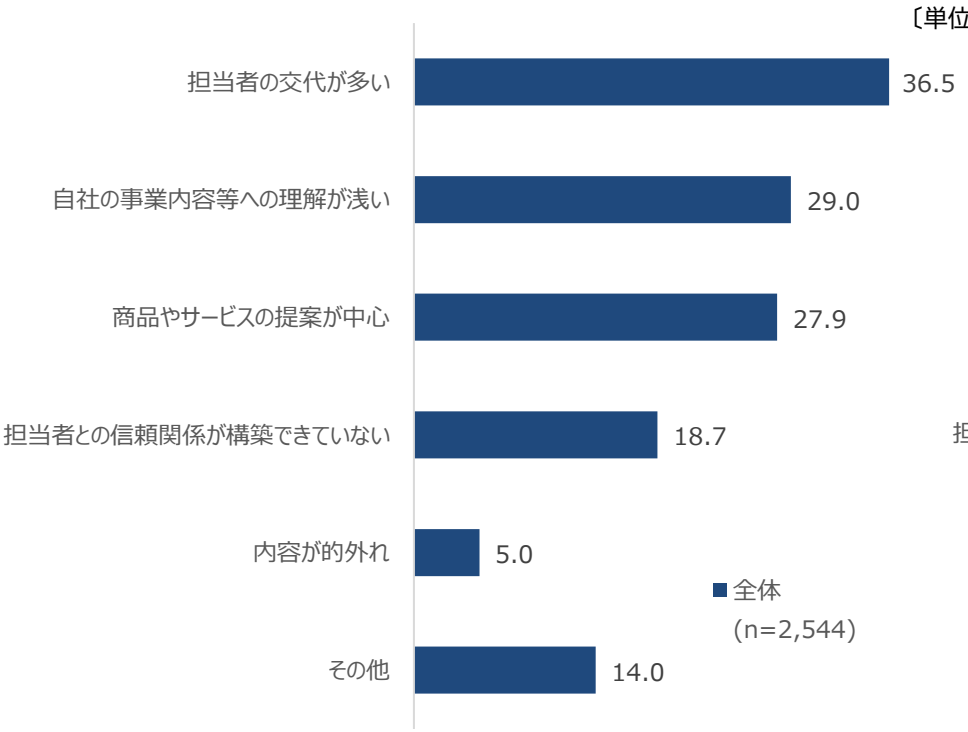


課題共有状況について④

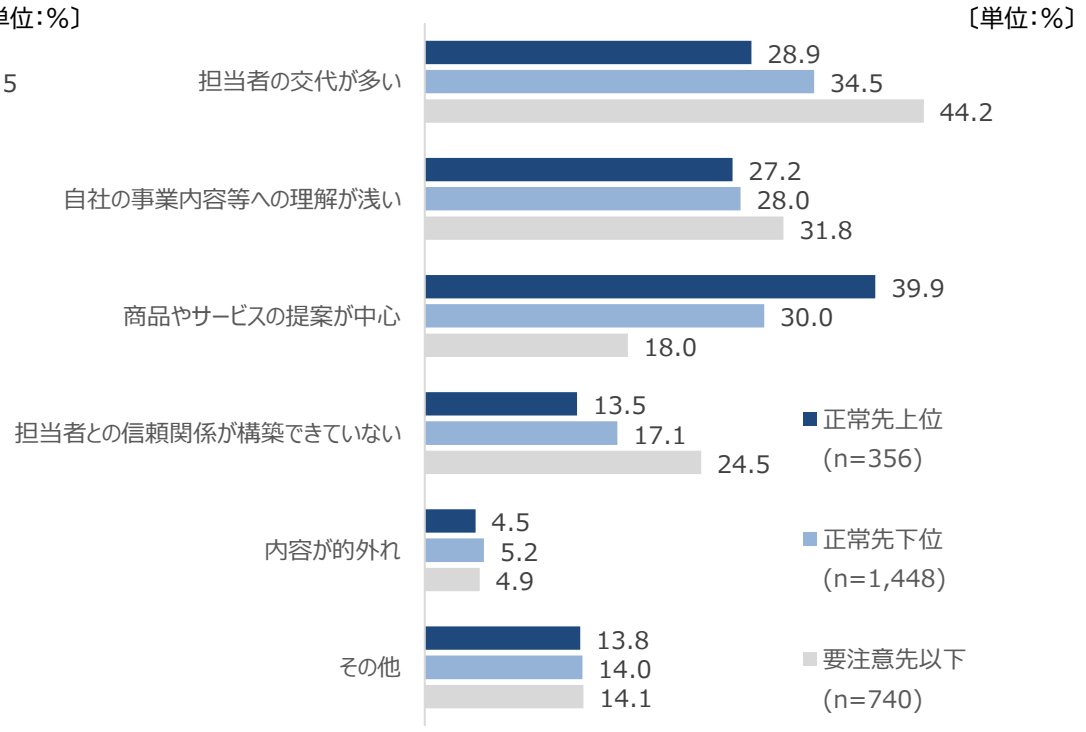
- メインバンクから伝えられた経営上の課題の分析結果や評価に対する納得感について、「どちらとも言えない」、「納得感がない」と回答した理由として、「担当者の交代が多い」と回答した企業の割合が全体で36.5%と最も高い。
- 上記の結果は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.（前頁で「どちらとも言えない～全く納得感がない」のいずれかで回答した企業について、）その理由は何ですか。（複数回答）

全体



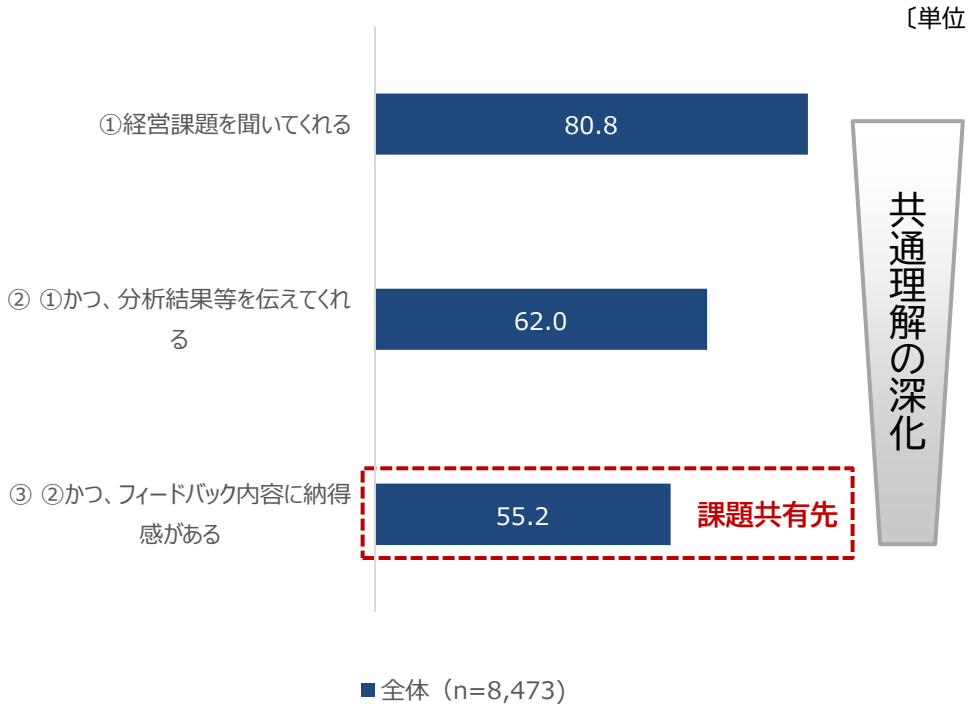
債務者区分別



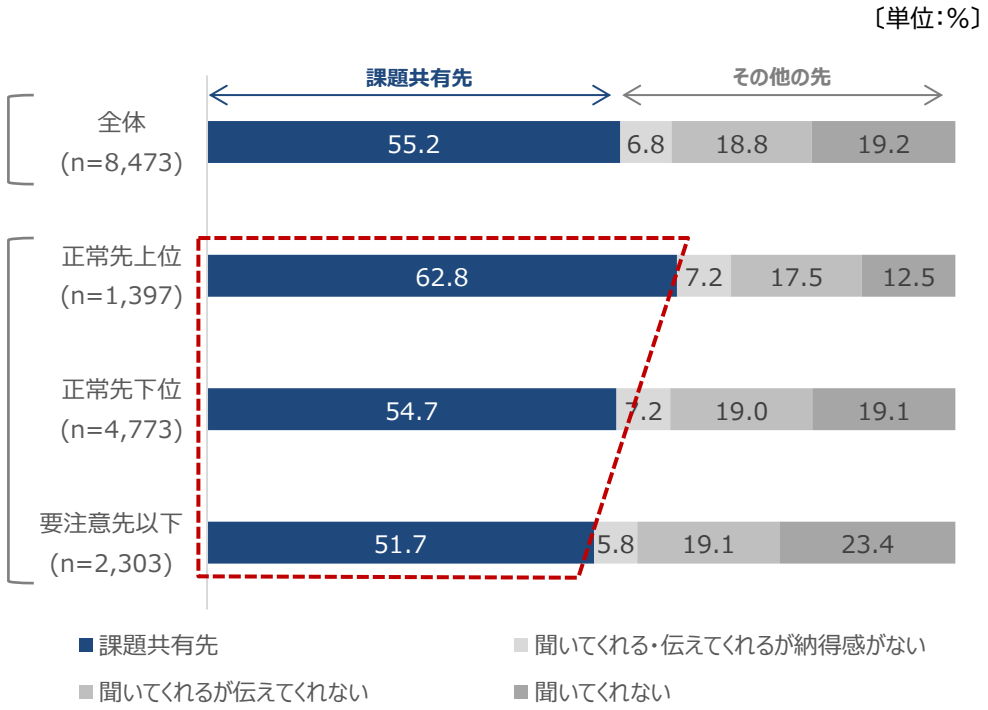
課題共有状況について⑤

- メインバンクの評価として「経営上の課題や悩みを聞いてくれる」、「経営上の課題に関する分析結果を伝えてくれる」、「伝えられた経営課題や評価に対する納得感がある」の3つの質問全てに肯定的に回答した先（以下、「課題共有先」という。）は、事業者と金融機関との間で共通理解の醸成が図られており、事業性評価の前提が得られているものと考えられる。
- こうした「課題共有先」の割合は全体の55.2%であり、前回調査と比較し10.3%pt増加。なお、債務者区分が下位になるほど「課題共有先」の割合は低くなる傾向。

共通理解の状況（課題共有先）



「課題共有先」・「その他の先」の比率

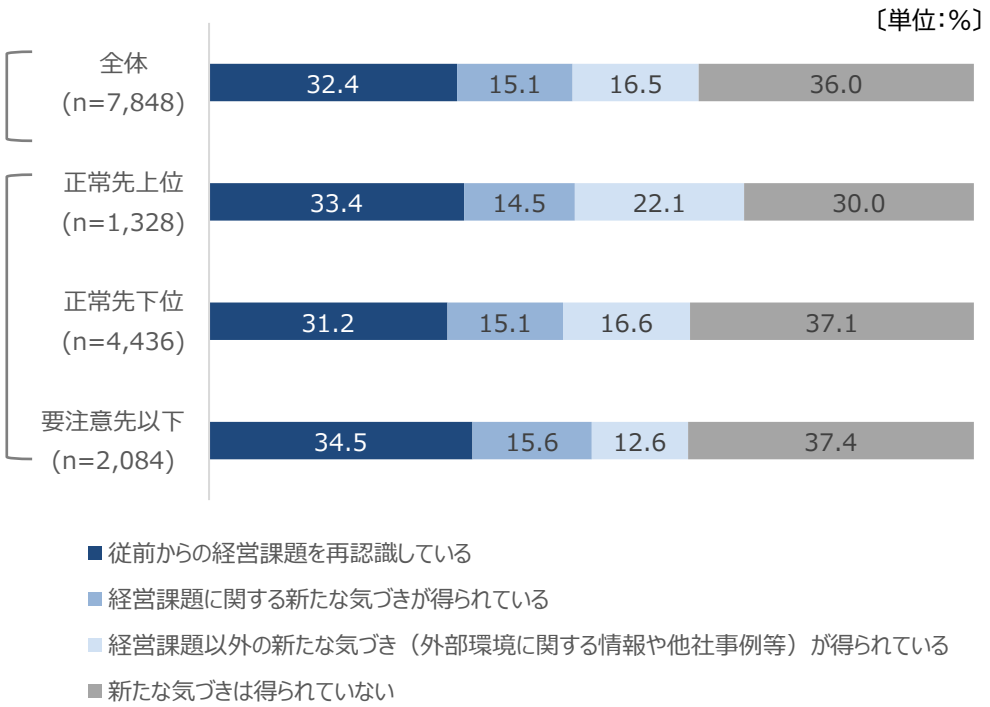


課題共有状況について⑥

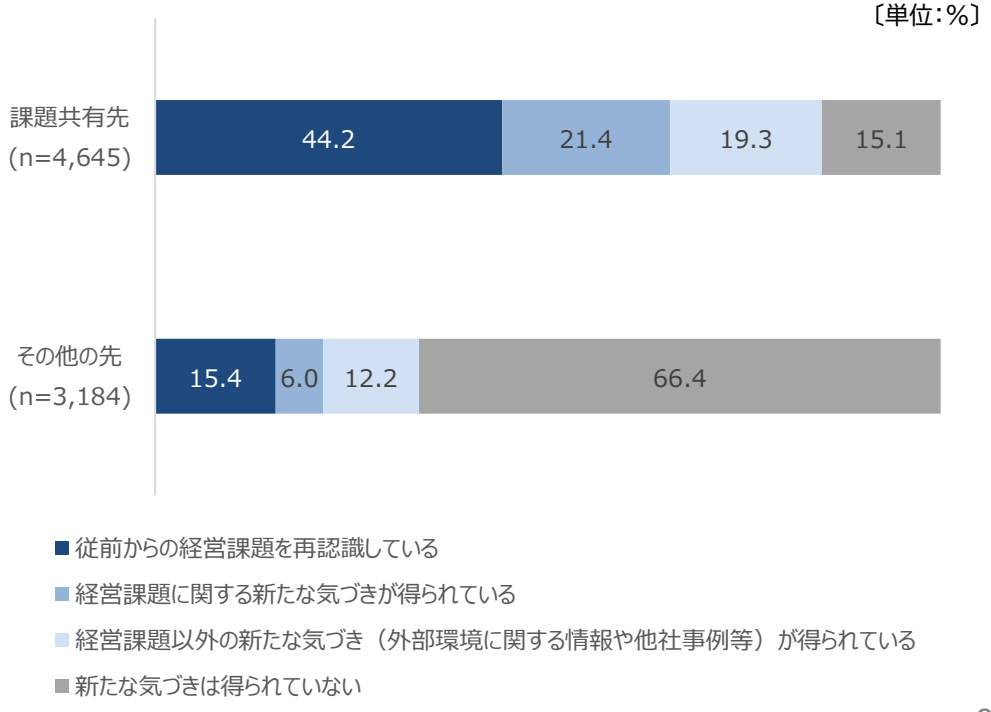
- メインバンクから経営上の課題や評価を伝えられたことによる企業側の認識として、「従前からの経営課題を再認識している」と回答した企業の割合は全体で32.4%。一方、「新たな気づきは得られていない」と回答した企業の割合は全体で36.0%であった。
- 上記結果について、「課題共有先」と「その他の先」別にみると、「従前からの経営課題を再認識している」と回答した企業の割合は、「課題共有先」が「その他の先」を28.8%pt上回り、「新たな気づきは得られていない」と回答した企業の割合は、「その他の先」が「課題共有先」を51.3%pt上回る。

Q.（5頁で「よく伝えてくれる～あまり伝えてくれない」のいずれかで回答した企業について、）メインバンクから伝えられた貴社の経営に関する課題や評価により、それまで気づいていなかった経営課題をはじめて認識するなど、新たな気づきが得られていますか。

全体・債務者区分別



「課題共有先」・「その他の先」

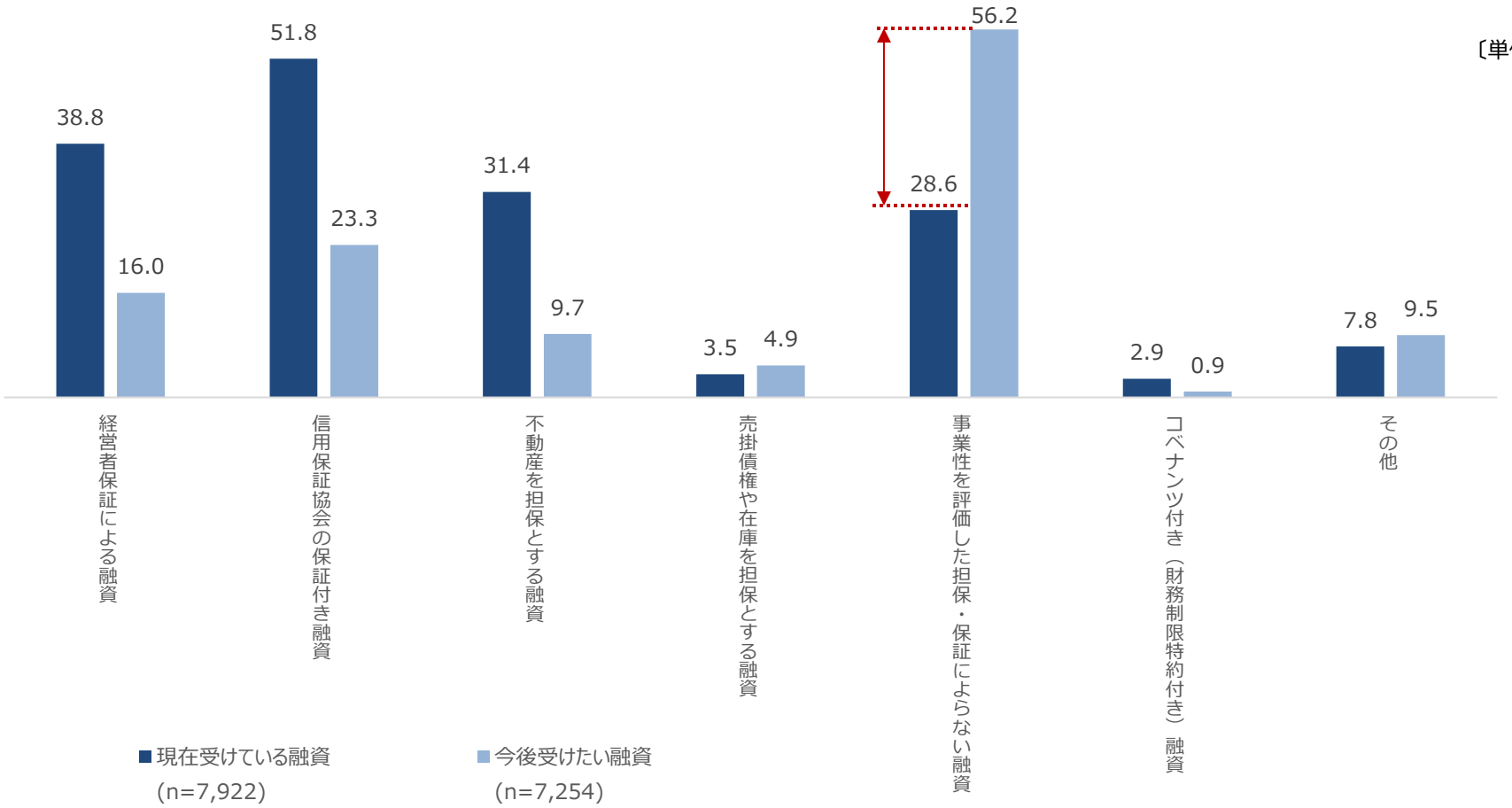


2.事業性融資について

事業性融資について①-1

- 「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を「今後メインバンクから受けたい」と回答した企業の割合は56.2%であり、「現在メインバンクから受けている」と回答した企業の割合28.6%を大きく上回っている。
- 「経営者保証による融資」「信用保証協会の保証付き融資」「不動産を担保とする融資」については、「現在メインバンクから受けている」と回答した企業の割合に対して、「今後メインバンクから受けたい」と回答した企業の割合は少ない。

Q.現在メインバンクから受けている融資は何ですか。また、今後メインバンクから受けたい融資は何ですか。(複数回答)



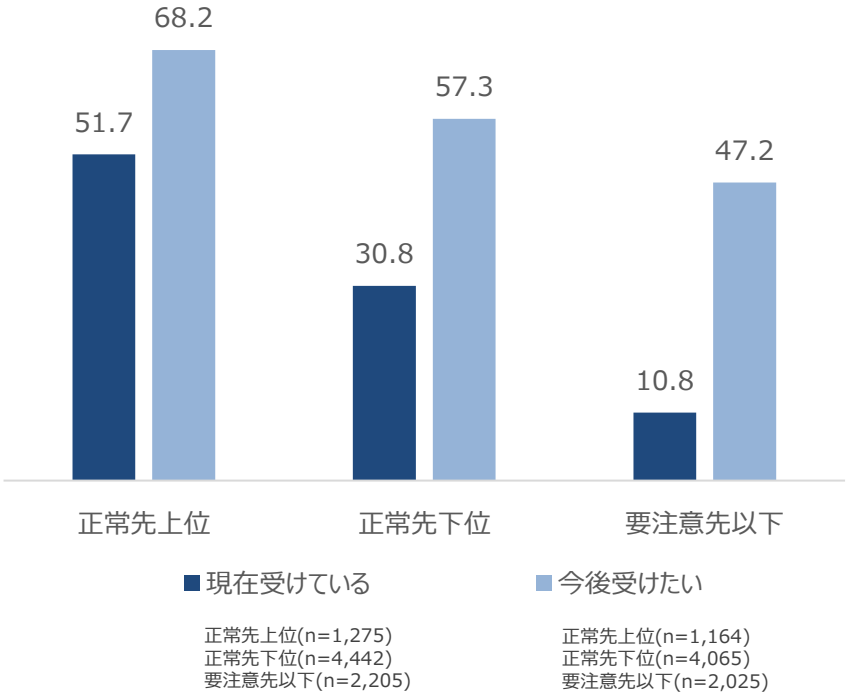
事業性融資について①-2

- 「事業性を評価した担保・保証によらない融資」について、「現在メインバンクから受けている」と「今後メインバンクから受けたい」と回答した企業を比較すると、債務者区分が下位になるほど、回答の差は大きい。
- また、企業規模別にみると、規模の小さい企業ほど、回答の差は大きい。

事業性を評価した担保・保証によらない融資

債務者区分別

〔単位:%〕

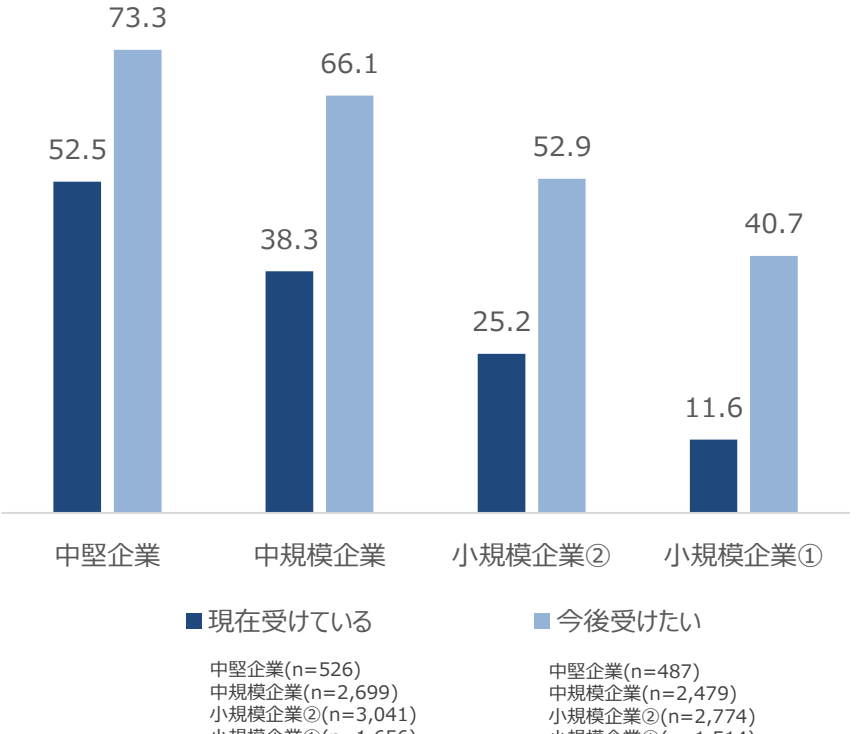


正常先上位(n=1,275)
正常先下位(n=4,442)
要注意先以下(n=2,205)

正常先上位(n=1,164)
正常先下位(n=4,065)
要注意先以下(n=2,025)

企業規模別

〔単位:%〕



中堅企業(n=526)
中規模企業(n=2,699)
小規模企業②(n=3,041)
小規模企業①(n=1,656)

中堅企業(n=487)
中規模企業(n=2,479)
小規模企業②(n=2,774)
小規模企業①(n=1,514)

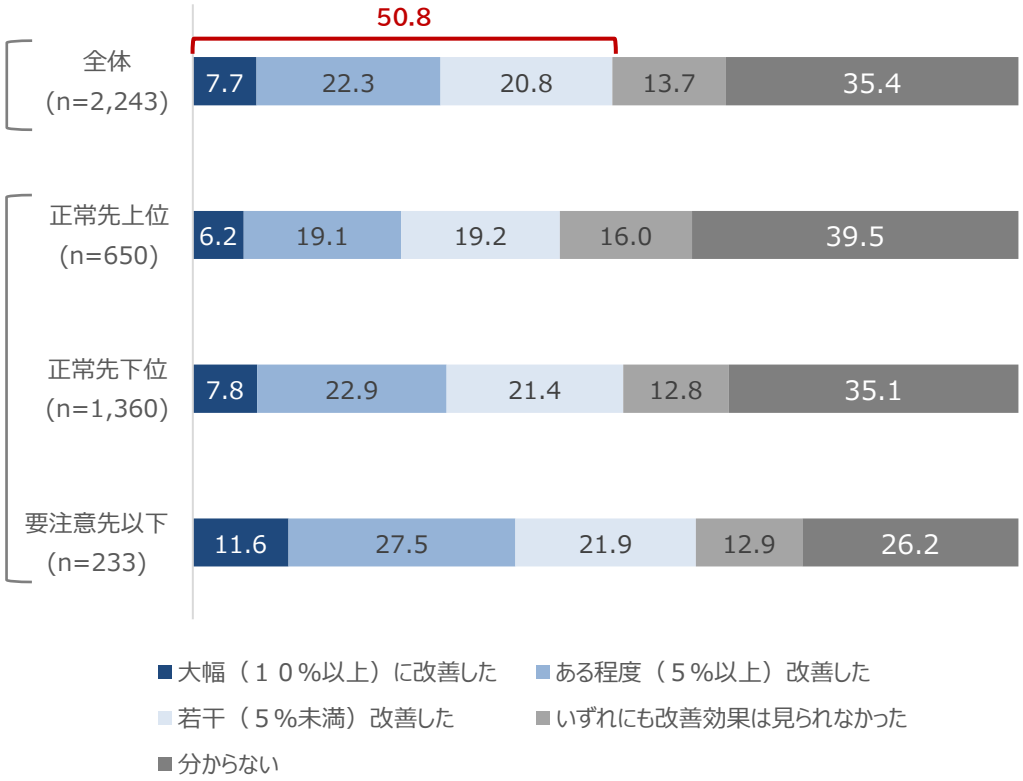
事業性融資について②

- 「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を受けたことによって、自社の売上・利益等が「大幅（10%以上）」または「ある程度（5%以上）」または「若干（5%未満）」改善したと回答した企業の割合は50.8%であり、債務者区分が下位になるほど高い。
- 上記結果について「課題共有先」と「その他の先」別にみると、売上・利益等が改善したと回答した企業の割合は、「課題共有先」が「その他の先」を15．9%pt上回る。

Q.（現在メインバンクから「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を受けている企業について、）事業性を評価した担保・保証に寄らない融資によって、売上・利益等にどのような効果・影響がありましたか。

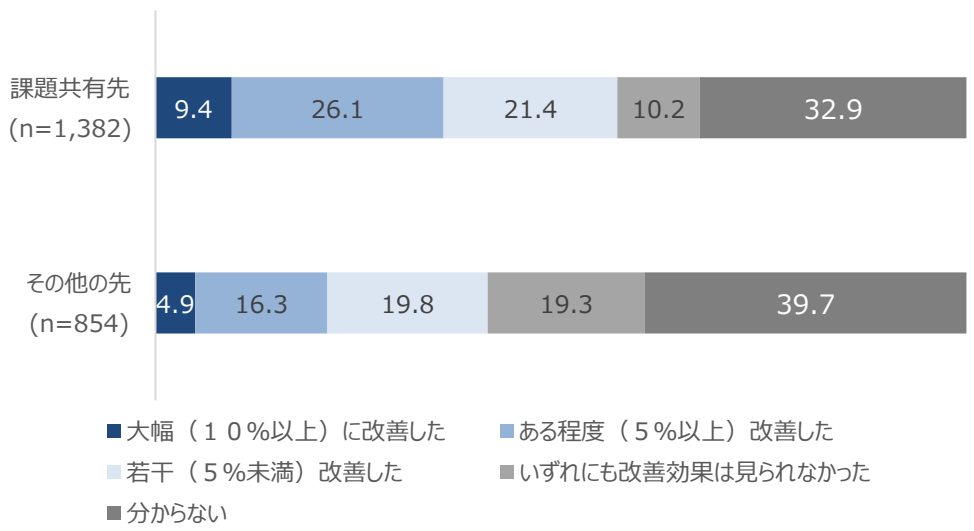
全体・債務者区分別

〔単位：%〕



「課題共有先」・「その他の先」

〔単位：%〕



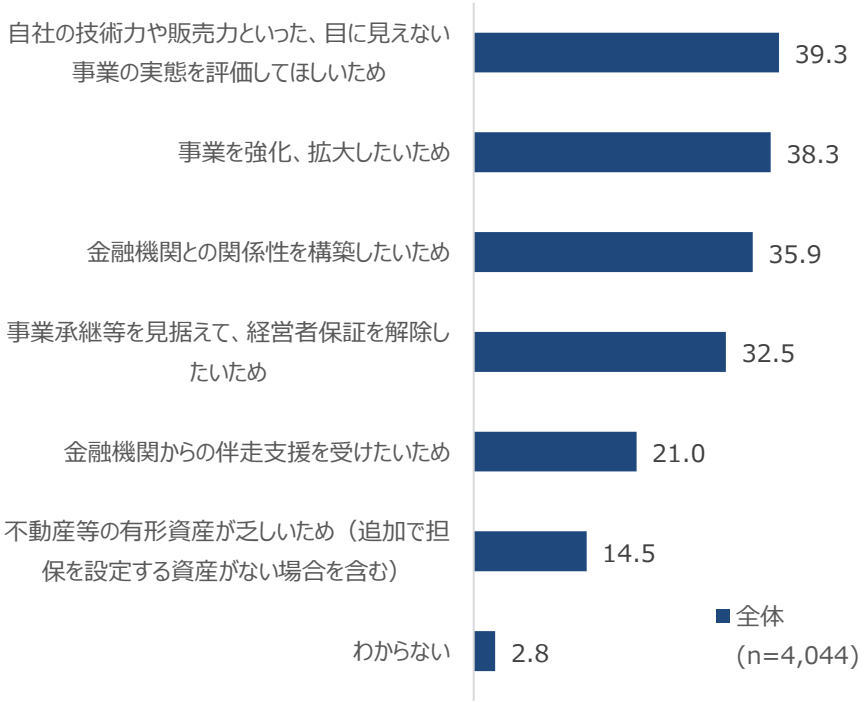
事業性融資について③

- 「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を希望する理由について、「自社の技術力や販売力といった、目に見えない事業の実態を評価してほしいため」と回答した割合が39.3%と最も多く、次いで「事業を強化、拡大したいため」が38.3%であった。
- 「事業承継等を見据えて、経営者保証を解除したいため」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.（今後メインバンクから「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を受けたいと回答した企業について、）その理由は何ですか（複数回答）

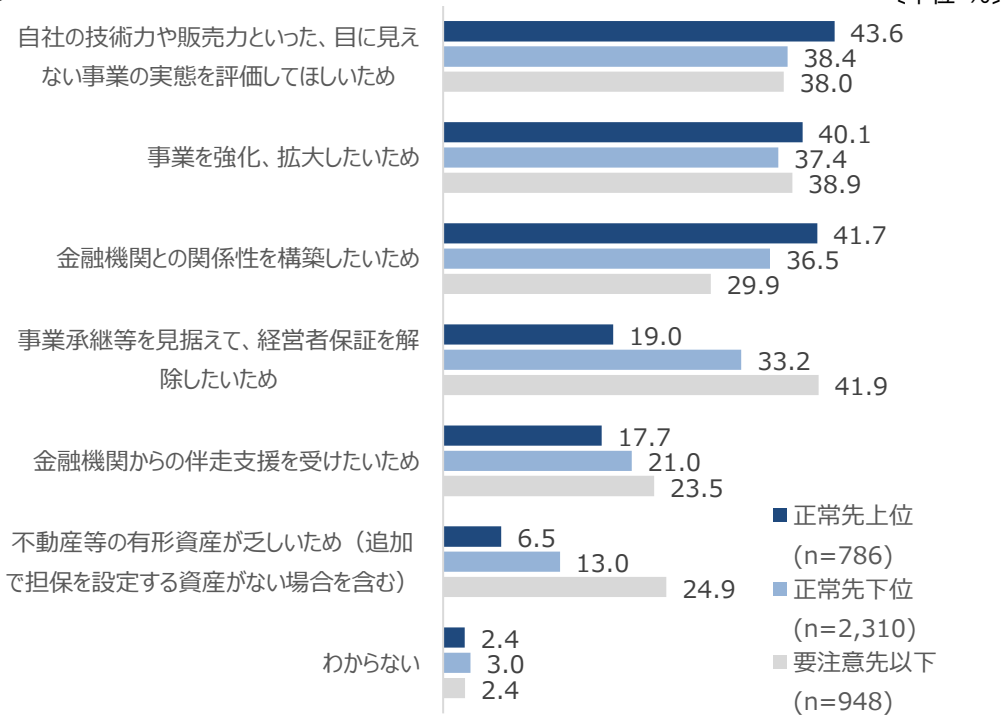
全体

〔単位：%〕



債務者区分別

〔単位：%〕



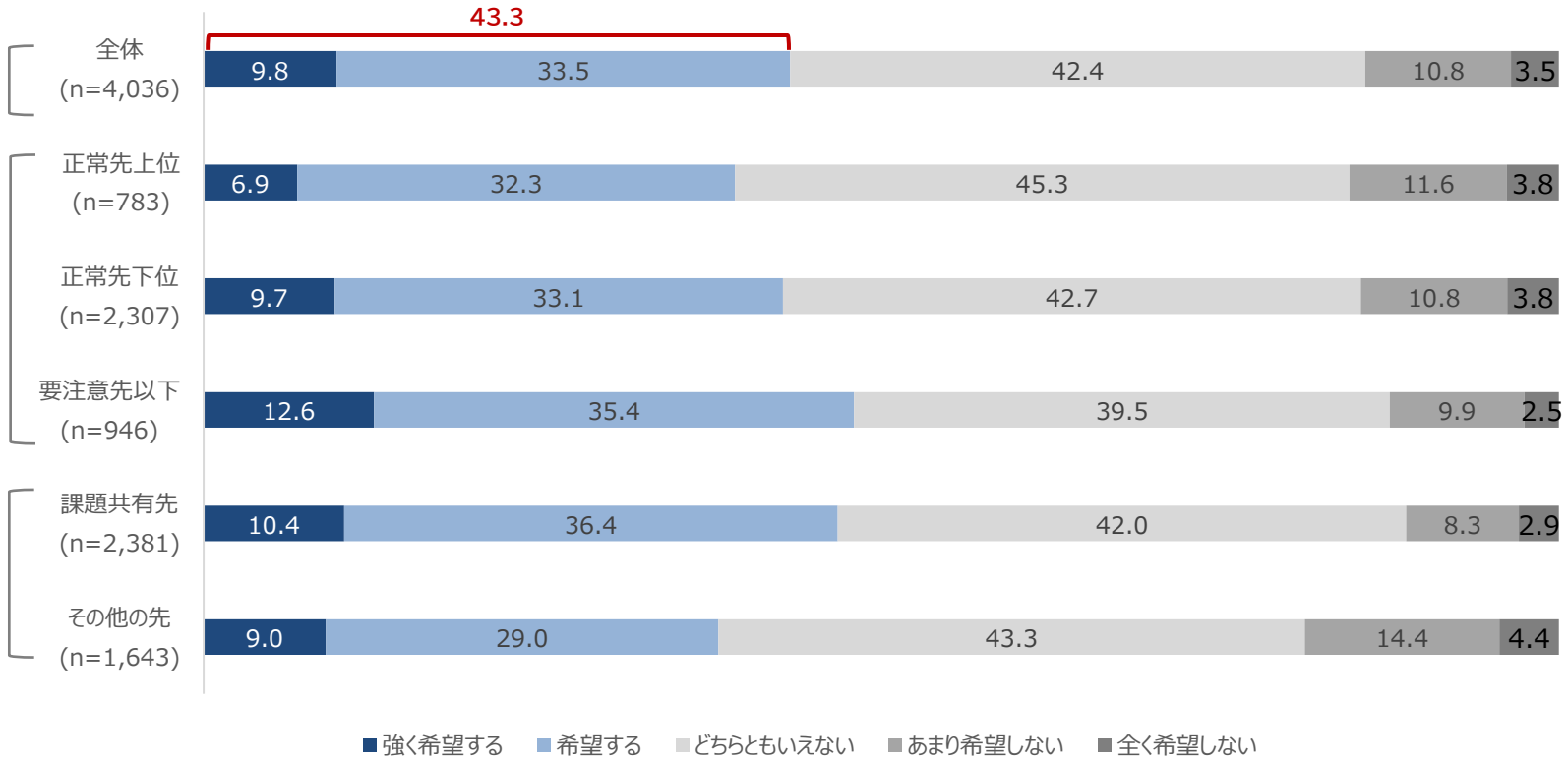
事業性融資について④

- 自社の事業動向や将来性等に関する対話をメインバンクと継続的に実施することにより、結果的に資金調達コスト（金利等）が増加する場合でも、事業性を評価した担保・保証によらない融資を「強く希望する」または「希望する」と回答した企業の割合は全体で43.3%であった。
- 上記の結果は、「課題共有先」が「その他の先」を8.8%pt上回る。

Q.（今後メインバンクから「事業性を評価した担保・保証によらない融資」を受けたいと回答した企業について、）メインバンクが貴社の事業性に関する対話（事業動向や将来性等の確認）を継続的に行うことに時間をかけ、結果的に資金調達コスト（金利等）が増加する場合でも、事業性を評価した担保・保証によらない融資を希望しますか。

全体、債務者区分別、「課題共有先」・「その他の先」

〔単位：%〕



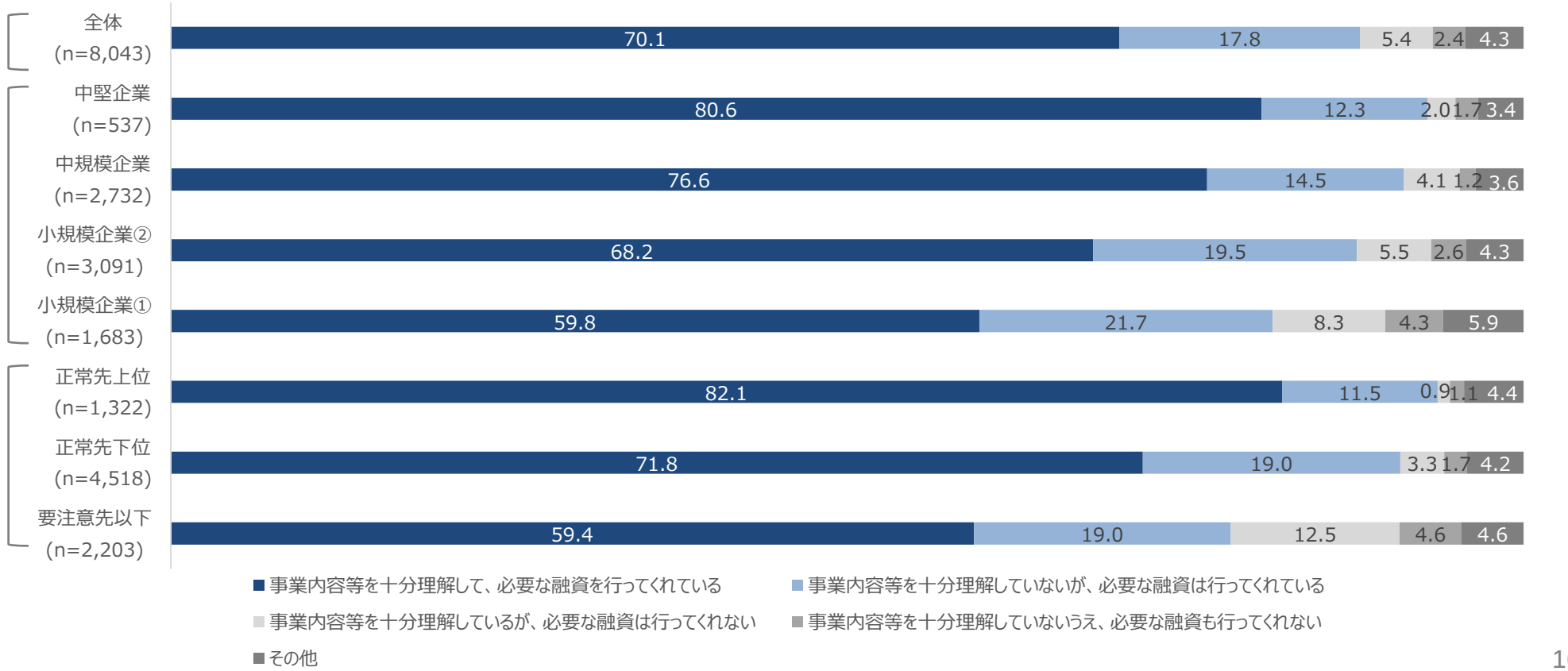
事業性融資について⑤

- メインバンクが「自社の事業内容や将来性、技術力、経営手腕等（以下、事業内容等）を十分理解して、必要な融資を行ってくれている」と回答した企業の割合は全体で70.1%であった。
- 上記の結果は、企業規模が小さい先、債務者区分が下位になるほど低い。

Q.メインバンクは、融資にあたり、事業内容等について話を聞き、必要な融資を行ってくれていますか。

全体・企業規模別・債務者区分別

〔単位：%〕



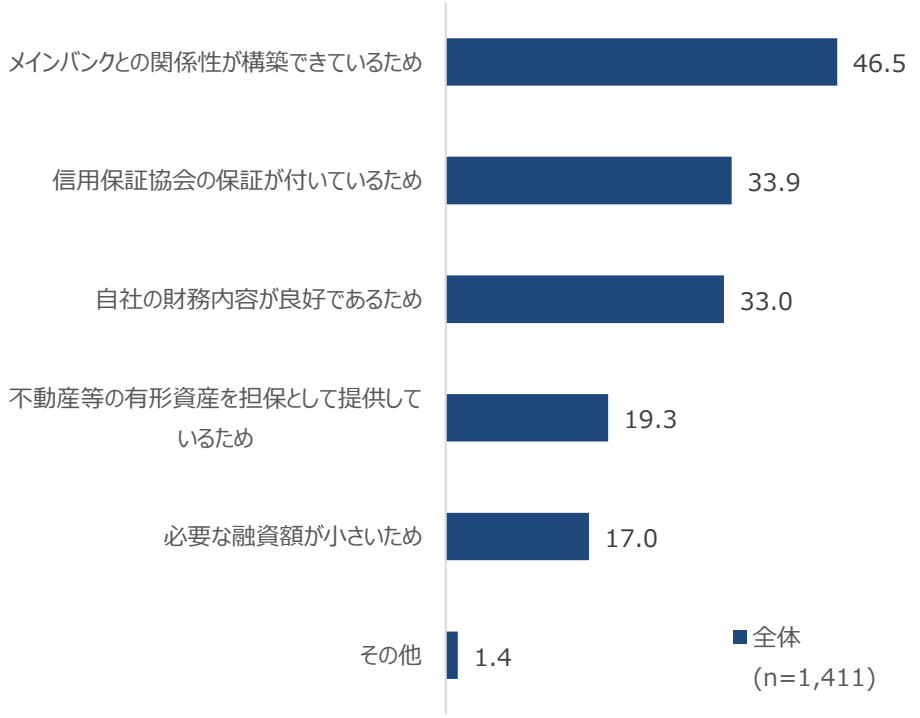
事業性融資について⑥

- 前頁で「事業内容等を十分理解していないが、必要な融資は行ってくれている」と回答した企業（全体の17.8%）に対して、具体的な理由を尋ねたところ、「メインバンクとの関係性が構築できているため」と回答した企業の割合が46.5%と最も高い。
- 上記の結果は、企業規模が大きい先ほど高い。

Q.（前項にて「事業内容等を十分理解していないが、必要な融資は行ってくれている」と回答した企業について、）そのように感じる理由は何ですか。（複数回答）

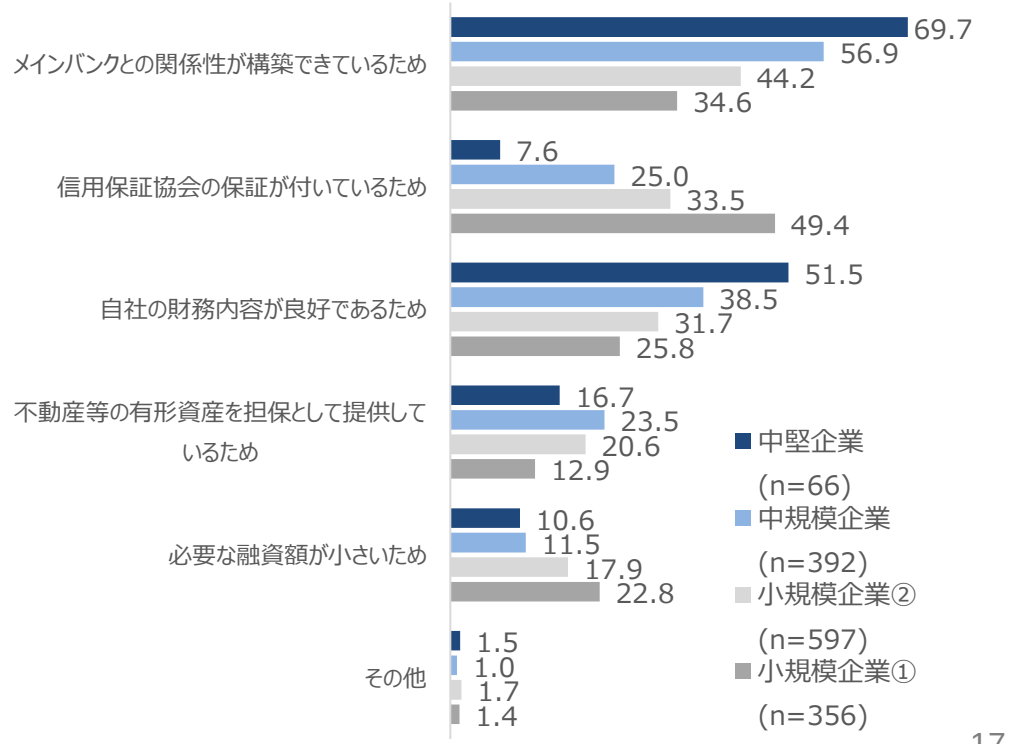
全体

〔単位：%〕



企業規模別

〔単位：%〕

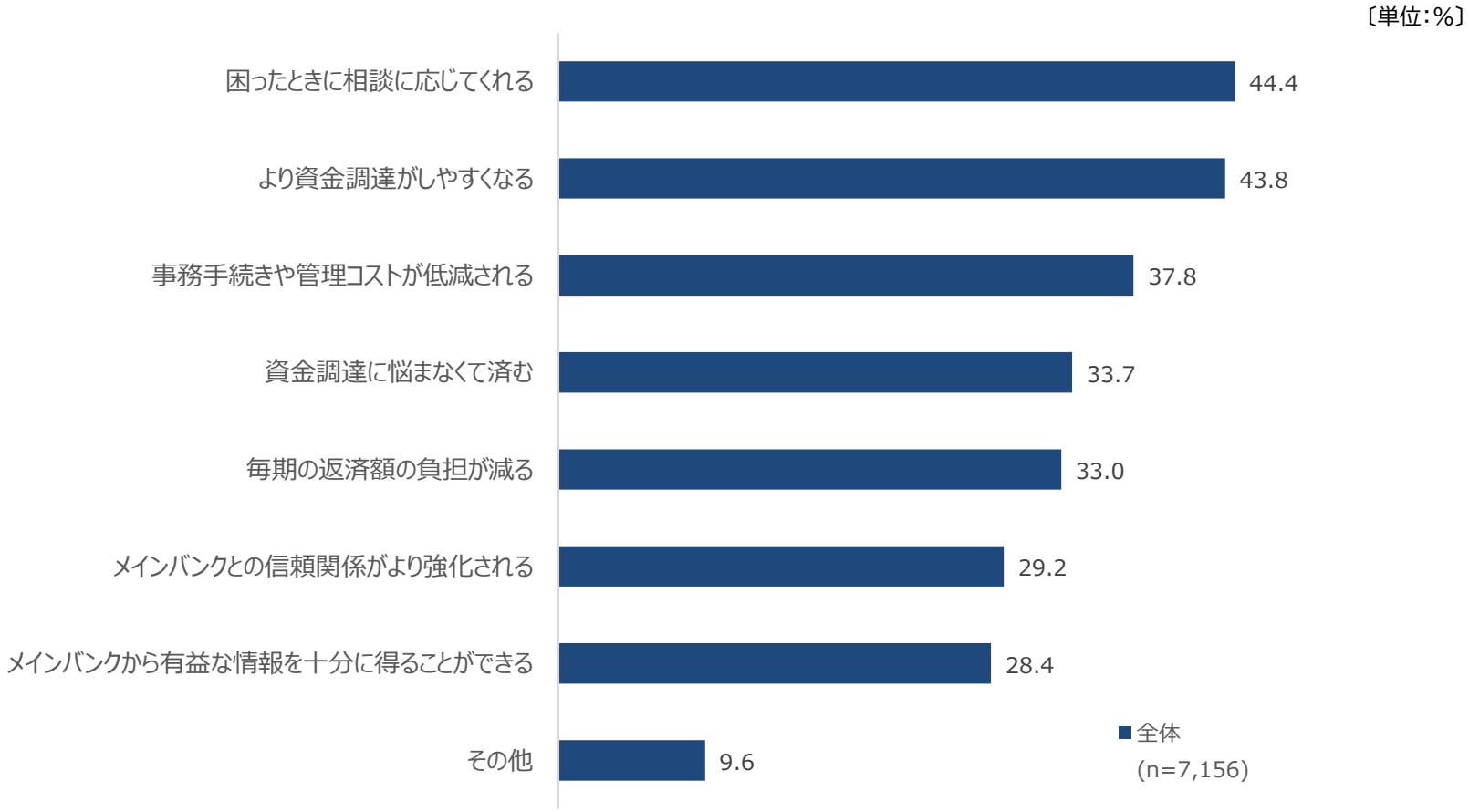


事業性融資について⑦

■ 複数の金融機関と取引している企業に対して、取引金融機関をメインバンクの1行のみにしたいと思うメリットについて尋ねたところ、「困ったときに相談に応じてくれる」と回答した企業の割合が全体で44.4%と最も高く、次いで「より資金調達がしやすくなる」と回答した企業の割合が43.8%。

※なお、「その他」の具体的な内容としては、経営者保証の解除、金利が安くなること、1行取引は望まないといった回答が見られた。

Q.（現在、複数の金融機関と取引している企業について、）どのようなメリットがあれば、取引金融機関（借入先）をメインバンクの1行のみにしたいですか。（複数回答）



3. 事業計画について

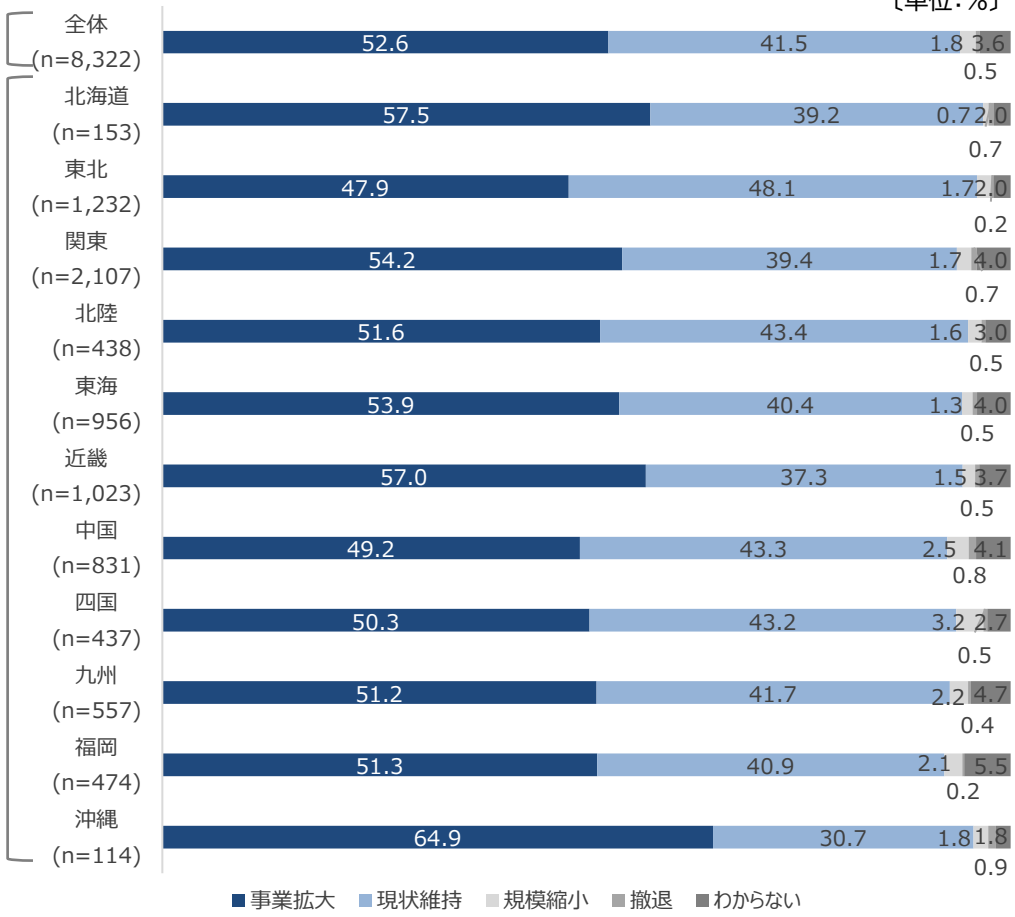
事業計画について①

■ 今後、「事業拡大を図りたい」と回答した企業の割合は全体で52.6%であり、企業規模が大きい先、債務者区分が上位になるほど、この割合が高い。

Q.貴社は、今後、どのような事業展開を図っていきたいと考えていますか。

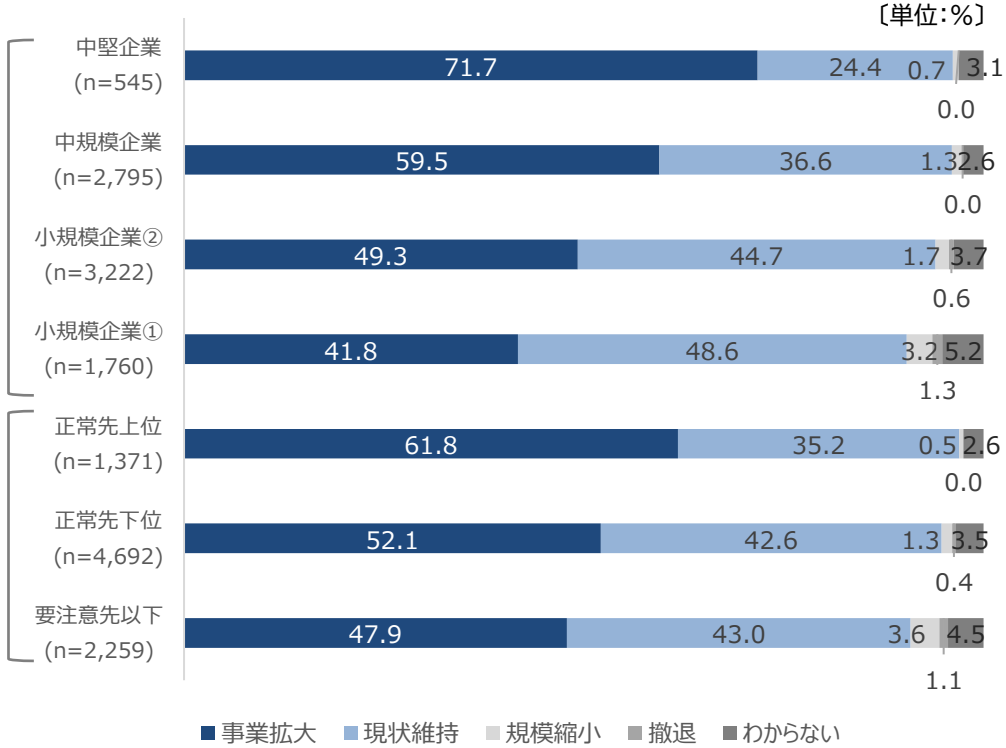
全体・地域別

〔単位:%〕



企業規模別・債務者区分別

〔単位:%〕



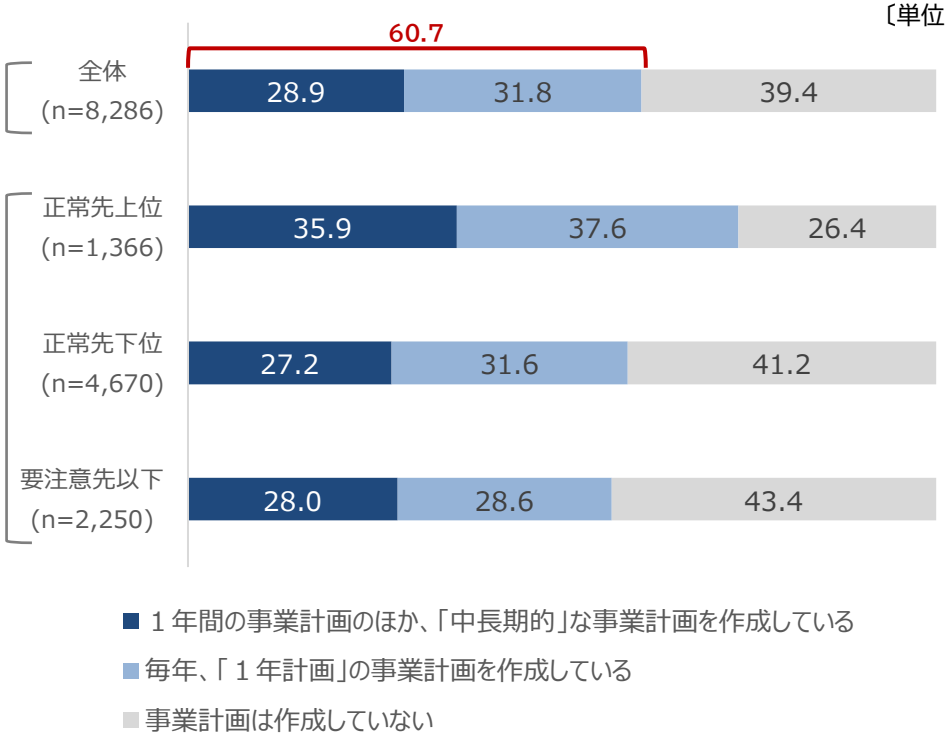
事業計画について②

- 事業計画の作成状況について、「1年計画のほか、中長期的な事業計画を作成している」、「1年の事業計画を作成している」と回答した企業の割合は、それぞれ28.9%、31.8%。（合計すると全体の60.7%が事業計画を作成）
- 事業計画の作成にあたり、「金融機関（メインバンク・非メインバンク）の支援のもとで作成した」と回答した企業の割合は全体で8.1%であり、「外部からの支援を受けずに自社内で作成した」と回答した企業の割合が63.7%と最も高い。
- なお、「メインバンクの支援のもとで作成した」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高く、「課題共有先」が「その他の先」を6.6%pt上回る。

Q. 貴社は事業計画を作成していますか。作成している場合、どのように作成しましたか。

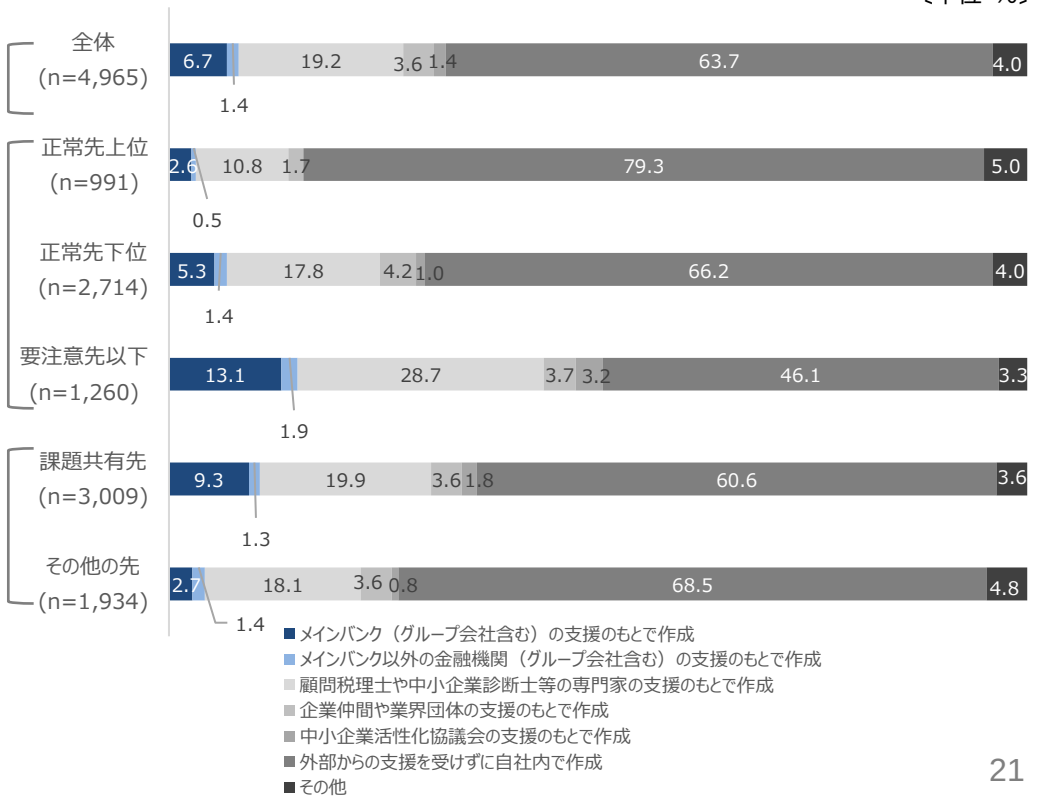
事業計画の作成状況

〔単位：%〕



事業計画の作成方法

〔単位：%〕



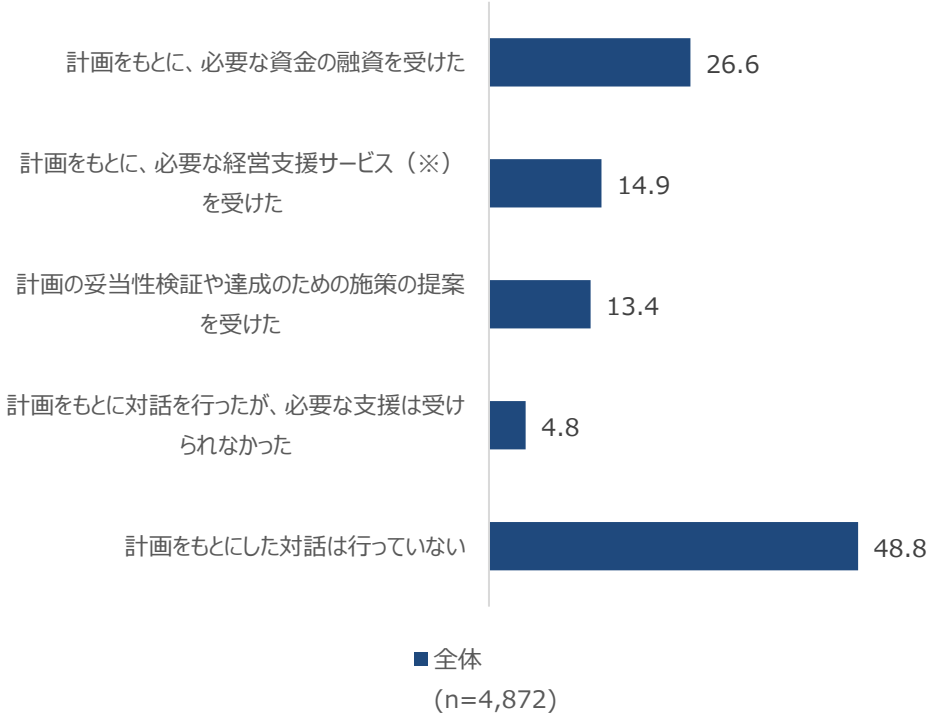
事業計画について③

- 事業計画をもとにしたメインバンク(グループ会社含む)からの支援内容について、「計画をもとにした対話は行っていない」と回答した企業の割合は48.8%と最も高い。
- 「課題共有先」において、計画をもとに「必要な資金の融資を受けた」、「必要な経営支援サービスを受けた」、「計画の妥当性検証や達成のための施策の提案を受けた」と回答した企業の割合は、それぞれ33.8%、19.3%、18.7%であり、いずれも「その他の先」を上回っている。

Q.(事業計画を作成していると回答した企業について、)事業計画に関して、メインバンク(グループ会社含む)からどのような支援等を受けましたか。(複数回答)

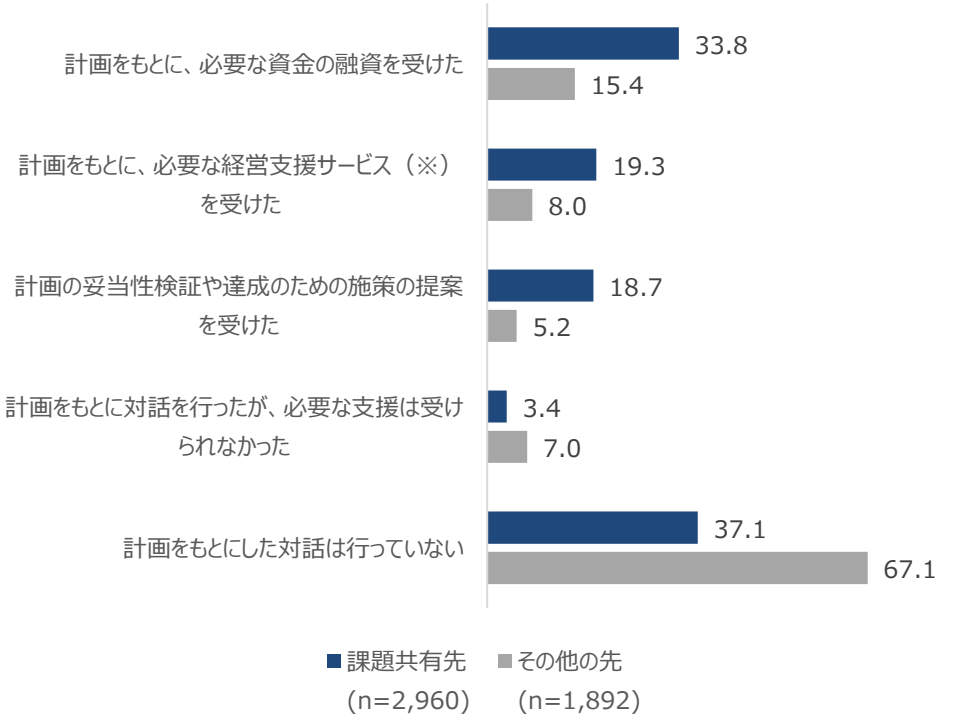
全体

〔単位:%〕



「課題共有先」・「その他の先」

〔単位:%〕



※財務内容の改善支援、取引先・販売先の紹介、業務効率化支援、経営人材の紹介、人材育成・従業員福祉、M&A・事業承継等

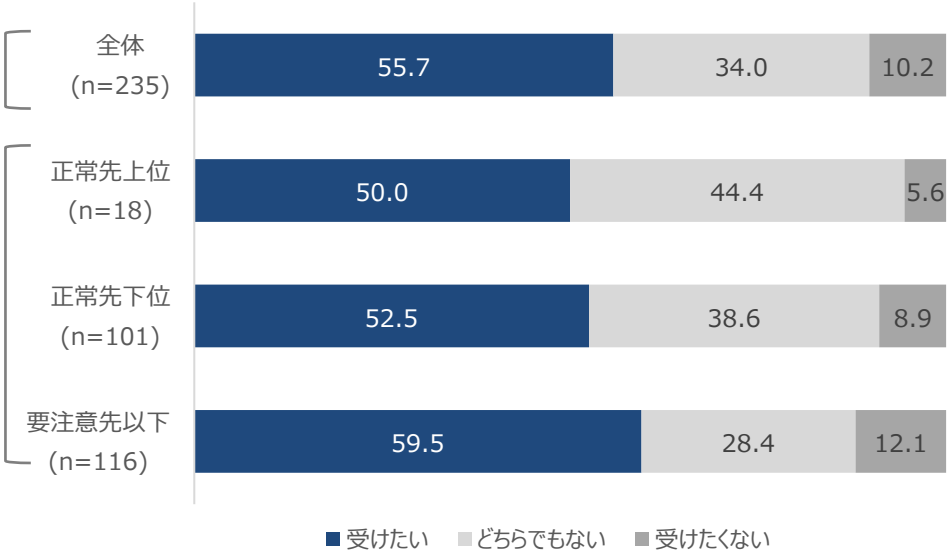
事業計画について④

- 前頁で「事業計画をもとに対話を行ったが、必要な支援は受けられなかった」または「事業計画をもとにした対話は行っていない」と回答した企業のうち、今後、事業計画をもとにメインバンクから「支援を受けたい」と回答した企業はそれぞれ55.7%、22.5%。
- 上記結果のいずれにおいても、債務者区分が下位になるほど「支援を受けたい」と回答する企業の割合は高い。

Q.（前頁で「計画をもとに対話を行ったが、必要な支援は受けられなかった」または「計画をもとにした対話は行っていない」と回答した企業について、）今後、メインバンク（グループ会社含む）から事業計画をもとに融資や経営支援サービス等の支援を受けたいですか。

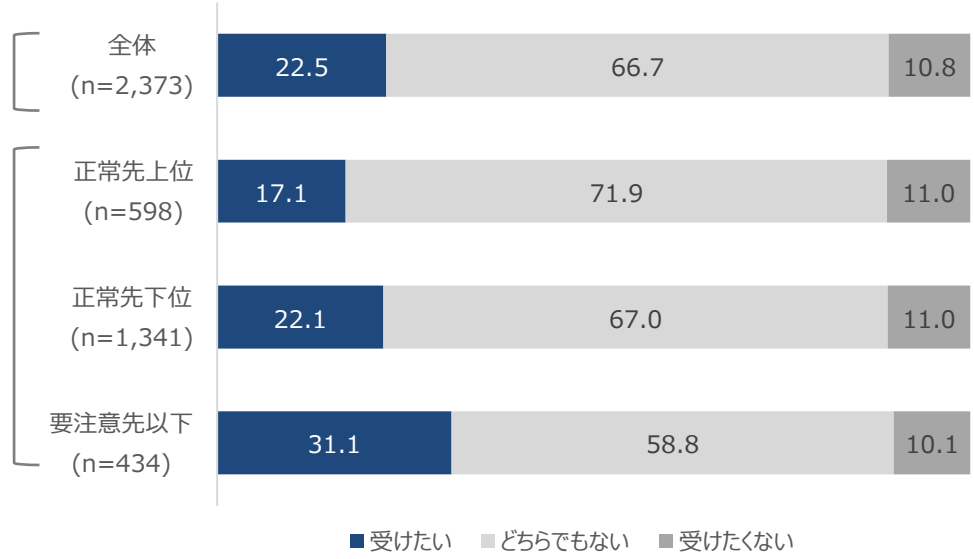
「計画をもとに対話を行ったが、必要な支援は受けられなかった」と回答した企業（全体、債務者区分別）

〔単位：%〕



「計画をもとにした対話は行っていない」と回答した企業（全体、債務者区分別）

〔単位：%〕



4. 企業価値担保権について

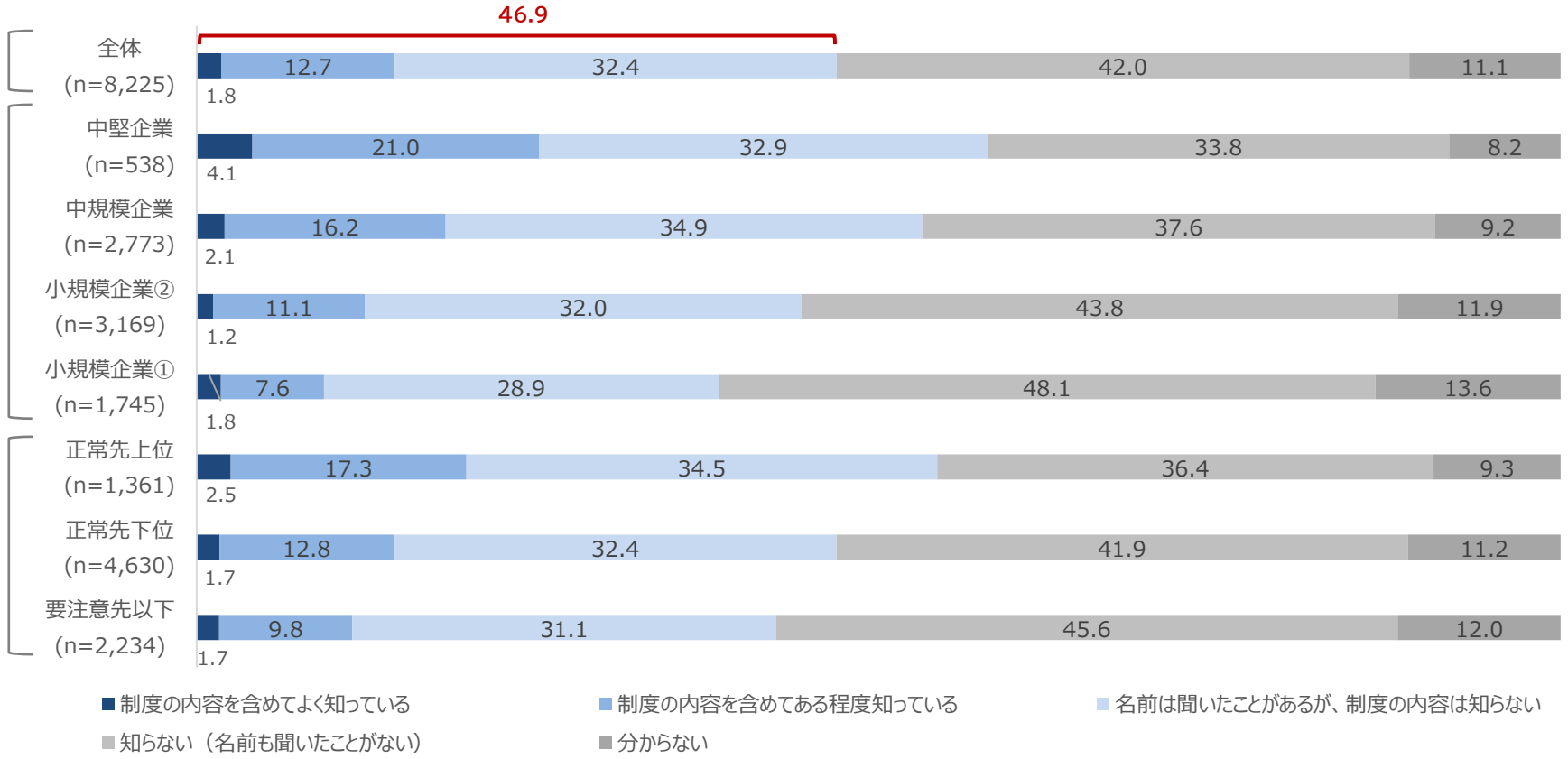
企業価値担保権について①

- 企業価値担保権の認知状況について、「制度内容を含めてよく知っている」または「制度の内容を含めてある程度知っている」または「名前は聞いたことはあるが制度の内容は知らない」と回答した企業の割合は全体で46.9%であった。
- 一方、「知らない（名前も聞いたことがない）」と回答した企業の割合は全体で42.0%であり、企業規模が小さい先、債務者区分が下位である先において、認知度が低い。

Q.貴社は企業価値担保権について知っていますか。

全体・債務者区分別・企業規模別

〔単位：%〕

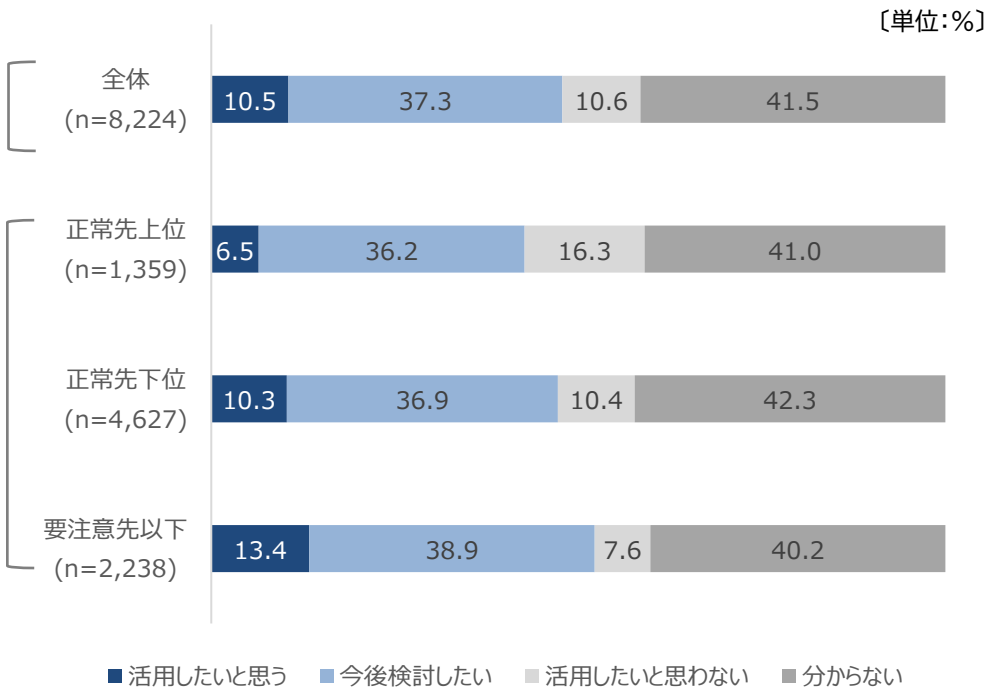


企業価値担保権について②

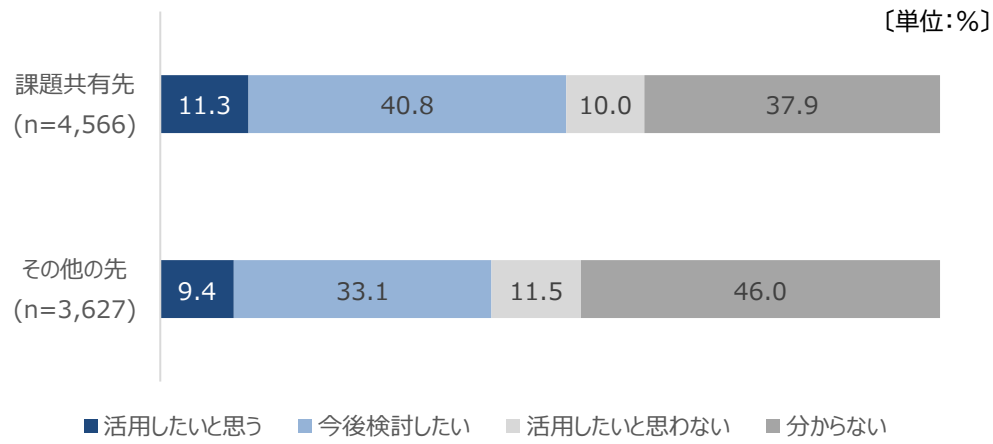
- 企業価値担保権の活用意向について、「活用したいと思う」、「今後検討したい」と回答した企業の割合は全体でそれぞれ10.5%、37.3%である。この割合は、債務者区分が下位になるほど高い。
- 上記結果について「課題共有先」と「その他の先」別にみると、「活用したいと思う」、「今後検討したい」と回答した企業の割合は、「課題共有先」が「その他の先」をそれぞれ1.9%pt、7.7%pt上回る。

Q. 貴社は金融機関から融資を受ける際に、企業価値担保権を活用したいと思いますか。

全体・企業規模別・債務者区分別



「課題共有先」・「その他の先」

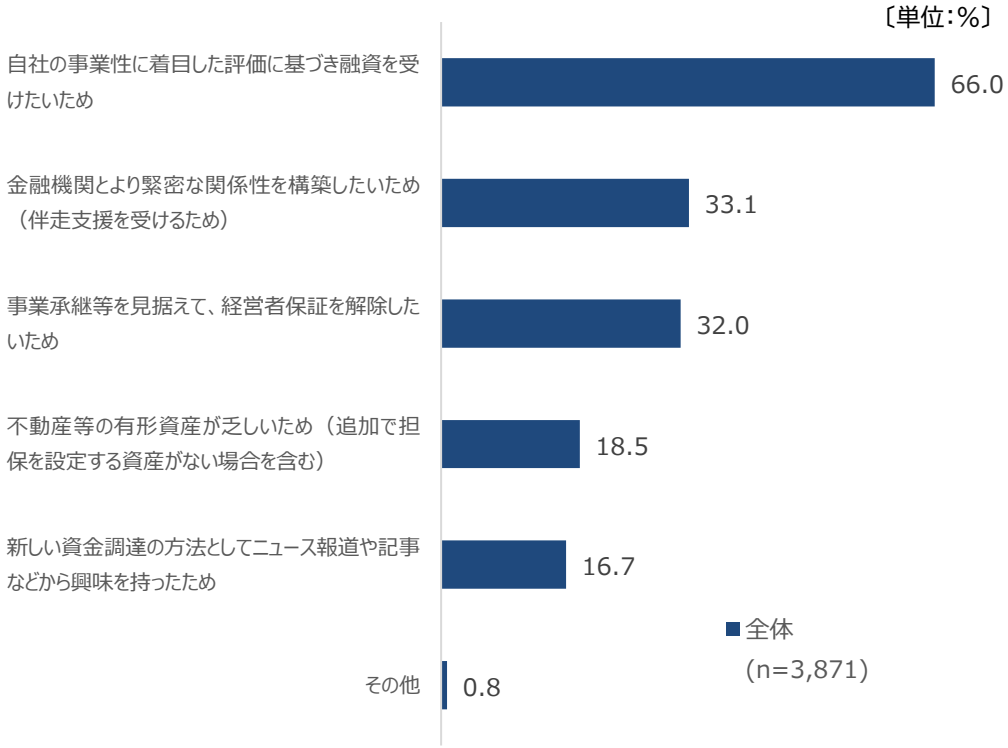


企業価値担保権について③

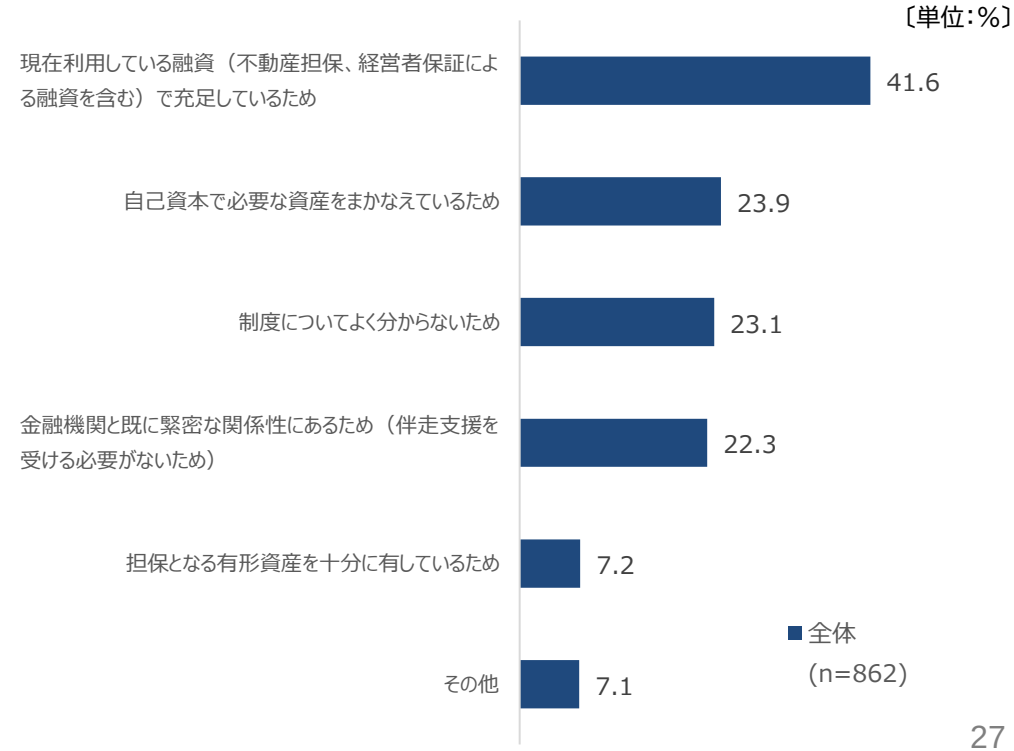
- 企業価値担保権を「活用したい」または「今後検討したい」と回答した理由として、「自社の事業性に着目した評価に基づき融資を受けたいため」と回答した企業の割合が全体で66.0%と最も高く、次いで「金融機関とより緊密な関係性を構築したいため（伴走支援を受けるため）（33.1%）」、「事業承継等を見据えて、経営者保証を解除したいため（32.0%）」の順であった。
- 企業価値担保権を「活用したいと思わない」と回答した理由として、「現在利用している融資（不動産担保、経営者保証による融資を含む）で充足しているため」と回答した企業の割合が全体で41.6%と最も高く、次いで「自己資本で必要な資産をまかなえているため（23.9%）」、「制度についてよく分からないため（23.1%）」の順であった。

Q.（前項にて企業価値担保権を「活用したい、または今後検討したい」、「活用したいと思わない」と回答した企業について、）その理由は何ですか。（各複数回答）

企業価値担保権を「活用したい」理由



企業価値担保権を「活用したいと思わない」理由

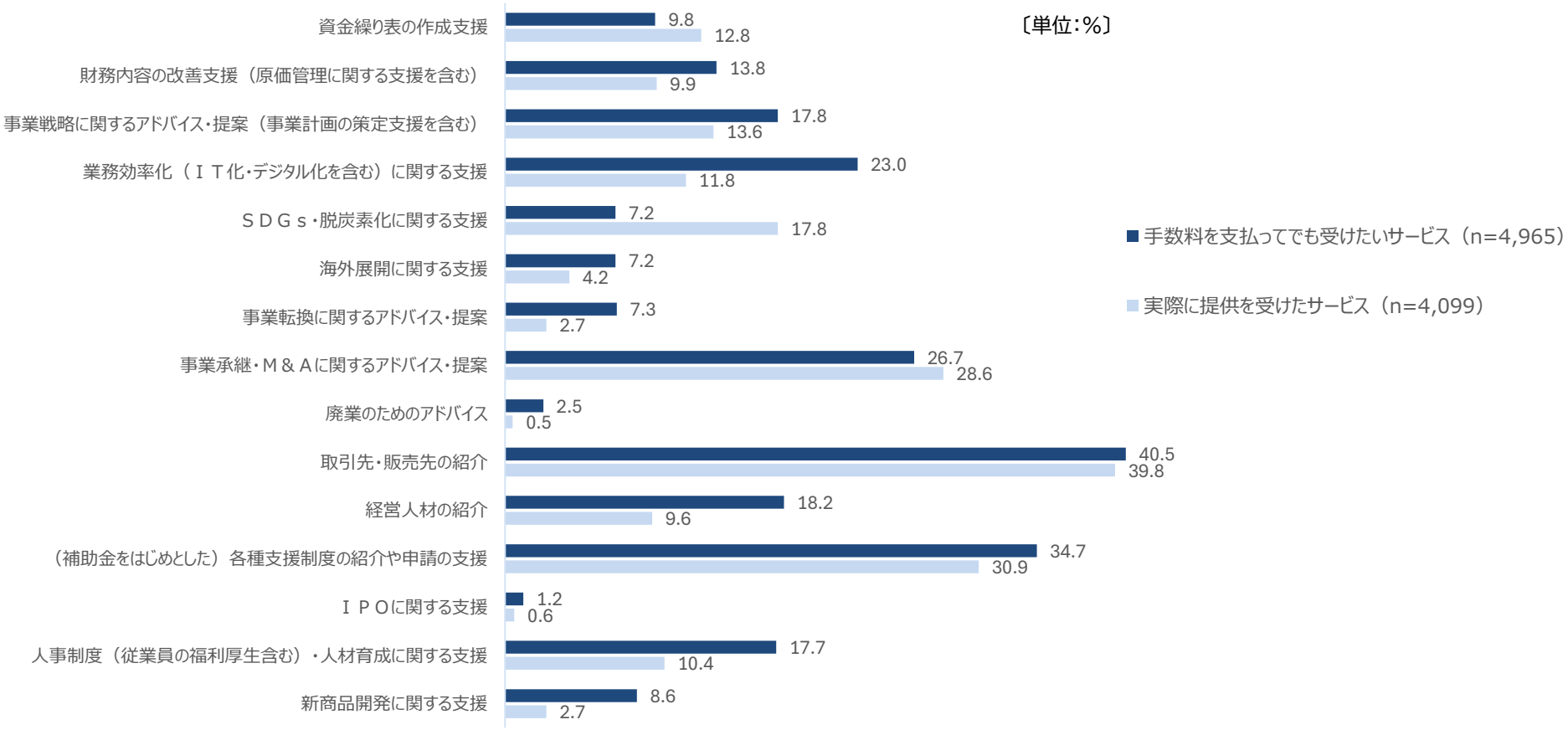


5.取引金融機関の提供サービスについて

取引金融機関の提供サービスについて①

- 金融機関から「手数料を支払ってでも受けたいサービス」、「実際に提供を受けたサービス」のいずれにおいても、「取引先・販売先の紹介」や「各種支援制度の紹介や申請の支援」、「事業承継・M&Aに関するアドバイス・提案」が相対的に高い割合を占める。
- 「業務効率化（IT化・デジタル化含む）に関する支援」、「経営人材の紹介」、「人事制度・人材育成に関する支援」、「新商品開発に関する支援」は、「手数料を支払ってでも受けたい」と回答した企業の割合が「実際に提供を受けた」と回答した企業の割合を上回っており、その差は他のサービスと比較して大きい。

Q.金融機関のサービスに関し、貴社が手数料を支払ってでも受けたいサービス、実際に提供を受けたサービスについて、あてはまるものをご回答ください。（複数回答）

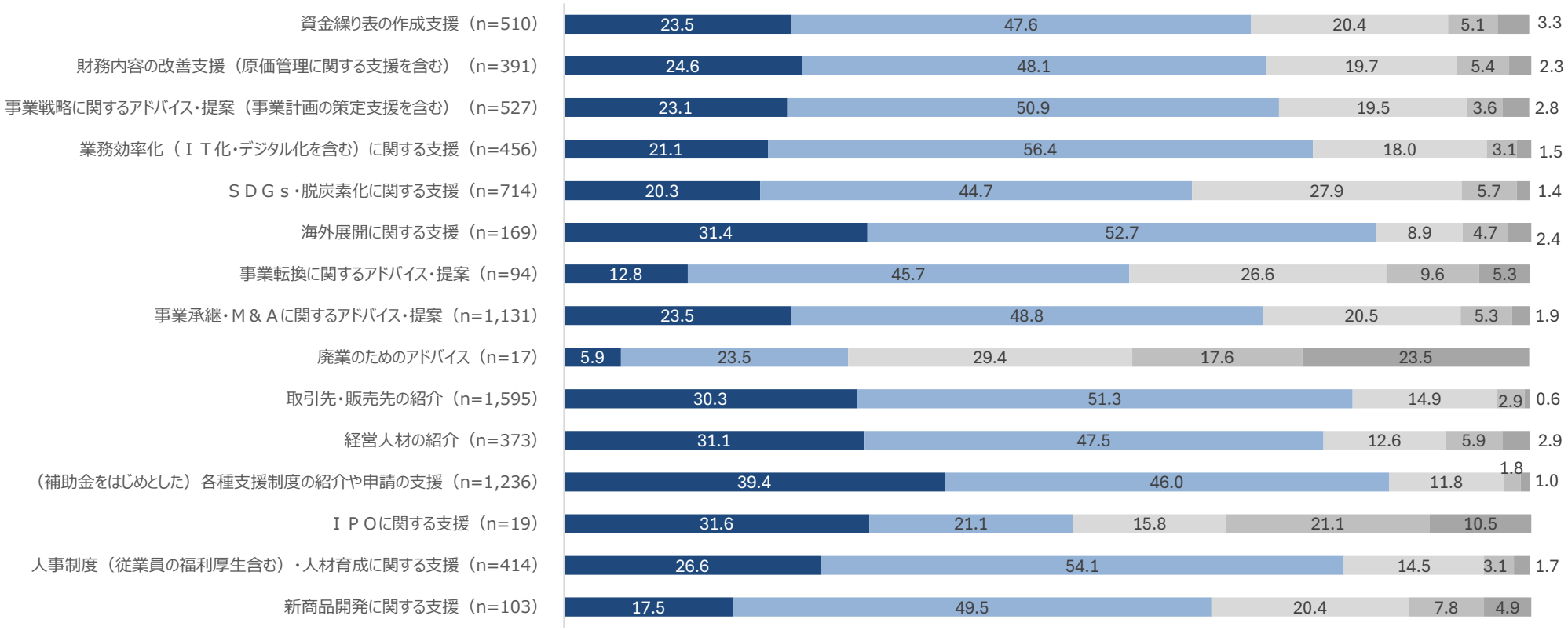


取引金融機関の提供サービスについて②

- サービスを契約した理由について、当社の需要・ニーズに「完全に合致していたから」または「ある程度合致していたから」と回答した企業の割合が70%を超えているサービスが多く見られた。
- また、「当社には必要が無いと思っていたが、金融機関との付き合いで断り切れなかったから」と回答した企業の割合が10%を下回るサービスが多く見られた。

Q.貴社が金融機関から提供を受けたサービスを契約した理由についてお聞かせください。

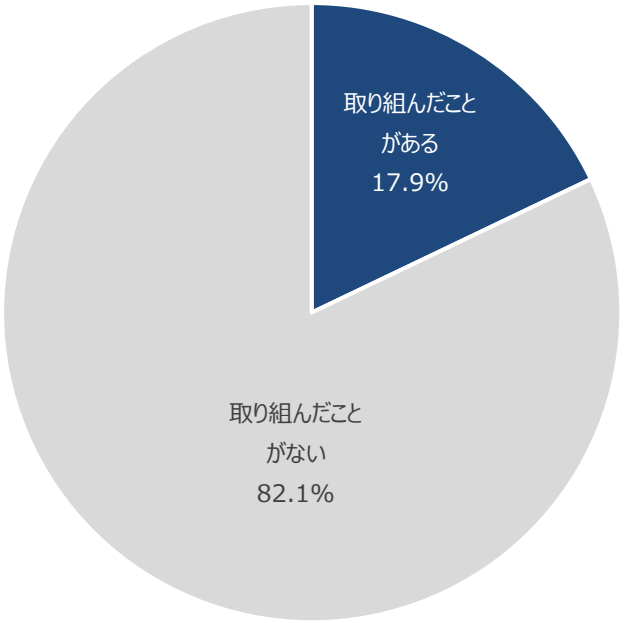
〔単位:%〕



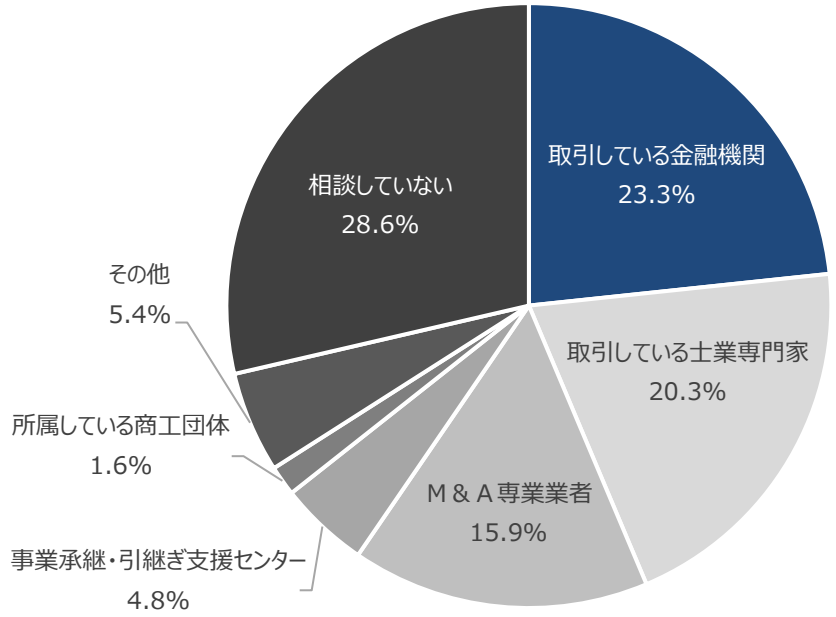
取引金融機関の提供サービスについて③

- M&Aに「過去に取り組んだことがある」と回答した企業の割合は17.9%であり、多くの企業はM&Aに取り組んだ経験は無い。
- 実際にM&Aに取り組んだ後に、経営統合や業務統合に係る問題が発生した際、「取引している金融機関」に相談したと回答した企業の割合は23. 3%と、相談先の中では最も高い。

Q.過去にM&Aに取り組んだことがありますか。
（n=8,202）



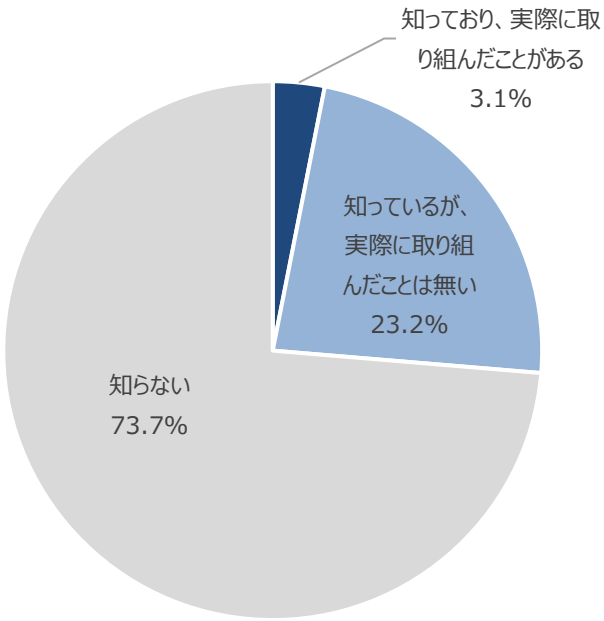
Q.（過去にM&Aに取り組んだことがあると回答した企業について、）M&A後に経営統合や業務統合に係る問題が発生した時、どこに相談しましたか。
（n=1,409）



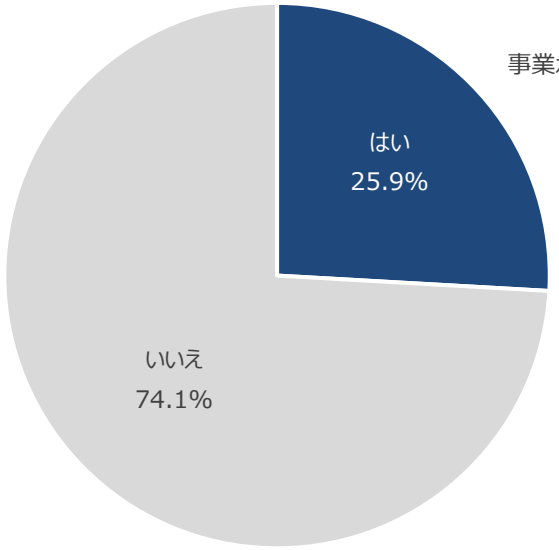
取引金融機関の提供サービスについて④

- PMI(「M&A後の統合作業」を意味する)という言葉を「知らない」と回答した企業の割合は全体の73.7%。また、PMIという言葉を「知っており、実際に取り組んだことがある」と回答した企業の割合は全体の3.1%と低い。
- また、M&Aを行う際にPMIに「意欲的に取り組みたい」と回答した企業の割合は全体の25.9%にとどまる。
- M&A後に経営統合や業務統合に係る問題が発生した時、「取引している金融機関」に相談したいと回答した企業の割合は39. 3%と最も高い。

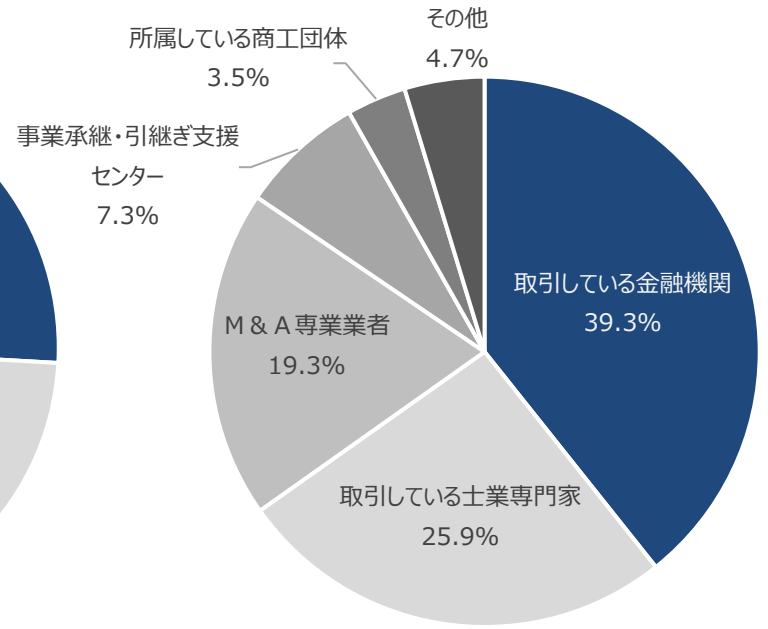
Q.貴社は、PMIという言葉を知っていましたか。また、知っている場合、PMIに取り組んだことはありますか。
(n=8,166)



Q.貴社が今後M&Aを行う際、意欲的にPMIに取り組みたいと思いますか。
(n=7,988)



Q.(意欲的にPMIに取り組みたいと回答した企業について、)M&A後に経営統合や業務統合に係る問題が発生した時、どこに相談したいですか。
(n=2,055)



6.経営人材について

経営人材について①

- 過去3年以内に採用した経営人材の役割について「営業・販売力強化（SNS等の活用含む）」と回答した企業の割合が全体で55.9%と最も高く、企業規模が小さいほど割合が高い。
- 中堅企業・中規模企業では「営業・販売力強化（SNS等の活用含む）」より「財務内容の管理・改善」の役割を望む割合が高い。
- 過去3年以内に採用した経営人材の職歴・経験について、企業規模が大きいほど「大企業勤務経験がある」「銀行（政府系含む）等の金融機関の勤務経験がある」と回答した企業の割合が高く、企業規模が小さいほど「中小企業勤務経験がある」と回答した企業の割合が高い。

Q.過去3年以内に採用した経営人材の貴社での役割や人材の職歴・経験はどのようなものですか。（複数回答）

役割

［単位：%］

	営業・販売力強化（ＳＮＳ等の活用含む）	財務内容の管理・改善	製造・生産体制強化	デジタル・ＩＴシステム強化（ＤＸ分野）	事業承継／経営再建	新規事業の立上げ（スタートアップ分野）	商品開発力強化	ＧＸ分野	その他
全体(n=948)	55.9	43.4	22.5	16.5	26.7	16.5	9.2	1.1	5.3
中堅企業(n=124)	44.4	47.6	21.0	12.9	16.9	12.1	9.7	2.4	11.3
中規模企業(n=396)	53.0	53.5	21.0	19.7	24.7	14.4	7.1	0.5	4.5
小規模企業②(n=294)	61.2	35.4	25.9	15.0	31.3	20.1	12.2	1.7	4.8
小規模企業①(n=134)	63.4	26.9	20.9	13.4	31.3	18.7	8.2	0.0	3.0

職歴・経験

［単位：%］

	大企業勤務経験がある	中小企業勤務経験がある	海外勤務経験がある	地方勤務経験がある	銀行（政府系含む）等の金融機関の勤務経験がある	スタートアップ企業やベンチャー企業経験がある	その他
全体(n=899)	44.2	45.5	6.5	9.1	29.7	6.3	6.1
中堅企業(n=124)	54.0	28.2	12.9	7.3	42.7	5.6	4.0
中規模企業(n=382)	44.8	41.9	5.5	6.8	39.5	3.1	4.7
小規模企業②(n=272)	43.8	52.6	4.4	10.7	18.4	8.1	7.0
小規模企業①(n=121)	33.1	58.7	7.4	14.9	10.7	13.2	10.7

経営人材について②

- 新たに経営人材の採用を検討する場合の役割について、「営業・販売力強化」と「事業承継/経営再建」を求める企業の割合は小規模企業で高い。
- 新たに経営人材の採用を検討する場合の職歴・経験について、企業規模が大きいほど「大企業勤務経験がある」「銀行（政府系含む）等の金融機関の勤務経験がある」ことを求める企業の割合が高い。

Q.新たに経営人材の採用を検討する場合、貴社での役割や人材の職歴・経験についてどのようなものを望みますか。（複数回答）

求める役割

［単位：%］

	営業・販売力強化	製造・生産体制強化	新規事業の立上げ	財務内容の管理・改善	商品開発力強化	事業承継／経営再建	デジタル・ＩＴシステム強化	ＳＮＳ等を活用した情報発信	その他
全体(n=4,168)	72.9	32.4	23.8	40.1	15.3	24.1	28.5	13.4	2.4
中堅企業(n=296)	70.6	39.5	29.7	45.9	15.5	12.8	40.5	9.8	1.4
中規模企業(n=1,469)	70.0	37.8	24.0	45.0	15.9	21.4	32.2	12.0	2.9
小規模企業②(n=1,622)	74.1	30.1	22.9	40.9	15.6	27.7	26.1	13.9	2.4
小規模企業①(n=781)	76.8	24.6	23.3	27.0	13.4	26.1	21.9	16.6	2.2

求める職歴・経験

［単位：%］

	大企業勤務経験がある	中小企業勤務経験がある	海外勤務経験がある	地方勤務経験がある	銀行（政府系含む）等の金融機関の勤務経験がある	スタートアップ企業やベンチャー企業経験がある	特に求める職歴・経歴はない	その他
全体(n=4,115)	19.8	43.5	4.9	7.0	19.2	13.1	36.0	5.2
中堅企業(n=294)	41.2	43.9	6.1	5.4	27.2	12.9	30.3	5.1
中規模企業(n=1,453)	24.4	46.5	5.1	7.4	23.6	12.0	32.6	4.9
小規模企業②(n=1,596)	16.0	43.2	4.2	6.8	17.2	12.8	37.2	5.4
小規模企業①(n=772)	10.9	38.5	5.6	7.1	11.9	15.9	42.4	5.6

経営人材について③-1

- 経営人材の採用後に実感した効果について、「収益が上がった」「経営状況が把握しやすくなった」と回答した企業の割合はともに31.4%と最も高い。
- 中堅・中規模企業では「経営状況が把握しやすくなった」「財務内容が改善した」と実感した割合が高く、企業規模が小さいほど「収益が上がった」「事業承継の見通しがたった」と実感した割合が高い。

Q.経営人材を採用すると企業にとってどのような成長に資するという実感がありますか。(複数回答)

企業規模別

［単位：%］

	収益が上がった	製造・生産体制が強化された	新規事業を立ち上げられた	財務内容が改善した	商品開発力が強化された	事業承継の見通しがたった	社内のデジタル化が進展した	ＧＸに取り組めた	取引先ネットワークが拡大した	ＳＮＳ等の活用が進んだ	経営状況が把握しやすくなった	社員の賃上げに繋がった	経営再建に取り組めた	会社のプレゼンスが上がった
全体(n=910)	31.4	23.2	13.7	27.3	9.1	19.9	19.5	2.1	17.9	6.3	31.4	16.2	10.7	15.8
中堅企業(n=120)	27.5	20.0	11.7	28.3	8.3	8.3	15.0	2.5	17.5	4.2	33.3	12.5	13.3	15.8
中規模企業(n=387)	28.9	21.7	10.3	33.6	7.5	16.5	20.9	3.1	18.3	4.4	40.1	16.5	10.9	16.5
小規模企業②(n=277)	31.8	28.2	18.8	19.9	11.2	26.4	20.2	1.4	18.1	8.7	22.7	16.2	9.7	16.6
小規模企業①(n=126)	42.1	19.8	15.1	23.0	10.3	27.0	17.5	0.0	16.7	8.7	22.2	18.3	9.5	11.9

経営人材について③-2

- 経営人材の採用後に実感した効果について業種別にみると、「収益が上がった」の割合が全体より高い卸売業・不動産業・運輸業では、共通して「新規事業を立ち上げられた」「会社のプレゼンスが上がった」の割合が全体より高かった。
- 全体の割合が高い上位3項目は「収益が上がった」「経営状況が把握しやすくなった」「財務内容が改善した」となっている。製造業と建設業は少し異なり、前者は「製造・生産体制が強化された」、後者は「事業承継の見通しがたった」が上位3項目に入っている。

Q.経営人材を採用すると企業にとってどのような成長に資するという実感がありますか。(複数回答)

業種別

［単位：%］

	収益が上がった	製造・生産体制が強化された	新規事業を立ち上げられた	財務内容が改善した	商品開発力が強化された	事業承継の見通しがたった	社内のデジタル化が進展した	ＧＸに取り組めた	取引先ネットワークが拡大した	ＳＮＳ等の活用が進んだ	経営状況が把握しやすくなった	社員の賃上げに繋がった	経営再建に取り組めた	会社のプレゼンスが上がった
全体(n=910)	31.4	23.2	13.7	27.3	9.1	19.9	19.5	2.1	17.9	6.3	31.4	16.2	10.7	15.8
製造業(n=234)	26.9	44.0	11.5	27.4	12.8	17.5	17.9	3.0	11.5	4.3	34.2	18.4	12.4	15.0
小売業(n=59)	30.5	8.5	11.9	25.4	5.1	13.6	22.0	1.7	18.6	5.1	35.6	13.6	6.8	15.3
卸売業(n=156)	35.9	11.5	16.0	22.4	8.3	19.9	17.9	1.9	21.8	5.8	30.8	15.4	9.6	17.9
建設業(n=227)	30.4	22.0	11.9	24.2	6.6	25.1	18.1	1.3	17.6	7.0	26.9	14.5	9.3	15.9
サービス業(n=119)	26.9	15.1	14.3	27.7	11.8	21.8	27.7	2.5	19.3	11.8	34.5	16.8	9.2	11.8
不動産業(n=27)	51.9	11.1	25.9	44.4	11.1	3.7	14.8	0.0	33.3	11.1	33.3	14.8	11.1	18.5
運輸業(n=57)	38.6	10.5	15.8	35.1	1.8	17.5	14.0	0.0	22.8	0.0	21.1	14.0	10.5	17.5
その他(n=22)	40.9	22.7	22.7	50.0	13.6	31.8	31.8	4.5	18.2	4.5	45.5	18.2	22.7	18.2

※医療・福祉業、観光業については、n数が極めて小さいため除外。以下、同じ。

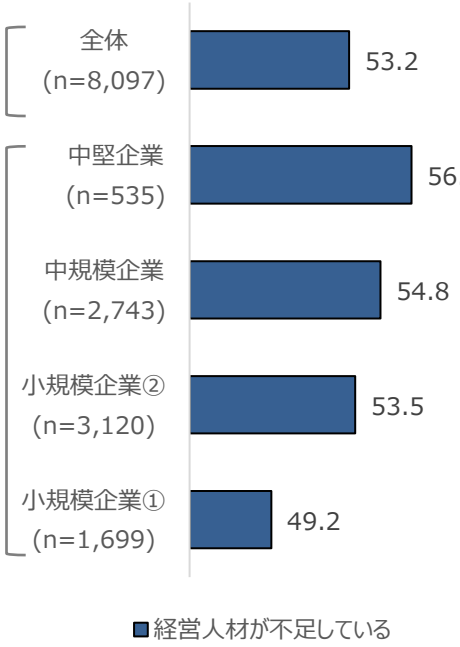
経営人材について④

- 経営人材の不足状況について、「経営人材が不足している」と回答した企業の割合は全体で53.2%であり、企業規模が大きいほど割合が相対的に高い。
- 業種別では「製造業」「サービス業」、地域別では「関東」「中国」「沖縄」の割合が相対的に高い。

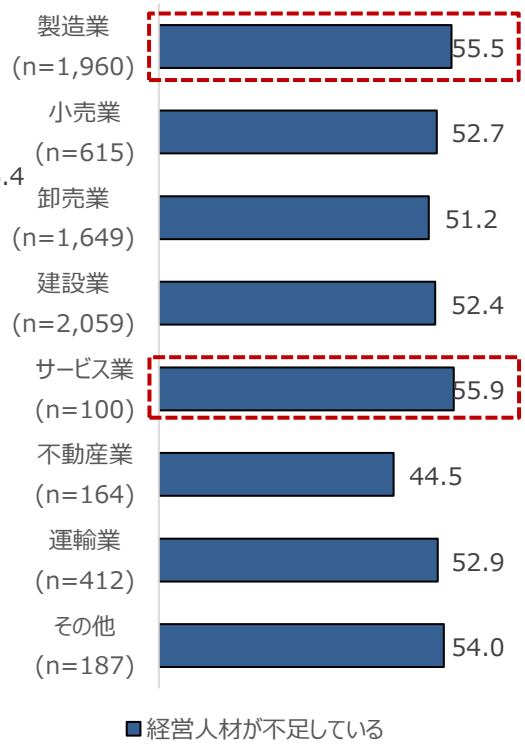
Q.経営人材について、不足していると感じますか。

［単位：%］

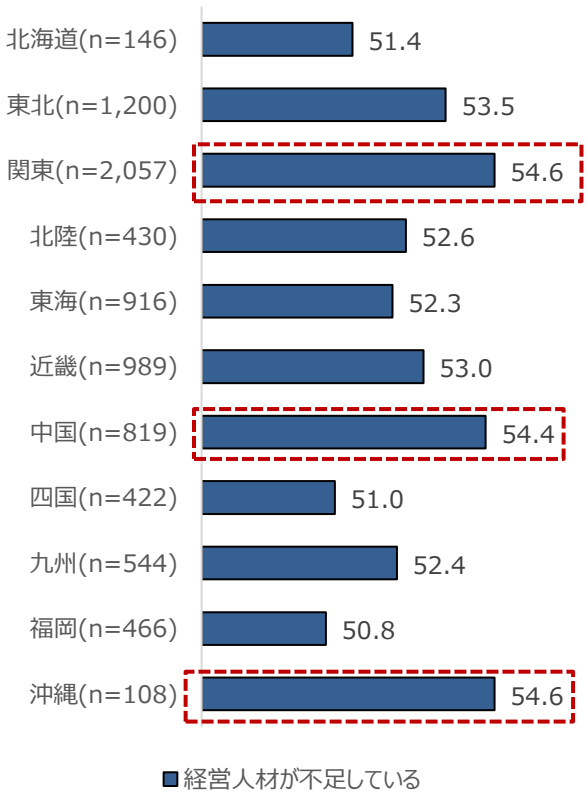
全体・企業規模別



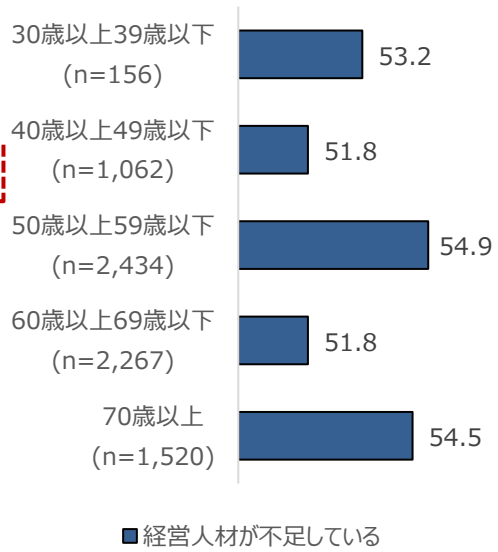
業種別



地域別



年齢別



経営人材について⑤-1

- 経営人材を採用する際に障碍となり得ると考えられるものについて、「給与ギャップ等の雇用条件のミスマッチ」と回答した企業の割合が全体で74.5%と最も高く、企業規模が大きいほどその割合は高くなる。企業規模が大きいほど大企業勤務経験がある人材を求める割合が高くなること（35頁参照）が理由と考えられる。
- 企業規模が小さいほど「採用活動（求人票の掲載等）をしても、採用まで至らないと思う」を挙げる割合が高くなる。
- 小規模企業では「経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから」と「経営人材の採用を検討したいが、誰に相談したらよいかわからないから」を挙げる割合が全体より高いため、アドバイスが可能な相談役を必要としている可能性が高い。

Q.経営人材を採用する際に障碍となり得るものとして考えられるものは何ですか。（複数回答）

企業規模別

［単位：%］

	経営人材を採用する際の給与ギャップ等の雇用条件のミスマッチ	経営人材を採用する際のリモートワーク等の雇用形態のミスマッチ	経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから	経営人材の採用を検討したいが、誰に相談したら良いかわからないから	採用活動（求人票の掲載等）をしても、採用まで至らないと思うから	その他
全体(n=4,106)	74.5	11.7	33.5	17.5	24.4	3.8
中堅企業(n=292)	83.9	12.0	29.1	8.2	18.5	3.1
中規模企業(n=1,452)	78.0	13.3	32.8	16.3	22.2	4.1
小規模企業②(n=1,591)	72.7	11.1	34.6	19.9	25.8	3.6
小規模企業①(n=771)	68.2	10.0	34.1	18.5	27.5	3.9

経営人材について⑤-2

- 経営人材を採用する際に障碍となり得ると考えられるものについて、地域ごとに大きな差は見られない。三大都市圏がある地域でも「経営人材を採用する際の給与ギャップ等の雇用条件のミスマッチ」を懸念する割合が最も高い。
- 北海道と四国では「経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから」より「採用活動（求人票の掲載等）をしても、採用まで至らないと思う」の割合が高く他地域と異なる。

Q. 経営人材を採用する際に障碍となり得るものとして考えられるものは何ですか。（複数回答）

地域別

［単位：%］

	経営人材を採用する際の給与ギャップ等の雇用条件のミスマッチ	経営人材を採用する際のリモートワーク等の雇用形態のミスマッチ	経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから	経営人材の採用を検討したいが、誰に相談したら良いかわからないから	採用活動（求人票の掲載等）をしても、採用まで至らないと思うから	その他
全体(n=4,106)	74.5	11.7	33.5	17.5	24.4	3.8
北海道(n=72)	84.7	18.1	29.2	13.9	30.6	4.2
東北(n=612)	75.3	12.3	35.1	18.0	20.8	5.1
関東(n=1,066)	74.2	11.8	32.3	18.7	25.1	4.4
北陸(n=218)	76.1	9.2	36.7	17.0	23.9	2.8
東海(n=459)	74.3	13.9	34.4	18.7	23.3	2.0
近畿(n=497)	76.7	10.7	32.0	17.3	25.2	4.0
中国(n=426)	72.8	12.0	35.2	16.2	23.0	2.8
四国(n=209)	75.1	13.4	28.2	11.0	29.7	4.8
九州(n=269)	71.4	8.6	30.5	15.6	27.1	4.1
福岡(n=222)	71.6	10.8	37.4	20.3	23.4	3.2
沖縄(n=56)	75.0	8.9	41.1	23.2	25.0	1.8

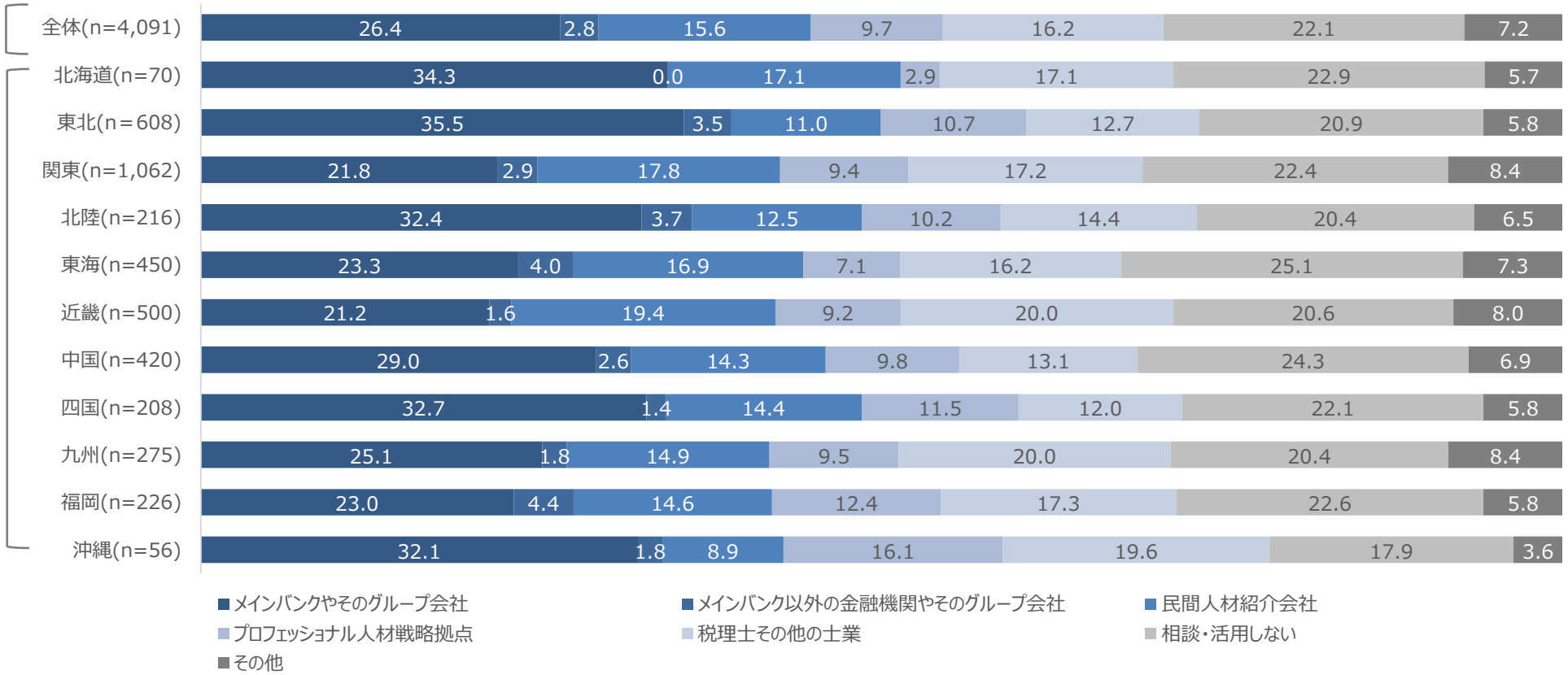
経営人材について⑥

- 新たな経営人材の採用を検討する場合、「メインバンクやそのグループ会社」に紹介してもらいたいと回答した企業の割合は全体で26.4%であり、各地方において最も高く、「メインバンク以外の金融機関やそのグループ会社」とは大きな差がある。
- また、「メインバンクやそのグループ会社」と回答した企業の割合が高い北海道・東北・北陸・四国・沖縄においては、「民間人材紹介会社」と回答した企業との差が大きく、一方「メインバンクやそのグループ会社」と回答した企業の割合が低い関東・東海・近畿・福岡においては、「民間人材紹介会社」と回答した企業との差が小さい。

Q. 新たに経営人材の採用を検討する場合、誰に紹介してもらいたいですか。

〔単位:%〕

全体・地域別



7. 経営者保証について

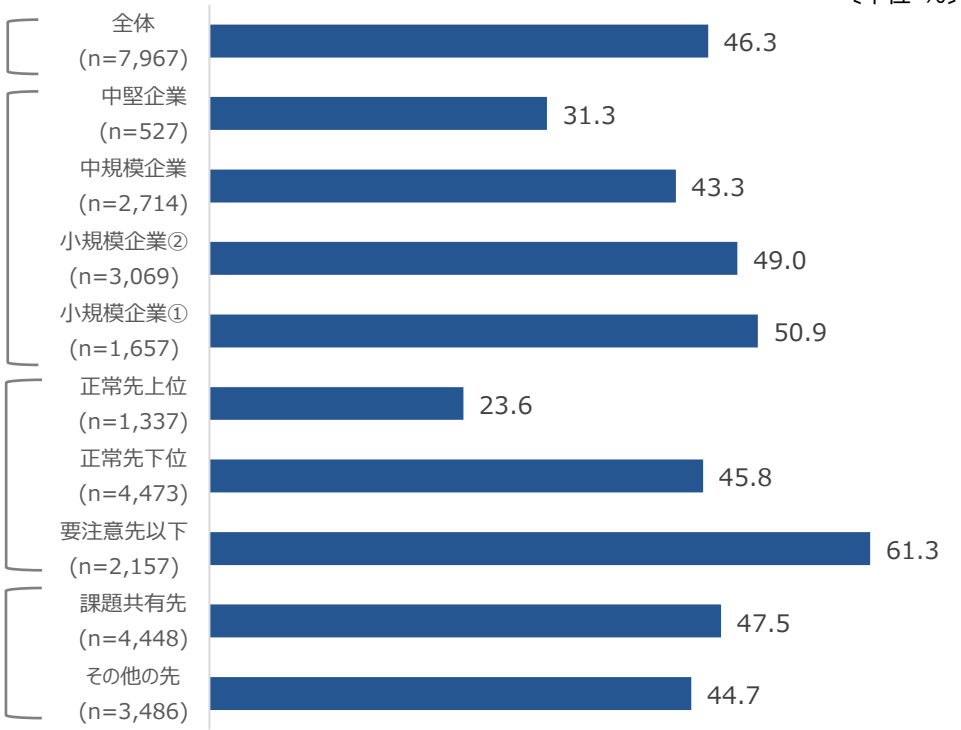
経営者保証について①

- 既存融資において個人保証を提供している企業の割合は全体で46.3%であり、企業規模が小さい企業や債務者区分が下位の企業ほど、「提供している」と回答した企業の割合が高い。
- 既存融資に個人保証を提供している企業のうち、2023年4月の「経営者保証改革プログラムに基づく監督指針の改正」以降、新たに個人保証契約を締結・更新した企業は、全体で47.0%であり、債務者区分が下位であるほど割合が高い。
- 上記の各結果について、「課題共有先」と「その他の先」で大きな差はみられなかった。

Q.既存融資において個人保証を提供していますか。

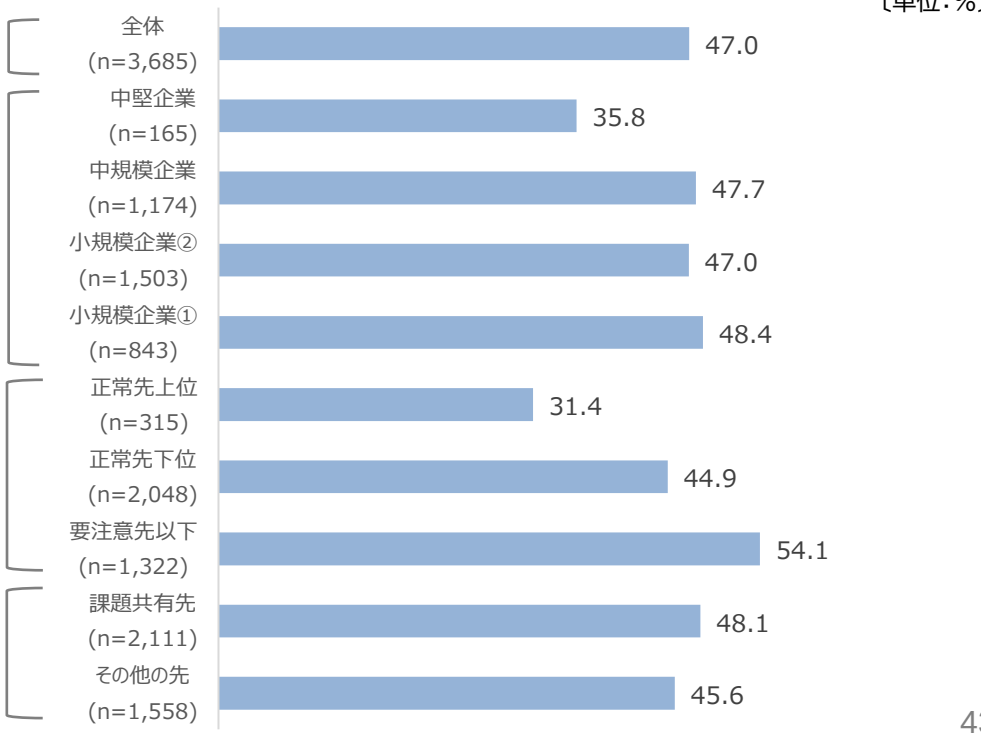
提供している
（全体、企業規模別、債務者区分別、「課題共有先」・「その他の先」）

〔単位：%〕



提供している企業のうち
2023年4月以降に新たに個人保証契約を締結・更新した企業
（全体、企業規模別、債務者区分別、「課題共有先」・「その他の先」）

〔単位：%〕



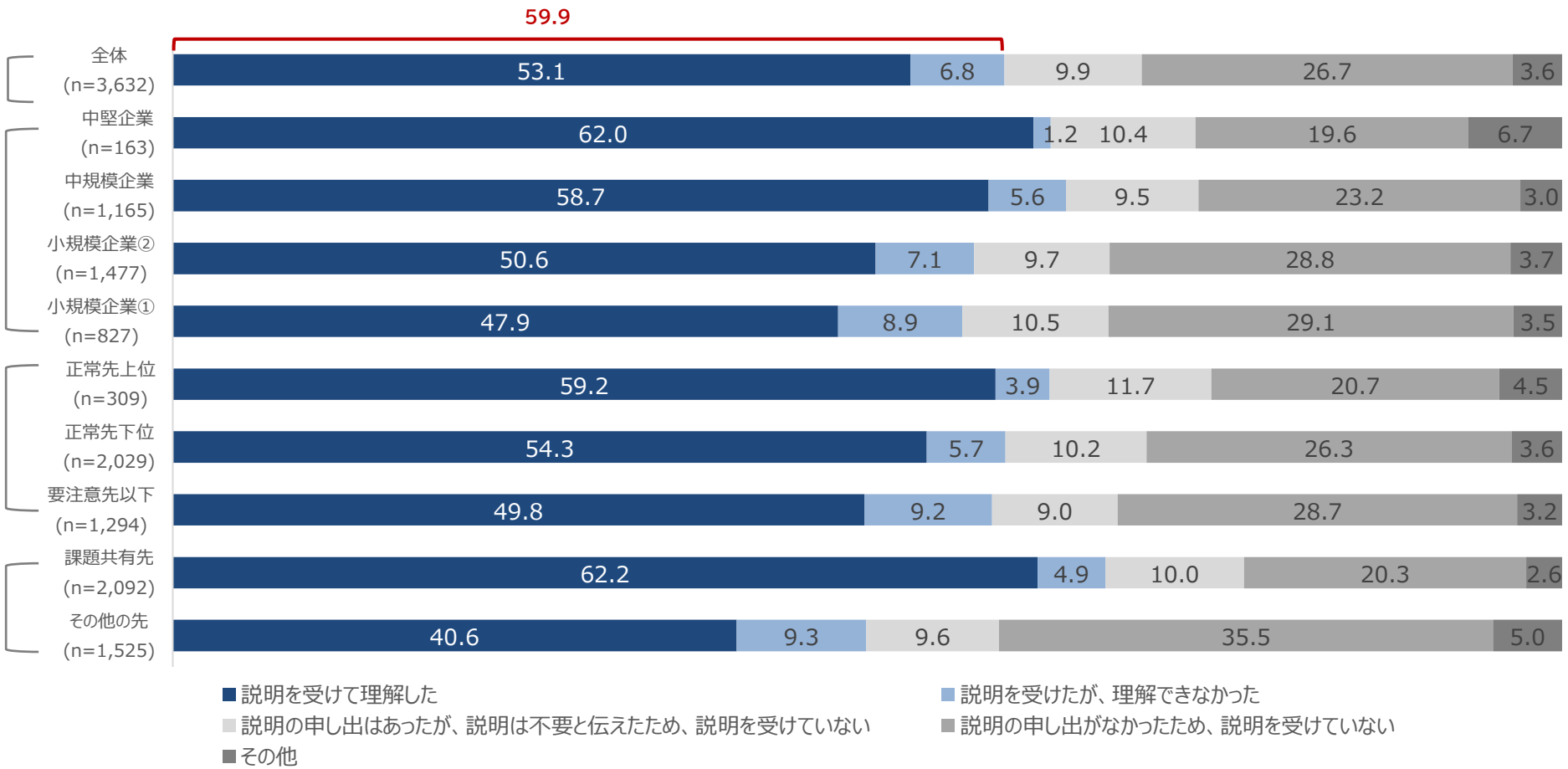
経営者保証について②

- 既存融資における個人保証の必要性の説明状況について、「説明を受けた」と回答した企業の割合は、全体では59.9%であり、企業規模が大きい先や課題共有先において割合が高い。
- 他方、「説明の申し出がなかったため、説明を受けていない」と回答した企業の割合は全体で26.7%。

Q.（既存融資において個人保証を提供している企業について）保証契約締結時に金融機関から「保証の必要性等」について説明を受けましたか。

全体、企業規模別、債務者区分別、「課題共有先」・「その他の先」

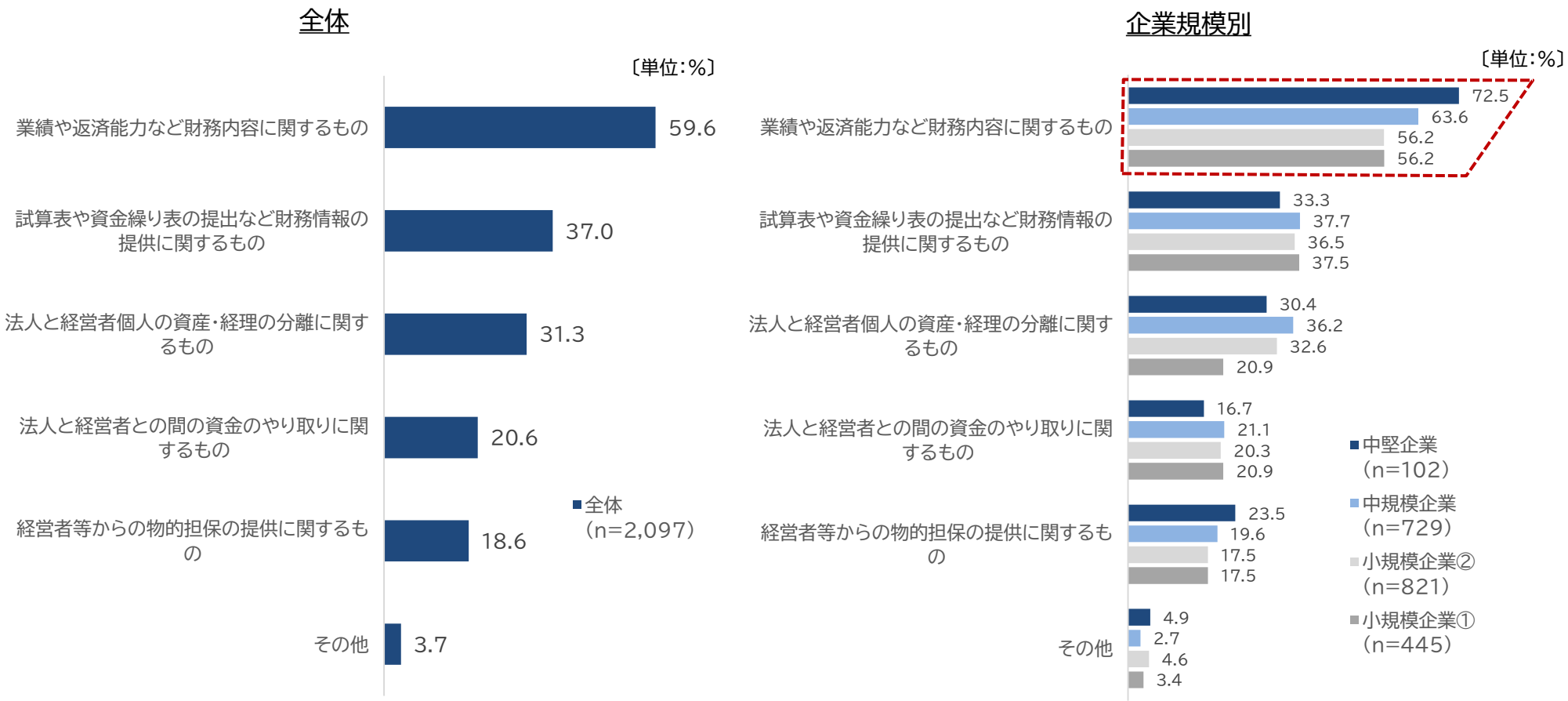
〔単位：%〕



経営者保証について③

- 既存融資における個人保証の必要性の説明状況について、「業績や返済能力など財務内容に関するもの」と回答した企業の割合が全体で59.6%と最も高く、次いで、「試算表や資金繰り表の提出など財務情報の提供に関するもの」、「法人と経営者個人の資産・経理の分離に関するもの」の順であった。
- 「業績や返済能力など財務内容に関するもの」と回答した企業の割合は、企業規模が大きいほど相対的に高い。

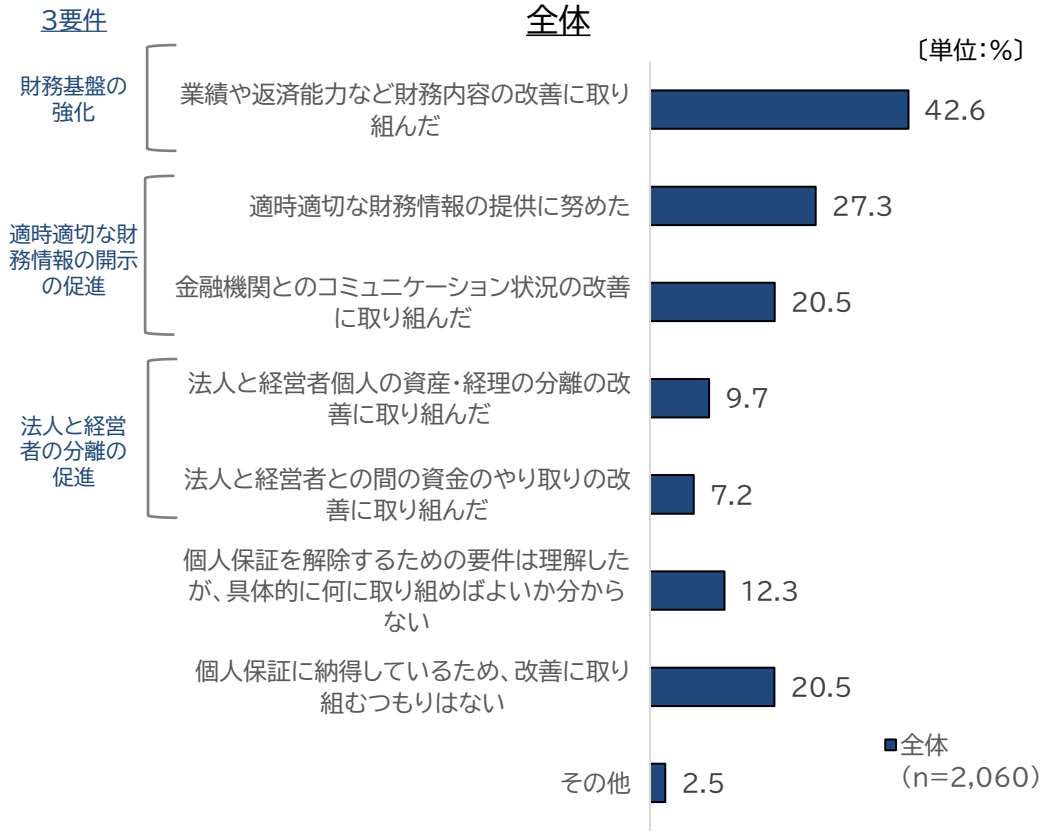
Q.（保証提供理由に関し、「説明を受けて理解した」または「説明を受けたが、理解できなかった」と回答した企業について、）その説明内容はどのようなものでしたか。（複数回答）

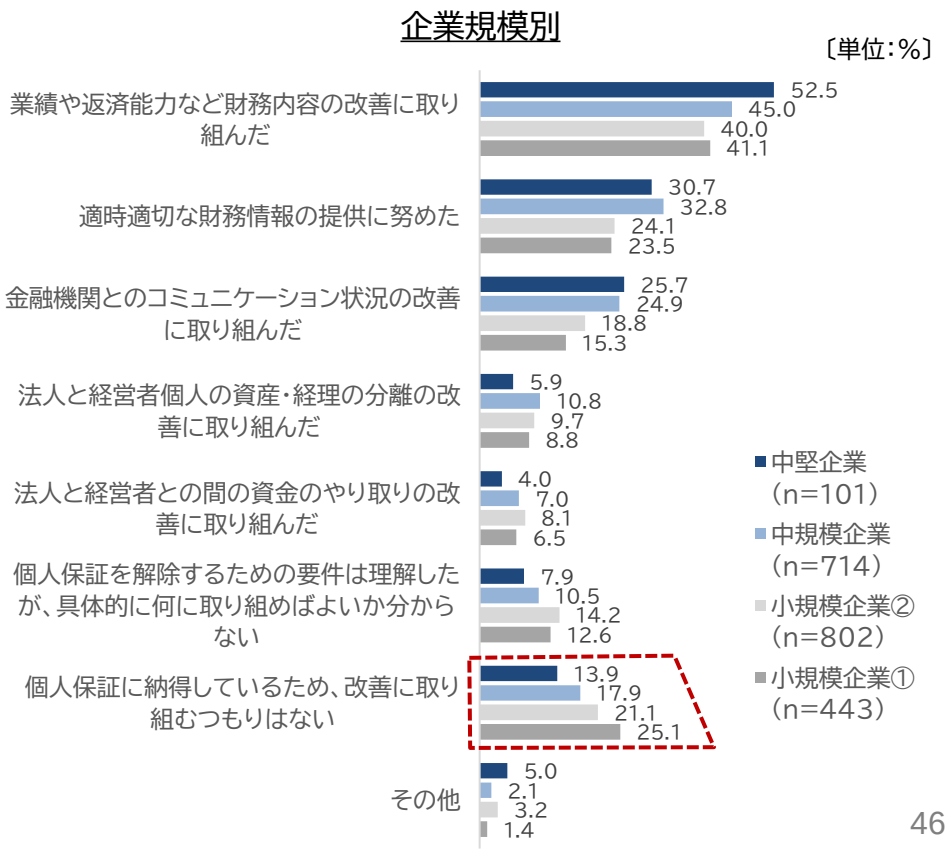


経営者保証について④

- 経営者保証の解除に向けた取組みについて、「業績や返済能力など財務内容の改善に取り組んだ」と回答した企業の割合が全体で42.6%と最も高く、次いで、「適時適切な財務情報の提供に努めた」、「金融機関とのコミュニケーション状況の改善に取り組んだ」の順であった。なお、回答した企業のうち67.5%(重複排除)が、「経営者保証に関するガイドライン」において定められている、経営者保証を提供することなく資金調達を受ける場合の3要件に関連した取組を実施している。
- 「個人保証に納得しているため、改善に取り組むつもりはない」と回答した企業の割合は、企業規模が小さいほど相対的に高い。

Q.(保証提供理由に関し、「説明を受けて理解した」または「説明を受けたが、理解できなかった」と回答した企業について、)「保証の必要性等」について説明を受けたことで、改善に取り組んだ事項はありますか。(複数回答)

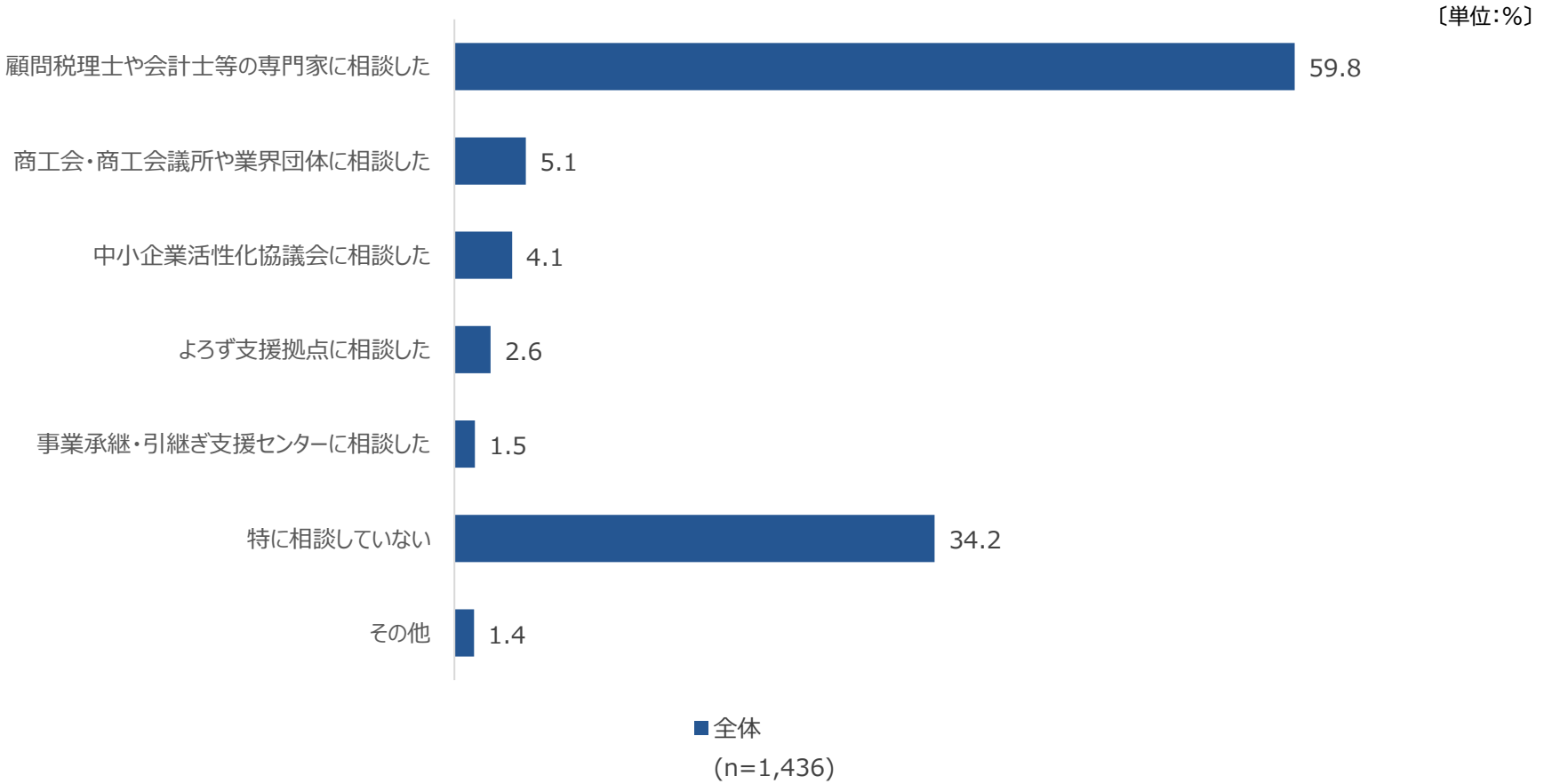




経営者保証について⑤

- 経営者保証の解除に向けた金融機関以外の外部機関の活用状況について、「顧問税理士や会計士等の専門家に相談した」と回答した企業の割合が59.8%と最も高い。
- 他方、「特に相談していない」と回答した企業は、3割程度存在。

Q.（経営者保証の解除に向けて「改善に取り組んだ」または「具体的に何に取り組めばよいかわからない」と回答した企業について、）改善に当たって、外部機関等の活用をしていますか。（複数回答）

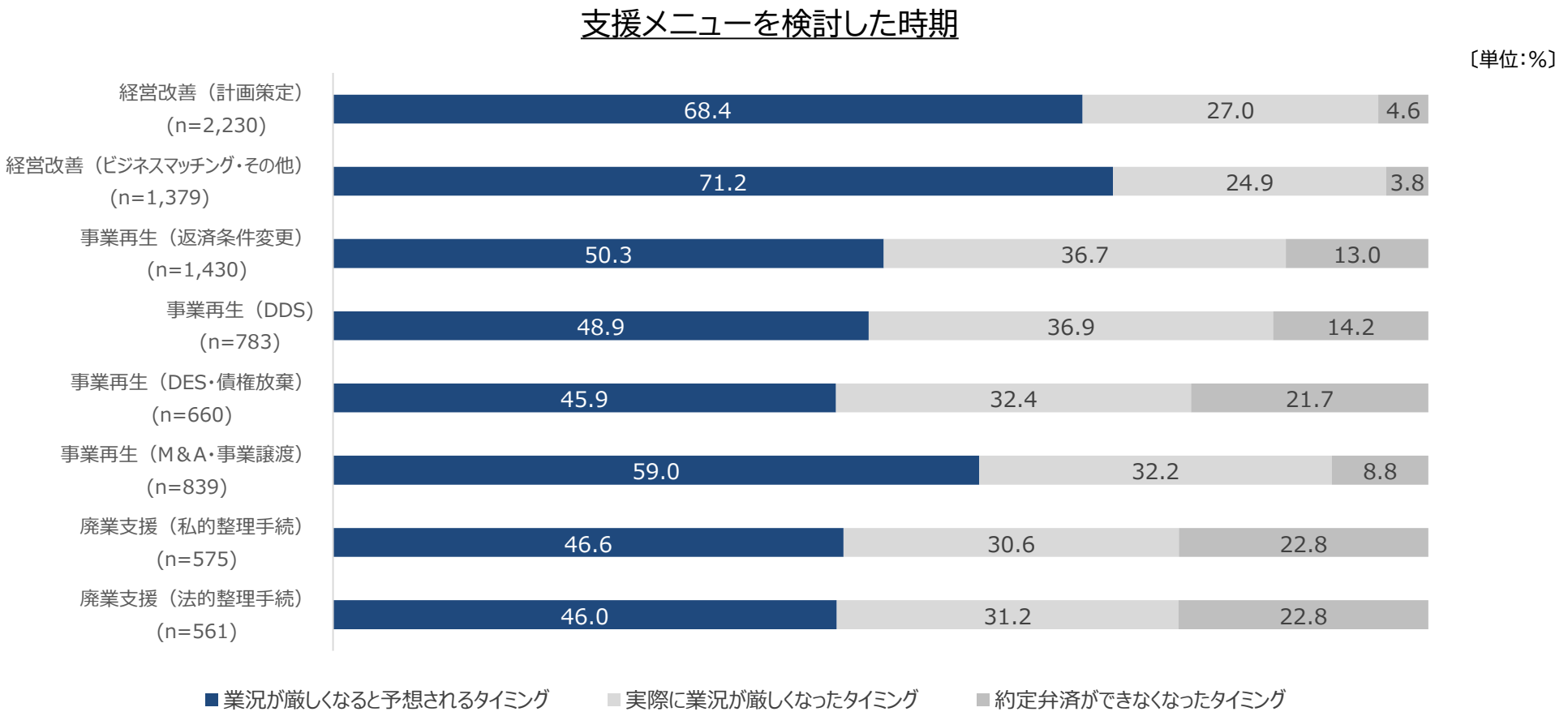


8. 経営改善・事業再生について

経営改善・事業再生について①

- 経営改善や事業再生に関する支援メニューの利用を検討した、または検討の俎上に載った時期について、「経営改善（計画策定）」、「経営改善（ビジネスマッチング・その他）」では、約7割の企業が「業況が厳しくなると予想されるタイミング」と回答。
- 他方、「事業再生（DES・債権放棄）」、「廃業支援（私的整理手続）」、「廃業支援（法的整理手続）」については、約定弁済ができなくなったタイミングでの検討が約2割。

Q.経営改善や事業再生の支援メニューの利用を検討した、または検討の俎上に載った時期を回答ください。



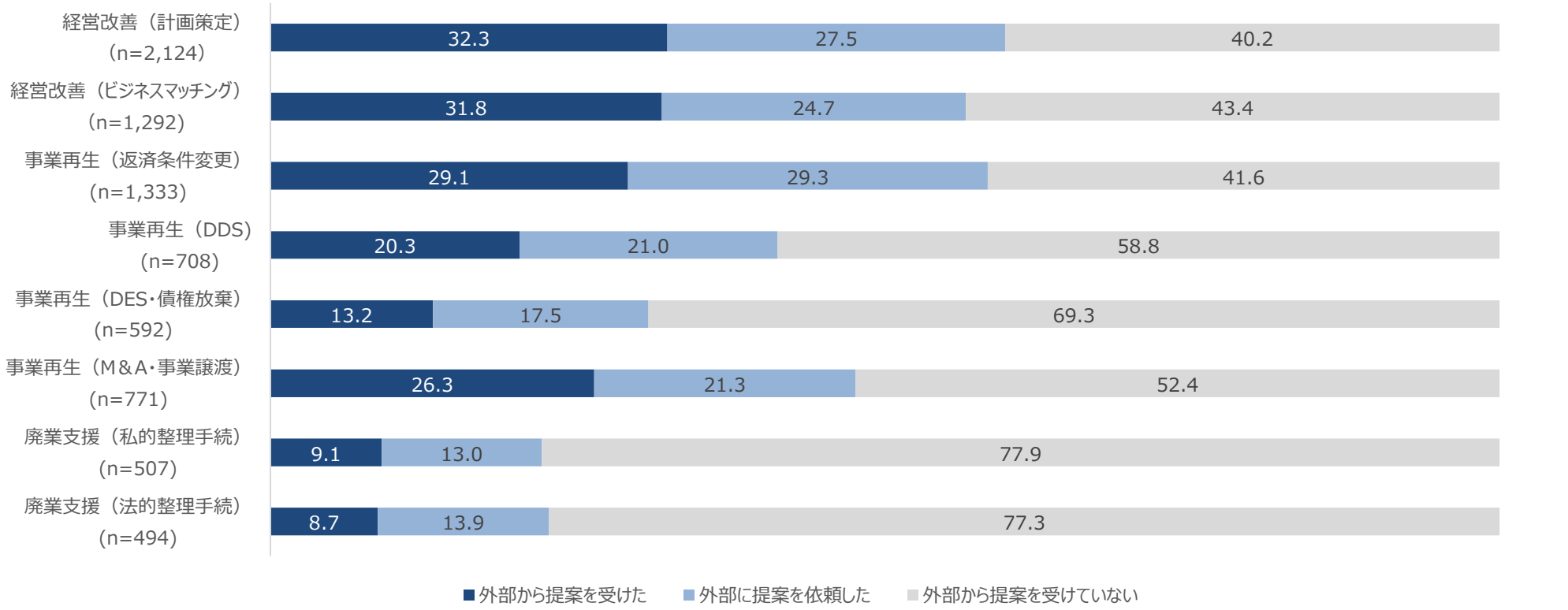
経営改善・事業再生について②-1

- 経営改善や事業再生の支援メニューのうち利用を検討した、または検討の俎上に載ったものについて、「経営改善（計画策定）」、「経営改善（ビジネスマッチング）」、「事業再生（返済条件変更）」では、金融機関や支援機関等の外部から提案を受けた、または外部に提案を依頼した割合が約6割。
- 他方、「事業再生（DES・債権放棄）」、「廃業支援（私的整理手続）」、「廃業支援（法的整理手続）」については外部から提案を受けていないと回答した割合が約7～8割。

Q.（経営改善や事業再生の支援メニューのうち、検討した、または検討の俎上に載ったものについて、）最初に提案やアドバイスを受けた支援者等についてお答えください。

金融機関や支援機関等の外部からの提案状況

〔単位：%〕

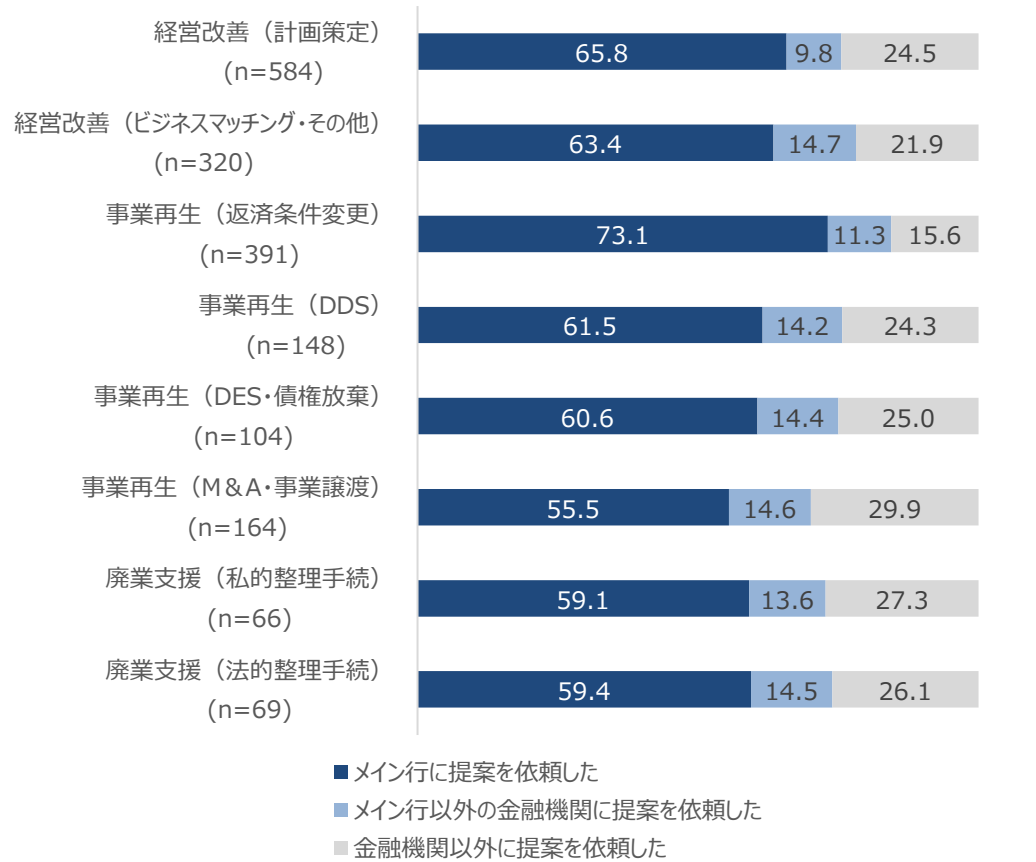


経営改善・事業再生について②-2

- 前頁で支援メニューに関して「外部に提案を依頼した」または「外部から提案を受けた」と回答した企業について、企業から提案を依頼した場合は約6割がメイン行に提案を依頼。
- また、外部から提案を受けた企業についても、多くの支援メニューについてはメイン行より提案を受けた割合が約6割であったが、「事業再生（M&A・事業譲渡）」については、金融機関以外から提案を受けた割合が約5割。

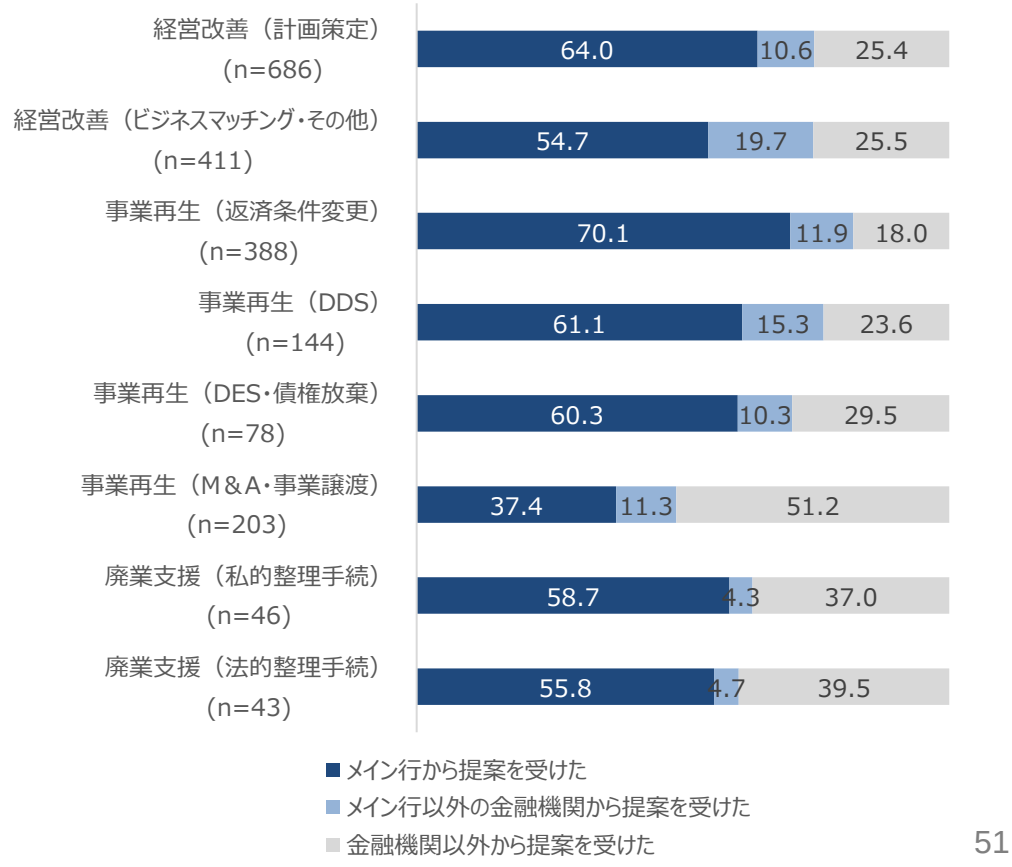
外部に提案を依頼した場合、どこに提案を依頼したか

〔単位：%〕



外部から提案を受けた場合、どこから提案を受けたか

〔単位：%〕

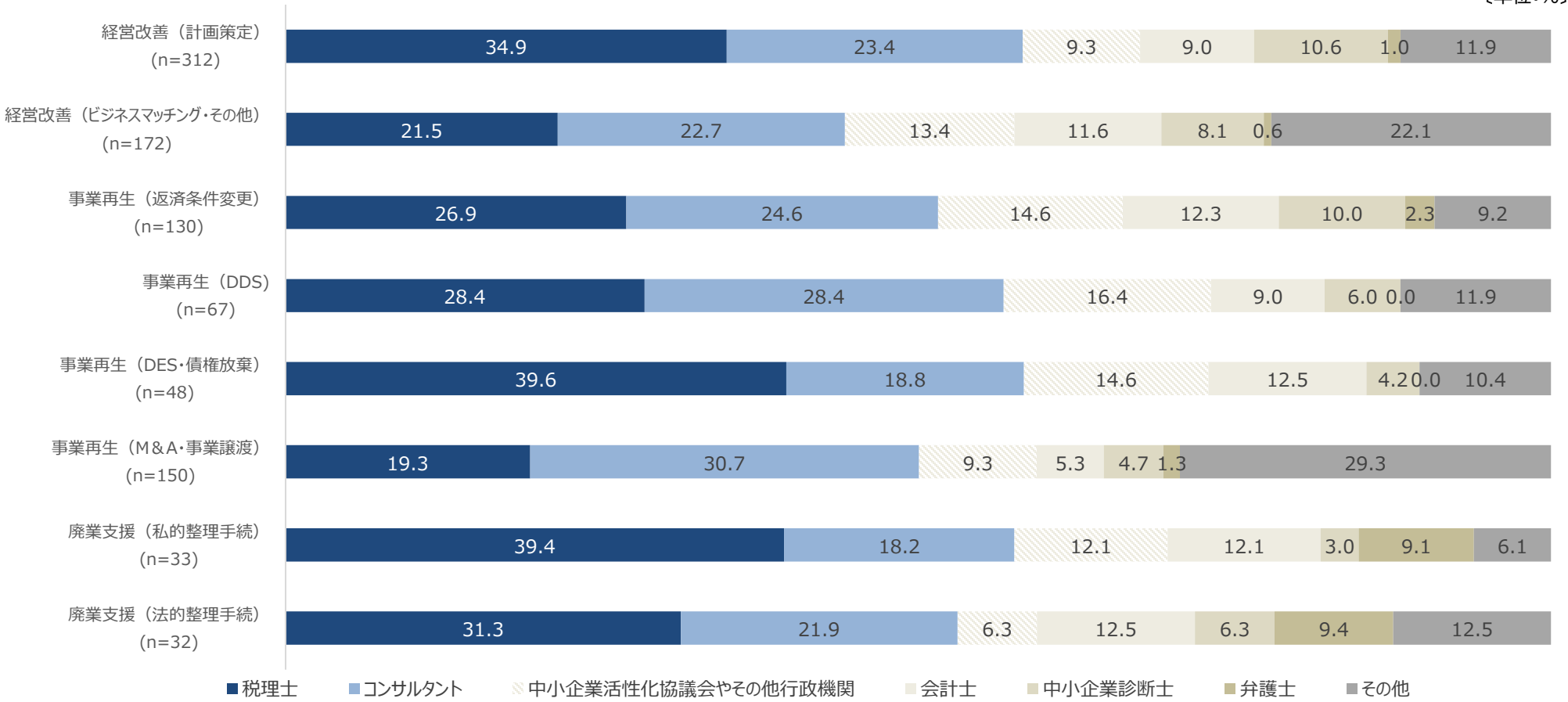


経営改善・事業再生について③

■ 金融機関以外の支援機関に提案を依頼した、もしくは金融機関以外から提案を受けた企業では、いずれの支援メニューにおいても「税理士」や「コンサルタント」から提案を受けた企業の割合が最多。

Q.（前頁にて「金融機関以外に提案を依頼した」、もしくは「金融機関以外から提案を受けた」と回答した企業について、）どこから提案を受けましたか。

〔単位：%〕



END