

<目次>

1.会社の基本情報

- ・ 会社概要
- ・ 経営理念・ミッション
- ・ 社長のための精神論 10カ条
- ・ TCMメソッド
- ・ 代表者あいさつ
- ・ 著書
- ・ コンサルタントプロフィール
- ・ 組織図
- ・ 沿革

2.事業モデル

- ・ 事業内容
 - 1) 公的融資に関する支援
 - 2) 補助金・助成金に関する支援
 - 3) 創業融資に関する支援
 - 4) 各種研修会の実施
- ・ 会社実績
- ・ パートナー
- ・ 提携先
- ・ 代理店数
- ・ 顧客事例

3.資料

- ・ 経営革新計画および認定支援機関について
- ・ 調査資料 中小企業白書 資金繰り

1. 会社の基本情報

会社概要

代表者 : 代表取締役 宮澤 猛
所在地 : 〒103-0027
東京都中央区日本橋1-2-10 東洋ビル7F
電話番号 : 03-6202-2333
FAX : 03-6202-2335
メールアドレス : info@tokyo-cm.co.jp
HP : <http://www.tokyo-cm.co.jp/>
設立 : 2007年（平成19年）1月
資本金 : 1,000万円
従業員 : 20人
事業内容 : 経営支援（公的支援策サポート）・コンサルティング業務
認定番号 : 経営革新等認定支援機関20121016関東第1号 関財金1号第970号

経営理念・ミッション

経営理念

『中小企業を元気にする。』

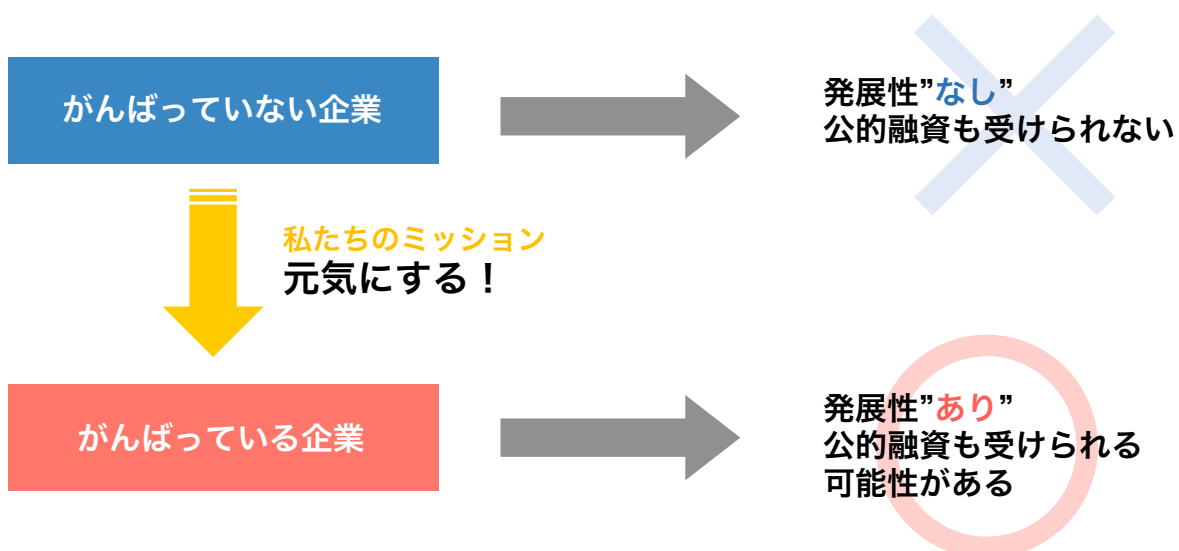
ミッション

私たちのミッションは、日本の中小企業を元気にすることです。

中小企業が成長するためには「真剣に努力し、発展性のある企業活動を行うこと」が最も大切です。
しかしながら日本には、業績不振に陥るとその責任を国や行政へ転嫁し、肝心の努力を怠っている中小企業が数多く存在しているのが現状です。

公的融資・補助金・助成金などの公的支援策に一貫する特徴は、分かりやすく言えば“がんばる企業”のみを対象にしている点です。公的支援策といえども全ての企業を同一視はできません。資金供給の意味から考えても企業活動に発展性のないもの、つまりがんばっていない企業に支援の手を差し延べることはできません。資金を出すからには、がんばって成長していく見込みが存在する企業に出すのは当然のことです。

私たちは、「長年の実務現場で培った経験」や「独自の情報網で得られる最新情報のフィードバック」、そして「対象案件に合った適切な制度の提案」を軸とした支援を通して、日本の中小企業を、本気で仕事に取り組む“がんばる企業”に変革します。



社長のための精神論10カ条

- 一、できない言い訳はしない、できる方法を考える。
がんばりますは言い訳、数字が全て。
- 二、後悔する苦勞はしない。
- 三、こちらがきちんとすれば、相手もきちんとする。
- 四、早い判断。有言実行、約束は必ず守る。
くだらないことを一生懸命する。
- 五、人として判断する。
- 六、部下を引っ張る3法則。しかし、責任は全て社長。
- 七、仕事はスタートダッシュ。ロコミは、
200%の仕事をして、初めて広がる。
- 八、スケジュールは1年先を決める。
段取り勝負。
- 九、いい時こそ、分析する。
- 十、高いモチベーションを保つには、
高いモチベーションの人と会うこと。

とにかく

絶対にやりきる。

あきらめない。

宮澤 猛

代表者あいさつ

代表取締役 宮澤猛（昭和42年11月14日生）

東京農業大学農芸化学科卒業。「中小企業を元気にする」を経営理念として、
公的融資・補助金のコンサルティングを実施。得意技は「やる気」。



公的融資・補助金を出すために大事なことは、書類と面接です。特に、面接では「やる気」が問われます。同じ内容でも、やる気のある言葉とない言葉では結果が変わってしまいます。私たちは、書類から面接の練習まで徹底的に中小企業を応援しています。私たちの「中小企業を元気にする」とは、資金調達をして元気にするだけでなく、資金が出なくても元気にする、を目指しています。

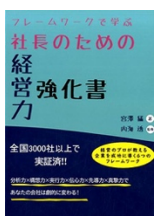
著書



『トイレには走って行け』
○三省堂書店有楽町店週間ランク3位



『まず読む! 補助金・助成金』
○丸善本店週間ランク1位獲得



『フレームワークで学ぶ
社長のための経営強化書』
○三省堂書店有楽町店週間ランク1位



『あなたの会社がもらえる
補助金・助成金(同友館)』
○丸善本店週間ランク1位獲得

コンサルタントプロフィール

瀬尾 直浩

大阪府出身。1994年より都内信用金庫にて16年勤務。その間、営業店において、住宅ローン・創業融資・成長融資の支援を行う。2004年1月より、本部直轄の法人企業担当として、中小企業再生支援を実践。2004年から2008年8月の間に理事長特別表彰を6回受賞。2010年に退職し、同年9月に東京中央経営株式会社に入社。

松本 健

大阪府出身。東京都内のIT企業での従事を経て、2009年 大手税理士法人に在職中、代表の宮澤にヘッドハンティングされ、東京中央経営株式会社に入社。年間100社以上の中小企業における経営革新の支援を行い、数々の融資や補助金における資金調達の実績を残している。社内においても新規事業を立上げ、独自の手法で社会保険料の削減や中小企業向け退職金制度の導入支援をし、130社以上の実績を上げている。

鈴木 秀樹

群馬県出身。食品専門卸会社にて業務用食材のプロジェクトチームに携わってから、飲食チェーン店の統括事業部長を経て、経営コンサルティング会社に勤務。2007年に「中小企業診断士（登録番号404564）」として登録し、中小企業支援に活動の重点を移し、年間100本以上の現場コンサルティングを行っている。専門分野である飲食店、食品業界の枠にとらわれず、地方の中小事業所を元気にすることで、地域活性化を実現するために、全国を飛び回る日々である。

宇谷 浩一

島根県出身。1987年に信用金庫入庫。その後23年勤務し、早期定年退職。その間、営業店において、主に事業融資を専門に担当し、年平均100社以上の事業融資を実行。本部融資部にて経営改善・再生支援部門に所属し延べ300社以上の支援を手掛ける。2013年に東京中央経営株式会社に入社。中小企業の資金繰り改善を支援。特に日本政策金融公庫の資本性ローンの導入支援実績は、全国でもトップクラスの実績を持つ。

鵜沼 廣明

1981年に都市銀行入行し支店長を3カ店経験。2010年には地銀取締役兼常務執行役員 営業本部長・審査本部長を歴任。基本姿勢として「現場に行き、現物を見て（触れて）、現実を知る、さらに原理(物事の根本的な法則)に則り、原則(原理から生み出される決まりや規則)を作ることが、課題解決の道筋となる。」この5ゲン主義を基本に、現在活動している。

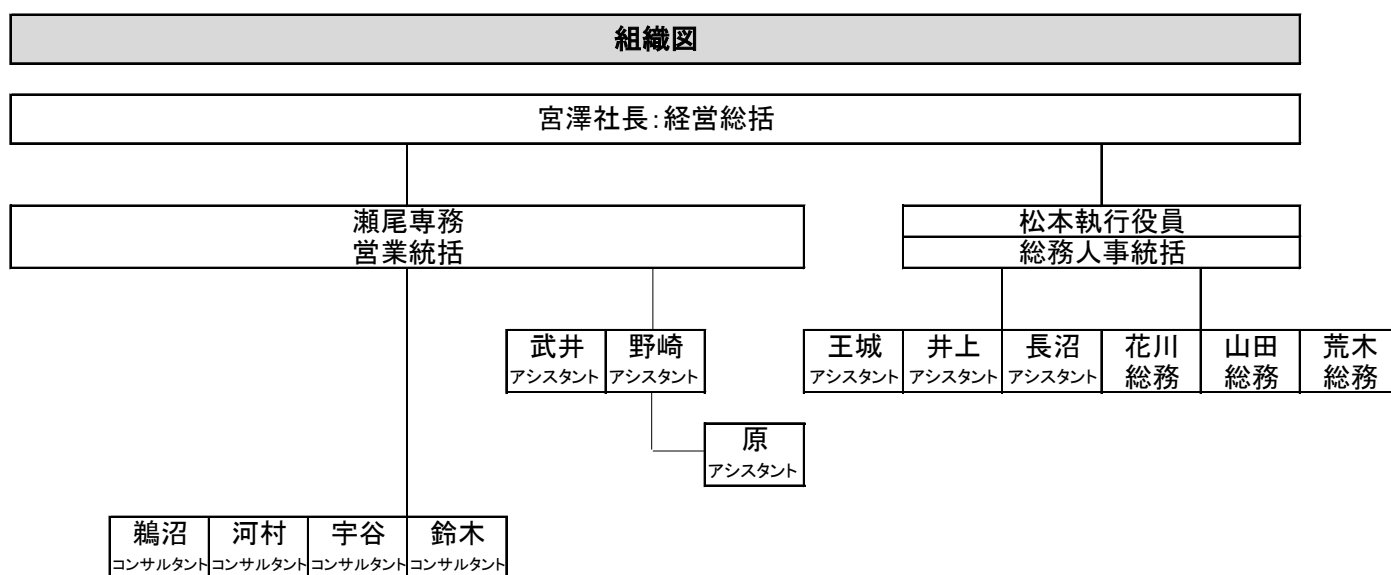
河村 昌彦

福岡県出身。銀行員時代は、外国為替と融資を中心に業務に従事。民間企業で財務部長として、初めて融資を受ける側の立場で業務に従事し、その経験が現在のコンサルタントの原型となっている。金融機関と中小企業の間には「融資」に対して考え方や取り組みスタンスに大きな乖離があると考え、その部分を埋めることができる支援を念頭に活動している。

山下 智弘

香川県出身。信用金庫、民間銀行での従事を経て、2017年に東京中央経営株式会社に入社。リーマンショック後の金融機関の「融資」に対する消極姿勢により、中小零細企業の資金繰りは悪化。その苦い経験が、今のコンサルタント業に活かされている。金融機関に、金融仲介機能としての「本領を発揮させる」ことで、中小企業の資金繰りは安定すると考える。また、コンサルタントとして「日本経済を支える元気な中小企業を後押しすること」を信念としている。

組織図



沿革

- 2007年（平成19年） 1月12日 創立
- 2007年（平成19年） 5月18日 茅場町に移転
- 2008年（平成20年） 古田土会計事務所の考え方の形成に大きな影響を受け、
経営理念を「中小企業を元気にする」とする
クライアント数が年間400～500社のペースで増え始める
- 2009年（平成21年） 経営革新計画の承認企業が500社を突破
- 2010年（平成22年） 税理士事務所の代理店化
- 2011年（平成23年） 東日本大震災の際、宮城県に直接150万円寄付
東日本大震災を機に大都市だけでなく地方での説明会を実施
都道府県を全制覇（鳥取、島根、佐賀が最後）
- 2012年（平成24年） 11月5日 第1号認定
説明会・相談会の開催回数のピークを迎え、年間55回ほど開催
- 2013年（平成25年） 2月25日 日本橋に移転

2. 事業モデル

事業内容

1) 公的融資に関する支援

実務に役立つプロとして。

公的融資といっても結局のところ、直接の資金は銀行や信用金庫などの市中銀行や、日本政策金融公庫などの金融機関が提供します。

全ての金融機関が掲げる審査基準の根本は概ね同様ですが、実務的には都市銀行や地銀・信用金庫、あるいは担当者によってそれぞれ差異があります。

私たちはそれらの差異を踏まえて、各金融機関への提出書類の作成からアドバイス、面談の方法まできめ細かくサポートします。

2) 補助金・助成金に関する支援

秘訣は存在する。

申請書類の記載項目を単に埋めるだけではまず成功しません。いくつかの重要ポイントの出来映えが成否を決定します。

多くの案件を取り扱ってきたTCMの経験が最も生きる分野です。

補助金・助成金申請書の作成の実際から、面接の対応まで支援します。

3) 創業融資に関する支援

初めが大切。

ビジネスは百戦錬磨の世界。それをこれから始めようとする人が申請するのですから、創業融資は簡単と言われることがありますが、本当でしょうか。実際には申請者の8割が断られているのが実態です。

創業時は、決算書がないため、審査に当たっては、社長個人の人的素質の在り方が鍵となります。

逆にコツを知れば案外難しくない分野ともいえます。

4) 各種研修会の実施

業務改善のための、集中コンサルティング。

事業計画書作成研修、金融機関と正しく交渉するための研修などの各種研修を実施しています。それらは融資を受けるためだけではなく、実際の経営の場でも有意義な事柄です。

大人気の『集中コンサルティング』では、売上アップ、経費節減、財務改善など、すぐに役に立つ実戦的なテーマに絞って徹底的に講義します。

さらに、現場での徹底的な指導も行っています。

TCMメソッド

東京中央経営の強みであるTCMメソッドは、以下の三つの柱としています。

地道な実務から生まれた、方法論です。

「現場第一主義です。」

会計士や税理士、中小企業診断士など企業の資金繰りに関わる専門家はたくさんいます。
私たちの特質はより地道な実務者であることと、現場での実行と経験を重視することです。
そのため、多少の想定外の出来事が発生しても動じません。この場合はどうなる。
こうなった場合の対応策は何か。細部にわたり常に考慮しノウハウとして蓄積しています。

最新情報を常にフィードバックさせる。

「変化を先読み、情報は命。」

制度はその時の社会状況につれ、内容も運用の仕方も常に変化するものです。
設立以来、多くの案件を取り扱ってきた私たちだからこそ、常に最新の情報に触れる機会があります。
年度末のごく短期間に実施された制度など、時には実施前に察知し利用を喚起してきました。
全ての情報や経験を検証し次の案件にフィードバックさせる。そうしてたくさんの成功に関わることができました。

対象案件の性質に100%合致した提案。

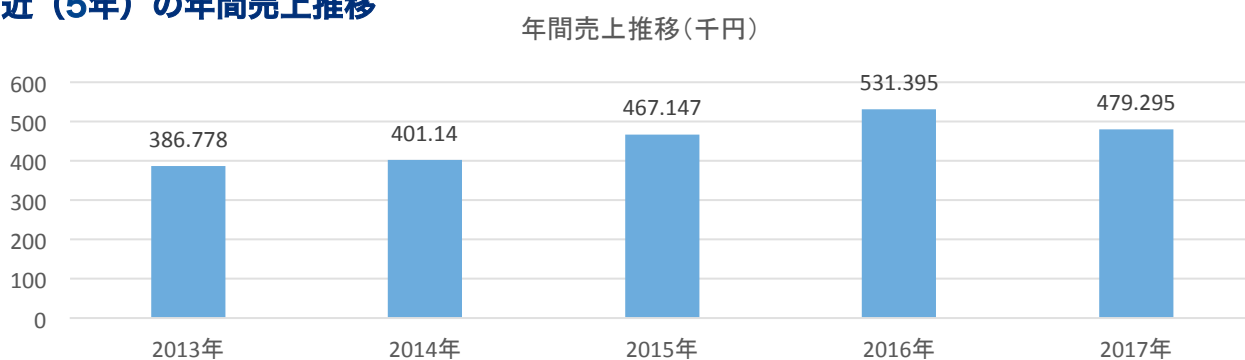
「制度を知り、企業を知る。」

融資とは一見同じ様な案件であっても、全く同一の案件は二つと存在しません。
仮に利用する制度や企業の業種が書類上は類似していても、その根底にある企業の環境や状況は全て異なります。
従って個々に合致した制度を選択し、適切な内容の書類を作成することが成功の必須条件です。
細部の差異を見逃さない提案を積極的にすることによって、実績数を上げてきました。

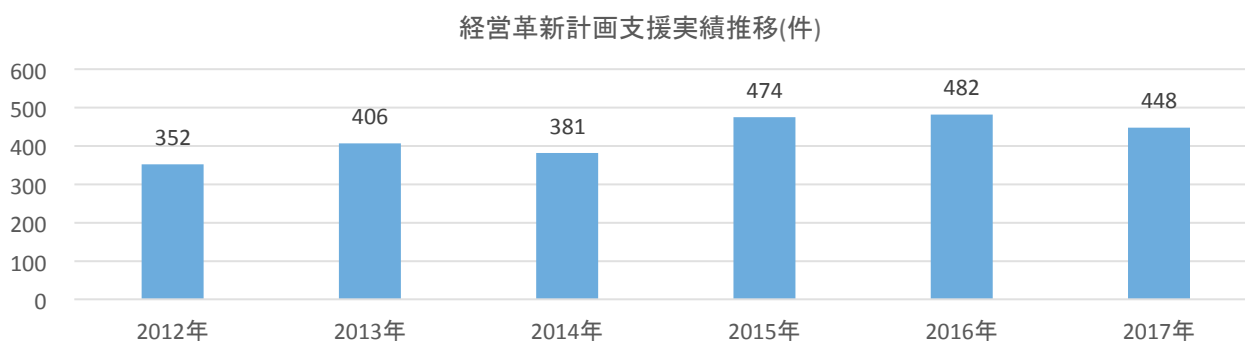
会社実績

- ー 経営革新計画（中小企業新事業活動促進法、中小企業等経営強化法）
 　．．．．．支援合格実績　4,249件
- ー 研究開発型補助金（経営産業省等）
 　．．．．．支援合格実績　　348件
- ー 創業融資
 　．．．．．支援合格実績　　470件
- ー その他資金調達支援
 　．．．．．多数

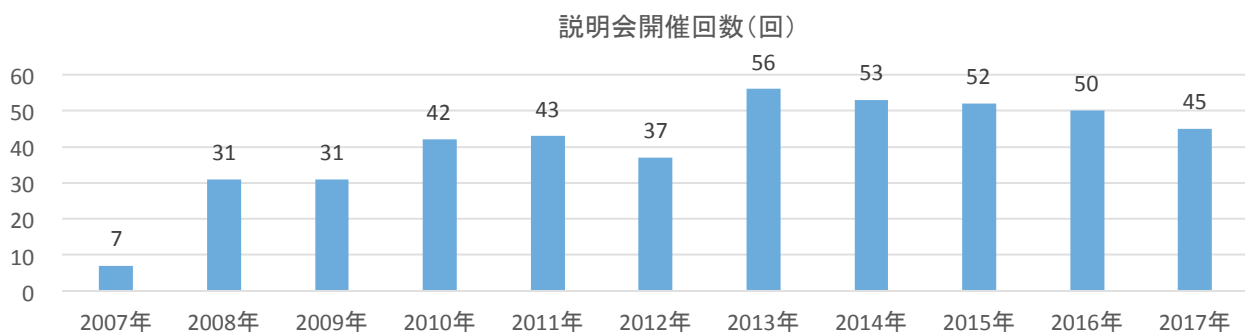
直近（5年）の年間売上推移



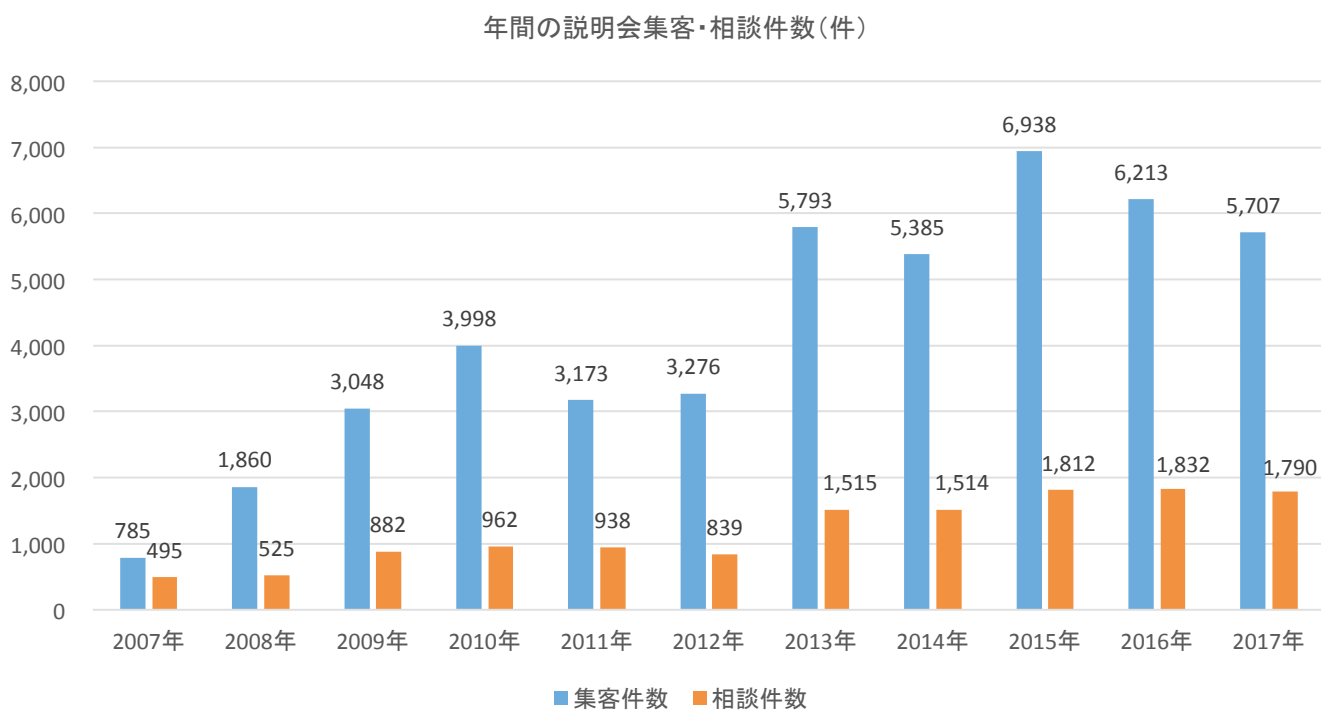
直近（6年）の年間経営革新計画支援実績推移



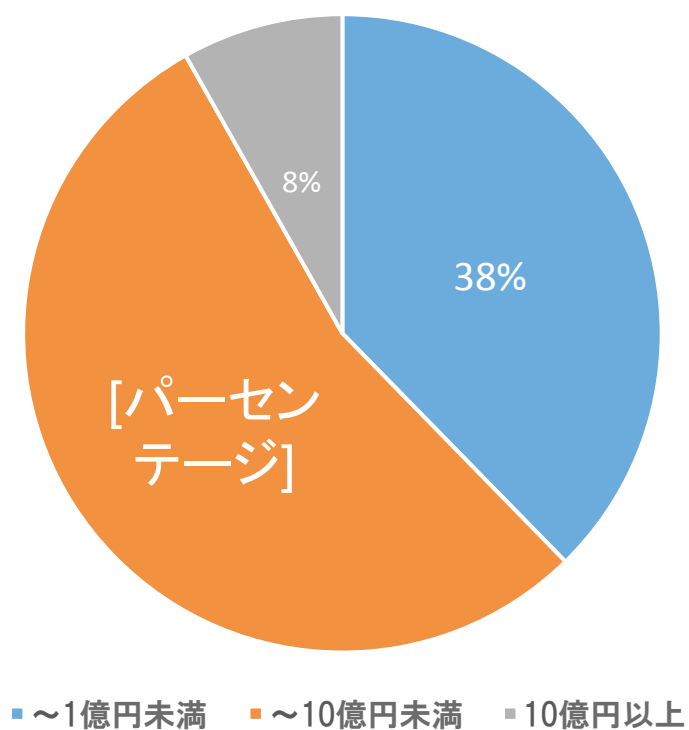
事業開始からの年間説明会開催推移



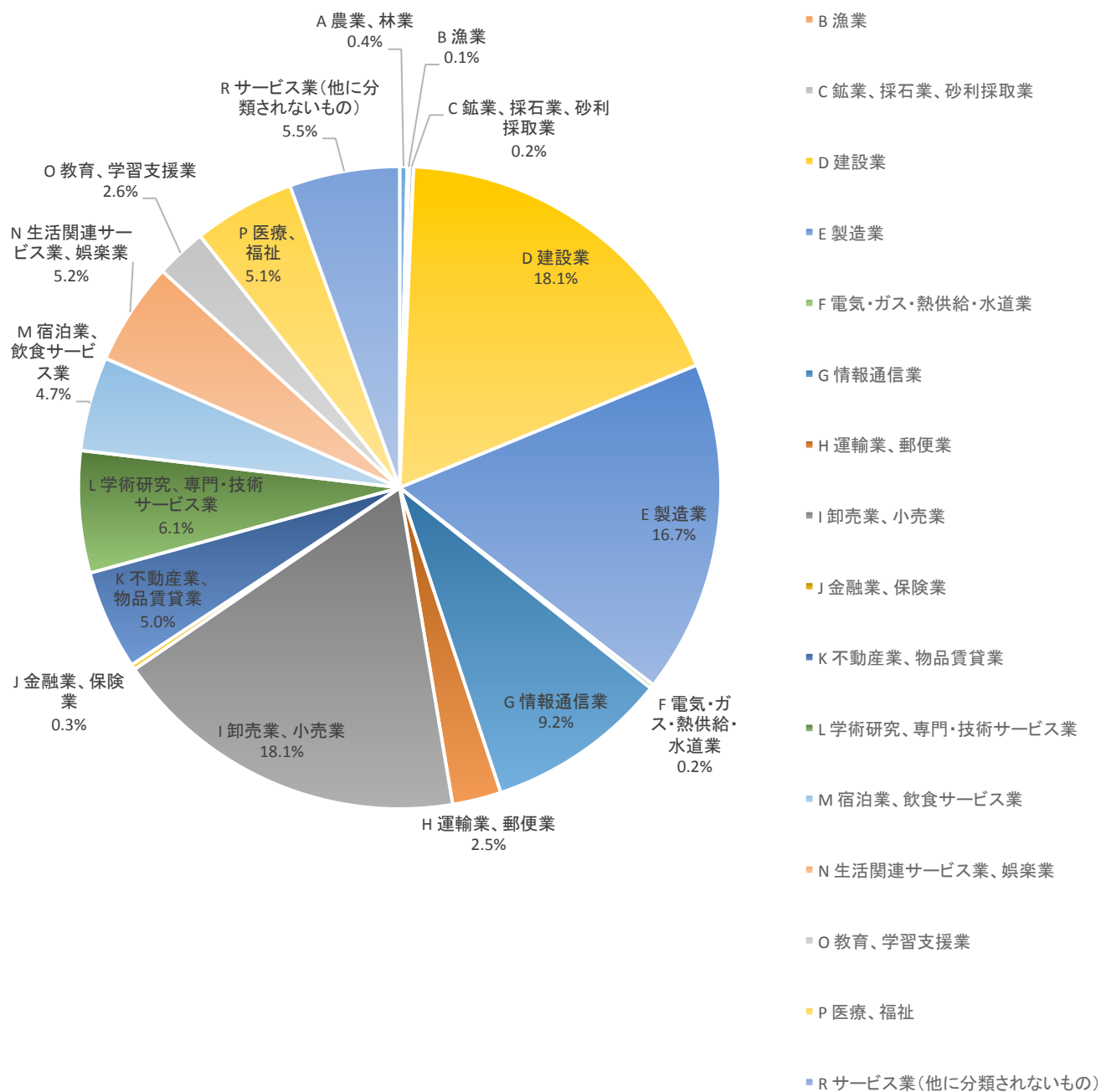
事業開始からの年間説明会集客・相談件数の推移



経営革新計画支援実績（売上規模別）

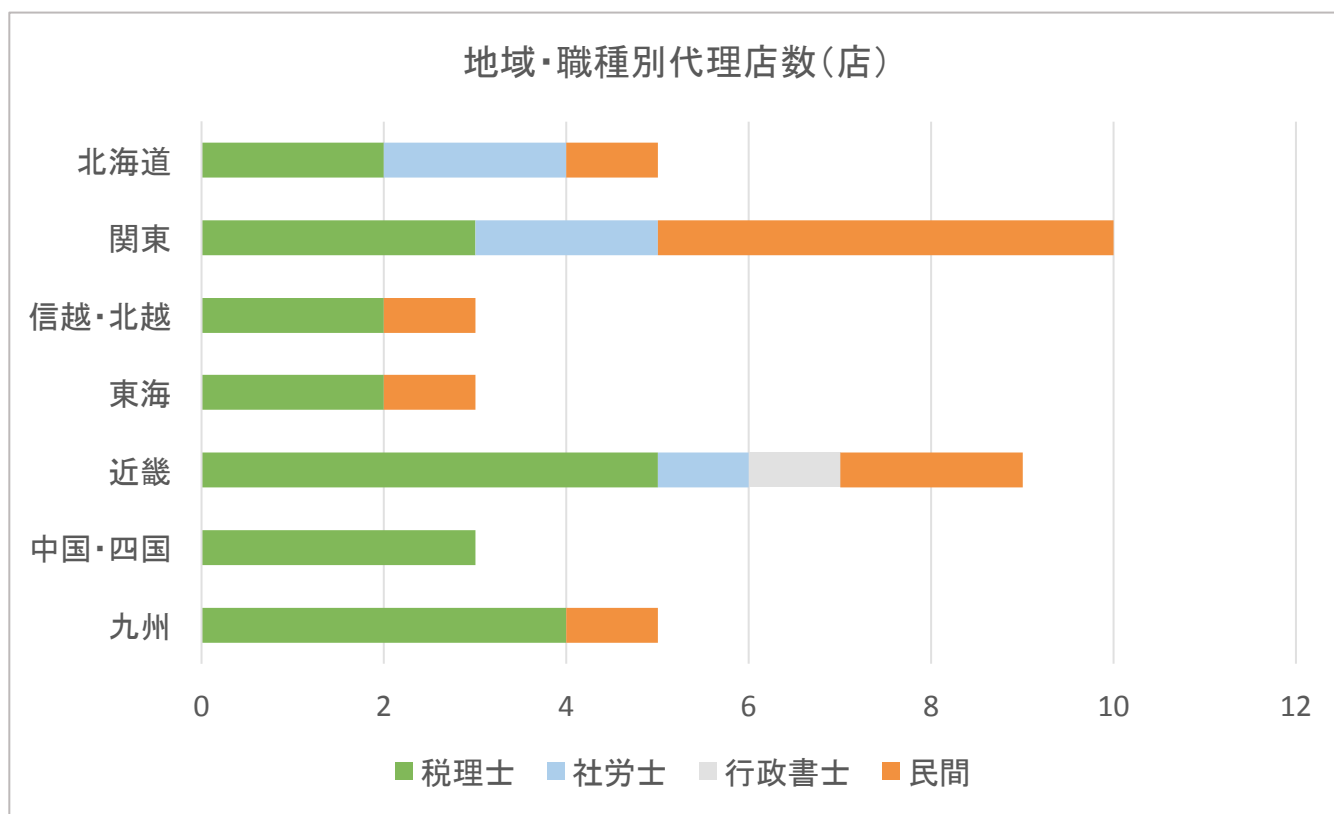


経営革新計画支援実績（業種別）



代理店数

- 北海道・東北 5（税理士2、社労士2、民間1）
- 関東 10（税理士3、社労士2、民間5）
- 信越・北越 3（税理士2、民間1）
- 東海 3（税理士2、民間1）
- 近畿 9（税理士5、社労士1、行政書士1、民間2）
- 中国・四国 3（税理士3）
- 九州 5（税理士4、民間1）



顧客事例



「百戦錬磨のコンサルタントの的を射たアドバイスから力を得ました。」

ダブリューエステート株式会社 代表取締役 森下弘充氏

◆企業概要

会社名:ダブリューエステート株式会社
所在地:渋谷区渋谷2-22-7 新生ビル601

代表者:代表取締役 森下弘充
創業:平成27年5月15日 事業内容:不動産業 年商:5億円(2018年3月期予測)

弊社は不動産の売買専門で現在3期目になります。黒字決算が続き順調なのですが、今期に入って、購入した物件の解体や造成に始まり、測量や権利関係の調整など、いろんな形で加工して売却するという事業に転換しつつあります。経営革新計画が承認されたのは約一年前ですが、その当時民泊がタイムリーで、実際、社会問題にもなっていました。民泊で何かできれば、社会貢献もできるし、自ずと収益にもつながってくると考えて、民泊を基軸に事業の仕組みを構築しました。金融機関からは「経営革新計画の承認書を取っているんですね」と、評価されます。何よりも自分自身にとって良かったと思います。さまざまな困難や手続きを経て、承認を得られたことで自分に対する自信が付きしました。



「合計7千万円準備できました。一年かかりましたが、

なんとかかなり感謝しています。」

株式会社 国光 代表取締役 阿部一貴氏

◆企業概要

会社名:株式会社国光
所在地:埼玉県川越市砂新田34番1号

代表者:代表取締役 阿部一貴
創業:昭和36年4月1日

事業内容:店舗内外装、各種什器製作、ディスプレイ、防音工事、住宅介護リフォーム工事 従業員数:社員12人、フリーランス職人約30人

創業当時から店舗内外装専門事業を営んでいます。経営革新計画に提出したのは、現場や工場の様子がオンライン映像で瞬時に分かるようにするという企画です。現場が遠い場合、例えば秋田なら秋田に行って、タイルがどうなっているか、配管はどうなっているかということの確認も、現場に行かずに映像で見ながら現場の担当と、お客さん、私、工場でやり取りができるという案で攻めました。東京都の担当者には細かくチェックされましたが、すんなり承認されました。その後、朝日信用金庫に融資の相談をしたところ、結果的にプロパーで4千万円貸しましょうということになりました。日本政策金融公庫から3千万円で、合計7千万円準備できました。一年かかりましたが、何とかかなりました。感謝しています。



「IT人材、エンジニアが増えていかないと今後

日本の企業社会は大変なことになる。」

株式会社 アクセスネット 代表取締役 高石和生氏

◆企業概要

会社名:株式会社アクセスネット
所在地:東京都千代田区神田多町2-2-22 5F

代表者:代表取締役 高石和生
創業:平成2年12月25日

事業内容:ITソリューション事業、教育研修事業、プロダクト&サプライ事業 従業員数:90人

IT人材の派遣事業の他に、教育研修事業として企業向け技術研修の実施とNEXT IT Schoolの運営を行っています。経営革新計画の立案作業を通して、事業のことも相談できましたし、事業のヒントを出してもらえたという点でも良かったと思います。東京中央経営さんは、たくさんの業種や経営者を見てきています。計画に関連する情報や仕事に直結する情報を迅速に提供してくれるので助かりますね。「派遣の事業だけでも利益を出せる」という現状と計画をきちんと作成して、それに加えて教育事業を展開すると、さらに事業の伸長が図れるということ、絵に描いた餅ではなく、現実味のあるかたちで計画できたことはとても良かったと思っています。

3.資料

経営革新計画について

がんばる中小企業が国を認定・支援する制度が「経営革新」です

中小企業等経営強化法(経営革新計画)による経営革新計画の承認された中小企業が、「がんばる中小企業」として国の太鼓判を得て、低利融資や補助金受給などの支援策を受けられます。

しかも、**ほぼすべての業種(個人事業主含む)が承認を受けられる**、全く新しいタイプの法律です。

経営革新とは

法で定められた「新たな取り組み」を行う中小企業が、その事業計画書(経営革新計画)を作成して都道府県知事の承認が得られた場合に、さまざまな公的支援を受けられる制度です。

「新たな取り組み」とは、法律で以下の四つと決められています。

<新たな取り組み>

1. 新商品の開発または生産
2. 新たなサービスの開発または提供
3. 商品の新たな生産または販売の方式の導入
4. サービスの新たな提供方式の導入、その他の新たな事業活動

経営革新計画の承認によるメリット（以下の施策には別途審査があります）

(1)資金調達の足がかりが得られます

- ・ 融資の優遇措置：好条件で融資が受けられます。

政府系金融機関である日本政策金融公庫が、金利や返済期間の優遇措置を設けています。

- ・ 民間金融機関においても、与信審査の格付けが上がり、融資を受けられるチャンスが増えます。
- ・ 保証の優遇措置：信用保証協会の保証枠が追加され、追加借入が容易になります。

保証枠がいっぱいで追加借入ができない企業に最も役立つ措置です。

- ・ 補助金の支援措置：補助金が受けやすくなります。

経営革新計画の承認企業のみを対象とした公的補助金制度があります。

また、承認を条件としていない補助金においても、審査のポイントがアップして受給できる確率が上がります。

(2) 新事業・新商品(サービス)の成功のためのサポートが受けられます

- ・ 公的機関より販路開拓のサポートが受けられます。
- ・ 展示会への出展に対する助成制度があります。
- ・ 特許関係料金の割引や減税措置があります。

(3) 周囲の目が変わり、会社が変わります

- ・ 外部関係者から信用され、経営者の能力に対する評価が上がります。
- ・ 社内に新たな目標ができ、組織が活性化します

経営革新計画の承認企業は、中小企業全体の0.5%にすぎません。

その0.5%に含まれる、国が太鼓判を与えた企業は、「先を見据えた計画的な経営を行える優良企業」と見なされます。また、新たな目標を得ることにより企業全体に活気が出るといった効果も期待できます。中小企業や個人事業主の皆さまには、ぜひこの制度の活用をお勧めします。

認定支援機関とは

経営革新等支援機関（認定支援機関）は、中小企業・小規模事業者が安心して経営相談などを受けられるために、専門知識や、実務経験が一定レベル以上の者に対し、国が認定する公的な支援機関です。

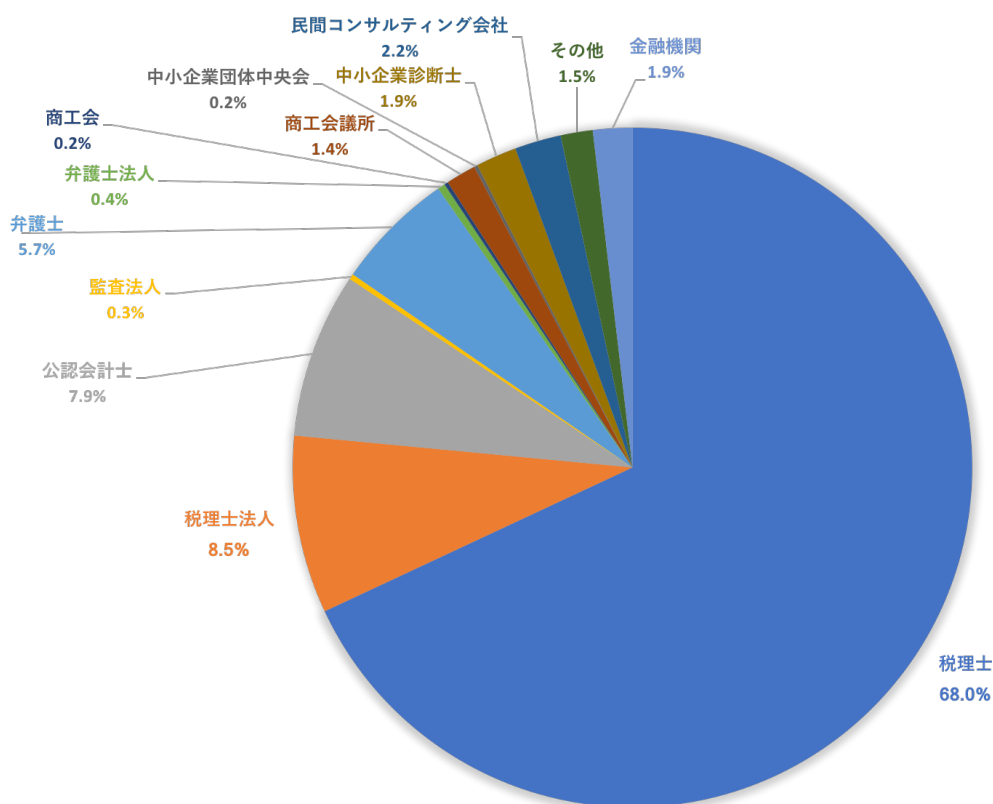
具体的には、商工会や商工会議所など中小企業支援者のほか、金融機関、税理士、公認会計士、弁護士などが主な認定支援機関として認定されています。

【引用元：ミラサポ（※）未来の企業★応援サイト(<https://www.mirasapo.jp/ninteishienkikan/about.html>) /中小企業庁/平成29年度】（※）「ミラサポ」とは、中小企業庁の委託により運営されている、全国385万社の中小企業・小規模事業者とその支援を行う支援機関や専門家のためのインターネットサービス。

認定基準

- ① 税務、金融および財務に関する専門的な知識を有していること。
- ② 法定業務（経営革新等支援業務）に係る１年以上の実務経験を含む３年以上の実務経験を有していること。
- ③ 業務を継続的に実施するために必要な組織体制及び事業基盤を有していること。

認定状況（平成29年3月）



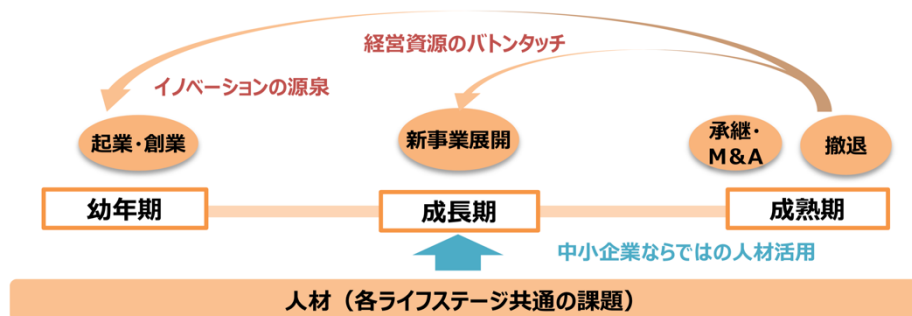
【引用元：『認定経営革新等支援機関制度の見直しに係る 具体的論点』/中小企業庁/平成29年4月13日】

上の円グラフから分かる通り、認定機関としては税理士が68.0%と多くの割合を占める。東京中央経営は、2.2%である「民間コンサルティング会社」に相当する。

中小企業における背景

1) 中小企業のライフサイクル

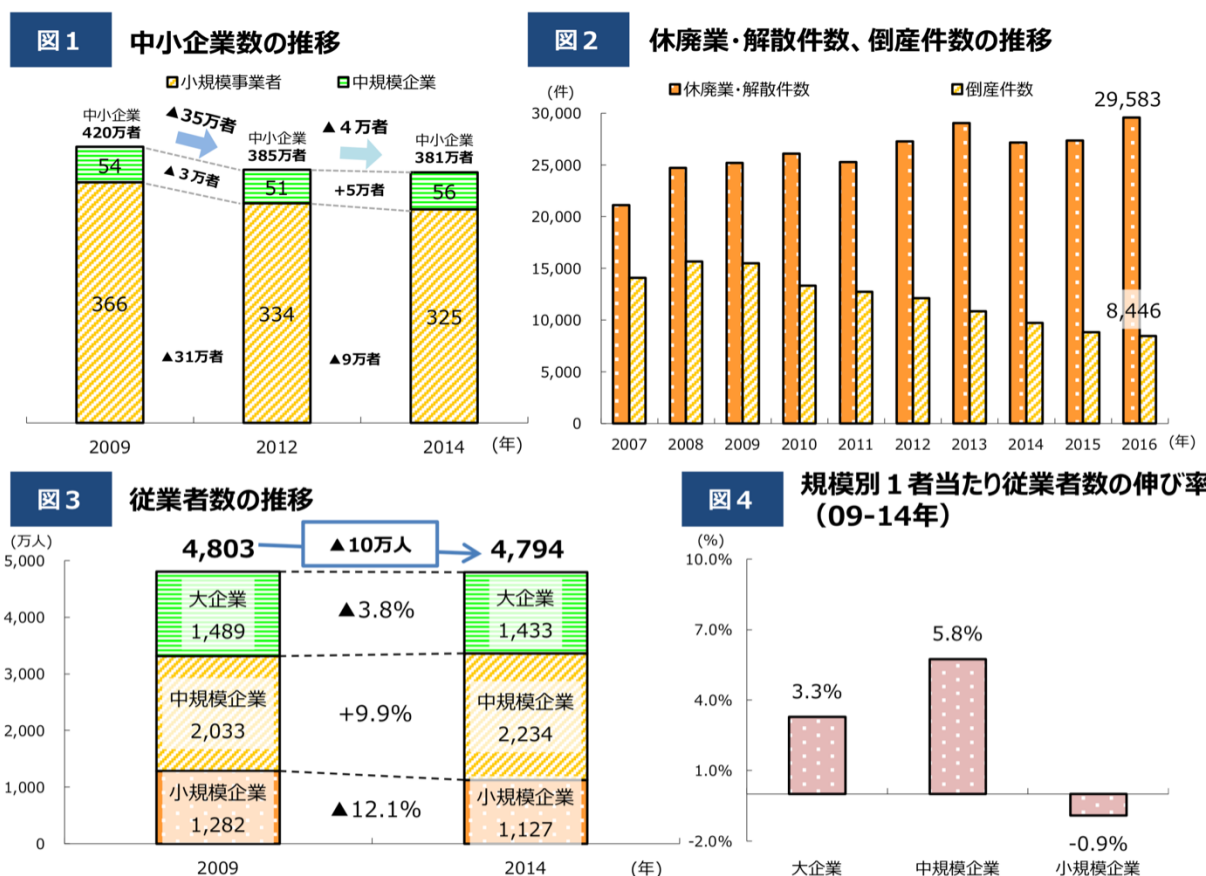
- ・中小企業の景況は緩やかな改善傾向にあるが、新規開業の停滞、生産性の伸び悩みに加えて、経営者の高齢化や人材不足の深刻化といった構造的な課題が進行中。
- ・こうした状況の中、起業・創業によりイノベーションが起これ、既存企業は成長を目指し、事業や経営資源(撤退企業を含む)が円滑に次世代に引き継がれるというライフサイクルが重要。各ライフステージで共通課題となる人材不足と併せて課題を分析。【引用元：『2017年度版 中小企業白書』/中小企業庁/平成29年】



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

2) 開廃業等による企業数及び従業者数の変化

- ・09年から14年にかけて中小企業数は39万者減少し、小規模事業者の廃業が特に影響。中規模企業数は増加。中規模企業の従業者数は増加しており、1者当たりの伸びも大きい。【引用元：『2017年度版 中小企業白書』/中小企業庁/平成29年】



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

3) ライフサイクルと中小企業の生産性の関係

- ・ ライフサイクルの各要素の動向が、中小企業全体の生産性に及ぼす影響を分析。
- ・ 開業企業は生産性を押し上げているが、直近の押し上げ効果はリーマン・ショック以前に比べて縮小。生産性の高い既存企業がシェアを拡大して全体を押し上げている。他方で、既存企業の生産性の低下や、生産性の高い企業の倒産・廃業企業が全体の生産性を押し下げている。
- ・ 廃業による生産性押し下げのうち、M&Aや海外移転等によると思われるものを除いても、全廃業企業の半数が、生産性を大きく押し下えている。こうした企業は、存続企業と比べて、従業員数及び売上高は小さいが、利益率は高い。他方で後継者決定率が相対的に低く、こうした企業の後継者不足による廃業を減らすことが重要。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

図5 生産性変化の要因分解

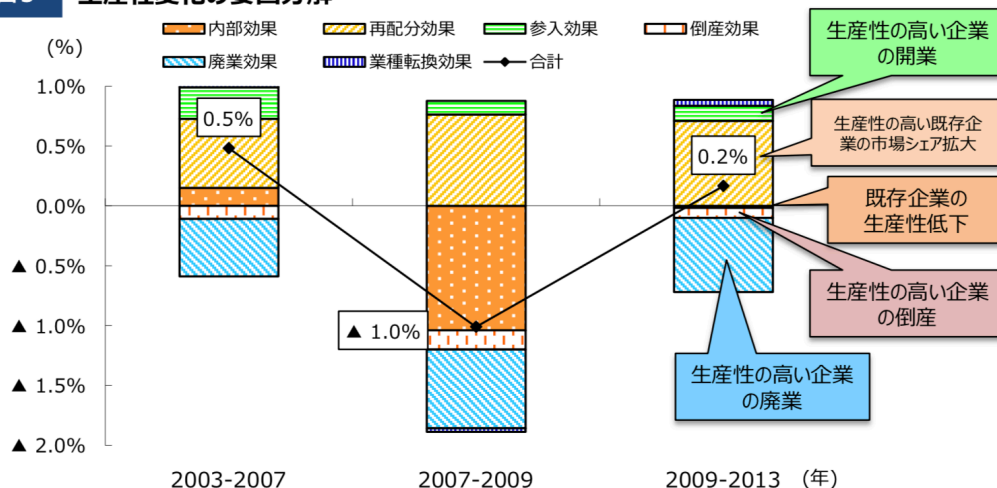
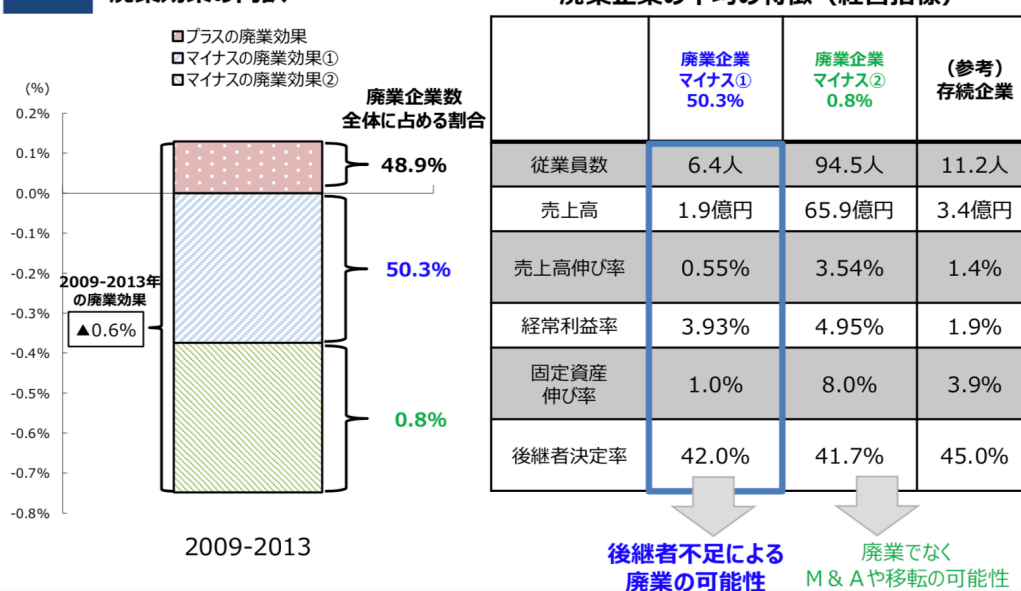


図6 廃業効果の内訳



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

4) 起業・創業

- ・ 起業のきっかけとして、周囲の勧めや周囲の起業家の存在の影響が大きい。
- ・ 起業後の課題は、成長段階が進むにつれて資金調達から人材確保へと変化。
- ・ 成長タイプ (高成長型・安定成長型・持続成長型) と成長段階に応じた支援が必要。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

図1 起業家が起業に関心を持ったきっかけ

		第1位	第2位	第3位
40代以下	男性 (n=961)	周囲の起業家・経営者の影響 (40.7%)	勤務先ではやりたいことができなかった (29.2%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (27.5%)
	女性 (n=75)	周囲に勧められた (33.3%)	家庭環境の変化 (結婚・出産等) (25.3%)	周囲の起業家・経営者の影響 (22.7%)
50代	男性 (n=809)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (35.7%)	勤務先ではやりたいことができなかった (28.4%)	周囲の起業家・経営者の影響 (27.3%)
	女性 (n=107)	周囲に勧められた (37.4%)	家庭環境の変化 (結婚・出産等) (29.0%)	勤務先ではやりたいことができなかった (23.4%)
60代以上	男性 (n=949)	周囲の起業家・経営者の影響 (25.2%)	周囲に勧められた (21.9%)	勤務先の先行き不安・待遇悪化 (21.7%)
	女性 (n=99)	勤務先ではやりたいことができなかった (30.3%)	周囲に勧められた (26.3%)	事業に活かせる免許・資格の取得 (24.2%)

図2 起業後の成長タイプ

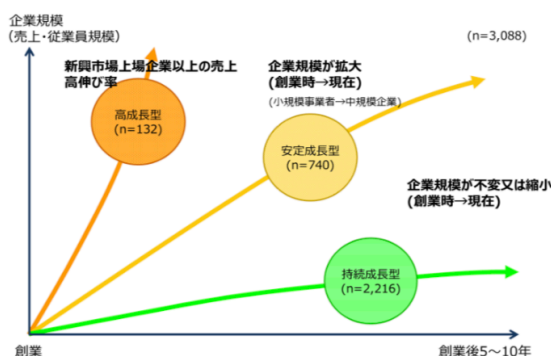
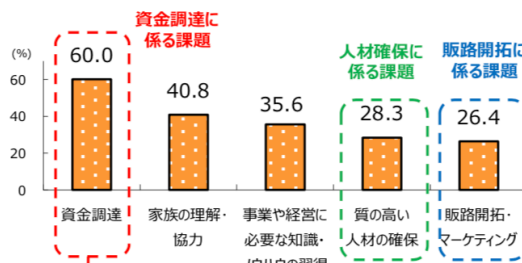
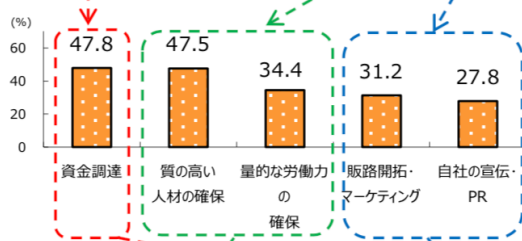


図3 成長段階ごとの課題

(1) 創業期



(2) 成長初期



(3) 安定・拡大期

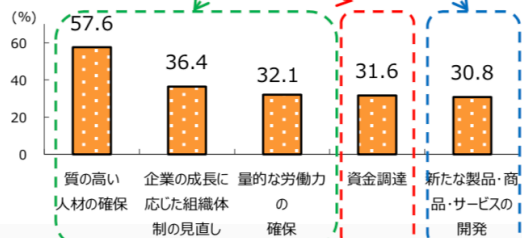


図4 高成長型企業が各成長段階で必要とする人材

安定・拡大期に経営補佐、経営企画など業務拡大に必要な人材のニーズが高まる（安定成長型も同様の傾向。持続成長型は人材ニーズが変化しない）。

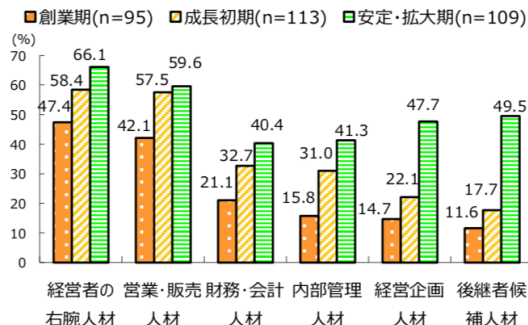


図5 持続成長型企業の創業期の資金調達方法

創業期の借入ニーズは大きい、利用できていない。政府系金融、公的補助金への期待は高い（安定成長型も同様の傾向。高成長型は民間からの借入・出資へのニーズが大きい）。

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
創業期に利用した資金調達方法 (n=1,956)	経営者本人の自己資金 (80.2%)	民間金融機関からの借入 (34.9%)	家族・親族、友人、知人等からの借入 (34.0%)	政府系金融機関からの借入 (25.2%)	公的補助金・助成金の活用 (8.9%)
創業期に利用した資金調達方法 (n=391)	民間金融機関からの借入 (48.8%)	政府系金融機関からの借入 (48.6%)	公的補助金・助成金の活用 (43.5%)	ベンチャーキャピタル、投資組合・ファンド等からの出資 (38.6%)	個人投資家からの出資 (36.1%)

(注) 利用した資金調達方法、利用した資金調達方法それぞれについて、回答割合が高い上位5項目を表示している。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

5) 事業の承継・M&A、撤退

- ・親族外承継の場合は、親族内に比べて資産の引継ぎ準備に遅れ。経営者は後継者選定にあわせて計画的に準備を進めることが重要。また、M&Aのニーズはあるが、準備・対策は進んでいない。
- ・時間の掛かる事業承継やM&Aの際の多様な課題に対し、金融機関や支援機関によるきめ細かな支援が必要。
- ・小規模企業では、廃業意向のある事業者もあり、その際、自社の事業や資産を他社に譲りたいとする者もいる。こうしたニーズを捉えた効果的なマッチングが必要。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

図6 資産の引継ぎの課題と対策・準備状況（親族内・親族外）

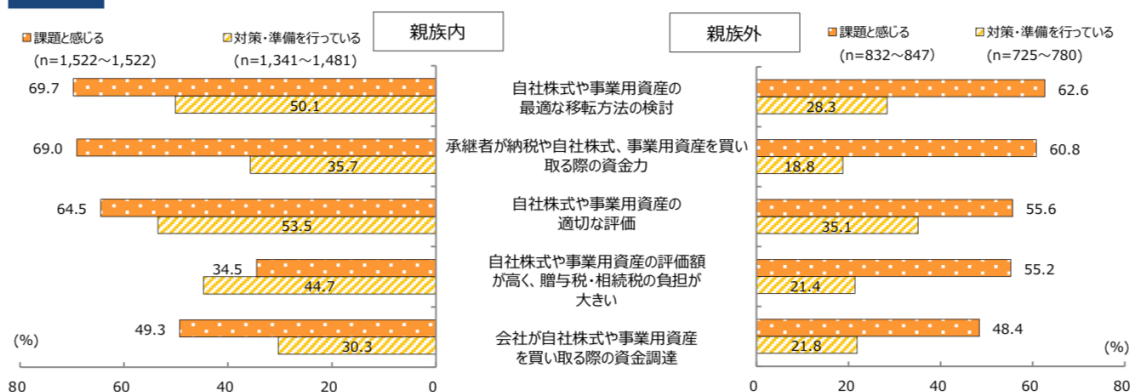


図7 M&Aに関する課題と対策・準備状況

M & Aに関心がある層でも対策・準備は進んでいない。

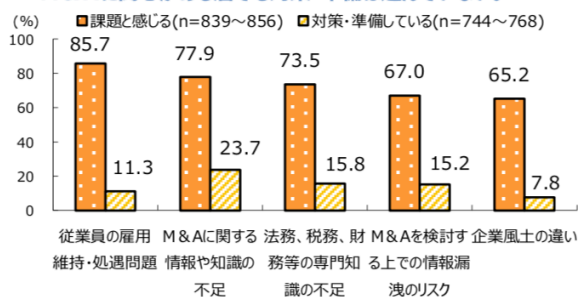


図8 M & Aに関心のある企業の、事業の承継に関する過去の相談相手（上位3つ、下位3つ）

相談相手は普段から接触機会が多い相手。

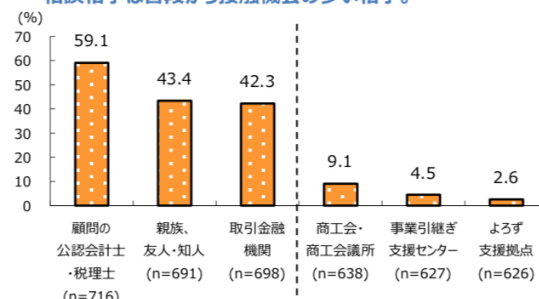


図9 M & Aの検討状況と廃業意向（小規模法人・個人事業者）

(1) 廃業意向のある企業の割合 (2) M & Aの検討状況

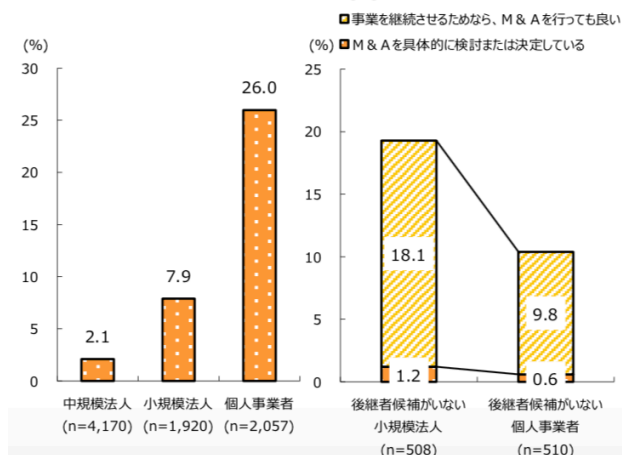
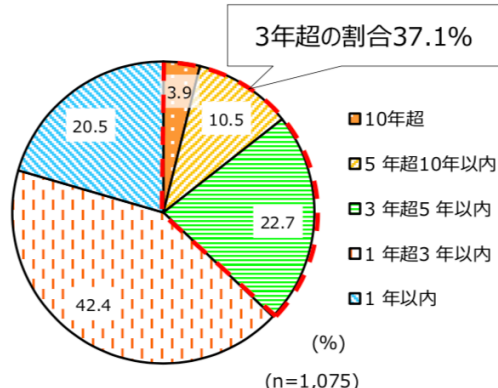


図10 後継者の選定を始めてから了承を得るまでに掛かった時間



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

6) 新事業展開/売上拡大の取組

- ・ 目指す新事業展開の戦略別に、マーケティングの取組状況によって成否に差がある。成功する中小企業は営業部門だけでなく、経営企画部門も市場ニーズの把握に取り組む傾向。
- ・ 小規模企業がニーズや自社の強みを把握し、PR活動に取り組む場合は、売上拡大の取組（新市場開拓、新商品開発、多角化、事業転換等）において高い効果を感じている。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

図1 新事業展開の成功、不成功企業別に見た課題

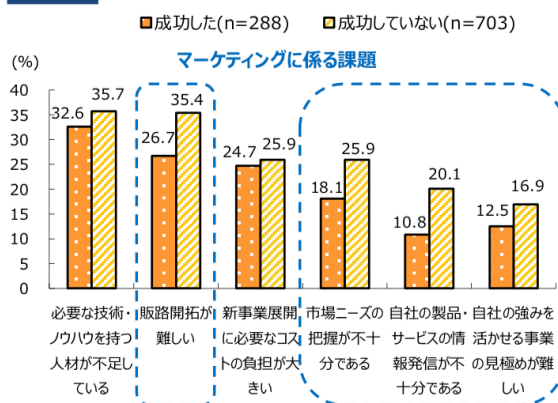


図2 新事業展開の成功、不成功企業別に見た市場ニーズの把握を行う部門

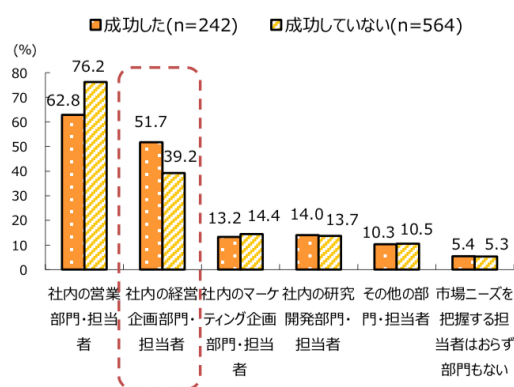


図3 「売上拡大の取組」と売上動向との関係（小規模企業）

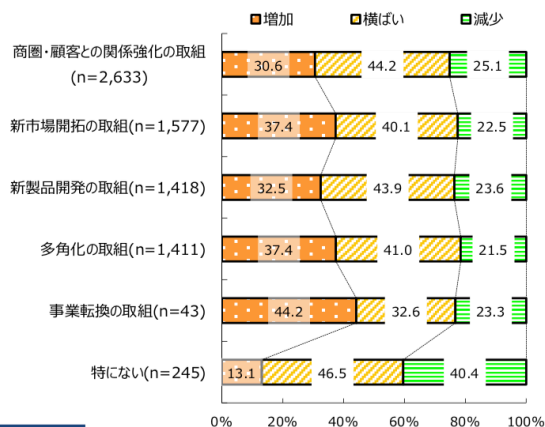


図4 マーケティング活動の実施状況別に見た「売上拡大の取組」の効果（小規模企業）

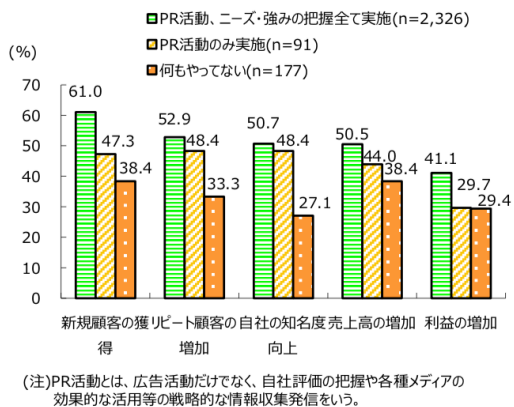


図5 外部リソースの活用状況別に見た課題

新事業展開に当たって外部リソースを活用した企業は、問題を感じていない割合が大きい。

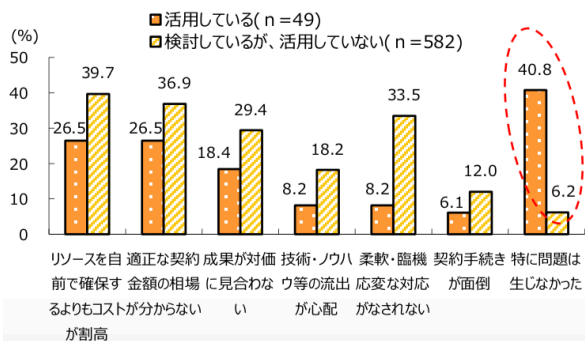
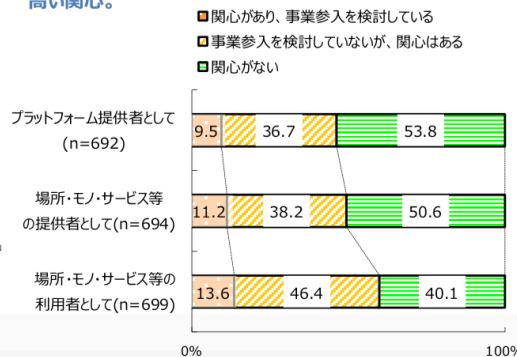


図6 シェアリングエコノミーへの関心度

新事業展開分野として、シェアリングエコノミーに高い関心。



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

7) 人材不足への対応/多様な人材、外部リソース活用の取組

- ・成長・拡大志向企業は中核・労働人材共に不足感が強く、中核人材の不足は、成長・拡大を目指す企業の新事業展開に影響。
- ・女性、シニア等多様な人材を活用できている中小企業は、生産性向上にもつながる業務プロセスの見える化等に取り組んでおり、収益力を向上。
- ・機械化・IT化や付加価値向上で人材不足を克服する企業も存在。成長・拡大を目指す企業では、マーケティング、デザイン等高度な人材が求められる業務でも、アウトソーシングのニーズが増大。

【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】

図7 業種別・業務領域別に見た人材不足の状況（製造業）

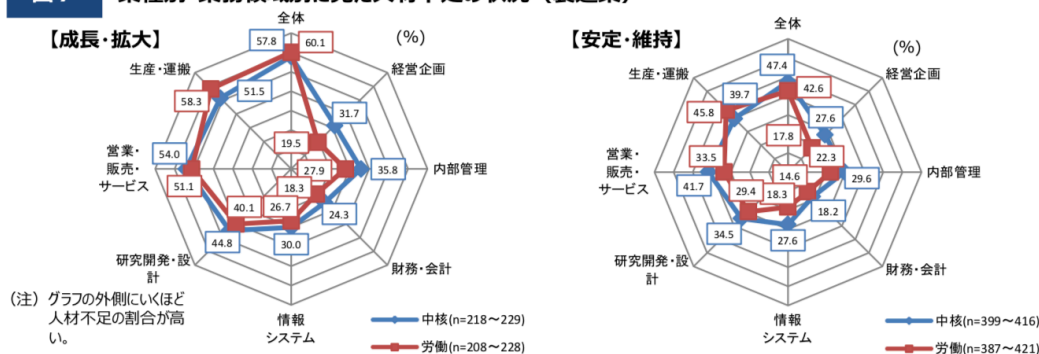


図8 事業展開の方針別に見た、中核人材の不足による経営への影響

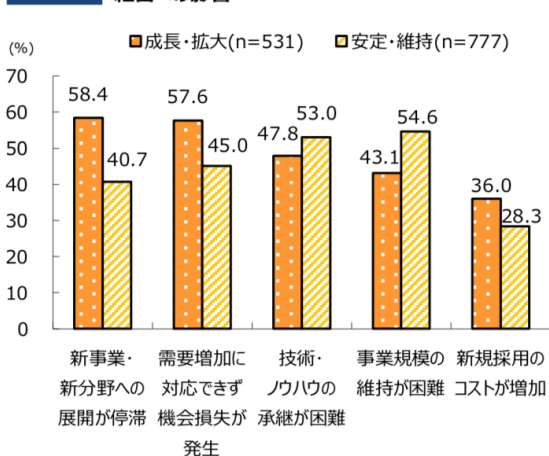


図9 多様な人材の活用状況別に見た、業務プロセス見える化等の取組（製造業・中核人材）

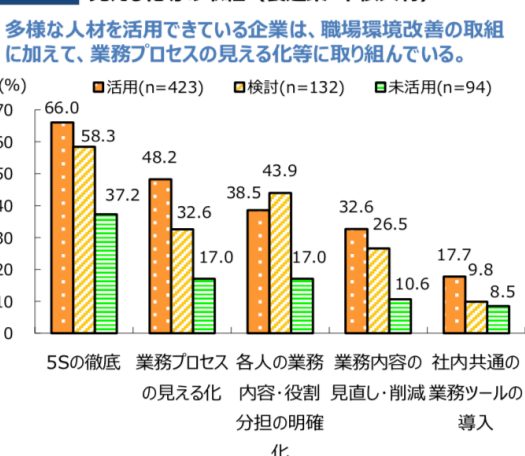


図10 経常利益の実績別に見た、人材不足企業の取組（非製造業）

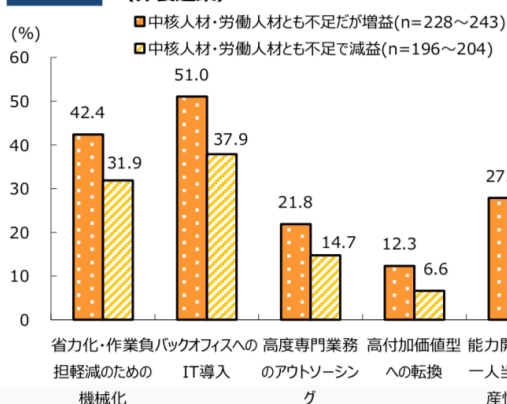
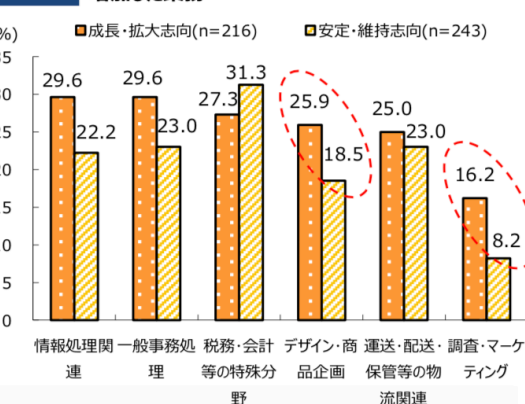


図11 事業の方針別に見た、外部委託の必要性が増加した業務



【引用元：2017年版「中小企業白書」「小規模企業白書」要約/中小企業庁/平成29年7月25日】