

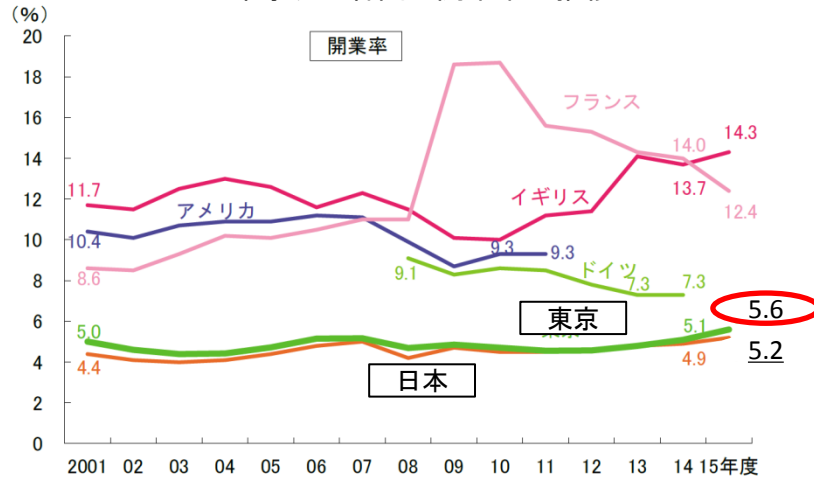
中小企業を取り巻く現状・課題 (創業支援・事業承継)

平成30年5月29日
産 業 労 働 局

創業支援 ①現状・課題

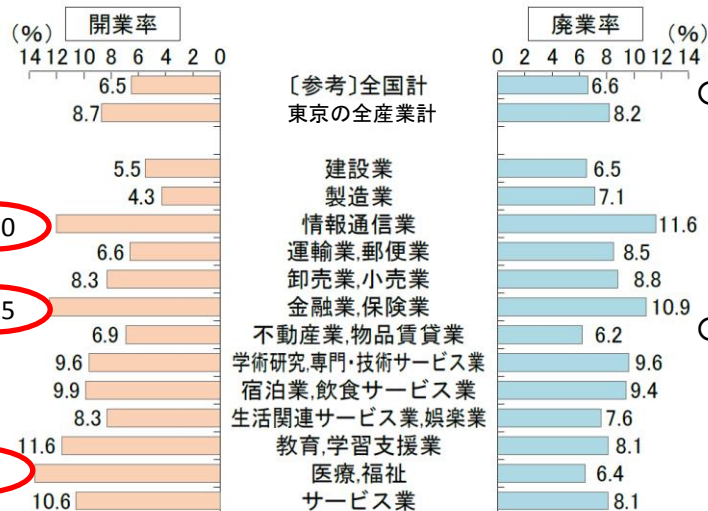
- 都内開業率は、先進諸国と比較すると低水準。起業できない理由は「資金調達」「知識・ノウハウの不足」「起業への不安」
- 産業別の開業率は、情報通信、医療・福祉などが高く、起業家の構成（性別・年齢）や起業のパターンや経営ニーズは様々

＜東京及び各国の開業率の推移＞



出典 「東京の産業と雇用就業2017」

＜東京の産業別開業率・廃業率(2012-2014)＞



○開業率が10%超

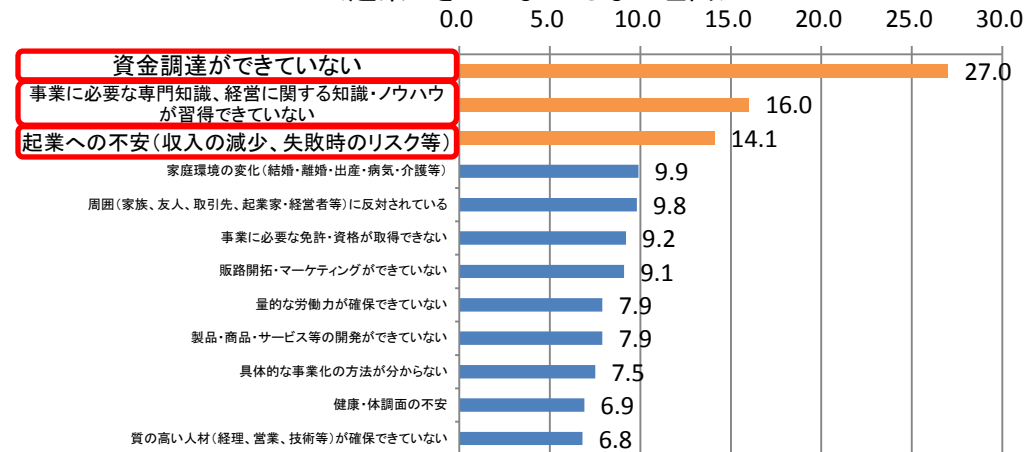
- ・情報通信業
- ・金融・保険業
- ・教育・学習支援業
- ・医療・福祉業
- ・サービス業

○廃業率＞開業率

- ・建設業
- ・製造業
- ・運輸業、郵便業
- ・卸売業、小売業

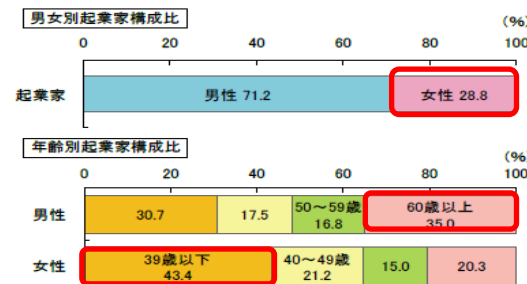
出典 「東京の産業と雇用就業2017」

＜起業できていない・しない理由＞



出典 中小企業庁「2017年版中小企業白書」

＜起業家の構成比＞



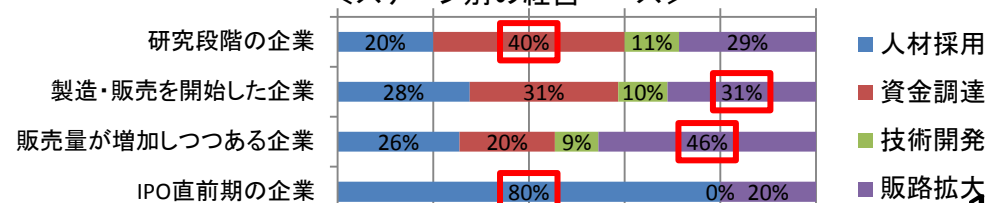
出典 「東京の産業と雇用就業2017」

＜起業のパターン＞

- 半数以上が、企業を退社後、その会社と取引関係を持たない形で起業
- 起業家の約2割が、会社を辞めずに、兼業・副業の形で起業(35～59歳)

出典 中小企業庁「2017年版中小企業白書」を加工

＜ステージ別の経営ニーズ＞



出典 ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2017」

創業支援 ②都の施策

- 都の目標とする開業率10%に向けて、「掘り起し」から「成長」まで、ステージに応じたきめ細かい施策を展開
- さらに、助成金や融資のみならずファンドやクラウドファンディングなどの手法も活用し後押しする他、商店街での開業も支援

創業予定者の掘り起し

創業機運の醸成

TOKYO創業ステーション

➤ 創業におけるワンストップセンター(拠点)

- コンシェルジュによる起業相談、イベント開催
- 事業計画の策定やゼミなどの開業支援
⇒女性を対象にしたメニューも提供
- 金融機関と連携した融資相談窓口

創業への後押し

次世代アントレプレナー育成プログラム 「TOKYO STARTUP GATEWAY」

- ビジネスプランコンテストの開催
- 法人設立支援や成果発信等
⇒ 都内に法人を設立した場合には賞金

创业者の育成

創業支援の場の提供

インキュベーション施設運営計画の認定・補助

- 民間事業者等のインキュベーション施設整備
費用の助成

インキュベーション施設の運営

- ・ASAC(青山創業促進センター)
- ・TCIC(東京コンテンツインキュベーションセンター)
等

若手・女性リーダー応援プログラム

- ・チャレンジショップ(創の実)

育成プログラムの提供

- 先輩起業家をメンターにしたプログラムや
多摩地域でものづくり分野の創業を目指す
方向けの育成プログラムを提供

成長に向けた支援

VC等との交流促進

グローバル・ベンチャー創出プラットフォーム 「X-HUB TOKYO」

- グローバルミートアップ
海外のVCや大企業等との交流の場を提供
- ビジネスマッチング支援

育成プログラムの提供

女性ベンチャー成長促進事業 「APT Women」

- アクセラレーションプログラムの実施
女性に特化した指導役による支援
- 海外への受講生派遣
現地の起業家等にプレゼン等を実施
するとともに、ネットワークを構築

創業時の多様な資金調達需要に対応

創業助成事業

➤ 創業に係る費用の一部を助成

- 助成限度額300万円 助成率:3分の2

女性・若者・シニア創業サポート事業

➤ 女性・若者・シニアの創業者向けの融資制度

- 融資限度額:1,500万円 金利1%以内
- 事業計画アドバイス 5年間の経営サポート

東京都制度融資(創業融資)

- 30年度から融資限度額を3,500万円に引き上げ

クラウドファンディングを活用した資金調達支援

➤ クラウドファンディングの利用手数料を補助等

- 助成限度額30万円 助成率:2分の1

ベンチャーファンド

➤ ファンドへの出資を通じて、起業初期段階の ベンチャー企業を支援(29年度に10億円出資)

商店街起業・承継支援事業

➤ 商店街での開業に係る費用の一部を助成

- 店舗の新・改装工事費 助成限度額:250万円
助成率:3分の2 等

若手・女性リーダー応援プログラム(再掲)

➤ 開業経費の一部を助成

- 助成限度額:400万円 助成率:4分の3 等

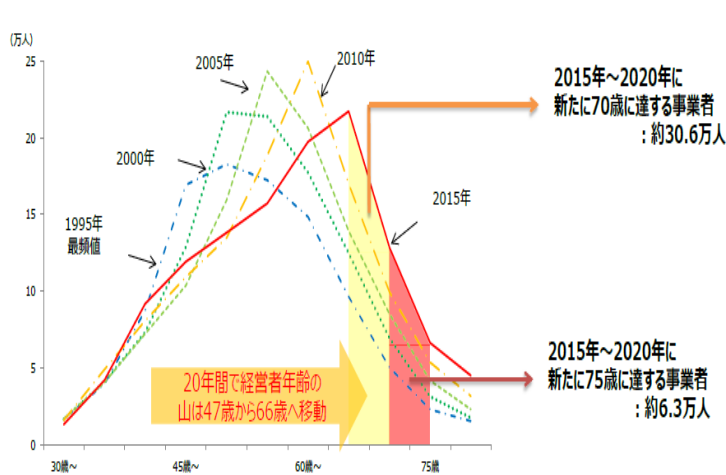
主な論点

- ・10年後に向けた創業環境の整備、充実
- ・効果的に創業機運を高める手法
- ・起業家の成長・発展への後押し など

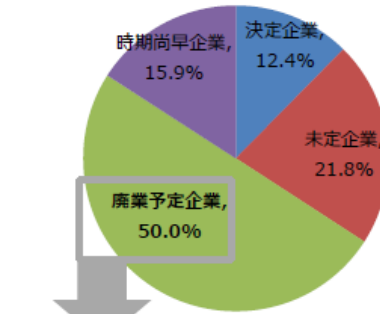
事業承継 ①現状・課題

- 中小企業経営者の高齢化が進展。60歳以上の経営者のうち、50%超が廃業を予定し、廃業した企業の約半数は黒字
- 経営者が交代している企業は、利益率が高い傾向。親族への承継が難しい中、中小企業のM&Aは増加している状況

＜中小企業の経営者年齢の分布＞



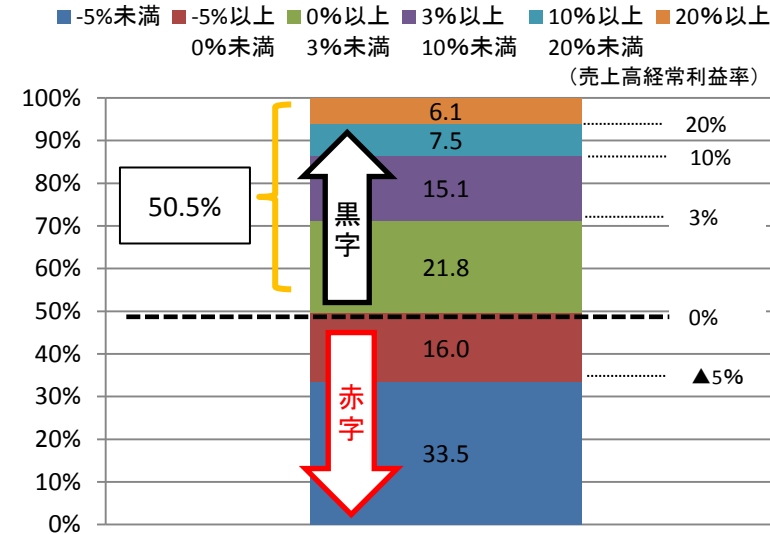
＜後継者の決定状況(60歳以上の経営者)＞



＜事業形態別の廃業予定者割合＞
法人経営者：3割が廃業予定
個人事業主：7割が廃業予定

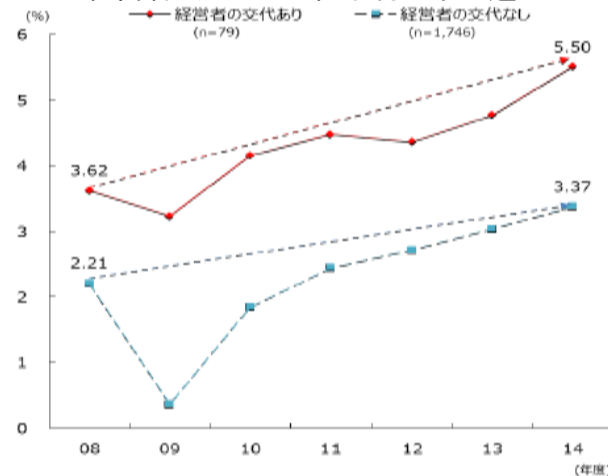
出典 中小企業庁「中小企業の事業承継に関する集中実施期間について(事業承継5ヶ年計画)」

＜廃業企業の売上高経常利益率＞



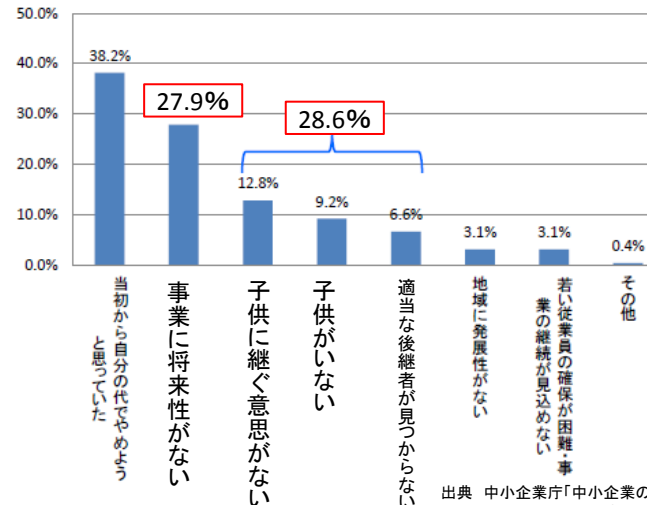
出典 中小企業庁「2017年版中小企業白書」

＜経営者交代による経常利益率の違い＞



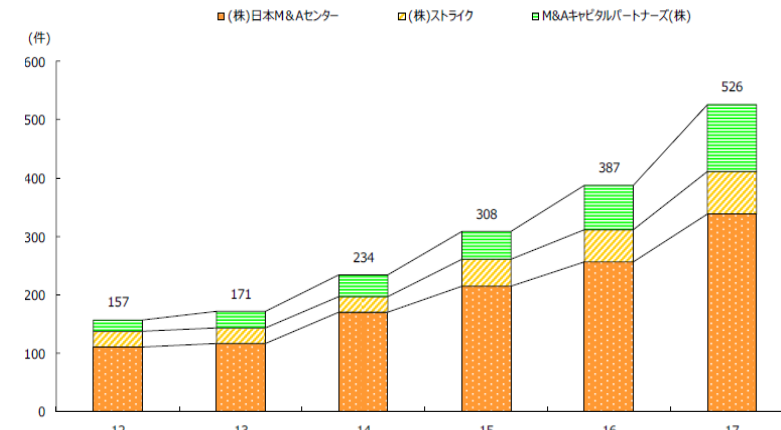
出典 中小企業庁「中小企業の事業承継に関する集中実施期間について(事業承継5ヶ年計画)」

＜廃業の理由＞



出典 中小企業庁「中小企業の事業承継に関する集中実施期間について(事業承継5ヶ年計画)」

＜中小企業のM&A仲介を手掛ける上場3社の成約組数＞



出典 中小企業庁「2018年版中小企業白書」

事業承継 ②都の施策

- 中小企業振興公社によるハンズオン（継続的な）支援や商工会議所・商工会を通じた小規模企業の承継を後押し
- 金融機関と連携した事業を展開することも加えて、今年度も中小企業の事業承継に対する支援を拡大

公社によるハンズオン支援

➤ 支援対象企業の掘り起し、普及・PR

企業巡回、普及啓発セミナーを実施し、潜在層の掘り起しを行う。

➤ 実行支援・後継者育成

巡回相談、事業承継塾、M&A実行支援を通し、円滑な事業承継を支援

【30年度の新たな取組】

- 民間調査会社のデータベースを活用し、潜在する承継が必要な企業を効果的に掘り起し
- 巡回相談を拡充 [H29 240社 → H30 800社]
- M&Aの実行支援（事業引継ぎ支援センターとの連携）を開始

小規模企業の事業承継支援

➤ 都内7か所に支援拠点の設置(H30年度)

- 多摩地域の事業者への支援を強化するため、拠点を1か所増設し、都内7か所の商工会議所や商工会に拠点を設置
- 配置されたコーディネータや専門スタッフが、小規模事業者の事業承継等の取組を支援
- 専門家派遣を拡充 [H29 600社 → H30 700社]

➤ 事業承継モデルの創出・普及(H30年度新規)

- 事業承継モデルを創出し、広く普及していくための補助制度を開始
助成限度額 200万円 助成率 3分の2
対象 多摩・島しょ地域の小規模事業者

事業承継に係る金融支援

➤ 東京都制度融資(事業承継融資)

- 30年度から、後継者個人の株式取得資金等を対象化
- 一定要件のもと個人保証を不要とする特例を創設

➤ 金融機関と連携した事業承継支援

- 事業の収益性がありながらも、財務上の課題により事業承継が円滑に進まない中小企業者を対象
- 融資と専門家による事業承継サポートを提供

➤ 事業承継支援ファンド

- ファンドへの出資を通じて、成長可能性を有する中小企業の事業承継を円滑に進めるとともに、事業承継を契機とした次のステージへの成長を促進
- 30年度新規事業(31年1月末 ファンド設立予定)

主な論点

- ・10年後に向けた事業承継を促す環境の整備、充実
- ・多くの企業への支援(関係機関との連携)
- ・潜在層の効果的な掘り起し
- ・多様な承継ニーズへの対応(M&A や事業譲渡等の親族外承継) など