

2016年4月28日
株式会社日本政策金融公庫
中小企業事業本部
保険企画部

第188回 信用保証利用企業動向調査結果の概要

(2016年1～3月期実績、4～6月期見通し)

[概況] 信用保証利用企業の資金繰りは、やや悪化している
～景況は一部に弱い動きが見られるものの、先行きについては持ち直しの見込み～

- 【金融関連】
- 資金繰りD. I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲13. 4となった。
 - 借入難易感D. I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲3. 4となった。
 - 今期(16年1～3月)に借入を実施した企業の割合は、やや減少した。
- 【保証利用】
- 今期に借入を実施した企業のうち、保証を利用した企業の割合は、やや減少した。
 - 来期における保証利用要請D. I. は、やや低下し▲0. 2となり、2期連続で過去最低を更新した。
 - ※ 保証利用要請D. I. …金融機関による保証利用要請が「強くなると思う」企業の割合－「弱くなると思う」企業の割合。
- 【生産等】
- 生産・売上げD. I. は、マイナス幅が拡大し、▲15. 5となった。
 - 採算D. I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲16. 3となった。
- 【特別調査】 「ライフステージ(成長・発展段階)に応じた経営課題等について」
- 企業が認識しているライフステージを営業歴で見ると、5年未満の企業では「創業期」の占める割合が大きく、5～10年未満で「成長期」の構成比(39. 7%)が高くなり、10～20年未満では「成長期」の構成比が低下する一方で、「成熟期」(18. 0%)と「経営改善が必要な段階」(28. 5%)が上昇。
 - 全てのステージ(「廃業を検討している段階」を除く)において、「人材の確保・育成」及び「営業力・販売力の強化」を経営課題と回答した企業の割合が高い。
 - 企業が必要としている資金や金融支援として「経常運転資金」が、全てのステージにおいて最も高い割合を占めている。

<調査の要領>

調査時点	2016年3月中旬
調査対象	9地域(北海道、宮城、東京、愛知、石川、大阪、広島、香川、福岡)の信用保証協会利用先 16,000企業を対象としており、 回答企業の75%が従業員20人以下の小規模企業 となっています。
有効回答企業数	3,535企業
回答率	22.1%

<お問い合わせ先>

日本政策金融公庫 中小企業事業本部 保険企画部 Tel:03-3270-2384(担当:前田、宮本、野口)
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

本資料は日本銀行内金融記者クラブ、経済産業記者会に同時配布しております。

(1) 資金繰り

・資金繰りD. I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲13.4となった。

		2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3	4-6
資金繰りD.I.	実績	▲12.0	▲11.4	▲10.3	▲10.0	▲13.4	
	見通し	▲11.3	▲10.5	▲8.1	▲10.7	▲5.7	▲9.8

(注) 前期比。資金繰りD.I.は、「好転」企業の割合-「悪化」企業の割合。季節調整値。

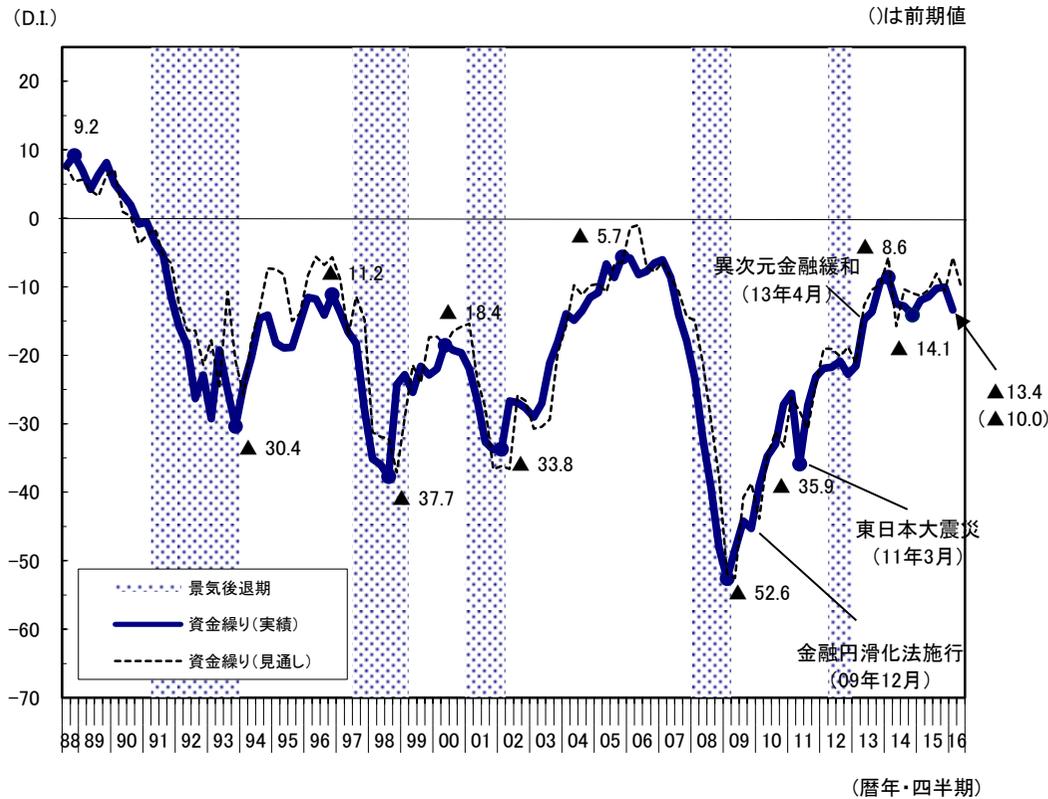
(2) 借入難易感

・借入難易感D. I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲3.4となった。

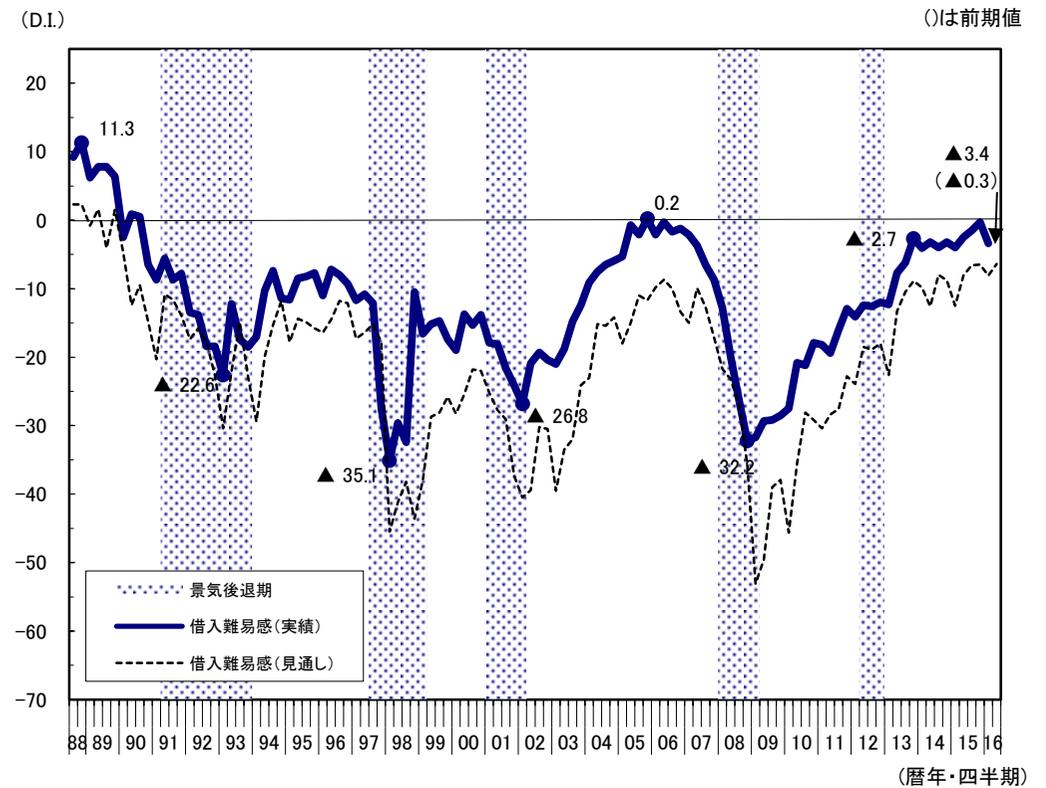
		2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3	4-6
借入難易感D.I.	実績	▲4.0	▲2.5	▲1.5	▲0.3	▲3.4	
	見通し	▲12.5	▲8.1	▲6.6	▲6.5	▲8.1	▲6.4

(注) 前期比。借入難易感D.I.は、「容易」企業の割合-「困難」企業の割合。原数値。

資金繰りD. I. (季節調整値)の推移



借入難易感D. I. の推移



(3) 借入れ状況

・今期(16年1~3月)に借入を実施した企業の割合は、やや減少した。

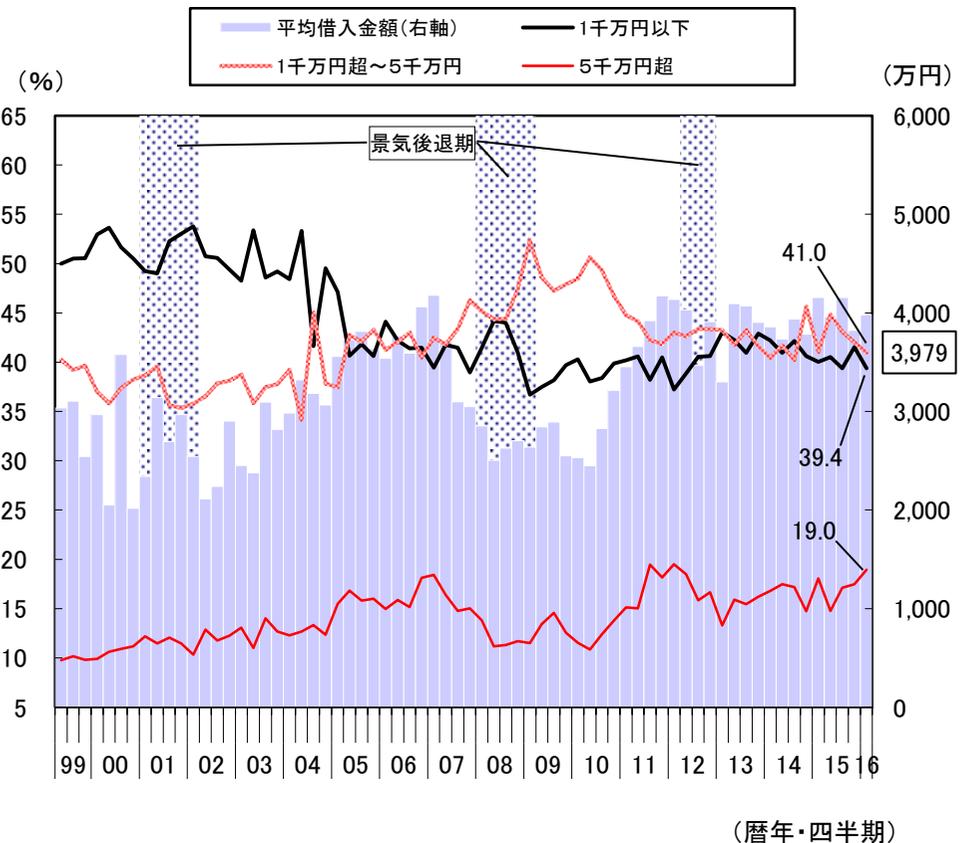
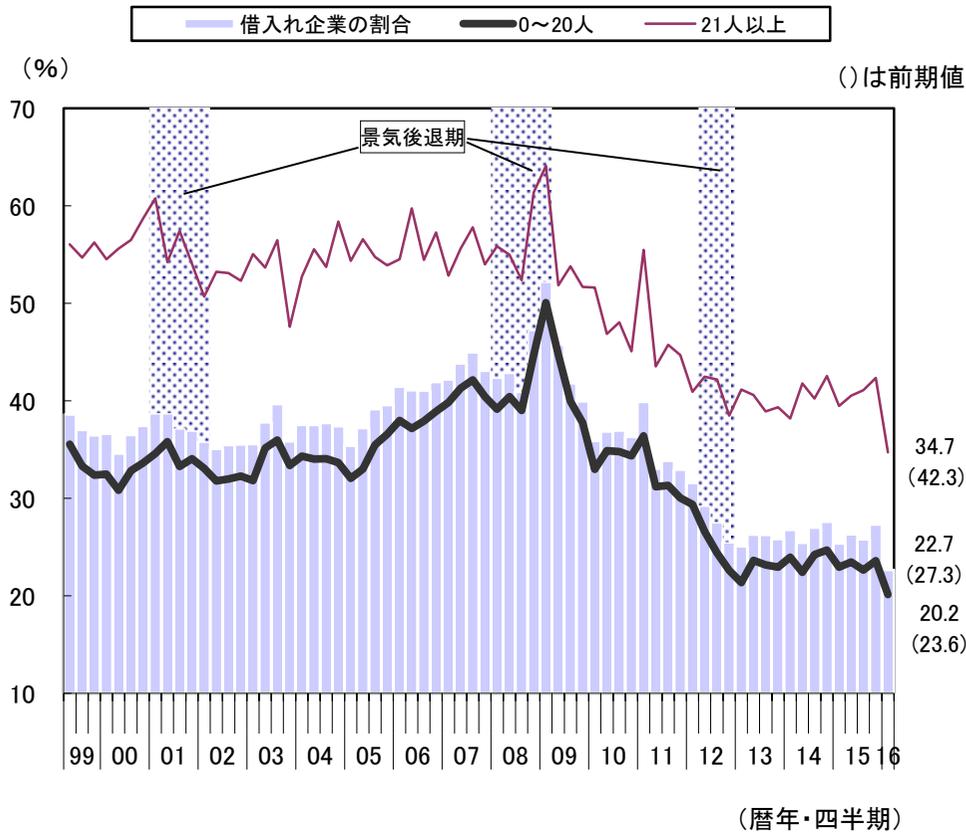
・一社あたりの借入金額別構成比は、「1千万円以下」がやや減少、「5千万円超」がやや増加した。

① 借入を実施した企業の割合(季節調整値)

	2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3
借入れ企業の割合	25.4	26.3	25.8	27.3	22.7
0-20人	22.9	23.5	22.6	23.6	20.2
21人以上	39.5	40.5	41.1	42.3	34.7

② 一社あたりの借入金額別構成比(季節調整値)

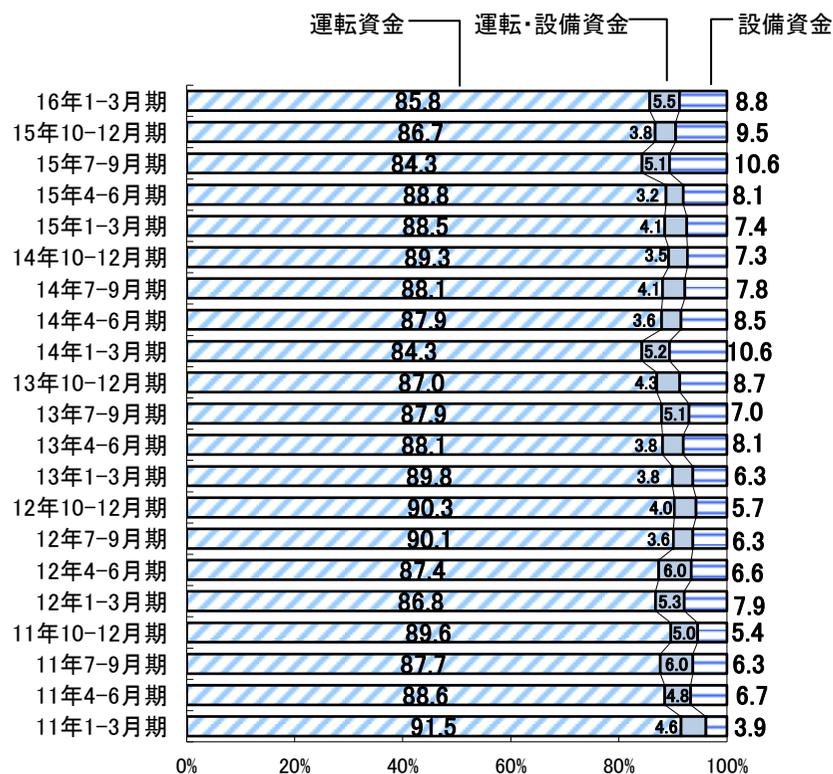
	2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3
1千万円以下	40.0	40.5	39.4	41.5	39.4
1千万円超~5千万円	41.1	44.8	43.1	42.0	41.0
5千万円超	18.1	14.8	17.1	17.6	19.0



(注)「借入」は、信用保証を利用した借入と信用保証を利用していない借入を合計したものである。

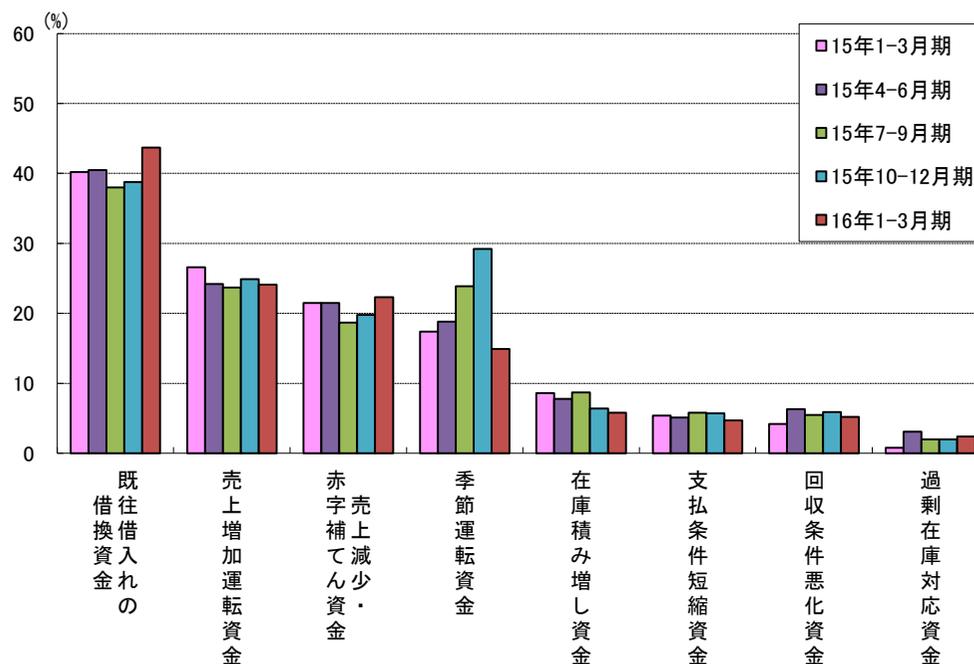
・設備資金はやや減少したものの、8.8%と引き続き高水準で推移している。

③-1 資金使途の構成



③-2 運転資金の内訳

(原数値)		既往借入れの借換資金	売上増加運転資金	売上減少・赤字補てん資金	季節運転資金	在庫積み増し資金	支払条件短縮資金	回収条件悪化資金	過剰在庫対応資金
16年	1-3月期	43.7	24.1	22.3	14.9	5.8	4.7	5.2	2.4
15年	10-12月期	38.8	24.9	19.8	29.2	6.4	5.7	5.9	2.0
	7-9月期	38.0	23.7	18.7	23.9	8.7	5.8	5.5	2.0
	4-6月期	40.5	24.2	21.5	18.8	7.8	5.1	6.3	3.1
	1-3月期	40.2	26.6	21.5	17.4	8.6	5.4	4.2	0.8



(注) 1.複数回答のため、合計は100を超える。

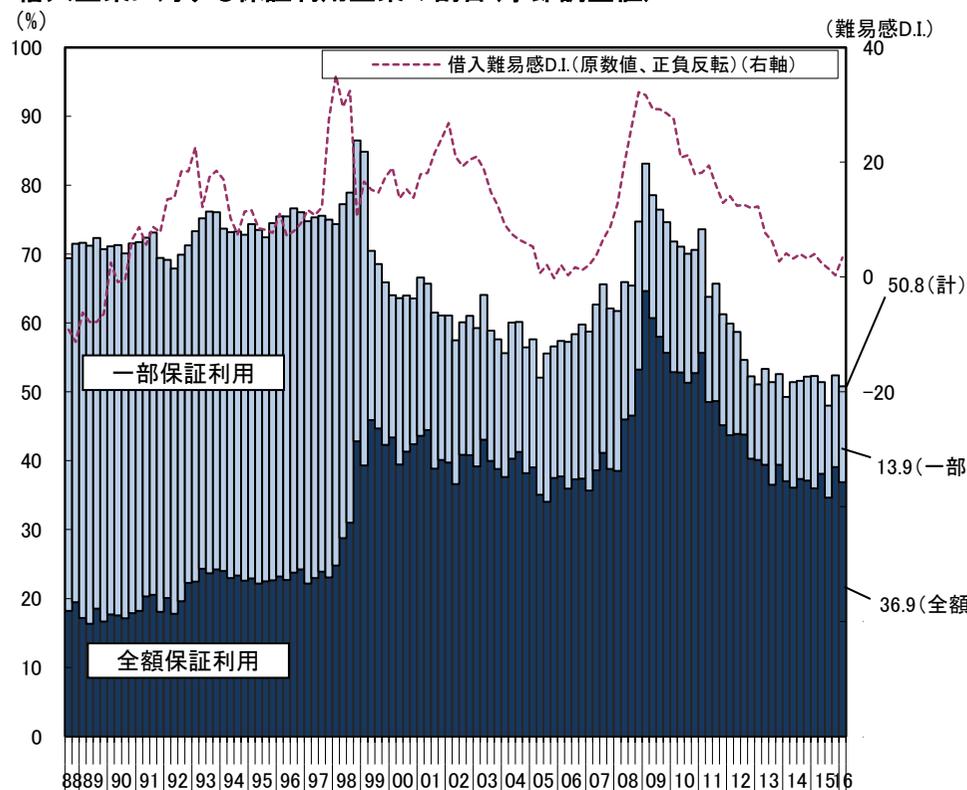
2.「資金使途」は、信用保証を利用した借入と信用保証を利用していない借入を合計した借入金に係るものである。

(4) - 1 保証利用状況

・今期に借入を実施した企業のうち、保証を利用した企業の割合は、やや減少した。利用割合をみると、保証を全額利用した企業が、やや減少した。

	2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3
保証利用企業の割合	52.3	51.4	48.0	52.4	50.8
全額利用	36.0	38.1	34.6	39.1	36.9
一部利用	16.3	13.3	13.4	13.3	13.9
プロパーのみ利用企業の割合	47.7	48.6	52.0	47.6	49.2

借入企業に対する保証利用企業の割合(季節調整値)



(暦年・四半期)

(4) - 2 金融機関からの保証利用要請

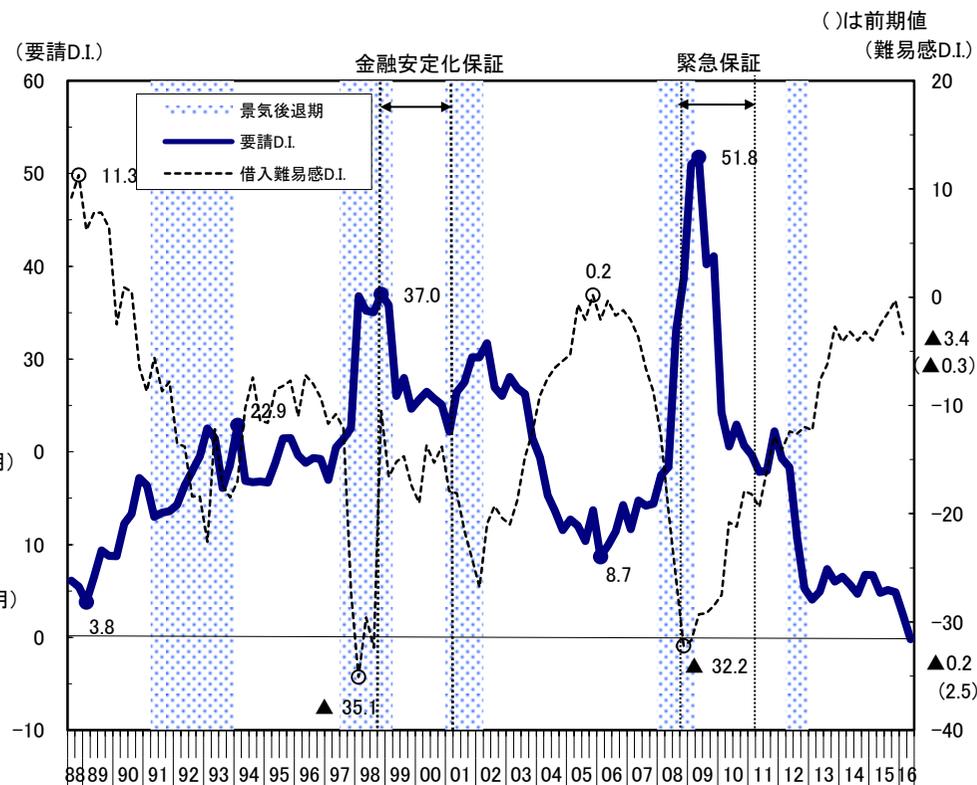
・来期(16年4~6月期)における保証利用要請D. I. は、やや低下し▲0.2となり、2期連続で過去最低を更新した。

	2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3	4-6
要請D.I. 見通し	6.7	4.8	5.1	4.9	2.5	▲0.2
借入難易感D.I. 実績	▲4.0	▲2.5	▲1.5	▲0.3	▲3.4	

(注) 1.前期比。要請D.I.は、「強くなると思う」企業の割合-「弱くなると思う」企業の割合。季節調整値。

2.借入難易感D.I.は、「容易」企業の割合-「困難」企業の割合。原数値。

金融機関からの要請D. I. (季節調整値)及び借入難易感D. I. の推移



(暦年・四半期)

(5) 生産・売上げ

・生産・売上げD. I. は、マイナス幅が拡大し、▲15.5となった。
先行きについては、持ち直しが見込まれる。

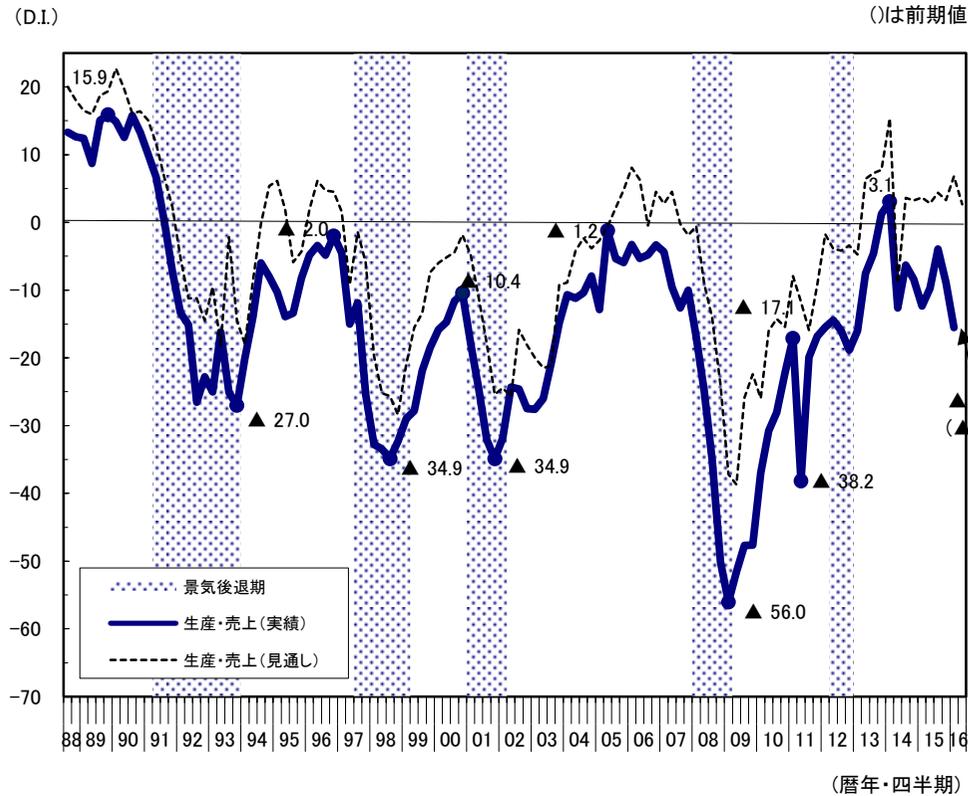
		2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3	4-6
生産・売上げD.I.	実績	▲12.3	▲9.7	▲3.9	▲8.9	▲15.5	
	見通し	3.7	2.8	4.4	3.3	6.8	2.7

(注) 前期比。生産・売上げD.I.は、「増加」企業の割合-「減少」企業の割合。季節調整値。

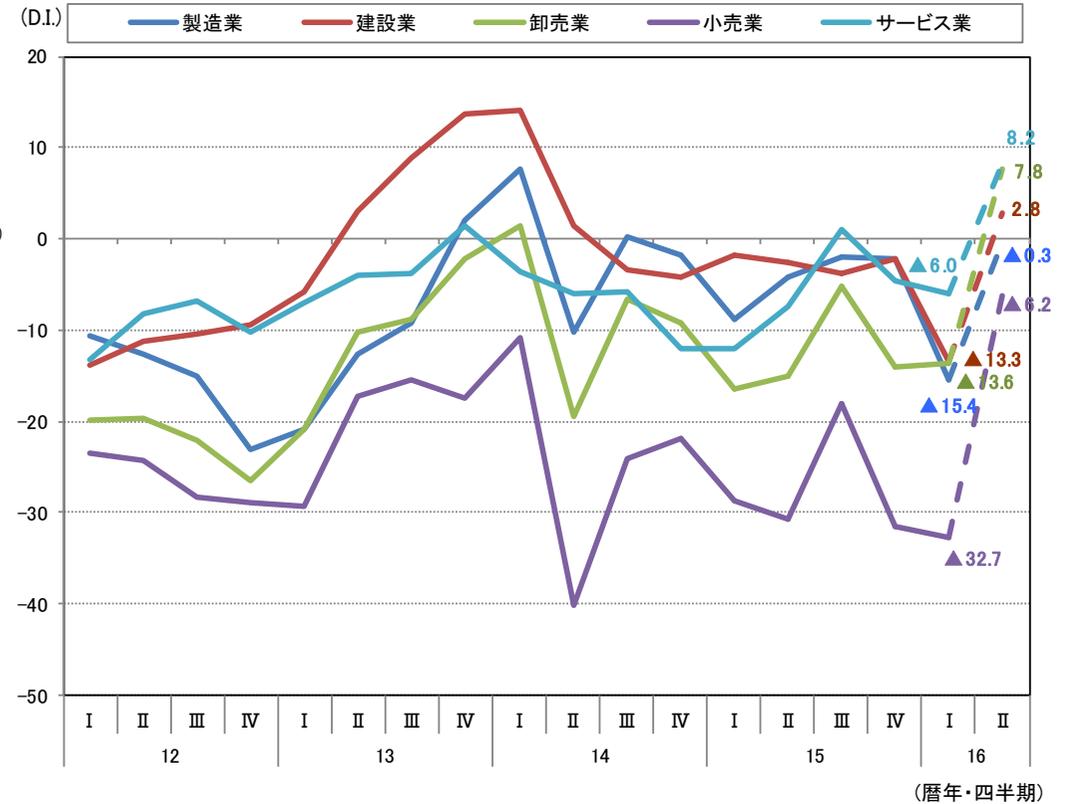
(参考)

・生産・売上D.I.(業種別)は、製造業、建設業でマイナス幅が拡大した。

生産・売上げD. I. (季節調整値)の推移



業種別生産・売上げD. I. (季節調整値)の推移



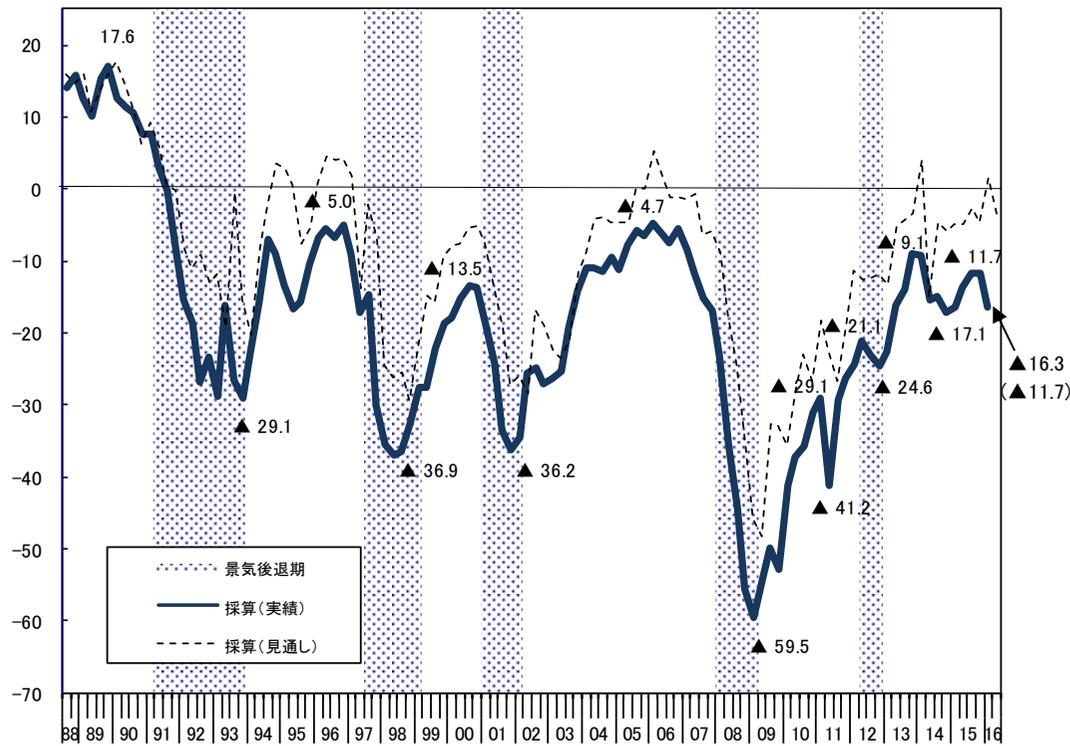
(6) 収益

・採算D.I. は、マイナス幅がやや拡大し、▲16.3となった。

		2015/1-3	4-6	7-9	10-12	2016/1-3	4-6
採算D.I.	実績	▲16.4	▲13.7	▲11.6	▲11.7	▲16.3	
	見通し	▲5.0	▲4.9	▲2.7	▲4.6	1.6	▲4.0

(注) 前期比。採算D.I.は、「好転」企業の割合-「悪化」企業の割合。季節調整値。

(D.I.) ()は前期値



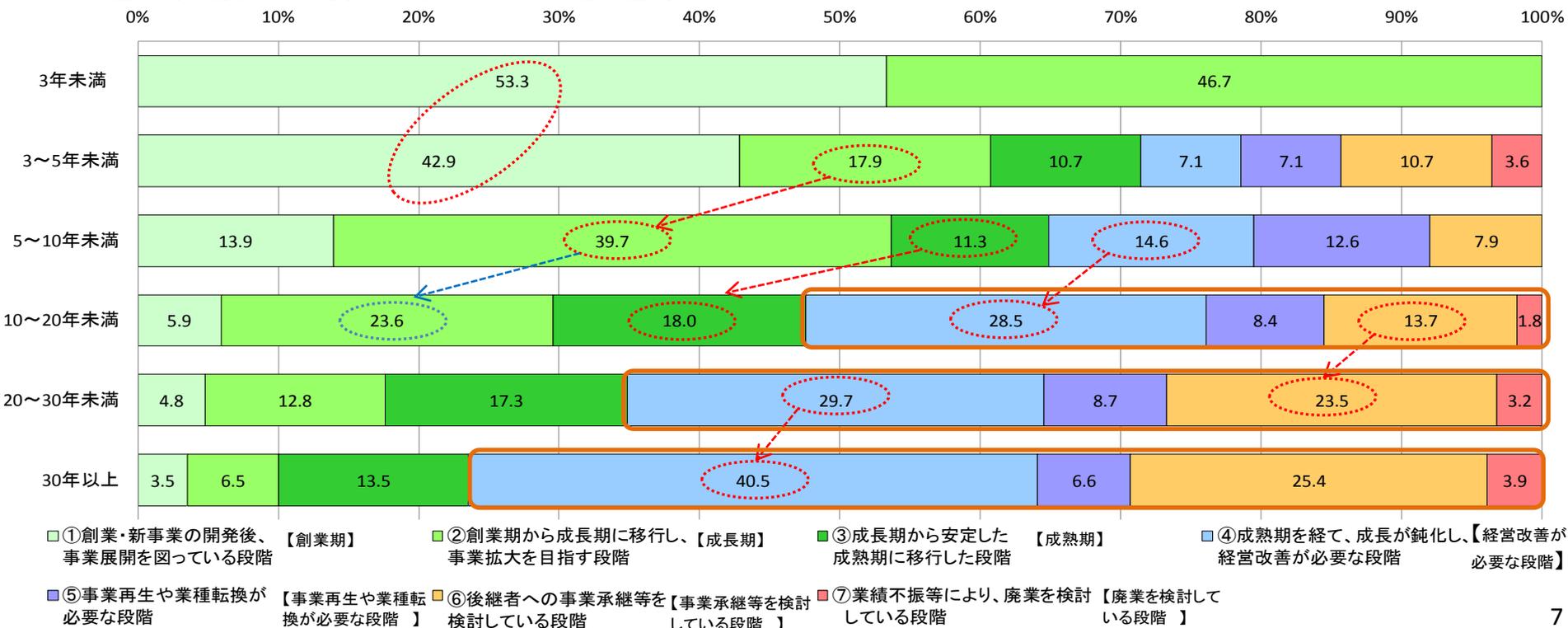
(暦年・四半期)

特別調査

1. ライフステージの認識

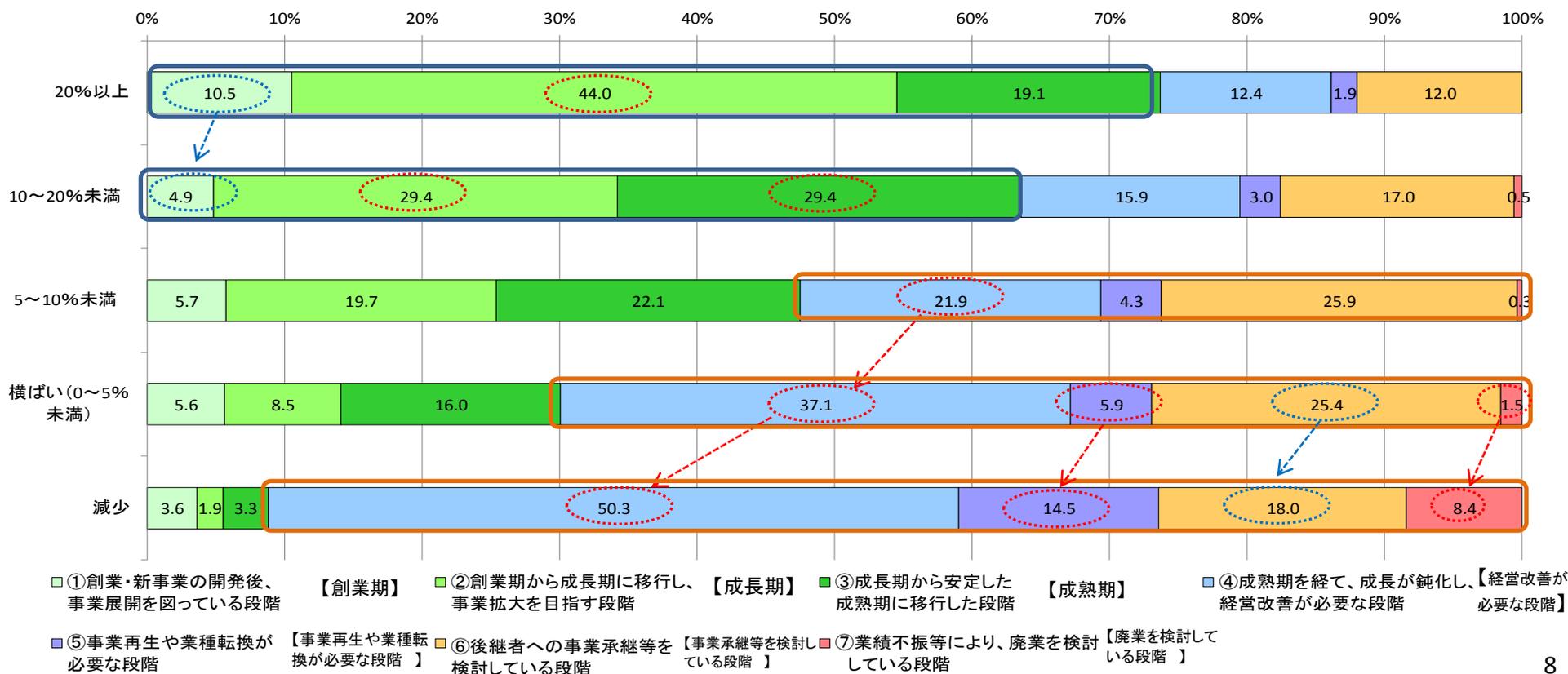
- ・企業が認識しているライフステージを営業歴別でみると、3年未満、3～5年未満の企業では「創業期」の占める割合（3年未満：53.3%、3～5年未満：42.9%）が大きい。
- ・5～10年未満では3～5年未満と比べ「成長期」の構成比が大幅に上昇（17.9%→39.7%）している。
- ・10～20年未満では5～10年未満と比べ「成長期」の構成比が低下（39.7%→23.6%）する一方で、「成熟期」の構成比（11.3%→18.0%）及び「経営改善が必要な段階」で構成比（14.6%→28.5%）が上昇している。
- ・20～30年未満では10～20年未満と比べ「事業承継等を検討している段階」の構成比が上昇（13.7%→23.5%）し、全体の1/4を占める。
- ・30年以上では20～30年未満と比べ「経営改善が必要な段階」の構成比が上昇（29.7%→40.5%）し、全体の4割を占める。
- ・10～20年未満で「経営改善が必要な段階」以降のステージの構成比が全体の5割強となっている。20～30年未満、30年以上では更に同構成比が高くなり、30年以上では全体の7割強を占める。

(1) 中小企業者が認識している自社のライフステージ(営業歴別)



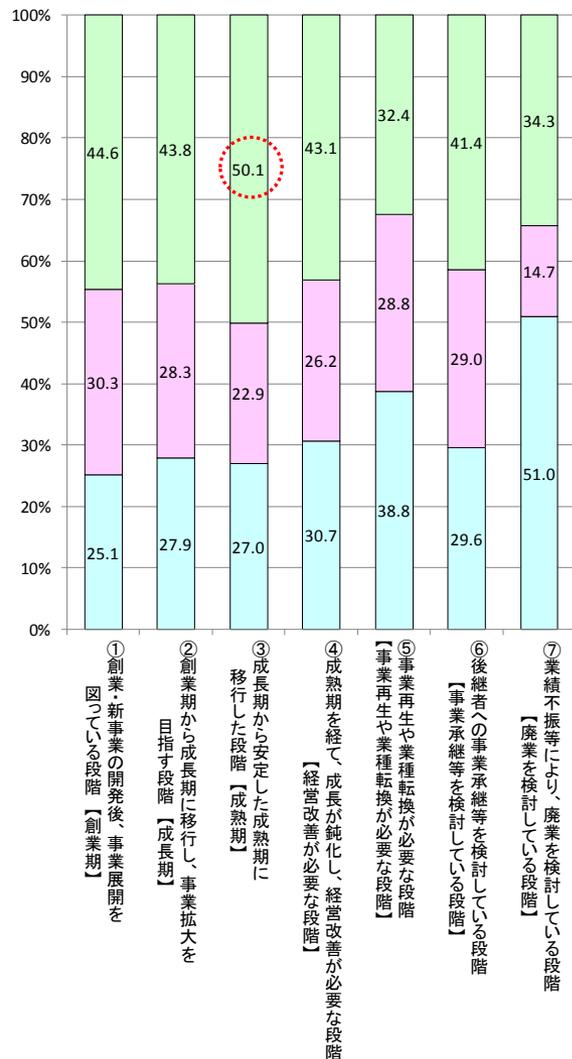
- ・企業が認識しているライフステージを売上高の伸び率で見ると、20%以上の企業では、「創業期」、「成長期」、「成熟期」で全体の7割強を占め、「成長期」の構成比が最も高く44.0%となっている。
- ・10～20%未満では「創業期」の構成比が低下するものの、「成長期」(29.4%)と「成熟期」(29.4%)の割合が大きく、全体の約6割を占める。
- ・5～10%未満以下では、「経営改善が必要な段階」以降のステージの構成比が5割を超え、売上高の伸び率が低下するに連れて同構成比が高くなる。特に、売上高の伸び率が減少している企業においては全体の9割強を占め、中でも「経営改善が必要な段階」のみで5割を占める。
- ・売上高の伸び率が減少すると、「事業承継を検討する段階」の構成比が低下(25.4%→18.0%)する一方で、「事業再生や業種転換が必要な段階」(5.9% →14.5%)及び「廃業を検討している段階」(1.5%→8.4%)の構成比が上昇している。

(2) 中小企業者が認識している自社のライフステージ(売上高の伸び率別) (注)売上高の伸び率は、過去5年間の売上高(年商)の平均伸び率。

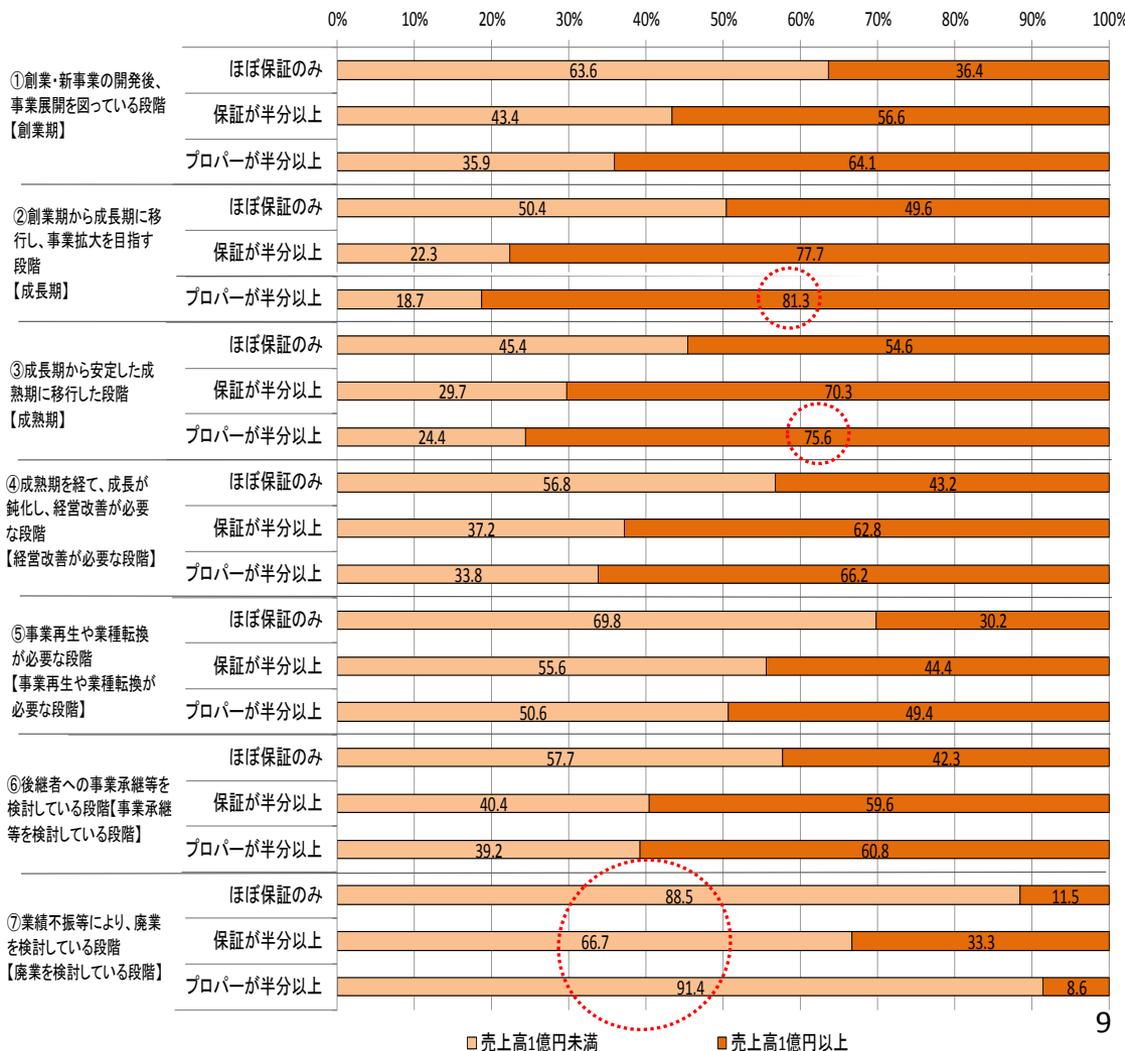


- ・借入総残高のうちプロパー借入の割合が半分以上占めている企業が最も多いステージは、「成熟期」で全体の約5割を占めている。
- ・ライフステージ別の保証割合を売上高(年商)との関係で見ると、総じて売上高(年商)1億円未満の企業の構成比が高くなるほど、保証割合が高くなる傾向にある。
- ・「成長期」、「成熟期」のプロパー借入の割合が高い層には、売上高(年商)1億円以上の企業が多い(成長期:81.3%、成熟期:75.6%)。
- ・「廃業を検討している段階」では、保証割合に関わらず、売上高(年商)1億円未満の構成比が高くなっている。

(3) ライフステージ別の保証割合



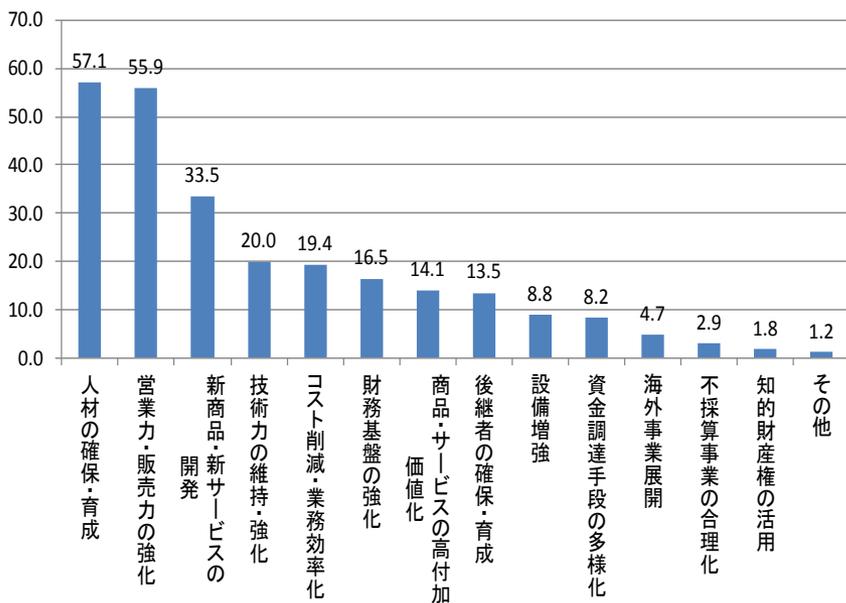
(4) ライフステージ別の保証割合(売上高(年商)との関係)



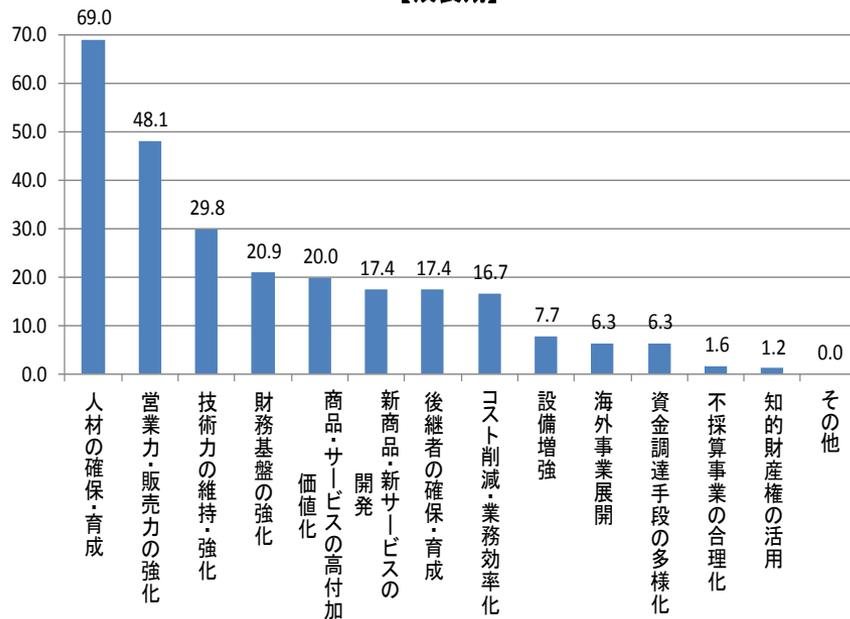
2. ライフステージごとの課題

- ・全てのステージ(「廃業を検討している段階」を除く)において、「人材の確保・育成」及び「営業力・販売力の強化」を経営課題と回答した企業の割合が高い。
- ・「創業期」では、「人材の確保・育成」、「営業力・販売力の強化」が50%を超える割合となっている。次いで「新商品・新サービスの開発」が続いている。
- ・「成長期」、「成熟期」では、「人材の確保・育成」がともに65%を超える割合となっている。次いで「営業力・販売力の強化」が続いている。
- ・「経営改善が必要な段階」では、「コスト削減・業務効率化」の割合が高い。
- ・「事業再生や業種転換が必要な段階」では、「新商品・新サービスの開発」の割合が高い。
- ・「事業承継等を検討している段階」では、「人材の確保・育成」と並んで「後継者の確保・育成」の割合が高い。
- ・「廃業を検討している段階」では、「人材の確保・育成」が大きく低下する一方、「営業力・販売力の強化」や「コスト削減・業務効率化」の割合が高い。

①創業・新事業の開発後、事業展開を図っている段階
【創業期】

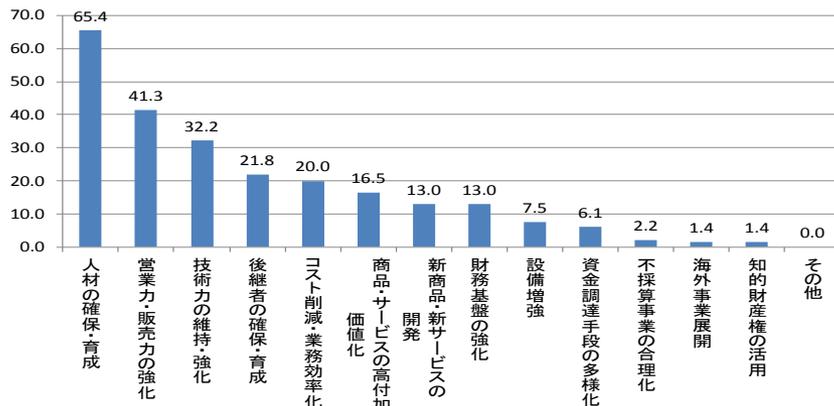


②創業期から成長期に移行し、事業拡大を目指す段階
【成長期】

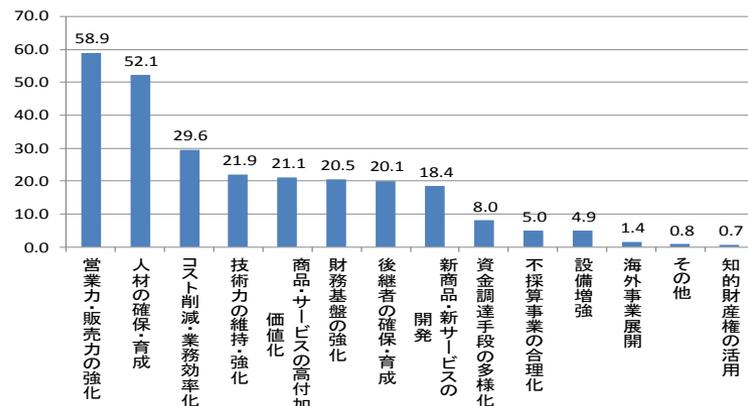


(注)複数回答(3つまで)のため、合計は100%を超える。

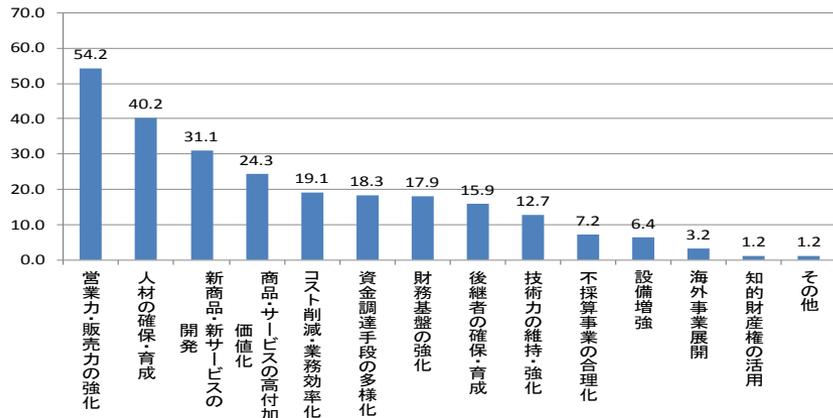
③ 成長期から安定した成熟期に移行した段階
【成熟期】



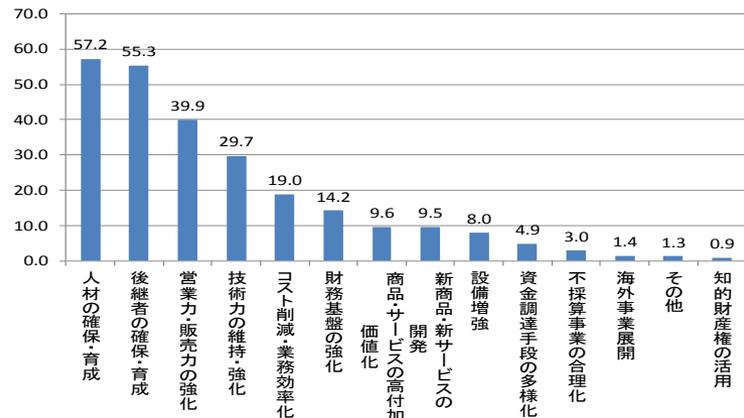
④ 成熟期を経て、成長が鈍化し、経営改善が必要な段階
【経営改善が必要な段階】



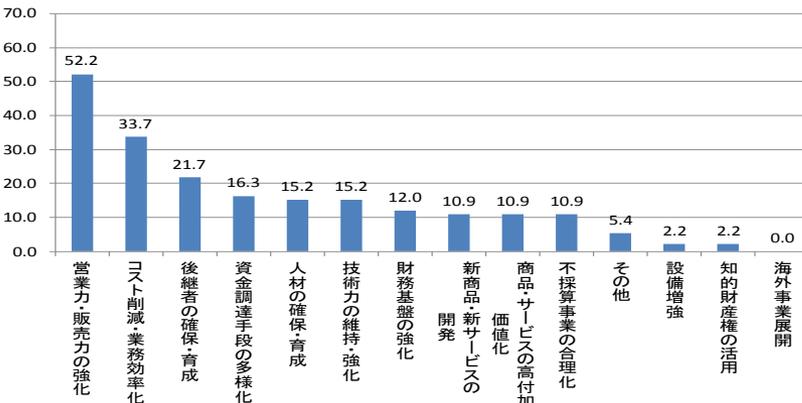
⑤ 事業再生や業種転換が必要な段階
【事業再生や業種転換が必要な段階】



⑥ 後継者への事業承継等を検討している段階
【事業承継等を検討している段階】



⑦ 業績不振等により、廃業を検討している段階
【廃業を検討している段階】

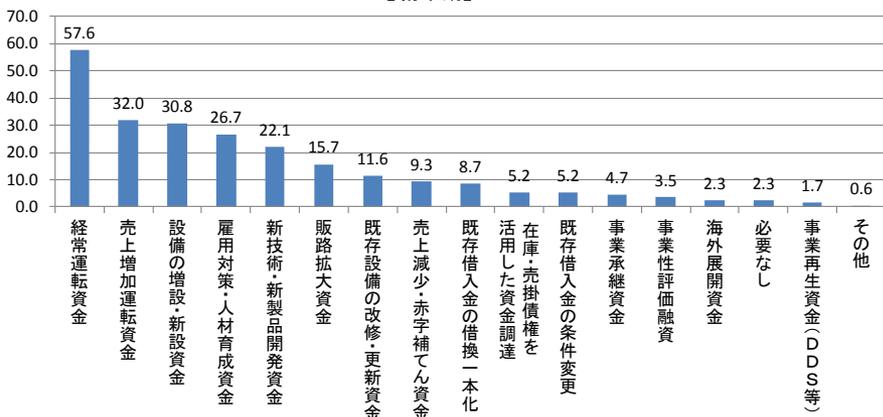


	1位	2位	3位
創業・新事業の開発後、事業展開を図っている段階 【創業期】	人材の確保・育成	営業力・販売力の強化	新商品・新サービスの開発
創業期から成長期に移行し、事業拡大を目指す段階 【成長期】	人材の確保・育成	営業力・販売力の強化	技術力の維持・強化
成長期から安定した成熟期に移行した段階 【成熟期】	人材の確保・育成	営業力・販売力の強化	技術力の維持・強化
成熟期を経て、成長が鈍化し、経営改善が必要な段階 【経営改善が必要な段階】	営業力・販売力の強化	人材の確保・育成	コスト削減・業務効率化
事業再生や業種転換が必要な段階 【事業再生や業種転換が必要な段階】	営業力・販売力の強化	人材の確保・育成	新商品・新サービスの開発
後継者への事業承継等を検討している段階 【事業承継等を検討している段階】	人材の確保・育成	後継者の確保・育成	営業力・販売力の強化
業績不振等により、廃業を検討している段階 【廃業を検討している段階】	営業力・販売力の強化	コスト削減・業務効率化	後継者の確保・育成

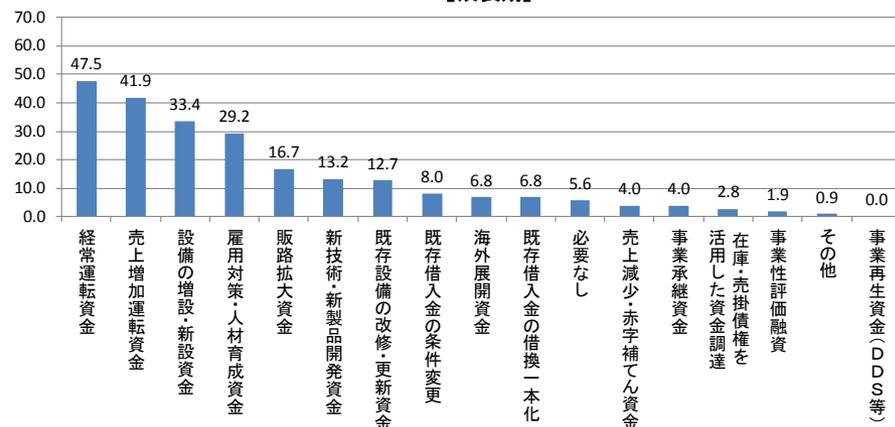
3. ライフステージごとに必要とする金融機関や保証協会からの支援

- ・企業が必要としている資金や金融支援として「**経常運転資金**」が、全てのステージにおいて最も高い割合を占めている。
- ・その他の必要としている支援として、「**創業期**」、「**成長期**」、「**成熟期**」にある企業では、「**売上増加運転資金**」及び「**設備の増設・新設資金**」の割合が高い。特に「**成長期**」では、その傾向が強い。
- ・「**経営改善が必要な段階**」では、「**設備の増設・新設資金**」より「**既存設備の改修・更新資金**」の割合が高い。
- ・「**事業承継等を検討している段階**」では、「**雇用対策・人材育成資金**」及び「**設備の増設・新設資金**」の割合が高い。
- ・「**事業再生や業種転換が必要な段階**」及び「**廃業を検討している段階**」では、「**売上減少・赤字補てん資金**」及び「**既存借入金の条件変更**」の割合が高くなっている。特に「**廃業を検討している段階**」では、「**売上減少・赤字補てん資金**」の割合が高い。

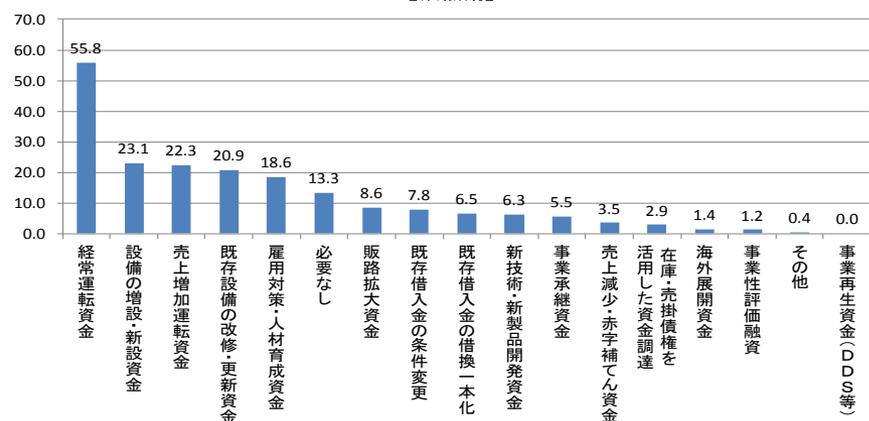
①創業・新事業の開発後、事業展開を図っている段階
【創業期】



②創業期から成長期に移行し、事業拡大を目指す段階
【成長期】



③成長期から安定した成熟期に移行した段階
【成熟期】

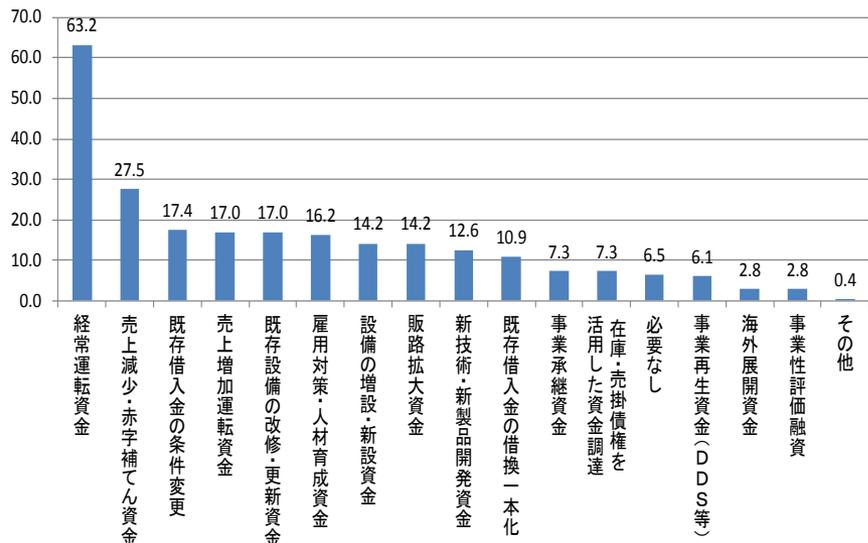


④成熟期を経て、成長が鈍化し、経営改善が必要な段階
【経営改善が必要な段階】

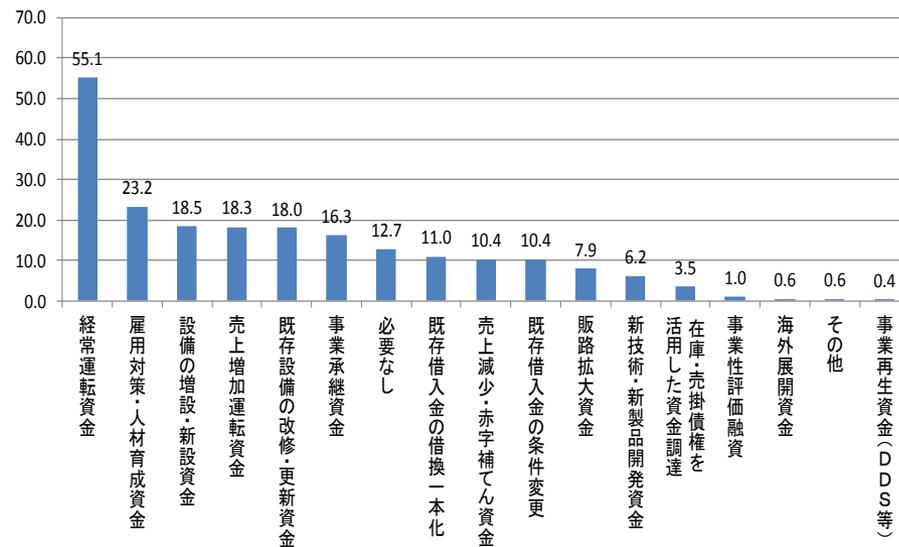


(注)複数回答(4つまで)のため、合計は100%を超える。

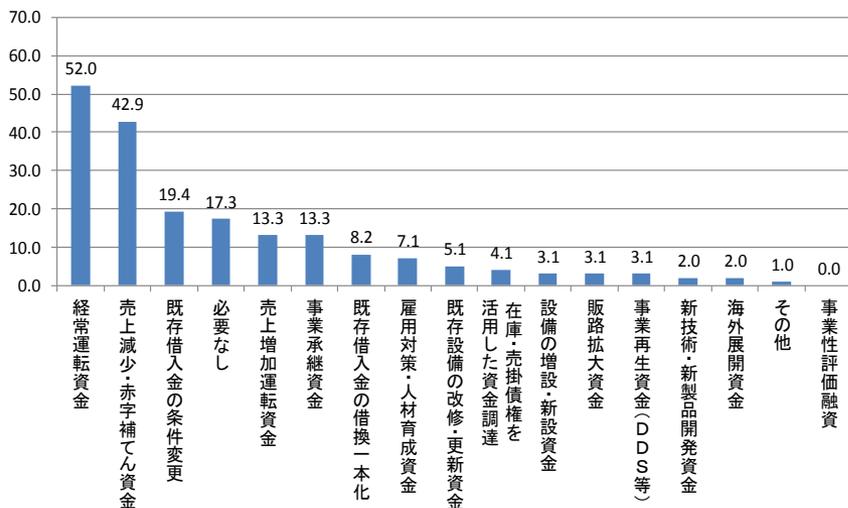
⑤事業再生や業種転換が必要な段階
【事業再生や業種転換が必要な段階】



⑥後継者への事業承継等を検討している段階
【事業承継等を検討している段階】



⑦業績不振等により、廃業を検討している段階
【廃業を検討している段階】



	1位	2位	3位
創業・新事業の開発後、事業展開を図っている段階 【創業期】	経常運転資金	売上増加運転資金	設備の増設・新設資金
創業期から成長期に移行し、事業拡大を目指す段階 【成長期】	経常運転資金	売上増加運転資金	設備の増設・新設資金
成長期から安定した成熟期に移行した段階 【成熟期】	経常運転資金	設備の増設・新設資金	売上増加運転資金
成熟期を経て、成長が鈍化し、経営改善が必要な段階 【経営改善が必要な段階】	経常運転資金	既存設備の改修・更新資金	売上増加運転資金 雇用対策・人材育成資金
事業再生や業種転換が必要な段階 【事業再生や業種転換が必要な段階】	経常運転資金	売上減少・赤字補てん資金	既存借入金の条件変更
後継者への事業承継等を検討している段階 【事業承継等を検討している段階】	経常運転資金	雇用対策・人材育成資金	設備の増設・新設資金
業績不振等により、廃業を検討している段階 【廃業を検討している段階】	経常運転資金	売上減少・赤字補てん資金	既存借入金の条件変更

4. ライフステージごとに受けている金融機関や保証協会からの経営支援

・約15%の企業が、直近1年間に現在の経営課題等について、金融機関や保証協会から経営支援を受けたことがあると回答。
 なお、各ステージごとに、経営支援を受けている企業の割合に顕著な差は見られない。

ライフステージごとの経営支援の有無(直近一年間)

