

第 *1* 部

2015 White Paper on Small Enterprises in Japan

小規模事業者の構造分析

第1章 小規模事業者の実態

我が国に存在する385万者の中小企業の約9割、334万者を占める小規模事業者は、地域に密着した活動体として地域の経済社会・雇用を支える礎ともいえる極めて重要な存在である。

しかしながら、小規模事業者を取り巻く環境は、人口減少、過疎化、高齢化、大手量販店等の郊外展開、海外との競争の激化といった構造変化に直面しており、売上げや事業者数の減少、経営層の高齢化等の様々な課題を抱えている。

このような背景のもと、第186回通常国会において2014年6月20日に「小規模企業振興基本法（小規模基本法）」及び「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部を改正する法律（小規模支援法）」が成立した。

1999年に改正された中小企業基本法では、成長発展を基本理念として掲げ、企業の自主的な努力を促すための経営革新、創業促進、経営基盤強化の取組支援を規定しているところであるが、小規模基本法では、「成長発展」のみならず、小規模事業者の「事業の持続的発展」を基本原則として位置付けた。

「成長発展」は、規模の拡大の概念である。売上げ、利益、従業員数などが伸びるよう支援することを基本理念とするのが中小企業基本法ということである。これに対し、「事業の持続的発展」は、売上げ、利益、従業員数などの規模の拡大を必ずしも求めず、技術の向上や雇用の維持に努めることも積極的に評価するものである。小規模事業者の77%が、組織的発展を志向しない「維持・充実型」の事業者である（2014年版中小企業白書第3-1-18図）ことを踏まえると、今回の小規模基本法の制定により、我が国の中小企業政策は大きく舵を切ったといえる。

また、小規模支援法では、この基本原則に則りつつ、地域に根ざした各地の商工会及び商工会議所が、小規模事業者の持てる力を最大限引き出し、総力を挙げて販路開拓支援を行う体制を構築の支援を掲げた。

このように、2014年度は国における小規模事業者の振興施策の方向性が大きく転換した年であった。しかしながら、多様な334万者の小規模事業者の実態は、未だ明らかになったとは言い難いのが現実である。

そこで第1部では、「平成24年度経済センサスー活動調査」及び「小規模事業者の事業活動の実態把握調査¹」などに基つき、我が国の経済社会・雇用を支える礎ともいえる小規模事業者の構造分析を行い、小規模事業者の「定義」、「多様性」、「事業基盤」などの実態を明らかにしていくこととする。

¹ 中小企業庁の委託により、(株)日本アプライドリサーチ研究所が、2015年1月に、全国商工会連合会、日本商工会議所の会員のうち、小規模事業者を対象に実施したWebアンケート調査。有効回答件数5,874者。

第1節 小規模事業者の定義

第1節

1 小規模事業者とは

小規模事業者の法律上の位置づけについては、中小企業基本法第2条第5項及び小規模振興基本法第2条第1項に規定されている。それによれば『小規模企業者』とは、「おおむね常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業は5人）以下の事業者」をいう。』と規定されている。また、小規模企業振興基本法では、新たに、常時使用する従業員の数が5人以下の事業者を「小企業者」とすることが規定された（第1-1-1図）。

小規模企業白書では、ここで定義された「小規模企業」を対象とするが、この中に「会社」のみならず、「個人事業者」も含まれることをわかりやすく記すため、法令用語として使用する場合は、以下、「小規模企業」のことを「小規模事業者」ということとする。

なお、小規模企業白書では、中小企業者から小規模事業者を除いた範囲の事業者を指すときに「中規模事業者」ということとする。

第1-1-1図 小規模企業の定義

業種	中小企業基本法の定義			小規模企業振興基本法の定義	
	中小企業者		うち、 小規模企業者	小規模企業者	小企業者
	資本金又は常時雇用する従業員		常時雇用する 従業員	常時雇用する 従業員	常時雇用する 従業員
① 製造業、建設業、運輸業、その他の業種（②～④を除く）※	3億円以下	300人以下	20人以下	20人以下	5人以下
② 卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下	5人以下	5人以下
③ サービス業 ※	5千万円以下	100人以下	5人以下	5人以下	5人以下
④ 小売業	5千万円以下	50人以下	5人以下	5人以下	5人以下
※右記の業種については、中小企業関連立法における政令に基づき、右記のとおり定めている。（政令特例業種）	【中小企業者】 ①製造業 ・ゴム製品製造業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員900人以下 ③サービス業 ・ソフトウェア業・情報処理サービス業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員300人以下 ・旅館業：資本金5千万円以下又は常時雇用する従業員200人以下 【小規模企業者】 ③サービス業 ・宿泊業及び娯楽業：常時雇用する従業員20人以下				

コラム

1-1-1

小規模事業者の定義の弾力化

2013年6月に成立した「小規模企業活性化法」により、小規模企業者の定義の弾力化として、個別法（商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（小規模支援法）、中小企業信用保険法、小規模企業共済法）において特定の業種について小規模企業者の範囲の変更を政令で行うことが可能となった。

対象となる業種は、以下の4項目の選定基準に基づいた検討を行った上で決定される（平成25年9月27日中小企業政策審議会第1回小規模企業基本政策小委員会において提示）。

【小規模企業者の定義の弾力化に当たっての選定基準】

- ①当該業種を所管する関係省庁や業界団体から具体的な要望が寄せられていること。
- ②当該業種の零細的性質について経営指標（売上高営業利益率、自己資本比率、一人当たり付加価値額等）に基づいて分析を行い、現行の定義ではカバーできない落ち込みが確認できること。
- ③当該業種の従業員数等の業態特性が構造的に他業種と異なっていること。
- ④現行の定義による小規模企業者の比率が、当該業種においては相対的に低く、従業員基準を引き上げても他の業種とのバランスを失しないこと。

なお、「宿泊業及び娯楽業」については、従業員規模が大きくならざるを得ない業態特性を有し、現行の小規模企業者の範囲を超えた従業員規模の企業においても、経営基盤が脆弱である。このため、上記基準に当てはめた場合、小規模企業者の従業員区分の見直しを行う合理性があると考えられることから、小規模企業者の範囲を製造業並みの20人以下まで拡大した。

これにより、宿泊業や娯楽業を営む従業員6人以上20人以下の事業者は、小規模事業者として新たに小規模事業者経営改善資金融資制度（マル経）、特別小口保険制度、小規模企業共済制度を利用できるようになった。

今後、これらの業種以外にも同様の選定基準に基づいた分析から合理性が見いだされる場合には、「小規模企業者」の定義の弾力化の趣旨を踏まえ、政令改正で対応していくこととなる。

2 小規模事業者の現状

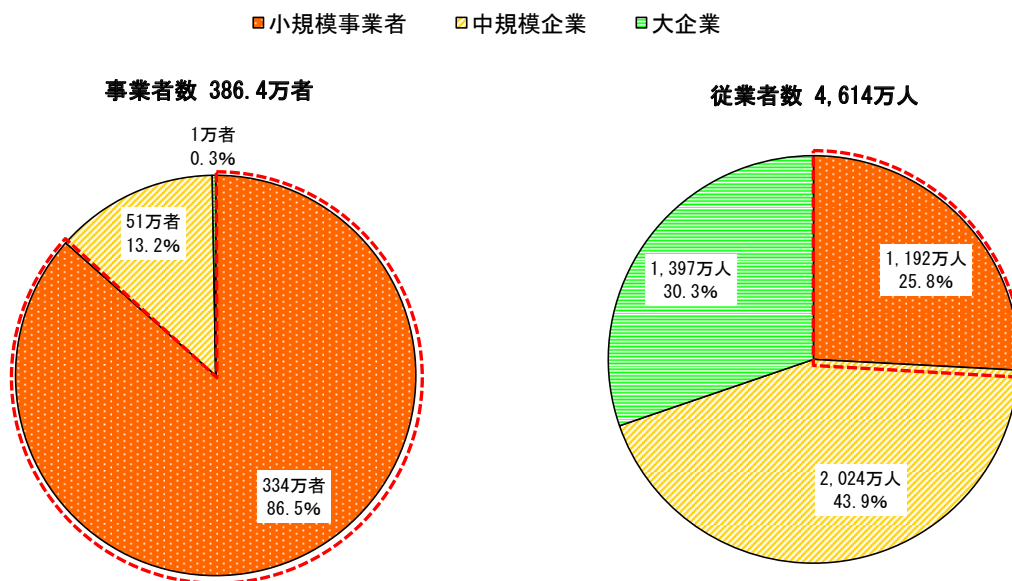
(1) 小規模事業者が我が国企業の全体に占める割合（事業者数、従業者数、売上高）

まずは我が国の企業の、事業者数、従業者数、売上高に占める小規模事業者の割合について見てみる。

企業数については、我が国の企業386.4万者の

うち334.3万者、全体の約87%を占めている。従業者数は、総従業者数ベースで4,614万人のうち、1,192万人の約26%を占めており、我が国経済の中で非常に大きな割合を占めている（第1-1-2図）。

第1-1-2図 企業規模別の事業者数及び従業者数

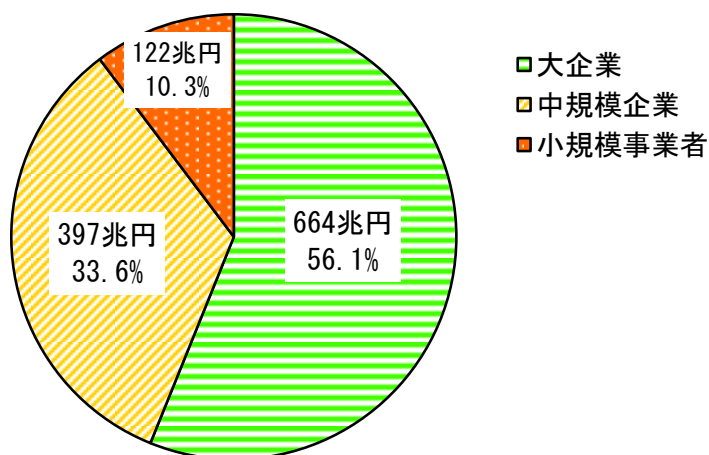


資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」再編加工

他方で、売上高を企業規模別にみると、大企業が56.1%、中規模企業が33.6%を占めているのに

対し、小規模事業者は全体の10.3%にとどまる（第1-1-3図）。

第1-1-3図 企業規模別の売上高

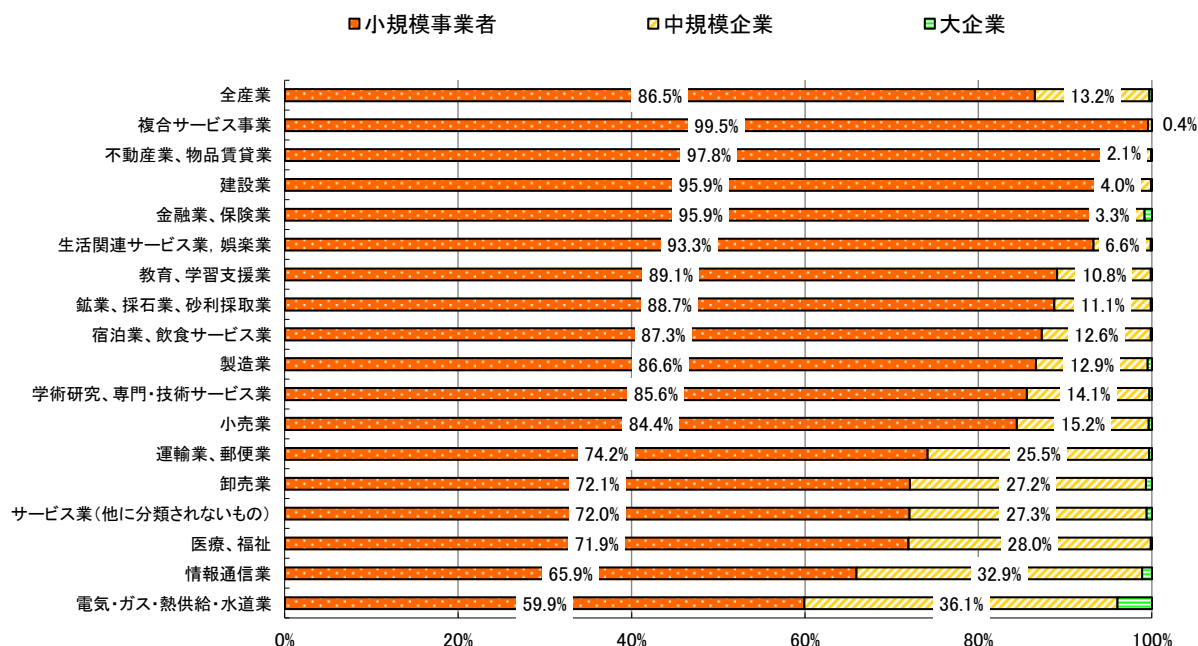


資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」再編加工

また、全産業数に占める小規模事業者の割合は86.5%であるが、業種（産業大分類）別に見ると、「複合サービス事業（簡易郵便局、郵便局受託業、協同組合など）」において99.5%を占めているのを始め、「不動産業、物品賃貸業」、

「建設業」、「金融業、保険業」、「生活関連サービス業、娯楽業」で高い割合を占めている。他方、「電気・ガス・熱供給・水道業」で59.9%であるのを始め、「情報通信業」、「医療、福祉」などは、低い割合となっている（第1-1-4図）。

第1-1-4図 業種別の企業規模構成



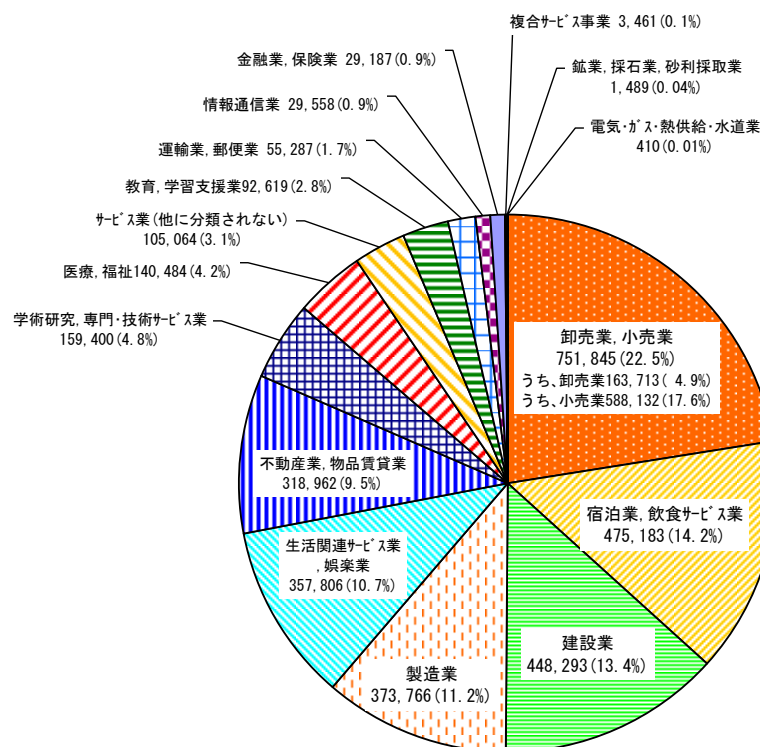
資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(2) 小規模事業者の業種別構成（産業大分類／事業者数、従業者数）

次に小規模事業者334万者の業種（産業大分類）の構成を見てみると、事業者数では、「卸売業、小売業」が約23%（卸売業4.9%、小売業17.6%）を占めているのを始め、「宿泊業、飲食サービス業」が約14%、「建設業」が約13%、「製造業」が約11%、「生活関連サービス業、娯楽業」が約11%、「不動産業、物品賃貸業」が約10%を占め、これらの6分野で全体の81.5%を占めている（第1-1-5図）。

従業者数では、総従業者数ベースで「建設業」が約20%を占めているのを始め、「卸売業、小売業」が約18%、「製造業」が約18%、「宿泊業、飲食サービス業」が約13%、「生活関連サービス業、娯楽業」が7%、「不動産業、物品賃貸業」が約7%を占め、これらの6分野で全体の約82%を占めている（第1-1-6図）。事業者数と従業者数ともに上述の6分野の業種で全体の約82%を占めており、これらの業種で、特に小規模事業者が多いことを示している。

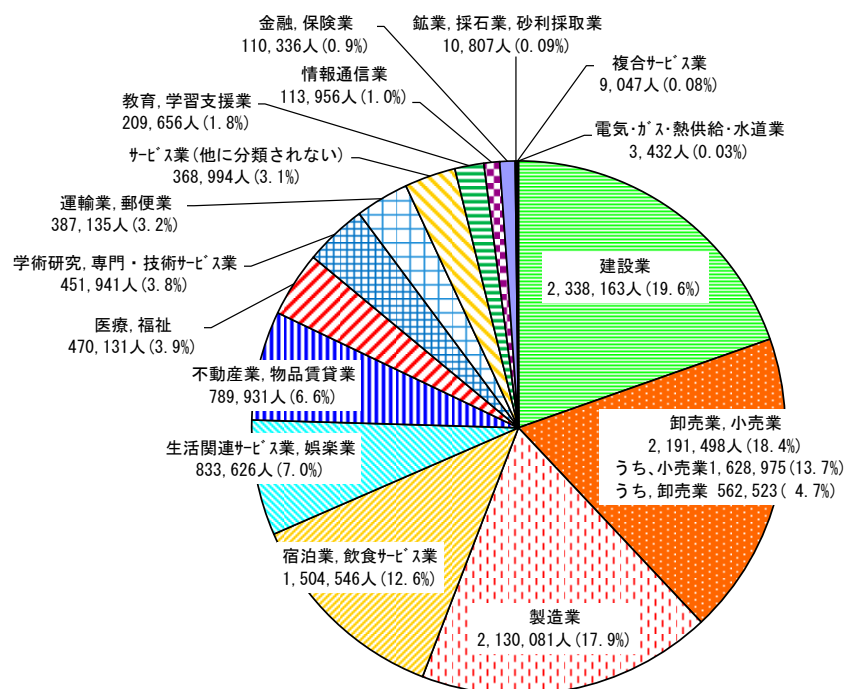
第1-1-5図 小規模事業者数（業種構成）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(注) 非一次産業について掲載

第1-1-6図 小規模事業者の従業者数（業種構成）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(注) 1. 非一次産業について掲載

2. 事業主、会社役員を含む総従業者ベース

第1-1-7図は業種別に1事業者あたりの従業者数を示したものである。これを見ると小規模事業者1事業者あたりの従業者数平均は3.6人である。

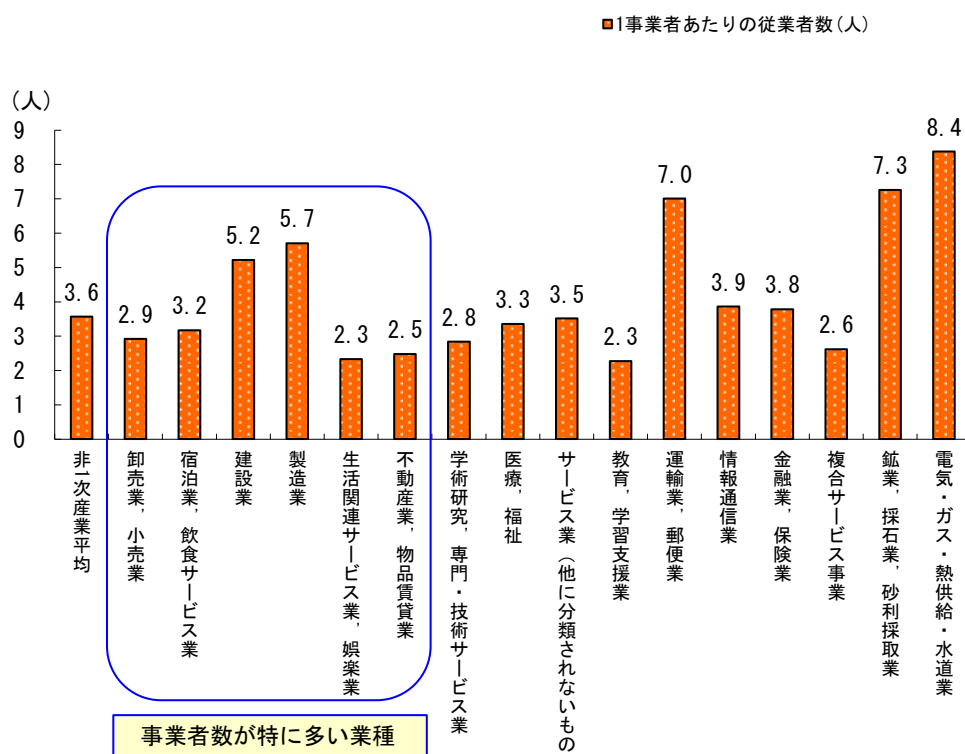
事業者数の特に多い6分野の業種で比較すると、事業者数で第3位であった「建設業」が1事業者あたり5.2人、事業者数で第4位であった「製造業」が1事業者あたり5.7人となっており、ほかの業種に比して1事業者あたりの従業者数が多い。

他方で、事業者数で第1位であった「卸売業、小売業」は2.9人、第2位であった「宿泊業、飲食サービス業」は3.2人、第3位であった「建設業」は5.2人、第4位であった「製造業」は5.7人となっており、ほかの業種に比して1事業者あたりの従業者数が多い。

食サービス業」は3.2人となっており、比較的規模の小さな事業者が多いことがうかがえる。

また、事業者数はそれほど多くはないものの、「運輸業、郵便業」は7.0人となっており1事業者あたりの雇用者数が多い分野といえる。「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」は1事業者あたりの従業者数は多いものの、事業者数自体が少ないため、全体としての雇用者数は多くはない。

第1-1-7図 業種別1事業者あたりの従業者数



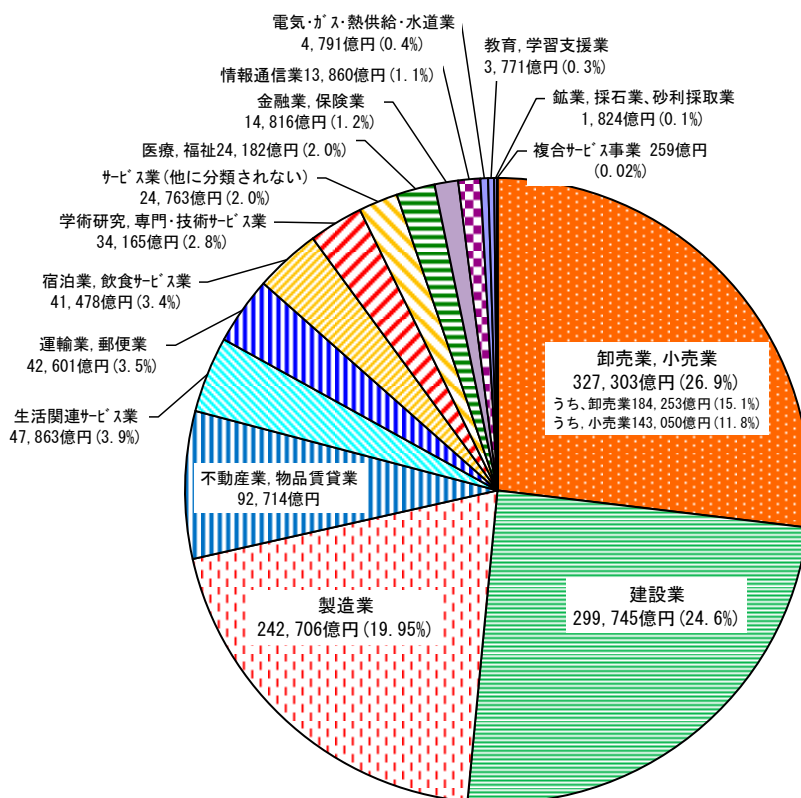
資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工
(注) 本図の各業種は、事業者数の多い業種順に並べている。

(3) 小規模事業者の業種別構成（産業大分類／売上高）

第1-1-8図は、小規模事業者の業種別の売上高

を示したものである。これを見ると「卸売業，小売業」が約27%を占めているのを始め、「建設業」が約25%、「製造業」が約20%を占めている。

第1-1-8図 小規模事業者の売上高（業種構成）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサスー活動調査」再編加工

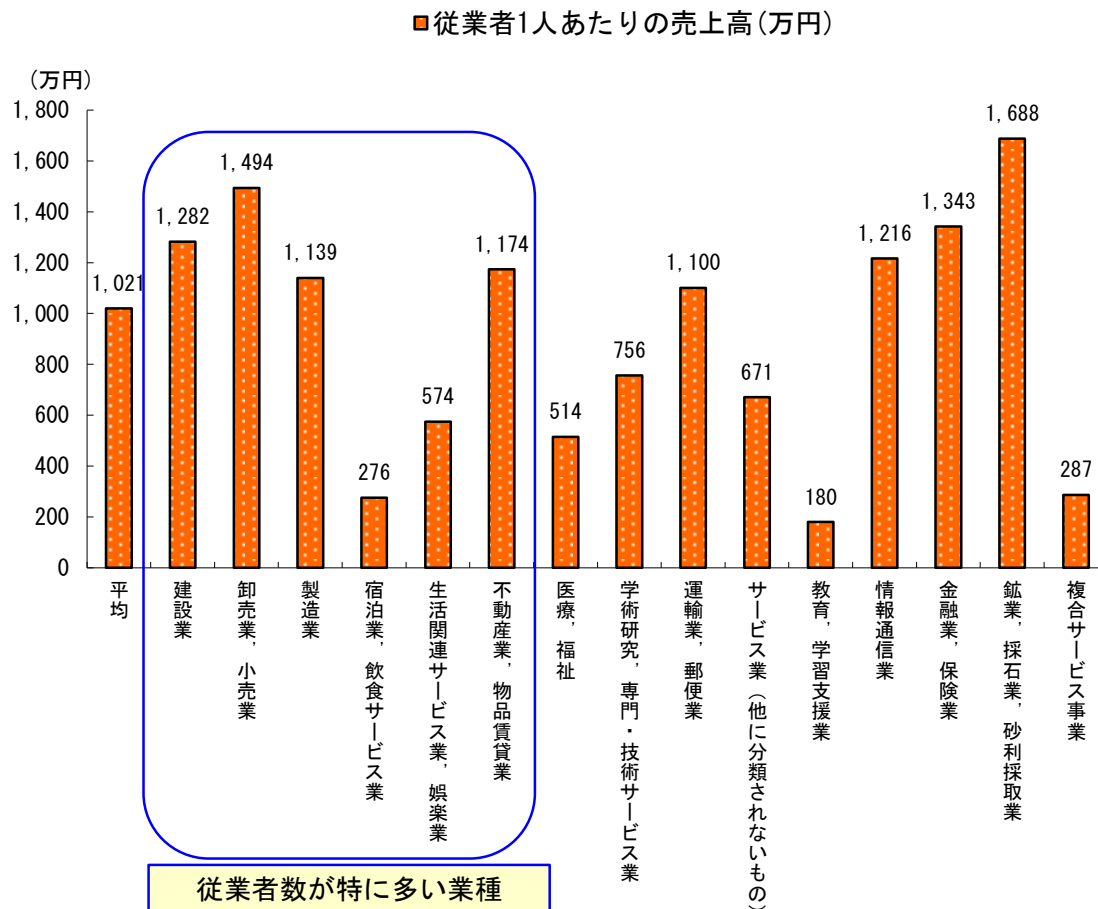
また、従業者1人あたりの売上高を業種別に見たものが第1-1-9図である。これを見ると小規模事業者の従業者1人あたりの売上高平均は1,021万円である。

従業者数の特に多い6分野の業種と比較すると、従業者数で第4位であった「宿泊業，飲食サービス業」は、従業者1人あたり276万円と最も低く、

従業者数で第2位であった「卸売業，小売業」は、従業者1人あたり1,494万円と最も高い水準となっている。

また、従業者数は少ないものの、「鉱業，採石業，砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「情報通信業」は従業者1人あたりの売上高が高い。

第1-1-9図 従業者1人あたりの業種別売上高



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサスー活動調査」再編加工

- (注) 1. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は従業者数が少なく、売上が大きいため従業者1人あたり売上高が1億円を超える。このため、グラフ比較に馴染まないため掲載していない。ちなみに従業者1人あたりの売上高は1億3,960万円。
2. 本図の各業種は、従業者数の多い業種順に並べている。

コラム

1-1-2

「小企業者」について

2014年6月20日に成立した「小規模企業振興基本法（小規模基本法）」において、新たに「小企業者」が定義された。小規模基本法第2条第2項において「おおむね常時使用する従業員の数が5人以下の事業者をいう。」と規定されて、業種にかかわらず一律、常用雇用者5人以下の企業を小企業者とすることとなった。

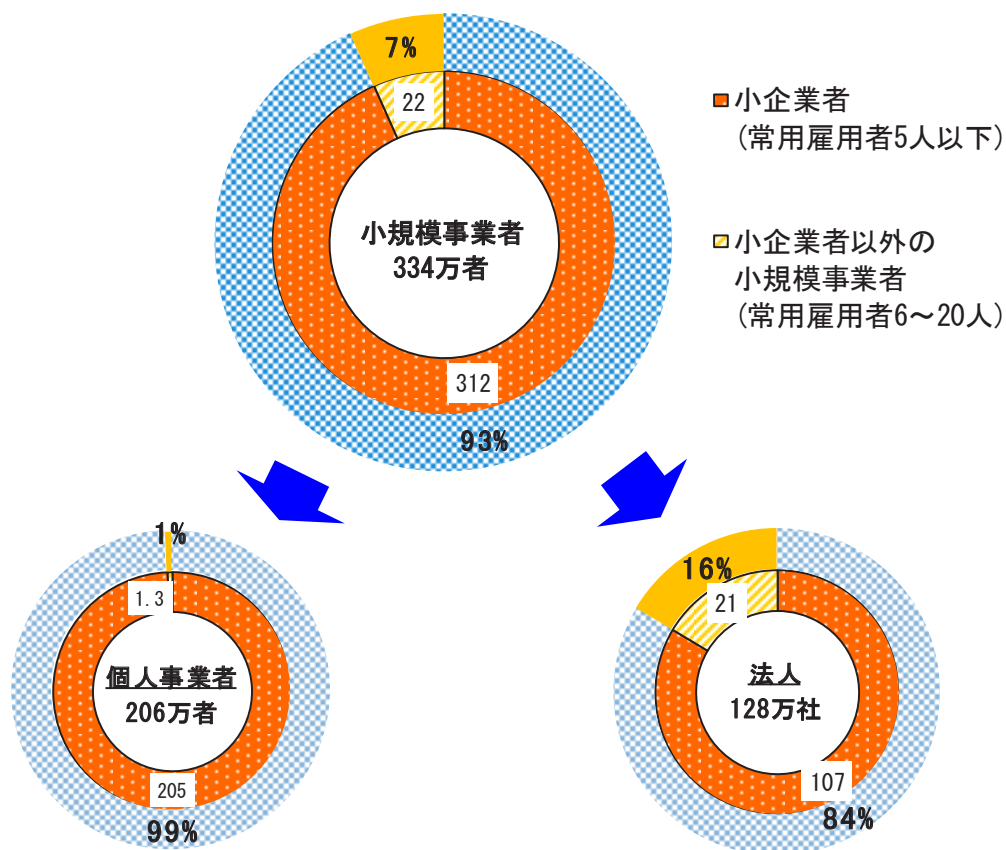
また、小規模基本法第4条において、「小規模企業の振興にあたっては、小企業者とその経営資源を有効に活用し、その活力の向上が図られ、その円滑かつ着実な事業の運営が確保されるよう考慮されなければならない。」としている。

本コラムでは、小規模事業者における「小企業者」が、全体のどのくらいの割合を占めるのか、どのような業種構造になっているのか等について概観する。

●小企業者の規模感

小規模事業者334万者のうち、312万者が小企業者であり、小企業者は小規模事業者の93%を占める。また、個人事業者206万者のうち、205万者が小企業者であり、99%を占める。また、法人128万社のうち、107万社が小企業者であり、84%を占めている（コラム1-1-2①図）。

コラム1-1-2①図 小規模事業者数のうち、小企業者の占有率

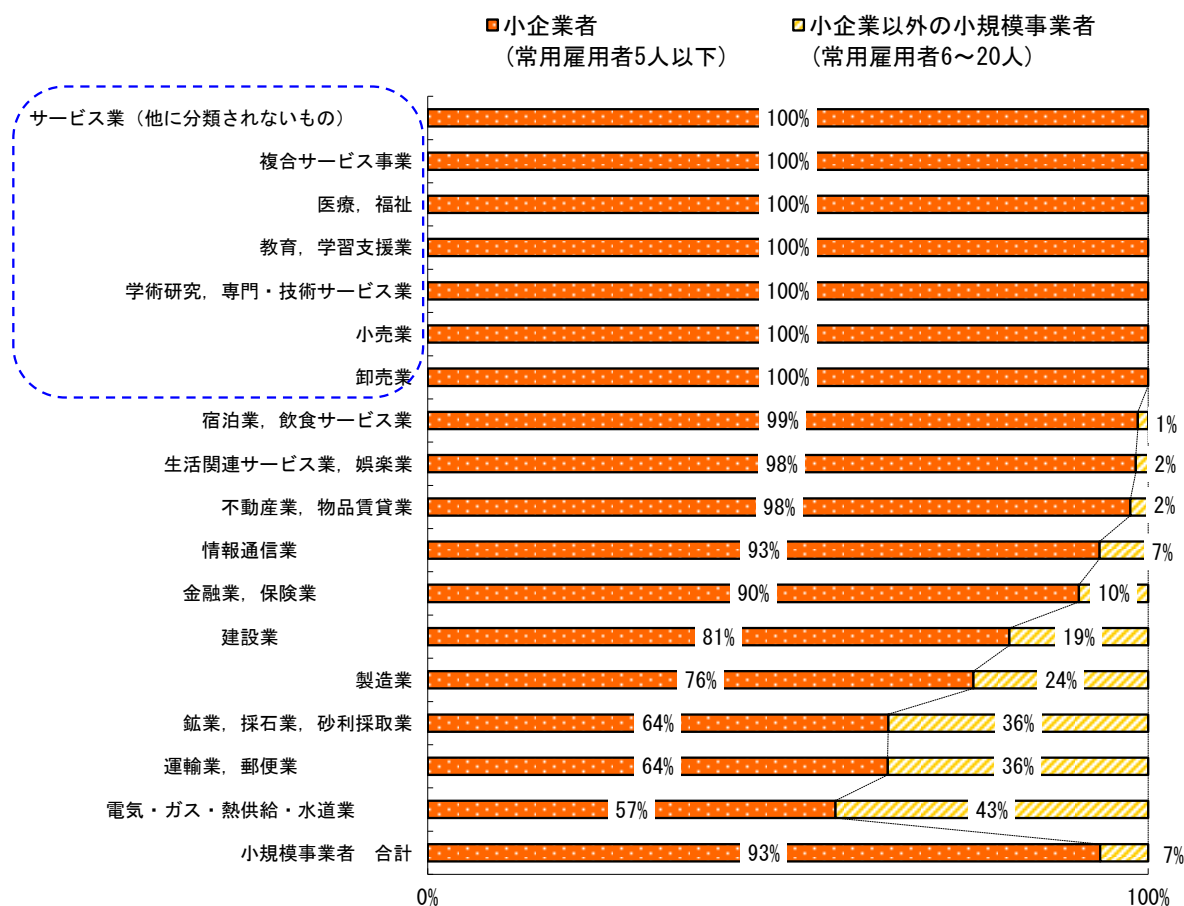


資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサスー活動調査」再編加工

コラム1-1-2②図は、業種（産業大分類）別の「小規模事業者における小企業者の占有率」を示したものである。業種別に見ても「電気・ガス・熱供給・水道業」などの一部の業種を除き、業種を問わず、ほとんどが小企業者である。

なお、「卸売業」、「小売業」、「サービス業」は、基本的には小規模事業者と小企業者の定義が同じであり、「小規模事業者」＝「小企業者」である。

コラム1-1-2②図 小規模事業者における小企業者の占有率（業種別）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

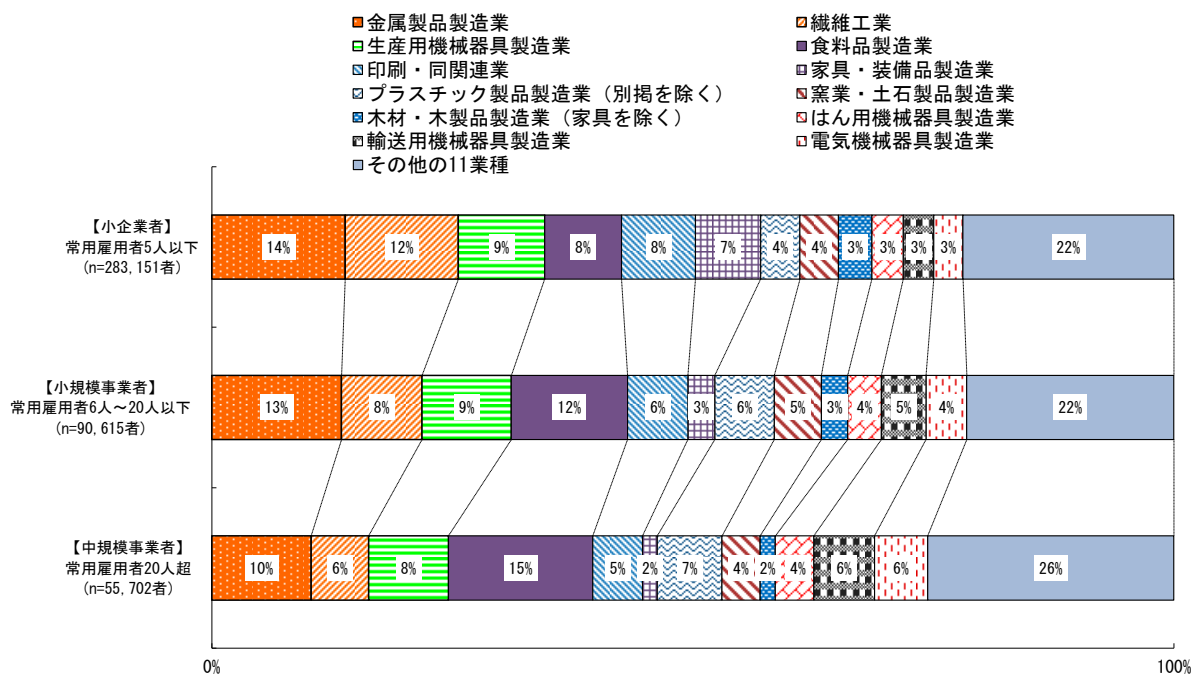
(注) 上記の破線囲いの業種は、小規模事業者と小企業の定義が同じ

コラム1-1-2③図は、企業規模別に見た製造業の業種構成（産業中分類）を示したものである。

これを見ると、小企業者において、小規模事業者（小企業者を除く）・中規模事業者よりシェアの高い主な業種は、「金属製品製造業」、「繊維工業」、「印刷・同関連業」、「家具・装備品製造業」となっている。

その一方で、小企業者において、小規模事業者（小企業者を除く）・中規模事業者よりシェアの低い主な業種は、「食料品製造業」、「プラスチック製品製造業」、「輸送用機械器具製造業」、「電気機械器具製造業」となっている。

コラム1-1-2③図 企業規模別に見た製造業の業種構成（産業中分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

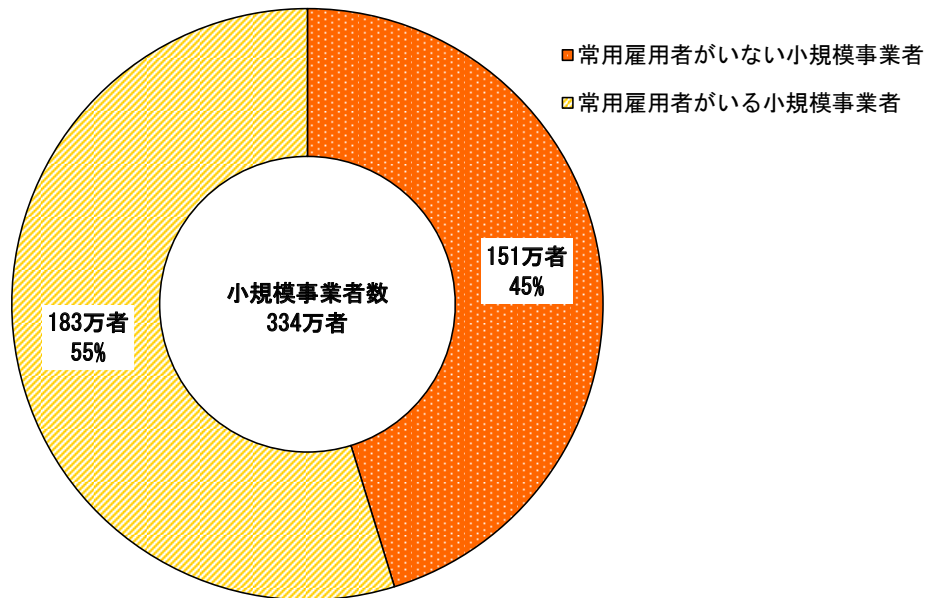
(注)「その他の11業種」の内訳は、「パルプ・紙・紙加工品製造業」、「業務用機械器具製造業」、「鉄鋼業、なめし革・同製品・毛皮製造業」、「飲料・たばこ・飼料製造業」、「電子部品・デバイス・電子回路製造業」、「非鉄金属製造業」、「ゴム製品製造業」、「化学工業」、「情報通信機械器具製造業」、「石油製品・石炭製品製造業」、「その他の製造業」。

(4) 小規模事業者における常用雇用者について

第1-1-10図は、小規模事業者における常用雇用者の有無について示したものである。これを見

ると小規模事業者334万者のうち、常用雇用者がいない小規模事業者は151万者であり、小規模事業者の45%を占める。

第1-1-10図 小規模事業者の常用雇用者の有無

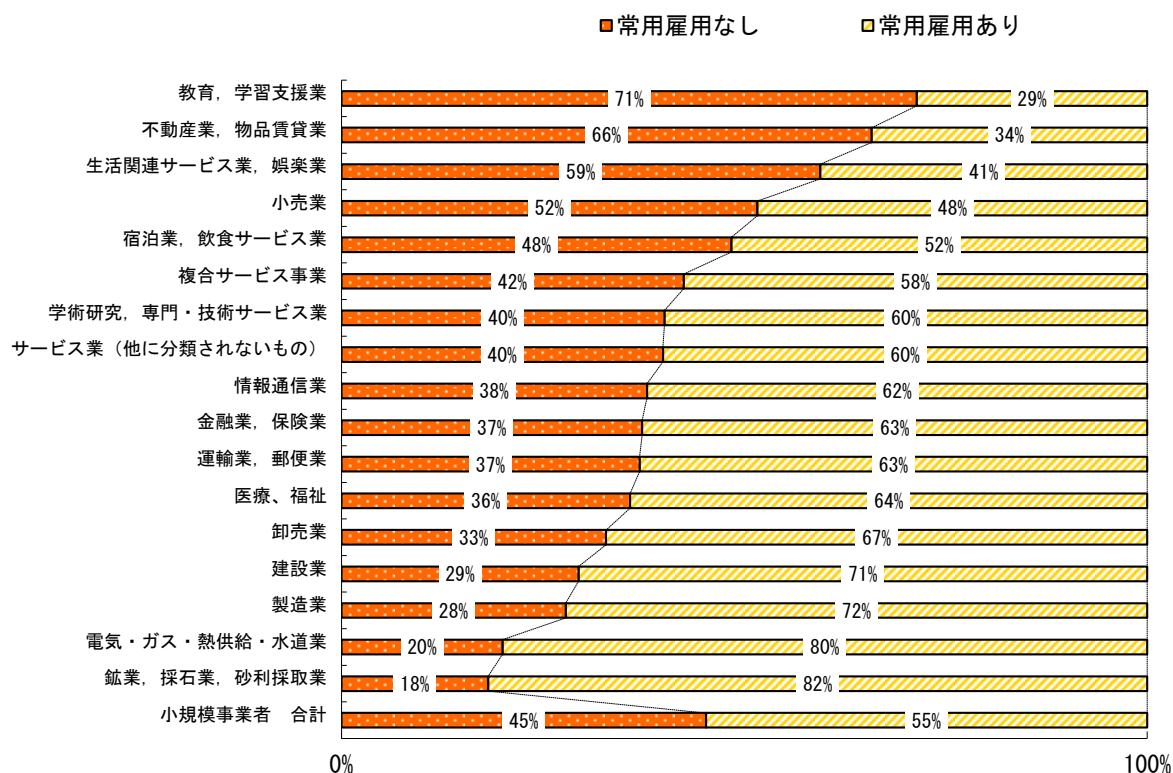


資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサスー活動調査」再編加工

これを、業種（産業大分類）別に見てみると、小規模事業者の中で、常用雇用者がいない比率が高い業種は、「教育、学習支援業」で71%と最も高い。続いて、「不動産業、物品賃貸業」が

66%、「生活関連サービス業、娯楽業」が59%、「小売業」52%、「宿泊業、飲食サービス業」48%であり、これらの5業種が平均値（45%）を上回っている（第1-1-11図）。

第1-1-11図 小規模事業者の常用雇用者の有無（業種別）



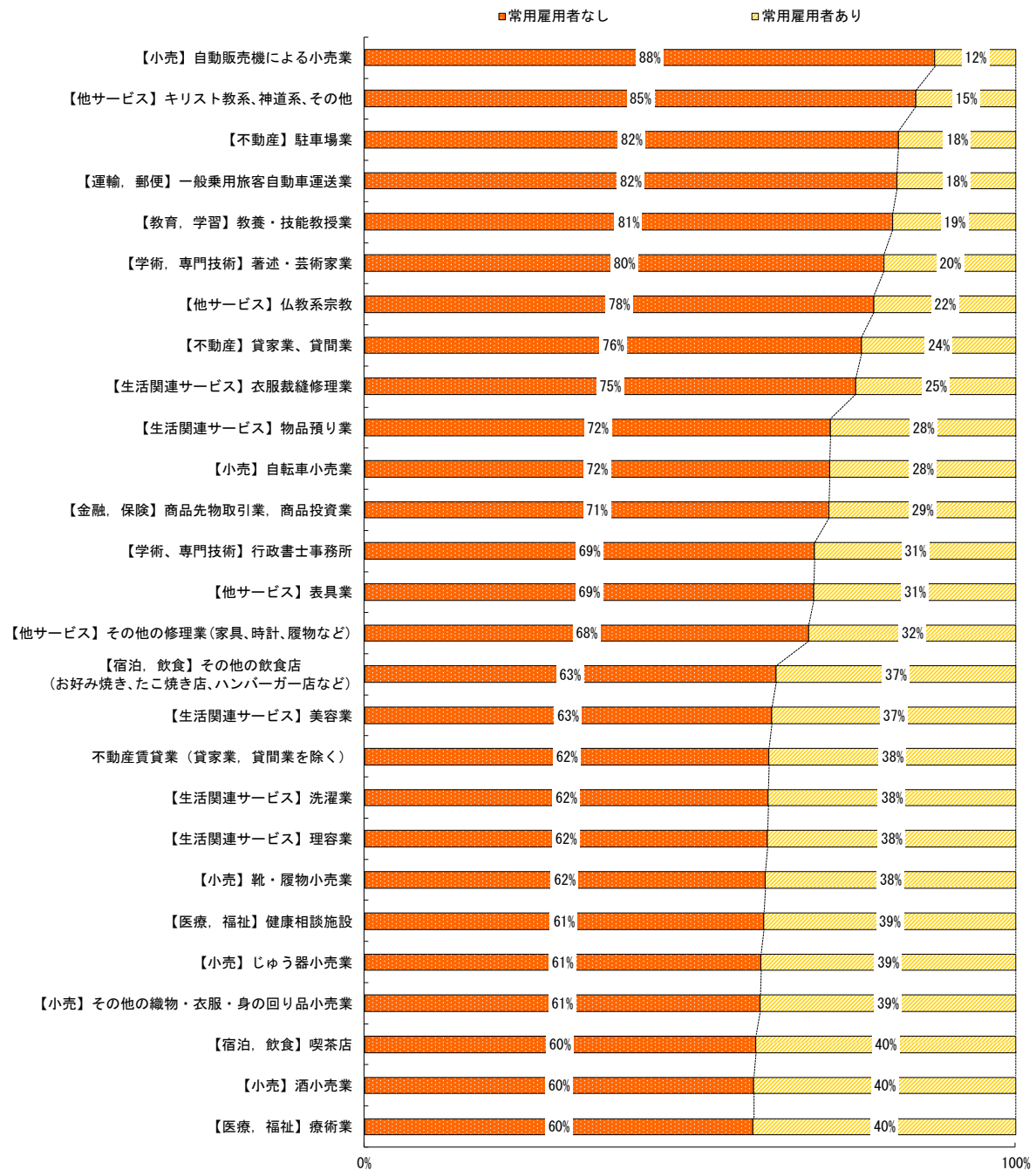
資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

常用雇用者の状況についてさらに細分化して見ていく。第1-1-12図は、小規模事業者のうち、常用雇用者がいない事業者の比率が60%以上の業種を産業小分類別に見たものである。

これを見ると「自動販売機による小売業」、「宗

教」、「駐車場業」、「教養・技能教授業」、「著述・芸術家業」が80%を超えているほか、「貸家業、貸間業」、「衣服縫製修理業」、「物品預り業」、「自転車小売業」、「商品先物取引業、商品投資業」が70%を超えている。

第1-1-12図 小規模事業者の常用雇用者なしの比率が60%以上の業種（産業小分類）

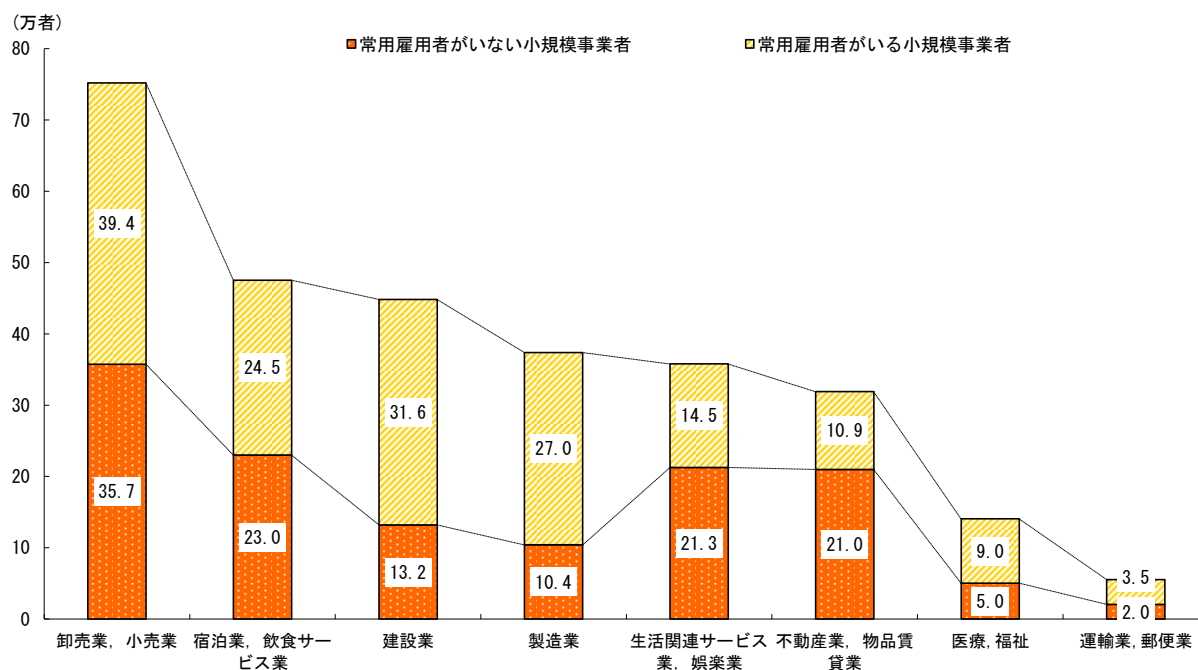


資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

第1-1-13図は小規模事業者のうち、主な業種（産業大分類）の事業者数と常用雇用者の有無について見たものである。常用雇用者がいない小規模事業者の数について見ると、多い順に、「卸売

業、小売業」35.7万者、「宿泊業、飲食サービス業」23.0万者、「生活関連サービス業、娯楽業」21.3万者、「不動産業、物品賃貸業」21.0万者などとなっている。

第1-1-13図 小規模事業者の主な業種別事業者数（常用雇用者の有無別）



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」再編加工
(注)業種は日本標準産業分類(大分類)

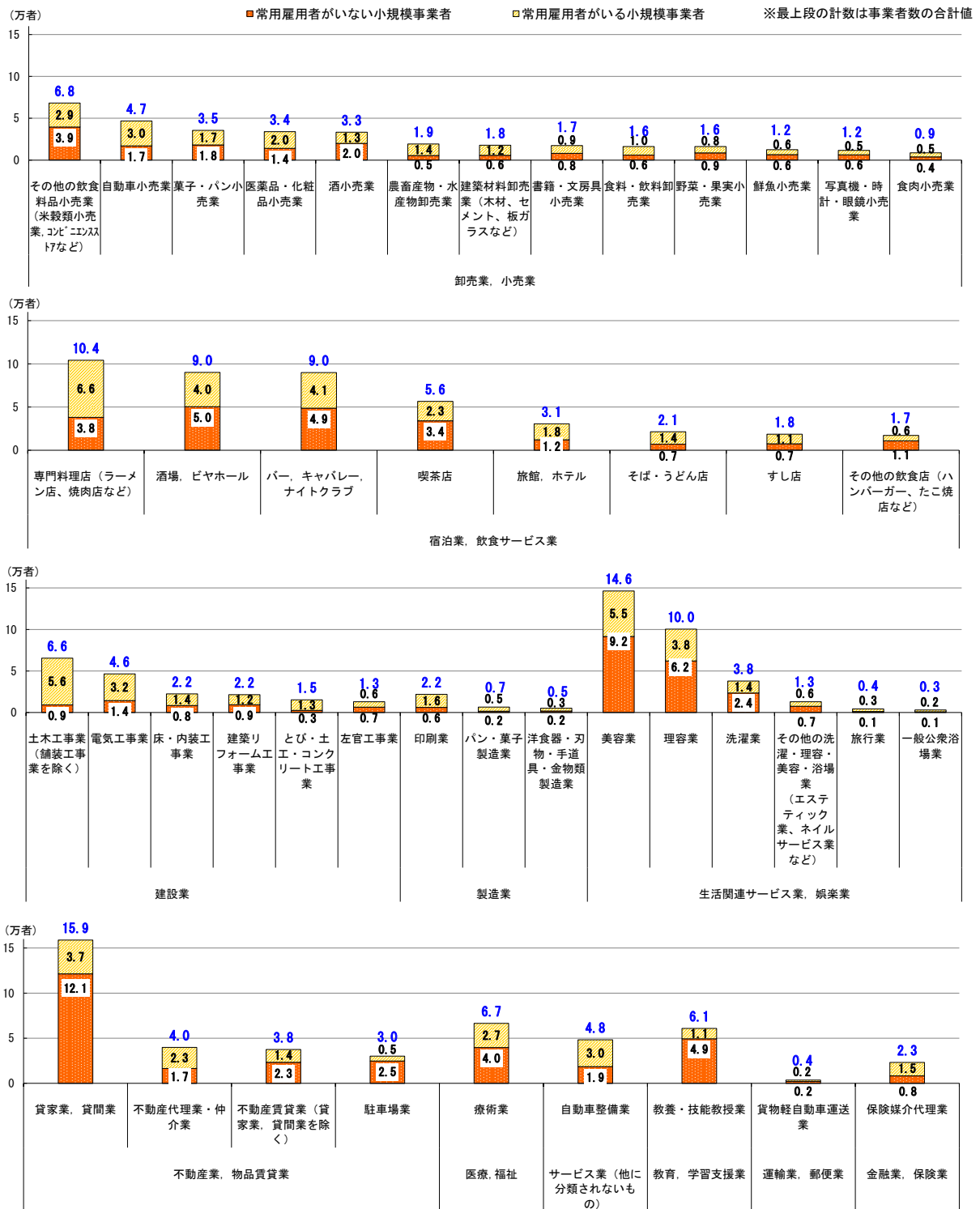
第1-1-13図において、小規模事業者のうち、主な業種の事業者数を産業大分類別に見たが、さらに細分化して見ていく。第1-1-14図は、身近な小規模事業者を産業小分類別に取り上げ、事業者数と常用雇用者の有無について見たものである。

「卸売業、小売業」では「その他の飲食料品小売業（米穀類小売業、コンビニエンスストアなど）」、「自動車小売業」などが、「宿泊業、飲食サービス業」では、「専門料理店（ラーメン店、焼肉店など）」、「酒場、ビヤホール」などが多い。

また、「生活関連サービス業、娯楽業」では「美容業」や「理容業」、「不動産業、物品賃貸業」では「貸家業、貸間業」、「医療、福祉」では「療術業」、「教育、学習支援業」では「教養・技能教授業」が多い。

これらのうち、常用雇用者がいない小規模事業者として数の多い業種は、「貸家業、貸間業」12.1万者、「美容業」9.2万者、「理容業」6.2万者、「酒場、ビヤホール」5.0万者、「教養・技能教授業」4.9万者などとなっている。

第1-1-14図 身近な小規模事業者の業種別事業者数（常用雇用者の有無別）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 日本標準産業分類(小分類)による業種のうち、主な業種を取り上げている。

2. 「貸家業」：住宅(店舗併用住宅を含む)を賃貸する事業所をいう(住宅賃貸業、アパート業、ウィークリーマンション賃貸業、貸別荘業など)。

「貸間業」：専用又は共用の炊事用排水設備がなく独立して家庭生活を営むことができないような室を賃貸する事業所をいう。

「不動産代理業・仲介業」：不動産の売買、賃借、交換の代理又は仲介を行う事業所をいう(駐車場の賃借の仲介を行う事業所を含む)。

「不動産賃貸業(貸家業、貸間業を除く)」：貸事務所業、貸店舗業、土地賃貸業(地主)、その他の不動産賃貸業(貸会議室業)を行う事業所をいう。

「教養・技能教授業」：音楽、書道、生花・茶道、そろばん、外国語会話、スポーツ・健康などを教授する事業所をいう。

「保険媒介代理業」：生命保険媒介業(生命保険代理店)、損害保険代理業(損害保険代理店)などを行う事業所をいう。

コラム

1-1-3

「従業者」と「常用雇用者」

小規模事業で「働く人」の働き方は多様である。多くの経済統計では、そのような「働き方」を把握するための統計上の概念として「従業上の地位」という区分を採用している。この区分は統計法によって定められている統計基準ではないが、多くの統計でおおむね共通した区分となっている。

コラム1-1-3図を見ると「有給役員」や「個人業主」などは「従業者」に含まれる関係となっている。これに対して、中小企業基本法で規定されている中小企業者の範囲や小規模企業者の定義は「常時使用する従業員」に基準をおいている。常時使用する従業員（常用雇用者）には有給役員や個人業主自体が含まれないため、働く人を意味する従業者とは区別することに注意が必要である。

コラム1-1-3図 経済センサスにおける「従業上の地位」の区分名と定義

	経済センサス（基礎調査・活動調査）定義
従業者	当該事業所に所属して働いている人。無給の家族従業者も含む。他の事業所へ派遣している人を含み、他の会社から派遣されている人は含めない。
常用雇用者	期間を定めずに雇用されている人、1か月超の期間を定めて雇用されている人、または調査日前2か月間に毎月18日以上雇用されている人。
正社員・正職員	常用雇用者の内、一般に「正社員」、「正職員」と呼ばれている人。
正社員・正職員以外	上記の人以外の常用雇用者で、「嘱託」、「パートタイマー」、「アルバイト」またはそれに近い名称でよばれている人。
臨時雇用者	常用雇用者の定義に当てはまらない人。
有給役員	常勤、非常勤を問わず、役員報酬を受けている人。役員であっても一般職員と同じ給与規定により給与を受けている人は「常用雇用者」に含める。
個人業主	個人経営の事業所で実際に経営している人。
無給の家族従業者	個人業主の家族で、無給で仕事を手伝っている人。雇用者並みの賃金・給与を受けている人は「常用雇用者」または「臨時雇用者」に含める。

第2節 小規模事業者の多様性

第1節でみてきたように、小規模事業者は、我が国の企業数の約9割を占めており、総従業者数では約26%、売上高は約10%となっている。さらに、小規模事業者のうち、常用雇用者がいない小規模事業者の比率は45%を占めている。小規模事業者は各業種に満遍なく存在し、業種別に見たときの1事業者あたりの従業者数は2.3人～8.4

人であり、これを非一次産業平均で見たときは、3.6人であることが分かった。

すなわち、小規模事業者は小さな規模・少ない従業者数で存立しており、その業種業態は実に多様である。業種的な展開は産業細分類ベースでは、優に1,400業種を超えるものとなっており、我々の生活を支える様々な商品・サービスを提供

する多様な存在であると言える。

本節では、第1節において主として産業大分類で見てきた小規模事業者334万者全数について、さらに細かく、非一次産業の産業中分類（約95

業種）や産業小分類（約513業種）で分析し、小規模事業者の業種的な展開の広さとその構造について見ていくこととする。

1 業種別の小規模事業者数

(1) 小売業

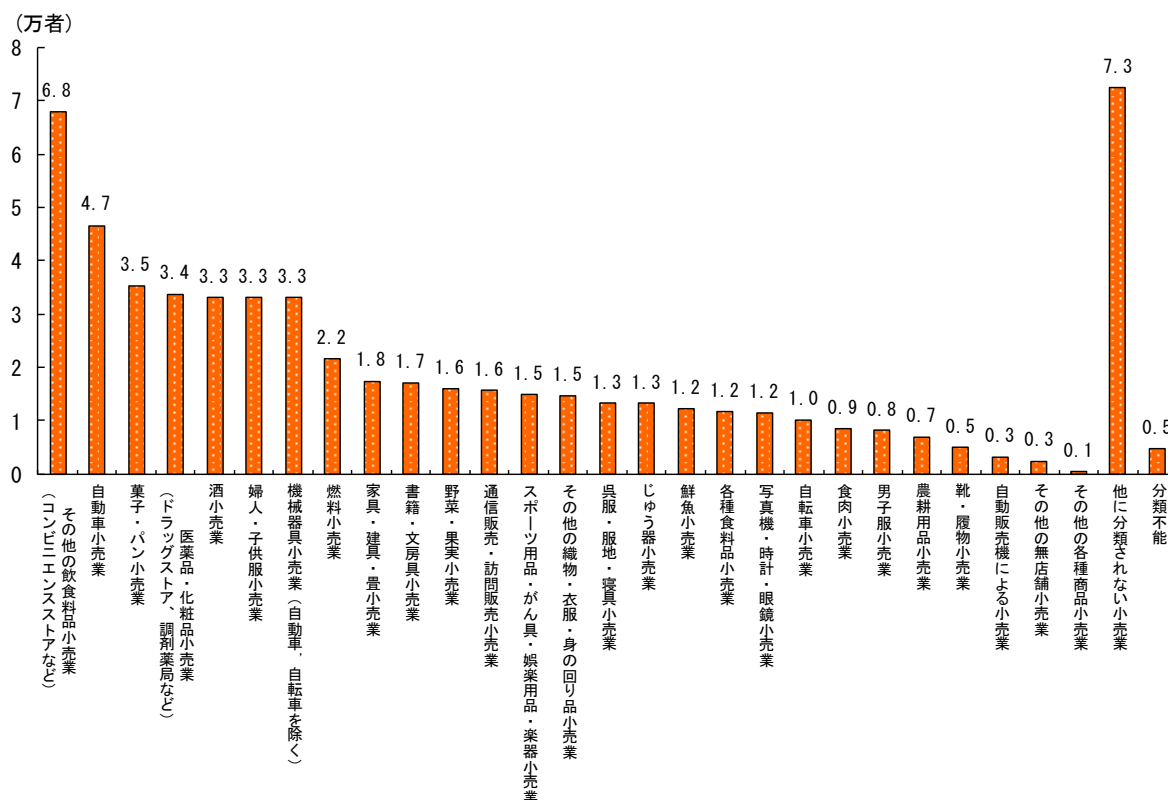
第1-1-15図は、最も事業者数の多かった「小売業」について、その事業者数を産業小分類で業種別に示したものである。

これを見ると、コンビニエンスストアなどの「その他の飲食料品小売業」6.8万者、「自動車小売業」4.7万者、「菓子・パン小売業」3.5万者、ドラッグストアなどの「医薬品・化粧品小売業」が3.4万者、「酒小売業」3.3万者、「婦人・子供服

小売業」3.3万者、「機械器具小売業（自動車、自転車を除く）」3.3万者となっており、この7業種だけで小売業全体の事業者数の約5割を占めている。

このほか、「書籍・文房具小売業」や「野菜・果実小売業」、「鮮魚小売業」、「自転車小売業」など各々1万者以上あり、日常生活に近接した存在感のある小売分野が多数存在している。

第1-1-15図 小売業（約59万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

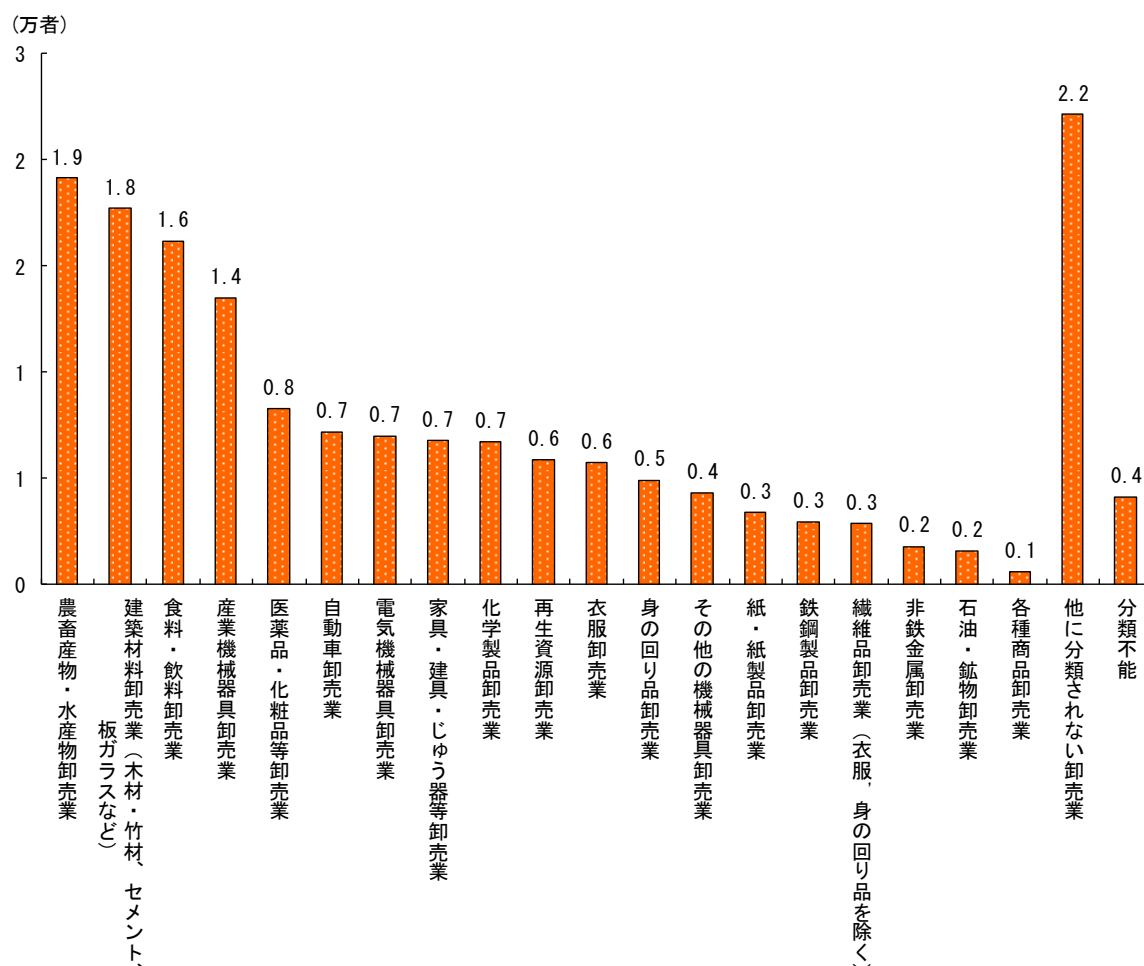
(注)「他に分類されない小売業」は、ホームセンター、たばこ・喫煙具専門小売業、花・植木小売業、建築材料小売業、ジュエリー製品小売業、ペット・ペット用品小売業、骨董品小売業、中古品小売業（骨董品を除く）、他に分類されないその他の小売業で構成される。

(2) 卸売業

「卸売業」について産業小分類で見ると、「農畜産物・水産物卸売業」1.9万者、「建築材料卸売業」1.8万者、「食料・飲料卸売業」1.6万者、「産業機

械器具卸売業」1.4万者となっており、この4業種だけで卸売業全体の企業数の4割以上を占めている（第1-1-16図）。

第1-1-16図 卸売業（約16万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(注) 1. 「再生資源卸売業」は、空瓶・空缶等空容器卸売業、鉄スクラップ卸売業、非鉄金属スクラップ卸売業、古紙卸売業、その他の再生支援卸売業で構成される。

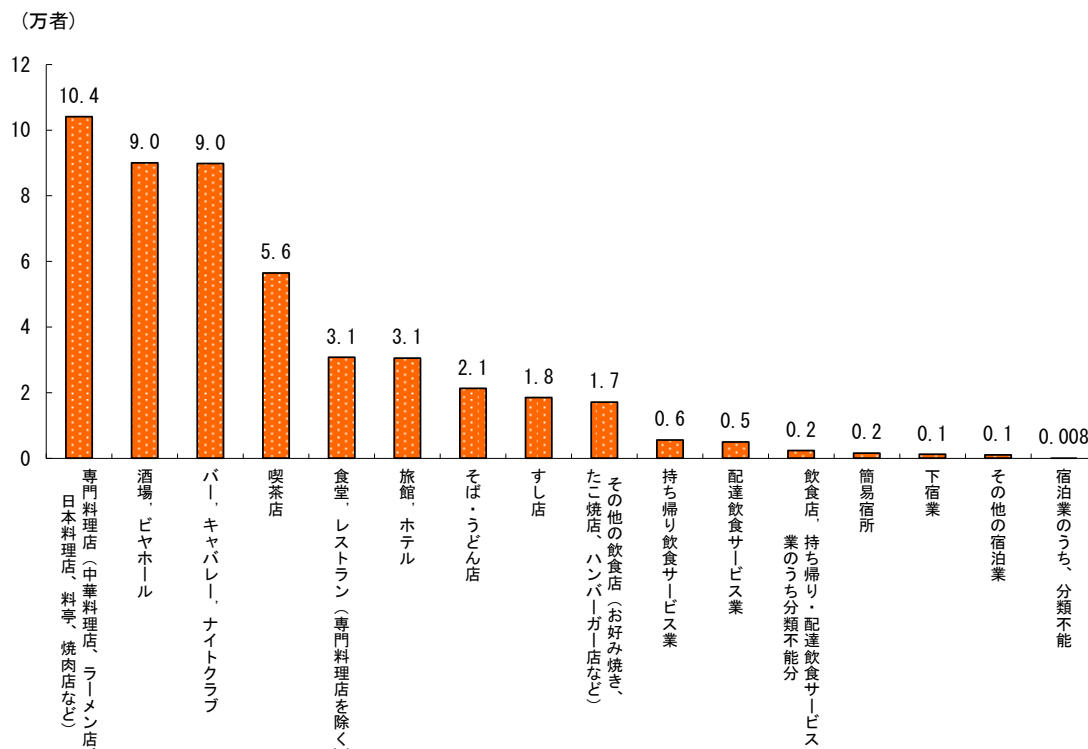
(注) 2. 「他に分類されない卸売業」は、金物卸売業、肥料・飼料卸売業、スポーツ用品卸売業、娯楽用品・がん具卸売業、たばこ卸売業、ジュエリー製品卸売業、書籍・雑誌卸売業、代理商・仲立業、他に分類されないその他の卸売業で構成される。

(3) 宿泊業、飲食サービス業

「宿泊業、飲食サービス業」について、産業小分類で見ると、ラーメン店や焼肉店などの「専門料理店」が10.4万者、「酒場、ビヤホール」9万

者、「バー、キャバレー、ナイトクラブ」9万者、「喫茶店」5.6万者となっており、この4業種だけで「宿泊業、飲食サービス業」全体の企業数の約9割を占めている（第1-1-17図）。

第1-1-17図 宿泊業、飲食サービス業（約48万者）の業種別事業者数（産業小分類）



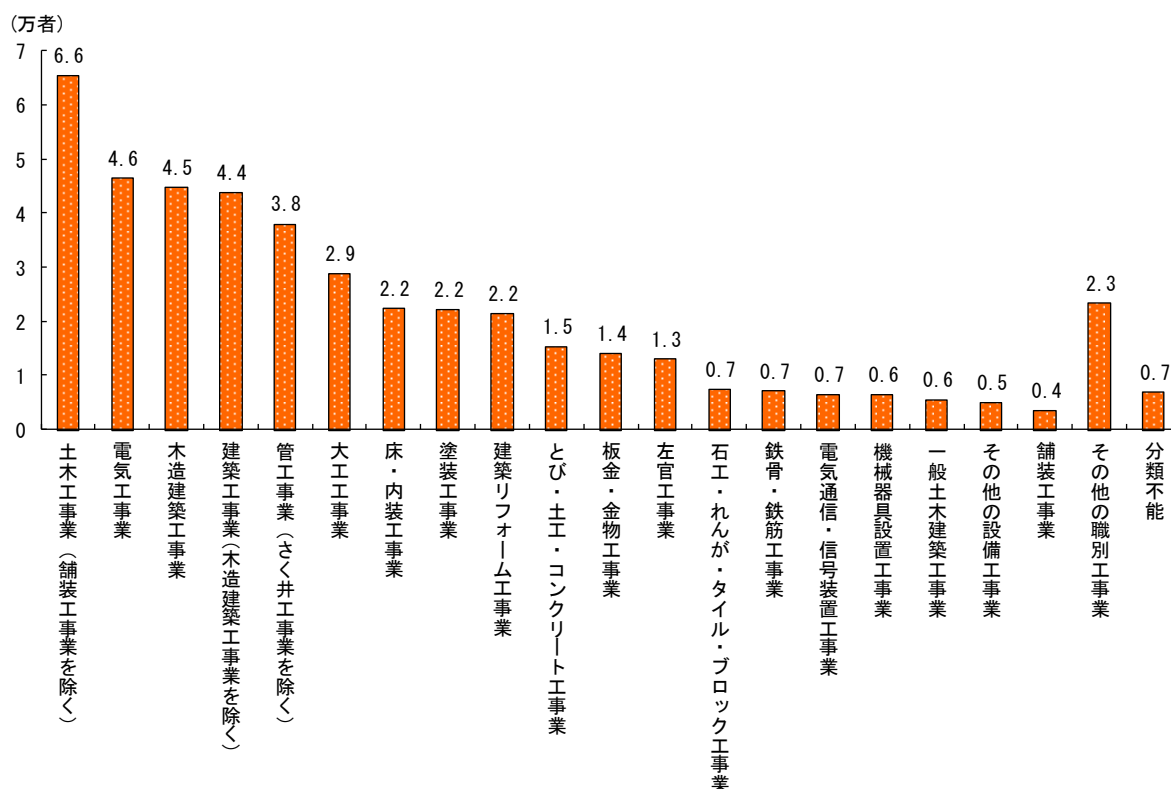
資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(4) 建設業

「建設業」について、産業小分類で見ると、「土木工事業（舗装工事業を除く）」の6.6万者を始め、「電気工事業」4.6万者、「木造建築工事業」4.5万者、「建築工事業（木造建築工事業を除く）」

4.4万者、「管工事業（さく井工事業を除く）」3.8万者、「大工工事業」2.9万者となっており、この6業種だけで建設業全体の企業数の約6割を占めている（第1-1-18図）。

第1-1-18図 建設業（約45万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

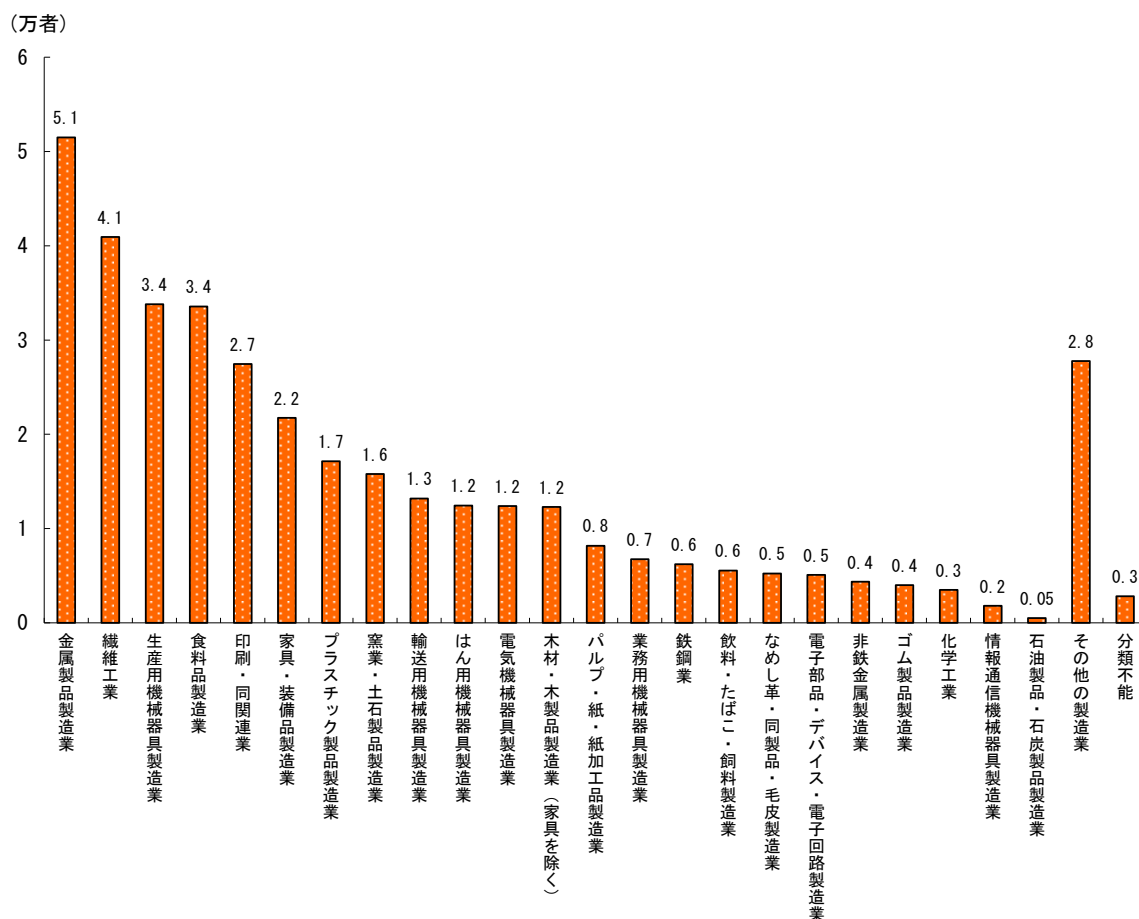
（注）「その他の職別工事業」は、ガラス工事業、金属製建具工事業、屋根工事業、防水工事業、はつり・解体工事業、他に分類されない職別工事業で構成される。

(5) 製造業

「製造業」は産業小分類ベースでは区分数が多くなるため、産業中分類で見てみることにする。「金属製品製造業」の5.1万者を始め、「繊維工業」4.1万者、「生産用機械器具製造業」3.4万者、

「食料品製造業」3.4万者、「印刷・同関連業」2.7万者、「家具・装備品製造業」2.2万者、「プラスチック製品製造業」1.7万者となっており、この7業種だけで製造全体の企業数の約6割を占めている（第1-1-19図）。

第1-1-19図 製造業（約37万者）の業種別事業者数（産業中分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

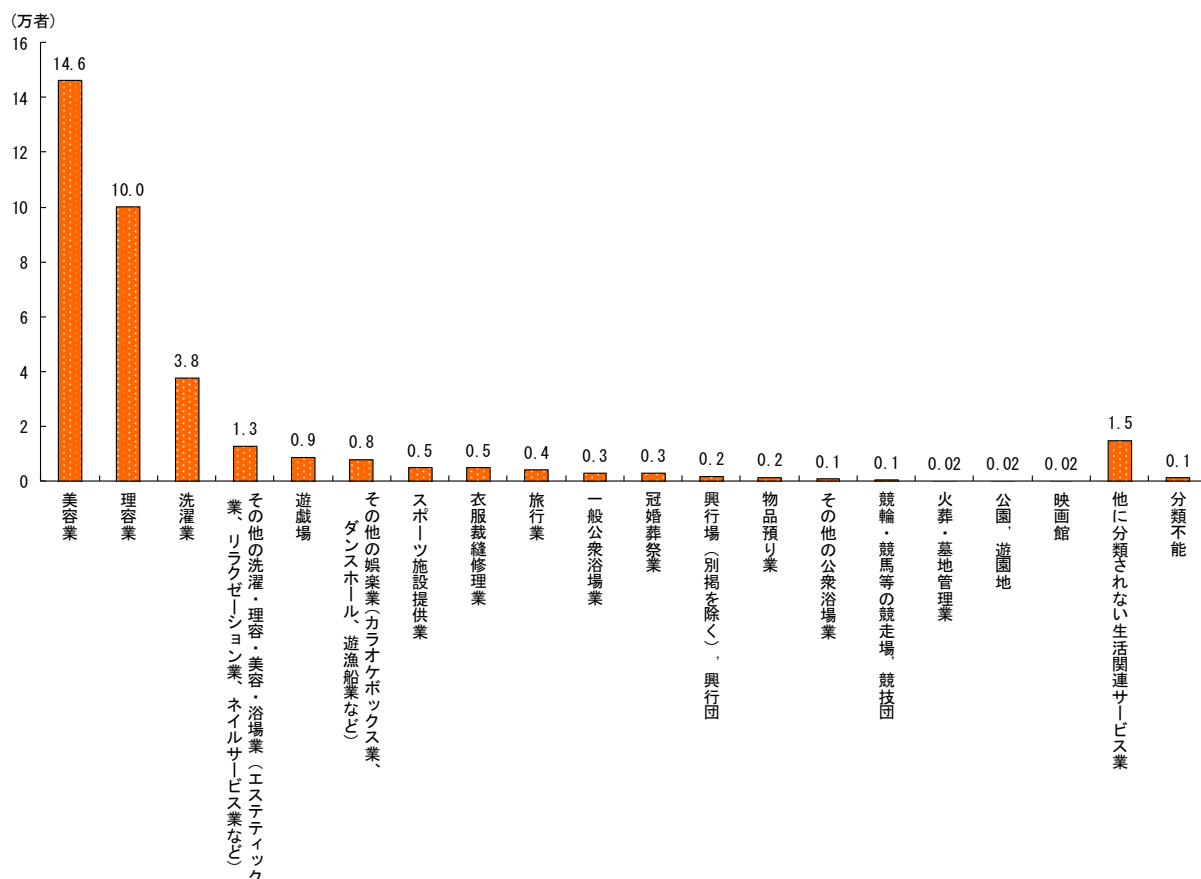
（注）「その他の製造業」は、貴金属・宝石製品製造業、装身具・装飾品・ボタン・同関連品製造業、時計・同部分品製造業、楽器製造業、がん具・運動用具製造業、ペン・鉛筆・絵画用品・その他の事務用品製造業、漆器製造業、量等生活雑貨製品製造業、他に分類されない製造業で構成される。

(6) 生活関連サービス業、娯楽業

「生活関連サービス業、娯楽業」について、産業小分類で見ると、「美容業」が14.6万者と圧倒的に多く、「理容業」10万者と「美容業」と「理容業」合わせて24.6万者となっている。また、ク

リーニング店が属する「洗濯業」は3.8万者となっており、この3業種だけで「生活関連サービス業、娯楽業」全体の企業数の約7割を占めている（第1-1-20図）。

第1-1-20図 生活関連サービス業、娯楽業（約36万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

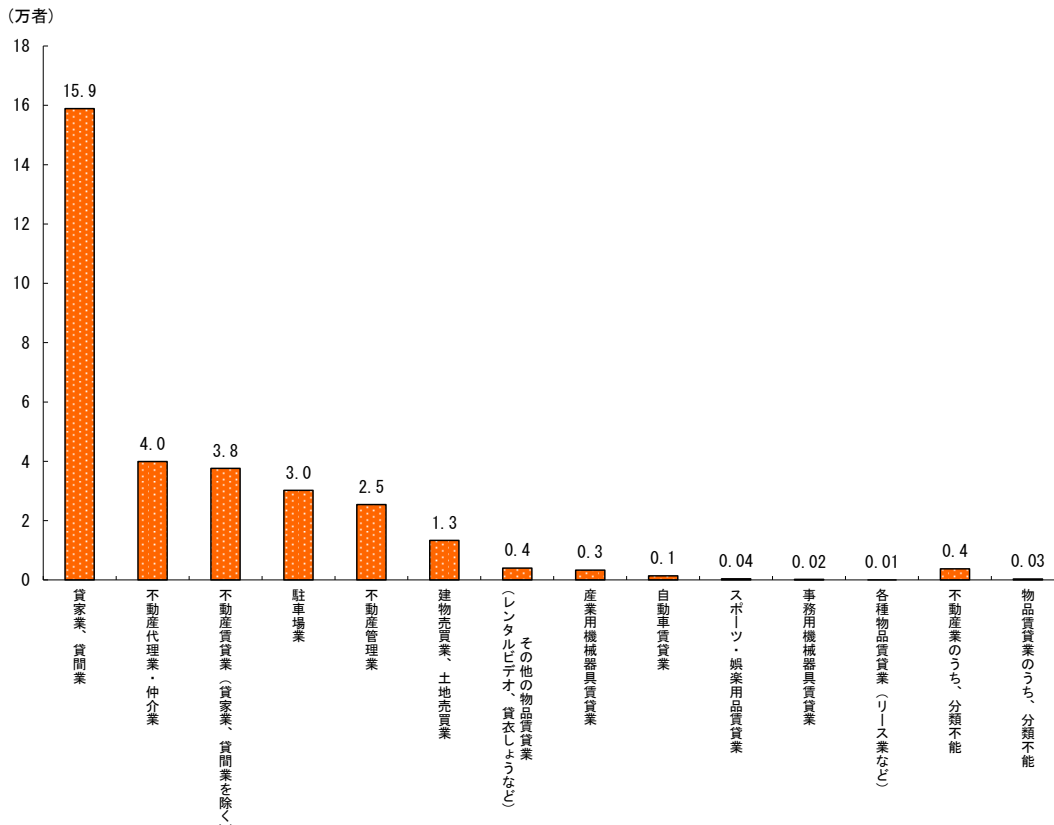
(注)「他に分類されない生活関連サービス業」は、食品買加工業、結婚相談業、結婚式場紹介業、写真プリント、現像・焼付業、他に分類されないその他の生活関連サービス業で構成されている。

(7) 不動産業、物品賃貸業

「不動産業、物品賃貸業」について産業小分類で見ると、「貸家業、貸間業」が15.9万者と圧倒的に多く、この1業種だけで約5割を占めている。また、「不動産代理業・仲介業」4万者、「不動産

賃貸業（貸家業、貸間業を除く）」3.8万者、「駐車場業」3万者、「不動産管理業」2.5万者となっている。この5業種で「不動産業、物品賃貸業」全体の企業数の約9割を占めている（第1-1-21図）。

第1-1-21図 不動産業、物品賃貸業（約32万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 「貸家業」は、主として住宅(店舗併用住宅を含む)を賃貸する事業をいう。(住宅賃貸業、アパート業など)

2. 「貸間業」は、専用又は共用の炊事用排水設備がなく独立して家庭生活を営むことができないような居室を賃貸する事業をいう。

3. 「不動産代理業・仲介業」は、主として不動産の売買、貸借、交換の代理又は仲介を行う事業をいう。駐車場の仲介を行う事業も含まれる。

4. 「不動産賃貸業(貸家業、貸間業を除く)」は、貸事務所業、土地賃貸業、その他の不動産賃貸業(貸会議室など)で構成される。

5. 「不動産管理業」は、主として、ビル、マンション等の所有者(管理組合等を含む)の委託を受けて経営業務あるいは保全業務等不動産の管理を行う事業をいう。

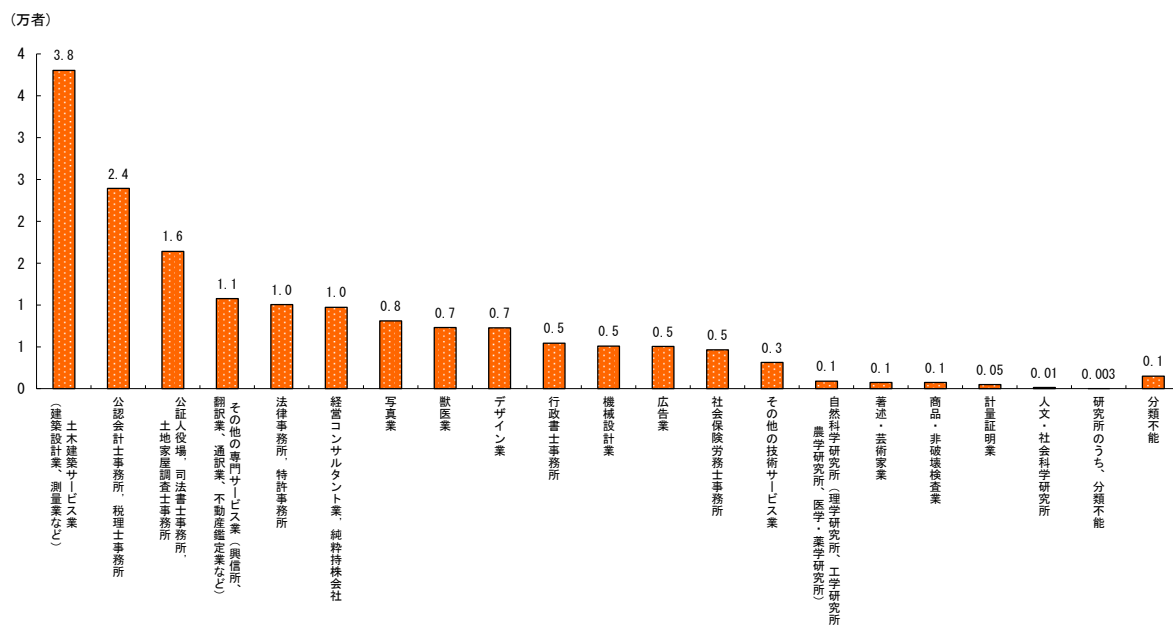
6. 「その他の物品賃貸業」は、映画演劇用品賃貸業、音楽映像記録物賃貸業、貸衣装業、他に分類されない物品賃貸業で構成される。

(8) 学術研究、専門・技術サービス業

「学術研究、専門・技術サービス業」について産業小分類で見ると、建築設計や測量などの「土木建築サービス業」が3.8万者を始め、「公認会計士事務所、税理士事務所」が2.4万者、「公証人役場、司法書士事務所、土地家屋調査士事務所」

が1.6万者、翻訳や通訳など「その他の専門サービス業」が1.1万者、「法律事務所、特許事務所」が1万者となっており、この5業種で「学術研究、専門・技術サービス業」全体の企業数の約6割を占めている（第1-1-22図）。

第1-1-22図 学術研究、専門・技術サービス業（約16万者）の業種別事業者数（産業小分類）



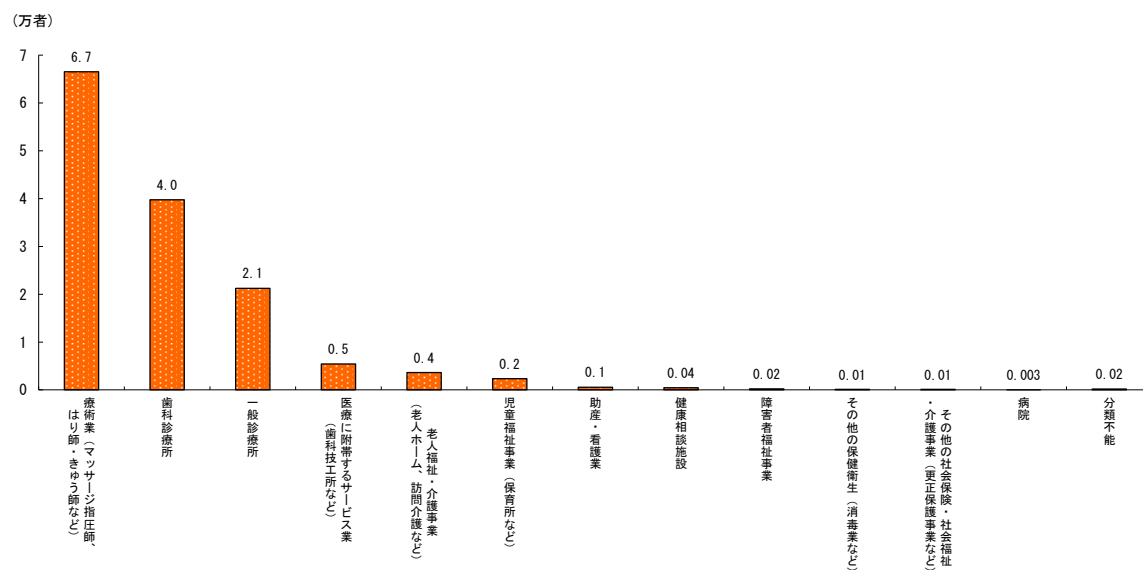
資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(9) 医療、福祉

「医療、福祉」について産業小分類で見ると、マッサージ指圧師などの「療術業」の6.7万者を

始め、「歯科診療所」4万者、「一般診療所」2.1万者となっており、この3業種で「医療、福祉」全体の企業数の約9割を占めている（第1-1-23図）。

第1-1-23図 医療、福祉（約14万者）の業種別事業者数（産業小分類）



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

(10) その他の8業種

「サービス業（他に分類されない）」、「教育、学習支援業」、「運輸業、郵便業」、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「複合サービス事業」、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」については、産業小分類ベースでは区分数が多すぎるため、産業中分類で見てみることにする（第1-1-24図）。

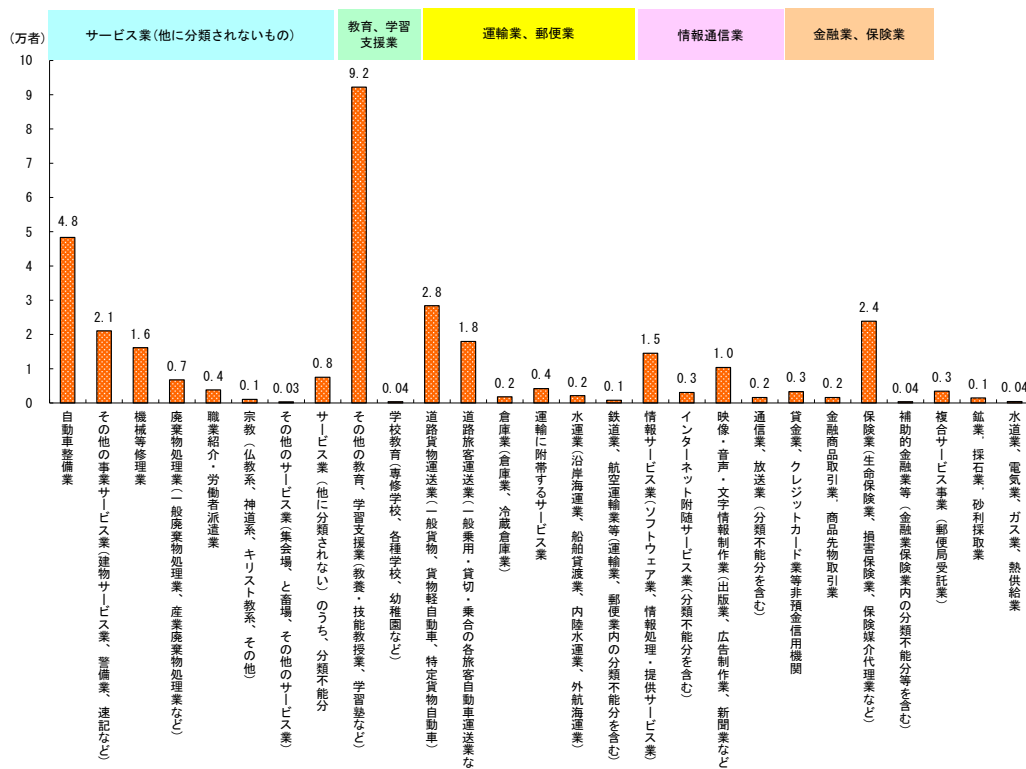
「サービス業（他に分類されない）」では「自動車整備業」が4.8万者、建物メンテナンスや警備業などの「その他の事務サービス業」が2.1万者、

「機械等修理業」が1.6万者となっており、この3業種で「サービス業（他に分類されない）」全体（約10.5万者）の約8割を占めている。

「教育、学習支援業」では、「学習塾」や習い事などの「教養・技能教授業」が圧倒的に多く、約9.2万者となっているほか、「運輸業、郵便業」では「道路貨物運送業」が約2.8万者、「道路旅客運送業」が約1.8万者と多い。

また、ソフトウェア業などの「情報サービス業」が約1.5万者、「金融業、保険業」では「保険業」が約2.4万者となっている。

第1-1-24図 その他8業種（約32万者）の業種別事業者数（産業中分類）



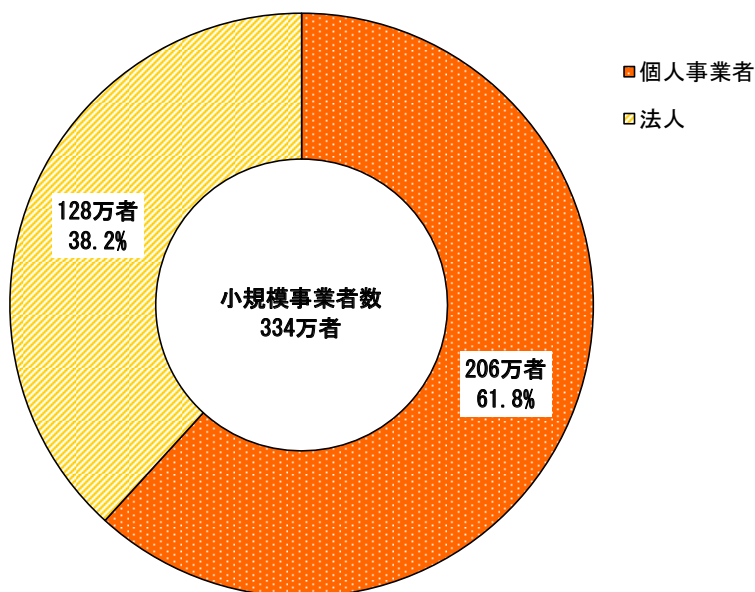
資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工
 (注) 業種名は産業中分類による。なお、業種名の（ ）内は小分類業種名の中から主なものを例示として記載している。

2 個人事業者と法人

小規模事業者の特徴の一つとして、法人化をしていない個人事業者が多いことが挙げられる。第1-1-25図は小規模事業者334万者における個人事業者数と法人数を示したものである。これを見る

と個人事業者は約206万者で小規模事業者全体の約6割を占めている。法人は約128万者で約4割となっている。

第1-1-25図 小規模事業者における個人事業者数と法人数



資料：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」再編加工

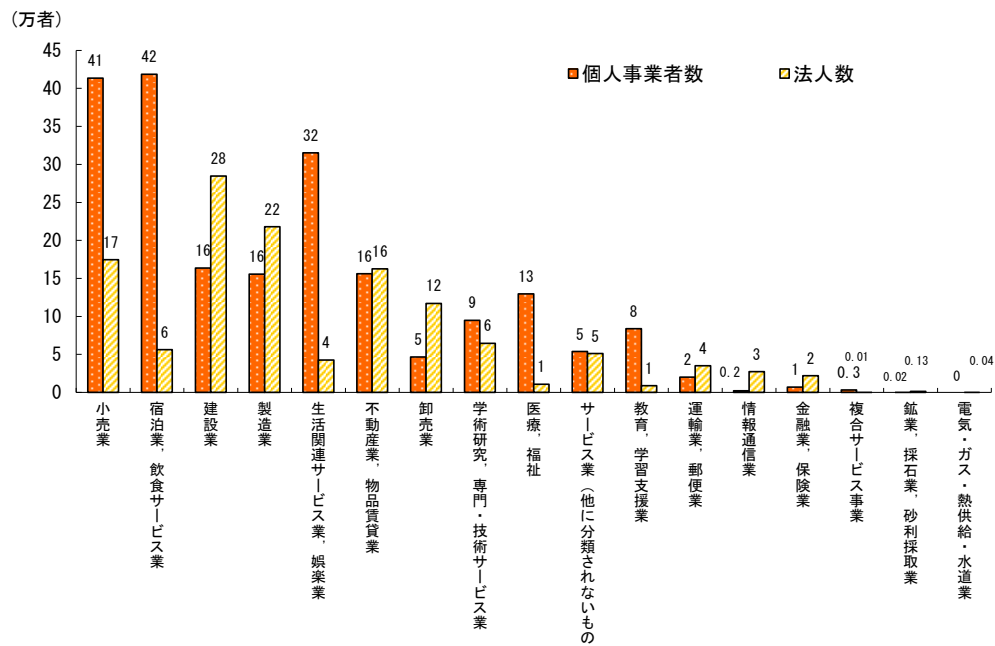
第1-1-25図で見たように我が国の小規模事業者の約6割は個人事業者である。第1-1-26図は、小規模事業者における個人事業者数と法人数について業種別に示したもので、第1-1-27図は、業種別に個人事業者と法人の占める割合を示したものである。

これを見ると、個人事業者が多く、かつ個人事業者比率が高い業種は「宿泊業、飲食サービス業」約42万者（88%）、「小売業」約41万者（70%）、「生活関連サービス業、娯楽業」約32万

者（88%）、「不動産業、物品賃貸業」約16万者（49%）、「医療、福祉」約13万者（92%）、「学術研究、専門・技術サービス業」約9万者（59%）、「教育、学習支援業」約8万者（90%）、となっている。

これらの業種の共通点としては、対個人向けに商品・サービスを提供する業種が多いことがあり、個人事業者は、人口減少等で地域需要が減少する影響を受けやすいと考えられる。

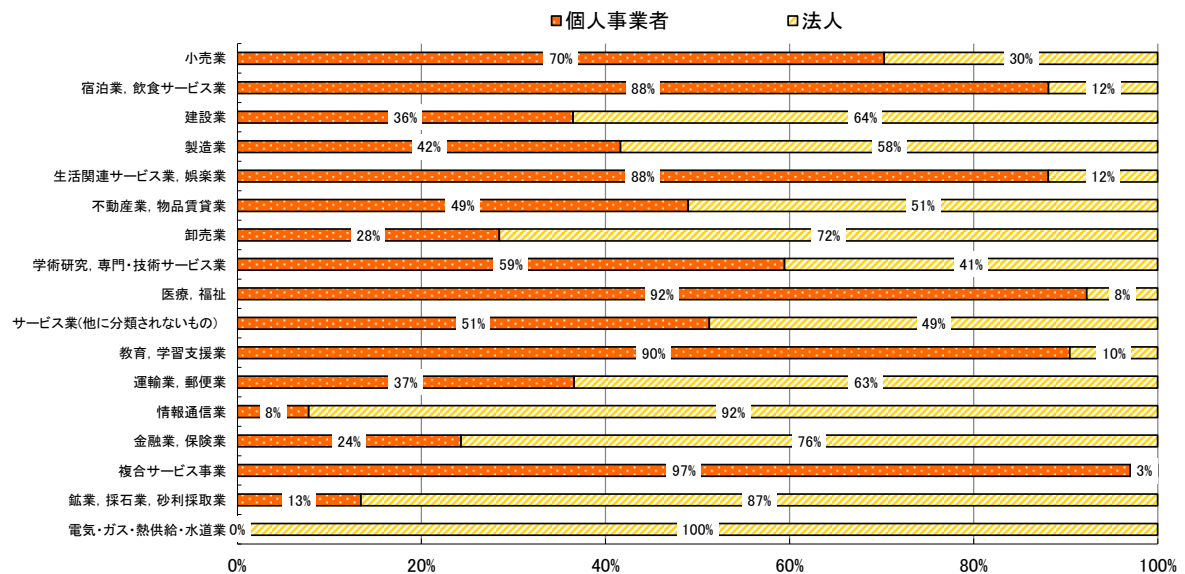
第1-1-26図 小規模事業者における個人事業者数と法人数（業種別）



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)「複合サービス事業」は、簡易郵便局や郵便局受託業、協同組合などで構成されるが、小規模企業は「郵便局受託業」のみである。

第1-1-27図 小規模事業者の個人事業者数と法人数の業種別構成比



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)「複合サービス事業」は、簡易郵便局や郵便局受託業、協同組合などで構成されるが、小規模事業者は「郵便局受託業」のみである。

3 個人事業者と法人の売上高と付加価値額

次に、個人事業者と法人について、売上高と付加価値額の観点から分析する。

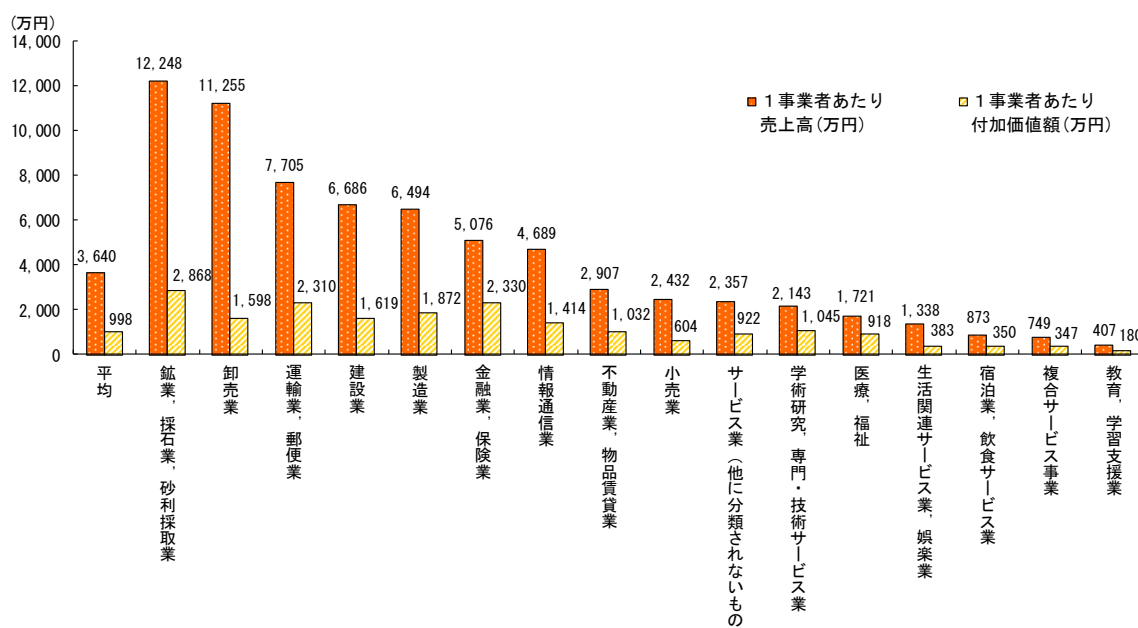
第1-1-28図は、小規模事業者の1事業者あたりの売上高と付加価値額を業種別に比較し、第1-1-29図は、小規模事業者の従業者1人あたりの売上高と付加価値額を業種別に比較したものである。

これを見ると小規模事業者の1事業者あたり平均売上高は3,640万円、平均付加価値額は998万円となっている。また、従業者1人あたり平均売上高は1,021万円、平均付加価値額は280万円と

なっている。

業種別に見ると1事業者あたりの売上高が最も高いのは「鉱業、採石業、砂利採取業」の1億2,248万円であり、次いで「卸売業」の1億1,255万円、「運輸業、郵便業」の7,705万円となっている。また、1事業者あたりの付加価値額が最も高いのは「鉱業、採石業、砂利採取業」の2,868万円、次いで「金融業、保険業」の2,330万円、「運輸業、郵便業」の2,310万円、「製造業」の1,872万円となっている。

第1-1-28図 小規模事業者の1事業者あたり売上高と付加価値額



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注) 1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。

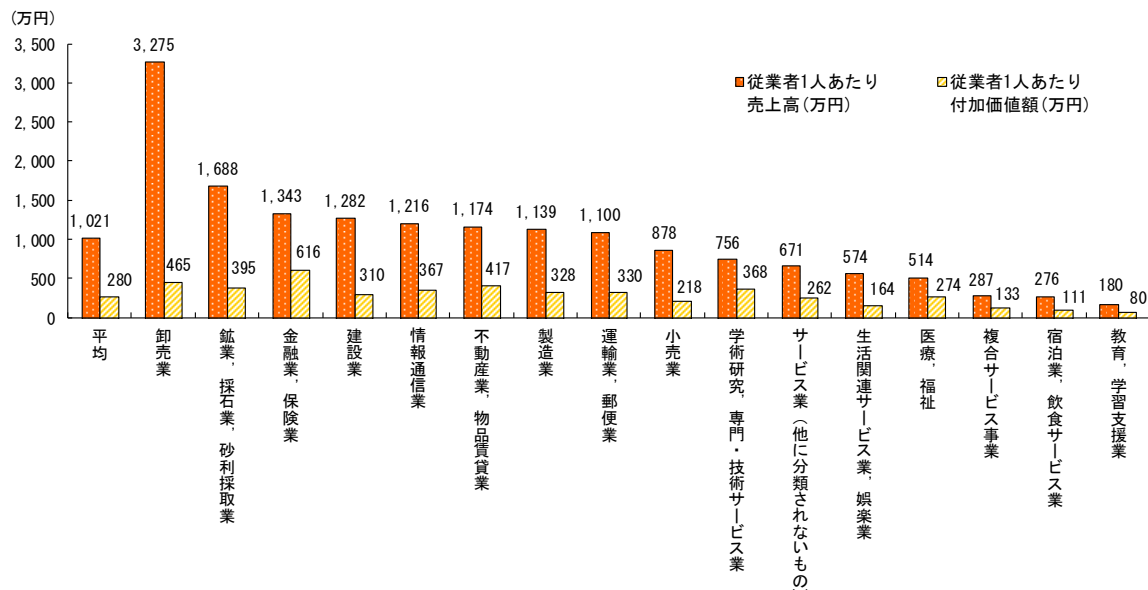
経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額(売上原価+販売費及び一般管理費) + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は企業数が少なく売上が多いため1企業あたり売上高が11億円を超える。このため、グラフ比較に馴染まず掲載していない。

ちなみに、1企業あたり売上高は、11億6,853万円、1企業あたり付加価値額は1億8,715万円。

第1-1-29図 小規模事業者の従業員1人あたり売上高と付加価値額



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注) 1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額(売上原価+販売費及び一般管理費) + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は企業数が少なく売上が多いため1従業員あたり売上高が1億円を超える。このため、グラフ比較に馴染まず掲載していない。ちなみに、1従業員あたり売上高は、1億3,960万円、1従業員あたり付加価値額は2,236万円。

次に、売上高と付加価値額について、業種別に個人事業者と法人に分けて見てみることにする。

第1-1-30図と第1-1-31図は、個人事業者と法人別に1事業者あたりの売上高と付加価値額を業種別に比較したものである。

これを見ると、個人事業者の1事業者あたり平均売上高は963万円、平均付加価値額は393万円となっているのに対し、法人の1事業者あたり平均売上高は7,967万円、平均付加価値額は1,974万円となっており、平均売上高で比較すると法人は個人事業者の8.3倍、平均付加価値額では5.0倍となっている。

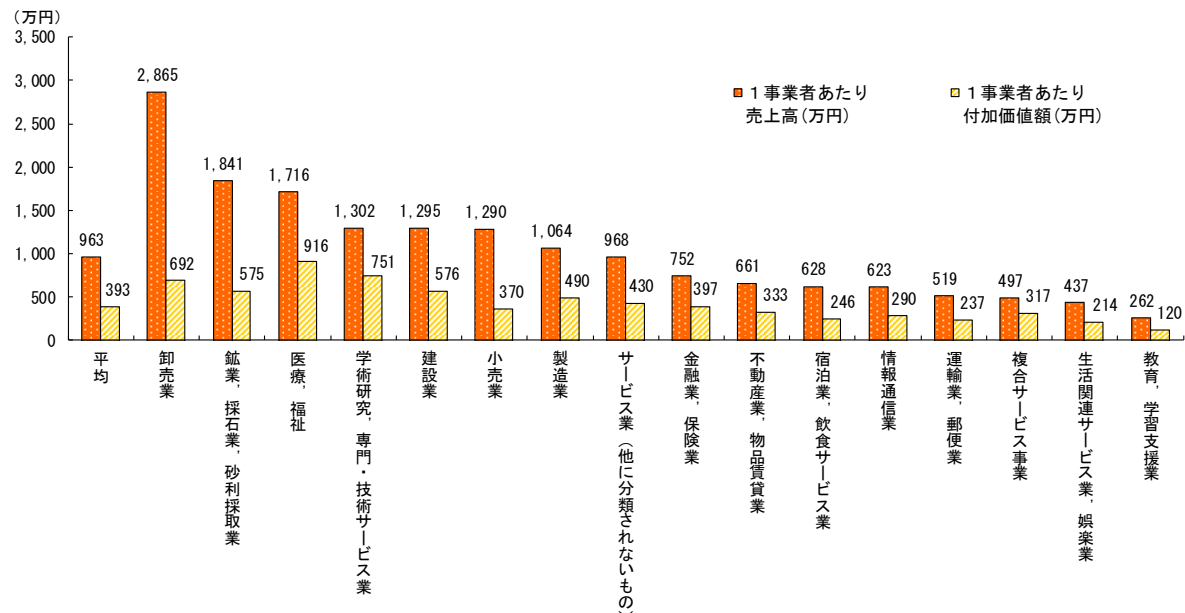
また、業種別に見ても、いずれの業種においても、組織化されている法人の方が個人事業よりも

高い数値を示していることが分かる。

また、第1-1-32図と第1-1-33図は、個人事業者と法人別に従業員1人あたりの売上高と付加価値額を業種別に比較したものである。

これを見ると、個人事業者の従業員1人あたり平均売上高は399万円、平均付加価値額は163万円となっているのに対し、法人の従業員1人あたり平均売上高は1,468万円、平均付加価値額は364万円となっており、平均売上高で比較すると法人は個人事業者の3.7倍、平均付加価値額では2.2倍となっている。いずれの業種をみても、組織化されている法人の方が個人事業よりも高い数値を示しているが、従業員1人あたりで見た場合、1事業者あたりほどの開きはない。

第1-1-30図 小規模事業者の1事業者あたり売上高と付加価値額（個人事業者）



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

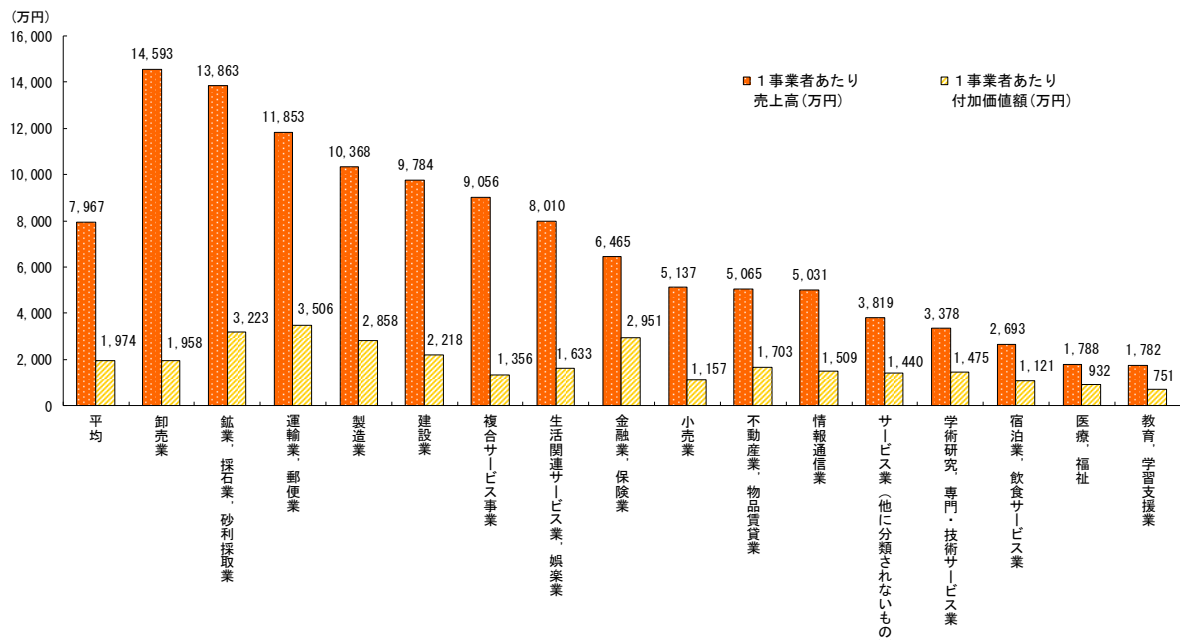
(注)1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。

経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額（売上原価＋販売費及び一般管理費） + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は個人事業では統計上存在していないため掲載していない。

第1-1-31図 小規模事業者の1事業者あたり売上高と付加価値額（法人）



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。

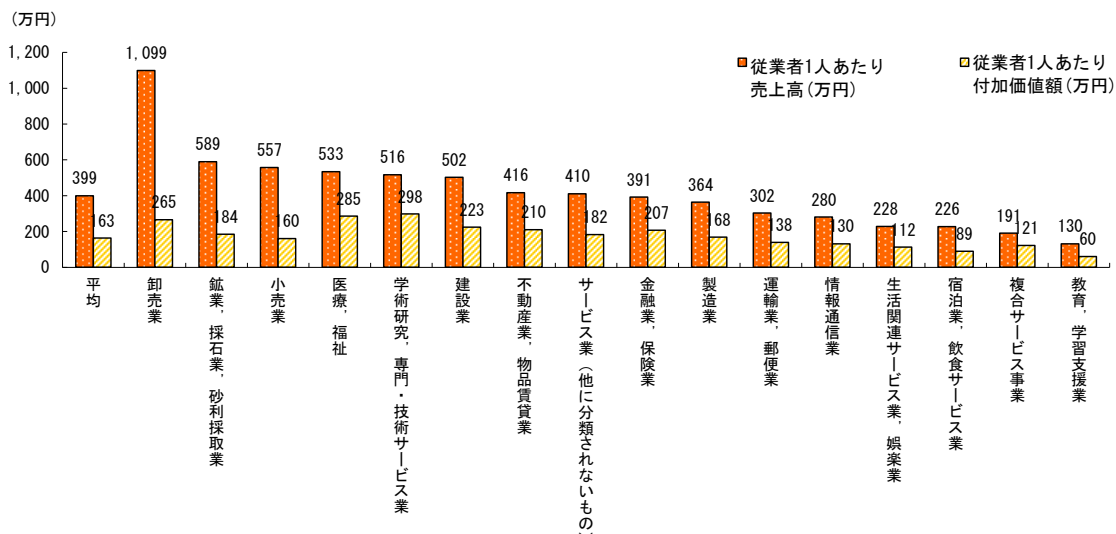
経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額（売上原価＋販売費及び一般管理費） + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は企業数が少なく売上が多いため1企業あたり売上高が11億円を超える。このため、グラフ比較に馴染まず、掲載していない。

ちなみに、1事業者あたりの売上高は11億6,853万円、付加価値額は1億8,715万円。

第1-1-32図 小規模事業者の従業者1人あたり売上高と付加価値額（個人事業者）



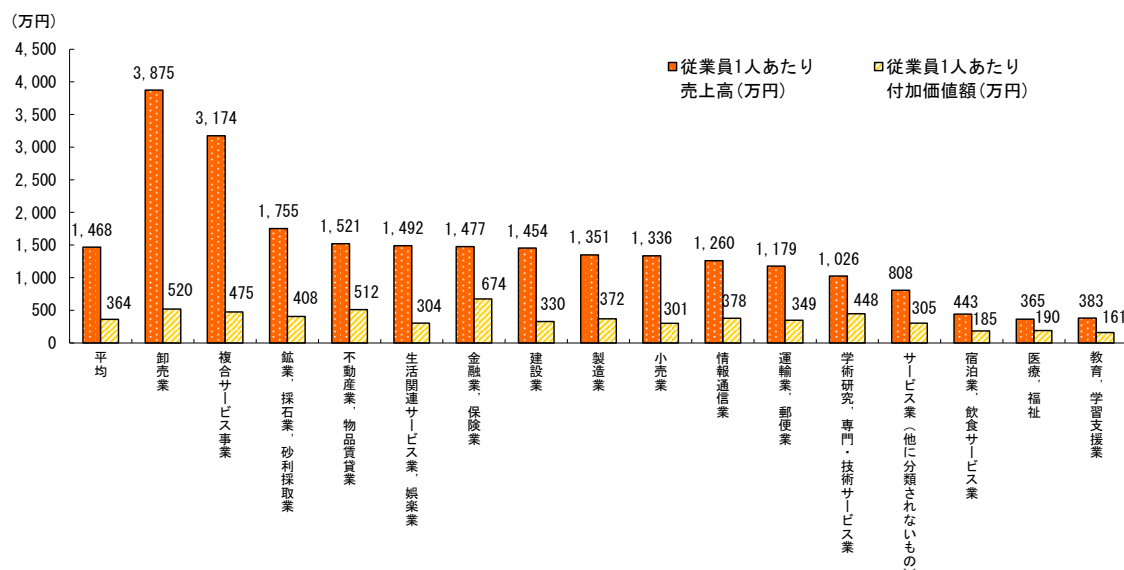
資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額（売上原価＋販売費及び一般管理費） + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は個人事業では統計上存在していないため掲載していない。

第1-1-33図 小規模事業者の従業者1人あたり売上高と付加価値額（法人）



資料：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 「付加価値額」とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出。経済センサスでは以下の計算式で算出している。

付加価値額 = 売上高 - 費用総額（売上原価＋販売費及び一般管理費） + 給与総額 + 租税公課

2. 「電気・ガス・熱供給・水道業」は企業数が少なく売上が多いため1従業員あたり売上高が1億円を超える。

このため、グラフ比較に馴染まず、掲載していない。ちなみに、従業員1人あたりの売上高は1億3,960万円、付加価値額は2,236万円。

コラム

1-1-4

「個人事業者」と「法人」の違い

第2節で見てきたように、小規模事業者の約6割は「個人事業者」であり、約4割は「法人」である。ここでは個人事業者と法人の違いについて、経営面、法務面、税制面、事業承継面について概観する。

●経営（事業活動）面と法務面の違い

コラム1-1-4①図は個人事業者と法人の「経営（事業活動）と法務」上の違いをまとめたものである。

経営面の違いは、個人事業者は、個人が主体となって自己責任で事業活動を行い、事業活動の全責任は「個人事業者自身」が負うのに対し、法人は、個人とは切り離し、法人格（法律上の権利義務の主体）が認められた「法人」が事業活動を行い、その事業活動から生じる責任も個人から切り離して「法人自身」が負うものである。

法務面の違いは、個人事業者は、個人事業者本人が主体となって自己責任で事業活動を行うので、取引について「無限責任」を負うのに対し、法人は、法人格（法律上の権利義務の主体）が認められているので取引の責任は個人から切り離して「法人自身」が負うこととなり、個人は自分が法人に出資した範囲で「有限責任」を負うこととなる。

コラム1-1-4①図 個人事業者と法人の「経営（事業活動）」と「法務」上の違い

「経営（事業活動）」上の違い		
項目	個人事業者	法人（株式会社）
開業の手続きと費用	- 原則として、いつでも自由に開業できる。 - 登記が不要であり、比較的にかかる時間がかからない。 - 特別な費用はかからない。	- 会社の定款作成や会社設立の登記手続き等が必要である。 - 時間と設立費用がかかる。
事業の内容	原則として、どんな事業でもよく、変更は自由である。	事業の内容は定款に記載し、その変更には定款の変更登記手続きが必要である。
社会的信用面	一般的に法人と比較すると信用力はやや劣る。	- 一般的に個人事業と比較して信用力に優れている。 - 大きな取引や金融機関からの借り入れ、従業員の募集などの面では有利である。
金融機関からの融資	- 事業活動の状況や会計帳簿の作成状況などに注意を要する。 - 個人事業者が無限責任を負う。	- 一般的に個人事業よりも融資が受けやすい。 - 融資を受ける場合は経営者の個人保証等を求められることが多い。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成が比較的簡易である。	会計帳簿や決算書類の作成が複雑である。
「法務」上の違い		
項目	個人事業者	法人（株式会社）
事業に対する責任	債務について経営者は「無限責任」を負う。つまり、事業の成果はすべて個人に帰属するが、債務についても全面的に弁済する義務を負う。	- 原則として、債務に対しては「有限責任」である。つまり、会社と個人の財産は区別されており、会社を整理するときには、出資した金額の範囲内で責任を負う。 - ただし、代表者等は取引に際し連帯保証をするケースが多く、この場合は保証責任を負うことになる。 - 合名会社や合資会社の一部（無限責任社員）は無限責任に該当する。
事業廃業の場合	事業を廃止しても「債務」は消えない。	法人が解散して「清算終了」すれば、「債務」は消える。ただし、代表者等は取引に際し連帯保証をするケースが多く、保証責任が残ることもある。

●税制面の違い

個人事業者と法人の違いについて税制面で比較してみることにする。コラム1-1-4②図は、個人事業者と法人（資本金1億円以下）の税制の違いを示したものである。国税を見た場合、機械的に計算すれば、課税所得が約905万円下同額となり、この課税所得を下回る場合には、個人事業者の所得税額が資本金1億円以下の法人の法人税よりも低くなり、この課税所得を超える場合には、個人事業者の所得税の方が資本金1億円以下法人の法人税よりも高くなる。

なお、実際には、経費の扱い（法人での損金、個人事業者での必要経費の扱い）等の違いもあるため、一概に比較することはできないことに留意が必要である。また、上記の比較は、あくまでも国税のうち個人の所得税（復興特別所得税は考慮していない）と法人の法人税のみ（地方法人特別税、地方法人税は考慮していない）の比較であり、地方税の比較は行っていないことにも留意が必要である。

コラム1-1-4②図 個人事業者と法人（資本金1億円以下）の税制の違い

	個人事業者			法人			
				課税所得	400万円以下	400万円超 800万円以下	800万円超
国税	所得税(課税所得ごと)	課税所得ごとの税率	控除額	法人税	15.0% (19.0%)	15.0% (19.0%)	23.9%
		195万円 ～ 195万円・・・5% 195万円 ～ 330万円・・・10% 330万円 ～ 695万円・・・20% 695万円 ～ 900万円・・・23% 900万円 ～ 1,800万円・・・33% 1,800万円 ～ 4,000万円・・・40% 4,000万円 ～ ・・・45%	0円 97,500円 427,500円 636,000円 1,536,000円 2,796,000円 4,796,000円				
	復興特別所得税	平成25年1月1日から25年間、上記で算出した税額に2.1%を上乗せ					
地方税 (一部、 国税分 含む)	個人事業税	(事業所得－290万円)×3～5% ・税率3～5%は業種によって異なる		法人事業税	5.0% 【2.7%】 (3.4%)	7.3% 【4.0%】 (5.1%)	9.6% 【5.3%】 (6.7%)
				地方法人特別税 (国税)	【2.187%】 (1.4688%)	【3.24%】 (2.2032%)	【4.293%】 (2.8944%)
	個人住民税 (都道府県民税)	均等割・・・1,000円＋500円 所得割・・・一律4%	法人住民税 (都道府県民税)	従前 5.0% 平成26年10月1日以後に開始する事業年度に適用 3.2%			
	個人住民税 (市区町村民税)	均等割・・・3,000円＋500円 所得割・・・一律6%	法人住民税 (市区町村民税)	従前 12.3% 平成26年10月1日以後に開始する事業年度に適用 9.7%			
				地方法人税 (国税)	各課税事業年度の基準法人税額の4.4%		
				法人住民税均等割	資本金1,000万円超、従業員50名超・・・200,000円 資本金1,000万円超、従業員50名以下・・・180,000円 資本金1,000万円以下、従業員50名超・・・140,000円 資本金1,000万円以下、従業員50名以下・・・70,000円		

資料：総務省、財務省、JETRO等各種資料より中小企業庁作成

(注) 1. 所得税については、平成27年1月1日からの適用税率

2. 法人税については、平成27年4月以降の事業年度より平成28年度末までの適用()内の税率は本則税率)。

3. 個人住民税の＋500円は2014年度から10年間、復興の基本理念に基づいた防災のための施策財源として講じられた。

4. 法人事業税及び地方法人特別税について

【】内の税率は平成20年10月1日から平成26年9月30日までの間に開始する事業年度に適用する税率。うち、地方法人特別税率は法人事業税額の81%。

○内の税率は平成26年10月1日以後に開始する事業年度に適用する税率。うち、地方法人特別税率は法人事業税額の43.2%。

5. 地方法人特別税は平成20年度税制改正により、地域間の税源偏在を是正するため、法人事業税の税率を引き下げた上で、新たに国税である地方法人特別税が創設。それに相当する額が地方法人特別譲与税として都道府県に譲与されるもの。

6. 法人住民税については、地方税法が規定する標準税率であり、各都道府県・市町村の税率は、団体ごとに異なる。

7. 地方法人税は地域間の税源の偏在性を是正し、財政力格差の縮小を図ることを目的として、法人住民税法人税割の税率の引下げにあわせて、地方交付税の財源を確保するため創設された。平成26年10月1日施行。

コラム1-1-4③図は個人事業者と法人の「税務」上の違いをまとめたものである。

コラム1-1-4③図 個人事業者と法人の「税務」上の違い

項目	個人事業者	法人（株式会社）
事業年度	・ 1月1日から12月31日までの暦年である。 ・ 翌年2月16日から3月15日までの間に確定申告を行う。	・ 任意な期間（原則的に1年間）に設定できる。 ・ 原則として、事業年度末から2か月以内に確定申告を行う。
事業主の給与	—	・ 適正な額であれば、経営者の給与は経費（損金）として認められる。 ・ 定時株主総会や取締役会での承認手続きが必要となる。
事業主の家族の給与	・ 生計を一にする親族への給与は、原則として認められない。 ・ 次の要件を満たせば「事業専従者」として、例外的に経費（損金）が認められる。 ①納税者と生計を一にする配偶者その他の親族であること。 ②その年の12月31日現在（事業専従者又は納税者が年途中で死亡した場合にはそれぞれ死亡当時）で年齢が15歳以上であること。 ③原則としてその年を通じて6ヶ月を超える期間、納税者の経営する事業に専ら従事していること。 ※不動産貸付業では、事業的規模の条件が必要になる。	・ 適正な額であれば、経営者の家族の給与は経費（損金）として認められる。 ・ 役員であれば、定時株主総会や取締役会での承認手続きが必要となる。
生命保険料	・ 事業主の生命保険料は、経費（損金）にならない。 ※ 一定の生命保険料等については、生命保険料控除の適用を受けることが可能。	・ 役員の生命保険料は、原則として一部又は全部が経費（損金）になる。
交際費	・ 事業に必要な交際費は、すべて経費（損金）になる。	・ 資本金1億円以下の法人（中小法人）は、年間800万円まで経費（損金）が認められている。

●事業承継面の違い

コラム1-1-4④図は個人事業者と法人の「事業承継」上の違いをまとめたものである。事業承継時において、法人は「法人格」がそのまま継続するのに対し、個人事業者は事業者自身の死亡により「廃業届」を提出し、事業を承継する後継者は新規に「開業届」を提出することとなる。形式上は新規事業として取り扱われている。

また、事業用資産については個人事業者、法人ともに、原則として相続又は売買で取得する。法人の場合、会社そのものの承継は自社株式の相続又は売買となる。

そのほか、事業用資産とそれ以外の資産の区分が明確ではなく、それを客観的に区分することが困難である点や個人事業者の場合、事業専従者への退職金が経費とはならない点が法人と大きく異なる点である。

コラム1-1-4④図 個人事業者と法人の「事業承継」上の違い

項目	個人事業者	法人（株式会社）
税務署等への届け出	・個人事業者は死亡により「廃業届」を提出する。 ・事業を承継する後継者は新規に「開業届」を提出する。形式上は新規事業として取り扱われる。	・法人は「法人格」がそのまま継続する。 ・代表者が変われば、税務署や登記所へ「変更届」が必要となる。
事業用資産等	事業承継に必要な個々の事業用資産は、相続、贈与、売買等で取得する。	事業用資産については個人事業者と同様であるが、会社そのものの承継は「自社株式」の相続、贈与、売買等となる。
事業承継上の優遇措置	事業用の土地については「小規模宅地等についての相続税の課税価格の特例」がある。	自社株式について、「非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予及び免除の特例」がある。
事業主への退職金	—	・適正な手続きを取り、適正な額であれば、経費（損金）となる。
家族への退職金	事業専従者の退職金は、経費（損金）とならない。	・適正な手続きを取り、適正な額であれば、経費（損金）となる。

コラム

1-1-5

小規模事業者における「中小会計要領」の有用性

第2節で見てきたように、小規模事業者の約4割は「法人」である。ここでは、中小企業・小規模事業者の実態に即して、経営者が容易に理解できる新しい会計ルールとして策定された「中小企業の会計に関する基本要領」（以下「中小会計要領」という。）について概観する。

●「中小会計要領」の概要

中小会計要領は、中小企業関係者（中小企業団体、税理士、公認会計士、金融関係団体、学識関係者）が主体となって開催された「中小企業の会計に関する検討会」（事務局：中小企業庁、金融庁）によって、中小企業の実態に即した新たな会計ルールとして、2012年2月1日に公表された。

非上場企業である中小企業にとって、上場企業向け会計ルールは適用されないが、中小企業・小規模事業者でも簡単に利用できる会計ルールがこれまでなかったことから、中小企業・小規模事業者の会計処理の実態（コラム1-1-5①図）を考えて作られた新しい会計ルールである。

コラム1-1-5①図 中小企業・小規模事業者の会計処理の実態

- ① 経理人員が少なく、高度な会計処理に対応できる十分な能力や経理体制を持っていない。
- ② 会計情報の開示を求められる範囲が、取引先、金融機関、同族株主、税務当局等に限定されている。
- ③ 主に法人税法で定める処理を意識した会計処理が行われている場合が多い。

また、中小会計要領では、中小企業・小規模事業者の実態に配慮して、税制との調和や事務負担の軽減を図る観点から、多くの実務で必要と考えられる項目に絞って、簡潔な会計処理等を示している（コラム1-1-5②図）。詳細は中小企業庁ホームページに掲載（<http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/youryou/about/>）。

コラム1-1-5②図 「中小会計要領」が示している項目（抜粋）

項目	概要
【貸倒引当金】	法人税法上の中小法人に認められている法定繰入率で算定する方法も使用できることを明確化
【有価証券】	有価証券の評価方法を、法人税法と同様、取得原価での計上を原則としている（売買目的有価証券は時価計上）。
【棚卸資産】	中小企業で多く利用されている「最終仕入原価法」を、他の評価方法とともに利用できるように明確化
【引当金】	退職給付引当金について、従業員の在職年数等企業の実態に応じて合理的に引当金額を計算し、自己都合要支給額を基礎として、例えば、その一定割合を計上することとした。

●「中小会計要領」の有用性

「中小会計要領」は、小規模事業者を含む全ての株式会社を対象としており、経理人員が少なく、高度な会計処理に対応できる十分な体制が整っていない事業者を想定してつくられた会計ルールである。

中小会計要領を活用し、自社の財務情報や経営状況を正確に把握することは、人間に例えれば、定期的に人間ドックを受診して自らの健康状態を把握することに似ている。日頃から健康状態を把握することで、疾病の予防、早期発見、早期治療が可能となるように、企業においても財務情報や経営状況を把握することによって、経営課題が明らかになり、適切な解決策を講ずることにより経営改善につなげていくことができる。また、経営者が自社の強みを語ることができれば、金融機関や取引先の信頼性を高めることになり、取引や融資の拡大も期待することができる。

コラム1-1-5③図は「中小会計要領」を活用した効果を示したものである。これを見るとコスト削減・収益拡大面では「投下コスト確認の精度が高まり原価抑制に効果が出た」、「曖昧な支払や入金処理を回避」、「不採算部門を明らかにした」などの効果や、資金調達力の強化面では「金融機関に月次決算表を出せるようになり、融資が円滑に受けられた」、「金融機関の評価が高まり、税務当局からの信頼も得られた」などの様々な効果があることが分かる。

決算書の信頼性の向上が図られ、投資判断や経営改善等を的確にできるほか、スムーズな資金調達につながる「中小会計要領」の活用により、事業のさらなる持続的発展が期待されるところである。

コラム1-1-5③図 小規模事業者における取組と効果（小規模事業者の声）

取組項目	効果（小規模事業者の声）
【コスト削減・収益拡大】	・投下コスト確認の精度が高まったことで、仕入先・外注先に価格交渉を行い、原価抑制の道筋を立てやすくなった(従業者数15名：製造業)。 ・以前は仮勘定などの曖昧な処理が多かったが、出張や交際費に対して、明確な費用が確定した時点での精算とすることで、曖昧な支払や入金処理を回避(従業者数8名：卸・小売業) ・各事業部門と紐付けた収益・費用の会計処理を行うことで、不採算事業部を明らかにした。さらに、月次の試算表や事業部門別の採算を毎月示すことで従業員の意識が大幅に変わり、数字を意識したコスト削減や販売強化の取組が行われた(従業者数18名：卸・小売業)。
【資金調達力の強化】	・金融機関から月次決算表の提出を求められた際に、その場で渡すことができるようになった。それに伴い、新ビル購入の際には問題なく融資が受けられ、かつ低い金利が実現できた(従業者数20名：製造業)。 ・会計業務の精度が向上したことで、金融機関の評価が高まったほか、税務当局からの信頼を得られるに至った(従業者数3名：サービス業)。

第3節 小規模事業者の事業基盤

ここまで第1節と第2節において、小規模事業者の定義と多様性について見てきた。本節では、「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」²から得られたアンケート調査結果をもとに、小規模事

業者がどのような事業基盤に基づいて経営を行っているのか、「人材」、「事業用資産」、「資金」の経営の3要素と「支援体制」の4つの観点から分析する。

1 小規模事業者を支える人材

(1) 小規模事業者の従業者構成

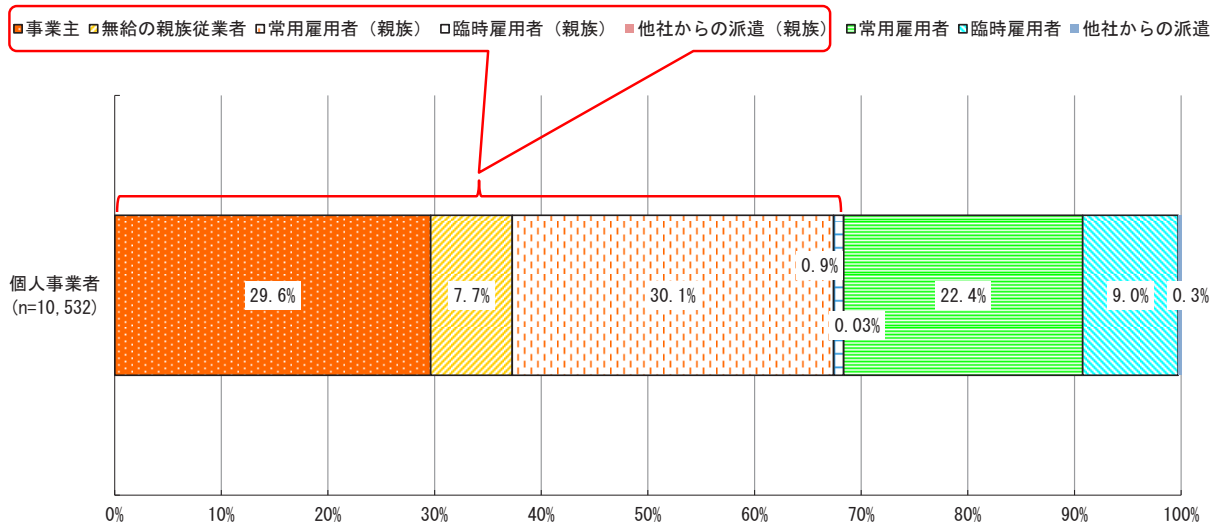
小規模事業者の事業基盤について、まずは人材面から見ていく。

第1-1-25図で見た小規模事業者の約6割を占める個人事業者について、従業者数の構成を見たも

のが第1-1-34図である。これを見ると、約7割が経営者本人やその親族の従業員となっている。その内訳は、個人事業者本人（29.6%）、無給の親族従業者（7.7%）、親族の常用雇用者（30.1%）などとなっている。

第1-1-34図 従業者数の構成（個人事業者）

従業者に占める経営者本人・親族従業者の比率



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

² 中小企業庁の委託により、(株)日本アプライドリサーチ研究所が、2015年1月に、全国商工会連合会、日本商工会議所の会員のうち、小規模事業者を対象に実施したWebアンケート調査。有効回答件数5,874者。

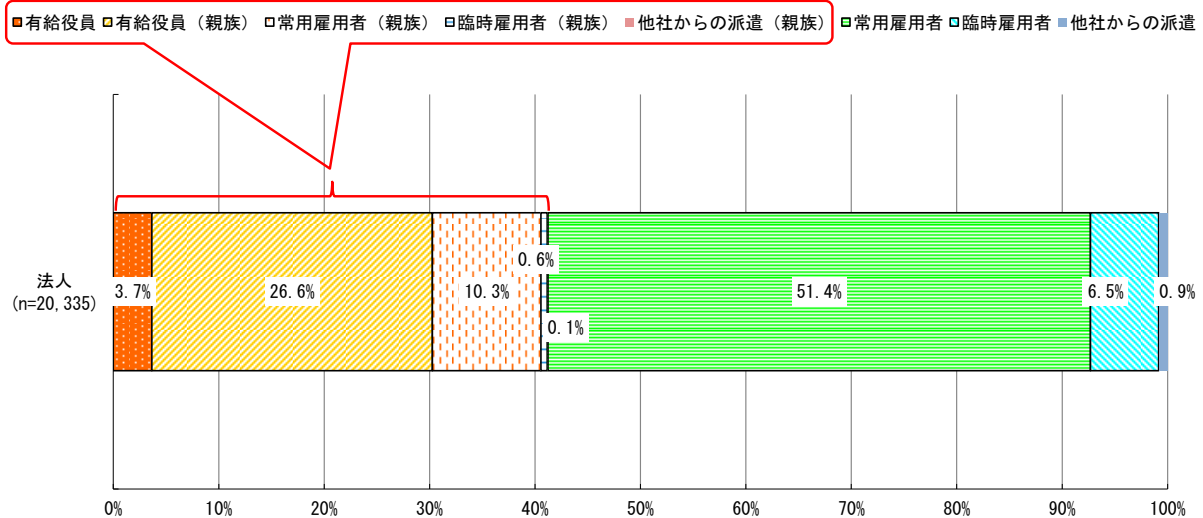
また、第1-1-25図で見た小規模事業者の約4割を占める法人について、従業者数の構成を見たものが第1-1-35図である。これを見ると、約4割が経営者本人やその親族の従業員となっている。親族が占める割合は個人事業者と比べて低い、その内訳は、経営者本人を含む親族の有給役員

(30.3%)、親族の常用雇用者(10.3%)などとなっている。

このように、法人及び個人事業者の間において程度の差はあれ、小規模事業者は、経営者本人とその親族によって経営が支えられていることが分かる。

第1-1-35図 従業者数の構成（法人）

従業者に占める経営者本人・親族従業員の比率



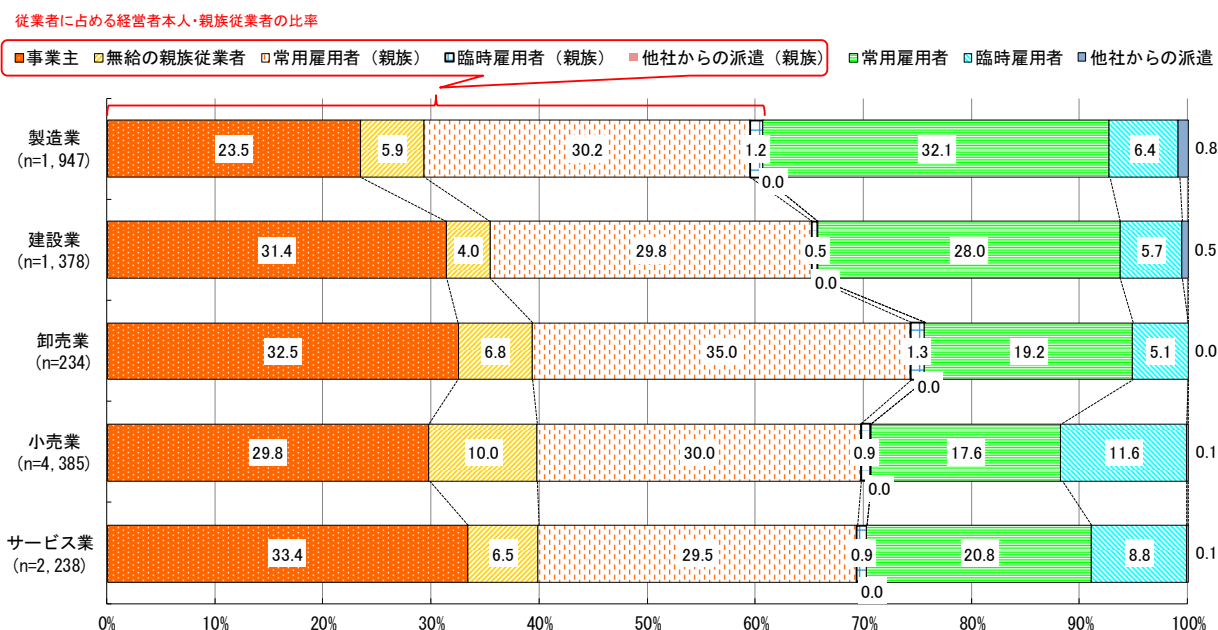
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

さらに、個人事業者における経営者本人とその親族の従業員が経営を支える比率を、業種別に見てみたい（第1-1-36図）。

個人事業者では、卸売業・小売業・サービス業

の3業種が比較的高い傾向を示し、7割程度に達する。製造業においても高い割合を占めるが、6割程度に下がる。

第1-1-36図 従業者数の構成（個人事業者、業種別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

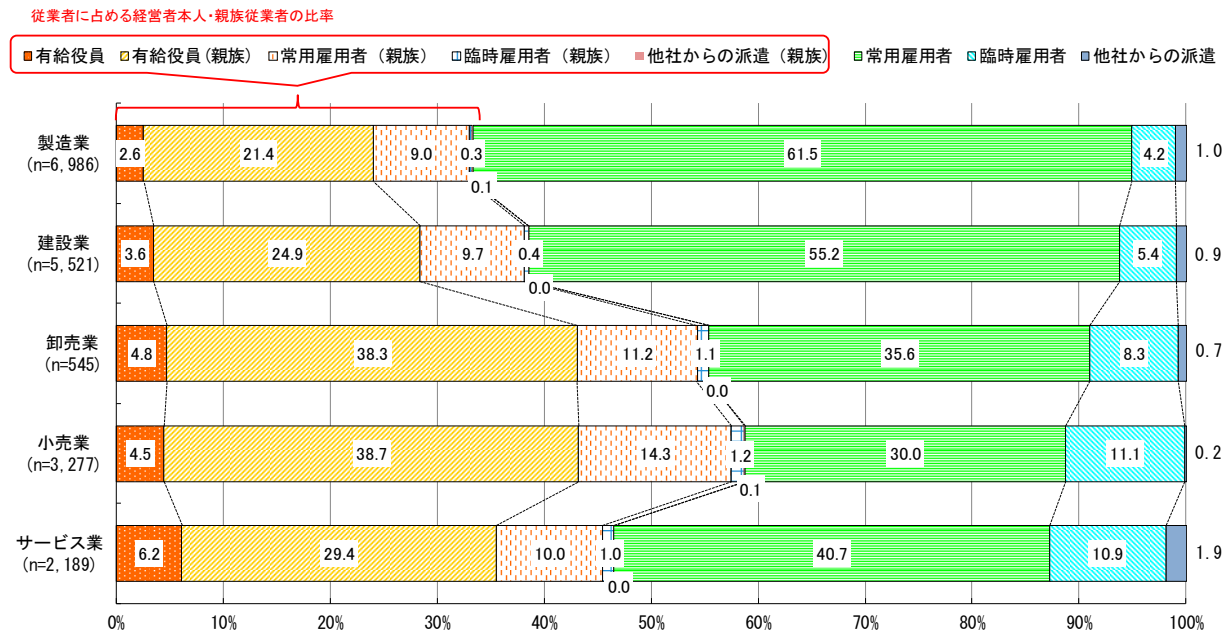
(注)1. 小売業には、飲食サービス業を含む。

2. サービス業の内訳として、専門・技術サービス業、宿泊業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療・福祉、その他のサービス業を括っている。

また、法人についても同様に業種別に見ると(第1-1-37図)、卸売業、小売業の2業種が比較的高い傾向を示し、6割近くに達するが、サービス業においては5割弱に下がる。製造業においては、3割程度にとどまる。

このことから、法人よりも個人事業者の方が、経営者本人とその親族によって経営されている姿が色濃いことが分かる。なお、個人事業者よりも法人の方が、業種別の親族従業員の比率の差が際立っている。

第1-1-37図 従業者数の構成(法人、業種別)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

(注)1. 小売業には、飲食サービス業を含む。

2. サービス業の内訳として、専門・技術サービス業、宿泊業、生活関連サービス業、娯楽業、教育・学習支援業、医療・福祉、その他のサービス業を括っている。

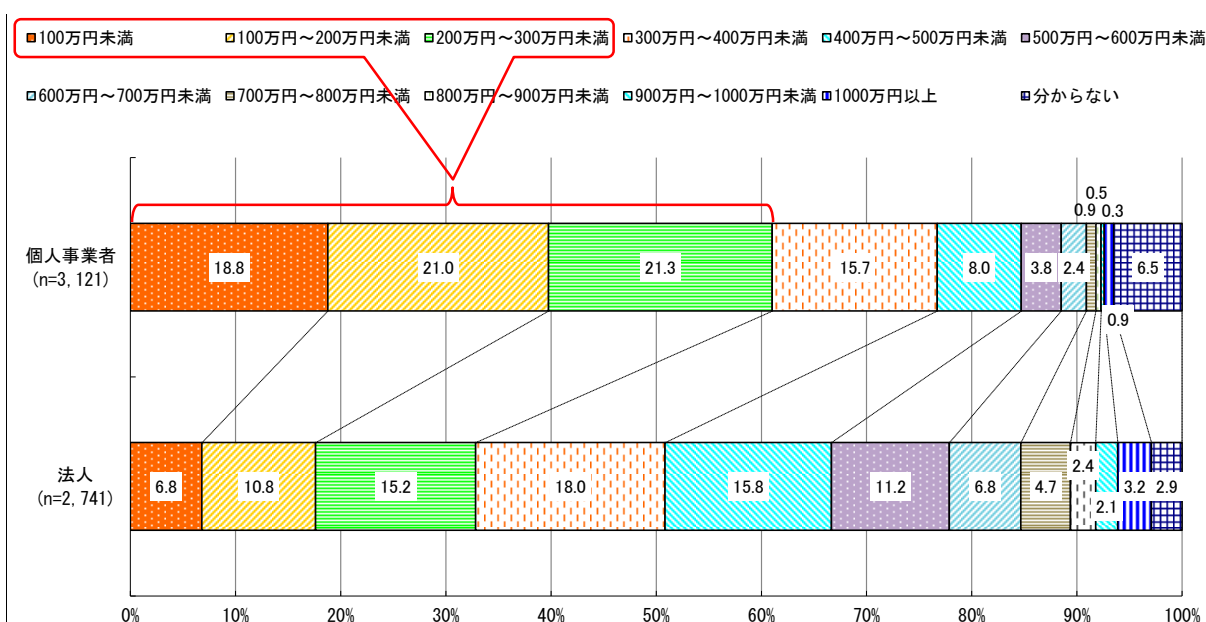
このように、親族従業員の割合が高いことと密接に関係しているのが、経営者の年収である。経営者の手取り年収について見ると（第1-1-38図）、個人事業者では、300万円未満までの層で約6割を占めている。法人においては、手取り年収はもう少し高いが、それでも、400万円未満までの層で5割を占めている。

このことは、経営者本人の手取り年収のみでは家計を支えるのに必ずしも十分ではないが、家

族・親族も従業員として事業に従事し、それぞれの収入を合わせて、全体として家計を支えている姿がうかがえる。

なお、所得税法においては、例えば、現金主義による所得計算の特例の適用を受けることができる「小規模事業者」は、事業所得と不動産所得の合計額が300万円以下の者とされている点に留意が必要である。

第1-1-38図 経営者の手取り年収（個人事業者、法人別）

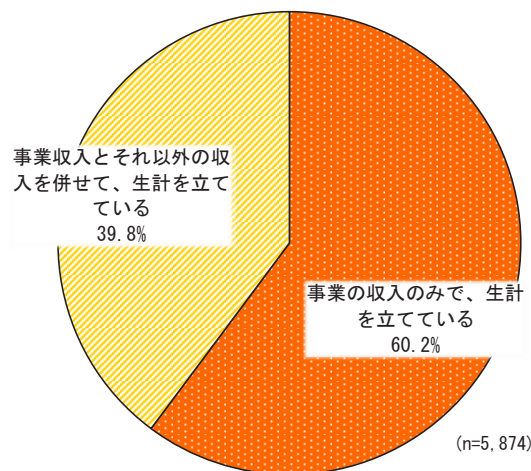


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

また、小規模事業者の経営者自身の生計の立て方を見てみると、事業収入のみで生計を立てているとする者が約6割を占めているものの、残りの約4割は事業収入以外の収入も併せて生計を立てている（第1-1-39図）。

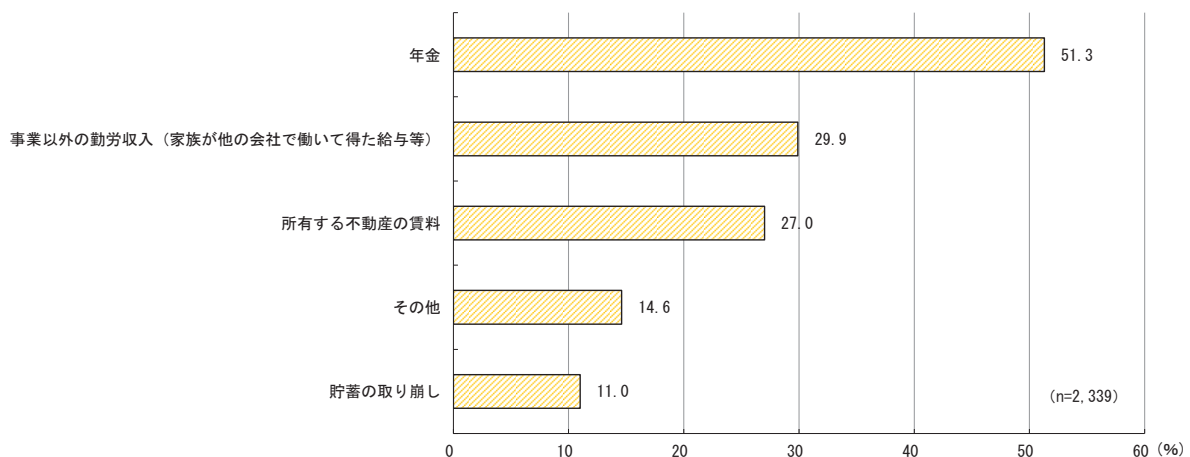
事業収入以外に収入を得る手段については、「年金」が最も高く、次いで、「家族が他の会社で働いて得た給与等の勤労収入」、3番目は「不動産賃料収入」などとなっている（第1-1-40図）。

第1-1-39図 経営者の生計



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-40図 経営者の生計（事業収入以外に収入を得る手段（複数回答））



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

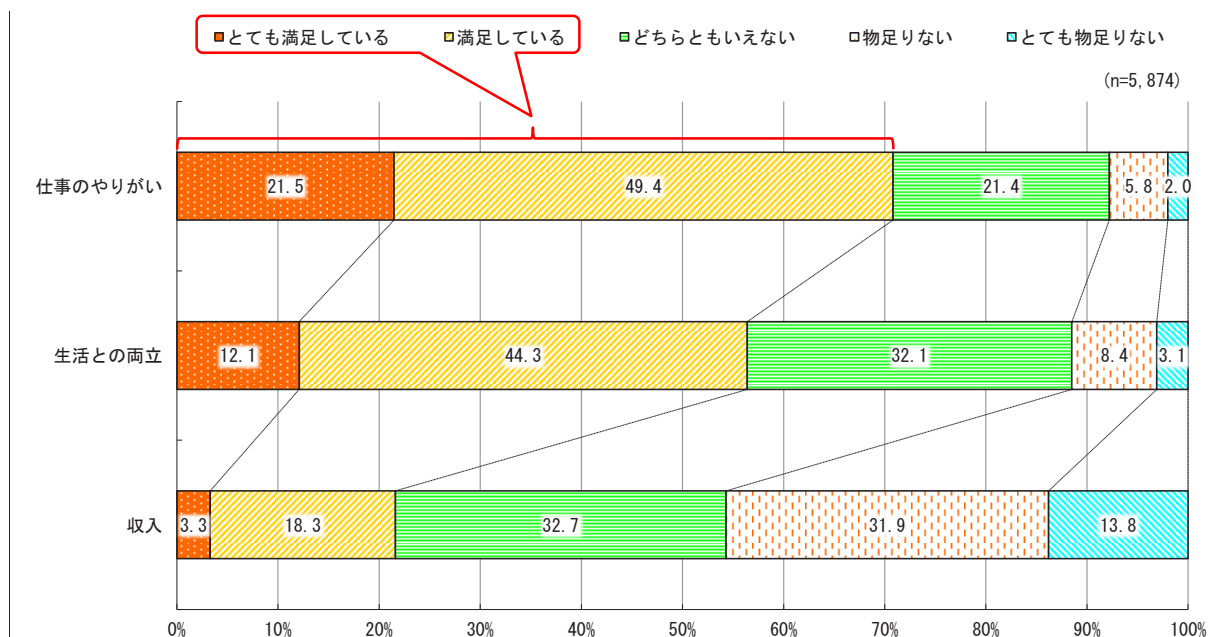
このような収入、生計状況の経営者は、どの程度の満足度を感じながら経営に取り組んでいるであろうか。

第1-1-41図は、経営者の満足度について見たものである。「仕事のやりがい」や「生活との両立」において、「とても満足している」、「満足し

ている」とする回答が合わせて過半を大きく超えている。

「収入」においては物足りなさを感じるという回答が目立つが、総じて、自身の仕事に誇りを持ち、取り組んでいる姿勢がうかがえよう。

第1-1-41図 経営者としての満足度



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

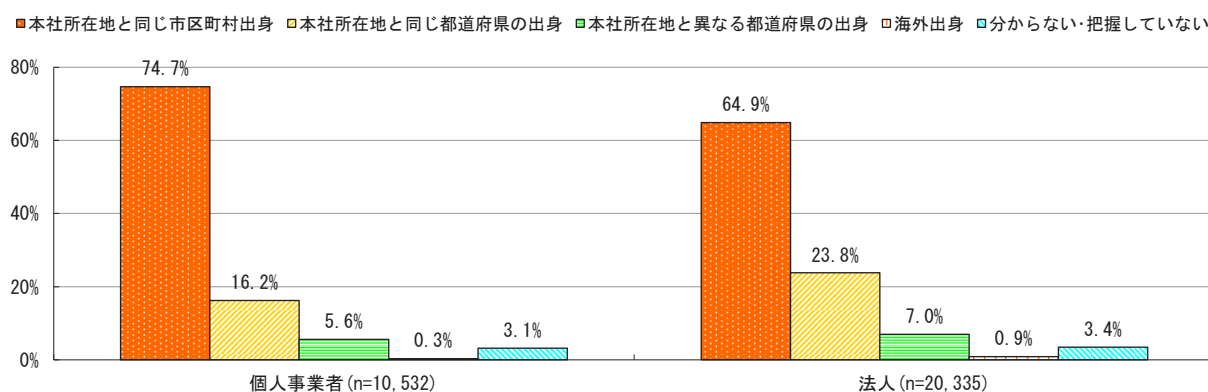
(2) 従業員の人材像

次に小規模事業者の人材像について見てみる。

第1-1-42図は、小規模事業者の従業員の出身地の構成を示したものである（従業員には、経営者本人も含んでいる）。従業員の出身地は、本社所在地と同じ市区町村出身者が際立って多い。さ

らに、個人事業者と法人の別に見ると、本社所在地と同じ市区町村出身者について、個人事業者が約75%で、法人の約65%より10%ほど高くなっている。法人の方が個人事業者よりも、より広範囲のエリアから人材を集めている傾向がやや強いと思われる。

第1-1-42図 従業員の出身地の構成（個人事業者、法人別）

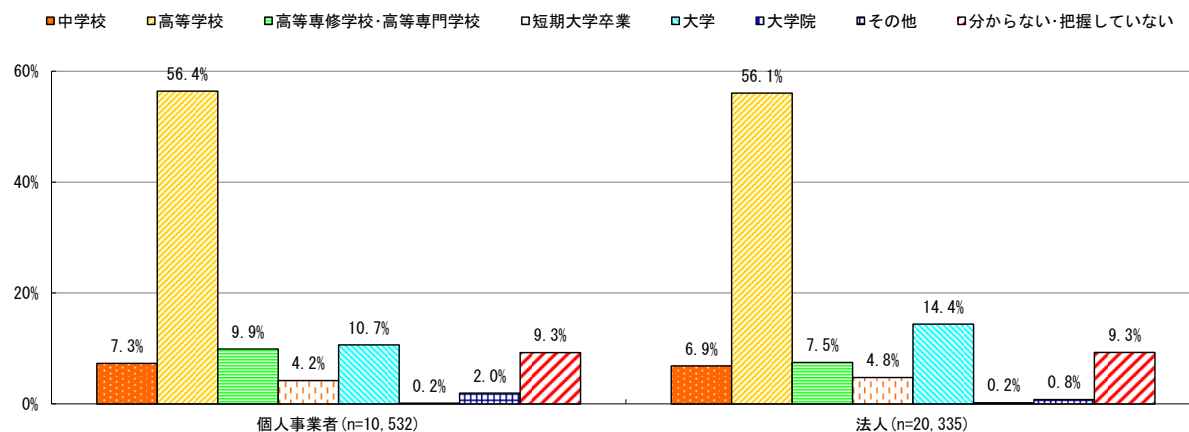


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)
(注)従業員には、経営者本人を含んでいる。

また、第1-1-43図は小規模事業者の従業員の最終学歴の構成を示したものであるが、従業員の最終学歴は、高等学校卒が際立って多い。個人事業

者と法人の別に見てみても、両者ともに6割近くが高等学校卒となっている。

第1-1-43図 従業員の最終学歴の構成（個人事業者、法人別）



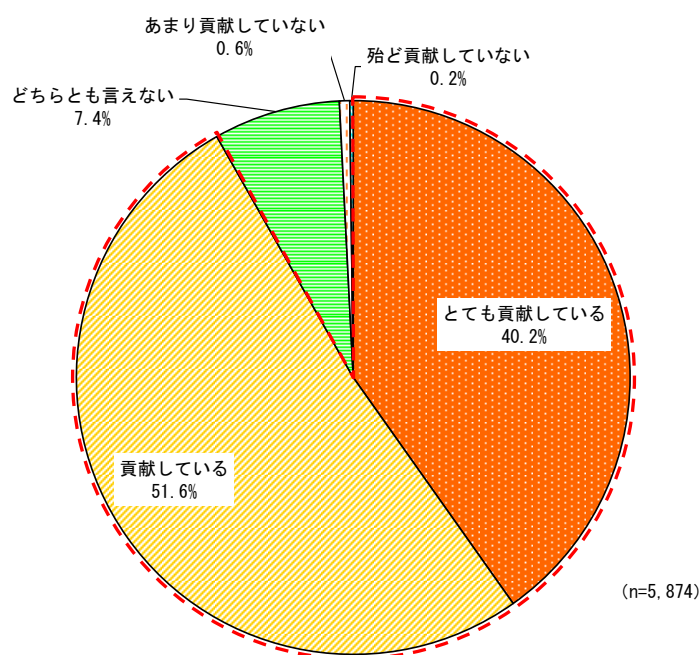
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）
 (注)従業員には経営者本人を含んでいる。

こうした小規模事業者の従業員は、経営者の目から見てどのように映っているのでしょうか。これを聞いたものが第1-1-44図である。経営者から見た時に、従業員が会社や事業に、「とても貢献している」、「貢献している」とする回答が合わせて9割を超えているのに対し、「あまり貢献していない」、「殆ど貢献していない」とする回答は

合わせて1%に満たない。

以上から、地元出身で高等学校を卒業したというような人材が、小規模事業者の従業員として大きな戦力になっていることがわかる。言い方をかえれば、小規模事業者は、こうした地元出身の人材の働く場として、大きな受け皿となっているといえる。

第1-1-44図 経営者から見て従業員は会社や事業に貢献しているか

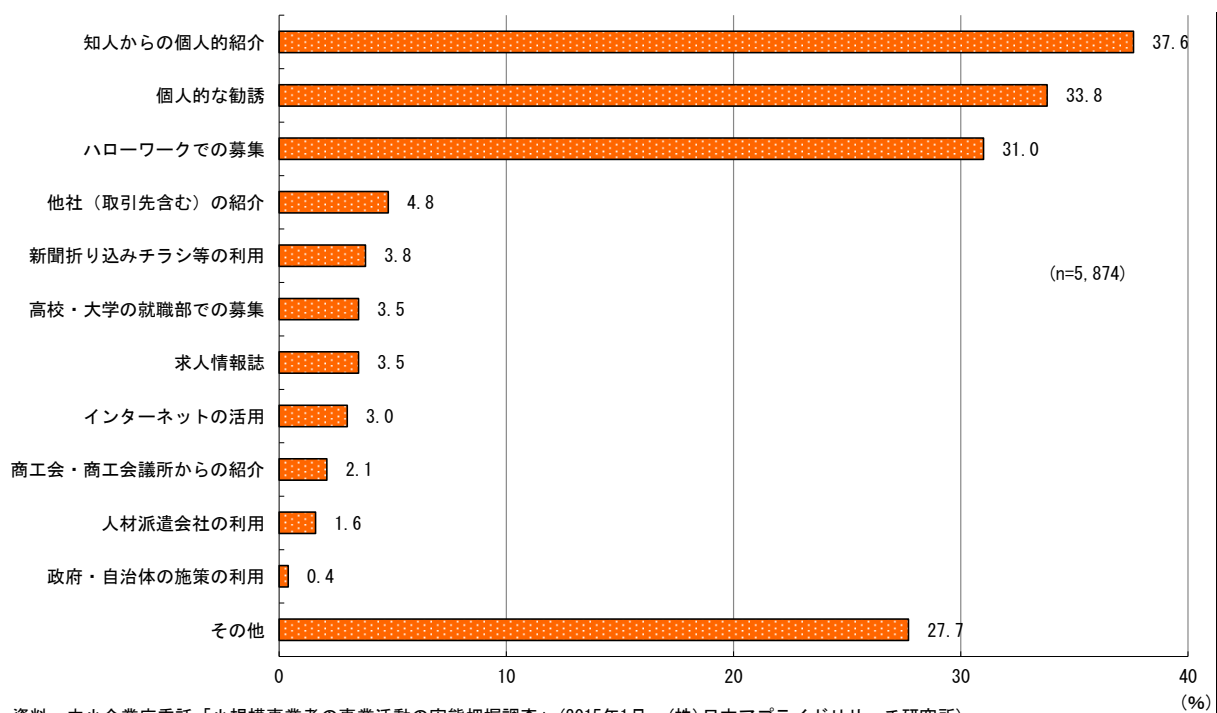


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アブライドリサーチ研究所）

それでは、小規模事業者は、こうした人材をどのように採用しているのでしょうか。第1-1-45図は、人材の採用方法について尋ねたものであるが、これによれば、「知人からの個人的紹介」と「個人的な勧誘」という個人的なネットワークを通じた採用方法を回答した者が際だって多く、こ

れに「ハローワークでの募集」が次いでいる。親族従業員の割合が高いことも影響している可能性もあるものの、経営者と従業員が密接な関係にある小規模事業者においては、採用後の人間関係を重視した採用方法を選択しているものと思われる。

第1-1-45図 人材の採用方法（複数回答）

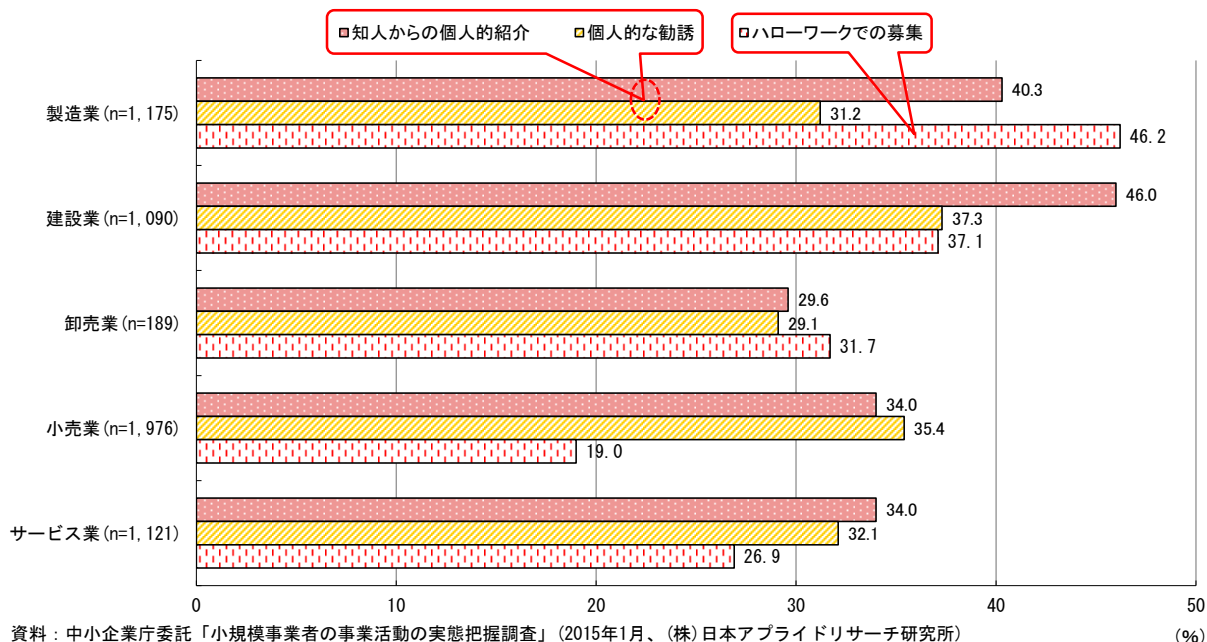


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-45図（人材の採用方法）で見たように、個人的なつながりを利用した採用方法や、ハローワークによる採用方法を重視する傾向が見られる小規模事業者であるが、これを業種別に見てみる（第1-1-46図）。個人的なつながりを生かした採用方法は業種横断的に重視されているが、ハローワークを通じた採用方法は、「小売業」で少なく、「製造業」、「建設業」で多い傾向にあることが分

かる。これは、小規模企業振興基本法における小規模事業者の定義として常時雇用する従業員数が20人以下となっているところ、小売業等のそれについては5人以下と定義されており、こうした業種では従業員の採用人数も比較的少数になることから、より個人的なつながりを重視した採用方法が取りやすいことが関係しているとも考えられる。

第1-1-46図 人材の採用方法（複数回答、業種別）



(3) 経営者の実像

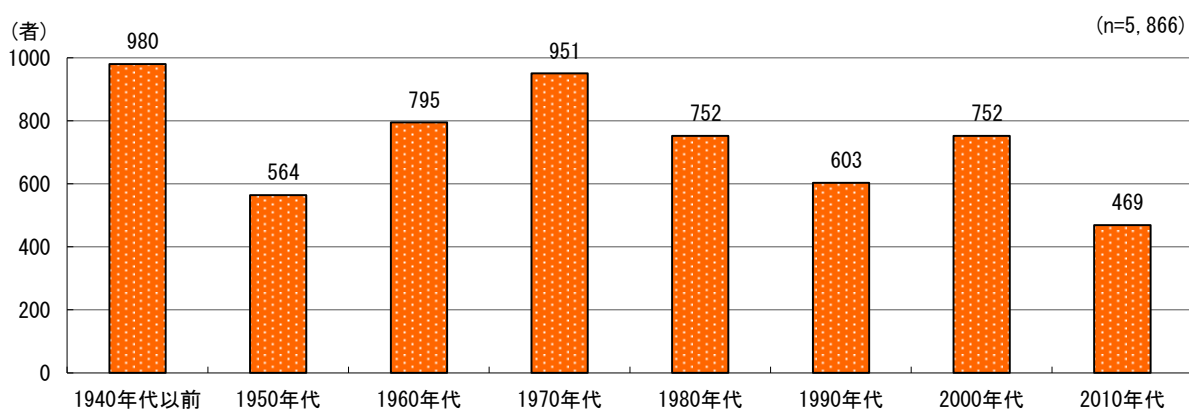
ここまで人材面のうち、従業者構成と従業者の人材像について見てきた。ここでは小規模事業者の経営者の実像について見てみたい。

小規模事業者の創業時期を聞いたものが第1-1-47図である。これを見ると、創業した小規模事業者数が最も多い時期は、直近では1970年代で

あった。なお、創業した時期が1940年代以前、業歴にして60年を超える老舗の小規模事業者も数多く存在する。

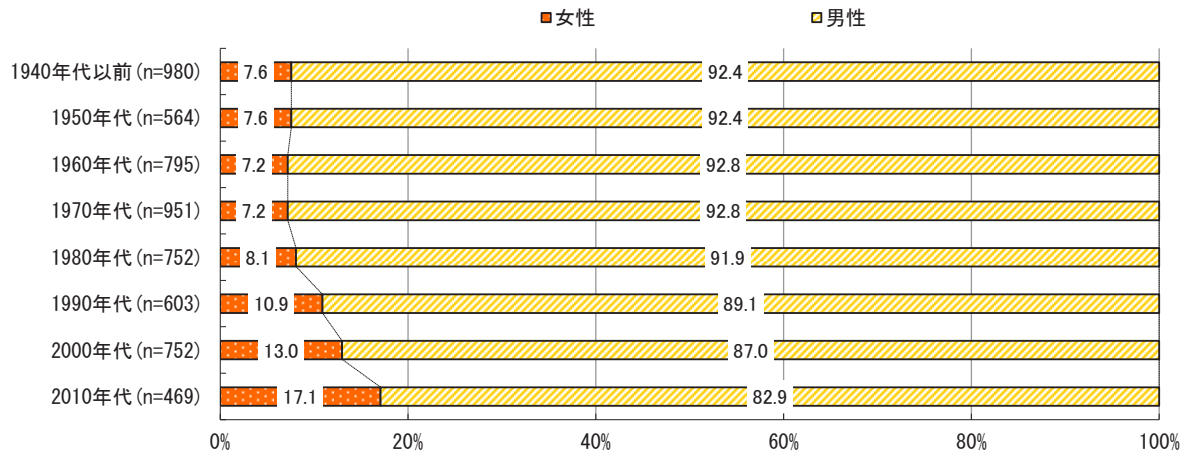
なお、近年創業した小規模事業者の特徴として、現経営者に占める女性の比率が高まっていることが分かる（第1-1-48図）。

第1-1-47図 創業した時期



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-48図 創業した時期（現経営者の性別比率）

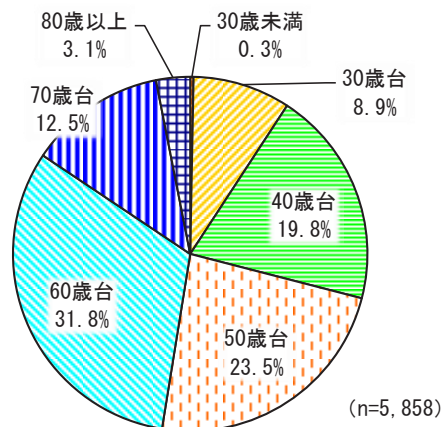


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

次に、経営者の年齢層を見てみる（第1-1-49図）。60歳台が最も多く、次いで50歳台、40歳台となっている。また、企業等に勤務する従業員で

あれば、定年退職の時期を迎えている70歳台以上の高齢者層の経営者が2割弱を占めている。

第1-1-49図 経営者の年齢層



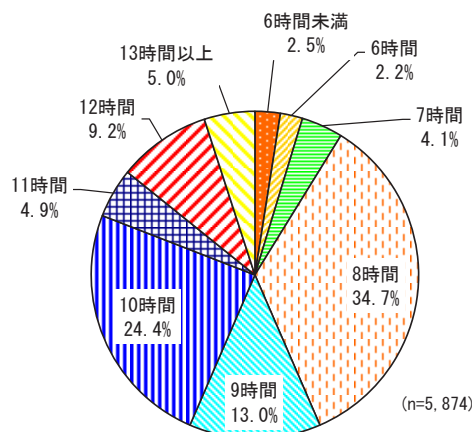
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

経営者の1日の実労働時間を見ると（第1-1-50図）、実労働時間は8時間とする回答が最も多く、次いで10時間、9時間となっている。これらを、

規模が比較的小さい事業所に勤務する労働者の平均実労働時間（7時間42分³）と比べると、やや長い実労働時間となっている。

³ 厚生労働省「毎月労働統計調査」から常用労働者5人以上29人以下の事業所規模において、2013年の1か月当たり総実労働時間（145.5時間）を、出勤日数（18.9日）で除した値である。

第1-1-50図 経営者の1日の実労働時間



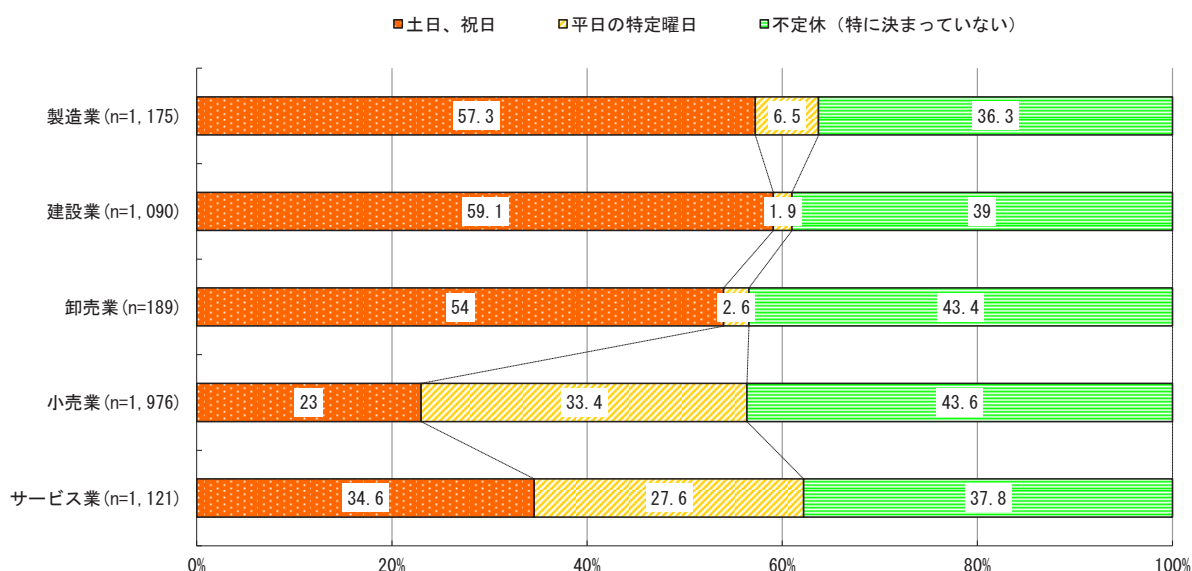
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

次に、経営者本人について定休日を業種別に見たものが第1-1-51図である。土日、祝日のカレンダー通りとする業種は、ものづくり系の業種である「製造業」、「建設業」が多く、それぞれ約6割を占め、対照的に、接客が中心の業種である「小売業」、「サービス業」では、平日の特定曜日、

不定休とする回答が7割前後を占めている。

なお、不定休と回答した者の中には、ほとんど休みを取得していない者も含まれることが考えられるが、本アンケート調査では調査を実施していない。

第1-1-51図 経営者の定休日（業種別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

(注) 1. 小売業は、飲食サービス業を含む。

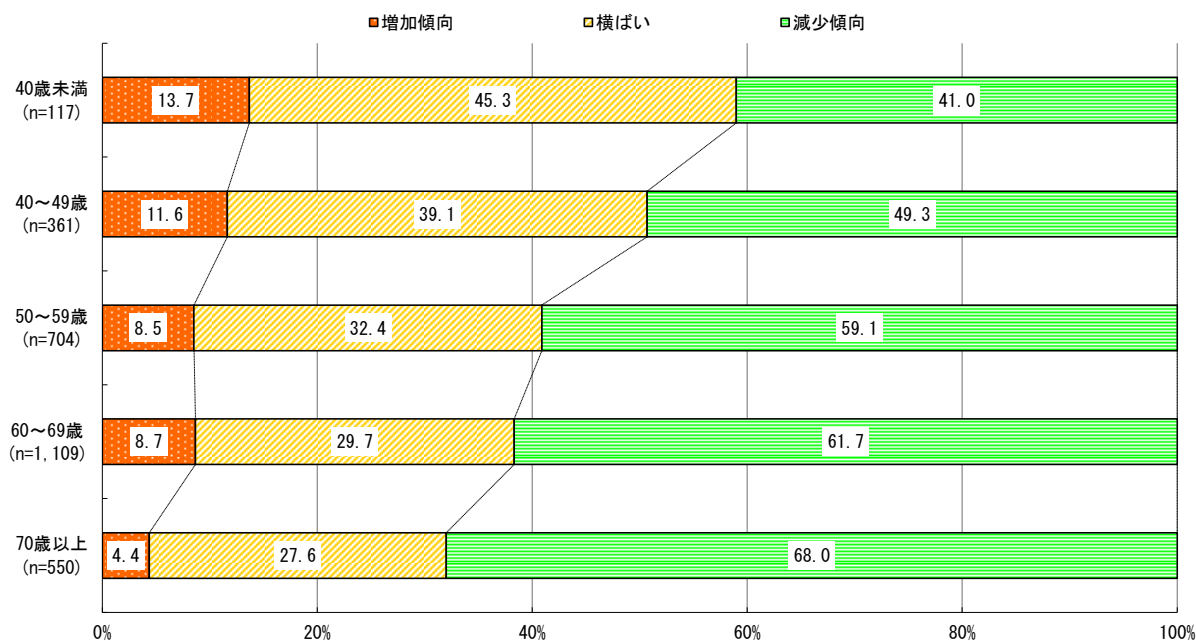
2. サービス業の内訳は、専門・技術サービス業、宿泊業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療・福祉、その他のサービス業を括っている。

(4) 事業承継について

第1-1-52図は、経営者の近年の経常利益の傾向を、年齢別に見たものである。経営者の高齢化

とともに、利益が減少（減益）傾向にあると回答する者が多くなっており、特に70歳以上になると、約7割が利益は減少傾向と回答している。

第1-1-52図 経営者年齢別の経常利益の状況



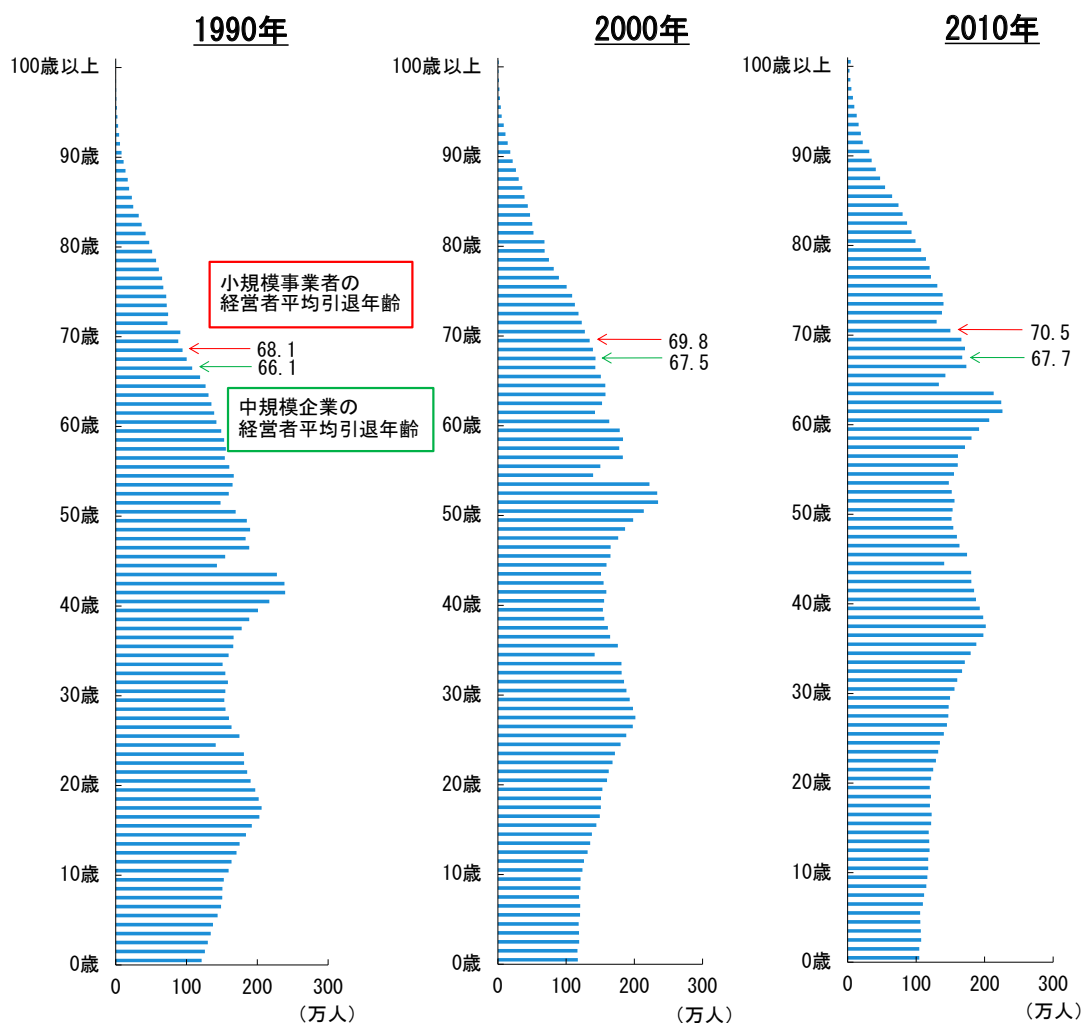
資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）

(注) 最近5年間の経常利益（個人企業の場合は事業所得）の状況についての回答である。

第1-1-53図は、年齢別の人口動態の推移（1990年、2000年、2010年）と経営者の平均引退年齢を示したものである。これを見ると、小規模事業者の経営者の平均引退年齢は1990年に68.1歳だったものが、2000年には69.8歳、2010年には70.5歳と、高齢化の進展に伴い、経営者の平均引退年

齢も上昇傾向であることが分かる。また、第1-1-52図（経営者年齢別の経常利益の状況）で見たように、経常利益が減少傾向にあるとの回答が増加する年齢（70歳以上）に引退する様子が浮かび上がる。

第1-1-53図 年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



資料：年齢別人口は、総務省「国勢調査」

経営者平均引退年齢は、中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、(株)野村総合研究所）
 (注) 経営者平均引退年齢とは、事業承継が2012年よりそれぞれ0～4年前(2008年～2012年)、10～19年前(1993年～2002年)、20～29年前(1983年～1992年)に行われた際の経営者の平均引退年齢を示しており、それぞれの時期の平均引退年齢を、2010年・2000年・1990年の年齢別人口に重ね合わせている。

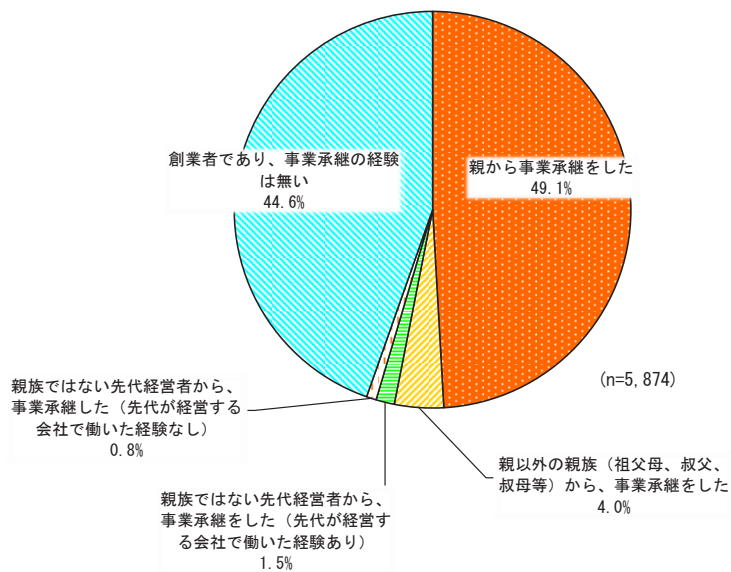
第1-1-54図は、経営者に対し、事業承継の経験の有無、及び誰から事業承継を受けたかを聞いたものである。

これを見ると、「親から事業承継をした」とする経営者が約半数（49.1%）となっており、「親以外の親族から事業承継をした」（4.0%）と回答した者を含めると、過半数（53.1%）が親族から事業承継をしている。親族以外の経営者から事業

承継をしたと回答した者はわずか2.3%にとどまる。また、自らが「創業者であり事業承継の経験は無い」と回答した者は4割超（44.6%）であった。

このように、個人事業者が多い小規模事業者において、創業者を除けば、親からの事業承継が非常に多いことが分かる。

第1-1-54図 現経営者の事業承継の経験

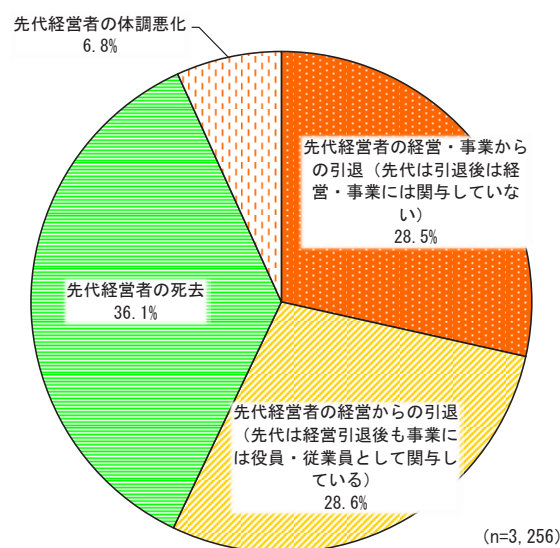


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-55図は、経営者に対し、事業承継をしたきっかけを聞いたものである。これを見ると、先代経営者が引退後も経営・事業に関与しているかどうかはさておき、「先代経営者の経営・事業からの引退」とする回答が最も多く、全体の約6

割を占める。このうち、「先代経営者の経営引退後も役員・従業員として事業に関与している」とする回答は約半数である。この他、「先代経営者の死去」や「先代経営者の体調悪化」をきっかけとする回答が合わせて全体の約4割を占めている。

第1-1-55図 現経営者が先代経営者から事業承継をしたきっかけ



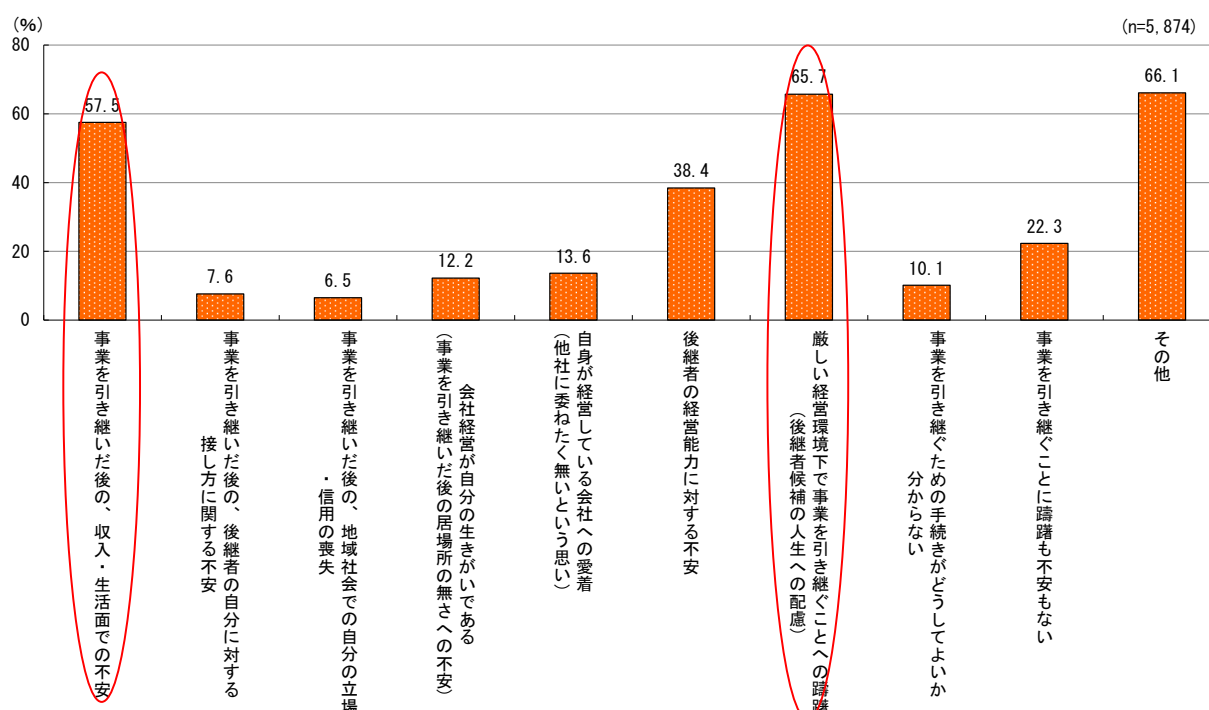
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-56図は、現経営者が後継者に事業承継を行うことを躊躇する個人的な要因について聞いたものである。特に多い回答は、「厳しい経営環境下で事業を引き継ぐことへの躊躇（後継者候補の人生への配慮）」、「事業を引き継いだ後の、収入・生活面での不安」となっている。事業を経営していく中で、後継者へ引き継ぐことへの気遣いとともに、現役引退後の経営者自身の生活や経済的な安定が大きな関心事になっていることが分か

る。

したがって、後継者候補としては、先代経営者と円滑にコミュニケーションを図り、引き継いだ後の経営について心配いらないこと、及び先代経営者の引退後の生活を支えることを明確に、かつ、できる限り具体的に伝えることが、円滑な事業承継にとって極めて重要な要素となっていることが分かる。

第1-1-56図 現経営者が事業承継を行うことを躊躇する個人的な要因（複数回答）

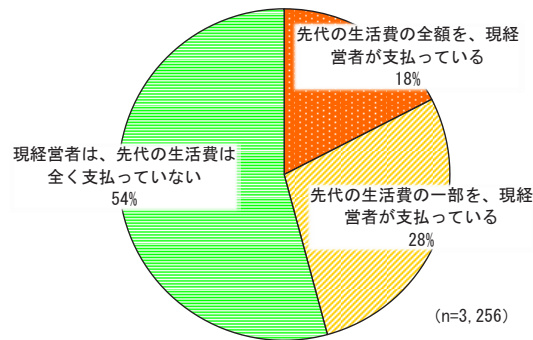


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）
 （注）回答の上位1位から3位を集計している。

こうした先代経営者の心情を念頭に置きながら、事業承継後における現経営者から先代経営者への扶養状況を見てみると（第1-1-57図）、「現

経営者は、先代経営者の生活費は全く支払っていない」とする回答が54%を占めており、半数超は先代経営者を扶養していない。

第1-1-57図 事業承継後の現経営者から先代経営者への扶養状況



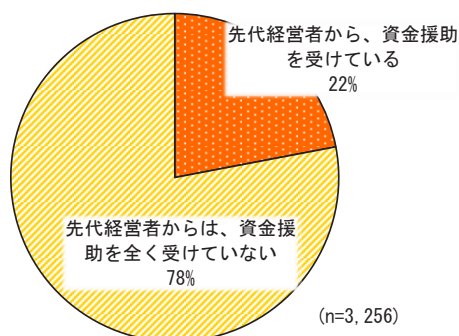
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

他方で、事業承継後における先代経営者から現経営者への資金援助の状況を見ると（第1-1-58図）、「先代経営者から、資金援助を受けている」とする回答が約2割を占めている。

これらのことから、現在の事業承継においては、第1-1-56図（現経営者が後継者に事業承継

を行うことを躊躇する個人的な要因）で見た、先代経営者の「事業を引き継いだ後の、収入・生活面での不安」を後継者が払拭していないばかりか、先代経営者に頼り続けてしまっている実態がうかがえる。

第1-1-58図 事業承継後の先代経営者から現経営者への資金援助の状況



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

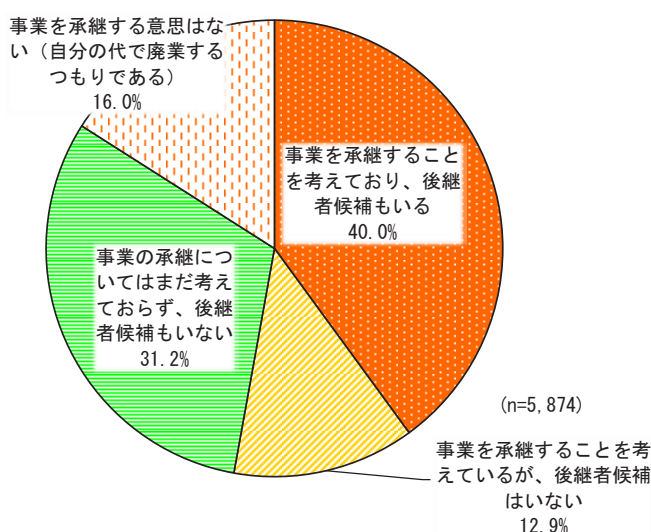
第1-1-59図は、現経営者による後継者の確保状況について聞いたものである。

これを見ると、後継者候補がいるかどうかはさておき、「事業を承継することを考えている」とする経営者は全体の約5割いることが分かった。このうち、「後継者候補がいる」と回答した者は

8割近くを占めている。

一方、「事業承継についてはまだ考えておらず、後継者候補もない」と回答した者は全体の約3割を、「自分の代で廃業するつもりである」と回答した者は全体の2割弱を占めている。

第1-1-59図 現経営者による後継者の確保状況



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

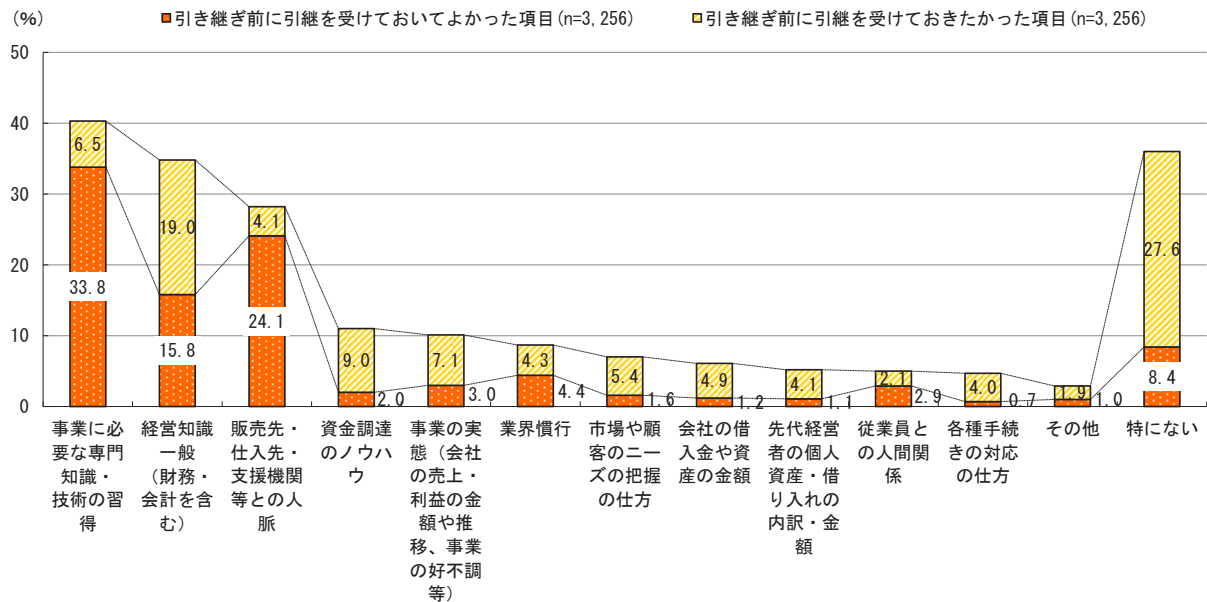
続いて、現経営者が先代経営者から事業承継をする際に、どのような引継項目が重要と考えているかを見ることにする（第1-1-60図）。すると、「事業に必要な専門知識・技術の習得」、「経営知識一般（財務・会計を含む）」、「販売先・仕入先・支援機関等との人脈」とする回答が多い。事業を行う上で必須となる、知識や人脈についての回答が際立っていることが分かる。なお、引き継ぎ前に実際に引継を受けてよかった項目については、「事業に必要な専門知識・技術の習得」、「販

売先・仕入先・支援機関等との人脈」とする回答が多かった。

対照的に、「資金調達のノウハウ」、「事業の実態（会社の売上・利益の金額や推移、事業の好不調等）」、「会社の借入金や資産の金額」、「先代経営者の個人資産・借り入れの内訳・金額」のように財務に関する回答は総じて低いことが分かる。

この他、事業の引き継ぎ前に引継を受けておきたかった項目を見ると、重要と考える項目は「特になし」とする回答が目立った。

第1-1-60図 現経営者が先代経営者から事業承継をする際に、重要と考える引継項目



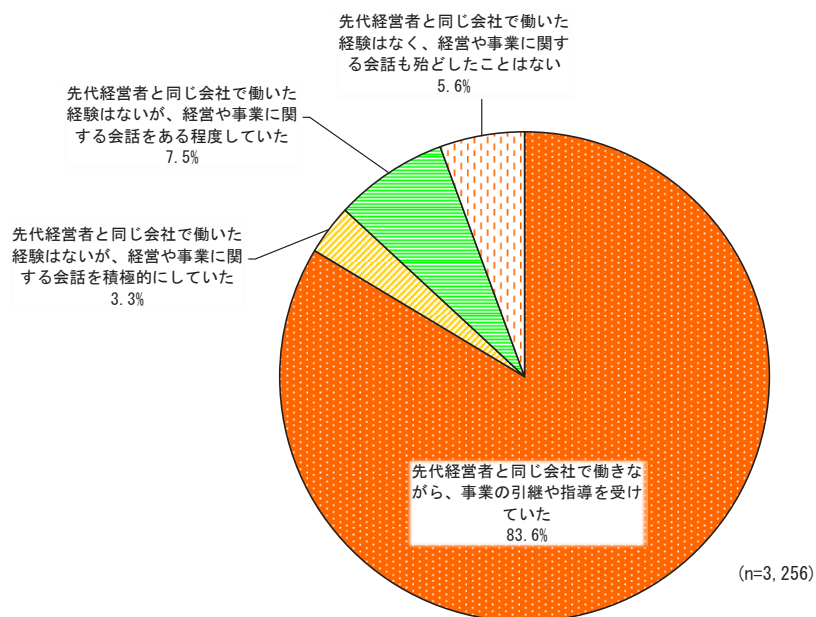
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

（注）本設問は複数回答であるが、本図では「引き継ぎ前に引継を受けておいてよかった項目」、「引き継ぎ前に引継を受けておきたかった項目」とも回答の上位1位を集計している。

それでは、事業承継をする際に、現経営者は先代経営者からどのような形で引継を受けていたのだろうか（第1-1-61図）。すると、「先代経営者と同じ会社で働きながら、事業の引継や指導を受

けていた」とする回答は8割を超えており、多くの事業の引継が、同じ職場環境に身を置き、顔を合わせながら、日常的な仕事や業務を通して行われている実像が明らかとなった。

第1-1-61図 事業承継をする以前に、先代経営者から事業に関する引継を受けた現経営者の経験



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

事業承継をする前に行われる引継は、実際の経営にどのような影響をもたらしているであろうか。第1-1-62図は、先代経営者から現経営者への事業の引継方法と経営への影響との関係を示したものである。

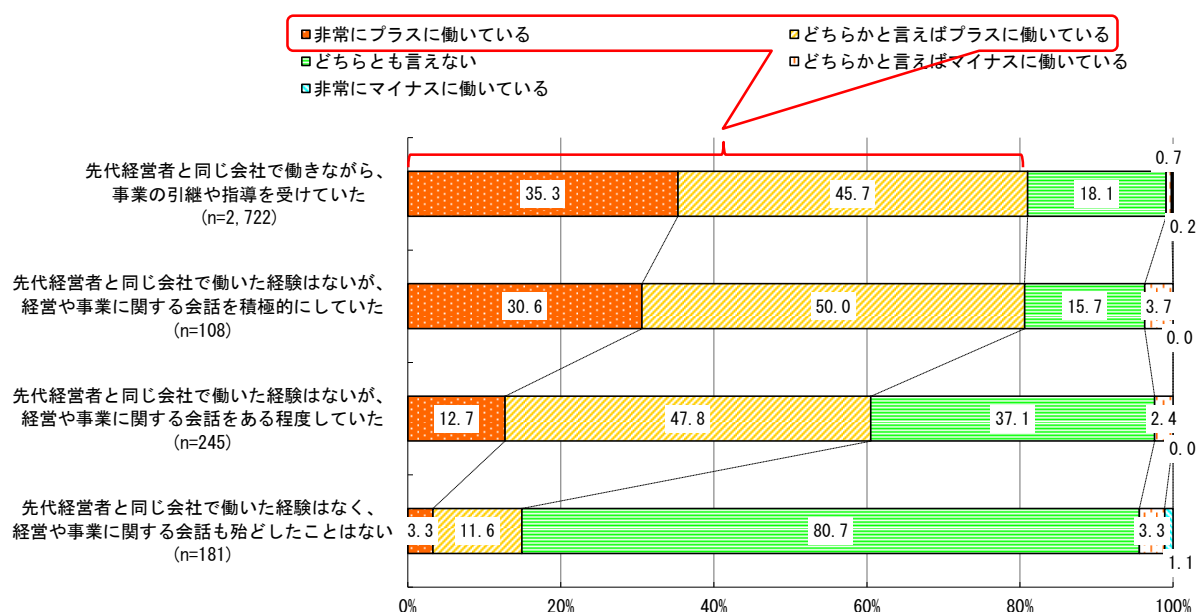
これを見ると、「先代経営者と同じ会社で働きながら、事業の引継や指導を受けていた」場合、経営に「非常にプラスに働いている」、「どちらかと言えばプラスに働いている」とする回答が合わ

せて約8割を占めている。

対照的に、「先代経営者と同じ会社で働いた経験はなく、経営や事業に関する会話も殆どしたことはない」場合、それらの回答は2割弱に落ち込むことが分かった。

このことから、事業の引継に際し、先代経営者と現経営者との間で、常日頃からの密接なコミュニケーションを取っておくことが、経営に好影響を与えるものといえよう。

第1-1-62図 先代経営者から現経営者への引継方法と経営への影響との関係

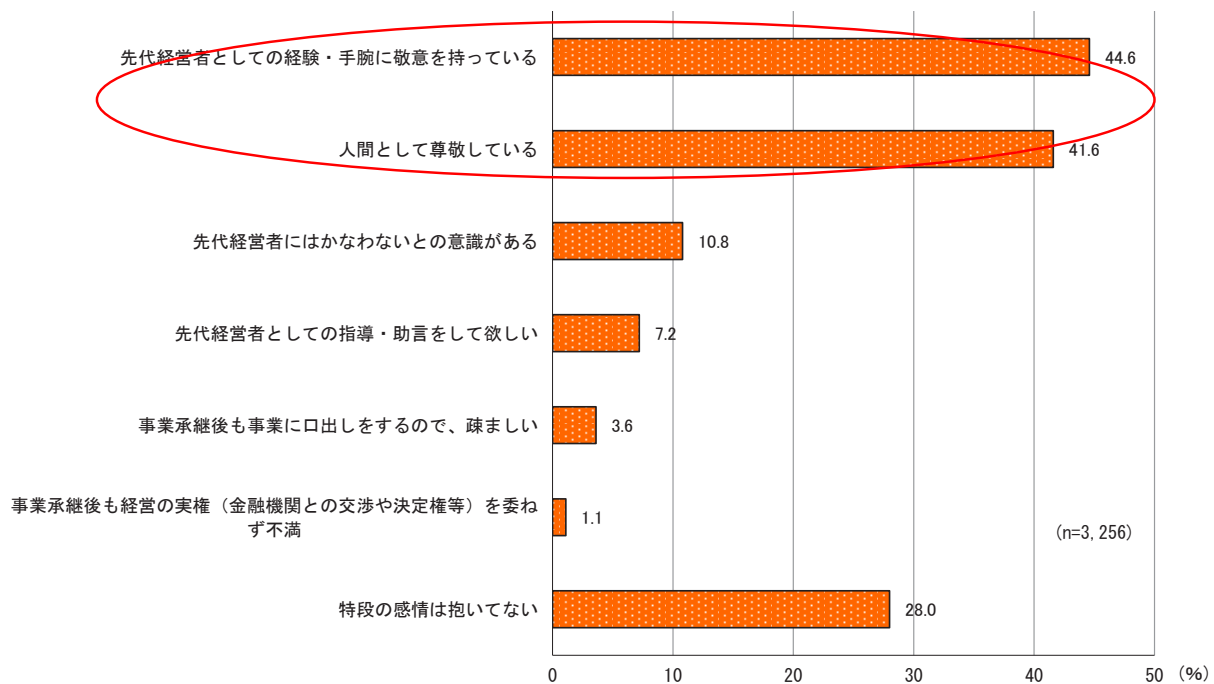


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

先代経営者から現経営者への事業承継について、いくつかの側面を見出してきたが、このようにして引継を受けた現経営者の先代経営者に対する感情はどのようなものだろうか。これを聞いたものが第1-1-63図である。「特段の感情は抱いて

いない」とする回答も3割弱もあるが、「先代経営者としての経験・手腕に敬意を持っている」、「人間として尊敬している」とする回答が4割超と際立って高くなっている。

第1-1-63図 現経営者が先代経営者に対して抱いている感情（複数回答）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

コラム

1-1-6

「小規模企業共済制度の見直し」について

第1-1-56図で見たように、現経営者にとって、現役引退後の経営者自身の生活や経済的な安定が大きな関心事になっている。

このような経営者の心配を取り除くための制度として、昭和40年に創設されたのが「小規模企業共済制度」である。

本共済制度は、小規模事業者の廃業、退職、転業等に備え、廃業後の生活の安定や事業の再建の資金を準備するための制度であり、半世紀もの間、経営者のセーフティ機能を担ってきた。在籍者数は、平成26年3月末で、122.6万人、全小規模事業者の約4割を占める。

その共済制度が、創設50周年となる本年、事業承継の円滑化の観点から制度の見直しを予定している。ここでは、中小企業政策審議会 中小企業経営支援分科会 共済小委員会において、平成26年3月3日（火）に取りまとめられた報告書の中身を簡単に紹介する。（平成27年3月に「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律等の一部を改正する法律案」として、第189回通常国会に提出。）

●小規模事業者の経営者の退職金制度

小規模企業共済制度は「経営者の退職金制度」とも呼ばれており、小規模事業者の経営者を対象に、廃業や引退時に備えて、毎月資金の積立を行う共済制度である⁴。

事業活動を止めた後の小規模事業者の生活の安定を容易にすることを目的としており、個人事業の廃止、会社等の解散など、廃業に至る場合について、A共済事由として最も手厚い共済金を支給している。また、65歳以上かつ180ヶ月以上掛金を納付した場合（老齢給付）については、B共済事由として、廃業に次いで高い共済金を支給している。

⁴ 小規模企業共済制度の加入メリットとして、①税制措置、②貸付制度の2点が存在。

①税制措置：掛金は全額所得税控除の対象。共済金は退職所得扱い（一括支給の場合）又は公的年金等の雑所得扱い（分割支給の場合）の対象。

②貸付制度：積み立てた掛金総額の7～9割の範囲で、1000万円を上限に、低利、かつ、無担保・無保証の融資を受けることが可能。

他方、個人事業者については、親族（配偶者又は子）に事業を譲渡した場合、会社の役員については、死亡、疾病や負傷などの理由以外で退任をした場合は、準共済事由として、掛金相当額が支給されることとなっている。

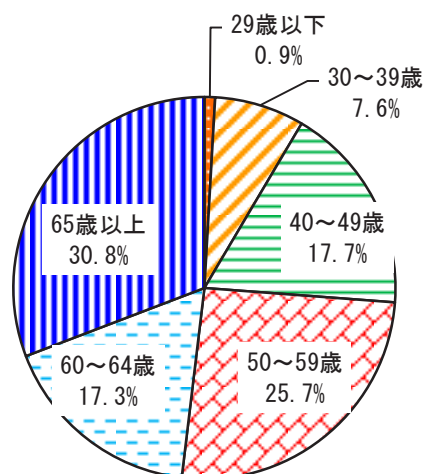
コラム 1-1-6 ①図 小規模企業共済制度の共済事由と見直しの方向性

共済事由 対象者	A共済事由 高	B共済事由	準共済事由	解約事由 低
個人事業者 (共同経営者を含む)	○個人事業の廃止 (注) 配偶者・子以外の者に事業譲渡を行った場合を含む ○個人事業者が配偶者又は子に事業を譲渡	○老齢給付 (65歳以上で180か月以上掛金を納付) ①親族内承継を廃業と同様の共済事由に引き上げ	○個人事業者が配偶者又は子に事業を譲渡 ○法人成りし、その会社の役員に就任しない場合	○12月以上の掛金の滞納・共済金等の不正受給 ○任意解約 ○法人成りし、その会社の役員となる場合
会社等役員	○会社等の解散	○老齢給付 (65歳以上で180か月以上掛金を納付) ○65歳以上の役員の退任 ○死亡、疾病、負傷による退任 ②65歳以上については共済事由を引き上げ	○会社等役員の退任 (死亡・疾病・負傷・解散を除く。)	○12月以上の掛金の滞納・共済金等の不正受給 ○任意解約

●事業承継の円滑化に向けた共済事由の見直し

近年、在籍者のうち60歳以上の契約者の割合が5割近くを占めるなど、契約者の高齢化が進んでおり、事業の承継が重要な経営課題となってきている。

コラム 1-1-6 ②図 小規模企業共済契約者の年齢構成



資料：中小企業基盤整備機構「小規模企業共済制度に関するアンケート調査」

このため、「事業の承継」を事業の廃止と同列に明確に位置付け、事業承継に関する共済事由を引き上げることで、事業承継の円滑化を図ることを検討している。

1つ目の見直しが、個人事業者の親族内承継の共済事由の引き上げである。

現行制度では、個人事業者が子・配偶者以外の者へ事業を承継した場合はA共済事由となっている。一方、子・配偶者へ事業を承継した場合は、引退後、新たに経営者となった子・配偶者に扶養してもらえるとの観点から、準共済事由としており、支給される共済金が低くなっている。

しかしながら、事業の承継後、新経営者の半数超は、先代へ資金援助をしていないというアンケート結果が出ており、必ずしも元経営者は、子・配偶者からの扶養を受けていない実態が推察される。

こうした点を踏まえ、事業承継を、より一層円滑に進めて行くため、子・配偶者への事業承継に係る共済事由を引き上げる。これにより、個人事業者が事業を承継した場合については、承継先に関わらずA共済事由となるため、廃業時と同様の共済金を支給することとなる。

2つ目の見直しは、65歳以上の会社の役員の退任の共済事由の引き上げである。

現行制度では、65歳以上かつ180ヶ月以上掛金を納付した場合は、B共済事由となる。一方、会社等の役員が任意で退任した場合には、様々な生活資金のニーズが生じることが想定されるが、65歳以上であっても、180ヶ月以上掛金を納付していなければ、準共済事由になってしまう。このため、180ヶ月の条件を満たすまで、会社等役員の地位にとどまり続けることを促すことになっている面がある。

一定の年齢をもって、役員等を退任し、後進に道を譲ることは、事業経営を継続し、企業活力を増大させるという点で、事業承継と同様の意義を有している。こうした点を踏まえ、65歳以上の役員が任意に退任した場合については、B共済事由とすることとしている。

●廃業の円滑化支援のための貸付制度の拡充

事業承継を円滑化する措置に加えて、廃業を決断した事業者向けの措置も検討している。それが「廃業準備貸付け(仮称)」である。

従来より、小規模企業共済制度には、積み立てた掛金総額の一定の範囲で、低利・無担保・無保証の貸付制度が設けられている。

今般、廃業を決断した事業者の円滑な廃業を支援するため、共済貸付制度を拡充し、事前準備の段階での資金の手当てを支援する措置を法改正と併せて創設することを検討している。

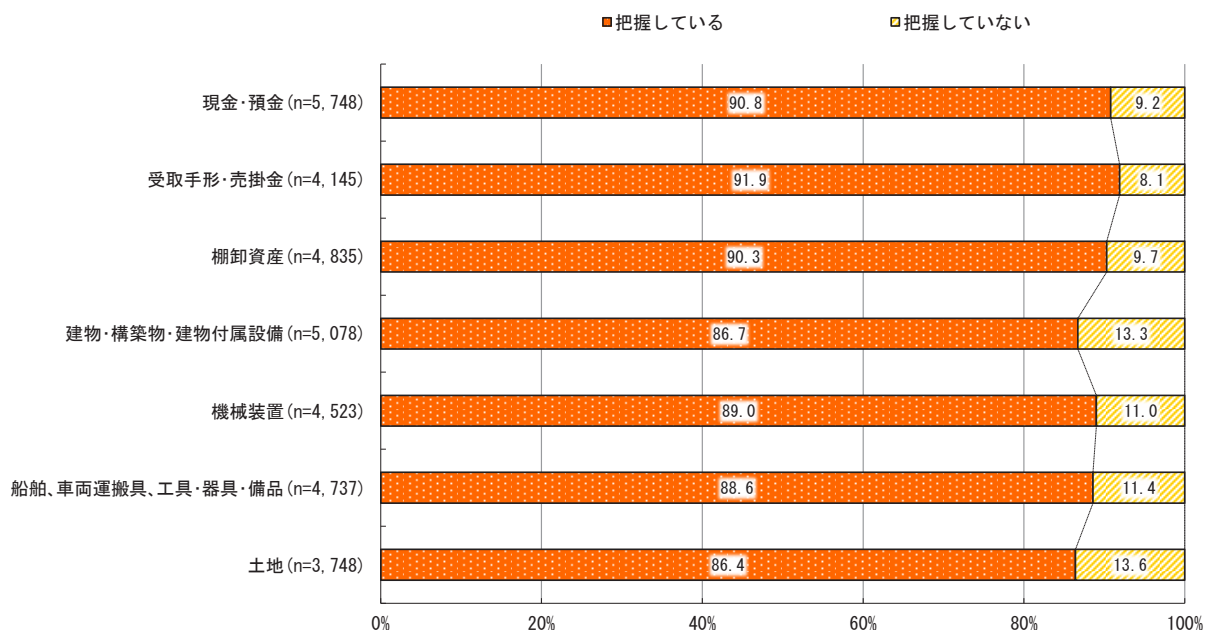
2 小規模事業者の事業用資産

ここからは、小規模事業者がどのような事業用資産を活用して経営をしているのか見ていく。第1-1-64図は、事業用資産の把握状況について聞いたものである。

これを見ると、いずれの資産についても把握しているとする回答がほとんどであった。実際には、事業用資産を把握していると一口に言って

も、小規模事業者によって、どの程度把握しているかは、まちまちであると考えられる。なお、本図においては、事業用資産の把握の程度についてまでは、触れていないことに留意が必要である。手持ちの事業用資産をしっかり把握し、これを有効活用することは、人材の活用と並んで、経営上、最も大切な要素の一つと考えられる。

第1-1-64図 事業用資産の把握状況



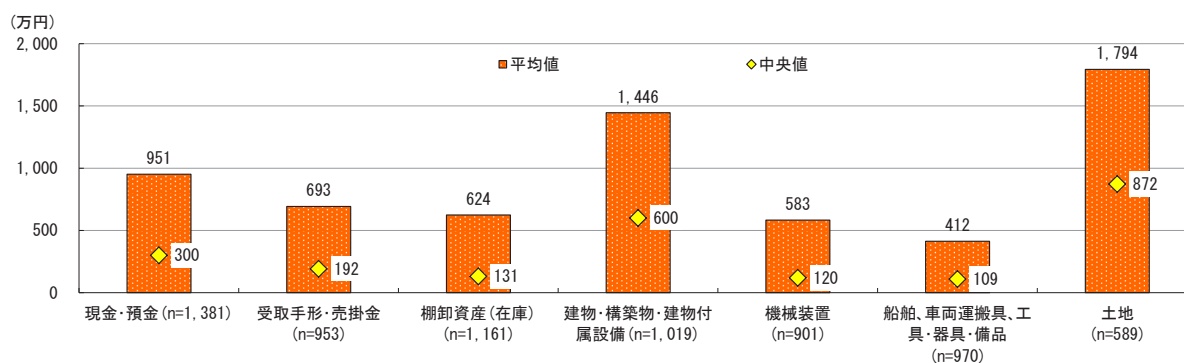
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

次に、小規模事業者が保有している事業用資産の価値について見ると（第1-1-65図）、価値の高い順に、「土地」、「建物・構築物・建物付属設備」、「現金・預金」などとなっている。

なお、金額については、回答の平均値と中央値の間に開きがあることが分かった。中央値とは、

回答者の保有する事業用資産を、価値の高い順に並べた時、ちょうど真ん中の順位に位置する金額を意味するが、このことは、小規模事業者が保有する事業用資産の価値について一定のばらつきがあることを示唆している。

第1-1-65図 保有する事業用資産の価値

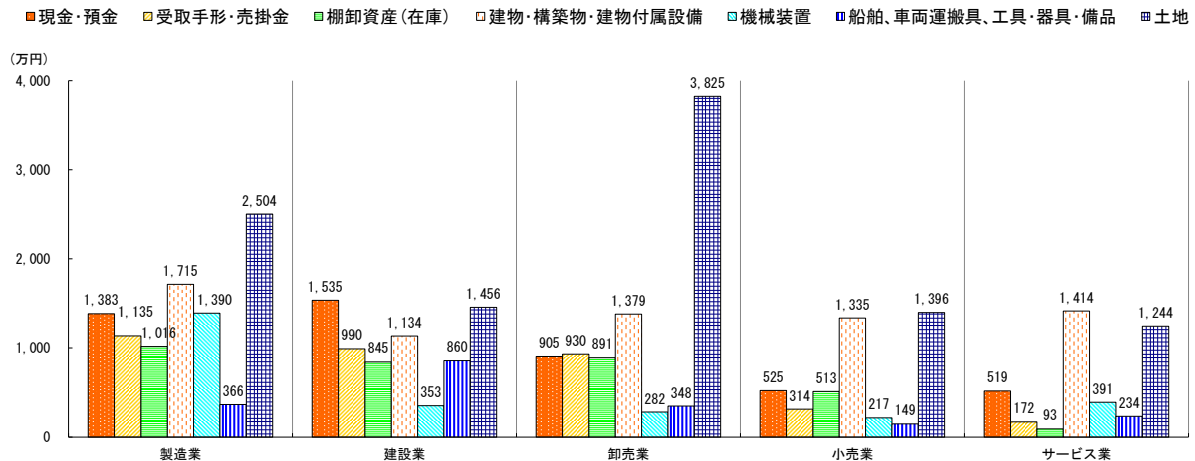


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

さらに、小規模事業者が保有する事業用資産の価値について、業種間で比較したものが第1-1-66図である。例えば、「受取手形・売掛金」を見ると、生鮮食料品や日用品といった現金決済が多いと考えられる小売業では、この保有額は他業種

と比較して小さい。「土地」を見ると、卸売業や製造業では、商品保管のための倉庫や工場等の用地を必要とすることが考えられ、保有額が他業種と比較して大きいといった特徴が見受けられる。

第1-1-66図 保有する事業用資産の価値（平均値、業種別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

(注) 1. 小売業は、飲食サービス業を含む。

2. サービス業の内訳は、専門・技術サービス業、宿泊業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療・福祉、その他のサービス業を括弧している。

3 小規模事業者の資金

次に、小規模事業者の資金面について「運転資金」、「設備資金」、「新商品開発／新事業展開に関する資金」の観点から見ていく。

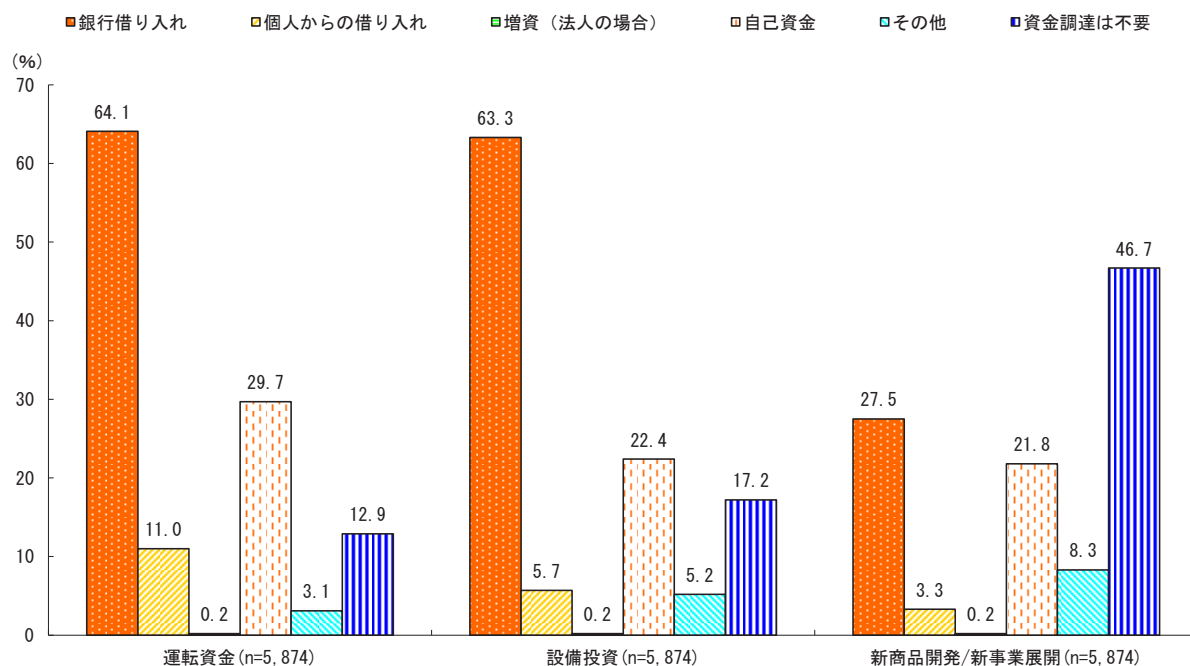
第1-1-67図は資金調達の方法について示したものである。

これを見ると「運転資金」、「設備資金」とともに「銀行借入れ」が最も多かったが、「新商品開発／新事業展開に関する資金調達」では、「資金調

達は不要」と回答している者が約5割を占めている。

その要因については明確ではないが、日頃、本業の事業活動にはしっかり取り組んではいるものの、日々の本業に軸足を置くあまり、そもそも「新商品開発や新事業展開」にまで取り組む事ができていないことが可能性の一つとして考えられる。

第1-1-67図 資金調達の方法（複数回答）



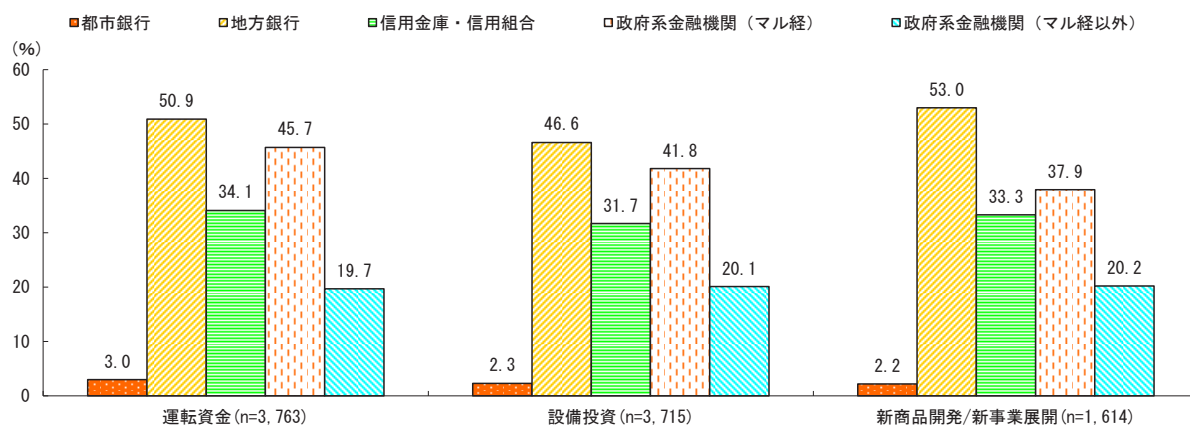
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

借入先の金融機関については（第1-1-68図）、「運転資金」、「設備資金」、「新商品開発／新事業展開に関する資金調達」のいずれも、「地方銀行」、「信用金庫・信用組合」、「政府系金融機関（マル経融資）」が多く、資金調達先の大半を占めている。

また、マル経融資（小規模事業者経営改善資金

融資）とマル経融資以外を合わせて過半数が政府系金融機関を利用している。これは、今回のアンケート調査が商工会と商工会議所の会員企業を対象に実施している点を考慮しても、小規模事業者の資金調達面において国の融資制度が一定程度の機能を担っているといえる。

第1-1-68図 借り入れ先の金融機関（複数回答）

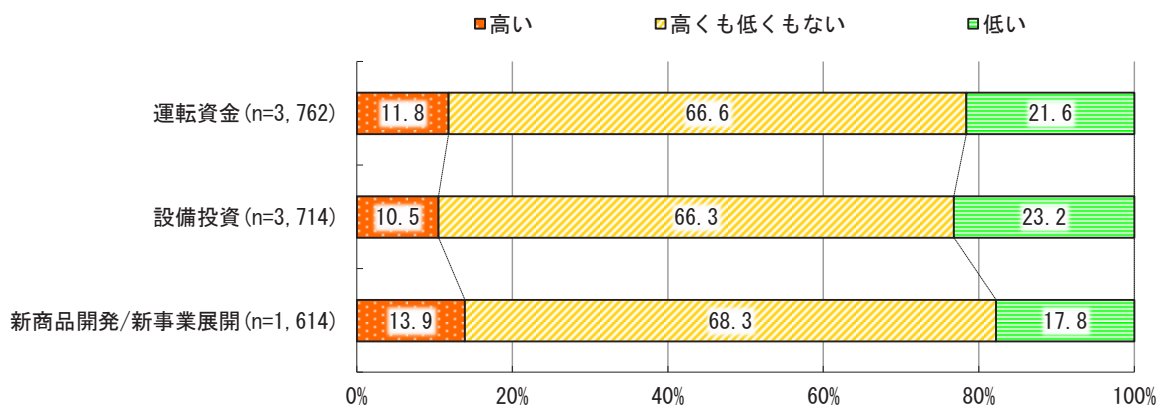


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

第1-1-69図は資金調達について資金目的別に調達難易度を示したものである。いずれの資金種類においても著しい調達の困難性は見られなかったが、事業活動のために必要な「運転資金」や

「設備資金」よりも、「新商品開発・新事業展開に関する資金」を調達することの方が、わずかな差ながら難しいとする回答が多い。

第1-1-69図 資金調達の難易度



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

以上見てきたように、小規模事業者における資金調達は、金融機関からの借入入れが大半を占めているが、昨今では、不特定多数の人々から出資を募り、事業資金を調達するいわゆる「クラウド

ファンディング」がマスコミなどで取り上げられることが多くなってきている。以下に、クラウドファンディングを活用した資金調達に成功した小規模事業者の取組について1事例を紹介する。

事例

1-1-1：武田食品冷凍 株式会社
(水産加工・販売)
〈従業員8名、資本金1,000万円〉

(兵庫県洲本市)

「資金集めだけが目的ではない」
「クラウドファンディングで認知度を上げ、ファンを作る」



代表取締役 武田康平氏

◆事業の背景

アイデアはあるが、先立つものがない。そんな時、不特定多数の人々から出資を募り、ビジネスを具現化する手法として注目される『クラウドファンディング』。群衆をあらわす“crowd”と資金調達をあらわす“funding”を合わせた造語で、日本でも新しい資金調達方法として浸透しつつある。当初は、これまでに無かったユニークなアイデアを実現する場として注目されたが、最近では、旧来からある産業分野で利用されることも少なくない。

日本有数の漁場、瀬戸内海に浮かぶ淡路島。島の東岸に位置する由良漁港で水産加工業を営んできた武田食品冷凍 株式会社も昨年、この新しい資金調達法にチャレンジした会社の一つだ。さかのぼること4年前。平成23年、東日本大震災の衝撃に日本中が揺れている頃、同社の武田康平社長のもとに、1本の電話が入った。相手はかねてからの取引先で「天然わかめを供給できないか」という相談だった。日本有数のわかめの産地、三陸の養殖が壊滅状態となり、流通量が激減。なんとか、ワカメを確保したいという、必死の要請だった。

◆事業の転機・展開

「確かに由良漁港沖には天然わかめが豊富に自生していました。ただ当時、誰も収穫していなかったものを、あのタイミングで扱うということは、三陸の復興を阻害するのでは……、と二の足を踏みました。」悩んだ末に、武田氏はわかめ漁と加工に乗り出す。国産わかめが品薄になり、わかめが食卓から消えてしまえば元も子もない。三陸わかめが戻ってくるまでのワンポイントとして少しでも手伝おう、という思いだった。「ところが、始めてみると、由良のわかめが日本におけるわかめ流通量の1%しか存在しない“天然もの”だったこと、素潜り漁で丁寧に収穫することもあって、高い評価を受けることになりました。」

三陸わかめとの競合についても、養殖わかめとは棲み分けができることがはっきりしたため、武田氏はこの事業に本格的に取り組むことを決意。昨年、水揚げは100トンに達し、参加する素潜り漁師は20人にまで増えた。



品質保持のため、素潜り漁でわかめを収穫



水揚げした新鮮な天然わかめを湯通し

◆クラウドファンディングの活用と展望

協力する人々が増え、水揚げ量が順調に増加してくると、必要なのは資金だ。通常は銀行からの融資に頼るが、武田社長が選んだのはクラウドファンディング。クラウドファンディングの手数料が助成される、兵庫県の『キラリひょうごプロジェクト』に選定され、現在は1,470万円を目標に資金を集めている真っ最中だ。

しかし、なぜクラウドファンディングなのだろう？

「大きな夢が生まれたからです。この『淡路島産天然わかめ』を由良のためだけでなく、淡路島全域の水産業のために大きなブランドとして育てるという夢です。そこで、なかなか口にする機会がない天然わかめを特典として出資者の方々にお送りし、まずファンになっていただく。そうすれば『淡路島産天然わかめ』という商品名も記憶に残り、指名買いも増えていく……。この資金調達方法なら、それができると期待しているんです。」

出資者を“ファン”に育てることで、全国に商品名や事業内容をじわりと浸透させることができる。資金集めはもちろん、こんなPR効果もクラウドファンディングの大きな可能性の一つ。多額の宣伝費を計上できない事業者にとって、二兎を追える有効な資金調達法といえる。



加熱しても歯ごたえを失わない塩蔵わかめ

4 小規模事業者への支援体制

第1-1-70図は、小規模事業者の具体的な「経営・中小企業施策に関する情報の入手方法」について尋ねたものである。

これを見ると、「仕入先、販売先、顧客等との日常的なやりとり」が最も高く、次いで、「業界や地域の経営者等の会合」、「施策のチラシ・パンフレット」、「ホームページ」が高い回答数であった。その一方で、「官公庁の施策説明会」や「メールマガジン」は回答割合が低かった。

小規模事業者は、日頃から様々なコミュニケーションの中で有用な施策情報を得ていることが分かる。したがって、国や自治体及び商工会・商工会議所をはじめとした中小企業・小規模事業者支援機関等の施策の提供側の主体は、いかにして、これらの小規模事業者の日常的な様々なコミュニケーションの中に、施策の広報や説明を展開していくかが肝要であると言えよう。

第1-1-70図 経営・中小企業施策に関する情報の入手方法（複数回答）

