日本商工会議所
The Japan Chamber of Commerce and Industry

# 中小企業経営の現状と課題
# 中小企業の自己変革を後押しする金融

2023年12月4日

日本商工会議所
中小企業振興部長　山内 清行
Yamauchi_Kiyoyuki@jcci.or.jp

# 停滞から成長への転換局面



**構造的な課題、デフレマインドの継続**
- ○人口減少・少子高齢化
- ○将来不安からの消費低迷
- ○国内市場の縮小・需要減退
- ○コストカット、成長投資の縮小
- ○海外投資による国内空洞化

**マクロ環境の変化**
- ○地政学リスクの拡大
- ○「安い国」日本
- ○コロナからの再開
- ○世界的なインフレ
- ○人手不足

**国内ビジネス環境の変化**
- ○物価上昇（コストプッシュ型）
- ○賃金上昇（人手不足対策）
- ○価格転嫁（パートナーシップ構築宣言）
- ○自己変革への挑戦
- ○国内回帰、国内投資拡大

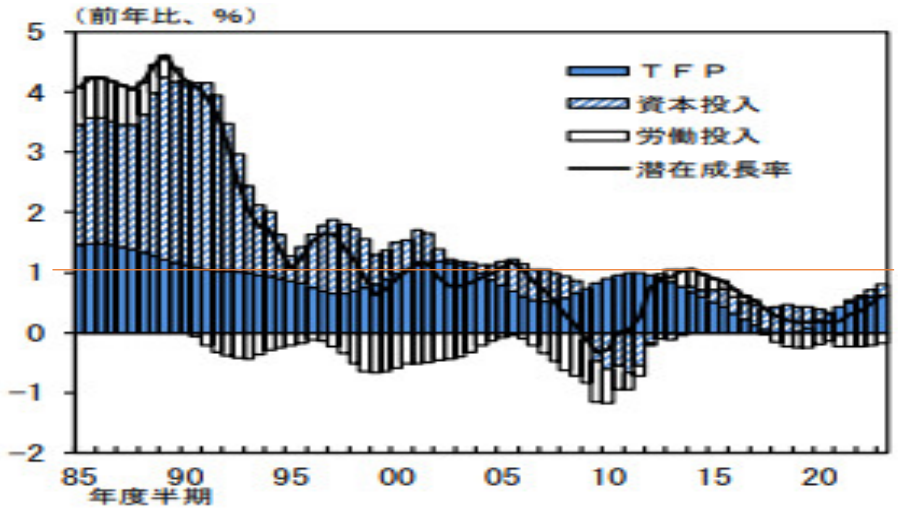
**コロナマインドの継続**
- ○活動マインドの低下・委縮
- ○価値観や行動様式の変容

**「停滞から成長」転換局面**

コロナ禍からの活動正常化

自己変革支援

## 潜在成長率は０％台に長期低迷




出典：日本銀行　経済・物価情勢の展望（2023年10月）

## 1人当たり名目GDPは31位まで下落

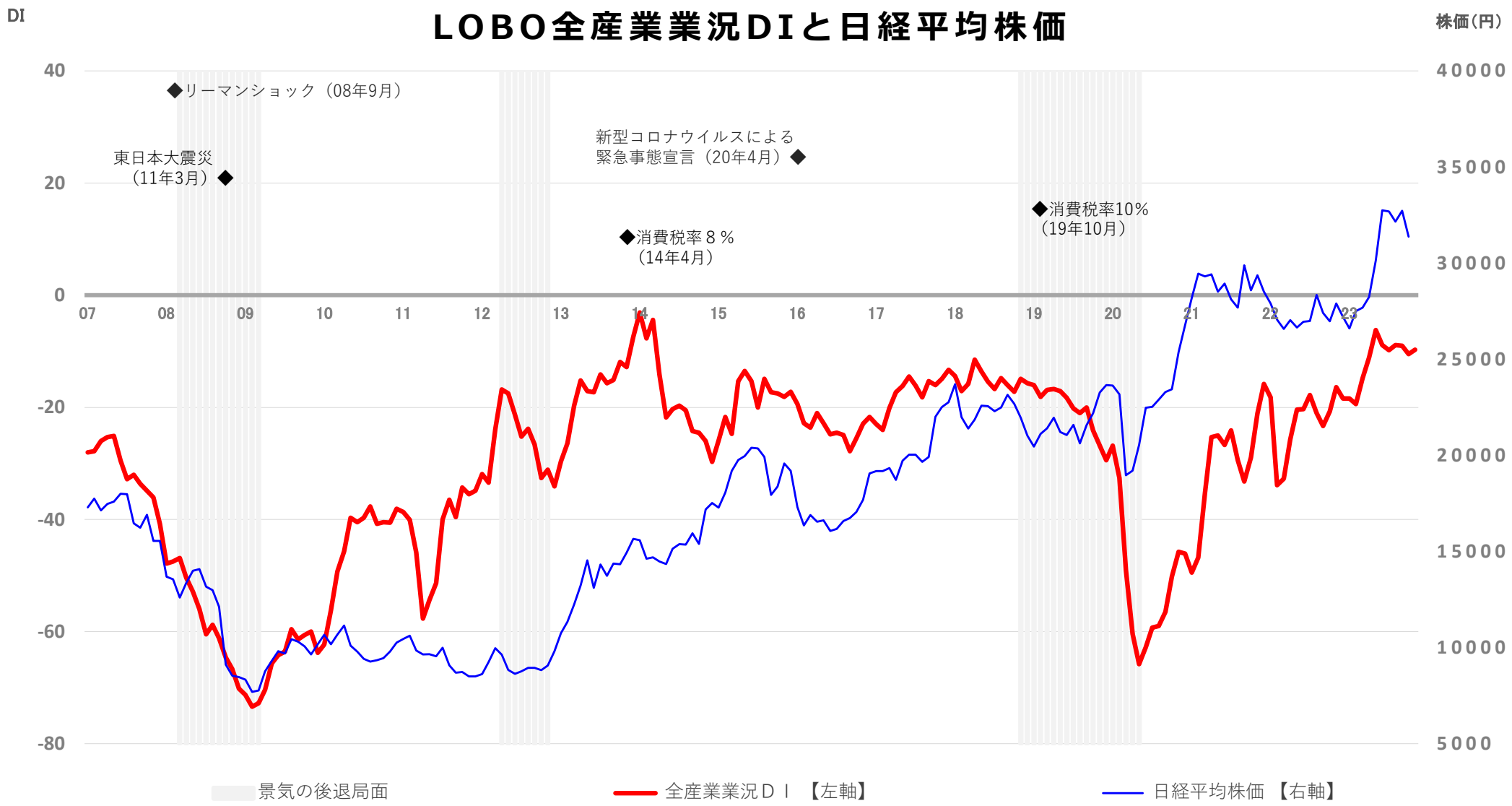
| | 2000年 | 2010年 | 2022年 |
|---|---|---|---|
| 1 | ルクセンブルク | ルクセンブルク | ルクセンブルク |
| | $49,183 | $106,177 | $127,580 |
| 2 | 日本 | ノルウェー | ノルウェー |
| | $39,173 | $87,356 | $106,328 |
| 3 | スイス | スイス | アイルランド |
| | $39,074 | $77,432 | $103,176 |
| | | （18位）日本 | （31位）日本 |
| | | $45,136 | $33,822 |

# 業況は回復傾向もコスト増等が重荷



**業況DIは、物価高と人手不足で一進一退**
**先行きは、不透明感拭えず、慎重な見方続く**

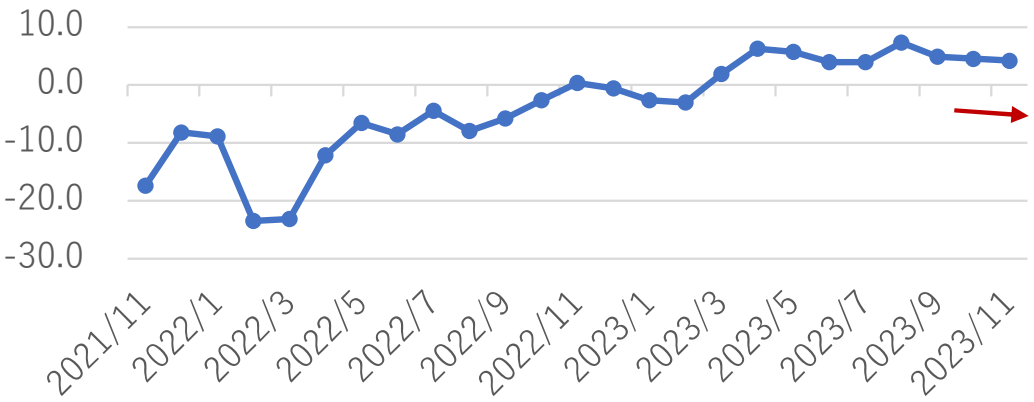
**2023年11月**
**商工会議所LOBO（早期景気観測）調査**
**QUICK　SURVEY SYSTEM OF**
**LOCAL BUSINESS OUTLOOK**



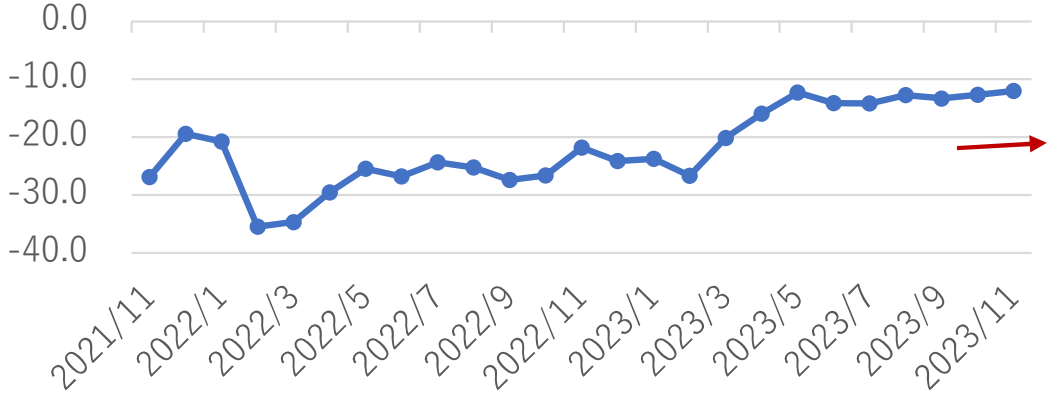
# （参考）各業況DI

（2023年11月 日商LOBO調査）3

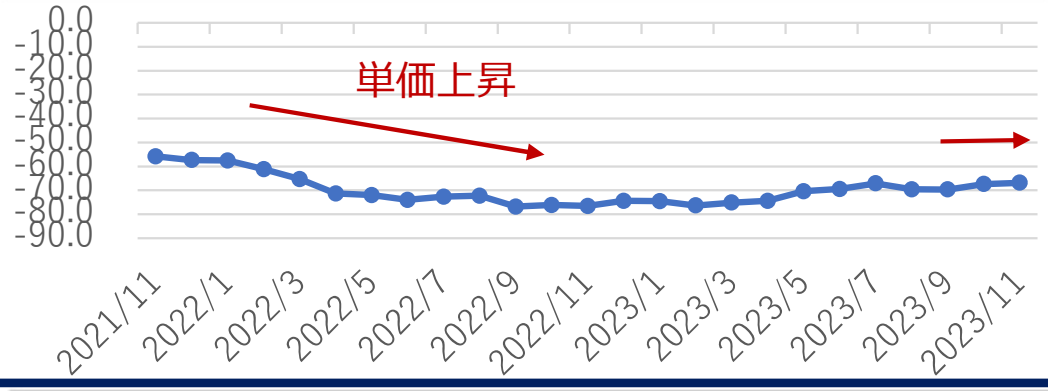
## 売上DI （※DI＝「増加」の回答割合－「減少」の回答割合）



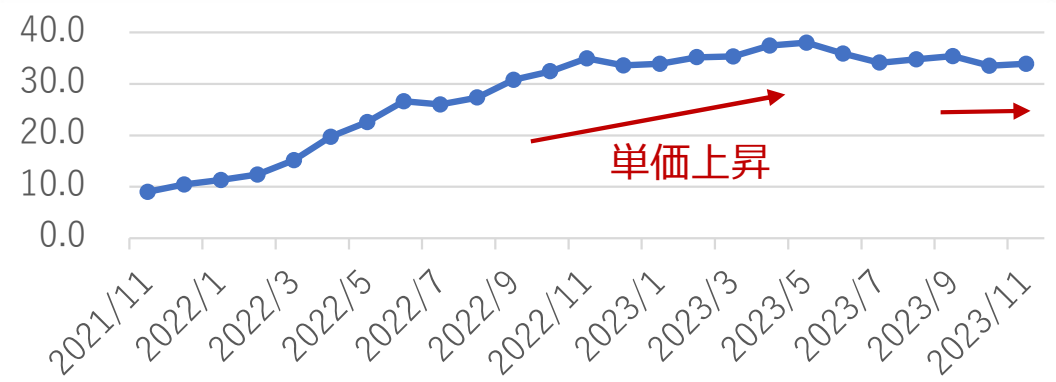

## 採算DI （※DI＝「好転」の回答割合－「悪化」の回答割合）



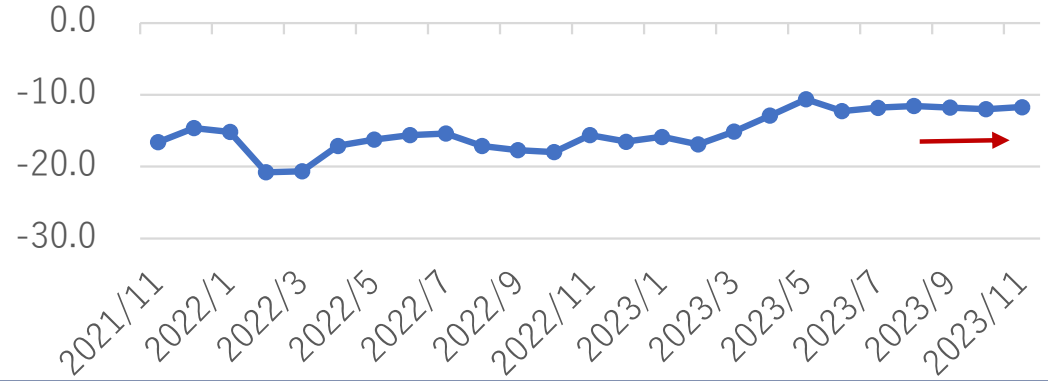

## 仕入単価DI （※DI＝「下落」の回答割合－「上昇」の回答割合）



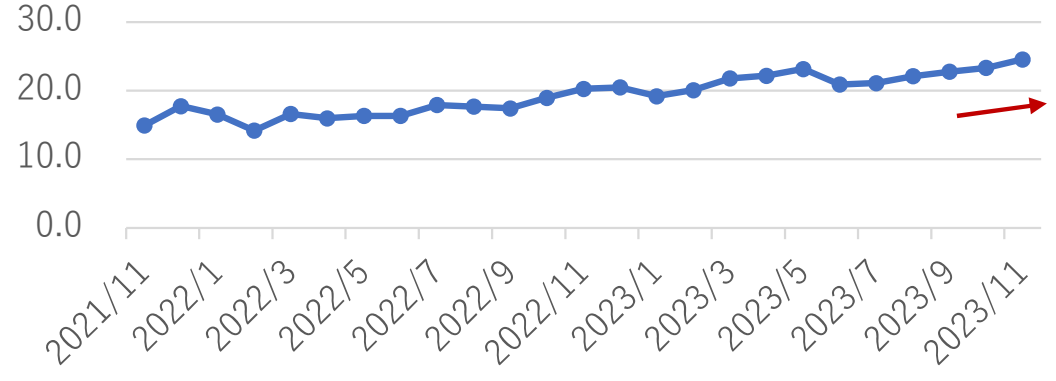

## 販売単価DI （※DI＝「上昇」の回答割合－「下落」の回答割合）




## 資金繰りDI （※DI＝「好転」の回答割合－「悪化」の回答割合）




## 従業員DI （※DI＝「不足」の回答割合－「過剰」の回答割合）



# 経営課題①　コスト増と人手不足



## コスト増

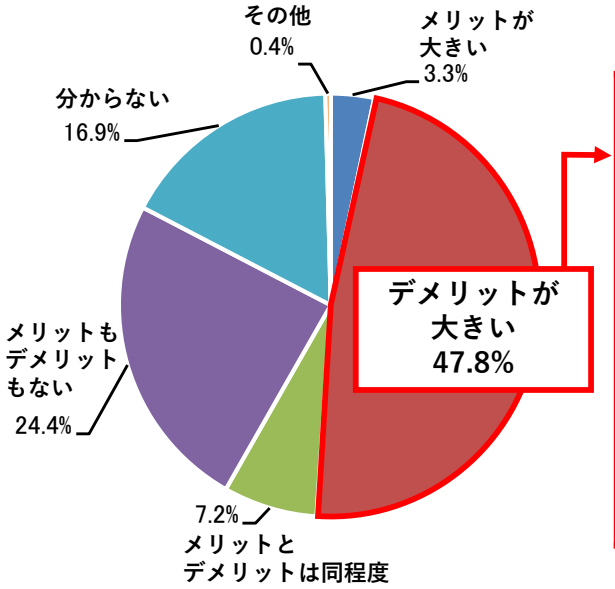
- コロナ禍からの回復で**売上は回復傾向**も、原材料やエネルギー等の**コスト増が重荷**の状況。円安の進行も経営に悪影響。人材確保のための賃上げにも対応が必要。**増収減益**
- 消費者の購買意欲減退で消費低迷。

## 人手不足

- 幅広い業種で**人手不足が深刻化**。決定的な打ち手なし。
- 回復した需要に応えられない状況。**供給不足**

### 円安基調が業績に与える影響（全産業）

**円安基調は、約5割の企業で「デメリットが大きい」「メリットが大きい」は３％**




| 具体的なデメリット | |
|---|---|
| 原材料、部品、商品等の仕入価格の上昇に伴う負担増 | 85.0 % |
| 燃料・エネルギー価格の上昇に伴う負担増 | 74.9 % |
| 仕入コスト上昇分を販売・受注価格へ転嫁できず収益悪化 | 36.4 % |
| 輸入品（食料品や日用品など）の値上げに伴う消費者の節約志向の強まり | 20.7 % |
| 仕入コスト上昇分を価格に転嫁したことによる売上・受注額の減少 | 20.6 % |
| 為替差損による収益悪化 | 5.2% |

※複数回答

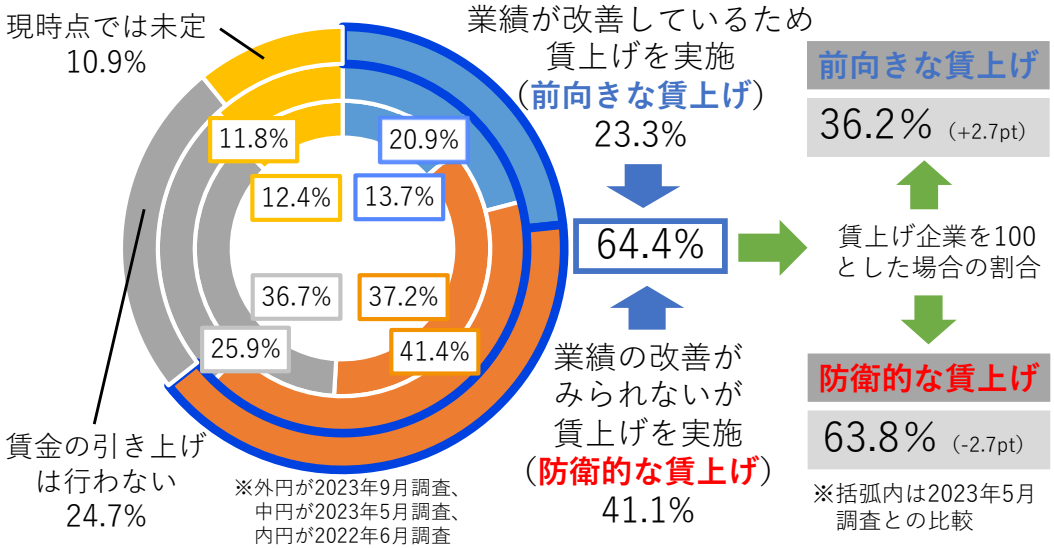
（2023年11月 日商LOBO調査）

### 2023年度の所定内賃金の動向

（全産業／過去調査との比較）

**賃上げ企業は６割超、賃上げ実施企業の６割超が収益改善なき「防衛的賃上げ」**

※所定内賃金＝定期昇給、ベースアップ、手当の新設・増額の合計で、一時金（賞与）は含まない




（2023年９月 日商LOBO調査）

# 経営課題②　適正な価格転嫁

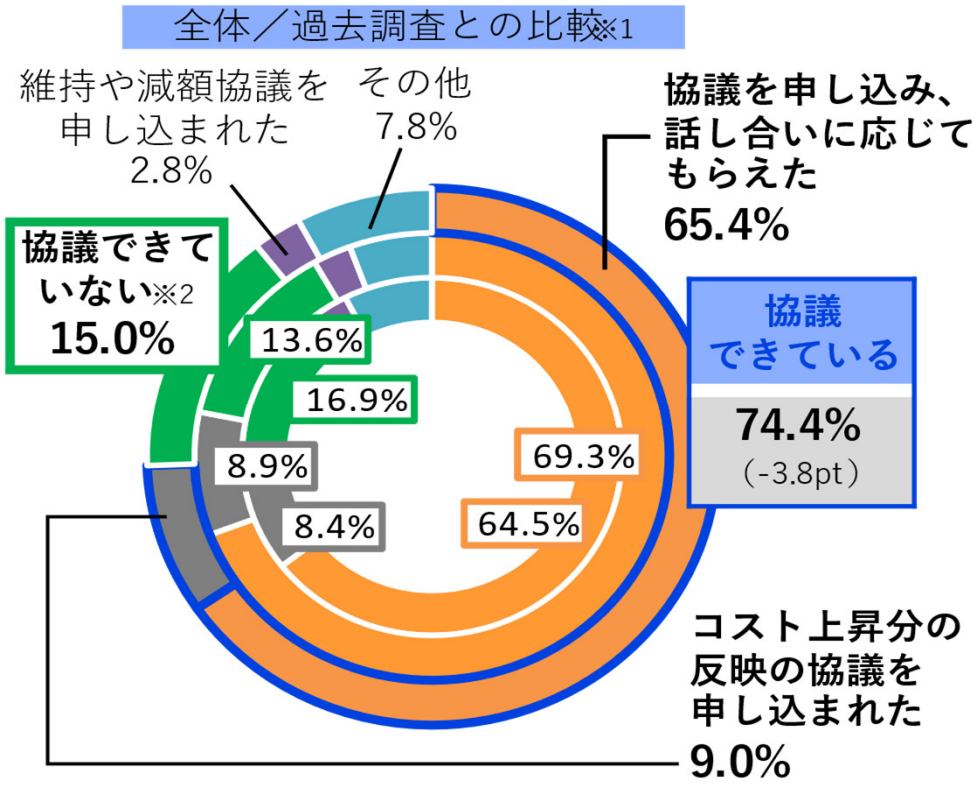


**価格転嫁**

- 「パートナーシップ構築宣言」等により、**ＢtoＢの価格転嫁は一定程度進んできている**が、買い控えや客離れを懸念し、**ＢtoＣの転嫁は困難**な状況。
- コスト別には、**原材料とエネルギーコストは、価格交渉の材料**としてもらえてきているが、**労務費は交渉すら行えない**状況。

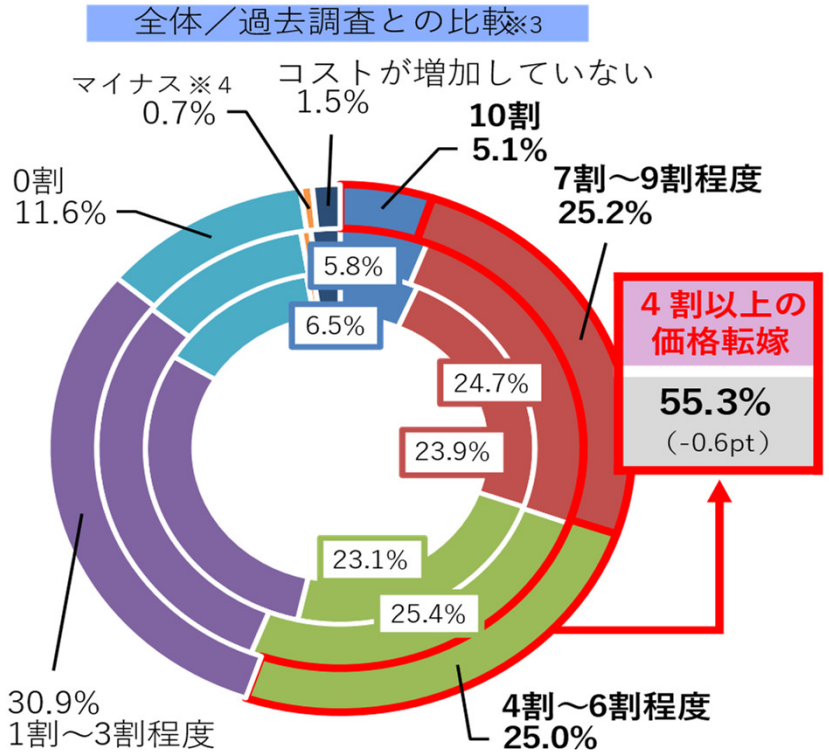
## 価格交渉の状況

**74.4%の企業で価格転嫁に向けた協議を実施**




## 価格転嫁の状況

**4割以上の価格転嫁実施企業55.3%と、一定程度進捗**




（2023年10月 日商LOBO調査）

# （参考）パートナーシップ構築宣言



## パートナーシップ構築宣言

**宣言企業数** **37,493社**
※2023年11月24日現在

### 共存共栄のための最重要ツール

サプライチェーン全体の付加価値向上、得られた利益の適正な分かち合いによる共存共栄などを目指し、「発注者」側の立場から、**企業の代表者名で宣言（コミット）するもの**。

### 地域を支える中核企業の参画が重要

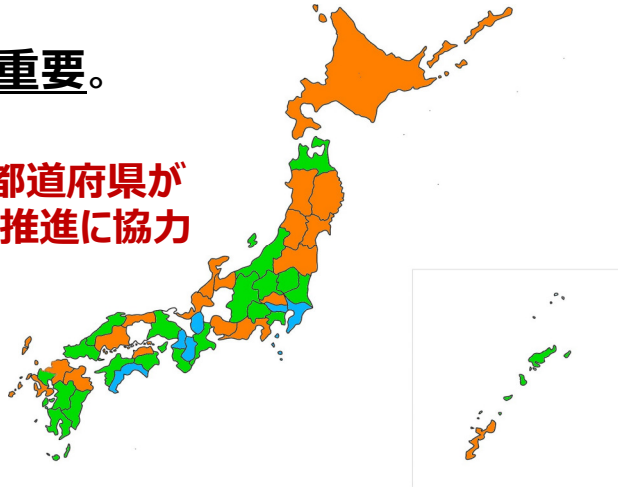
**取引先を多く抱える企業や地域・団体を代表する企業において幅広く宣言されることが重要**。

### 実行性確保に向けた取組

毎年９月と３月の「価格交渉促進月間」で実態を調査、
評価が芳しくない事業者に業所管大臣が指導・助言実施。
**実施と改善のサイクルの強化で**
**価格交渉と転嫁が定期的になされる慣行の定着を目指す**。

## 自治体の協力

**４７都道府県が**
**宣言推進に協力**



- 経済団体等が参画する宣言に係る協定締結、共同宣言等 **かつ** 宣言企業への補助金加点等のインセンティブを措置
- 経済団体等が参画する宣言に係る協定締結、共同宣言等 **または** 宣言企業への補助金加点等のインセンティブを措置
- セミナー等による宣言の周知活動を実施

## 主な宣言内容

### １．サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

【企業間の連携】オープンイノベーション、M&A等の事業承継支援
【IT実装支援】共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育成
【グリーン化の取組】脱・低炭素化技術の共同開発　等

### ２．「振興基準」の遵守

**「振興基準」・・・下請振興法第3条に基づき、親事業者と下請事業者が依るべき基準**

**【価格決定方法】**協議の申入れがあった場合には応じ、**下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議**する。
**【手形などの支払条件】可能な限り現金**で支払う。**手形で支払う場合**には、割引料等を請事業者の負担とせず、また、**支払サイトを60日以内とするよう努める**　等

# 経営課題③　資金繰りと収益力改善



■ 民間**ゼロゼロ融資返済が本格化**。資金繰りが厳しく、**返済に困窮する者は１～２割**。
（帝国データバンク調査）

■ 資金繰り悪化に伴い、融資相談が増加。商工会議所は、事業再生・収益力改善を伴走支援。
コロナ収束で売上は回復傾向も、**資金繰り状況は二極化**。**悪いところはより深刻化**。
「返済したい」という者と、手元資金が不足して「リスケしたい」という者

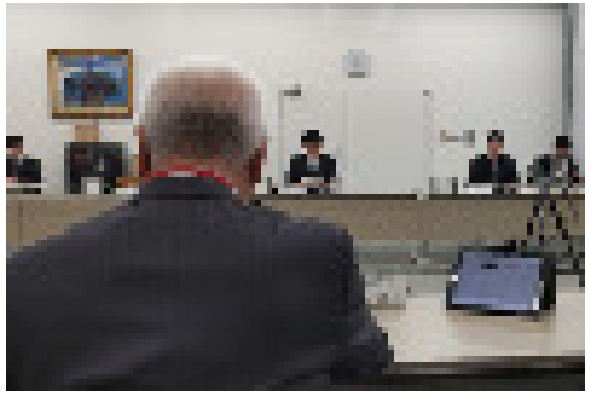
■ 借換期限は、来年３月末。次の返済開始ピークが４月のため、６月末までの延長が必要？

・長期の返済期間確定による返済負担の軽減や、据置の延長を希望される方が増加。
・過剰債務解消に向けた事業再生や追加融資、返済負担緩和（条件変更含む）の相談が増加。

## （足元の課題）「公租公課の強硬な取り立て」　～廃業に至るケースも発生～

【具体的な声】
・社会保険料滞納分は完済も遅延損害金を免除してもらえず、金融機関への返済原資が圧迫。
・税と社会保険料の納付予定額の一部を前倒納付の要請あり。交渉に応じてもらえず、取り立て厳しく
主要買掛先への支払ができなくなり、会社の信用が失墜。事業継続を断念。

公租公課を支払えるよう、収益力改善、事業再生を進めている一方、
強硬な公租公課の取り立てで廃業させるのは、政策的に整合性がない。
価値ある事業と雇用が失われないよう、省庁間連携等で対応すべき。



**政府「挑戦する中小企業の経営改善・再生支援強化会議」（11/６）**
立野日商中小企業委員長（大阪商工会議所副会頭）より問題提起

# （参考）挑戦する中小企業応援パッケージ（2023.8）



## 資金繰り支援の今後の道行き

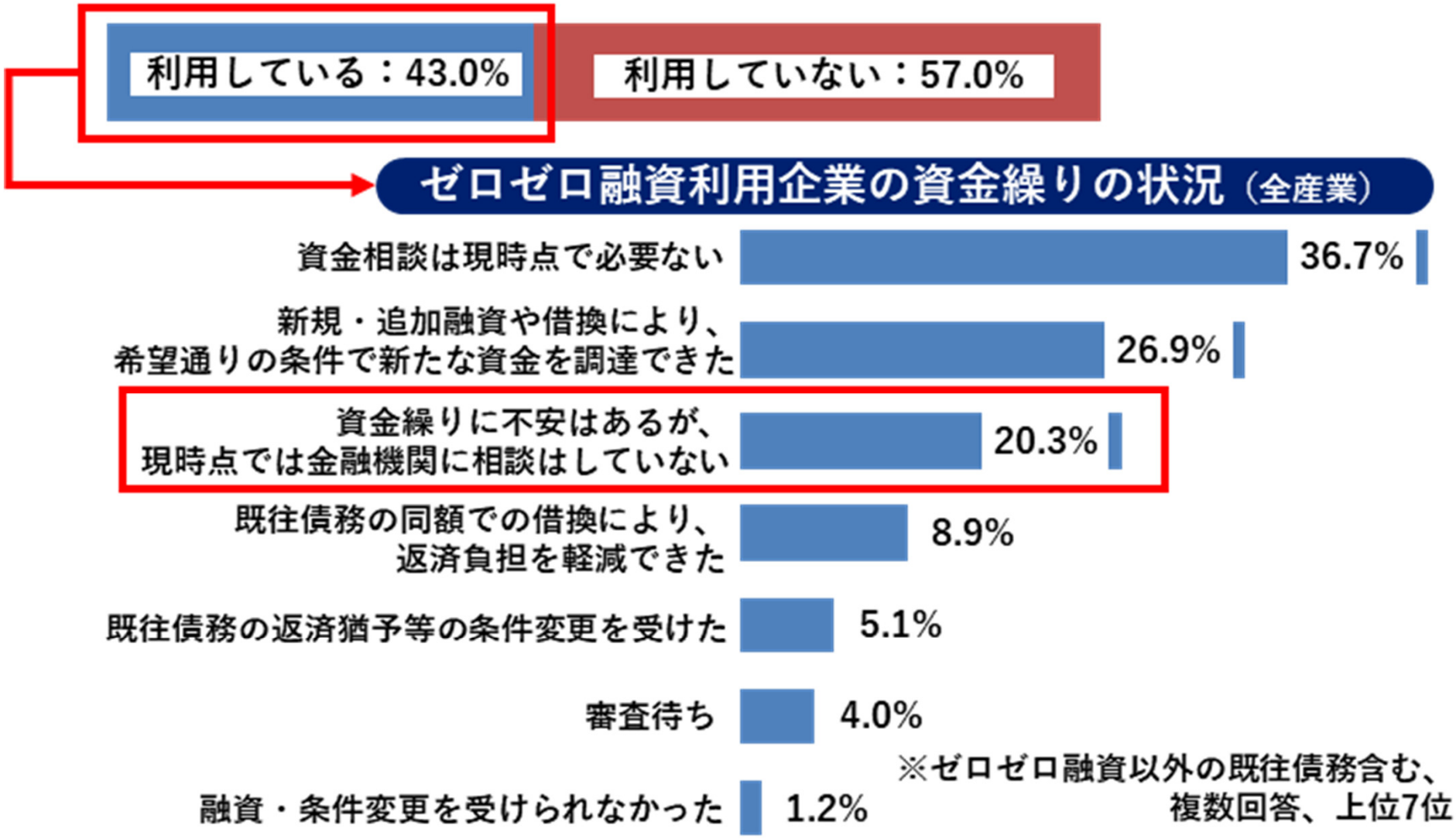
| | | 9月末 | 12月末 | 2024年3月末 |
|---|---|---|---|---|
| 民間金融機関（信用保証制度） | 借換保証（売上▲5%等、保証料0.2%） | ※100%保証の融資を借り換える場合は当該融資の残高までは100%保証 | | |
| | セーフティネット保証4号（売上▲20%、100%保証） | 借換目的での利用は継続（当面は本年12月末まで継続）※新規融資のみでの利用は終了 | | （3ヶ月毎に判断） |
| 政府系金融機関 | 公庫のスーパー低利融資（売上▲5%等　金利▲0.9%） | 「スーパー低利融資」から低利融資（▲0.5%）に見直した上で、6ヶ月延長（~2024年3月）※中小事業：0.70%　国民事業：0.70%　令和5年10月現在、貸付期間5年の場合 | | |
| | 公庫の資本性劣後ローン | 限度額引上げ（10→15億）+6ヶ月延長（~2024年3月） | | |
| | セーフティネット貸付の金利引下げ（利益率▲5%　金利▲0.4%） | 6ヶ月延長（~2024年3月）※中小事業：0.80%　国民事業：1.45%　令和5年10月現在、貸付期間5年の場合 | | |

# ゼロゼロ融資の利用状況（全産業）



（2023年８月 日商LOBO調査）

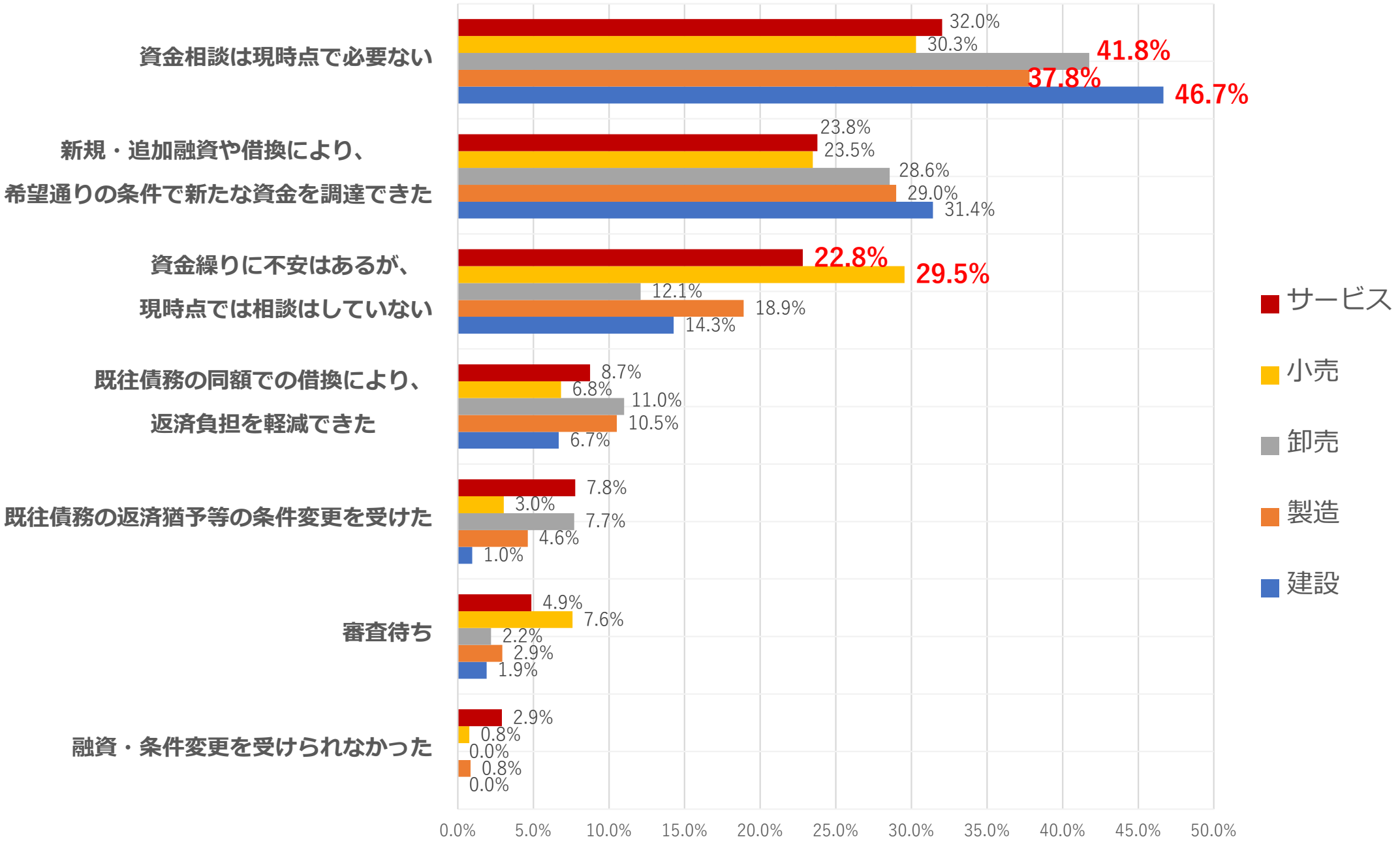
## 資金繰りに困窮する企業は少数も、
## 不安を抱えつつも金融機関に未相談の企業が２割存在



# ゼロゼロ融資利用企業の資金繰りの状況（業種別）



（2023年８月 日商LOBO調査）

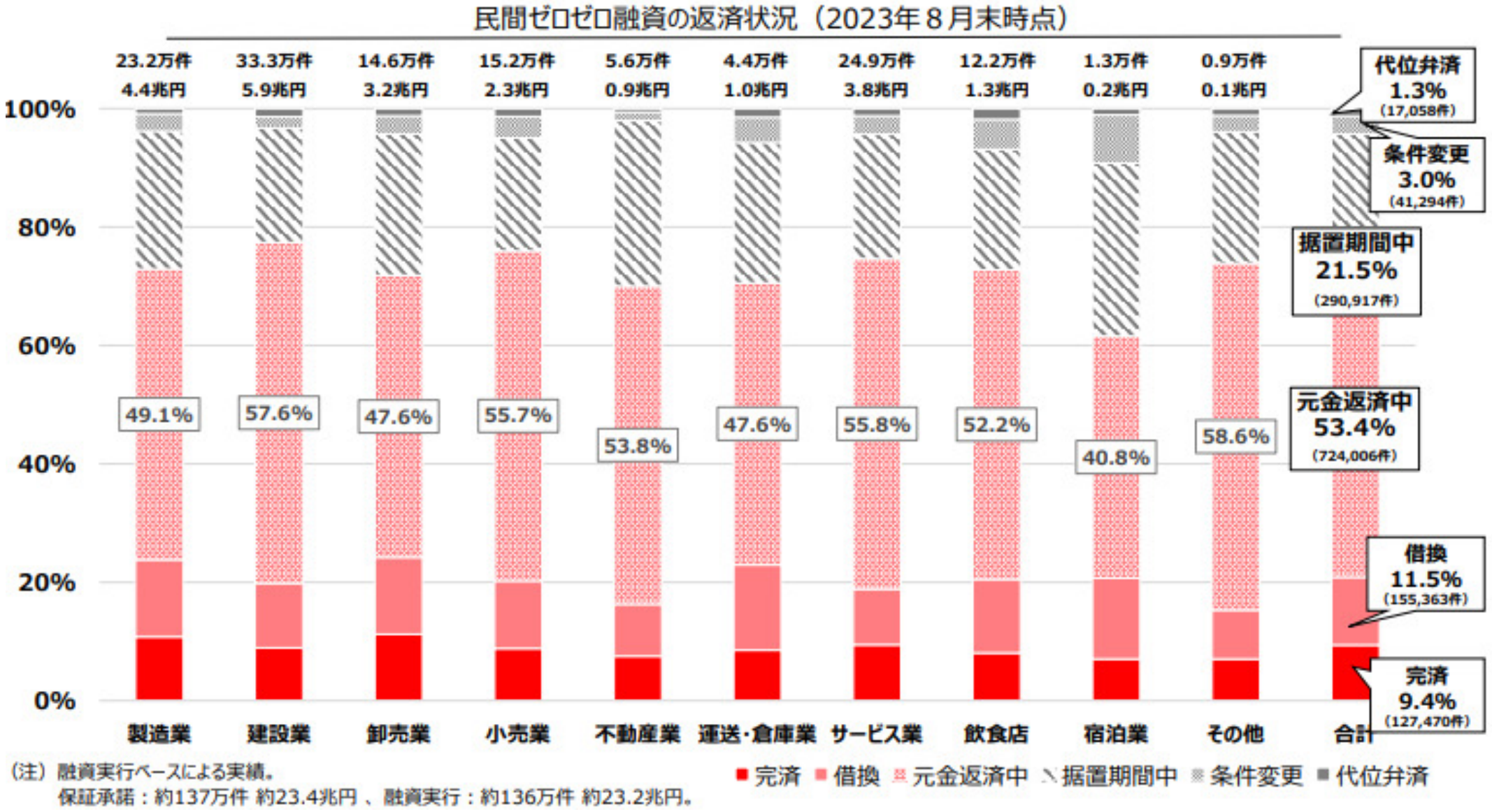



※ゼロゼロ融資以外の既住債務含む、複数回答、上位７位

# 民間ゼロゼロ融資の返済状況（業種別）



- 民間ゼロゼロにおいても、2023年８月末時点で**5割近くが返済中**。ただし、**宿泊業については、据置期間中と条件変更の比率が高くなっている。**




（注）融資実行ベースによる実績。
保証承諾：約137万件 約23.4兆円 、融資実行：約136万件 約23.2兆円。

**（出典）中小企業政策審議会金融小委員会（第11回）2023.10.26、中小企業庁資料**

# 金融正常化への課題

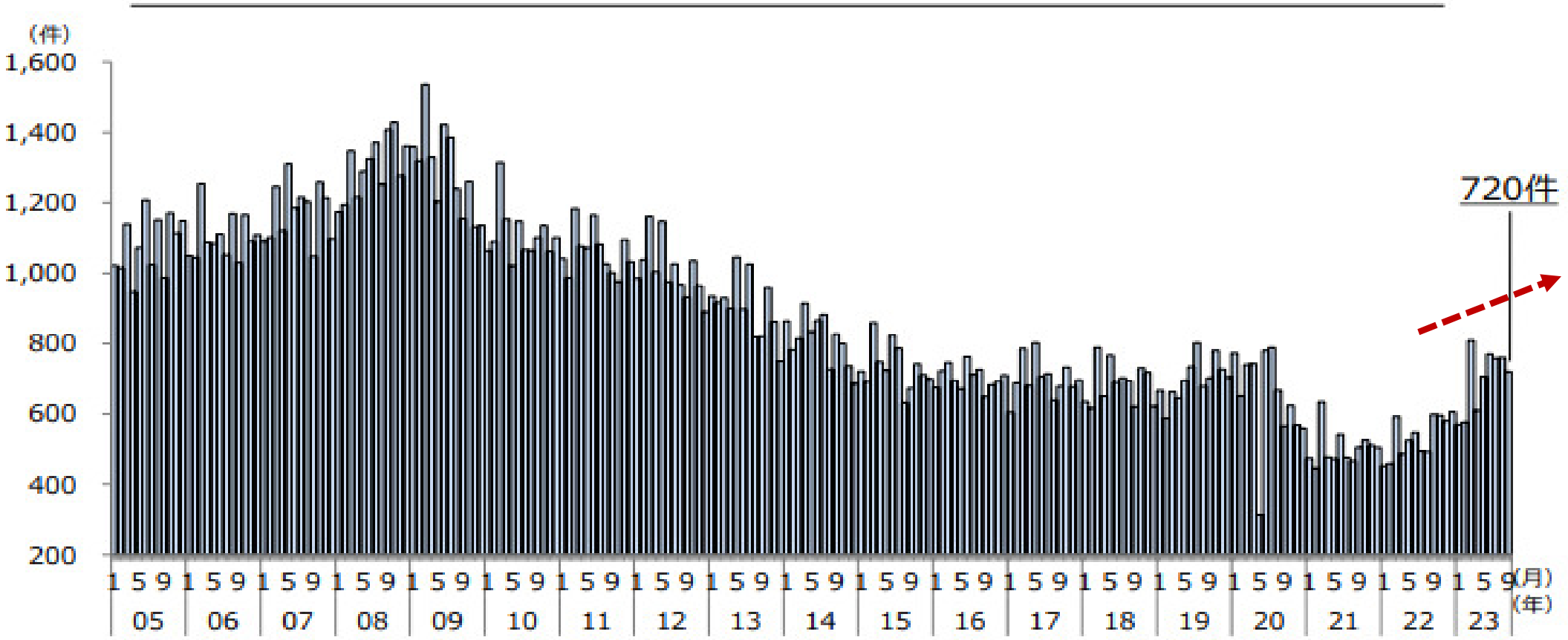


■ 新型コロナ支援で抑制されてきた**倒産件数は増加傾向**。サービス業等で高い債務の負担感。

■ **金融正常化への課題（ソフトランディング）**

・中小企業経営への配慮、**借換保証などの資金繰り支援は一定期間の継続**は不可避
・**コロナ金融支援の効果検証**、コロナ対策で影響を色濃く受けた業種等への**対応の絞り込み**
・生産性向上による付加価値拡大など、**企業の「稼ぐ力」強化を通じた債務返済能力の向上**

倒産件数の推移（2023年9月時点）




（出所）東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」より作成。

**（出典）中小企業政策審議会金融小委員会（第11回）2023.10.26、中小企業庁資料**

# 事業者と金融機関と支援機関の想い



## 事 業 者

- **誰に（どこに）**相談したら良いか分からない。
- **何を相談すべきか分からない。**
- 会社（事業）のことを**理解して欲しいが、上手く説明できない。**
- どこまで金融機関に**情報開示するべきか悩む。**
- 今後も考え、**金融機関に気軽に相談できない。**
- 有利な条件で借りたいが、よく分からない。**言われるがまま**になってしまっている。
- リスクテイクして欲しい。

## 金融機関

- 相談があれば、**向こうから来る**だろう。
- 顧客（事業）のことを**理解したい。**その上で、**課題を共有し、ソリューションを提供したい。**
- 積極的な**情報開示が欲しい。**
- 聞く耳はもっている。気軽に相談して欲しい。
- 有利な条件で貸したい。
- **リスクは極小化**したい。**リスクはプライス（貸出条件）に反映**させたい。

**経営や財務状況が良くわからない**

**審査・モニタリングの余裕がない**

**三者連携・協働**

**リスクをとって金融支援してくれてる？**

**貸出後の経営改善支援が重要**

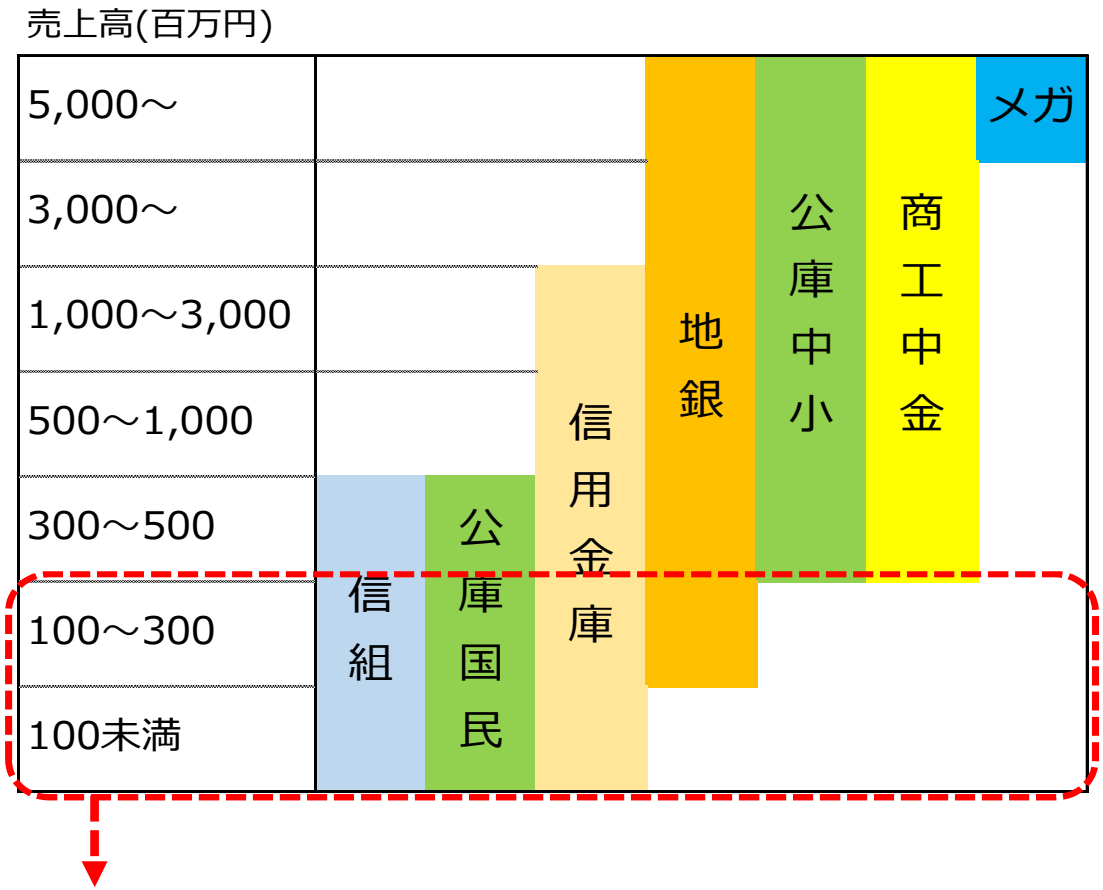
## 第三者支援機関

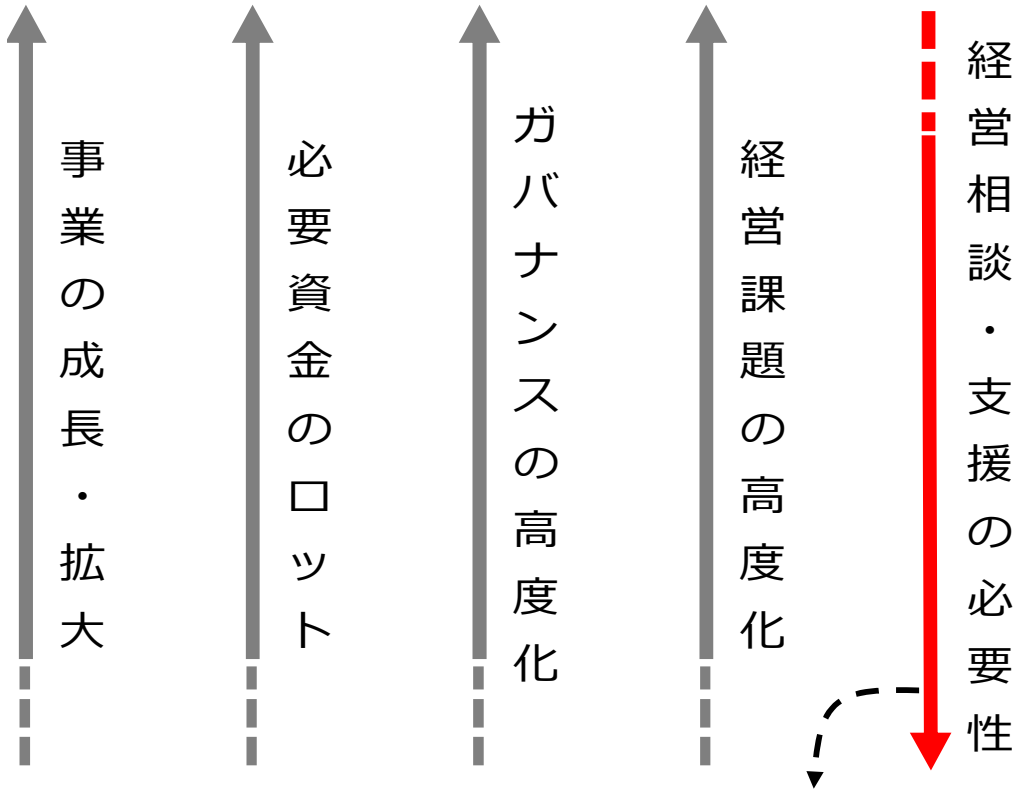
- 事業者と金融機関は利害関係にあり。**中立的な立場**からの**調整**や、事業者に対する支援を行いたい。
- 時に事業者の代弁者として、**双方向のコミュニケーションの円滑化**を図り、事業者と金融機関がより良い関係となることを目指したい。
- 近時**相談件数は増加、内容も深刻化**（活性化協議会）。**相談できずに悩んでいる事業者も多い。**立場や役割に捉われず、三者間の情報共有を密にして、**早期相談、早期支援**に繋げたい。
- 早期相談を受けられれば、経営者に多くの選択肢を提示できる。

# 情報弱者への適切なアプローチ



## 年商規模と取引金融機関のゾーン（イメージ）




**年商規模が小さいほど、経営支援の必要性は高まる**

- ✓ **情報弱者**が多く存在する？
- ✓ 経営ニーズに対する**第三者のアプローチが不足**？
- ✓ 事業者自身が**経営ニーズへの気付きが少ない**？
- ✓ **金融機関は、どこまで財務改善や経営支援に注力**してくれる？

・**経営者の自己変革への挑戦支援が必要**

例）経営・収益力改善、資金繰り、事業再生・事業承継、円滑な退出・廃業など

・**早期相談、早期支援の体制整備が不可欠**

⇒商工会議所の経営指導員等は、金融機関や専門家等と連携して伴走支援

# 商工会議所の経営支援



## 情報の非対称性への対応

**経営計画や財務状況の「見える化」**

**ローカルベンチマーク**
**経営デザインシート　などの活用**

**中小企業会計要領**　　クラウド会計等で対応
**中小企業会計指針**　　**の活用**

**マル経融資（小規模事業者経営改善資金）**

**商工会議所の経営支援が組み込まれたツール**
今後、成長に資する形で活用促進を図る必要

**経営改善支援×資金調達＝企業成長の基盤**
**金融機関と事業者の双方のニーズ把握が鍵**

### 対話の「共通言語」

**経営者と金融機関、支援機関同士が同じ目線・枠組みで対話を行い、課題や目標の共有を行うことが重要**

## 中小企業活性化協議会による事業再生

**※商工会議所は30/47都道府県で受託**

### 現状と課題

- 協議会への**相談件数は増加（2022年度過去最高6,409件）、内容も深刻化。**
- 専門人材（弁護士、税理士等）を含めた**マンパワーも不足。**
- コロナ禍の資金繰り支援等で**潜在化していた、財務収支に課題のある企業の相談は、今後益々増加する見通し。**
- **更なる体制整備、強化が必要（政府に要望中）。**

### （参考）マル経融資制度概要

- 商工会議所等の経営指導を受けている小規模事業者が、経営改善に必要な資金を無担保・無保証人で利用できる制度。
- 商工会議所等の経営指導を金融面から補完し、小規模事業者の経営改善を促進することを目的として、昭和48年10月に創設。
- 経営指導員、審査会による商工会議所の判断が必須の融資制度。商工会議所が主体的に関与。単なる公庫への斡旋事業でないことが特徴。
- 財務内容はじめ、企業実態をつぶさに把握可能。個々の事情に即した事業サービスの提案に繋げられる等のメリットあり。

| | |
|---|---|
| 限度額 | 2，000万円 |
| 返済期間 | 運転資金7年以内（据置1年以内）<br>設備資金10年以内（据置2年以内） |
| 融資利率 | 固定金利 年1.20% 2023/11/1 現在※毎月1日に見直し |
| 資金使途 | 事業資金運転資金または設備資金 |
| 融資対象 | ・従業員数20人以下。商業・サービス業＜宿泊業、娯楽業除く＞5人以下）の法人・個人事業主<br>・最近1年以上、同一商工会議所の地区内で事業を行っている<br>・商工業者であり、日本政策金融公庫の融資対象業種<br>・商工会議所の経営指導を受け、経営改善に取り組んでいる。 |

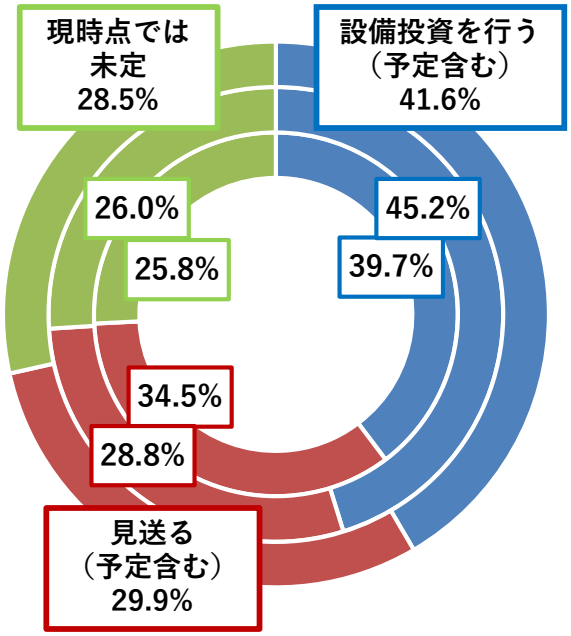
# 中小企業の自己変革を後押しする金融



## 借入需要･ニーズ

| 創業ステージ | 成長ステージ | 安定ステージ | 低迷ステージ | 再生ステージ |
|---|---|---|---|---|
| **«事業者側»**<br>運転、設備資金の調達<br>Equity、社債、Debt（担保や個人保証に依存しない融資）、クラウドファンディング、補助金<br><br>**«金融機関側»**<br>事業計画の検証<br>制度融資の活用 | **«事業者側»**<br>運転、設備資金の調達<br>Equity、社債、Debt、クラウドファンディング、IPO、補助金<br><br>**«金融機関側»**<br>増加運転資金、設備資金の検討、販路拡大支援（ビジネスマッチング） | **«事業者側»**<br>次の投資（調達）に向けた借入返済、新事業の発掘、M&A（買い）、IPO、事業承継、補助金<br><br>**«金融機関側»**<br>販路拡大支援（ビジネスマッチング）<br>各種情報提供 | **«事業者側»**<br>資金調達ニーズ（Equity～スポンサーによる救済、既存借入の返済猶予）<br>M&A（売り）<br><br>**«金融機関側»**<br>経営改善支援、債権売却 | **«事業者側»**<br>法的整理（民事再生、会社更生、<br>私的整理（スポンサー型、第二会社方式等）<br><br>**«金融機関側»**<br>債権放棄（清算配当との経済合理性） |

## 2023年度の設備投資の動向（全産業／過去調査との比較）




外円：2023年11月、中円：2023年6月、内円：2022年10月

業種別

| | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|
| 行う | 33.9% | 49.7% | 39.0% | 33.5% | 45.5% |
| 見送る | 33.6% | 27.2% | 28.4% | 37.7% | 25.0% |
| 未定 | 32.5% | 23.1% | 32.6% | 28.8% | 29.5% |

従業員規模別

| | 100人以上 | 50人以上100人未満 | 10人以上50人未満 | 10人未満 |
|---|---|---|---|---|
| 行う | 73.4% | 56.9% | 43.3% | 22.9% |
| 見送る | 9.0% | 19.1% | 29.1% | 43.9% |
| 未定 | 17.6% | 24.0% | 27.6% | 33.2% |

（2023年11月 日商LOBO調査）

**設備投資への意欲はあるが、なかなか踏み出せない状況**

### 収益強化に資する資金調達が必要

中小企業・小規模事業者にとり、融資等は生活も鑑み、リスクへ負担感あり無借金経営を目指す事業者も。。。

無借金経営はメリットがある一方、成長投資に消極的になりがちな傾向も

**一定のリスクを背負いつつ、成長投資を行いやすい環境整備には何が必要か？**

**実質無借金経営を目指したリレーション**

# 金融機関への期待（顧客本位のビジネスモデル確立）



## プロパー融資と保証付融資

・**リーマンショック、東日本大震災、コロナ禍等、「有事」のセーフティネット機能**や、**創業支援（事業実績や資産背景に乏しい）等**、資金調達力に乏しい事業者に、**信用保証制度は不可欠**。

・しかし、過度に保証付融資に偏った与信姿勢や、融資方針は、**事業者の資金調達力への影響**あり。

・平時は、**プロパー融資を主**とした検討、または保証付融資を検討する上でも、**原則、プロパー融資との協調**を前提とするなど、**事業者の調達可能枠に配慮した支援**を検討いただきたい。
※経営者の意識改革も必要（なかなか難しい）

## 経営者保証に拠らない融資慣行の確立

・事業失敗時のリスクが大きいことから、**起業をためらう起業関心層のうち、８割が原因として経営者保証**を挙げている。

・**事業承継**や**廃業**、**再チャレンジ**検討時において経営者保証が**阻害する要因**との声も多い。

・個別企業、事案に拠るところは大きいが、金融機関側にて、停止条件、解除条件付保証契約、ABL、金利の上乗せ等、**経営者保証機能を代替する融資手法の活用、推進**を検討いただきたい。
※政府の金利負担軽減措置を最大限活用すべき

## 事業性評価に基づく与信審査の定着

・担保や保証に依存せず、**事業者の将来見通し、成長可能性を評価し、融資判断に反映**いただきたい。
※担保や保証への過度な依存は、**事業者との対話の機会、事業者の気付きの機会を失わせる**。

・企業の将来性を考えるに際し、まずは、過去の業績や実績、更には足元の今を分析する必要がある。しかし、前提にもつべき考え方として、『**未来志向**』で対応いただきたい。

・事業者と**対話を重ね**ることで、事業者のこれまでの歩みを見つめ、**課題を見つけ共有**し、将来展望をともに考えることが重要。腰を据えた**長期的な取引構想**で与信判断をしていただきたい。

・**貸して終わりではなく、展望した将来に向けその道筋が合っているか、融資後モニタリング**がさらに重要。ニーズに即した対応がとられていれば、手数料や事務負担等を**分担する**ことも可能になる。

＝商工会議所も伴走型経営支援の中で事業者の意識改革等に貢献したい＝

# 事業性評価融資の推進



- スタートアップや中小企業のイノベーションや成長を後押しするためには、不動産担保や経営者保証に拠らない、**知的財産、技術・ノウハウなどの無形資産を活かした、「事業性」に着目した融資は必要**。
- 事業性融資を推進するに際し、事業成長担保が必要ということであれば、既存の譲渡担保の使い勝手を毀損することなく、**事業者と金融機関の双方に、簡易・迅速・廉価で使い勝手の良い制度とすべき**。**使われなければ意味がない**。
- **事業者と金融機関との緊密な連携の下、事業計画やキャッシュフローのモニタリングで事業価値を高めていける、事業者と金融機関の双方に負担のかからない評価システムと担保権が必要**。事業者側には、キャッシュフロー低下時に金融機関からの早期の事業改善支援投資やアドバイスを得たいニーズあり。

## 企業の成長局面での融資に加えて、以下で活用の可能性有

※会員事業者ヒアリング等から抜粋

### ●スタートアップ、ベンチャー企業

・不動産等の資産背景に乏しいスタートアップやベンチャー企業等は、すぐに売上が見込めないが、人的コストは発生しており、**将来キャッシュフローに基づく融資ニーズ**はある。また、特許権等がない場合でも研究開発途中の成果物なども含めて**無形資産を活用した事業全体を見える化・担保化**することで融資を受けたいとの声あり。その他、近時は**新株予約権付融資スキーム**も多く見られるように。

### ●事業立ち上げ時（**ベンチャーデット**など）

・スタートアップやベンチャー企業は、エクイティによる資金調達ニーズが高いが、創業時に一定の手持ち資金が必要な場合あり（売上と支払いにズレがある広告代理店など）。こうした企業の資金調達手段の１つになり得る。

### ●事業承継時

・従業員等への**親族外承継は、商工会議所会員調査で３割**。M&Aもより進む。自社の企業価値を知る、事業価値を認識することの重要性は拡大。承継資金が事業価値で調達できれば活用したいとの声はある。

# 事業性評価を前提とした「借り方、貸し方」事例



## 事業者の評価の声

- 月商１か月分と心もとない**現預金水準を引き上げ**、
  一方、**返済負担（資金繰り負担）が増さない借り方、貸し方を検討・提案。**
- 正常運転資金＋月商２～３か月の現預金水準をメルクマールとした**短期継続融資**の導入。
- 事業者から**資金繰りの不安を取り除き、経営者は営業推進や商品開発等に集中できる。**

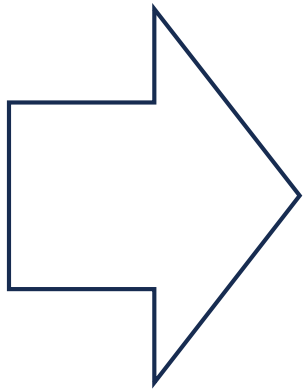
## 企業のバランスシートの変化

（年商120百万円の小規模企業と仮定）

（金額単位：百万円）

| B/S(BEFORE) | | | |
|---|---|---|---|
| 現預金 | 10 | 支払債務 | 15 |
| 受取債権 | 20 | 短期借入 | 0 |
| 在庫 | 15 | 長期借入 | 50 |
| 固定資産 | 30 | 自己資本 | 10 |
| 資産合計 | 75 | 負債・純資産合計 | 75 |

| | |
|---|---|
| 正常運転資金 | 20 |
| 長期年間返済 | 10 |



| B/S(AFTER) | | | |
|---|---|---|---|
| 現預金 | 25 | 支払債務 | 15 |
| 受取債権 | 20 | 短期借入 | 40 |
| 在庫 | 15 | 長期借入 | 25 |
| 固定資産 | 30 | 自己資本 | 10 |
| 資産合計 | 90 | 負債・純資産合計 | 90 |

| | |
|---|---|
| 正常運転資金 | 20 |
| 長期年間返済 | 5 |

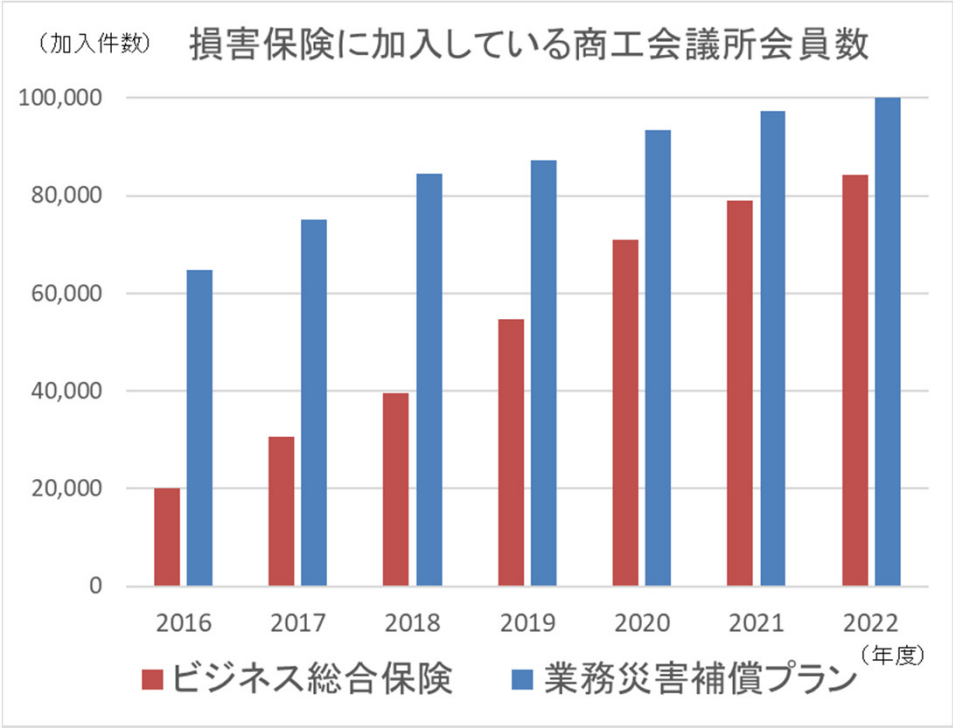
# （参考）日商保険の活用（事業活動リスクへの備え）



## １．日商保険制度（損害保険制度）のメリット

①会員満足度の向上：会員の事業活動リスク等の補償、団体割引適用による保険料負担軽減
②商工会議所組織強化：新規会員獲得、退会慰留

※保険拡販は、保険代理店が実施しています。




## ２．損害保険加入のための新規入会

商工会議所によっては、新規入会者の30～40%が、団体割引が適用される損害保険への加入を理由に入会したと回答しています。

## ３．団体割引率

商工会議所会員には団体割引が適用され、一般加入より、ビジネス総合保険では最大約33%、業務災害補償プランでは最大約58%安くなります。

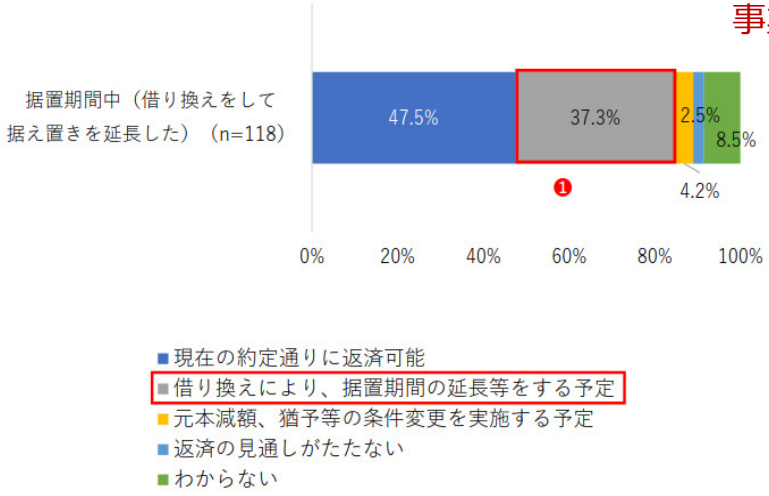
## ４．２つの保険で事業活動リスクを包括的にカバー

| 【ビジネス総合保険】（2016年制度開始） | 【業務災害補償プラン】（2010年制度開始） |
|---|---|
| ◆賠償責任（生産物、リコール、情報漏えい、サイバー、施設、事業活動遂行等）のリスクを総合的に補償<br>◆事故（火災、風災、水災、雪災等）により生じた、休業損失を補償 | ◆労災賠償に備える「使用者賠償責任補償」を標準セット<br>◆「従業員のケガ」と「企業の賠償リスク」にダブルで備えることが可能<br>◆役員個人の賠償責任も補償 |
| 加入件数：約84,300件（2023年２月時点） | 加入件数：約100,200件（2023年２月時点） |

# （参考）ビジネス総合保険の新特約・・・「倒産防止特約」

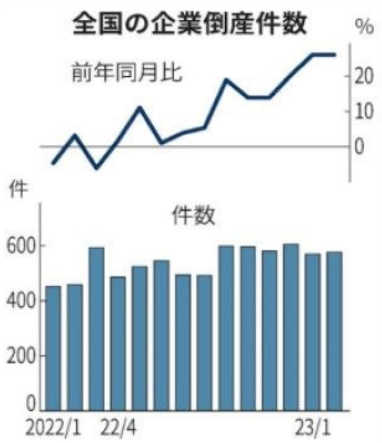


【新型コロナウイルス関連融資の今後の返済見通し】
（現在据置期間中：借り換えをして据え置きを延長した）




（出典：東京商工会議所「中小企業の経営課題に関するアンケート」調査結果について）

ゼロゼロ融資の返済本格化に伴い、約定通り返済できない事業者の増加が懸念！




（出典：東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」）

## 商工会議所経営相談における位置づけ

＜経営相談の例＞
- ●事業継承について相談したい
- ●事業の継続に必要な資金調達に困っている
- ●赤字が解消されない
- ●取引先が倒産し経営に大きくひびいている

等

- ●参考情報の提供・相談機関の紹介
- ●マル経融資
- ●事業再構築、販促策等の検討
- ●中小企業倒産防止共済（経営セーフティ共済）

返済義務有

商工会議所独自のセーフティネットです！

**取引先倒産・入金遅延補償特約**

- ✓ 取引先の倒産事故により被る損害に対して保険金をお支払い（返済義務なし）
- ✓ 取引先が倒産した際の資金繰りの心配や連鎖倒産のリスクを防止し、会員事業者さまと大切な従業員を守る

返済義務無

損保ジャパン SOMPO Innovation for Wellbeing

2023年7月版

●●商工会議所　会員事業者の皆さまへ
ビジネス総合保険制度 新特約のご案内

ビジネスマスター・プラス 事業活動総合保険

取引先の倒産による
『連鎖倒産』のリスクに備えませんか？

連鎖倒産を防止するセーフティネット

取引先が倒産した際の資金繰りの心配や連鎖倒産のリスクを防止し、貴社と従業員を守ります！

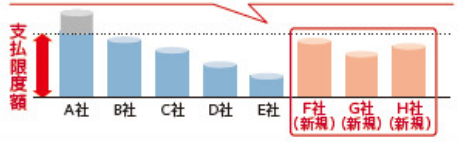
倒産防止特約（取引先倒産・入金遅延補償特約）の特長

1 充実補償！
国内全ての取引先(※1)を包括的に補償します。
保険期間中に増えた新たな取引先も自動で補償されます。

2 シンプルな補償条件！
自己負担額と縮小てん補がなく、
損害額を支払限度額まで100%補償します。(※2)

3 返済不要！
受け取った保険金は返済する必要がありません。(※3)

新規の取引先も与信審査なしで自動的にカバー




［支払限度額］下表3パターンから選択いただけます。

| 1債務者あたり | 100万円 | 200万円 | 300万円 |
|---|---|---|---|
| 限度額（保険期間中） | 1,000万円 | 2,000万円 | 3,000万円 |

お手続き簡単！ 売上高と業種(※4)のみのご申告だけ！

(※1)グループ企業、国、自治体または個人(個人事業主は除く)などとのお取引は対象外です。(※2)保険金のご請求は、保険期間中に10回まで行うことができます。
(※3)保険金を受け取った後に取引先から回収した代金は、保険会社へ返金する必要があります。(※4)業種により延床面積のご申告も必要です。
■このチラシは概要を説明したものです。詳しい内容につきましては損保ジャパンまでお問い合わせください。

●●商工会議所
住所：●●●●
TEL：●●-●●●●-●●●（平日午前●時から午後●時まで）

【引受保険会社】
損害保険ジャパン株式会社　●●支店　●●支社
住所：●●●●
TEL：●●-●●●●-●●●（平日午前●時から午後●時まで）

(SJ23-00361 2023.04.11)