

企業アンケート調査の結果

令和3年8月31日



目次

①新型コロナウイルス感染拡大の影響等について

- ・売上への影響
- ・資金繰り状況の変化
- ・金融機関による支援

②メインバンクについて

- ・メインバンクとのコミュニケーション
- ・成長資金の調達

③事業承継について

④経営人材紹介について

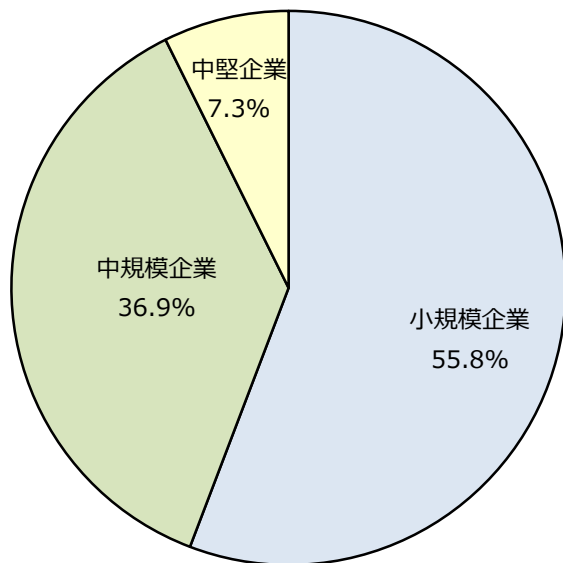
アンケート調査に協力頂いた企業 ①

- 地域金融機関をメインバンクとする中小・小規模企業を中心に、約3万社にアンケート調査への協力を依頼（外部委託）し、10,162社から回答（回答率：約3割、前回調査：9,127社、調査実施期間：2021年4月1日～23日）。
- 「メインバンク」判定は、原則、企業の回答による（回答がない場合は借入残高1位の金融機関を採用）。

※ 有効回答数は、“n” で表記。以下同じ。

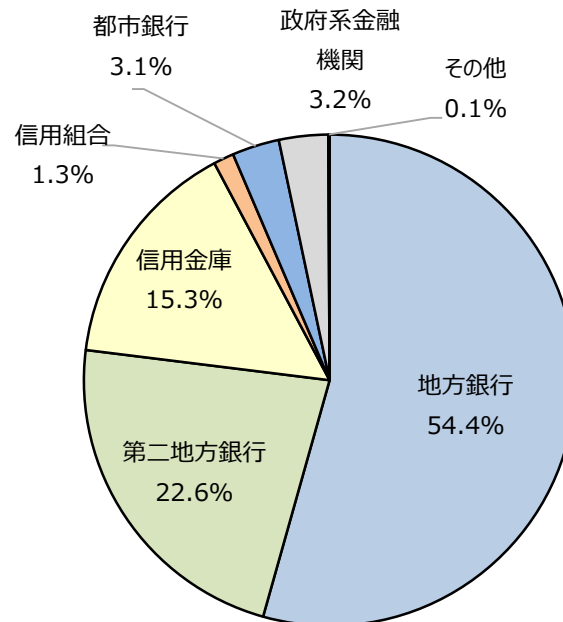
① 規模・メインバンク・非メインバンクの業態

企業の規模別分布
(n=10,161)

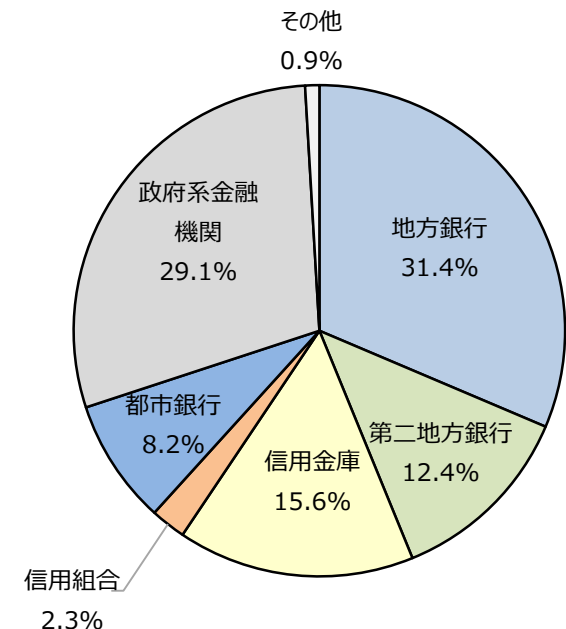


小規模企業：1～20人
中規模企業：21～100人
中堅企業：101～1,000人

メインバンクの業態別分布
(n=9,464)



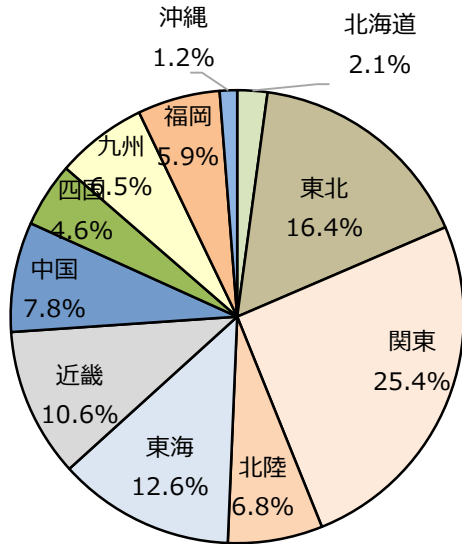
非メインバンクの業態別分布
(n=17,292)



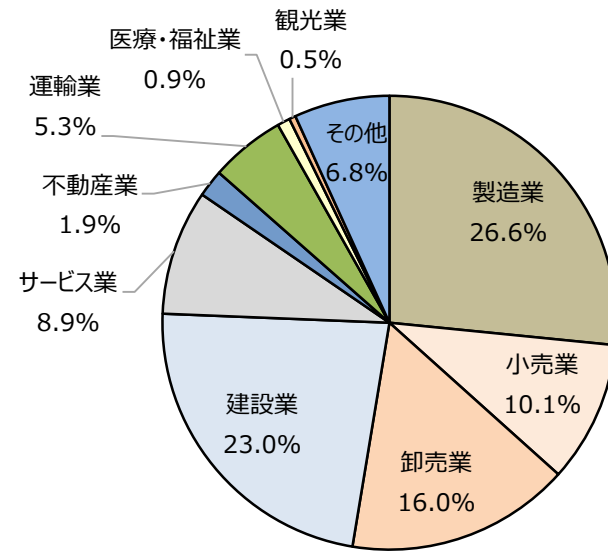
アンケート調査に協力頂いた企業 ②

② 地域・業種・債務者区分・取引金融機関数

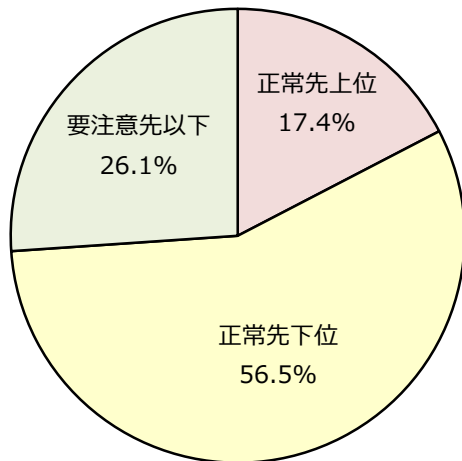
地域別分布 (n=10,161)



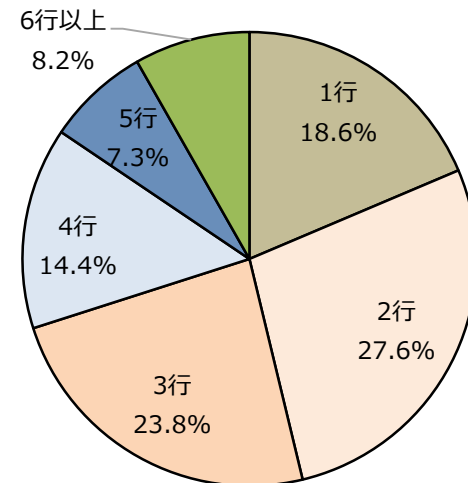
業種別分布 (n=10,162)



債務者区分別分布 (n=10,161)



取引金融機関数の分布 (n=9,534)



① 新型コロナウイルス感染拡大の影響等について

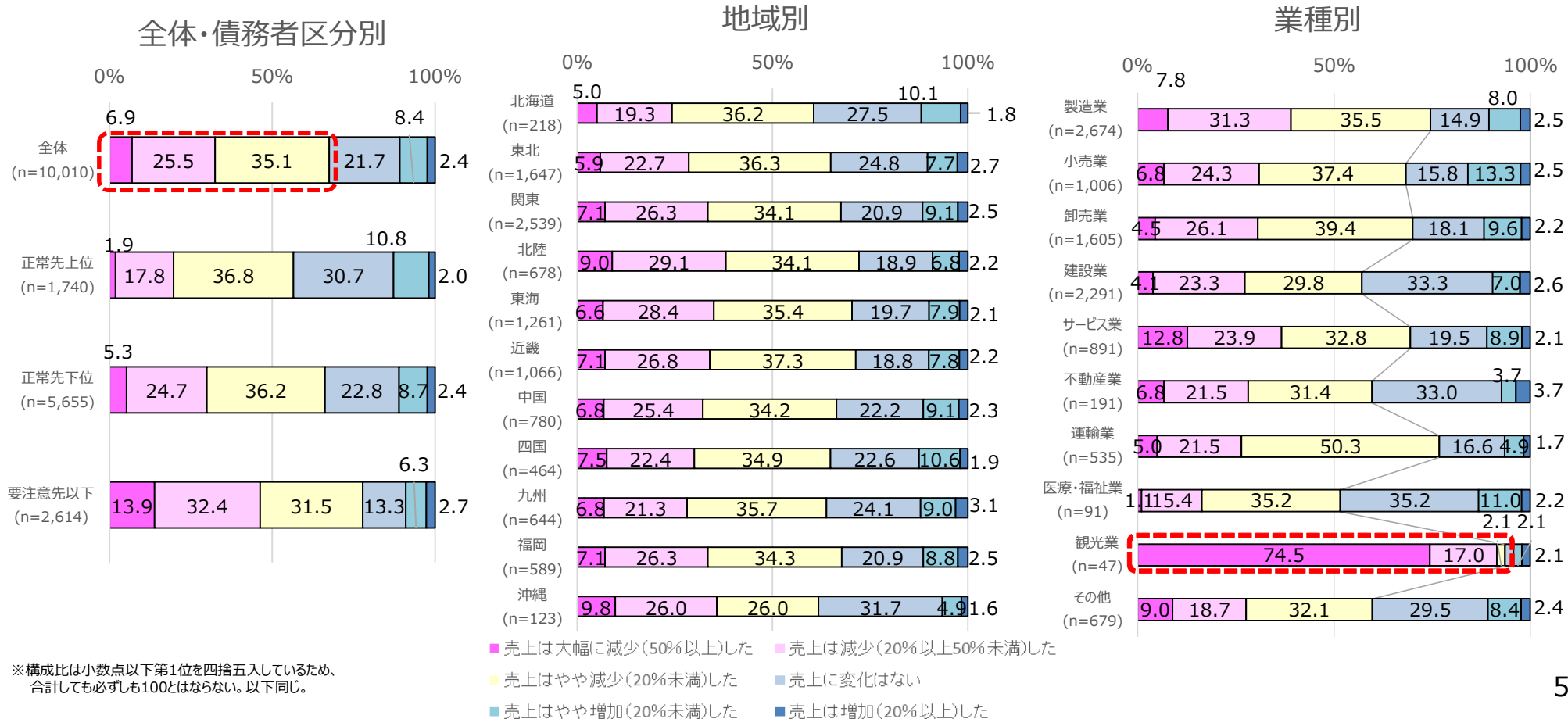
コロナによる売上への影響

- 全体では、**7割弱の企業で売上が減少**している。
- 地域別では、**どの地域においても6割以上の企業で売上が減少した**。
- 業種別では、75%が大幅に売上が減少したと回答した**観光業**をはじめ運輸業、製造業の多くは、売上が減少したと回答した一方、医療・福祉業、建設業、不動産業では減少したとの回答は5～6割にとどまり、業種によって影響にバラツキが見られた。

(注) 観光業は他業態に比して調査対象先が少ないため有効回答数が少なく、回答による変動が大きい点には留意が必要（10ページも同様）

※用語の定義は以下のとおり。「コロナ発生前」：2020年1月まで、「コロナ発生後」：2020年2月から2021年3月まで、「現在」：2021年4月現在

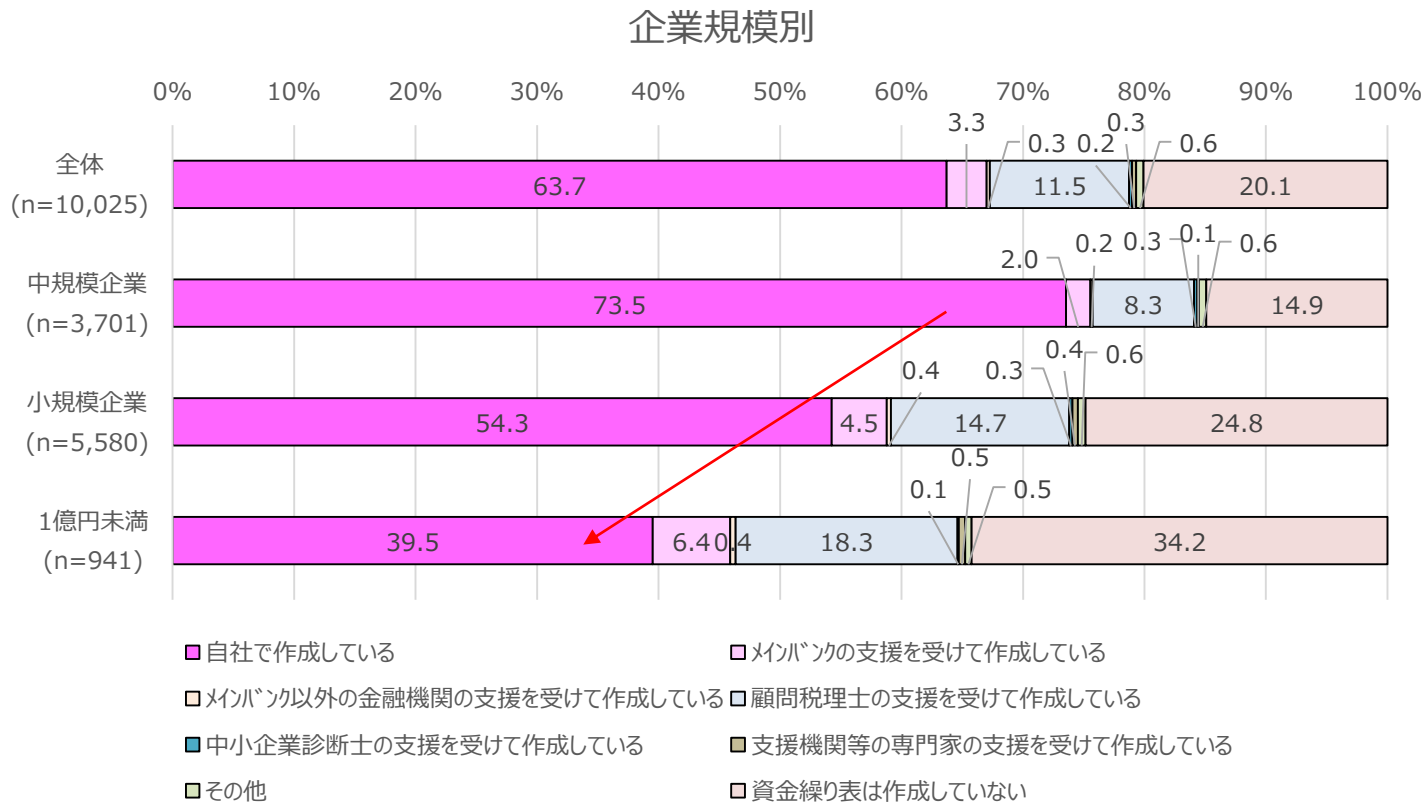
Q. コロナ発生前と現在を比較し、新型コロナウイルス感染症拡大が売上に与えた影響はどの程度ですか。（単一回答）



資金繰り表の作成状況

- 全体では **6割強の企業が「自社で作成している」、その一方で、2割が「資金繰り表は作成していない」と回答した。**
- 規模が小さくなるほど、自社で作成している先の割合が低くなる一方、メインバンクや税理士の支援を受けて作成している先の割合が高くなる。

Q. 現在、貴社では資金繰り表を作成していますか。(単一回答)



コロナ発生後・現在の資金繰り状況

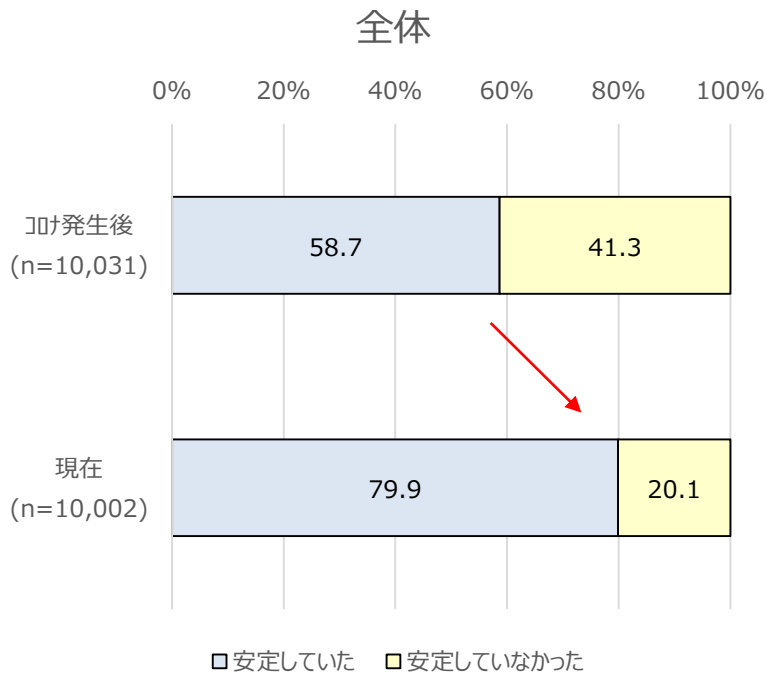
- 資金繰りについて、コロナ発生後に「安定していた」と回答した企業が約6割まで減少したが、2021年4月現在では8割弱が「安定している」と回答している。
- 1回目の緊急事態宣言時では全国的な休業要請等により資金繰り状況への影響が大きかった。

(注) 各時期の定義は以下のとおり。

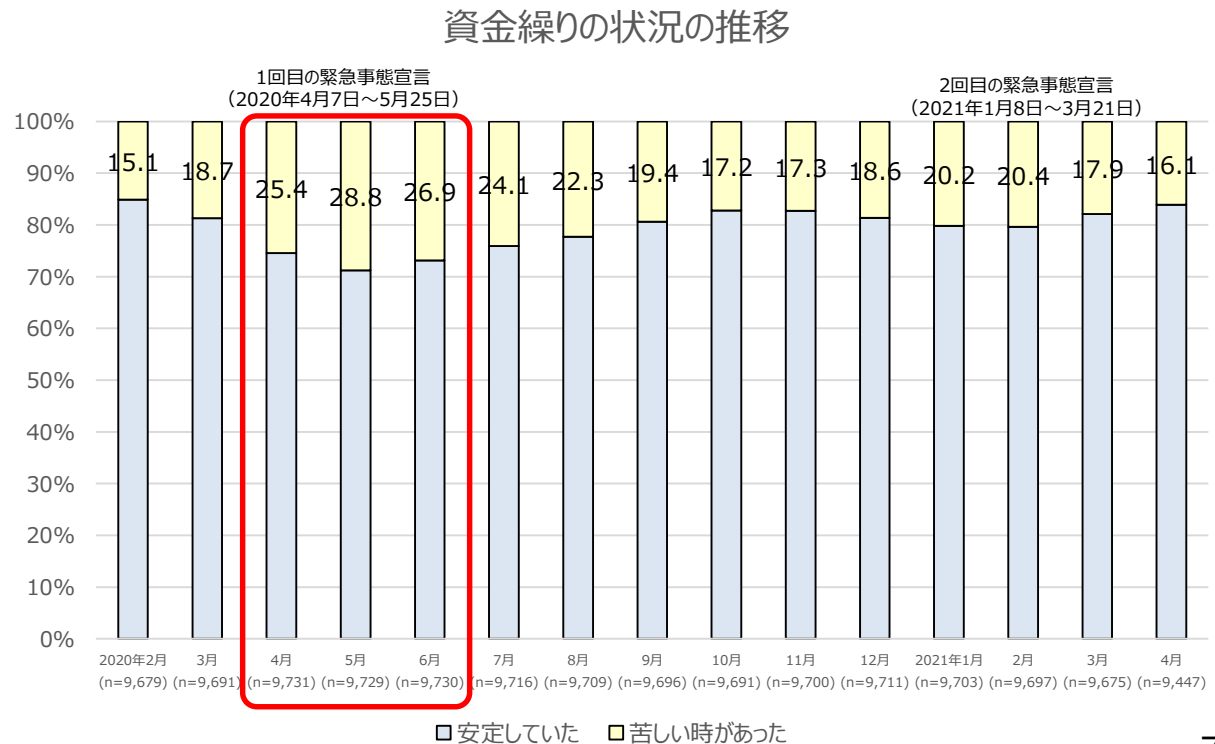
「コロナ発生後」： 2020年2月から2021年3月まで

「現在」： 2021年4月現在

Q. コロナ発生後、現在の資金繰りについてご回答ください。(単一回答)



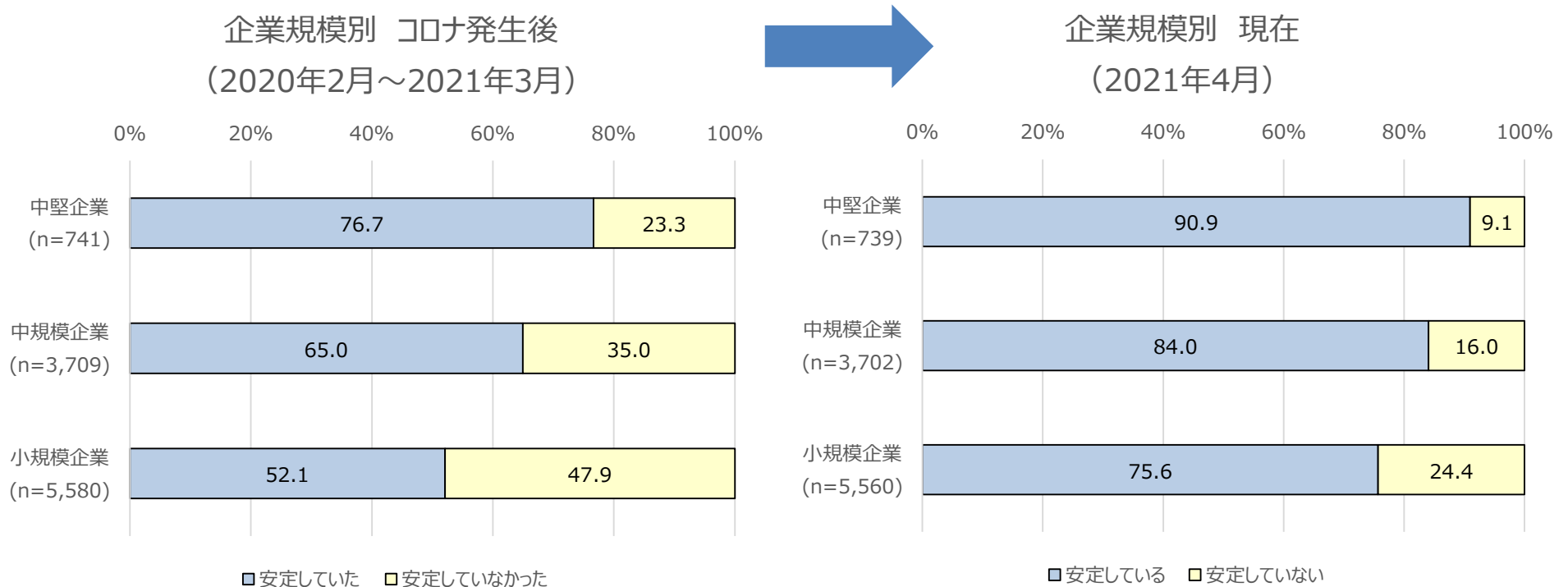
Q. コロナ発生後から現在までの資金繰りについて安定したまたは苦しい時があったかご回答ください。(単一回答)



コロナ発生後・現在の資金繰り状況

- 企業規模別では、コロナ発生後と2021年4月現在を比較すると、全ての規模において「安定している」と回答した割合が増加した。
- 規模が大きい企業ほど「安定している」と回答した企業の割合が高い。

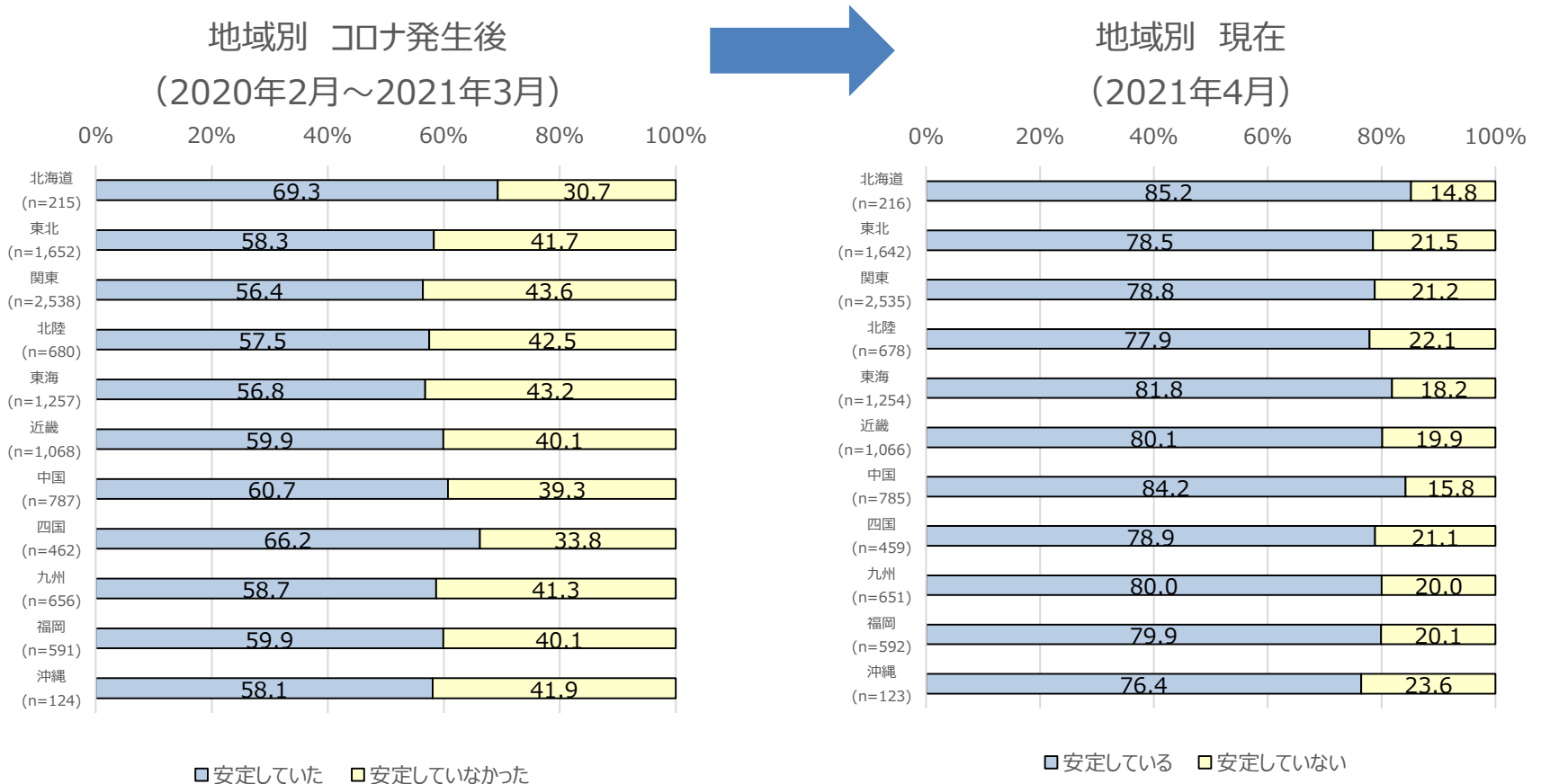
Q. コロナ発生後、現在の資金繰りについてご回答ください。（単一回答）



コロナ発生後・現在の資金繰り状況

- 地域別では、コロナ発生後と2021年4月現在を比較すると、全ての地域において「安定している」と回答した割合が1～2割以上増加した。

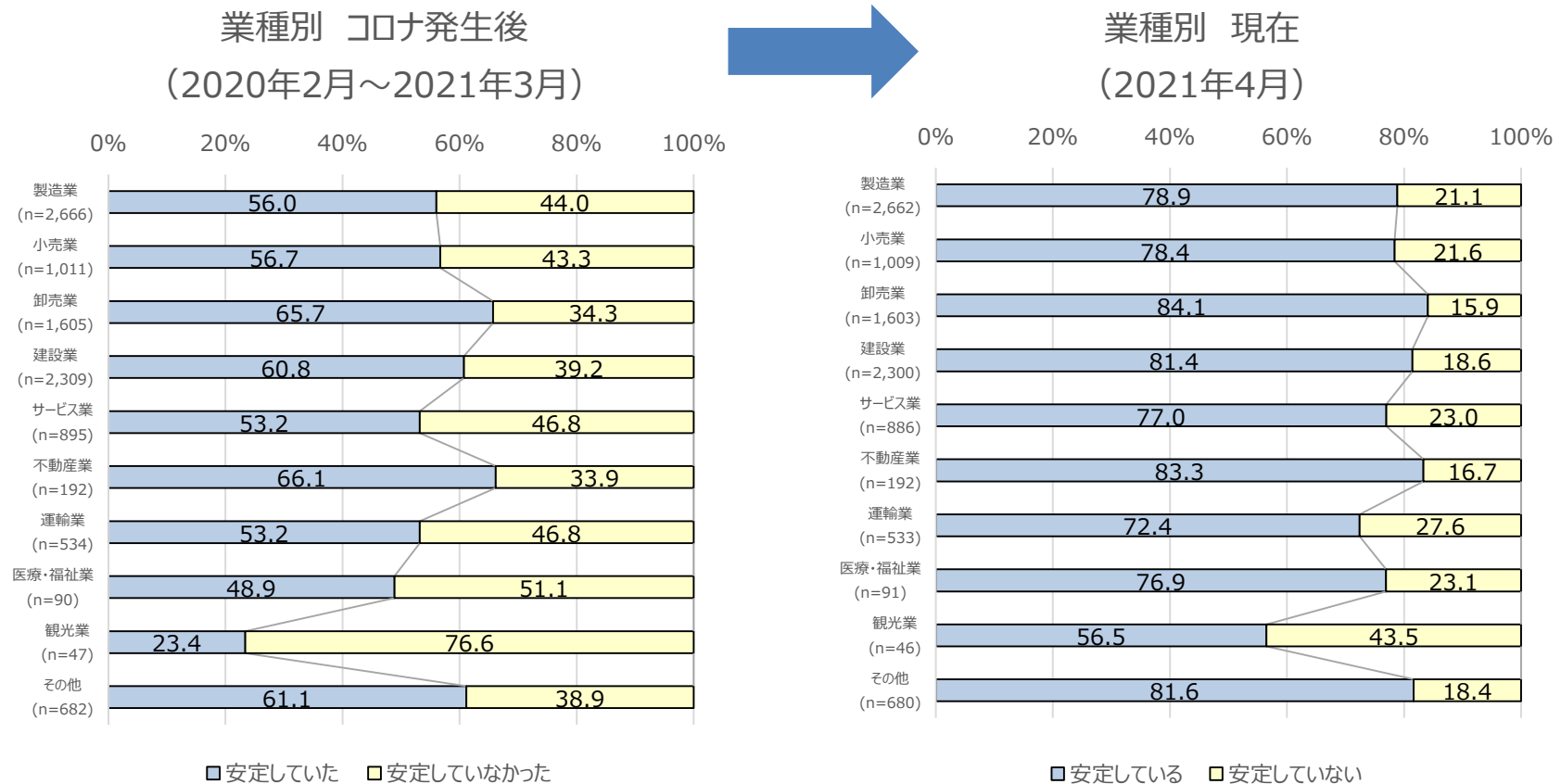
Q. コロナ発生後、現在の資金繰りについてご回答ください。(単一回答)



コロナ発生後・現在の資金繰り状況

- 業種別では、コロナ発生後と2021年4月現在を比較すると、全ての業種において、「安定している」と回答した企業が増加した。
- 現在では、卸売業や不動産業では8割強の企業が「安定していた」と回答した一方、観光業は6割弱、運輸業は7割強に留まるなど、回復にはバラツキが見られる。

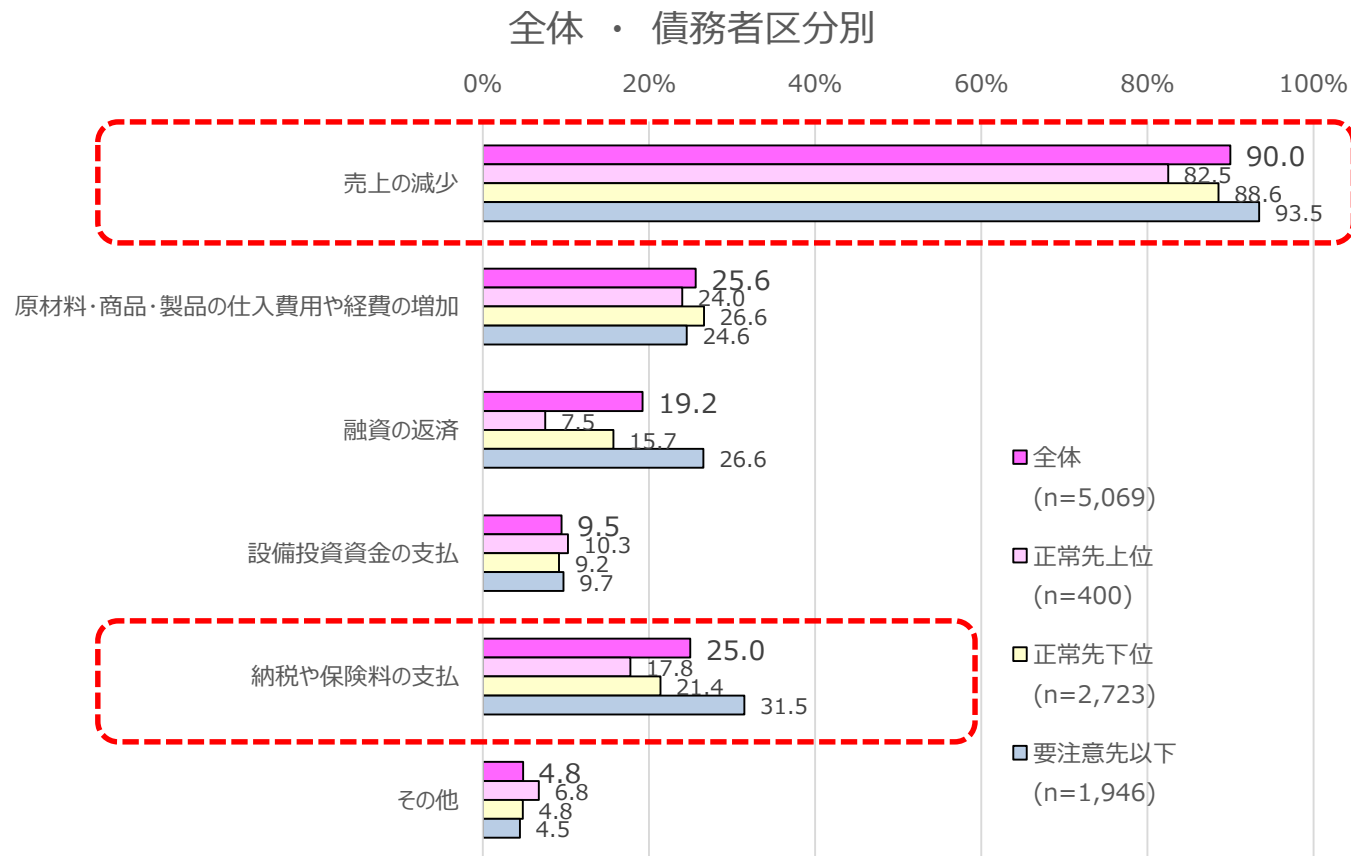
Q. コロナ発生後、現在の資金繰りについてご回答ください。(単一回答)



コロナ発生後の資金繰り状況

- 資金繰りが悪化した理由について、全体では**9割が「売上の減少」**、次いで3割弱が「原材料・商品・製品の仕入費用や経費の増加」、「**納税や保険料の支払**」、2割弱が「融資の返済」と回答した。

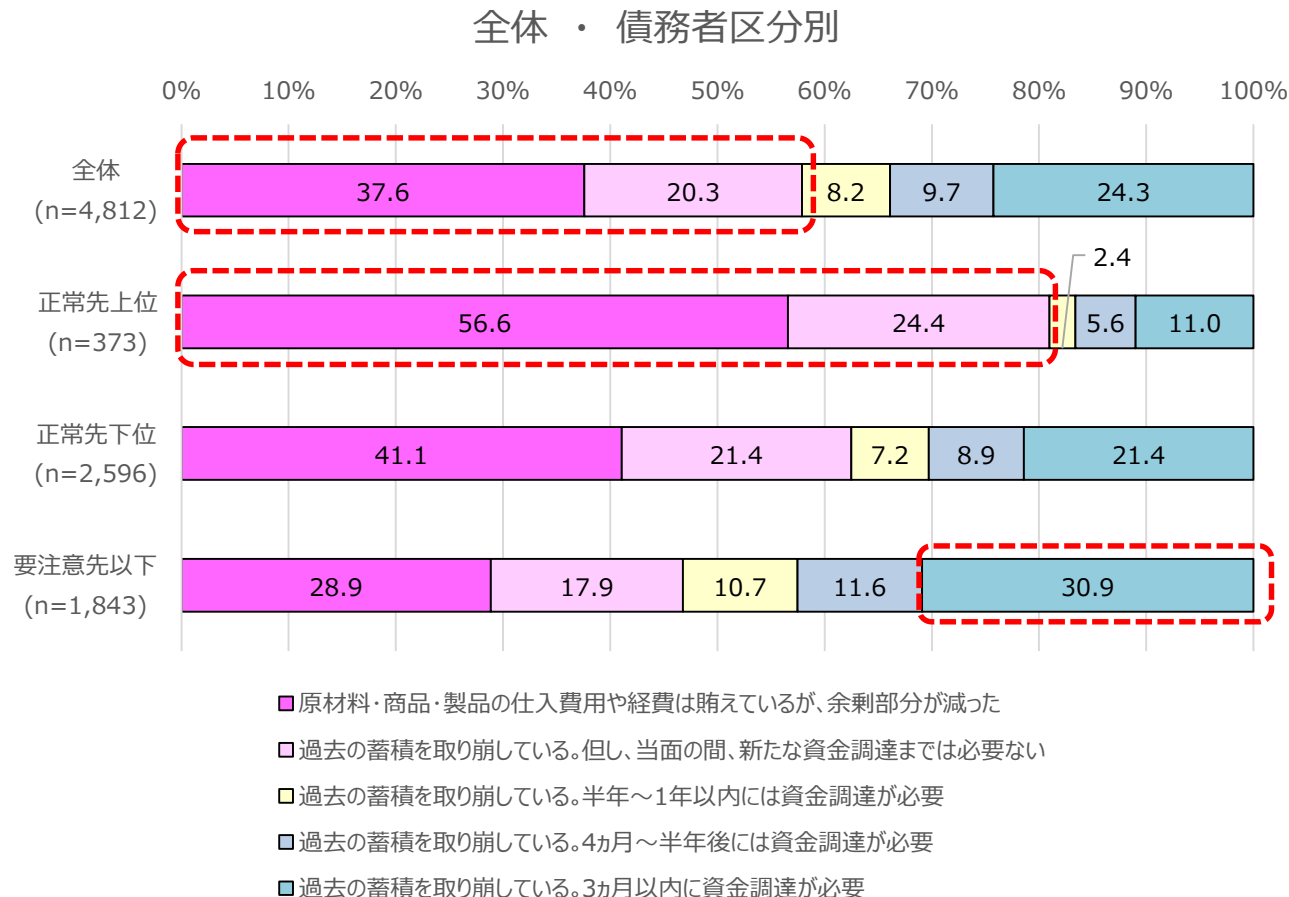
Q.（「資金繰りが苦しい時があった」と回答した先）資金繰りが悪化した理由について、あてはまるものすべてに○をつけてください。（複数回答可）



コロナ発生後の資金繰り状況

- 資金繰りの悪化の程度について、全体では**6割弱が資金調達までは必要としていない**状況であった。
- 債務者区分別では、上位先ほど資金調達の必要性が低くなっており、特に正常先上位では**約8割が資金調達までは必要としていない**状況であった。
- 一方、**要注意先以下では約3割が「3か月以内に資金調達が必要」と回答した。**

Q. 「資金繰りが苦しい時があった」と回答した先）資金繰りはどの程度苦しくなりましたか（単一回答）

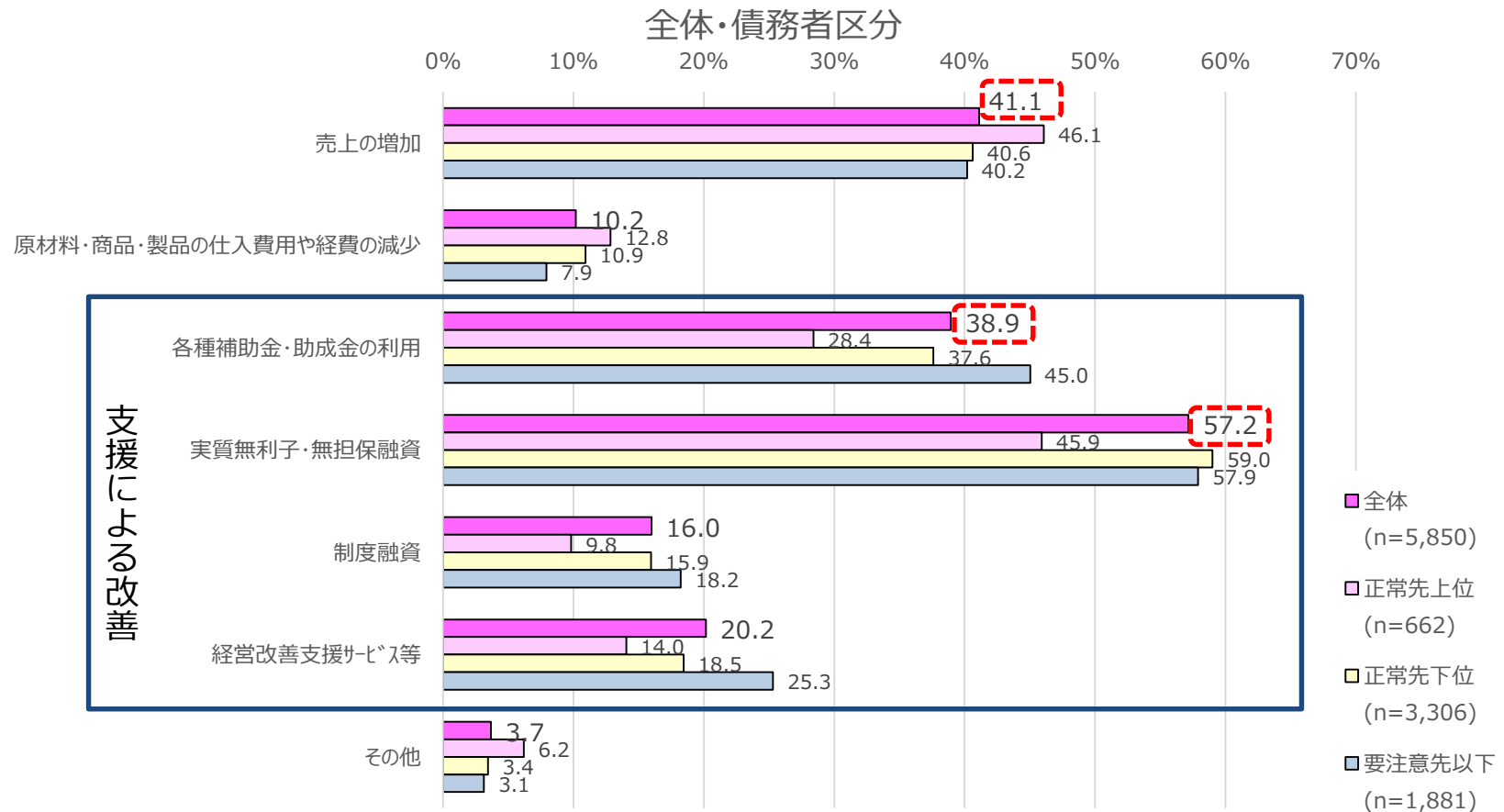


コロナ発生後の資金繰り状況

【「資金繰りが悪化した時があった」と回答した先で改善した時があった先】

- 資金繰りが改善した理由について、全体では**6割弱が「実質無利子・無担保融資」**、次いで**4割強が「売上の増加(回復)」**、**4割弱が「各種補助金・助成金の利用」**と回答した。
- 債務者区分別では、支援による改善項目では、大半の項目で**下位先ほど割合が高くなっている**。

Q. 資金繰りが改善した理由について、あてはまるものすべてに○をつけてください。(複数回答可)

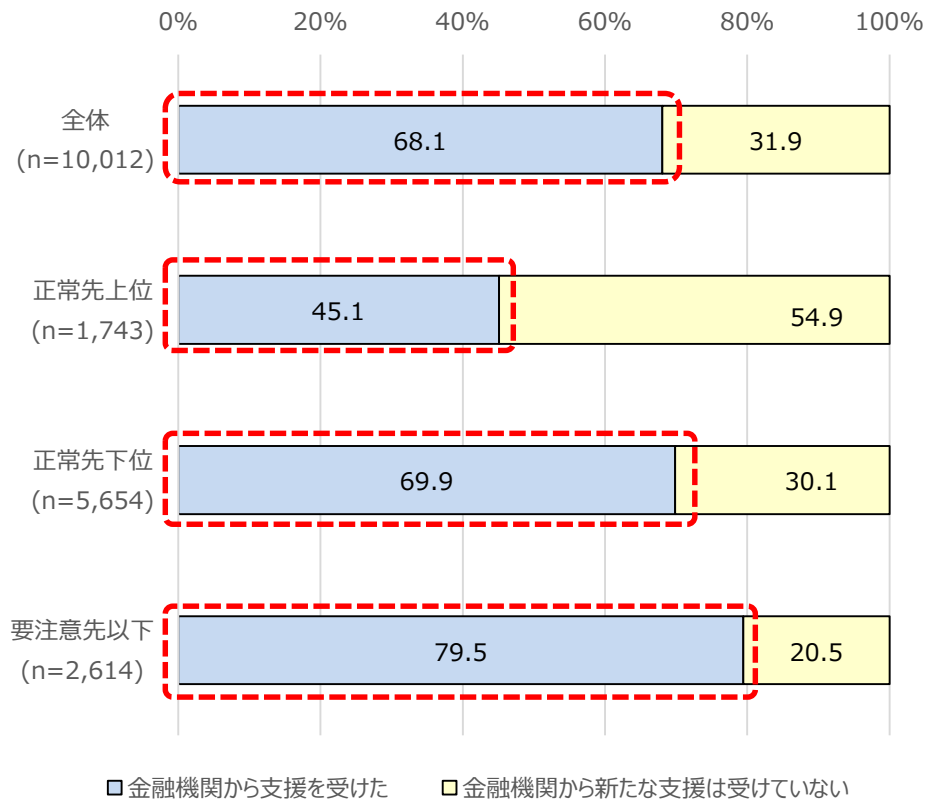


金融機関による支援

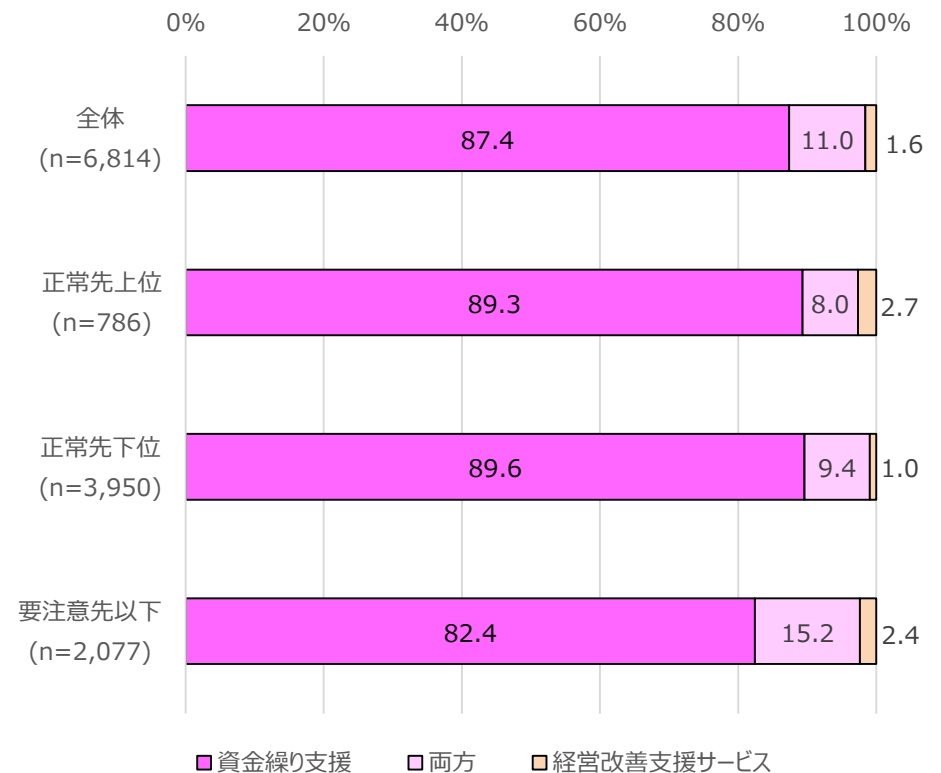
- 全体では、**7割弱がコロナ後に金融機関による支援を受けており、そのうちほぼ全ての企業が資金繰り支援を受けている。**
- 債務者区分別では、下位先ほど支援を受けた割合が高く、資金繰り支援・経営改善支援サービスの両方を利用した割合も高くなっている。

Q. コロナ後に、金融機関による支援（資金繰り支援・経営改善支援サービス）を受けましたか。（複数回答可）

全体・債務者区分別 支援状況



受けた支援の内訳



※Q8は「金融機関から新たな支援は受けていない」、「資金繰りに関する支援を受けた」、「経営改善支援サービスを受けた」の選択肢による複数回答可で設定しているため、「金融機関から支援を受けた」の回答数はQ8の有効回答数から「金融機関から新たな支援は受けていない」と回答した先数を控除することで算出。

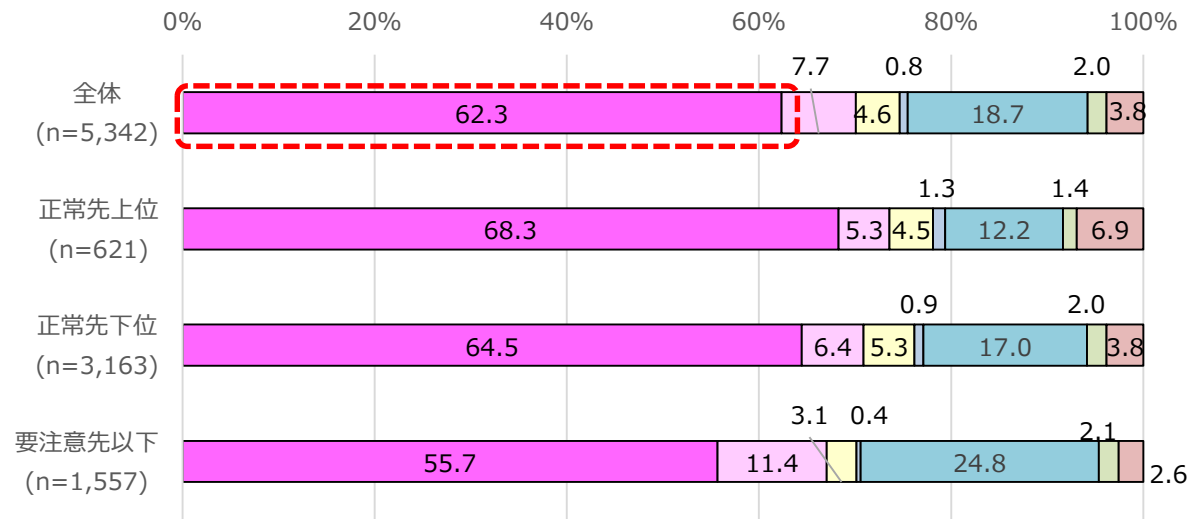
金融機関による支援（実質無利子・無担保融資）

- 実質無利子無担保融資の据え置き期間後の対応について、全体では**6割強が「約定弁済を開始した、又は開始する予定」と回答した。**

Q.（実質無利子・無担保融資にかかる支援を受けたと回答した先）実質無利子・無担保融資の据え置き期間後の対応についてご回答ください（単一回答）。

※回答企業の約8割が「実質無利子・無担保融資（新規融資）」を利用

全体・債務者区分別



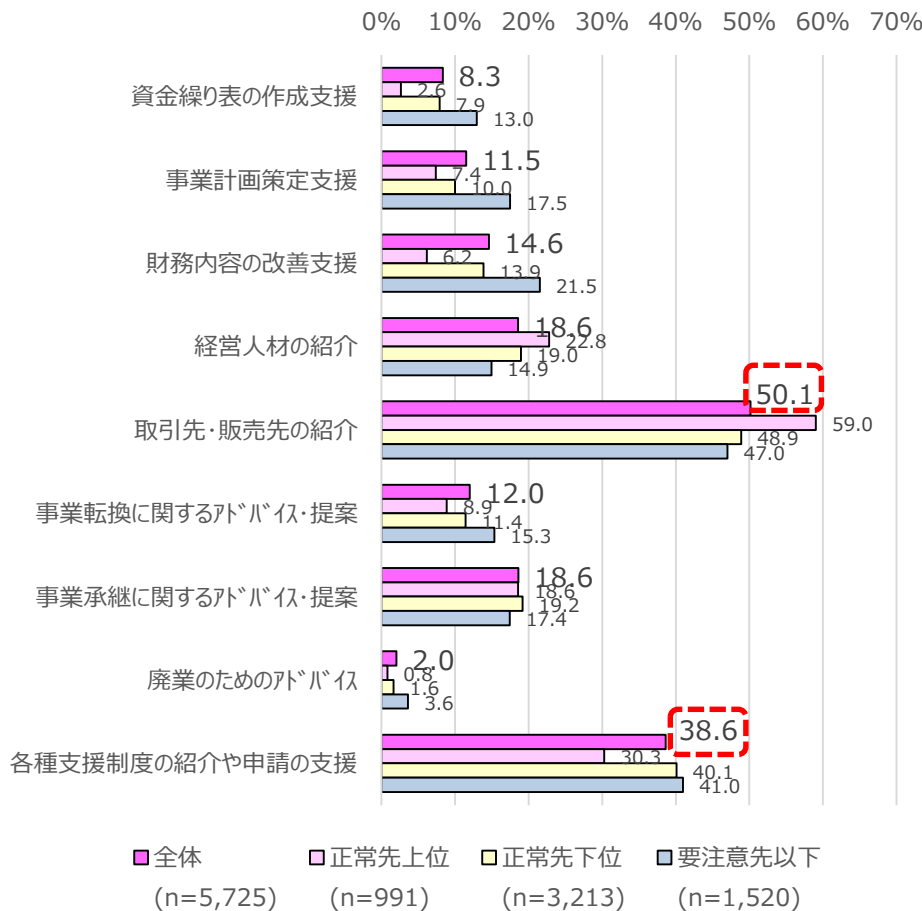
- 約定弁済を開始した、又は開始する予定
- 元本返済猶予の支援を受けた、又は受ける予定
- 同じ金融機関から「新規融資」を受けた、又は受ける予定
- 他の金融機関から「新規融資」を受けた、又は受ける予定
- ふたたび、同一金融機関にて実質無利子・無担保融資を受けた、又は受ける予定
- 他の金融機関から実質無利子・無担保融資を受けた、又は受ける予定
- その他

金融機関による支援（経営改善支援サービス）

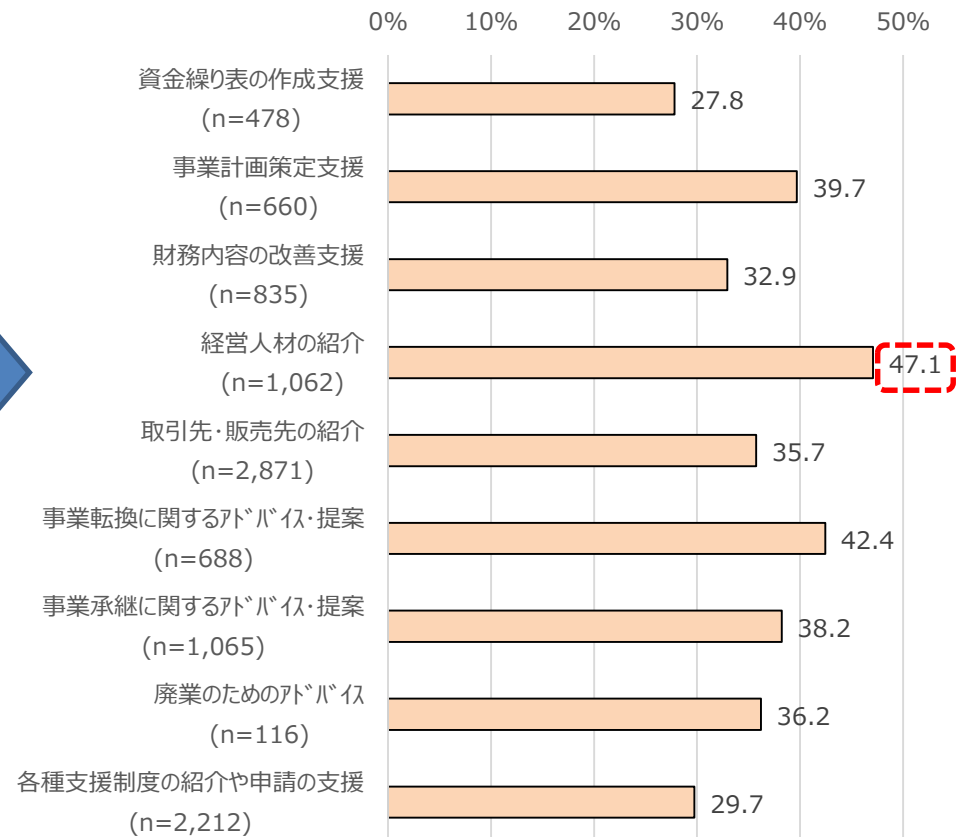
- 今後金融機関から受けてみたい経営改善支援サービスについて、全体では**5割**が「取引先・販売先の紹介」、次いで**4割弱**が「各種支援制度の紹介や申請の支援」を求めている。
- 経営改善支援サービスを受けたいと回答した企業のうち、手数料を支払ってもよいと回答した割合を確認すると、「経営人材の紹介」が**5割弱**と最も多く、次いで「事業転換に関するアドバイス・提案」が**4割強**と回答した。

Q. 現在の状況を踏まえ、今後金融機関から受けてみたい支援（経営改善支援サービス）はありますか。（複数回答可）

全体・債務者区分別



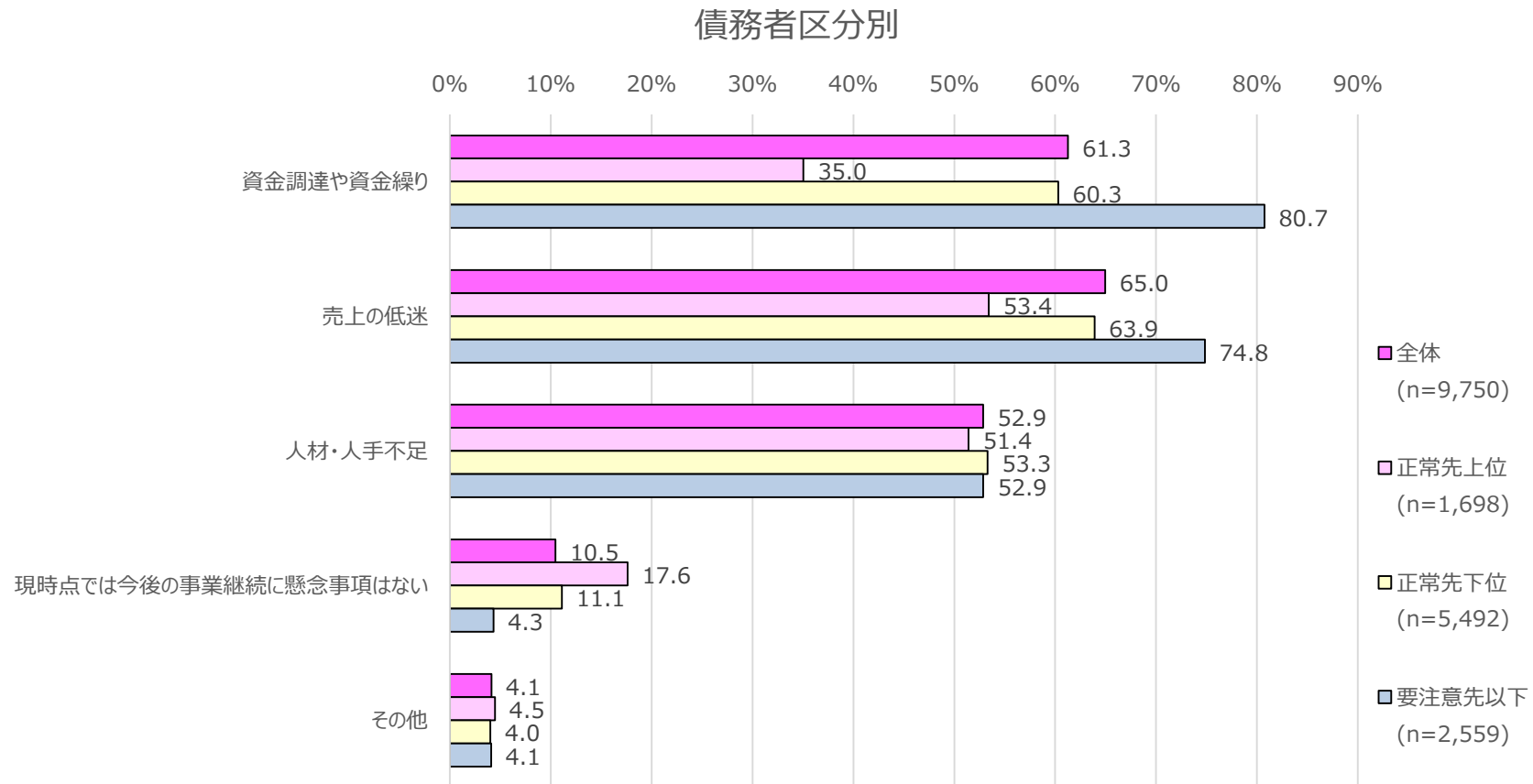
全体 手数料を支払ってもよいと回答した割合



今後の事業継続

- 全体では6割強が「売上の低迷」、「資金調達や資金繰り」を、5割強が「人材・人手不足」を懸念している。
- 債務者区分別では「売上の低迷」、「資金調達や資金繰り」において、下位先ほど懸念している企業の割合が高くなっている一方、「人材・人手不足」は差が見られなかった。
- 「現時点では今後の事業継続に懸念事項はない」とした企業は1割程度。

Q. 今後事業を継続するうえでの懸念事項についてご回答ください。（複数回答可）



②メインバンクについて

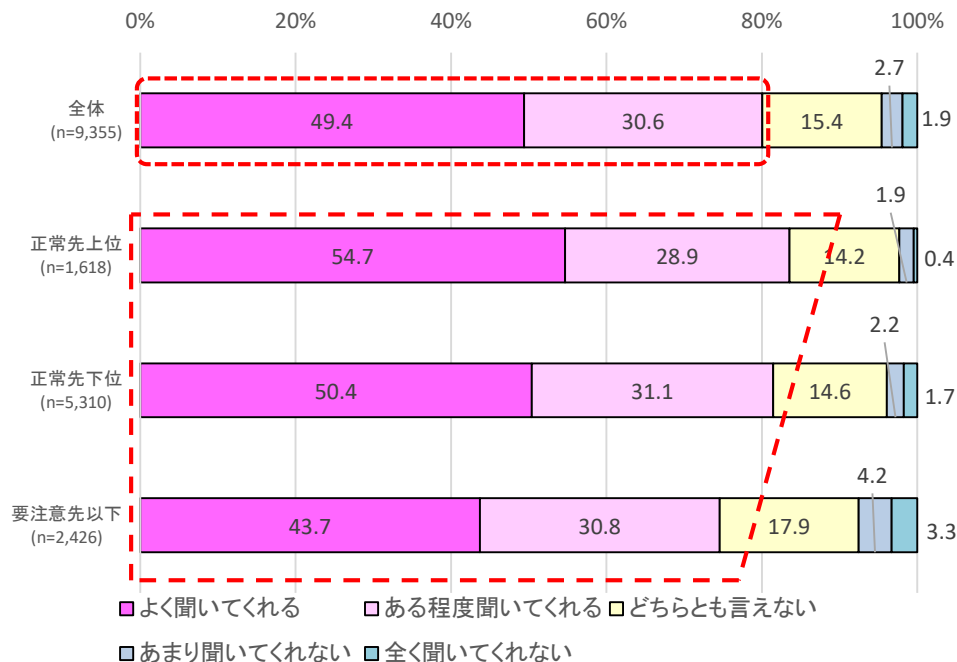
メインバンクと企業のコミュニケーション：「経営上の課題や悩みの把握」

- メインバンクについて、企業の経営上の課題や悩みを「よく聞いてくれる」又は「ある程度聞いてくれる」（以下、「聞いてくれる」と略記）とする企業の割合は**全体で約8割**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。前回調査時と比べると、傾向に大きな違いはないものの、全体で約5%「聞いてくれる」とする企業の割合が上昇している。
- コロナ発生前からの変化について、「以前より聞いてくれるようになった」との受け止めは、**債務者区分が下位の層にも広がり**があり、顧客に対する**幅広い実態把握を継続的に努めている**こと窺われる。

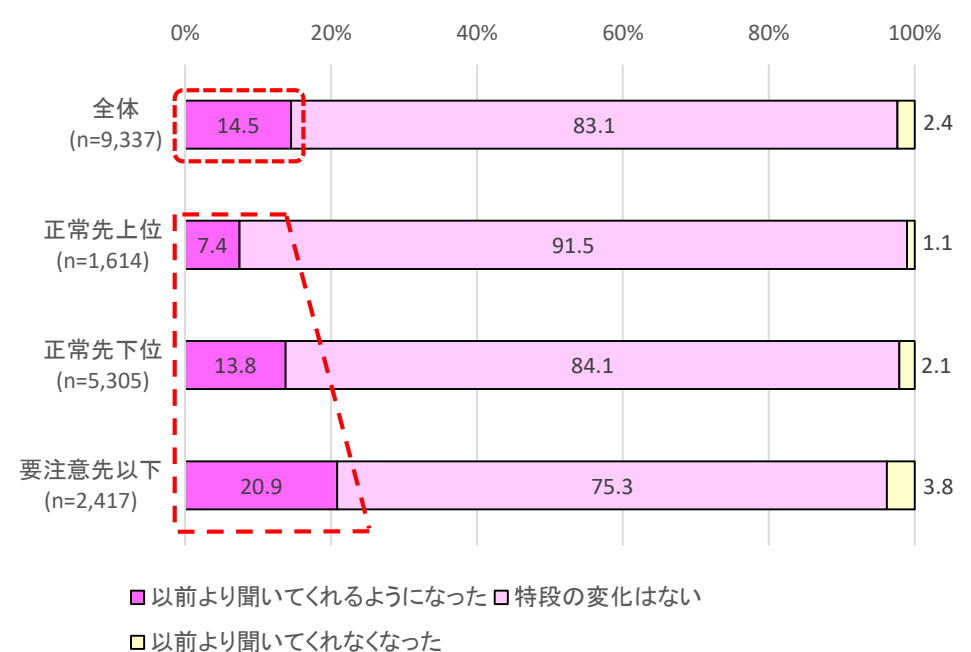
※用語の定義は以下のとおり。「コロナ発生前」：2020年1月まで、「現在」：2021年4月現在

Q. メインバンクは、貴社の事業や経営に関する課題や悩みを聞いてくれますか。またその姿勢はコロナ発生前と比べて変化しましたか（単一回答）。

（現在の状況）



（コロナ発生前との比較）



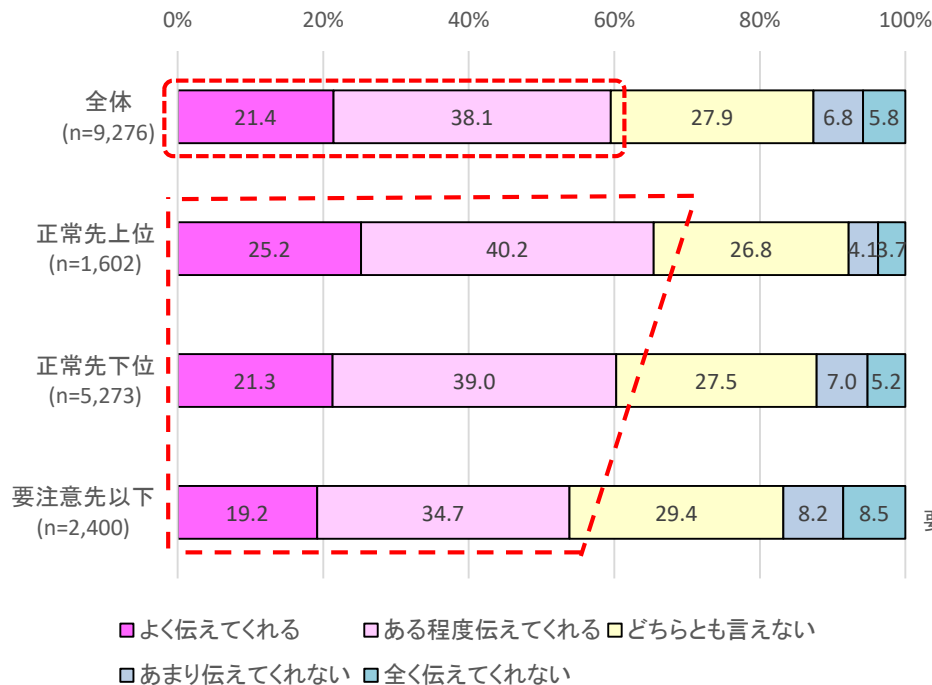
メインバンクと企業のコミュニケーション：「経営上の課題に関する分析結果の共有」

- メインバンクについて、企業の経営上の課題に関する分析結果や評価を「よく伝えてくれる」又は「ある程度伝えてくれる」（以下、「伝えてくれる」と略記）とする企業の割合は**全体で約6割**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。この点、前回調査結果と、傾向・水準に大きな差は見受けられない。
- コロナ発生前からの変化について、「以前より伝えてくれるようになった」との受け止めは、**債務者区分が下位の層ほど割合が高く、分析結果の共有の取組みにも広がりが出ていることが窺われる。**

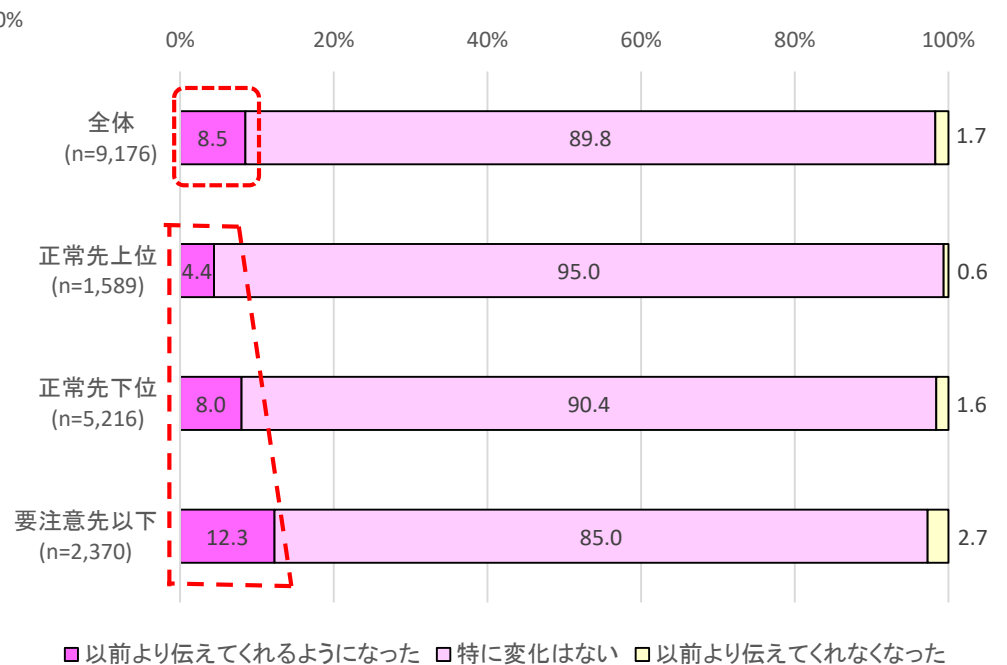
※用語の定義は以下のとおり。「コロナ発生前」：2020年1月まで、「現在」：2021年4月現在

Q. メインバンクは貴社の経営に関する課題や評価を伝えてくれますか。また、コロナ発生前と比較して変化はありますか（単一回答）。

（現在の状況）



（コロナ発生前との比較）

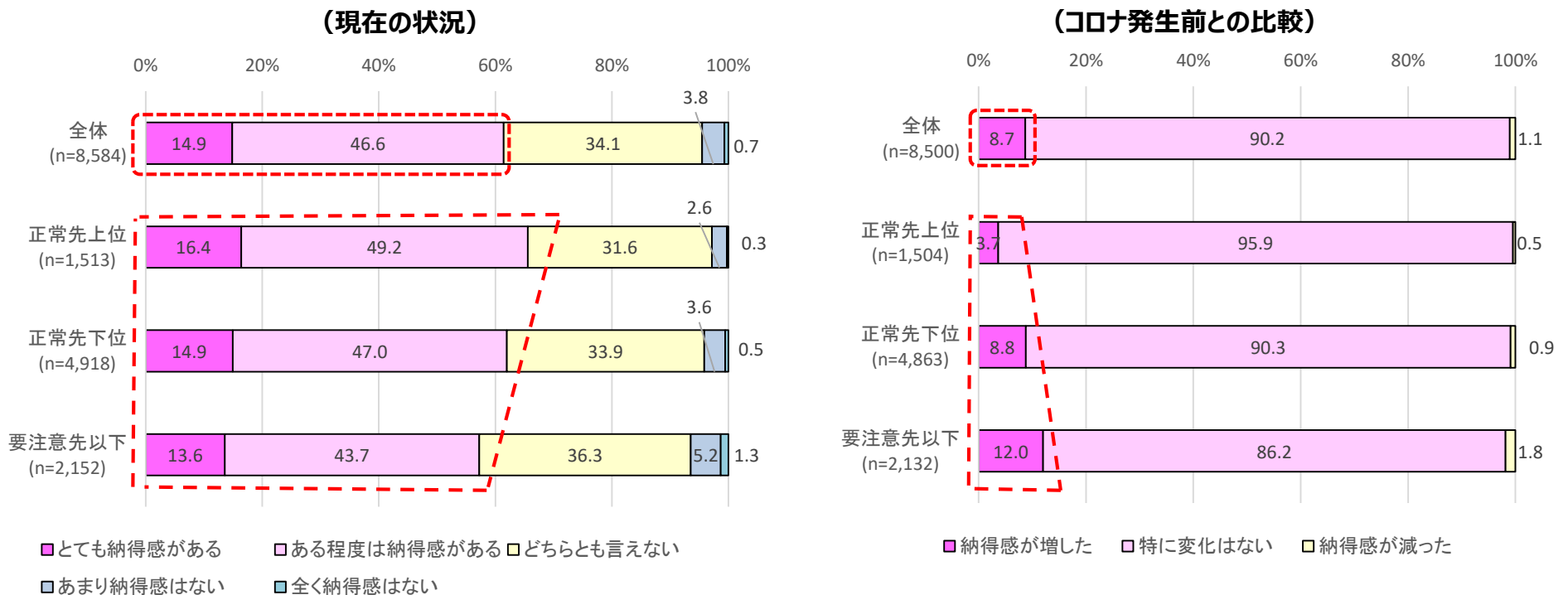


メインバンクと企業のコミュニケーション：「伝えられた経営課題や評価に対する納得感」

- メインバンクについて、金融機関から伝えられた経営上の課題の分析結果や評価に対する**納得感を「とても納得感がある」又は「ある程度は納得感がある」**（以下、「納得感がある」と略記）とする企業の割合は**全体で約6割**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。前回調査結果と、傾向・水準に大きな差は見受けられない。
- コロナ発生前**からの変化について、「納得感が減った」と回答した企業の割合は全体でごくわずか**であり、コロナ発生前と比べ、伝えられた内容に相応の**受け止めをしている企業が多いことが窺われる**。

※用語の定義は以下のとおり。「コロナ発生前」：2020年1月まで、「現在」：2021年4月現在

Q. メインバンクから伝えられた貴社の経営に関する課題や評価に、納得感がありましたか。また、コロナ発生前と比較して変化はありますか（単一回答）。

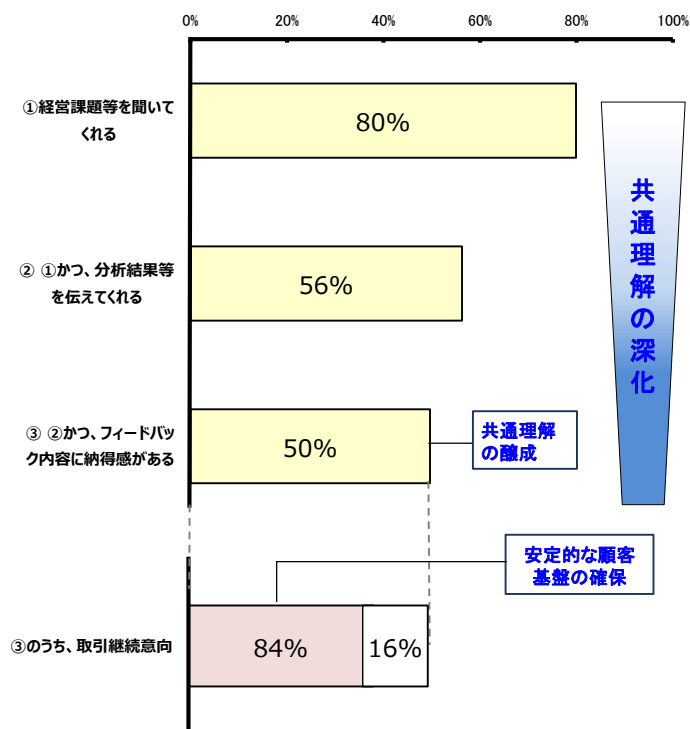


メインバンクと企業のコミュニケーション：「企業との課題共有に伴う共通理解の醸成について」

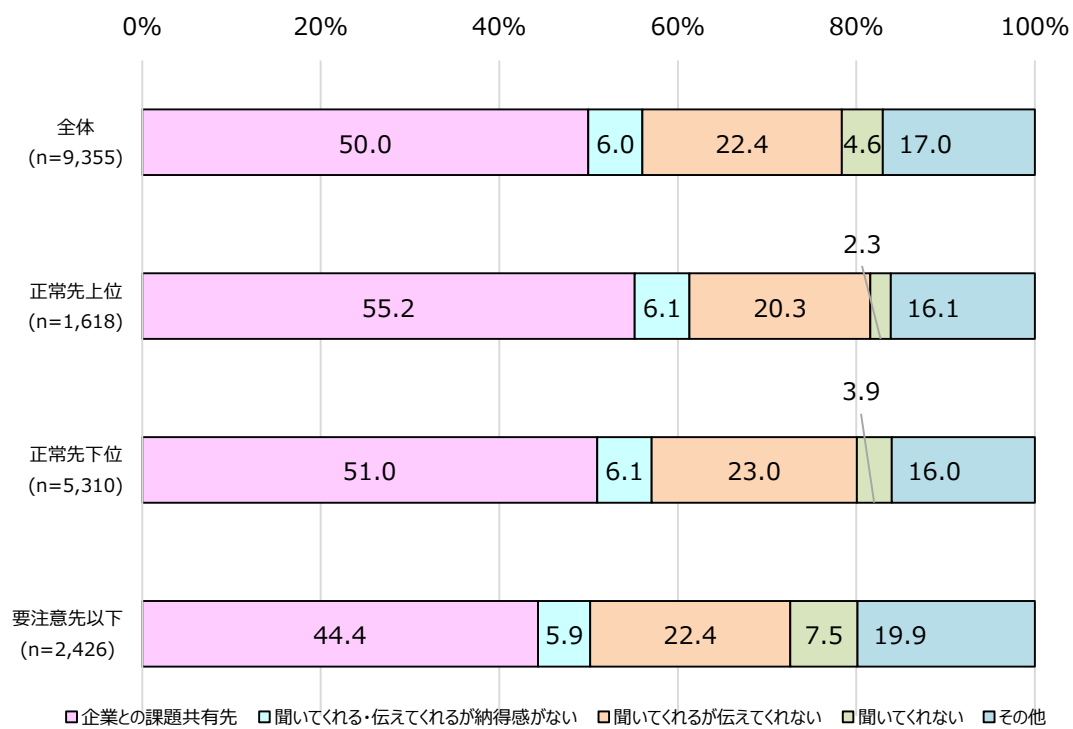
- 従来、金融庁としては、金融仲介機能の発揮状況の確認のためには、個々の地域金融機関の事業性評価の取組状況を把握することが重要との観点から、その材料の一つとして、本アンケートの「事業内容に耳を傾け、確りと分析した上でその結果を企業へアウトプットできており、更に、企業からの納得感を得られているか否か」についての企業の方々からの声は有益であると考えている。
- こうした観点から、引き続き「企業との課題共有先」（事業性評価に向け、企業と課題を共有することで共通理解の醸成が進んでいる先）と「そうではない先（以下、企業との課題共有先以外の先）」の客観的な回答結果を提示する。

※「**企業との課題共有先**」の定義は、これまで紹介した、「経営上の課題や悩みの把握」・「経営上の課題に関する分析結果の共有」・「伝えられた経営課題や評価に対する納得感」の全ての質問について、「**聞いてくれる**」、「**伝えてくれる**」、かつ、「**納得感がある**」と回答した企業とすることとし、「企業との課題共有先以外の先」はそれ以外の企業とした。

共通理解の醸成と安定的な顧客基盤の確保



企業との課題共有先・企業との課題共有先以外の先比率



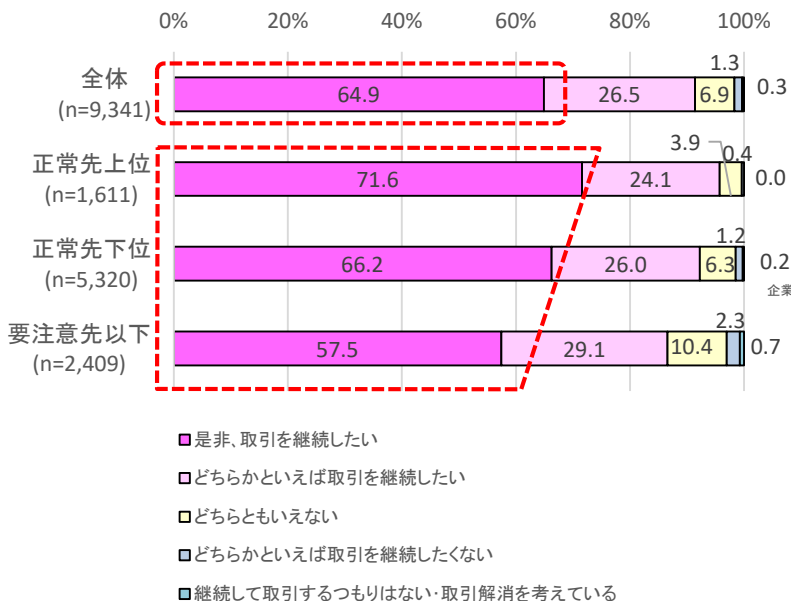
□ 企業との課題共有先 □ 聞いてくれる・伝えてくれるが納得感がない □ 聞いてくれるが伝えてくれない □ 聞いてくれない □ その他
 ※全ての企業が全質問に回答しているわけではないため、各質問において必ずしも母数が一致するわけではない点に留意。

メインバンクと企業のコミュニケーション：金融機関との取引継続意向

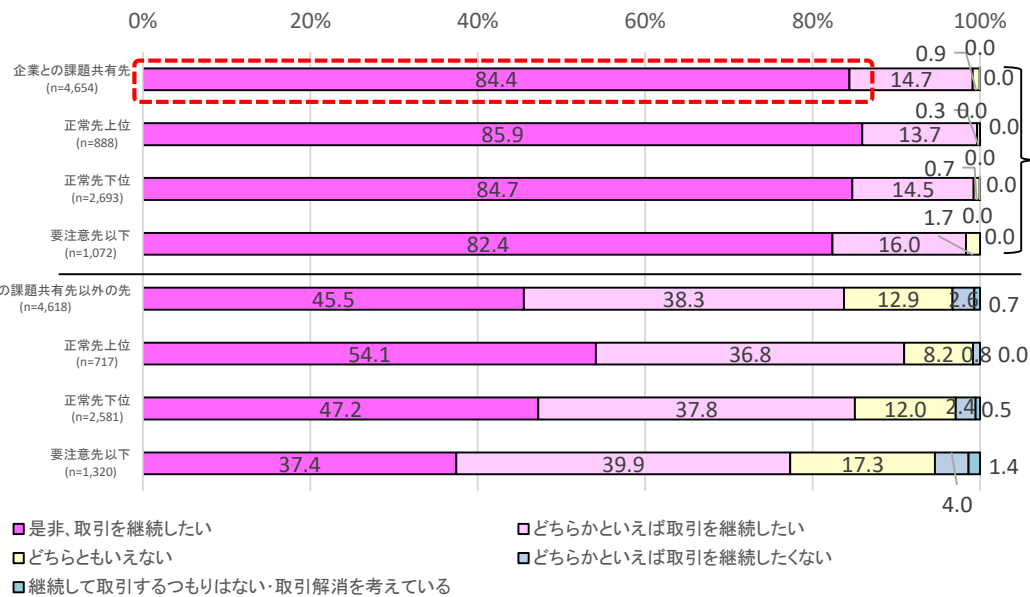
- メインバンクとの取引継続意向について、「是非、取引を継続したい」とする企業は全体で **6 割強**。その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。
- 企業との課題共有先では、「是非、取引を継続したい」とする企業は **8 割強**を占めており、その割合は企業との課題共有先以外の先（4 割強）の約 **2 倍**と明確な差が見られた。また、前回調査と同様、「継続して取引するつもりはない・取引解消を考えている」とする企業の数 **ゼロ社**となった。
- 一方、企業との課題共有先以外の先では「是非、取引を継続したい」とする企業は 4 割強、「どちらかと言えば取引を継続したい」とする企業を含めても、企業との課題共有先との結果とは差がある。更に、少なくとも2割程の企業については、今後の金融機関の取組状況によっては取引金融機関を変更する可能性を示唆している。
- 以上のことから、**企業と課題を共有し、共通理解の醸成を進めることが**、企業のニーズや課題を捉えた納得感のある融資やサービスの提案を行うことを通じ、**より安定的な顧客基盤の確保に繋がる可能性**があることが窺える。

Q. 現在のメインバンクと今後も取引を継続したいと考えていますか（単一回答）。

債務者区分別の回答差異



企業との課題共有先と企業との課題共有先以外の先の回答差異



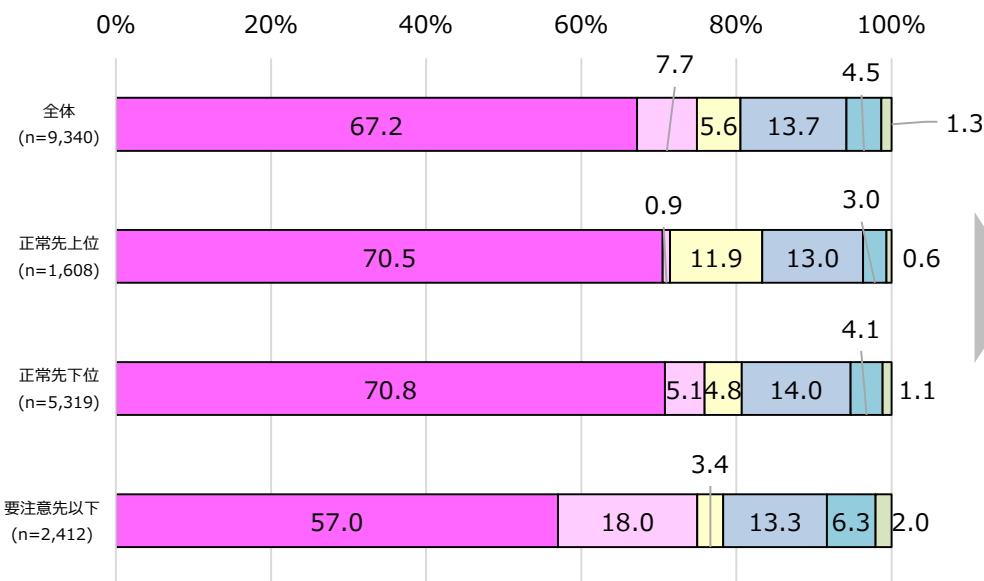
「継続して取引するつもりはない・取引解消を考えている」とする企業はゼロ社

成長資金の調達①

- 全体では、必要な資金をメインバンクから十分に調達できている割合は7割弱、調達できていない割合は1割弱。
- 企業との課題共有先について、いずれの債務者区分でも、高い割合で必要な資金をメインバンクから十分に調達できているとの回答が占め、企業とメインバンク間の課題共有が成長資金の調達面でもポイントと成り得ることが窺える。

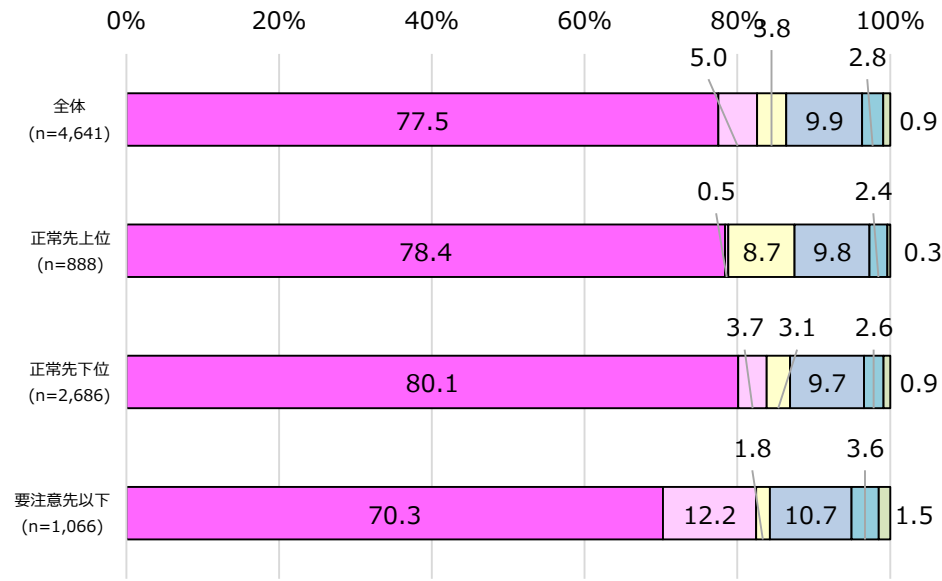
Q. 貴社は、メインバンクから将来の成長に必要な資金（設備投資、新規事業への投資、事業再生に必要な資金等）を調達していますか（単一回答）。

債務者区分別：成長資金の調達



- 必要な資金をメインバンクから十分に調達できている
- 必要な資金は自己資金で準備できており、メインバンクから資金調達はしていない
- メインバンクからの融資以外の方法を活用している

そのうち、企業との課題共有先

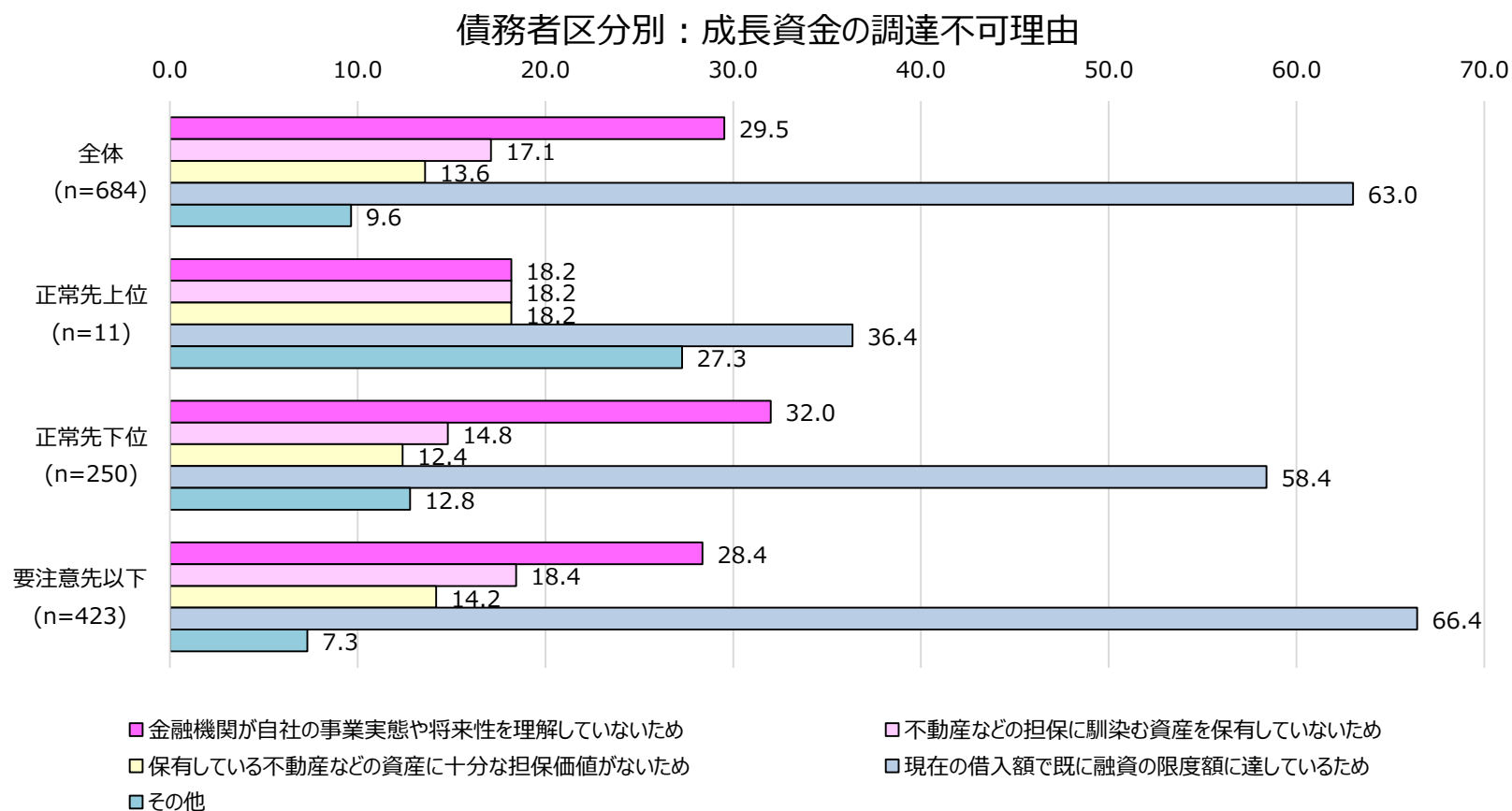


- 必要な資金をメインバンクから十分に調達できていない
- 現状では成長に必要な資金を必要とせず、資金調達はしていない
- その他

成長資金の調達②

- 成長資金が調達できない理由としては、足下の借入限度額、事業実態・将来性の理解、担保価値・保有の有無に関する点を問題とする声が多くを占める。
- 成長資金調達の促進の観点では、いずれの点についても、企業とメインバンクとの課題共有こそが、改善に向けた糸口となり得るものであることが窺える。

Q. (必要な資金をメインバンクから十分に調達できていないと回答した先) 調達できない理由として考えられるものすべてに○をつけてください(複数回答可)。

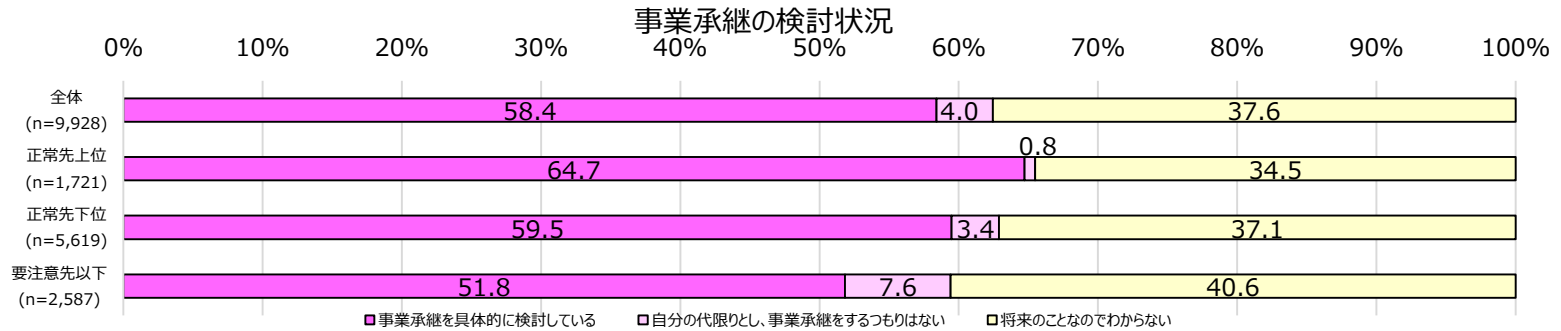


③事業承継について

将来像に関する質問

- 事業承継の検討について、全体では「具体的に検討している」、「自分の代限りとし、事業承継をするつもりはない」との回答が6割強となった。多くの経営者が自身の事業に対する、展望・意向を、既に足元で見極めていることが窺える。
- そうした見通しや意向に係る課題は、「後継者が見つからない・決まらない」といった人材面に係る問題と並んで、「自社の財務内容や業績が芳しくない」といった事業そのもの問題が挙げられている。
- 事業承継支援の観点においても、事業改善に向けた企業との課題共有が解決策の糸口になり得ることが窺える。

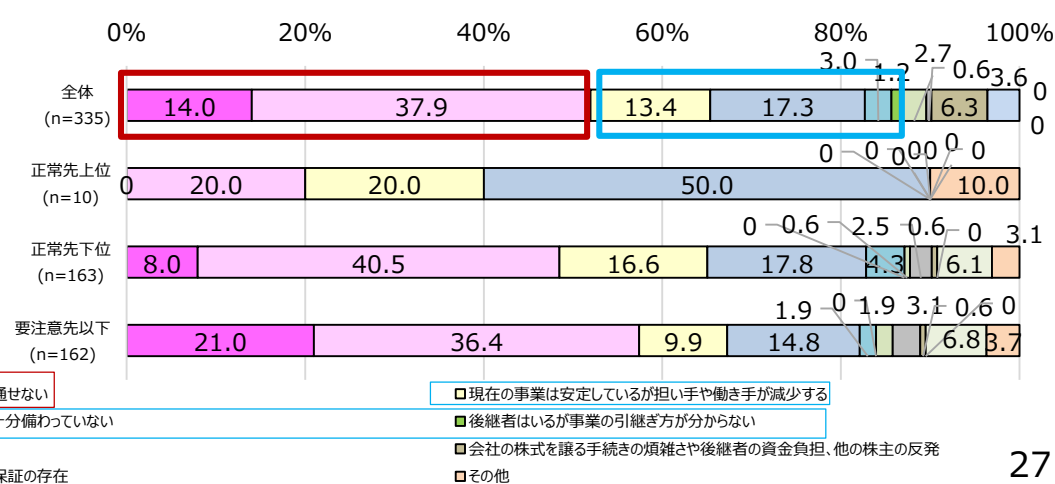
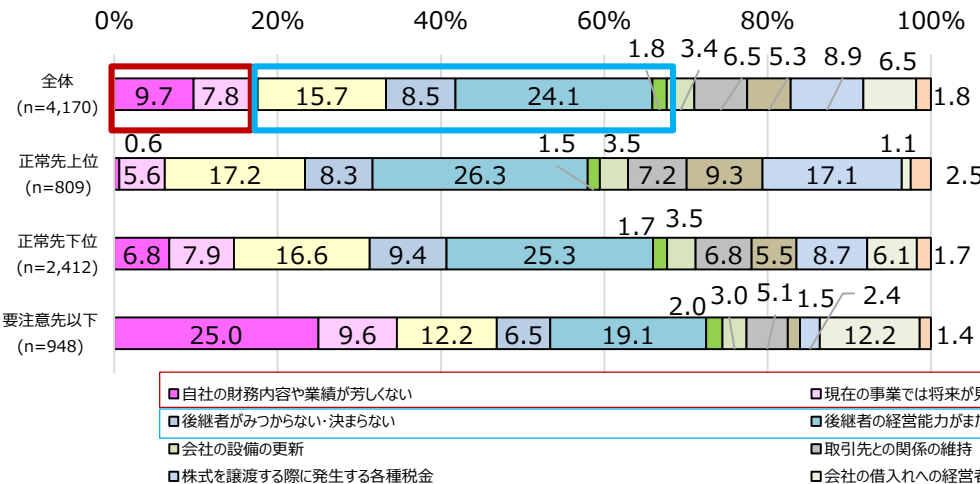
Q. 貴社は、事業承継についてどのように考えていますか。もっともあてはまるものに○をつけてください。（単一回答）



Q. (「事業承継を具体的に検討している」又は「自分の代限りとし、事業承継をするつもりはない」と回答した先) 貴社において事業承継上の課題は何ですか（上位3個選択）。

事業承継上の課題（事業承継を具体的に検討しているとした先）

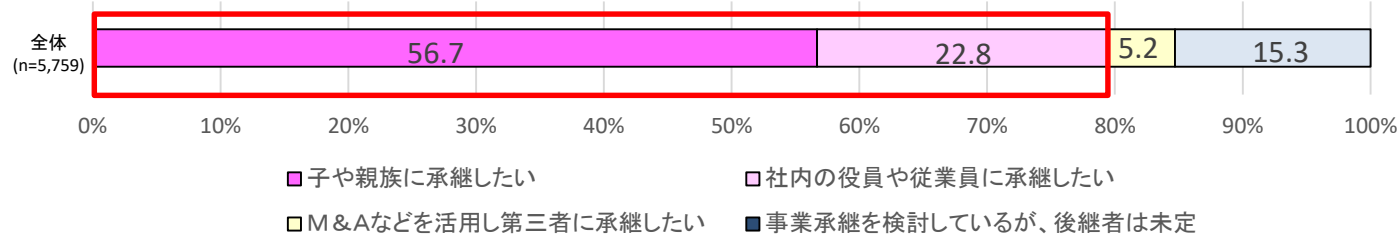
事業承継上の課題（自分の代限りとし、事業承継をするつもりはないとした先）



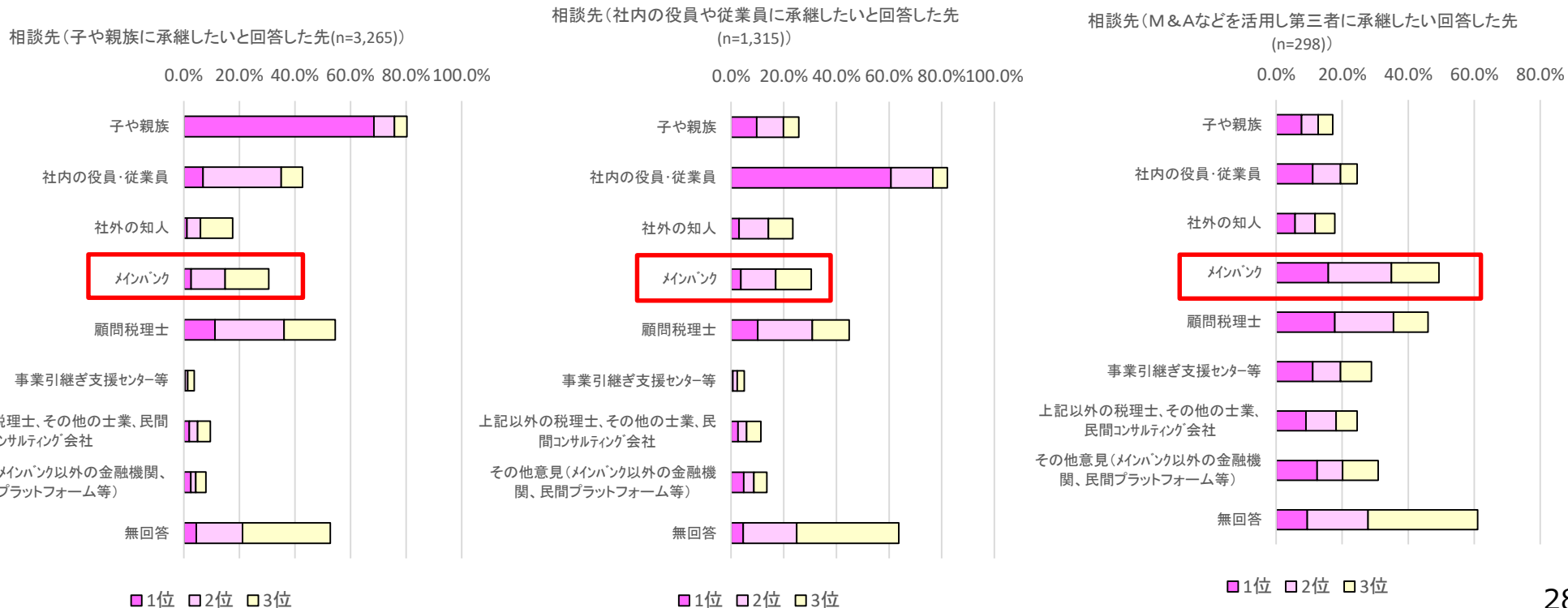
将来像に関する質問

- 事業承継相手について、6割弱が「子や親族（親族承継）」、2割強が「社内役員や従業員（社内承継）」を検討。
- 親族承継と社内承継の相談先は、承継相手の「子・親族」, 「社内役員・従業員」が多数ではあるものの、1～3位の合算では「メインバンク」が3割程度と一定数存在。
- 「M&Aなどを活用し第三者に承継したい（第三者承継）」の相談先としてはメインバンクが最も多い。

Q.（「事業承継を具体的に検討している」と回答した先）事業承継相手についてどのように考えていますか（単一回答）



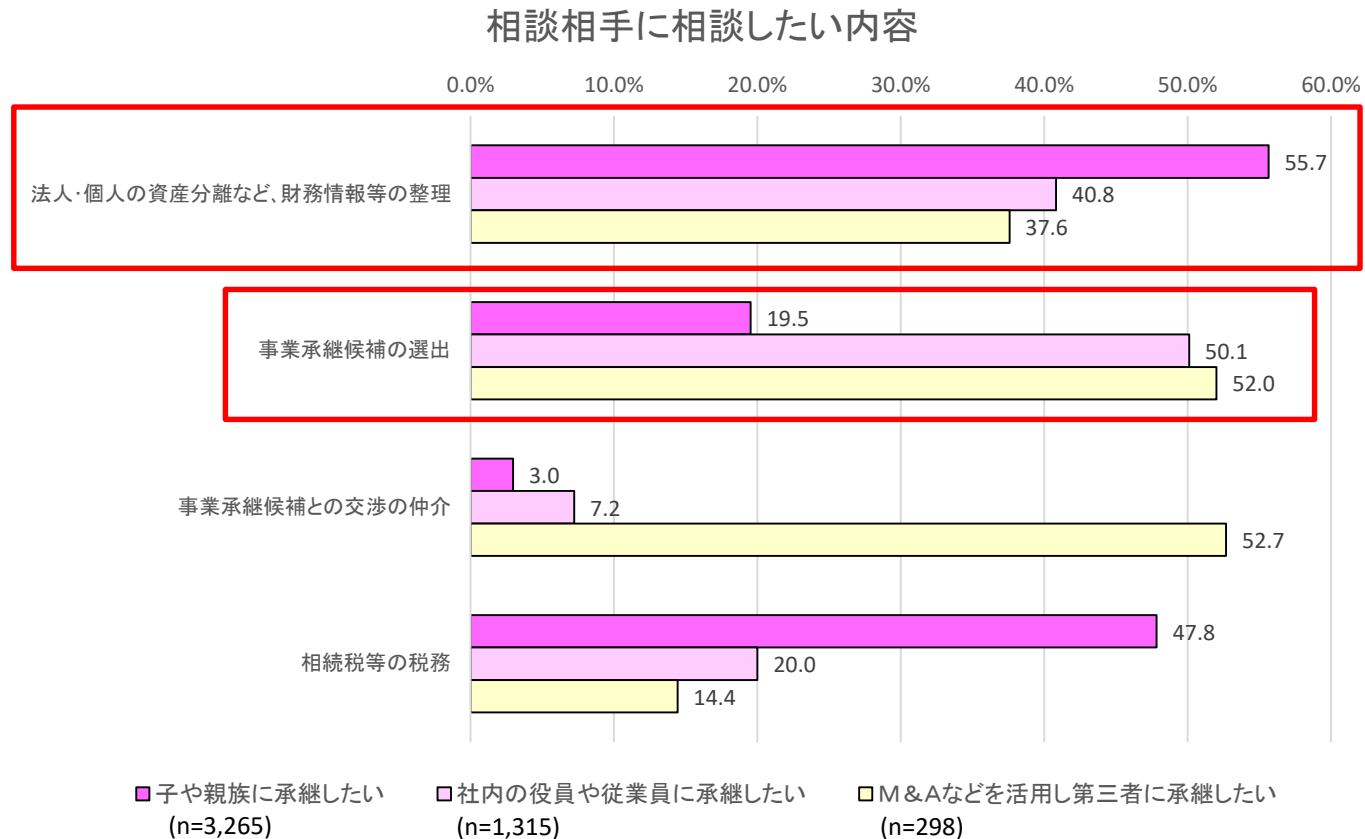
Q. 事業承継について、誰に相談しますか（またはしましたか）1～3位まで順位付けのうえ選択。（事業承継相手別の集計）



将来像に関する質問

- 事業承継の相談相手に対し、どの層も、「法人・個人の資産分離など、財務情報等の整理」を期待する傾向
- 「事業承継候補の選出」について、第三者承継だけではなく社内承継でも需要あり。選出後の「事業承継候補との交渉の仲介」については第三者承継の需要が大きい。

Q. (「事業承継を具体的に検討している」と回答した先) 相談相手に相談したい内容。(複数回答可)

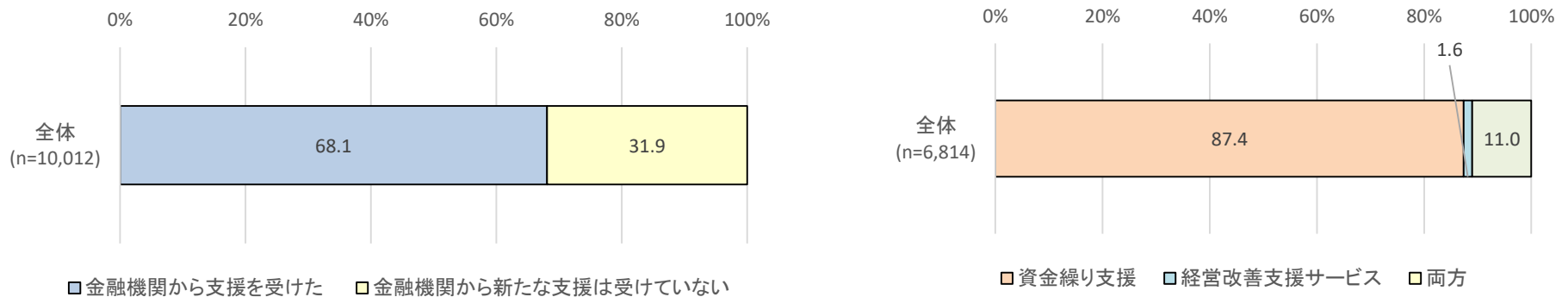


④ 経営人材紹介について

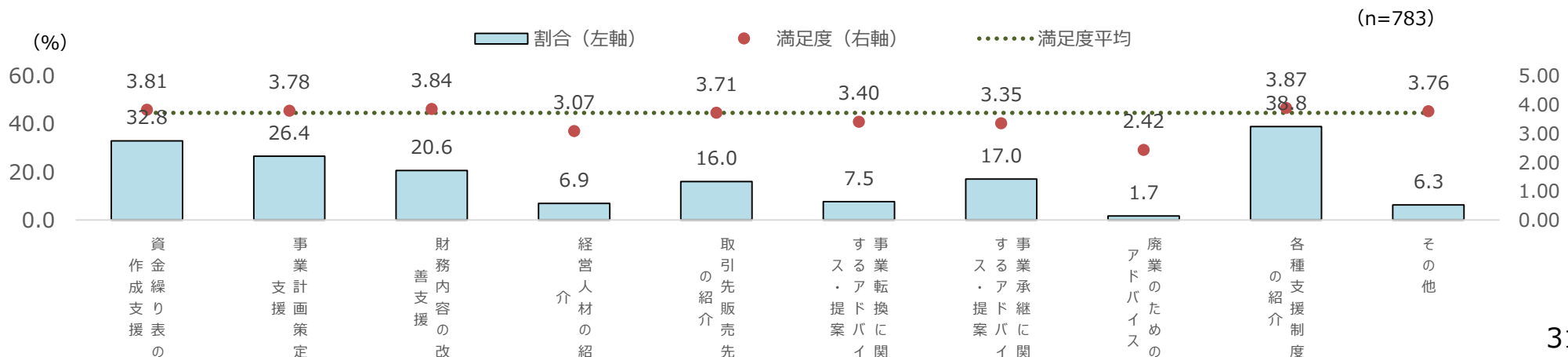
コロナ発生後の金融機関による経営改善支援（経営人材の紹介）

- 全体では、7割弱がコロナ後に金融機関による支援を受けており、そのうちほぼ全ての企業が資金繰り支援を受けている。経営改善支援を受けた企業の割合は12.6%と一定数存在。
- 受けた経営改善支援サービスの内容については、「経営人材の紹介」と回答した企業の割合は6.9%。
- 当該経営改善支援サービスの満足度を確認すると、全体の満足度の平均が3.70ptである一方、「経営人材の紹介」の満足度は3.07ptにとどまり、「資金繰り表の作成支援」や「事業計画策定支援」等の業務と比べると、満足度は高くない。

Q.コロナ後に、金融機関による支援（資金繰り支援・経営改善支援サービス）を受けましたか。（複数回答可）



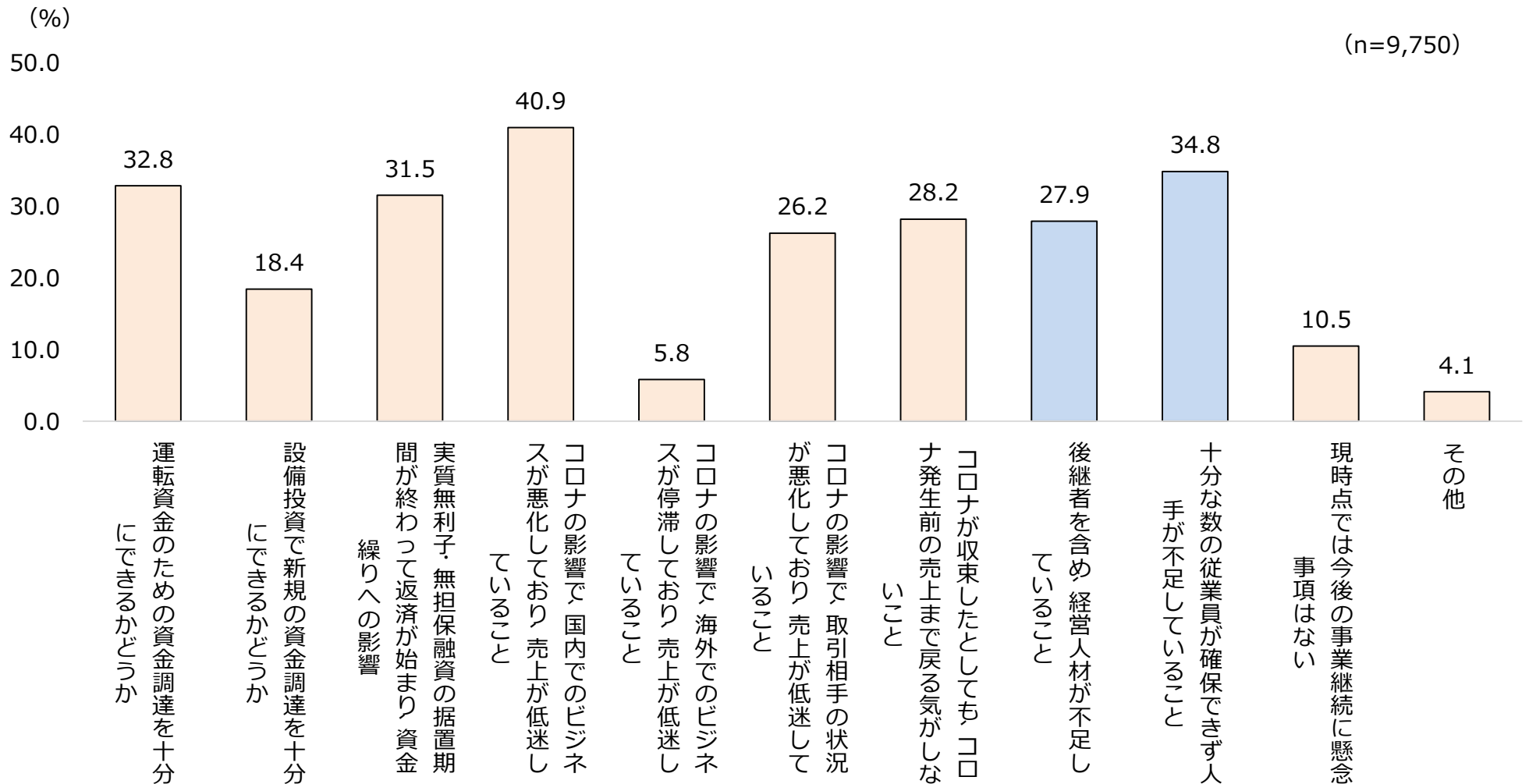
Q.（「経営改善支援サービスを受けた」と回答した先）金融機関から受けた経営改善支援サービスの内容およびその満足度について、それぞれあてはまるものをお答えください。



今後の事業継続について（懸念事項）

- 企業が今後事業を継続するうえでの懸念事項を確認すると、「後継者を含め、経営人材が不足していること」と回答した企業の割合が27.9%、「十分な数の従業員が確保できず人手が不足していること」と回答した企業の割合が34.8%となっており、今後事業を継続していくうえで人材確保を懸念している企業が一定数存在。

Q. 今後事業を継続するうえでの懸念事項について、あてはまるものすべてに○をつけてください。（複数回答可）

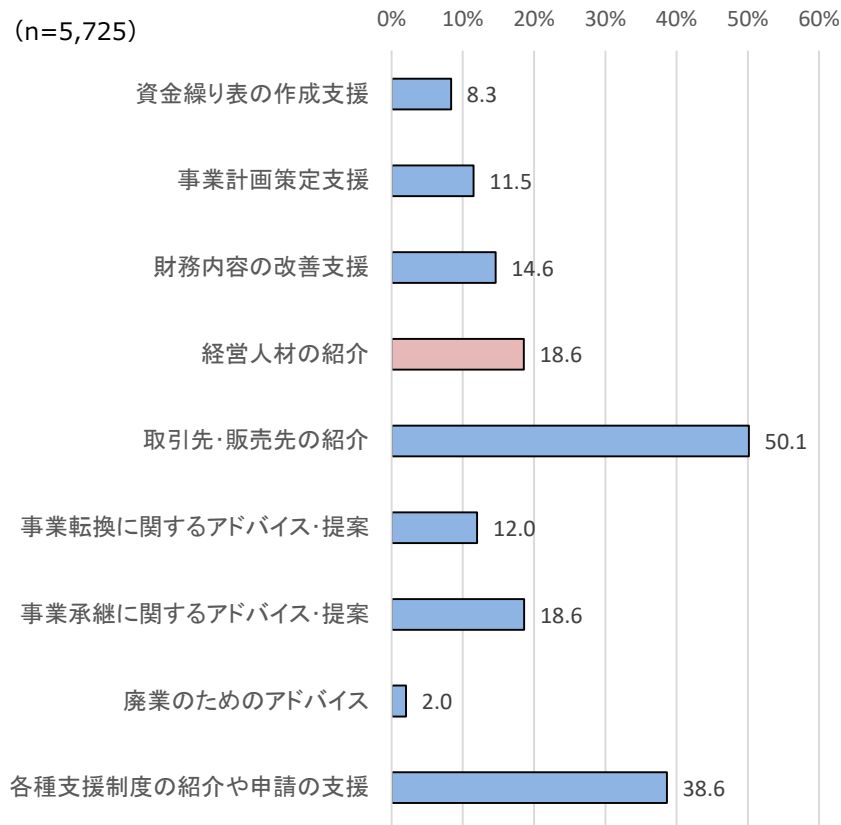


今後の事業継続について（受きたい支援）

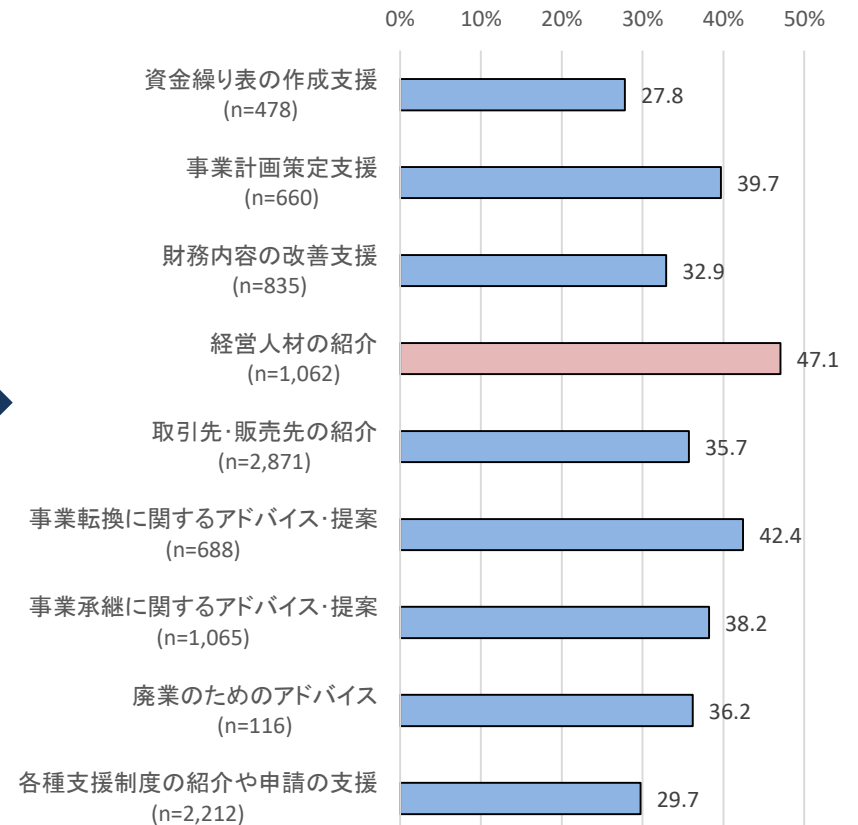
- 現在の状況を踏まえ今後金融機関から受きたい支援を確認すると、経営改善支援を受けたいと回答した企業のうち、「経営人材の紹介」と回答した企業の割合は18.6%と、今後事業を継続するうえでの懸念事項としてあげた人材確保に関して、金融機関から支援を受けることへの期待が高いことが窺える。
- また、手数料を支払ってもよいと回答した割合を確認すると、「経営人材の紹介」が5割弱と最も多い。

Q. 現在の状況を踏まえ、今後金融機関から受きたい支援（経営改善支援サービス）はありますか。（複数回答可）

受きたい経営改善支援サービス



手数料を支払ってもよいと回答した割合

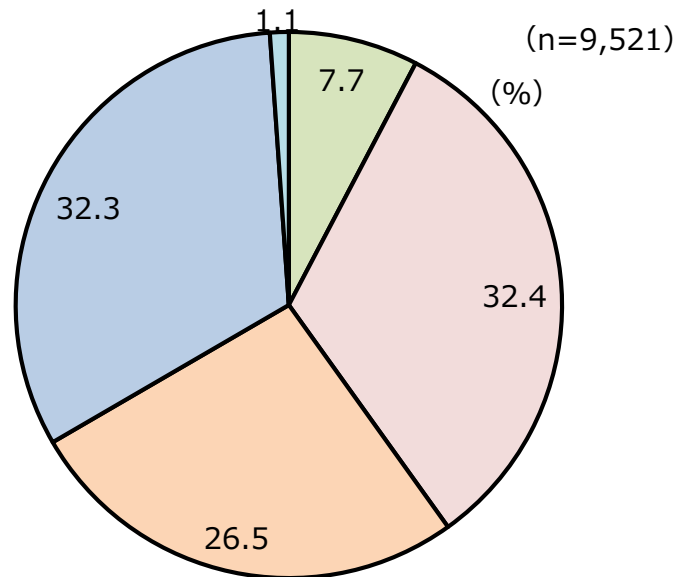


経営人材の不足に関する認識／経営人材に求める役割

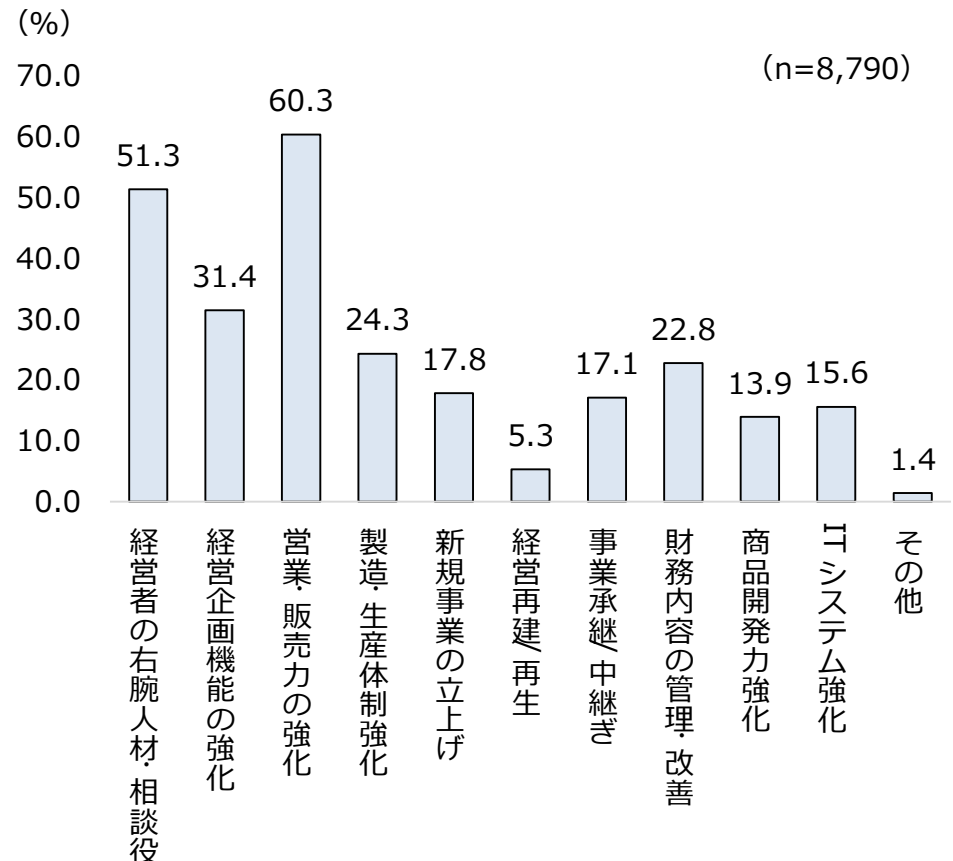
- 「経営人材が不足している」と回答した企業の割合は66.6%と、多くの企業で経営人材が不足しているという認識がある。
- 「経営人材が不足している」と回答した企業のうち、「その人材要件が明確に固まっている」と回答した企業の割合は10%程度にとどまっており、金融機関が、企業が必要とする経営人材の要件を明確化し、そのニーズを顕在化させることができれば、人材マッチングへと結びつけられる可能性は十分にあると考えられる。
- 企業が新たに経営人材を採用することを検討する場合、経営人材に求める役割を確認すると、「営業・販売力の強化」と回答した企業の割合が60.3%、「経営者の右腕人材・相談役」と回答した企業の割合が51.3%。

Q. 経営人材不足に対する認識と、自社に必要な経営人材像（人材要件）について、どのように考えていますか。もっともあてはまるものに○をつけてください。（単一回答）

- 経営人材は不足しており、その人材要件は明確に固まっている
- 経営人材は不足しており、その人材要件はある程度固まっている
- 経営人材は不足しているが、その人材要件はほとんど固まっていない
- 経営人材は不足していない
- その他



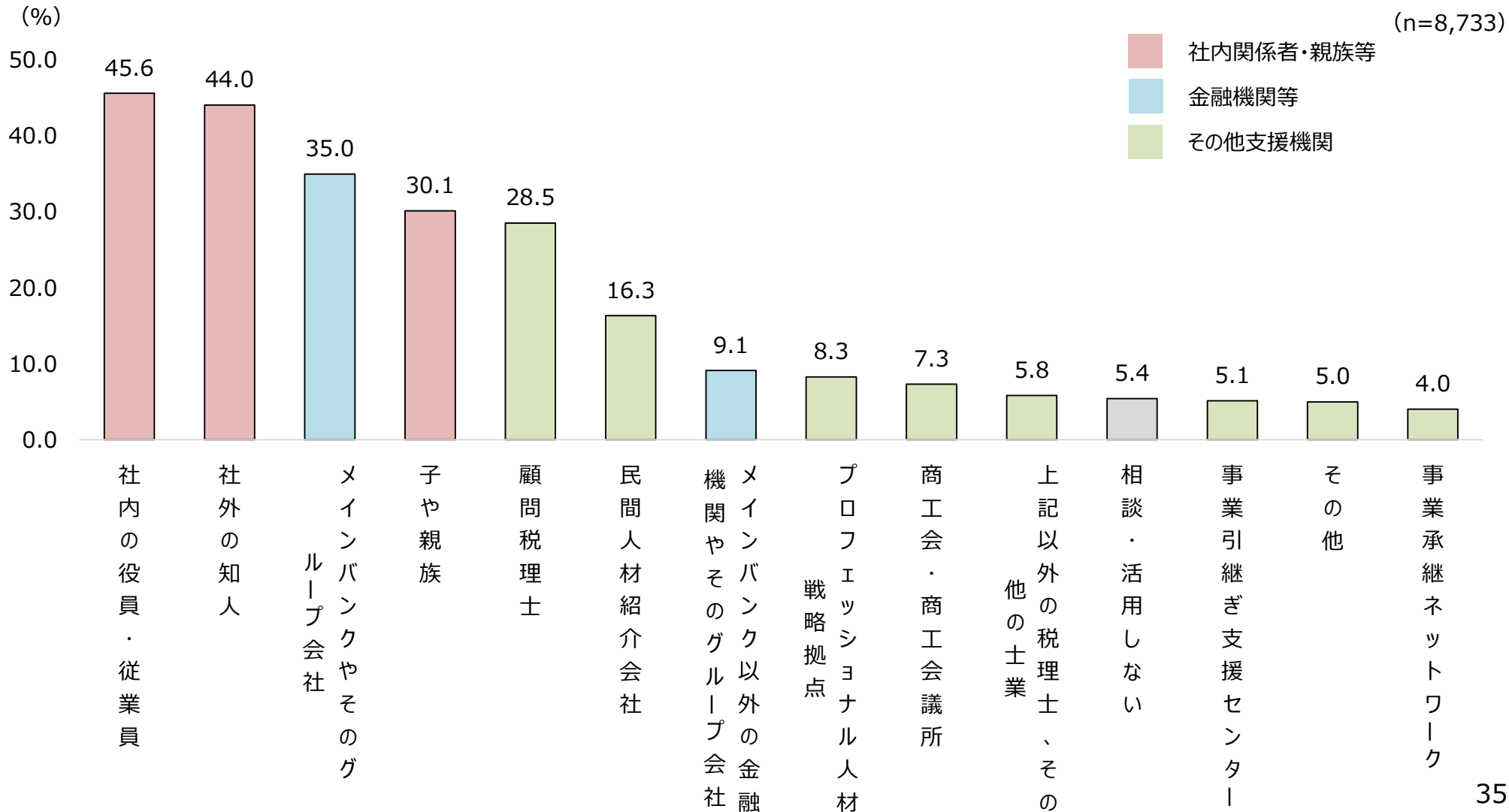
Q. 新たに経営人材を採用することを検討する場合、貴社での役割や人材の職歴・経験についてはどのようなものを望みますか。それぞれの項目であてはまるものすべてに○をつけてください。（各複数回答可）



経営人材の紹介希望相手

■ 企業で経営人材が必要となった場合に、誰に経営人材を紹介してもらいたいかを確認したところ、メインバンクやそのグループ会社と回答した企業の割合が35.0%となっており、「社内の役員・従業員」、「社外の知人」といった関係者を除くと、最も高い割合となっている。

Q. 経営人材が必要となった場合に、誰に紹介してもらおうと思いますか。以下の選択肢から上位3つを選んでご記入ください。



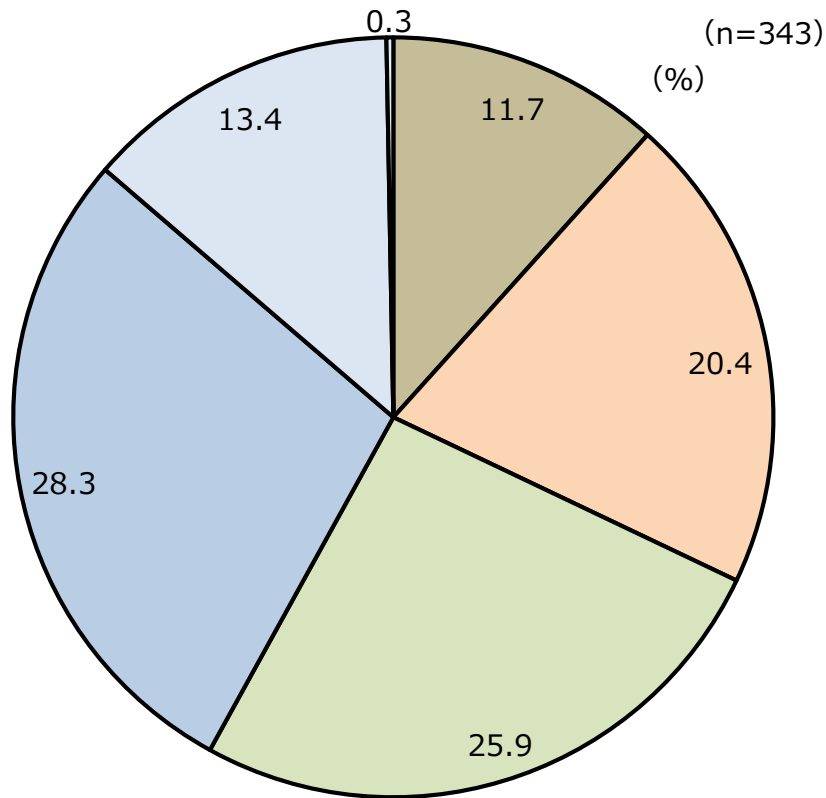
経営人材の採用（年齢、雇用形態）

- 直近約5年間で「経営人材紹介サービス」を活用し「経営人材を採用した」と回答した企業（n=350）のうち、年齢、雇用形態を確認すると、年齢は30代～50代と回答した企業の割合が74.6%、雇用形態では常勤雇用と回答した企業の割合が91.0%。

Q.（「採用した」と回答した先）採用した経営人材について、それぞれの項目であてはまるものに○をつけてください。なお、採用した経営人材が2名以上いる場合は、直近の1名についてご回答ください。

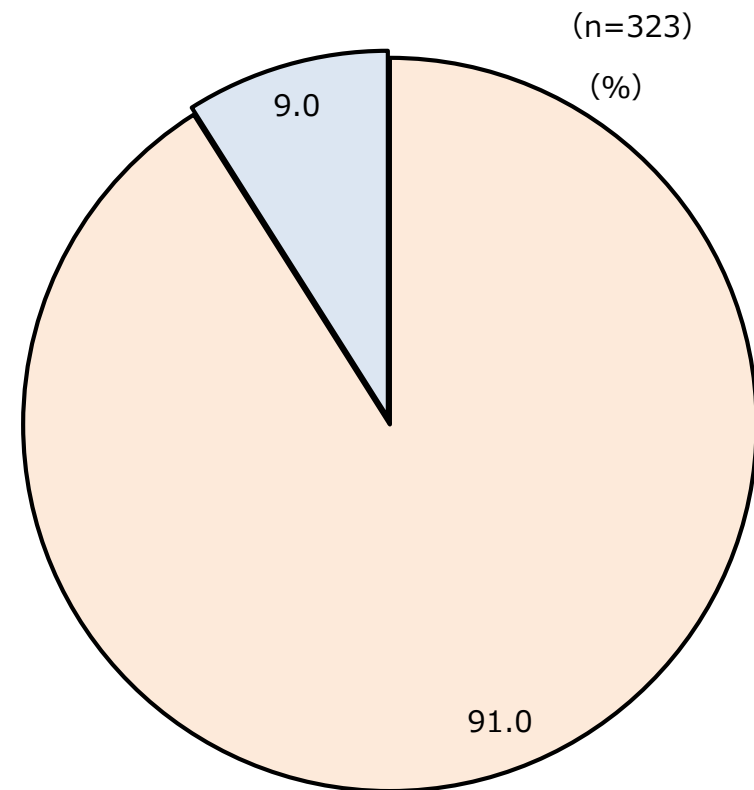
<年齢>

■20代 ■30代 ■40代 ■50代 ■60代 ■70代以上



<雇用形態>

■常勤雇用 ■常勤雇用以外



経営人材の採用（定着状況、紹介者）

- 採用した経営人材の定着状況を確認すると、「勤務継続中」と回答した企業の割合が83.0%と大半ではあるが、「任期途中で退職」と回答した企業の割合も13.3%となっており、コストをかけて経営人材を採用しても、採用後にミスマッチが生じるなど、任期途中で退職に至るケースもみられる。
- 直近約5年間で「経営人材紹介サービス」を活用し「経営人材を採用した」と回答した企業のうち、経営人材の紹介者の状況を確認すると「民間人材紹介会社」と回答した企業の割合が最も多く42.3%となっている。次いで「子や親族、社内従業員、知人等」、「プロフェッショナル人材戦略拠点」となっている。「メインバンクやそのグループ会社」といった金融機関と回答した企業の割合は、9.8%となっており、金融機関が人材マッチング業務に取り組み始めてからはまだ数年といった中、一定割合を占めている。

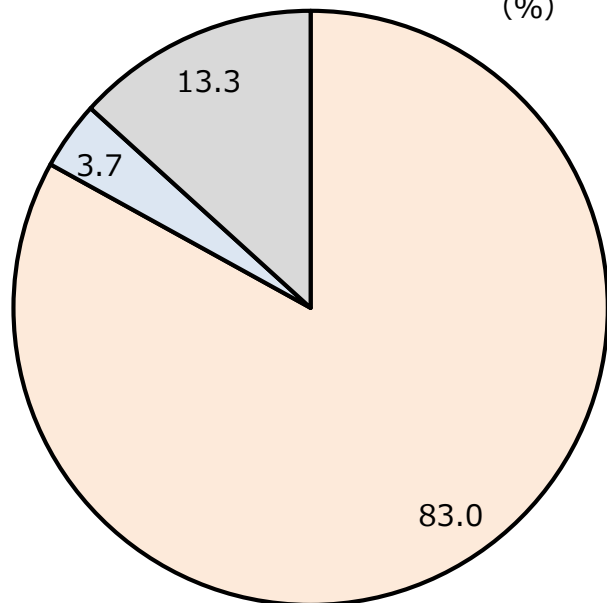
Q.（「採用した」と回答した先）採用した経営人材について、それぞれの項目であてはまるものに○をつけてください。なお、採用した経営人材が2名以上いる場合は、直近の1名についてご回答ください。

<定着状況>

- 勤務継続中
- 任期満了し退職
- 任期途中で退職

(n=324)

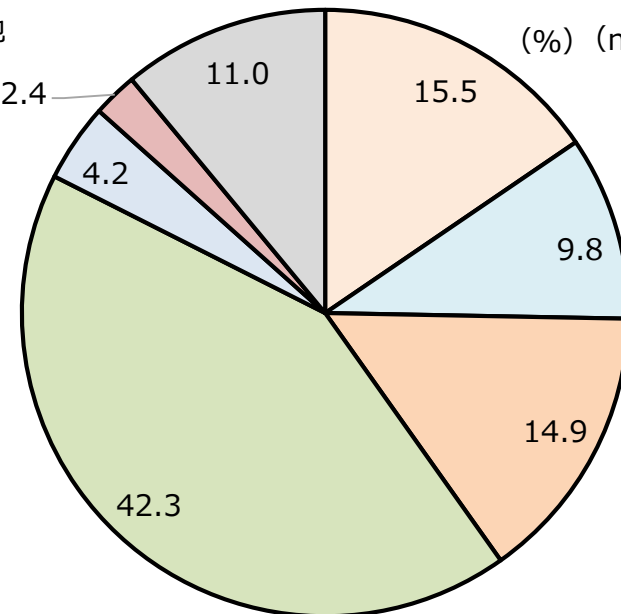
(%)



<紹介者>

- 子や親族、社内従業員、知人等
- プロフェッショナル人材戦略拠点
- その他の支援機関
- その他
- メインバンクやそのグループ会社
- 民間人材紹介会社
- 相談・活用していない

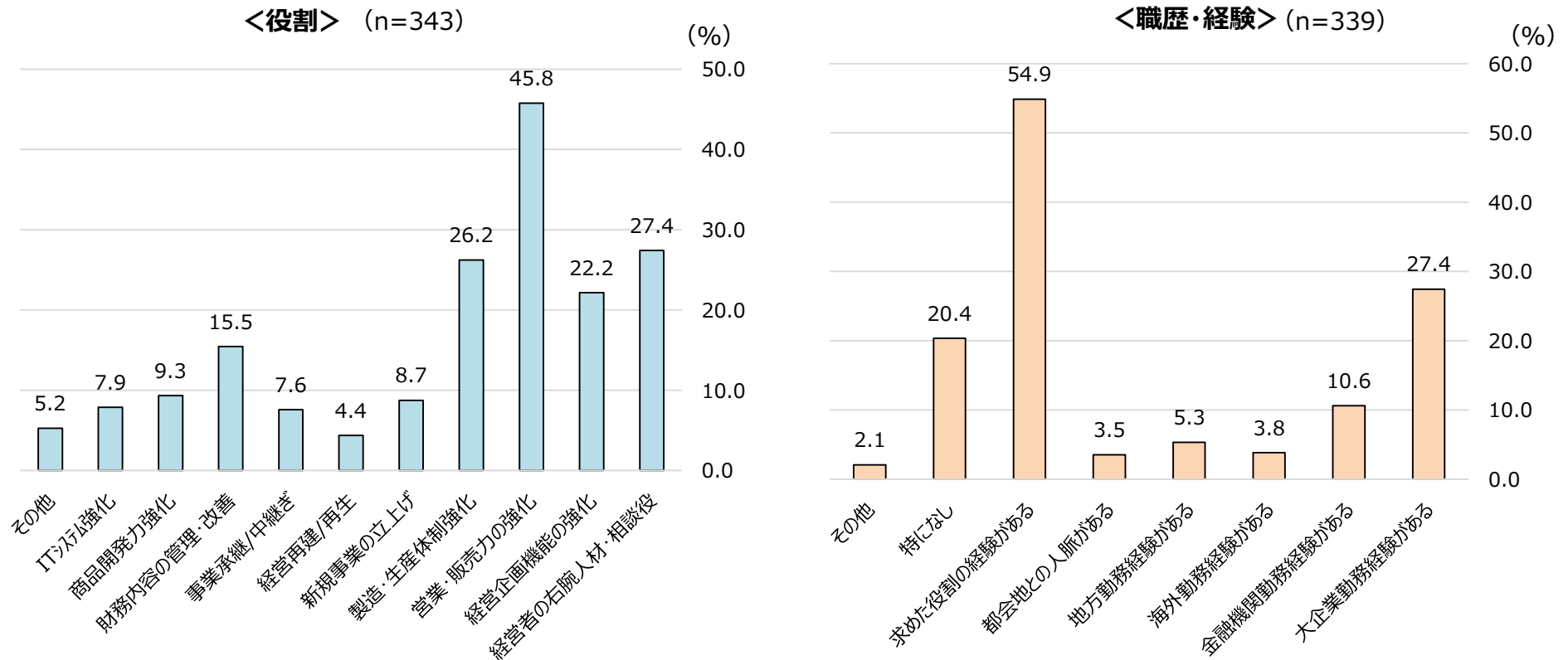
(%) (n=336)



経営人材の採用（役割、職歴・経験）

- 採用した経営人材の役割をみると、「営業・販売力の強化」が45.8%と最も多く、経営人材の多くが販路拡大のために採用されていることが分かる。「経営者の右腕人材・相談役」は2番目に多い27.4%であり、経営全体を俯瞰し、経営者とともに企業を支えることのできる人材のニーズが高いことが分かる
- 採用した経営人材の職歴・経験では、「求めた役割の経験がある」が最多であるほか、「大企業勤務経験がある」が27.4%と3割弱を占めており、経営人材を採用した中小企業の多くが、大企業人材が有する専門的知識やマネジメントスキル等を自社の経営に活かしていることが窺える。

Q.（「採用した」と回答した先）採用した経営人材について、それぞれの項目であてはまるものに○をつけてください。なお、採用した経営人材が2名以上いる場合は、直近の1名についてご回答ください。



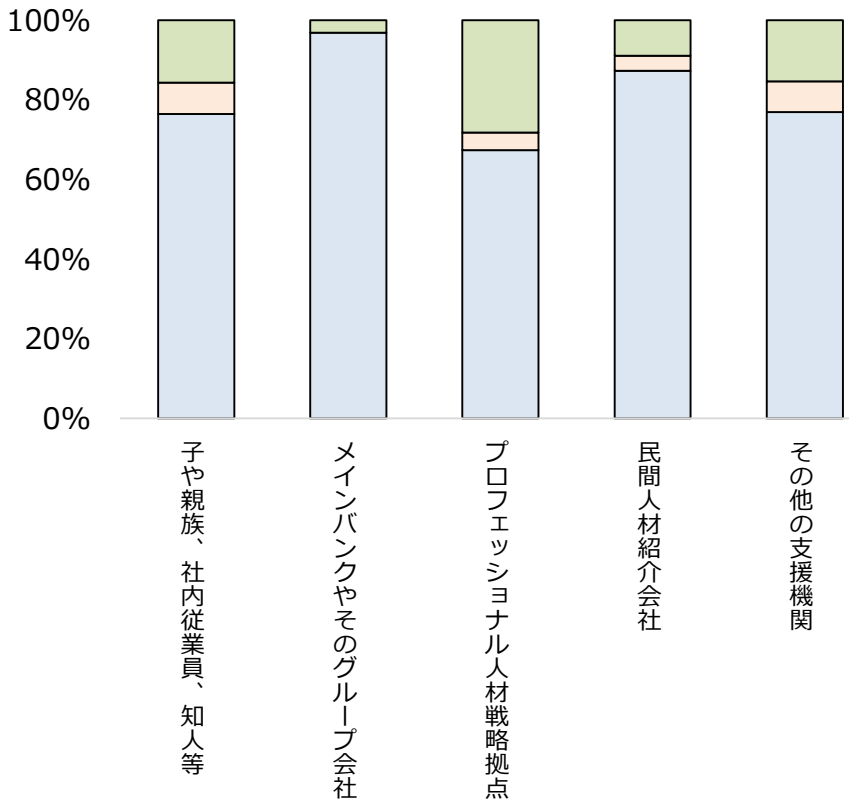
経営人材の定着／紹介者別の満足度

- 経営人材の定着状況について、経営人材の紹介者別に確認すると、「メインバンクやそのグループ会社」では定着率が95%を超えており、紹介者別では最も高い割合となっている。
- 経営人材の紹介者別の満足度を確認すると、「メインバンクやそのグループ会社」はすべての項目で平均を超えるなど、金融機関の人材マッチング業務への取組みに対し、企業の満足度は相対的に高いことが窺える。

＜紹介者別の経営人材の定着状況＞

＜紹介者別の満足度＞

□ 勤務継続中 □ 任期満了し退職 □ 任期途中で退職



	人材要件 明確化	採用サポート	定着サポート	手数料水準	採用人材の 働き
子や親族、社内従業員、 知人等	3.44	3.36	3.20	3.03	3.36
メインバンクやそのグループ 会社	3.58	3.58	3.30	3.34	3.97
プロフェッショナル人材戦略 拠点	3.31	3.35	2.72	2.77	3.24
民間人材紹介会社	3.49	3.46	2.90	2.71	3.47
その他の支援機関	3.45	3.64	3.36	3.00	3.75
(参考) 平均	3.45	3.44	2.99	2.87	3.49