

令和 7 年度 補助金取組事業者アンケート結果

アンケート対象事業

- ・令和 2 年度中小企業等危機克服チャレンジ支援事業
- ・令和 4 年度中小企業デジタル化・業態転換等促進事業費補助金

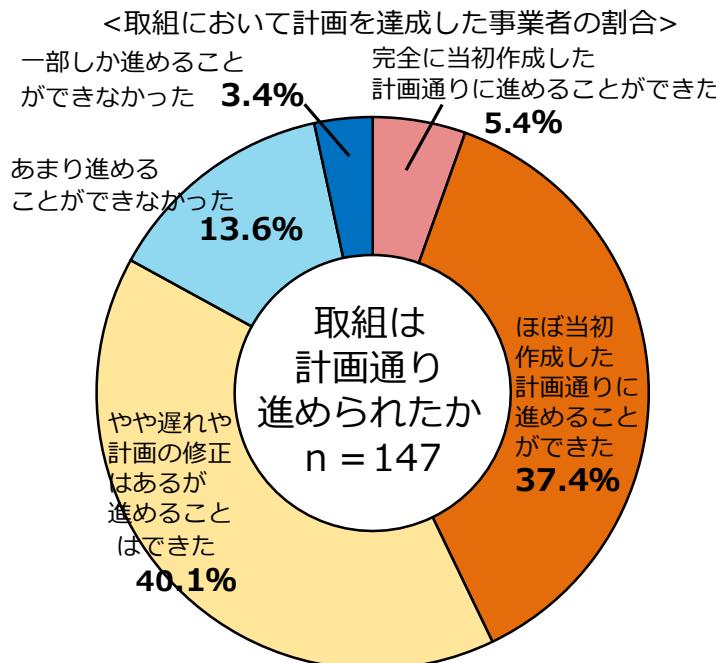
静岡県経済産業部商工業局商工振興課

事業概要

| 区分 | 令和2年度 中小企業等危機克服 チャレンジ支援事業 | 令和4年度中小企業デジタル化・ 業態転換等促進事業費補助金 |
|------|---|----------------------------------|
| 対象者 | 中小企業・小規模事業者 | 中小企業・小規模事業者 |
| 対象事業 | 「非接触」、「遠隔」を実現する新たなビジネスモデルへの挑戦や、デジタル化などの取組 | 新たなビジネスモデルへの挑戦やデジタル化等の取組 |
| 補助率 | 2／3 | 2／3 |
| 補助上限 | 200万円 | 1次募集：200万円 2次募集：300万円 |
| 採択件数 | 591件 | 155件 |

アンケート結果 補助事業の効果

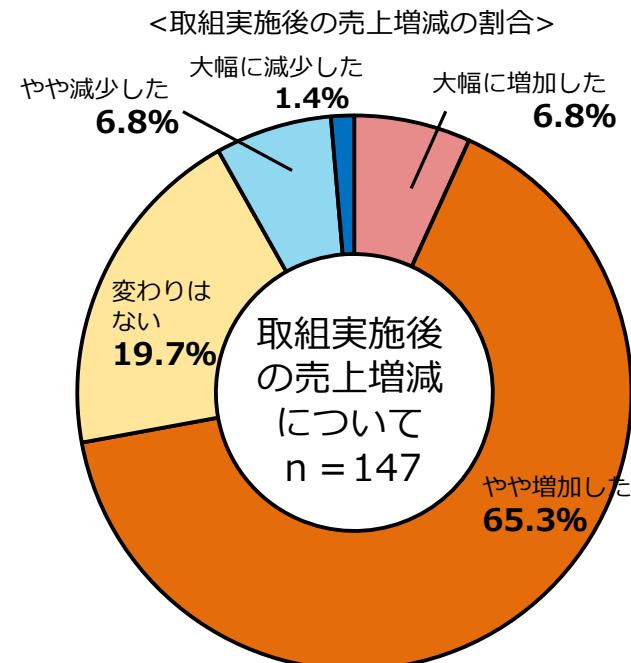
令和2年度中小企業等危機克服チャレンジ支援事業



約4割が
取組は計画通り「進められた」と回答

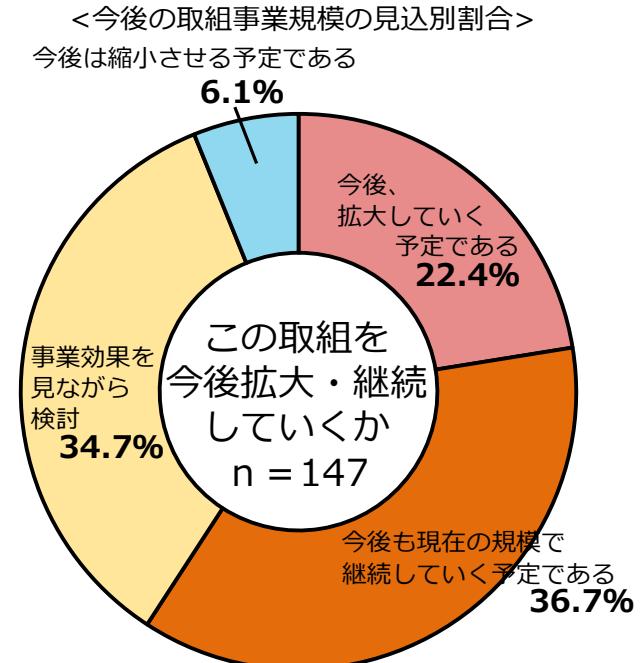
42.8%の事業者が計画通りに進められたと回答がありました。計画の遅れや修正を含めると、82.9%の事業者が取組を進めることができます。

※端数(小数点第2位以下)を四捨五入しているため、合計は100%とならない



70%以上が「売上増加」と回答

取組を実施した事業者の72.1%が「売上が増加した」としており、「売上が減少した」とする事業者は8.2%でした。



半数以上が
「今後も拡大、継続していく予定」と回答

22.4%の事業者が今後も取組を拡大していく予定とし、36.7%の事業者が今後も現在の規模で継続していく予定としています。

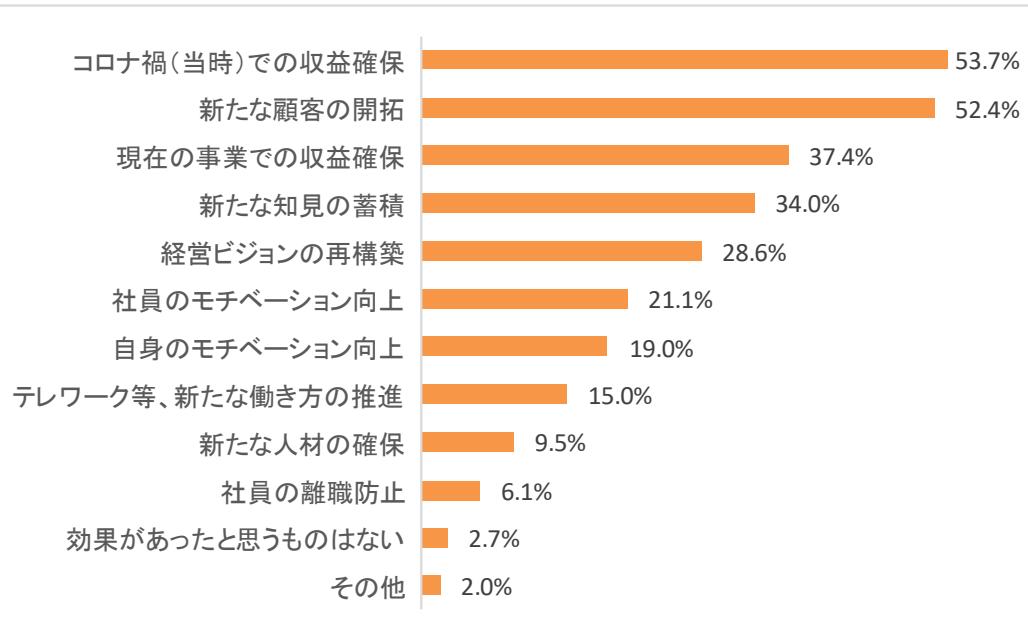
アンケート結果 補助事業の効果

3

令和2年度中小企業等危機克服チャレンジ支援事業

Q 取組を通じて効果があったと思うもの (複数回答可) (n = 147)

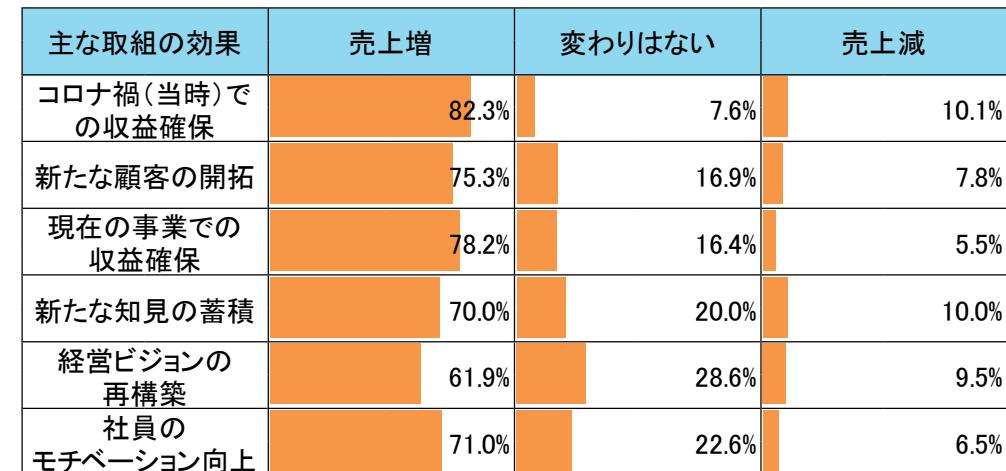
〈取組を通じて効果があったと思う項目別割合〉



取組の効果はコロナ禍や現在の事業での「収益確保」に留まらず、「新たな顧客の開拓」など多岐にわたる

「コロナ禍での収益確保」及び「現在の事業での収益確保」は、それぞれ全体の53.7%、37.4%あり、「新たな顧客の開拓」についても、52.4%の事業者が効果があつたと回答しており、取組事業の効果が多岐にわたることが分かります。

〈主な取組の効果別の売上増減割合〉

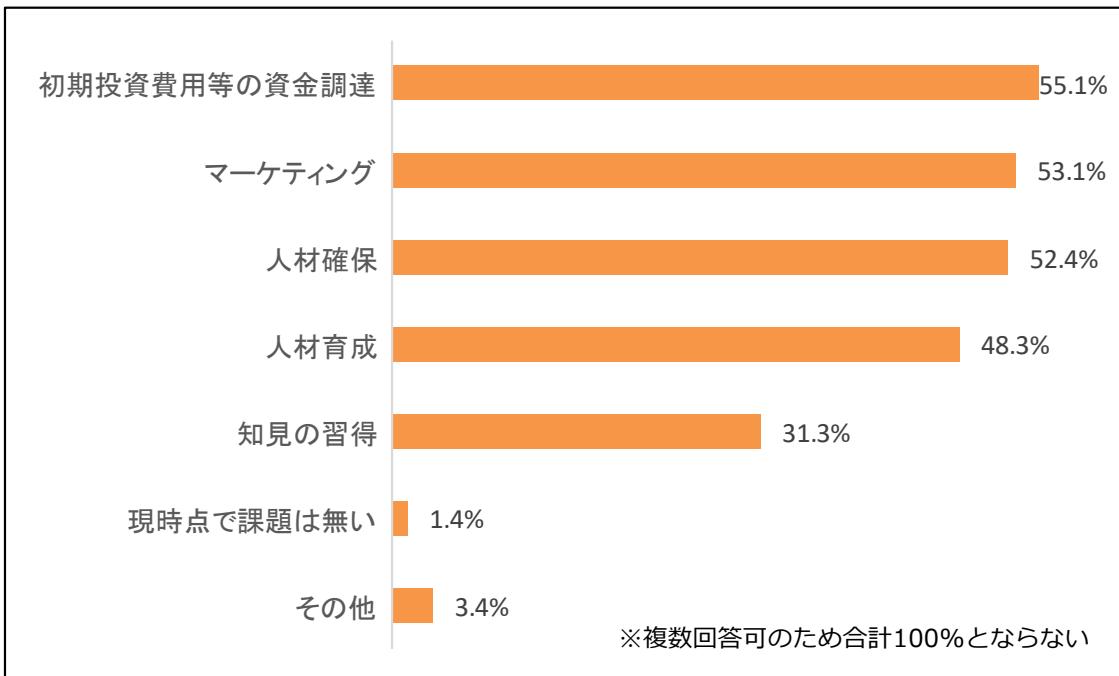


取組のうち「コロナ禍での収益確保」が80%以上の割合で売上増につながっている

また、「現在の事業での収益確保」も一定の効果があり、取組の効果として「売上増」と回答している割合が78.2%と、相互に影響していることが確認できます。

Q 今後、新たなサービス展開等を行う場合に課題となる事項(複数回答可)(n = 147)

<今後、新サービス展開等を行う場合に課題となる事項の割合>



半数以上の事業者が初期投資費用、マーケティング、人材確保に課題

55.1%の事業者が「初期投資費用等の資金調達」に課題があると回答し、「マーケティング」、「人材確保」についても半数以上の事業者が課題を抱えています。

その他意見としては、「現在の売り上げの確保と新規サービスとの両立」や「ネットショップ初期における専門家と広告費用」等といった意見がありました。

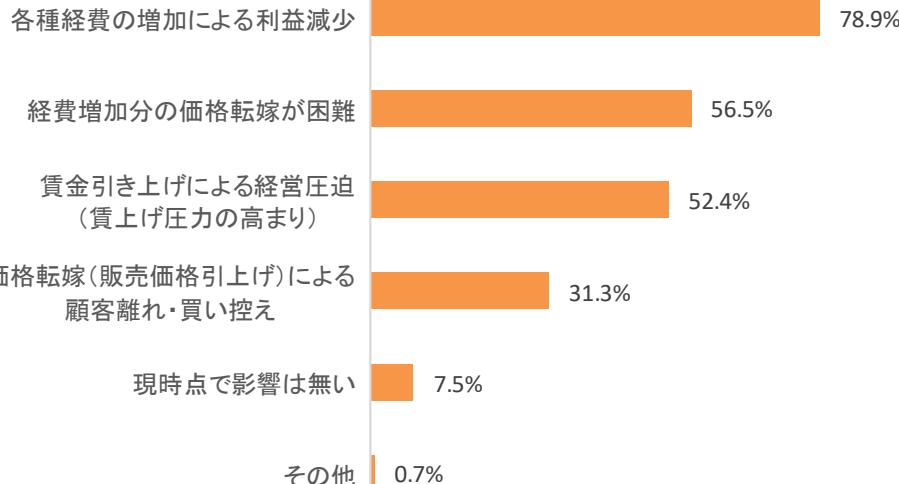
アンケート結果 社会情勢の影響

5

令和2年度中小企業等危機克服チャレンジ支援事業

Q 原油価格・物価高騰に伴う影響(複数回答可)
(n = 147)

<原油価格・物価高騰に伴う影響別の割合>



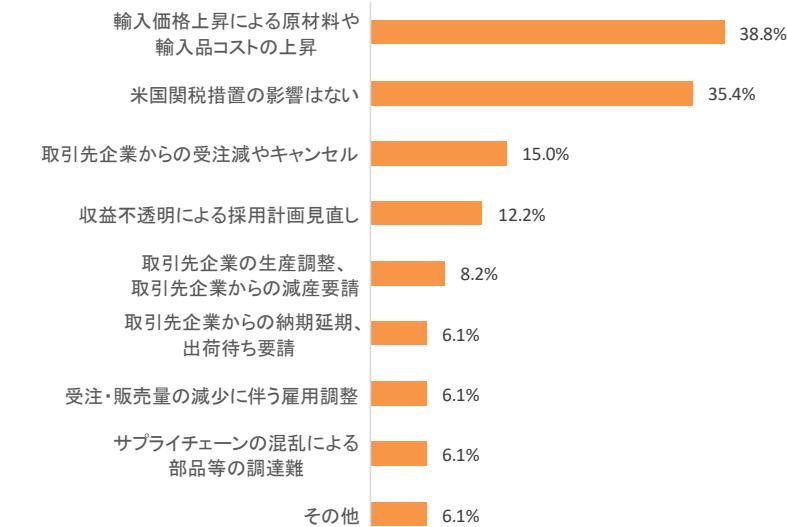
※複数回答可のため合計100%とならない

事業者の約8割が、「各種経費の増加による利益減少」と回答

原油価格・物価高騰に伴う各種経費の増加により78.9%の事業者が利益が減少し、半数以上の事業者が経費増加分の価格転嫁が困難であることや賃金引き上げによる経営圧迫に影響があると回答しています。

Q 米国関税措置による影響(複数回答可) (n = 147)

<米国関税措置による影響別の割合>



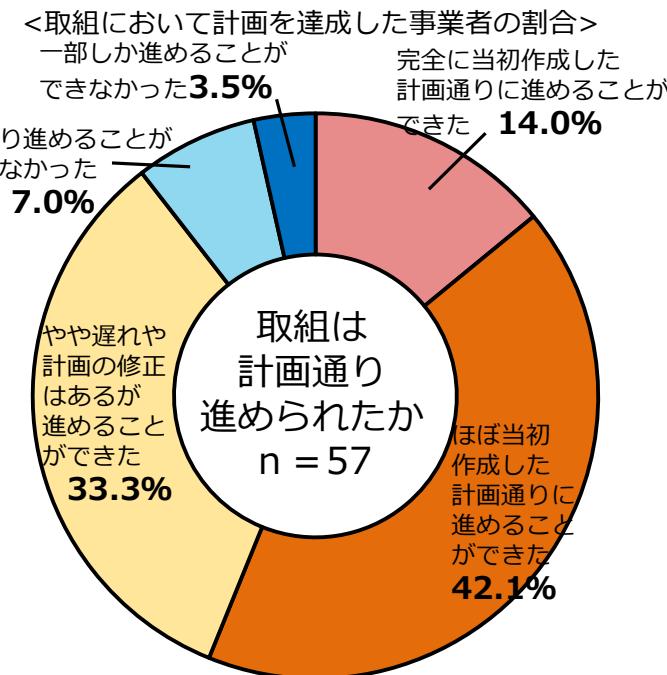
※複数回答可のため合計100%とならない

事業者の3割以上が、「輸入価格上昇による原材料や輸入品コストの上昇」に影響があると回答

「輸入価格上昇による原材料や輸入品コストの上昇」に影響を受けている事業者が多い一方で、35.4%の事業者が「米国関税措置の影響はない」と回答しています。

アンケート結果 補助事業の効果

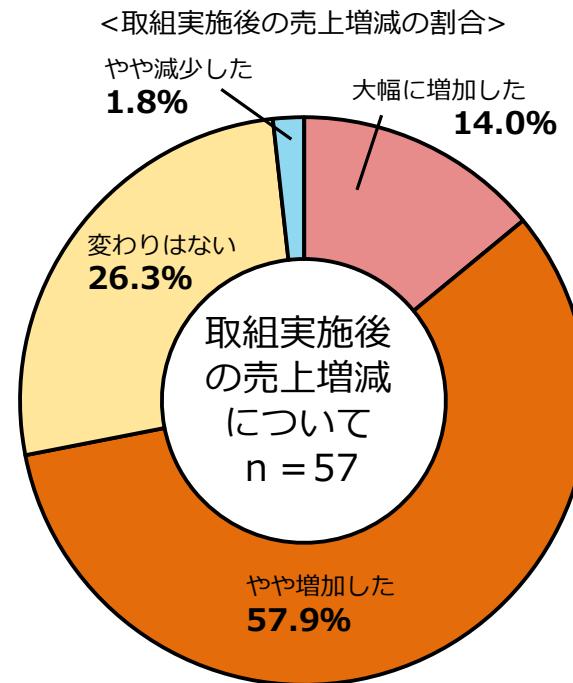
令和4年度中小企業デジタル化・業態転換等促進事業費補助金



**半数以上が
取組は「計画通り進められた」と回答**

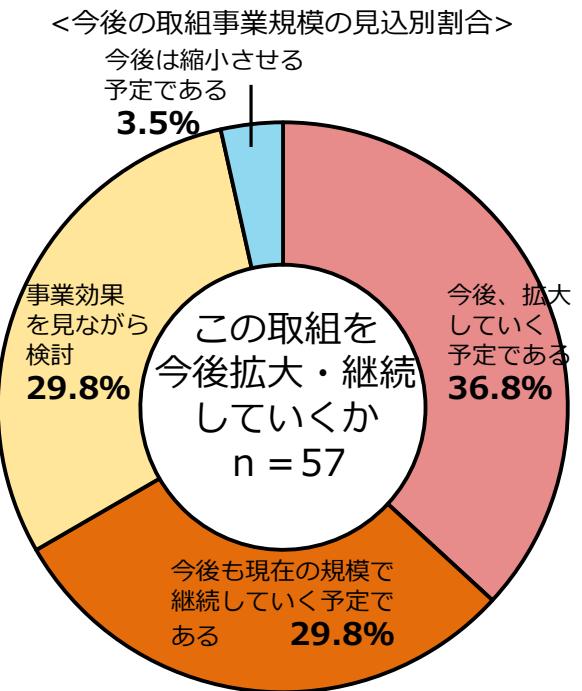
56.1%の事業者が計画通りに進められたと回答がありました。計画の遅れや修正を含めると、89.4%の事業者が取組を進めることができます。

※端数(小数点第2位以下)を四捨五入しているため、合計は100%とならない



70%以上が「売上増加」と回答

取組を実施した事業者の71.9%が「売上が増加した」としており、「売上が減少した」とする事業者は1.8%でした。



6割以上が「今後も拡大、継続していく予定」と回答

36.8%の事業者が今後も取組を拡大していく予定であり、29.8%の事業者が今後も現在の規模で継続していく予定としています。

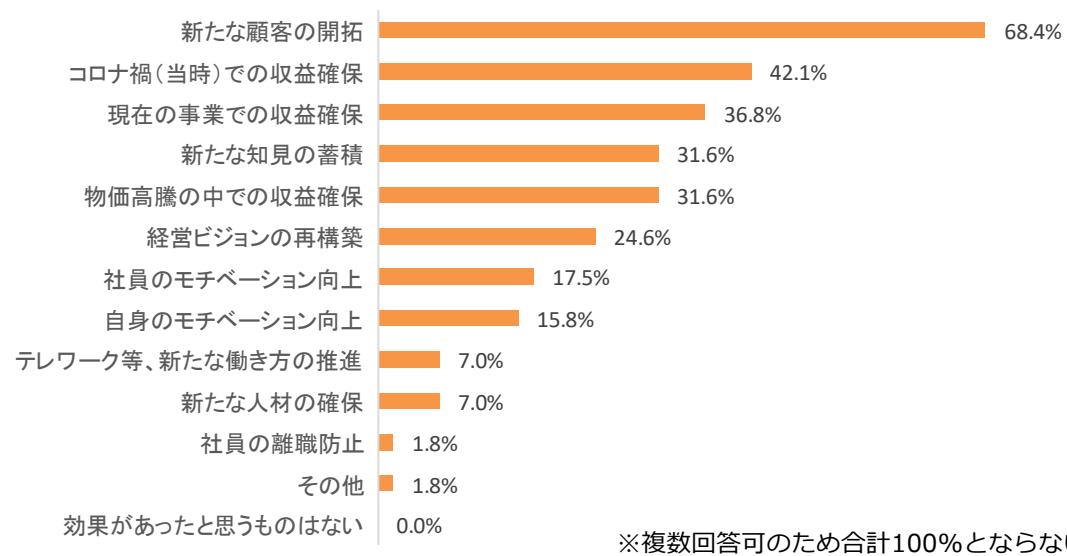
アンケート結果 補助事業の効果

7

令和4年度中小企業デジタル化・業態転換等促進事業費補助金

Q 取組を通じて効果があったと思うもの（複数回答可）（n = 57）

＜取組を通じて効果があったと思う項目別割合＞



＜主な取組の効果別の売上増減割合＞

| 主な取組の効果 | 売上増 | 変わりはない | 売上減 |
|----------------|-------|--------|------|
| 新たな顧客の開拓 | 74.4% | 23.1% | 2.6% |
| コロナ禍(当時)での収益確保 | 83.3% | 16.7% | 0.0% |
| 現在の事業での収益確保 | 81.0% | 14.3% | 4.8% |
| 新たな知見の蓄積 | 50.0% | 44.4% | 5.6% |
| 物価高騰の中での収益確保 | 94.4% | 5.6% | 0.0% |
| 経営ビジョンの再構築 | 42.9% | 50.0% | 7.1% |

取組の効果は、「新たな顧客の開拓」や「コロナ禍での収益確保」など多岐にわたる

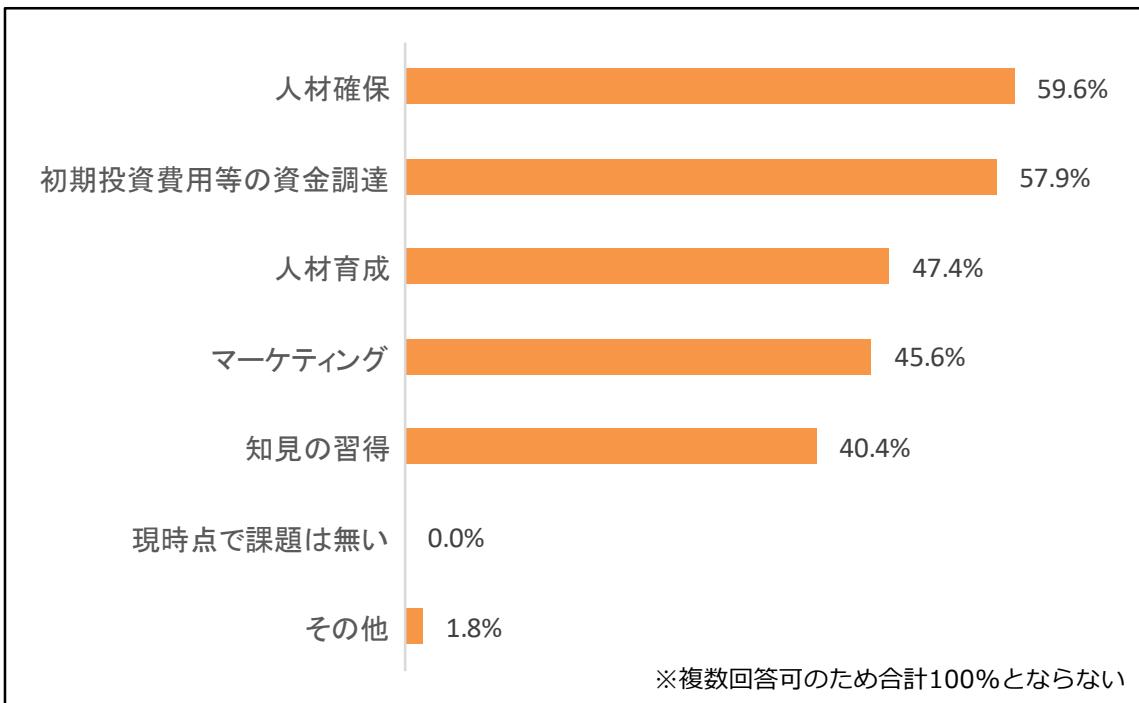
「新たな顧客の開拓」は68.4%と最も高く、そのほか「コロナ禍での収益確保」、「現在の事業での収益確保」、「新たな知見の蓄積」、「物価高騰の中での収益確保」において、いずれも3割以上の事業者が効果があったとしており、取組事業の効果が多岐にわたることが分かります。

取組のうち「物価高騰の中での収益確保」が9割以上の割合で売上増につながっている

また、「コロナ禍での収益確保」、「現在の事業での収益確保」でも売上増の割合がそれぞれ83.3%、81.0%と効果があり、相互に影響していることが確認できます。

Q 今後、新たなサービス展開等を行う場合に課題となる事項(複数回答可)(n = 57)

＜今後、新サービス展開等を行う場合に課題となる事項の割合＞



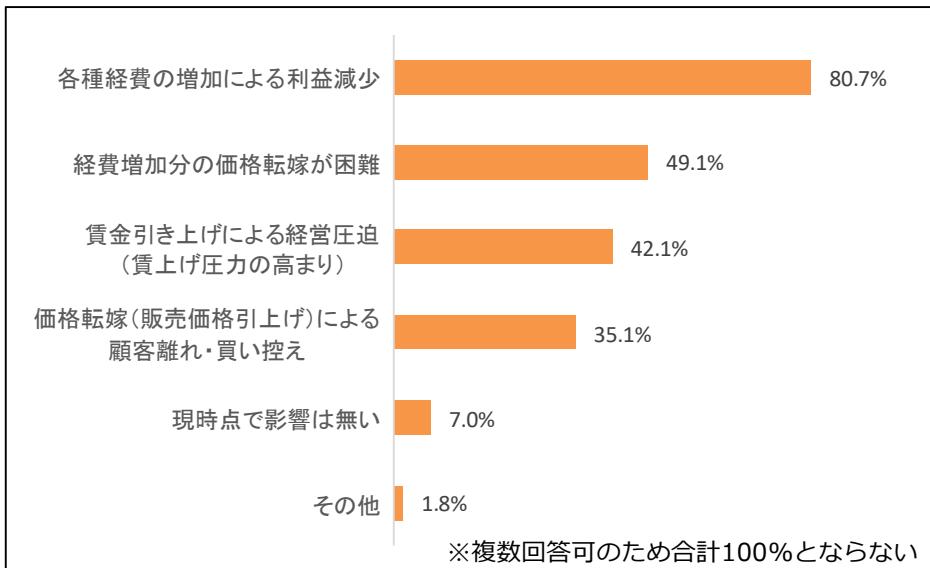
事業者の半数以上が、人材確保、初期投資等に要する資金調達が課題と回答

59.6%の事業者が「人材確保」に課題があると回答し、さらに、57.9%の事業者が「初期投資費用等の資金調達」課題があると回答しています。

「人材育成」、「マーケティング」、「知見の習得」に関する課題は、4割以上の事業者が課題があると回答しており、課題は多岐にわたっていることが分かります。

Q 原油価格・物価高騰に伴う影響(複数回答可)
(n = 57)

<原油価格・物価高騰に伴う影響別の割合>

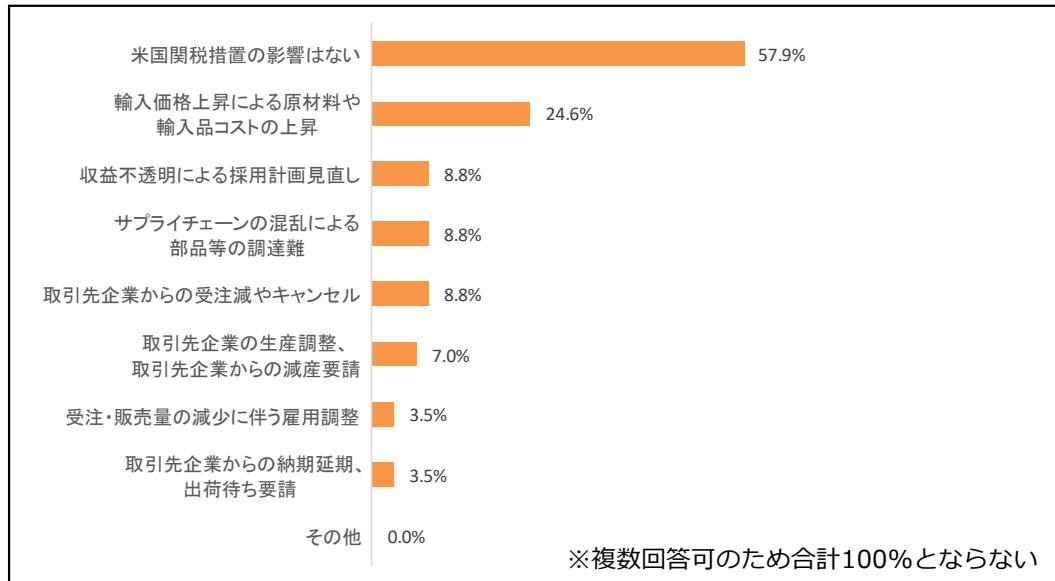


事業者の約8割が、「各種経費の増加による利益減少」と回答

原油価格・物価高騰に伴う各種経費の増加により80.7%の事業者が利益が減少し、49.1%の事業者が経費増加分の価格転嫁が困難であると回答しています。

Q 米国関税措置による影響(複数回答可) (n = 57)

<米国関税措置による影響別の割合>



事業者の半数以上が、「米国関税措置の影響はない」と回答

57.9%の事業者が「米国関税措置の影響はない」と回答した一方、24.6%の事業者が「輸入価格上昇による原材料や輸入品コストの上昇」による影響があると回答しています。