

中小企業・小規模事業者の動向

中小企業白書・小規模企業白書の概要

出典「2025年版中小企業白書・小規模企業白書の概要」（経済産業省）p.4-20
<https://www.meti.go.jp/press/2025/04/20250425001/20250425001.html>

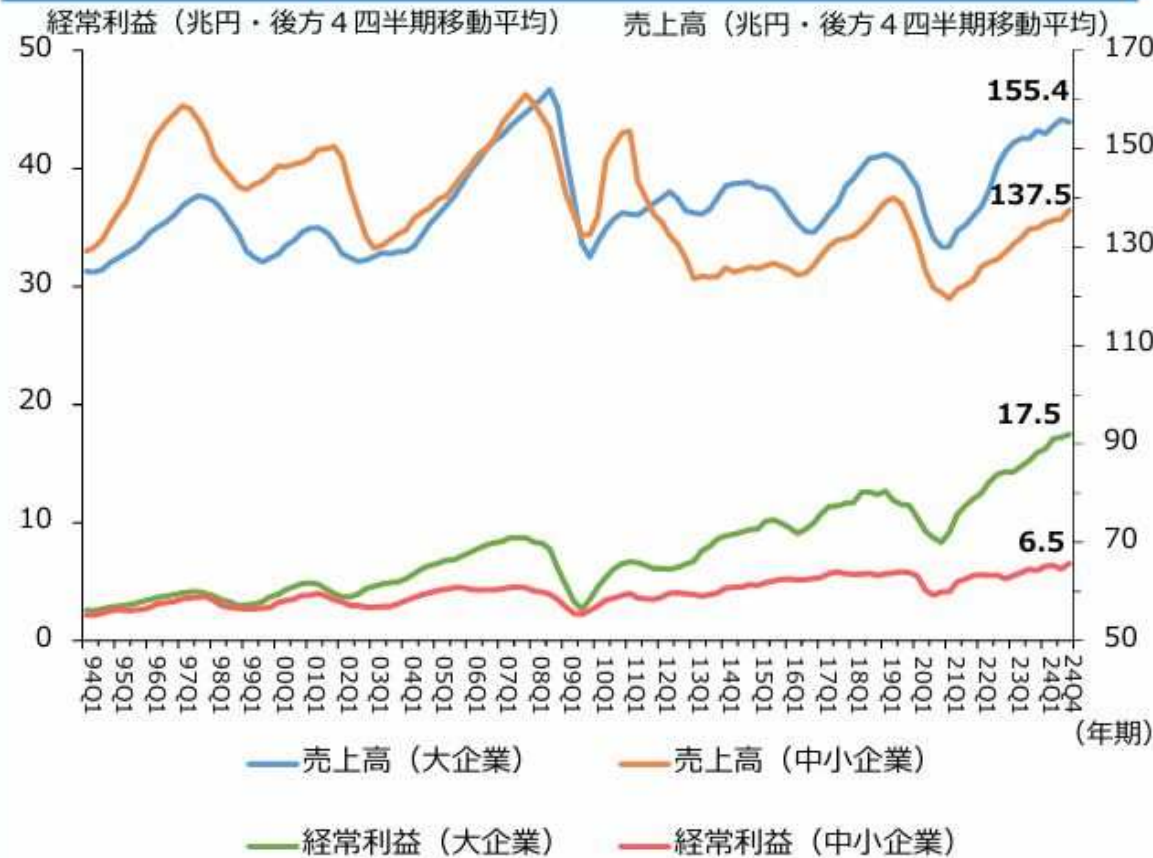
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ①】 経常利益は長期的には上昇傾向も、大企業と比較して伸び悩み、差は拡大。

中小企業の業況

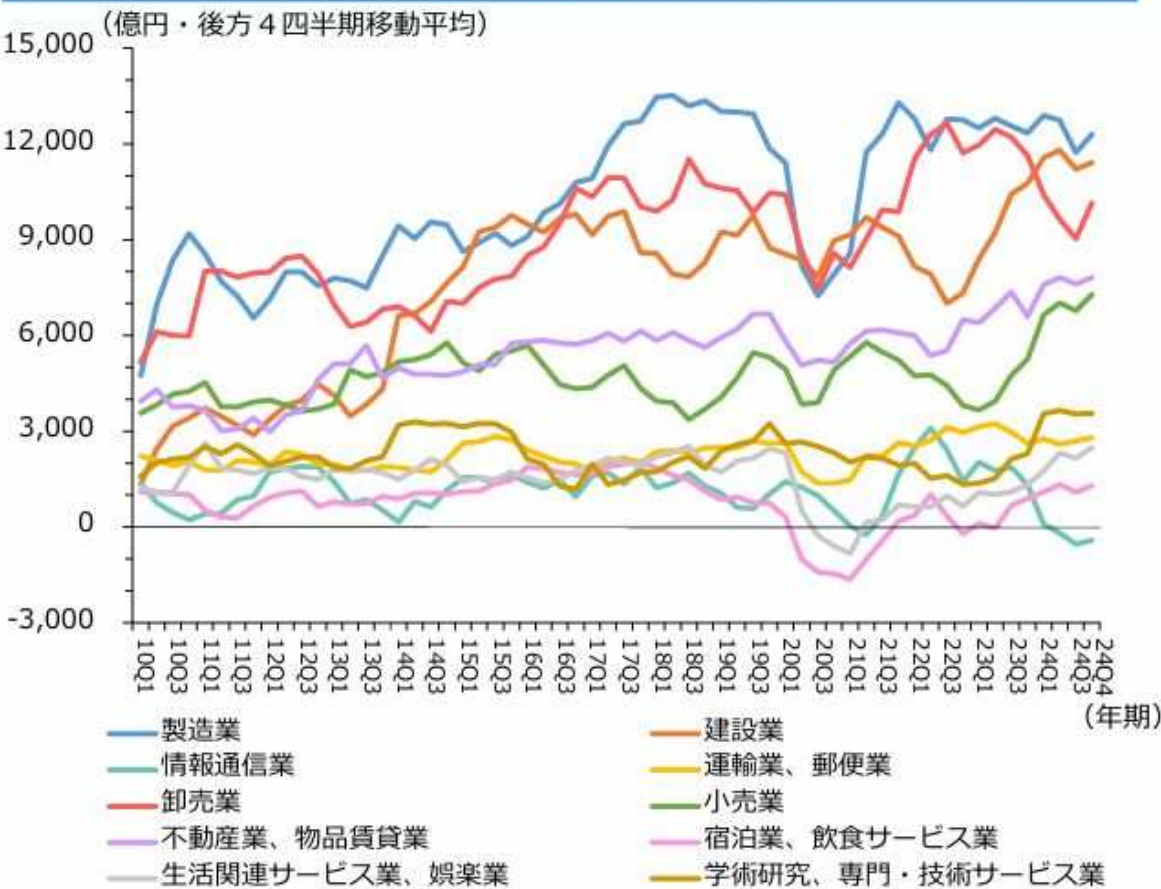
- ① 中小企業全体の経常利益は長期的には上昇傾向で推移しているが、大企業と比較して伸び悩み、その差は拡大している。
- ② 業種ごとに大きなばらつきが存在しており、宿泊・飲食をはじめとしたサービス業では伸び悩んでいる。

図1 売上高・経常利益の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。

図2 経常利益の推移（中小企業、業種別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
(注) 資本金1千万円以上1億円未満の企業について集計したもの。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ②】 業況判断DIは足踏み、製造業・建設業はコロナ前の水準に回復せず。

中小企業の業況

- ① 中小企業の業況判断DIは、2023年上半期に約30年ぶりの水準を記録して以降低下し、回復も足踏みの傾向が続いている。
- ② 業種別に見ても、各業種とも同様の傾向で推移。製造業・建設業では、コロナ前の水準より低くなっている。

図 1 業況判断DIの推移（企業規模別）



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

（注）景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（％）から、「悪化」と答えた企業の割合（％）を引いたもの。

図 2 業況判断DIの推移（中小企業、業種別）



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

（注）景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（％）から「悪化」と答えた企業の割合（％）を引いたもの。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ③】 現業職を中心に、ほとんどの業種で人手不足が深刻化。

中小企業の業況

- ① 中小企業の人手不足感は依然として深刻。ほとんどの業種において、コロナ禍以降人手不足感が強まっている。
- ② 不足している職種として、販売従業者・サービス職業従業者・建設作業者をはじめとした「現業職」を挙げる事業者が最も多い傾向にあり、「管理職」や「事務職」の不足感と大きな差がある。

図 1 従業員数過不足DIの推移（規模・業種別）

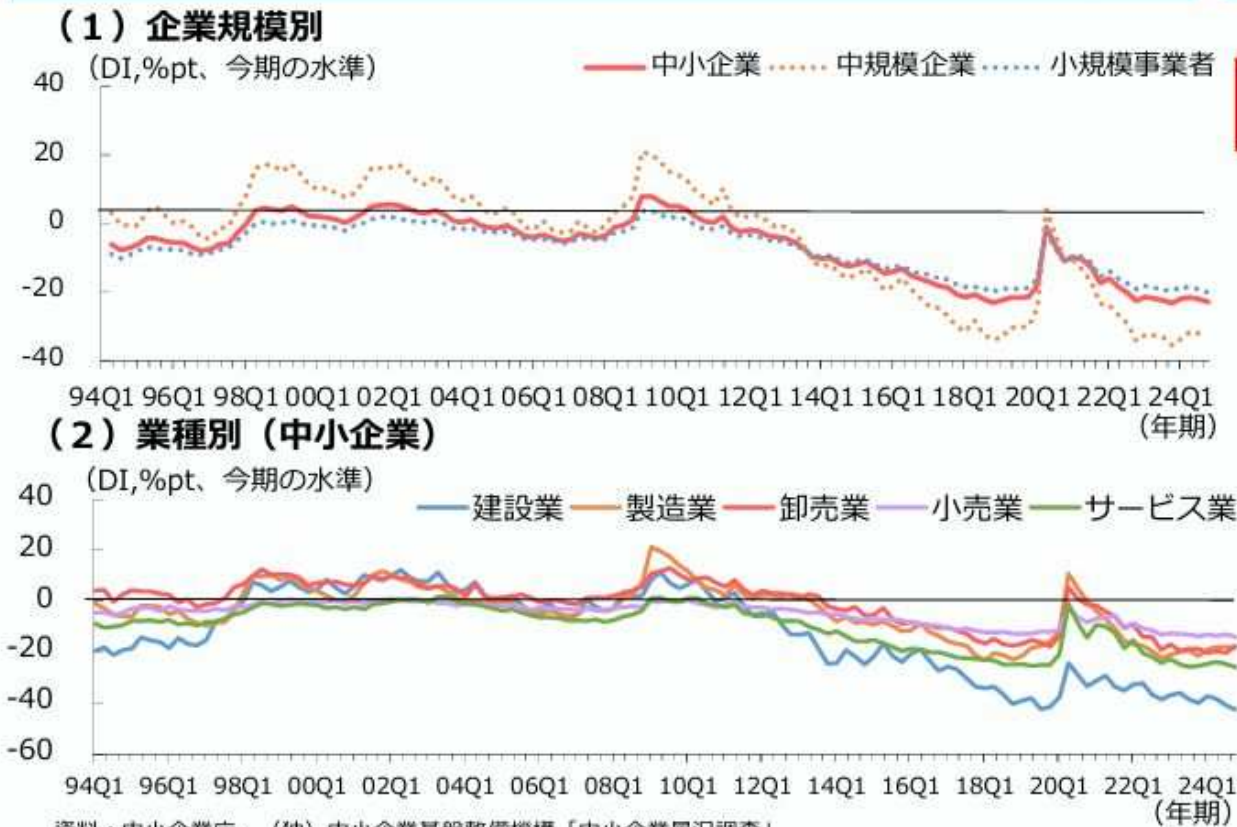
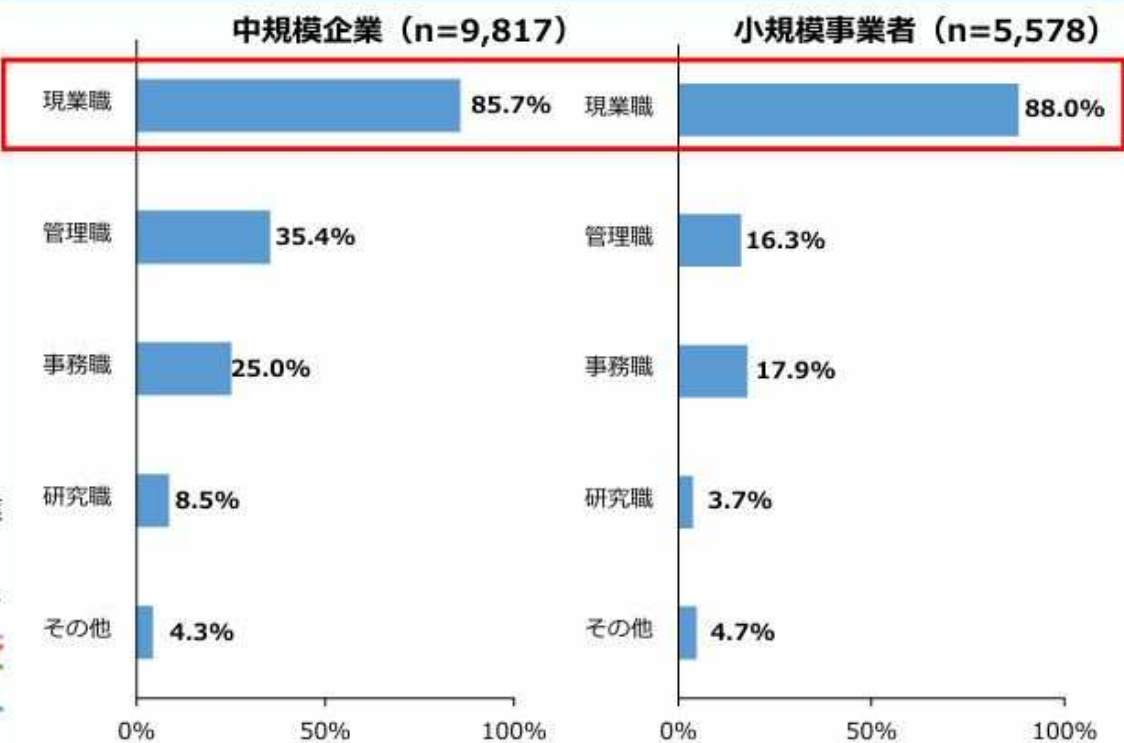


図 2 不足している職種（企業規模別）



資料：(株) 帝国データバンク「令和 6 年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024 年 11～12 月）

(注) 1.2024 年における人材の過不足状況について、「不足」「やや不足」と回答した事業者に聞いたもの。2.ここでの「現業職」とは、製造従業者・販売従業者・サービス職業従業者・運輸従業者・建設従業者等のことを指す。3.ここでの「事務職」とは、経理・営業・人事等の部門における従事者のことを指す。4.複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ④】 高水準の賃上げを実現したものの、大企業との差は拡大。賃上げ余力も厳しい。

中小企業の業況

- ① 2024年の春季労使交渉では約30年ぶりの賃上げ率を達成。中小企業単独で見ても、+4.5%に迫る高水準。
一方、大企業と中小企業の間の賃上げ率の差は拡大。今後も大企業の水準についていけなければ、人材流出を招く可能性。
- ② 他方、中小企業の労働分配率（付加価値額に占める人件費の割合、低いほど賃上げ余力が大きい）は既に8割に近い水準。
賃上げへの意欲を見せる事業者も一定程度存在するが、中小企業の更なる賃上げ余力は、大企業と比較して厳しい状況。

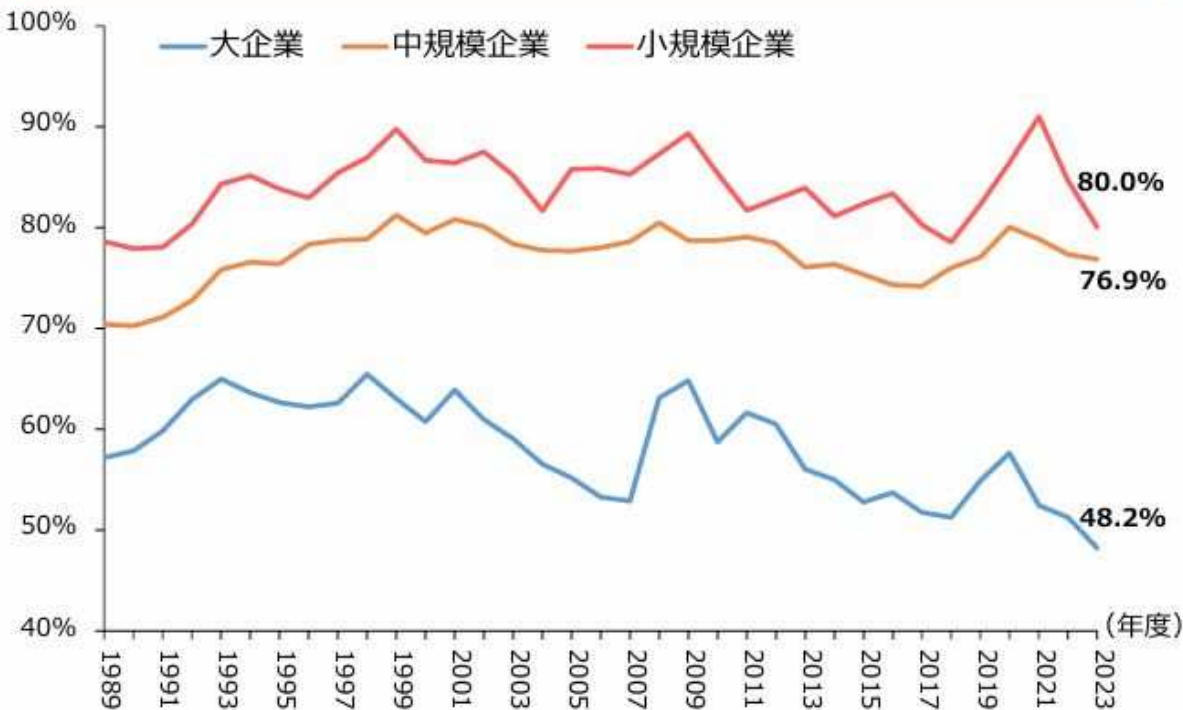
図1 賃金・賃上げの動向



(2) 所定内給与額の推移（常用労働者規模別）



図2 労働分配率の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。
3.労働分配率＝人件費÷付加価値額。付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課、人件費＝役員給与＋役員賞与＋従業員給与＋従業員賞与＋福利厚生費。

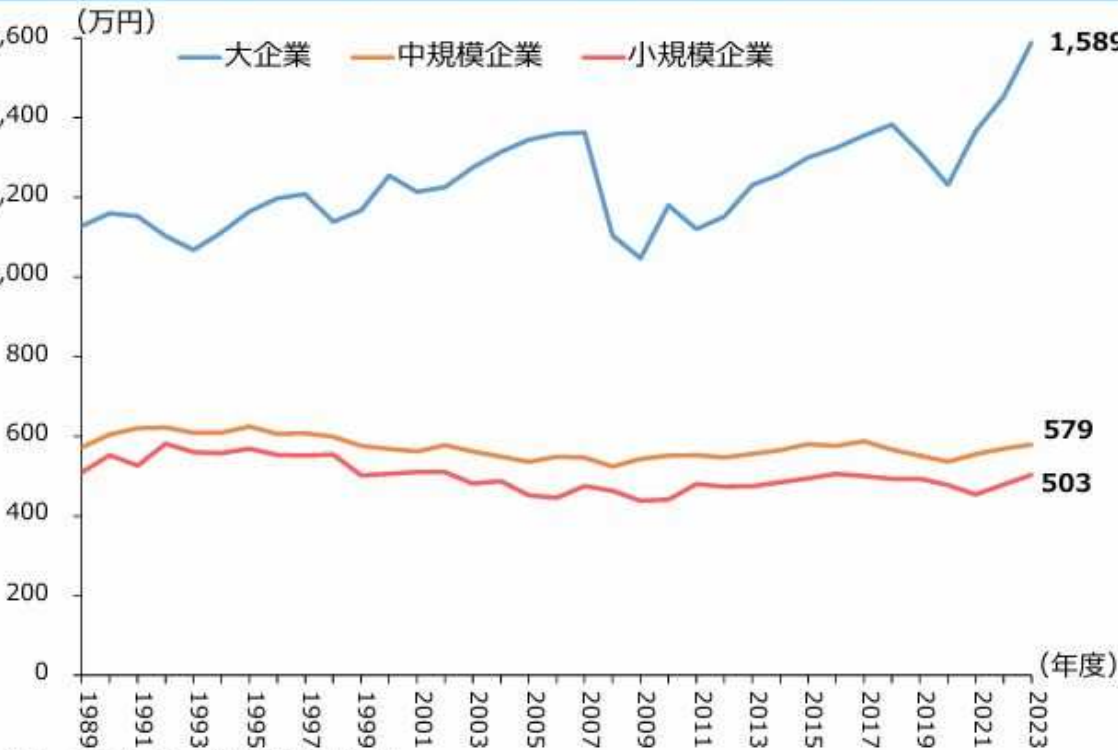
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ⑤】 中小企業の労働生産性は、上昇傾向の大企業と異なり、各業種とも伸び悩み。

中小企業の業況

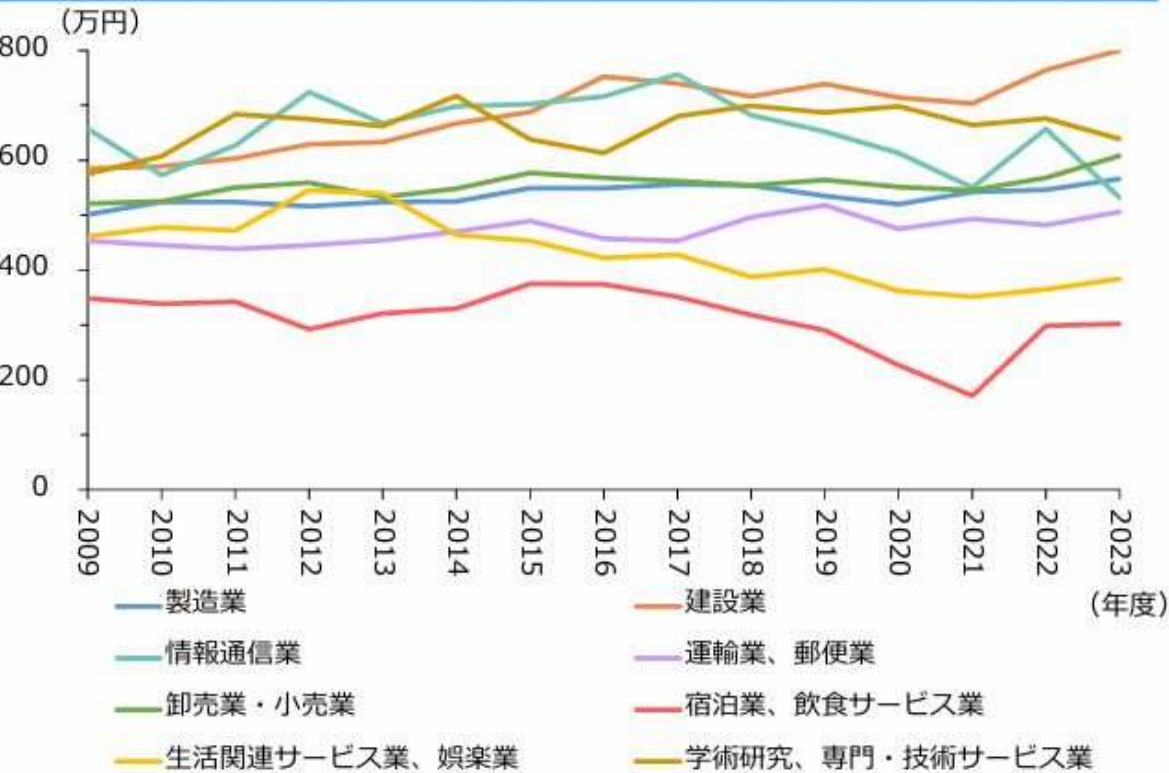
- ① 賃上げ余力を高めるためには、労働生産性（一人当たり付加価値額）を高めることが重要だが、大企業の労働生産性は上昇傾向にあるのに対し、中小企業では伸び悩み。足下で改善傾向にあるものの、約30年前と比較しても、緩やかに低下する傾向で推移。
- ② 業種ごとの推移を見ると、ほとんどの業種で横ばいの傾向で推移しており、特にサービス業の伸びは小さい。

図 1 労働生産性の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1. ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。 2. 金融業、保険業は含まない。
3. 労働生産性は「従業員一人当たり付加価値額」、付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

図 2 労働生産性の推移（中小企業、業種別）



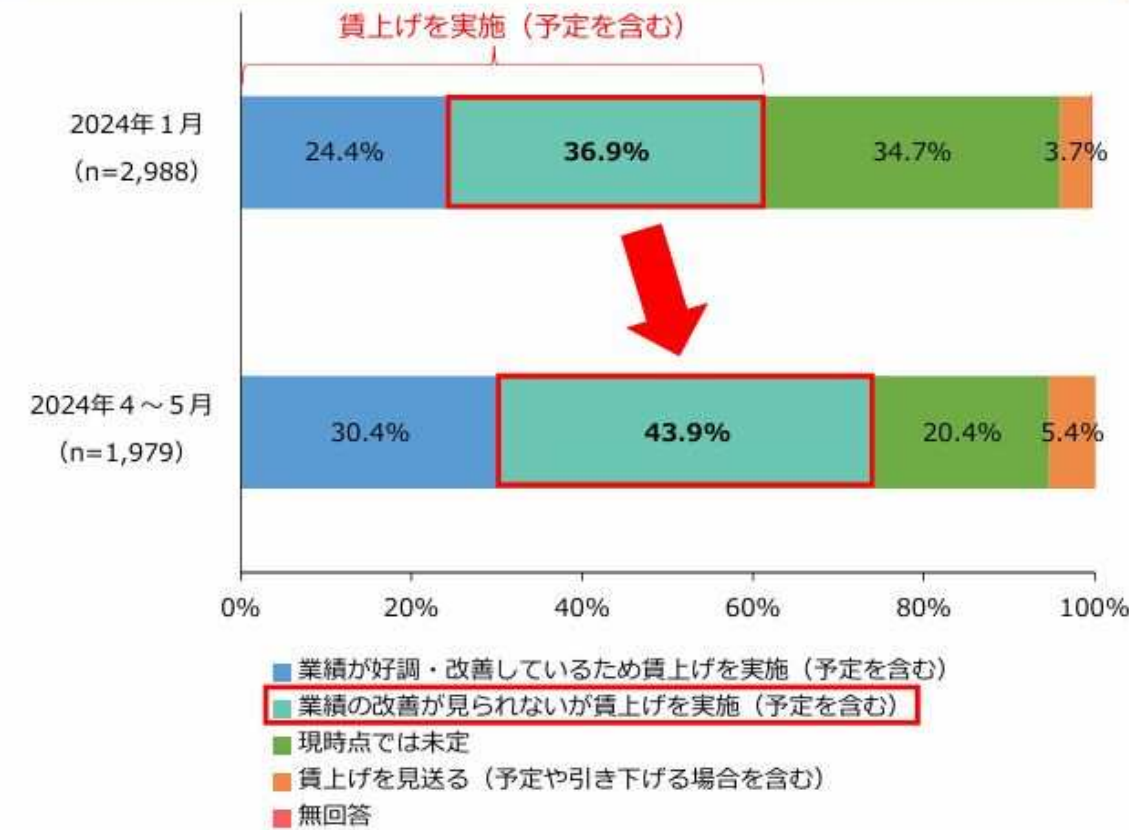
資料：財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1. 資本金1億円未満の企業について集計したもの。 2. 労働生産性は「従業員一人当たり付加価値額」、付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ⑥】 営業利益向上が賃上げ余力創出の鍵。業績改善なき賃上げからの脱却が必要。 中小企業の業況

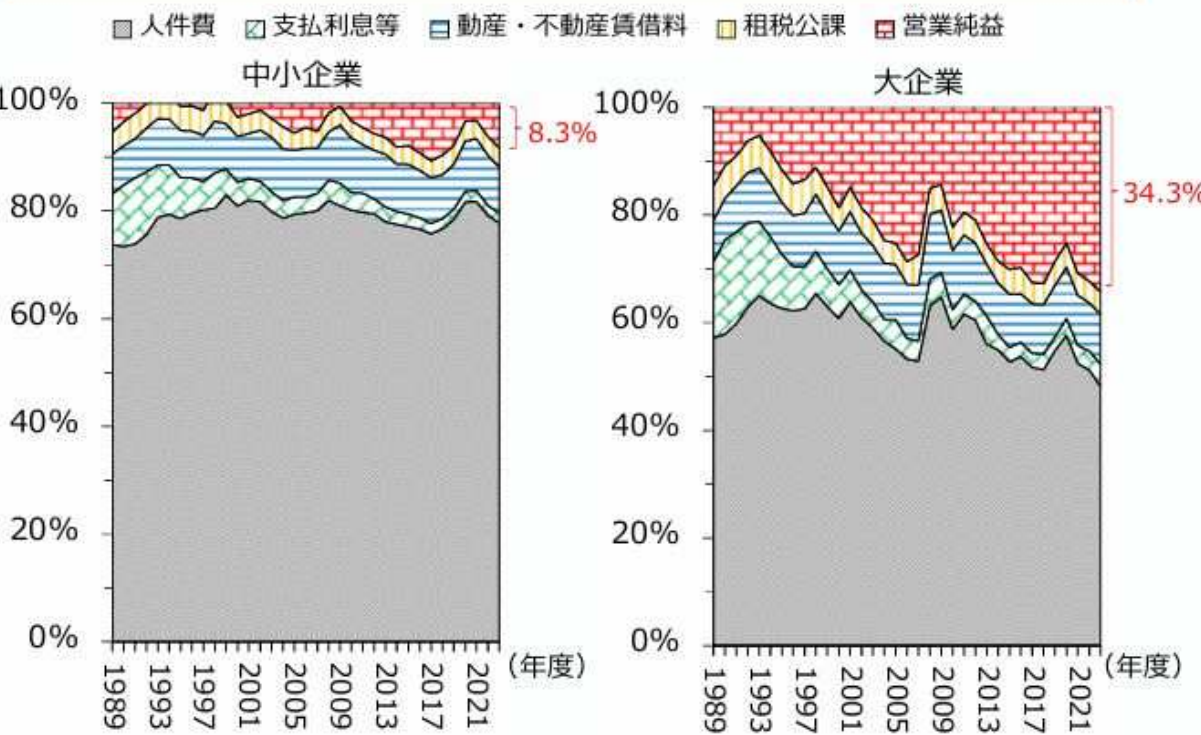
- ① 賃上げを実施する中小企業の割合は増加してきているが、業績の改善が見られない中で実施している割合が高まっており、賃上げを実施した中小企業の過半数を占める。
- ② 中小企業では大企業と比べて付加価値額に占める人件費の割合が大きく、営業利益の割合が小さい。これらの差は拡大傾向にあり、コスト上昇に直面する中、中小企業の営業利益は今後さらに圧迫される可能性もある。営業利益の向上は簡単ではないものの、これにより賃上げ余力を創出し、業績改善から賃上げと人材確保の好循環へとつなげていくことが重要。

図 1 中小企業の賃上げ実施状況



資料：日本商工会議所・東京商工会議所「『中小企業の賃金改定に関する調査』集計結果」（2024年 6月 5日）、「『中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査』集計結果」（2024年 2月14日）

図 2 付加価値額の構成要素（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。
2.金融業、保険業は含まない。
3.付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。 9

中小企業白書・小規模企業白書の概要

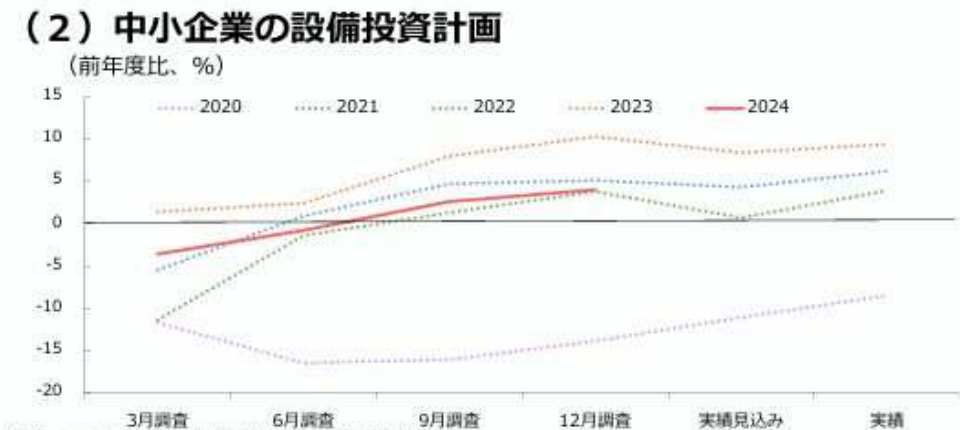
【現状分析 1－⑦】コスト上昇が続く今こそ、積極的な設備投資により業務効率化を図ることが必要。 中小企業の業況

- ① 現状中小企業の設備投資額は、大企業と比較して低い水準で推移。また、2024年度の中小企業の設備投資計画は、前年度比で増勢も低下。中小企業の現預金はリーマン・ショック後に増加傾向で推移しているが、コロナ禍では借入金等も増加。
- ② 物価・金利・人件費の上昇と構造的な人手不足に直面する今こそ、一人当たりの業務効率化と付加価値向上を加速させるため、設備投資を積極的に実施していくことが必要。

図 1 設備投資の動向

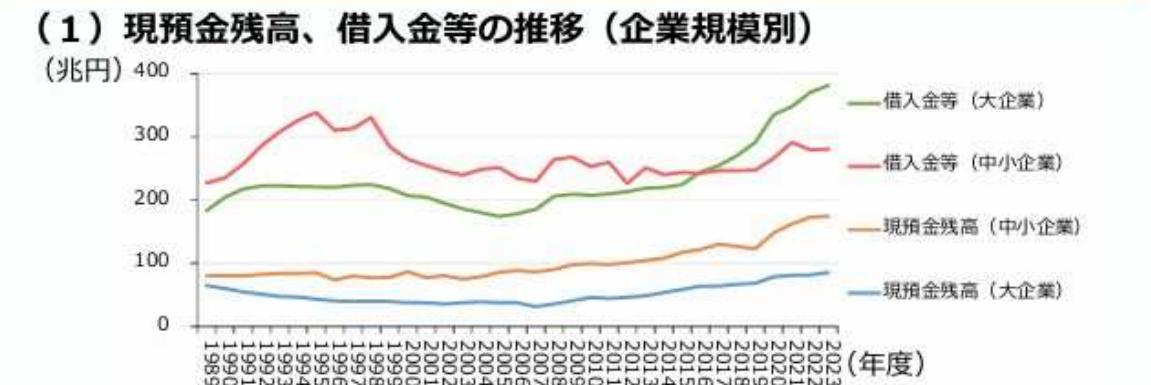


資料：財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。2.設備投資は、ソフトウェアを除く。3.金融業、保険業は含まない。



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」
(注) ここでの中小企業とは、資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。

図 2 現預金水準、貯蓄投資差額の推移



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。3. (1) 借入金等＝金融機関借入金＋その他の借入金＋社債。4. (2) 投資＝ソフトウェアを除く設備投資（当期末資金需給）。5. (2) 貯蓄＝当期純利益－配当金＋減価償却費。

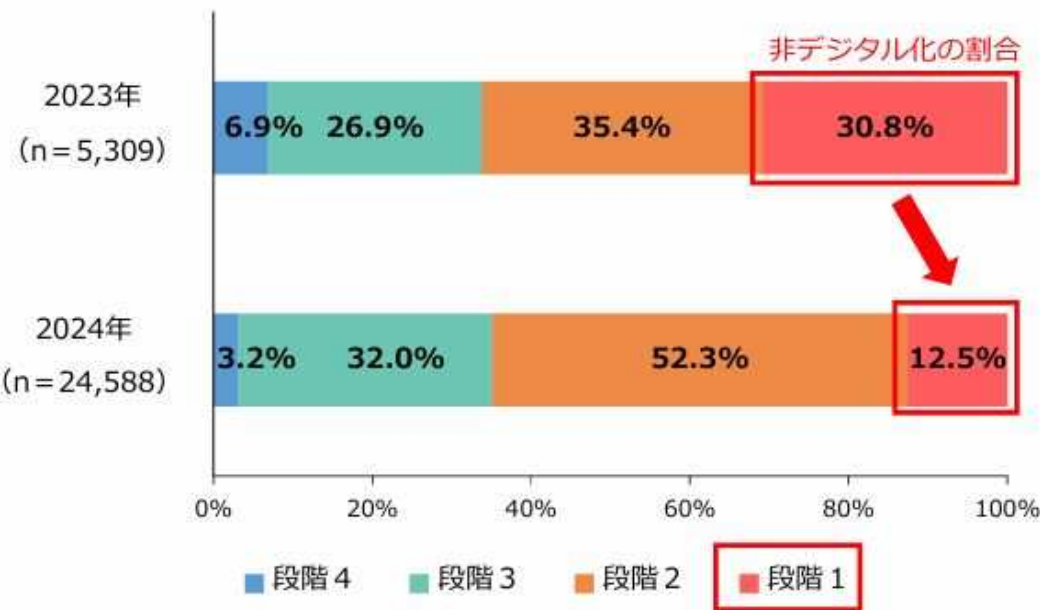
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1－⑧】 中小企業のデジタル化には一定の進捗がみられるが、未着手の企業も依然存在。

中小企業の業況

- ① 労働生産性の向上が期待できるデジタル化は、多くの中小企業・小規模事業者が取り組んでおり、足下で大きく進展。
- ② 一方で、デジタル化に全く取り組んでいない中小企業も依然として一定数存在。中小企業では、設備投資額総額に占めるソフトウェア投資額の比率も、大企業と比較すると低い水準で推移している状況であり、デジタル化に向けた取組を着実に進めていくことが必要。

図1 デジタル化の取組段階



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(2024年11～12月)、「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」(2023年11～12月)

(注) 1. デジタル化の取組段階については、以下のとおり。

段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態

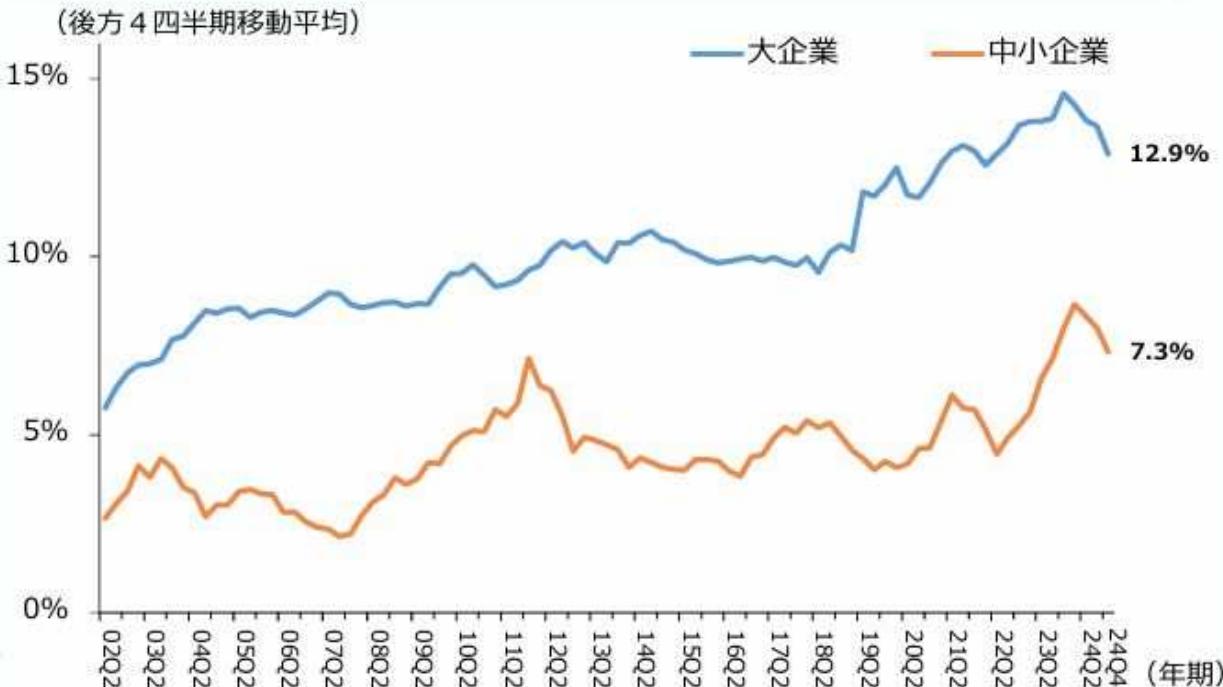
段階3：デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態

段階2：アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態

段階1：紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

2. 2023年、2024年共にサンプル調査であり、調査間で母集団が異なるため、回答割合を一概には比較できないことに留意が必要。

図2 ソフトウェア投資比率（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注) 1. ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

2. ソフトウェア投資比率＝ソフトウェア投資額÷設備投資額×100。

3. 金融業、保険業は含まない。

4. ソフトウェア投資額は無形固定資産のうちソフトウェアに関する投資額を指し、資産計上されないものは含まれていないことに留意が必要。

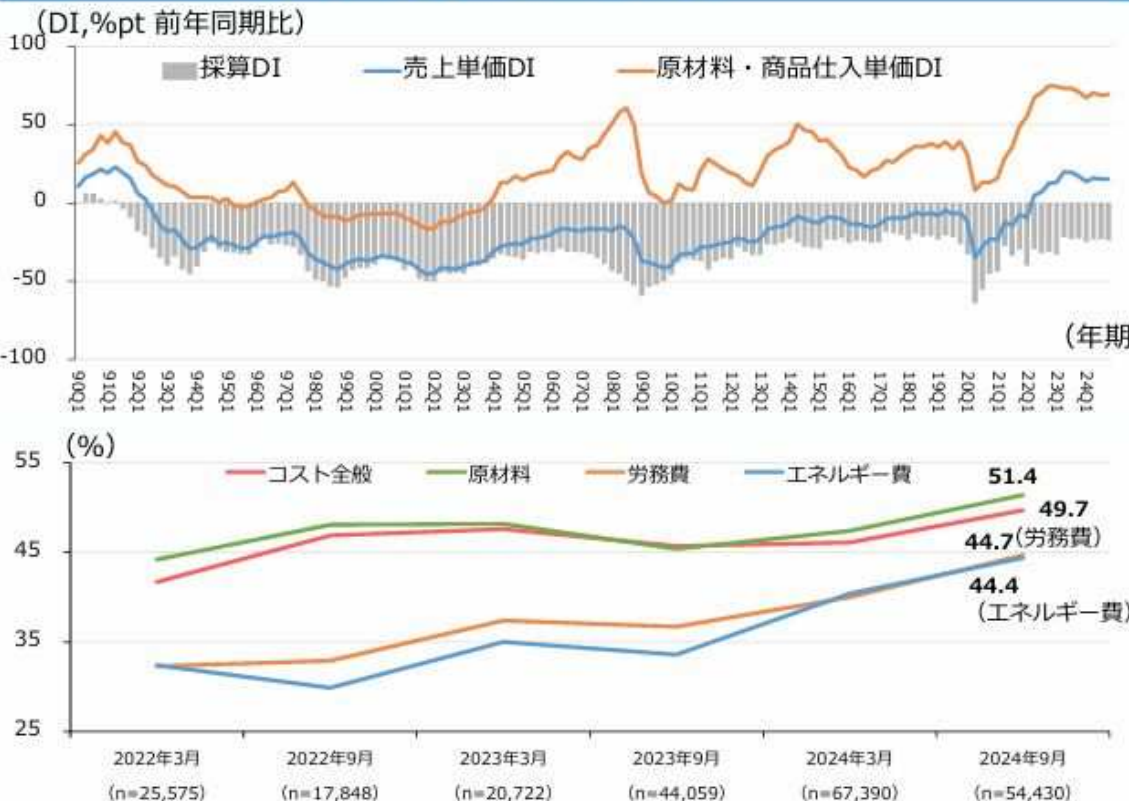
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 1 – ⑨】 価格転嫁率は改善傾向にあるが道半ば。労働生産性の下押しにも影響。

中小企業の業況

- ① 仕入価格の上昇分を販売価格に十分に転嫁できない状況が続く、価格転嫁率は5割近くまで上昇も、未だ道半ば。生産コストや品質に見合った価格転嫁が必要であり、原価計算等の適切な準備を行った上で、発注企業と積極的に交渉を行い、発注側も誠実に応じることが望まれる。
- ② 一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因を分析すると、製造業では中小企業は大企業より価格転嫁力が低く、一人当たり名目付加価値額上昇率の押し下げに寄与。足下、2022年のロシアによるウクライナ侵攻に伴う輸入物価上昇の影響等により、中小製造業の価格転嫁力は落ち込んだものの、2023年度に回復。非製造業では2022年度以降、価格転嫁が進行。この傾向は今後も続くことが期待される。

図1 中小企業の価格転嫁状況



(上図) 資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業業況調査」
(下図) 資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」
(注) 1. 2022年3月、9月、2023年3月、9月、2024年3月、9月の調査における、価格転嫁率の平均値を算出したもの。2. ここでの価格転嫁率とは、主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6か月間のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたかの回答を集計したもの。

図2 価格転嫁力指標と労働生産性の関係性
(企業規模別、業種別)



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」「企業物価指数」「企業向けサービス価格指数」「最終需要・中間需要物価指数」、総務省「消費者物価指数」「産業連関表」、財務省「法人企業統計調査年報」
(注) 1. ここでの大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。
2. 「一人当たり名目付加価値額」の前年度比変化率から、「価格転嫁力指標」の変化率を除いた差分を「実質労働生産性」の変化率として表示。「2016~18」「2019~21」は各年度の前年度比変化率を平均した数値を表示している。算出方法の詳細は、鎌田・吉村(2010)、2014年版中小企業白書付注1-1-1を参照。
3. 一人当たり名目付加価値額 = 付加価値額 ÷ (期中平均役員数 + 期中平均従業員数)。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 2 - ①】 約30年ぶりの「金利のある世界」の到来、中小企業の利益下振れ要因に。

外部環境の影響

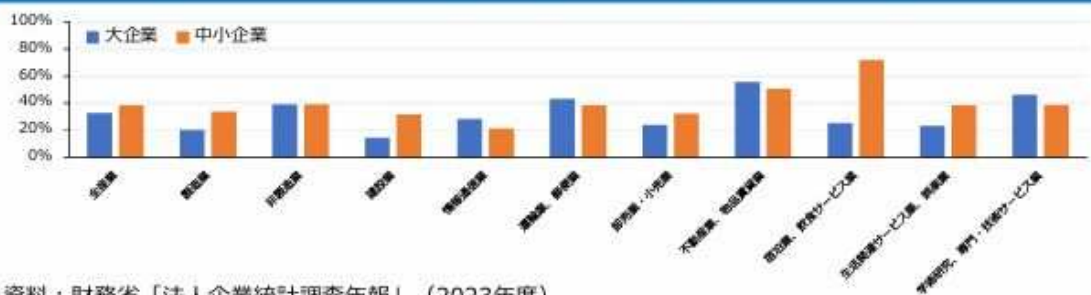
- ① 「金利のある世界」が到来し、金融機関の貸出金利の上昇を受けて、中小企業の借入金利水準判断DIは大幅に上昇。前回の利上げが行われた2006年、2007年以来の高水準。
- ② 中小企業は大企業と比較して借入金依存度が高い傾向。宿泊・飲食業を中心に、貸出金利上昇は大きな利益下押しリスクに。また、中小企業の有利子資産保有量は少なく、金利上昇がもたらす恩恵を受けにくい構造にある。

図 1 借入金利水準判断DI、基準金利の推移



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」「基準割引率および基準貸付利率」
(注) 1.ここでの大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金2千万円以上1億円未満の企業とする。なお、2003年第4四半期以前の調査においては、大企業は常用雇用者数1,000人以上、中小企業は常用雇用者数50～299人の企業とする。2.「借入金利水準判断DI」は、借入金利水準について、「上昇」と答えた企業の割合から「低下」と答えた企業の割合を引いたもの。

図 2 借入金依存度（企業規模・業種別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」（2023年度）
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。
2.金融業・保険業を含まない。3.借入金依存度 = (金融機関借入金 + その他の借入金 + 社債) ÷ 負債・純資産合計。

図 3 有利子資産利率・有利子負債利率



資料：財務省「法人企業統計調査季報」(注) 1.金融業・保険業を含まない。2.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。3.有利子資産利率 = 受取利息等(配当金含む) ÷ (現金・預金 + 公社債 + 長期貸付金 + 株式)。4.有利子負債利率 = 支払利息等 ÷ (金融機関借入金 + その他の借入金 + 社債 + 受取手形割引残高(期首・期末平均))。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 2 – ②】円安・輸入物価高は継続。輸出よりも輸入が多い中小企業の負担は大きい。

外部環境の影響

- ① 利上げに伴い、今後為替レートが円高方向に動く可能性はあるものの、歴史的な円安・輸入物価高は2024年度も継続。中小企業では、輸入比率が輸出比率を大きく上回るため、円安による利益下押し効果を受けやすい。
- ② 過去のデータを参照すると、物価上昇・利上げ局面では、全体の平均として見た中小企業の売上高は拡大する傾向。一定の仮定を置いて推計した場合、物価上昇の中でも、柔軟な価格設定による値上げを実施できれば、賃上げによる人件費増や金利上昇による支払利息増のマイナスの影響を加味しても、中小企業の最終的な経常利益は押し上げられると考えられることから、外部環境が大きく変化する中で、経営者は「経営力」がこれまで以上に問われるといえる。

図1 物価、為替レートの推移

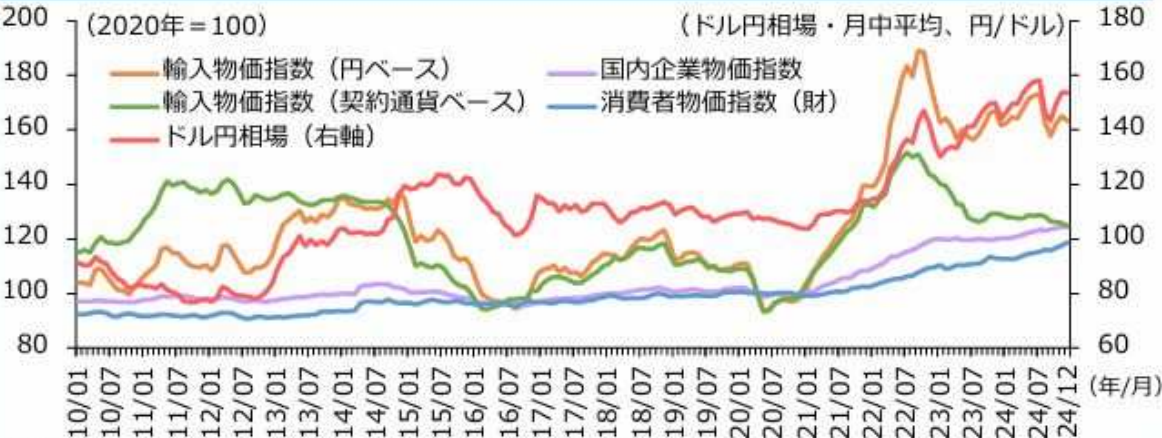


図2 輸出入比率（従業者規模別）



図3 外部環境変化がもたらし得る収支への影響



項目	推計における仮定
限界利益	・名目GDP変化率と売上高変化率の関係から推計、限界利益率は一定
人件費	・金利が上昇する局面では、売上拡大等に伴い一定の持続的な賃上げが実現
利息収支	・負債利率・資産利率と長期金利の関係性から各利率を推計 ・売上高変化率などから有利子負債・有利子資産残高を推計
為替要因	・ドル円レートと輸出入比率から、差益(差損)を推計
経常利益	限界利益－人件費＋利息収支＋為替要因

資料：財務省「法人企業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」、内閣府「国民経済計算」「中長期の経済財政に関する試算」、日本銀行「基準割引率および基準貸付利率」「無担保コールO/N物レート（毎営業日）」「外国為替市況」、服部直樹・有田賢太郎編著「【展望】金利のある世界—シミュレーションで描く日本経済・金融の未来図」（2024年7月）
(注) 1. 「(2027年度の推計値－2024年度の推計値) ÷ 2024年度の推計値」で各費目の寄与度を算出したもの。本推計は、政策金利が2024年に0.5%、2025年度に1%、2026年度に1.25%、2027年度に1.5%に上昇すると仮定している。同仮定における推計値と、2027年度まで0.5%の政策金利が続いた場合の推計値の差額を累計している。2. 資本金1億円未満の企業について推計したもの。3. 推計における仮定の詳細は、服部・有田(2024)、内閣府ほかより中小企業庁作成。本推計値は様々な仮定に基づく推計値であることに留意が必要。

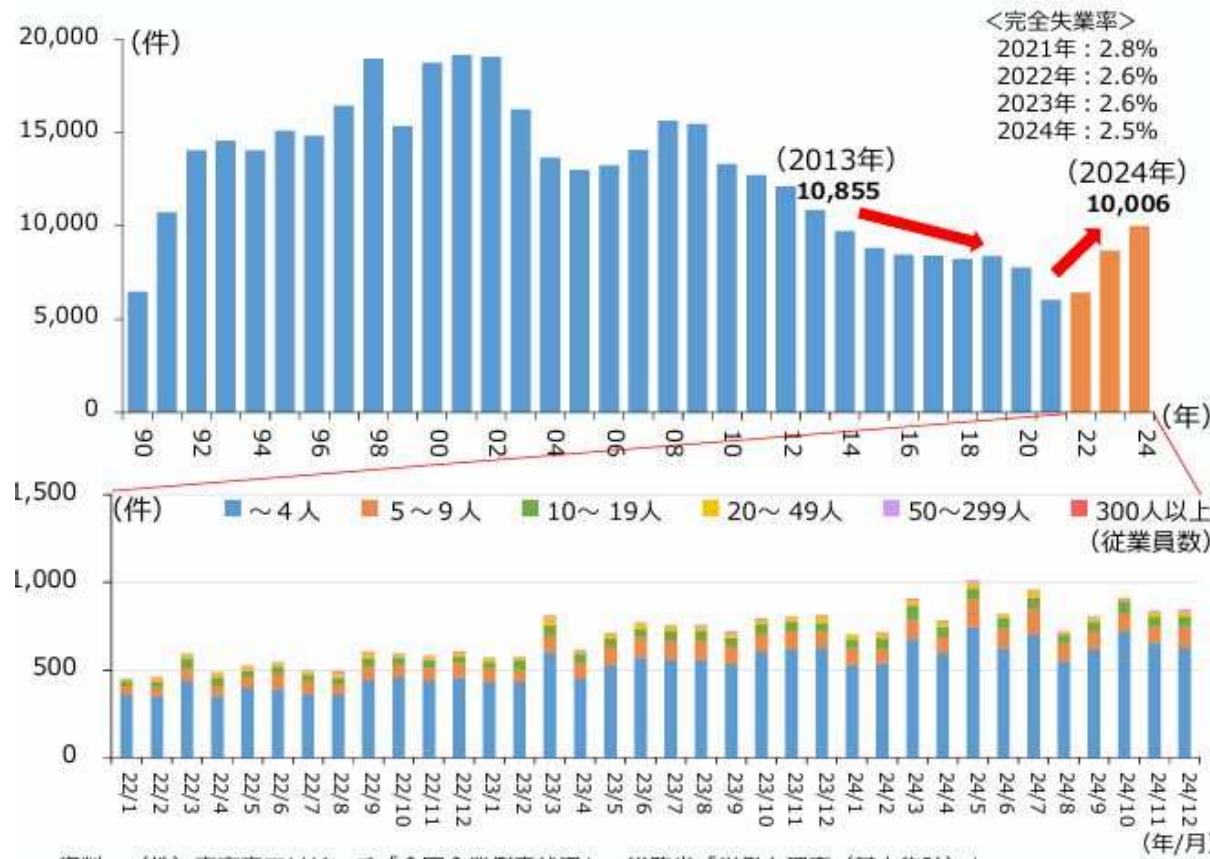
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 3－①】倒産件数は増加傾向。人件費や物価をはじめとしたコスト高騰が原因の倒産が増加。

倒産・休業業
・事業承継

- ① 2010年代以降、倒産件数は減少傾向にあったが、コロナ禍以降再び増加に転じ、2024年の倒産件数は10,006件。なお、倒産件数は2022年に増加に転じた一方で、完全失業率は足下でも横ばい傾向が続いている。
- ② 要因別に見ると、人手不足によるものや、人件費・物価の高騰を要因とした倒産の件数も増加している。

図1 倒産件数の推移



資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」、総務省「労働力調査（基本集計）」
(注) 1.ここでの「倒産」とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的倒産（銀行取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。
2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。

図2 要因別の倒産件数



資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」
(注) 1.ここでの「倒産」とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的倒産（銀行取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。3.ここでの「『物価高』倒産」とは、①仕入コストや資源・原材料価格の上昇、②価格上昇分を価格転嫁できなかった、等による倒産を指す。

中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 3－②】 休廃業・解散件数も同様に増加。黒字にもかかわらず休廃業する企業が約半分を占める。

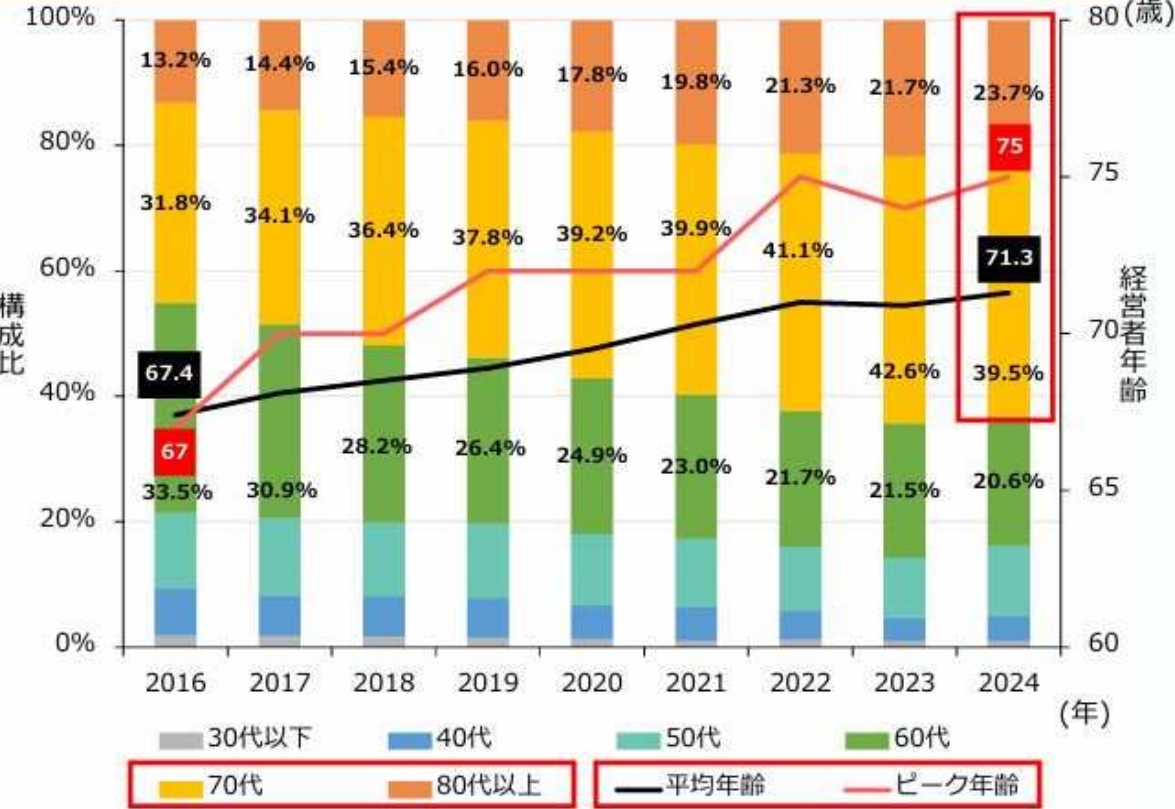
倒産・休廃業
・事業承継

- ① 休廃業・解散件数についても、2010年代後半以降減少傾向にあったものの、2023年に増加傾向に転じた。休廃業・解散した企業を損益別に分類すると、黒字にもかかわらず休廃業・解散した企業の割合は、2024年は51.1%と過半数を占める。
- ② 休廃業・解散企業の経営者の年齢は、70代・80代以上の割合が増加傾向。平均年齢・ピーク年齢も上昇傾向で推移。

図1 休廃業・解散件数、損益別構成比の推移



図2 休廃業・解散企業の経営者年齢の推移



資料：(株)帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」
(注) 1. (株)帝国データバンクが調査・保有する企業データベースのほか、各種法人データベースを基に集計したもの。休廃業・解散とは、倒産(法的整理)によるものを除き、特段の手続きを取らずに企業活動が停止した状態を確認(休廃業)、若しくは商業登記等で解散(ただし「みなし解散」を除く)を確認できたものを指す。2. 調査時点での休廃業・解散状態を確認したもの、将来的な企業活動の再開を否定するものではない。また、休廃業・解散後に法的整理へ移行した場合は、倒産件数として再集計する場合もある。3. (図1)「黒字」及び「赤字」の判定は休廃業・解散直前の当期純利益に基づく。4. (図2)各集計年のうち、代表者の年齢が判明した企業を対象に集計している。5. (図2)ここでいう「ピーク年齢」とは、各年の休廃業・解散企業における経営者年齢のうち、最も多かった経営者の年齢を指す。

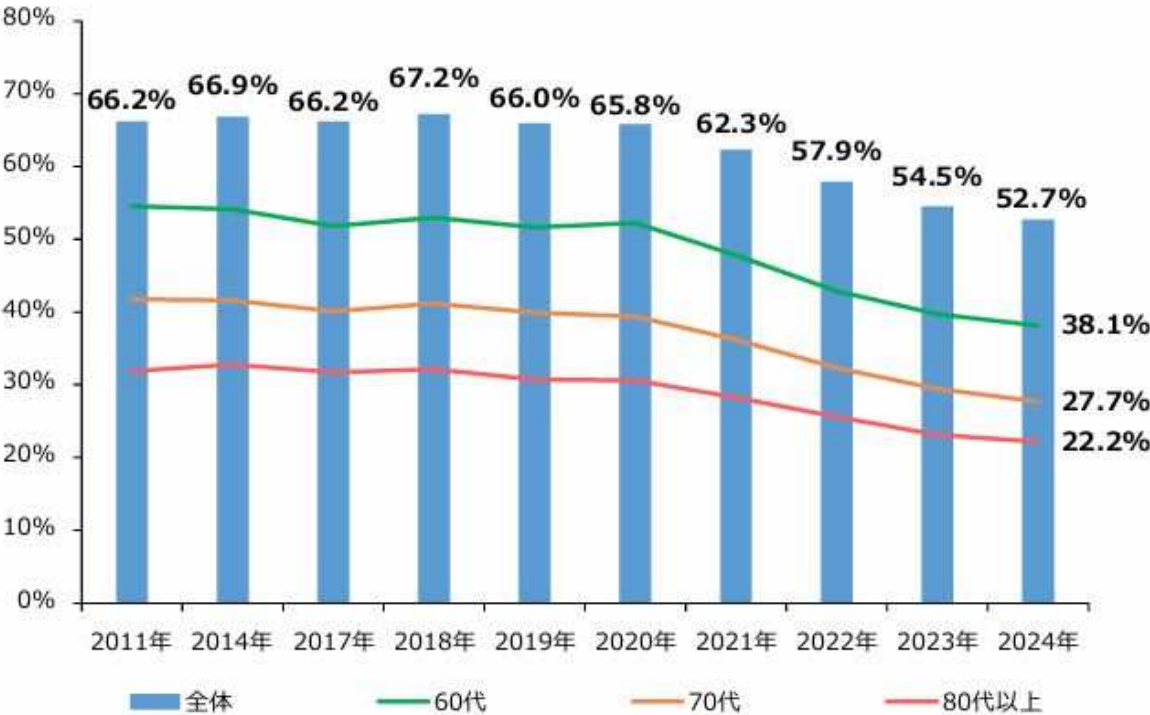
中小企業白書・小規模企業白書の概要

【現状分析 3－③】 全体的に後継者不在率は減少傾向も、中小企業経営者の年齢は高い水準で推移。

倒産・休業業
・事業承継

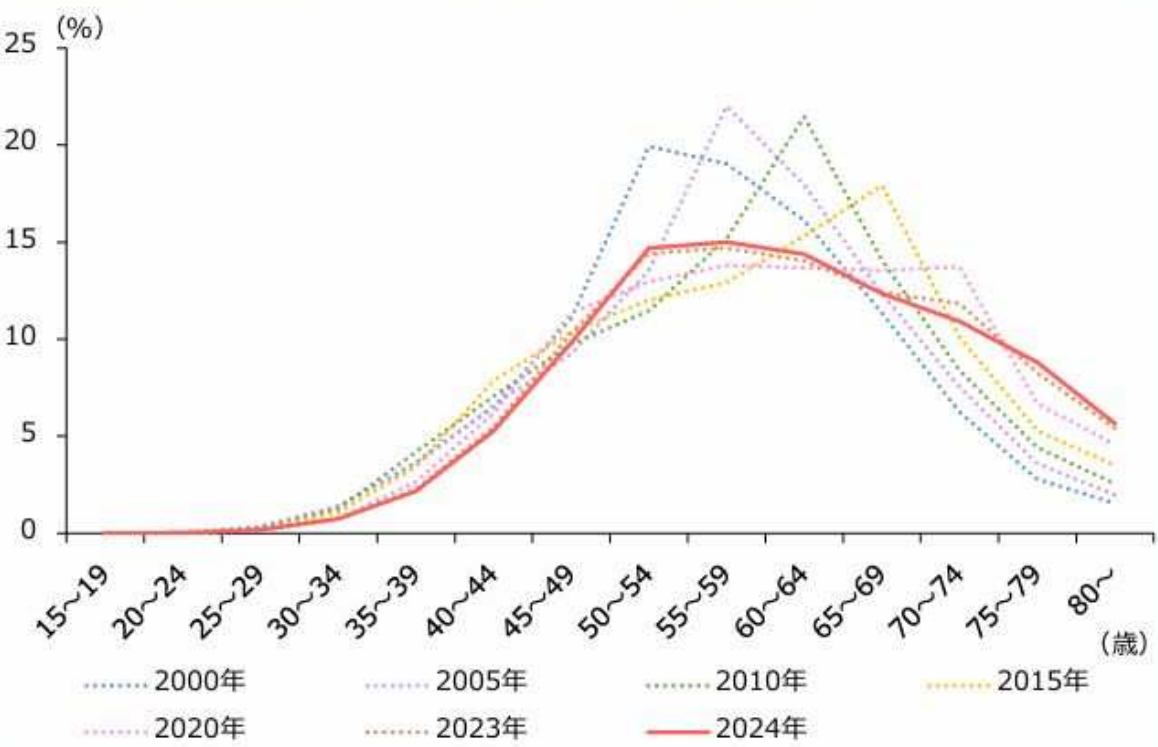
- ① 中小企業の後継者不在率は減少傾向にあり、経営者の年齢が60歳以上である企業においても、後継者不足の解消が進む。
- ② 一方で、中小企業の経営者年齢は、平準化が進むものの依然高い水準。60歳以上の経営者が、全体の過半数を占める。

図1 後継者不在率の推移（中小企業）



資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工
（注）1.ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。
2.「全体」については、経営者年齢の情報がない企業も含んだ中小企業数に対する割合を示している。

図2 経営者年齢の分布（中小企業）



資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工
（注）1.ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。
2.経営者年齢の分布は、経営者年齢が判明した中小企業を対象に集計している。
3.データ制約上、「2000年」については、2001年1月時点の企業概要ファイルを使用し、ほかの系列については毎年12月更新時点の企業概要ファイルを使用している。

小規模事業者の現況と取り巻く環境

小規模事業者の現況と取り巻く環境

小規模事業者の全体像

- 全企業数の99.7%が中小企業、うち84.5%が小規模事業者。
- 小規模事業者数は、10年で約50万者、5年で約20万者程度減少。
- 小規模事業者の業種割合は、卸・小売業やサービス業が6割程度。

図1 事業者数・従業者数（2021年）

	事業者数	従業者数
大企業	1.0万者 (0.3%)	1,438万人(30.3%)
中小企業	336.5万者 (99.7%)	3,310万人(69.7%)
うち 小規模事業者	285.3万者 (84.5%)	973万人(20.5%)

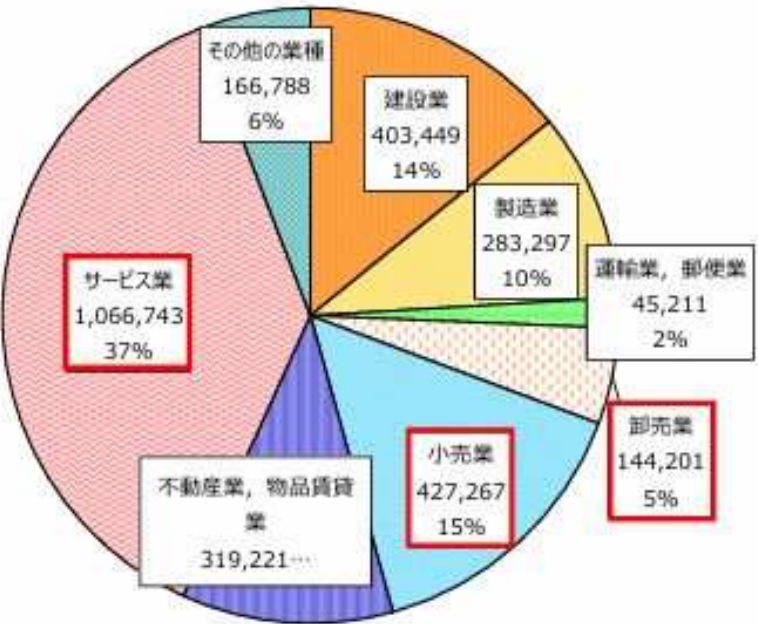
（出典）令和3年経済センサス-活動調査- 再編加工

図2 小規模事業者数の推移



（出典）各年中小企業白書及び令和3年経済センサス-活動調査- 再編加工より作成

図3 小規模事業者の業種別事業者数（2021年）



（注）1. 「サービス業」とは、「学術研究、専門・技術サービス業」、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」の合計。
2. 「その他の業種」とは、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「金融・保険業」、「情報通信業」、「その他（鉱業、採石業、砂利採取業・複合サービス事業・サービス（他に分類されないもの）」の合計。

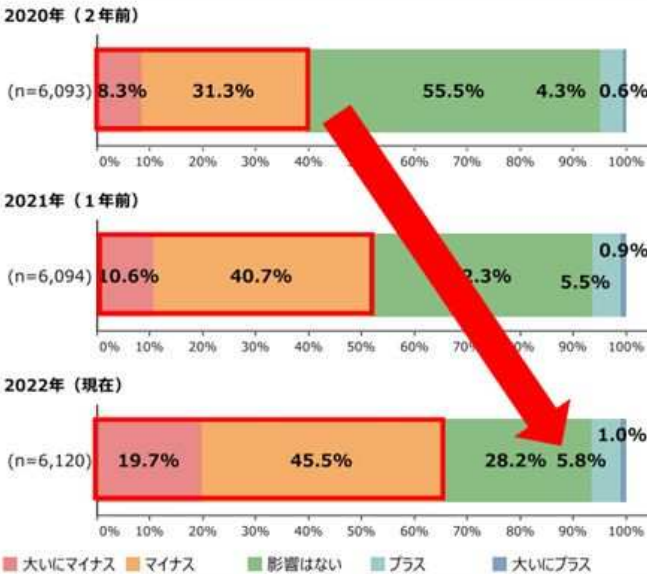
小規模事業者の現況と取り巻く環境

物価高、人手不足、価格転嫁の動向

- 物価高により、中小企業は収益減少等の影響を受けている。
- 需要が回復する中で、人手不足が深刻化している。
- 賃上げ原資の確保に向けて、価格転嫁の促進が重要。価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できていない。

物価の高騰により、2020年から収益への影響が増え続けている

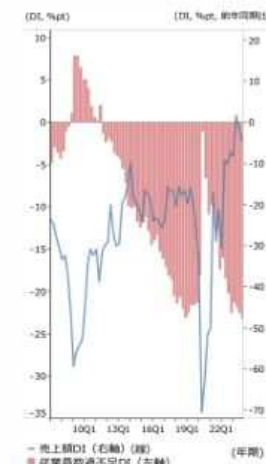
エネルギー・原材料価格の高騰による企業業績への影響（経常利益）



資料：「中小企業が直面する経営課題に関するアンケート調査」
（2022年12月 （株）東京商工リサーチ）
（出典）2023年度版「小規模企業白書」概要

需要が回復する中、人手不足が深刻化

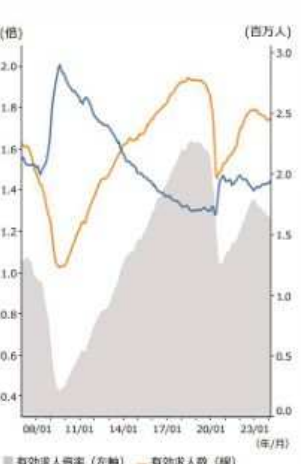
従業員数過不足DIと売上額DI（全産業）の推移



資料：左：中小企業庁・（独）中小企業基盤 備機構「中小企業景況調査」
右：厚生労働省「職業安定業務統計」

（出典）2024年度版「小規模企業白書」概要

有効求職者数・有効求人人数・有効求人倍率の推移



価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できていない

価格交渉の実施状況



各コストの変動に対する価格転嫁率の推移



資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」
（出典）2024年度版「小規模企業白書」概要

小規模事業者の現況と取り巻く環境

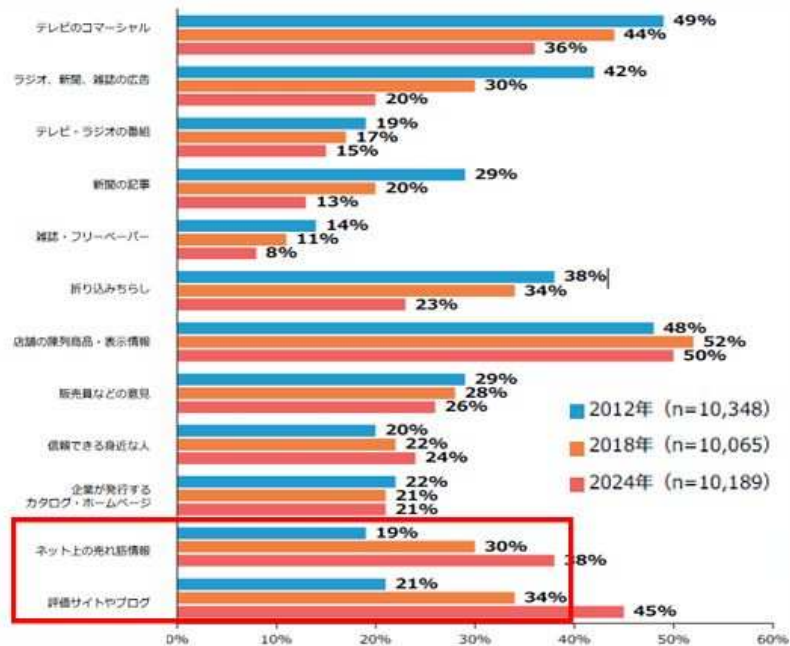
ウェブメディアの発達による新規顧客・販路の開拓

- テレビ等のマスメディアの活用は減少傾向にある一方で、SNS等のウェブメディアを活用する割合が高まっている。
- 小規模事業者の4割が事業活動にSNSを活用。SNSの活用が新規顧客の獲得に寄与するなど、新規顧客を獲得する上でSNSの活用が有効であることが示唆される。

インターネットでの情報収集は、他の情報源とは異なり年々増加している

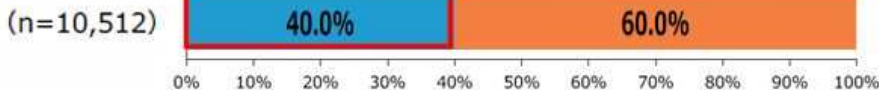
4割の小規模事業者がSNSを活用し、そのうちの5割は新規顧客数が増加する見込み

商品やサービスを購入する際に利用する情報源の推移（複数回答）

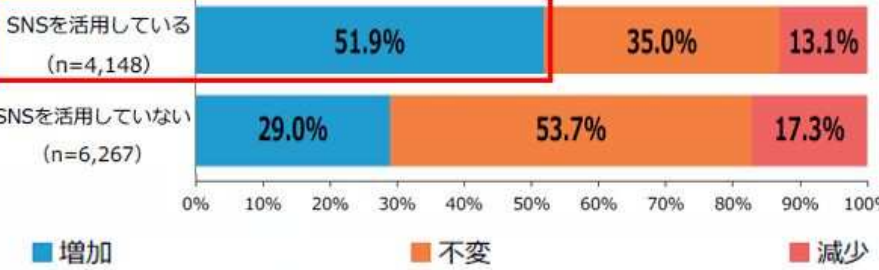


小規模事業者における、SNSの活用状況及び新規顧客数

(1) 活用状況



(2) 新規顧客数の見通し（SNSの活用状況別）



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
 （注）1. 社外に向けた事業活動におけるSNSの活用状況について、「SNSを活用している」とは「活用していない」以外と回答した事業者を合計したもの。「SNSを活用していない」とは「活用していない」と回答した事業者を指す。2. 新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しと2023年の実績を比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

資料：（株）野村総合研究所「生活者1万人アンケート調査」（2012年、2018年、2024年）より中小企業庁作成（注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
 （出典）2025年度版「小規模企業白書」

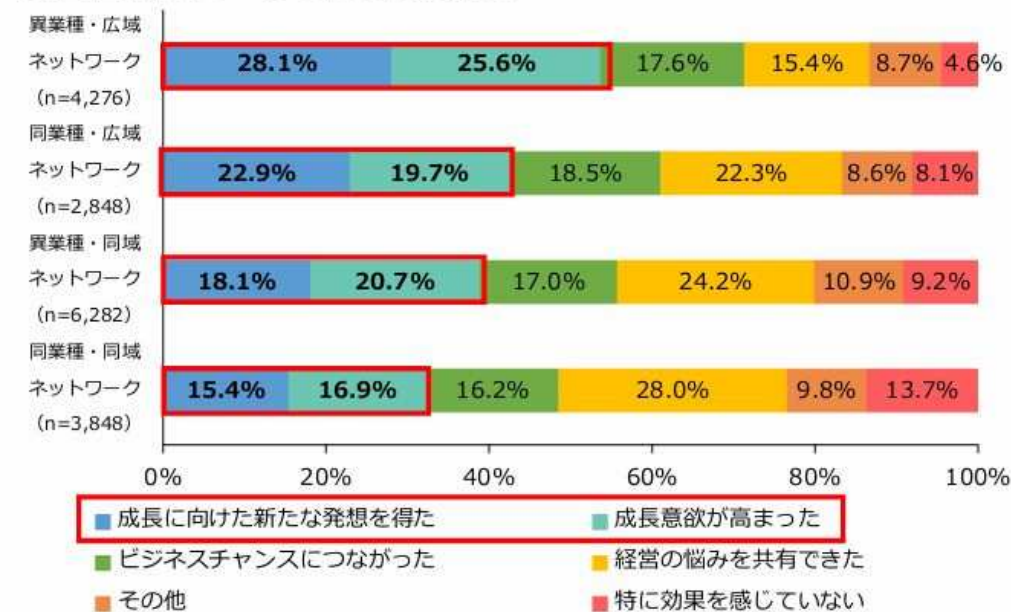
小規模事業者の現況と取り巻く環境

経営者自身の経営力向上

- 経営者同士が交流できる機会が、経営者自身の成長に結びついている。
- 経営者のリスクリングなどリテラシー向上が売上高や付加価値額の増加に寄与している。

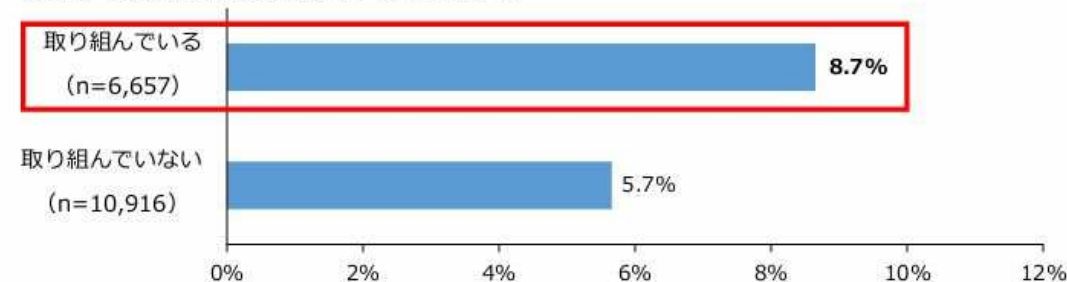
経営者同士で交流を行うことは、成長に向けて新たな発想を得たり、成長意欲の高まりに繋がる

経営者ネットワークで得られた効果

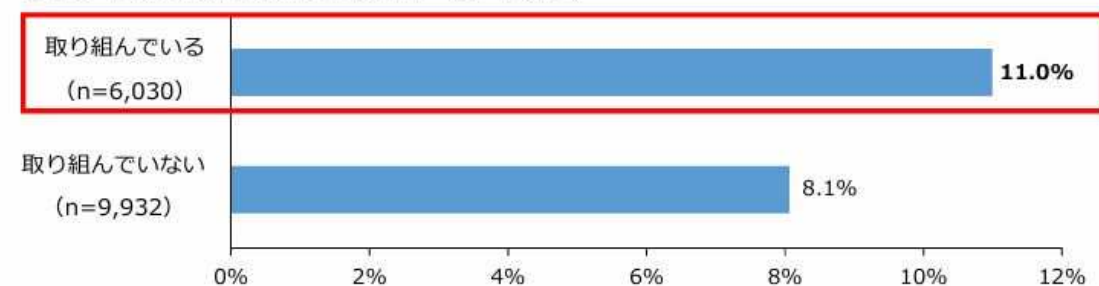


経営者のリスクリングに取り組む企業は、売上高増加・付加価値向上の割合が高い

(1) 売上高の増加率（中央値）



(2) 付加価値額の増加率（中央値）



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.ここでの「経営者ネットワーク」は、他社の経営者や経営幹部との交流を目的とした社外のコミュニティを指し、「他社の経営者や経営幹部との交流を目的とした社外のコミュニティ」に経営者が「参加している」と回答した事業者に聞いたもの。なお、複数のコミュニティに参加している場合は、最も頻繁に参加しているものについて回答している。2.ここでの「同域」とは所在の都道府県内を指す。3.「その他」は、「経営の悩みの解決策を得られた」「優良な支援機関の紹介を受けられた」「その他」と回答した事業者の合計。

（出典）2025年度版「小規模企業白書」

資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.ここでの「経営者のリスクリング」とは、（経営者が）経営環境変化への対応などのために新たな知識やスキルを学ぶことを指す。「取り組んでいない」は、経営者のリスクリングについて「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」と回答した事業者の合計。
2.売上高、付加価値額の増加率は、2023年と2018年を比較したもの。
3.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課。

小規模事業者の現況と取り巻く環境

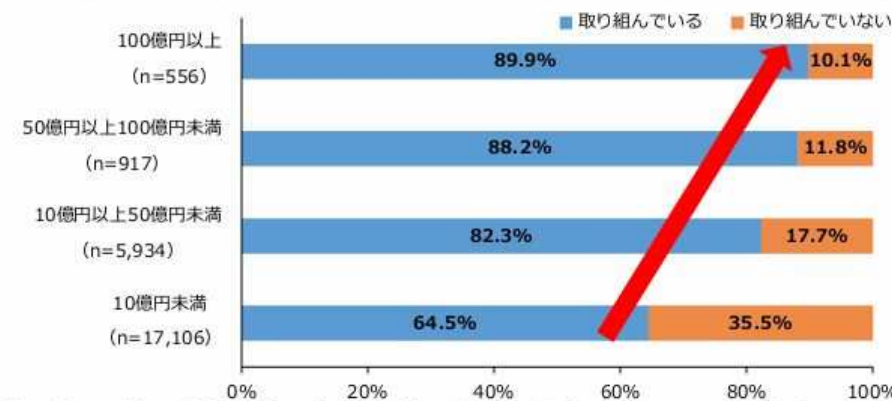
経営計画策定の重要性

- 経営者のビジョンを文字化することで、社内外における共有を可能にすることで、売上高・付加価値額の増加に寄与している。

売上高規模の高い事業者ほど、経営理念・ビジョンに従業員へ共有している割合が高い

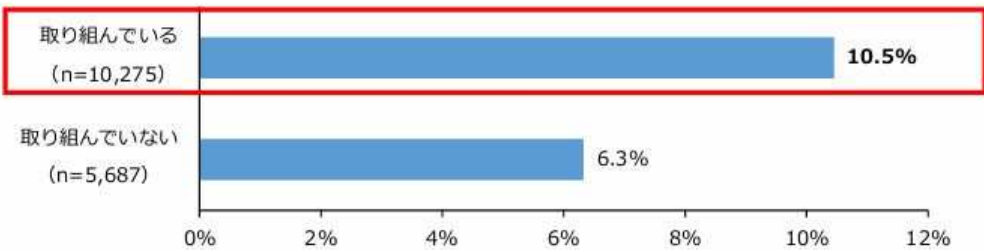
従業員への経営情報の開示や業務の属人化防止に取り組んでいる事業者では、付加価値額が増加している傾向

(1) 従業員への経営理念・ビジョンの共有への取組状況（売上高規模別）



付加価値額の増加率（中央値）

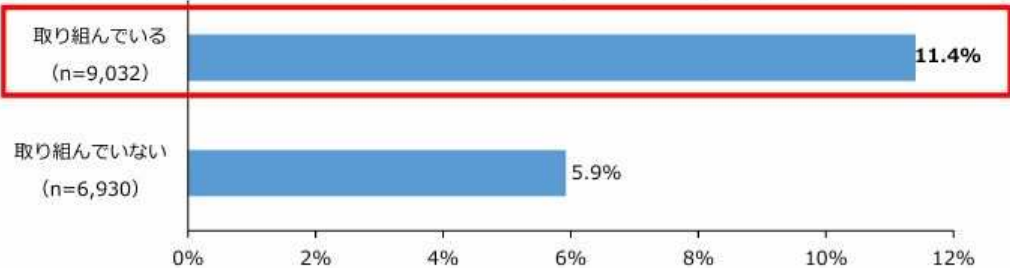
(1) 従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有への取組状況別



(2) 売上高の増加率（中央値、経営理念・ビジョンの共有への取組状況別）



(2) 業務の属人化・ブラックボックス化の防止への取組状況別



資料：(株) 帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(2024年11~12月)
(注) 1. (1) ここでの売上高規模は直近(1期前)の売上高に基づいて集計している。2. (2) 売上高の増加率は、2023年と2018年を比較したもの。
3. 「取組んでいる」は「十分取組んでいる」「ある程度取組んでいる」、「取組んでいない」は「あまり取組んでいない」「ほとんど取組んでいない」と回答した事業者の合計。
(出典) 2025年度版「小規模企業白書」

資料：(株) 帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(2024年11~12月)
(注) 1. 付加価値額の増加率は、2023年と2018年を比較したもの。2. 付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 賃借料 + 租税公課。

小規模事業者の現況と取り巻く環境

経営計画の策定と運用によって得られる効果

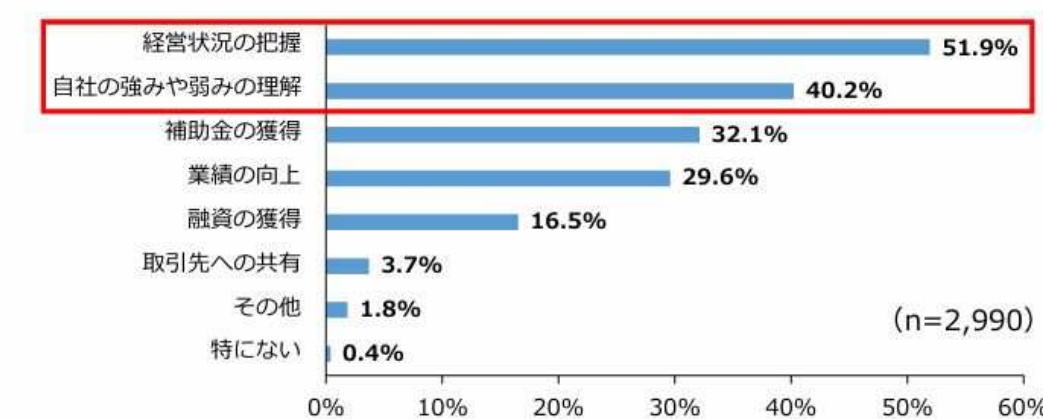
- 経営計画に落とし込む過程で、自社の経営状況を把握するだけでなく、外部環境や自社の強み・弱み、経営課題等についての分析を行うため、今後の経営方針を決定するにあたり重要なプロセスとなる。
- 策定した経営計画に対する実績の評価や計画の見直しは、収益向上へ寄与している割合が高い。

経営計画策定を通して、7割以上の小規模事業者が様々な効果を実感している

(1) 策定した経営計画の評価

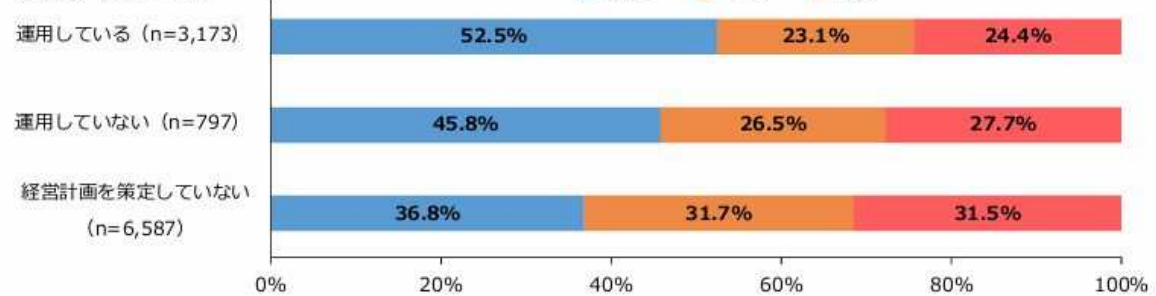


(2) 想定以上の効果が得られた事業者における、経営計画策定の効果



経営計画に対する実績の評価や計画の見直しを行っている小規模事業者では収益向上している割合が高い

(1) 売上高



(2) 営業利益



資料：(株) 帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(2024年11～12月)
(注) 1. 小規模事業者について集計したもの。2. (2) 策定した経営計画の評価について「想定を超える効果が得られた」又は「想定した効果が得られた」と回答した事業者を集計したもの。3. (2) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
(出典) 2025年度版「小規模企業白書」

資料：(株) 帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(2024年11～12月)
(注) 1. 小規模事業者について集計したもの。2. ここでの「経営計画の運用」とは、計画に対する実績の評価・計画の見直しのことを指す。3. 売上高、営業利益は、2023年と比較した2024年の見直し。なお、「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除く。

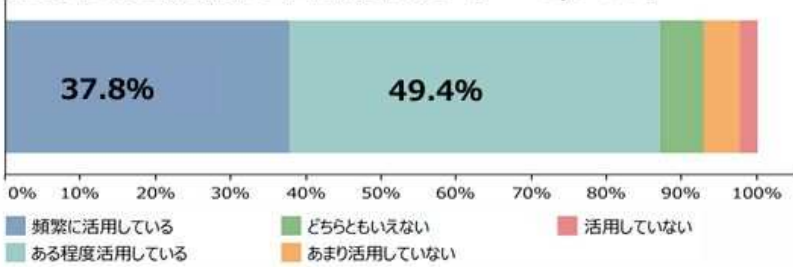
小規模事業者の現況と取り巻く環境

小規模事業者を支える支援機関

- 支援機関の活用効果は高く、**支援機関は地域の事業者にとって重要な存在。**
- 特に、地域に根ざし、比較的規模の小さい企業を中心に支援を行っている**商工会・商工会議所は、小規模事業者にとっては特に身近で重要な存在。**

事業者の8割以上が、支援機関を「頻繁に活用している」「ある程度活用している」と回答

事業者における支援機関の活用状況 (n=5,905)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」

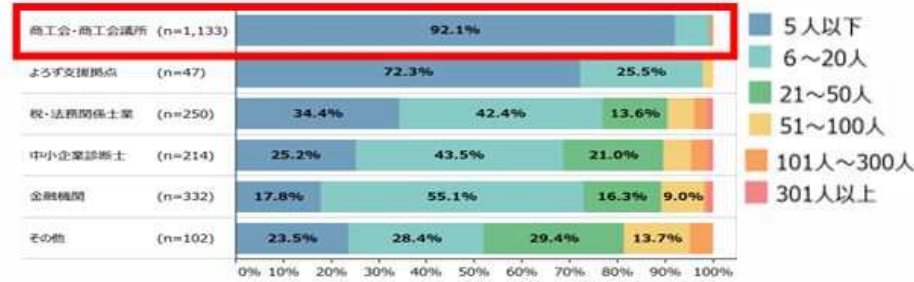
支援機関を活用している事業者ほど利益は高い

2023年の営業利益の見通し



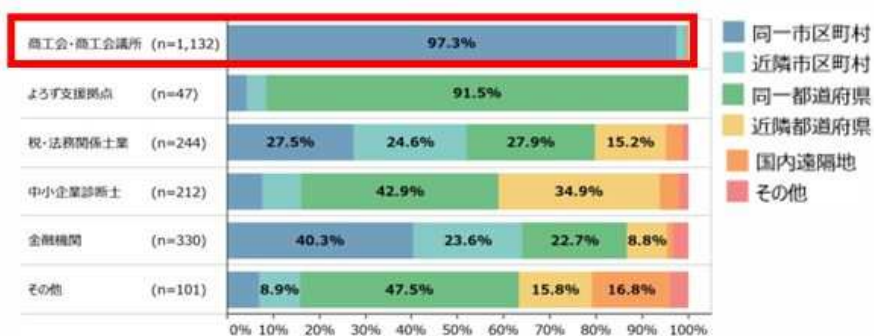
資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」
 (注) ここでは「活用している」は、事業活動における支援機関の活用状況について、「頻繁に活用している」又は「ある程度活用している」と回答した事業者を指す。ここでの「活用していない」は、事業活動における支援機関の活用状況について、「どちらともいえない」、「あまり活用していない」又は「活用していない」と回答した事業者を指す。

商工会・商工会議所では「5人以下」の企業を支援する割合が9割以上
 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模 (n=2,079)



「商工会・商工会議所」は「同一市区町村」と回答する割合が高い

顧客・会員の属する主な地域 (支援機関属性別)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」
 (注) 1. 2023年10月1日現在、地域別支援機関の活用状況について、「同一市区町村」と回答した事業者を指す。
 2. 2023年10月1日現在、近隣支援機関の活用状況について、「近隣市区町村」と回答した事業者を指す。
 3. 2023年10月1日現在、近隣支援機関の活用状況について、「同一都道府県」と回答した事業者を指す。
 4. 2023年10月1日現在、近隣支援機関の活用状況について、「近隣都道府県」と回答した事業者を指す。
 5. 2023年10月1日現在、近隣支援機関の活用状況について、「国内遠隔地」と回答した事業者を指す。

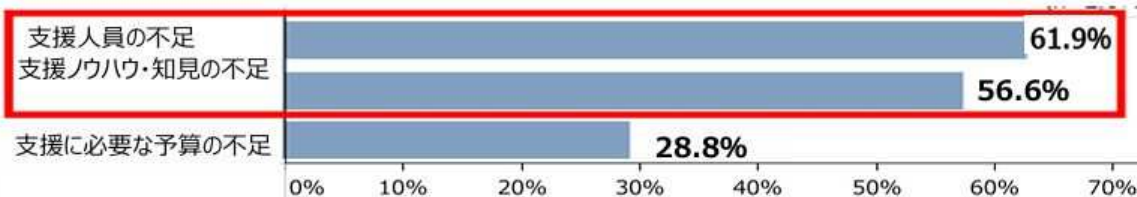
小規模事業者の現況と取り巻く環境

支援機関が抱える課題

- 支援機関の活用が広がり、相談内容が高度化する中で、支援機関の人員不足や支援ノウハウ・知見の不足が顕在化。
- ほとんどの支援機関が、他の機関との連携が経営課題の解決につながっていると回答。

「支援人員不足」や「支援ノウハウ・知見の不足」が課題と感じている

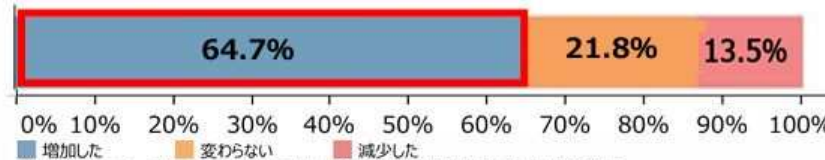
事業者に対して支援を行う際の課題（上位3項目）（n=2,079）



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
（注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

一人当たり支援件数が「増加した」と約6割が感じる

2019年と比較した、1ヶ月の平均的な相談員一人あたりの支援件数



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
（注）1. ここでいう「支援」とは、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる支援（相談）対応を指し、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は支援に含まない。なお、支援件数は延べ件数である。
2. ここでいう「その他」とは、支援機関属性について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「コンサルタント」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。
3. ここでいう「増加した」とは、2019年と比較した、1か月の平均的な相談員一人あたり支援件数の変化について、「増加した」、「やや増加した」と回答した支援機関の合計を指す。ここでいう「減少した」とは、2019年と比較した、1か月の平均的な相談員一人あたり支援件数の変化について、「やや減少した」、「減少した」と回答した支援機関の合計を指す。
4. 「2019年時点で事業を開始していない」と回答した支援機関は除いている。

「相談内容のジャンルが広がった」と8割が感じる

2019年と比較した相談内容のジャンルの変化に対する認識



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
（注）1. ここでいう「相談内容のジャンルが広がった」とは、2019年と比較した相談内容のジャンルの変化について、「従来よりも相談内容のジャンルが広がった」、「従来よりも相談内容のジャンルがある程度広がった」と回答した支援機関の合計を指す。ここでいう「特定の相談内容に集中している」とは、2019年と比較した相談内容のジャンルの変化について、「ある程度特定の相談内容に集中しつつある」、「特定の相談内容に集中している」と回答した支援機関の合計を指す。
2. 「2019年時点で事業を開始していない」と回答した支援機関は除いている。

支援能力向上に十分時間を確保出来ない約5割が感じる

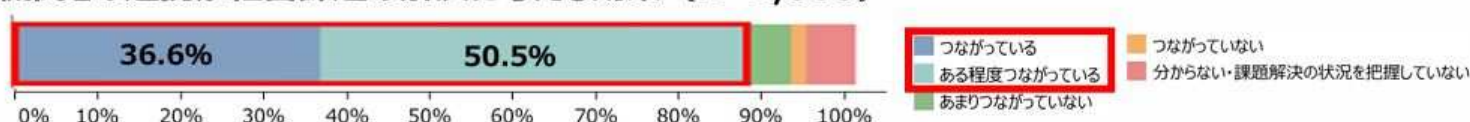
相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
（注）1. ここでいう「その他」とは、支援機関属性について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「コンサルタント」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。
2. 相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況について、「分からない」と回答した支援機関を除いている。

支援機関の約9割が、他の支援機関との連携が経営課題の解決に繋がっていると回答

他機関との連携が経営課題の解決に与える効果（n=1,868）



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」

（出典）2024年版「小規模企業白書」

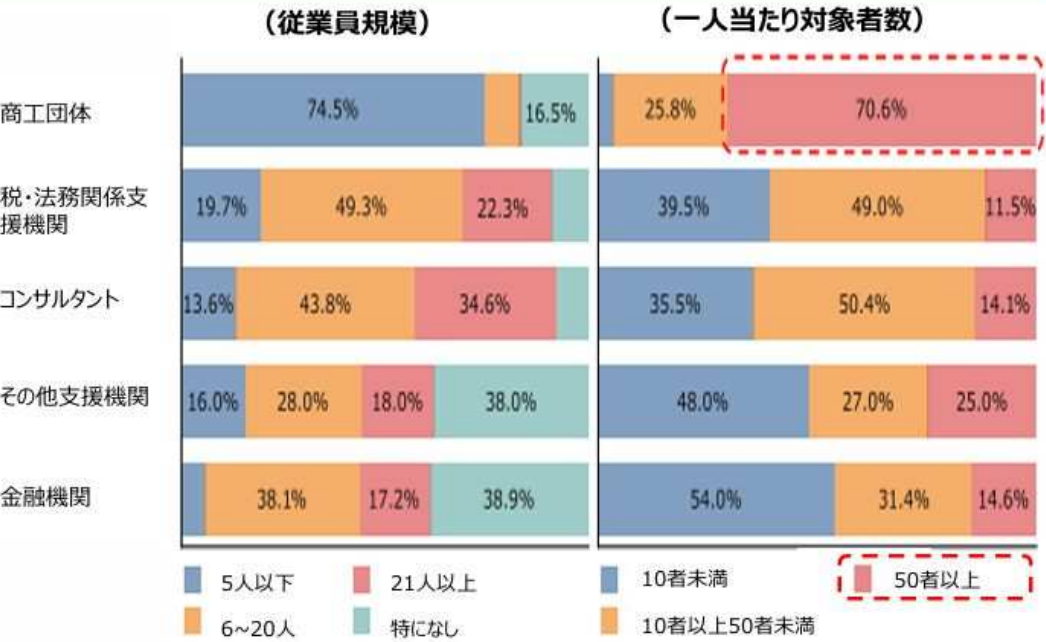
15

小規模事業者の現況と取り巻く環境

支援機関同士の連携の必要性と現状

- 小規模事業者を主な支援対象とする商工団体は、相談員一人当たりの対応事業者が他の支援機関と比べて多い。
- 経営課題のうち、事業計画策定、資金繰り、経営改善、創業は全ての支援機関において対応できる割合が高い。一方で、人手不足、価格転嫁、海外展開、GX・DXは、対応できる割合が低くなっており、支援機関が単独で対応できない経営課題もある。

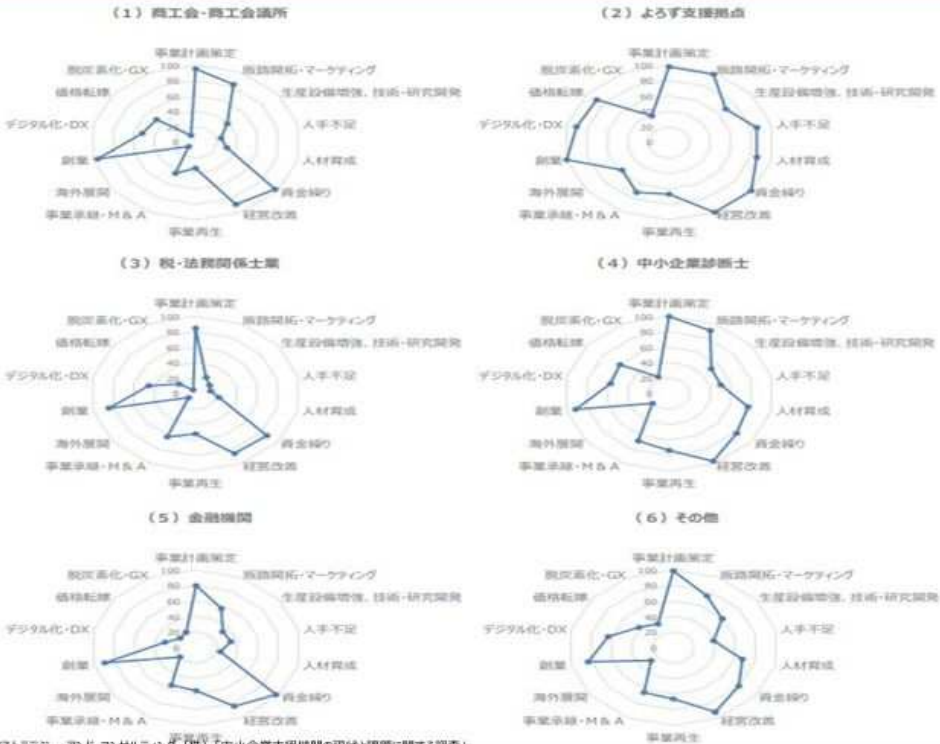
最も力を入れている支援対象群の従業員規模/一人当たり対象者数



資料：(株)野村総合研究所「中小企業支援機関における支援の現状把握等に関するアンケート」

(出典) 2020年度版「小規模企業白書」

支援機関が単独で対応できる経営課題（支援機関別）



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
 (注) 1. 各支援機関において、それぞれの経営課題に対し「単独での支援対応が可能か」について、「十分に対応できる」、「ある程度対応できる」と回答した割合を集計し、レーダーチャート化している。
 2. 数字の単位は%。

(出典) 2024年度版「小規模企業白書」