

令和 6 年度中小企業実態調査事業

中小企業・小規模事業者の実態把握に関する調査研究

調査報告書

2025 年 3 月



プロダクトデザイン部 官公庁ソリューション課

■ 目次

1. 事業概要	1
1-1. 事業背景・目的	1
1-2. 調査目的と留意事項	1
2. 事業内容	4
2-1. 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	4
(1) 先行研究	4
(2) アンケート概要	13
(3) 図表・グラフ	15
(4) 参考：図表・グラフ	262
2-2. 令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査	269
(1) 先行研究	269
(2) アンケート概要	274
(3) 図表・グラフ	275
(4) 参考：図表・グラフ	317
2-3. 弊社データベースによる分析結果	325
3. まとめ	339
3-1. 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	339
(1) 中小企業の成長・持続的発展に向けた取組	339
(2) 小規模企業の成長・持続的発展に向けた取組	341
3-2. 令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査	342
(1) 支援機関の取組状況	342
(2) 支援機関が抱える課題と支援の質の維持・向上	342
(3) 支援機関の強みの理解と連携強化	342
(4) テーマ別の支援の状況	343
(5) 経営計画策定に関する支援の状況	344
(6) 金融機関の支援の状況	344
4. 付録（アンケート調査票）	345
4-1. 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	345
4-2. 令和6年度支援機関の取組と課題に関する調査	377
5. 付録（単純集計表）	393
5-1. 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	393
5-2. 令和6年度支援機関の取組と課題に関する調査	436

1. 事業概要

1-1. 事業背景・目的

我が国は、デフレからの脱却に向け、長年コストカットが続いてきた日本経済を成長型の新たなステージへと移行させていくことが重要課題となっている。中小企業・小規模事業者には、人手不足やエネルギー・原材料価格の高騰など変化の激しい事業環境における諸課題への対応に加え、成長志向の取組が求められている。

こうした中で、中小企業・小規模事業者の現状、外部環境・経営課題の受け止めを確認しつつ、成長・持続的発展に向けた取組を調査することで、中小企業・小規模事業者の事業環境整備に活かすことが重要である。また、中小企業・小規模事業者を支える支援機関についても、その取組や課題を調査し、支援能力の向上につなげることも同じく重要である。

本事業は、上記の事業目的を達成するため、既存調査等の分析とともに、中小企業・小規模事業者・支援機関の重点的取組の実態等について定量データを収集・分析することで、中小企業・小規模事業者の事業環境整備、支援機関の経営支援能力の向上が求められている。

1-2. 調査目的と留意事項

既存調査等の分析とともに、中小企業・小規模事業者の成長に向けた重点的取組の実態等について定量データを収集・分析し、当該分析結果を基にテーマに即した現状の整理、課題の抽出、政策提言等を取りまとめる。

なお、本資料中で用いるアンケート調査結果等の結果表において、使用されている用語の内容については、特段の記載がない限り、以下のとおりとする。

中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。また、小規模事業者とは、同条第5項の規定に基づく「小規模企業者」をいう。さらに、中規模企業とは「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。

「三大都市圏」とは、下記の東京圏、大阪圏、名古屋圏の市区町村が含まれる都道府県を指すものとし、具体的には、東京圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県）、大阪圏（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県）、名古屋圏（愛知県、三重県）とする。「東京圏」とは、首都圏整備法による既成市街地及び近郊整備地帯を含む市区町の区域をいう。「大阪圏」とは、近畿圏整備法による既成都市区域及び近郊整備区域を含む市町村の区域をいう。「名古屋圏」とは、中部圏開発整備法による都市整備区域を含む市町村をいう。また、「地方圏」とは、「三大都市圏」以外の都道府県を指すものとする。

「スケール」とは、企業の売上高に応じて売上高規模を11段階（10億円未満、10億円以上～20億円未満、20億円以上～30億円未満、30億円以上～40億円未満、40億円以上～50億円未満、50億円以上～60億円未満、60億円以上～70億円未満、70億円以上～80億円未満、80億円以上～90億円未満、90億円以上～100億円未満、100億円以上）に区分したものをいう。また、スケールの変動状況に関して、ある2時点を比較してスケールが1段階以上上方遷移した場合を「スケールアップ」、下方遷移した場合を「スケールダウン」、スケールの変動がない場合を「横ばい」という。

例えば、5期前の売上高が「30～40 億円未満」である事業者が、今期見通しの売上高が「40～50 億円未満」となる場合、「スケールアップ」として集計している。

「人口増減率区分」とは、総務省「国勢調査」に基づき、各市区町村の2015年（平成27年）から2020年（令和2年）における人口増減率を四分位で四つの区分に分けたものをいう。区分1には-34.208～-8.474（%）、区分2には-8.450～-5.144（%）、区分3には-5.134～-1.335（%）、区分4には-1.318～3,114.63（%）の市区町村がそれぞれ含まれている。各区分に含まれている市区町村数は、区分1、区分2及び区分3が434、区分4が435である。なお、2015年の人口が欠損している福島県4町（富岡町、大熊町、双葉町、浪江町）並びに国勢調査施行規則第1条に規定される歯舞群島、色丹島、国後島、択捉島及び島根県隠岐郡隠岐の島町にある竹島は、除外した上で四分位を設定している。

構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。また、複数回答（MA）の場合、回答した事業所数（n）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。

用語	内容
n	回答した事業所数
%	全体の回答数に占める、各選択肢の回答割合
SA	単一回答の設問
MA	複数回答の設問

経営者ネットワークの属性分類図

		業種	
		主に同業種のネットワーク	異業種も交えたネットワーク
地域	主に同地域のネットワーク	同業種・同域ネットワーク	異業種・同域ネットワーク
	地域を越えたネットワーク	同業種・広域ネットワーク	異業種・広域ネットワーク

（注）ここでの「同地域」とは所在の都道府県内を指す。

後継者の属性分類図

		現経営者と後継者の親族関係	
		親族	親族ではない
勤後 務継 状者 況の	常勤している	親族内承継（社内人材）	親族外承継（社内人材）
	非常勤又は自社に勤務していない	親族内承継（外部人材）	親族外承継（外部人材）

（注）ここでの「親族」とは、6親等以内の血族、若しくは3親等以内の姻族関係にあることを指す。

企業類型図

		経営者	
		同族	非同族
株式保有比率	同族グループ 50%超	同族企業	所有と経営の分離企業
	同族グループ 50%以下	パブリック企業	

- (注) 1.経営者における「同族」は、経営者が企業の筆頭株主本人又はその親族（6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族）であることを指す。
- 2.株式保有比率における「同族グループ」は、親族（企業の筆頭株主から見て6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族）又は企業の筆頭株主の親族が50%超の議決権を保有している他の会社のことを指す。
- 3.株式保有比率の算出においては、自己株式を除いて計算している。
- 4.「株主は存在しない」と回答した事業者は除く。

2. 事業内容

2-1. 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

(1) 先行研究

調査を設計するにあたり、以下の調査・論文を参考とした。

NO	論文名・書籍名	著者名
1	価格交渉促進月間（2024年9月） フォローアップ調査結果	中小企業庁
2	「中小企業の賃金改定に関する調査」集計結果	日本商工会議所・東京商工会議所
3	事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査 （2024年）	株式会社帝国データバンク
4	中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書	中小企業庁
5	中小PMIガイドライン ～中小M&Aを成功に導くために～（2022年3月）	中小企業庁
6	全国イノベーション調査2022年調査統計報告	文部科学省科学技術・ 学術政策研究所
7	コーポレートガバナンスから見るファミリービジネス とその課題【商工金融（2020年11月号）】	太宰 北斗
8	小規模を「強み」に変える中小小売業のマーケティング 【商工金融（2024年7月号）】	岩崎 邦彦

1. 「価格交渉促進月間（2024 年 9 月）フォローアップ調査結果」（中小企業庁）から要約

エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、2021 年 9 月より、毎年 9 月と 3 月を「価格交渉促進月間」と設定している。価格交渉促進月間終了後には、多数の中小企業に対して、主な取引先との価格交渉・価格転嫁の状況についてのフォローアップ調査を実施し、価格転嫁率や業界ごとの結果、順位付け等の結果を取りまとめるとともに、状況の芳しくない親事業者に対しては下請中小企業振興法に基づき、大臣名での指導・助言を実施している。本資料では、価格交渉促進月間（2024 年 9 月）フォローアップ調査の結果をまとめている。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 価格転嫁の状況

- ② 発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた割合が増加するなど、価格交渉で
きる雰囲気が更に醸成されつつある。価格転嫁率は 49.7% で、コストの増額分を全額価格転
嫁できた企業の割合が増加したが、「転嫁できた企業」と「できない企業」とで二極化が明ら
かとなった。発注企業から受注企業への価格交渉の状況

価格交渉が行われた企業のうち、7 割超が「労務費についても価格交渉が実施された」と回答し
た。また、価格交渉が行われたものの、コスト上昇分の全額の価格転嫁には至らなかった企業のう
ち、発注企業から価格転嫁について、「納得できる説明があった」と回答した企業は約 6 割であっ
た。また、今後も発注企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する受注企業への十
分な説明を求めていく。

③ サプライチェーンの段階と価格転嫁の関係

サプライチェーンの段階と価格転嫁の関係については、受注企業の取引階層が深くなるにつれて、
価格転嫁の割合が低くなる傾向がみられた。

④ 賃上げ率について

賃上げ率については、価格転嫁ができている割合が高いほど、受注企業の賃上げ率も高い傾向が
みられた。

2. 『中小企業の賃金改定に関する調査』集計結果（日本商工会議所・東京商工会議所）から要約

物価上昇や人手不足を背景に賃上げの機運が高まり、雇用の7割を支える中小企業の賃上げへの関心が高まるなか、中小企業の賃上げの実態を詳細に把握し、今後の要望活動にいかしていくために本調査を実施した。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 2024年度の賃上げ状況

2024年度に「賃上げを実施予定」とする企業は74.3%と7割を超え、1月調査から13.0ポイント増となった。うち「防衛的な賃上げ」(※)は59.1%と依然6割近くとなった。

従業員数20人以下の企業では、「賃上げを実施予定」は63.3%であった。うち「防衛的な賃上げ」は64.1%であり、規模の小さな事業所では、賃上げの動きはやや鈍く、厳しい状況となった。

「賃上げを実施（予定含む）」とする企業は、卸売業、製造業で8割超えとなった。最も低い医療・介護・看護業で5割強(52.5%)と全業種で半数以上が賃上げを実施（又は実施予定）した。

情報通信業、宿泊・飲食業、金融・保険・不動産業で「前向きな賃上げ」が5割超に達する一方、運輸業では「防衛的な賃上げ」が7割超(72.2%)と業種により差が生じた。

※「防衛的な賃上げ」とは、業績の改善が見込めない状況でも、人材確保のために実施する賃金引き上げのことで、物価上昇や人手不足の影響を受けて、やむを得ず行われる賃上げを指す。

② 正社員の賃上げ状況

正社員の賃上げは、【全体】賃上げ額（月給）9,662円、賃上げ率3.62%（加重平均） 【20人以下】賃上げ額（月給）8,801円、賃上げ率3.34%（加重平均）となった。

業種別では、その他サービス業、小売業で4%台と高く、運輸業、医療・介護・看護業は2%台にとどまった。

③ パート・アルバイト等の賃上げ状況

パート・アルバイト等の賃上げは、【全体】賃上げ額（時給）37.6円、賃上げ率3.43%（加重平均） 【20人以下】賃上げ額（時給）43.3円、賃上げ率3.88%（加重平均）となった。

業種別では、医療・介護・看護業、運輸業で4%台後半と高い賃上げ率となった。

3. 「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024 年）」（株式会社帝国データバンク）から要約

近年は地震や台風などの自然災害にとどまらず、サイバー攻撃やテロ、感染症、地政学的リスクなどさまざまな経営上のリスクが高まり、企業には危機管理、つまりリスク発生に備えた準備が強く求められている。本調査では、事業継続計画（BCP）に対する企業の見解について、全国の企業に調査を実施した。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 企業の BCP 策定意向

自社における BCP を「策定している」企業の割合は 19.8%となった。前回調査（2023 年 5 月）から 1.4 ポイント増加し、過去最高となった。また、策定意向ありとする企業は 50.0%と 4 年ぶりに 5 割に達した。

② 事業継続に対して想定するリスク

BCP 策定意向ありとする企業が想定する、事業の継続が困難になるリスクは、地震や風水害、噴火などの「自然災害」が 71.1%と最も高かった。次いで、サイバー攻撃などを含む「情報セキュリティ上のリスク」が 44.4%、インフルエンザや新型ウイルスなどの「感染症」が 39.9%、電気・水道・ガスなどの「インフラの寸断」が 39.6%と続いた。

③ 事業継続に向けた備え

BCP 策定意向ありとする企業が、事業中断のリスクに備えて実施あるいは検討している内容は、「従業員の安否確認手段の整備」が 68.9%、「情報システムのバックアップ」が 57.9%、「緊急時の指揮・命令系統の構築」が 42.6%と続いた。

④ BCP 策定における障壁

BCP を策定していない企業の理由は、「策定に必要なスキル・ノウハウがない」が 41.6%、「策定する人材を確保できない」が 34.3%、「策定する時間を確保できない」が 28.4%と続き、BCP 策定にはスキル・人手・時間の 3 要素が企業規模を問わず大きな障壁となっている様子がうかがえた。

4. 「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書」（中小企業庁）から要約

本研究会では、「賃上げ・投資を積極的・継続的に行うには、一定の企業規模への成長が必要」と述べた上で、「100 億企業」へのスケールアップを一つの目標水準であるとしている。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 成長後に生じる事業環境の好転

成長後には、取引機会の増加、取引規模が大きくなる、社員の待遇向上、大企業と対等の関係を築けるなど、事業環境の好転が生じる。100 億企業の成長前後をデータで見ても、従業員数・賃金のいずれも増加している。また、成長することは世の中への貢献の実感にもつながる。

② 100 億企業の意義

100 億企業は、輸出等により域外需要を獲得し、域内調達により地域に新たな需要を生み出すといった特徴を有しており、こうした企業が地域の中核的な企業として成長・発展していくことで、地域経済も発展することができる。一方で、地方には 100 億企業は少ない。成長のポテンシャルを持つ企業は存在するが、成長機会を得られずに芽が出にくい状況であると考えられる。地方において 100 億企業の創出を促進していくべきである。

③ 中小企業の成長の指標としての売上高 100 億円

売上高 1～100 億円の企業は、中小企業規模の従業者数（6～300 人）である企業とおおむねボリュームゾーンが一致している。すなわち、中小企業が 100 億企業へと成長していくことは、中堅企業クラスへのステップアップを表す。

5. 「中小 PMI ガイドライン～中小 M&A を成功に導くために～（2022 年 3 月）」（中小企業庁）から要約

中小企業の経営環境は急速に変化しており、経営者の高齢化や新型コロナ禍により、グリーンやデジタル化が進展している。このため、中小企業には円滑な事業承継と新分野への挑戦が期待されている。その中で事業承継の手段の一つとして、M&A が増加しているが、標準的な取組の型は確立されていなかった。そこで中小企業庁は「中小 M&A ガイドライン」（2020 年）と「M&A 支援機関登録制度」（2021 年）を策定した。しかし、PMI（買収後の統合）の重要性は十分に認識されていなかったため、本書では「中小 PMI ガイドライン」を作成し、基礎編と発展編に分けて中小企業と支援機関に PMI の取組を促している。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① PMI 推進体制

小規模案件：譲受側・譲渡側ともに人員に余裕がないため、譲受側経営者が多くの役割を兼任することが一般的であり、譲渡側の PMI と譲受側の経営等の両立がポイントとなる。そのため、社内外の関係者から信頼関係を構築し、協力を得ることが重要である。

中規模・大規模案件：広範囲かつ複雑なため、重要意思決定、企画・推進、実務作業を分担して効率的に行うことが重要である。中小企業は M&A や PMI に不慣れなため、必要に応じて専門の支援機関に相談することが望ましい。

② PMI の取組【基礎編】

M&A 成立後 100 日～1 年程度の期間に対応する取組をまとめている。この時期は譲受側と譲渡側が一体となって M&A の目的を実現するための基礎固めの時期であり、相互理解と信頼関係の構築が最も重要である。実務面での問題や課題に対する取り組みを整理することが求められる。

③ PMI の取組【発展編】

M&A 成立後の事業引継ぎだけでなく、M&A の目的や期待するシナジー効果等を実現するための取組をまとめている。譲受側・譲渡側が一体となって成長するために、経営・事業における各機能の統合を検討し、限られたリソースで求める成果を実現するために、どの取組を、どの順番で実行するかを判断しながら進めることが必要である。

6. 「全国イノベーション調査 2022 年調査統計報告」（文部科学省科学技術・学術政策研究所）から要約

先進諸国では、科学技術を基盤とした産業技術の活用が重要となっており、日本でも第 6 期「科学技術・イノベーション基本計画」に基づき、さまざまな施策が講じられている。本書では、企業のイノベーション活動の実態や動向を調査する「全国イノベーション調査」の結果をまとめている。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① イノベーション

2019 年から 2021 年までに、調査対象企業の 32%がイノベーションを実現した。この割合は前回調査から約 5%増加している。環境便益創出イノベーションを実現した企業は 16%、COVID-19 対応イノベーションを実現した企業は 11%である。

② プロダクト・イノベーション

対象企業の 11%がプロダクト・イノベーションを実現し、そのうち 30%が市場新規のプロダクト・イノベーションを実現、13%は「世界初の新プロダクト」を市場に導入した。プロダクト・イノベーションの多くは他社や他の機関が開発している。

③ ビジネス・プロセス・イノベーション

対象企業の 28%がビジネス・プロセス・イノベーションを実現し、特にサービス業での増加が顕著であった。ビジネス・プロセス・イノベーションも多くが他社や他の機関によって開発された。

④ イノベーション活動

対象企業の 51%がイノベーション活動を実行し、10%が研究開発活動を行ったが、前回調査から減少している。大規模企業の 19%が大学や他の高等教育機関と協力していた。

⑤ 戦略と知識流動

多くの企業が「既存顧客の満足度」を重視し、デジタルツールの利用が顕著である。知的財産保護では 7%が商標登録を行い、5%が営業秘密使用、4%が特許出願を行った。

⑥ 市場の状況

対象企業の 9%が外国へ製品・サービスを販売しており、主な地域は ASEAN、韓国、台湾である。競合他社数は「50 社以上」が 44%、競合が「0 社」の企業は 9%であった。競争環境に影響を与える要因として「需要変化の予測困難」が最も多く、特に「顧客離れが生じる価格上昇」が前回調査から約 8%増加している。

7. 「コーポレートガバナンスから見るファミリービジネスとその課題」（一般財団法人商工総合研究所「商工金融（2020年11月号）」）から要約

本稿では、ファミリービジネスの世界的な概況を確認し、日本におけるファミリービジネスの業績を分析している。その結果、健全な経営を長期にわたって維持していくために、ガバナンス体制作りのほか、企業の透明性を高める工夫の必要性を見直すことが肝要であると指摘している。

確認・分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① ファミリービジネスの世界的な概況

ファミリービジネスは、一般の投資家や債権者が資金の融通を躊躇してしまう可能性がある状況においても、親族間での日頃からの情報交換や親族のグループ企業内での資本の融通を通して、金融市場の機能を代替する。

② コーポレートガバナンスから見るファミリービジネス

コーポレートガバナンスで焦点となるのは株主と経営者の関係（エージェンシー問題）であり、ファミリービジネスにおいて支配株主と少数株主の利害が一致しているとは限らず、トンネリングが行われる可能性がある。外部投資家がこれを警戒した結果、株式価値は割引評価される他、企業の収益性自体が棄損される可能性も出てくるため、ファミリービジネスにおいては経営の透明性を高めるなど、支配株主に対するガバナンス体制を強化しておくことが肝要である。

③ 創業家一族へのガバナンス

事業承継が複数世代にわたると創業家一族内でも利害対立が生じ、株主と経営者の間でのエージェンシー問題の軽減効果は失われ、経営の効率性が損なわれる可能性がある。そのため、次世代以降の承継も含めた相続内容の設計や、経営に参画していない親族にも透明性を明らかにしておく等、企業のガバナンス体制をより充実させておくことが、トラブルを未然に防ぐために有益である。

④ 日本のファミリービジネス

日本の上場企業においては、事業成長性等の理由から株価の面において、非同族企業よりも創業者が経営するファミリービジネスが、投資家から高い評価を受けている。また、創業者の引退後のファミリービジネスでは特に、直近の年代になるほど株式価値が割引評価されており、コーポレートガバナンス体制の強化を求める声に対して、ファミリービジネスは十分な対応を取れていない。

親族間での対立構造は企業経営の効率性を損ないかねず、内部統制や関連当事者取引に関する情報を明らかにする体制作り、経営者選出のプロセスの明確化などを通じて、企業の透明性を高めることが必要となる。また、外部資金調達による事業成長などを企図する場合、非上場のファミリービジネスであっても経営の透明性について見直す必要がある。

8. 「小規模を「強み」に変える中小小売業のマーケティング【商工金融（2024年7月号）】」（岩崎 邦彦）から要約

人口減少や消費者ニーズの多様化、デジタル技術の進展などのさまざまな課題に直面するとともに、小売業態の多様化やオンラインストアの増加などによる競争環境激化の渦中において、小規模小売業が消費者に選ばれるためには“小規模ならではの強みを生かしたマーケティングを構築し実践することが欠かせない。本論稿では、消費者及び中小小売業経営者に対するアンケート調査結果を分析・考察した。

分析の結果、主に以下の結果を得ている。

① 消費者が認識する「強み」は規模により異なる

小規模小売業の強みについて、消費者の多くは「個性」であると認識している。また、「地域密着」や「コミュニケーション」などをあげる消費者もいる。他方、大規模小売業の強みについては、「品揃え」や「安い」など量や価格といった数字の大小で優劣が評価されるものであると考えている。

このことから、消費者が小規模小売業に求める価値と、大規模小売業に求める価値はまったく異なることが明らかである。消費者の認識では、小規模小売業と大規模小売業は競争関係ではなく、共存関係にあるとみてよい。小規模小売業が大規模小売業に淘汰されるとすれば、それは小規模としての強みを発揮できていない、または大規模小売業と同じ土俵で戦っている結果であると言える。

② 消費者の望むトレンドを踏まえることが顧客を引き付けるマーケティングのポイント

消費者に対し、日本の社会経済がどちらの方向に向かって欲しいと思うかを尋ねたところ、「画一性から個性へ」「量の追求から質の追及へ」「総合から専門へ」「効率性の追求から感性重視へ」「全国画一から地域へ」というトレンドを望む傾向が確認された。

これを踏まえると、これからの時代のマーケティングは「画一性ではなく個性で」「量ではなく質で」「総合性ではなく専門性で」「全国展開ではなく地域密着で」「利便性ではなく感性で」顧客を引き付けることがポイントになる。

③ 「強み」は業績の向上につながる

小規模小売業の強みと認識されている「個性（個性的である）」「地域密着（地域資源を積極的に経営に活用している）」「コミュニケーション（顧客への提案、アドバイスに力を入れている）」企業は、相対的に業績が良い傾向にある。

そのうえで「個性」を生み出していくには、「核（シンボル）となる商品をつくる」「弱みを改善するのではなく、強みを伸ばす」「他者のマネをしない」「想定ターゲットを絞り込む」「取扱商品を絞り込む」ことが考えられる。

(2) アンケート概要

株式会社帝国データバンクの保有する企業情報データベースに由来する調査

調 査 期 間：2024 年 11 月 14 日～12 月 20 日

調 査 方 法：郵送による調査票の配布、Web による回収

対 象 エ リ ア：全国

調 査 対 象 数：75,000 件（※）

回 収 数：17,848 件（回収率 23.8%）

※株式会社帝国データバンクの保有する企業情報データベースから以下の条件で抽出した。

また、調査を進める中で判明した大企業 170 社を除いた中小企業・小規模事業者 17,678 者について分析を行った。

< 調査対象先の抽出条件 >

業 種：	日本標準産業分類において下記を除く全業種 A.農業・林業／B.漁業／F.電気・ガス・熱供給・水道業／H.運輸業・郵便業のうち、49.郵便業／J.金融業・保険業／P.医療・福祉／Q.複合サービス事業／R.サービス業（他に分類されない）のうち、93.政治・経済・文化団体～96.外国公務／S.公務（他に分類されるものを除く）／T.分類不能の産業
企 業 規 模：	個人事業主を除く中小企業（中小企業基本法に則る） ※2024 年 9 月時点において保有している最新の業種・資本金・従業員数データを参照し、中小企業に該当する企業を抽出
法 人 格：	株式会社、有限会社、合同会社、合名会社、合資会社
従 業 員 数：	1 人以上
上 場 区 分：	非上場
電 話 番 号：	収録あり
そ の 他：	以下いずれかにて、2023 年時点の財務情報を取得可能（0 は含む、NULL は除く） ①企業財務データベース 売上高、粗利（売上総利益）、営業利益、経常利益、短期借入金、長期借入金 ②信用調査報告書 売上高、営業利益、経常利益、短期借入金、長期借入金 ※短期・長期借入金は金融機関からの借入に限る（関係会社等からの借入内訳は判明しないため）。 ※業績（売上高・営業利益・経常利益）は決算時点だが、借入金額（短期・長期）は、決算年月と前後に最大で 11 ヶ月のずれが生じる場合がある。 （例）「業績（決算時点）：2018 年 1 月、借入金額（取材時点）：2018 年 12 月
除 外 条 件：	以下いずれかに該当する実質的大企業（中小企業以外または上場企業の子会社） ①信用調査報告書 資本関係欄：大企業より 50%以上の出資がある ②信用調査報告書 業績欄：大企業の連結決算企業である

< 調査対象先の割付件数 >

単位：社	1人以上 5人以下	6人以上 20人以下	21人以上 50人以下	51人以上 100人以下	101人 以上	合計
C 鉱業、採石業、砂利採取業	9	32	32	13	6	92
D 建設業	3,211	7,025	6,401	1,813	895	19,345
E 製造業	1,006	4,173	4,596	2,711	2,340	14,826
G 情報通信業	217	630	710	477	290	2,324
H 運輸業、郵便業	150	713	1,202	836	816	3,717
I 卸売業、小売業	4,001	7,004	4,786	2,531	1,693	20,015
K 不動産業、物品賃貸業	1,434	1,290	1,146	453	306	4,629
L 学術研究、専門・技術サービス業	357	587	936	440	238	2,558
M 宿泊業、飲食サービス業	69	241	849	456	357	1,972
N 生活関連サービス業、娯楽業	64	190	525	348	302	1,429
O 教育、学習支援業	12	24	133	79	81	329
R サービス業（他に分類されないもの）	486	1,255	1,095	512	416	3,764
合計	11,016	23,164	22,411	10,669	7,740	75,000

商工会及び商工会議所との連携調査

調査期間：2024年11月14日～12月20日

調査方法：経営指導員等の訪問等による調査票の配布、Webによる回収

対象エリア：全国

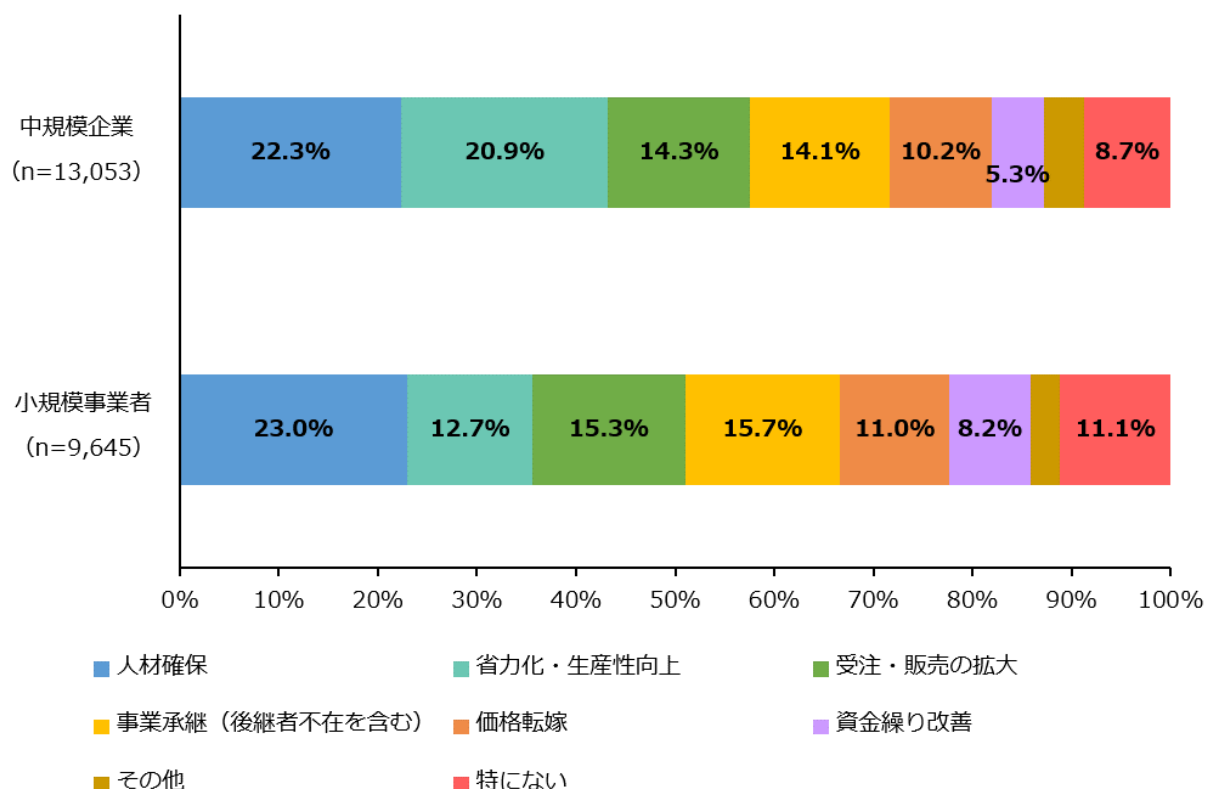
回収数：6,910件

(3) 図表・グラフ

<001> 中小企業・小規模事業者が最も重視する経営課題（企業規模別）

		合計	Q1_9 経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの							
			受注・販売の拡大	価格転嫁	人材確保	資金繰り改善	省力化・生産性向上	事業承継（後継者不在を含む）	その他	特になし
P5 企業規模	中規模企業	13053	14.3	10.2	22.3	5.3	20.9	14.1	4.1	8.7
	小規模事業者	9645	15.3	11.0	23.0	8.2	12.7	15.7	3.0	11.1

中小企業・小規模事業者が最も重視する経営課題（企業規模別）



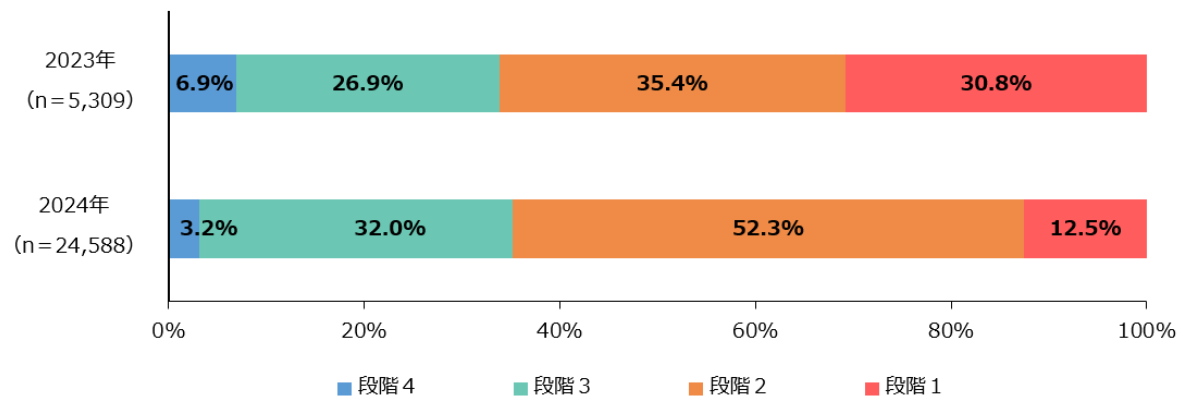
（注）「直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの」で最も重要なものについて聞いたもの。

<002> デジタル化の取組段階

Q39 1 DXに向けた現在の取組状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	段階4	778	3.2
2	段階3	7861	32.0
3	段階2	12869	52.3
4	段階1	3080	12.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

デジタル化の取組段階



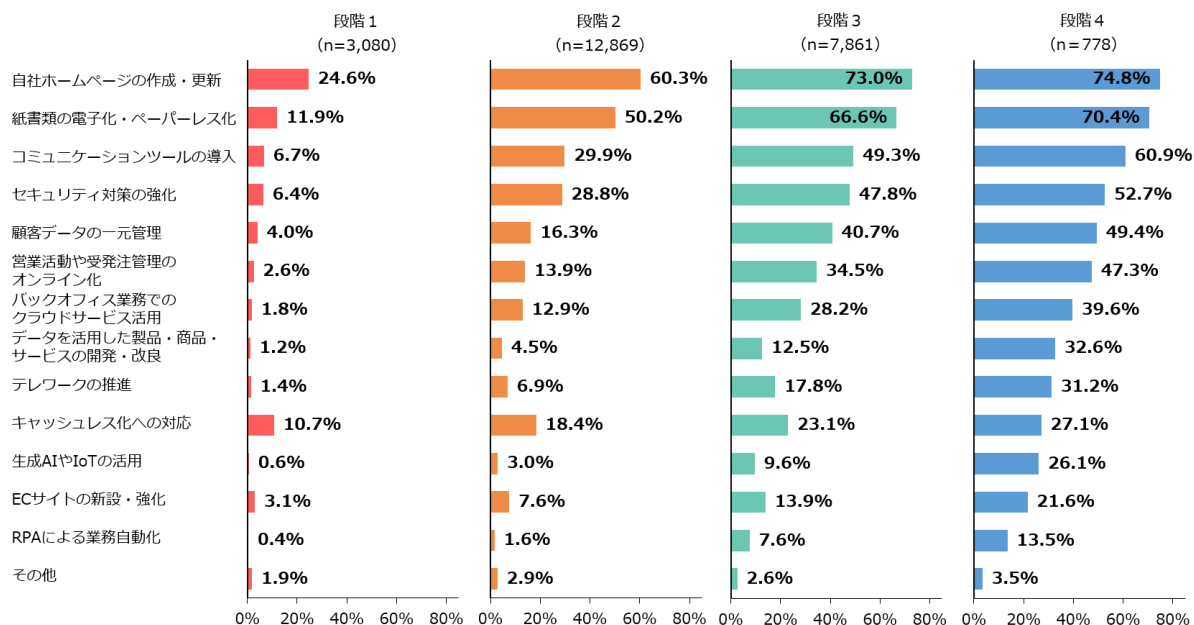
(注) デジタル化の取組段階については、以下のとおり。
 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態
 段階3：デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態
 段階2：アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態
 段階1：紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

¹ 2023 年数値：(株) 帝国データバンク「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)

<003> DXに向けた取組内容（DXの取組段階別）

		合計	Q39_2 DXに向けて実際に取り組んでいること														
			紙書類の電子化・ペーパーレス化	自社ホームページの作成・更新	コミュニケーションツールの導入	テレワークの推進	セキュリティ対策の強化	営業活動や受発注管理のオンライン化	ECサイトの新設・強化	キャッシュレス化への対応	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	顧客データの一元管理	データを活用した製品・サービスの開発・改良	RPAによる業務自動化	生成AIやIoTの活用	その他	特にない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	778	70.4	74.8	60.9	31.2	52.7	47.3	21.6	27.1	39.6	49.4	32.6	13.5	26.1	3.5	2.3
	段階3	7861	66.6	73.0	49.3	17.8	47.8	34.5	13.9	23.1	28.2	40.7	12.5	7.6	9.6	2.6	1.2
	段階2	12869	50.2	60.3	29.9	6.9	28.8	13.9	7.6	18.4	12.9	16.3	4.5	1.6	3.0	2.9	6.7
	段階1	3080	11.9	24.6	6.7	1.4	6.4	2.6	3.1	10.7	1.8	4.0	1.2	0.4	0.6	1.9	54.3
	合計																

DXに向けた取組内容（デジタル化の取組段階別）



(注) 1.DXに向けて実際に取り組んでいる内容について、「特になし」と回答した企業を含む合計に対する割合を集計している。なお、「特になし」は表示していない。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<004> DXに向けた取組の効果（デジタル化の取組段階別）

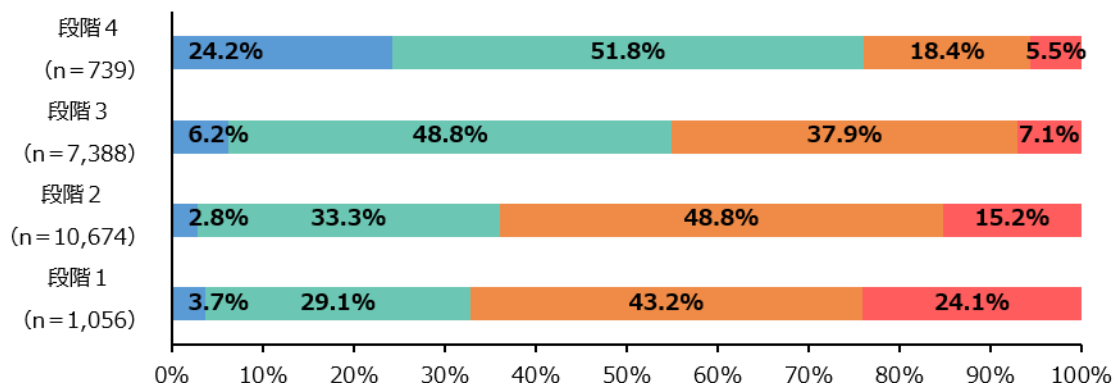
		合計	Q40-1 DXに向けた取組の効果_売上面（統合）			
			とても効果を感じている	ある程度効果を感じている	あまり効果を感じていない	ほとんど効果を感じていない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	739	24.2	51.8	18.4	5.5
	段階3	7388	6.2	48.8	37.9	7.1
	段階2	10674	2.8	33.3	48.8	15.2
	段階1	1056	3.7	29.1	43.2	24.1

		合計	Q40-2 DXに向けた取組の効果_コスト面 (統合)			
			とても効果を感じている	ある程度効果を感じている	あまり効果を感じていない	ほとんど効果を感じていない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	743	22.5	48.6	22.9	6.1
	段階3	7419	7.1	54.3	32.4	6.2
	段階2	10671	2.8	37.5	45.5	14.3
	段階1	1027	3.2	21.4	48.0	27.4

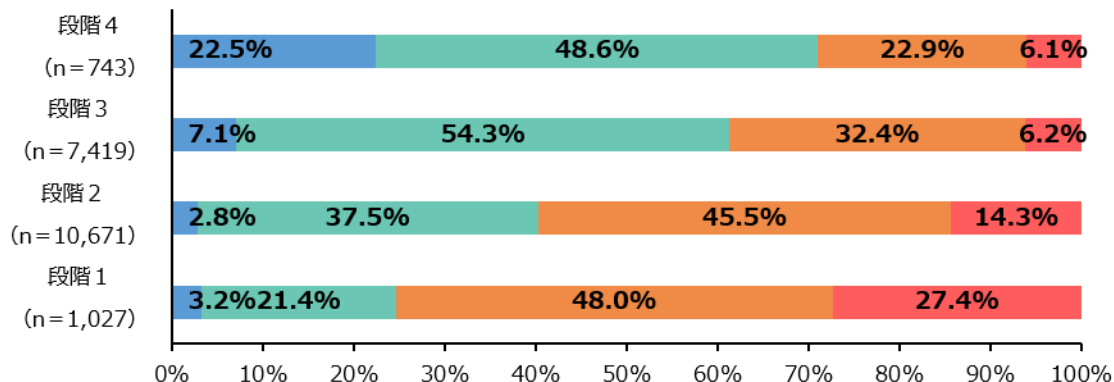
		合計	Q40-3 DXに向けた取組の効果_人材面（統合）			
			とても効果を感じている	ある程度効果を感じている	あまり効果を感じていない	ほとんど効果を感じていない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	728	22.1	47.9	23.9	6.0
	段階3	7254	6.5	52.5	34.2	6.8
	段階2	10301	2.6	34.5	47.0	15.9
	段階1	977	3.0	18.8	48.5	29.7

DXに向けた取組の効果（デジタル化の取組段階別）

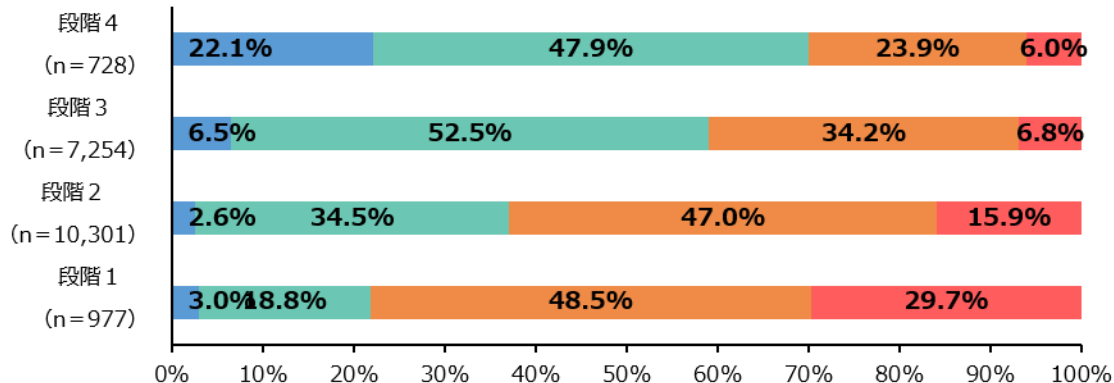
（１）売上面



（２）コスト面



（３）人材面



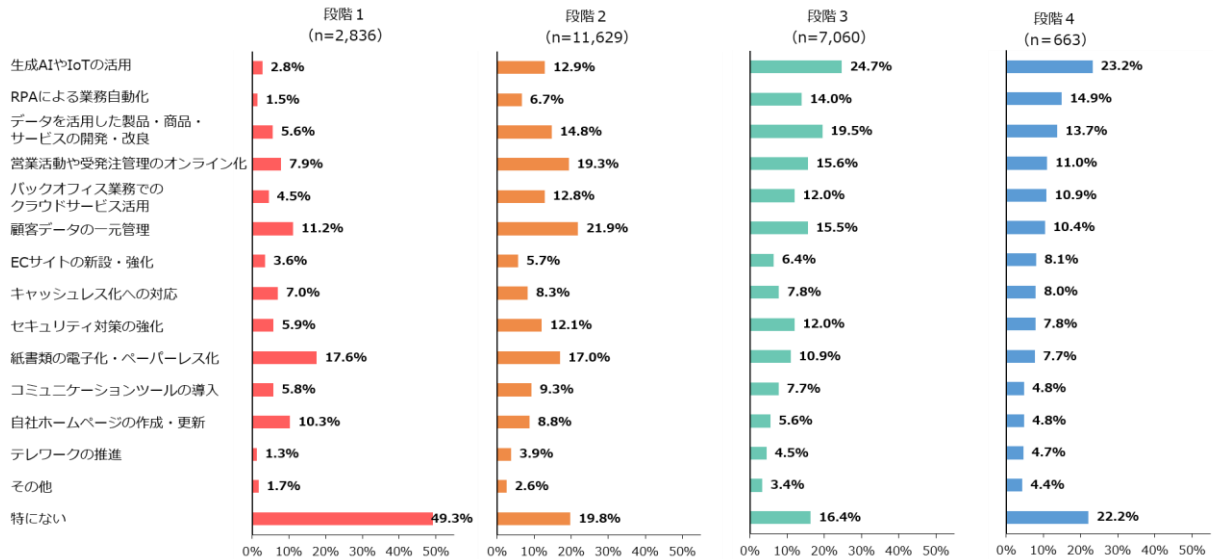
■ とても効果を感じている
 ■ ある程度効果を感じている
 ■ あまり効果を感じていない
 ■ ほとんど効果を感じていない

- （注）1.DXに向けた取組の効果は、「分からない」と回答した企業を除いて集計している。
 2.「売上面」とは、製品・商品・サービスの品質向上、販売力強化などを指す。
 3.「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費の削減などを指す。
 4.「人材面」とは、働き方の改善、業務負担軽減による人材確保・定着などを指す。

<005> DXに向けてこれから取り組もうとしていること（デジタル化の取組段階別）

		合計	Q41_1 DXに向けてこれから取り組もうとしていること														特にな い
			紙書類の 電子化・ ペーパー レス化	自社ホー ムページ の作成・ 更新	コミュニ ケーション ツールの 導入	テレワー クの推進	セキュリ ティ対策 の強化	営業活動 や受発注 管理のオ ンライン 化	ECサイト の新設・ 強化	キャッ シュレス 化への対 応	バックオ フィス業 務でのク ラウドサ ービス活 用	顧客デー タの一元 管理	データを活 用した製 品・サー ビスの開 発・改良	RPAによ る業務自 動化	生成AIや IoTの活 用	その他	
Q39_1 DXに向 けた現在の取 組状況	段階4	663	7.7	4.8	4.8	4.7	7.8	11.0	8.1	8.0	10.9	10.4	13.7	14.9	23.2	4.4	22.2
	段階3	7080	10.9	5.8	7.7	4.5	12.0	15.8	8.4	7.8	12.0	15.5	19.5	14.0	24.7	3.4	16.4
	段階2	11629	17.0	8.8	9.3	3.9	12.1	19.3	5.7	8.3	12.8	21.9	14.8	6.7	12.9	2.6	19.8
	段階1	2836	17.6	10.3	5.8	1.3	5.8	7.9	3.6	7.0	4.5	11.2	5.6	1.5	2.8	1.7	49.3

DXに向けてこれから取り組もうとしていること（デジタル化の取組段階別）

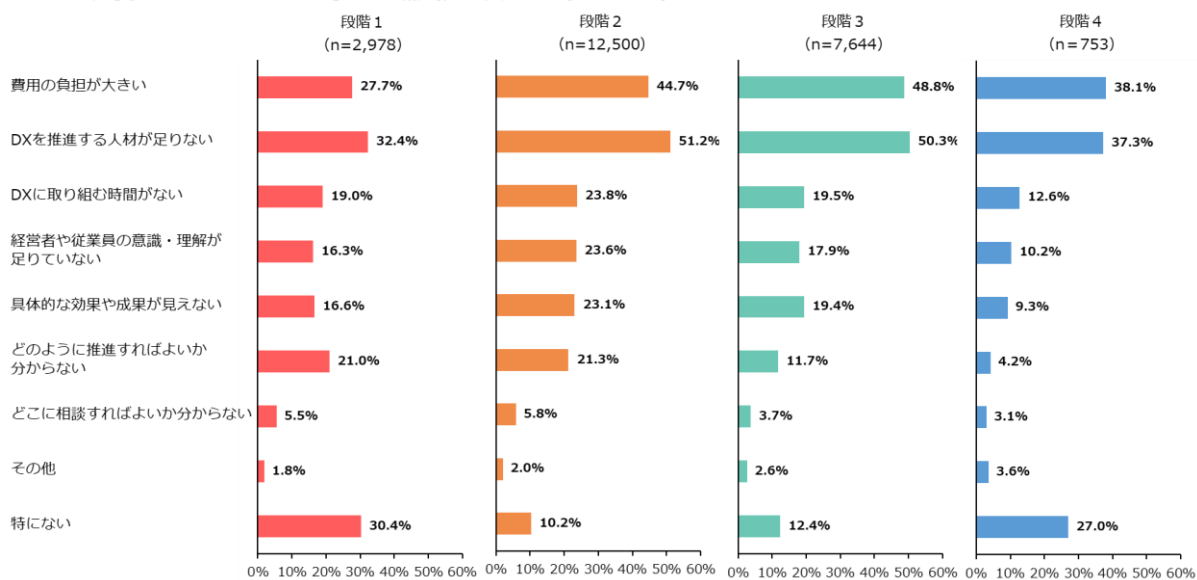


(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<006> DXに向けて取組を進めるに当たっての問題点（デジタル化の取組段階別）

		合計	Q41_2 DXに向けた取組を進めるに当たっての問題点							
			DXを推進する人材が足りない	費用の負担が大きい	具体的な効果や成果が見えない	DXに取り組む時間がない	どのように推進すればよいかわからない	経営者や従業員の意識・理解が足りない	どこに相談すればよいかわからない	その他
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	753	37.3	38.1	9.3	12.6	4.2	10.2	3.1	3.6
	段階3	7644	50.3	48.8	19.4	19.5	11.7	17.9	3.7	2.6
	段階2	12500	51.2	44.7	23.1	23.8	21.3	23.6	5.8	2.0
	段階1	2978	32.4	27.7	16.6	19.0	21.0	16.3	5.5	1.8

DXに向けて取組を進めるに当たっての問題点（デジタル化の取組段階別）



(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

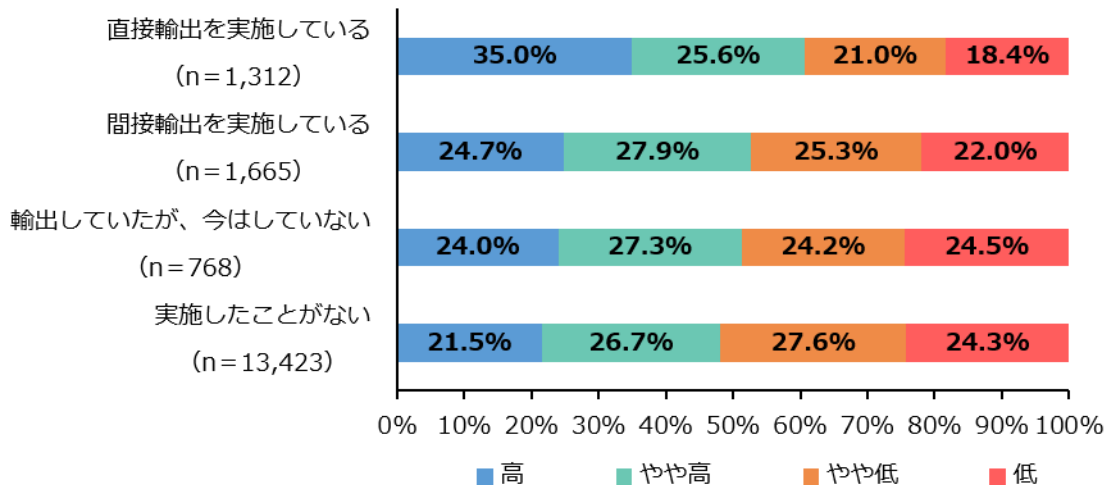
<007> 企業業績への影響（海外輸出の取組状況別）

		合計	T51 付加価値額区分（2023年）			
			低	やや低	やや高	高
Q44 輸出の実施状況	直接輸出を実施している	1312	18.4	21.0	25.6	35.0
	間接輸出を実施している	1665	22.0	25.3	27.9	24.7
	輸出していたが、今はしていない	768	24.5	24.2	27.3	24.0
	実施したことがない	13423	24.3	27.6	26.7	21.5

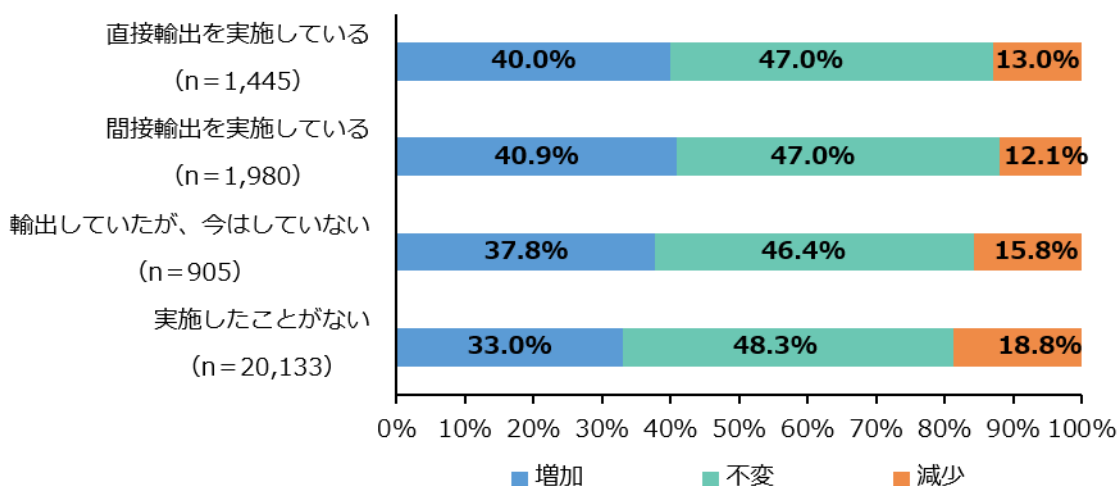
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
Q44 輸出の実施状況	直接輸出を実施している	1445	40.0	47.0	13.0
	間接輸出を実施している	1980	40.9	47.0	12.1
	輸出していたが、今はしていない	905	37.8	46.4	15.8
	実施したことがない	20133	33.0	48.3	18.8

企業業績への影響（海外輸出の取組状況別）

（１）付加価値額区分（2023年時点）



（２）顧客数の見通し



（注）1.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課。

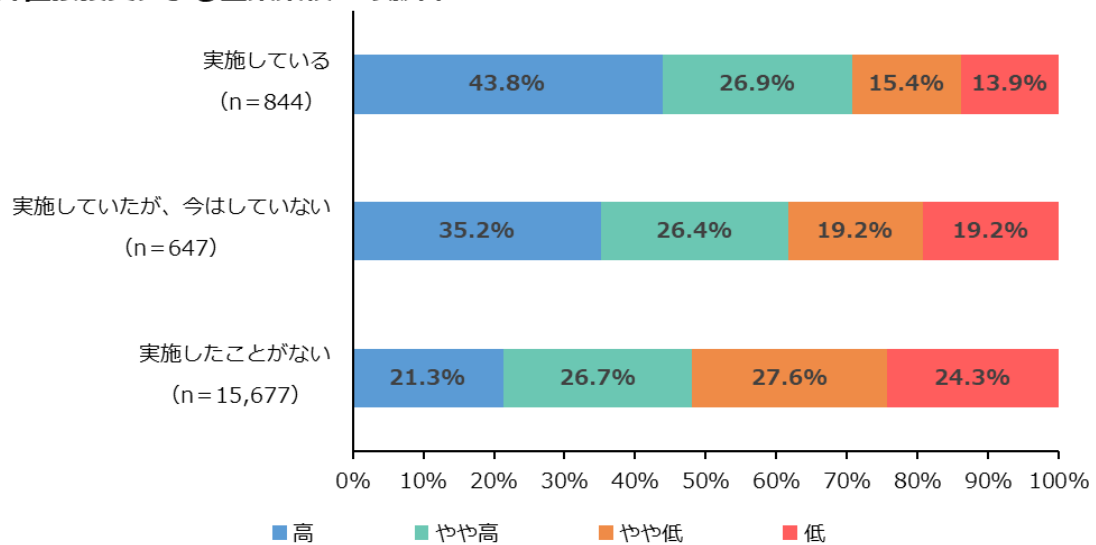
2.付加価値額区分は、各業種別に、2023年時点の付加価値額が高い企業を上位から25%ごとに4区分に分類し、「高」、「やや高」、「やや低」、「低」として集計している。

3.顧客数の見通しは、2023年と比較した2024年の変化見通しを聞いたもので、「2023年時点で事業を開始していない」と回答した企業を除く。また、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した企業を「増加」として、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した企業を「減少」として集計している。

<008> 海外直接投資による企業業績への影響

		合計	T51 付加価値額区分 (2023年)			
			低	やや低	やや高	高
Q45_1 海外直接投資の実施状況	実施している	844	13.9	15.4	26.9	43.8
	実施していたが、今はしていない	647	19.2	19.2	26.4	35.2
	実施したことがない	15677	24.3	27.6	26.7	21.3

海外直接投資による企業業績への影響

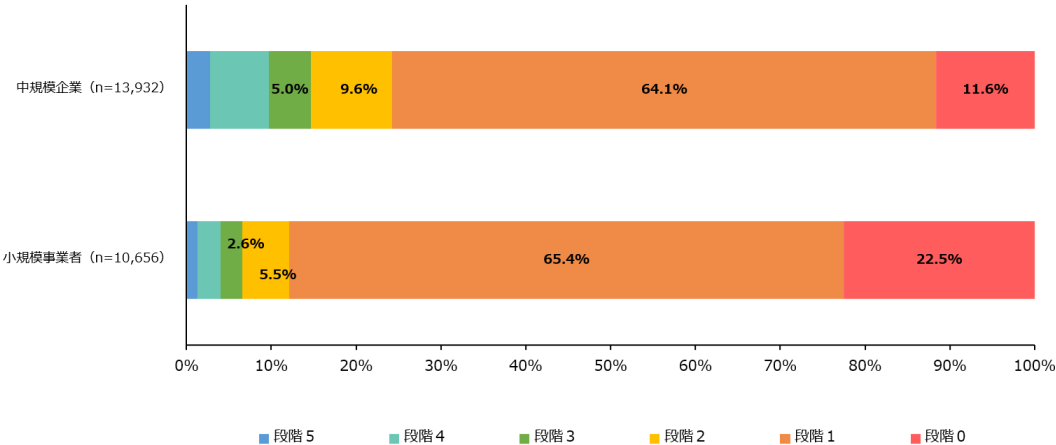


(注) 1.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課。
2.付加価値額区分は、各業種別に、2023年時点の付加価値額が高い企業を上位から25%ごとに4区分に分類し、「高」、「やや高」、「やや低」、「低」として集計している。

<009> 脱炭素化の取組段階（企業規模別）

		合計	Q55 脱炭素化に向けた取組状況					
			段階0	段階1	段階2	段階3	段階4	段階5
P5 企業規模	中規模企業	13932	11.6	64.1	9.6	5.0	6.9	2.8
	小規模事業者	10656	22.5	65.4	5.5	2.6	2.7	1.3

脱炭素化の取組段階（企業規模別）

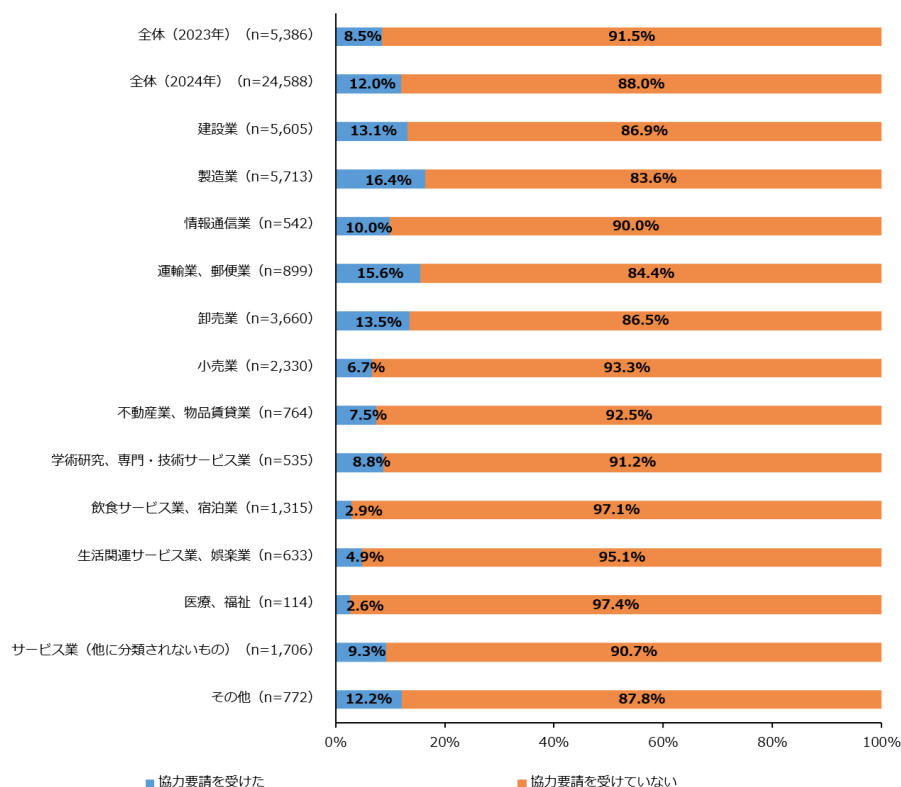


(注) 脱炭素化の取組段階は、2024年時点の状況を集計している。

<010> 脱炭素化に向けた協力要請状況（業種別）

		合計	Q56_1 脱炭素化に向けた取組に関して取引先からの協力要請状況	
			協力要請を受けた	協力要請を受けていない
全体		24588	12.0	88.0
Q1_4 主たる業種（統合）	建設業	5605	13.1	86.9
	製造業	5713	16.4	83.6
	情報通信業	542	10.0	90.0
	運輸業、郵便業	899	15.6	84.4
	卸売業	3660	13.5	86.5
	小売業	2330	6.7	93.3
	不動産業、物品賃貸業	764	7.5	92.5
	学術研究、専門・技術サービス業	535	8.8	91.2
	飲食サービス業、宿泊業	1315	2.9	97.1
	生活関連サービス業、娯楽業	633	4.9	95.1
	医療、福祉	114	2.6	97.4
	サービス業（他に分類されないもの）	1706	9.3	90.7
	その他	772	12.2	87.8

脱炭素化に向けた協力要請状況（業種別）



（注）「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「その他」と回答した事業者の合計。

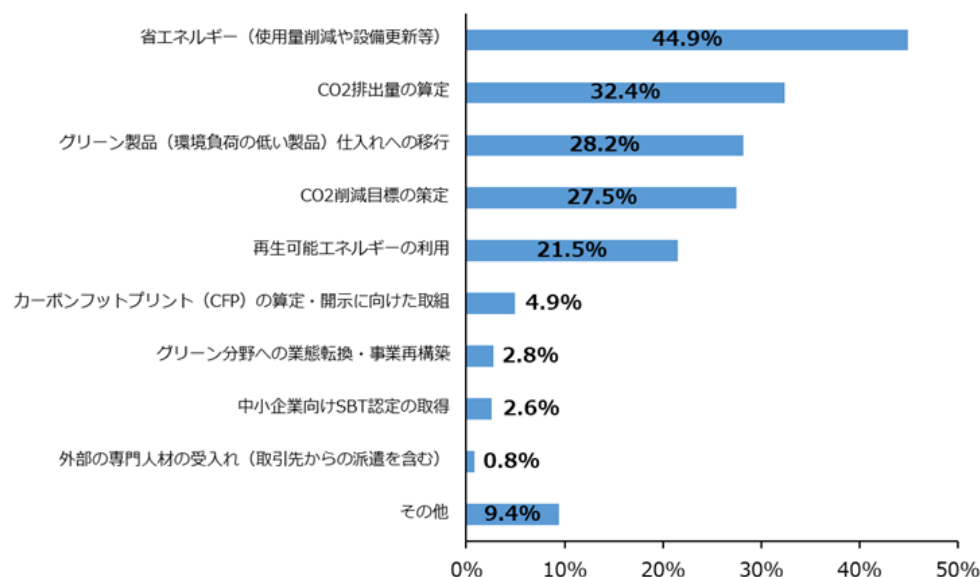
<011> 脱炭素化に向けた協力要請の内容

Q56 2 協力要請の具体的な内容...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	CO2削減目標の策定	784	27.5
2	CO2排出量の算定	923	32.4
3	省エネルギー（使用量削減や設備更新等）	1279	44.9
4	再生可能エネルギーの利用	612	21.5
5	カーボンフットプリント（CFP）の算定・開示に向けた取組	141	4.9
6	外部の専門人材の受入れ（取引先からの派遣を含む）	23	0.8
7	グリーン製品（環境負荷の低い製品）仕入れへの移行	803	28.2
8	中小企業向けSBT認定の取得	75	2.6
9	グリーン分野への業態転換・事業再構築	80	2.8
10	その他	268	9.4
	不明	99	
	非該当	21640	
	全体	2849	100.0

脱炭素化に向けた協力要請の内容

(n=2,849)



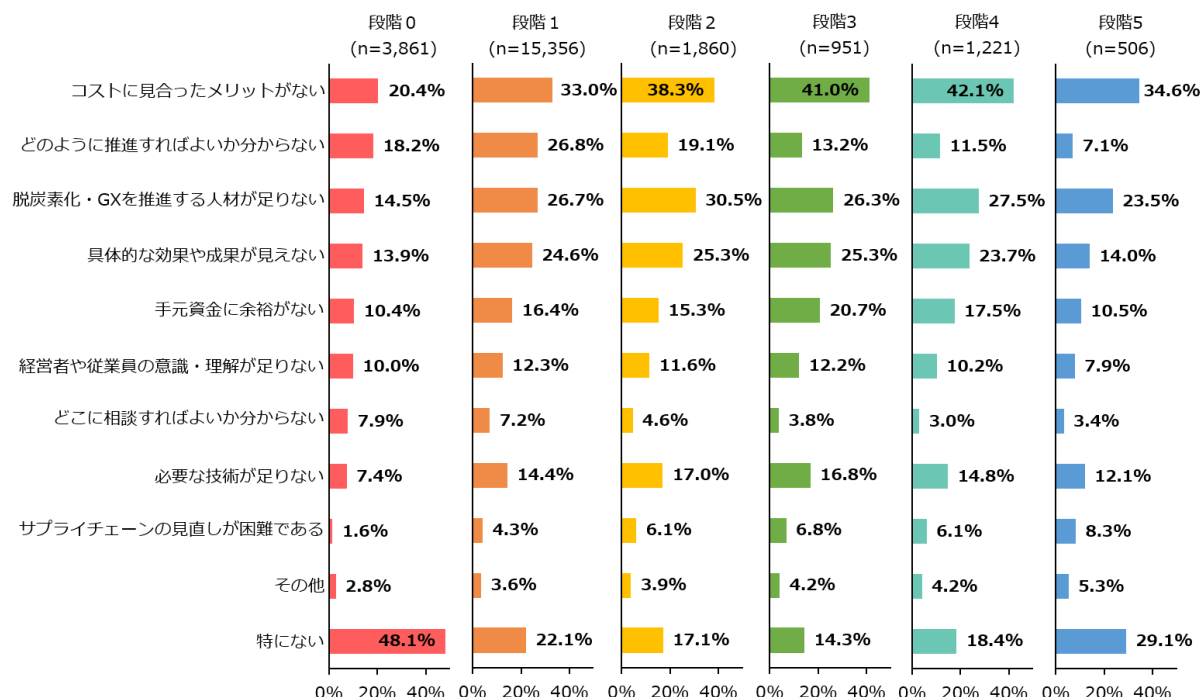
(注) 1. 脱炭素化に向けた取組に関して取引先からの協力要請状況に関して尋ねた質問で、「協力要請を受けた」と回答した企業に対する質問である。

2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<012> GX の取組を進めるに当たっての問題点（脱炭素化の取組段階別）

		Q57 脱炭素化・GXへの取組を進めるに当たっての問題点									
	合計	脱炭素化・GXへの取組を進めるに当たっての問題点									
		脱炭素化・GXを推進する人材が足りない	コストに見合ったメリットがない	手元資金に余裕がない	必要な技術が足りない	具体的な効果や成果が見えない	どのように推進すればよいかわからない	経営者や従業員の意識・理解が足りない	サプライチェーンの見直しが困難である	どこに相談すればよいかわからない	その他
Q55 脱炭素化に向けた取組状況											
段階0	3881	14.5%	20.4%	10.4%	7.4%	13.9%	18.2%	10.0%	1.6%	7.9%	2.8%
段階1	15358	28.7%	33.0%	16.4%	14.4%	24.8%	26.8%	12.3%	4.3%	7.2%	3.6%
段階2	1880	30.5%	38.3%	15.3%	17.0%	25.3%	19.1%	11.6%	6.1%	4.6%	3.9%
段階3	951	28.3%	41.0%	20.7%	18.8%	25.3%	13.2%	12.2%	6.8%	3.8%	4.2%
段階4	1221	27.5%	42.1%	17.5%	14.8%	23.7%	11.5%	10.2%	6.1%	3.0%	4.2%
段階5	506	23.5%	34.6%	10.5%	12.1%	14.0%	7.1%	7.9%	8.3%	3.4%	5.3%

GXの取組を進めるに当たっての問題点（脱炭素化の取組段階別）

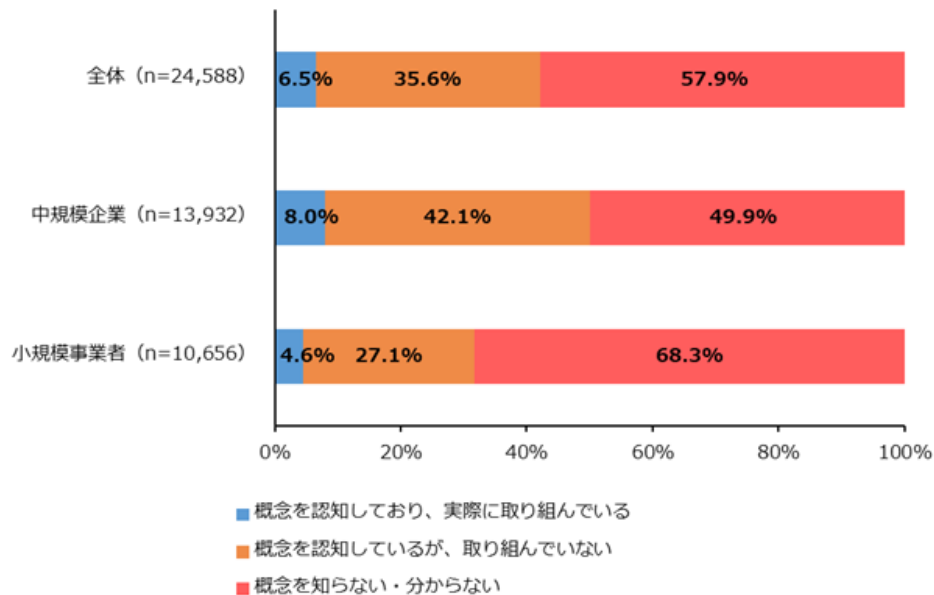


(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
2.脱炭素化の取組状況は、2024年時点の状況を集計している。

<013> サークュラーエコノミーの認知・取組状況（企業規模別）

		合計	Q58 循環経済の概念についての認知状況と、その実現に向けた取組状況		
			概念を認知しており、実際に取り組んでいる	概念を認知しているが、取り組んでいない	概念を知らない・分からない
	全体	24588	6.5	35.6	57.9
P5 企業規模	中規模企業	13932	8.0	42.1	49.9
	小規模事業者	10656	4.6	27.1	68.3

サーキュラーエコノミーの認知・取組状況（企業規模別）



（注）サーキュラーエコノミーへの認知・取組状況は、2024年時点の状況を集計している。

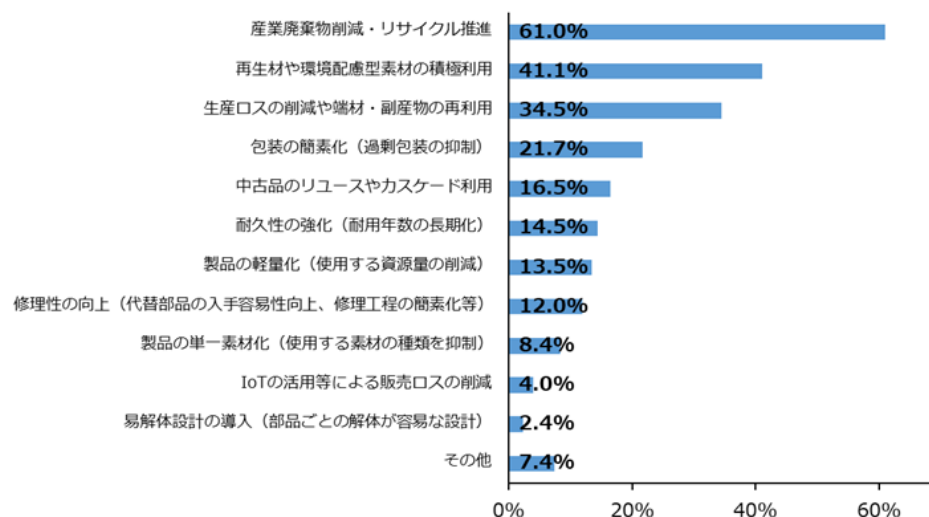
<014> サークュラーエコノミーの実現に向けた取組内容

Q59 1 循環経済の実現に向けた取り組み...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	製品の軽量化（使用する資源量の削減）	210	13.5
2	包装の簡素化（過剰包装の抑制）	337	21.7
3	製品の単一素材化（使用する素材の種類を抑制）	130	8.4
4	再生材や環境配慮型素材の積極利用	639	41.1
5	易解体設計の導入（部品ごとの解体が容易な設計）	37	2.4
6	耐久性の強化（耐用年数の長期化）	225	14.5
7	修理性の向上（代替部品の入手容易性向上、修理工程の簡素化等）	186	12.0
8	生産ロスの削減や端材・副産物の再利用	537	34.5
9	IoTの活用等による販売ロスの削減	63	4.0
10	中古品のリユースやカスケード利用	256	16.5
11	産業廃棄物削減・リサイクル推進	949	61.0
12	その他	115	7.4
	不明	45	
	非該当	22987	
	全体	1556	100.0

サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組内容

(n=1,556)



(注) 1.サーキュラーエコノミーへの取組状況は、2024年時点の状況を集計している。
2.サーキュラーエコノミーへの認知・取組状況を尋ねた質問で、「概念を認知しており、実際に取り組んでいる」と回答した企業に対する質問である。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

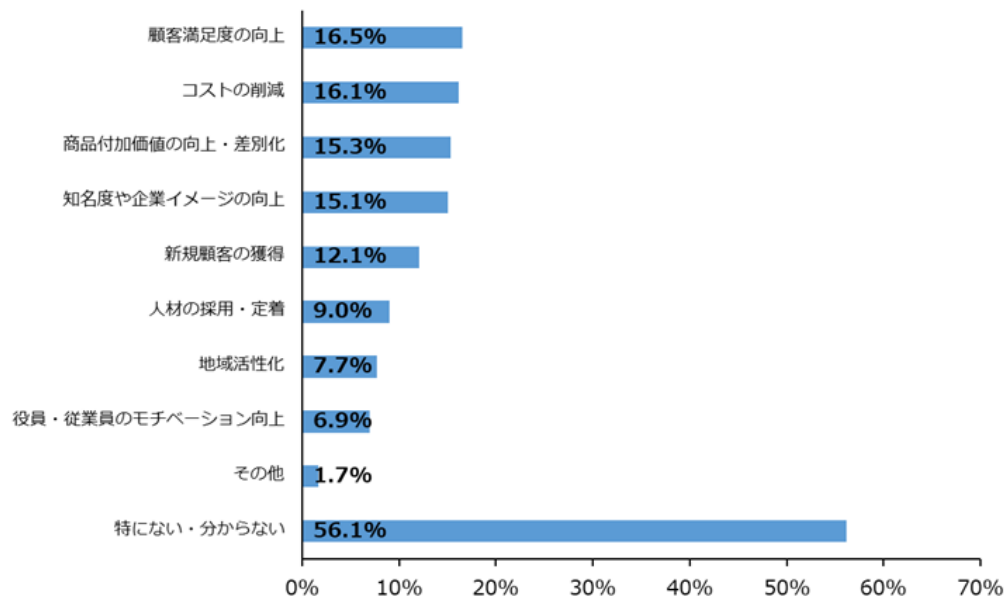
<015> サークュラーエコノミーの実現に向けた取組を通して、期待する効果

Q59 2 循環経済の実現に向けた取組を通して、期待する効果...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	新規顧客の獲得	2839	12.1
2	顧客満足度の向上	3877	16.5
3	商品付加価値の向上・差別化	3604	15.3
4	コストの削減	3792	16.1
5	人材の採用・定着	2124	9.0
6	役員・従業員のモチベーション向上	1635	6.9
7	知名度や企業イメージの向上	3541	15.1
8	地域活性化	1807	7.7
9	その他	391	1.7
10	特にない・分からない	13208	56.1
	不明	1062	
	全体	23526	100.0

サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組を通して、期待する効果

(n=23,526)



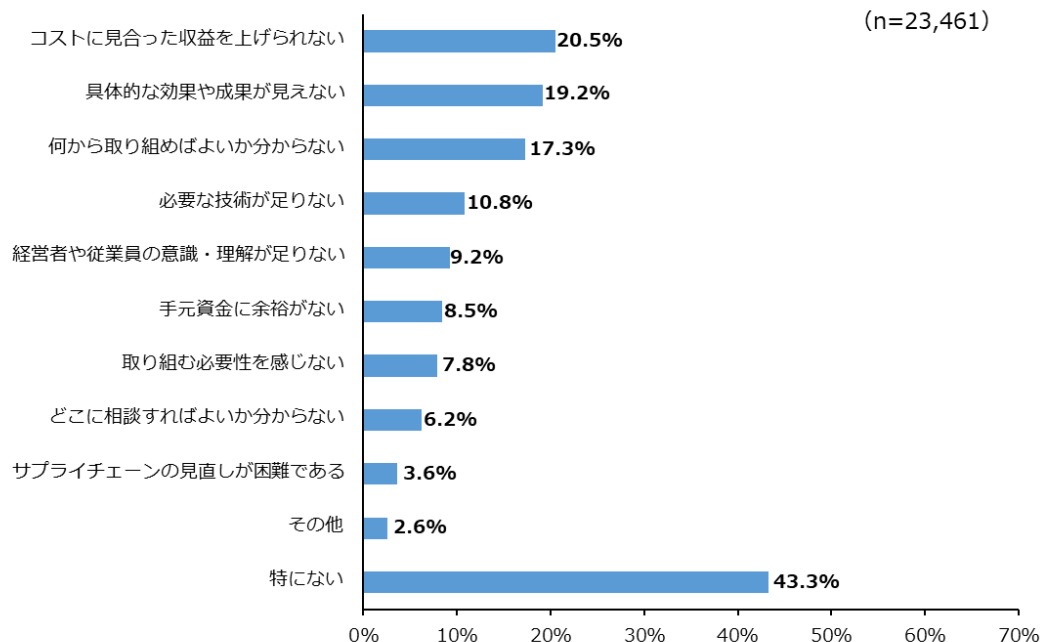
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<016> サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組を進めるに当たっての問題点

Q59 3 循環経済の実現に向けた取組を進めるに当たっての問題点...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	具体的な効果や成果が見えない	4502	19.2
2	コストに見合った収益を上げられない	4810	20.5
3	手元資金に余裕がない	1983	8.5
4	必要な技術が足りない	2532	10.8
5	何から取り組めばよいか分からない	4049	17.3
6	経営者や従業員の意識・理解が足りない	2158	9.2
7	サプライチェーンの見直しが困難である	853	3.6
8	どこに相談すればよいか分からない	1465	6.2
9	取り組む必要性を感じない	1839	7.8
10	その他	602	2.6
11	特にない	10152	43.3
	不明	1127	
	全体	23461	100.0

サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組を進めるに当たっての問題点



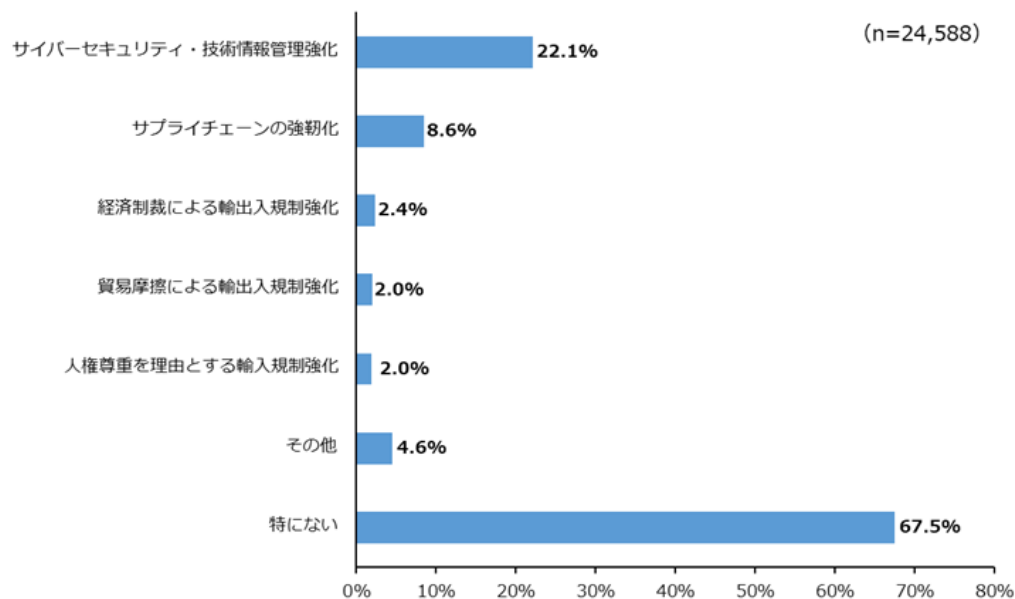
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<017> 経済安全保障に関する要請内容

Q60 1 経済安全保障関連の要請等を背景とした、取引先からの要請...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特にない	16601	67.5
2	サイバーセキュリティ・技術情報管理強化	5436	22.1
3	サプライチェーンの強靱化	2106	8.6
4	経済制裁による輸出入規制強化	586	2.4
5	貿易摩擦による輸出入規制強化	492	2.0
6	人権尊重を理由とする輸入規制強化	485	2.0
7	その他	1124	4.6
	不明	0	
	全体	24588	100.0

経済安全保障に関する要請内容



(注) 1.経済安全保障関連の取組について、取引先（発注企業）から「実際に対応を求められている」又は「今後対応を求められる可能性が高いと考えている」ものについて聞いたもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

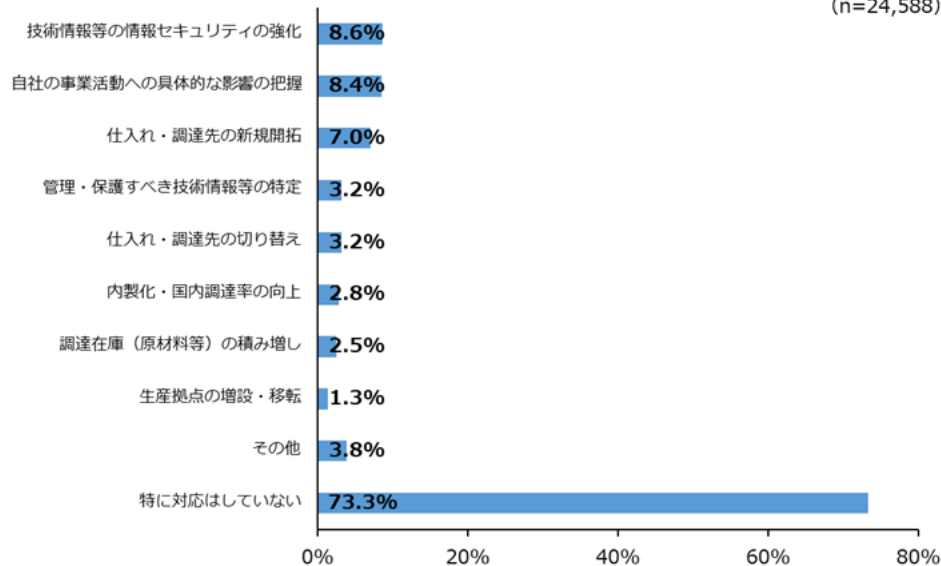
<018> 経済安全保障関連の要請や規制強化を背景に、積極的に行っている対応

Q60 2 経済安全保障関連の要請、規制強化を背景に対する対応...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特に対応はしていない	18023	73.3
2	自社の事業活動への具体的な影響の把握	2074	8.4
3	調達在庫（原材料等）の積み増し	617	2.5
4	仕入れ・調達先の新規開拓	1727	7.0
5	仕入れ・調達先の切り替え	775	3.2
6	内製化・国内調達率の向上	677	2.8
7	生産拠点の増設・移転	316	1.3
8	管理・保護すべき技術情報等の特定	786	3.2
9	技術情報等の情報セキュリティの強化	2124	8.6
10	その他	944	3.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

経済安全保障関連の要請や規制強化を背景に、積極的に行っている対応

(n=24,588)



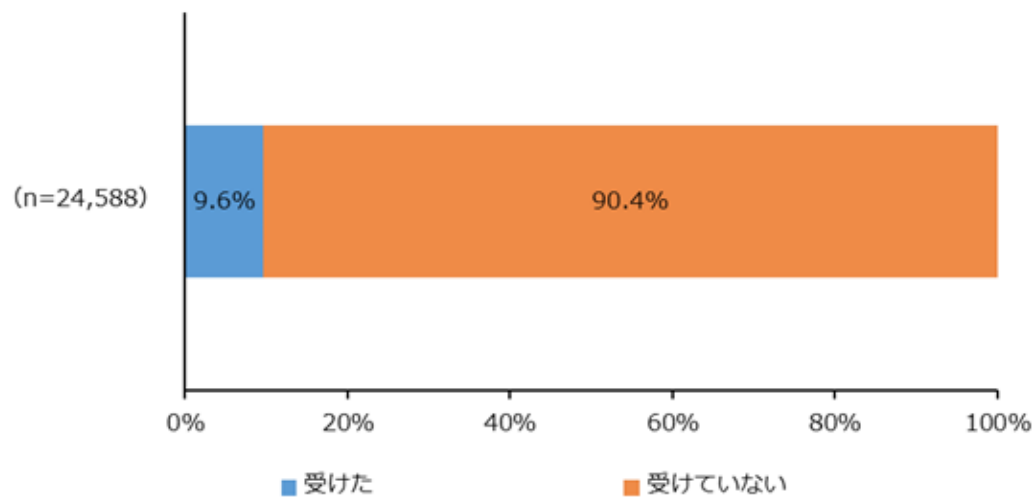
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<019> 人権尊重に関する取組の要請有無

Q62 1 人権尊重に関する取組について取引先等からの働きかけや要請...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	受けた	2367	9.6
2	受けていない	22221	90.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

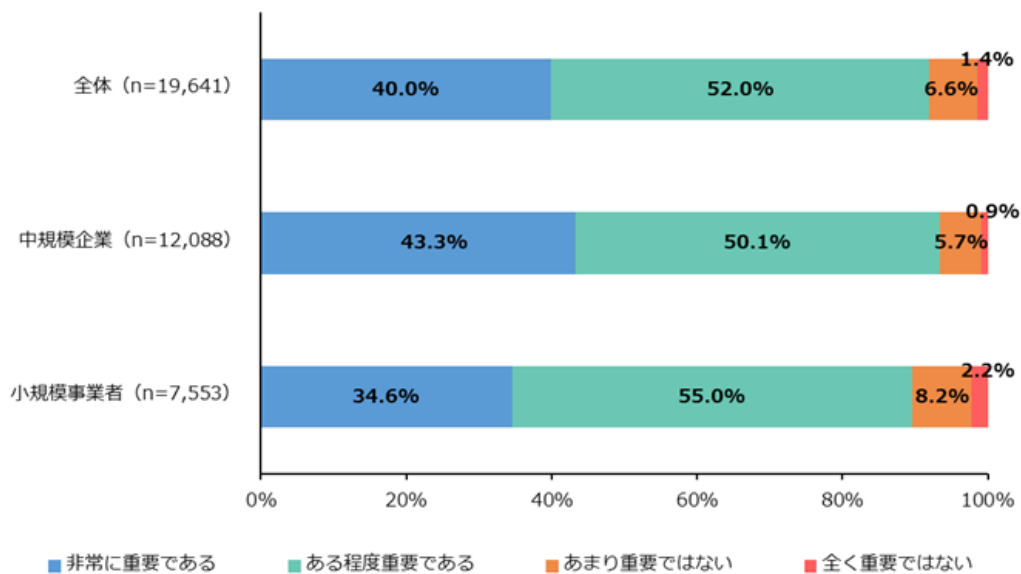
人権尊重に関する取組の要請有無



<020> 企業活動における人権尊重の重要性に関する認識（企業規模別）

		合計	Q62_2 企業活動における人権尊重の重要性（統合）			
			非常に重要である	ある程度重要である	あまり重要ではない	全く重要ではない
P5 企業規模	全体	19641	40.0	52.0	6.6	1.4
	中規模企業	12088	43.3	50.1	5.7	0.9
	小規模事業者	7553	34.6	55.0	8.2	2.2

企業活動における人権尊重の重要性に関する認識（企業規模別）

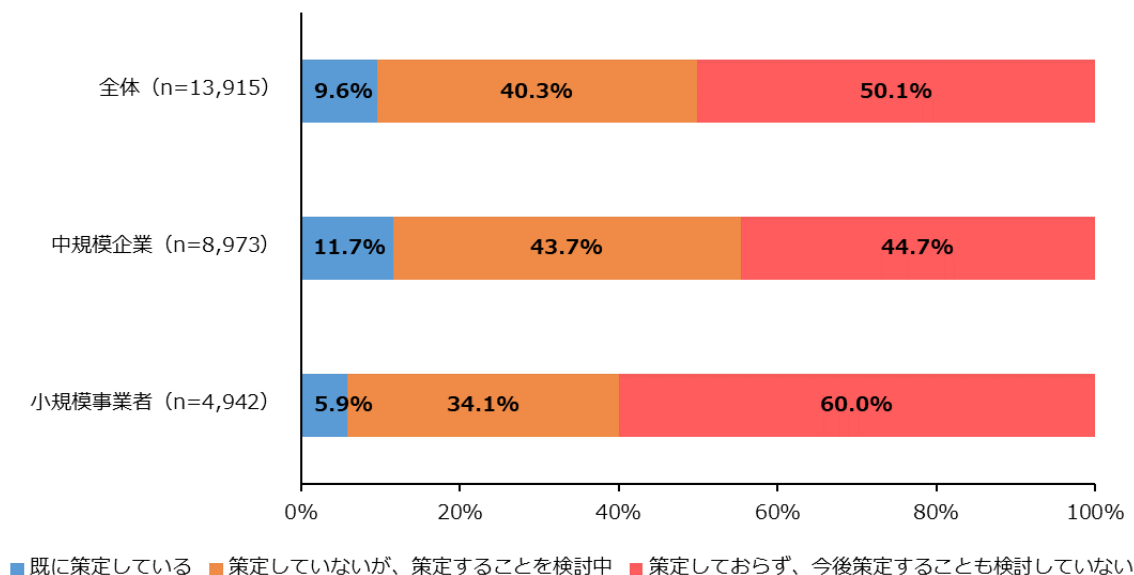


（注）人権尊重の重要性について、「分からない」と回答した事業者を除く。

<021> 人権方針の策定状況（企業規模別）

		合計	Q63_1 「人権方針」の策定状況（統合）		
			既に策定している	策定していないが、策定することを検討中	策定しておらず、今後策定することも検討していない
全体		13915	9.6	40.3	50.1
P5 企業規模	中規模企業	8973	11.7	43.7	44.7
	小規模事業者	4942	5.9	34.1	60.0

人権方針の策定状況（企業規模別）

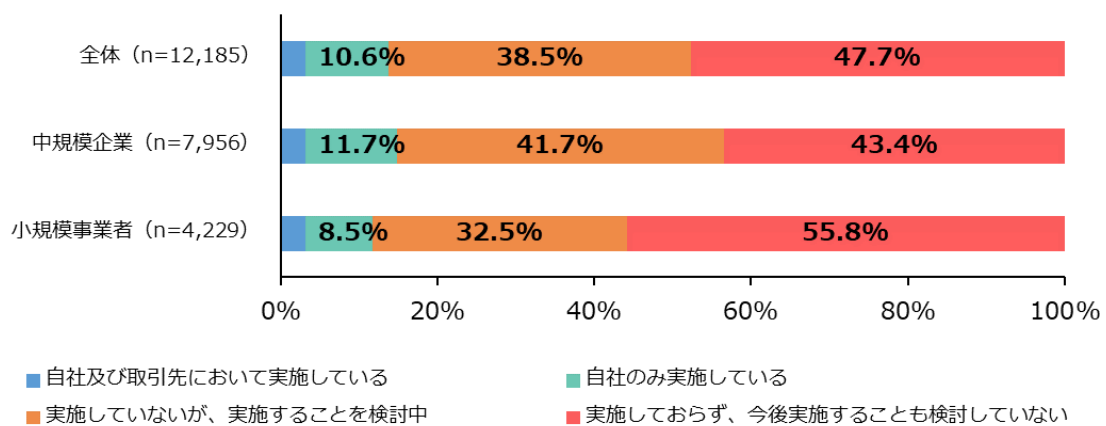


（注）1.人権尊重について、「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「人権方針」は、「人権を尊重する責任を果たす、という企業のコミットメントを示す方針」を指す。なお、「分からない」と回答した事業者を除く。

<022> 人権デュー・ディリジェンスの実施状況（企業規模別）

	合計	Q63_2 「人権デュー・ディリジェンス」 の実施状況（統合）			
		自社及び 取引先にお いて実施 している	自社のみ 実施して いる	実施して いない が、実施 すること を検討中	実施して おらず、 今後実施 すること も検討し ていない
全体	12185	3.2	10.6	38.5	47.7
P5 企業規模 中規模企業	7956	3.2	11.7	41.7	43.4
小規模事業者	4229	3.1	8.5	32.5	55.8

人権デュー・ディリジェンスの実施状況（企業規模別）

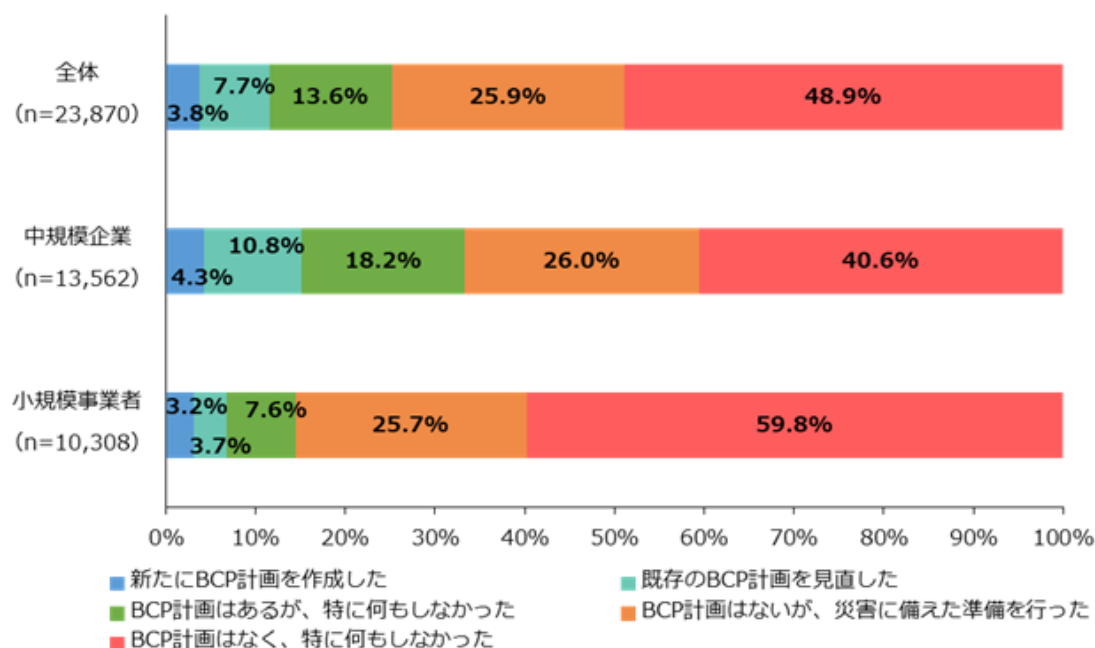


(注) 1.人権尊重について、「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した事業者に聞いたもの。
2.「分からない」と回答した事業者は除く。

<023> 「巨大地震注意」の発令を受けての対応（企業規模別）

		合計	Q61 防災について強化や見直し				
			新たに BCP計画 を作成し た	既存の BCP計画 を見直し た	BCP計画 はある が、特に 何もしな かった	BCP計画 はない が、災害 に備えた 準備を 行った	BCP計画 はなく、 特に何も しなかつ た
P5 企業規模	全体	23870	3.8	7.7	13.6	25.9	48.9
	中規模企業	13562	4.3	10.8	18.2	26.0	40.6
	小規模事業者	10308	3.2	3.7	7.6	25.7	59.8

「巨大地震注意」の発令を受けての対応（企業規模別）



（注）令和6年8月の南海トラフ地震に関する「巨大地震注意」が発令されたことをきっかけに、自社の防災について強化や見直しを行ったか聞いたもの。

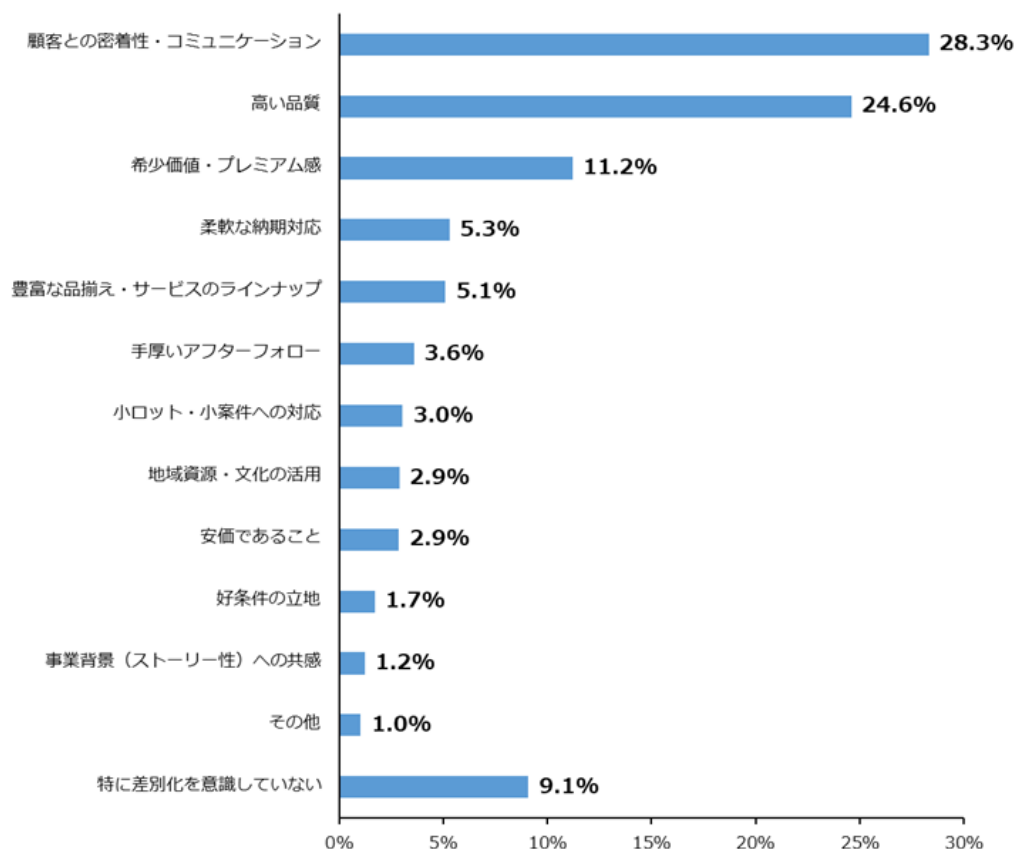
<024> 製品・商品・サービスで最も重視する差別化要素

Q6 1-1 製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する要素_1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	24588	100.0
3	顧客との密着性・コミュニケーション	6964	28.3
7	高い品質	6051	24.6
1	希少価値・プレミアム感	2755	11.2
13	特に差別化を意識していない	2232	9.1
9	柔軟な納期対応	1305	5.3
5	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	1253	5.1
11	手厚いアフターフォロー	883	3.6
10	小ロット・小案件への対応	748	3.0
2	地域資源・文化の活用	714	2.9
8	安価であること	705	2.9
6	好条件の立地	421	1.7
4	事業背景（ストーリー性）への共感	304	1.2
12	その他	253	1.0
	不明	0	

製品・商品・サービスで最も重視する差別化要素

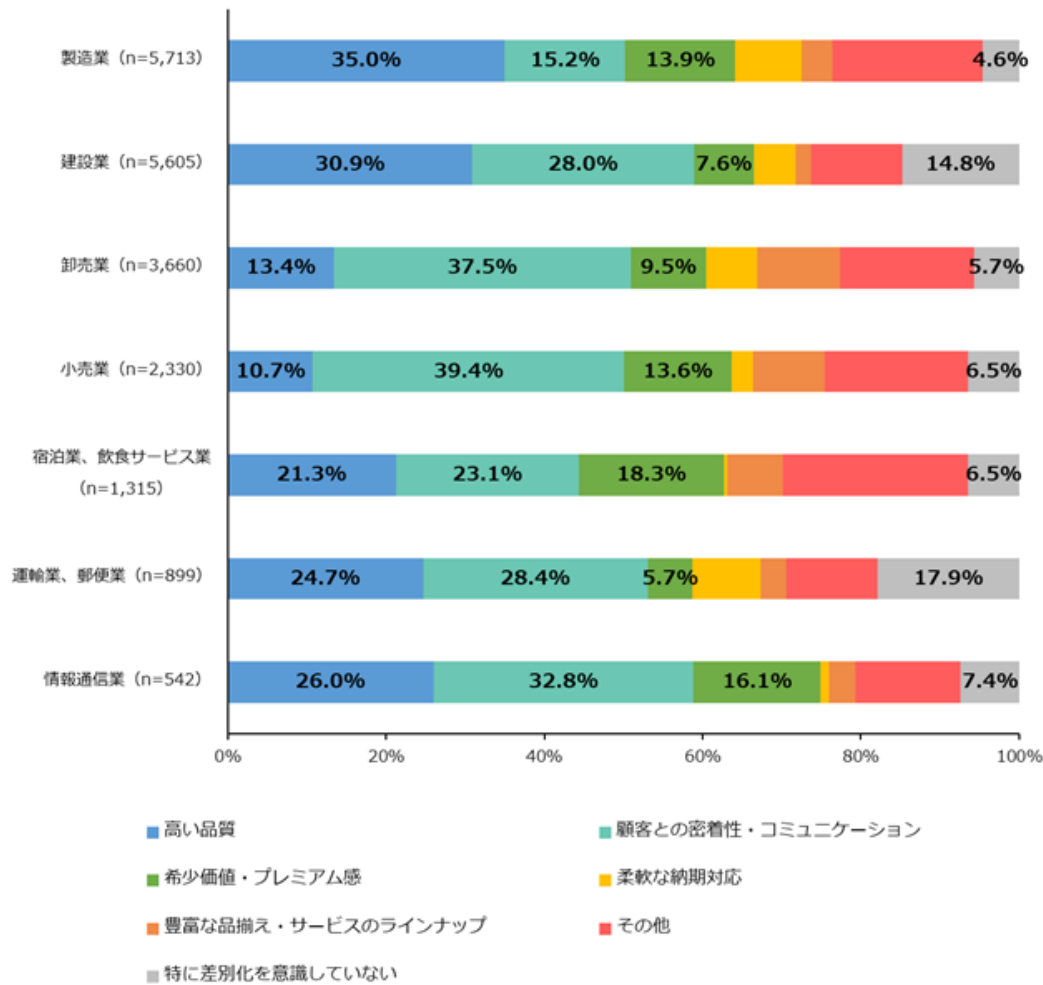
(n=24,588)



<025> 製品・商品・サービスで最も重視する差別化要素（業種別）

		合計	Q6_1-1 製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する要素_1位（統合）						
			希少価値・ プレミアム 感	顧客との密 着性・コ ミュニケー ション	豊富な品揃 え・サービ スのライン ナップ	高い品質	柔軟な納期 対応	その他	特に差別化 を意識して いない
Q1_4 主たる業種	建設業	5605	7.6	28.0	2.0	30.9	5.2	11.5	14.8
	製造業	5713	13.9	15.2	3.9	35.0	3.3	19.0	4.6
	情報通信業	542	16.1	32.8	3.3	26.0	1.1	13.3	7.4
	運輸業、郵便業	899	5.7	28.4	3.2	24.7	8.6	11.6	17.9
	卸売業	3660	9.5	37.5	10.4	13.4	6.5	16.9	5.7
	小売業	2330	13.6	39.4	9.1	10.7	2.7	18.1	6.5
	宿泊業、飲食サービス業	1315	18.3	23.1	7.1	21.3	0.5	23.3	6.5

製品・商品・サービスで最も重視する差別化要素（業種別）



（注）「その他」は、「地域資源・文化の活用」、「事業背景（ストーリー性）への共感」、「好条件の立地」、「安価であること」、「小ロット・小案件への対応」、「手厚いアフターフォロー」、「その他」と回答した事業者の合計。

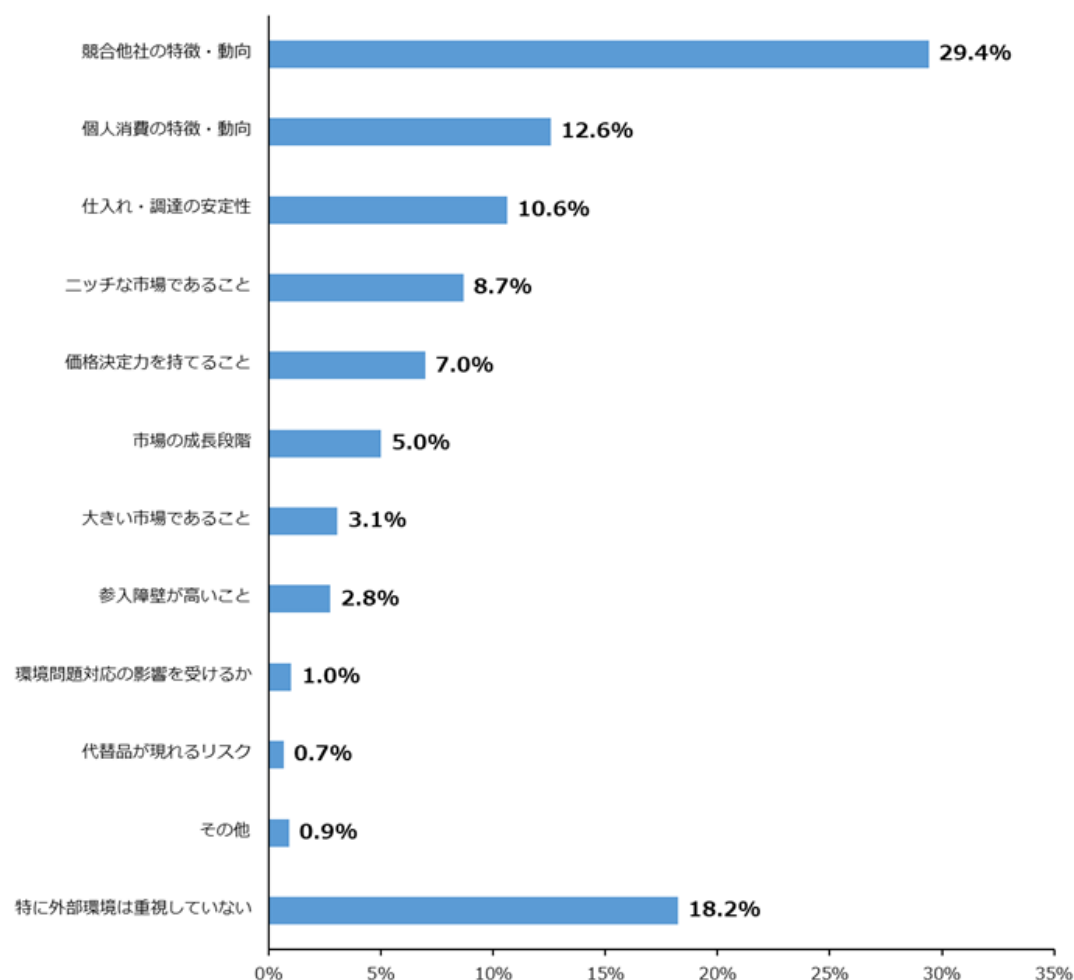
<026> 経営戦略策定や新規事業の検討で最も重視する外部環境

Q7 1-1 経営戦略や新規事業を検討する際、重視する外部環境 1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	24588	100.0
1	競合他社の特徴・動向	7232	29.4
12	特に外部環境は重視していない	4484	18.2
2	個人消費の特徴・動向	3091	12.6
5	仕入れ・調達の安定性	2613	10.6
9	ニッチな市場であること	2136	8.7
4	価格決定力を持てること	1718	7.0
10	市場の成長段階	1236	5.0
8	大きい市場であること	754	3.1
3	参入障壁が高いこと	679	2.8
7	環境問題対応の影響を受けるか	249	1.0
11	その他	227	0.9
6	代替品が現れるリスク	169	0.7
	不明	0	

経営戦略策定や新規事業の検討で最も重視する外部環境

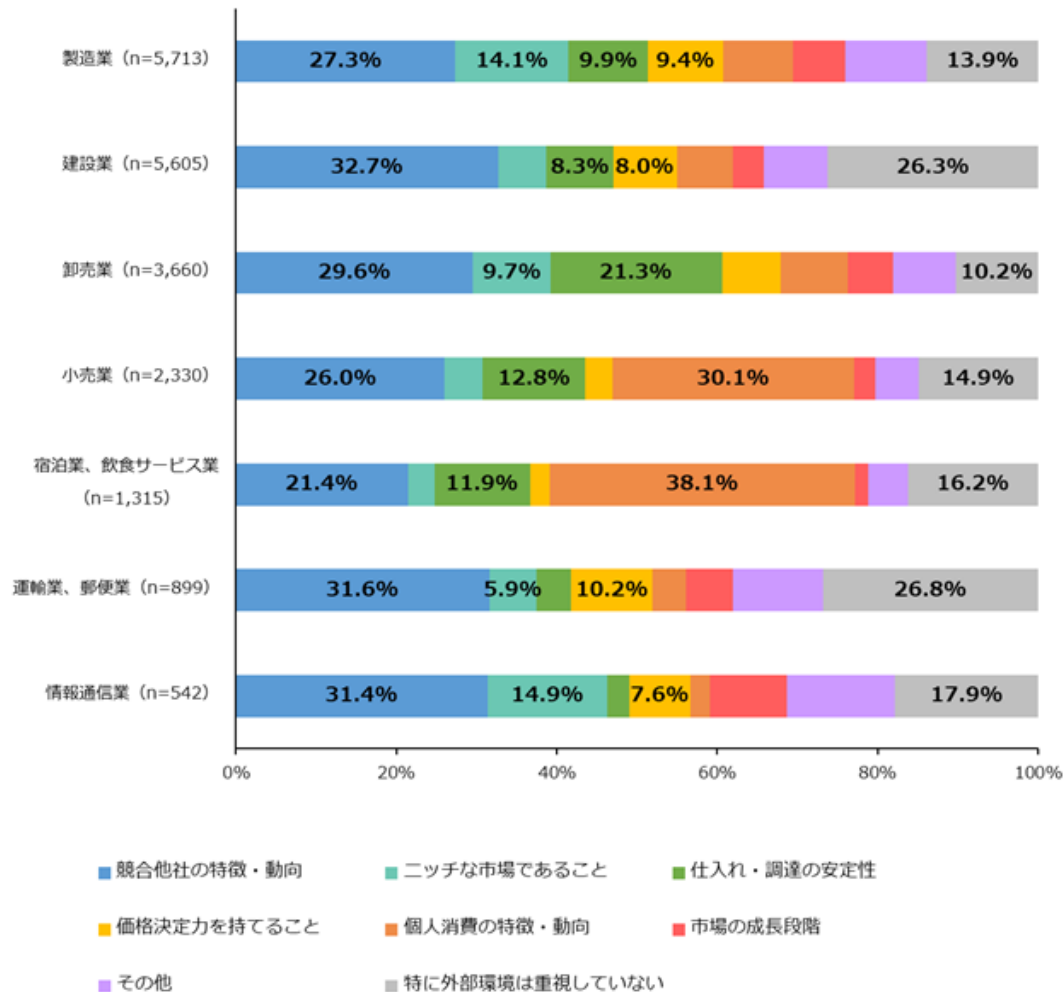
(n=24,588)



<027> 経営戦略策定や新規事業の検討で最も重視する外部環境（業種別）

		Q7_1-1 経営戦略や新規事業を検討する際、重視する外部環境_1位（続合）								
Q1_4 主たる業種		合計	競合他社の特徴・動向							
			競合他社の特徴・動向	個人消費の特徴・動向	価格決定力を持てること	仕入れ・調達	ニッチな市場であること	市場の成長段階	その他	特に外部環境は重視していない
Q1_4 主たる業種	建設業	5805	32.7	8.9	8.0	8.3	6.0	3.9	7.9	26.3
	製造業	5713	27.3	8.7	9.4	9.9	14.1	8.6	10.1	19.9
	情報通信業	542	31.4	2.4	7.6	2.8	14.9	9.6	13.5	17.9
	運輸業、郵便業	899	31.6	4.1	10.2	4.2	5.9	5.9	11.2	26.8
	卸売業	3660	29.6	8.4	7.3	21.3	9.7	5.7	7.8	10.2
	小売業	2330	26.0	30.1	3.9	12.8	4.7	2.7	5.4	14.9
	宿泊業、飲食サービス業	1315	21.4	38.1	2.4	11.9	3.3	1.7	4.9	16.2

経営戦略策定や新規事業の検討で最も重視する外部環境（業種別）



(注)「その他」は、「参入障壁が高いこと」、「代替品が現れるリスク」、「環境問題対応の影響を受けるか」、「大きい市場であること」、「その他」と回答した事業者の合計。

<028> 売上高、経常利益の変化率（差別化への意識・市場環境への意識の有無別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

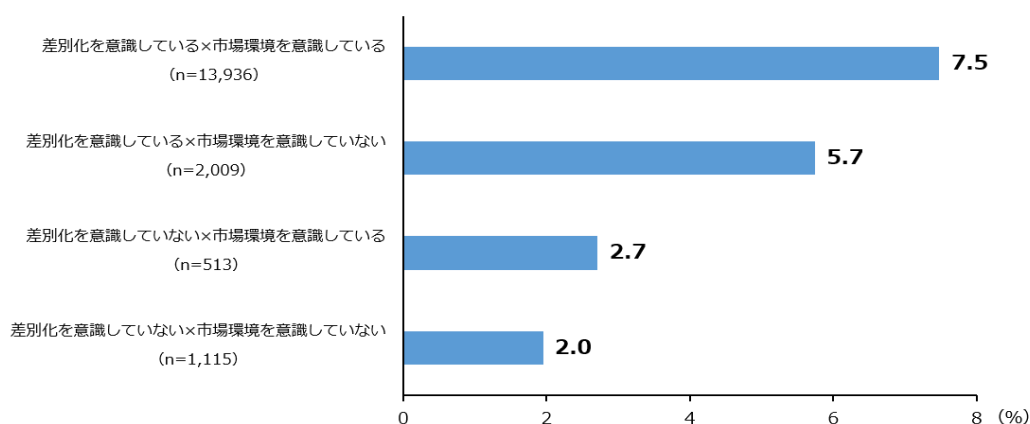
		件数	中央値
P15_1 社内リソースの分析×P16_1 市場環境 への意識	差別化を意識している×市場環境を意識している	13936	7.5
	差別化を意識している×市場環境を意識していない	2009	5.7
	差別化を意識していない×市場環境を意識している	513	2.7
	差別化を意識していない×市場環境を意識していない	1115	2.0

T17 経常利益変化率（2023年/2018年）

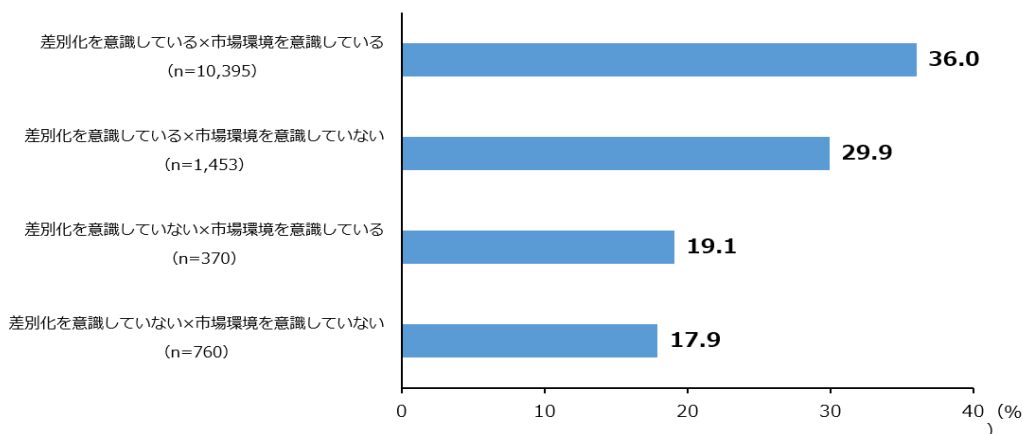
		件数	中央値
P15_1 社内リソースの分析×P16_1 市場環境 への意識	差別化を意識している×市場環境を意識している	10395	36.0
	差別化を意識している×市場環境を意識していない	1453	29.9
	差別化を意識していない×市場環境を意識している	370	19.1
	差別化を意識していない×市場環境を意識していない	760	17.9

売上高、経常利益の変化率（差別化への意識・市場環境への意識の有無別、中央値）

（１）売上高の変化率（中央値）



（２）経常利益の変化率（中央値）

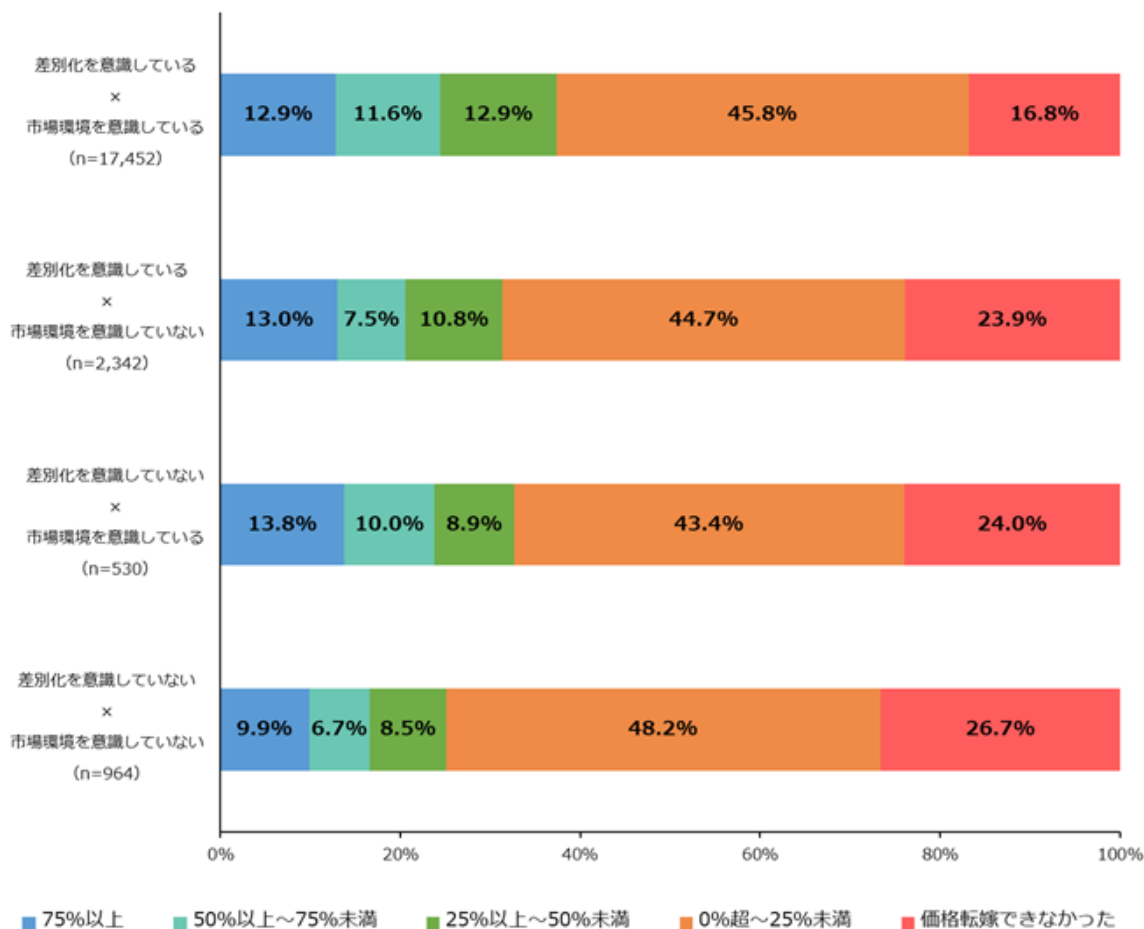


（注） 1. 「差別化を意識している」は、製品・商品・サービスに関して競合他社に対して差別化する要素を聞いた設問で「特に差別化を意識していない」以外を回答した事業者の合計。「差別化を意識していない」は同設問で「特に差別化を意識していない」と回答した事業者。
 2. 「市場環境を意識している」は、経営戦略や新規事業を検討する際に重視している外部環境を聞いた設問で「特に外部環境は重視していない」以外を回答した事業者の合計。「市場環境を意識していない」は同設問で「特に外部環境は重視していない」と回答した事業者。
 3. 売上高、経常利益の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<029> 価格転嫁の状況（差別化への意識・市場環境への意識の有無別）

		合計	Q4-1 費用変動分の販売価格への転嫁 費用全体（統合）				
			価格転嫁できなかった	0%超～25%未満	25%以上～50%未満	50%以上～75%未満	75%以上
P15_1 差別化への意識× P16_1 市場環境への意識	差別化を意識している×市場環境を意識している	17452	16.8	45.8	12.9	11.6	12.9
	差別化を意識している×市場環境を意識していない	2342	23.9	44.7	10.8	7.5	13.0
	差別化を意識していない×市場環境を意識している	530	24.0	43.4	8.9	10.0	13.8
	差別化を意識していない×市場環境を意識していない	964	26.7	48.2	8.5	6.7	9.9

価格転嫁の状況（差別化への意識・市場環境への意識の有無別）



(注) 1.ここでの価格転嫁の状況とは、過去1年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用全体の変動分について、どの程度、販売価格に転嫁できたか聞いたもの。販売価格への転嫁について、「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除く。
2.「差別化を意識している」は、製品・商品・サービスに関して競合他社に対して差別化する要素を聞いた設問で「特に差別化を意識していない」以外を回答した事業者の合計。「差別化を意識していない」は同設問で「特に差別化を意識していない」と回答した事業者。
3.「市場環境を意識している」は、経営戦略や新規事業を検討する際に重視している外部環境を聞いた設問で「特に外部環境は重視していない」以外を回答した事業者の合計。「市場環境を意識していない」は同設問で「特に外部環境は重視していない」と回答した事業者。

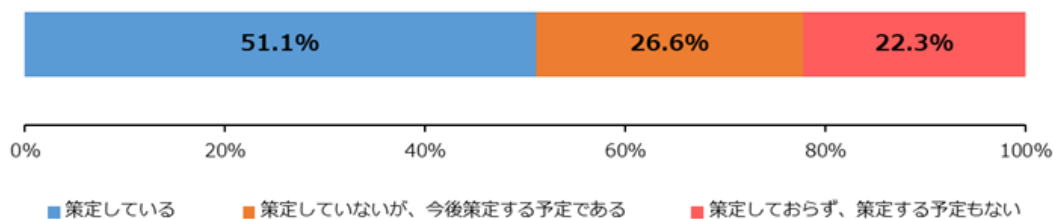
<030> 経営計画の策定状況

Q17 1 経営計画の策定状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	策定している	12570	51.1
2	策定していないが、今後策定する予定である	6546	26.6
3	策定しておらず、策定する予定もない	5472	22.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

経営計画の策定状況

(n=24,588)



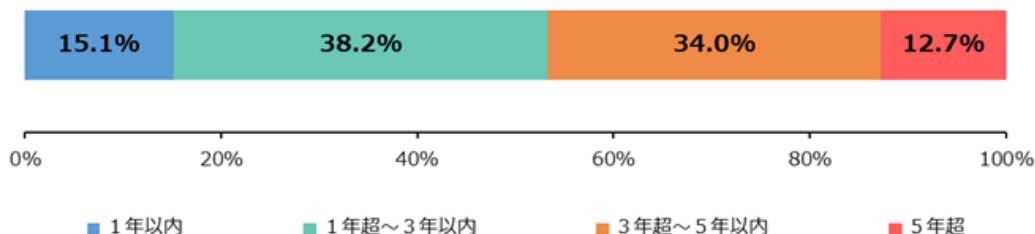
<031> 経営計画の計画期間

Q17 2 策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	1年以内	1873	15.1
2	1年超～3年以内	4730	38.2
3	3年超～5年以内	4207	34.0
4	5年超～10年以内	1335	10.8
5	10年超	244	2.0
	不明	181	
	非該当	12018	
	全体	12389	100.0

経営計画の計画期間

(n=12,389)



(注) 経営計画を「策定している」と回答した事業者に対して、策定している経営計画は最長で何年先を見据えたものか聞いたもの。なお、「5年超」は、「5年超～10年以内」、「10年超」と回答した事業者の合計。

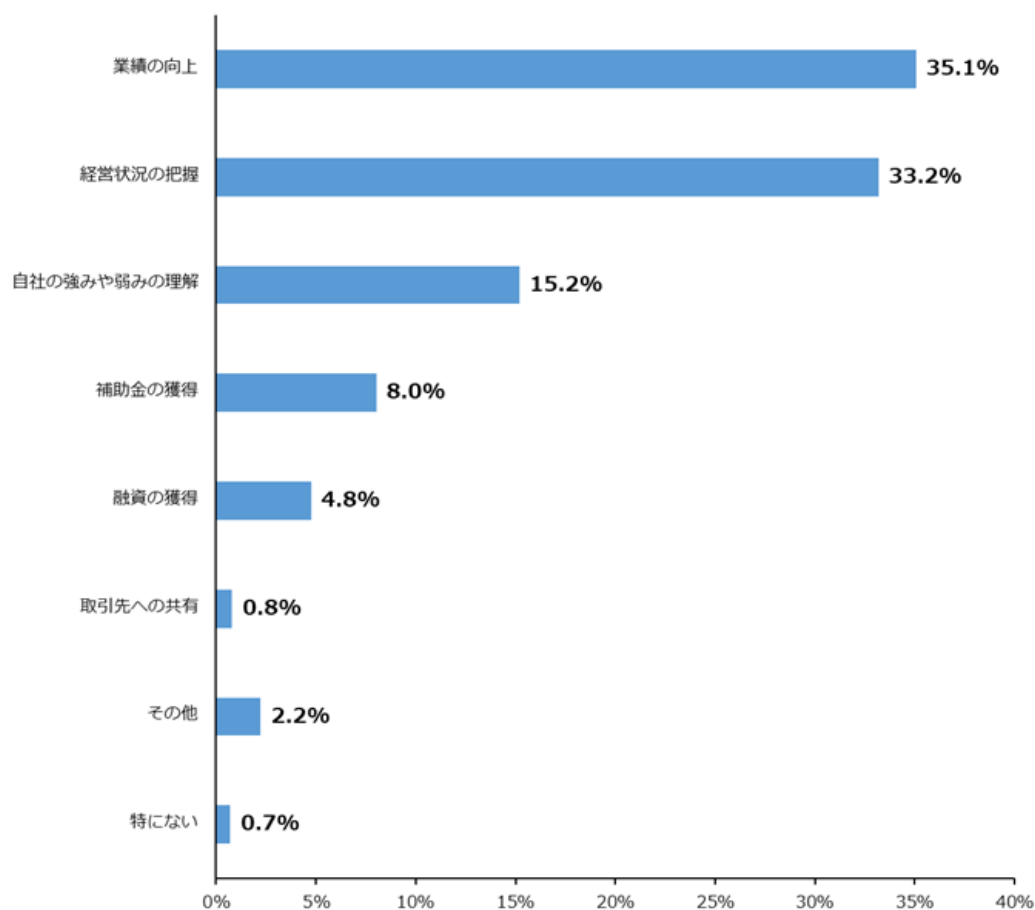
<032> 経営計画の策定目的

Q18 1 経営計画を策定した目的...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	12570	100.0
3	業績の向上	4406	35.1
2	経営状況の把握	4170	33.2
1	自社の強みや弱みの理解	1912	15.2
6	補助金の獲得	1011	8.0
5	融資の獲得	598	4.8
7	その他	281	2.2
4	取引先への共有	102	0.8
8	特にない	90	0.7
	不明	0	
	非該当	12018	

経営計画の策定目的

(n = 12,570)

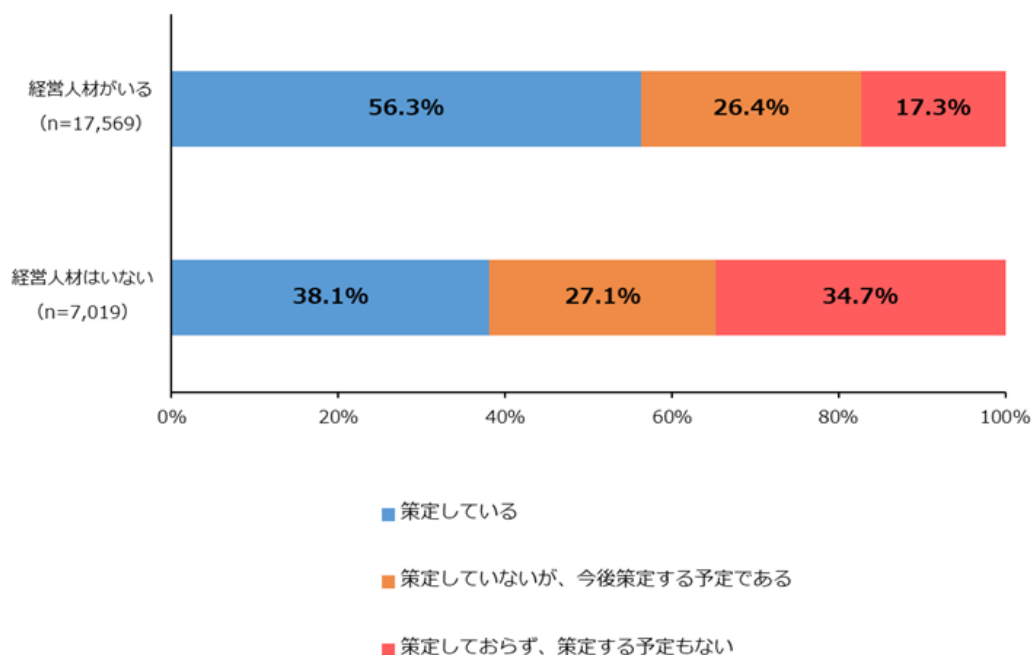


(注) 経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

<033> 経営計画の策定状況（経営人材の有無別）

		合計	Q17_1 経営計画の策定状況		
			策定している	策定していないが、今後策定する予定である	策定しておらず、策定する予定もない
P22 経営人材	経営人材がいる	17569	56.3	26.4	17.3
	経営人材はいない	7019	38.1	27.1	34.7

経営計画の策定状況（経営人材の有無別）



(注) 1.ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指す。

2.経営人材の有無について「経営人材がいる」は、経営人材の人数を「1人」、「2人」、「3人以上」と回答した事業者の合計。

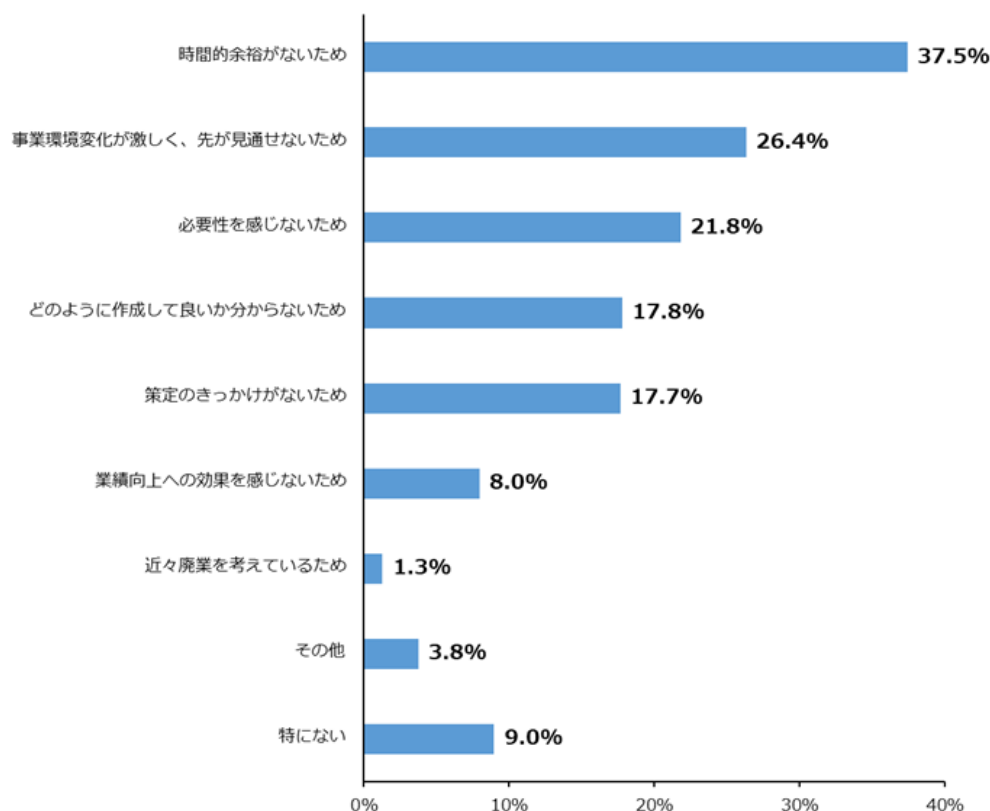
<034> 経営計画を策定しない理由

Q25 現状で経営計画を策定していない理由...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	11709	100.0
2	時間的余裕がないため	4387	37.5
3	事業環境変化が激しく、先が見通せないため	3087	26.4
1	必要性を感じないため	2555	21.8
5	どのように作成して良いか分からないため	2087	17.8
6	策定のきっかけがないため	2069	17.7
9	特になし	1051	9.0
4	業績向上への効果を感じないため	936	8.0
8	その他	441	3.8
7	近々廃業を考えているため	152	1.3
	不明	309	
	非該当	12570	

経営計画を策定しない理由

(n=11,709)



(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.経営計画を「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した事業者に聞いたもの。

<035> 経営計画の運用状況

Q23-1 策定した経営計画に基づく取組 計画の達成に向けた行動 (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	12039	95.8
2	取り組んでいない	531	4.2
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

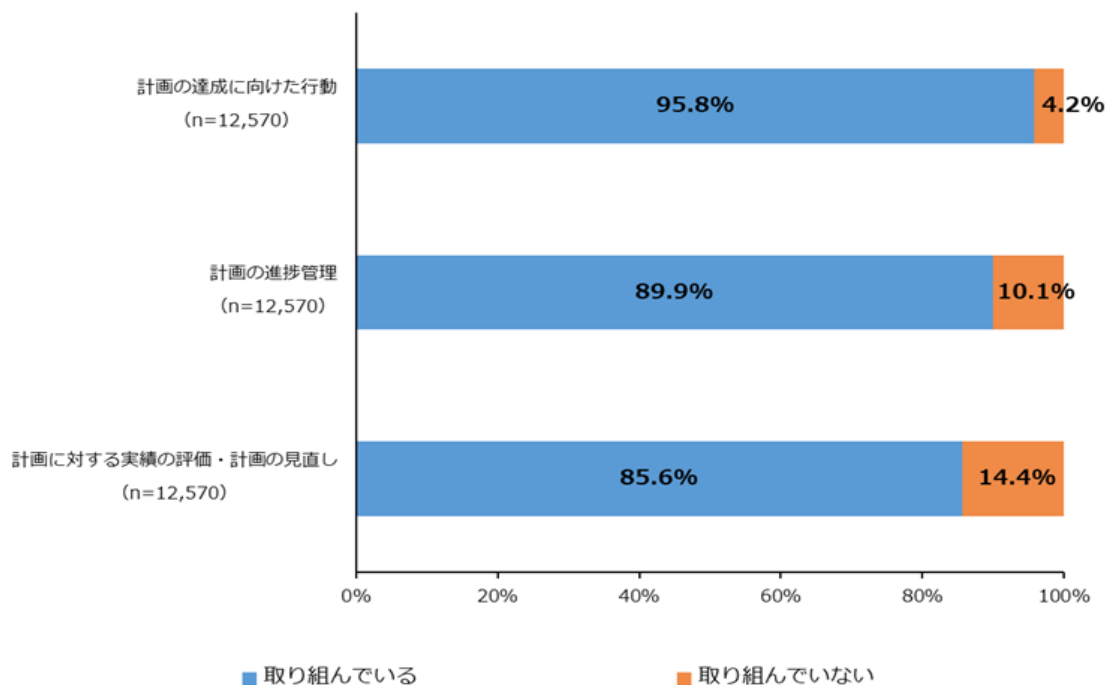
Q23-2 策定した経営計画に基づく取組 計画の進捗管理 (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	11304	89.9
2	取り組んでいない	1266	10.1
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q23-3 策定した経営計画に基づく取組 計画に対する実績の評価・計画の見直し (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	10757	85.6
2	取り組んでいない	1813	14.4
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

経営計画の運用状況



(注) 1. 経営計画の達成に向けた各行動について、「取り組んでいる」は、「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「行っていない」、「あまり行っていない」と回答した事業者の合計。

2. 経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

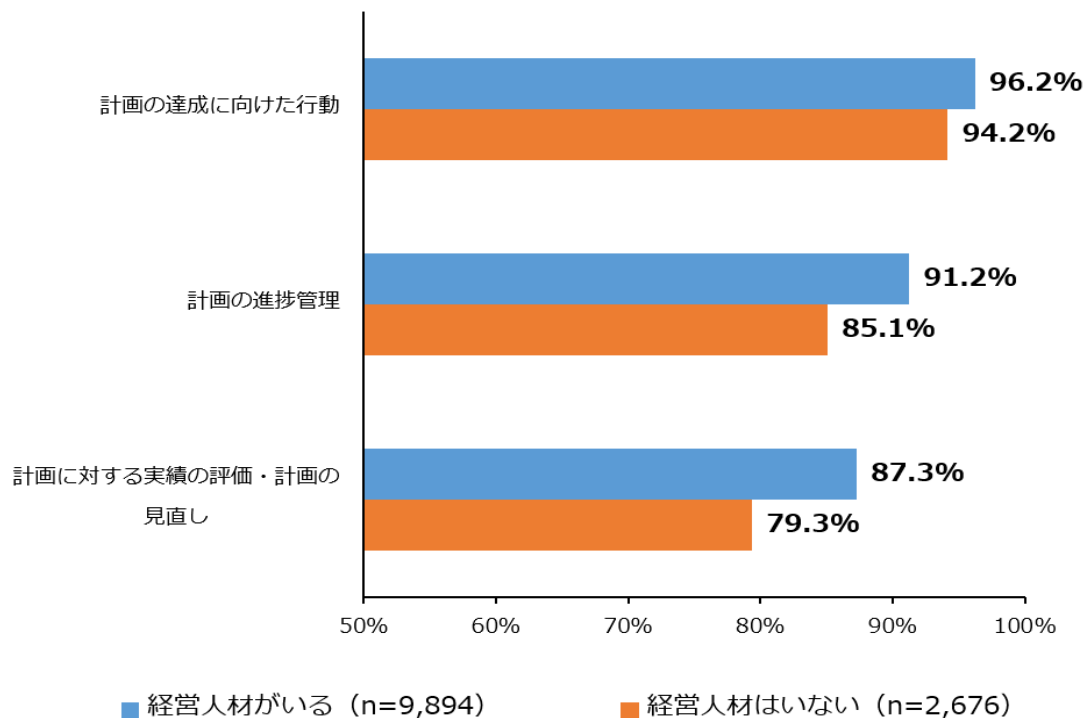
<036> 経営計画の運用に取り組んでいる割合（経営人材の有無別）

		合計	Q23-1 策定した経営計画に基づく取組計画の達成に向けた行動（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P22 経営人材	経営人材がいる	9894	96.2	3.8
	経営人材はいない	2676	94.2	5.8

		合計	Q23-2 策定した経営計画に基づく取組計画の進捗管理（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P22 経営人材	経営人材がいる	9894	91.2	8.8
	経営人材はいない	2676	85.1	14.9

		合計	Q23-3 策定した経営計画に基づく取組計画に対する実績の評価・計画の見直し（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P22 経営人材	経営人材がいる	9894	87.3	12.7
	経営人材はいない	2676	79.3	20.7

経営計画の運用に取り組んでいる割合（経営人材の有無別）



（注） 1.経営計画の運用に関する各取組について、「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者の割合を示したもの。
 2.経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。
 3.ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指す。
 4.経営人材の有無について「経営人材がいる」は、経営人材の人数を「1人」、「2人」、「3人以上」と回答した事業者の合計。

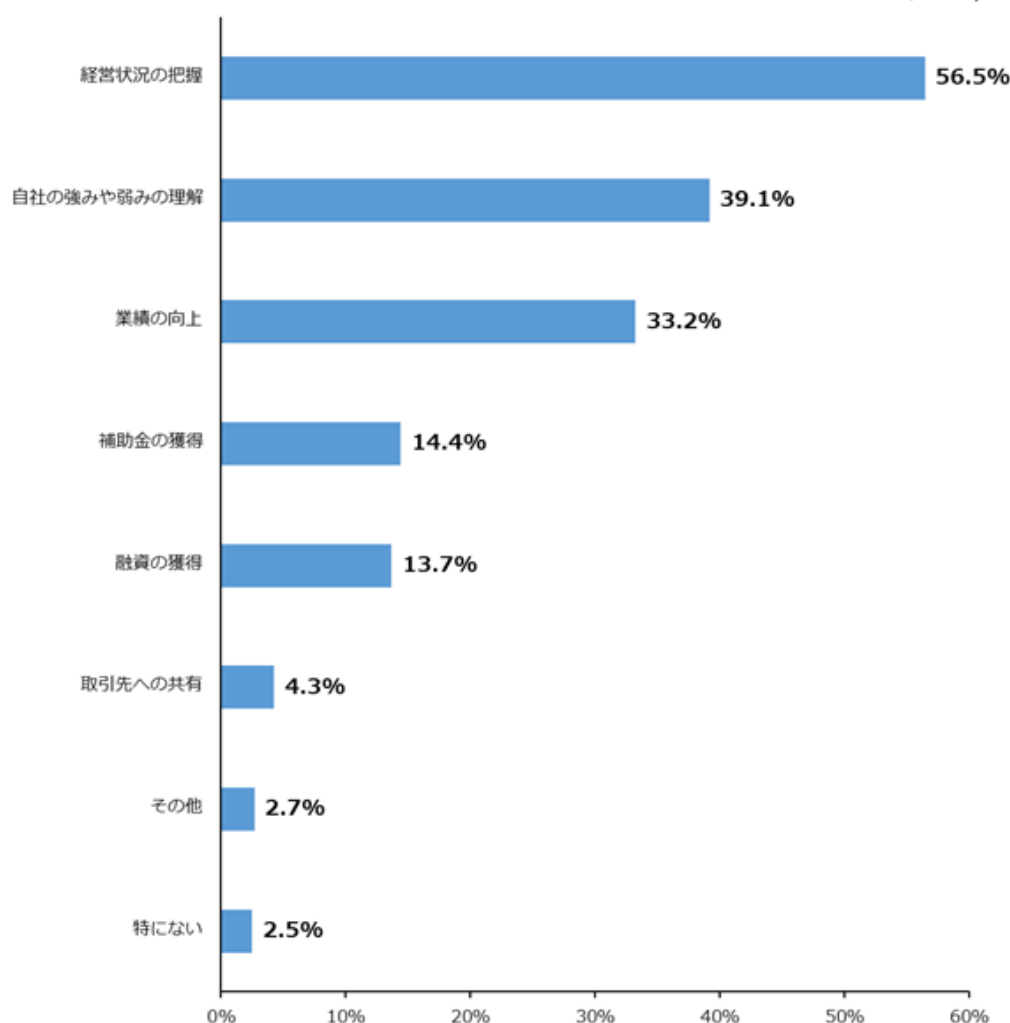
<037> 経営計画策定で実現できたこと

Q18 2 経営計画を策定した結果、実現できたこと...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	12570	100.0
2	経営状況の把握	7096	56.5
1	自社の強みや弱みの理解	4921	39.1
3	業績の向上	4179	33.2
6	補助金の獲得	1810	14.4
5	融資の獲得	1716	13.7
4	取引先への共有	535	4.3
7	その他	335	2.7
8	特にない	310	2.5
	不明	0	
	非該当	12018	

経営計画策定で実現できたこと

(n=12,570)



(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.経営計画を「策定している」と回答した事業者に関いたもの。

<038> 売上高、付加価値額の変化率（経営計画の策定状況別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

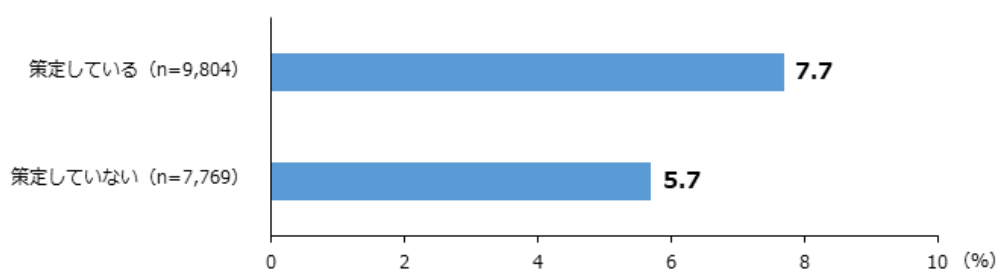
		件数	中央値
Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	策定している	9804	7.7
	策定していない	7769	5.7

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

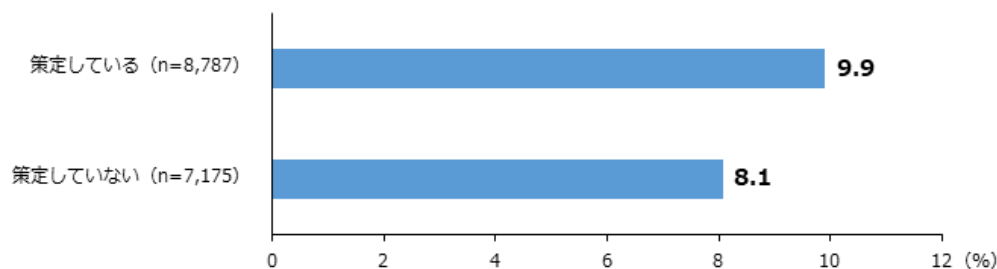
		件数	中央値
Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	策定している	8787	9.9
	策定していない	7175	8.1

売上高、付加価値額の変化率（経営計画の策定状況別、中央値）

（１）売上高の変化率（中央値）



（２）付加価値額の変化率（中央値）



（注）1.経営計画の策定状況について、「策定していない」は、「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した事業者の合計。
2.売上高、付加価値額の変化率は2023年と2018年を比較して算出したもの。
3.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

<039> 売上高、付加価値額の変化率（経営計画の計画期間別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

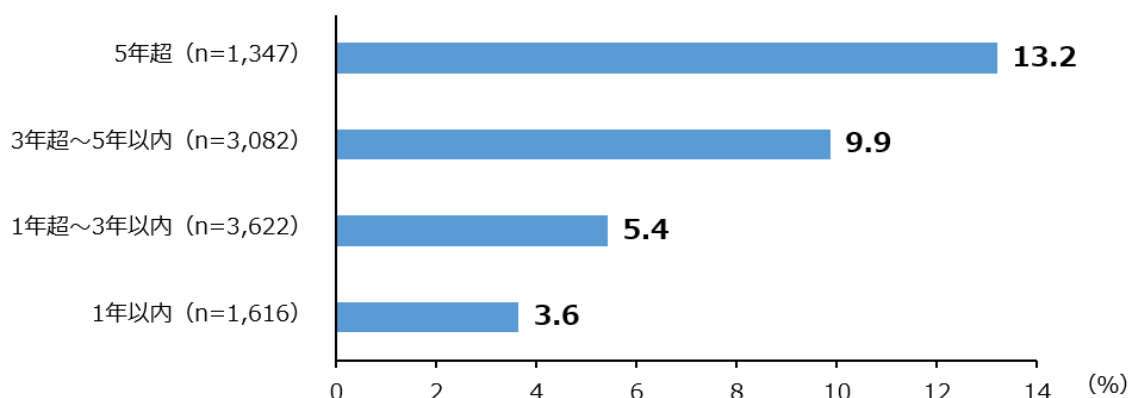
		件数	中央値
Q17_2 策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか（統合）	1年以内	1818	3.6
	1年超～3年以内	3622	5.4
	3年超～5年以内	3082	9.9
	5年超	1347	13.2

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

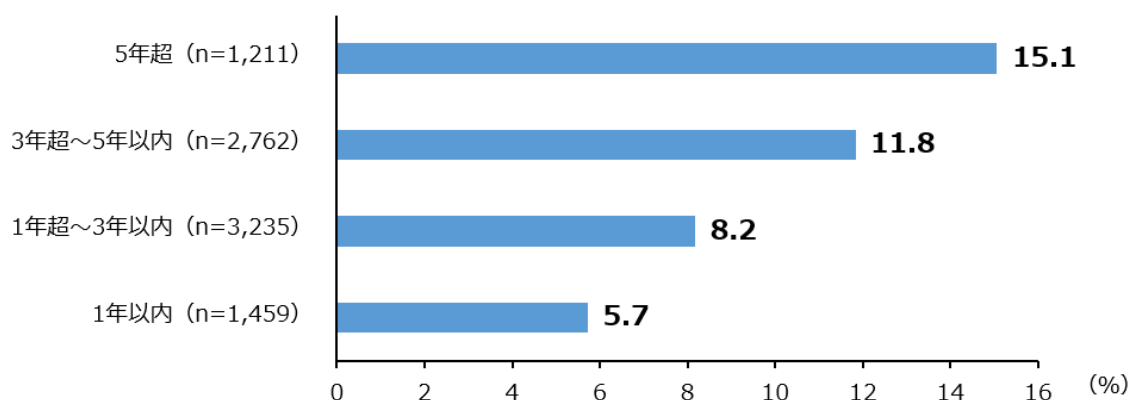
		件数	中央値
Q17_2 策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか（統合）	1年以内	1459	5.7
	1年超～3年以内	3235	8.2
	3年超～5年以内	2762	11.8
	5年超	1211	15.1

売上高、付加価値額の変化率（経営計画の計画期間別、中央値）

（１）売上高の変化率（中央値）



（２）付加価値額の変化率（中央値）



（注）1.経営計画を「策定している」と回答した事業者に対して、策定している経営計画は最長で何年先を見据えたものか聞いたもの。なお、「5年超」は、「5年超～10年以内」、「10年超」と回答した事業者の合計。

2.売上高、付加価値額の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

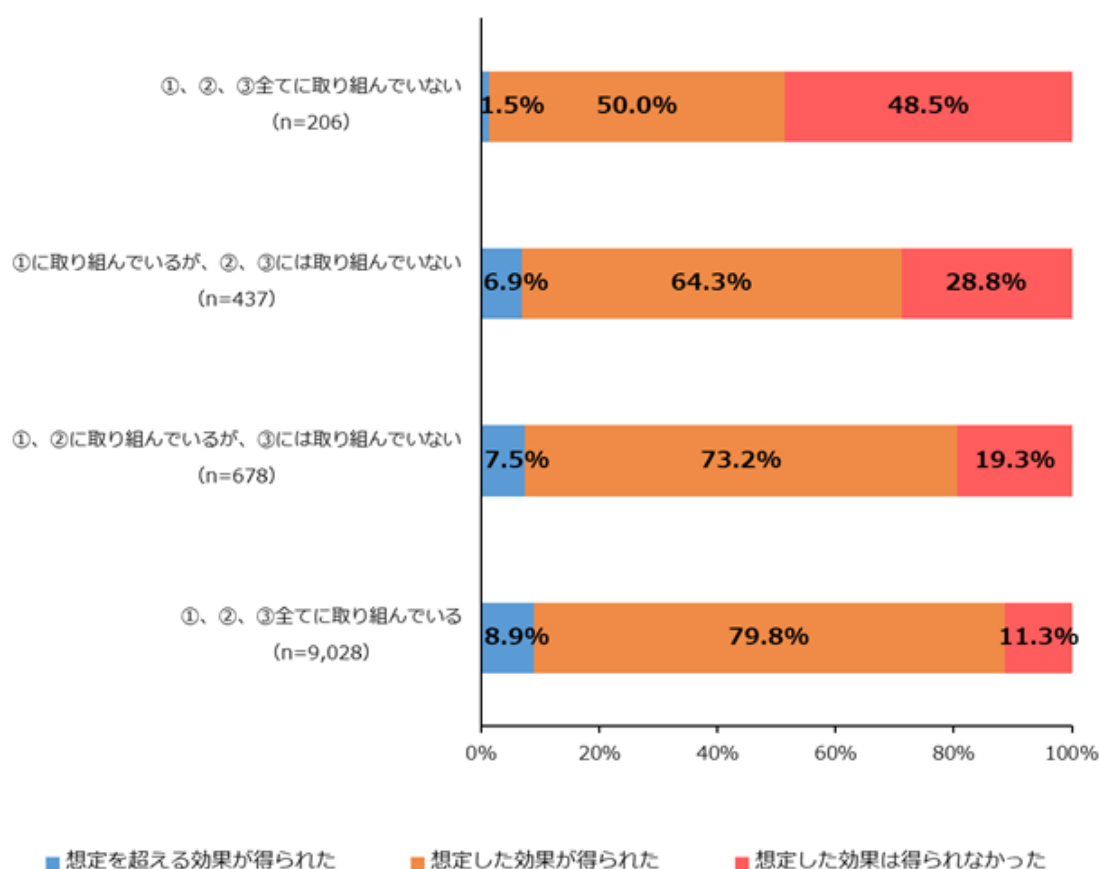
3.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

<040> 経営計画の評価（経営計画の運用状況別）

		合計	Q19 策定した経営計画の評価 (統合)		
			想定を超える 効果が得られ た	想定した 効果が得 られた	想定した 効果は得 られな かった
Q23-1 ①計画の達成に向けた行動×	①、②、③全てに取り組んでいない	206	1.5	50.0	48.5
Q23-2 ②計画の進捗管理×	①に取り組んでいるが、②、③には取り組んでいない	437	6.9	64.3	28.8
Q23-3 ③計画に対する実績の評価・ 計画の見直し	①、②に取り組んでいるが、③には取り組んでいない	678	7.5	73.2	19.3
	①、②、③全てに取り組んでいる	9028	8.9	79.8	11.3

経営計画の評価（経営計画の運用状況別）

①計画の達成に向けた行動への取組、②計画の進捗管理、③計画に対する実績の評価・計画の見直し



- (注) 1.経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。
2.経営計画の達成に向けた各行動について、「取り組んでいる」は、「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「行っていない」、「あまり行っていない」と回答した事業者の合計。
3.策定した経営計画の評価について、「分からない」と回答した事業者は除く。

<041> 組織運営の透明化への取組状況

Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	17257	70.2
2	取り組んでいない	7331	29.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

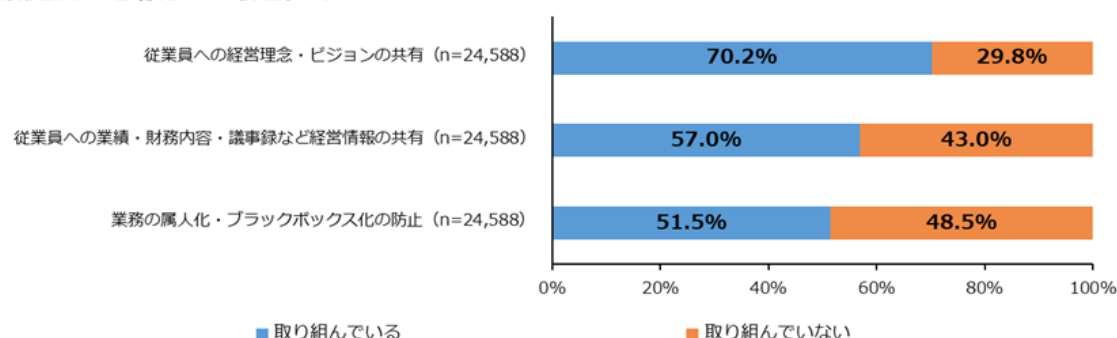
Q28-2 組織運営 従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	14003	57.0
2	取り組んでいない	10585	43.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q28-3 組織運営 業務の属人化・ブラックボックス化の防止（統合）...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	12652	51.5
2	取り組んでいない	11936	48.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

組織運営の透明化への取組状況



(注) 各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

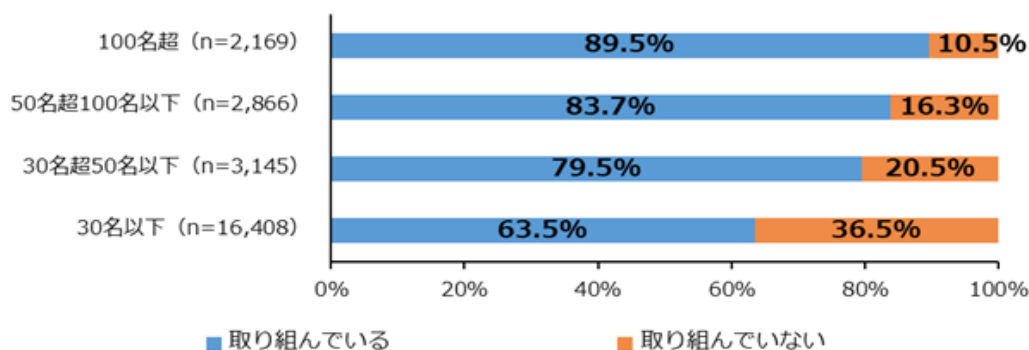
<042> 組織運営の透明化への取組状況（従業員規模別）

		合計	Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P31 従業員数	30名以下	16408	63.5	36.5
	30名超50名以下	3145	79.5	20.5
	50名超100名以下	2866	83.7	16.3
	100名超	2169	89.5	10.5

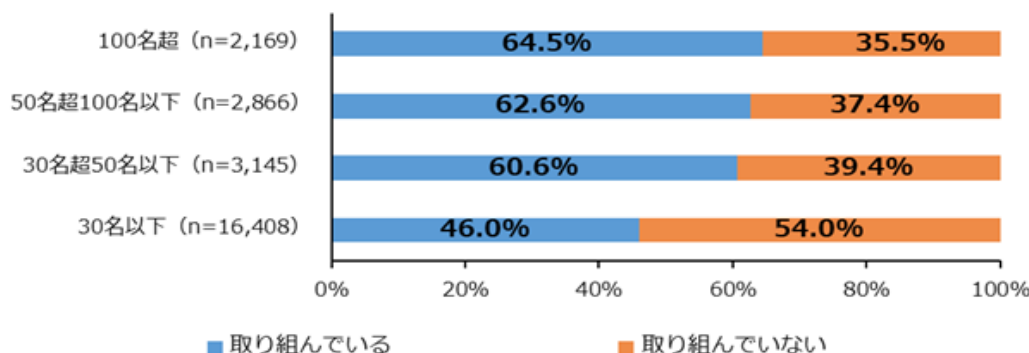
		合計	Q28-3 組織運営_業務の属人化・ブラックボックス化の防止（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P31 従業員数	30名以下	16408	46.0	54.0
	30名超50名以下	3145	60.6	39.4
	50名超100名以下	2866	62.6	37.4
	100名超	2169	64.5	35.5

組織運営の透明化への取組状況（従業員規模別）

（１）従業員への経営理念・ビジョンの共有



（２）業務の属人化・ブラックボックス化の防止



（注）１.各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

２.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

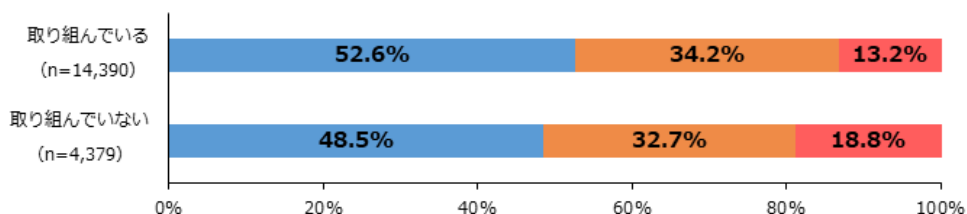
<043> 従業員の定着状況（組織運営の透明化への取組状況別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	取り組んでいる	14390	13.2	34.2	52.6
	取り組んでいない	4379	18.8	32.7	48.5

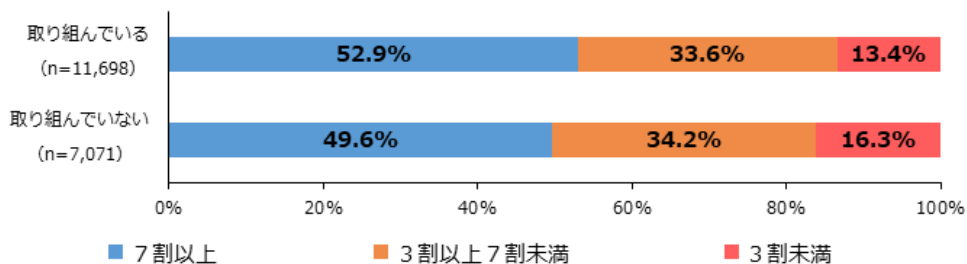
		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q28-2 組織運営 従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）	取り組んでいる	11698	13.4	33.6	52.9
	取り組んでいない	7071	16.3	34.2	49.6

従業員の定着状況（組織運営の透明化への取組状況別）

（1）従業員への経営理念・ビジョンの共有への取組有無別



（2）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有無別



（注）1.各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。
2.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。

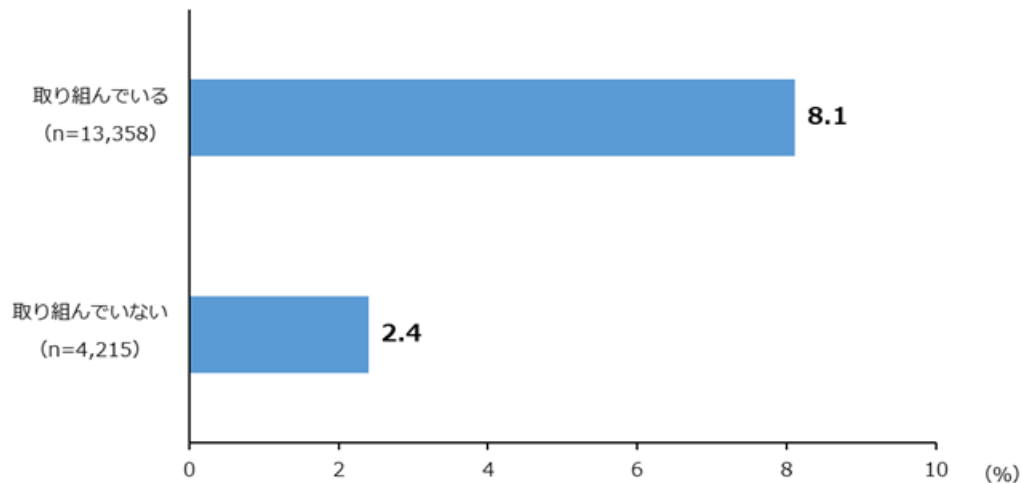
<044> 売上高の変化率（従業員への経営理念・ビジョンの共有への取組状況別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	取り組んでいる	13358	8.1
	取り組んでいない	4215	2.4

売上高の変化率

（従業員への経営理念・ビジョンの共有への取組状況別、中央値）



（注）1. 「従業員への経営理念・ビジョンの共有」について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

2. 売上高の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<045> 付加価値額の変化率（組織運営の透明化への取組状況別、中央値）

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	取り組んでいる	12117	10.7
	取り組んでいない	3845	3.7

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

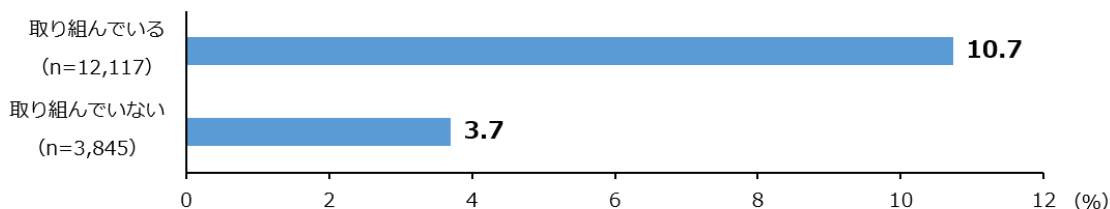
		件数	中央値
Q28-2 組織運営_従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）	取り組んでいる	10275	10.5
	取り組んでいない	5687	6.3

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

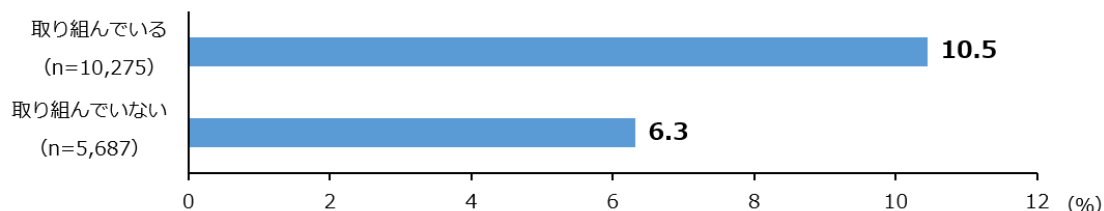
		件数	中央値
Q28-3 組織運営_業務の属人化・ブラックボックス化の防止（統合）	取り組んでいる	9032	11.4
	取り組んでいない	6930	5.9

付加価値額の変化率（組織運営の透明化への取組状況別、中央値）

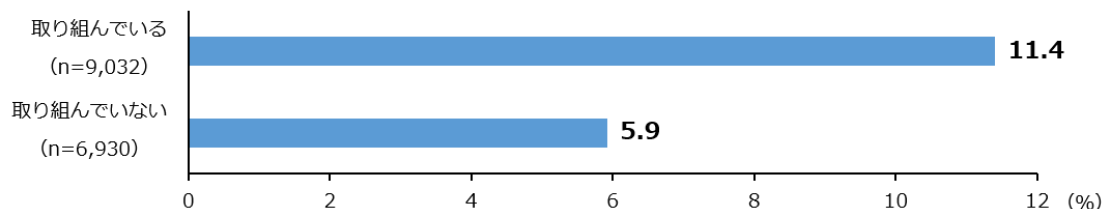
（1）従業員への経営理念・ビジョンの共有への取組状況



（2）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



（3）業務の属人化・ブラックボックス化の防止への取組状況



（注）1.各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。
2.付加価値額の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。
3.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

<046> 経営管理の透明化への取組状況

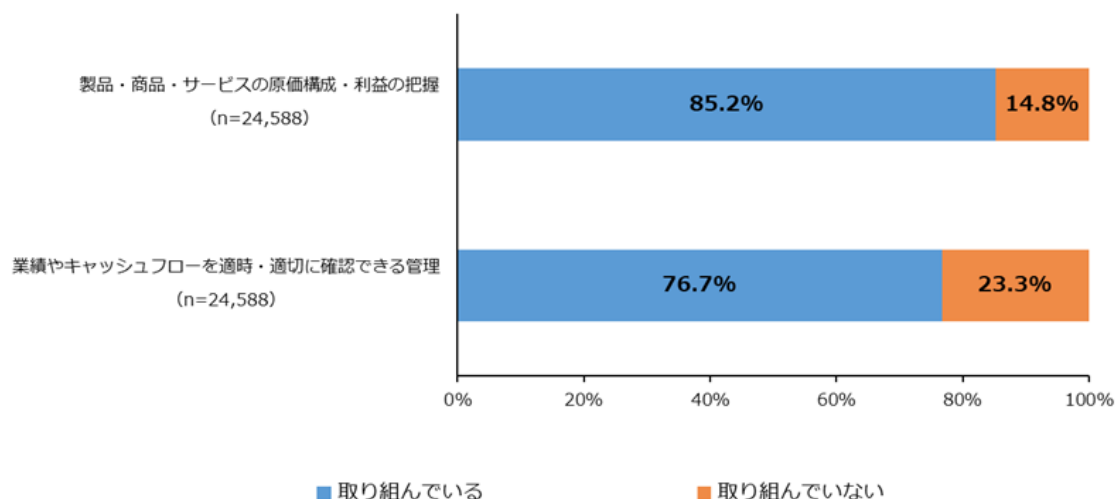
Q27-3 経営管理 製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握（統合）...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	20959	85.2
2	取り組んでいない	3629	14.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q27-2 経営管理 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理（統合）...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	18853	76.7
2	取り組んでいない	5735	23.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

経営管理の透明化への取組状況



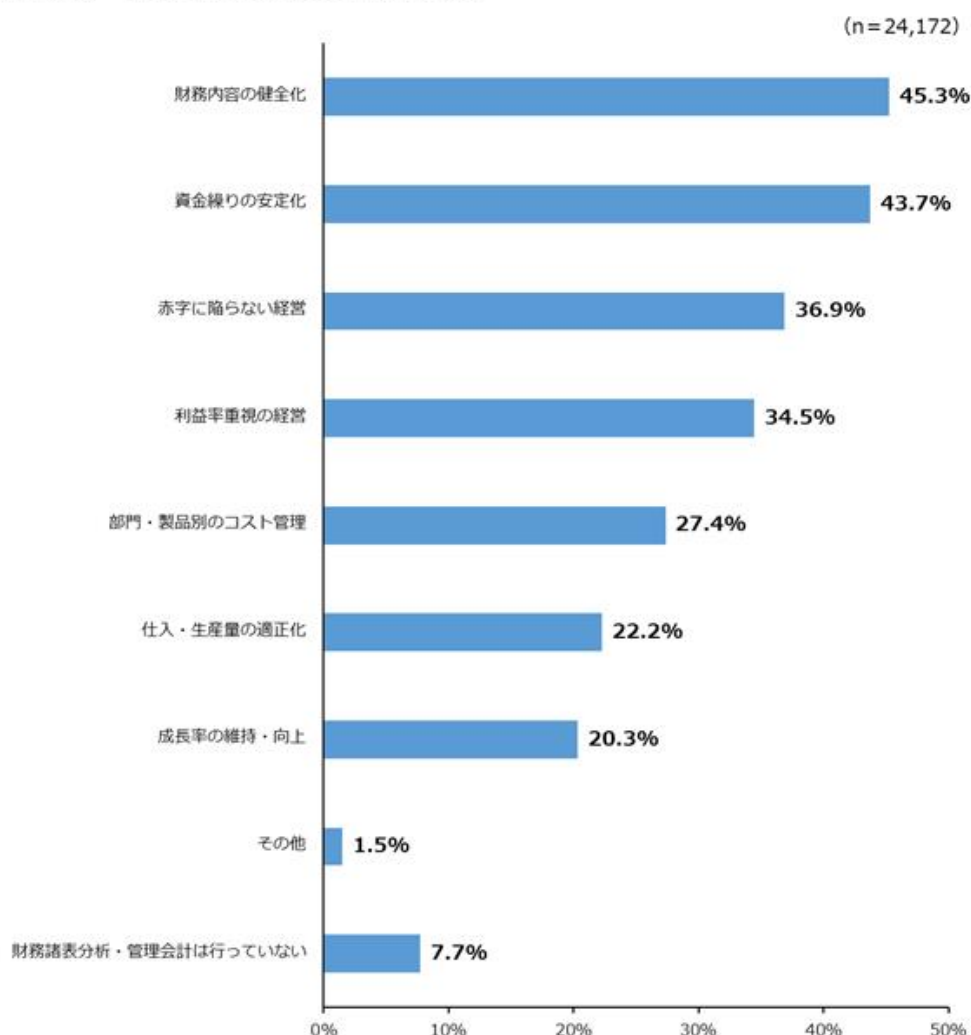
(注) 各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

<047> 財務諸表分析・管理会計などを通じた財務戦略

Q8 財務諸表分析・管理会計などを通じた経営の取組...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	24172	100.0
8	財務内容の健全化	10939	45.3
6	資金繰りの安定化	10567	43.7
4	赤字に陥らない経営	8909	36.9
2	利益率重視の経営	8328	34.5
3	部門・製品別のコスト管理	6615	27.4
5	仕入・生産量の適正化	5378	22.2
7	成長率の維持・向上	4913	20.3
1	財務諸表分析・管理会計は行っていない	1869	7.7
9	その他	358	1.5
	不明	416	

財務諸表分析・管理会計などを通じた財務戦略

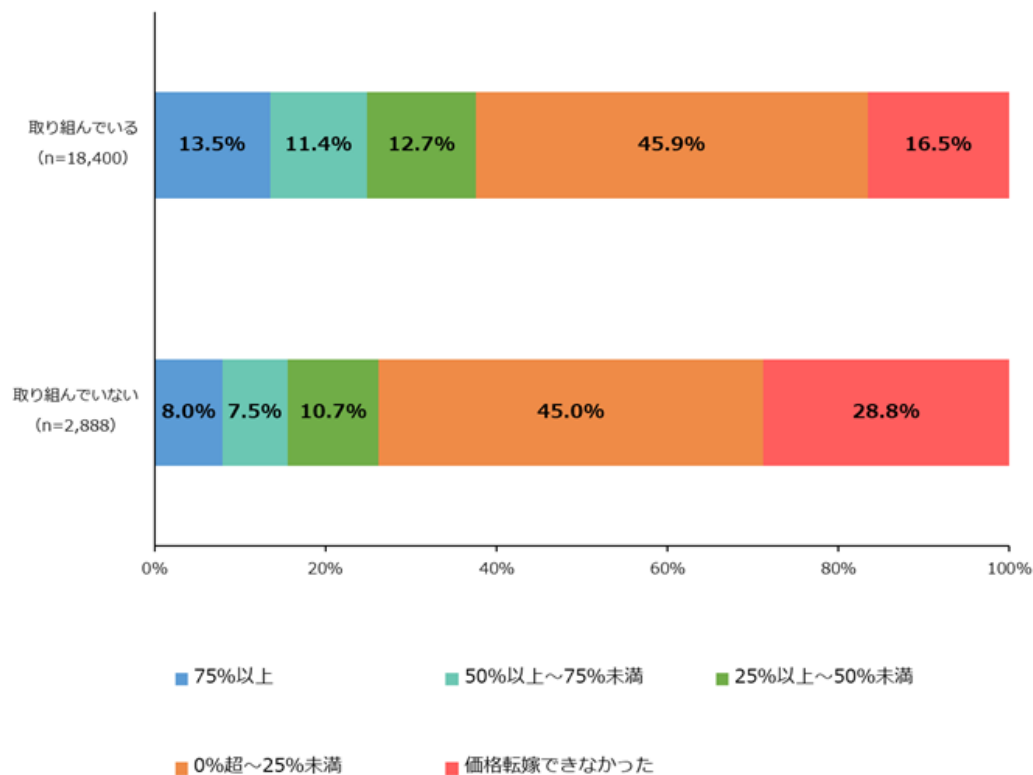


(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<048> 価格転嫁の状況（製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握への取組状況別）

		合計	Q4-1 費用変動分の販売価格への転嫁_費用全体（統合）				
			価格転嫁で できなかった	0%超～25% 未満	25%以上～ 50%未満	50%以上～ 75%未満	75%以上
Q27-3 経営管理 製品・商品・サービスの原価 構成・利益の把握（統合）	取り組んでいる	18400	16.5	45.9	12.7	11.4	13.5
	取り組んでいない	2888	28.8	45.0	10.7	7.5	8.0

価格転嫁の状況（製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握への取組状況別）



（注）1.製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

2.ここでの販売価格の転嫁とは、過去1年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用全体の変動分について、どの程度、販売価格に転嫁できたか聞いたもの。販売価格への転嫁について、「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除く。

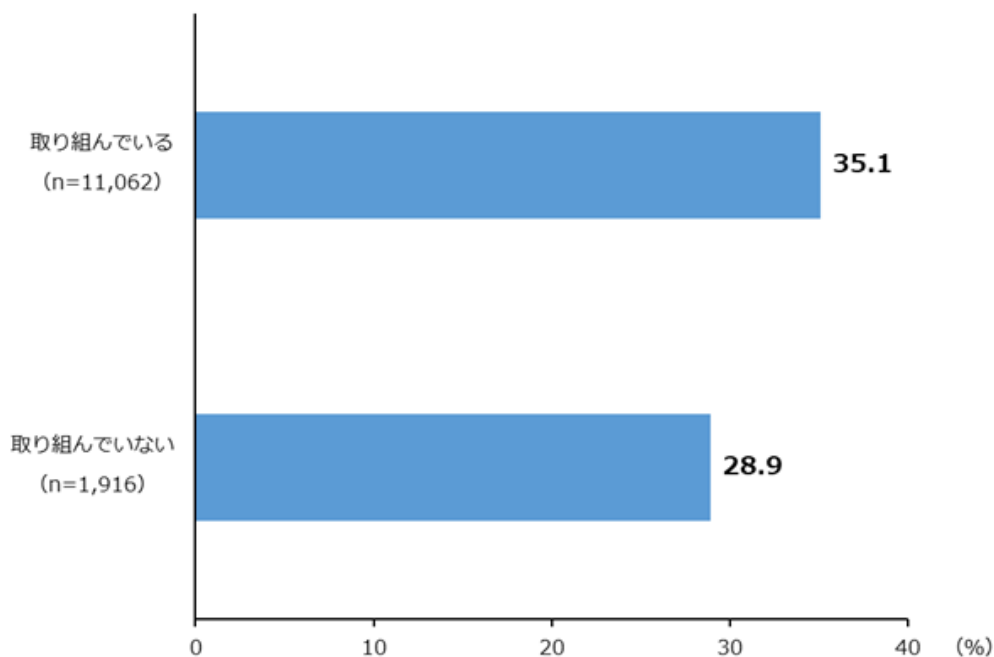
<049> 経常利益の変化率（業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理への取組状況別、中央値）

T17 経常利益変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q27-2 経営管理_業績やキャッシュフローを 適時・適切に確認できる管理（統合）	取り組んでいる	11062	35.1
	取り組んでいない	1916	28.9

経常利益の変化率

（業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理への取組状況別、中央値）



（注）1.業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

2.経常利益の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<050> 社外に対する経営の開放性への取組状況

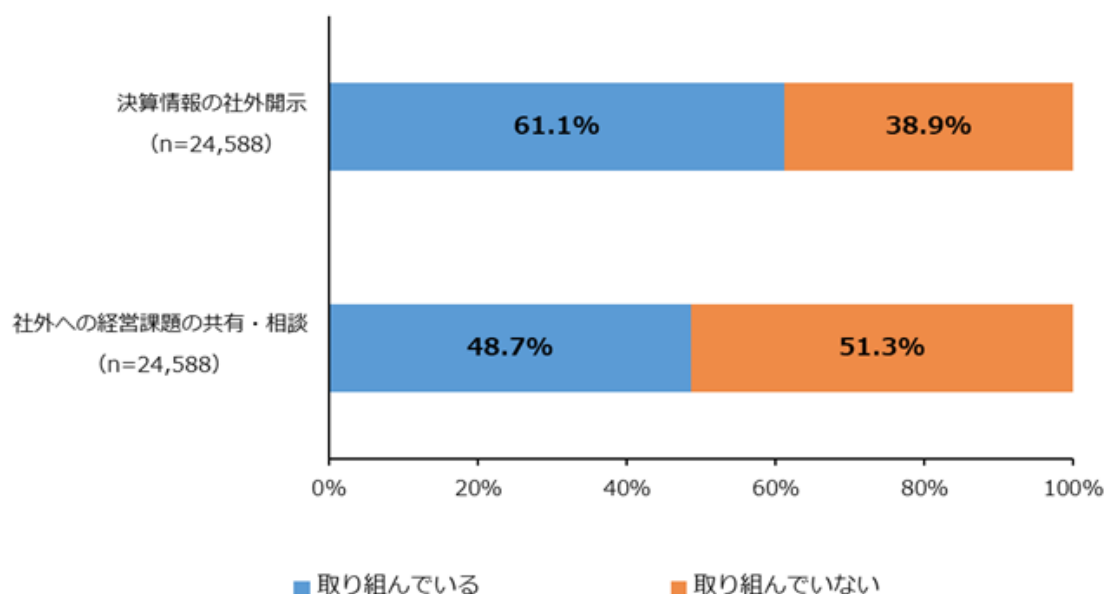
Q29-1 社外への情報開示 決算情報の社外開示（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	15035	61.1
2	取り組んでいない	9553	38.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q29-2 社外への情報開示 社外への経営課題の共有・相談（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	11964	48.7
2	取り組んでいない	12624	51.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

社外に対する経営の開放性への取組状況

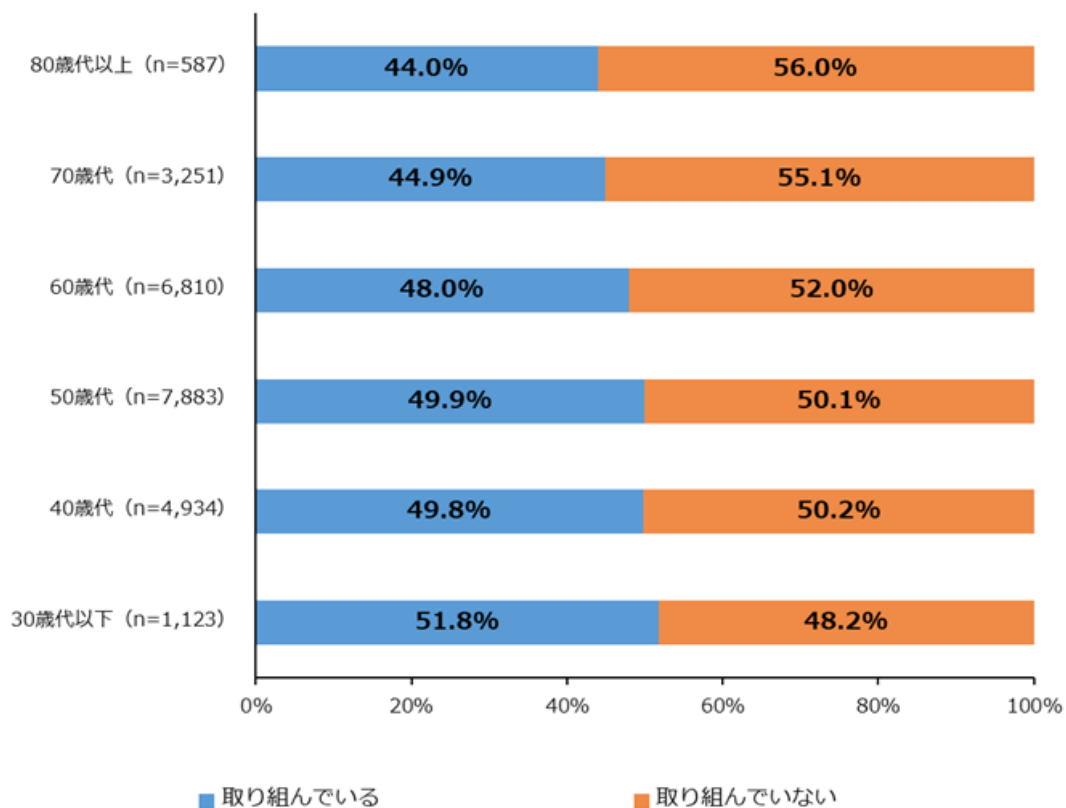


（注）各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。
「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

<051> 社外への経営課題の共有・相談への取組（経営者の年代別）

		合計	Q29-2 社外への情報開示 社外への経営課題の共有・相談（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q1_1 経営者の年齢	30歳代以下	1123	51.8	48.2
	40代	4934	49.8	50.2
	50代	7883	49.9	50.1
	60代	6810	48.0	52.0
	70代	3251	44.9	55.1
	80代以上	587	44.0	56.0

社外への経営課題の共有・相談への取組（経営者の年代別）



（注）1.経営者の年齢について、「30歳代以下」は、「29歳以下」、「30代」と回答した事業者の合計。
2.社外への経営課題の共有・相談について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

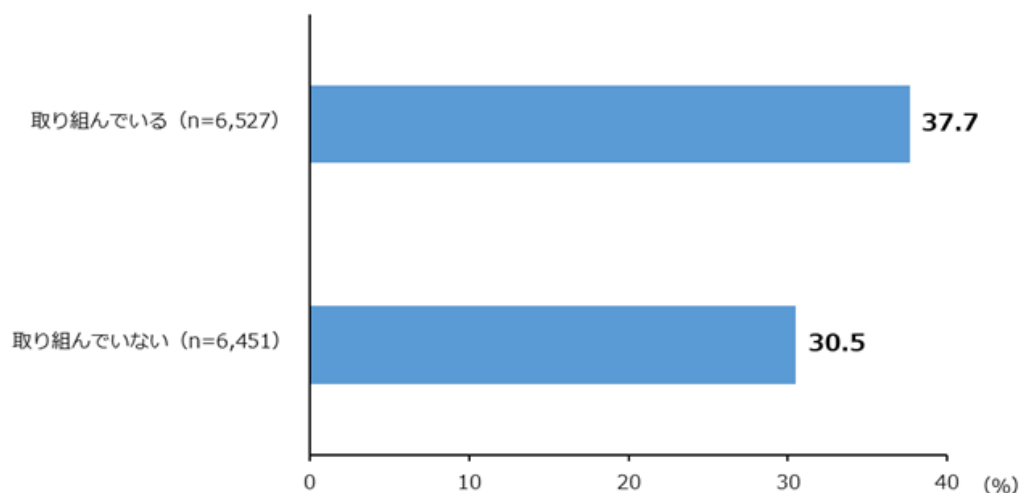
<052> 経常利益の変化率（社外への経営課題の共有・相談の取組有無別、中央値）

T17 経常利益変化率（2023年/2018年）

	件数	中央値
Q29-2 社外への情報開示_社外への経営課題の共有・相談（統合）		
取り組んでいる	6527	37.7
取り組んでいない	6451	30.5

経常利益の変化率（中央値）

（社外への経営課題の共有・相談の取組有無別、中央値）



（注）1. 社外への経営課題の共有・相談について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

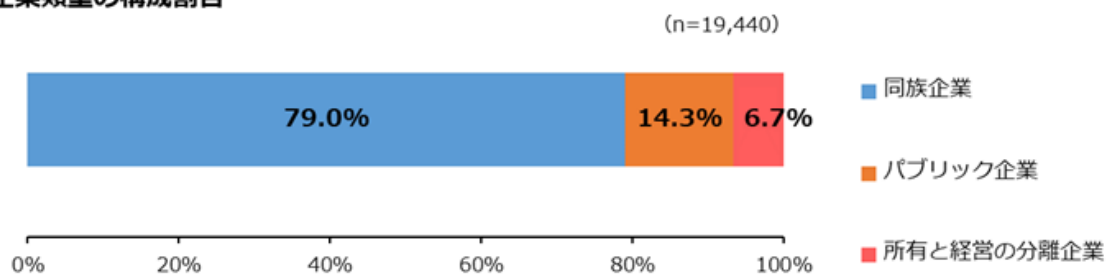
2. 経常利益の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<053> 企業類型の構成割合

P7 企業属性...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	同族企業	15367	79.0
2	所有と経営の分離企業	1299	6.7
3	パブリック企業	2774	14.3
	不明	5148	
	全体	19440	100.0

企業類型の構成割合

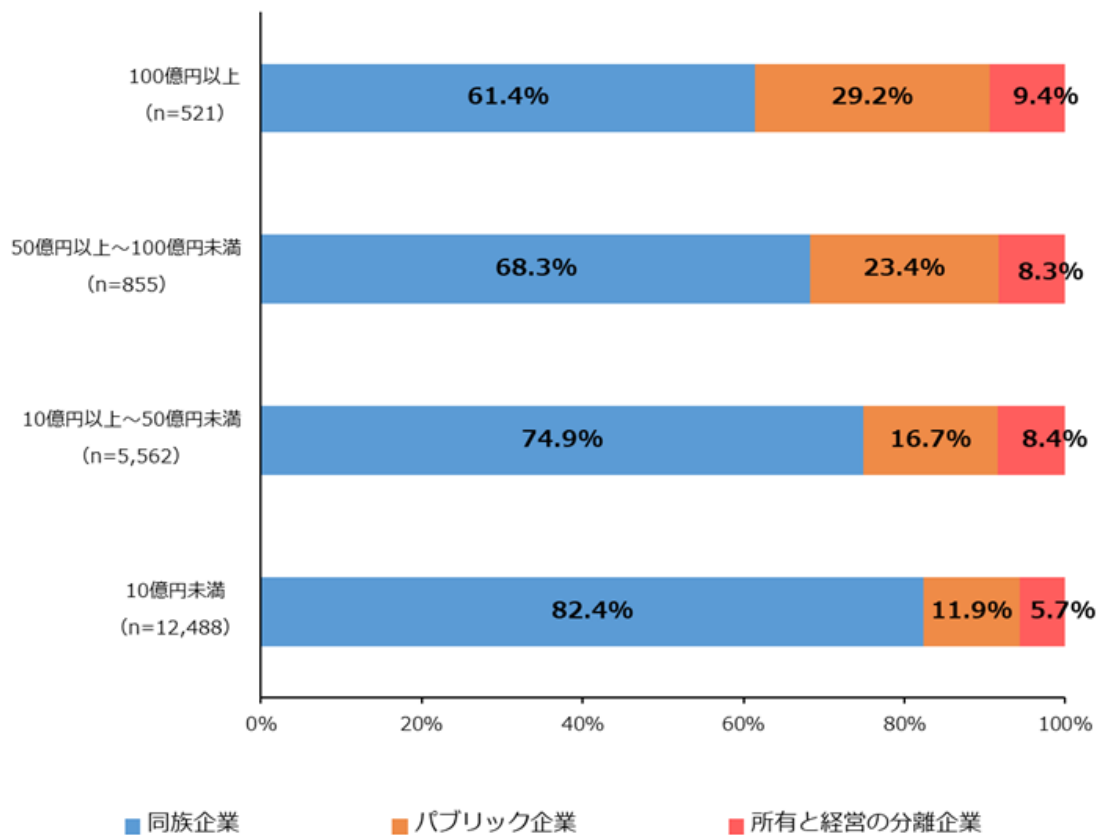


(注) 組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

<054> 企業類型の構成割合（売上高規模別）

		合計	P7 企業属性		
			同族企業	所有と経営 の分離企業	パブリック 企業
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	12488	82.4	5.7	11.9
	10億円以上～50億円未満	5562	74.9	8.4	16.7
	50億円以上～100億円未満	855	68.3	8.3	23.4
	100億円以上	521	61.4	9.4	29.2

企業類型の構成割合（売上高規模別）



（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.ここでの売上高は、直近（1期前）の売上高に基づいて集計している。「事業を開始していない」と回答した事業者は除く。

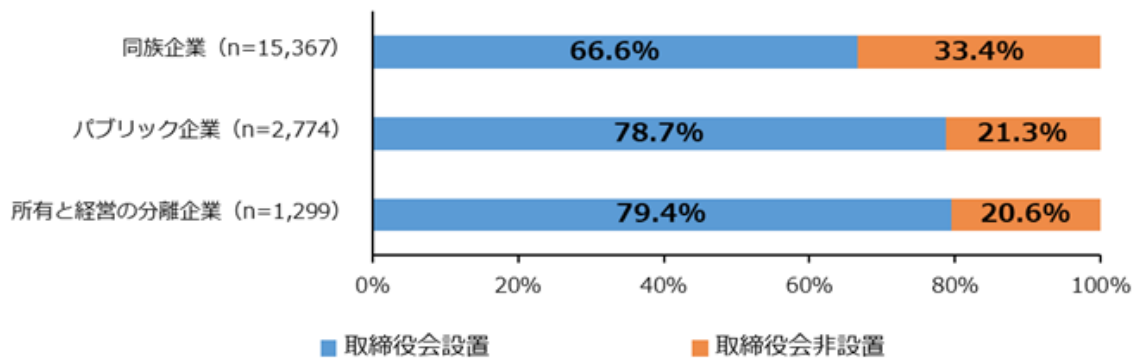
<055> ガバナンス体制構築への取組状況（企業類型別）

		合計	Q69 4-1 ガバナンス体制 取締役会の設置	
			取締役会設 置	取締役会非 設置
P7 企業属性	同族企業	15367	66.6	33.4
	所有と経営の分離企業	1299	79.4	20.6
	パブリック企業	2774	78.7	21.3

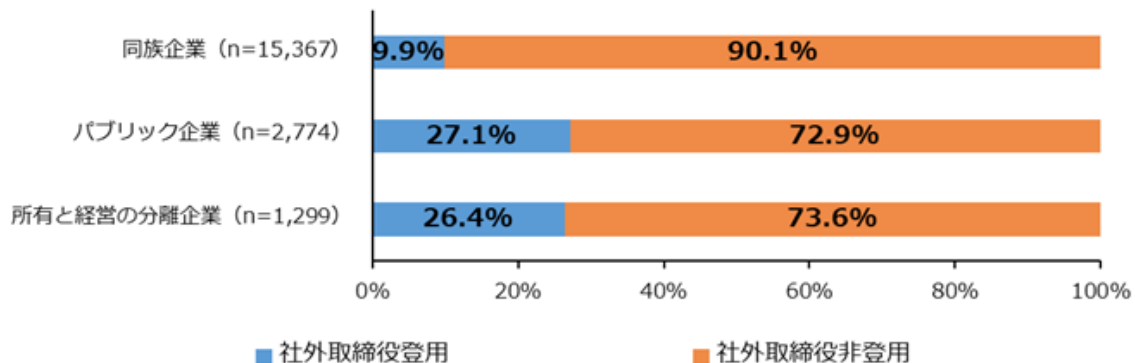
		合計	Q69 4-3 ガバナンス体制 社外取締役の登用	
			社外取締役 登用	社外取締役 非登用
P7 企業属性	同族企業	15367	9.9	90.1
	所有と経営の分離企業	1299	26.4	73.6
	パブリック企業	2774	27.1	72.9

ガバナンス体制構築への取組状況（企業類型別）

（１）取締役会の設置状況



（２）社外取締役の登用状況



（注）１.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
 ２.ここでの「社外取締役」とは、次の①～③の全てに該当する人物。①経営者又は筆頭株主の親族でない②現在及び過去に自社や自社の親・子会社の役員や従業員でない③経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性示す等の役割を發揮している。

<056> 経営の透明性への取組状況（ガバナンス体制別）

		合計	Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q69_4-1 ガバナンス体制_取締役会の設置	取締役会設置	14456	77.8	22.2
	取締役会非設置	6952	67.6	32.4

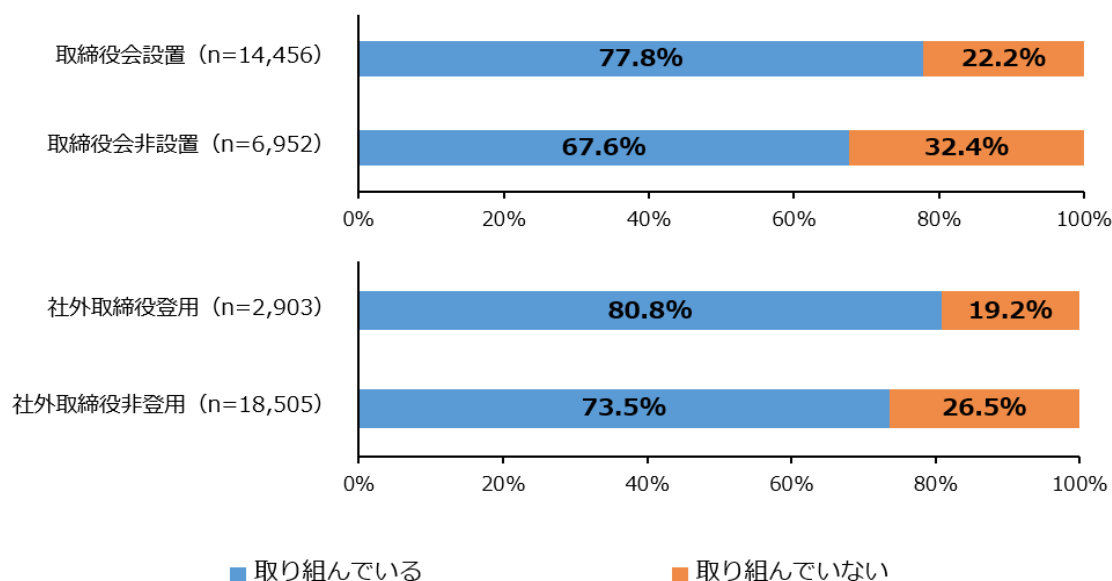
		合計	Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q69_4-3 ガバナンス体制_社外取締役の登用	社外取締役登用	2903	80.8	19.2
	社外取締役非登用	18505	73.5	26.5

		合計	Q28-2 組織運営_従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q69_4-1 ガバナンス体制_取締役会の設置	取締役会設置	14456	65.1	34.9
	取締役会非設置	6952	53.7	46.3

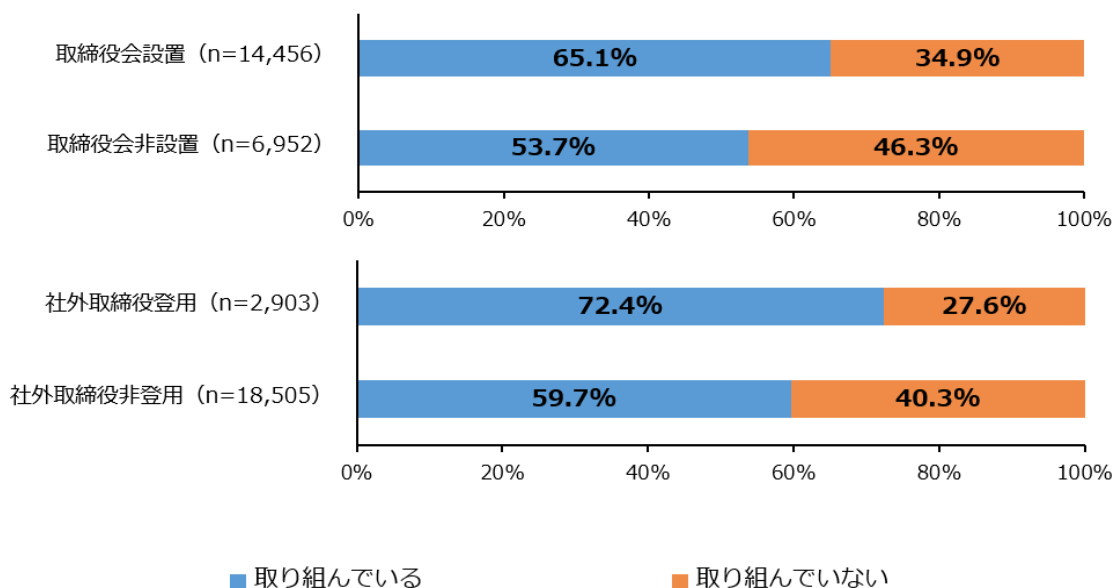
		合計	Q28-2 組織運営_従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q69_4-3 ガバナンス体制_社外取締役の登用	社外取締役登用	2903	72.4	27.6
	社外取締役非登用	18505	59.7	40.3

経営の透明性への取組状況（ガバナンス体制別）

（１）従業員への経営理念・ビジョンの共有



（２）従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有

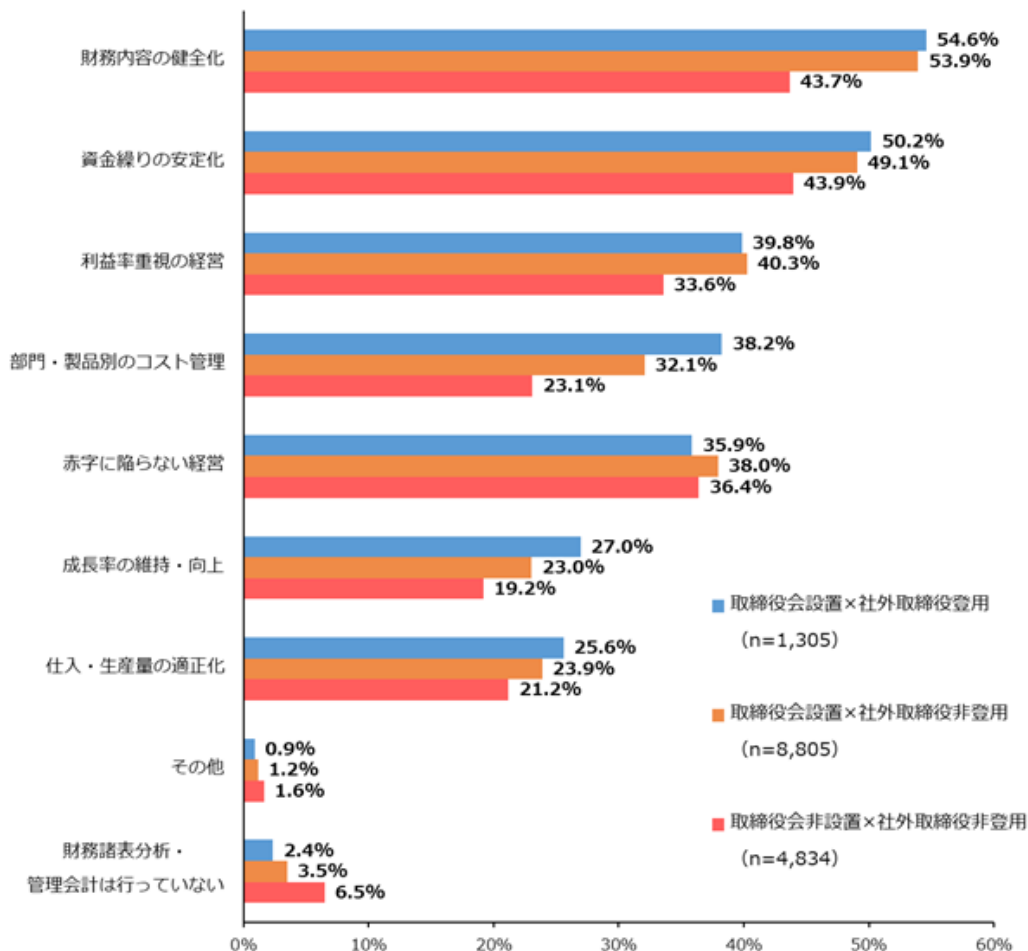


（注） 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に行ったもの。
 2.ここでの「社外取締役」とは、次の①～③の全てに該当する人物。①経営者又は筆頭株主の親族でない②現在及び過去に自社や自社の親・子会社の役員や従業員でない③経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性示す等の役割を発揮している。
 3.各取組について、「取組んでいる」は、「十分取組んでいる」、「ある程度取組んでいる」と回答した事業者の合計。「取組んでいない」は、「ほとんど取組んでいない」、「あまり取組んでいない」と回答した事業者の合計。

<057> 同族企業の財務戦略（取締役会・社外取締役の有無別）

		合計	Q8 財務諸表分析・管理会計などを通じた経営の取組								
			財務諸表分析・管理会計は行っていない	利益率重視の経営	部門・製品別のコスト管理	赤字に陥らない経営	仕入・生産量の適正化	資金繰りの安定化	成長率の維持・向上	財務内容の健全化	その他
Q89_4-1 ガバナンス体制_取締役会の設置×Q89_4-3 ガバナンス体制_社外取締役の登用【同族企業】	取締役会設置×社外取締役登用	1305	2.4	39.8	38.2	35.9	25.6	50.2	27.0	54.6	0.9
	取締役会設置×社外取締役非登用	8805	3.5	40.3	32.1	38.0	23.9	49.1	23.0	53.9	1.2
	取締役会非設置×社外取締役非登用	4834	6.5	33.6	23.1	36.4	21.2	43.9	19.2	43.7	1.6

同族企業の財務戦略（取締役会・社外取締役の有無別）

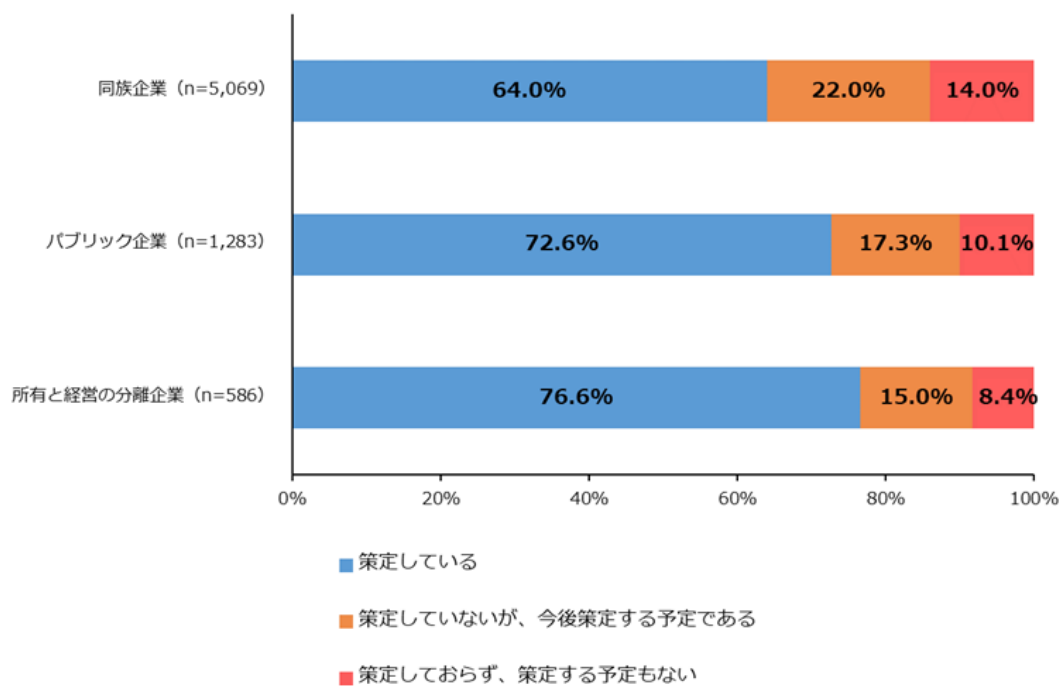


- (注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「社外取締役」とは、次の①～③の全てに該当する人物。①経営者又は筆頭株主の親族でない②現在及び過去に自社や自社の親・子会社の役員や従業員でない③経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性示す等の役割を發揮している。
3.企業類型「同族企業」に該当する企業について集計したもの。
4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<058> 経営計画の策定状況（企業類型別）

		合計	Q17_1 経営計画の策定状況		
			策定している	策定していないが、今後策定する予定である	策定しておらず、策定する予定もない
P7 企業属性	同族企業	5069	64.0	22.0	14.0
	所有と経営の分離企業	586	76.6	15.0	8.4
	パブリック企業	1283	72.6	17.3	10.1

経営計画の策定状況（企業類型別）



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近（1期前）の売上高について、10億円以上と回答した事業者を対象としている。

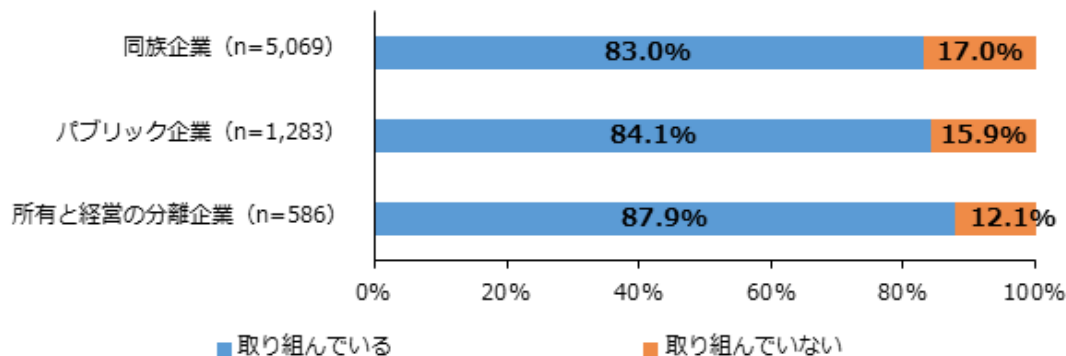
<059> 組織運営の透明性への取組状況（企業類型別）

		合計	Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P7 企業属性	同族企業	5069	83.0	17.0
	所有と経営の分離企業	586	87.9	12.1
	パブリック企業	1283	84.1	15.9

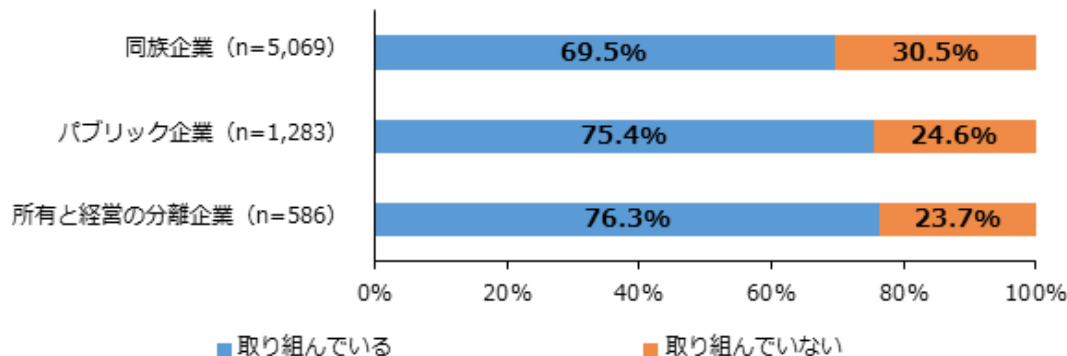
		合計	Q28-2 組織運営_従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有（統合）	
			取り組んでいる	取り組んでいない
P7 企業属性	同族企業	5069	69.5	30.5
	所有と経営の分離企業	586	76.3	23.7
	パブリック企業	1283	75.4	24.6

組織運営の透明性への取組状況（企業類型別）

（１）従業員への経営理念・ビジョンの共有



（２）従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有



（注） 1. 組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
 2. 直近（1期前）の売上高について、10億円以上と回答した事業者を対象としている。
 3. 各取組について、「取り組んでいる」は「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」は、「ほとんど取り組んでいない」、「あまり取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

<060> 経営判断におけるステークホルダーの重視度合い（企業類型別）

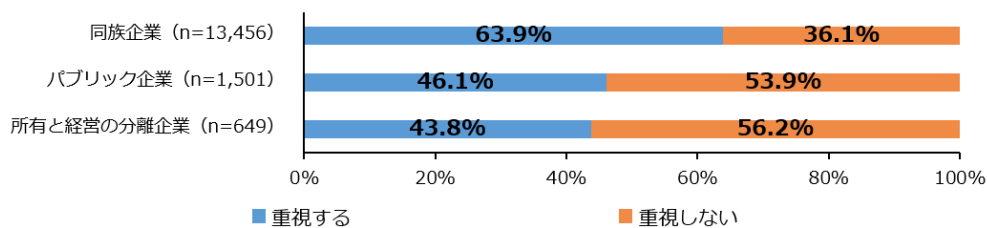
		合計	Q26-1 重視する利害関係者の意見_親族（統合）	
			重視する	重視しない
P7 企業属性	同族企業	13456	63.9	36.1
	所有と経営の分離企業	649	43.8	56.2
	パブリック企業	1501	46.1	53.9

		合計	Q26-3 重視する利害関係者の意見_従業員（統合）	
			重視する	重視しない
P7 企業属性	同族企業	14682	83.3	16.7
	所有と経営の分離企業	1246	83.3	16.7
	パブリック企業	2664	83.6	16.4

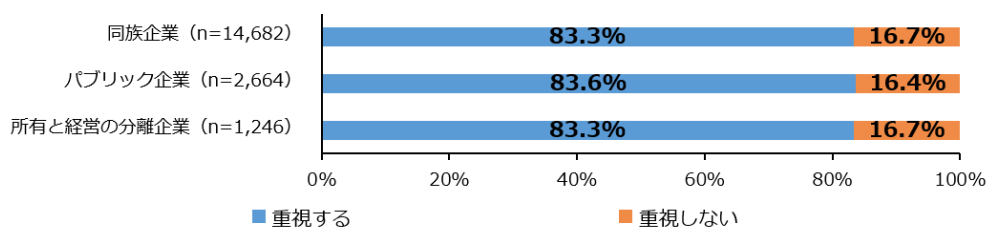
		合計	Q26-2 重視する利害関係者の意見_株主（統合）	
			重視する	重視しない
P7 企業属性	同族企業	12775	64.6	35.4
	所有と経営の分離企業	1243	77.0	23.0
	パブリック企業	2535	67.8	32.2

経営判断におけるステークホルダーの重視度合い（企業類型別）

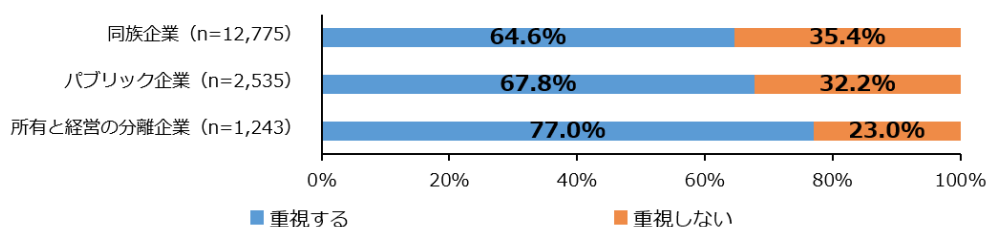
（１）親族



（２）従業員



（３）株主

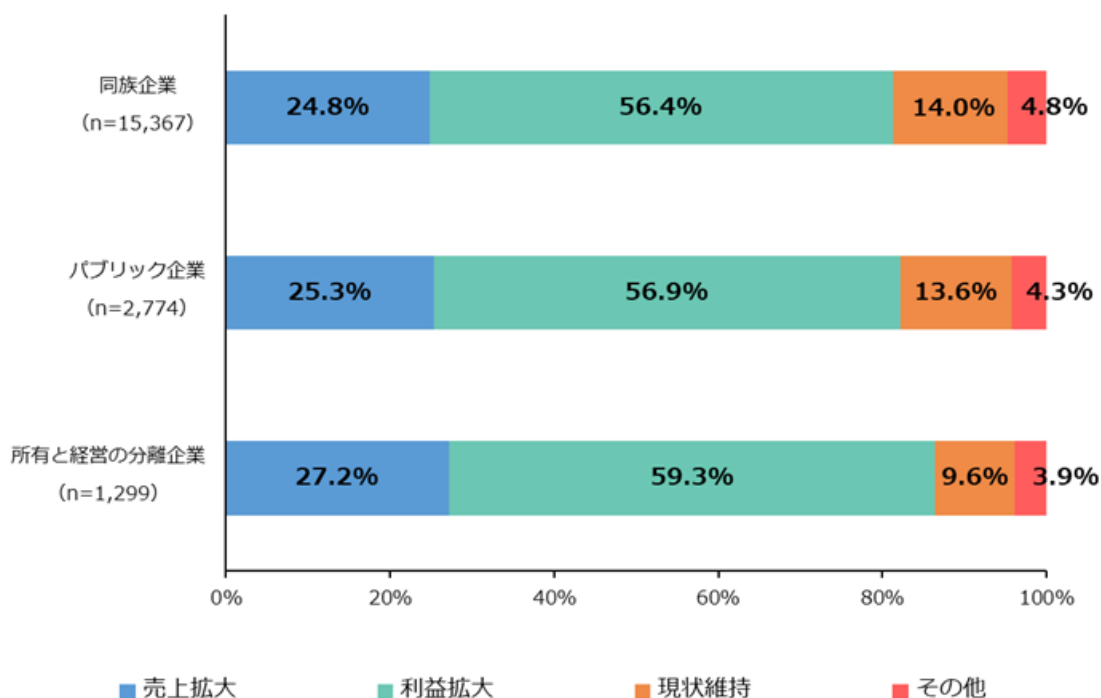


（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.各重視する利害関係者の意見について、「重視する」は、「強く重視する」、「ある程度重視する」と回答した事業者の合計。「重視しない」は、「あまり重視しない」、「ほとんど重視しない」と回答した事業者の合計。
3.各重視する利害関係者の意見について、「関係者はいない」と回答した事業者は除く。

<061> 経営方針として重視するもの（企業類型別）

		合計	Q9 経営方針として重視するもの（統合）			
			売上拡大	利益拡大	現状維持	その他
P7 企業属性	同族企業	15367	24.8	56.4	14.0	4.8
	所有と経営の分離企業	1299	27.2	59.3	9.6	3.9
	パブリック企業	2774	25.3	56.9	13.6	4.3

経営方針として重視するもの（企業類型別）



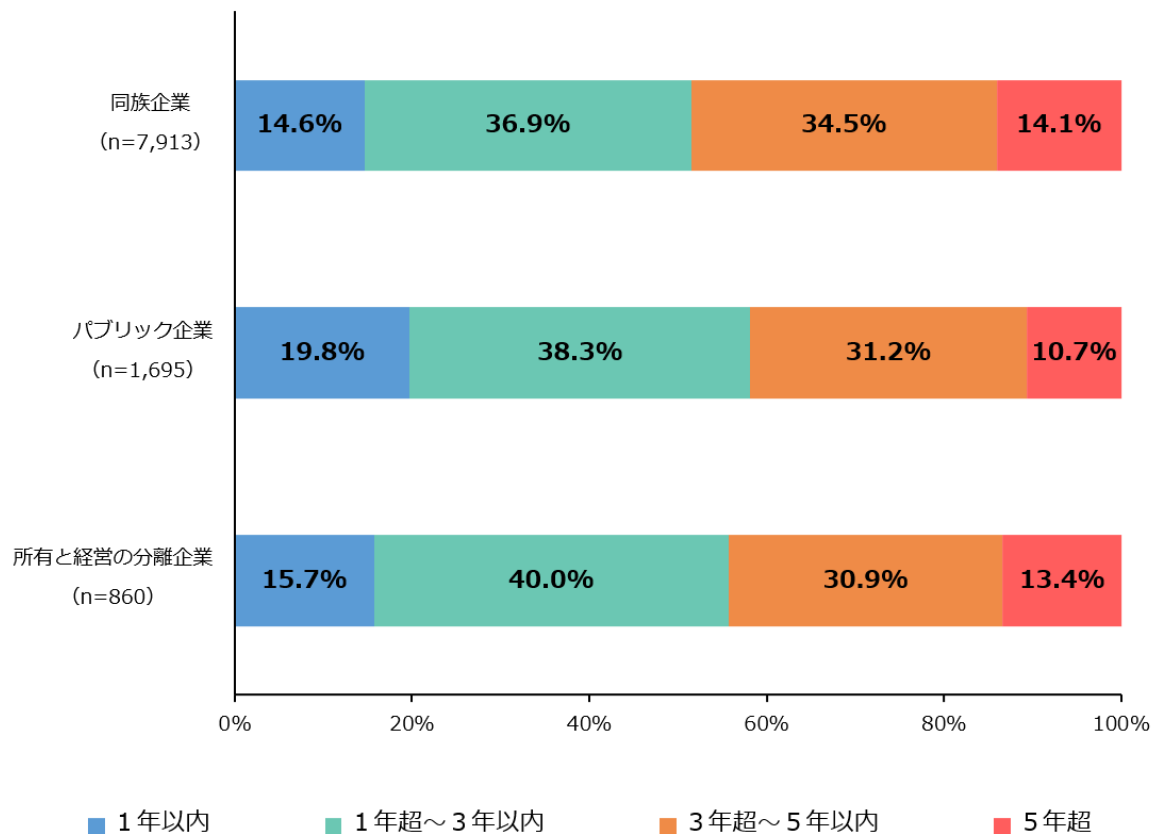
（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営方針として重視するものについて、「その他」は、「縮小しつつも存続」、「円滑な廃業・譲渡」、「その他」と回答した事業者の合計。

<062> 経営計画の計画期間（企業類型別）

		合計	Q17_2 策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか			
			1年以内	1年超～3年以内	3年超～5年以内	5年超
P7 企業属性	同族企業	7913	14.6	36.9	34.5	14.1
	所有と経営の分離企業	860	15.7	40.0	30.9	13.4
	パブリック企業	1695	19.8	38.3	31.2	10.7

経営計画の計画期間（企業類型別）



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.経営計画を「策定している」と回答した事業者に対して、策定している経営計画は最長で何年先を見据えたものか聞いたもの。なお、「5年超」は、「5年超～10年以内」、「10年超」と回答した事業者の合計。

<063> 人材の過不足状況

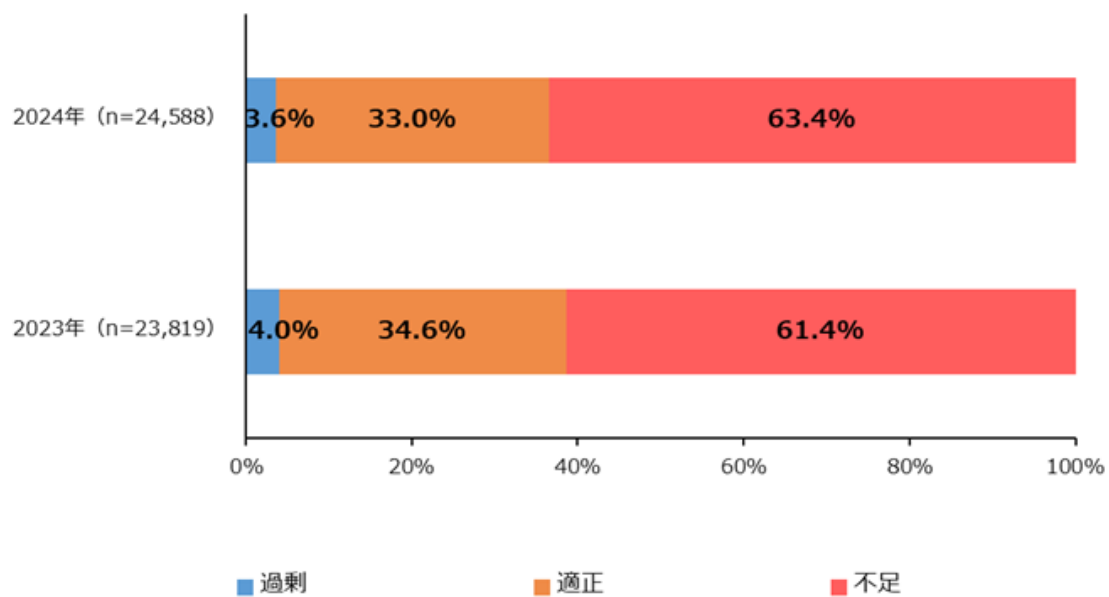
Q30 1-1 人材の過不足状況 今年（2024年）（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	不足	15591	63.4
2	適正	8113	33.0
3	過剰	884	3.6
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q30 1-2 人材の過不足状況 昨年（2023年）（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	不足	14618	61.4
2	適正	8248	34.6
3	過剰	953	4.0
	不明	769	
	全体	23819	100.0

人材の過不足状況

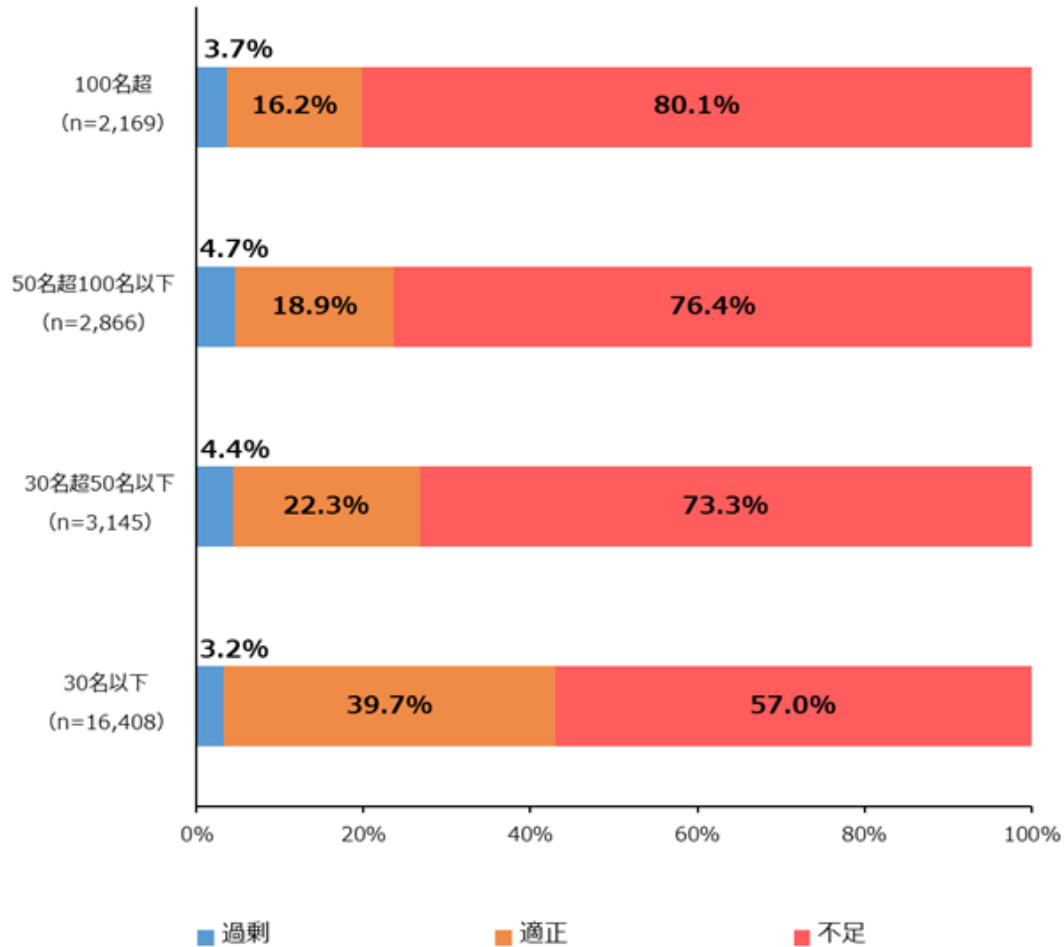


（注）人材の過不足状況について、「過剰」は「過剰」、「やや過剰」と回答した事業者の合計。「不足」は「不足」、「やや不足」と回答した事業者の合計。

<064> 人材の過不足状況（従業員規模別）

		合計	Q30_1-1 人材の過不足状況_今年（2024年）（統合）		
			不足	適正	過剰
P31 従業員数	30名以下	16408	57.0	39.7	3.2
	30名超50名以下	3145	73.3	22.3	4.4
	50名超100名以下	2866	76.4	18.9	4.7
	100名超	2169	80.1	16.2	3.7

人材の過不足状況（従業員規模別）



（注）1. 人材の過不足状況について、「過剰」は「過剰」、「やや過剰」と回答した事業者の合計。「不足」は「不足」、「やや不足」と回答した事業者の合計。

2. ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

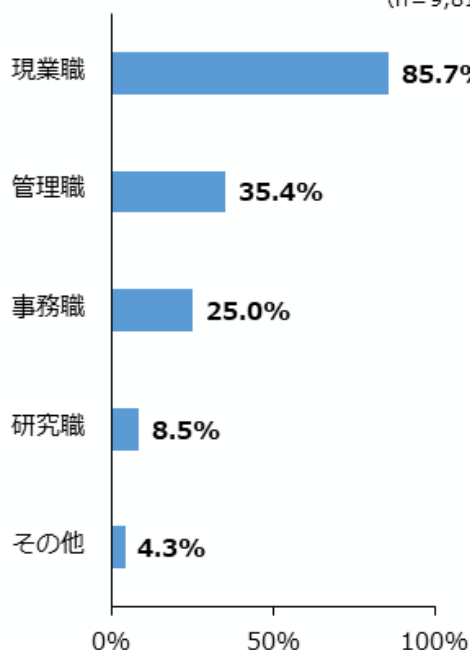
<065> 不足している職種（企業規模別）

		合計	Q30_2 不足している人材（職種）				
			管理職	事務職	現業職	研究職	その他
P5 企業規模	中規模企業	9817	35.4	25.0	85.7	8.5	4.3
	小規模事業者	5578	16.3	17.9	88.0	3.7	4.7

不足している職種（企業規模別）

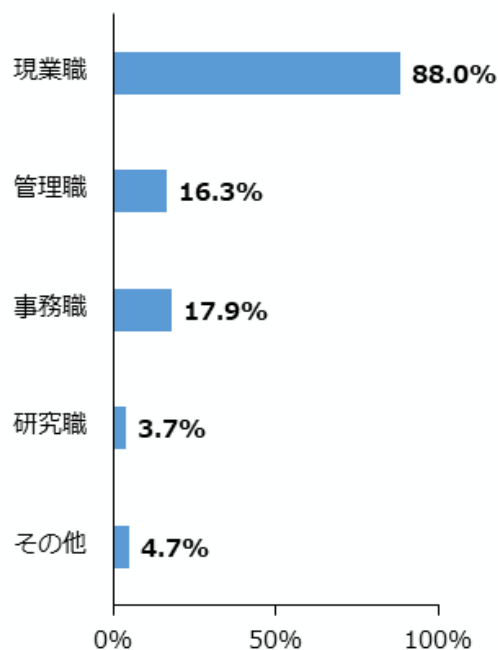
（１）中規模企業

(n=9,817)



（２）小規模事業者

(n=5,578)

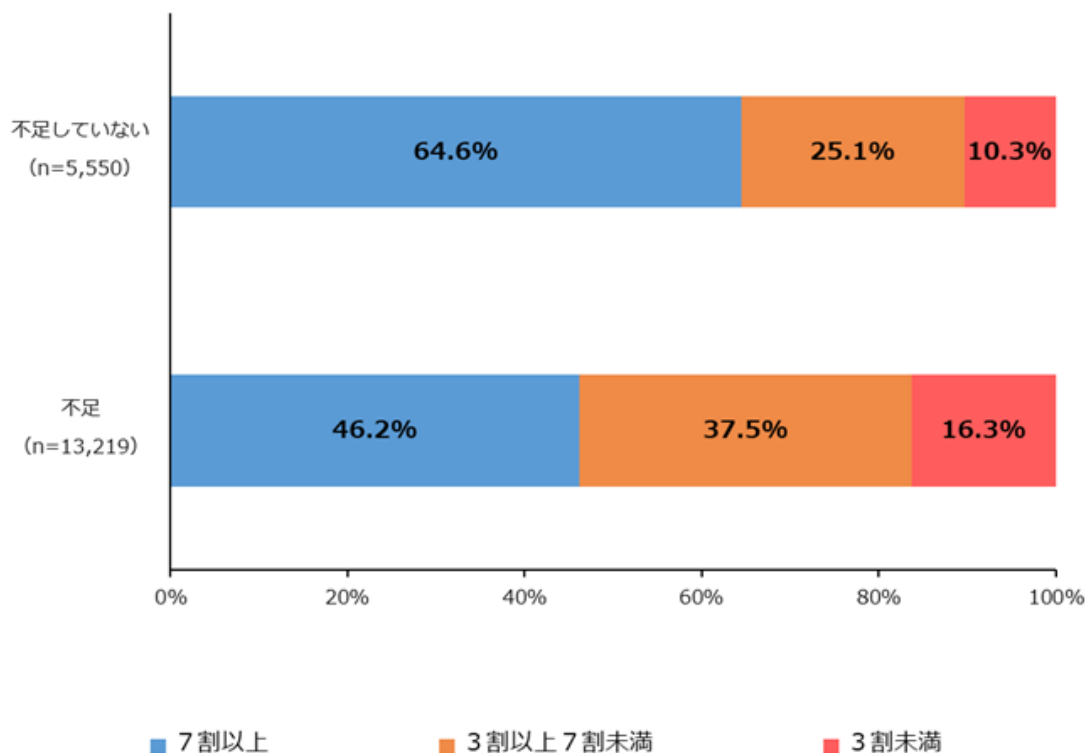


- （注） 1.ここでの「現業職」とは、製造作業員・販売従事者・サービス職従事者・運輸従事者・建設作業員等のことを指す。
 2.ここでの「事務職」とは、経理・営業・人事等の部門における従事者のことを指す。
 3.2024年の人材の過不足状況について、「不足」、「やや不足」と回答した事業者に聞いたもの。
 4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<066> 従業員の定着状況（人材の不足状況別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q30_1-1 人材の過不足状況_今年（2024年）（統合）	不足	13219	16.3	37.5	46.2
	不足していない	5550	10.3	25.1	64.6

従業員の定着状況（人材の不足状況別）



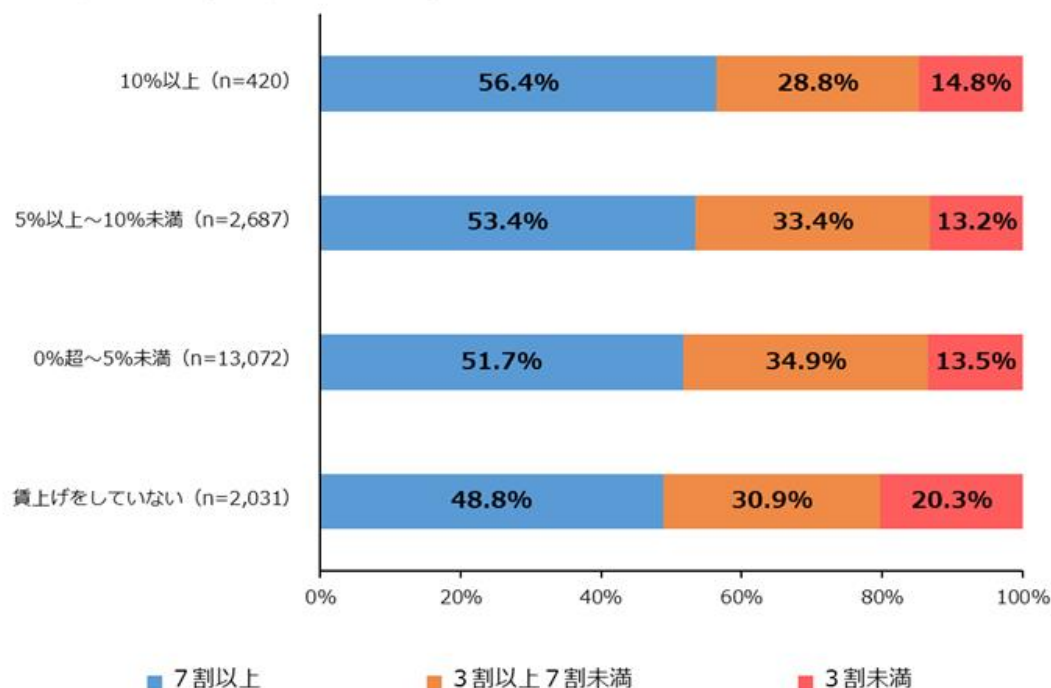
（注）1.人材の過不足状況（2024年）について、「不足」は「不足」、「やや不足」と回答した事業者の合計。「不足していない」は「過剰」、「やや過剰」、「適正」と回答した事業者の合計。

2.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。

<067> 従業員の定着状況（賃上げの実施状況別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q5_1 正社員一人当たりの平均賃金について、賃上げの実施状況（統合）	賃上げしていない	2031	20.3	30.9	48.8
	0%超～5%未満	13072	13.5	34.9	51.7
	5%以上～10%未満	2687	13.2	33.4	53.4
	10%以上	420	14.8	28.8	56.4

従業員の定着状況（賃上げの実施状況別）



（注）1.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。

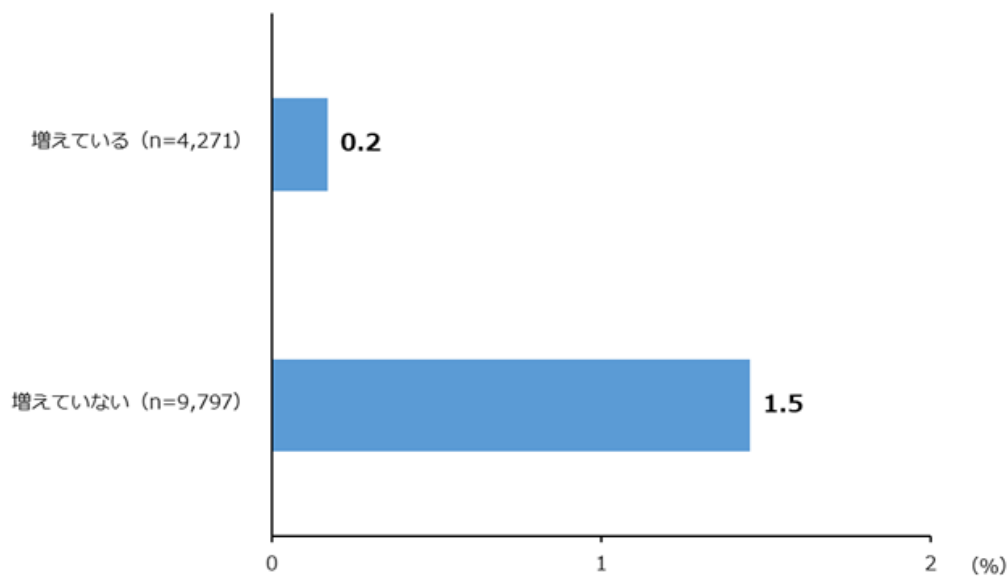
2.賃上げの実施状況は正社員一人当たりの賃上げ率について聞いたもの。「0%超～5%未満」は「0%超～3%未満」、「3%以上～5%未満」と回答した事業者の合計。「賃上げをしていない」は「据え置き（0%）」、「減少」と回答した事業者の合計。「正社員はいない」と回答した事業者は除く。

<068> 労働分配率の変化率（従業員数の増加状況別、中央値）

T47 労働分配率変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
T64 従業員増加状況	増えている	4,271	0.2
	増えていない	9,797	1.5

労働分配率の変化率（従業員数の増加状況別、中央値）

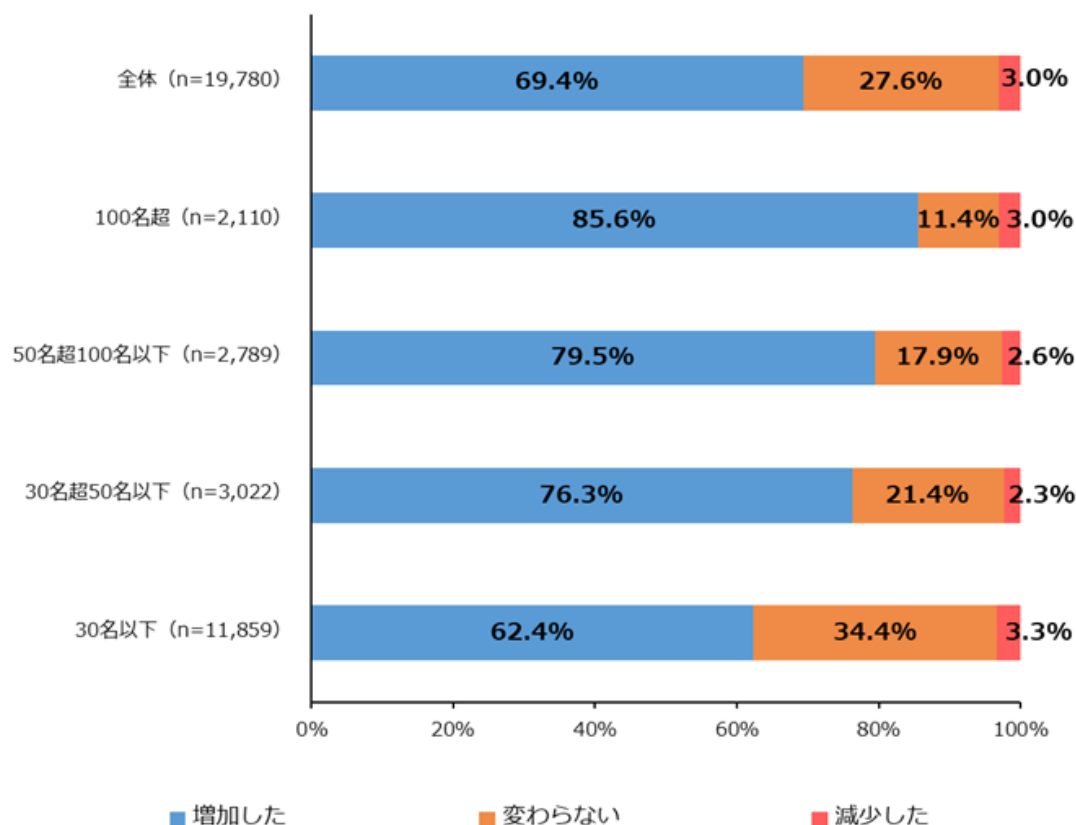


- （注）1.従業員数の増加状況は、2023年と2018年を比較して算出したもの。
- 2.ここでいう労働分配率とは付加価値額に占める人件費の比率とする。付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課、
労働分配率＝人件費÷付加価値額で算出している。
- 3.労働分配率の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<069> 5年前と比較した採用コストの変化（従業員規模別）

		合計	Q33 5年前と比較した採用コストの変化（統合）		
			増加した	変わらない	減少した
P31 従業員数	全体	19780	69.4	27.6	3.0
	30名以下	11859	62.4	34.4	3.3
	30名超50名以下	3022	76.3	21.4	2.3
	50名超100名以下	2789	79.5	17.9	2.6
	100名超	2110	85.6	11.4	3.0

5年前と比較した採用コストの変化（従業員規模別）



- (注) 1.ここでの「採用コスト」とは、採用担当者の人件費や求人広告費、採用仲介手数料などを指す。
 2.採用コストについて、「増加した」は「非常に増加した」、「やや増加した」と回答した事業者の合計。「減少した」は「非常に減少した」、「やや減少した」と回答した事業者の合計。
 3.採用コストについて、「分からない」、「採用は実施していない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は除く。
 4.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<070> 採用実績の状況（採用の主な担当者別、従業員規模別）

		合計	Q32_2 直近3年間で の採用実績	
			予定人数 を採用	予定人数 には未達
Q36-1 人事業務を主に担っている方_ 採用活動（統合）	経営者	8987	54.0	46.0
	人事専門の部署・担当者	5388	39.6	60.4
	他の管理部署・担当者が兼務	3138	40.9	59.1

P31 従業員数（統合）：30名超～100名以下

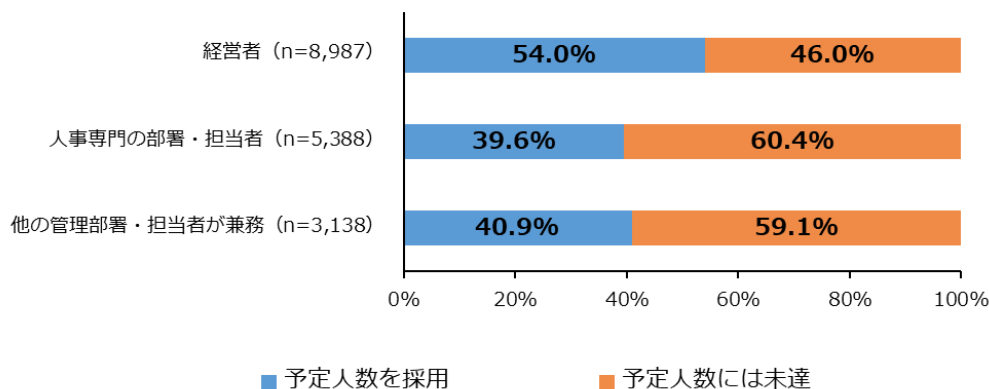
		合計	Q32_2 直近3年間で の採用実績	
			予定人数 を採用	予定人数 には未達
Q36-1 人事業務を主に担っている方_ 採用活動（統合）	経営者	1888	43.9	56.1
	人事専門の部署・担当者	2400	39.6	60.4
	他の管理部署・担当者が兼務	1396	38.0	62.0

P31 従業員数（統合）：100名超

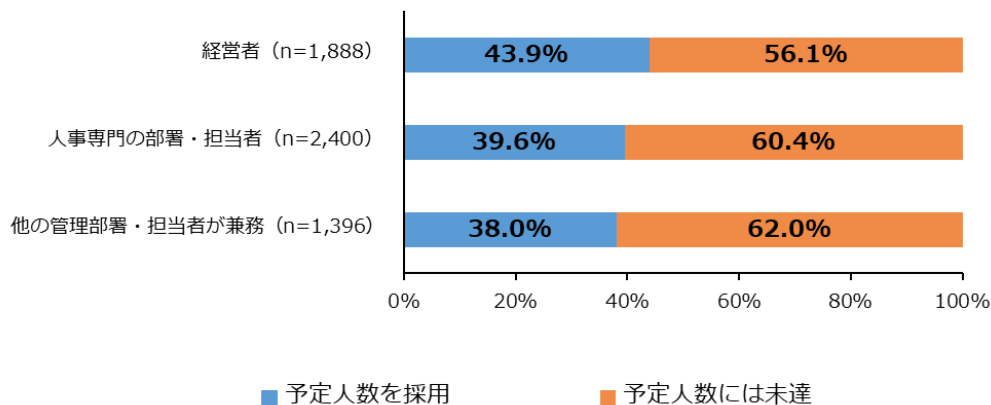
		合計	Q32_2 直近3年間で の採用実績	
			予定人数 を採用	予定人数 には未達
Q36-1 人事業務を主に担っている方_ 採用活動（統合）	経営者	226	38.9	61.1
	人事専門の部署・担当者	1396	31.0	69.0
	他の管理部署・担当者が兼務	465	27.7	72.3

採用実績の状況（採用の主な担当者別、従業員規模別）

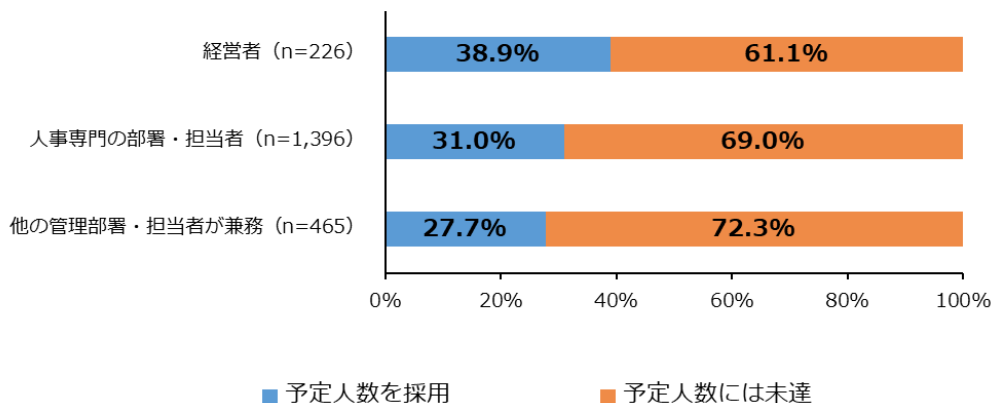
（１）全体



（２）従業員数30名超100名以下



（３）従業員数100名超



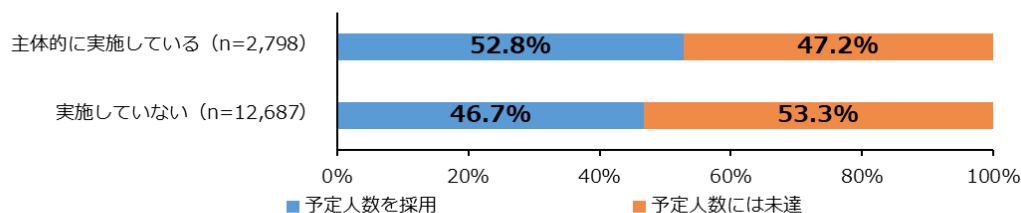
（注）1.採用活動の主な担当者を聞いたもの。「その他」、「特に行っていない」と回答した事業者は除く。
 2.採用実績は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。
 3.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<071> 採用実績の状況（イノベーション活動への取組姿勢別、従業員規模別）

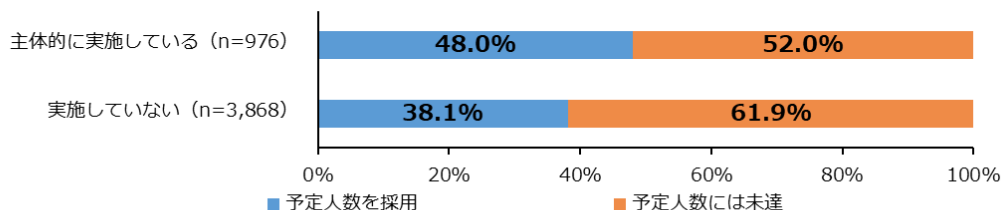
		合計	Q32_2 直近3年間の採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
Q50 イノベーション活動に対する姿勢・取組状況（統合）	主体的に実施している	2798	52.8	47.2
	実施していない	12687	46.7	53.3
P31 従業員数（統合）：30名超～100名以下				
		合計	Q32_2 直近3年間の採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
Q50 イノベーション活動に対する姿勢・取組状況（統合）	主体的に実施している	976	48.0	52.0
	実施していない	3868	38.1	61.9
P31 従業員数（統合）：100名超				
		合計	Q32_2 直近3年間の採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
Q50 イノベーション活動に対する姿勢・取組状況（統合）	主体的に実施している	504	36.3	63.7
	実施していない	1248	28.7	71.3

採用実績の状況（イノベーション活動への取組姿勢別、従業員規模別）

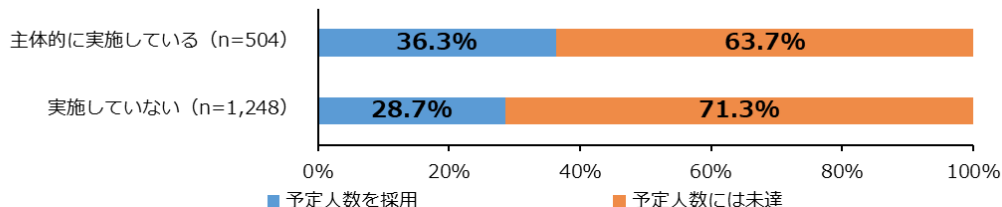
（1）全体



（2）従業員数30名超100名以下



（3）従業員数100名超



（注）1.イノベーション活動に対する姿勢・取組状況について、「実施していない」は「必要性を感じているが、実施していない」、「必要性を感じておらず、実施していない」と回答した事業者の合計。「顧客・取引先からの要請に応じて実施している」と回答した事業者は除く。
2.ここでのイノベーション活動は、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の実現に向けた取組を指す。
3.採用実績は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。
4.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

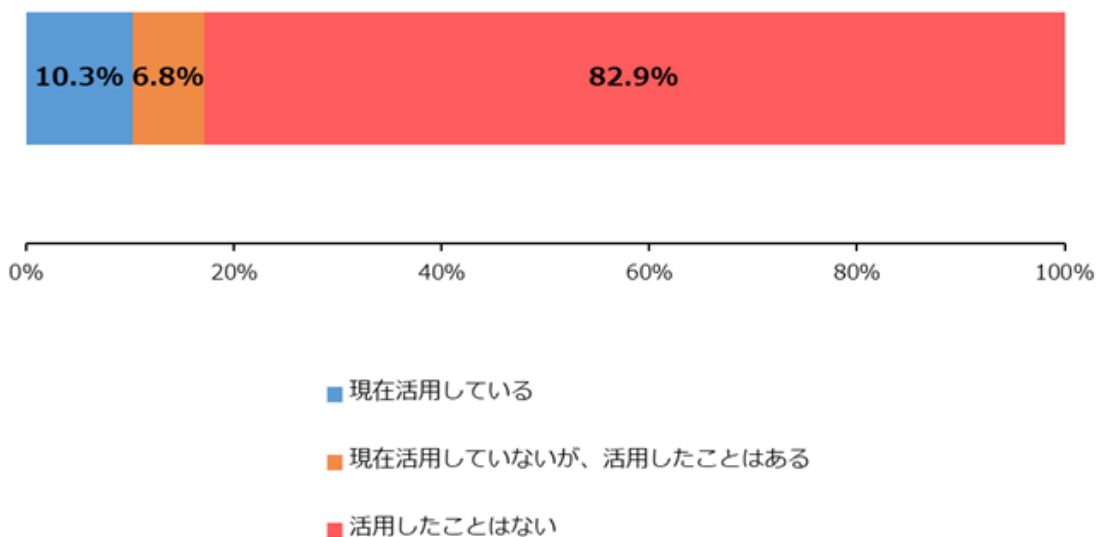
<072> 副業・兼業人材の活用状況

Q37 1 副業・兼業人材の活用状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	現在活用している	2538	10.3
2	現在活用していないが、活用したことはある	1669	6.8
3	活用したことはない	20381	82.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

副業・兼業人材の活用状況

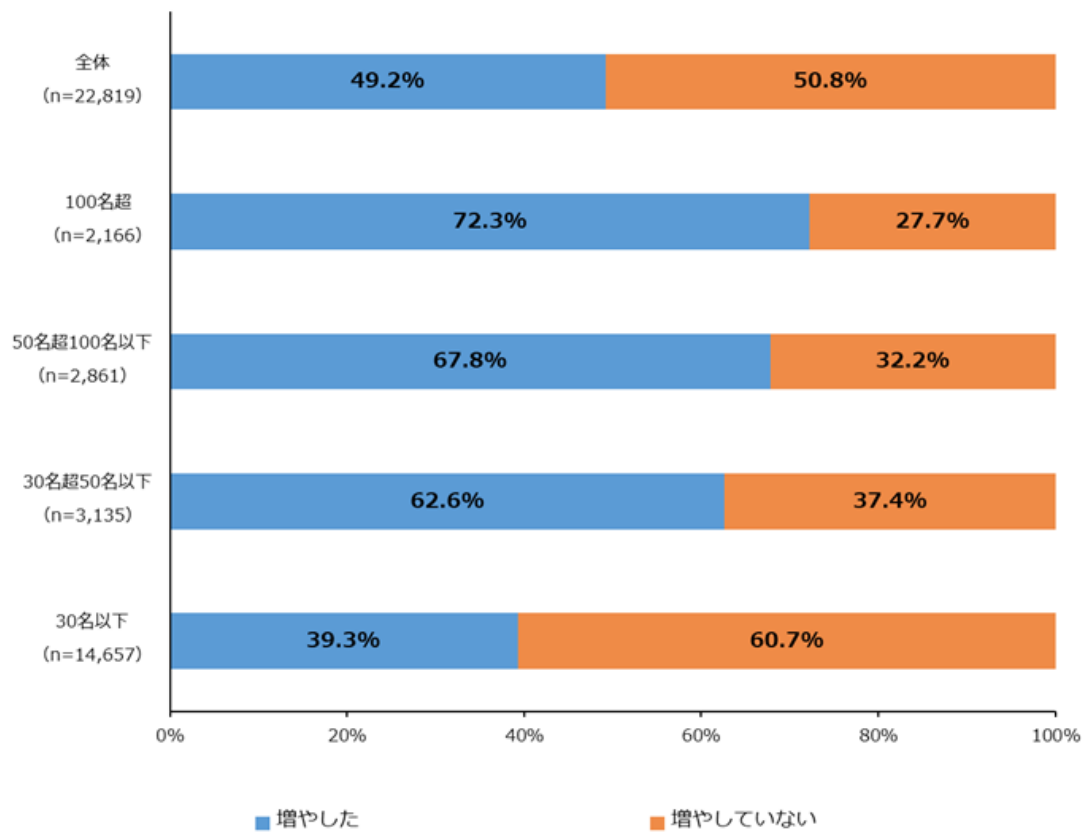
(n=24,588)



<073> 5年前と比べた人材育成への取組状況（従業員規模別）

		合計	Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	
			増やした	増やしていない
P31 従業員数	全体	22819	49.2	50.8
	30名以下	14657	39.3	60.7
	30名超50名以下	3135	62.6	37.4
	50名超100名以下	2861	67.8	32.2
	100名超	2166	72.3	27.7

5年前と比べた人材育成への取組状況（従業員規模別）



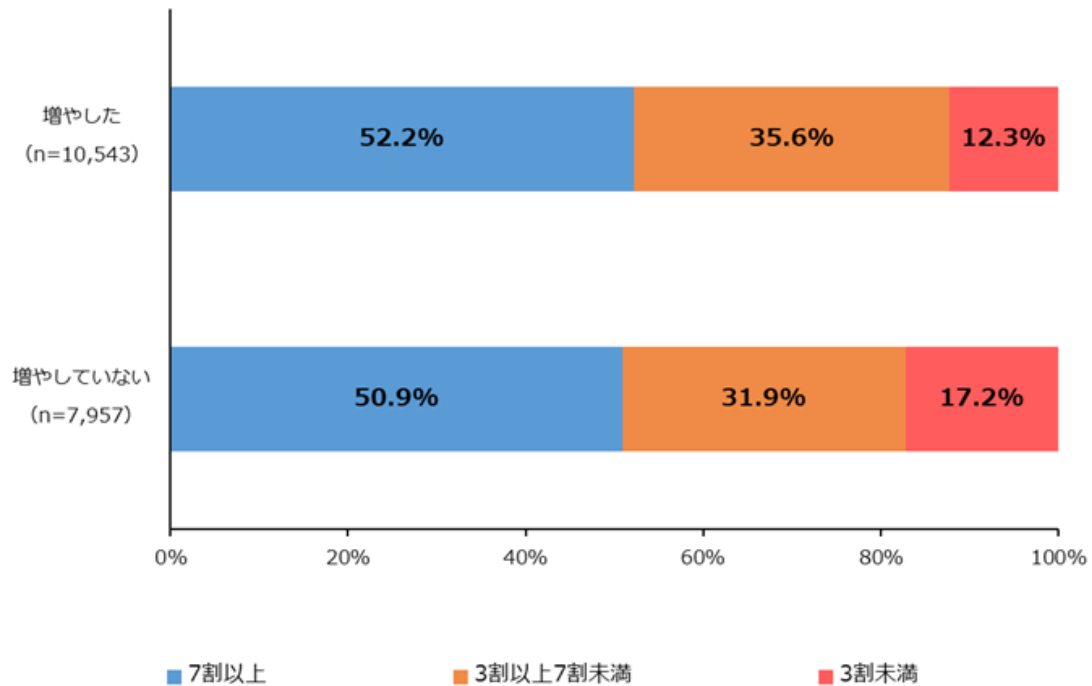
（注）1. 人材育成の取組状況について、「増やした」は「大いに増やした」、「やや増やした」と回答した事業者の合計。「増やしていない」は「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」と回答した事業者の合計。「従業員はいない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は除く。

2. ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<074> 従業員の定着状況（5年前と比べた人材育成の取組状況別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	10543	12.3	35.6	52.2
	増やしていない	7957	17.2	31.9	50.9

従業員の定着状況（5年前と比べた人材育成の取組状況別）



（注）1.人材育成の取組状況について、「増やした」は「大いに増やした」、「やや増やした」と回答した事業者の合計。「増やしていない」は「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」と回答した事業者の合計。人材育成の取組について、「従業員はいない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は除く。

2.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。

<075> 売上高、付加価値額の変化率（5年前と比べた人材育成の取組状況別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

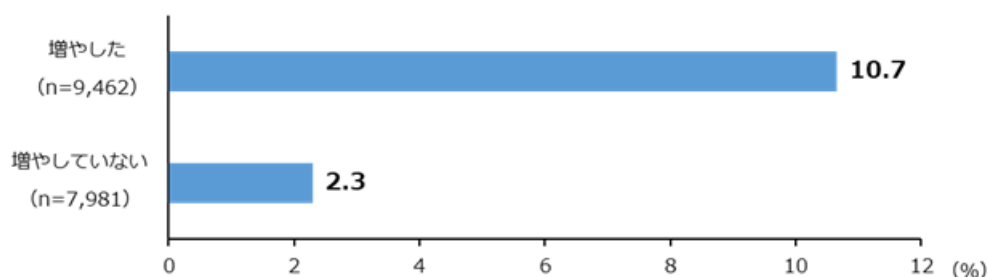
		件数	中央値
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	9462	10.7
	増やしていない	7981	2.3

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

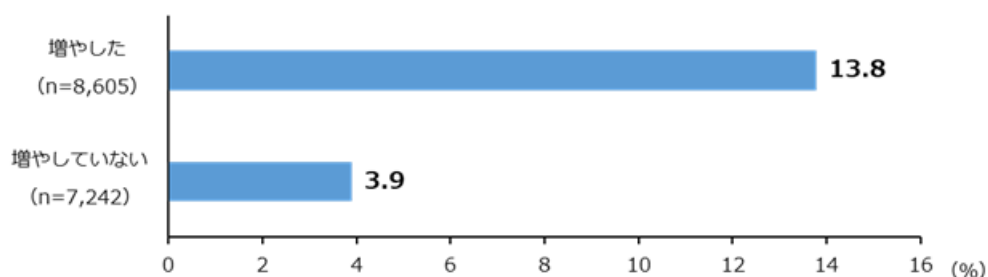
		件数	中央値
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	8605	13.8
	増やしていない	7242	3.9

売上高、付加価値額の変化率（5年前と比べた人材育成の取組状況別、中央値）

（1）売上高の変化率（中央値）



（2）付加価値額の変化率（中央値）



（注）1. 人材育成の取組状況について、「増やした」は「大いに増やした」、「やや増やした」と回答した事業者の合計。「増やしていない」は「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」と回答した事業者の合計。人材育成の取組について、「従業員はいない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は除く。

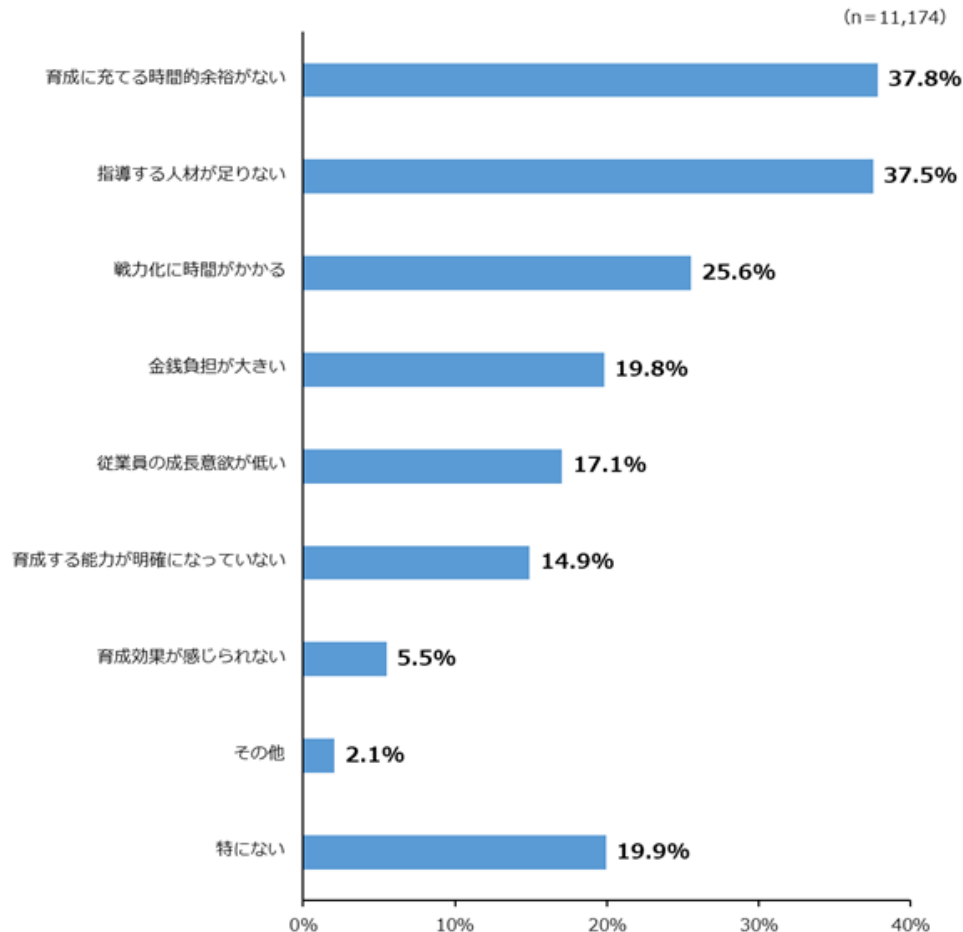
2. 売上高の変化率、付加価値額の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

3. 付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

<076> 人材育成の問題点

	合計	Q35_2 人材育成の取組において、感じている問題点（統合）								
		金銭負担 が大きい	育成に充 てる時間 的余裕が ない	指導する 人材が足 りない	育成する 能力が明 確になっ ていない	戦力化に 時間がか かる	育成効果 が感じら れない	従業員の 成長意欲 が低い	その他	特にな い
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	11032	28.8	46.9	52.8	20.5	41.8	7.1	23.2	1.3	4.5
	11174	19.8	37.8	37.5	14.9	25.6	5.5	17.1	2.1	19.9

人材育成の問題点



（注）1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

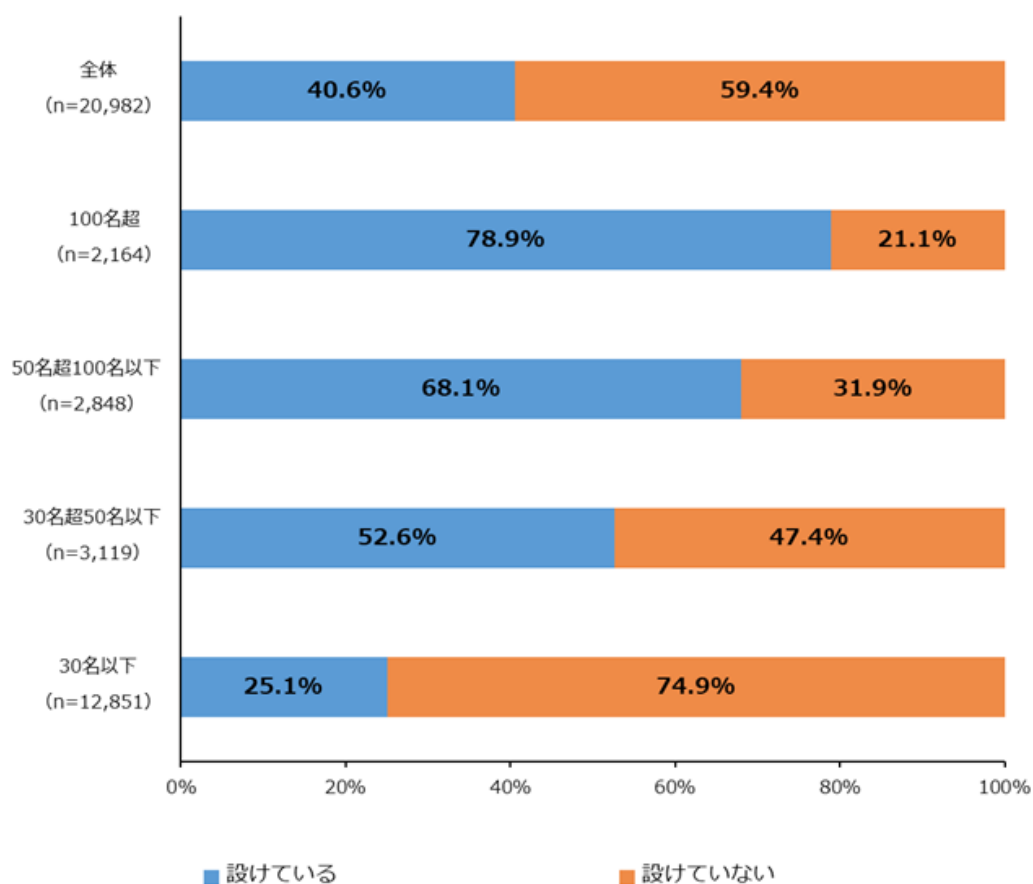
2.5年前と比べた人材育成の取組について「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」と回答した事業者について集計したもの。

3.「従業員はいない」と回答した事業者を除く。

<077> 人事評価制度の有無（従業員規模別）

		合計	Q71 人事評価制度の 設置状況（統合）	
			設けている	設けていない
P31 従業員数	全体	20982	40.6	59.4
	30名以下	12851	25.1	74.9
	30名超50名以下	3119	52.6	47.4
	50名超100名以下	2848	68.1	31.9
	100名超	2164	78.9	21.1

人事評価制度の有無（従業員規模別）



- (注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.人事評価制度の設置状況について、「役員・従業員はいない」と回答した事業者は除く。
3.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

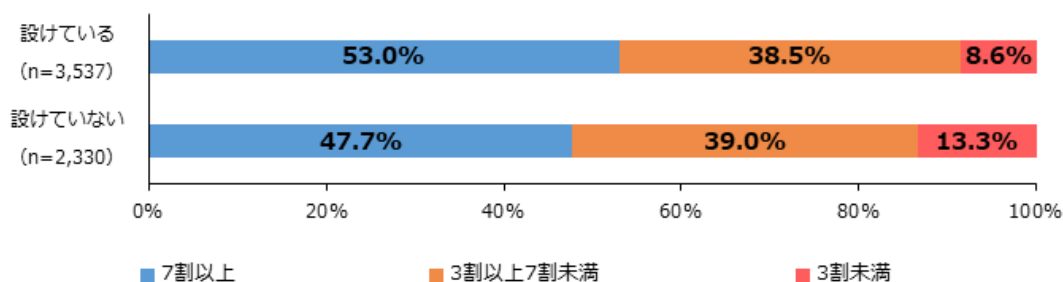
<078> 従業員の定着状況（人事評価制度の有無別、従業員規模別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q71 人事評価制度の設置状況（統合）	設けている	3537	8.6	38.5	53.0
	設けていない	2330	13.3	39.0	47.7

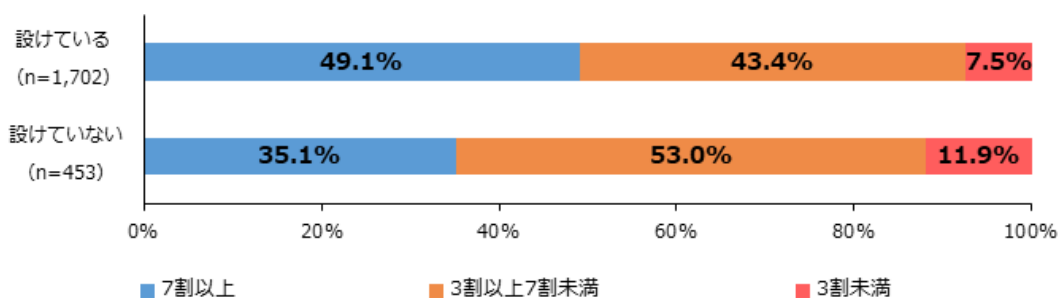
		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q71 人事評価制度の設置状況（統合）	設けている	1702	7.5	43.4	49.1
	設けていない	453	11.9	53.0	35.1

従業員の定着状況（人事評価制度の有無別、従業員規模別）

（1）従業員数30名超100名以下



（2）従業員数100名超

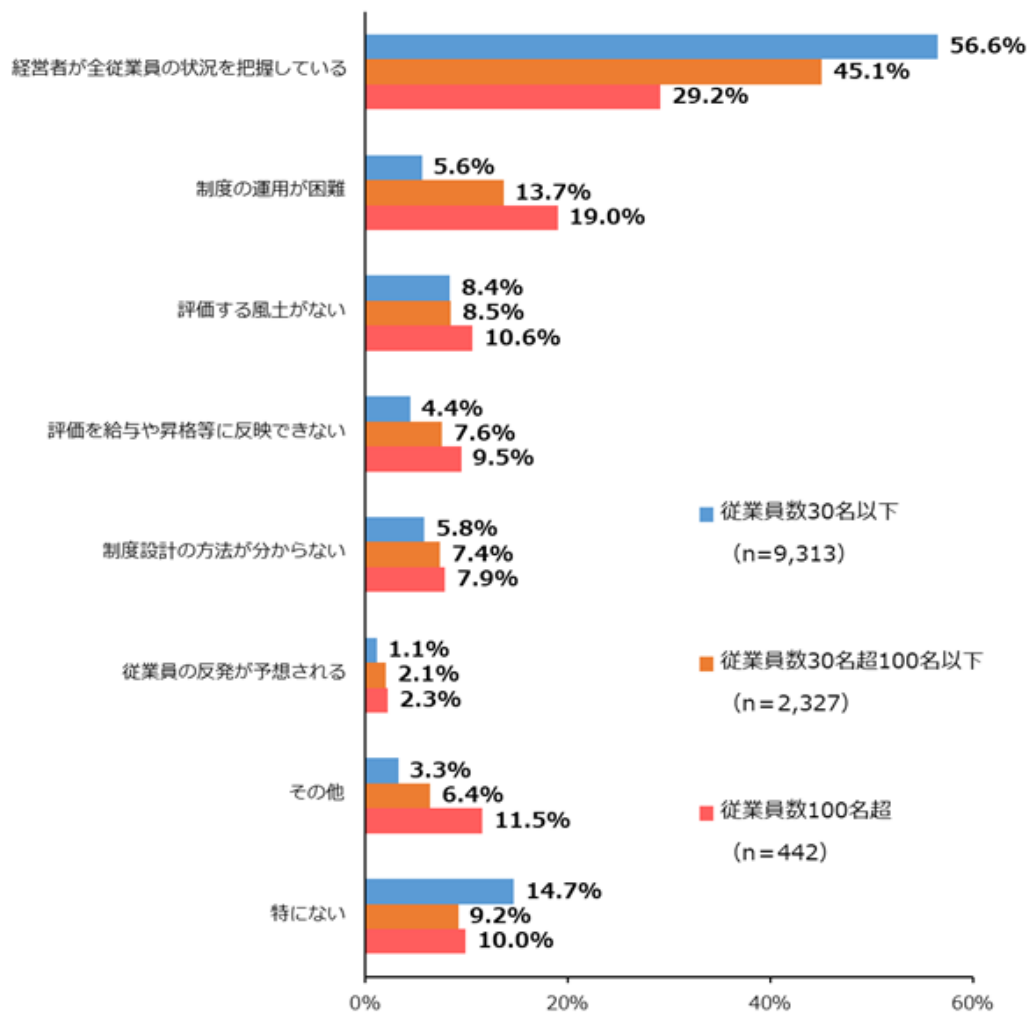


- （注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に行ったもの。
2.人事評価制度の設置状況について、「役員・従業員はいない」と回答した事業者は除く。
3.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。
4.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<079> 人事評価制度を設けていない理由（従業員規模別）

			合計	Q79.2 人事評価制度を設けていない理由							
				経営者が 全従業員の 状況を 把握して いる	評価を給 与や昇格 等に反映 できない	評価する 風土がな い	制度設計 の方法が 分からな い	制度の運 用が困難	従業員の 反発が予 想される	その他	特にな い
P31 従業員数（統合）	30名以下	9313	56.6	4.4	8.4	5.8	5.6	1.1	3.3	14.7	
	30名超～100名以下	2327	45.1	7.6	8.5	7.4	13.7	2.1	6.4	9.2	
	100名超	442	29.2	9.5	10.6	7.9	19.0	2.3	11.5	10.0	

人事評価制度を設けていない理由（従業員規模別）



（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

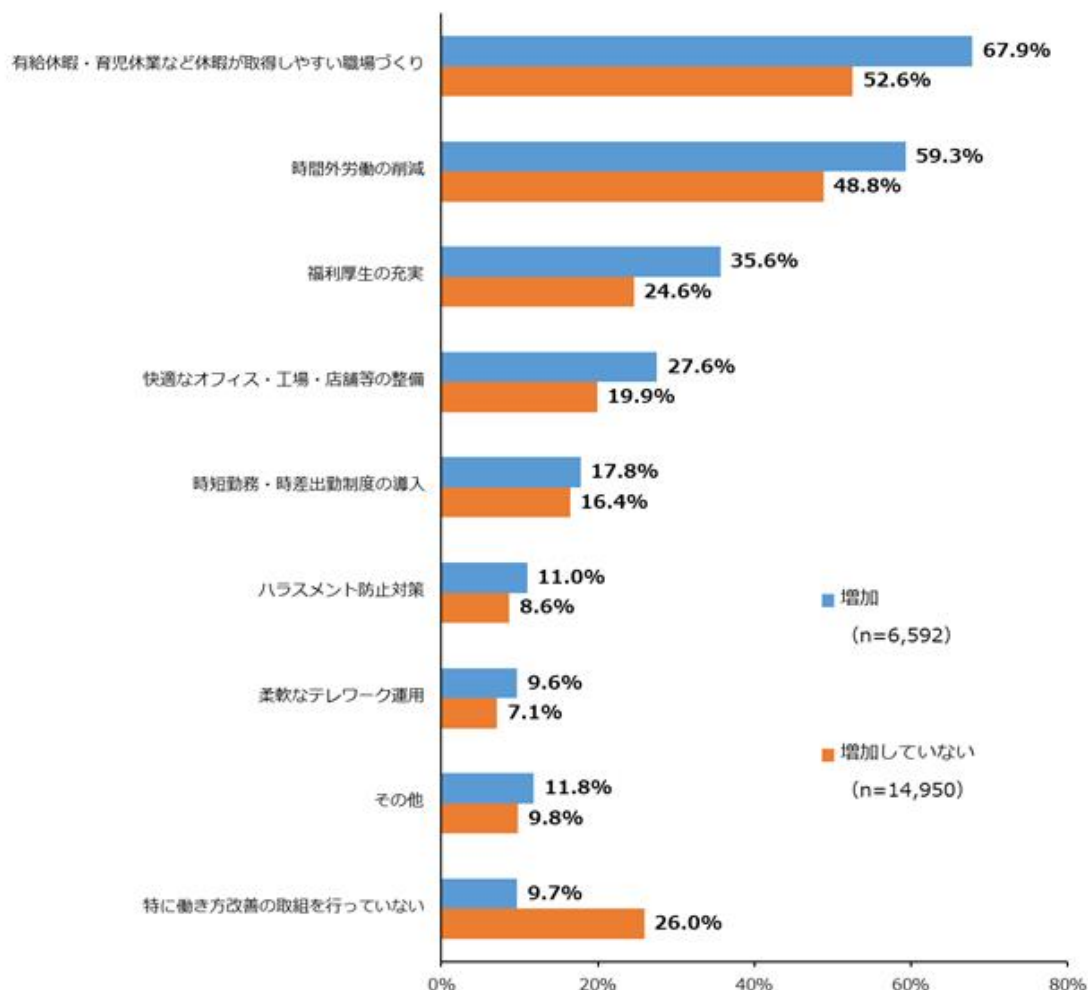
2.人事評価制度を「設けていない」と回答した事業者に聞いたもの。

3.ここでの従業員数は、2024年に常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<080> 人材確保に効果があった働き方改善の取組（従業員数の増加状況別）

		合計	F24.2 働き方改善								
			時間外労働 の削減	有給休暇・ 育児休業な ど休暇が取 得しやすい 職場づくり	時短勤務・ 時差出勤制 度の導入	柔軟なテレ ワーク運用	快適なオ フィス・工 場・店舗等 の整備	福利厚生 の充実	ハラスメン ト防止対策	その他	特に働き方 改善の取組 を行ってい ない
P8 従業員数（統合）	増加	8592	59.3	67.9	17.8	9.6	27.6	35.6	11.0	11.8	9.7
	増えていない	14950	48.8	52.6	16.4	7.1	19.9	24.6	8.6	9.8	26.0

人材確保に効果があった働き方改善の取組（従業員数の増加状況別）



（注）1.「働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があったと考えられるもの」について3つまで回答したもの。複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

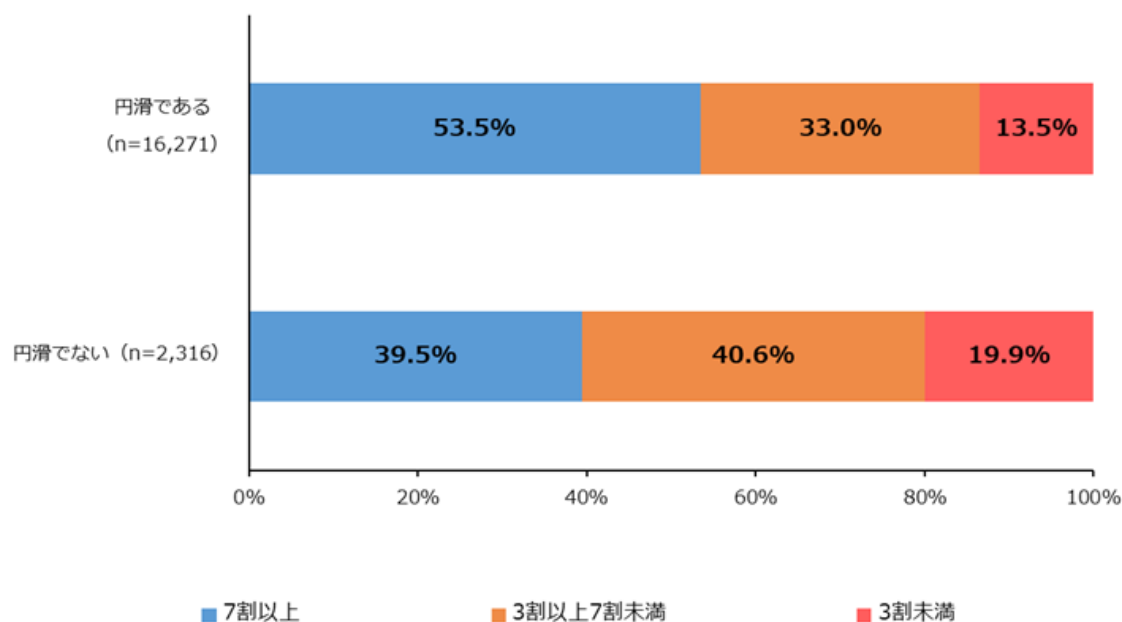
2.従業員数の増加状況は、回答時点（2024年）と1年前（2023年）の従業員数を比較したもの。

3.ここでの従業員数は、常時雇用する正社員、パート・アルバイトの人数について聞いたもの。

<081> 従業員の定着状況（社内コミュニケーションの円滑度合い別）

		合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合（統合）		
			3割未満	3割以上7割未満	7割以上
Q11 社内コミュニケーションの円滑度合い（統合）	円滑である	16,271	13.5	33.0	53.5
	円滑でない	2,316	19.9	40.6	39.5

従業員の定着状況（社内コミュニケーションの円滑度合い別）



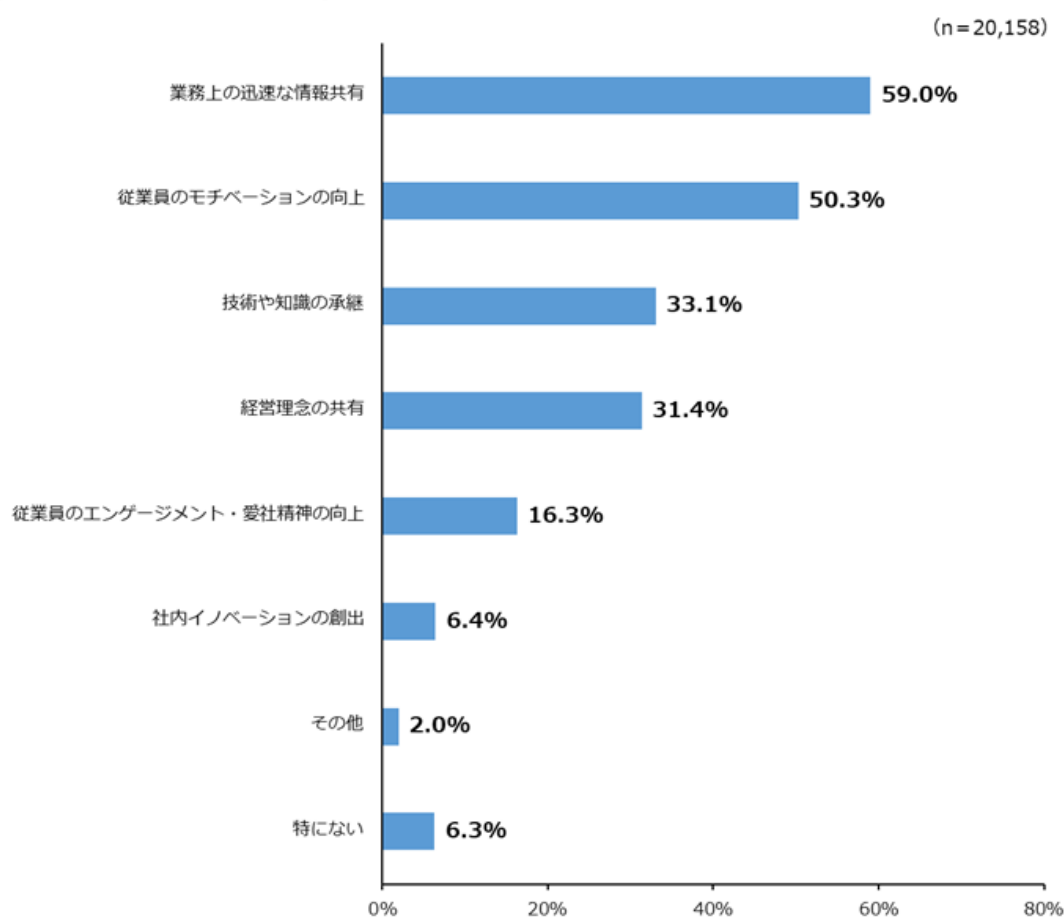
（注）1.社内コミュニケーションの円滑度合いについて、「円滑である」は「非常に円滑である」、「ある程度円滑である」と回答した事業者の合計。「円滑でない」は「全く円滑ではない」、「あまり円滑ではない」と回答した事業者の合計。
 2.社内コミュニケーションの円滑度合いについて、「経営者のみで経営している」と回答した事業者は除く。
 3.従業員の定着状況は、直近3年間で従業員を「採用した」と回答した事業者に対し、直近3年間で採用した従業員の定着割合を聞いたもの。ここでの、直近3年間で採用した従業員の定着割合における「3割以上7割未満」は、「3割以上5割未満」、「5割以上7割未満」と回答した事業者の合計。

<082> 円滑な社内コミュニケーションによる効果

Q12 2 円滑な社内コミュニケーションにより実現されていること...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	20158	100.0
4	業務上の迅速な情報共有	11898	59.0
3	従業員のモチベーションの向上	10139	50.3
5	技術や知識の承継	6675	33.1
1	経営理念の共有	6333	31.4
2	従業員のエンゲージメント・愛社精神の向上	3287	16.3
6	社内イノベーションの創出	1291	6.4
8	特にない	1274	6.3
7	その他	400	2.0
	不明	438	
	非該当	3992	

円滑な社内コミュニケーションによる効果



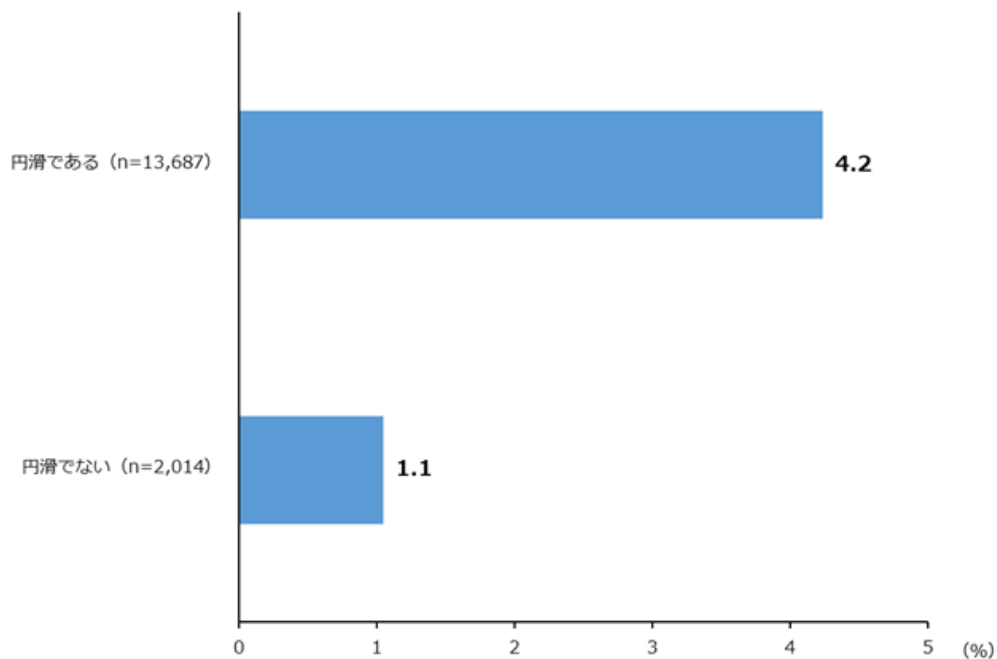
(注) 1.社内コミュニケーションについて、「非常に円滑である」、「ある程度円滑である」と回答した事業者に聞いたもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<083> 労働生産性の変化率（社内コミュニケーションの円滑度合い別、中央値）

T42 労働生産性変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q11 社内コミュニケーションの円滑度合い (統合)	円滑である	13687	4.2
	円滑でない	2014	1.1

労働生産性の変化率（社内コミュニケーションの円滑度合い別、中央値）



(注) 1.社内コミュニケーションの円滑度合いについて、「円滑である」は「非常に円滑である」、「ある程度円滑である」と回答した事業者の合計。「円滑でない」は「全く円滑ではない」、「あまり円滑ではない」と回答した事業者の合計。

2.社内コミュニケーションの円滑度合いについて、「経営者のみで経営している」と回答した事業者は除く。

3.労働生産性＝付加価値額÷従業員数で算出している。

4.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

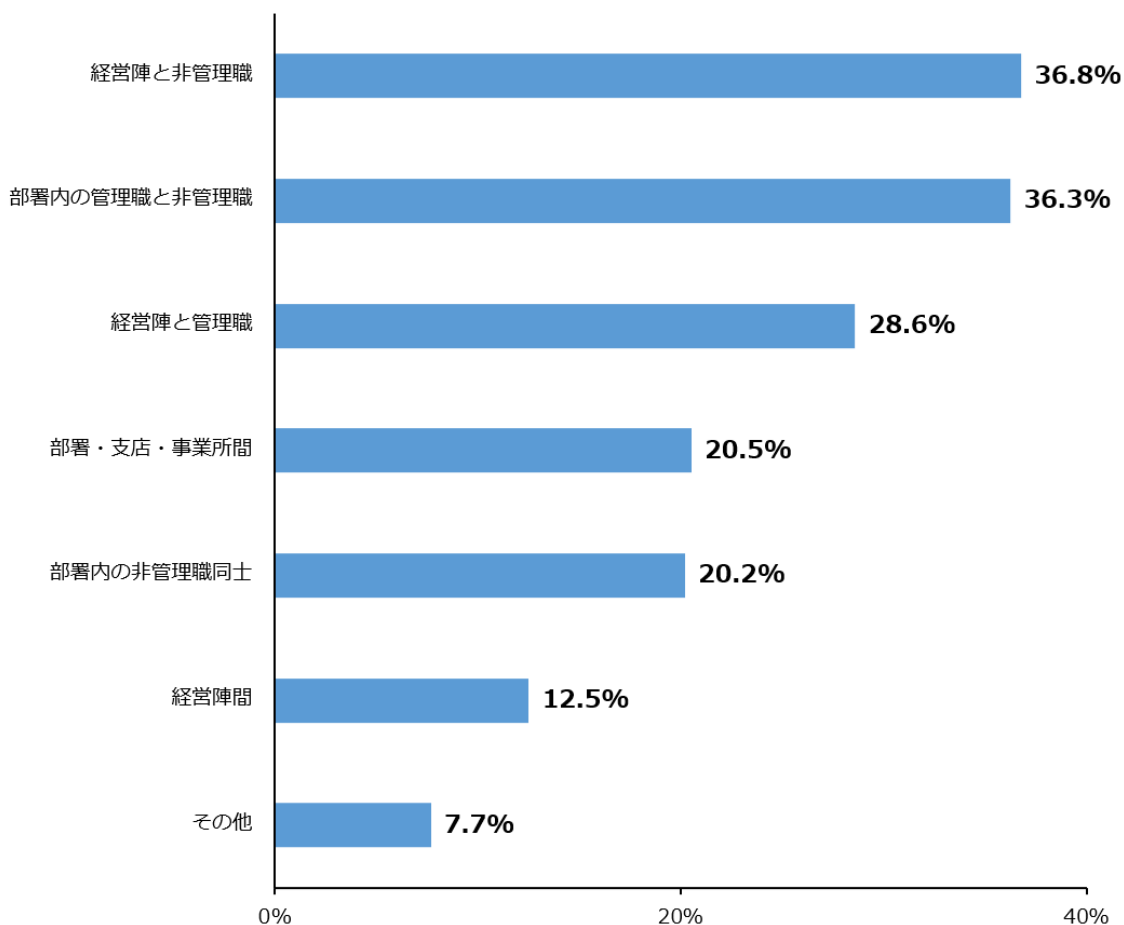
5.労働生産性の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<084> 社内コミュニケーションが円滑でない関係性（社内コミュニケーションが円滑でない事業者）

		合計	Q12_1 社内コミュニケーションが円滑でない関係性						
			経営陣間	経営陣と 管理職	経営陣と 非管理職	部署内の 管理職と 非管理職	部署内の 非管理職 同士	部署・支 店・事業 所間	その他
Q11 社内コミュニケーションの円滑 度合い（統合）	円滑ではない	2548	12.5	28.6	36.8	36.3	20.2	20.5	7.7

社内コミュニケーションが円滑でない関係性
（社内コミュニケーションが円滑でない事業者）

(n=2,548)

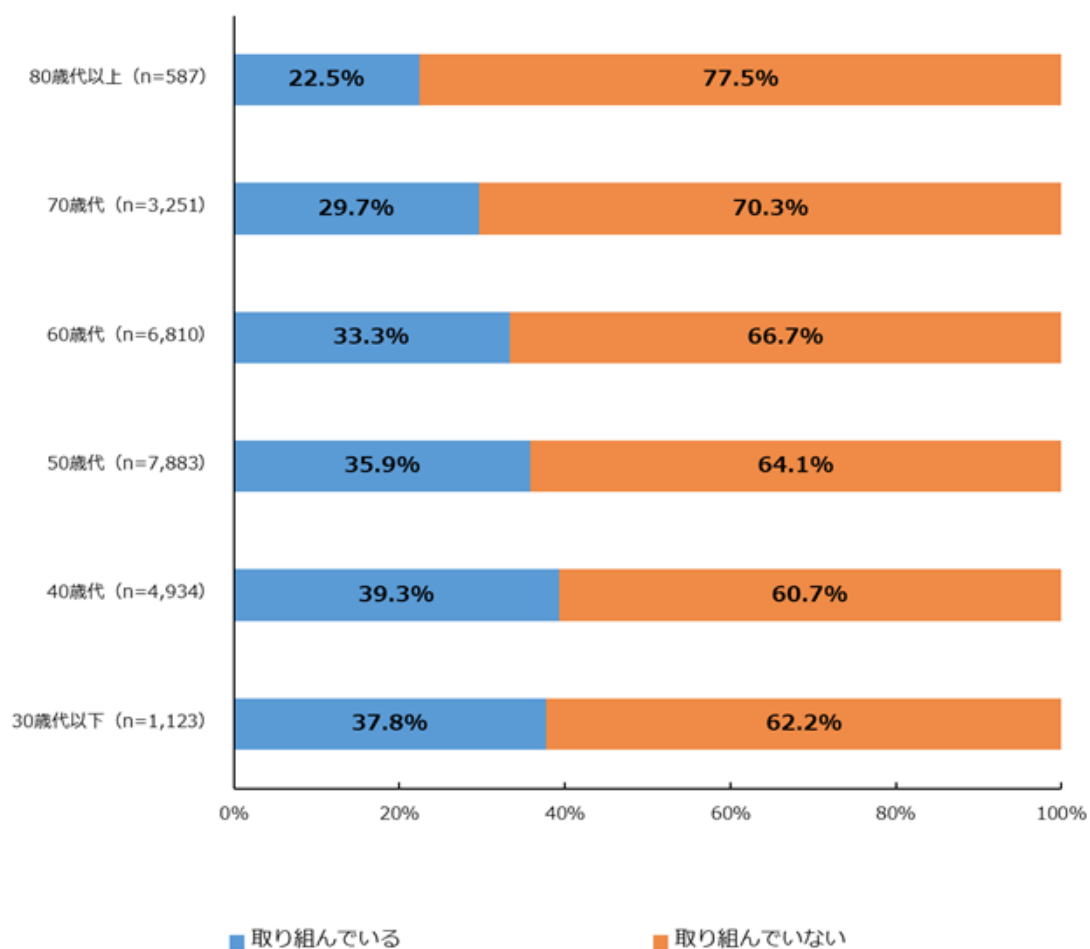


- （注）1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
2.社内コミュニケーションの円滑度合いについて、「全く円滑ではない」、「あまり円滑ではない」と回答した事業者について集計したもの。
3.社内コミュニケーションが円滑でない関係性について、「円滑でない関係性はない」と回答した事業者は除く。

<085> 経営者のリスクリングへの取組状況（経営者の年代別）

		合計	P23 経営者のリスクリン グ	
			取り組んで いる	取り組んで いない
Q1_1 経営者の年齢	30歳代以下	1123	37.8	62.2
	40代	4934	39.3	60.7
	50代	7883	35.9	64.1
	60代	6810	33.3	66.7
	70代	3251	29.7	70.3
	80代以上	587	22.5	77.5

経営者のリスクリングへの取組状況（経営者の年代別）

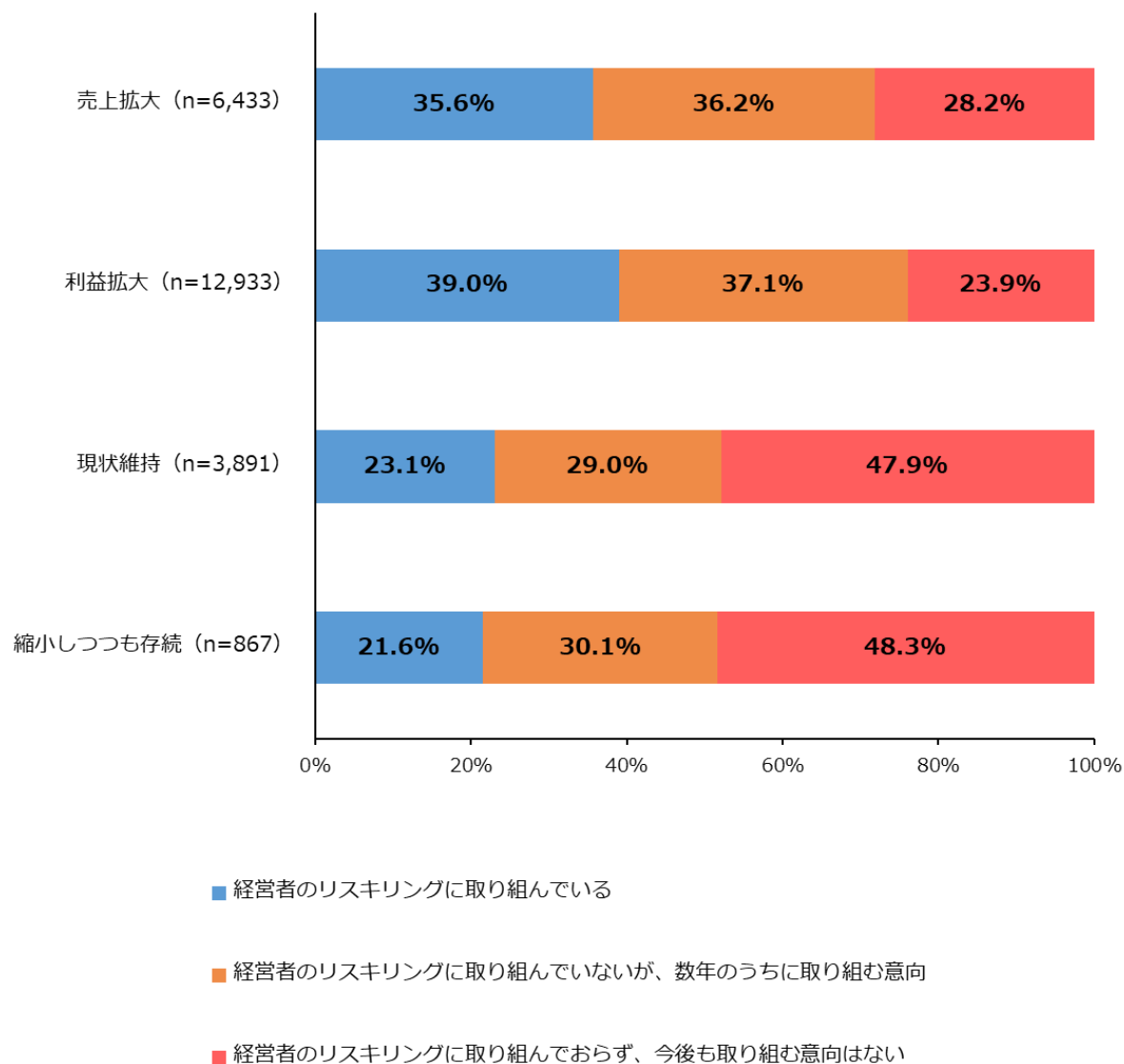


(注) 1.経営者の年齢について、「30歳代以下」は、「29歳以下」、「30代」と回答した事業者の合計。
2.経営者のリスクリングへの取組状況について、「取り組んでいない」は「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」、「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した事業者の合計。

<086> 経営者のリスクリングへの取組状況（経営方針別）

		合計	Q38_1 経営者の「リスクリング」取組状況		
			取り組んでいる	取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向	取り組んでおらず、今後とも取り組む意向はない
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大	6433	35.6	36.2	28.2
	利益拡大	12933	39.0	37.1	23.9
	現状維持	3891	23.1	29.0	47.9
	縮小しつつも存続	867	21.6	30.1	48.3

経営者のリスクリングへの取組状況（経営方針別）



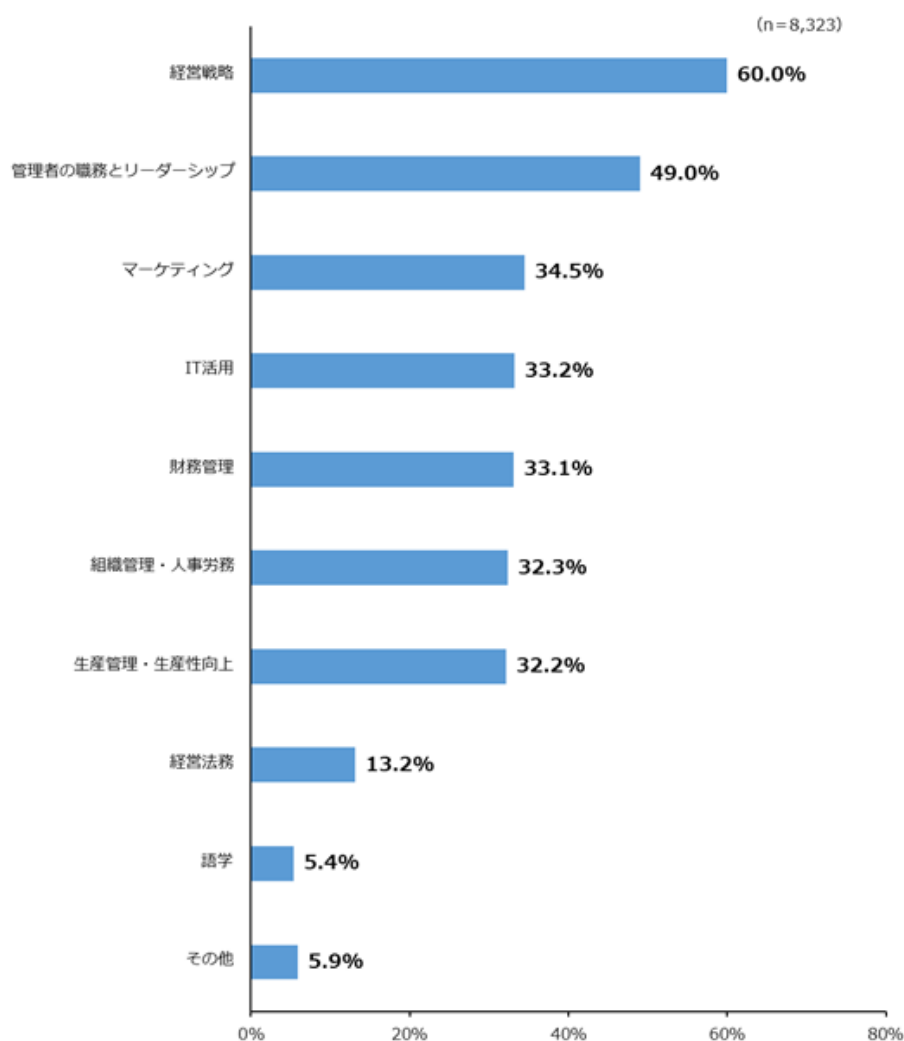
(注) 経営方針について、「円滑な廃業・譲渡」、「その他」と回答した事業者を除く。

<087> 経営者がリスクリングにより獲得したいスキル

Q38 3 経営者の「リスクリング」によって獲得する重要なスキル...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	8323	100.0
2	経営戦略	4991	60.0
1	管理者の職務とリーダーシップ	4079	49.0
5	マーケティング	2868	34.5
8	IT活用	2765	33.2
3	財務管理	2756	33.1
4	組織管理・人事労務	2689	32.3
7	生産管理・生産性向上	2678	32.2
6	経営法務	1097	13.2
10	その他	488	5.9
9	語学	449	5.4
	不明	232	
	非該当	16033	

経営者がリスクリングにより獲得したいスキル



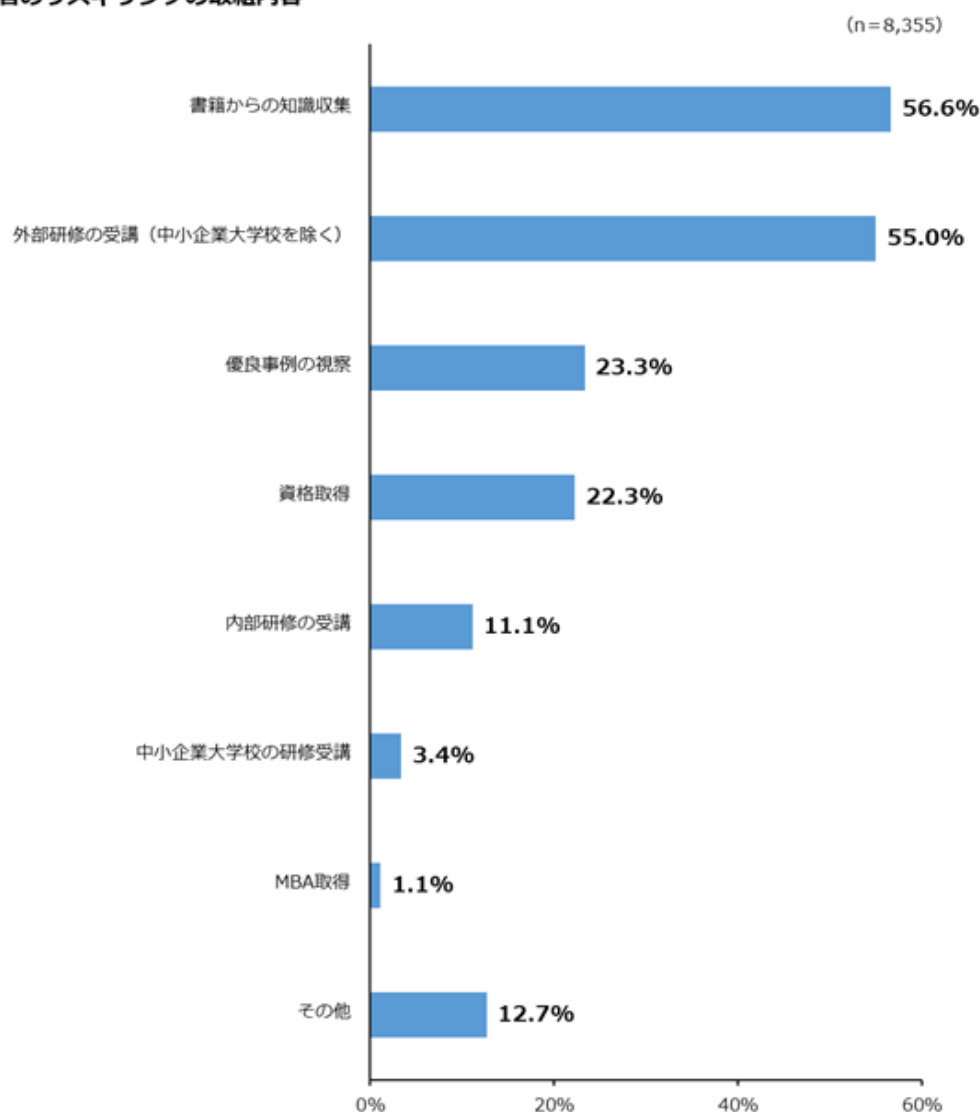
(注) 1. 経営者のリスクリングへの取組状況に関する設問で、リスクリングに「取り組んでいる」と回答した事業者に聞いたもの。
2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<088> 経営者のリスクリングの取組内容

Q38 2 経営者の「リスクリング」取組内容...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	8355	100.0
1	書籍からの知識収集	4729	56.6
3	外部研修の受講（中小企業大学校を除く）	4592	55.0
7	優良事例の視察	1949	23.3
5	資格取得	1862	22.3
8	その他	1058	12.7
2	内部研修の受講	930	11.1
4	中小企業大学校の研修受講	284	3.4
6	MBA取得	94	1.1
	不明	200	
	非該当	16033	

経営者のリスクリングの取組内容



(注) 1.経営者のリスクリングへの取組状況に関する設問で、リスクリングに「取り組んでいる」と回答した事業者に聞いたもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

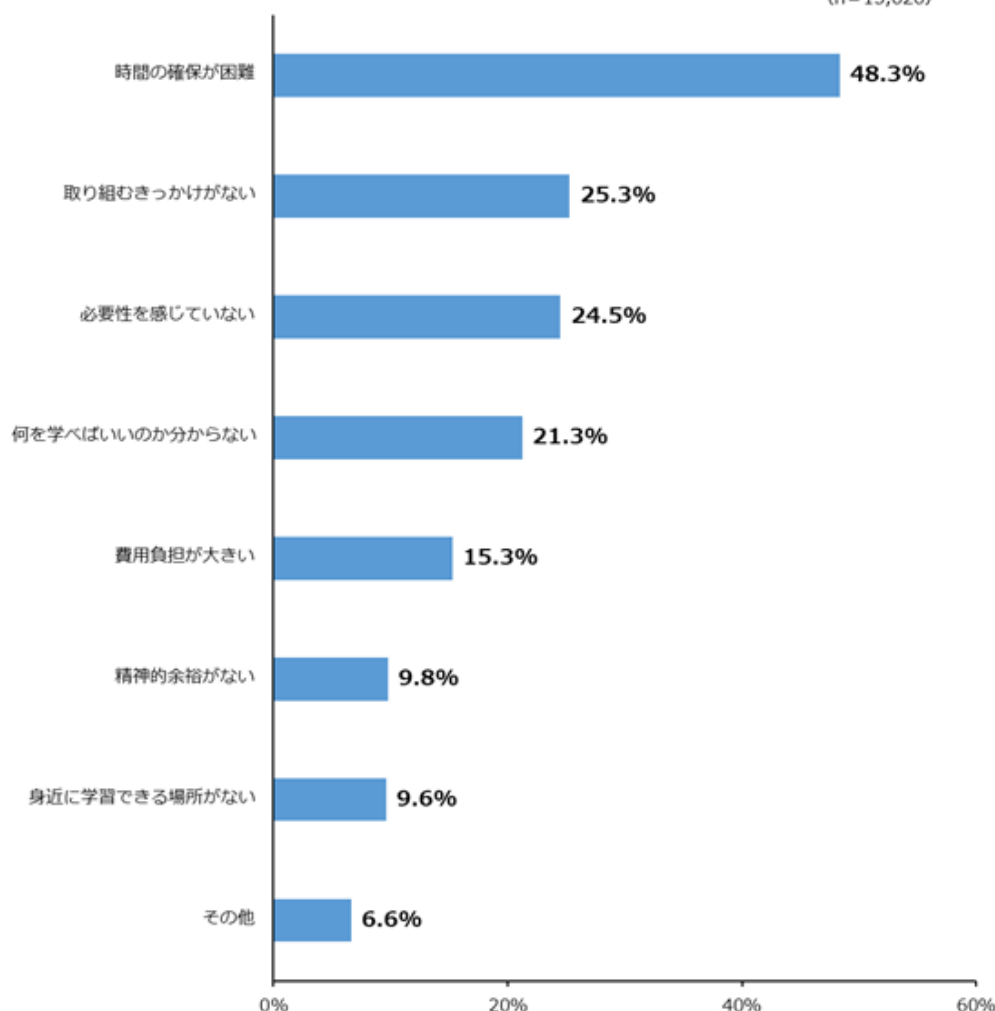
<089> 経営者がリスクリングに取り組まない理由

Q38 4 経営者の「リスクリング」に取り組んでいない理由...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	15626	100.0
1	時間の確保が困難	7554	48.3
5	取り組むきっかけがない	3952	25.3
3	必要性を感じていない	3830	24.5
4	何を学べばいいのか分からない	3323	21.3
2	費用負担が大きい	2393	15.3
7	精神的余裕がない	1528	9.8
6	身近に学習できる場所がない	1505	9.6
8	その他	1037	6.6
	不明	407	
	非該当	8555	

経営者がリスクリングに取り組まない理由

(n=15,626)



(注) 1.経営者のリスクリングへの取組状況に関する設問で、リスクリングに「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」、「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した事業者に聞いたもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<090> 売上高、付加価値額の変化率（経営者のリスクリングへの取組状況別、中央値）

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

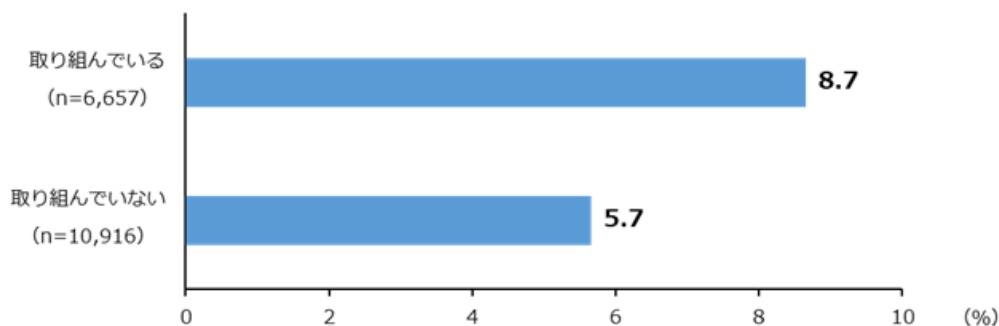
		件数	中央値
P23 経営者のリスクリング	取り組んでいる	6657	8.7
	取り組んでいない	10916	5.7

T52 付加価値額変化率（2023年/2018年）

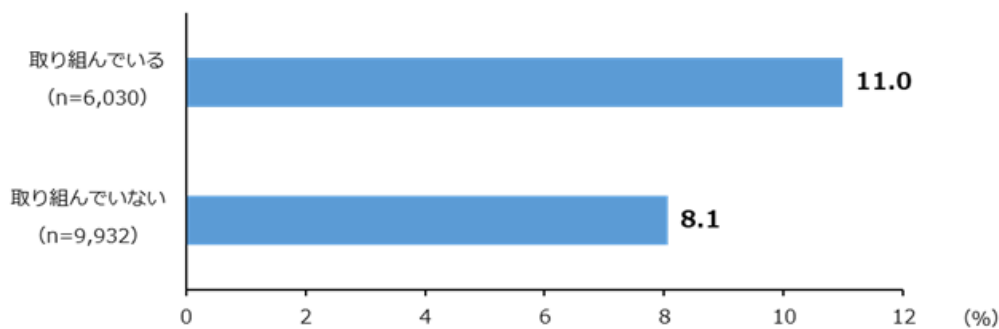
		件数	中央値
P23 経営者のリスクリング	取り組んでいる	6030	11.0
	取り組んでいない	9932	8.1

売上高、付加価値額の変化率（経営者のリスクリングへの取組状況別、中央値）

（１）売上高の変化率（中央値）



（２）付加価値額の変化率（中央値）

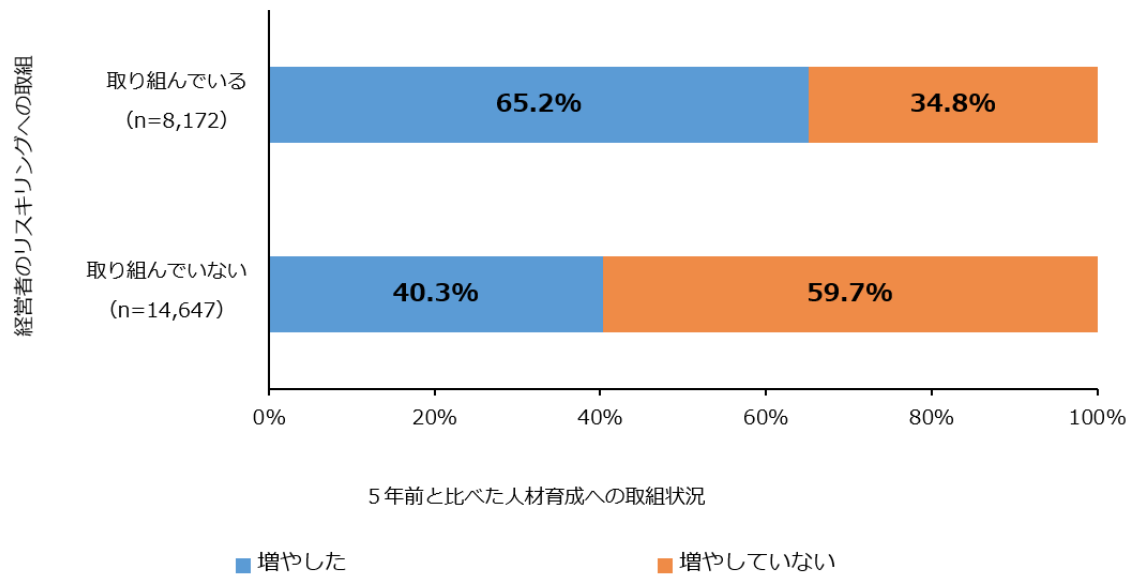


（注） 1.経営者のリスクリングへの取組状況について、「取り組んでいない」は「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」、「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した事業者の合計。
 2.売上高の変化率、付加価値額の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。
 3.付加価値額＝営業利益＋人件費＋賃借料＋租税公課

<091> 5年前と比べた人材育成への取組状況（経営者のリスクリングへの取組状況別）

		合計	Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（続）	
			増やした	増やしていない
P23 経営者のリスクリング	取り組んでいる	8172	65.2	34.8
	取り組んでいない	14647	40.3	59.7

5年前と比べた人材育成への取組状況（経営者のリスクリングへの取組状況別）

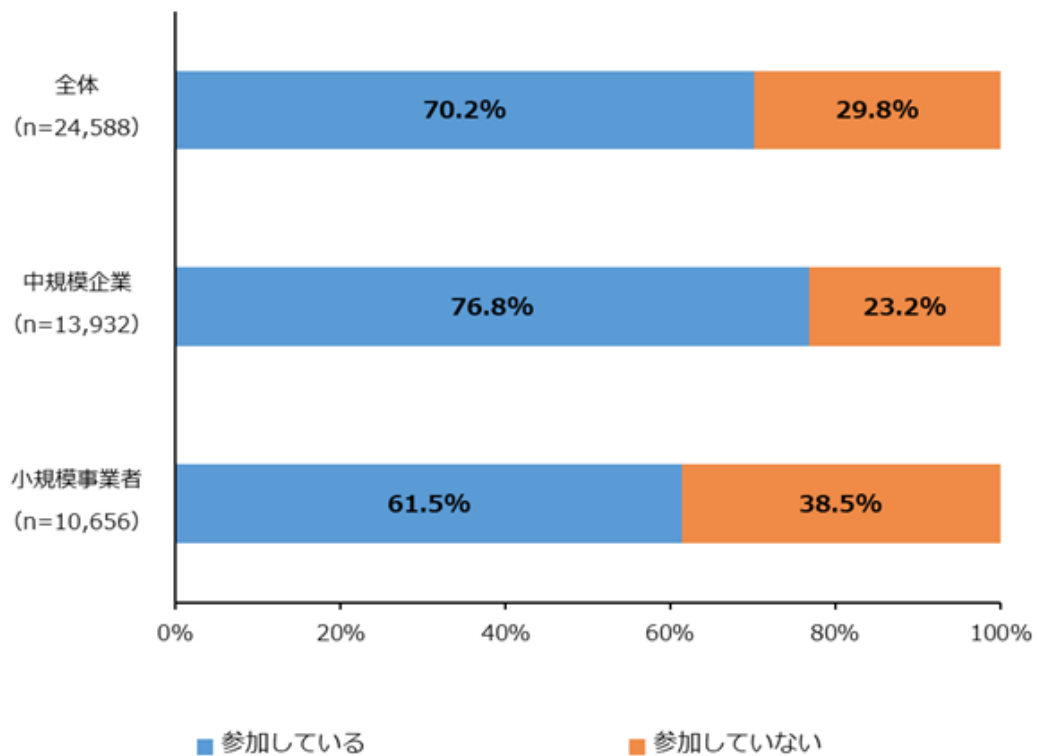


（注）1.経営者のリスクリングへの取組状況について、「取り組んでいない」は「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した事業者の合計。
2.5年前と比べた人材育成の取組について、「増やした」は「大いに増やした」、「やや増やした」と回答した事業者の合計。「増やしていない」は「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」と回答した事業者の合計。
3.人材育成の取組について、「従業員はいない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は除く。

<092> 経営者ネットワークへの参加状況（企業規模別）

		合計	Q14 社外コミュニティ参加の有無	
			参加している	参加していない
	全体	24588	70.2	29.8
P5 企業規模	中規模企業	13932	76.8	23.2
	小規模事業者	10656	61.5	38.5

経営者ネットワークへの参加状況



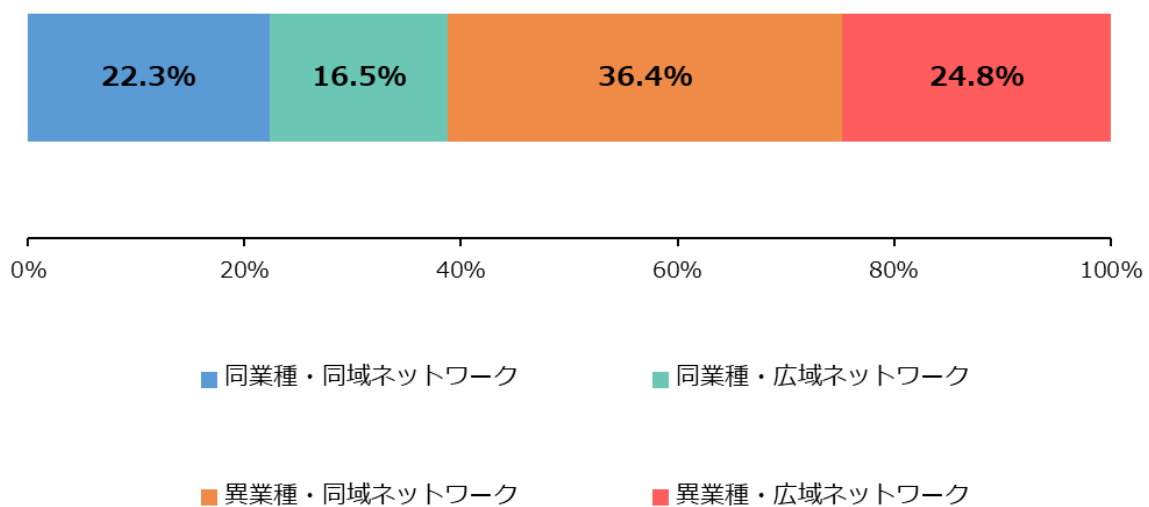
<093> 経営者ネットワークの属性の構成割合

P19 経営者ネットワーク...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	同業種・同域ネットワーク	3848	22.3
2	同業種・広域ネットワーク	2848	16.5
3	異業種・同域ネットワーク	6282	36.4
4	異業種・広域ネットワーク	4276	24.8
	不明	7334	
	全体	17254	100.0

経営者ネットワークの属性の構成割合

(n=17,254)



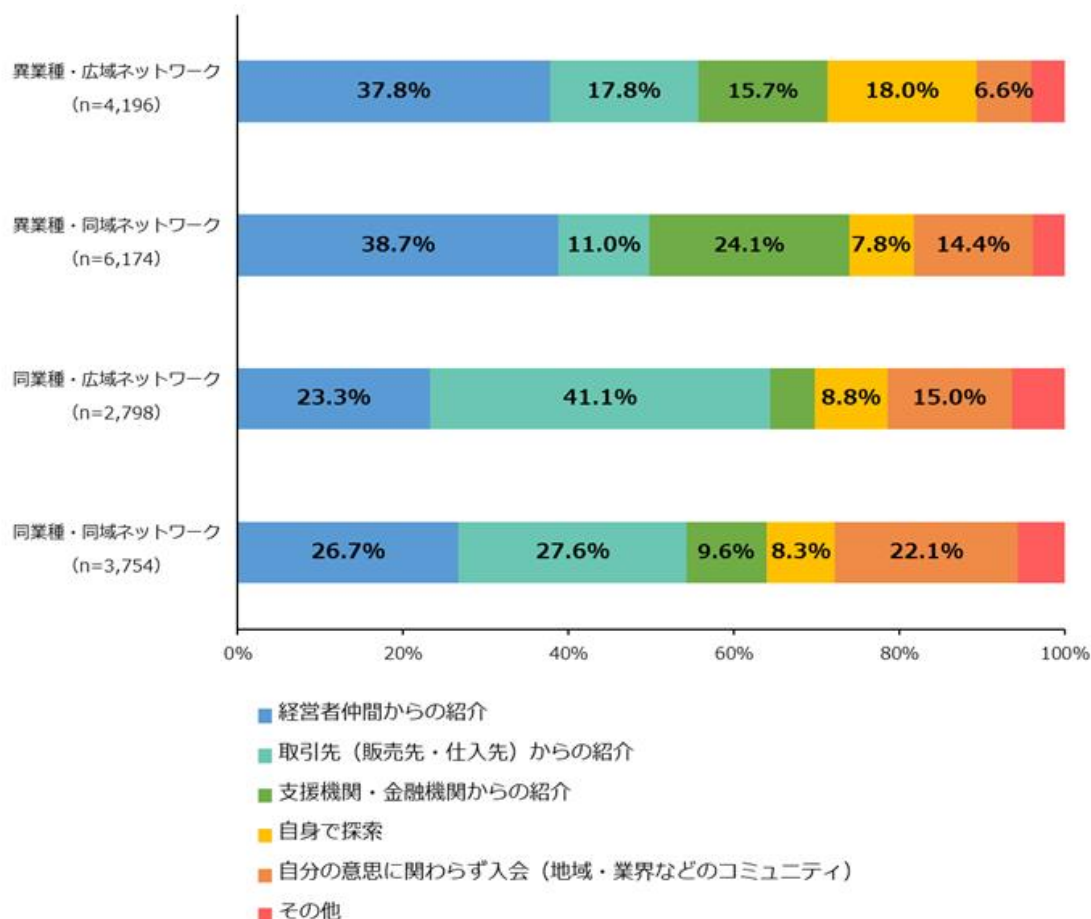
(注) 経営者ネットワークに「参加している」と回答した事業者に聞いたもの。

2.複数のネットワークに参加している場合は、最も頻繁に参加しているネットワークについて聞いている。

<094> 経営者ネットワークへの参加経緯（経営者ネットワークの属性別）

		合計	Q18.1 経営者が最も頻繁に参加しているコミュニティへの参加に至った経緯 (統合)					
			自身で探索	取引先（販 売先・仕入 先）からの 紹介	支援機関・ 金融機関か らの紹介	経営者仲間 からの紹介	自分の意思 に関わらず 入会（地 域・業界な どのコミュニ ティ）	その他
P19 経営者ネットワーク	同業種・同域ネットワーク	3754	8.3	27.6	9.6	26.7	22.1	5.7
	同業種・広域ネットワーク	2798	8.8	41.1	5.4	23.3	15.0	6.4
	異業種・同域ネットワーク	6174	7.8	11.0	24.1	38.7	14.4	3.8
	異業種・広域ネットワーク	4196	18.0	17.8	15.7	37.8	6.6	4.1

経営者ネットワークへの参加経緯（経営者ネットワークの属性別）



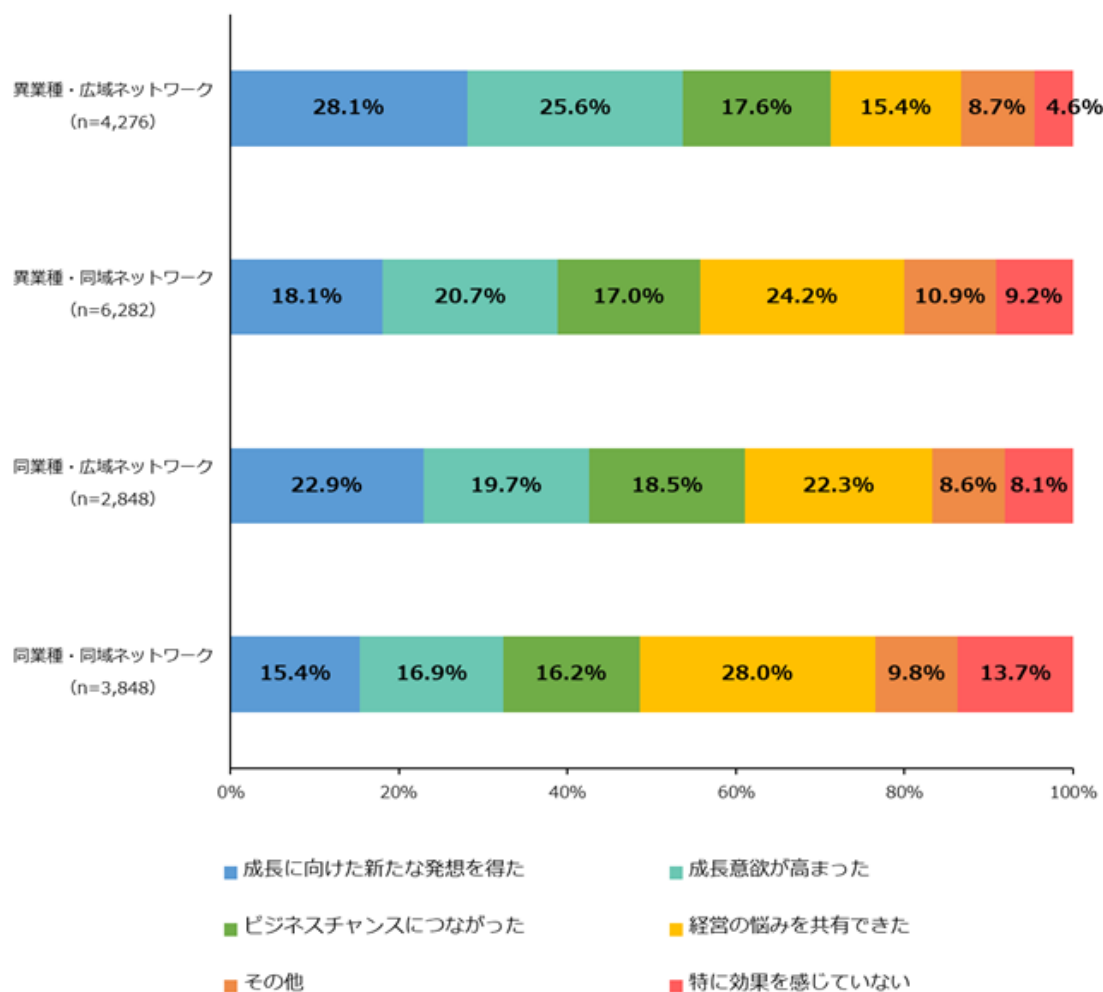
（注）1.経営者ネットワークに「参加している」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営者が最も頻繁に参加しているネットワークへの参加に至った経緯について、「その他」は、「自身で立ち上げた」、「その他」と回答した事業者の合計。

<095> 経営者ネットワークへの参加で得られた効果（経営者ネットワークの属性別）

		合計	Q18_2-1 社外コミュニティに参加することによって得られた効果_1位（統合）					
			成長意欲が高まった	成長に向けた新たな発想を得た	経営の悩みを共有できた	ビジネスチャンスにつながった	その他	特に効果を感じていない
P19 経営者ネットワーク	同業種・同域ネットワーク	3848	16.9	15.4	28.0	16.2	9.8	13.7
	同業種・広域ネットワーク	2848	19.7	22.9	22.3	18.5	8.6	8.1
	異業種・同域ネットワーク	6282	20.7	18.1	24.2	17.0	10.9	9.2
	異業種・広域ネットワーク	4276	25.6	28.1	15.4	17.6	8.7	4.6

経営者ネットワークへの参加で最も得られた効果（経営者ネットワークの属性別）



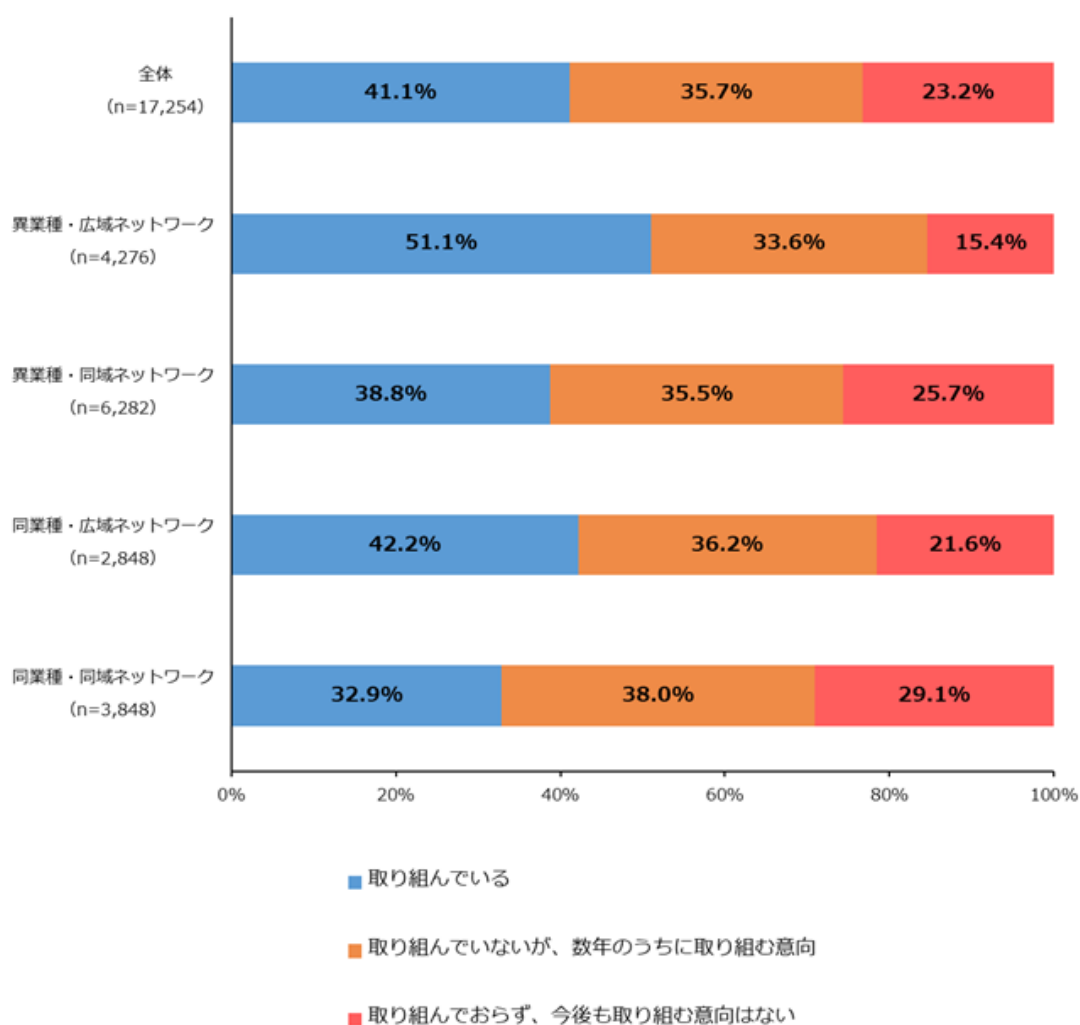
（注）1.経営者ネットワークに「参加している」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営者ネットワークに参加することによって得られた効果について、「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。

<096> 経営者のリスクリングへの取組状況（経営者ネットワークの属性別）

		合計	Q38-1 経営者の「リスクリン グ」取組状況		
			取り組 んでいる	取り組 んでい ない が、数 年の うち に取 組む 意 向	取り組 んでお らず、 今後 も取 組む 意 向は ない
全体		17254	41.1	35.7	23.2
P19 経営者ネットワーク	同業種・同域ネットワーク	3848	32.9	38.0	29.1
	同業種・広域ネットワーク	2848	42.2	36.2	21.6
	異業種・同域ネットワーク	6282	38.8	35.5	25.7
	異業種・広域ネットワーク	4276	51.1	33.6	15.4

経営者のリスクリングへの取組状況（経営者ネットワークの属性別）



（注）経営者ネットワークに「参加している」と回答した事業者に聞いたもの。

<097> 売上高の変化率（経営者ネットワークの参加状況・属性別、中央値）

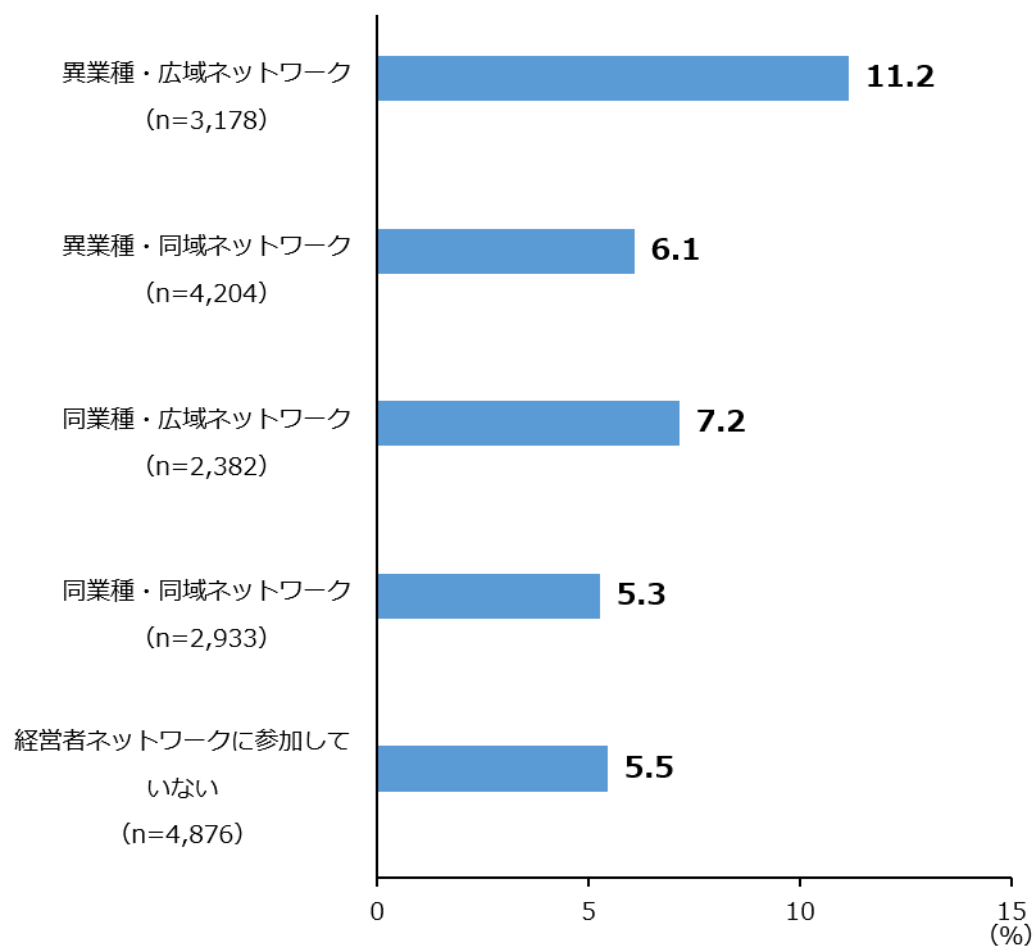
T9 売上高変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
P19 経営者ネットワーク	同業種・同域ネットワーク	2933	5.3
	同業種・広域ネットワーク	2382	7.2
	異業種・同域ネットワーク	4204	6.1
	異業種・広域ネットワーク	3178	11.2

T9 売上高変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q14 社外コミュニティ参加の有無	参加している	12697	7.3
	参加していない	4876	5.5

売上高の変化率（経営者ネットワークの参加状況・属性別、中央値）

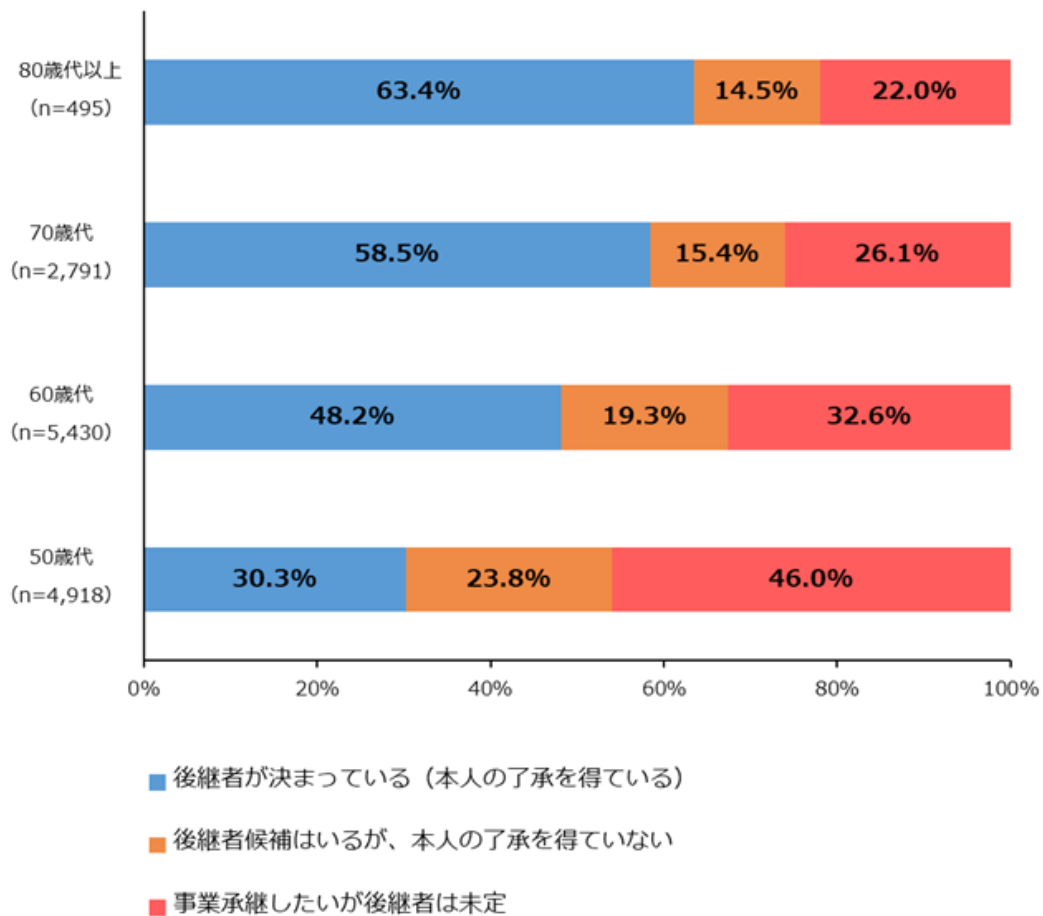


（注）売上高の変化率は、2023年と2018年を比較して算出したもの。

<098> 後継者の選定状況（経営者の年代別）

		合計	Q51_1 後継者の選定状況（統合）		
			後継者が決まっている （本人の了承を得ている）	後継者候補はいるが、 本人の了承を得ていない	事業承継したいが後継 者は未定
Q1_1 経営者の年齢	50代	4918	30.3	23.8	46.0
	60代	5430	48.2	19.3	32.6
	70代	2791	58.5	15.4	26.1
	80代以上	495	63.4	14.5	22.0

後継者の選定状況（経営者の年代別）

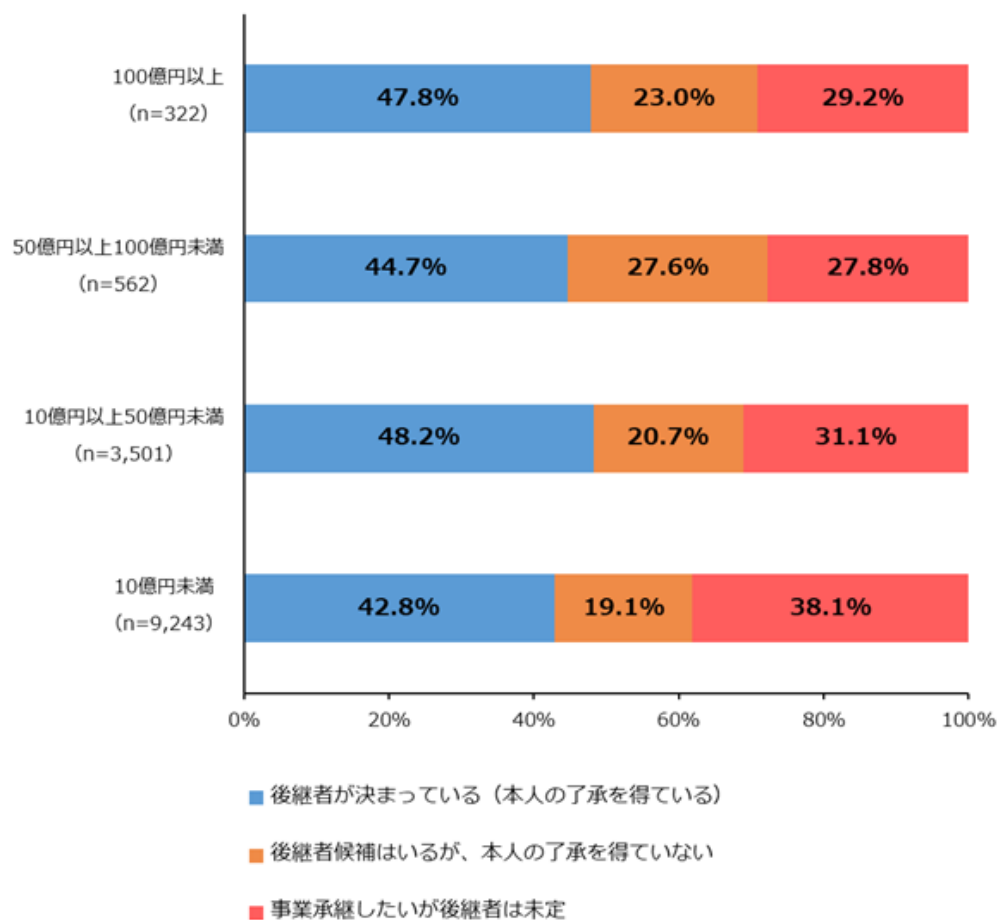


（注）1.後継者の選定状況について、「事業承継は検討していない」と回答した事業者は除く。
2.「後継候補者はいるが、本人の了承を得ていない」は、複数の候補者で検討中の場合を含む。

<099> 後継者の選定状況（売上高規模別）

		合計	Q51_1 後継者の選定状況（統合）		
			後継者が決まっている （本人の了承を得ている）	後継者候補はいるが、 本人の了承を得ていない	事業承継したいが後継 者は未定
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	9243	42.8	19.1	38.1
	10億円以上～50億円未満	3501	48.2	20.7	31.1
	50億円以上～100億円未満	562	44.7	27.6	27.8
	100億円以上	322	47.8	23.0	29.2

後継者の選定状況（売上高規模別）

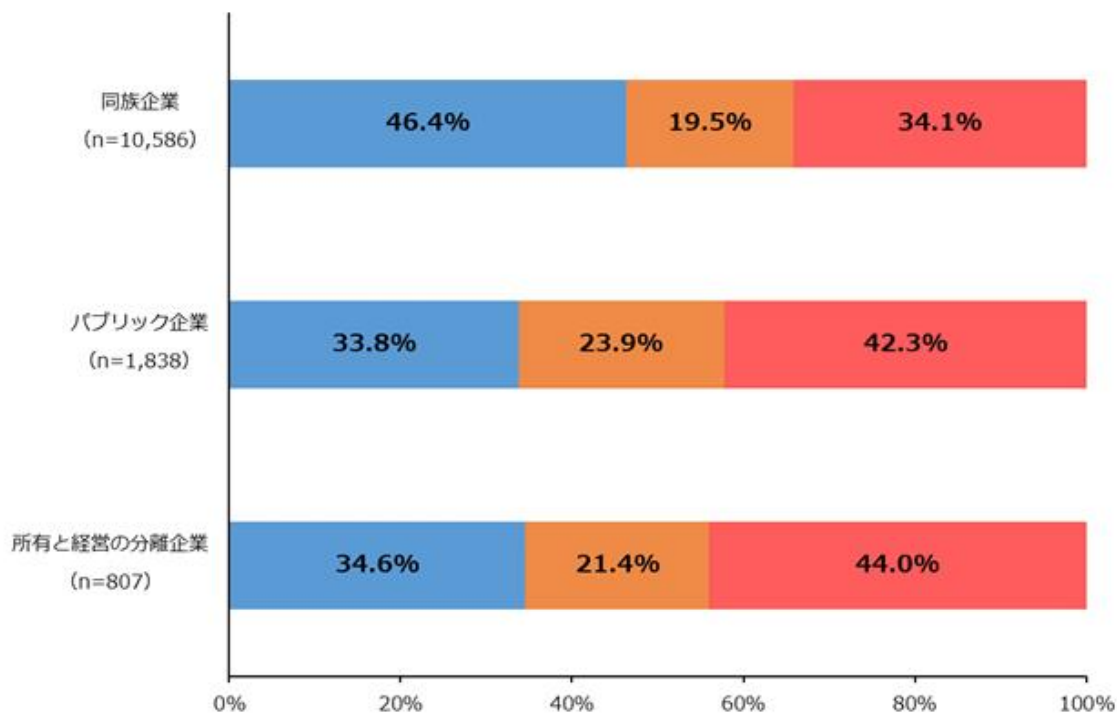


- （注）1.後継者の選定状況について、「事業承継は検討していない」と回答した事業者は除く。
2.「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」は、複数の候補者で検討中の場合を含む。
3.経営者年齢について、「29歳以下」、「30代」、「40代」と回答した事業者は除く。
4.ここでの売上高は、直近（1期前）の売上高に基づいて集計している。「事業を開始していない」と回答した事業者は除く。

<100> 後継者の選定状況（企業類型別）

		合計	Q51_1 後継者の選定状況（統合）		
			後継者が決まっている （本人の了承を得ている）	後継者候補はいるが、 本人の了承を得ていない	事業承継したいが後継者は未定
P7 企業属性	同族企業	10586	46.4	19.5	34.1
	所有と経営の分離企業	807	34.6	21.4	44.0
	パブリック企業	1838	33.8	23.9	42.3

後継者の選定状況（企業類型別）



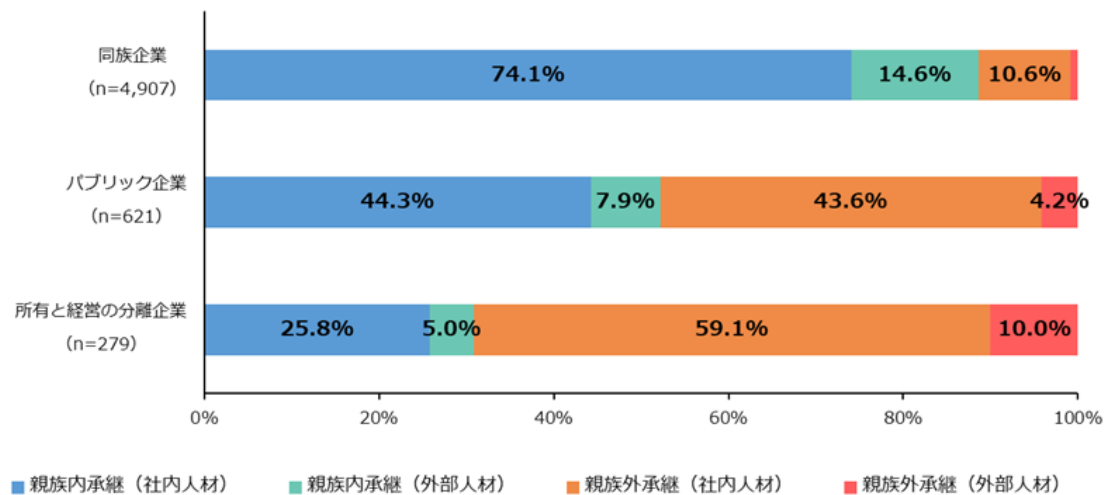
- 後継者が決まっている（本人の了承を得ている）
- 後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない
- 事業承継したいが後継者は未定

- （注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.後継者の選定状況について、「事業承継は検討していない」と回答した事業者は除く。
3.「後継候補者はいるが、本人の了承を得ていない」は、複数の候補者で検討中の場合を含む。

<101> 後継者の属性（企業類型別）

		合計	P28 事業承継			
			親族内承継 (社内人材)	親族内承継 (外部人材)	親族外承継 (社内人材)	親族外承継 (外部人材)
P7 企業属性	同族企業	4907	74.1	14.6	10.6	0.8
	所有と経営の分離企業	279	25.8	5.0	59.1	10.0
	パブリック企業	621	44.3	7.9	43.6	4.2

後継者の属性（企業類型別）



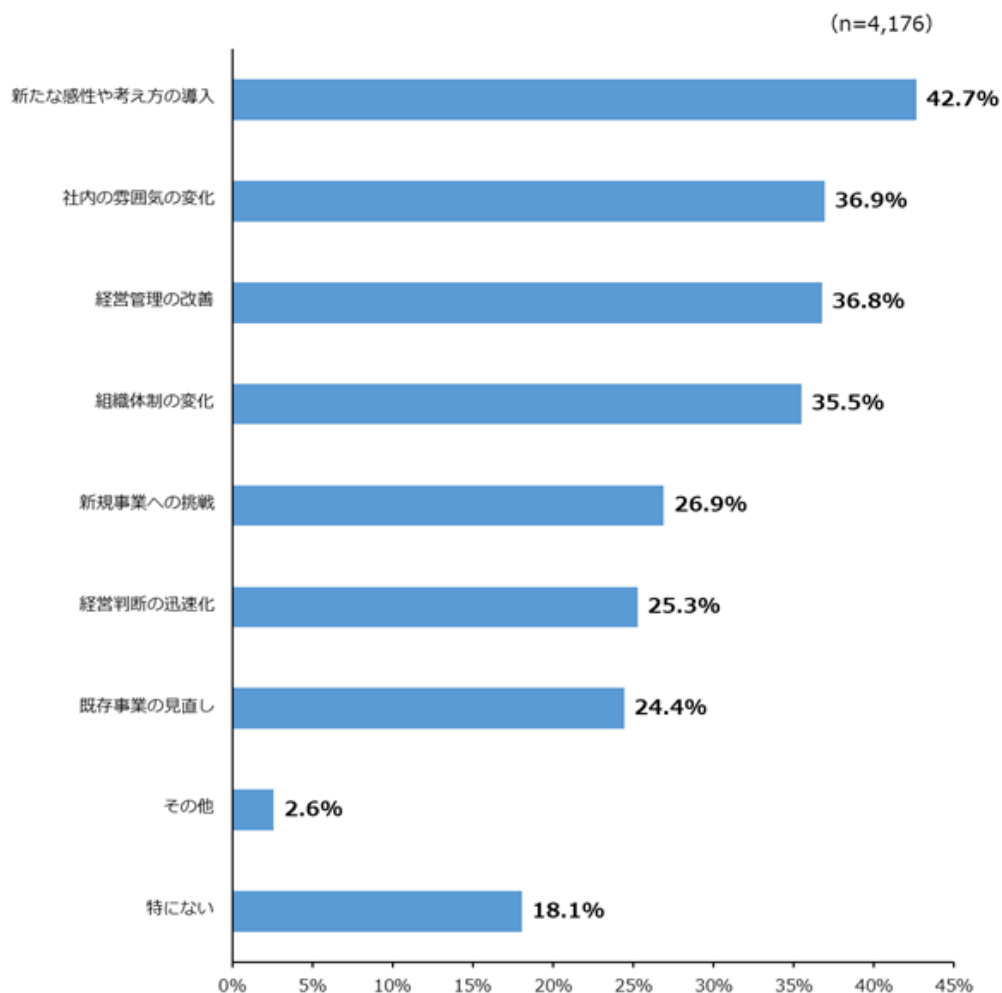
（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.後継者の選定状況について、「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した事業者に聞いたもの。

<102> 事業承継後に効果のあった取組（40歳代以下の経営者）

		Q53_2 事業承継に際して、現経営者の取組で効果があったもの									
		合計	経営管理 の改善	組織体制 の変化	経営判断 の迅速化	社内の雰 囲気の変 化	新たな感 性や考え 方の導入	既存事業 の見直し	新規事業 への挑戦	その他	特にな い
Q1_1 経営者の年齢（統合）	40代以下	4176	36.8	35.5	25.3	36.9	42.7	24.4	26.9	2.6	18.1

事業承継後に効果のあった取組（40歳代以下の経営者）



（注）1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.経営者が何代目かを聞いた設問で、「2代目」、「3代目」、「4代目」、「5代目以上」と回答した企業に聞いたもの。

3.経営者年齢について、「29歳以下」、「30代」、「40代」と回答した事業者について集計したもの。

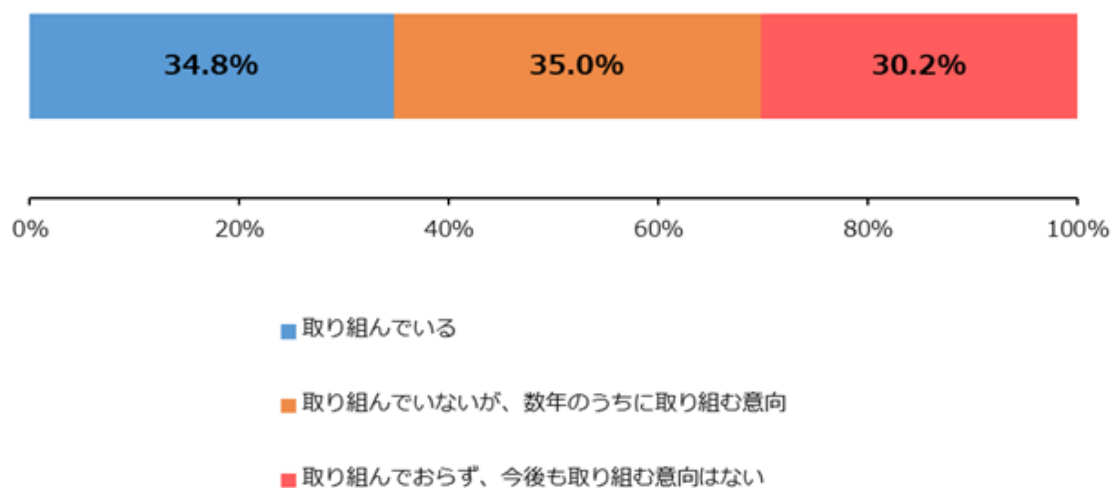
<103> 経営者のリスクリングへの取組状況

Q38 1 経営者の「リスクリング」取組状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	8555	34.8
2	取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向	8609	35.0
3	取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない	7424	30.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

経営者のリスクリングへの取組状況

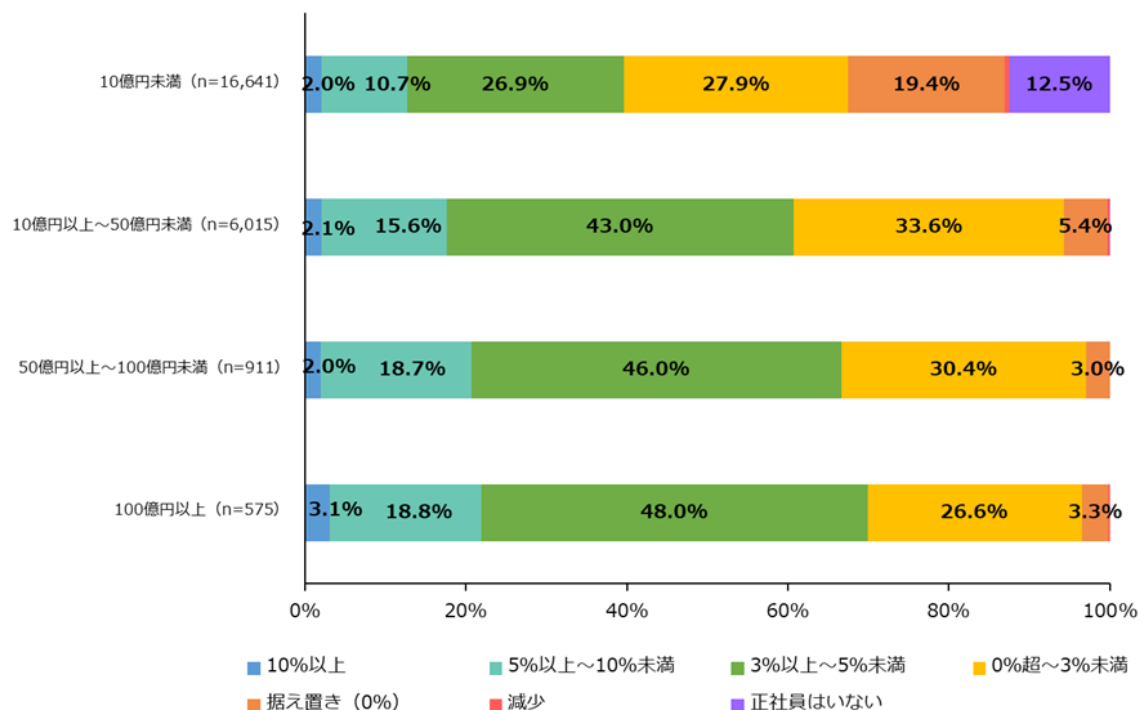
(n=24,588)



<104> 賃上げ率（2024年における正社員一人当たりの平均賃金、スケール別）

		合計	05_1 正社員一人当たりの平均賃金について、賃上げの実施状況						
			正社員はいない	減少	据え置き (0%)	0%超～3% 未満	3%以上～ 5%未満	5%以上～ 10%未満	10%以上
Q2_1-1 売上高（年商）の水準_今期見通し（統計）	10億円未満	18641	12.5	0.6	19.4	27.9	28.9	10.7	2.0
	10億円以上～50億円未満	8015	0.1	0.2	5.4	33.8	43.0	15.6	2.1
	50億円以上～100億円未満	911	0.0	0.0	3.0	30.4	46.0	18.7	2.0
	100億円以上	575	0.0	0.2	3.3	26.6	48.0	18.8	3.1

賃上げ率（2024年における正社員一人当たりの平均賃金、スケール別）

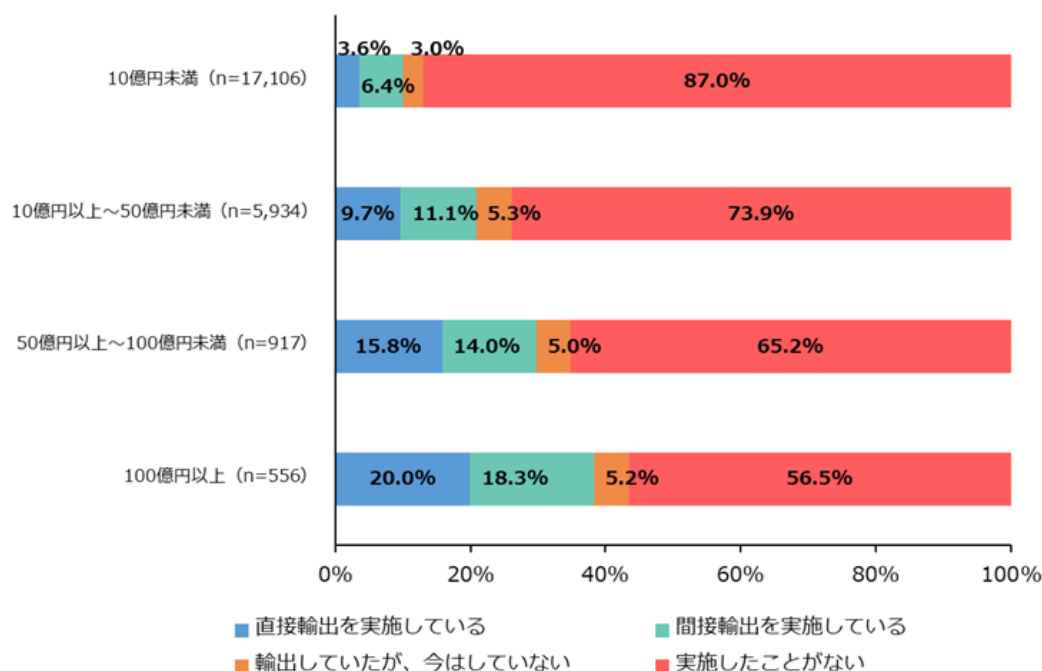


（注）1.正社員（経営者、役員、パート・アルバイト、派遣・下請け従業員等を含まない）一人当たりの平均賃金について聞いたもの。
2.スケールは、回答時点（今期見込み）のもの。

<105> 輸出の実施状況（スケール別）

		合計	Q44 輸出の実施状況			
			直接輸出を 実施してい る	間接輸出を 実施してい る	輸出してい たが、今は していない	実施したこ とがない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	3.6	6.4	3.0	87.0
	10億円以上～50億円未満	5934	9.7	11.1	5.3	73.9
	50億円以上～100億円未満	917	15.8	14.0	5.0	65.2
	100億円以上	556	20.0	18.3	5.2	56.5

輸出の実施状況（スケール別）

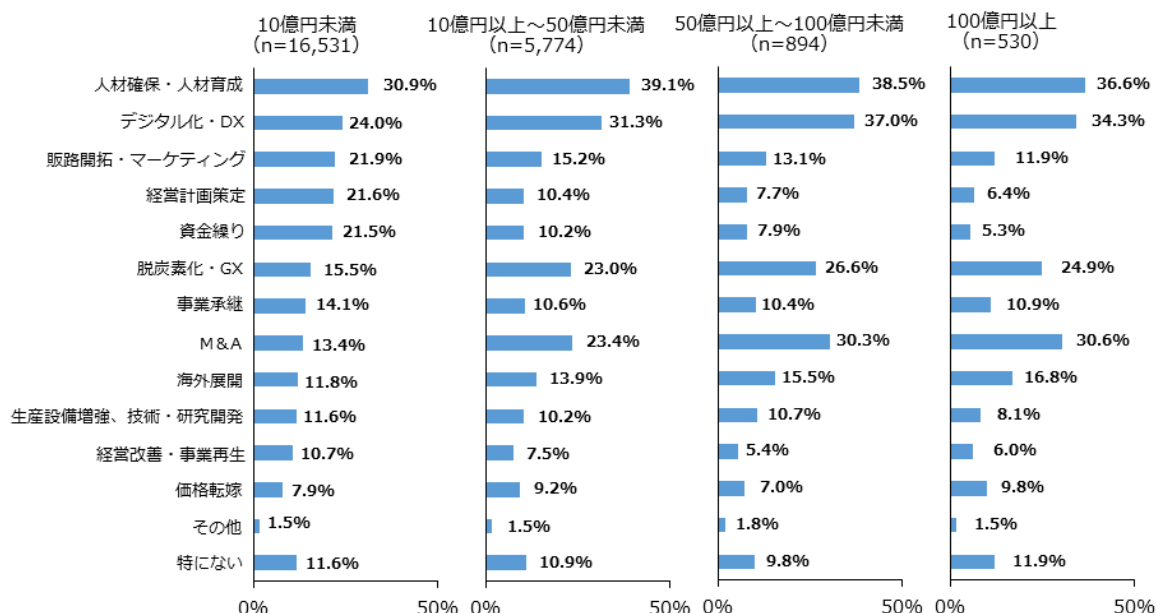


（注）1.ここでの「直接輸出」とは、「企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出」を指し、「間接輸出」とは、「自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出」を指す。
2.「直接輸出」、「間接輸出」の双方に取り組んでいる場合は、いずれか売上高が大きい方の回答を集計している。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<106> 独力で対応していくことが難しい経営課題（スケール別）

	合計	107 独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題											
		経営計画策定	販路開拓・マーケティング	生産設備増強、技術・研究開発	人材確保・人材育成	資金繰り	経営改善・事業再生	M&A	海外展開	デジタル化・DX	脱炭素化・GX	価格転嫁	その他
201-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）													
10億円未満	16531	21.8	21.8	11.6	30.9	21.5	10.7	14.1	12.4	11.8	24.0	15.5	7.9
10億円以上～50億円未満	5774	10.4	15.2	10.2	39.1	10.2	7.5	10.6	22.4	13.9	23.0	9.2	1.5
50億円以上～100億円未満	894	7.7	13.1	10.7	38.5	7.9	5.4	10.4	30.3	15.5	27.0	26.6	1.8
100億円以上	530	6.4	11.9	8.1	36.6	5.3	6.0	10.9	34.3	16.8	24.9	9.8	1.5

独力で対応していくことが難しい経営課題（スケール別）

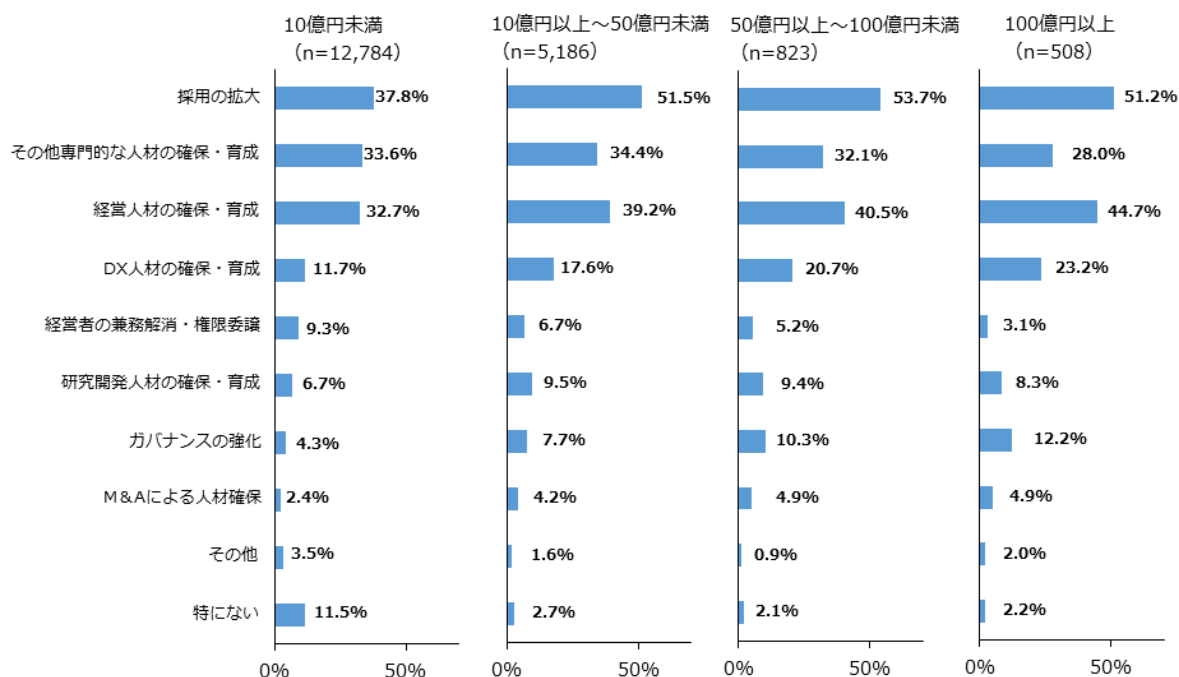


(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
2.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<107> 企業規模を拡大するに当たって、重要と考える組織・人材戦略（スケール別）

		Q10.1 企業規模を拡大するに当たって、重要な取組・組織・人材戦略										
		合計	採用の拡大	経営人材の確保・育成	DX人材の確保・育成	研究開発人材の確保・育成	その他専門的な人材の確保・育成	M&Aによる人材確保	経営者の兼務解消・権限委譲	ガバナンスの強化	その他	特になし
Q2.1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	12784	37.8	32.7	11.7	6.7	59.8	2.4	9.8	4.3	3.5	11.5
	10億円以上～50億円未満	5186	51.5	39.2	17.6	9.5	34.4	4.2	6.7	7.7	1.6	2.7
	50億円以上～100億円未満	823	53.7	40.5	20.7	9.4	32.1	4.9	5.2	10.3	0.9	2.1
	100億円以上	508	51.2	44.7	23.2	8.3	28.0	4.9	3.1	12.2	2.0	2.2

企業規模を拡大するに当たって、重要と考える組織・人材戦略（スケール別）



（注）1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2. ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

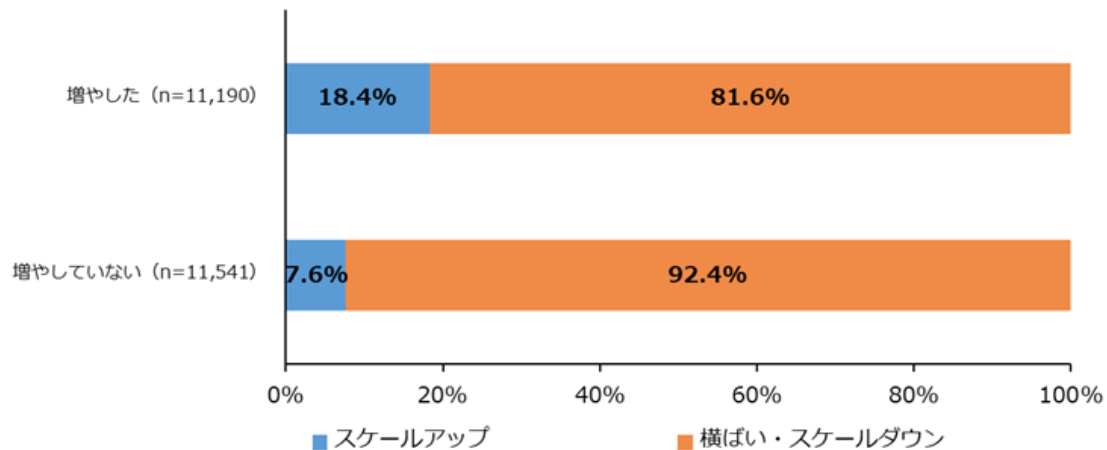
3. 「その他専門的な人材」とは、「経営人材」、「DX人材」、「研究開発人材」以外の専門的な人材を指す。

4. 自社の経営方針について、「売上拡大」、「利益拡大」と回答した事業者に聞いたもの。

<108> スケール変動状況（人材育成の取組の増減別）

	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）			
増やした	11190	18.4	81.6
増やしていない	11541	7.6	92.4

スケール変動状況（人材育成の取組の増減別）



（注）1. 「人材育成の取組の増減」は、5年前（2019年）と比べた、人材育成の取組状況を聞いたもの。「増やした」は、「大いに増やした」、「やや増やした」の合計。「増やしていない」は、「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」の合計。「従業員はいない」、「業歴5年未満」と回答した事業者は集計から除いている。
2. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<109> スケール変動状況（人材育成の取組の増減別、スケール別）

Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	6905	11.0	89.0
	増やしていない	9093	3.8	96.2

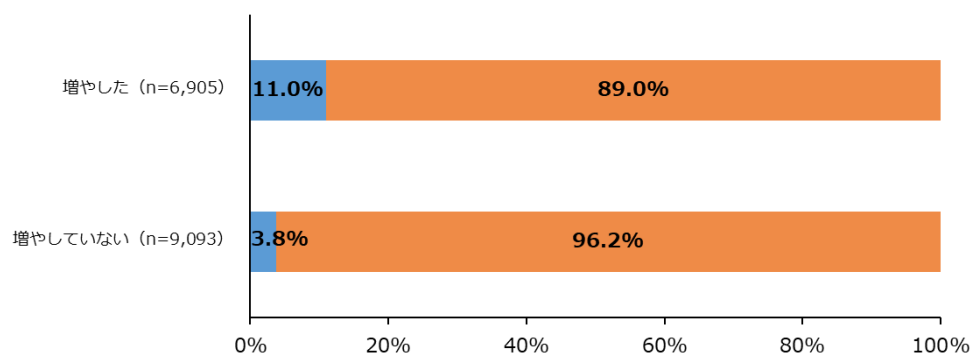
Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	3395	29.0	71.0
	増やしていない	2078	20.6	79.4

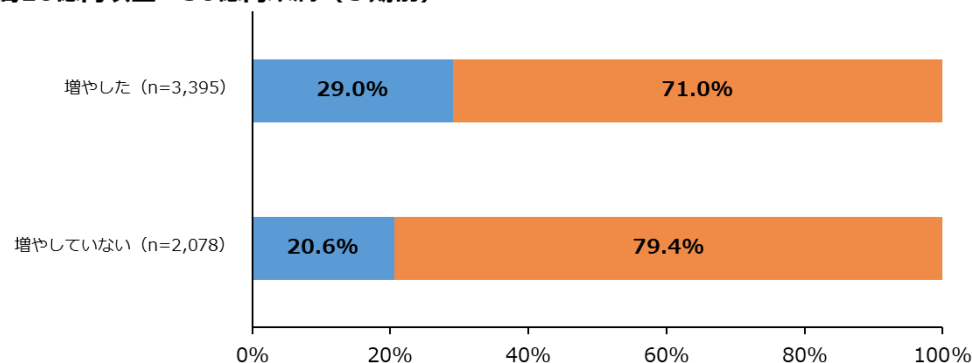
Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減（統合）	増やした	561	55.3	44.7
	増やしていない	245	44.5	55.5

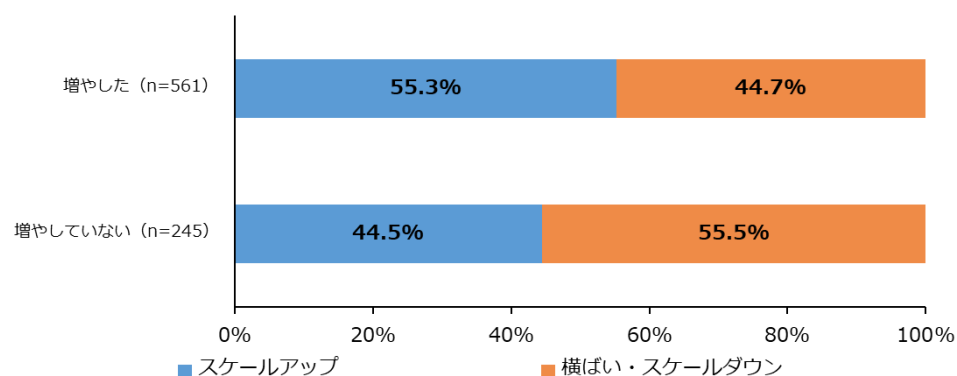
スケール変動状況（人材育成の取組の増減別、スケール別） （１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）

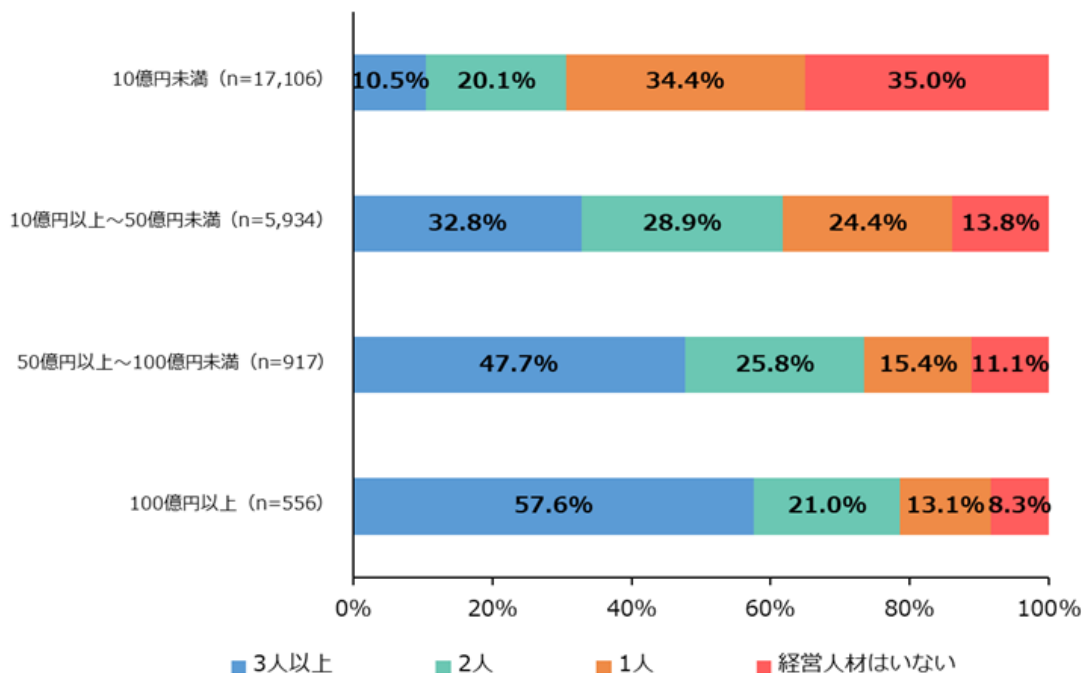


（注）1. 「人材育成の取組の増減」は、５年前（2019年）と比べた、人材育成の取組状況を聞いたもの。「増やした」は、「大いに増やした」、「やや増やした」の合計。「増やしていない」は、「変わらない」、「やや減らした」、「大いに減らした」の合計。「従業員はいない」、「業歴５年未満」と回答した事業者は集計から除いている。
2. ５期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。なお、ここでの５期前は決算期を指しており、５年前（2019年）と同義でないことに留意する。

<110> 経営人材の有無（スケール別）

		合計	Q31_1 経営人材の有無			
			経営人材は いない	1人	2人	3人以上
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	35.0	34.4	20.1	10.5
	10億円以上～50億円未満	5934	13.8	24.4	28.9	32.8
	50億円以上～100億円未満	917	11.1	15.4	25.8	47.7
	100億円以上	556	8.3	13.1	21.0	57.6

経営人材の有無（スケール別）



（注）1.ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指す。
2.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<111> 経営判断において、重視する利害関係者（スケール別）

		合計	Q26-2 重視する利害関係者の意見_株主（統合）			
			強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	11313	22.5	42.2	20.1	15.2
	10億円以上～50億円未満	5323	24.3	43.2	19.2	14.3
	50億円以上～100億円未満	858	28.3	40.2	18.5	12.9
	100億円以上	518	28.0	43.1	18.5	10.4

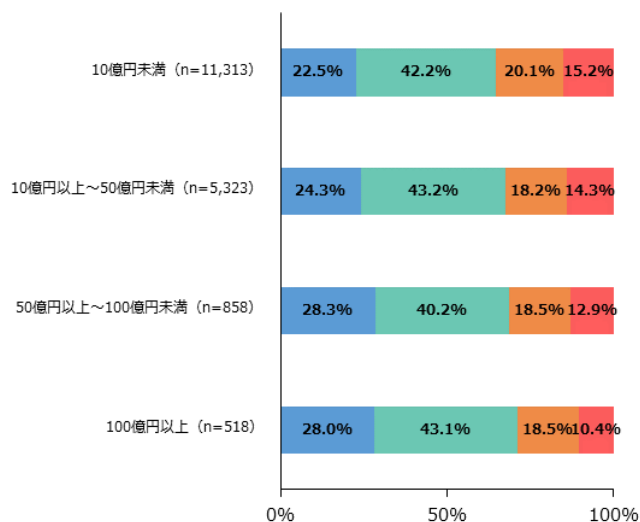
		合計	Q26-3 重視する利害関係者の意見_従業員（統合）			
			強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	14908	19.6	61.9	12.7	5.8
	10億円以上～50億円未満	5763	20.4	64.1	11.7	3.8
	50億円以上～100億円未満	898	22.0	64.5	10.2	3.2
	100億円以上	543	23.8	63.7	9.8	2.8

		合計	Q26-4 重視する利害関係者の意見_取引先（統合）			
			強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	15827	18.2	59.5	15.8	6.5
	10億円以上～50億円未満	5710	19.6	58.4	15.4	6.6
	50億円以上～100億円未満	891	21.4	58.1	15.2	5.3
	100億円以上	536	24.8	58.4	14.6	2.2

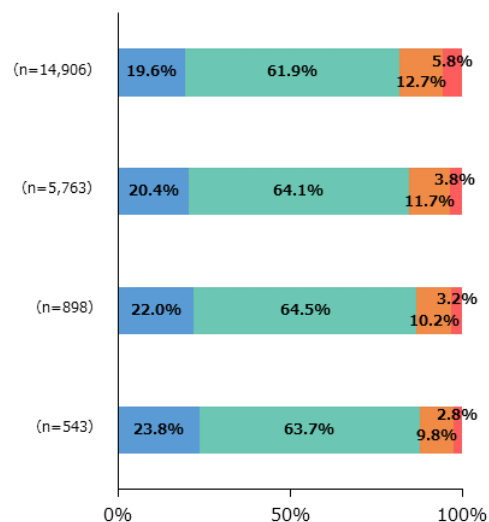
		合計	Q26-5 重視する利害関係者の意見_地域社会・地元住民（統合）			
			強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	13894	9.3	46.5	27.8	16.4
	10億円以上～50億円未満	4931	5.8	42.3	33.3	18.6
	50億円以上～100億円未満	805	6.7	44.3	31.4	17.5
	100億円以上	489	10.2	47.6	28.6	13.5

経営判断において、重視する利害関係者（スケール別）

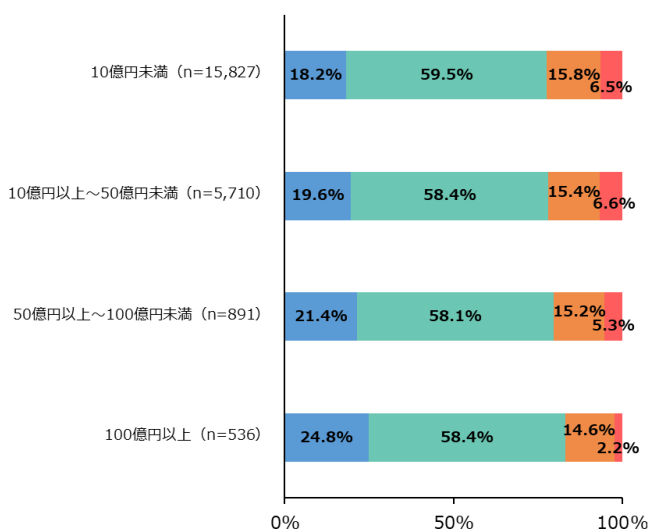
（１）株主



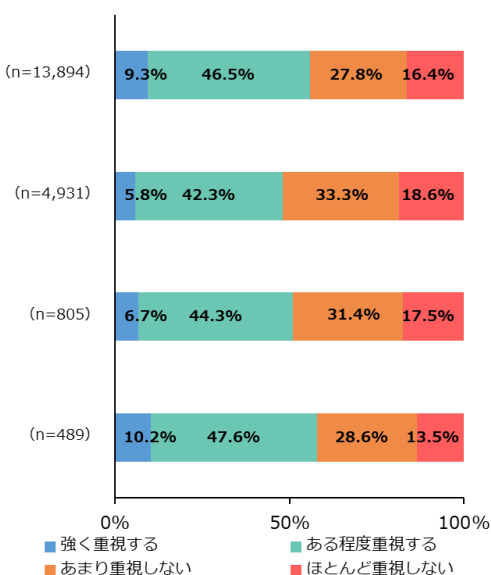
（２）従業員



（３）取引先



（４）地域社会・地元住民



- （注）1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
 2.経営判断を行う際、利害関係者の意見について、どの程度重視しているかを聞いたもの。
 3.ここでの「取引先」とは、販売先、仕入先、取引金融機関などを指す。
 4.利害関係者について、「関係者はいない」と回答した事業者は除いている。

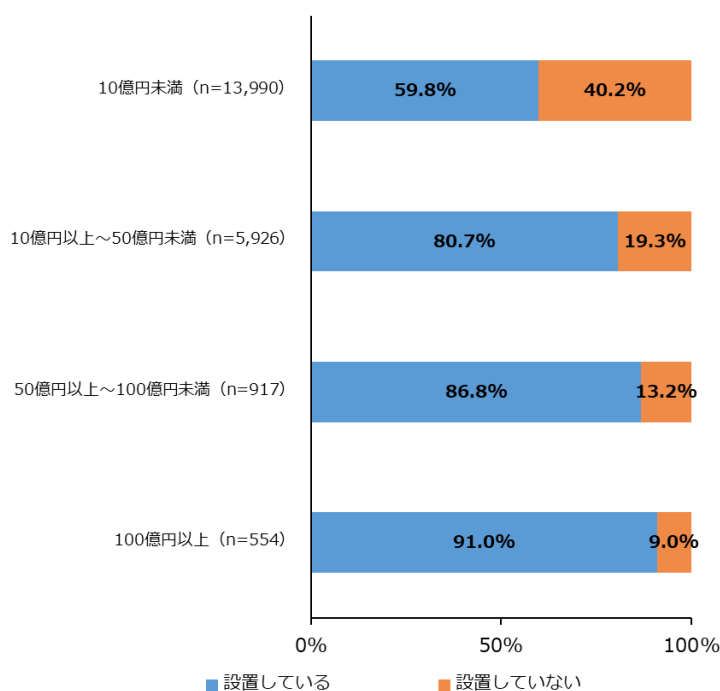
<112> ガバナンス体制（スケール別）

		合計	Q69_4-1 ガバナンス体制_取締役会の設置	
			設置している	設置していない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	13990	59.8	40.2
	10億円以上～50億円未満	5926	80.7	19.3
	50億円以上～100億円未満	917	86.8	13.2
	100億円以上	554	91.0	9.0

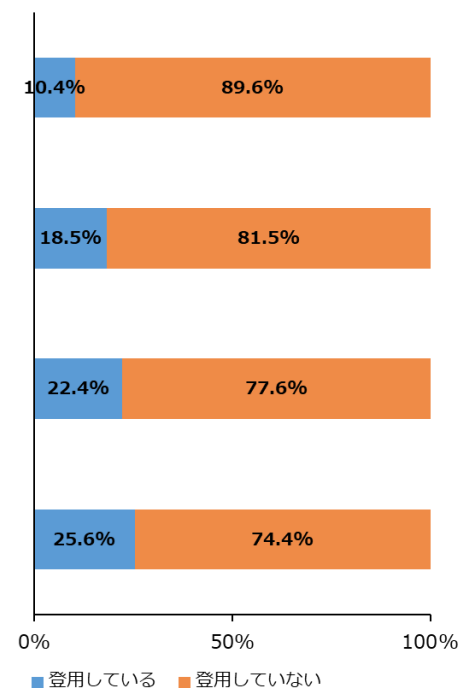
		合計	Q69_4-3 ガバナンス体制_社外取締役の登用	
			登用している	登用していない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	13990	10.4	89.6
	10億円以上～50億円未満	5926	18.5	81.5
	50億円以上～100億円未満	917	22.4	77.6
	100億円以上	554	25.6	74.4

ガバナンス体制（スケール別）

（１）取締役会の設置



（２）社外取締役の登用



（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

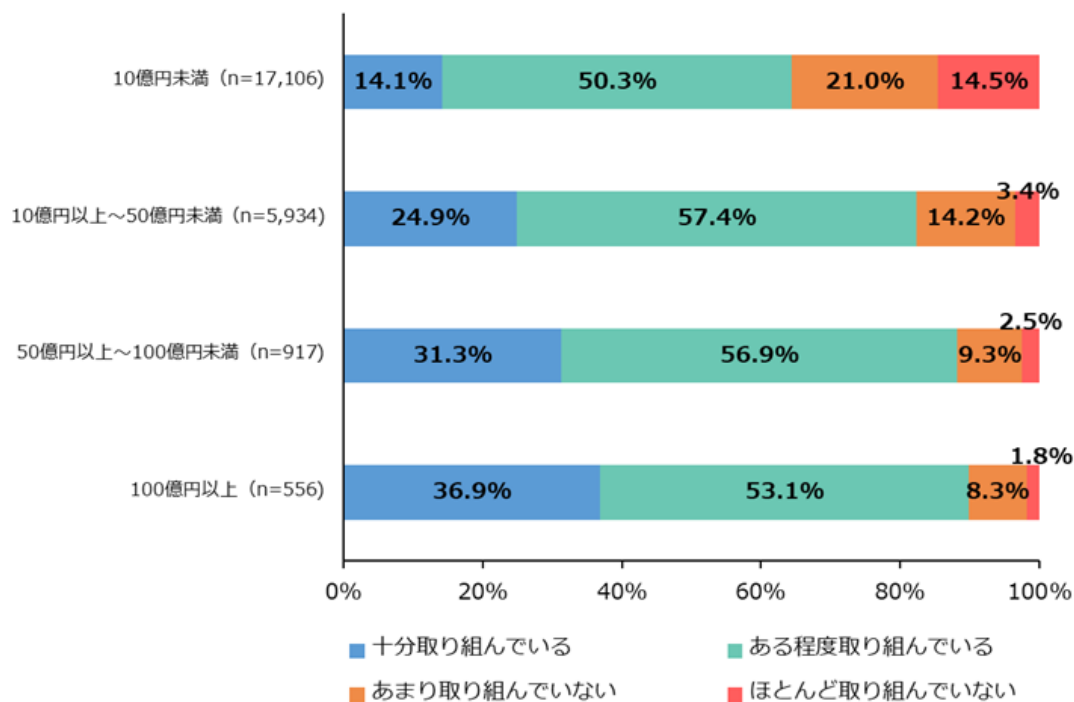
3.ここでの「社外取締役」は、以下の全てに該当する人物を指す。

- ・経営者又は筆頭株主の親族でない。
- ・現在及び過去において、自社や自社の親・子会社の役員や従業員でない。
- ・経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性を示す等の役割を發揮している。

<113> 従業員への経営理念・ビジョン共有の取組状況（スケール別）

		合計	Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有			
			十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	14.1	50.3	21.0	14.5
	10億円以上～50億円未満	5934	24.9	57.4	14.2	3.4
	50億円以上～100億円未満	917	31.3	56.9	9.3	2.5
	100億円以上	556	36.9	53.1	8.3	1.8

従業員への経営理念・ビジョン共有の取組状況（スケール別）



（注）ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<114> スケール変動状況（従業員への経営理念・ビジョン共有の取組状況別）

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円未満

	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	11379	8.0	92.0
	5982	3.3	96.7

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

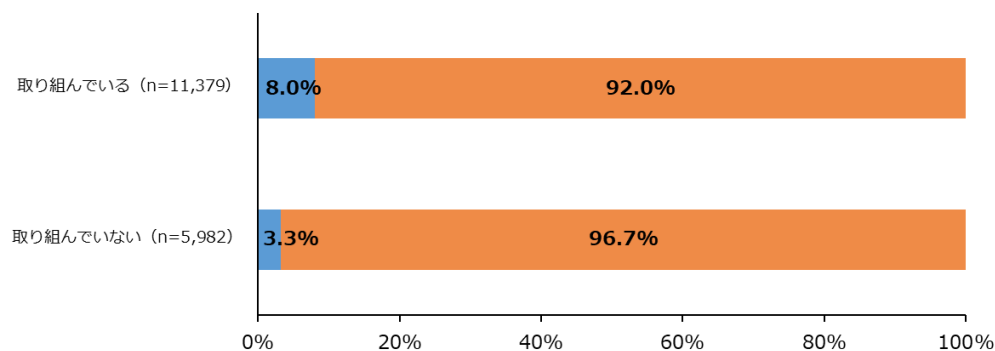
	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	4529	26.6	73.4
	955	22.0	78.0

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

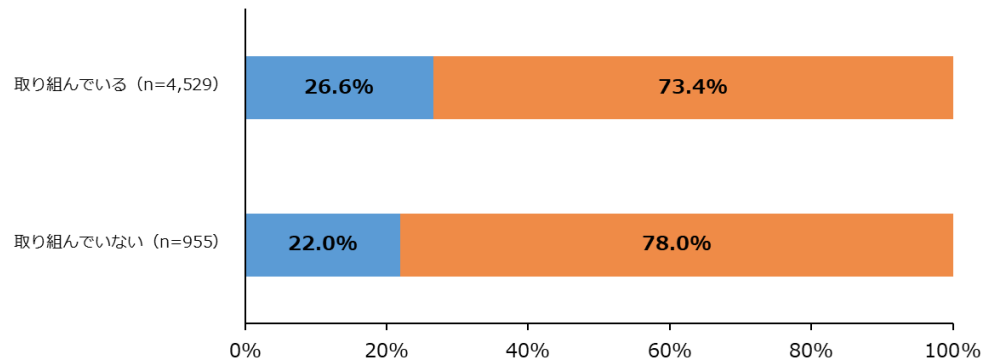
	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-1 経営管理_従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）	701	53.8	46.2
	105	40.0	60.0

スケール変動状況（従業員への経営理念・ビジョン共有の取組状況別）

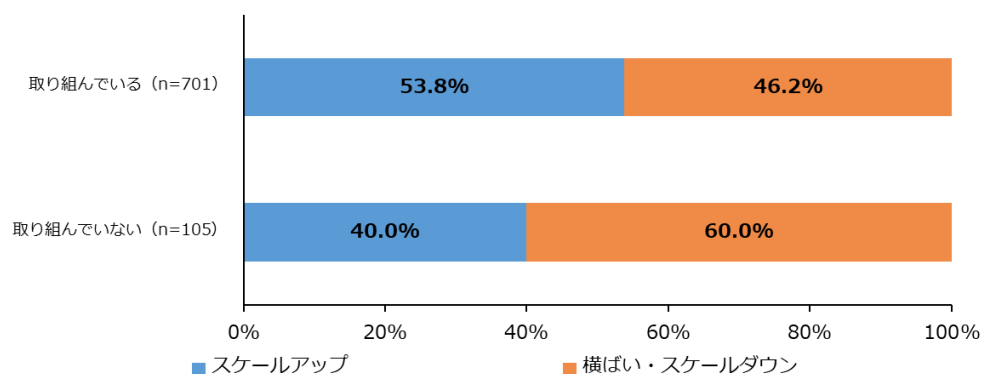
（１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）

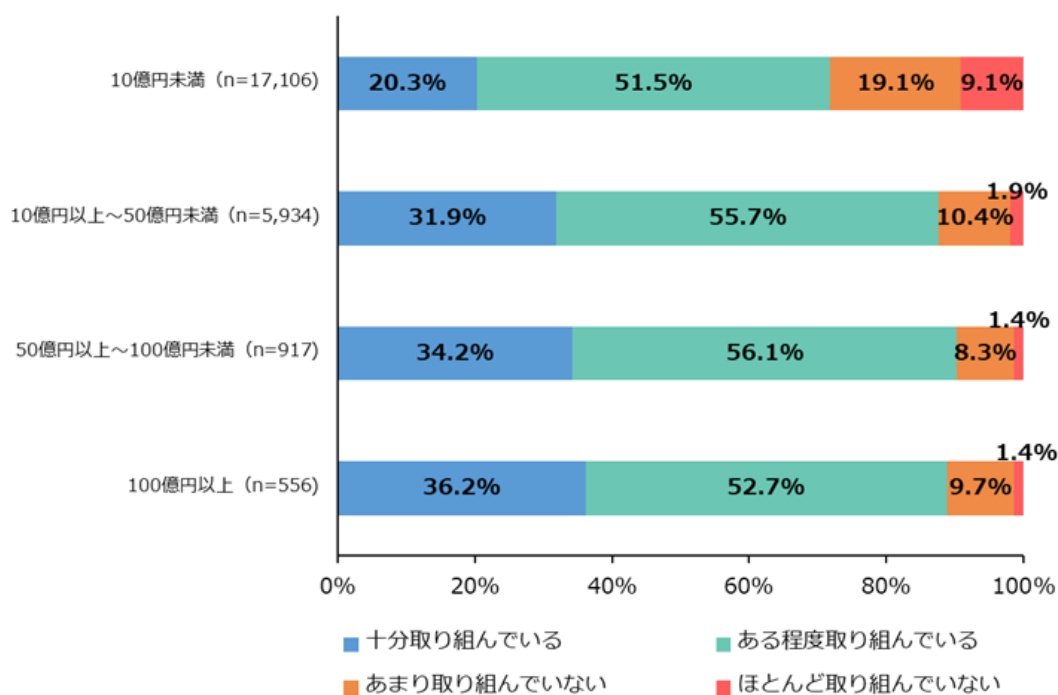


（注）1. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。
2. 「取組んでいる」は、「十分取組んでいる」、「ある程度取組んでいる」の合計。「取組んでいない」は、「あまり取組んでいない」、「ほとんど取組んでいない」の合計。

<115> 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理の取組状況（スケール別）

		合計	Q27-2 経営管理_業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理			
			十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	20.3	51.5	19.1	9.1
	10億円以上～50億円未満	5934	31.9	55.7	10.4	1.9
	50億円以上～100億円未満	917	34.2	56.1	8.3	1.4
	100億円以上	556	36.2	52.7	9.7	1.4

業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理の取組状況（スケール別）



（注）ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<116> スケール変動状況（業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理の取組状況別）

Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円未満

	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-2 経営管理 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理（統合）			
取り組んでいる	12663	7.7	92.3
取り組んでいない	4698	2.7	97.3

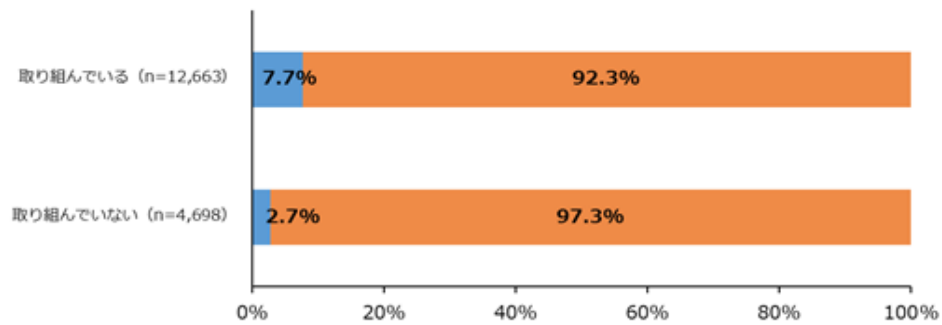
Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-2 経営管理 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理（統合）			
取り組んでいる	4787	26.3	73.7
取り組んでいない	697	22.1	77.9

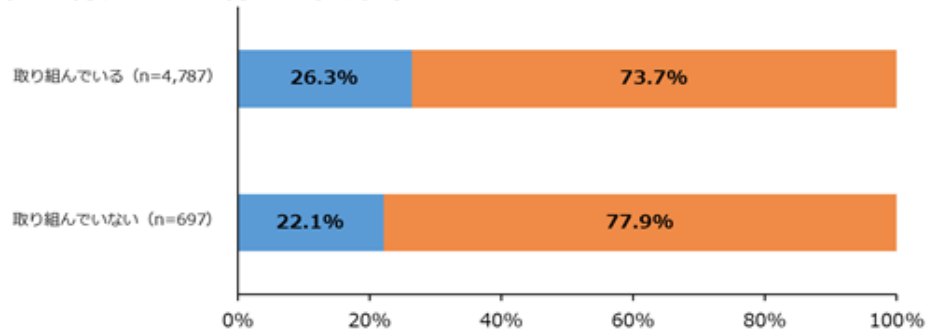
Q2 1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

	合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
		スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q27-2 経営管理 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理（統合）			
取り組んでいる	732	52.3	47.7
取り組んでいない	74	48.6	51.4

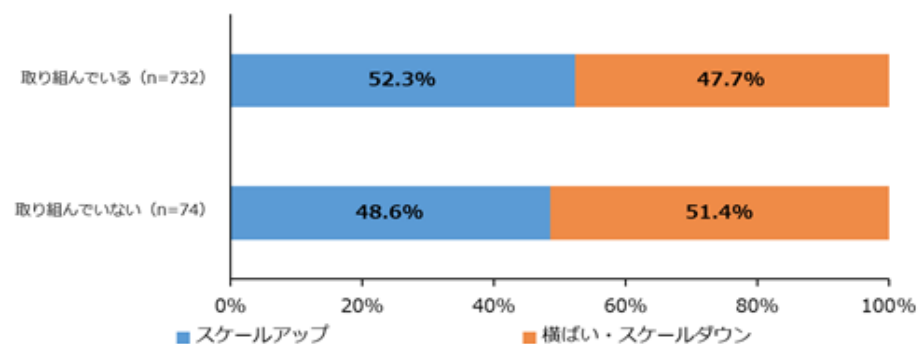
スケール変動状況（業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理の取組状況別）
（１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）



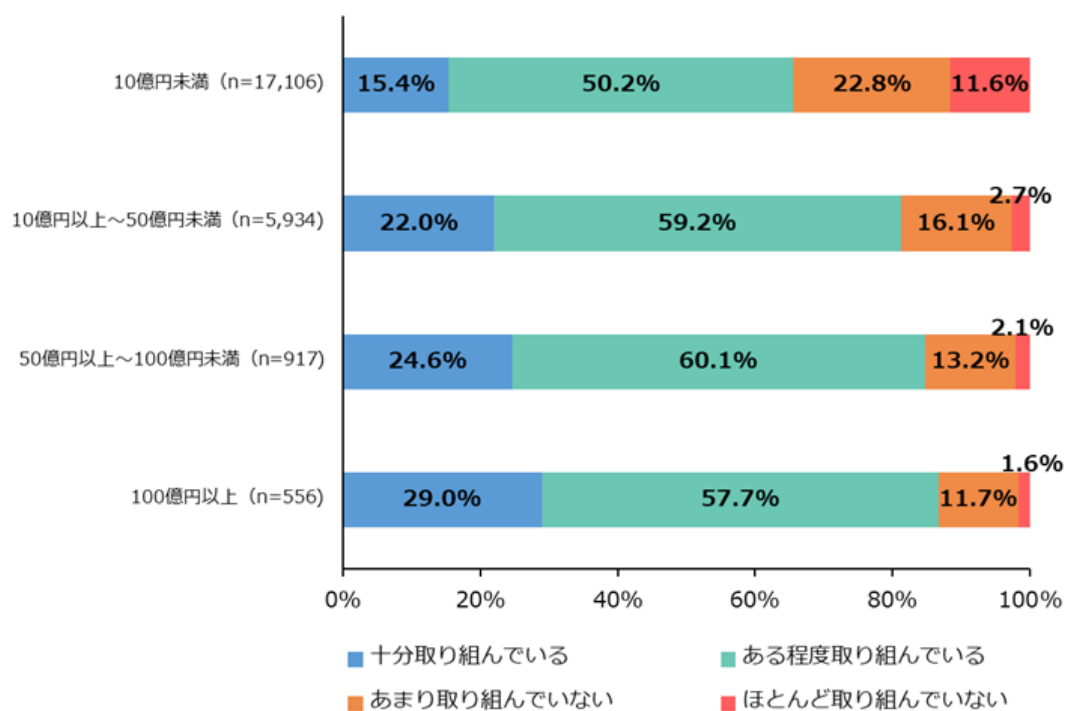
（注）1. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

2. 「取り組んでいる」は、「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」の合計。「取り組んでいない」は、「あまり取り組んでいない」、「ほとんど取り組んでいない」の合計。

<117> 意思決定プロセスの明確化に向けた取組状況（スケール別）

		合計	Q28-1 組織運営_意思決定プロセスの明確化			
			十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	15.4	50.2	22.8	11.6
	10億円以上～50億円未満	5934	22.0	59.2	16.1	2.7
	50億円以上～100億円未満	917	24.6	60.1	13.2	2.1
	100億円以上	556	29.0	57.7	11.7	1.6

意思決定プロセスの明確化に向けた取組状況（スケール別）



（注）ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<118> スケール変動状況（意思決定プロセスの明確化に向けた取組状況別）

Q2_1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q28-1 組織運営_意思決定プロセスの明確化（統合）	取り組んでいる	11544	7.6	92.4
	取り組んでいない	5817	4.0	96.0

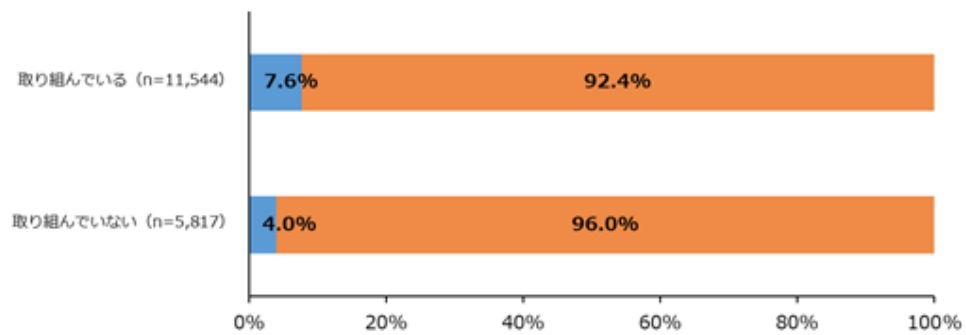
Q2_1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q28-1 組織運営_意思決定プロセスの明確化（統合）	取り組んでいる	4469	26.8	73.2
	取り組んでいない	1015	21.3	78.7

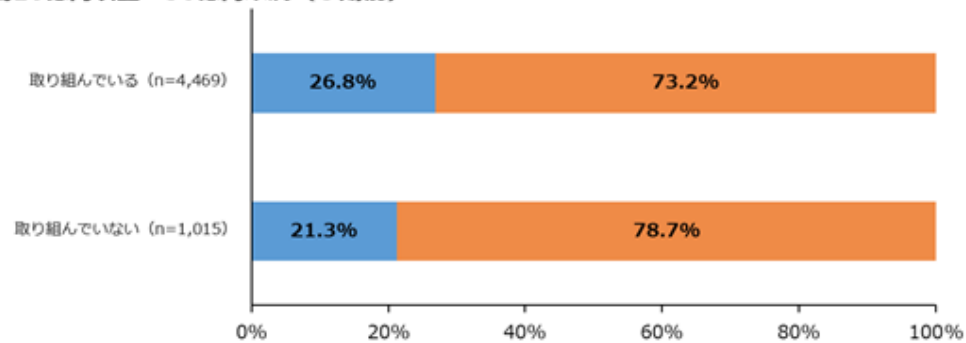
Q2_1-3 売上高（年商）の水準 5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q28-1 組織運営_意思決定プロセスの明確化（統合）	取り組んでいる	683	52.9	47.1
	取り組んでいない	123	47.2	52.8

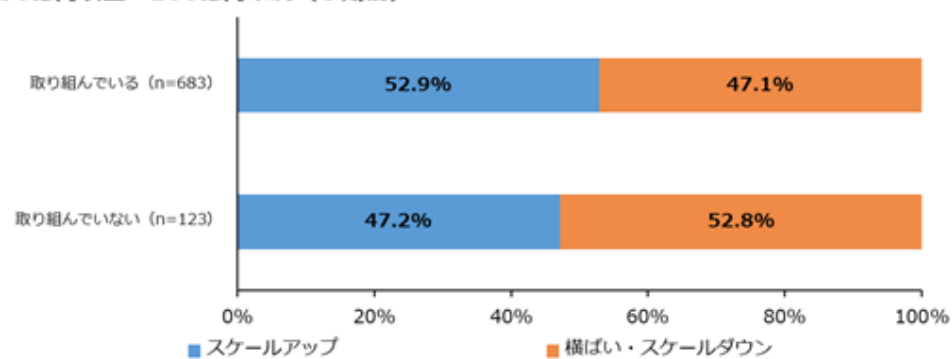
スケール変動状況（意思決定プロセスの明確化に向けた取組状況別）
（１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）

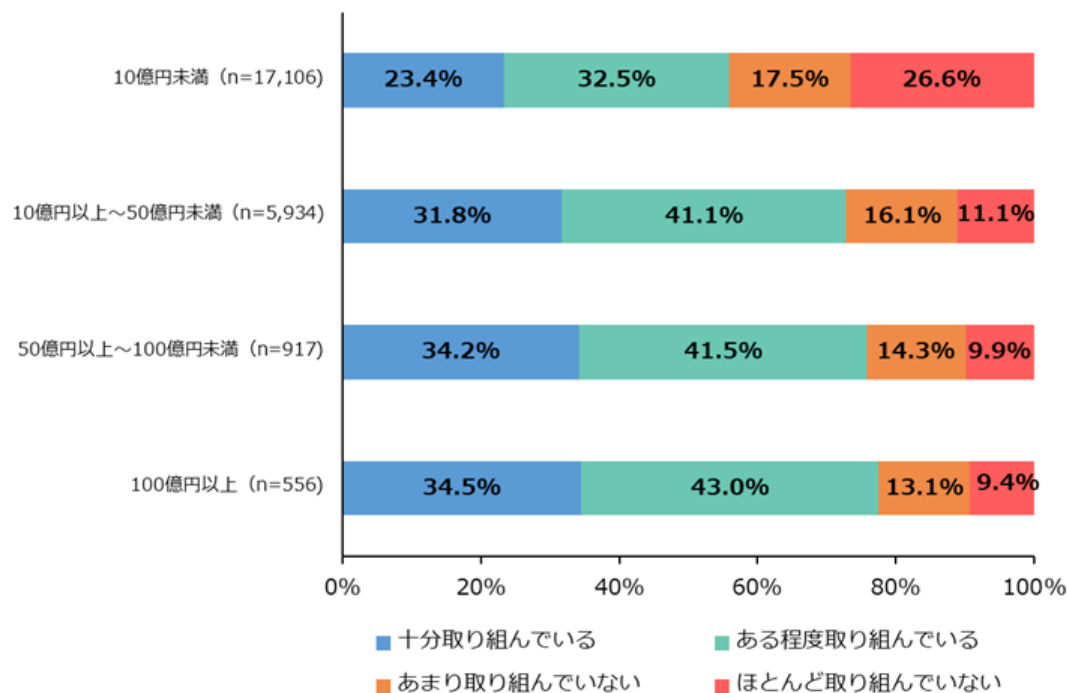


（注）1. 5期前と当期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。
2. 「取組んでいる」は、「十分取組んでいる」、「ある程度取組んでいる」の合計。「取組んでいない」は、「あまり取組んでいない」、「ほとんど取組んでいない」の合計。

<119> 決算情報の社外開示の取組状況（スケール別）

		合計	Q29-1 社外への情報開示_決算情報の社外開示			
			十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	23.4	32.5	17.5	26.6
	10億円以上～50億円未満	5934	31.8	41.1	16.1	11.1
	50億円以上～100億円未満	917	34.2	41.5	14.3	9.9
	100億円以上	556	34.5	43.0	13.1	9.4

決算情報の社外開示の取組状況（スケール別）



(注) 1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2.ここでの「社外」とは、外部株主、金融機関、支援機関、有償のコンサルタント等を指す。

<120> スケール変動状況（決算情報の社外開示の取組状況別）

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q29-1 社外への情報開示_決算情報の社外開示（統合）	取り組んでいる	9884	8.1	91.9
	取り組んでいない	7477	4.0	96.0

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

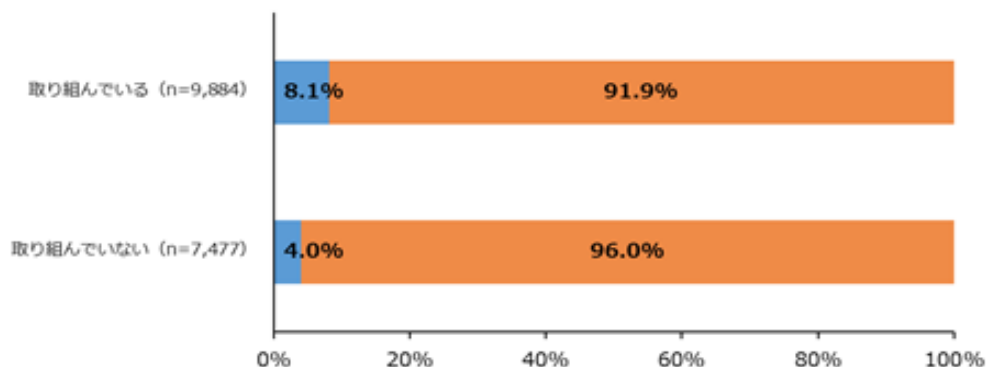
		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q29-1 社外への情報開示_決算情報の社外開示（統合）	取り組んでいる	4033	26.2	73.8
	取り組んでいない	1451	24.7	75.3

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

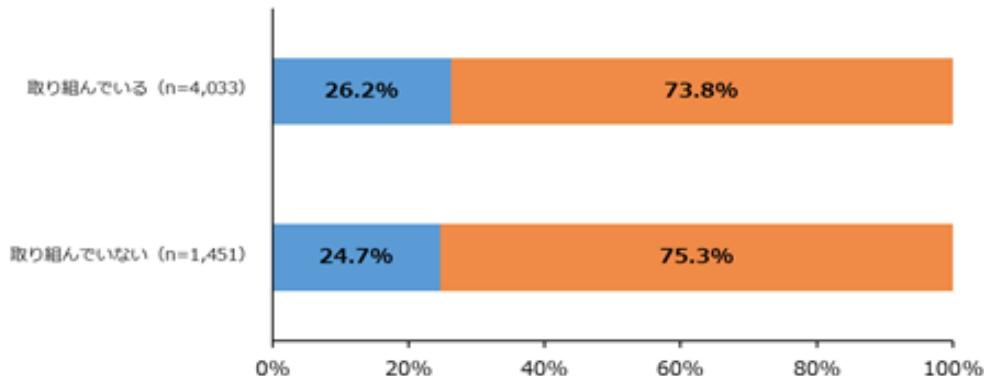
		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q29-1 社外への情報開示_決算情報の社外開示（統合）	取り組んでいる	610	53.4	46.6
	取り組んでいない	196	47.4	52.6

スケール変動状況（決算情報の社外開示の取組状況別）

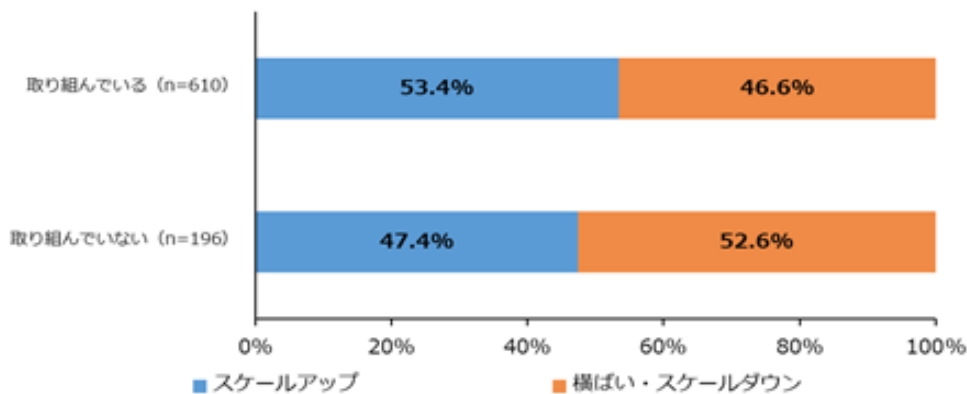
（１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）



（注）1. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

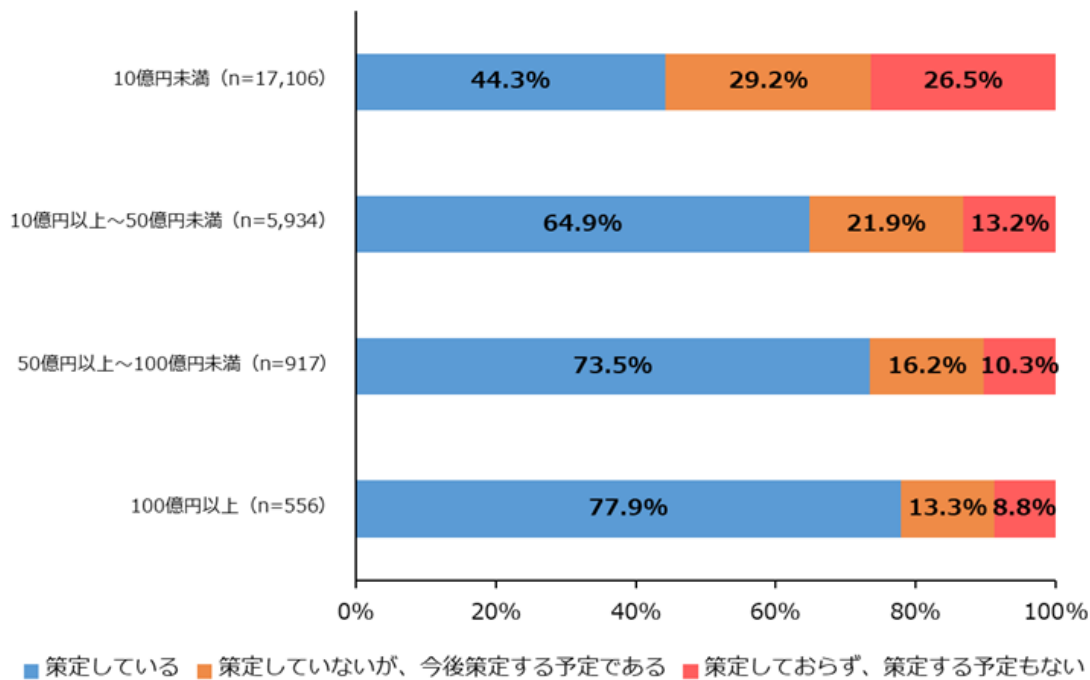
2. 「取組んでいる」は、「十分取組んでいる」、「ある程度取組んでいる」の合計。「取組んでいない」は、「あまり取組んでいない」、「ほとんど取組んでいない」の合計。

3. ここでの「社外」とは、外部株主、金融機関、支援機関、有償のコンサルタント等を指す。

<121> 経営計画の策定状況（スケール別）

Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）		合計	Q17_1 経営計画の策定状況		
			策定している	策定していないが、今後策定する予定である	策定しておらず、策定する予定もない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	44.3	29.2	26.5
	10億円以上～50億円未満	5934	64.9	21.9	13.2
	50億円以上～100億円未満	917	73.5	16.2	10.3
	100億円以上	556	77.9	13.3	8.8

経営計画の策定状況（スケール別）



(注) 1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

<122> スケール変動状況（経営計画の策定状況別）

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円未満

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	策定している	7821	9.0	91.0
	策定していない	9540	4.2	95.8

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：10億円以上～50億円未満

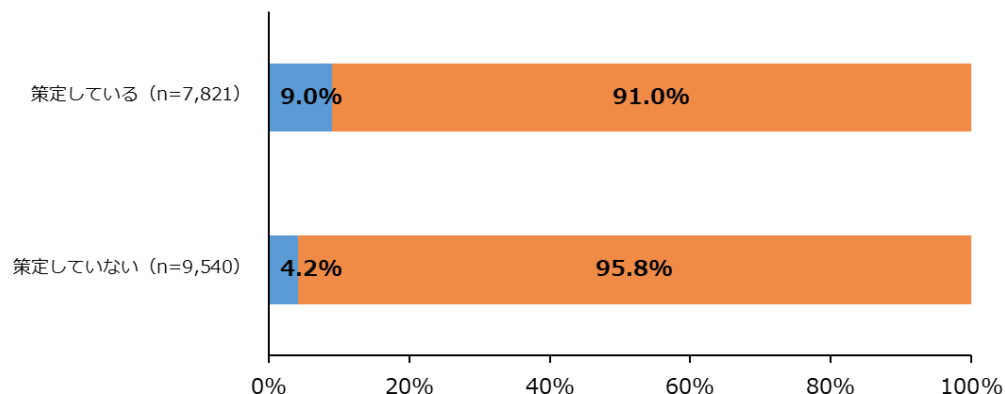
		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	策定している	3552	26.7	73.3
	策定していない	1932	24.2	75.8

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前（統合）：50億円以上～100億円未満

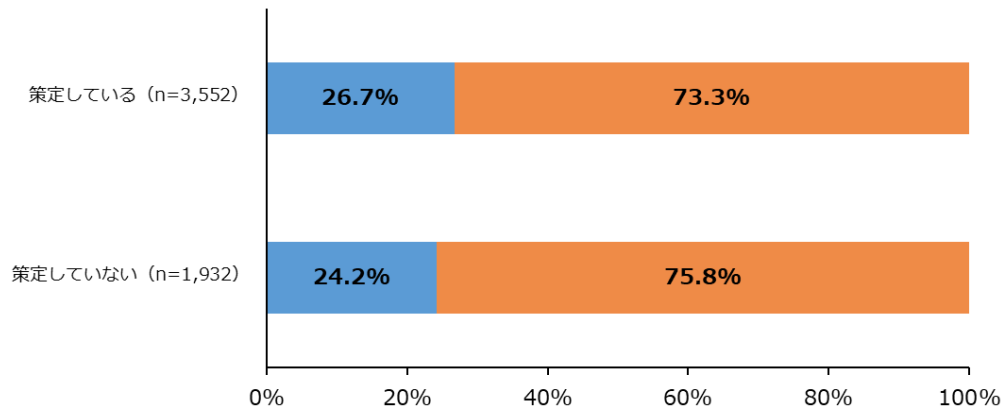
		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	策定している	605	53.4	46.6
	策定していない	201	47.8	52.2

スケール変動状況（経営計画の策定状況別）

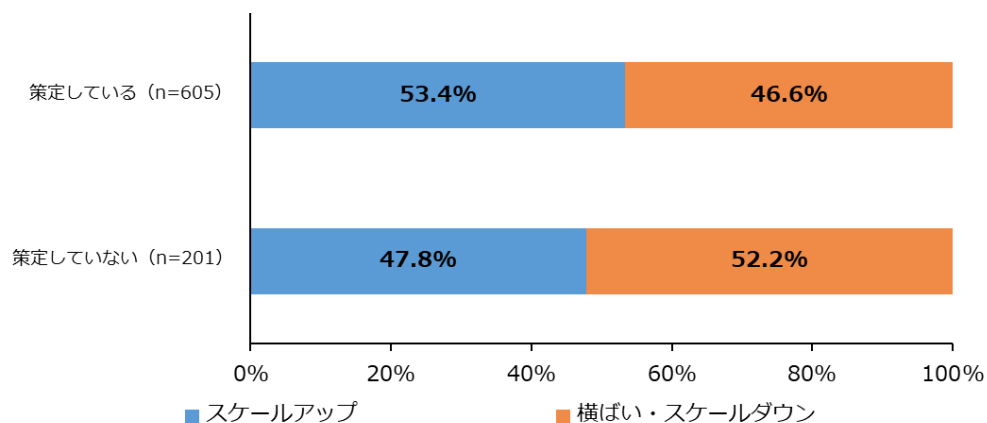
（１）売上高10億円未満（５期前）



（２）売上高10億円以上～50億円未満（５期前）



（３）売上高50億円以上～100億円未満（５期前）



（注）1. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

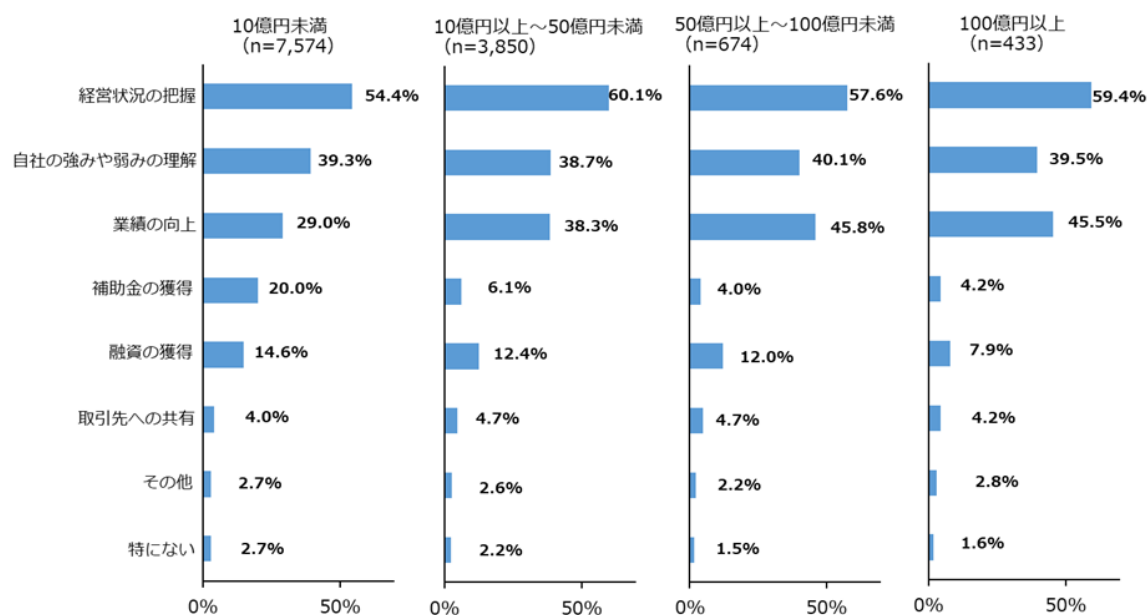
2. ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

3. 「策定していない」は、「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」の合計。

<123> 経営計画を策定したことによる効果（スケール別）

	合計	Q18.2 経営計画を策定した結果、実現できたこと							
		自社の強みや弱みの理解	経営状況の把握	業績の向上	取引先への共有	融資の獲得	補助金の獲得	その他	特になし
Q2.1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）									
10億円未満	7574	39.3	54.4	29.0	4.0	14.6	20.0	2.7	2.7
10億円以上～50億円未満	3850	38.7	60.1	38.3	4.7	12.4	6.1	2.6	2.2
50億円以上～100億円未満	674	40.1	57.6	45.8	4.7	12.0	4.0	2.2	1.5
100億円以上	433	39.5	59.4	45.5	4.2	7.9	4.2	2.8	1.6

経営計画を策定したことによる効果（スケール別）

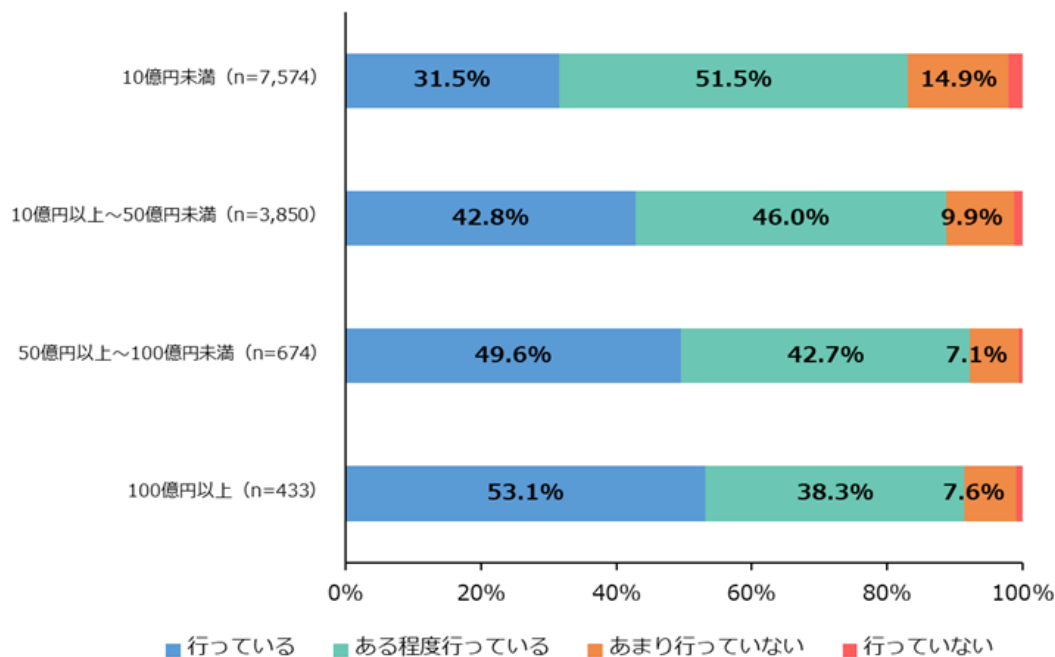


（注）1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<124> 計画に対する実績の評価・計画の見直しの取組状況（スケール別）

		合計	Q23-3 策定した経営計画に基づく取組_計画に対する実績の評価・計画の見直し			
			行っている	ある程度行っている	あまり行っていない	行っていない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	7574	31.5	51.5	14.9	2.1
	10億円以上～50億円未満	3850	42.8	46.0	9.9	1.3
	50億円以上～100億円未満	674	49.6	42.7	7.1	0.6
	100億円以上	433	53.1	38.3	7.6	0.9

計画に対する実績の評価・計画の見直しの取組状況（スケール別）

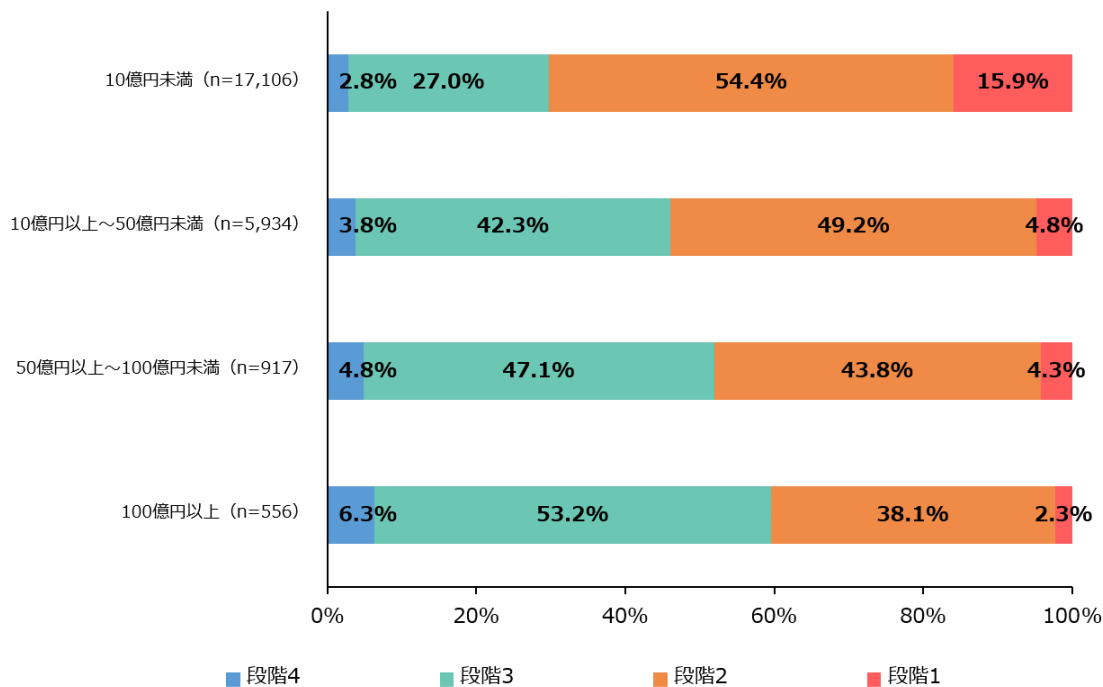


（注）1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

<125> デジタル化の取組段階（スケール別）

		合計	Q39_1 DXに向けた現在の取組状況			
			段階4	段階3	段階2	段階1
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	2.8	27.0	54.4	15.9
	10億円以上～50億円未満	5934	3.8	42.3	49.2	4.8
	50億円以上～100億円未満	917	4.8	47.1	43.8	4.3
	100億円以上	556	6.3	53.2	38.1	2.3

デジタル化の取組段階（スケール別）

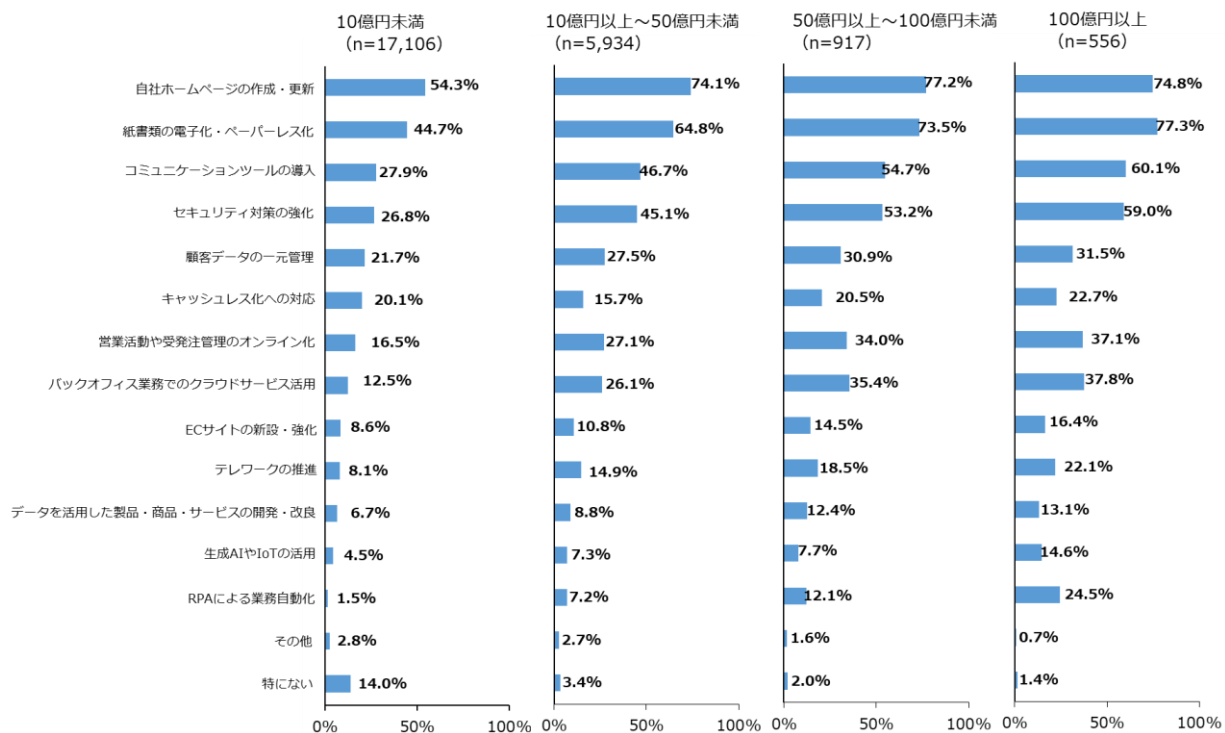


（注）ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<126> デジタル化の取組内容（スケール別）

Q12-3 売上高（年商）の水準（1期前）（統合）		Q12-2 既に始めて実施に取り組みていること													
		合計	顧客データの一元管理	ECサイトの開設・強化	セキュリティ対策の強化	営業活動や受発注管理のオンライン化	ECサイトの開設・強化	キャッシュレス化への対応	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	顧客データの一元管理	データを活用した製品・サービスの開発・改良	RPAによる業務自動化	生成AIやIoTの活用	その他	特になし
10億円未満	27,086	44.7%	54.3%	27.9%	8.1%	26.8%	16.5%	20.1%	12.5%	21.7%	6.7%	4.5%	1.5%	2.8%	14.0%
10億円以上～50億円未満	5,934	64.8%	74.1%	46.7%	14.9%	45.1%	27.1%	15.7%	26.1%	27.5%	8.8%	7.3%	7.2%	2.7%	3.4%
50億円以上～100億円未満	917	73.5%	77.2%	54.7%	18.5%	53.2%	34.0%	20.5%	35.4%	30.9%	12.4%	7.7%	12.1%	1.6%	2.0%
100億円以上	556	77.3%	74.8%	60.1%	22.1%	59.0%	37.1%	22.7%	37.8%	31.5%	13.1%	14.6%	24.5%	0.7%	1.4%

デジタル化の取組内容（スケール別）

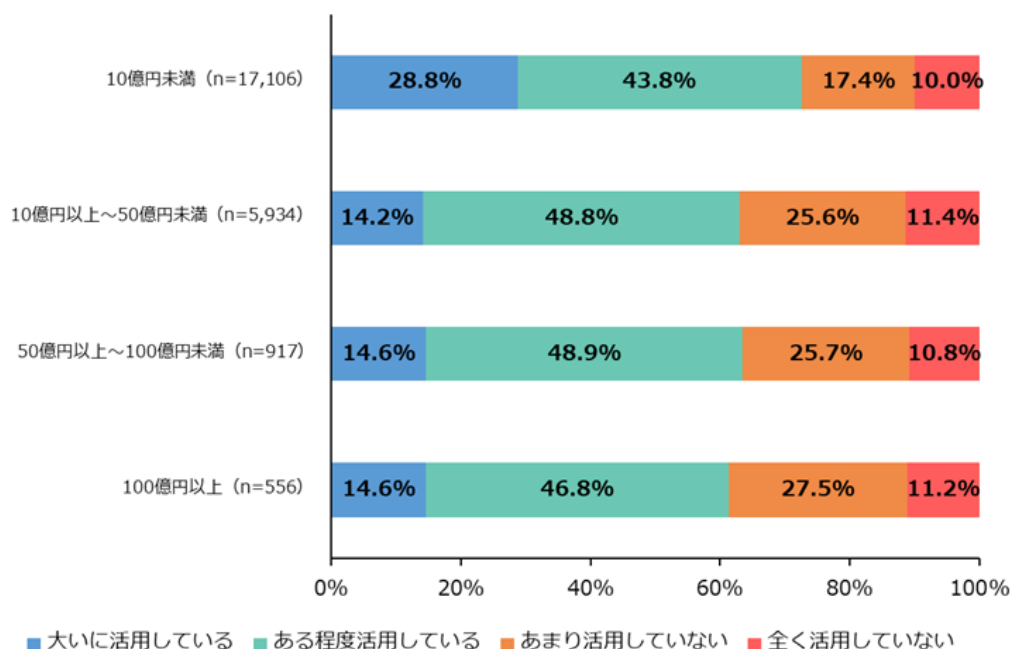


（注）1. ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<127> 支援機関の活用状況（スケール別）

		合計	Q85_1 事業活動における支援機関の活用状況			
			大いに活用 している	ある程度活 用している	あまり活用 していない	全く活用し ていない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	17106	28.8	43.8	17.4	10.0
	10億円以上～50億円未満	5934	14.2	48.8	25.6	11.4
	50億円以上～100億円未満	917	14.6	48.9	25.7	10.8
	100億円以上	556	14.6	46.8	27.5	11.2

支援機関の活用状況（スケール別）



（注）1.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
2.ここでの「支援機関」とは、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、中小企業団体中央会、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関等を指す。

<128> 2024年の売上高（支援機関の活用状況別、スケール別）

Q2 1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）：10億円未満

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	12389	46.0	26.5	27.5
	活用していない	4668	41.8	25.9	32.3

Q2 1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）：10億円以上～50億円未満

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	3729	50.1	21.1	28.8
	活用していない	2194	49.4	22.3	28.3

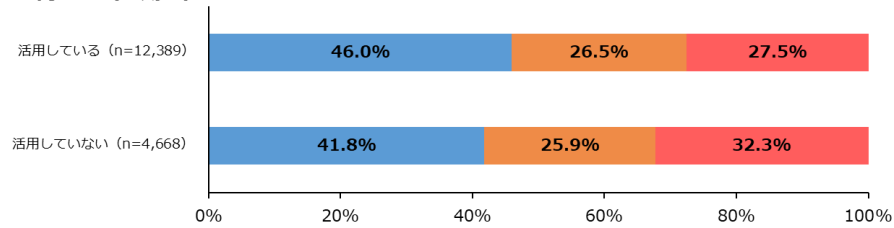
Q2 1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）：50億円以上～100億円未満

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	581	56.1	16.2	27.7
	活用していない	335	54.0	19.1	26.9

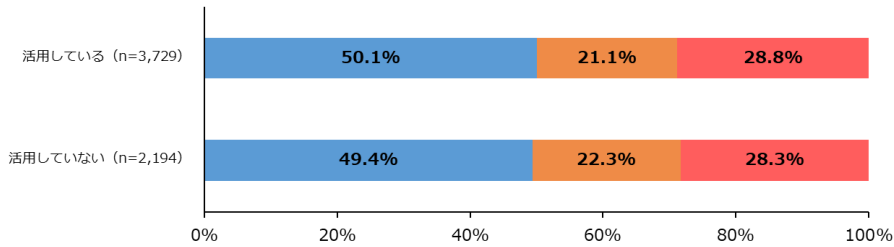
Q2 1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）：100億円以上

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	341	58.9	16.4	24.6
	活用していない	215	52.6	18.6	28.8

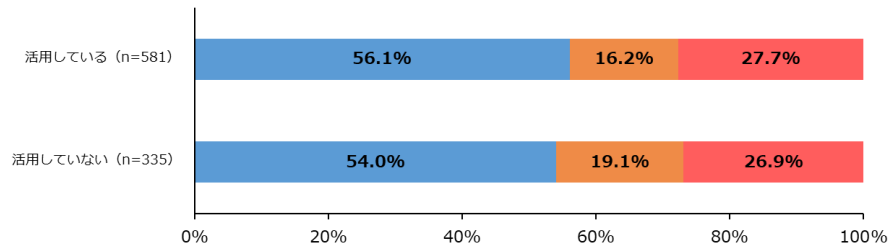
2024年の売上高（支援機関の活用状況別、スケール別）
（1）売上高10億円未満（1期前）



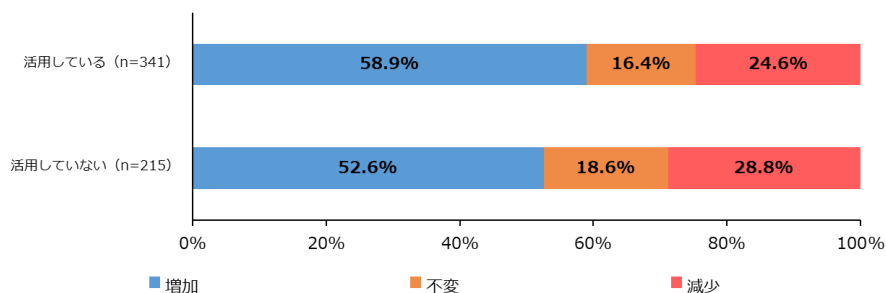
（2）売上高10億円以上～50億円未満（1期前）



（3）売上高50億円以上～100億円未満（1期前）



（4）売上高100億円以上（1期前）

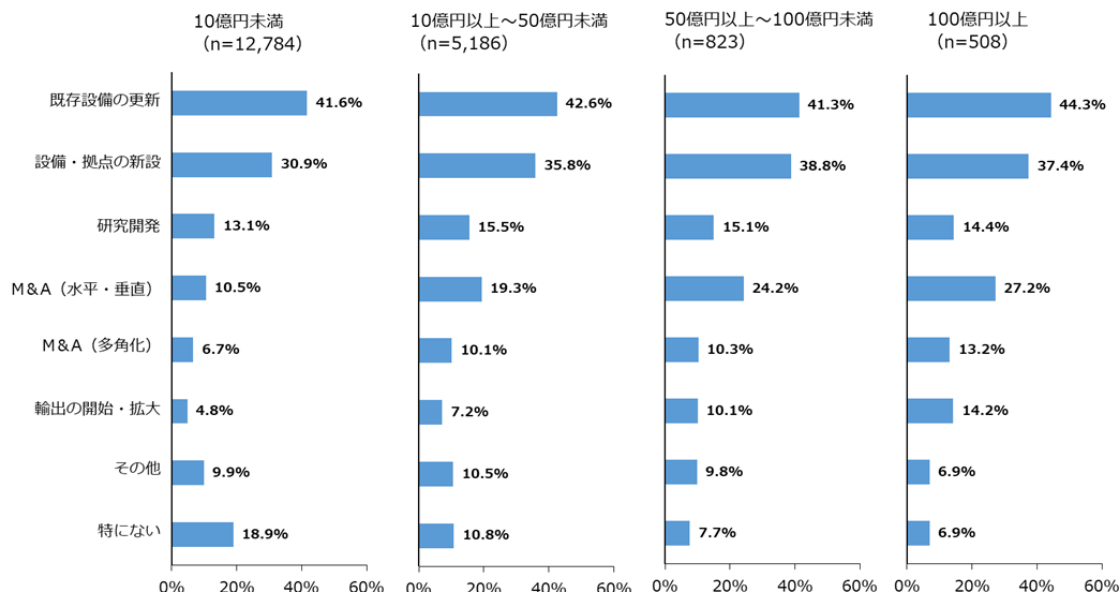


（注）1.ここでの「支援機関」とは、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、中小企業団体中央会、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関等を指す。「活用している」は、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者の合計。「活用していない」は、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。
2.「2024年の売上高」は、2023年と比較した2024年の見通し。「増加」は「大幅に増加」「やや増加」と回答した事業者、「減少」は「やや減少」「大幅に減少」と回答した事業者を合計したもの。なお、「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者は除いている。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<129> 企業規模を拡大するに当たって、重要と考える投資戦略（スケール別）

		合計	Q10_2 企業規模を拡大するに当たって、重要な取組_投資戦略						
			既存設備の 更新	設備・拠点 の新設	M&A（水 平・垂直）	M&A（多角 化）	研究開発	輸出の開 始・拡大	その他
Q2_1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）	10億円未満	12784	41.6	30.9	10.5	6.7	13.1	4.8	9.9
	10億円以上～50億円未満	5186	42.6	35.8	19.3	10.1	15.5	7.2	10.5
	50億円以上～100億円未満	823	41.3	38.8	24.2	10.3	15.1	10.1	9.8
	100億円以上	508	44.3	37.4	27.2	13.2	14.4	14.2	6.9

企業規模を拡大するに当たって、重要と考える投資戦略（スケール別）

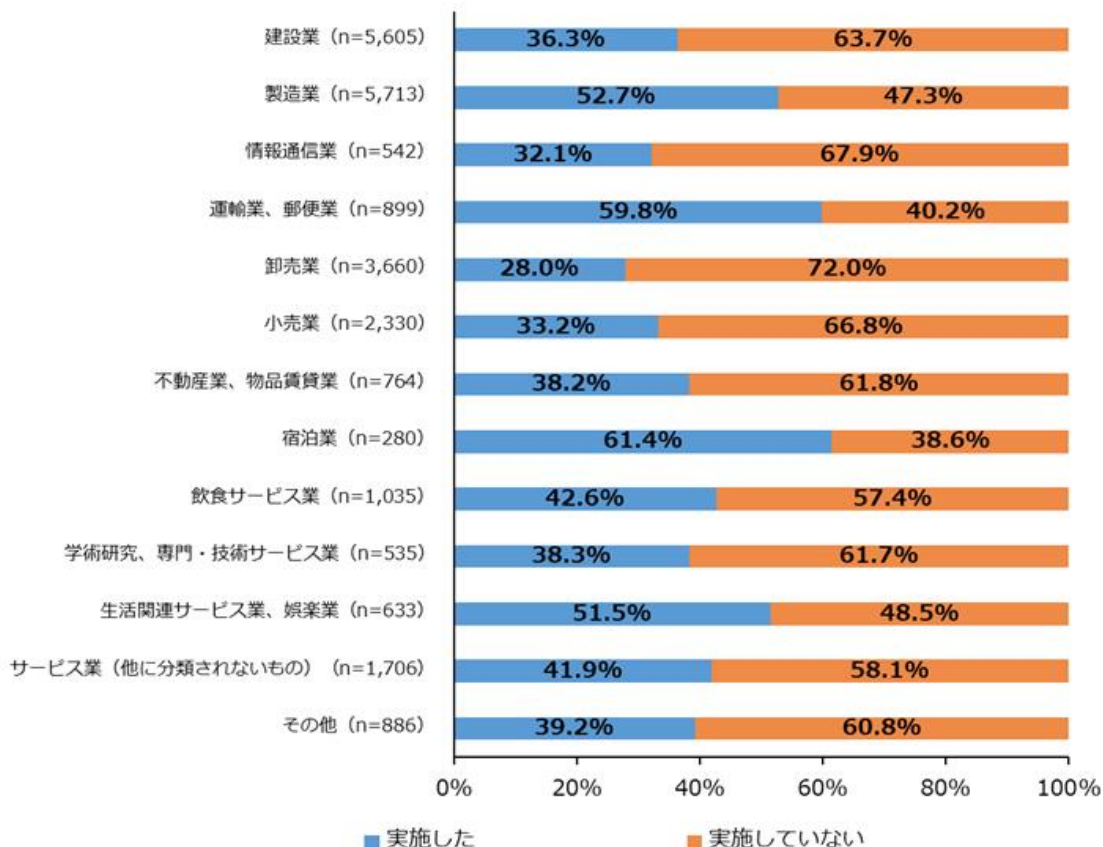


(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
2.自社の経営方針について、「売上拡大」、「利益拡大」と回答した事業者に行ったもの。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
4.ここでの「M&A（水平・垂直）」とは、同業種の企業（水平統合）又は商流の川上や川下企業（垂直統合）を対象とするM&Aのことを指し、「M&A（多角化）」とは、異業種の企業を対象とするM&Aのことを指す。

<130> 設備投資の実施状況（業種別）

		合計	Q42 設備投資の実施状況	
			実施した	実施していない
Q1_4 主たる業種（統合）	建設業	5605	36.3	63.7
	製造業	5713	52.7	47.3
	情報通信業	542	32.1	67.9
	運輸業、郵便業	899	59.8	40.2
	卸売業	3660	28.0	72.0
	小売業	2330	33.2	66.8
	不動産業、物品賃貸業	764	38.2	61.8
	学術研究、専門・技術サービス業	535	38.3	61.7
	宿泊業	280	61.4	38.6
	飲食サービス業	1035	42.6	57.4
	生活関連サービス業、娯楽業	633	51.5	48.5
	サービス業（他に分類されないもの）	1706	41.9	58.1
	その他	886	39.2	60.8

設備投資の実施状況（業種別）



(注) 1. 直近5年間程度の設備投資の実施状況について聞いたもの。なお、ここでの「設備投資」とは、直近決算期における売上高（年商）対比で10%以上の規模の設備投資を指す。また、複数回にわたって設備投資を実施しており、投資総額が売上高（年商）対比10%以上となる場合は、「実施した」として集計している。
2. 「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<131> スケール変動状況（設備投資の実施状況別）

Q1_4 主たる業種（統合）：宿泊業、飲食サービス業

		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q42 設備投資の実施状況	実施した	563	9.4	90.6
	実施していない	633	3.0	97.0

Q1_4 主たる業種（統合）：運輸業、郵便業

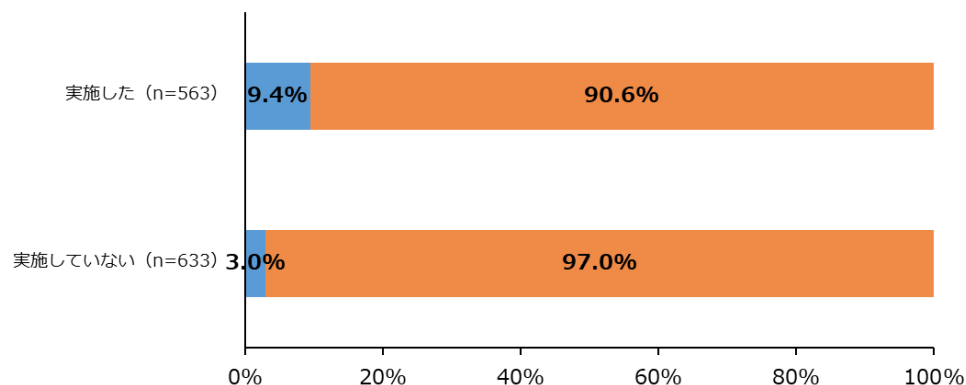
		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q42 設備投資の実施状況	実施した	536	20.0	80.0
	実施していない	360	12.5	87.5

Q1_4 主たる業種（統合）：製造業

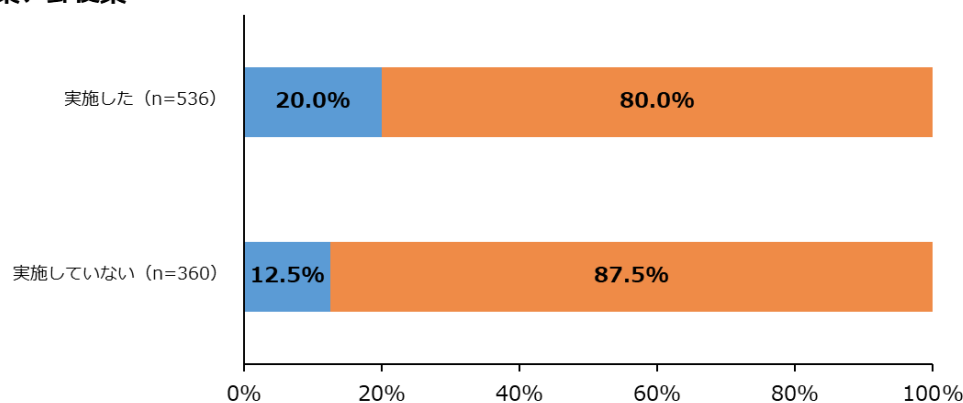
		合計	P11 スケールアップ（見通し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q42 設備投資の実施状況	実施した	2987	15.0	85.0
	実施していない	2673	8.0	92.0

スケール変動状況（設備投資の実施状況別）

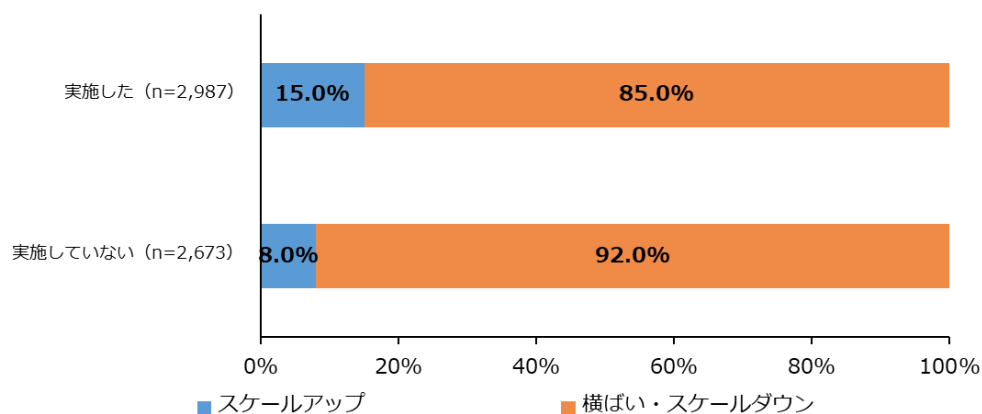
（１）宿泊業、飲食サービス業



（２）運輸業、郵便業



（３）製造業



（注）1. 「設備投資の実施状況」は、直近5年間程度の設備投資の実施状況について聞いたもの。なお、ここでの「設備投資」とは、直近決算期における売上高（年商）対比で10%以上の規模の設備投資を指す。また、複数回にわたって設備投資を実施しており、投資総額が売上高（年商）対比10%以上となる場合は、「実施した」として集計している。
2. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

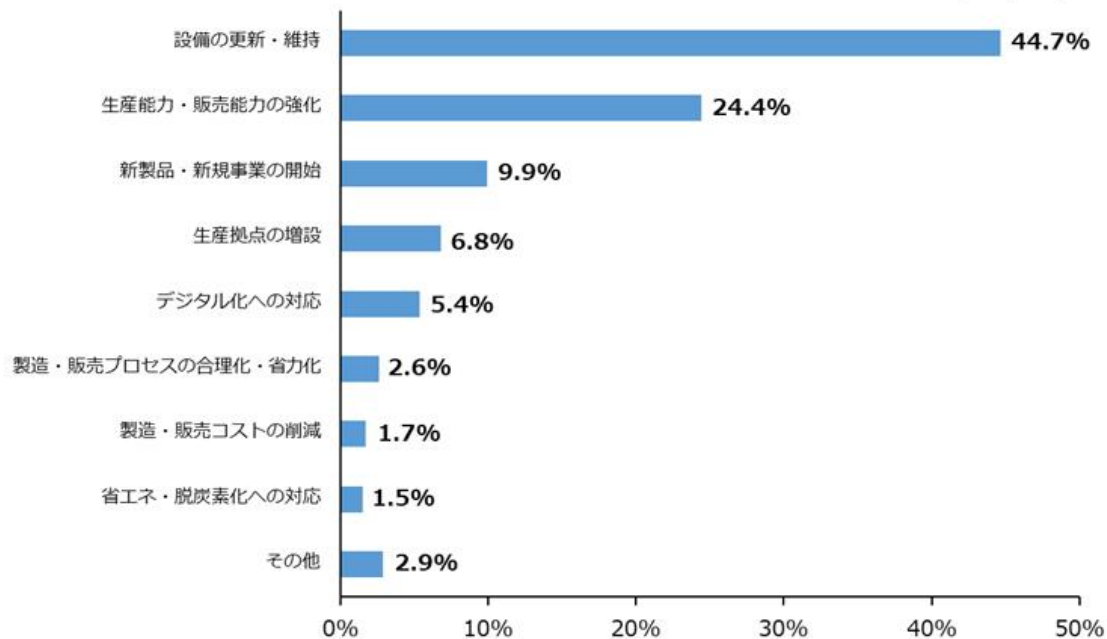
<132> 実施した設備投資の目的

Q43 1 設備投資の目的...(SA)

No.	カテゴリー名	n	%
	全体	9844	100.0
1	設備の更新・維持	4398	44.7
2	生産能力・販売能力の強化	2406	24.4
4	新製品・新規事業の開始	977	9.9
3	生産拠点の増設	670	6.8
7	デジタル化への対応	527	5.4
9	その他	288	2.9
6	製造・販売プロセスの合理化・省力化	258	2.6
5	製造・販売コストの削減	172	1.7
8	省エネ・脱炭素化への対応	148	1.5
	不明	209	
	非該当	14535	

実施した設備投資の目的

(n=9,844)

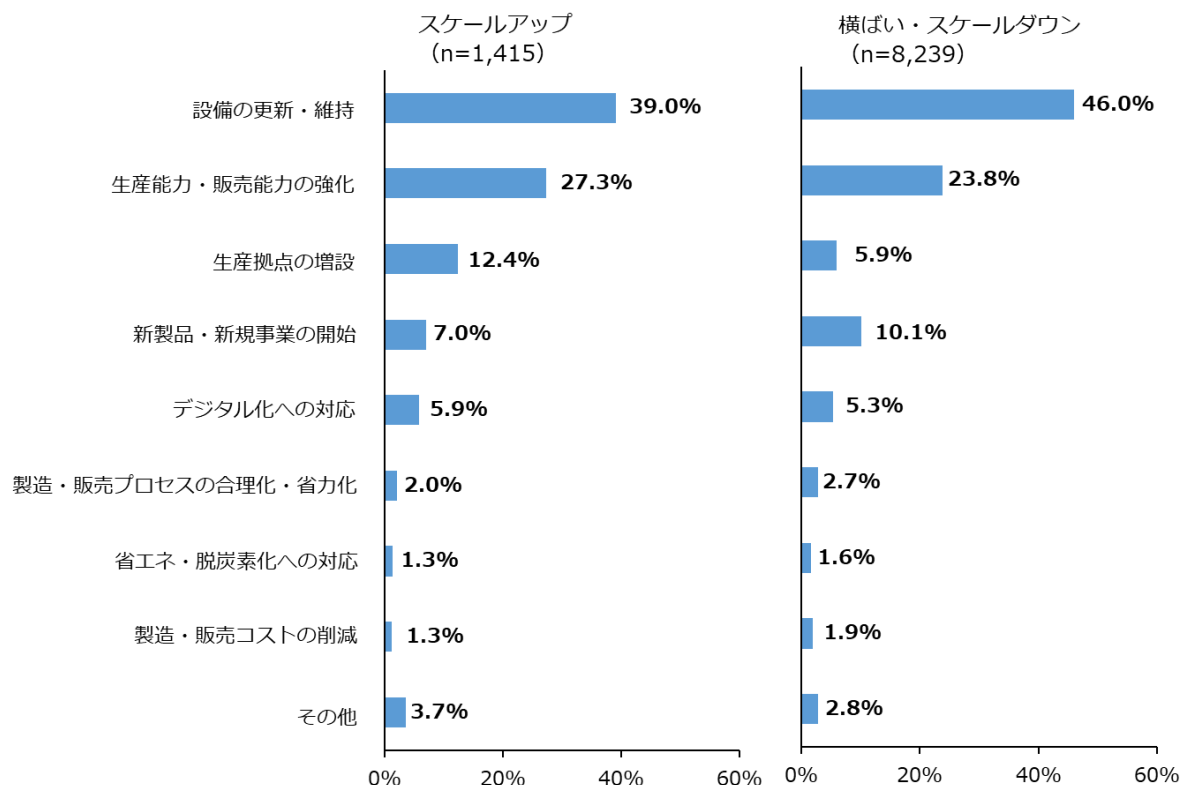


(注) 1. 直近5年間程度に設備投資を実施したと回答した事業者に聞いたもの。
2. 複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資について聞いたもの。

<133> 実施した設備投資の目的（スケール変動状況別）

		Q43_1 設備投資の目的									
		合計	設備の更新・維持	生産能力・販売能力の強化	生産拠点の増設	新製品・新規事業の開始	製造・販売コストの削減	製造・販売プロセスの合理化・省力化	デジタル化への対応	省エネ・脱炭素化への対応	その他
P11 スケールアップ（見通し）（統合）	スケールアップ	1,415	39.0%	27.3%	12.4%	7.0%	1.3%	2.0%	5.9%	1.3%	3.7%
	横ばい・スケールダウン	8,239	46.0%	23.8%	5.9%	10.1%	1.9%	2.7%	5.3%	1.6%	2.8%

実施した設備投資の目的（スケール変動状況別）



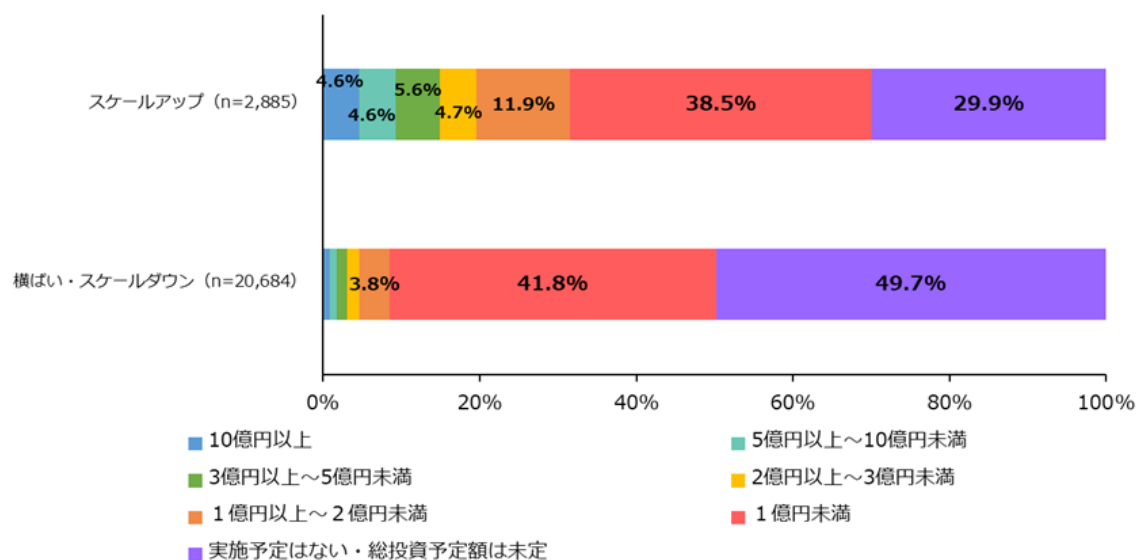
（注）1. 直近5年間程度に設備投資を実施したと回答した事業者に聞いたもの。なお、設備投資を複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資の目的について聞いている。

2. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<134> 今後3年間程度における設備投資の実施予定・総投資予定額（スケール変動状況別）

		合計	Q43_4 設備投資実施予定と総投資予定額（統合）						
			実施予定はない・総投資予定額は未定	1億円未満	1億円以上～2億円未満	2億円以上～3億円未満	3億円以上～5億円未満	5億円以上～10億円未満	10億円以上
P11 スケールアップ（見通し）（統合）	スケールアップ	2885	29.9	38.5	11.9	4.7	5.6	4.6	4.6
	横ばい・スケールダウン	20684	49.7	41.8	3.8	1.6	1.3	0.9	0.9

今後3年間程度における設備投資の実施予定・総投資予定額（スケール変動状況別）

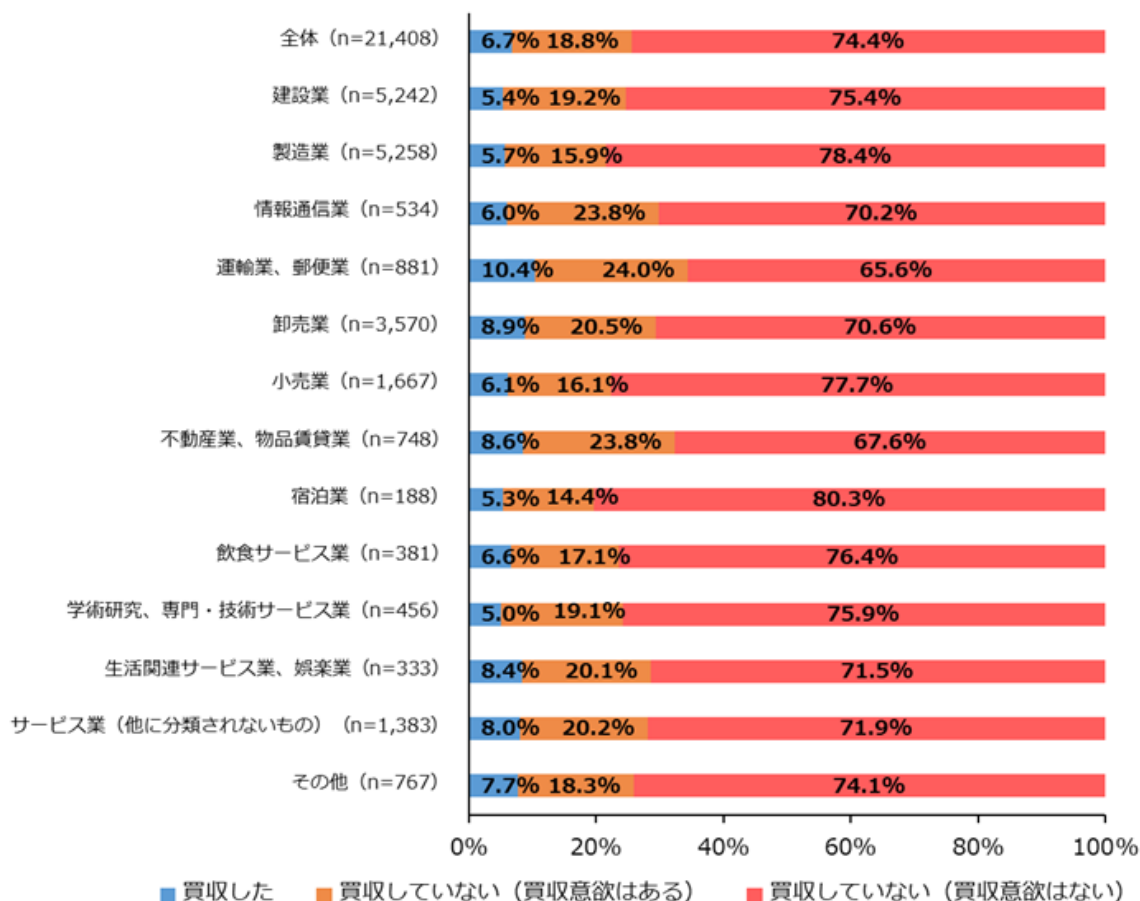


（注）1. 今後3年間程度における設備投資の実施予定、及び、実施を予定している場合における総投資予定額を聞いたもの。複数回の実施を予定している場合における総投資予定額は、最も投資予定額が大きいものを回答している。
2. 5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。
3. 総投資予定額について、「1億円以上～2億円未満」は、「1億円以上～1億5千万円未満」、「1億5千万円以上～2億円未満」と回答した事業者の合計。「1億円未満」は、「1千万円未満」、「1千万円以上～5千万円未満」、「5千万円以上～1億円未満」と回答した事業者の合計。

<135> M & A の実施状況（業種別）

		合計	Q75_1 直近5年間程度のM&Aの実施状況		
			買収した	買収していない（買収意欲はある）	買収していない（買収意欲はない）
全体		21408	6.7	18.8	74.4
Q1_4 主たる業種（統合）	建設業	5242	5.4	19.2	75.4
	製造業	5258	5.7	15.9	78.4
	情報通信業	534	6.0	23.8	70.2
	運輸業、郵便業	881	10.4	24.0	65.6
	卸売業	3570	8.9	20.5	70.6
	小売業	1667	6.1	16.1	77.7
	不動産業、物品賃貸業	748	8.6	23.8	67.6
	学術研究、専門・技術サービス業	456	5.0	19.1	75.9
	宿泊業	188	5.3	14.4	80.3
	飲食サービス業	381	6.6	17.1	76.4
	生活関連サービス業、娯楽業	333	8.4	20.1	71.5
	サービス業（他に分類されないもの）	1383	8.0	20.2	71.9
	その他	767	7.7	18.3	74.1

M&Aの実施状況（業種別）

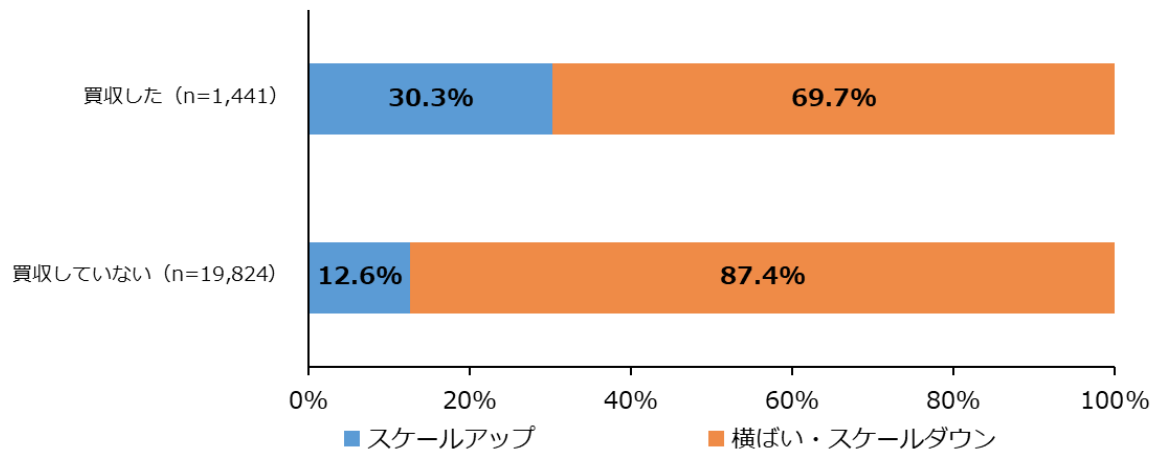


(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「M&Aの実施」とは、直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指し、「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指す。いずれも有償・無償かは問わない。
3.「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<136> スケール変動状況（M & Aの実施状況別）

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q75_1 直近5年間程度のM&Aの実施状況（統合）	買収した	1441	30.3	69.7
	買収していない	19824	12.6	87.4

スケール変動状況（M&Aの実施状況別）

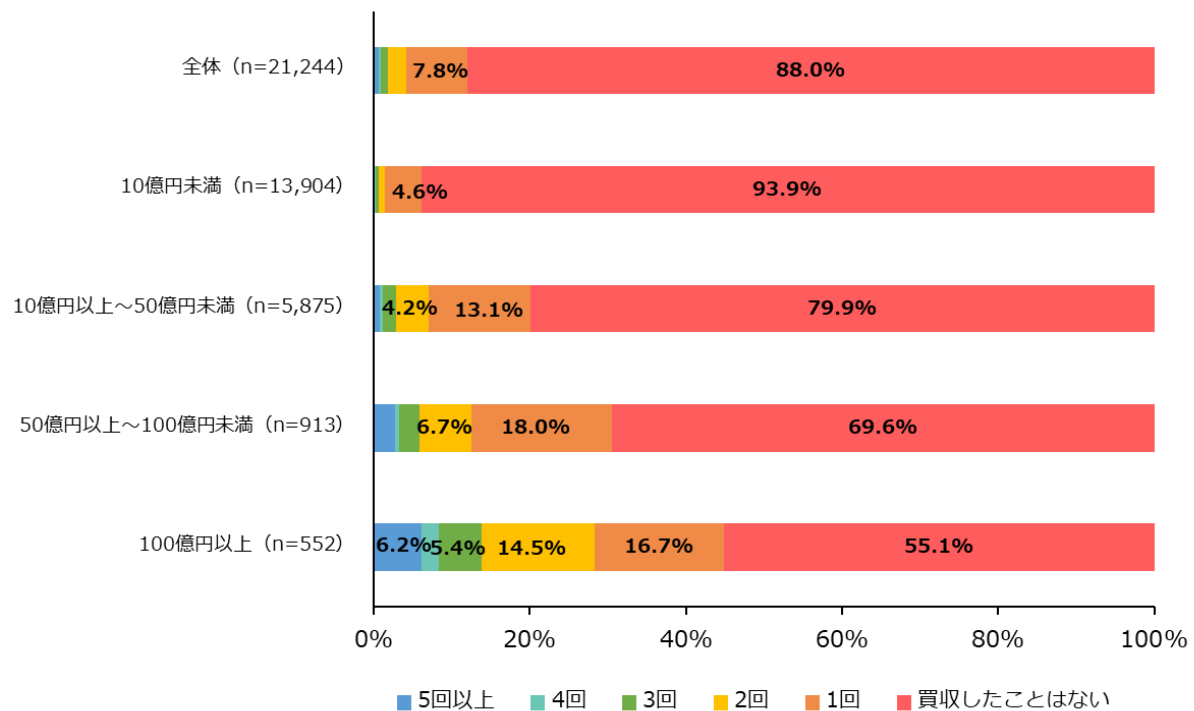


- （注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「M&Aの実施」とは、直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指し、「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指す。いずれも有償・無償かは問わない。
3.ここでの「買収していない」は、「買収していない（買収意欲はある）」、「買収していない（買収意欲はない）」と回答した事業者を合計したもの。
4.5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<137> M & Aの実施回数（スケール別）

		合計	Q74 M&A経験・回数					
			買収したことはない	1回	2回	3回	4回	5回以上
全体		21244	88.0	7.8	2.4	0.9	0.3	0.6
Q2_1-2 売上高（年商）の水準 _1期前（統合）	10億円未満	13904	93.9	4.6	0.9	0.3	0.1	0.2
	10億円以上～50億円未満	5875	79.9	13.1	4.2	1.7	0.4	0.8
	50億円以上～100億円未満	913	69.6	18.0	6.7	2.6	0.4	2.7
	100億円以上	552	55.1	16.7	14.5	5.4	2.2	6.2

M&Aの実施回数（スケール別）

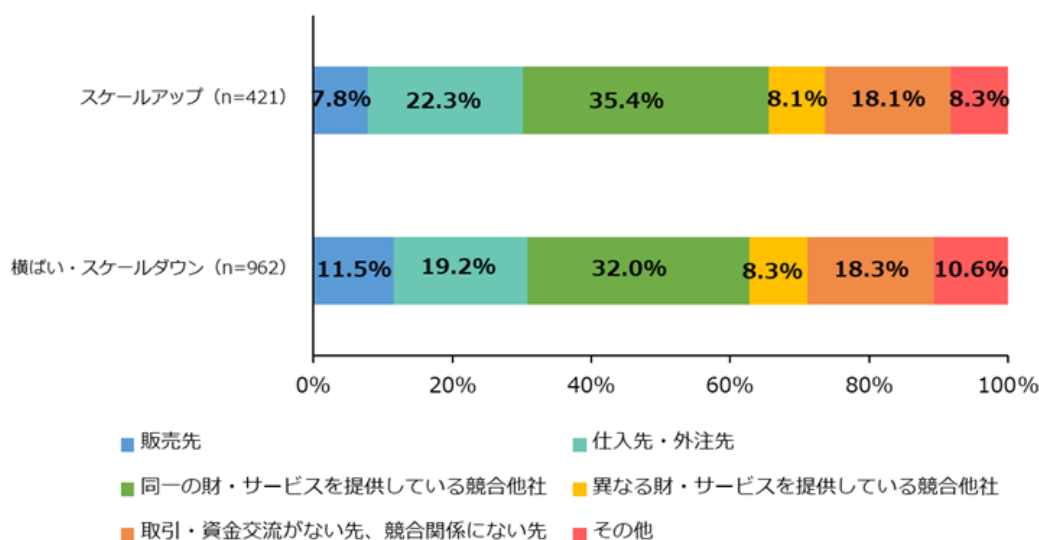


（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「M&Aの実施」とは、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指す。いずれも有償・無償かは問わない。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<138> 買収先との関係性（スケール変動状況別）

			合計	Q75_2 買収先との関係性					
				販売先	仕入先・外注先	同一の財・サービスを提供している競合他社	異なる財・サービスを提供している競合他社	取引・資金交流がない先、競合関係がない先	その他
P11 スケールアップ（見直し）（統合）	スケールアップ	421	7.8	22.3	35.4	8.1	18.1	8.3	
	横ばい・スケールダウン	962	11.5	19.2	32.0	8.3	18.3	10.6	

買収先との関係性（スケール変動状況別）

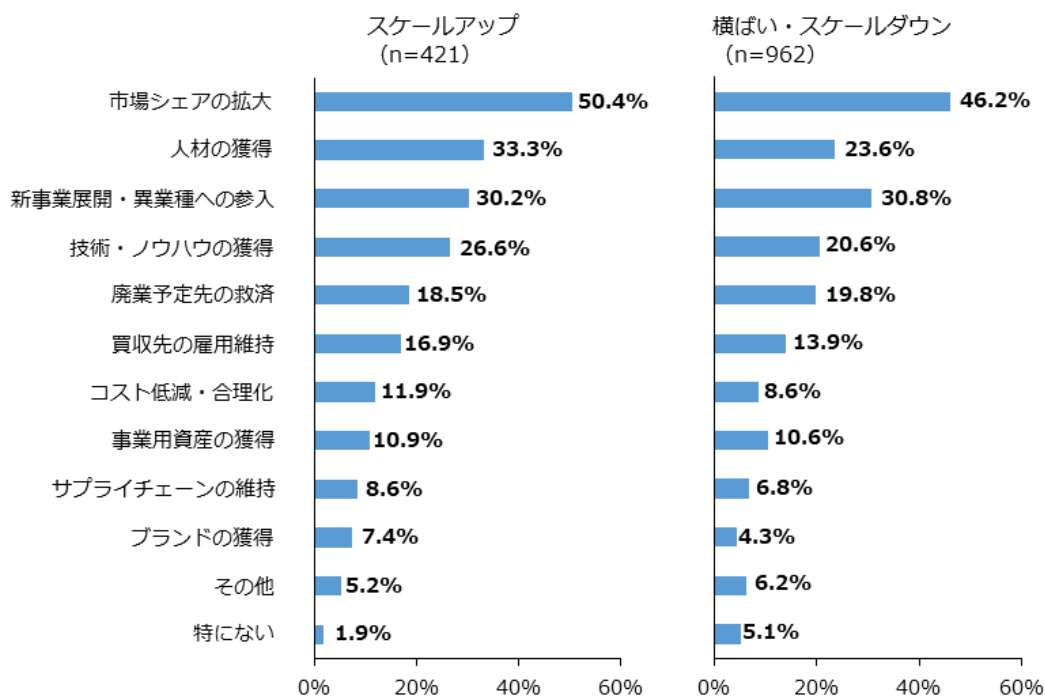


- （注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収（M&A）したと回答した事業者に聞いたもの。「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
3.複数回実施している場合は、最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについて聞いている。
4.5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<139> M & A の目的（スケール変動状況別）

		合計	475.3 買収の目的											
			市場シェアの拡大	新事業展開・異業種への参入	人材の獲得	事業用資産の獲得	技術・ノウハウの獲得	コスト低減・合理化	ブランドの獲得	サプライチェーンの維持	廃業予定先の救済	買収先の雇用維持	その他	特になし
P11 スケールアップ（見直し）（続前）	スケールアップ 横ばい・スケールダウン	421 962	50.4 46.2	30.2 30.8	33.3 23.6	10.9 10.6	26.6 20.6	11.9 8.6	7.4 4.3	8.6 6.8	18.5 19.8	16.9 13.9	5.2 6.2	1.9 5.1

M&Aの目的（スケール変動状況別）

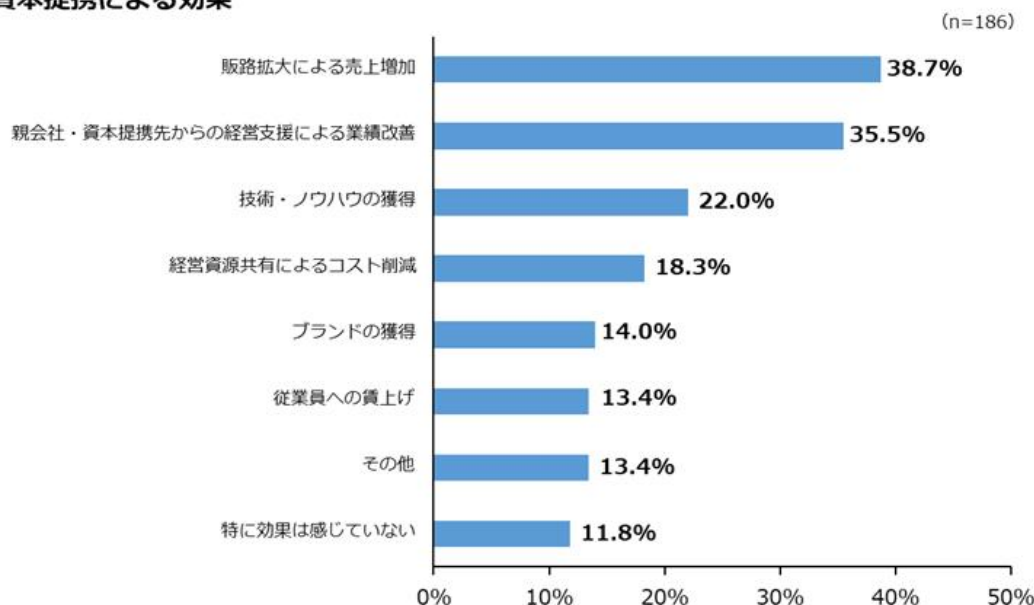


- (注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収（M&A）したと回答した事業者に聞いたもの。「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
3.複数回実施している場合は、最もプラスの効果을及ぼしたと思うM&Aについて聞いている。
4.5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<140> 自社売却による効果／資本提携による効果

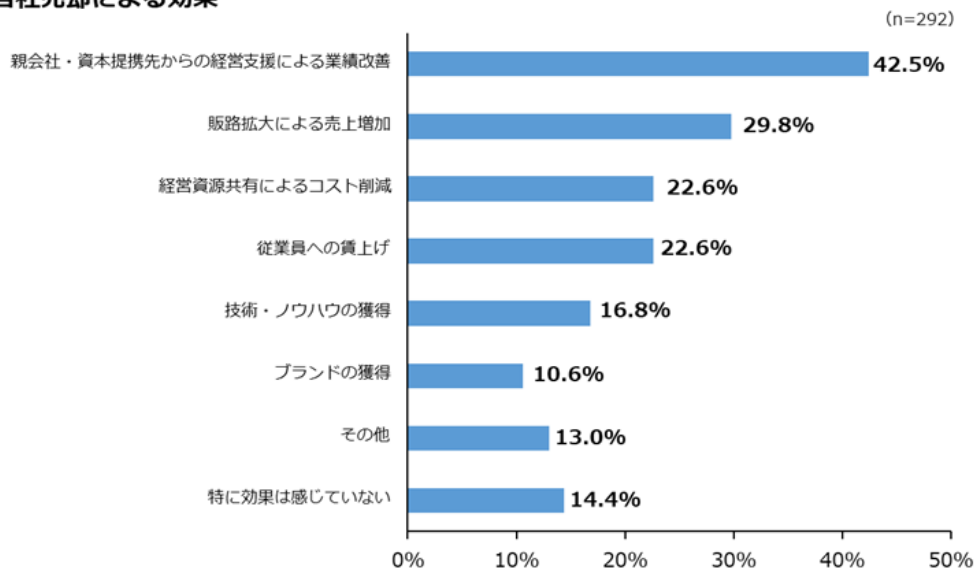
	合計	Q80_2 自社売却・資本提携により得られた効果							
		販路拡大による売上増加	経営資源共有によるコスト削減	従業員への賃上げ	技術・ノウハウの獲得	ブランドの獲得	親会社・資本提携先からの経営支援による業績改善	その他	特に効果は感じていない
Q80_1 直近5年間程度において、自社又は自事業の売却、資本提携									
自社を売却	292	29.8	22.6	22.6	16.8	10.6	42.5	13.0	14.4
自事業を売却（事業譲渡）	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
資本提携	188	38.7	18.3	13.4	22.0	14.0	35.5	13.4	11.8
いずれも実施していない	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

資本提携による効果



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、「資本提携」を実施した事業者に聞いたもの。ここでの「資本提携」とは、経営権を維持した範囲で他社から出資を受け入れることを指す。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

自社売却による効果



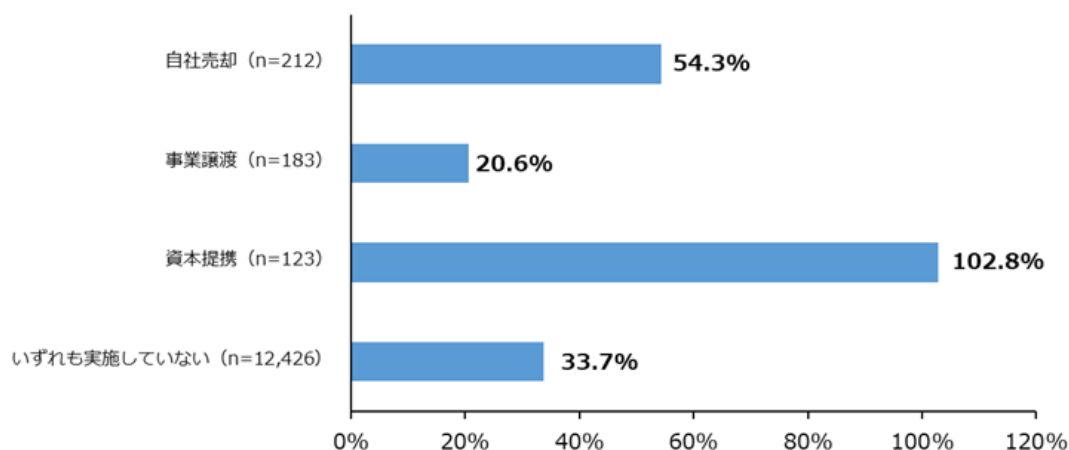
(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、「自社売却」を実施した事業者に聞いたもの。ここでの「自社売却」とは、議決権過半数に当たる株式を売却することを指す。有償・無償かは問わない。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<141> 経常利益の変化率（中央値、自社売却、事業譲渡、資本提携の実施状況別）

T17 経常利益変化率（2023年/2018年）

		件数	中央値
Q80_1 直近5年間程度において、自社又は自 社事業の売却、資本提携	自社を売却	212	54.3
	自社事業を売却（事業譲渡）	183	20.6
	資本提携	123	102.8
	いずれも実施していない	12,426	33.7

経常利益の変化率（中央値、自社売却、事業譲渡、資本提携の実施状況別）

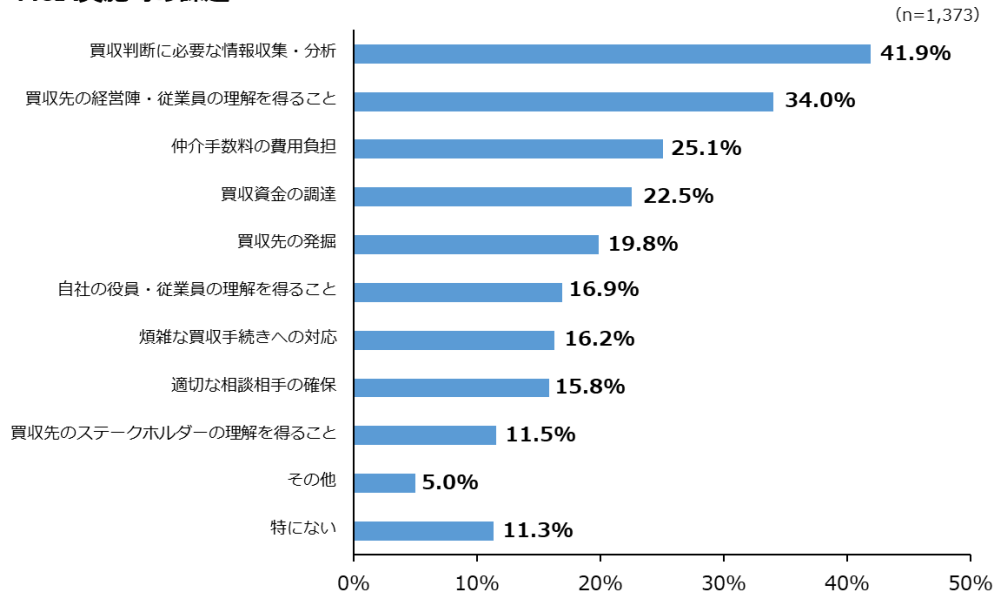


- （注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度における、自社又は自社事業の売却、資本提携の実施状況を問う設問について、その回答別に経常利益の変化率を比較したもの。なお、ここでの変化率は2018年から2023年までの変化率である。
3.ここでの「自社売却」とは、議決権過半数に当たる株式を売却することを指す。「自社売却」と「事業譲渡」のいずれも有償・無償かは問わない。
4.ここでの「資本提携」とは、経営権を維持した範囲で他社から出資を受け入れることを指す。
5.直近5年間程度の間に「自社売却」、「事業譲渡」、「資本提携」を複数実施した場合は、直近で実施したものを回答している。

<142> M & A 実施時の課題／M & A 実施に当たっての障壁

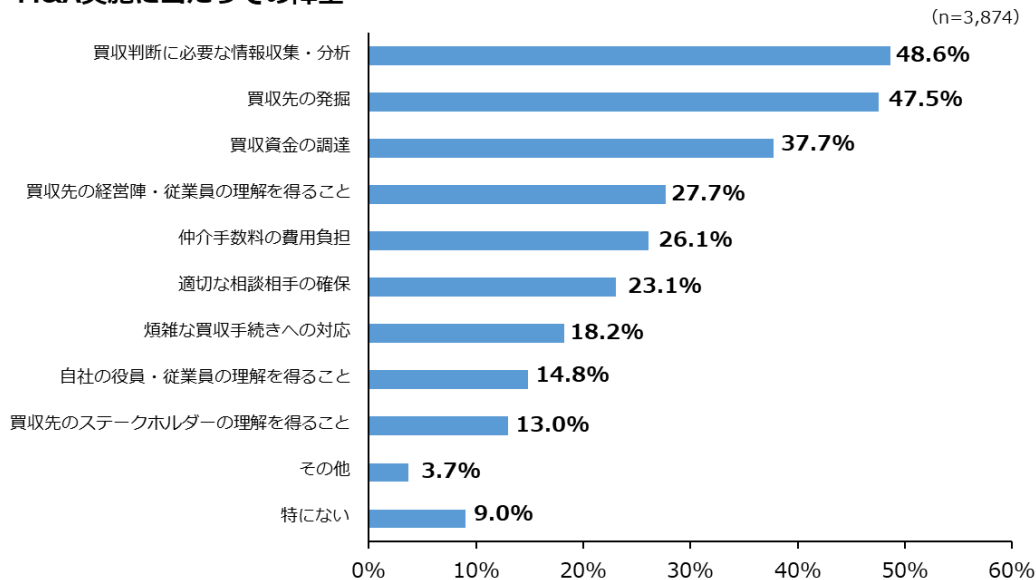
		Q76 買収時の課題・買収の障壁になっている課題											
		合計	買収先の発掘	買収判断に必要な情報収集・分析	買収資金の調達	仲介手数料の費用負担	適切な相談相手の確保	煩雑な買収手続きへの対応	自社の役員・従業員の理解を得ること	買収先の経営陣・従業員の理解を得ること	買収先のステークホルダーの理解を得ること	その他	特になし
Q75_1 直近5年間程度のM&Aの実施状況	買収した	1373	19.8	41.9	22.5	25.1	15.8	16.2	16.9	34.0	11.5	5.0	11.3
	買収していない（買収意欲はある）	2874	47.5	48.8	37.7	28.1	23.1	18.2	14.8	27.7	13.0	3.7	9.0
	買収していない（買収意欲はない）	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

M&A実施時の課題



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
 2.ここでの「M&Aの実施」とは、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指す。いずれも有償・無償かは問わない。
 3.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収（M&A）したと回答した事業者に行ったもの。
 4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

M&A実施に当たっての障壁



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に行ったもの。
 2.ここでの「M&Aの実施」とは、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指す。いずれも有償・無償かは問わない。
 3.直近5年間程度において、他社又は他社事業（M&A）を「買収していない（買収意欲はある）」と回答した事業者に行ったもの。
 4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<143> PMI の取組状況

Q77 1-1 買収前後におけるPMIに係る取組 経営統合...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	303	21.0
2	ある程度取り組んだ	557	38.5
3	あまり取り組んでいない	253	17.5
4	取り組んでいない	332	23.0
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

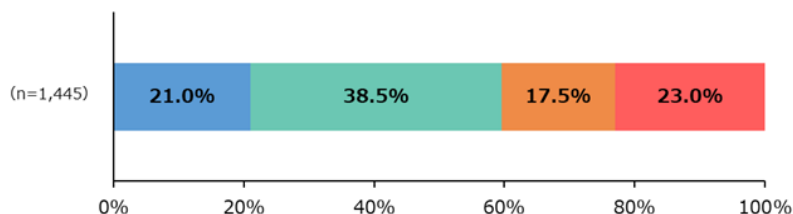
Q77 1-2 買収前後におけるPMIに係る取組 信頼関係構築...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	478	33.1
2	ある程度取り組んだ	647	44.8
3	あまり取り組んでいない	120	8.3
4	取り組んでいない	200	13.8
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

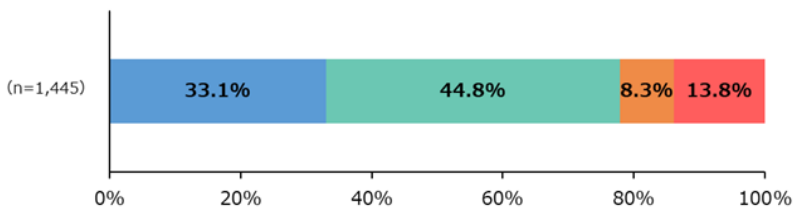
Q77 1-3 買収前後におけるPMIに係る取組 業務統合...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	297	20.6
2	ある程度取り組んだ	573	39.7
3	あまり取り組んでいない	271	18.8
4	取り組んでいない	304	21.0
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

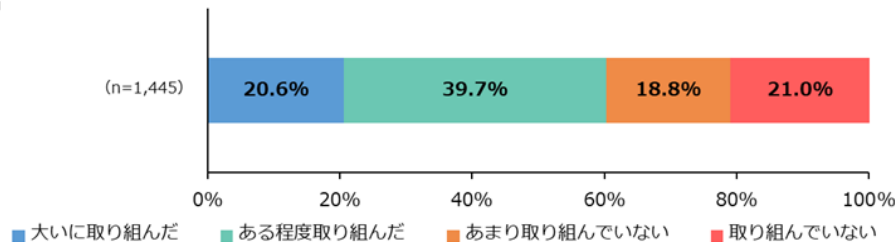
PMIの取組状況
(1) 経営統合



(2) 信頼関係構築



(3) 業務統合



(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に行ったもの。「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収(M&A)したと回答した事業者に行ったもの。
3.ここでの「経営統合」とは、経営理念や将来像、行動指針といった価値観を買収企業と被買収企業の間で統合することを指す。
4.ここでの「信頼関係構築」とは、組織・文化の融合に向けた取組を指す。具体的には、被買収企業の経営者・従業員の不安・不信感を払拭して協力を得ること、被買収企業の社外関係者(販売先・仕入先・取引金融機関・地域等)との意思疎通により関係を維持すること等を指す。
5.ここでの「業務統合」とは、事業機能(製造・調達・物流・営業)や管理機能(人事・会計・財務・法務)に関する統合を指す。

<144> 実施したM & Aの評価（PMIの取組状況別）

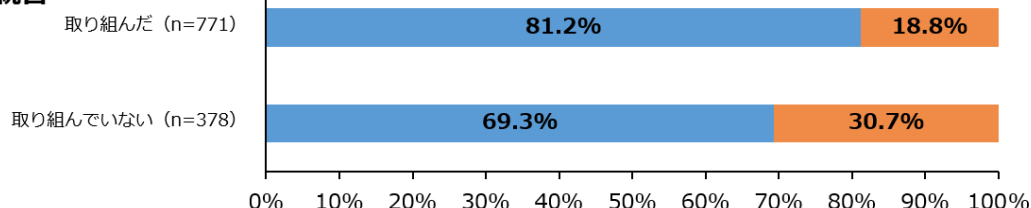
		合計	Q79 M&Aの評価（統合）	
			想定以上の効果が得られた	想定した効果が得られなかった
Q77_1-1 買収前後におけるPMIに係る取組_経営統合（統合）	取り組んだ	771	81.2	18.8
	取り組んでいない	378	69.3	30.7

		合計	Q79 M&Aの評価（統合）	
			想定以上の効果が得られた	想定した効果が得られなかった
Q77_1-2 買収前後におけるPMIに係る取組_信頼関係構築（統合）	取り組んだ	993	79.3	20.7
	取り組んでいない	156	64.7	35.3

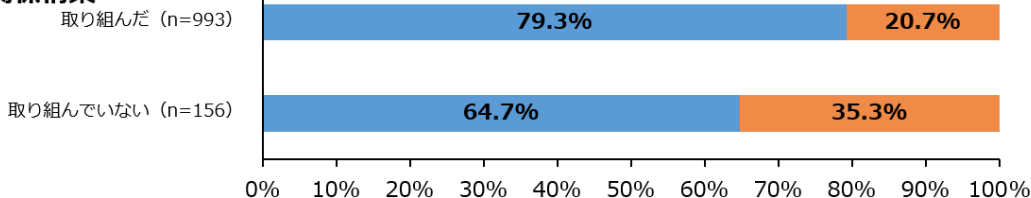
		合計	Q79 M&Aの評価（統合）	
			想定以上の効果が得られた	想定した効果が得られなかった
Q77_1-3 買収前後におけるPMIに係る取組_業務統合（統合）	取り組んだ	790	82.3	17.7
	取り組んでいない	359	66.3	33.7

実施したM&Aの評価（PMIの取組状況別）

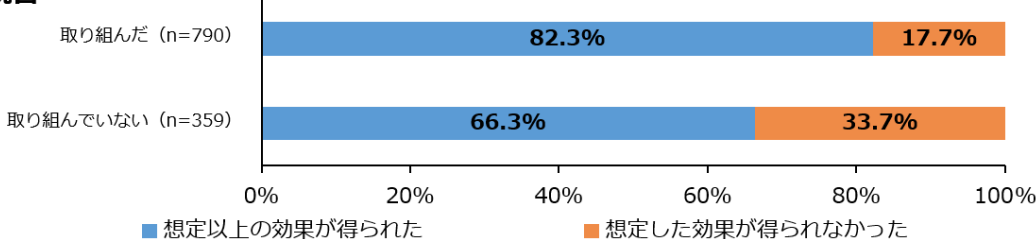
（１）経営統合



（２）信頼関係構築



（３）業務統合



（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収（M&A）したと回答した事業者に聞いたもの。「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。

3.ここでの「経営統合」とは、経営理念や将来像、行動指針といった価値観を買収企業と被買収企業の間で統合することを指す。

4.ここでの「信頼関係構築」とは、組織・文化の融合に向けた取組を指す。具体的には、被買収企業の経営者・従業員の不安・不信感を払拭して協力を得ること、被買収企業の社外関係者（販売先・仕入先・取引金融機関・地域等）との意思疎通により関係を維持すること等を指す。

5.ここでの「業務統合」とは、事業機能（製造・調達・物流・営業）や管理機能（人事・会計・財務・法務）に関する統合を指す。

6.「取り組んだ」とは、「大いに取り組んだ」、「ある程度取り組んだ」と回答した事業者の合計。「取り組んでいない」とは、「あまり取り組んでいない」、「取り組んでいない」と回答した事業者の合計。

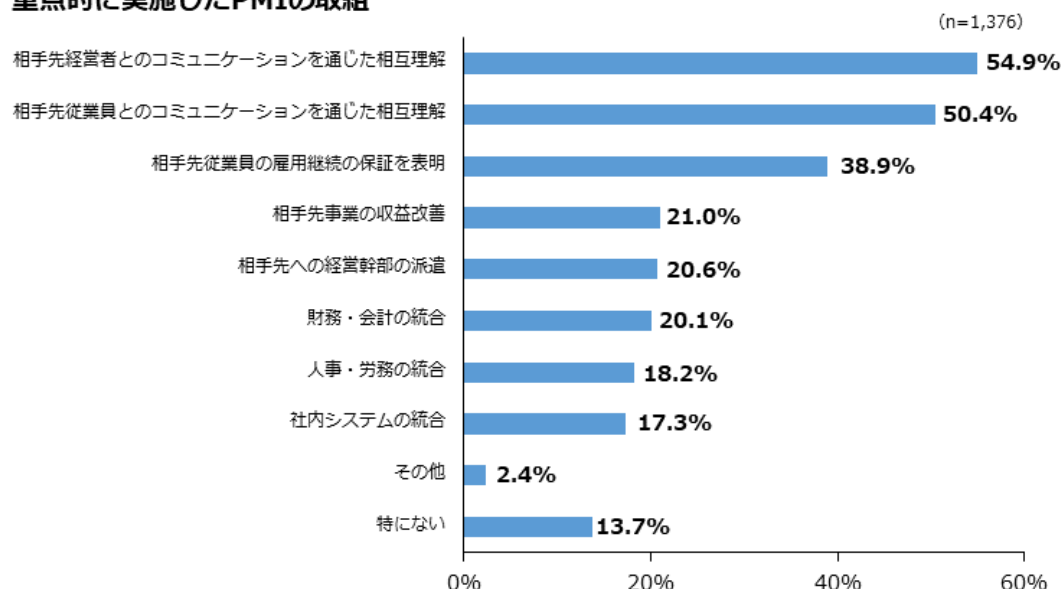
7.「実施したM&Aの評価」は、自社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについて聞いたもの。「想定以上の効果が得られた」とは、「想定を超える効果が得られた」、「想定した効果が得られた」と回答した事業者の合計。「分からない」と回答した事業者を除く。

<145> 重点的に実施したPMIの取組

Q78 買収前後におけるPMIに係る取組うち、重点的に実施した取組...(MA)

No. カテゴリ名	n	%
全体	1376	100.0
1 相手先経営者とのコミュニケーションを通じた相互理解	755	54.9
2 相手先従業員とのコミュニケーションを通じた相互理解	694	50.4
3 相手先従業員の雇用継続の保証を表明	535	38.9
8 相手先事業の収益改善	289	21.0
4 相手先への経営幹部の派遣	284	20.6
6 財務・会計の統合	276	20.1
5 人事・労務の統合	250	18.2
7 社内システムの統合	238	17.3
10 特になし	189	13.7
9 その他	33	2.4
不明	69	
非該当	23143	

重点的に実施したPMIの取組

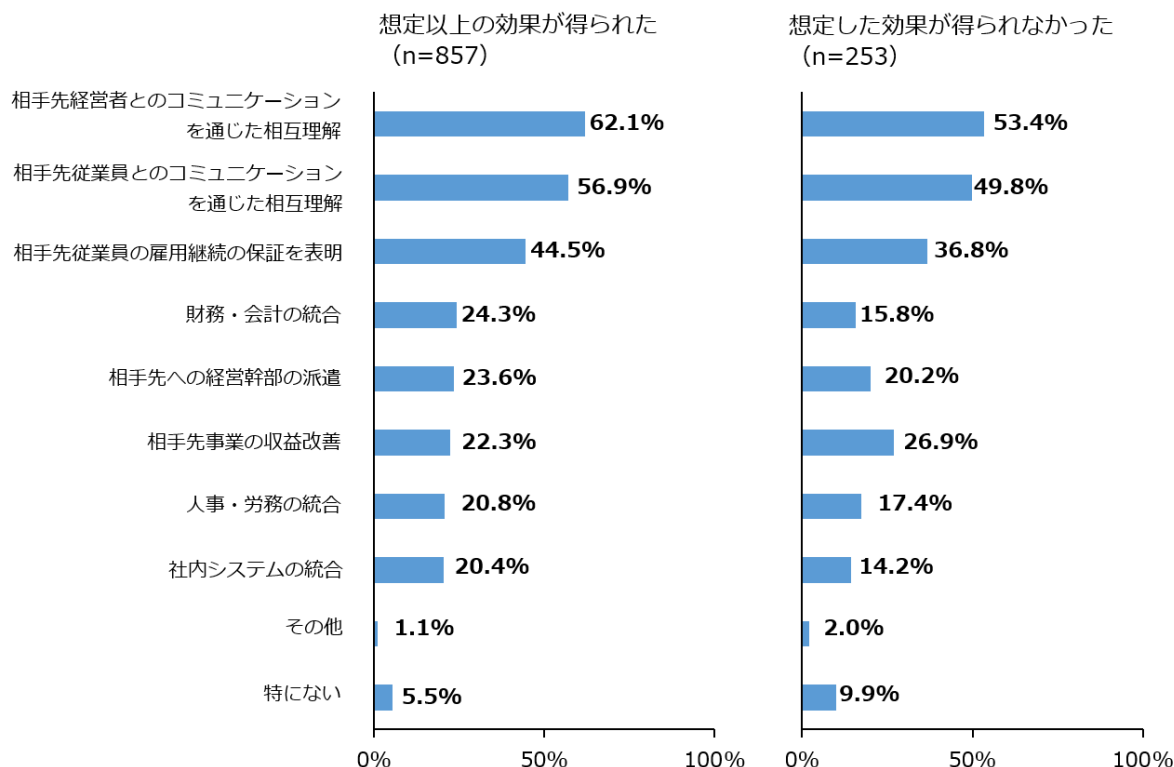


(注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収(M&A)したと回答した事業者に聞いたもの。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<146> 重点的に実施したPMIの取組（実施したM&Aの評価別）

		Q78 買収前後におけるPMIに係る取組うち、重点的に実施した取組									
		合計	相手先経営者とのコミュニケーションを通じた相互理解	相手先従業員とのコミュニケーションを通じた相互理解	相手先従業員の雇用継続の保証を表明	相手先への経営幹部の派遣	人事・労務の統合	財務・会計の統合	社内システムの統合	相手先事業の収益改善	その他
Q78 M&Aの評価（続合）	想定以上の効果が得られた	857	62.1	56.9	44.5	23.6	20.8	24.3	20.4	22.3	1.1
	想定した効果が得られなかった	253	53.4	49.8	36.8	20.2	17.4	15.8	14.2	26.9	2.0

重点的に実施したPMIの取組（実施したM&Aの評価別）



- (注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収（M&A）したと回答した事業者に聞いたもの。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
3.「実施したM&Aの評価」は、自社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについて聞いたもの。「想定以上の効果が得られた」とは、「想定を超える効果が得られた」、「想定した効果が得られた」と回答した事業者の合計。「分からない」と回答した事業者を除く。
4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

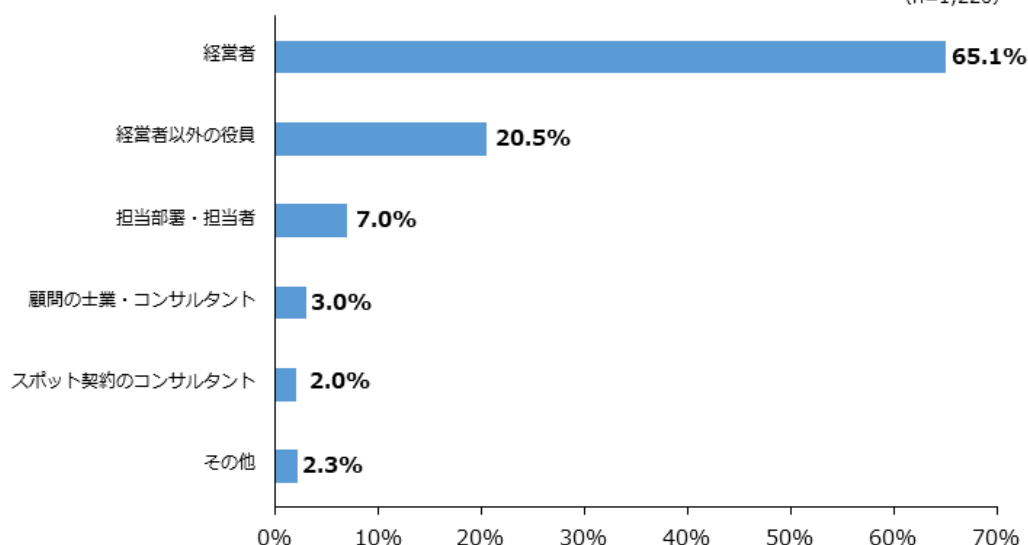
<147> PMIの主導者

Q77 2 買収前後におけるPMIの企画・推進を主導した方（統合）…(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	794	65.1
2	経営者以外の役員	250	20.5
3	担当部署・担当者	86	7.0
4	顧問の士業・コンサルタント	37	3.0
5	スポット契約のコンサルタント	25	2.0
6	その他	28	2.3
	不明	225	
	非該当	23143	
	全体	1220	100.0

PMIの主導者

(n=1,220)

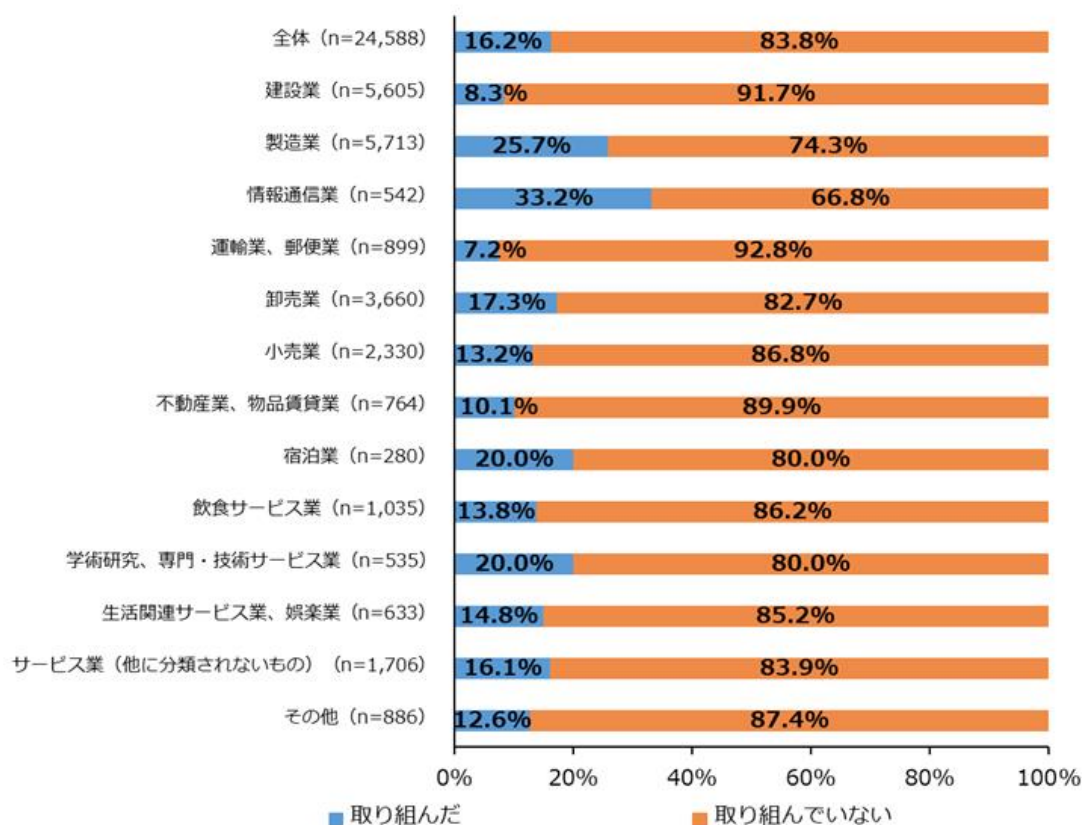


- (注) 1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。
2.直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収(M&A)したと回答した事業者に聞いたもの。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。
3.「PMIの企画・推進を主導」とは、PMIの取組の全体を把握し、各取組の指示・監督、管理（進捗管理、タスク管理）等を行うことを指す。
4.「PMIに取り組んでいない」と回答した事業者を除いている。

<148> プロダクト・イノベーションの取組状況（業種別）

		合計	Q46-1 イノベーション活動 プロダクト・イ	
			取り組んだ	取り組んでいない
Q1_4 主たる業種（統合）	全体	24588	16.2	83.8
	建設業	5605	8.3	91.7
	製造業	5713	25.7	74.3
	情報通信業	542	33.2	66.8
	運輸業、郵便業	899	7.2	92.8
	卸売業	3660	17.3	82.7
	小売業	2330	13.2	86.8
	不動産業、物品賃貸業	764	10.1	89.9
	学術研究、専門・技術サービス業	535	20.0	80.0
	宿泊業	280	20.0	80.0
	飲食サービス業	1035	13.8	86.2
	生活関連サービス業、娯楽業	633	14.8	85.2
	サービス業（他に分類されないもの）	1706	16.1	83.9
	その他	886	12.6	87.4

プロダクト・イノベーションの取組状況（業種別）

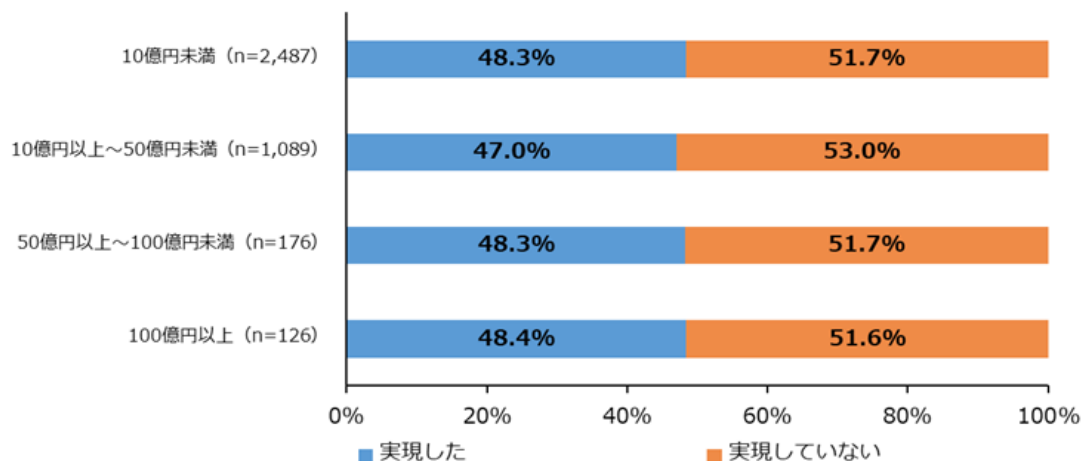


(注) 1.ここでの「プロダクト・イノベーション」とは、「新しい又は改善した製品（サービス）」の開発を指し、貴社の以前の製品（サービス）とはかなり異なり、かつ市場に供給されているものを指す。
2.直近5年間程度におけるイノベーション活動について聞いたもの。
3.「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<149> 市場新規プロダクト・イノベーションの実現状況

		合計	Q47 市場新規プロダクト・イノベーションの実	
			実現した	実現していない
Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前（統合）	10億円未満	2487	48.3	51.7
	10億円以上～50億円未満	1089	47.0	53.0
	50億円以上～100億円未満	176	48.3	51.7
	100億円以上	126	48.4	51.6

市場新規プロダクト・イノベーションの実現状況

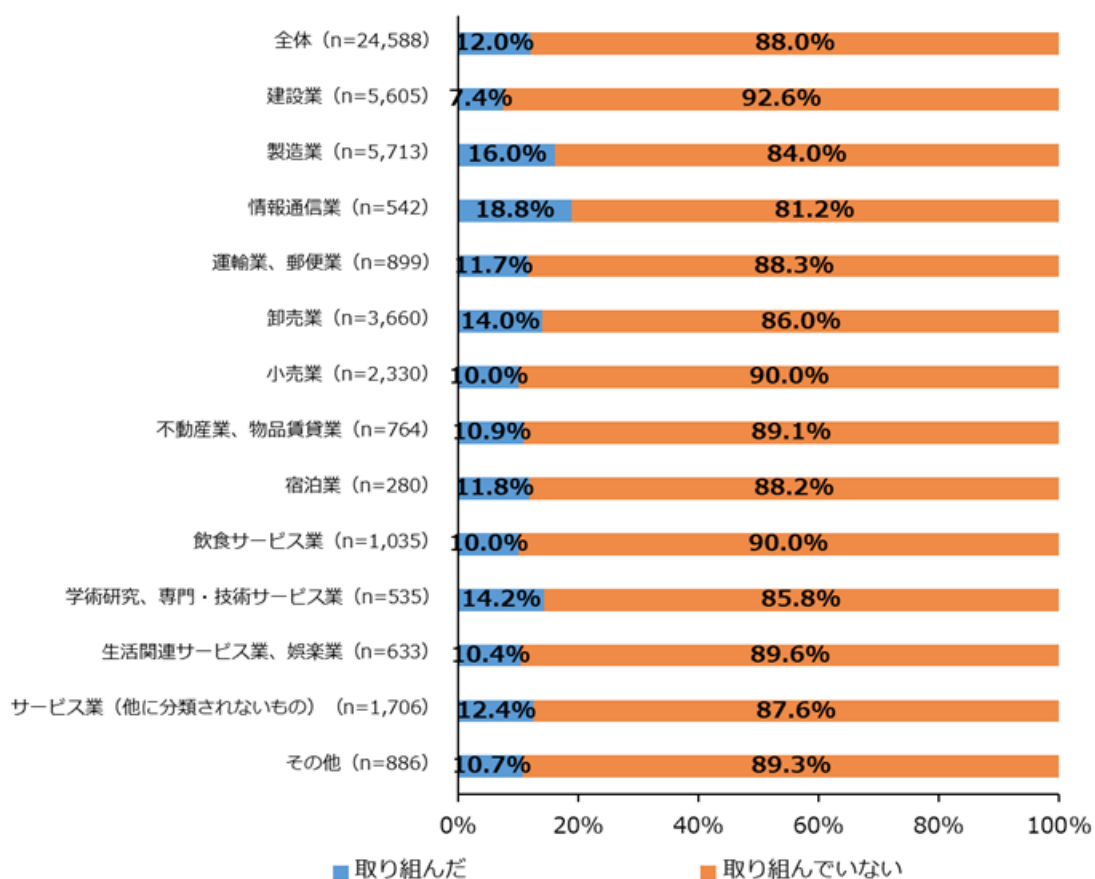


（注）1.ここでの「市場新規プロダクト・イノベーション」とは、「以前にいかなる競合他社も提供したことがない新しい又は改善した製品・サービス」のことを指す。
2.直近5年間程度において、プロダクト・イノベーションに「取り組んだ」と回答した事業者に聞いたもの。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

<150> ビジネス・プロセス・イノベーションの取組状況（業種別）

	合計	Q46-2 イノベーション活動 ビジネス・プロ	
		取り組んだ	取り組んでいない
全体	24588	12.0	88.0
Q1_4 主たる業種（統合）			
建設業	5605	7.4	92.6
製造業	5713	16.0	84.0
情報通信業	542	18.8	81.2
運輸業、郵便業	899	11.7	88.3
卸売業	3660	14.0	86.0
小売業	2330	10.0	90.0
不動産業、物品賃貸業	764	10.9	89.1
学術研究、専門・技術サービス業	535	14.2	85.8
宿泊業	280	11.8	88.2
飲食サービス業	1035	10.0	90.0
生活関連サービス業、娯楽業	633	10.4	89.6
サービス業（他に分類されないもの）	1706	12.4	87.6
その他	886	10.7	89.3

ビジネス・プロセス・イノベーションの取組状況（業種別）



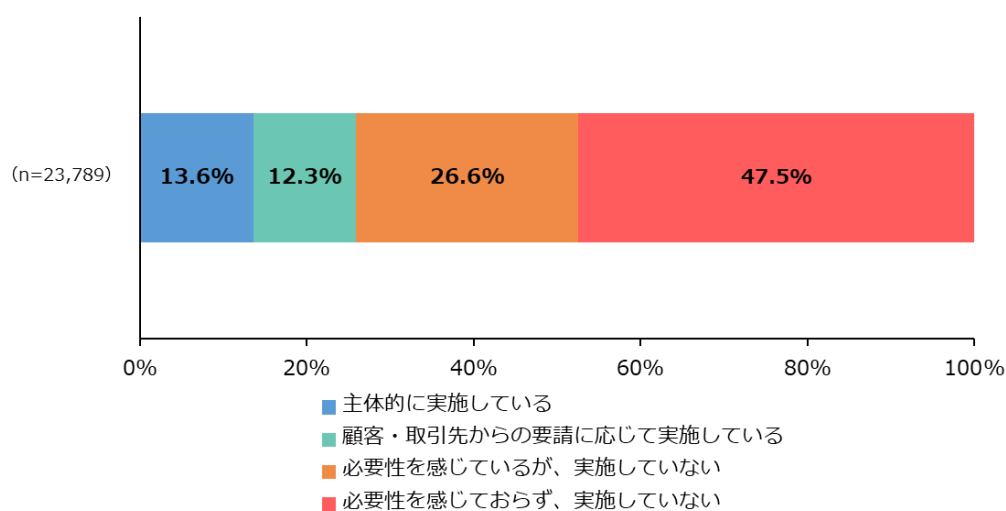
(注) 1.ここでの「ビジネス・プロセス・イノベーション」とは、「新しい又は改善したビジネス・プロセス」のことで、製品（サービス）を生産・配送する新しい方法を導入することを指し、自社内において利用に付されているものを指す。
2.直近5年間程度におけるイノベーション活動について聞いたもの。
3.「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<151> イノベーション活動の姿勢・取組状況

Q50 イノベーション活動に対する姿勢・取組状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	主体的に実施している	3245	13.6
2	顧客・取引先からの要請に応じて実施している	2917	12.3
3	必要性を感じているが、実施していない	6330	26.6
4	必要性を感じておらず、実施していない	11297	47.5
	不明	799	
	全体	23789	100.0

イノベーション活動の姿勢・取組状況

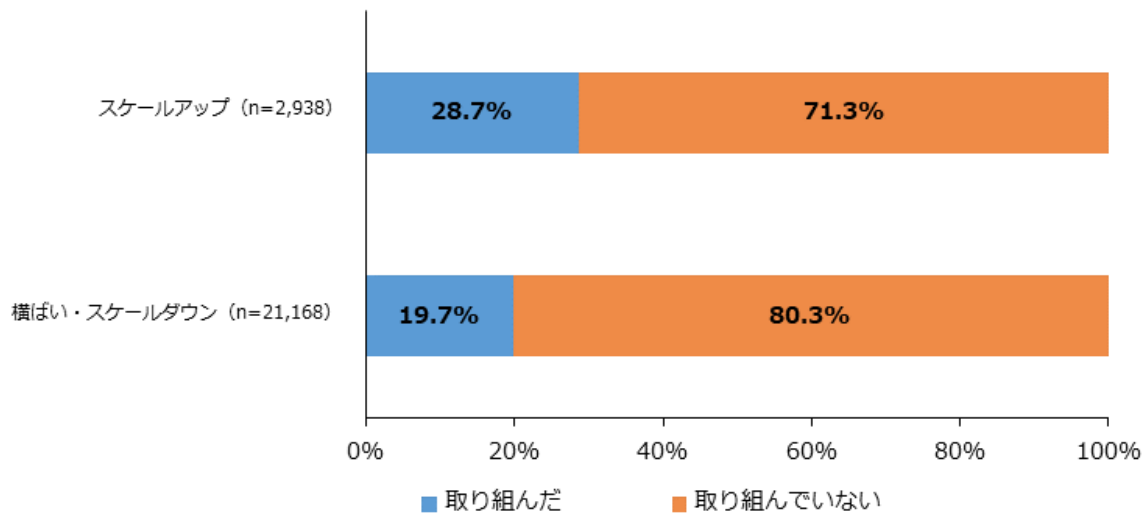


(注) ここでの「イノベーション活動」は、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の実現に向けた取組を指す。

<152> イノベーション活動の取組状況（スケール変動状況別）

		合計	イノベーション活動の 取組状況	
			取り組んだ	取り組んでいない
P11 スケールアップ（見通し）（統合）	スケールアップ	2938	28.7	71.3
	横ばい・スケールダウン	21168	19.7	80.3

イノベーション活動の取組状況（スケール変動状況別）



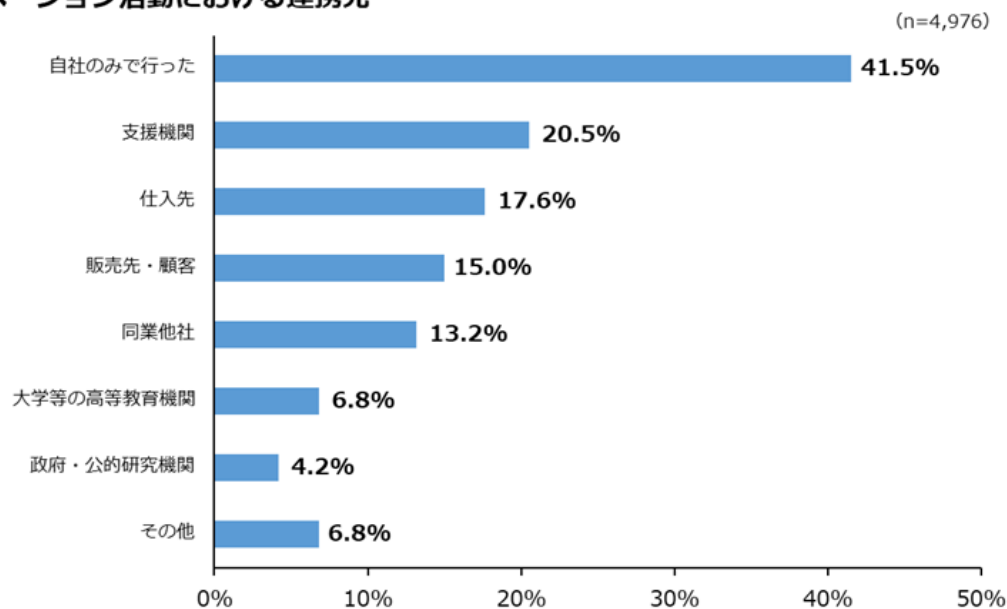
（注）1. 5 期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。
 2. ここでの「イノベーション活動の取組状況」とは、直近5年間程度における「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の実現に向けた取組状況を指す。

<153> イノベーション活動における連携先

Q48 イノベーション活動のために連携を行った組織...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社のみで行った	2066	41.5
2	同業他社	656	13.2
3	支援機関	1022	20.5
4	仕入先	877	17.6
5	販売先・顧客	746	15.0
6	大学等の高等教育機関	338	6.8
7	政府・公的研究機関	207	4.2
8	その他	340	6.8
	不明	139	
	非該当	19473	
	全体	4976	100.0

イノベーション活動における連携先

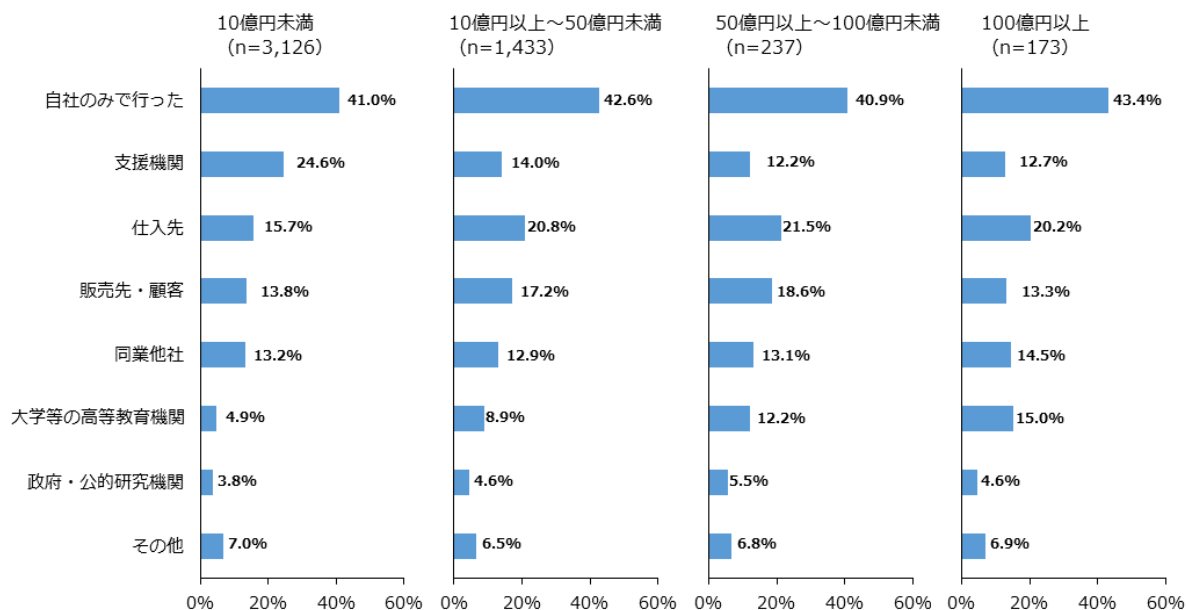


(注) 1.直近5年間程度において、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」に取り組んだと回答した事業者に聞いたもの。
 2.ここでの「連携」には、単なる資金支援を含まない。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなしている。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<154> イノベーション活動における連携先（スケール別）

		合計	Q48 イノベーション活動のために連携を行った組織							
			自社のみで行った	同業他社	支援機関	仕入先	販売先・顧客	大学等の高等教育機関	政府・公的研究機関	その他
Q2 1-2 売上高（年商）の水準 1期前（統合）	10億円未満	3128	41.0	13.2	24.6	15.7	13.8	4.9	3.8	7.0
	10億円以上～50億円未満	1433	42.6	12.9	14.0	20.8	17.2	8.9	4.6	6.5
	50億円以上～100億円未満	237	40.9	13.1	12.2	21.5	18.6	12.2	5.5	6.8
	100億円以上	173	43.4	14.5	12.7	20.2	13.3	15.0	4.6	6.9

イノベーション活動における連携先（スケール別）

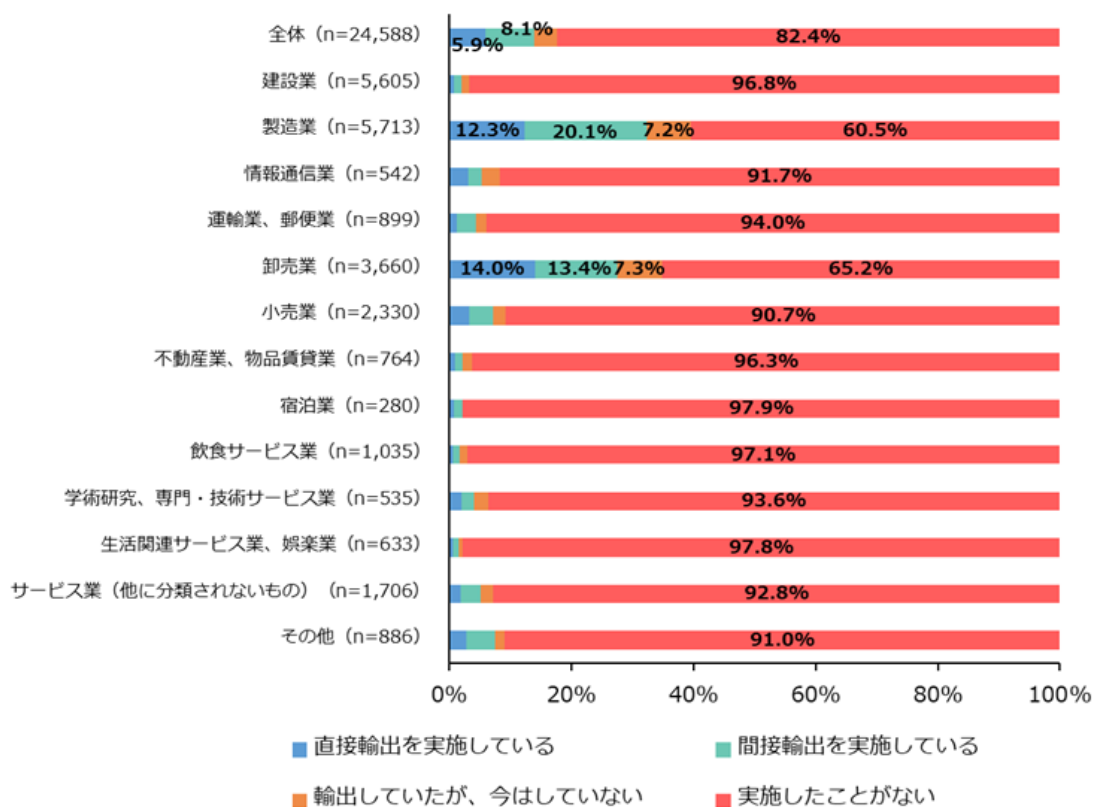


(注) 1.直近5年間程度において、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」に取り組んだと回答した企業に聞いたもの。
2.ここでの「連携」には、単なる資金支援を含まない。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなしている。
3.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。
4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<155> 輸出の実施状況（業種別）

		合計	Q44 輸出の実施状況			
			直接輸出を 実施している	間接輸出を 実施している	輸出してい たが、今は していない	実施したこ とがない
Q1_4 主たる業種（統合）	全体	24588	5.9	8.1	3.7	82.4
	建設業	5805	0.8	1.2	1.2	96.8
	製造業	5713	12.3	20.1	7.2	60.5
	情報通信業	542	3.1	2.2	3.0	91.7
	運輸業、郵便業	899	1.2	3.1	1.7	94.0
	卸売業	3660	14.0	13.4	7.3	65.2
	小売業	2330	3.2	4.0	2.0	90.7
	不動産業、物品賃貸業	764	0.9	1.3	1.4	96.3
	学術研究、専門・技術サービス業	535	2.1	2.1	2.2	93.6
	宿泊業	280	0.7	1.4	0.0	97.9
	飲食サービス業	1035	0.7	1.1	1.2	97.1
	生活関連サービス業、娯楽業	633	0.6	0.9	0.6	97.8
	サービス業（他に分類されないもの）	1706	1.8	3.3	2.0	92.8
	その他	886	2.8	4.7	1.5	91.0

輸出の実施状況（業種別）

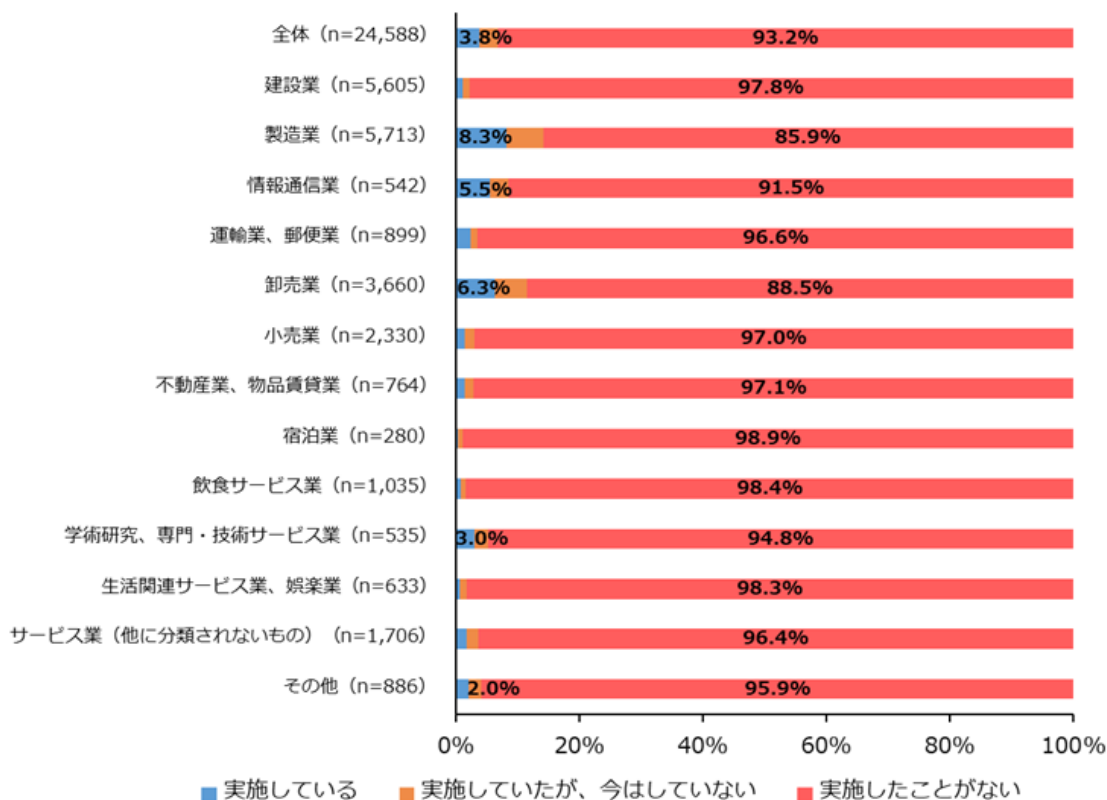


（注）1.ここでの「直接輸出」とは、「企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出」を指し、「間接輸出」とは、「自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出」を指す。
2.「直接輸出」、「間接輸出」の双方に取り組んでいる場合は、いずれか売上高が大きい方の回答を集計している。
3.「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<156> 海外直接投資の実施状況（業種別）

		合計	Q45_1 海外直接投資の実施状況		
			実施している	実施していたが、今はしていない	実施したことがない
全体		24588	3.8	3.0	93.2
Q1_4 主たる業種（統合）	建設業	5605	1.1	1.1	97.8
	製造業	5713	8.3	5.8	85.9
	情報通信業	542	5.5	3.0	91.5
	運輸業、郵便業	899	2.3	1.1	96.6
	卸売業	3660	6.3	5.2	88.5
	小売業	2330	1.5	1.5	97.0
	不動産業、物品賃貸業	764	1.4	1.4	97.1
	学術研究、専門・技術サービス業	535	3.0	2.2	94.8
	宿泊業	280	0.4	0.7	98.9
	飲食サービス業	1035	0.8	0.9	98.4
	生活関連サービス業、娯楽業	633	0.6	1.1	98.3
	サービス業（他に分類されないもの）	1706	1.8	1.9	96.4
	その他	886	2.0	2.0	95.9

海外直接投資の実施状況（業種別）

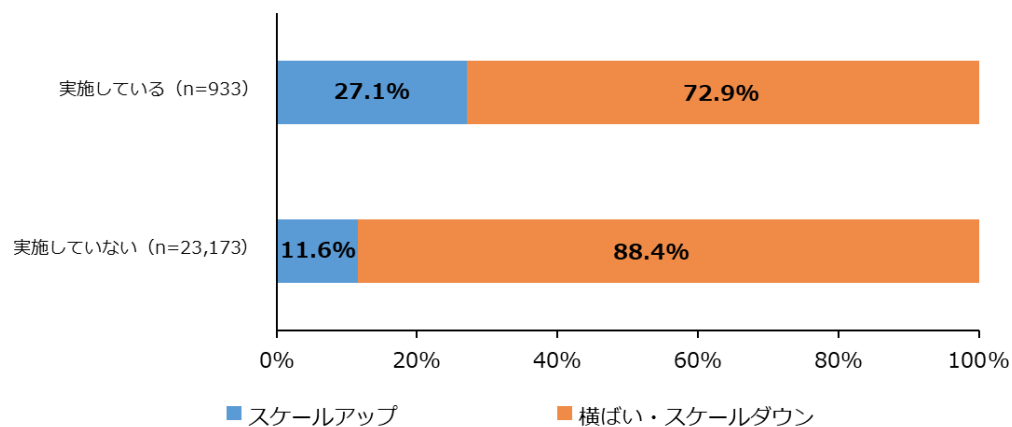


(注) 1.ここでの「海外直接投資」とは、出資により海外に法人を設立すること、及び、企業が海外現地法人に資本参加することを指す。
2.「その他」は、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」、「その他」と回答した事業者の合計。

<157> スケール変動状況（海外直接投資の実施状況別）

		合計	P11 スケールアップ（見直し）（統合）	
			スケールアップ	横ばい・スケールダウン
Q45_1 海外直接投資の実施状況（統合）	実施している	933	27.1	72.9
	実施していない	23173	11.6	88.4

スケール変動状況（海外直接投資の実施状況別）



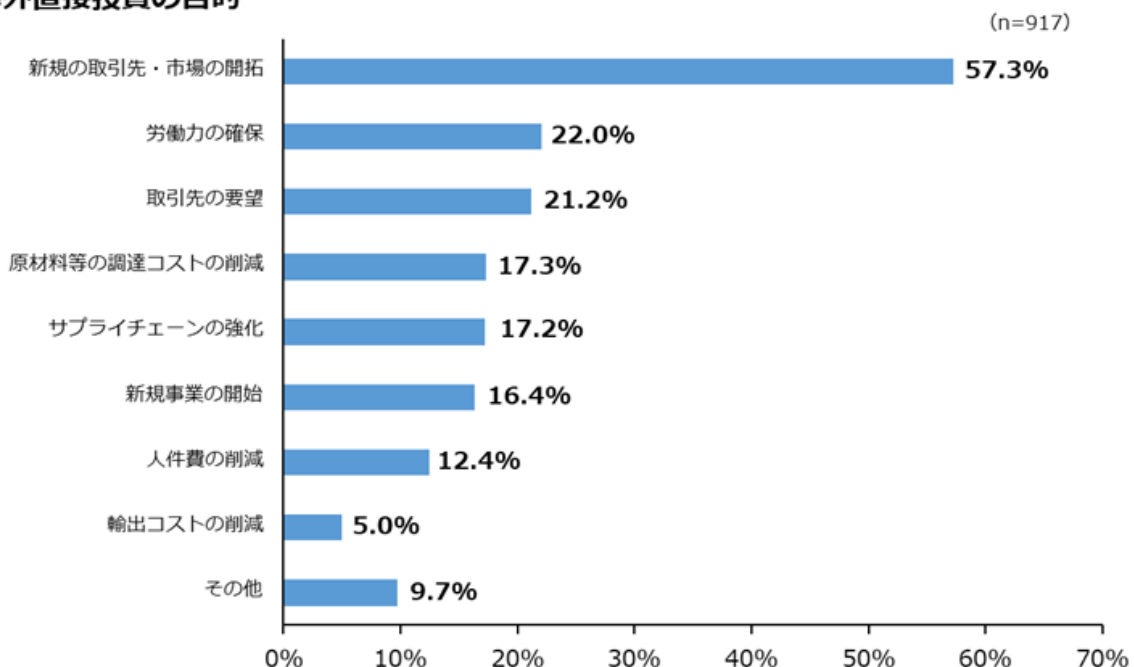
（注）1.ここでの「海外直接投資」とは、出資により海外に法人を設立すること、及び、企業が海外現地法人に資本参加することを指す。
 2.ここでの「実施していない」は、「実施していたが、今はしていない」、「実施したことがない」と回答した事業者を合計したもの。
 3.5期前と今期見通しの売上高を比較して、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。

<158> 海外直接投資の目的

Q45 2 海外直接投資の目的...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	新規の取引先・市場の開拓	525	57.3
2	人件費の削減	114	12.4
3	労働力の確保	202	22.0
4	原材料等の調達コストの削減	159	17.3
5	輸出コストの削減	46	5.0
6	新規事業の開始	150	16.4
7	サプライチェーンの強化	158	17.2
8	取引先の要望	194	21.2
9	その他	89	9.7
	不明	17	
	非該当	23654	
	全体	917	100.0

海外直接投資の目的

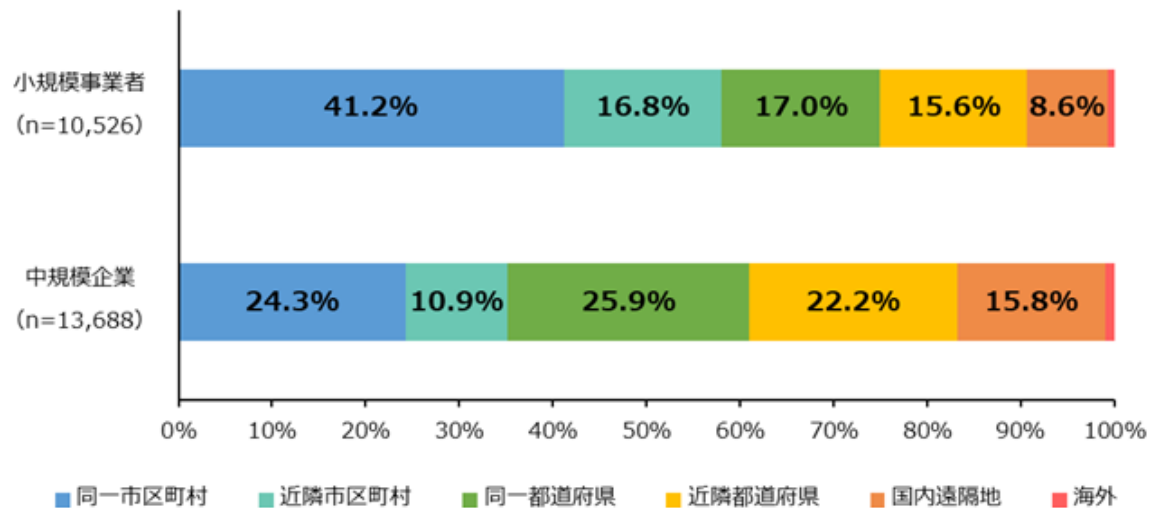


- (注) 1.「海外直接投資」を「実施している」と回答した事業者に聞いたもの。
 2.ここでの「海外直接投資」とは、出資により海外に法人を設立すること、及び、企業が海外現地法人に資本参加することを指す。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<159> 主な商圏範囲（企業規模別）

		合計	Q1_7 商圏範囲（統合）					
			同一市区町村	近隣市区町村	同一都道府県	近隣都道府県	国内遠隔地	海外
P5 企業規模	中規模企業	13688	24.3	10.9	25.9	22.2	15.8	1.0
	小規模事業者	10526	41.2	18.8	17.0	15.6	8.6	0.7

主な商圏範囲（企業規模別）



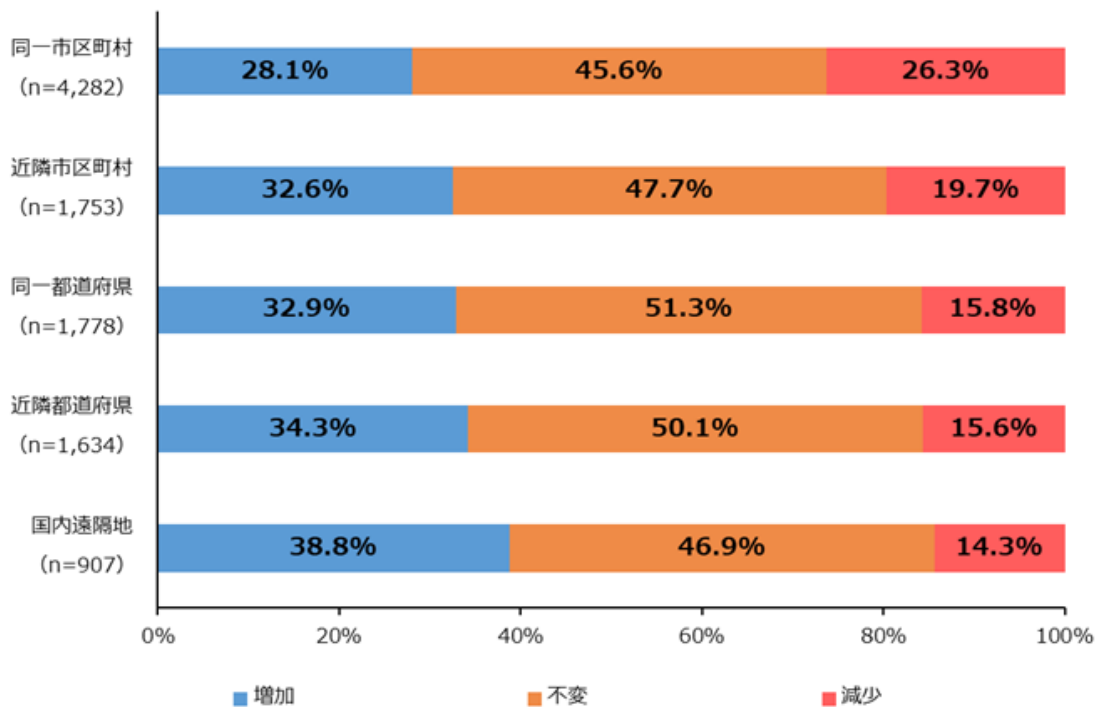
（注）1.ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指す。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指す。

2.主な商圏範囲について、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。

<160> 小規模事業者における、顧客数の見通し（主な商圏範囲別）

		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
Q1_7 商圏範囲（統合）_海外、分からない除く	同一市区町村	4282	28.1	45.6	26.3
	近隣市区町村	1753	32.6	47.7	19.7
	同一都道府県	1778	32.9	51.3	15.8
	近隣都道府県	1634	34.3	50.1	15.6
	国内遠隔地	907	38.8	46.9	14.3

小規模事業者における、顧客数の見通し（主な商圏範囲別）

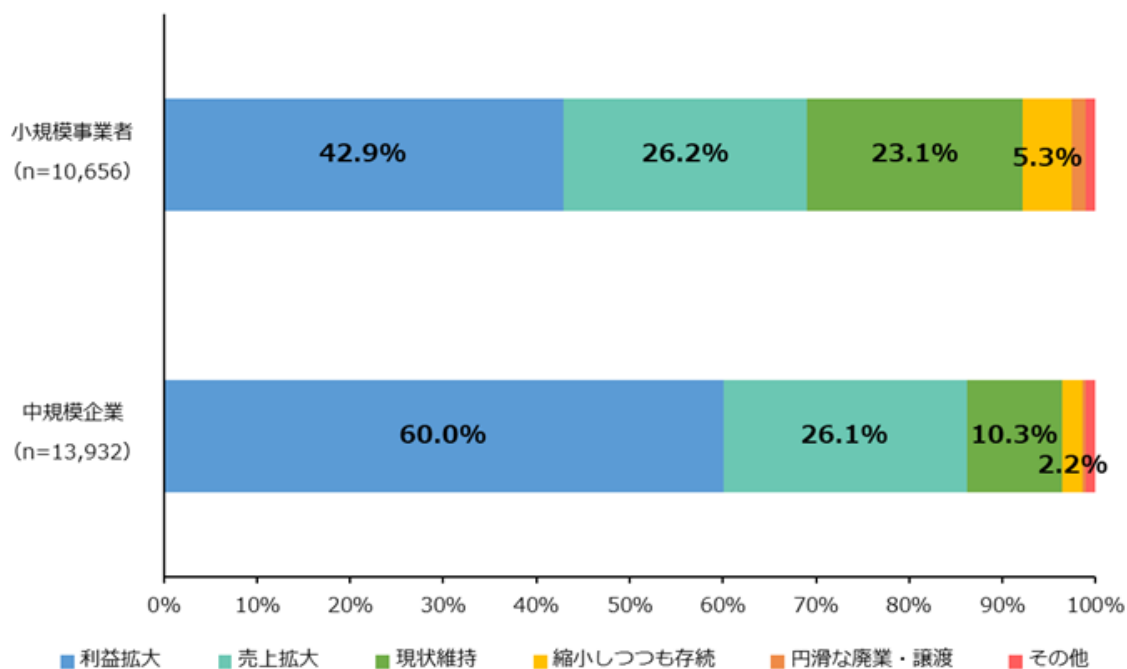


（注）1.ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指す。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指す。
2.主な商圏範囲について、「海外」、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。
3.顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。ここでの「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「やや減少」、「大幅に減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

<161> 今後の経営方針（企業規模別）

		合計	Q9 経営方針として重視するもの					
			売上拡大	利益拡大	現状維持	縮小しつつも存続	円滑な廃業・譲渡	その他
P5 企業規模	中規模企業	13932	26.1	60.0	10.3	2.2	0.3	1.1
	小規模事業者	10656	26.2	42.9	23.1	5.3	1.5	1.0

今後の経営方針（企業規模別）



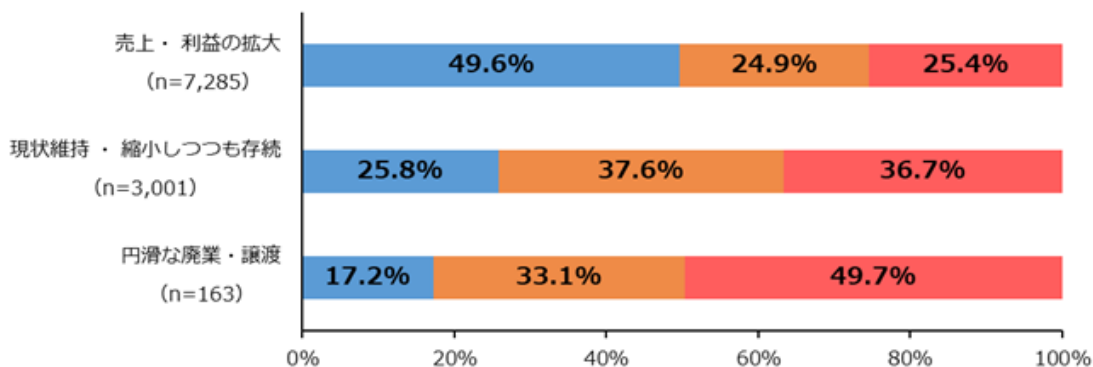
<162> 小規模事業者における、業績の見通し（経営方針別）

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大・利益拡大	7285	49.6	24.9	25.4
	現状維持・縮小しつつも存続	3001	25.8	37.6	36.7
	円滑な廃業・譲渡	163	17.2	33.1	49.7

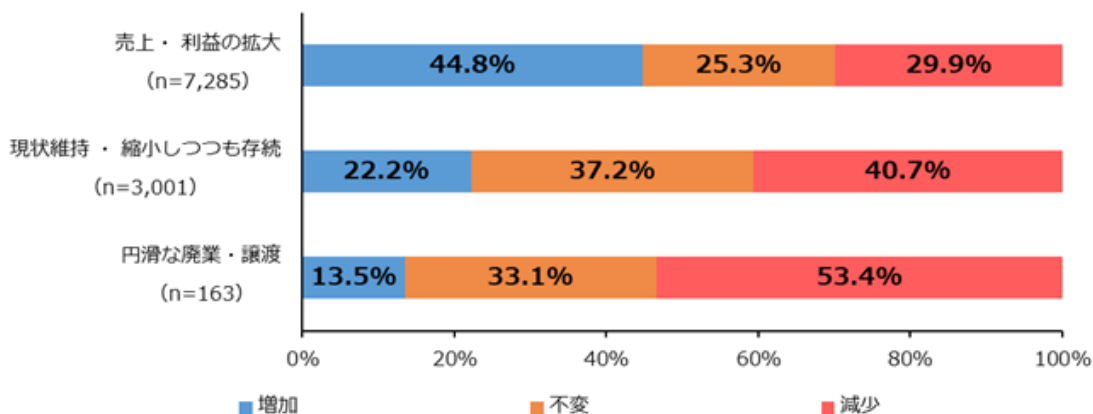
		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益（統合）		
			増加	不変	減少
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大・利益拡大	7285	44.8	25.3	29.9
	現状維持・縮小しつつも存続	3001	22.2	37.2	40.7
	円滑な廃業・譲渡	163	13.5	33.1	53.4

小規模事業者における、業績の見通し（経営方針別）

（1）売上高



（2）営業利益



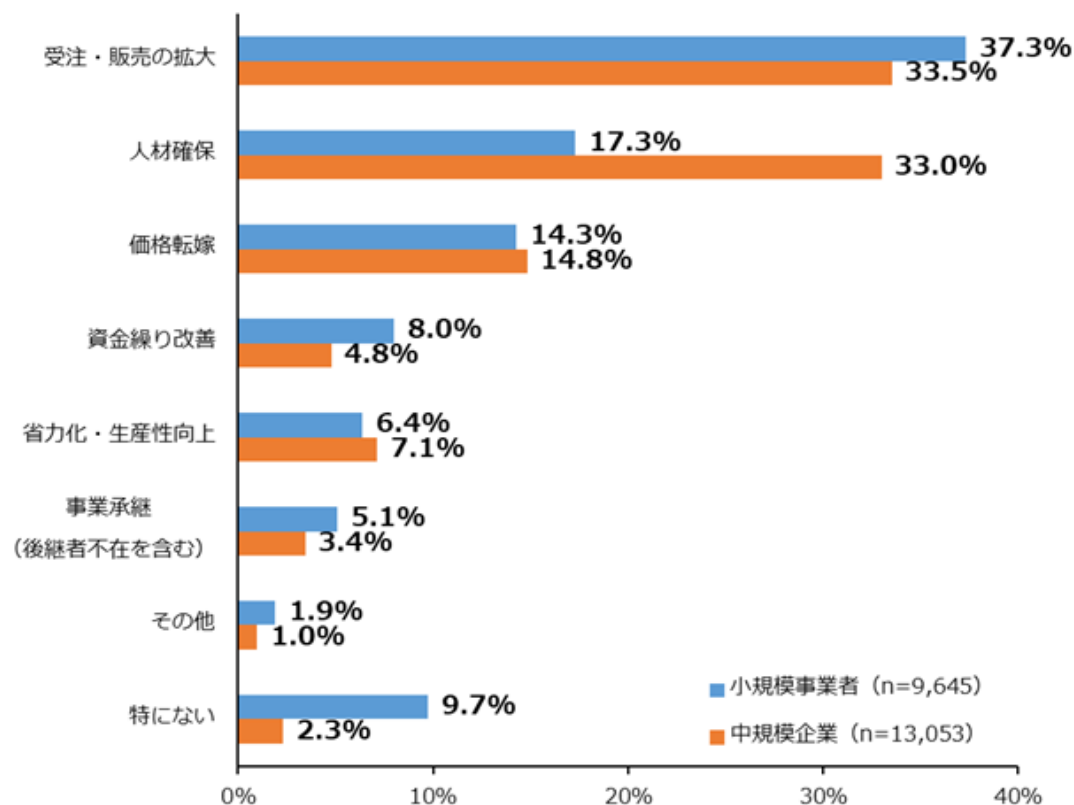
（注）1. 自社の経営方針について、ここでの「売上・利益の拡大」とは、「売上拡大」、「利益拡大」と回答した事業者を合計したもの。「現状維持・縮小しつつも存続」とは、「現状維持」、「縮小しつつも存続」と回答した事業者を合計したもの。「その他」と回答した事業者を除いて集計している。

2. 売上高、営業利益の見通しについて、2024年の見通しを2023年と比較したもの。ここでの「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。ここでの「減少」とは、「やや減少」、「大幅に減少」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。

<163> 現在取り組んでいる経営課題（企業規模別）

		合計	Q1_8 経営課題のうち、既に取り組んでいるもの							
			受注・販売の拡大	価格転嫁	人材確保	資金繰り改善	省力化・生産性向上	事業承継 (後継者不在を含む)	その他	特にない
P5 企業規模										
	中規模企業	13053	33.5	14.8	33.0	4.8	7.1	3.4	1.0	2.3
	小規模事業者	9645	37.3	14.3	17.3	8.0	6.4	5.1	1.9	9.7

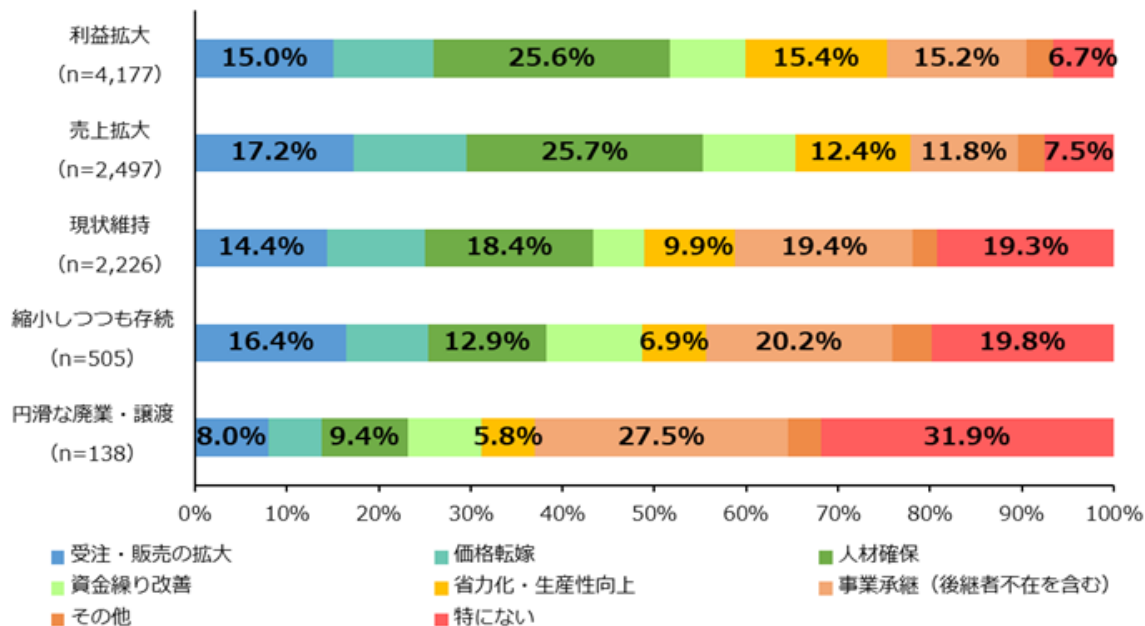
現在取り組んでいる経営課題（企業規模別）



<164> 小規模事業者において、着手する必要がある経営課題（経営方針別）

		合計	Q1-9 経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの						
			受注・販売の拡大	価格転嫁	人材確保	資金繰り改善	省力化・生産性向上	事業承継（後継者不在を含む）	特になし
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大	2497	17.2	12.4	25.7	10.1	12.4	11.8	2.9
	利益拡大	4177	15.0	11.0	25.6	8.3	15.4	15.2	6.7
	現状維持	2226	14.4	10.6	18.4	5.5	9.9	19.4	19.3
	縮小しつつも存続	505	16.4	8.9	12.9	10.5	6.9	20.2	19.8
	円滑な廃業・譲渡	138	8.0	5.8	9.4	8.0	5.8	27.5	31.9

小規模事業者において、着手する必要がある経営課題（経営方針別）



（注）1. 直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるものについて聞いたもの。
2. 今後の経営方針について、「その他」と回答した事業者を除いて集計している。

<165> 小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（差別化の意識状況別）

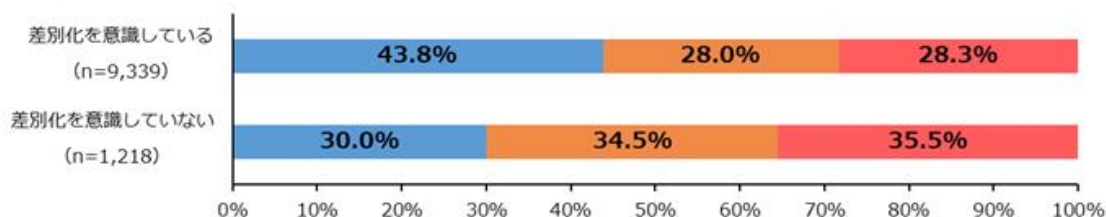
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高(統合)		
			増加	不変	減少
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	9339	43.8	28.0	28.3
	差別化を意識していない	1218	30.0	34.5	35.5

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益 (統合)		
			増加	不変	減少
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	9339	39.2	28.1	32.8
	差別化を意識していない	1218	26.8	35.0	38.3

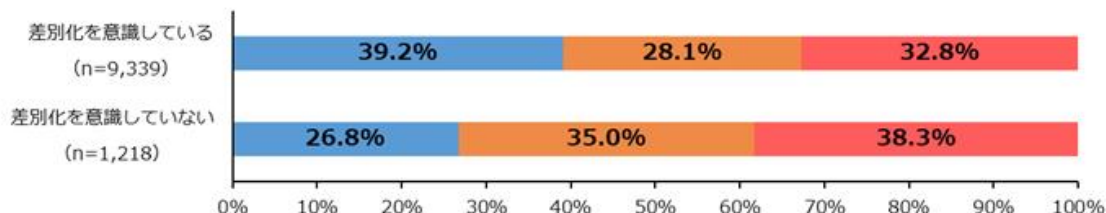
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数(統合)		
			増加	不変	減少
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	9339	33.8	46.1	20.2
	差別化を意識していない	1218	15.5	60.1	24.4

小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し(差別化への意識状況別)

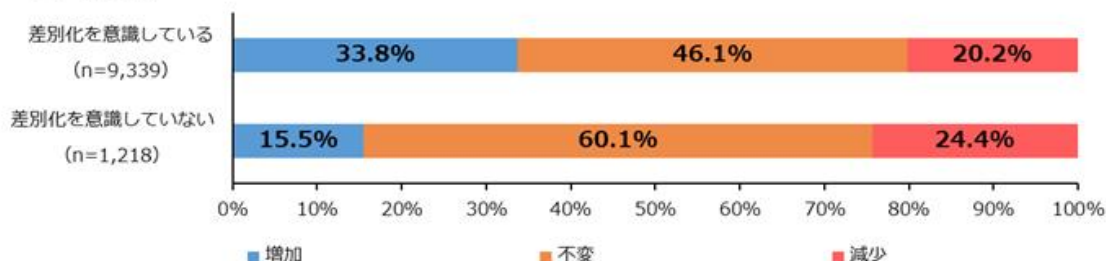
(1) 売上高



(2) 営業利益



(3) 顧客数



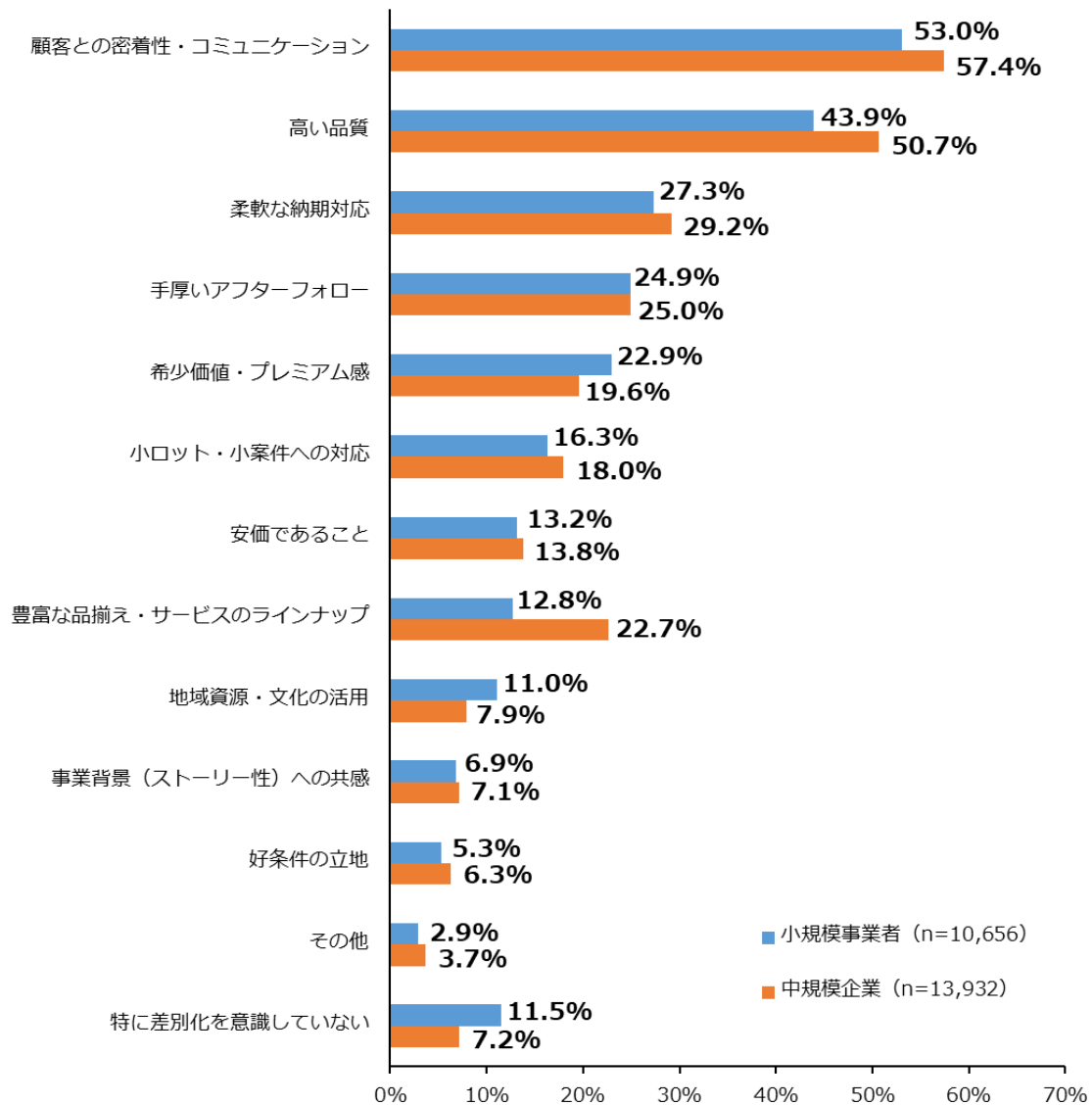
(注) 1.ここでの「差別化を意識している」とは、差別化する際の要素について、「特に差別化を意識していない」以外と回答した事業者を集計したもの。

2.売上高、営業利益及び顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。ここでの「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。ここでの「減少」とは、「やや減少」、「大幅に減少」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。

<166> 製品・商品・サービスの差別化要素（企業規模別）

		P15_2 製品・商品・サービスの差別化要素													
		合計	希少価値・プレミアム感	地域資源・文化の活用	顧客との密着性・コミュニケーション	事業背景（ストーリー性）への共感	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	好条件の立地	高い品質	安価であること	柔軟な納期対応	小ロット・小案件への対応	手厚いアフターフォロー	その他	特に差別化を意識していない
P5 企業規模	中規模企業	13932	18.6	7.9	57.4	7.1	22.7	6.3	50.7	13.8	29.2	18.0	25.0	3.7	7.2
	小規模事業者	10656	22.9	11.0	53.0	6.9	12.8	5.3	43.9	13.2	27.3	16.3	24.9	2.9	11.5

製品・商品・サービスの差別化要素（企業規模別）

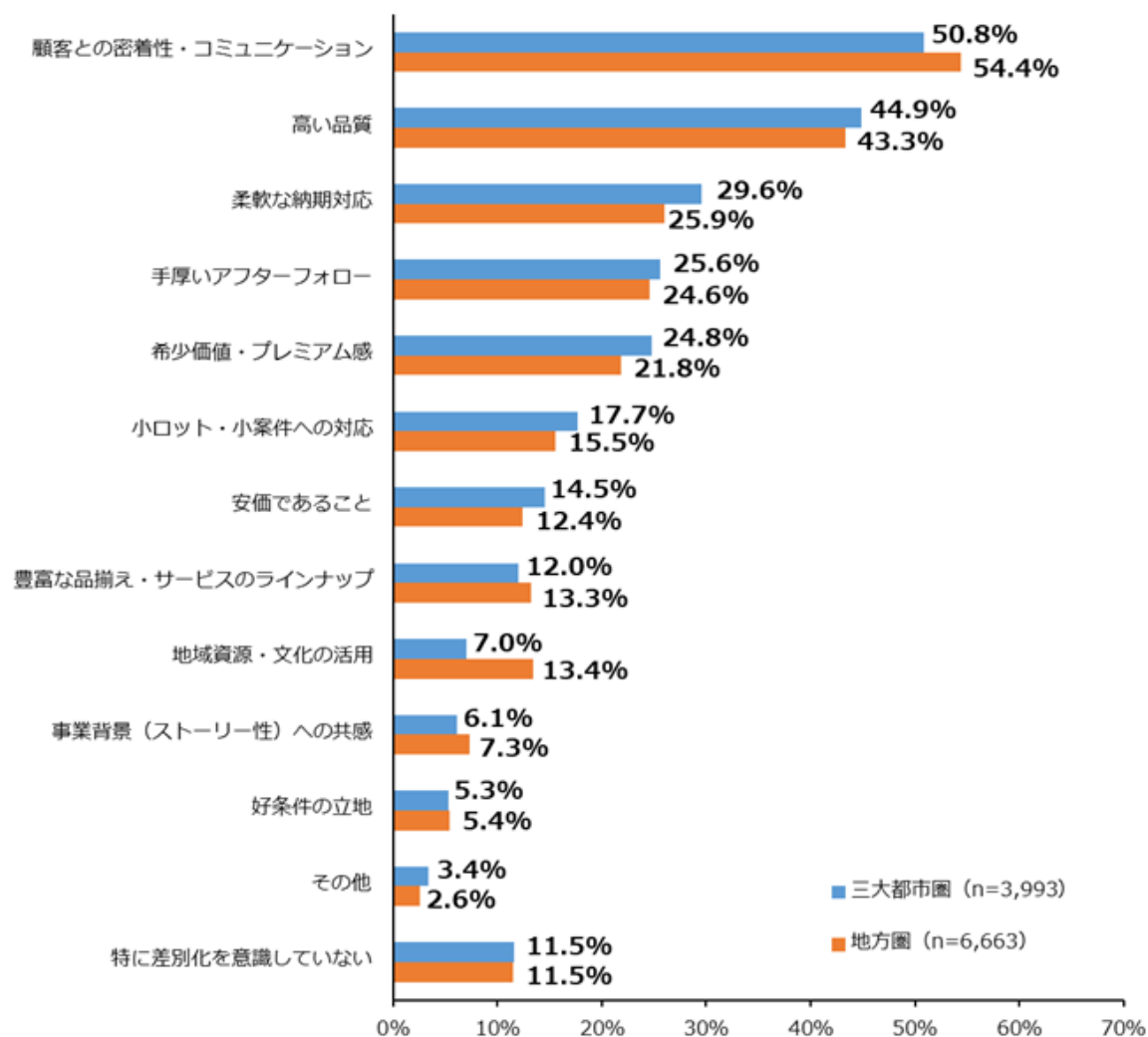


(注) 1.差別化する際の要素について、当てはまるものを上から順に3つまで回答したものを複数回答として集計したもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<167> 小規模事業者における、製品・商品・サービスの差別化要素（三大都市圏、地方圏別）

P4_1 所在地		合計	P15_2 製品・商品・サービスの差別化要素												
			希少価値・プレミアム感	地域資源・文化の活用	顧客との密着性・コミュニケーション	事業背景（ストーリー性）への共感	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	好条件の立地	高い品質	安価であること	柔軟な納期対応	小ロット・小案件への対応	手厚いアフターフォロー	その他	特に差別化を意識していない
P4_1 所在地	三大都市圏	3993	24.8	7.0	50.8	6.1	12.0	5.3	44.9	14.5	29.6	17.7	25.6	3.4	11.5
	地方圏	6663	21.8	13.4	54.4	7.3	13.3	5.4	43.3	12.4	25.9	15.5	24.6	2.6	11.5

小規模事業者における、製品・商品・サービスの差別化要素
（三大都市圏・地方圏別）

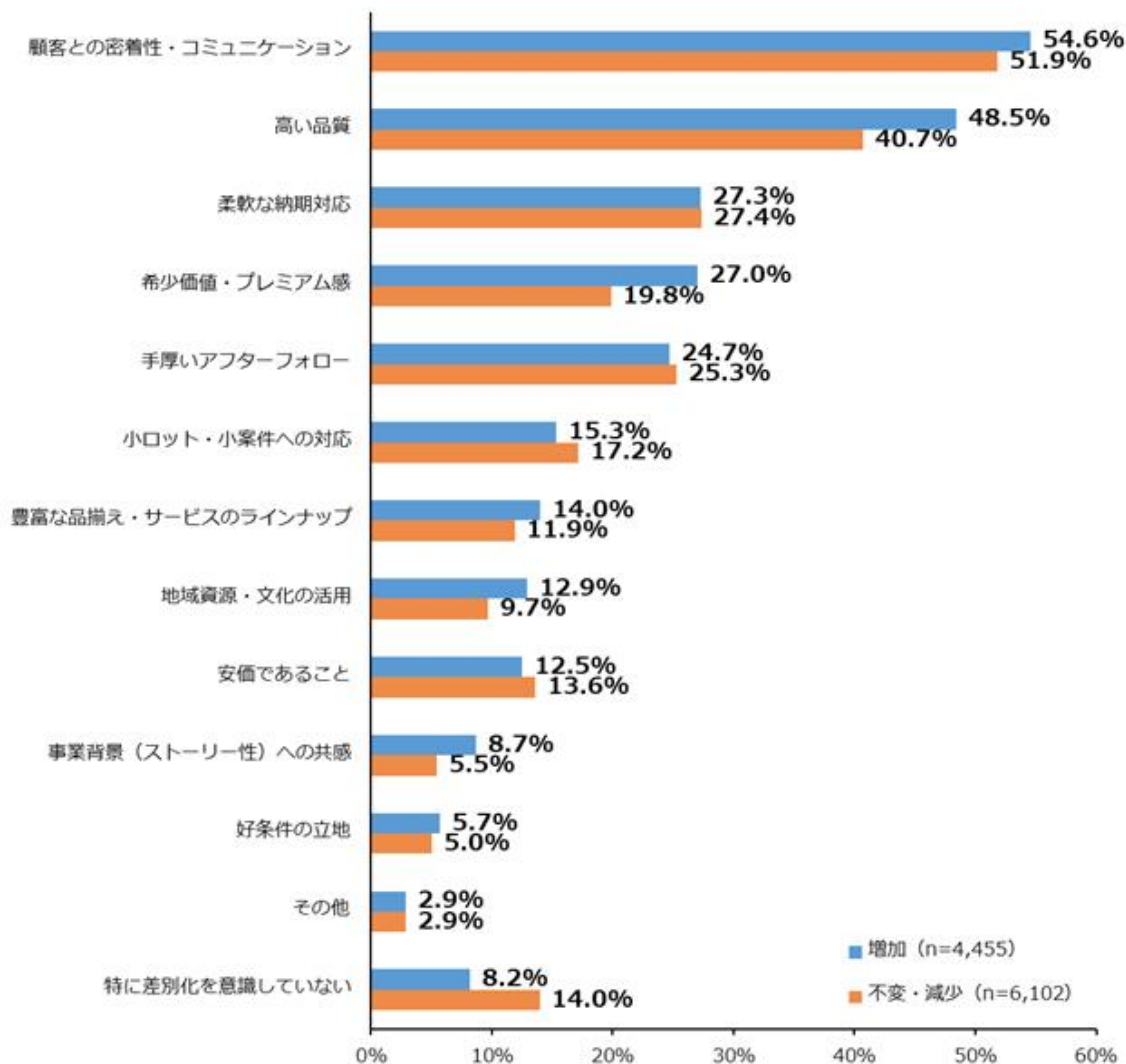


（注）1.差別化する際の要素について、当てはまるものを上から順に3つまで回答したものを複数回答として集計したもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<168> 小規模事業者における、製品・商品・サービスの差別化要素（売上高の見通し別）

		合計	P15_2 製品・商品・サービスの差別化要素												
			希少価値・プレミアム感	地域資源・文化の活用	顧客との密着性・コミュニケーション	事業背景（ストーリー性）への共感	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	好条件の立地	高い品質	安価であること	柔軟な納期対応	小ロット・小案件への対応	手厚いアフターフォロー	その他	特に差別化を意識していない
Q8-1 2024年の見通し_売上高（統合）	増加	4455	27.0	12.9	54.6	8.7	14.0	5.7	48.5	12.5	27.3	15.3	24.7	2.9	8.2
	不変・減少	8102	19.8	9.7	51.9	5.5	11.9	5.0	40.7	13.6	27.4	17.2	25.3	2.9	14.0

小規模事業者における、製品・商品・サービスの差別化要素（売上高の見通し別）

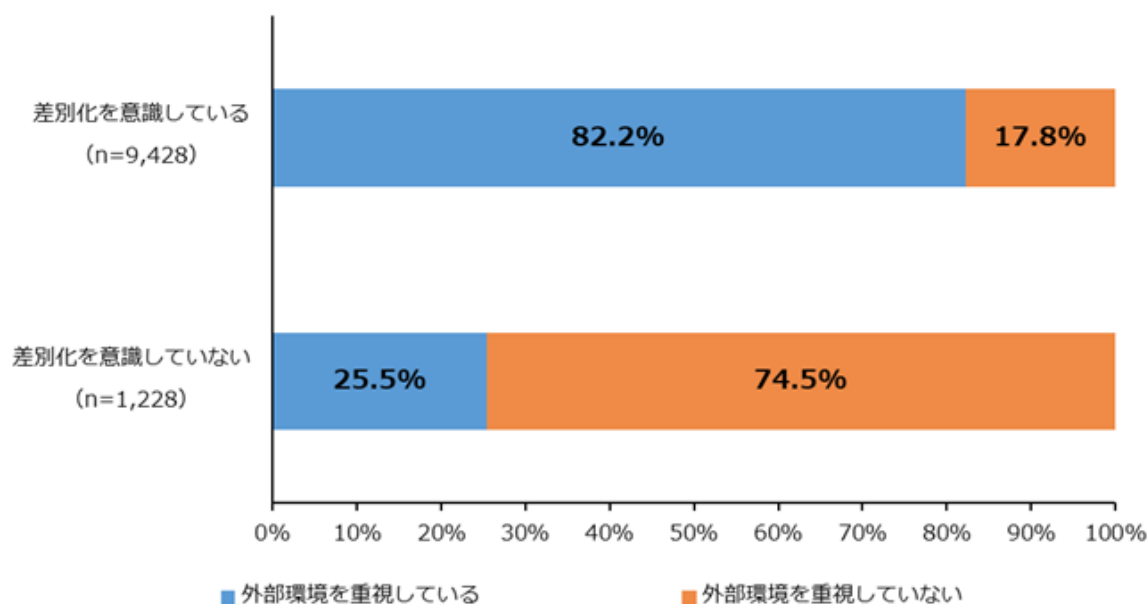


(注) 1.差別化する際の要素について、当てはまるものを上から順に3つまで回答したものを複数回答として集計したもの。
2.売上高の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。ここでの「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。ここでの「不変・減少」とは、「不変」、「やや減少」、「大幅に減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<169> 小規模事業者における、外部環境の重視の有無（差別化への意識状況別）

		合計	P16_1 市場環境への意識	
			市場環境を意識している	市場環境を意識していない
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	9428	82.2	17.8
	差別化を意識していない	1228	25.5	74.5

小規模事業者における、外部環境の重視の有無（差別化への意識状況別）



（注）1.競合他社と差別化する際に、どのような要素を重視しているかについて、ここでの「差別化を意識している」とは、「特に差別化を意識していない」以外と回答した事業者を合計したもの。ここでの「差別化を意識していない」とは、「特に差別化を意識していない」と回答した事業者を指す。

2.経営戦略や新規事業を検討する際に、外部環境のどのような要素を重視してきたかについて、ここでの「外部環境を重視している」とは、「特に外部環境は重視していない」以外と回答した事業者を合計したもの。ここでの「外部環境を重視していない」とは、「特に外部環境は重視していない」と回答した事業者を指す。

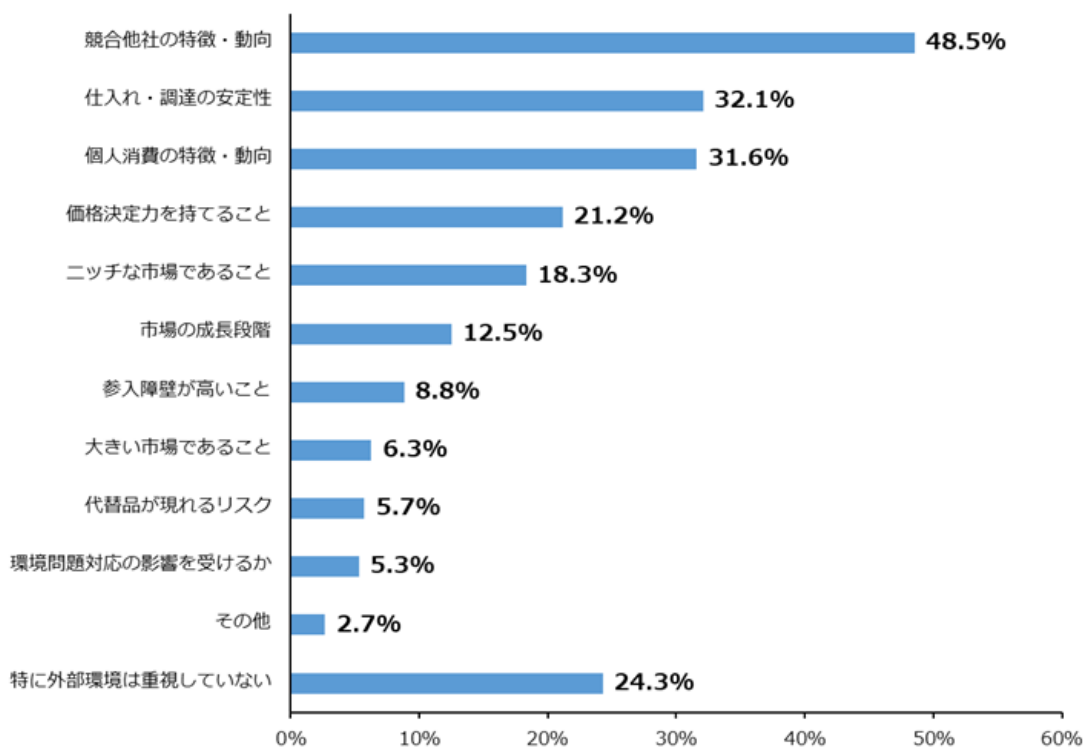
<170> 小規模事業者における、経営戦略や新規事業の検討の際に重視する外部環境

P16 2 社外市場分析...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	競合他社の特徴・動向	5173	48.5
2	個人消費の特徴・動向	3368	31.6
3	参入障壁が高いこと	942	8.8
4	価格決定力を持てること	2256	21.2
5	仕入れ・調達の安定性	3423	32.1
6	代替品が現れるリスク	612	5.7
7	環境問題対応の影響を受けるか	568	5.3
8	大きい市場であること	670	6.3
9	ニッチな市場であること	1952	18.3
10	市場の成長段階	1335	12.5
11	その他	287	2.7
12	特に外部環境は重視していない	2590	24.3
	不明	0	
	全体	10656	100.0

小規模事業者における、経営戦略や新規事業の検討の際に重視する外部環境

(n = 10,656)



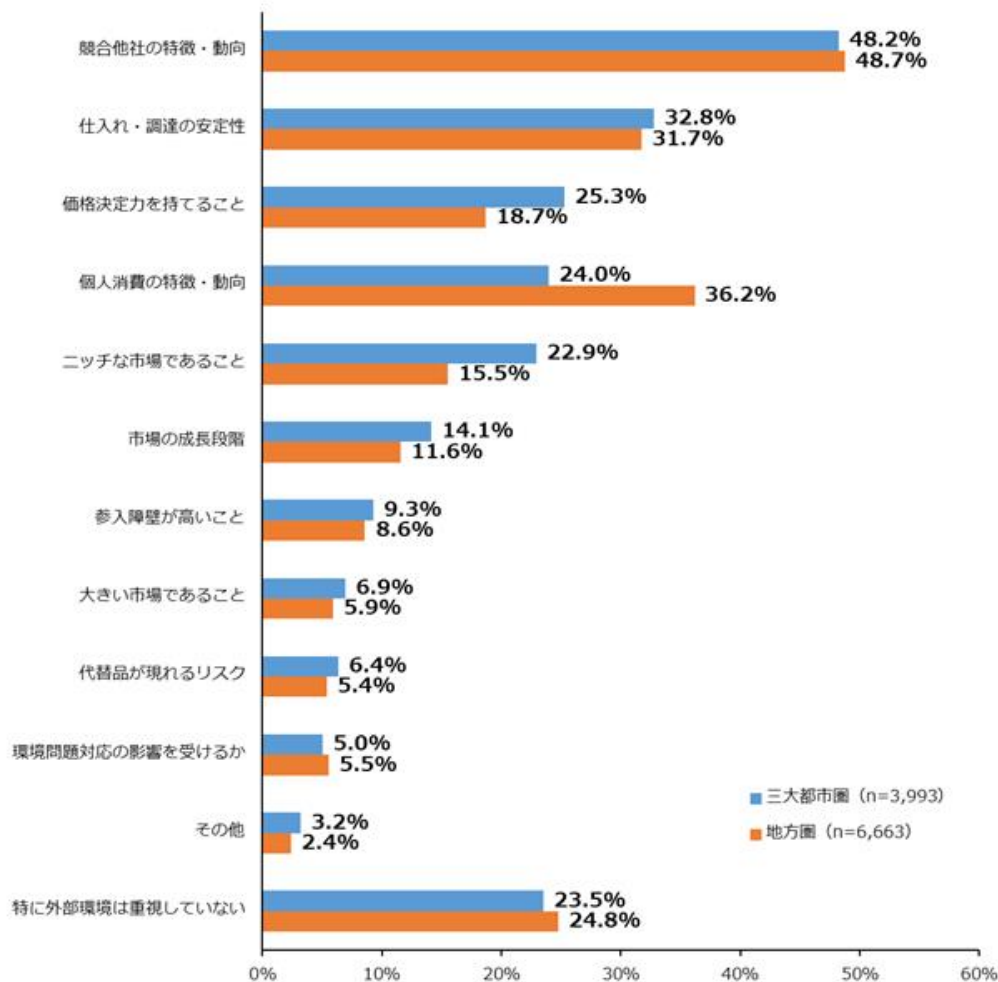
(注) 1.経営戦略や新規事業を検討する際に、外部環境のどのような要素を重視してきたかについて、当てはまるものを上から順に3つ回答したものを複数回答として集計したもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<171> 小規模事業者における、経営戦略や新規事業の検討の際に重視する外部環境（三大都市圏・地方圏別）

			合計	P16_2 重視する外部環境											
				競合他社 の特徴・ 動向	個人消費 の特徴・ 動向	参入障壁 が高いこ と	価格決定 力を持て ること	仕入れ・ 調達の方 法・安定 性	代替品が 現れるリ スク	環境問題 対応の影 響を受け るか	大きい市 場である こと	ニッチな 市場であ ること	市場の成 長段階	その他	特に外部 環境は重 視してい ない
P4_1 所在地	三大都市圏		3993	48.2	24.0	9.3	25.3	32.8	6.4	5.0	6.9	22.9	14.1	3.2	23.5
	地方圏		6663	48.7	36.2	8.6	18.7	31.7	5.4	5.5	5.9	15.5	11.6	2.4	24.8

小規模事業者における、経営戦略や新規事業の検討の際に重視する外部環境
（三大都市圏・地方圏別）



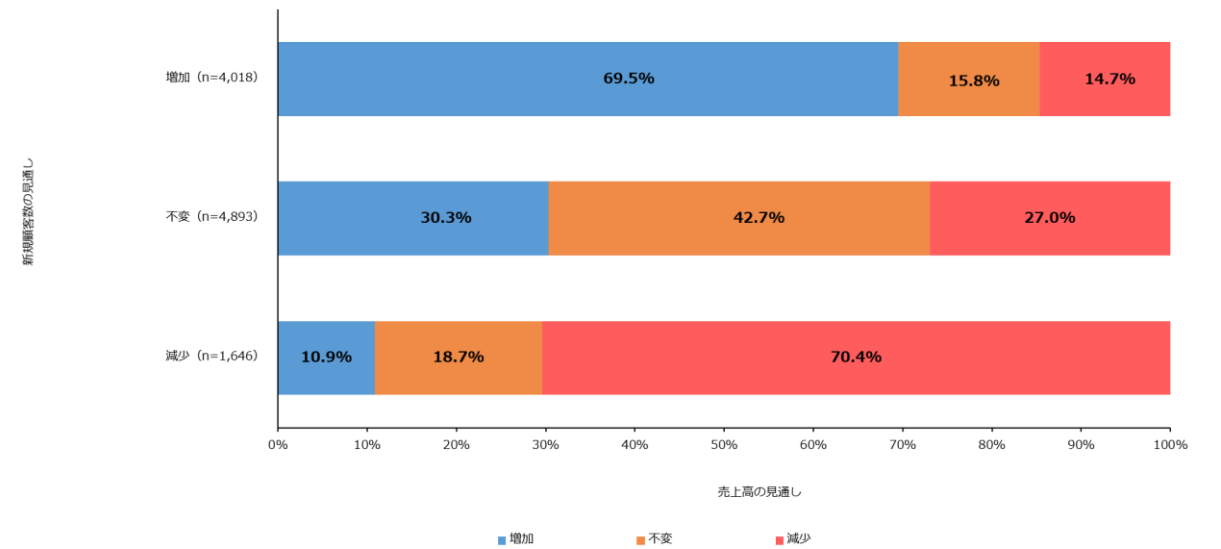
（注）1.経営戦略や新規事業を検討する際に、外部環境のどのような要素を重視してきたかについて、当てはまるものを上から順に3つ回答したものを複数回答として集計したもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<172> 小規模事業者における、売上高の見通し（新規顧客数の見通し別）

		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q3-4 2024年の見通し_顧客数のうち、新規顧客数（統合）	増加	4,018	69.5	15.8	14.7
	不変	4,893	30.3	42.7	27.0
	減少	1,646	10.9	18.7	70.4

小規模事業者における、売上高の見通し（新規顧客数の見通し別）

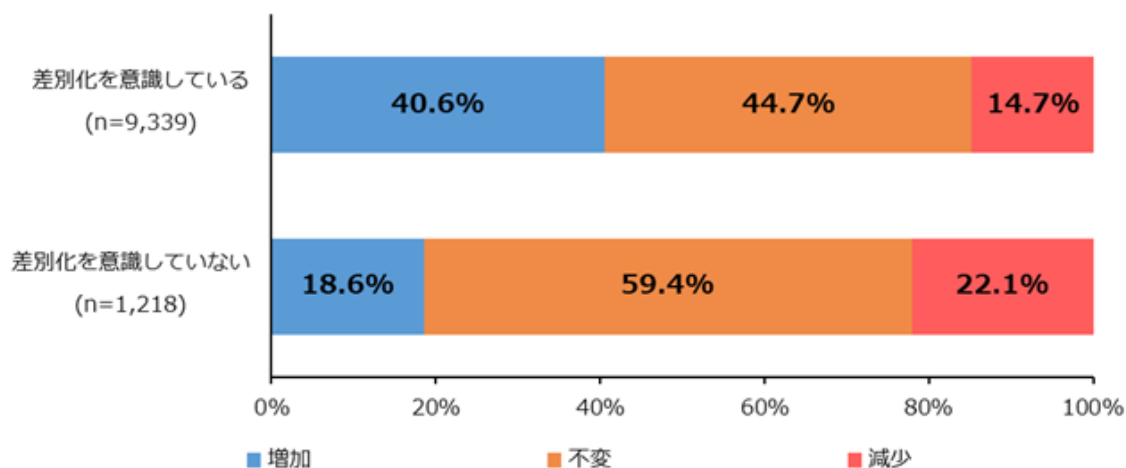


（注）売上高及び新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

<173> 小規模事業者における、新規顧客数の見通し（差別化への意識状況別）

		合計	Q3-4 2024年の見通し 顧客数のうち、新規顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	9339	40.6	44.7	14.7
	差別化を意識していない	1218	18.6	59.4	22.1

小規模事業者における、新規顧客数の見通し（差別化への意識状況別）



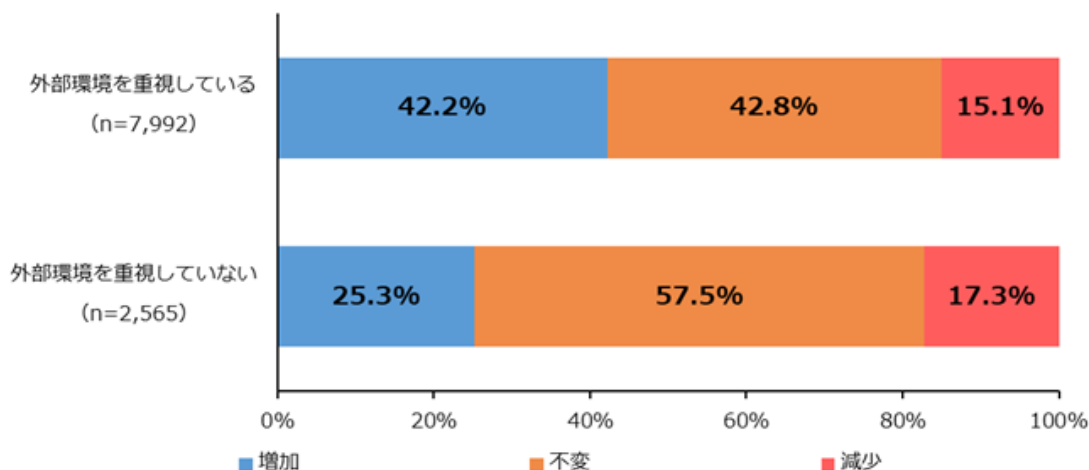
（注）1.新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。

2.ここでの「差別化を意識している」とは、自社の製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する際に重視する要素について、「特に差別化を意識していない」以外を回答した事業者を指す。

<174> 小規模事業者における、新規顧客数の見通し（外部環境の重視の有無別）

		合計	Q3-4 2024年の見通し 顧客数のうち、新規顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
P16_1 市場環境への意識	市場環境を意識している	7992	42.2	42.8	15.1
	市場環境を意識していない	2565	25.3	57.5	17.3

小規模事業者における、新規顧客数の見通し（外部環境の重視の有無別）



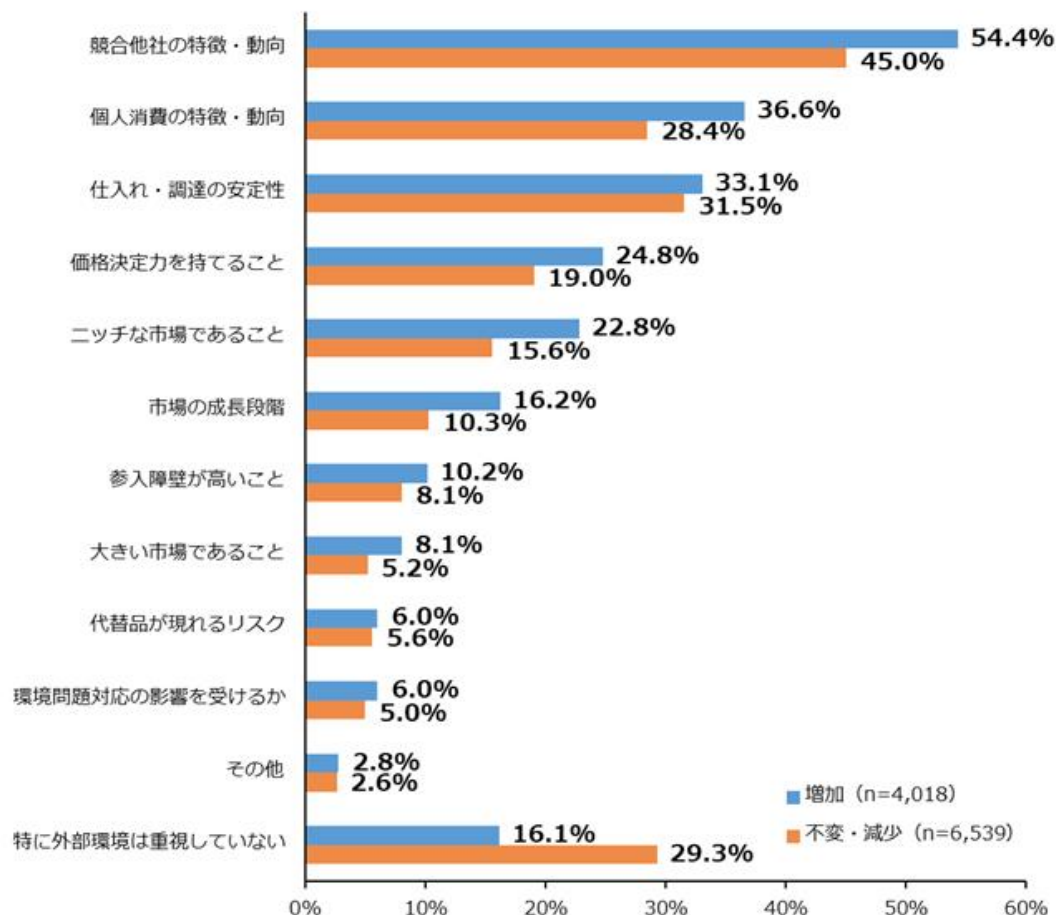
（注）1.新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

2.経営戦略や新規事業を検討する際に、外部環境のどのような要素を重視してきたかについて、ここでの「外部環境を重視している」とは、「特に外部環境は重視していない」以外と回答した事業者を合計したもの。ここでの「外部環境を重視していない」とは、「特に外部環境は重視していない」と回答した事業者を指す。

<175> 小規模事業者における、重視する外部環境（新規顧客数の見通し別）

		合計	P16.2 重視する外部環境												
			競合他社 の特徴・ 動向	個人消費 の特徴・ 動向	参入障壁 が高いこ と	価格決定 力を持て ること	仕入れ・ 調達の安 定性	代替品が 現れるリ スク	環境問題 対応の影 響を受け るか	大きい市 場である こと	ニッチな 市場であ ること	市場の成 長段階	その他	特に外部 環境は重 視してい ない	
Q3-4 2024年の見通し	顧客数のうち、新規顧 客数（総合）	増加 不変・減少	4018 6539	54.4 45.0	36.6 28.4	10.2 8.1	24.8 19.0	33.1 31.5	6.0 5.6	6.0 5.0	8.1 5.2	22.8 15.6	16.2 10.3	2.8 2.6	16.1 29.3

小規模事業者における、重視する外部環境（新規顧客数の見通し別）



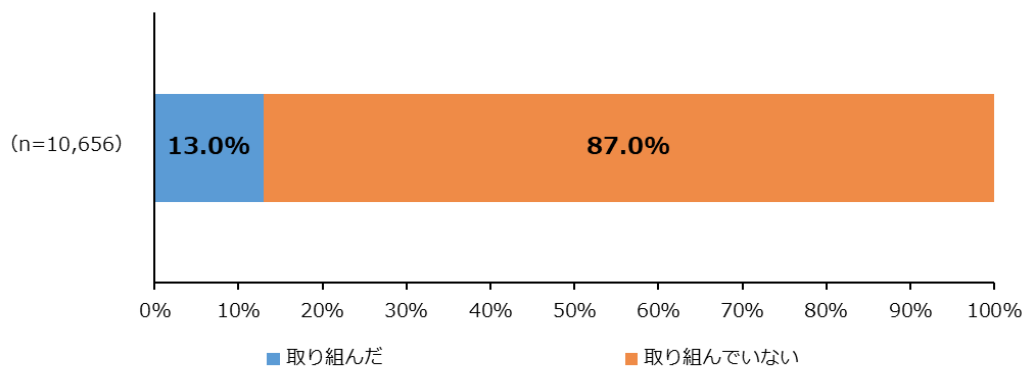
(注) 1.経営戦略や新規事業を検討する際に、外部環境のどのような要素を重視してきたかについて、当てはまるものを上から順に3つ回答したものを複数回答として集計したもの。
2.新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「不変・減少」とは、「不変」、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<176> 小規模事業者における、プロダクト・イノベーションの取組状況

Q46-1 イノベーション活動_プロダクト・イノベーション...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んだ	1384	13.0
2	取り組んでいない	9272	87.0
	不明	0	
	全体	10656	100.0

小規模事業者における、プロダクト・イノベーションの取組状況

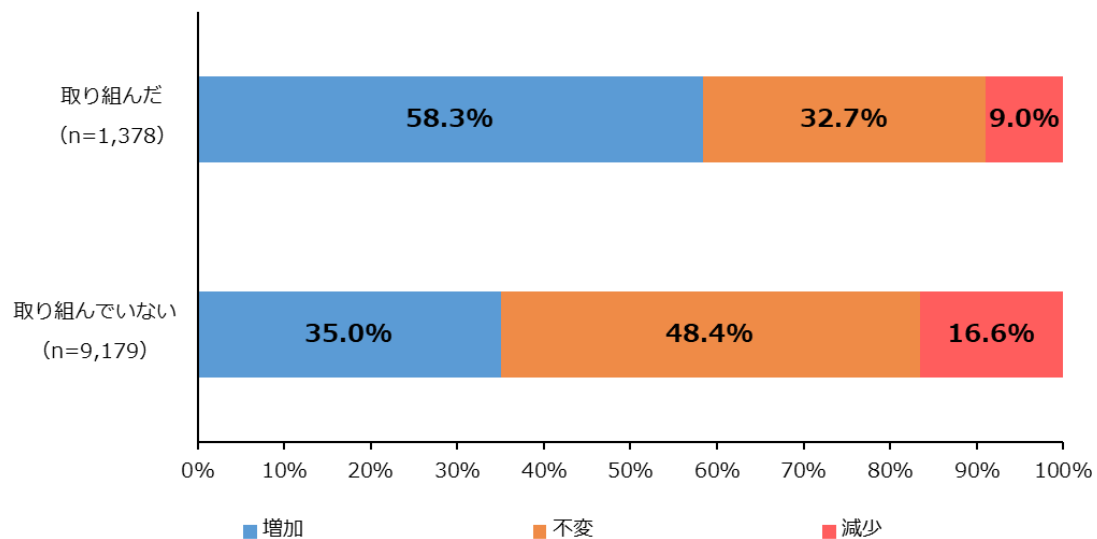


(注) 直近5年程度の期間における、プロダクト・イノベーションへの取組状況を聞いたもの。

<177> 小規模事業者における、新規顧客数の見通し（プロダクト・イノベーションの取組状況別）

		合計	Q3-4 2024年の見通し「顧客数のうち、新規顧客数（統合）」		
			増加	不変	減少
Q46-1 イノベーション活動_プロダクト・イノベーション	取り組んだ	1378	58.3	32.7	9.0
	取り組んでいない	9179	35.0	48.4	16.6

小規模事業者における、新規顧客数の見通し
（プロダクト・イノベーションの取組状況別）



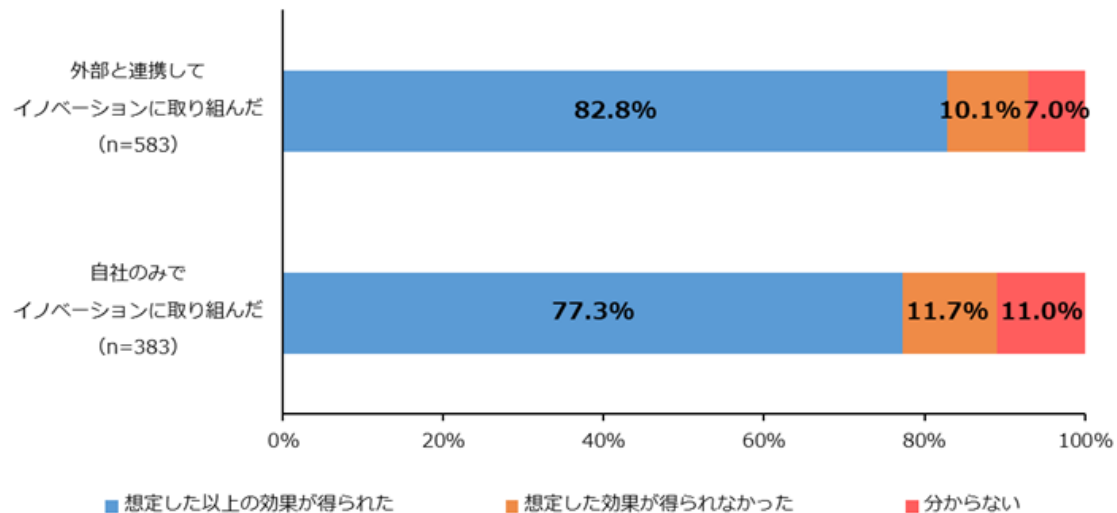
（注）1. 直近5年程度の期間における、プロダクト・イノベーションへの取組状況を聞いたもの。

2. 新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「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。

<178> 小規模事業者における、実施したイノベーション活動の評価（連携の有無別）

		合計	Q49 実施したイノベーション活動の評価（統合）		
			想定した以上の効果が得られた	想定した効果が得られなかった	分からない
P27 イノベーション連携	自社のみでイノベーションに取り組んだ	383	77.3	11.7	11.0
	外部と連携してイノベーションに取り組んだ	583	82.8	10.1	7.0

小規模事業者における、実施したイノベーション活動の評価（連携の有無別）



- (注) 1.直近5年程度の期間に、プロダクト・イノベーションに「取り組んだ」と回答した事業者を集計したもの。
2.実施したイノベーション活動の評価について、「想定した以上の効果が得られた」とは、「想定を超える効果が得られた」、「想定した効果が得られた」と回答した事業者を合計したもの。「取組中であり、まだ評価できない」と回答した事業者を除いて集計している。
3.イノベーション活動のために連携を行った組織について、「外部と連携してイノベーションに取り組んだ」とは、「自社のみで行った」以外と回答した事業者を合計したもの。「自社のみでイノベーションに取り組んだ」とは、「自社のみで行った」と回答した事業者を集計したもの。
4.ここでの「連携」には、単なる資金支援は含まない。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなしている。

<179> 小規模事業者における、SNS活用状況及び新規顧客数の見通し

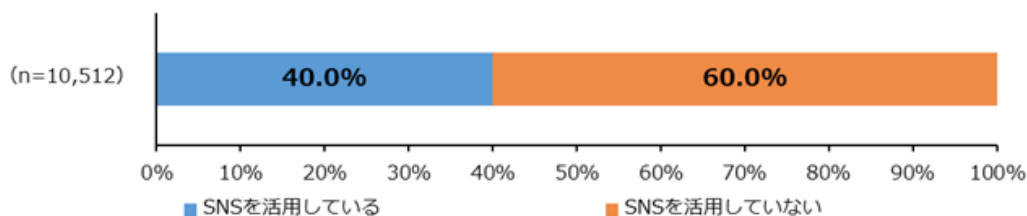
P17 SNSの活用...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	SNSを活用している	4202	40.0
2	SNSを活用していない	6310	60.0
	不明	144	
	全体	10512	100.0

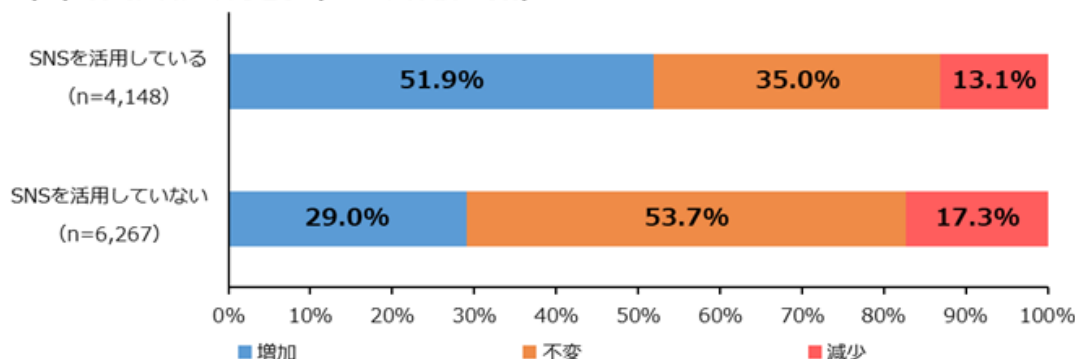
		合計	Q3-4 2024年の見通し_顧客数のうち、新規顧客数(統合)		
			増加	不変	減少
P17 SNSの活用	SNSを活用している	4148	51.9	35.0	13.1
	SNSを活用していない	6267	29.0	53.7	17.3

小規模事業者における、SNS活用状況及び新規顧客数の見通し

(1) 活用状況



(2) 新規顧客数の見通し (SNSの活用状況別)

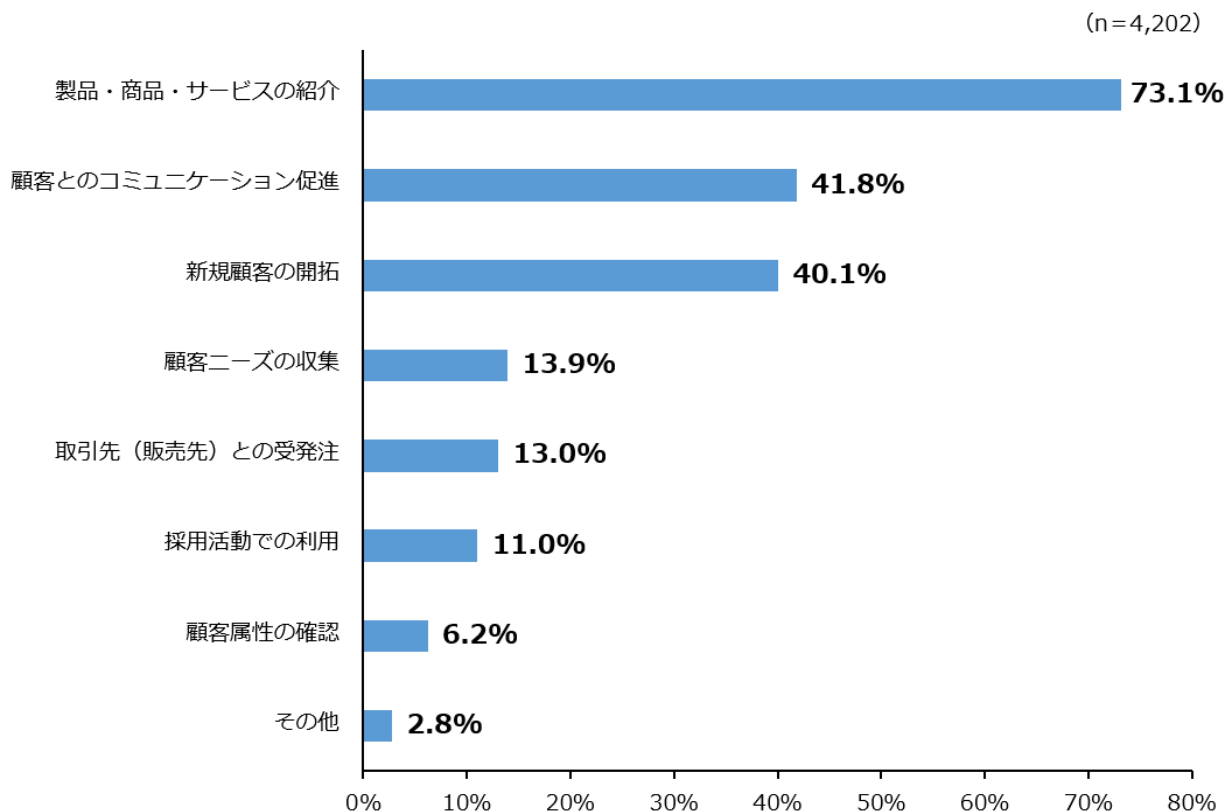


(注) 1.社外に向けた事業活動におけるSNSの利用状況について、「SNSを活用している」とは「活用していない」以外と回答した事業者を合計したもの。「SNSを活用していない」とは「活用していない」と回答した事業者を指す。
2.新規顧客数の見通しについて、2024年の見通しと2023年の実績を比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

<180> 小規模事業者における、SNSの活用目的

P17 SNSの活用	SNSを活用している	合計	Q7_3 事業活動におけるSNSの活用状況							
			製品・商品・サービスの紹介	顧客とのコミュニケーション促進	顧客ニーズの収集	顧客属性の確認	新規顧客の開拓	採用活動での利用	取引先（販売先）との受発注	その他
		4202	73.1	41.8	13.9	6.2	40.1	11.0	13.0	2.8

小規模事業者における、SNSの活用目的



(注) 1.社外に向けた事業活動におけるSNSの利用状況について、「活用していない」と回答した事業者を除いて集計している。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<181> 小規模事業者における、人材の過不足状況

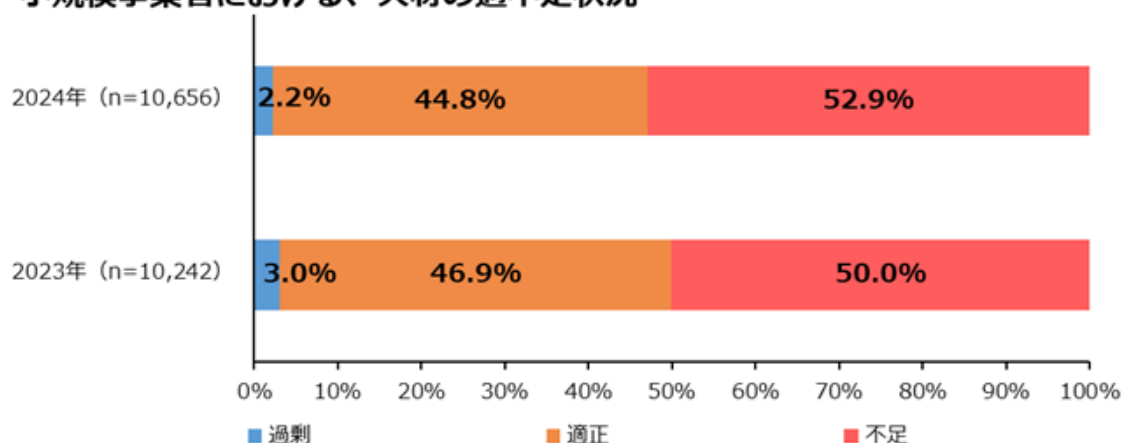
Q30 1-1 人材の過不足状況 今年（2024年）（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	過剰	238	2.2
2	適正	4776	44.8
3	不足	5642	52.9
	不明	0	
	全体	10656	100.0

Q30 1-2 人材の過不足状況 昨年（2023年）（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	過剰	311	3.0
2	適正	4808	46.9
3	不足	5123	50.0
	不明	414	
	全体	10242	100.0

小規模事業者における、人材の過不足状況



（注）1.2023年の人材の過不足状況について、2023年時点で事業開始前などで回答できない場合を除いている。

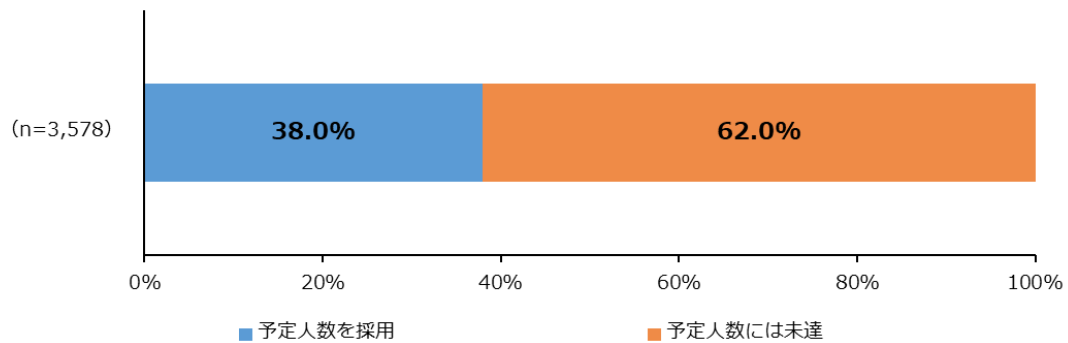
2.人材の過不足状況について、ここでの「過剰」とは、「過剰」、「やや過剰」と回答した事業者を合計したもの。

「不足」とは、「不足」、「やや不足」と回答した事業者を合計したもの。

<182> 人材が不足している小規模事業者における、人材の採用実績

		合計	Q32_2 直近3年間の採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
Q30_1-1 人材の過不足状況_今年（2024年）（統合）	不足	3578	38.0	62.0

人材が不足している小規模事業者における、人材の採用実績

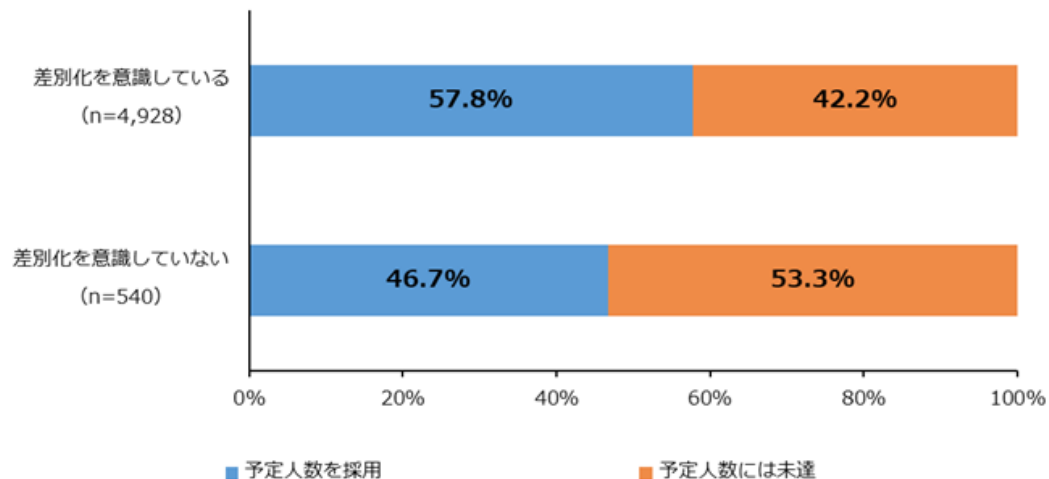


- （注）1.採用実績について、直近3年間の状況を確認したもの。
2.直近3年間の従業員の採用状況について、「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。
3.ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指す（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含まない）。
4.2024年の人材の過不足状況について、「不足」、「やや不足」と回答した事業者を集計している。

<183> 小規模事業者における、採用実績（差別化への意識状況別）

		合計	Q32_2 直近3年間での採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
P15_1 差別化への意識	差別化を意識している	4,928	57.8	42.2
	差別化を意識していない	540	46.7	53.3

小規模事業者における、採用実績（差別化への意識状況別）



(注) 1.採用実績について、直近3年間の状況を確認したもの。

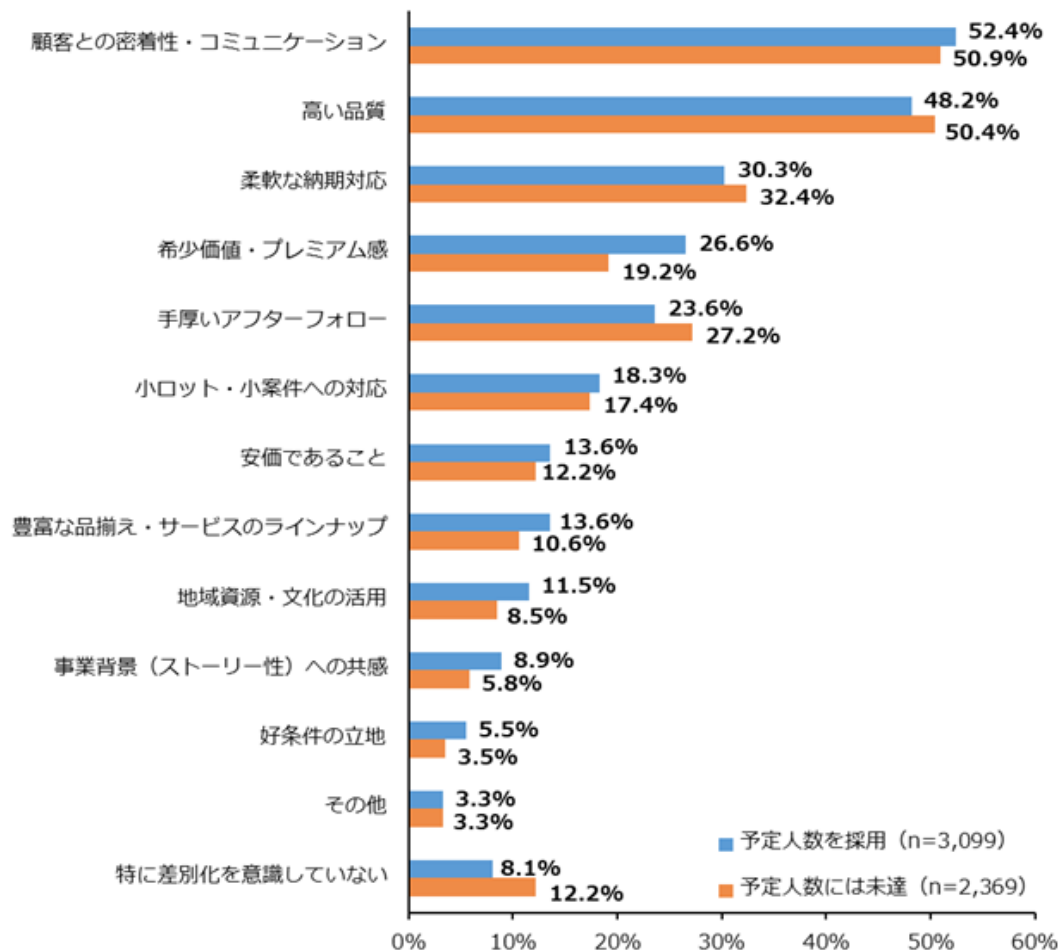
2.直近3年間の従業員の採用状況について、「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。

3.ここでの「差別化を意識している」とは、差別化する際の要素について、「特に差別化を意識していない」以外と回答した事業者を合計したもの。

<184> 小規模事業者における、差別化要素（人材の採用実績別）

		合計	P15_2 製品・商品・サービスの差別化要素														
			希少価値・プレミアム感	地域資源・文化の活用	顧客との密着性・コミュニケーション	事業背景（ストーリー性）への共感	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	好条件の立地	高い品質	安価であること	柔軟な納期対応	小ロット・小案件への対応	手厚いアフターフォロー	その他	特に差別化を意識していない		
Q22_2 直近3年間の採用実績	予定人数を採用	3099	26.6	11.5	52.4	8.9	13.6	5.5	48.2	13.6	30.3	18.3	23.6	3.3	8.1		
	予定人数には未達	2369	19.2	8.5	50.9	5.8	10.6	3.5	50.4	12.2	32.4	17.4	27.2	3.3	12.2		

小規模事業者における、差別化要素（人材の採用実績別）

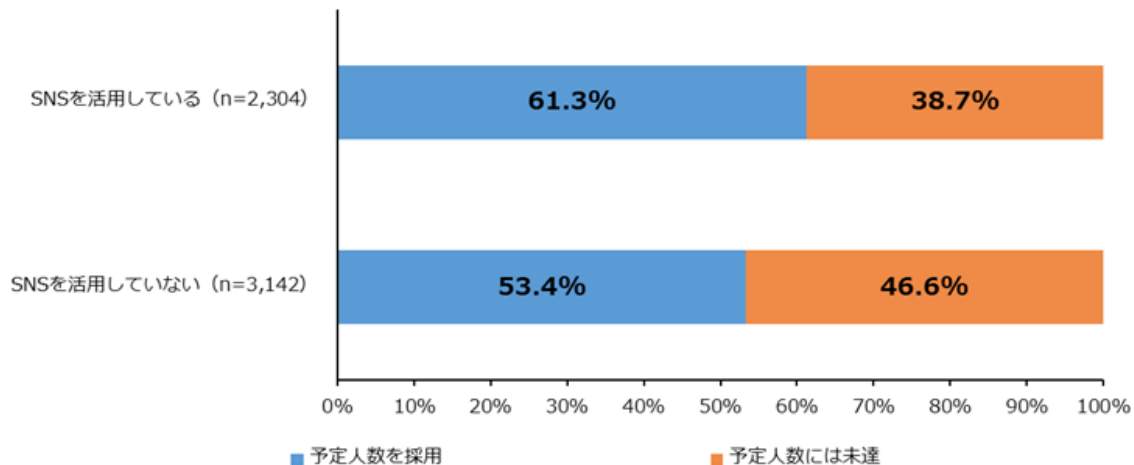


- (注) 1.差別化する際の要素について、当てはまるものを上から順に3つ回答したものを複数回答として集計したもの。
 2.直近3年間の従業員の採用状況について、「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。
 3.ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指す（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含まない）。
 4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<185> 小規模事業者における、採用実績（SNSの活用状況別）

		合計	Q32_2 直近3年間での採用実績	
			予定人数を採用	予定人数には未達
P17 SNSの活用	SNSを活用している	2304	61.3	38.7
	SNSを活用していない	3142	53.4	46.6

小規模事業者における、採用実績（SNSの活用状況別）



（注）1.採用実績について、直近3年間の状況を確認したもの。

2.直近3年間の従業員の採用状況について、「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。

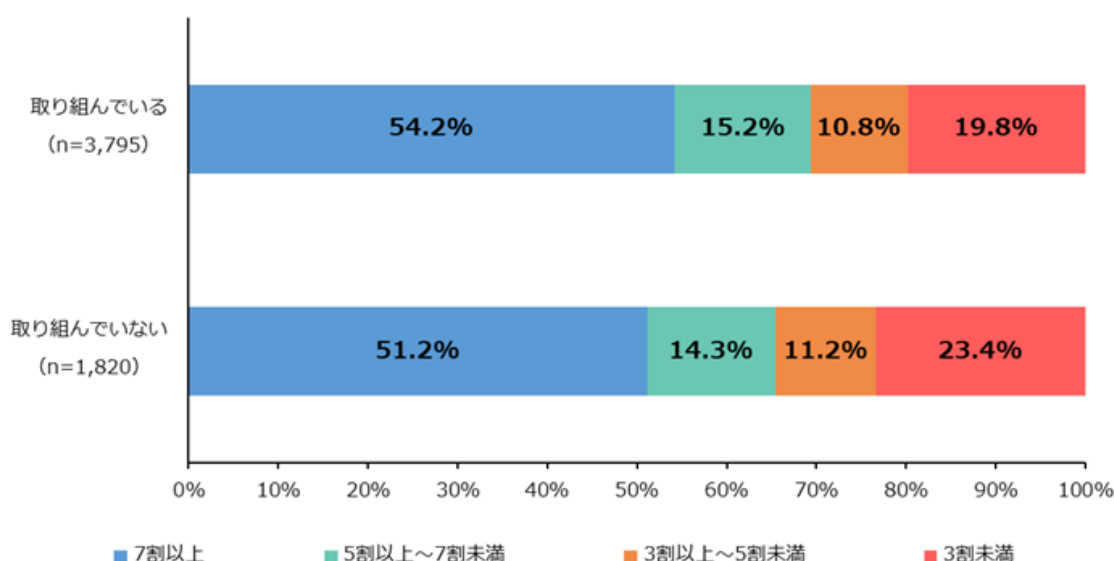
3.社外に向けた事業活動におけるSNSの利用状況について、「SNSを活用している」とは「活用していない」以外と回答した事業者を合計したもの。「SNSを活用していない」とは「活用していない」と回答した事業者を指す。

4.ここでの「SNS」とは、ソーシャルネットワークサービス（インターネット上でユーザー同士がつながり、情報を共有するためのプラットフォーム）を指し、Facebook、Instagram、X（旧Twitter）、TikTok、LINEなどを指す。

<186> 小規模事業者における、従業員の定着割合（従業員への経営理念・ビジョンの共有状況別）

	合計	Q32_3 直近3年間で採用した従業員の定着割合			
		3割未満	3割以上 ～5割未 満	5割以上 ～7割未 満	7割以上
Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有（統合）					
取り組んでいる	3,795	19.8	10.8	15.2	54.2
取り組んでいない	1,820	23.4	11.2	14.3	51.2

小規模事業者における、従業員の定着割合
（従業員への経営理念・ビジョンの共有状況別）



（注）1.従業員への経営理念・ビジョンの共有について、ここでの「取り組んでいる」とは、「十分取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者を合計したもの。「取り組んでいない」とは、「あまり取り組んでいない」、「ほとんど取り組んでいない」と回答した事業者を合計したもの。

2.直近3年間の従業員の採用状況について、「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。

3.ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指す（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含まない）。

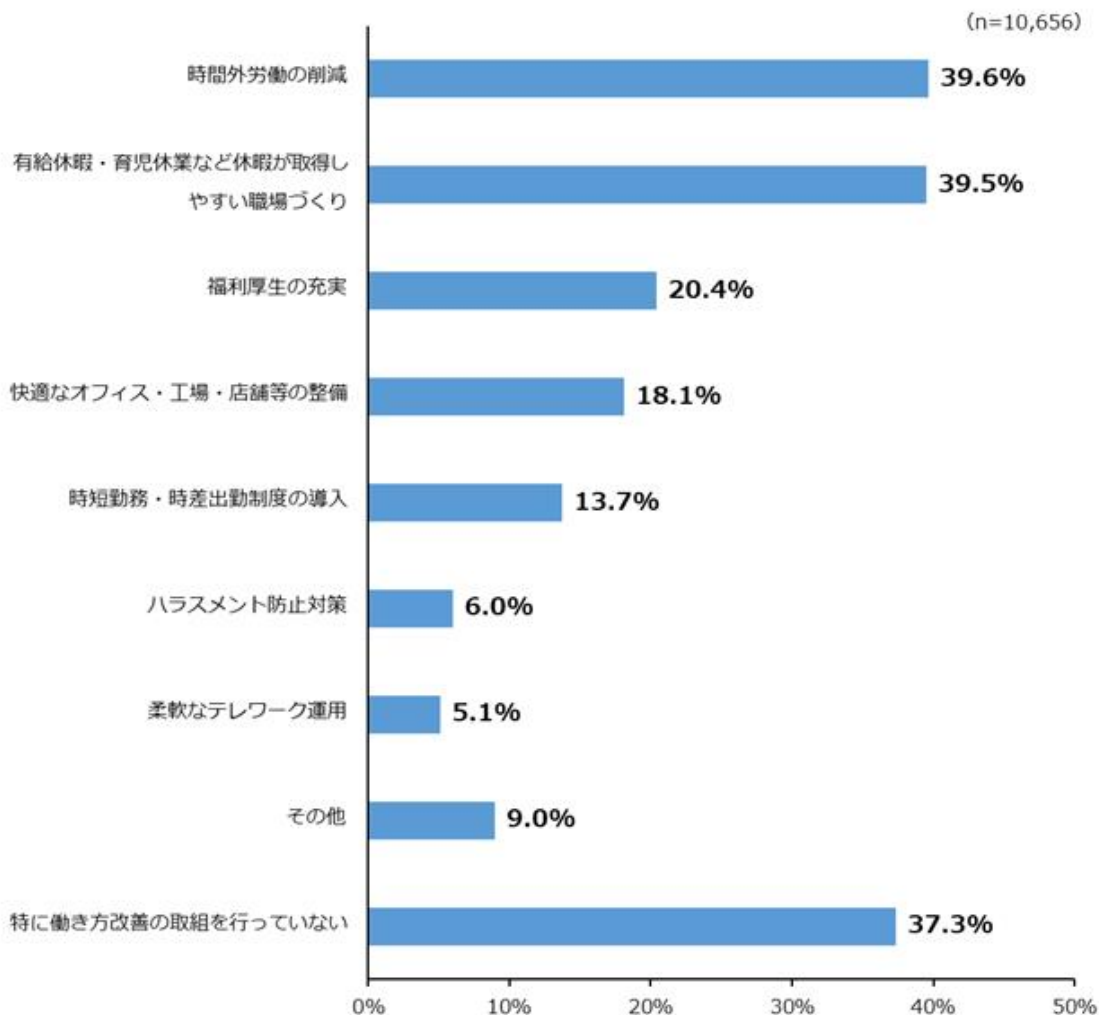
4.ここでの「定着割合」とは、「（直近3年間で採用した従業員のうち、現在も就業を継続している人数）÷（直近3年間で採用した従業員の人数の合計）」で算出された割合を指す。

<187> 小規模事業者における、人材の確保・定着に効果があったと考えられる取組

P24 2 働き方改善...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	時間外労働の削減	4222	39.6
2	有給休暇・育児休業など休暇が取得しやすい職場づくり	4211	39.5
3	時短勤務・時差出勤制度の導入	1465	13.7
4	柔軟なテレワーク運用	545	5.1
5	快適なオフィス・工場・店舗等の整備	1930	18.1
6	福利厚生充実	2172	20.4
7	ハラスメント防止対策	641	6.0
8	その他	957	9.0
9	特に働き方改善の取組を行っていない	3976	37.3
	不明	0	
	全体	10656	100.0

小規模事業者における、人材の確保・定着に効果があったと考えられる取組



(注) 1.働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があったと考えるものについて、当てはまるものを上から順に3つ回答したものを複数回答として集計したもの。

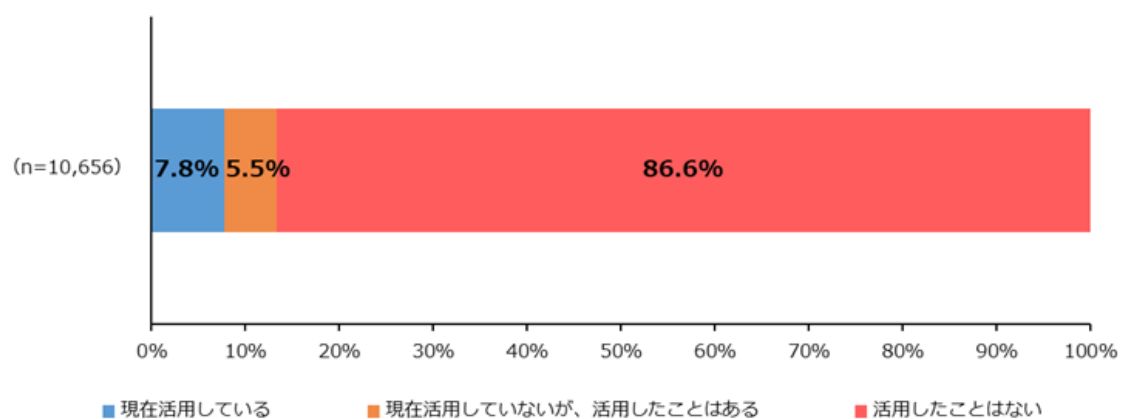
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<188> 小規模事業者における、副業・兼業人材の活用状況

Q37 1 副業・兼業人材の活用状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	現在活用している	833	7.8
2	現在活用していないが、活用したことはある	591	5.5
3	活用したことはない	9232	86.6
	不明	0	
	全体	10656	100.0

小規模事業者における、副業・兼業人材の活用状況



<189> 小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（副業・兼業人材の活用状況別）

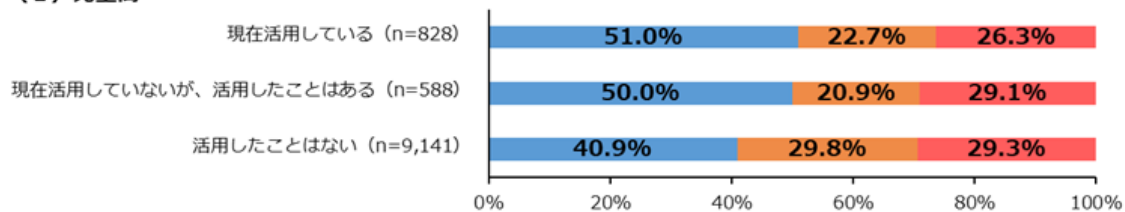
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q37_1 副業・兼業人材の活用状況	現在活用している	828	51.0	22.7	26.3
	現在活用していないが、活用したことはある	588	50.0	20.9	29.1
	活用したことはない	9141	40.9	29.8	29.3

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益（統合）		
			増加	不変	減少
Q37_1 副業・兼業人材の活用状況	現在活用している	828	46.3	24.3	29.5
	現在活用していないが、活用したことはある	588	45.1	24.8	30.1
	活用したことはない	9141	36.5	29.5	34.0

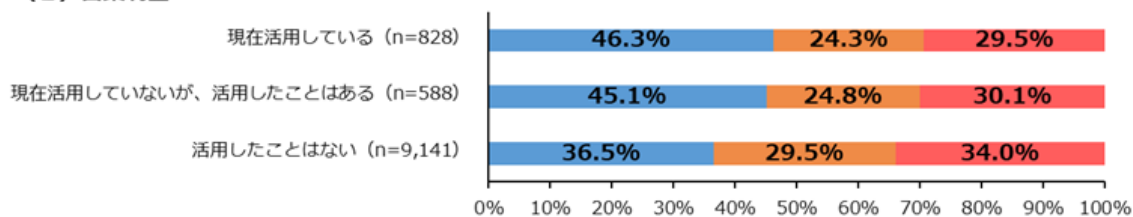
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
Q37_1 副業・兼業人材の活用状況	現在活用している	828	42.8	40.0	17.3
	現在活用していないが、活用したことはある	588	40.0	41.8	18.2
	活用したことはない	9141	30.1	48.8	21.1

小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（副業・兼業人材の活用状況別）

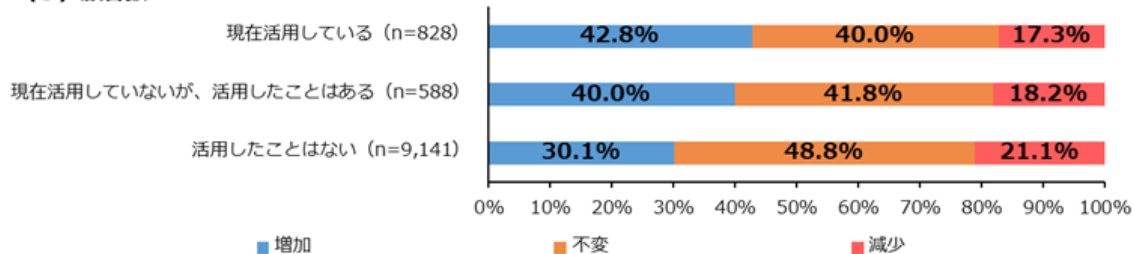
（1）売上高



（2）営業利益



（3）顧客数



（注）売上高、営業利益及び顧客数について、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「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。

<190> 小規模事業者における、価格転嫁の状況

Q4-1 費用変動分の販売価格への転嫁 費用全体（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	価格転嫁できなかった	2061	23.0
2	0%超～25%未満	4215	47.0
3	25%以上～50%未満	970	10.8
4	50%以上～75%未満	762	8.5
5	75%以上	960	10.7
	不明	1688	
	全体	8968	100.0

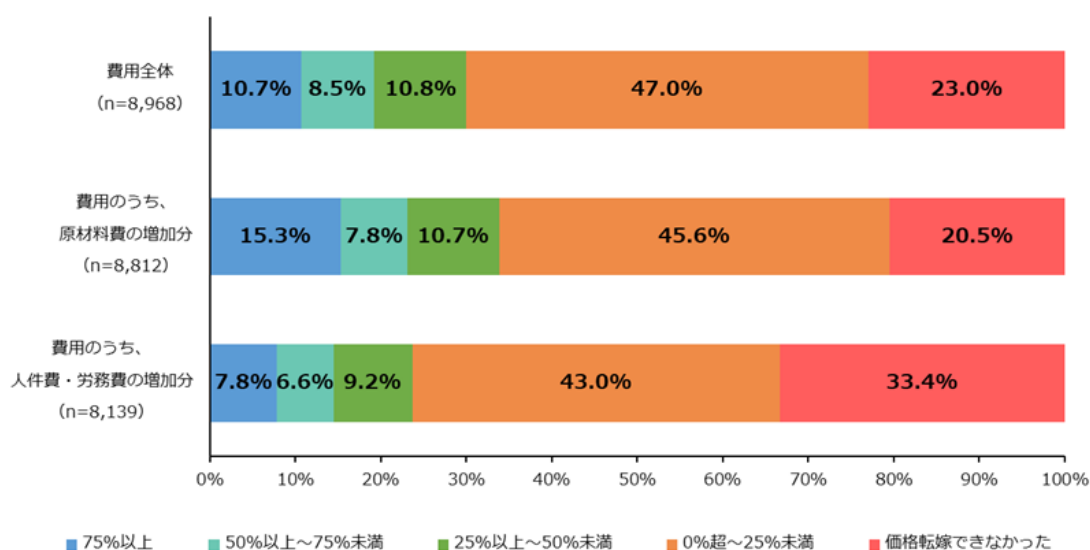
Q4-2 費用変動分の販売価格への転嫁 原材料費の増加分（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	価格転嫁できなかった	1808	20.5
2	0%超～25%未満	4021	45.6
3	25%以上～50%未満	946	10.7
4	50%以上～75%未満	690	7.8
5	75%以上	1347	15.3
	不明	1844	
	全体	8812	100.0

Q4-3 費用変動分の販売価格への転嫁 人件費・労務費の増加分（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	価格転嫁できなかった	2715	33.4
2	0%超～25%未満	3497	43.0
3	25%以上～50%未満	750	9.2
4	50%以上～75%未満	541	6.6
5	75%以上	636	7.8
	不明	2517	
	全体	8139	100.0

小規模事業者における、価格転嫁の状況



（注）1. 価格転嫁の状況は、過去1年間における、製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用変動分について、どの程度販売価格に転嫁できたかを聞いたもの。

2. 「費用全体」、「費用のうち、原材料費の増加分」、「費用のうち、人件費・労務費の増加分」における、販売価格への転嫁の状況について、「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。

<191> 小規模事業者における、価格転嫁の状況（原価構成・利益の把握状況別）

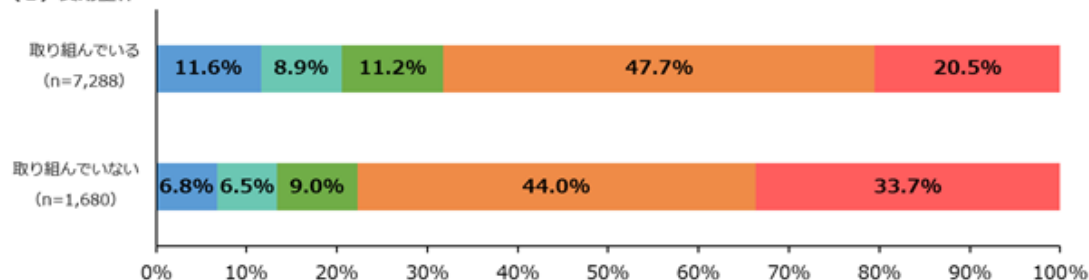
		合計	Q4-1 費用変動分の販売価格への転嫁_費用全体 (統合)			
			価格転嫁 できなかった	0%超～ 25%未満	25%以上 ～50%未 満	50%以上 ～75%未 満
Q27-3 経営管理_製品・商品・サービスの原価	取り組んでいる	7288	20.5	47.7	11.2	8.9
構成・利益の把握 (統合)	取り組んでいない	1680	33.7	44.0	9.0	6.5

		合計	Q4-2 費用変動分の販売価格への転嫁_原材料費 の増加分 (統合)			
			価格転嫁 できなかった	0%超～ 25%未満	25%以上 ～50%未 満	50%以上 ～75%未 満
Q27-3 経営管理_製品・商品・サービスの原価	取り組んでいる	7189	18.3	46.1	11.1	8.2
構成・利益の把握 (統合)	取り組んでいない	1623	30.1	43.4	9.2	6.3

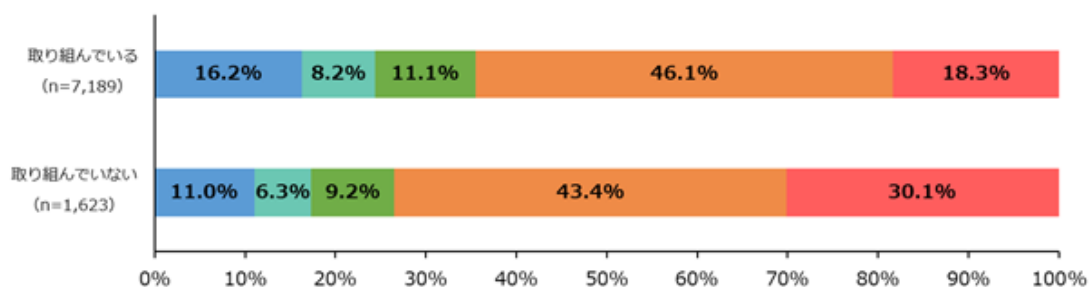
		合計	Q4-3 費用変動分の販売価格への転嫁_人件費・ 労務費の増加分 (統合)			
			価格転嫁 できなかった	0%超～ 25%未満	25%以上 ～50%未 満	50%以上 ～75%未 満
Q27-3 経営管理_製品・商品・サービスの原価	取り組んでいる	6697	30.8	44.1	9.4	7.3
構成・利益の把握 (統合)	取り組んでいない	1442	45.1	37.7	8.4	3.7

小規模事業者における、価格転嫁の状況（原価構成・利益の把握状況別）

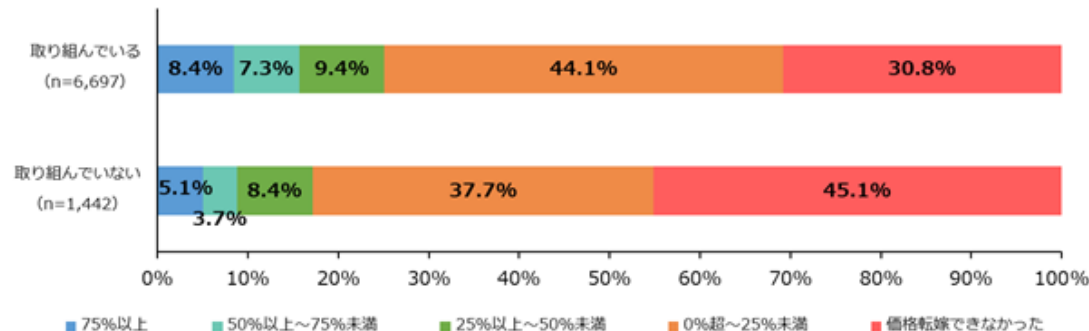
（1）費用全体



（2）費用のうち、原材料費の増加分



（3）費用のうち、人件費・労務費の増加分



（注）1.価格転嫁の状況は、過去1年間における、製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用変動分について、どの程度販売価格に転嫁できたかを聞いたもの。

2.「費用全体」、「費用のうち、原材料費の増加分」、「費用のうち、人件費・労務費の増加分」における、販売価格への転嫁の状況について、「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。

3.原価構成・利益の把握状況について、ここでの「取り組んでいる」とは、「十分にに取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者を合計したもの。「取り組んでいない」とは、「あまり取り組んでいない」、「ほとんど取り組んでいない」と回答した事業者を合計したもの。

<192> 小規模事業者における、デジタル化の取組の効果（デジタル化の取組段階別）

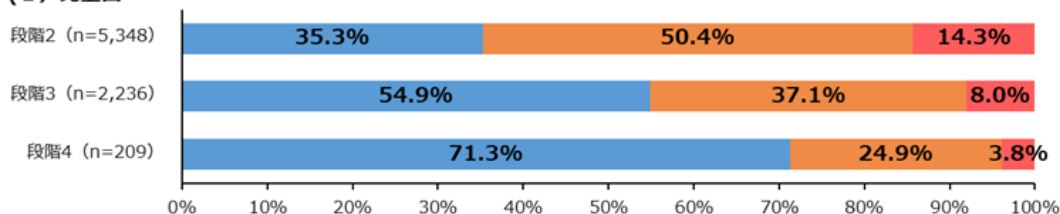
		合計	Q40-1 DXに向けた取組の効果 売上面（統合）		
			効果を感じている	効果を感じていない	分からない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	209	71.3	24.9	3.8
	段階3	2236	54.9	37.1	8.0
	段階2	5348	35.3	50.4	14.3
	段階1	826	28.0	43.8	28.2

		合計	Q40-2 DXに向けた取組の効果 コスト面（統合）		
			効果を感じている	効果を感じていない	分からない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	209	67.0	29.2	3.8
	段階3	2236	56.1	36.2	7.7
	段階2	5348	34.6	50.4	15.0
	段階1	826	16.5	51.8	31.7

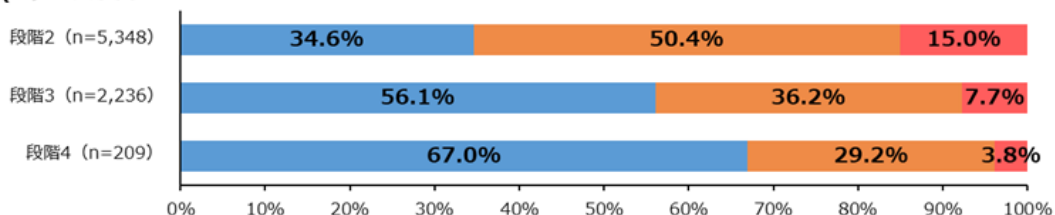
		合計	Q40-3 DXに向けた取組の効果 人材面（統合）		
			効果を感じている	効果を感じていない	分からない
Q39_1 DXに向けた現在の取組状況	段階4	209	58.4	31.1	10.5
	段階3	2236	45.8	41.0	13.2
	段階2	5348	25.7	53.3	21.0
	段階1	826	12.8	51.1	36.1

小規模事業者における、デジタル化の取組の効果（デジタル化の取組段階別）

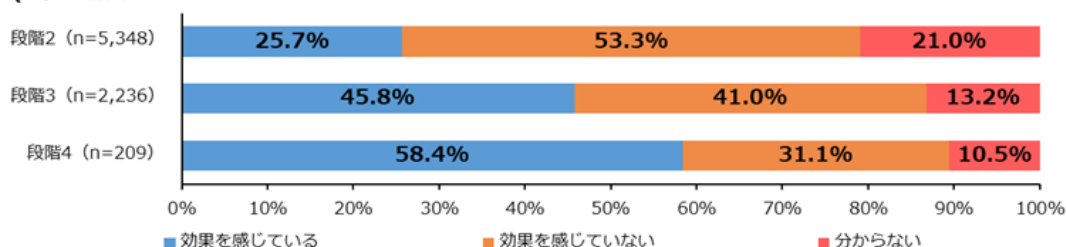
(1) 売上面



(2) コスト面



(3) 人材面

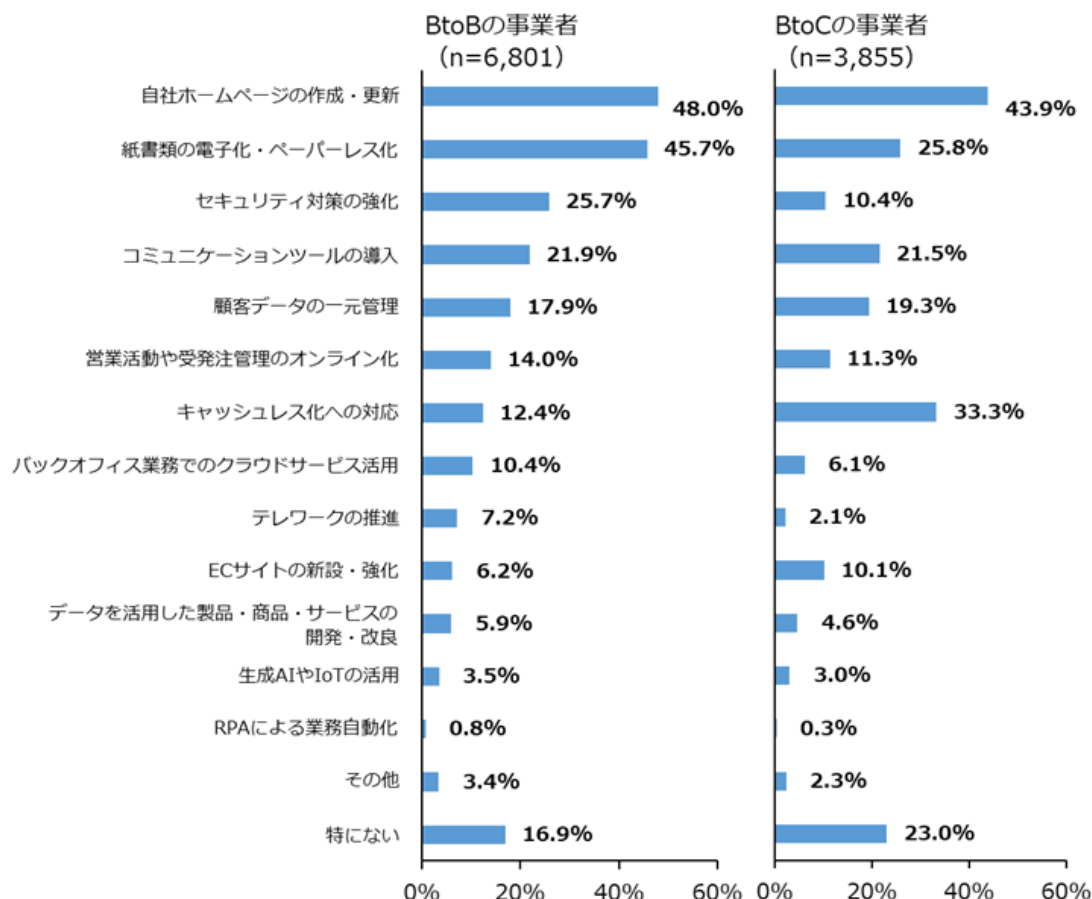


(注) 1.ここでの「売上面」とは、製品・商品・サービスの品質向上、販売力強化などを指し、「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費削減などを指し、「人材面」とは、働き方の改善、業務負担軽減による人材確保・定着などを指す。
2.DXに向けて実際に取り組んでいることについて、「特にない」以外と回答した事業者に聞いたもの。
3.DXに向けた取組におけるそれぞれの効果について、ここでの「効果を感じている」とは、「とても効果を感じている」、「ある程度効果を感じている」と回答した事業者を合計したもの。「効果を感じていない」とは、「あまり効果を感じていない」、「ほとんど効果を感じていない」と回答した事業者を合計したもの。

<193> 小規模事業者における、デジタル化の取組内容（BtoBの事業者・BtoCの事業者別）

		Q38_2 DXに向けて実際に取り組んでいること															
		合計	紙書類の電子化・ペーパーレス化	自社ホームページの作成・更新	コミュニケーションツールの導入	テレワークの推進	セキュリティ対策の強化	営業活動や受発注管理のオンライン化	ECサイトの新設・強化	キャッシュレス化への対応	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	顧客データの一元管理	データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	RPAによる業務自動化	生成AIやIoTの活用	その他	特になし
Q1_5 BtoB/BtoC	事業者向け（BtoB）	6801	45.7	48.0	21.9	7.2	25.7	14.0	6.2	12.4	10.4	17.9	5.9	0.8	3.5	3.4	16.9
	一般消費者向け（BtoC）	3855	25.8	43.9	21.5	2.1	10.4	11.3	10.1	33.3	6.1	19.3	4.6	0.3	3.0	2.3	23.0

小規模事業者における、デジタル化の取組内容（BtoBの事業者・BtoCの事業者別）

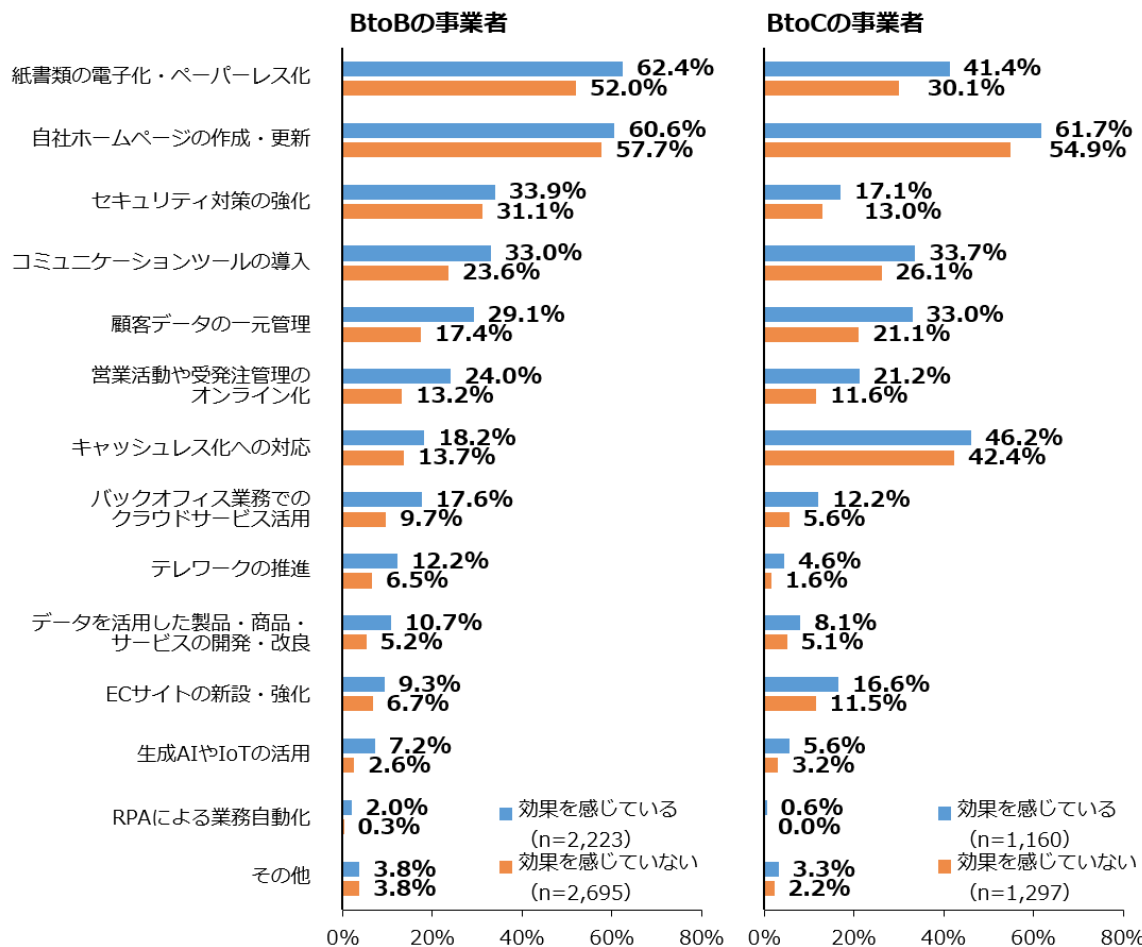


(注) 1.直近の年間総売上高について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いかを聞いたもの。「事業者向け（BtoB）」と回答した事業者を「BtoBの事業者」、「一般消費者向け（BtoC）」と回答した事業者を「BtoCの事業者」とする。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<194> 小規模事業者における、デジタル化の取組内容（BtoBの事業者・BtoCの事業者別、コスト面への効果の有無別）

BtoBの事業者		Q39_2 DXに向けて実際に取り組んでいること													
	合計	紙書類の電子化・ペーパーレス化	自社ホームページの作成・更新	コミュニケーションツールの導入	テレワークの推進	セキュリティ対策の強化	営業活動や受発注管理のオンライン化	ECサイトの新設・強化	キャッシュレス化への対応	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	顧客データの一元管理	データを活用した製品・商品の開発・改良	RPAによる業務自動化	生成AIやIoTの活用	その他
Q40-2 DXに向けた取組の効果・コスト面（統合）		効果を感じている	2223	62.4	60.6	33.0	12.2	33.9	24.0	9.3	18.2	17.6	29.1	10.7	2.0
	2695	62.0	57.7	23.6	6.5	31.1	13.2	6.7	13.7	9.7	17.4	5.2	0.3	2.6	3.8
		効果を感じていない													
BtoCの事業者		Q39_2 DXに向けて実際に取り組んでいること													
	合計	紙書類の電子化・ペーパーレス化	自社ホームページの作成・更新	コミュニケーションツールの導入	テレワークの推進	セキュリティ対策の強化	営業活動や受発注管理のオンライン化	ECサイトの新設・強化	キャッシュレス化への対応	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	顧客データの一元管理	データを活用した製品・商品の開発・改良	RPAによる業務自動化	生成AIやIoTの活用	その他
Q40-2 DXに向けた取組の効果・コスト面（統合）		効果を感じている	1160	41.4	61.7	33.7	4.6	17.1	21.2	16.6	46.2	12.2	33.0	8.1	0.6
	1297	41.4	54.9	26.1	1.6	13.0	11.6	11.5	42.4	5.6	21.1	5.1	0.0	3.2	2.2
		効果を感じていない													

小規模事業者における、デジタル化の取組内容 （BtoBの事業者・BtoCの事業者別、コスト面への効果の有無別）



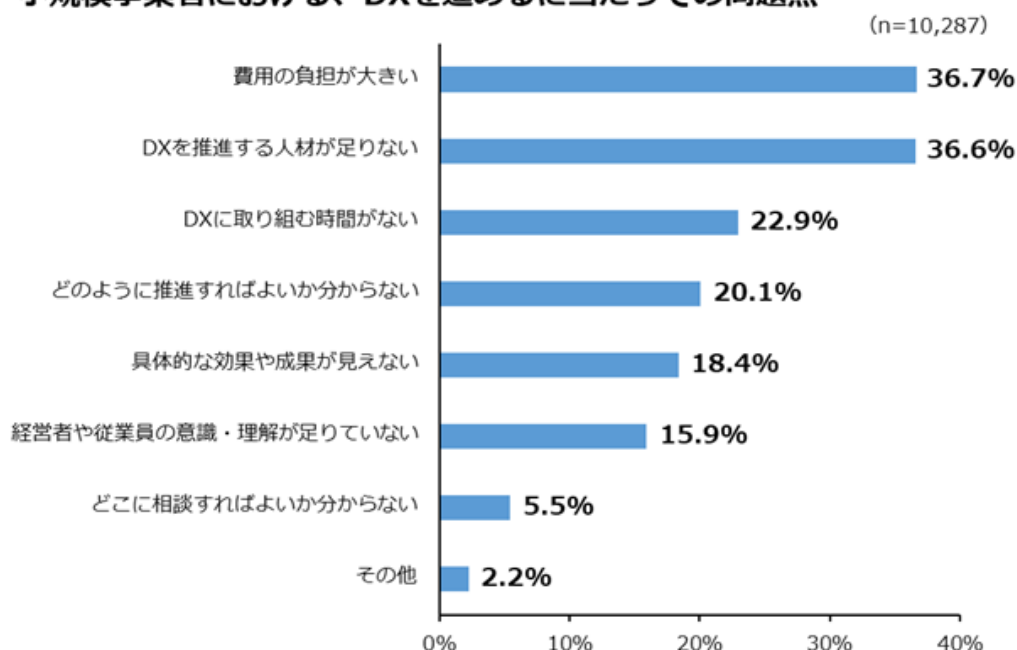
- (注) 1.直近の年間総売上高について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いかを聞いたもの。「事業者向け（BtoB）」と回答した事業者を「BtoBの事業者」、「一般消費者向け（BtoC）」と回答した事業者を「BtoCの事業者」とする。
- 2.DXに向けて実際に取り組んでいる内容について、「特になし」と回答した事業者を含む合計に対する割合を集計している。なお、「特になし」は表示していない。
- 3.ここでの「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費削減などを指す。
- 4.DXに向けた取組におけるコスト面への効果について、ここでの「効果を感じている」とは、「とても効果を感じている」、「ある程度効果を感じている」と回答した事業者を合計したもの。「効果を感じていない」とは、「あまり効果を感じていない」、「ほとんど効果を感じていない」と回答した事業者を合計したもの。「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。
- 5.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<195> 小規模事業者における、DXを進めるに当たっての問題点

Q41 2 DXに向けた取組を進めるに当たっての問題点...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	DXを推進する人材が足りない	3761	36.6
2	費用の負担が大きい	3777	36.7
3	具体的な効果や成果が見えない	1893	18.4
4	DXに取り組む時間がない	2359	22.9
5	どのように推進すればよいか分からない	2065	20.1
6	経営者や従業員の意識・理解が足りていない	1638	15.9
7	どこに相談すればよいか分からない	562	5.5
8	その他	231	2.2
9	特にない	2012	19.6
	不明	369	
	全体	10287	100.0

小規模事業者における、DXを進めるに当たっての問題点



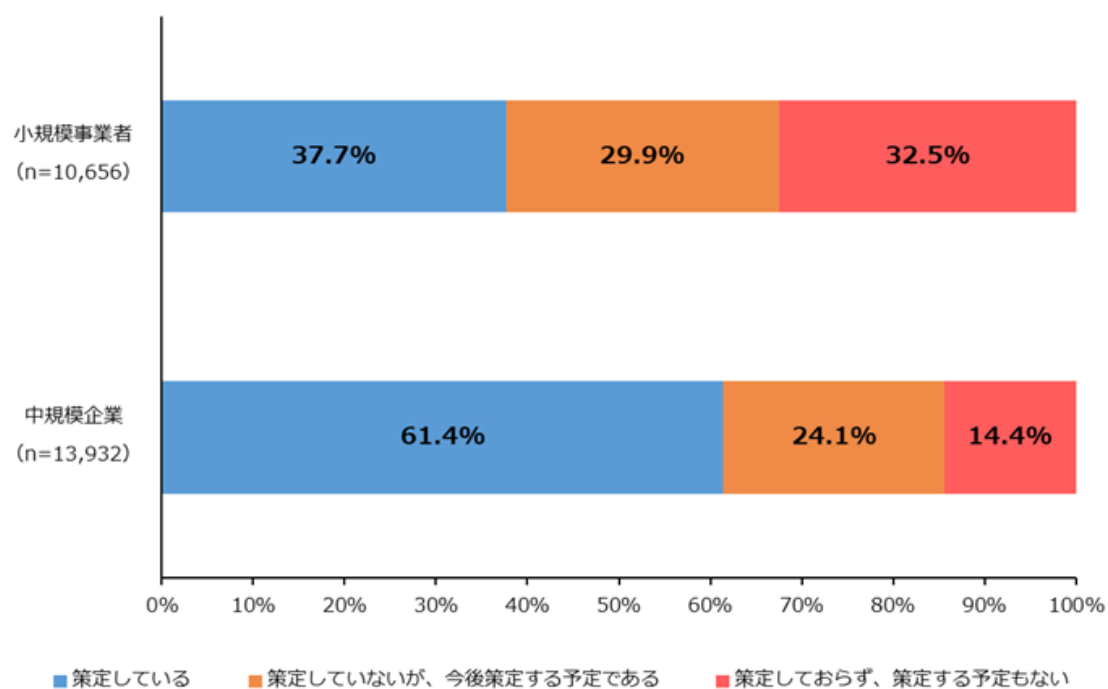
(注) 1.DXに向けた取組を進めるに当たっての問題点について、「特にない」と回答した企業を含む合計に対する割合を集計している。なお、「特にない」は表示していない。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<196> 経営計画の策定状況（企業規模別）

		合計	Q17_1 経営計画の策定状況		
			策定している	策定していないが、今後策定する予定である	策定しておらず、策定する予定もない
P5 企業規模	中規模企業	13932	61.4	24.1	14.4
	小規模事業者	10656	37.7	29.9	32.5

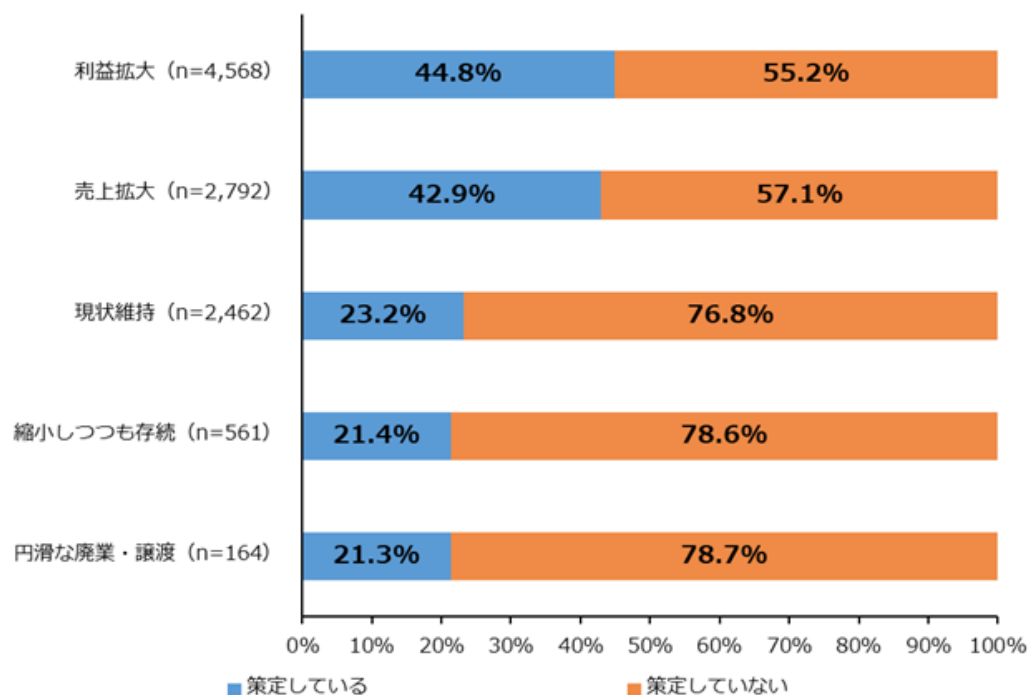
経営計画の策定状況（企業規模別）



<197> 小規模事業者における、経営計画の策定状況（経営方針別）

		合計	Q17_1 経営計画の策定状況（統合）	
			策定している	策定していない
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大	2792	42.9	57.1
	利益拡大	4568	44.8	55.2
	現状維持	2462	23.2	76.8
	縮小しつつも存続	561	21.4	78.6
	円滑な廃業・譲渡	164	21.3	78.7

小規模事業者における、経営計画の策定状況（経営方針別）



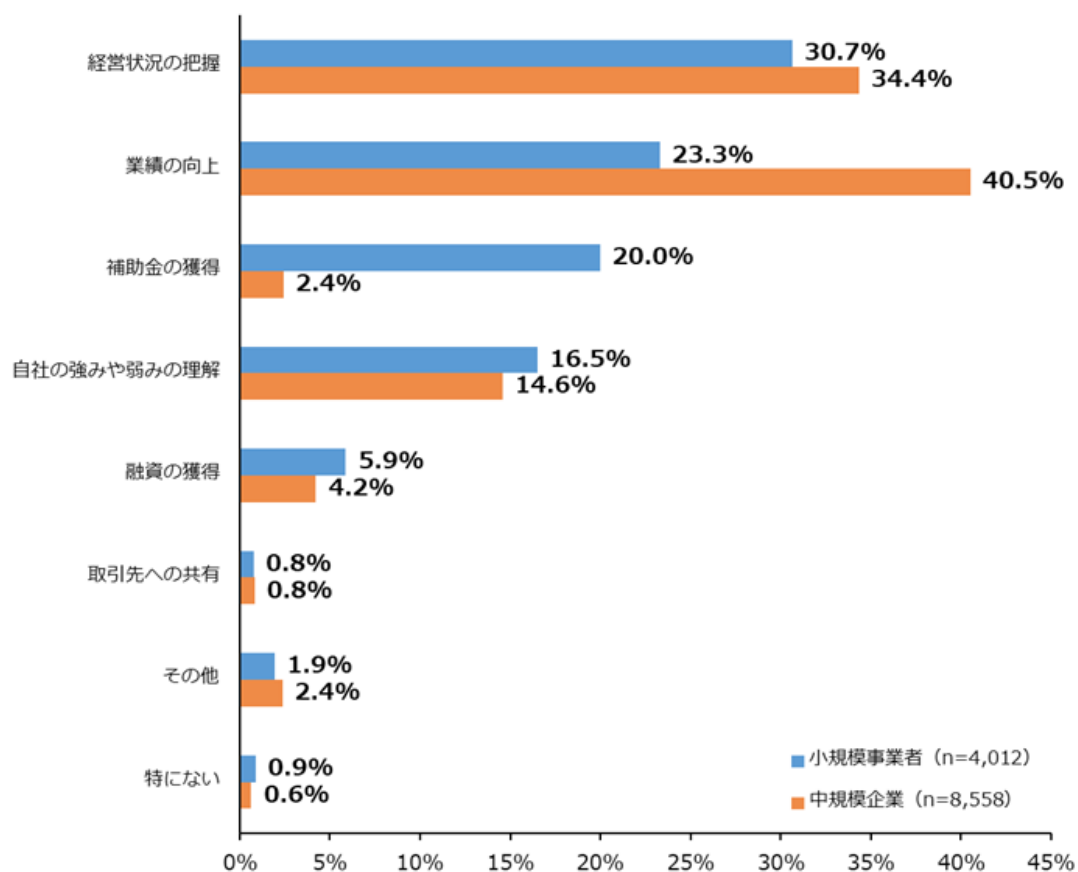
（注）1.ここでの「策定していない」とは、経営計画の策定状況において、「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した事業者を合計したもの。

2.経営方針について、「その他」と回答した事業者を除いて集計している。

<198> 経営計画を策定する目的（企業規模別）

			合計	Q18_1 経営計画を策定した目的							
				自社の強みや弱みの理解	経営状況の把握	業績の向上	取引先への共有	融資の獲得	補助金の獲得	その他	特にな
P5 企業規模	中規模企業	8568		14.6	34.4	40.5	0.8	4.2	2.4	2.4	0.6
	小規模事業者	4012		16.5	30.7	23.3	0.8	5.9	20.0	1.9	0.9

経営計画を策定する目的（企業規模別）



（注）経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

<199> 小規模事業者における、経営計画を策定する上でのデータの活用状況及びデータを活用していない理由

P21 経営計画...(S A)

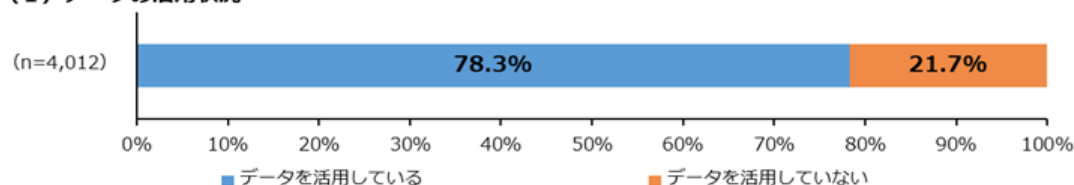
No.	カテゴリー名	n	%
1	データを活用している	3140	78.3
2	データを活用していない	872	21.7
	全体	4012	100.0

Q17 4 経営計画の策定に当たって、データを活用していない理由(統合)...(S A)

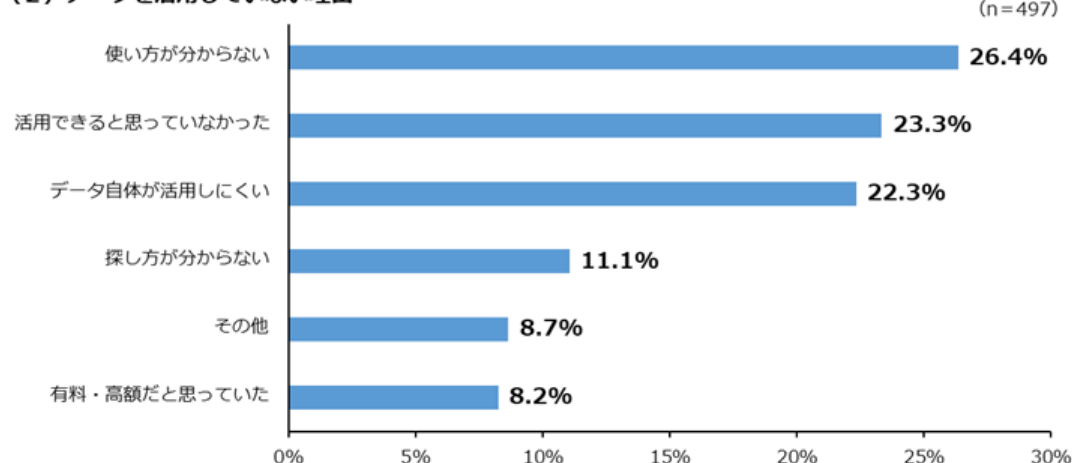
No.	カテゴリー名	n	%
1	活用できると思っていなかった	116	23.3
2	使い方が分からない	131	26.4
3	探し方が分からない	55	11.1
4	有料・高額だと思っていた	41	8.2
5	データ自体が活用しにくい	111	22.3
6	その他	43	8.7
	非該当	375	
	全体	497	100.0

小規模事業者における、経営計画を策定する上でのデータの活用状況及びデータを活用していない理由

(1) データの活用状況



(2) データを活用していない理由



(注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

2. (1) の「データを活用している」とは、経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するためにどのようなデータを活用しているかを聞いた設問で、「データは活用していない」以外と回答した事業者を合計したもの。「データは活用していない」とは、「データは活用していない」と回答した事業者を集計したもの。

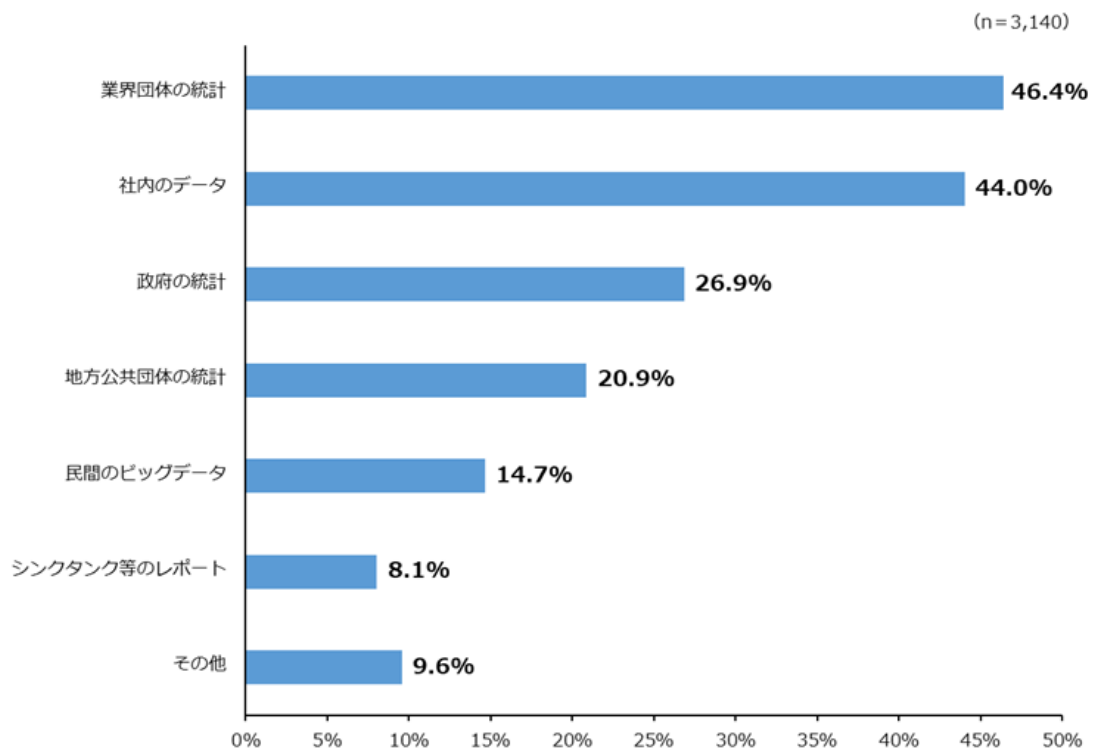
3. (2) は、「データは活用していない」と回答した事業者に聞いたもの。「特になし」と回答した事業者を除いて集計している。

<200> 小規模事業者における、経営計画の策定に当たって活用しているデータ

Q17 3 経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するために活用したデータ（統合）…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	政府の統計	844	26.9
2	地方公共団体の統計	656	20.9
3	業界団体の統計	1457	46.4
4	民間のビッグデータ	461	14.7
5	シンクタンク等のレポート	253	8.1
6	社内のデータ	1383	44.0
7	その他	301	9.6
	不明	872	
	非該当	6644	
	全体	3140	100.0

小規模事業者における、経営計画の策定に当たって活用しているデータ

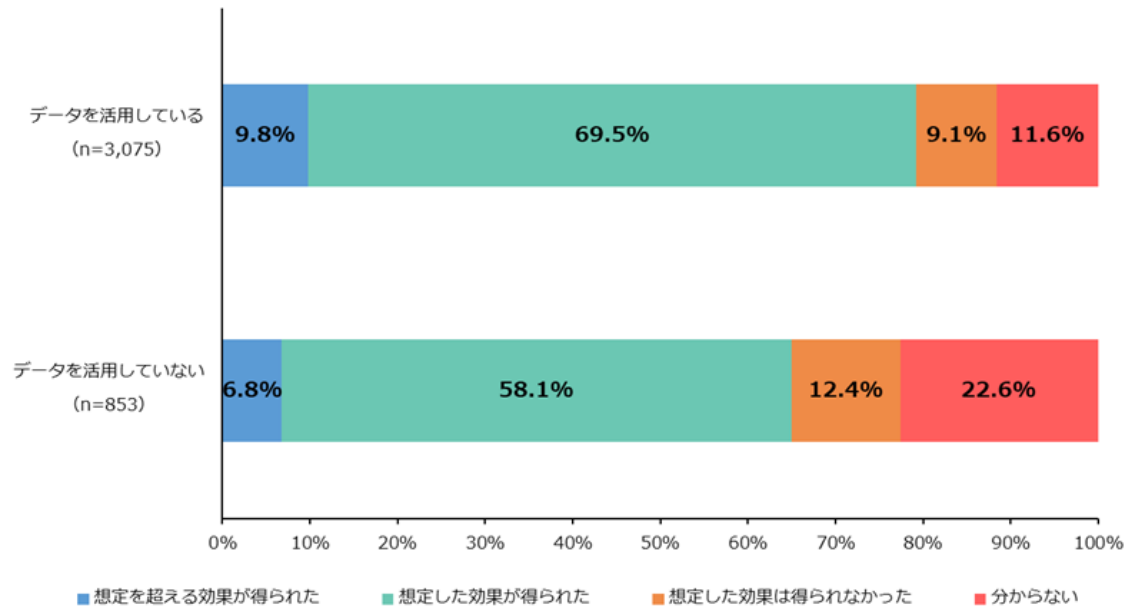


- (注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。
2.経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するためにどのようなデータを活用しているかを聞いた設問で、「データは活用していない」と回答した事業者を除いて集計している。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<201> 小規模事業者における、策定した経営計画の評価（データの活用状況別）

		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
P21 データの活用	データを活用している	3,075	9.8	69.5	9.1	11.6
	データを活用していない	853	6.8	58.1	12.4	22.6

小規模事業者における、策定した経営計画の評価（データの活用状況別）



(注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの「データを活用している」とは、経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するためにどのようなデータを活用しているかを聞いた設問で、「データは活用していない」以外と回答した事業者を合計したもの。「データは活用していない」とは、「データは活用していない」と回答した事業者を集計したもの。

<202> 小規模事業者における、経営計画の運用状況

Q23-1 策定した経営計画に基づく取組 計画の達成に向けた行動 (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	3779	94.2
2	行っていない	233	5.8
	不明	0	
	非該当	6644	
	全体	4012	100.0

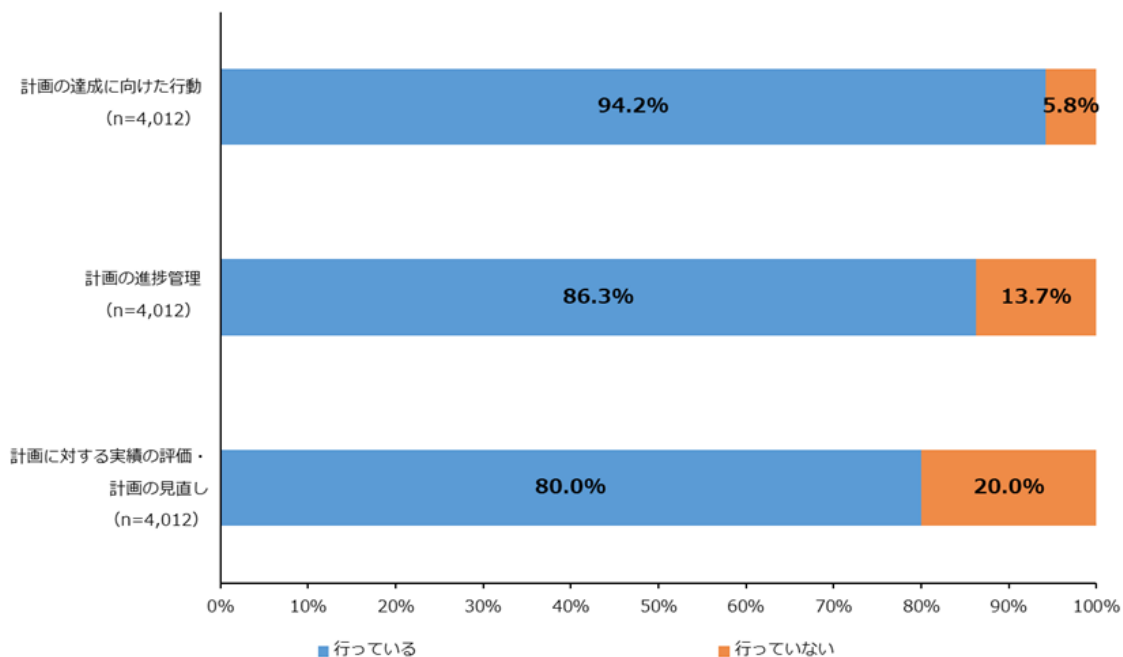
Q23-2 策定した経営計画に基づく取組 計画の進捗管理 (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	3462	86.3
2	行っていない	550	13.7
	不明	0	
	非該当	6644	
	全体	4012	100.0

Q23-3 策定した経営計画に基づく取組 計画に対する実績の評価・計画の見直し (統合) ... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	3208	80.0
2	行っていない	804	20.0
	不明	0	
	非該当	6644	
	全体	4012	100.0

小規模事業者における、経営計画の運用状況



(注) 1. 経営計画の策定状況について、経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

2. ここでの「行っている」とは、それぞれの項目について「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者を合計したもの。「行っていない」とは、それぞれの項目について「行っていない」、「あまり行っていない」と回答した事業者を合計したもの。

<203> 小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（経営計画の策定状況別）

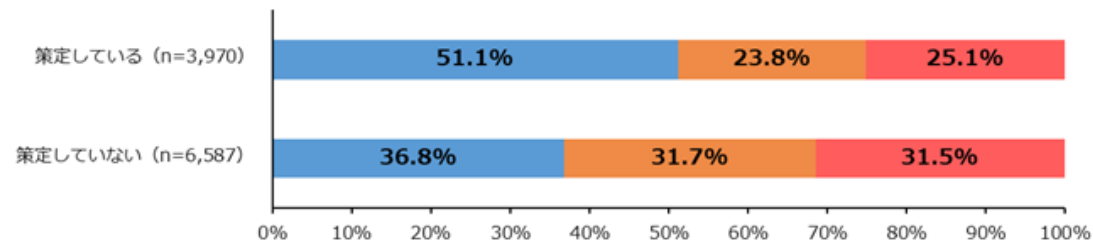
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高(統合)		
			増加	不変	減少
Q17_1 経営計画の策定状況(統合)	策定している	3970	51.1	23.8	25.1
	策定していない	6587	36.8	31.7	31.5

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益(統合)		
			増加	不変	減少
Q17_1 経営計画の策定状況(統合)	策定している	3970	46.0	25.1	28.9
	策定していない	6587	32.8	31.1	36.1

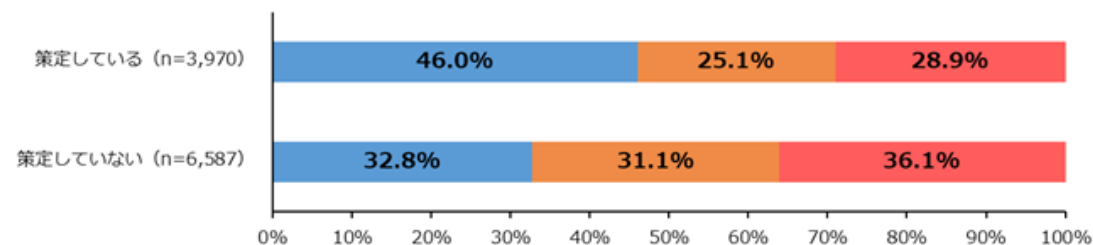
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数(統合)		
			増加	不変	減少
Q17_1 経営計画の策定状況 (統合)	策定している	3970	40.4	44.1	15.4
	策定していない	6587	26.4	49.9	23.8

小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（経営計画の策定状況別）

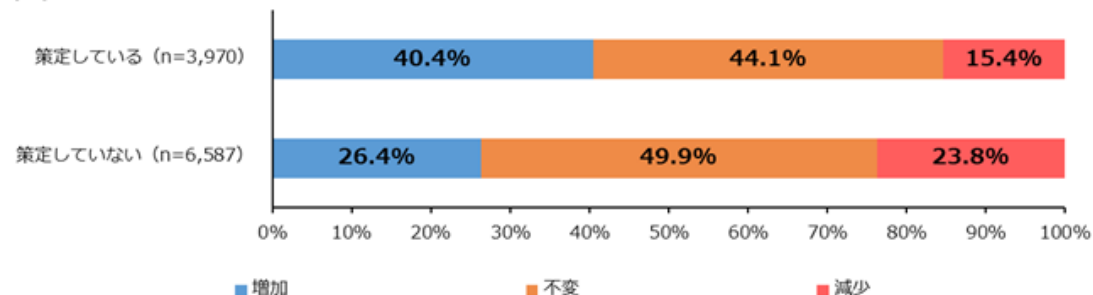
(1) 売上高



(2) 営業利益



(3) 顧客数



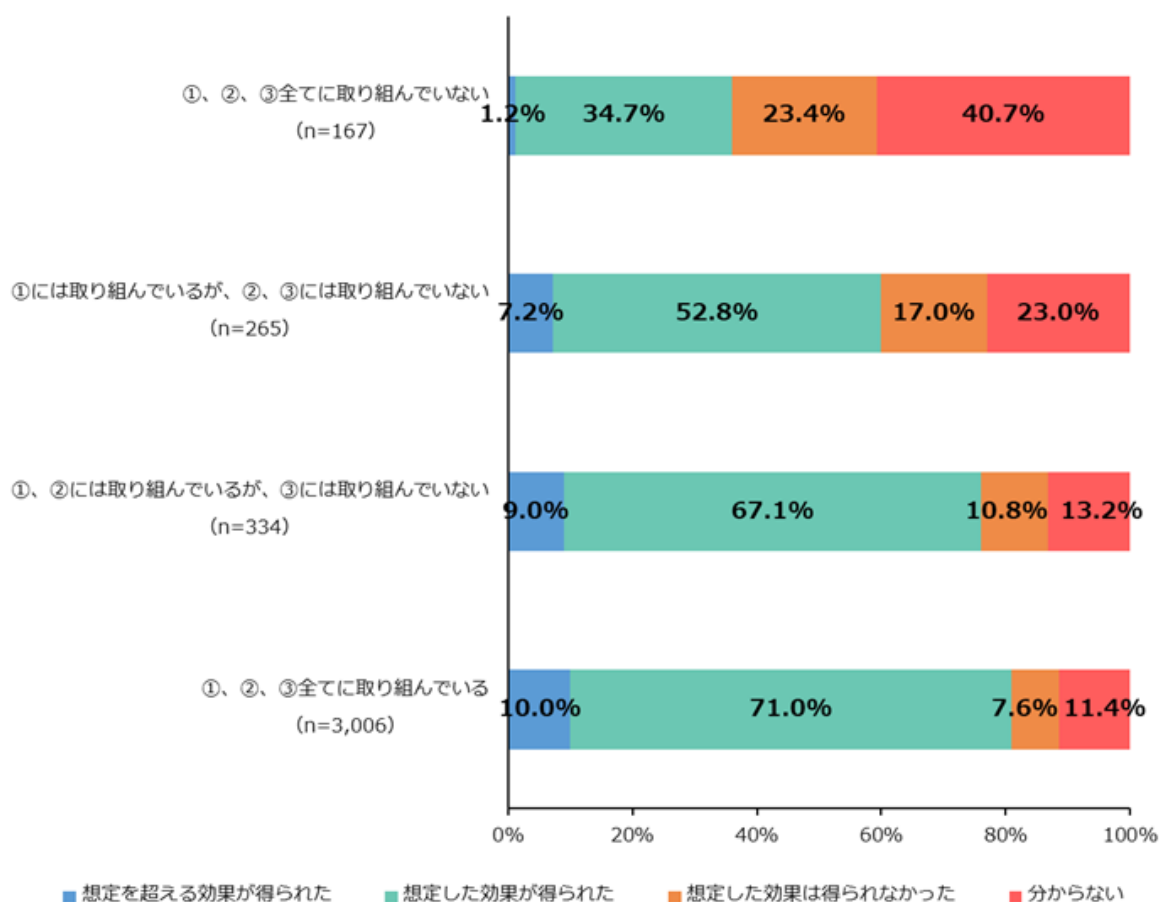
(注) 1.ここでの「策定していない」とは、経営計画の策定状況について、「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した事業者を合計したものの。
2.売上高、営業利益及び顧客数について、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「大幅に減少」、「やや減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。

<204> 小規模事業者における、策定した経営計画の評価（経営計画の運用状況別）

		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
Q23-1 ①計画の達成に向けた行動×	①、②、③全てに取り組んでいない ①には取り組んでいるが、 ②、③には取り組んでいない ①、②には取り組んでいるが、 ③には取り組んでいない ①、②、③全てに取り組んでいる	167	1.2	34.7	23.4	40.7
Q23-2 ②計画の進捗管理×		265	7.2	52.8	17.0	23.0
Q23-3 ③計画に対する実績の評価・計画の見直し		334	9.0	67.1	10.8	13.2
		3006	10.0	71.0	7.6	11.4

小規模事業者における、策定した経営計画の評価（経営計画の運用状況別）

①計画の達成に向けた行動、②計画の進捗管理、③計画に対する実績の評価・計画の見直し



(注) 1.経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営計画の達成に向けた各行動について、「取り組んでいる」は、「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者を合計したもの。「取り組んでいない」は、「行っていない」、「あまり行っていない」と回答した事業者を合計したもの。

<205> 小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（計画に対する実績の評価・計画の見直し状況別）

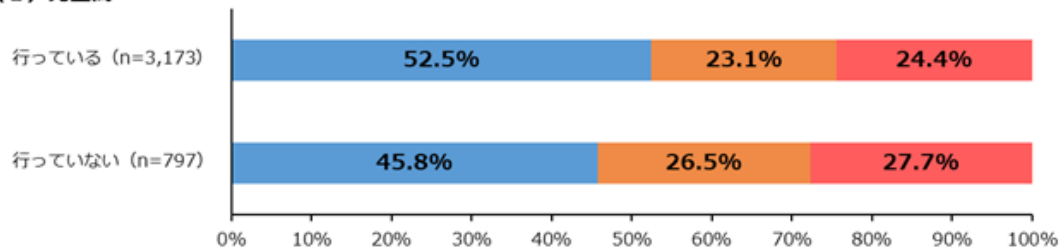
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q23-3 策定した経営計画に基づく取組_計画に対する実績の評価・計画の見直し（統合）	行っている	3173	52.5	23.1	24.4
	行っていない	797	45.8	26.5	27.7

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益（統合）		
			増加	不変	減少
Q23-3 策定した経営計画に基づく取組_計画に対する実績の評価・計画の見直し（統合）	行っている	3173	47.9	24.5	27.6
	行っていない	797	38.3	27.4	34.4

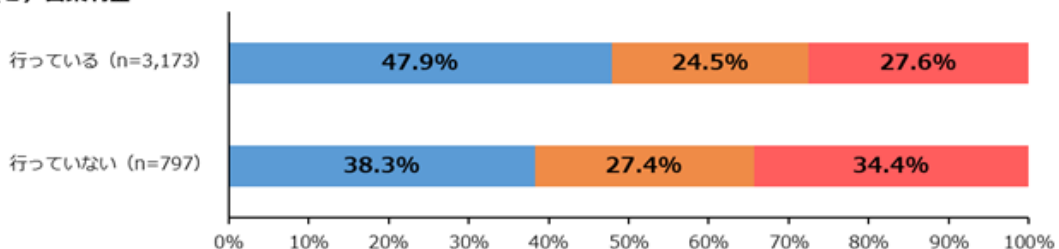
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
Q23-3 策定した経営計画に基づく取組_計画に対する実績の評価・計画の見直し（統合）	行っている	3173	41.9	43.9	14.2
	行っていない	797	34.4	45.2	20.5

小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（計画に対する実績の評価・計画の見直し状況別）

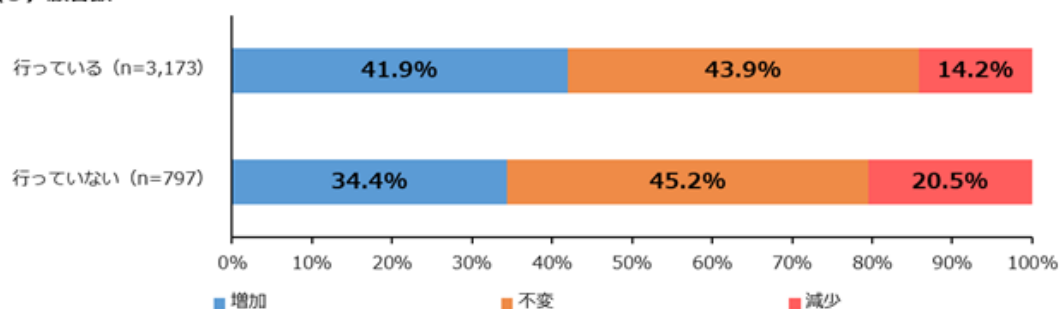
(1) 売上高



(2) 営業利益



(3) 顧客数



(注) 1. 経営計画の策定状況について、経営計画を「策定している」と回答した事業者に関したものの。

2. 計画に対する実績の評価・計画の見直しについて、ここでの「行っている」とは、「行っている」、「ある程度行っている」と回答した事業者を合計したものの。「行っていない」とは、「あまり行っていない」、「行っていない」と回答した事業者を合計したものの。

3. 売上高、営業利益及び顧客数について、2024年の見通しを2023年の実績と比較したものの。「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の。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いて集計している。

<206> 小規模事業者における、策定した経営計画の評価及び計画策定により実現できたこと

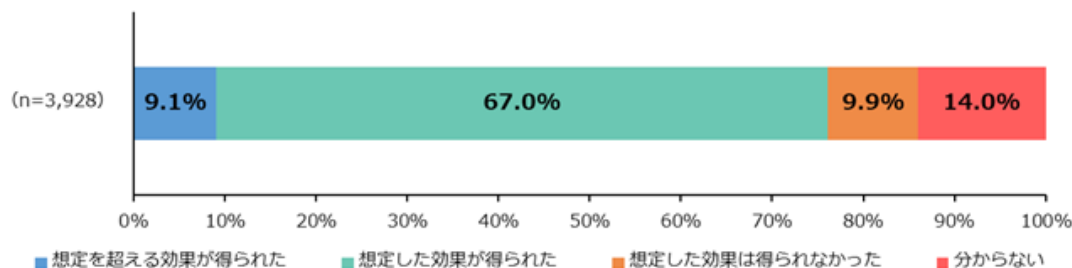
Q19 策定した経営計画の評価...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	想定を超える効果が得られた	358	9.1
2	想定した効果が得られた	2632	67.0
3	想定した効果は得られなかった	387	9.9
4	分からない	551	14.0
	不明	84	
	非該当	6644	
	全体	3928	100.0

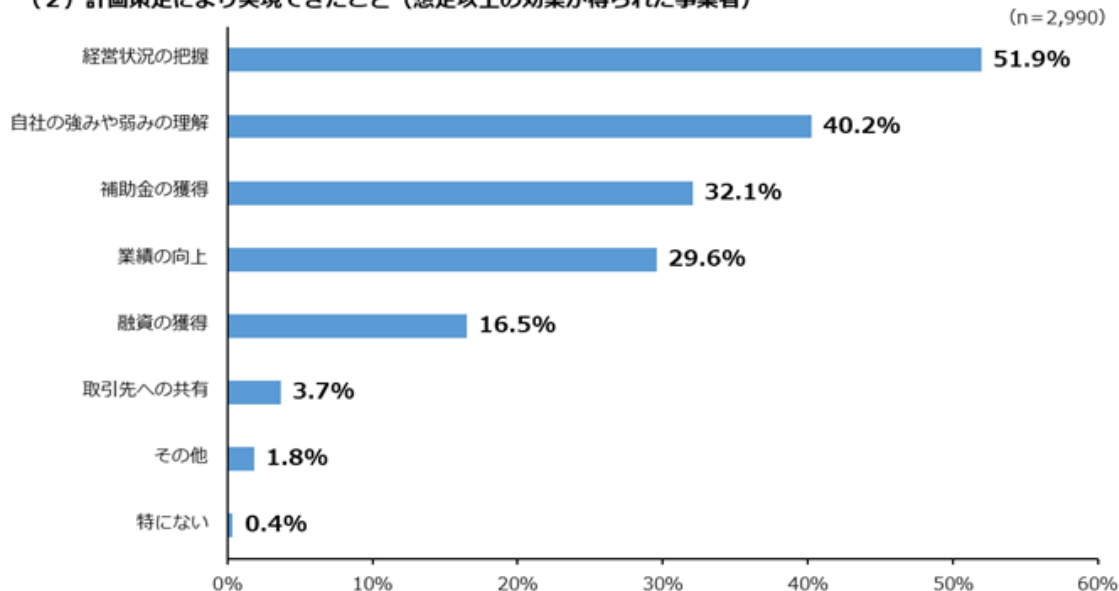
		Q18-2 経営計画を策定した結果、実現できたこと							
		合計	自社の強みや弱みの理解	経営状況の把握	業績の向上	取引先への共有	融資の獲得	補助金の獲得	その他
Q19 策定した経営計画の評価 (統合)	効果が得られた	2990	40.2	51.9	29.6	3.7	16.5	32.1	1.8

小規模事業者における、策定した経営計画の評価及び計画策定により実現できたこと

(1) 策定した経営計画の評価



(2) 計画策定により実現できたこと (想定以上の効果が得られた事業者)



(注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

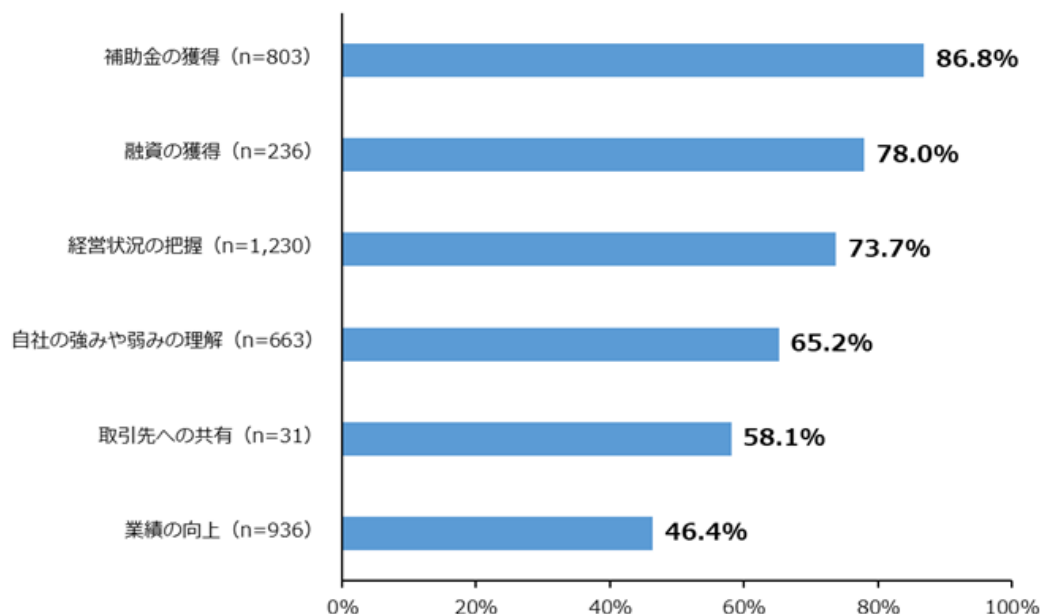
2. (2) は、策定した経営計画の評価について、「想定を超える効果が得られた」、「想定した効果が得られた」と回答した事業者を集計したもの。

3. (2) は、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<207> 小規模事業者における、計画策定の目的の達成状況

Q18_1 経営計画を策定した目的	合計	Q18_2 経営計画を策定した結果、実現できたこと							
		自社の強みや弱みの理解	経営状況の把握	業績の向上	取引先への共有	融資の獲得	補助金の獲得	その他	特になし
自社の強みや弱みの理解	663	65.2	40.3	22.3	4.1	6.6	14.9	1.5	1.4
経営状況の把握	1,230	29.9	73.7	21.1	3.7	12.5	10.4	1.2	2.4
業績の向上	936	37.0	48.8	46.4	4.3	12.7	14.1	2.8	3.0
取引先への共有	31	22.6	32.3	19.4	58.1	6.5	6.5	0.0	3.2
融資の獲得	236	24.2	34.3	9.3	1.3	78.0	14.8	0.8	2.1
補助金の獲得	803	40.6	34.6	15.8	0.9	11.6	86.8	1.0	0.7
その他	77	23.4	26.0	6.5	1.3	1.3	7.8	54.5	6.5
特になし	36	13.9	13.9	8.3	2.8	5.6	2.8	2.8	63.9

小規模事業者における、計画策定の目的の達成状況



(注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

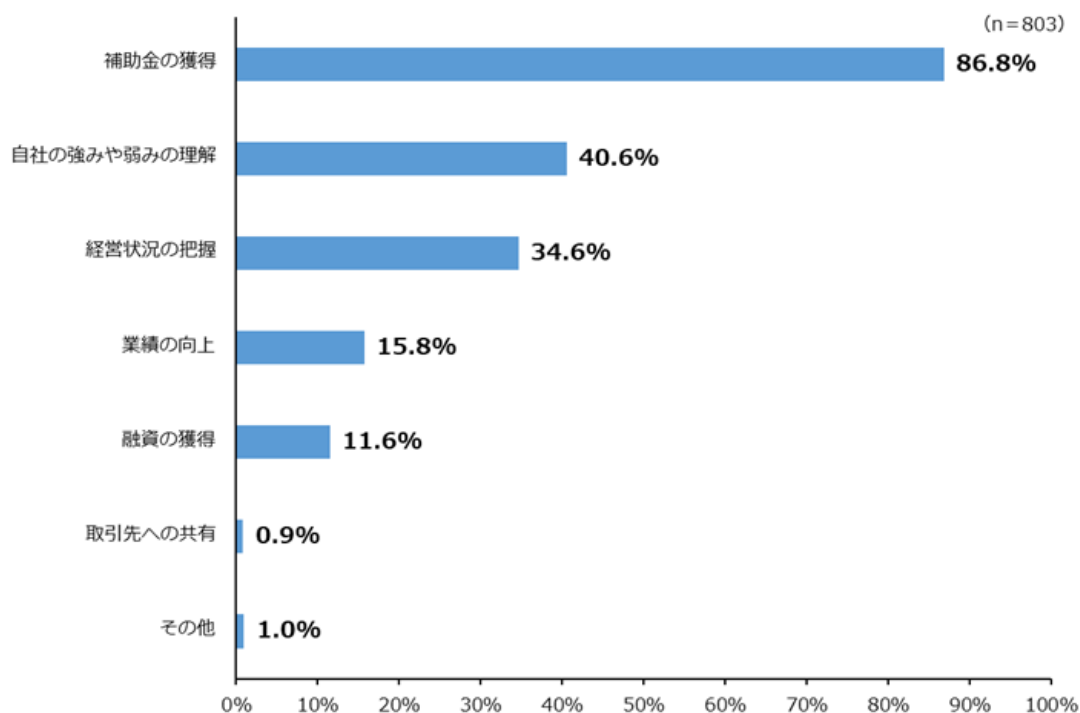
2.経営計画を策定した目的別に、経営計画を策定した結果、実現できたことについて、同目的を回答した事業者の割合を集計したもの。経営計画を策定した目的として「その他」、「特になし」と回答した事業者を除いて表示している。経営計画を策定した目的別に集計しているため、それぞれの回答の合計は必ずしも100%にならない。

<208> 小規模事業者における、計画策定により実現できたこと（目的：補助金の獲得）

Q18 2 経営計画を策定した結果、実現できたこと...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社の強みや弱みの理解	326	40.6
2	経営状況の把握	278	34.6
3	業績の向上	127	15.8
4	取引先への共有	7	0.9
5	融資の獲得	93	11.6
6	補助金の獲得	697	86.8
7	その他	8	1.0
8	特にない	6	0.7
	全体	803	100.0

小規模事業者における、計画策定により実現できたこと（目的：補助金の獲得）



(注) 1.経営計画の策定状況について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営計画を策定した目的として、「補助金の獲得」と回答した事業者を集計したもの。

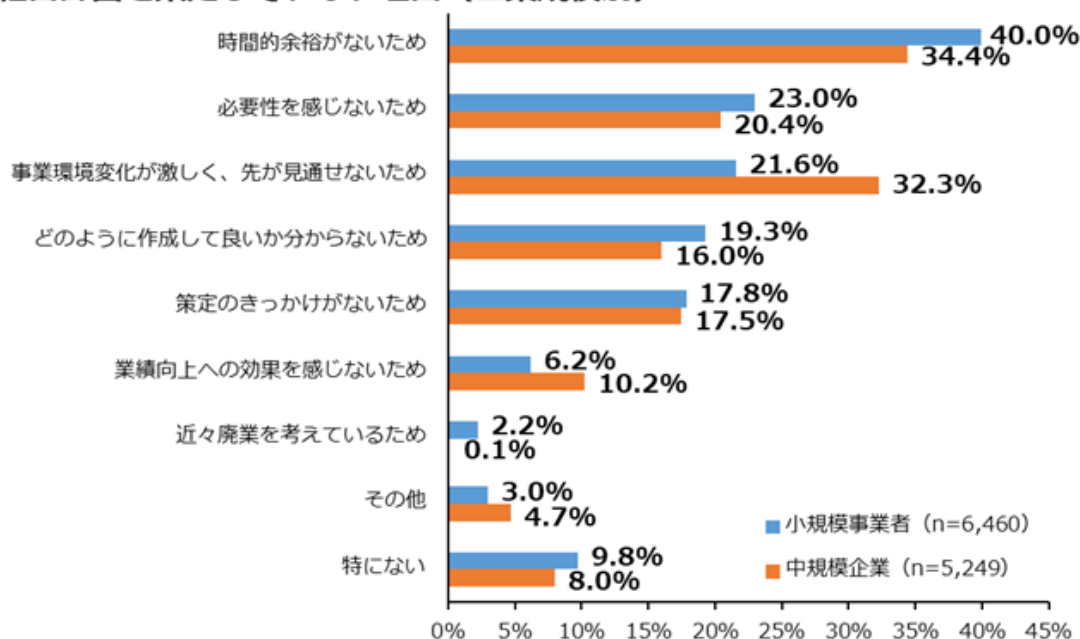
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

4.計画策定により実現できたことについて、「特にない」を含む全ての回答に対する割合を集計している。なお、「特にない」は表示していない。

<209> 経営計画を策定していない理由（企業規模別）

		Q25 現状で経営計画を策定していない理由									
		合計	必要性を感じないため	時間的余裕がないため	事業環境変化が激しく、先が見通せないため	業績向上への効果を感じないため	どのように作成して良いか分からないため	策定のきっかけがないため	近々廃業を考えているため	その他	特になし
P5 企業規模	中規模企業	5,249	20.4	34.4	32.3	10.2	16.0	17.5	0.1	4.7	8.0
	小規模事業者	6,460	23.0	40.0	21.6	6.2	19.3	17.8	2.2	3.0	9.8

経営計画を策定していない理由（企業規模別）



（注）1.経営計画の策定状況について、「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した事業者に聞いたもの。

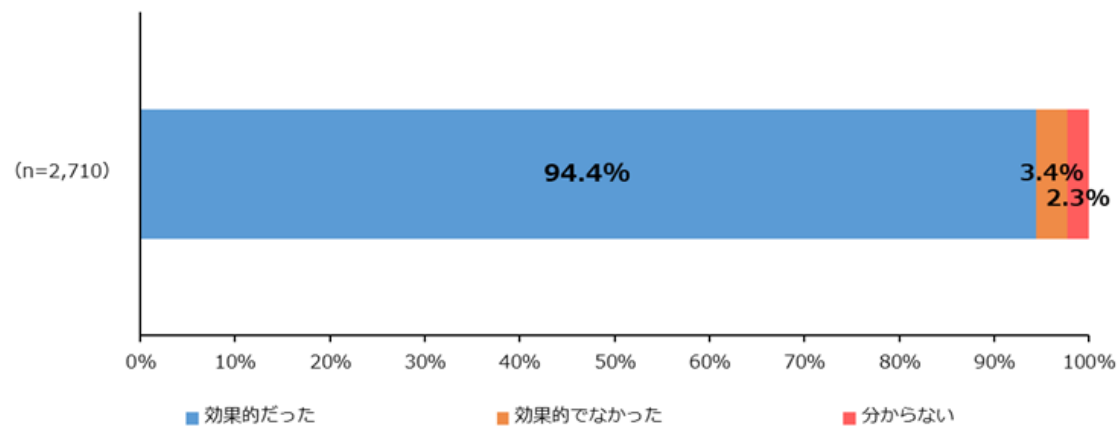
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<210> 小規模事業者における、経営計画策定時の支援機関等の有効性

Q22 経営計画の策定に関する相談をした際の、策定に関する助言の効果（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	効果的だった	2557	94.4
2	効果的でなかった	91	3.4
3	分からない	62	2.3
	不明	55	
	非該当	7891	
	全体	2710	100.0

小規模事業者における、経営計画策定時の支援機関等の有効性



（注）1.経営計画の策定状況について「策定している」かつ経営計画の策定において外部の支援機関や経営者仲間に「相談した」と回答した事業者に聞いたもの。

2.経営計画策定時の支援機関等の効果について、ここでの「効果的だった」とは、「非常に効果的だった」、「やや効果的だった」と回答した事業者を合計したもの。「効果的でなかった」とは、「効果的でなかった」、「あまり効果的ではなかった」と回答した事業者を合計したもの。

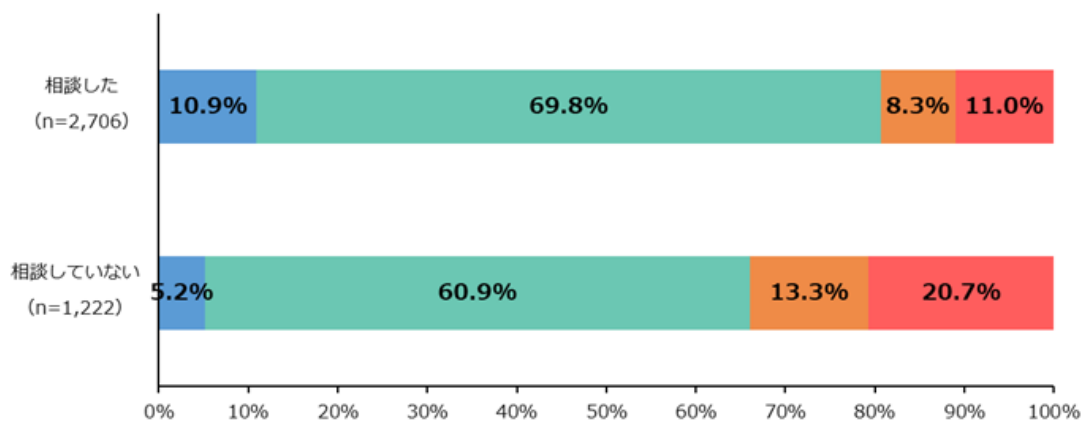
<211> 小規模事業者における、策定した経営計画の評価（支援機関等への相談の有無別）

		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
Q20_1 経営計画を策定する際、外部の支援機関や経営者仲間などへの相談有無	相談した	2706	10.9	69.8	8.3	11.0
	相談していない	1222	5.2	60.9	13.3	20.7

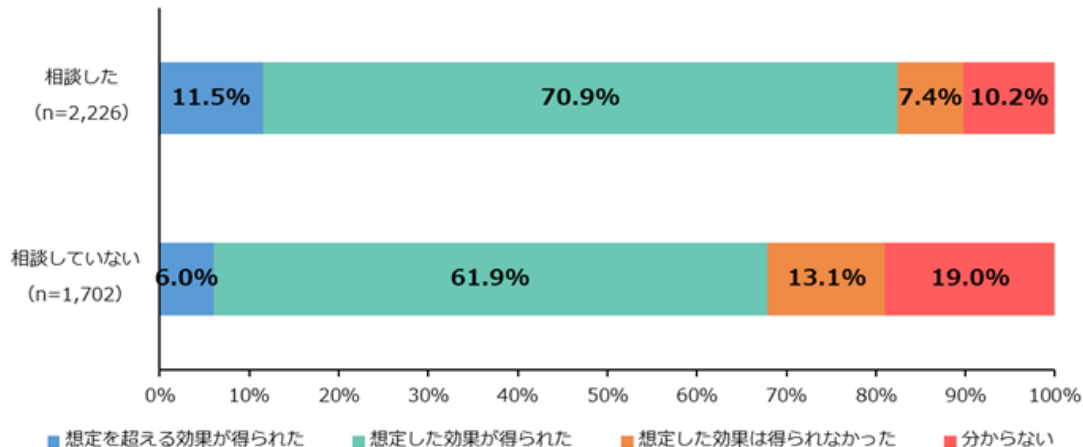
		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
Q24_1 経営計画の達成に向けた行動、進捗管理等の支援機関への相談有無	相談している	2226	11.5	70.9	7.4	10.2
	相談していない	1702	6.0	61.9	13.1	19.0

小規模事業者における、策定した経営計画の評価（支援機関等への相談の有無別）

（１）経営計画の策定時



（２）経営計画の運用時

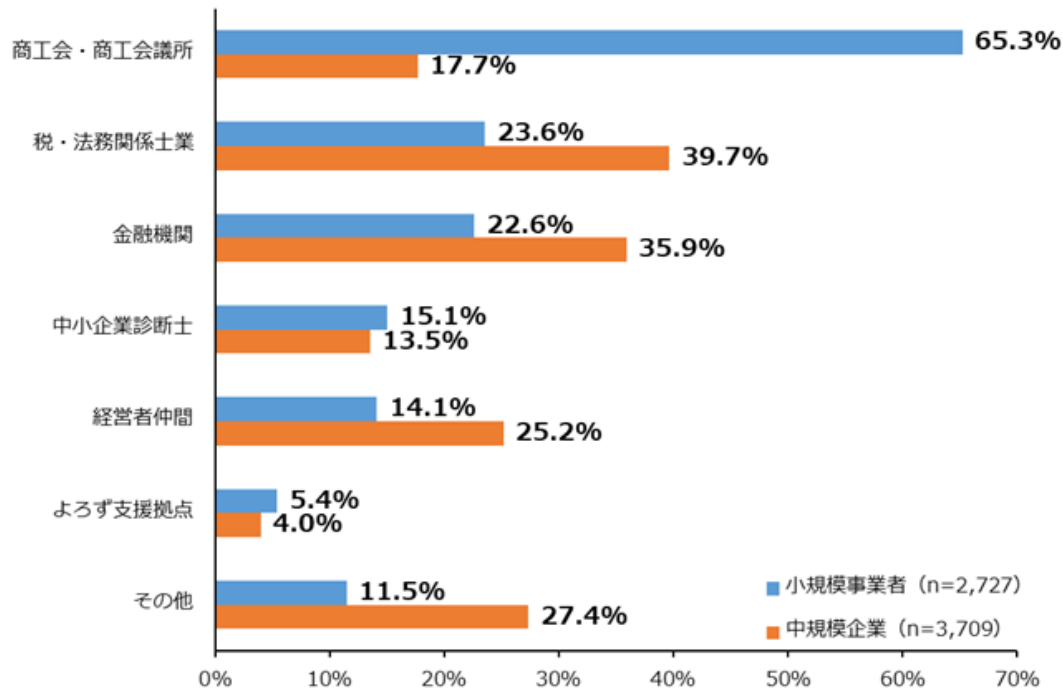


（注）経営計画について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

<212> 経営計画策定時の相談相手（企業規模別）

			合計	Q21 経営計画策定時の相談先（統合）						
				商工会・よろず支 商工会議 援拠点 所	金融機関	中小企業 診断士	税・法務 関係士業 者	経営者仲 間	その他	
P5 企業規模	中規模企業	3709	17.7	4.0	35.9	13.5	39.7	25.2	27.4	
	小規模事業者	2727	65.3	5.4	22.6	15.1	23.6	14.1	11.5	

経営計画策定時の相談相手（企業規模別）

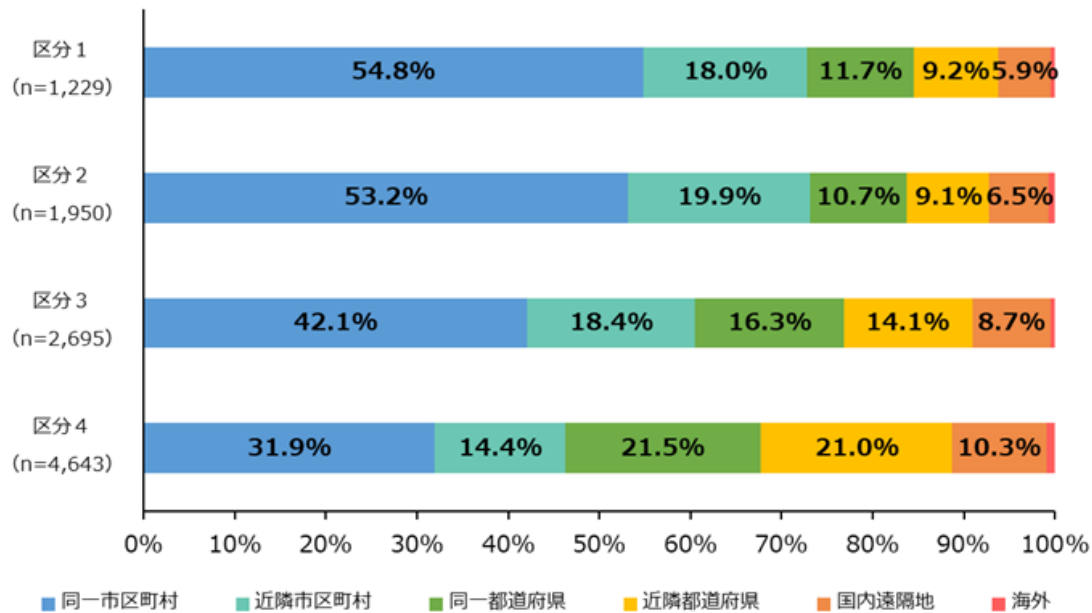


- (注) 1.経営計画の策定状況について「策定している」かつ経営計画の策定において外部の支援機関や経営者仲間などに「相談した」と回答した事業者に聞いたもの。
 2.経営計画策定時の相談相手として、ここでの「商工会・商工会議所」とは、「商工会」、「商工会議所」と回答した事業者を合計したもの。「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「地方公共団体」、「その他」と回答した事業者を合計したもの。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<213> 小規模事業者の主な商圈範囲（人口増減率区分別）

		合計	Q1_7 商圈範囲（統合）					
			同一市区町村	近隣市区町村	同一都道府県	近隣都道府県	国内遠隔地	海外
P4_3 人口増減率（統合）	区分1	1229	54.8	18.0	11.7	9.2	5.9	0.4
	区分2	1950	53.2	19.9	10.7	9.1	6.5	0.7
	区分3	2695	42.1	18.4	16.3	14.1	8.7	0.4
	区分4	4643	31.9	14.4	21.5	21.0	10.3	1.0

小規模事業者の主な商圈範囲（人口増減率区分別）



資料：総務省「国勢調査」（令和2年）

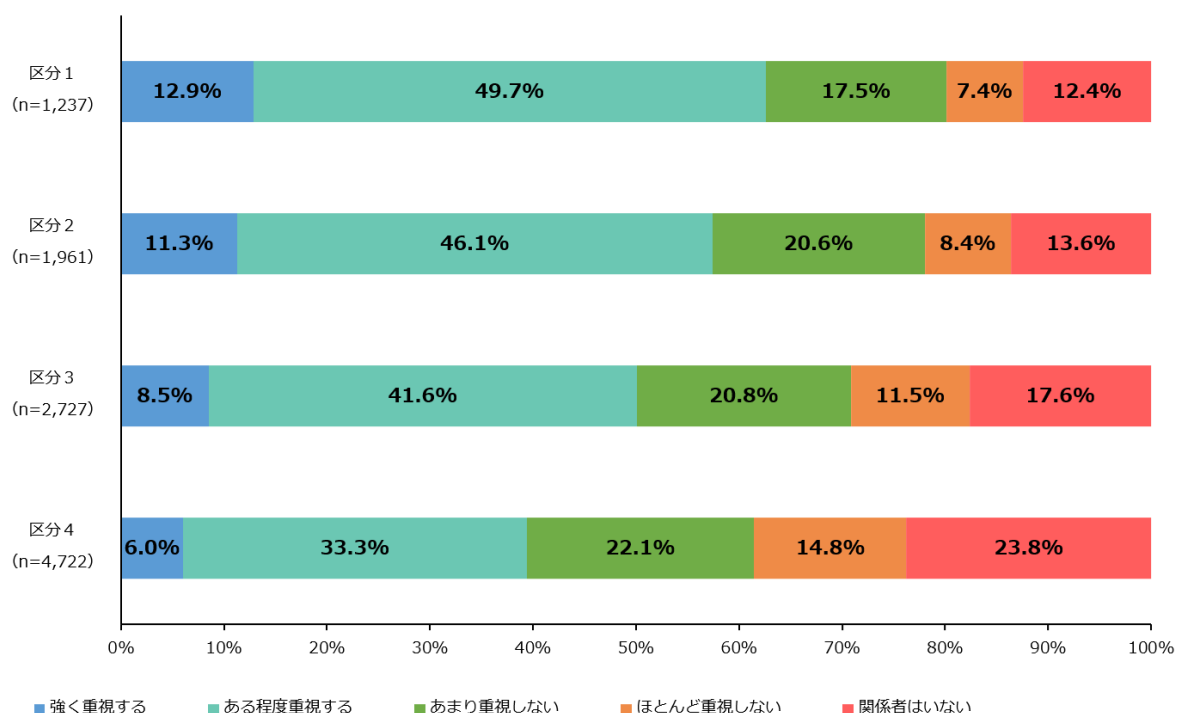
（注）1.主な商圈範囲について、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。

2.ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指し、「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指す。

<214> 小規模事業者が地域社会・地元住民の意見を重視している度合い（人口増減率区分別）

		合計	Q26-5 重視する利害関係者の意見_地域社会・地元住民				
			強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない	関係者はいない
P4_3 人口増減率（統合）	区分1	1237	12.9	49.7	17.5	7.4	12.4
	区分2	1961	11.3	46.1	20.6	8.4	13.6
	区分3	2727	8.5	41.6	20.8	11.5	17.6
	区分4	4722	6.0	33.3	22.1	14.8	23.8

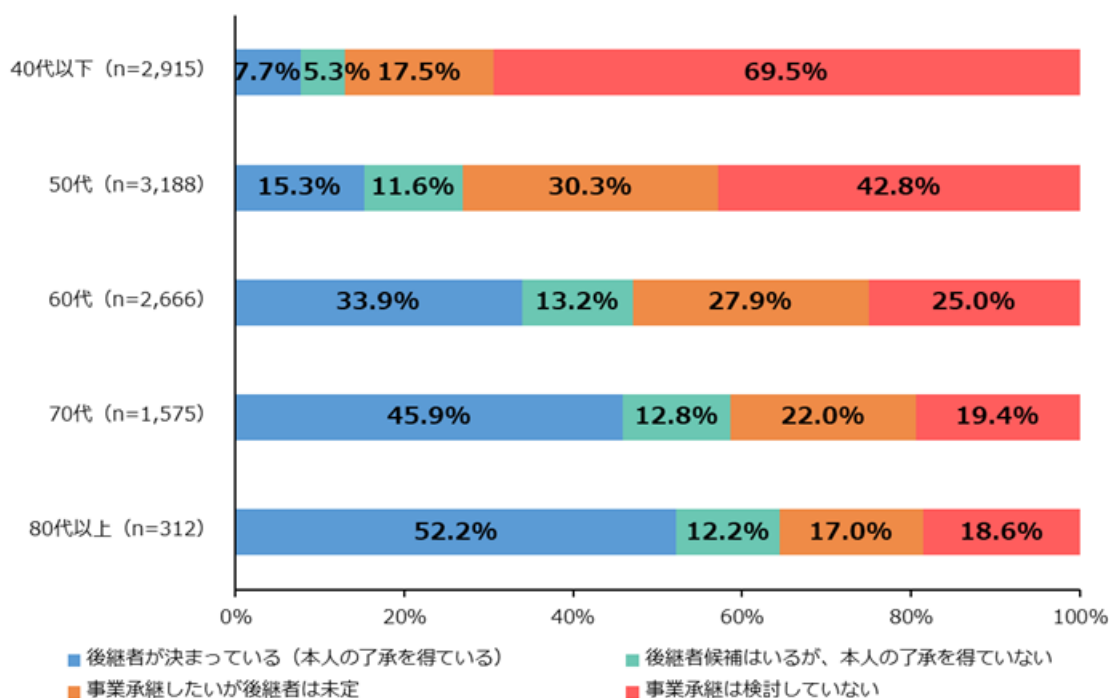
小規模事業者が地域社会・地元住民の意見を重視している度合い（人口増減率区分別）



<215> 小規模事業者における、後継者の選定状況（経営者年齢別）

		合計	Q51_1 後継者の選定状況			
			事業承継は検討していない	後継者が決まっている	後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない	事業承継したいが後継者は未定
Q1_1 経営者の年齢（統合）	40代以下	2915	69.5	7.7	5.3	17.5
	50代	3188	42.8	15.3	11.6	30.3
	60代	2666	25.0	33.9	13.2	27.9
	70代	1575	19.4	45.9	12.8	22.0
	80代以上	312	18.6	52.2	12.2	17.0

小規模事業者における、後継者の選定状況（経営者年齢別）



(注) 1.ここでの「事業承継は検討していない」には、事業承継直後や廃業予定であるなど、現在後継者を選ぶ必要がない場合を含む。

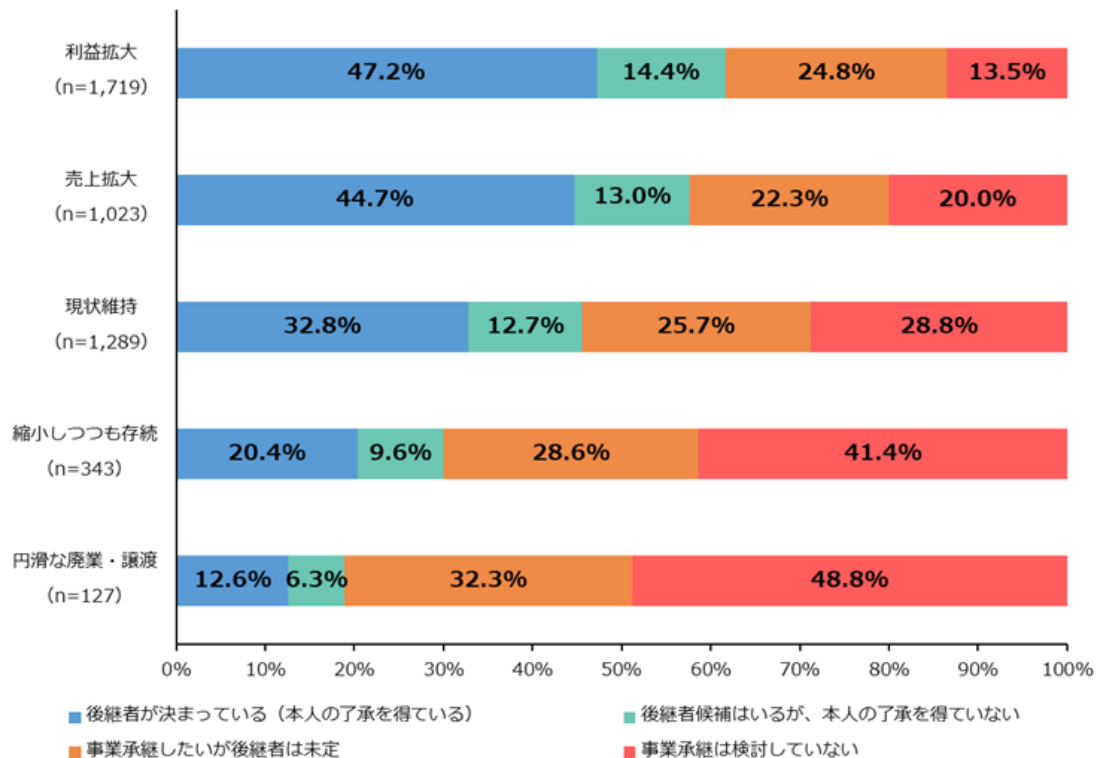
2.ここでの「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」には、複数の候補者で検討中の場合を含む。

3.ここでの「40代以下」には、経営者年齢について、「29歳以下」、「30代」、「40代」と回答した事業者を合計したもの。

<216> 小規模事業者における、後継者の選定状況（経営方針別）

Q9 経営方針として重視するもの（統合）		合計	Q51_1 後継者の選定状況			
			事業承継は検討していない	後継者が決まっている	後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない	事業承継したいが後継者は未定
売上拡大	1023	20.0	44.7	13.0	22.3	20.0
利益拡大	1719	13.5	47.2	14.4	24.8	13.5
現状維持	1289	28.8	32.8	12.7	25.7	28.8
縮小しつつも存続	343	41.4	20.4	9.6	28.6	41.4
円滑な廃業・譲渡	127	48.8	12.6	6.3	32.3	48.8

小規模事業者における、後継者の選定状況（経営方針別）



（注）1.ここでの「事業承継は検討していない」には、事業承継直後や廃業予定であるなど、現在後継者を選ぶ必要がない場合を含む。

2.ここでの「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」には、複数の候補者で検討中の場合を含む。

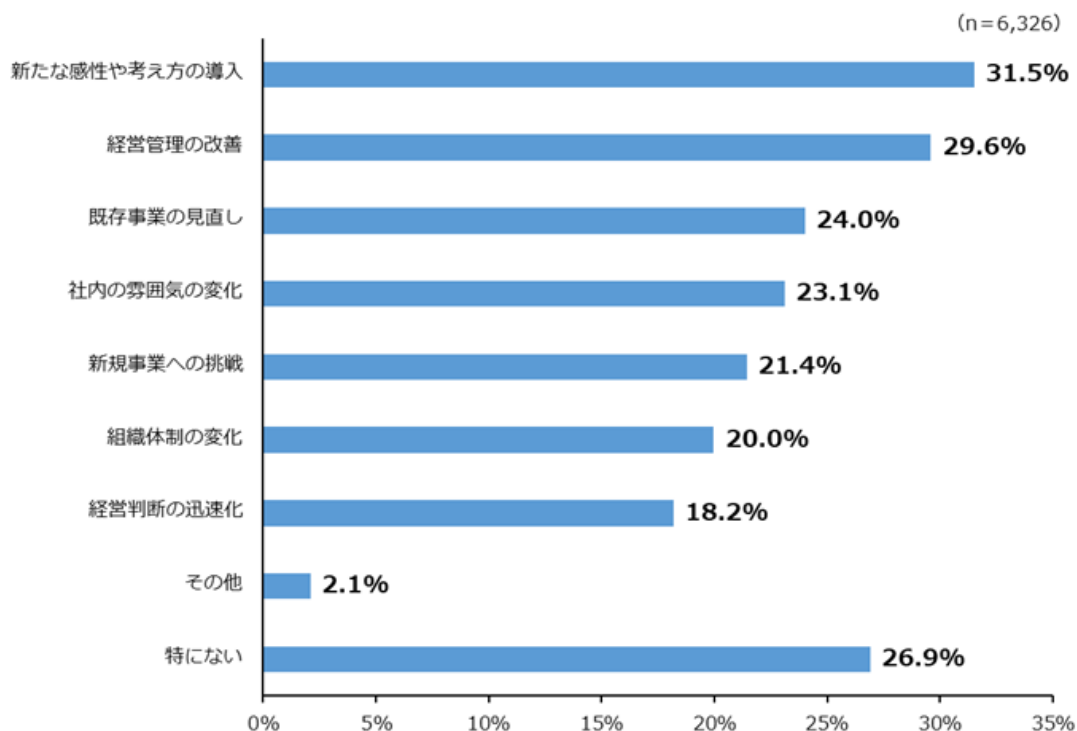
3.経営者の年齢について、「29歳以下」、「30代」、「40代」、「50代」と回答した事業者を除いて集計している。

<217> 小規模事業者における、事業承継の際に、効果があったと実感している取組

Q53 2 事業承継に際して、現経営者の取組で効果があったもの...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営管理の改善	1872	29.6
2	組織体制の変化	1283	20.0
3	経営判断の迅速化	1151	18.2
4	社内の雰囲気の変化	1462	23.1
5	新たな感性や考え方の導入	1993	31.5
6	既存事業の見直し	1518	24.0
7	新規事業への挑戦	1355	21.4
8	その他	133	2.1
9	特にない	1701	26.9
	不明	198	
	非該当	4132	
	全体	6326	100.0

小規模事業者における、事業承継の際に、効果があったと実感している取組



(注) 1.現在の経営者について、「創業者」以外と回答した事業者に、自身が事業承継をする際に実施して効果があった取組を聞いたもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<218> 創業前後で特に重要だったと思う取組

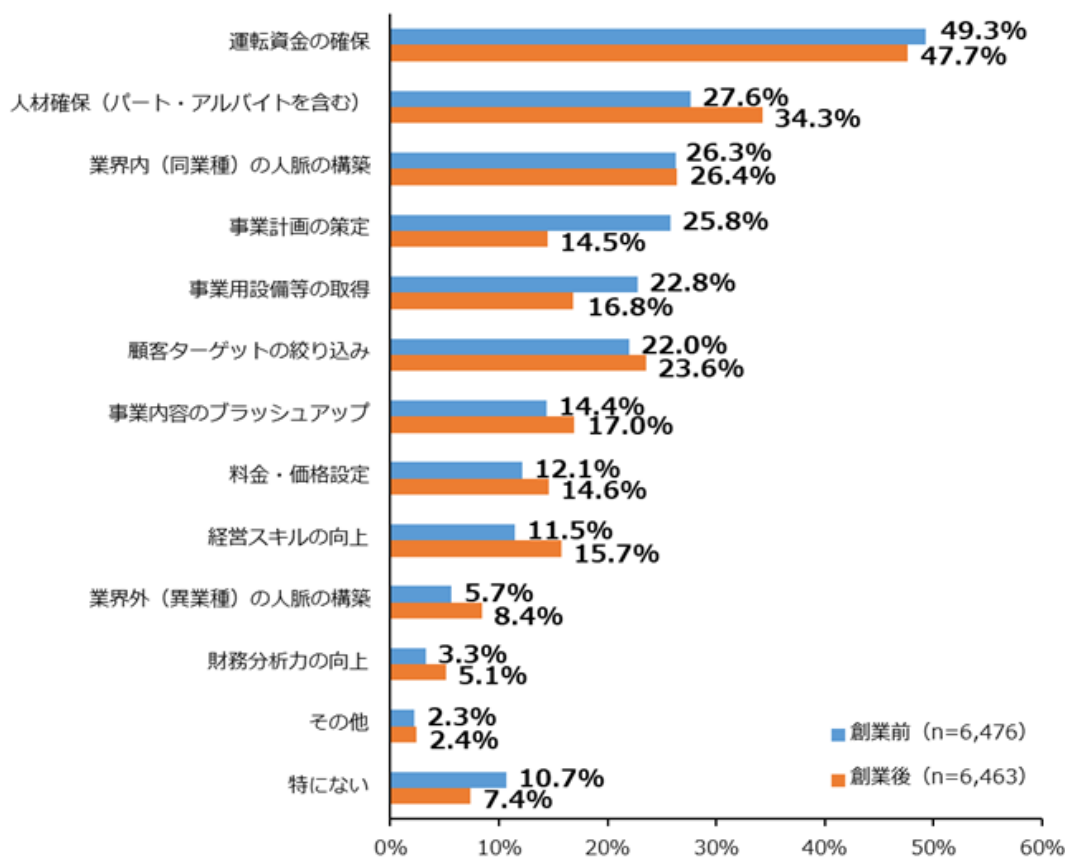
Q54 1 創業前に実施した取組...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業内容のブラッシュアップ	933	14.4
2	事業計画の策定	1670	25.8
3	顧客ターゲットの絞り込み	1424	22.0
4	事業用設備等の取得	1474	22.8
5	運転資金の確保	3194	49.3
6	人材確保 (パート・アルバイトを含む)	1790	27.6
7	料金・価格設定	785	12.1
8	経営スキルの向上	743	11.5
9	財務分析力の向上	211	3.3
10	業界内 (同業種) の人脈の構築	1700	26.3
11	業界外 (異業種) の人脈の構築	367	5.7
12	その他	146	2.3
13	特にない	691	10.7
	不明	240	
	非該当	17872	
	全体	6476	100.0

Q54 2 創業後、事業が軌道に乗るまでに実施した取組...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業内容のブラッシュアップ	1097	17.0
2	事業計画の策定	937	14.5
3	顧客ターゲットの絞り込み	1523	23.6
4	事業用設備等の取得	1088	16.8
5	運転資金の確保	3081	47.7
6	人材確保 (パート・アルバイトを含む)	2216	34.3
7	料金・価格設定	941	14.6
8	経営スキルの向上	1016	15.7
9	財務分析力の向上	329	5.1
10	業界内 (同業種) の人脈の構築	1708	26.4
11	業界外 (異業種) の人脈の構築	544	8.4
12	その他	158	2.4
13	特にない	479	7.4
	不明	253	
	非該当	17872	
	全体	6463	100.0

創業前後で特に重要だったと思う取組



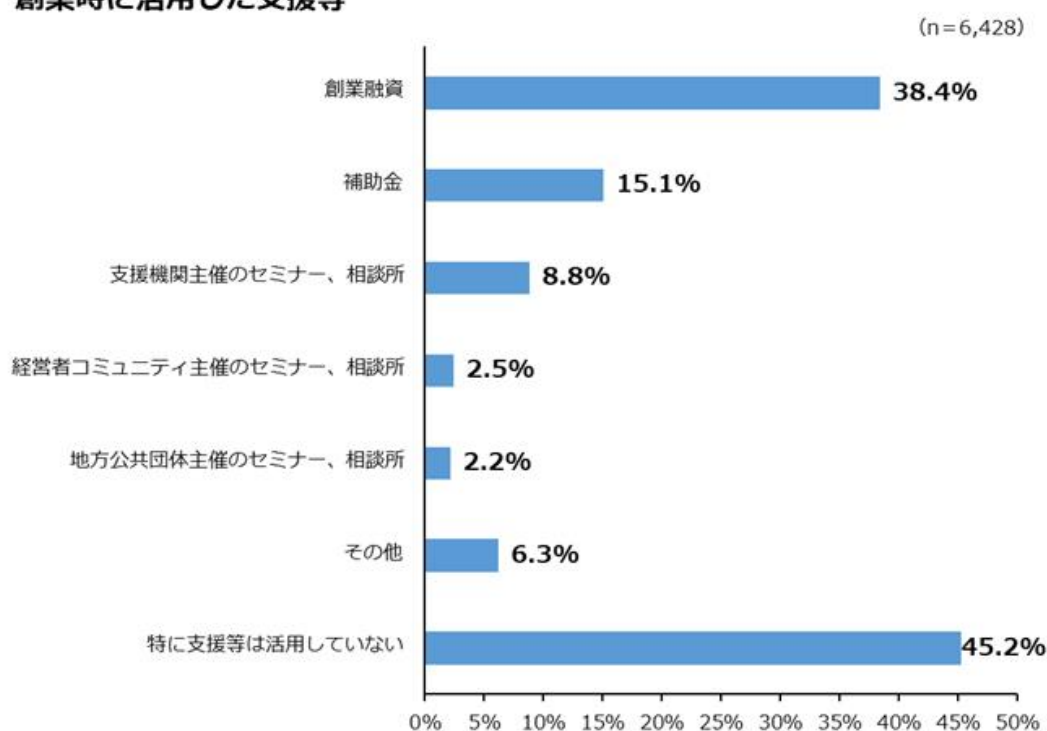
- (注) 1.現在の経営者について、「創業者」と回答した事業者に聞いたもの。
 2.創業前に実施した取組、及び、創業後、事業が軌道に乗るまでに実施した取組で、特に重要だったと思う取組について、3つまで回答されたものを集計している。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<219> 創業時に活用した支援等

Q54 3 創業時に活用した支援等（統合）…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特に支援等は活用していない	2907	45.2
2	創業融資	2470	38.4
3	補助金	970	15.1
4	支援機関主催のセミナー、相談所	567	8.8
5	地方公共団体主催のセミナー、相談所	141	2.2
6	経営者コミュニティ主催のセミナー、相談所	158	2.5
7	その他	402	6.3
	不明	288	
	非該当	17872	
	全体	6428	100.0

創業時に活用した支援等



(注) 1.現在の経営者について、「創業者」と回答した事業者に聞いたもの。

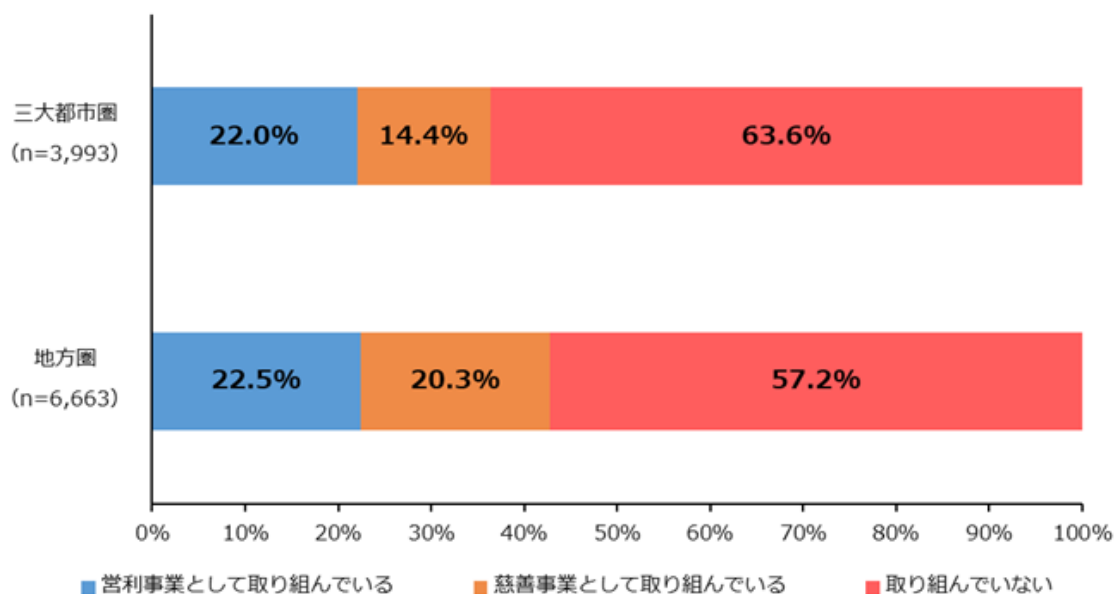
2.「創業融資」とは、活用した創業支援について「創業融資（政府系金融機関）」、「創業支援（民間金融機関）」と回答した事業者を合計したもの。

3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<220> 小規模事業者における、地域の社会課題解決に向けた取組状況（三大都市圏・地方圏別）

		合計	Q64_1 地域の社会課題解決に向けた取組状況		
			営利事業として取り組んでいる	慈善事業として取り組んでいる	取り組んでいない
P4_1 所在地	三大都市圏	3993	22.0	14.4	63.6
	地方圏	6663	22.5	20.3	57.2

小規模事業者における、地域の社会課題解決に向けた取組状況
（三大都市圏・地方圏別）



- (注) 1.ここでの「営利事業」とは、足下は赤字であっても、将来的な黒字化が見込まれる場合を含む。
2.営利事業としても慈善事業としても取り組んでいる場合は、事業活動上より重要と考えている取組を回答している。

<221> 小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（地域の社会課題解決の取組状況別）

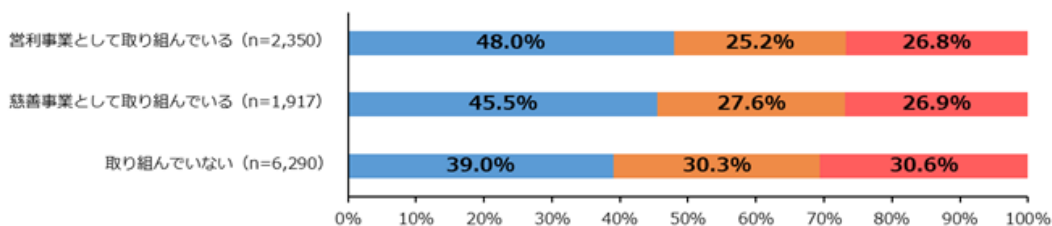
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高 (統合)		
			増加	不変	減少
Q64_1 地域の社会課題解決に向けた取組状況	営利事業として取り組んでいる	2350	48.0	25.2	26.8
	慈善事業として取り組んでいる	1917	45.5	27.6	26.9
	取り組んでいない	6290	39.0	30.3	30.6

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益 (統合)		
			増加	不変	減少
Q64_1 地域の社会課題解決に向けた取組状況	営利事業として取り組んでいる	2350	43.7	25.4	30.9
	慈善事業として取り組んでいる	1917	38.8	28.2	33.0
	取り組んでいない	6290	35.2	30.3	34.5

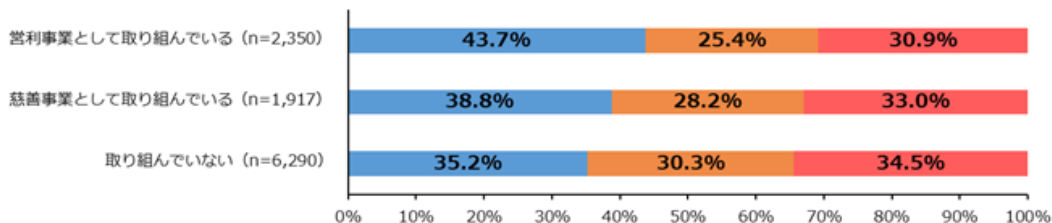
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数 (統合)		
			増加	不変	減少
Q64_1 地域の社会課題解決に向けた取組状況	営利事業として取り組んでいる	2350	40.0	41.4	18.6
	慈善事業として取り組んでいる	1917	34.2	46.5	19.2
	取り組んでいない	6290	27.7	50.4	21.8

小規模事業者における、業績及び顧客数の見通し（地域の社会課題解決の取組状況別）

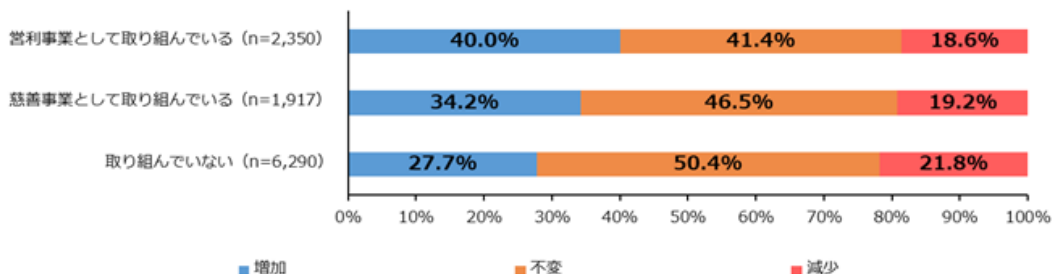
(1) 売上高



(2) 営業利益



(3) 顧客数



(注) 1.ここでの「営利事業」とは、足下は赤字であっても、将来的な黒字化が見込まれる場合を含む。
2.営利事業としても慈善事業としても取り組んでいる場合は、事業活動上より重要と考えている取組を回答している。
3.売上高、営業利益及び顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。ここでの「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。ここでの「減少」とは、「やや減少」、「大幅に減少」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。

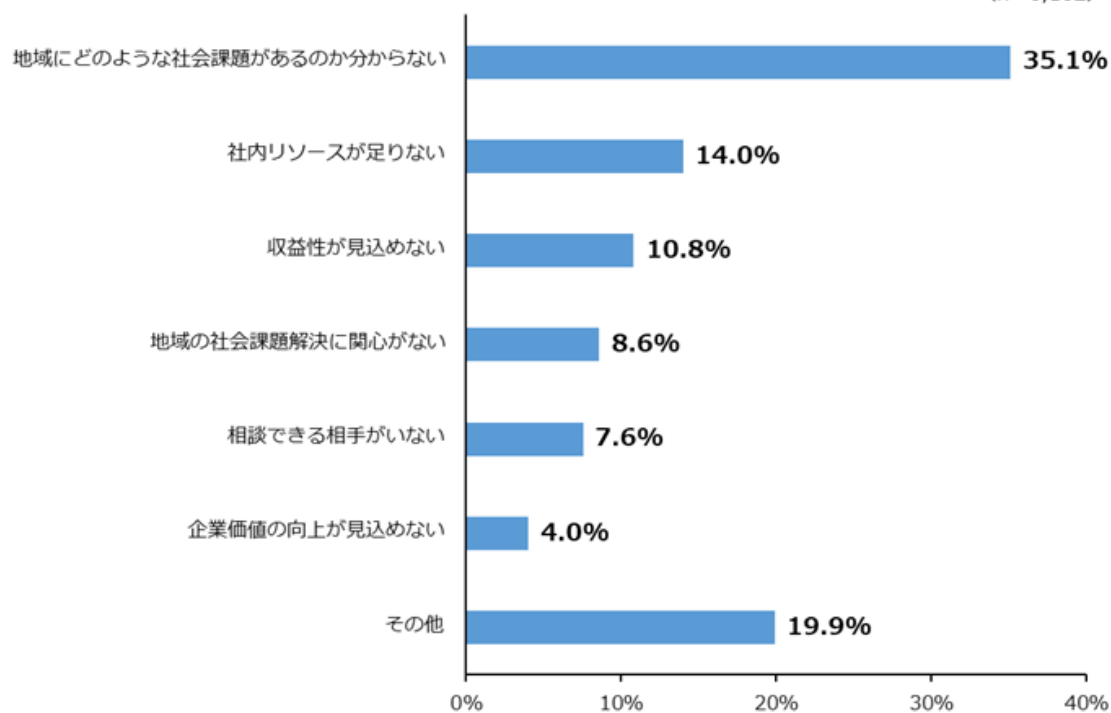
<222> 小規模事業者における、地域の社会課題解決に向けた取組を行っていない理由

Q64 2 地域の社会課題解決に取り組んでいない理由...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	地域の社会課題解決に関心がない	524	8.6
2	地域にどのような社会課題があるのか分からない	2142	35.1
3	収益性が見込めない	660	10.8
4	企業価値の向上が見込めない	246	4.0
5	社内リソースが足りない	854	14.0
6	相談できる相手がいない	461	7.6
7	その他	1215	19.9
	不明	249	
	非該当	4305	
	全体	6102	100.0

小規模事業者における、地域の社会課題解決に向けた取組を行っていない理由

(n=6,102)



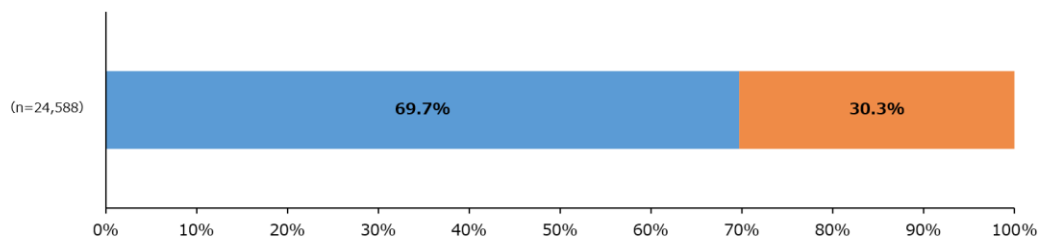
(注) 地域の社会課題解決に向けた取組状況について、「取り組んでいない」と回答した事業者に聞いたもの。

<223> 支援機関の活用状況（企業規模別）

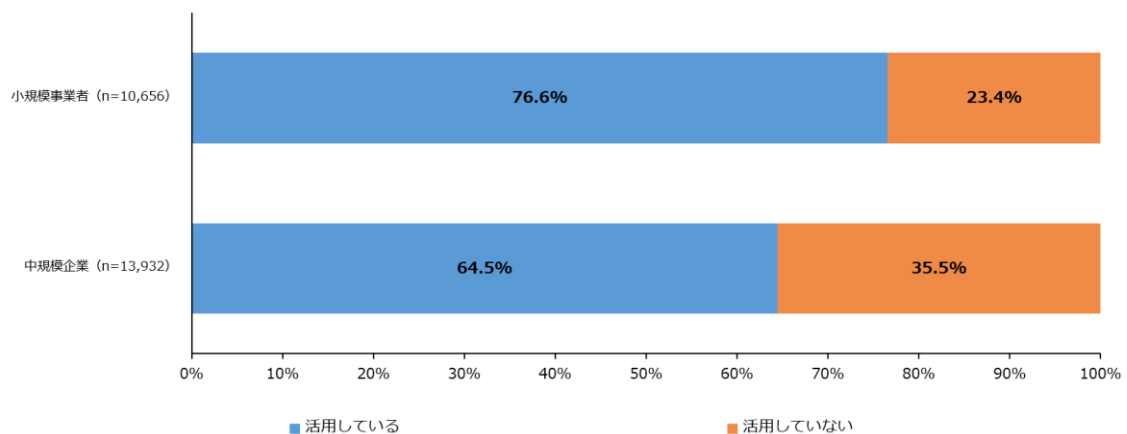
		合計	Q65_1 事業活動における 支援機関の活用状況（統 合）	
			活用してい る	活用してい ない
	全体	24588	69.7	30.3
P5 企業規模	中規模企業	13932	64.5	35.5
	小規模事業者	10656	76.6	23.4

支援機関の活用状況（全体、企業規模別）

（１）全体



（２）企業規模別

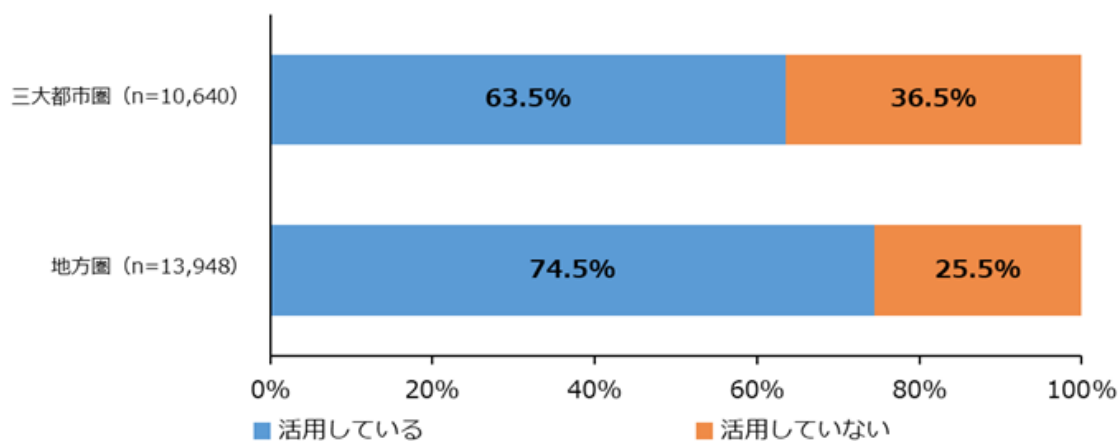


（注）事業活動における支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<224> 支援機関の活用状況（三大都市圏、地方圏別）

		合計	Q65_1 事業活動における 支援機関の活用状況（統 合）	
			活用してい る	活用してい ない
P4_1 所在地	三大都市圏	10640	63.5	36.5
	地方圏	13948	74.5	25.5

支援機関の活用状況（三大都市圏・地方圏別）

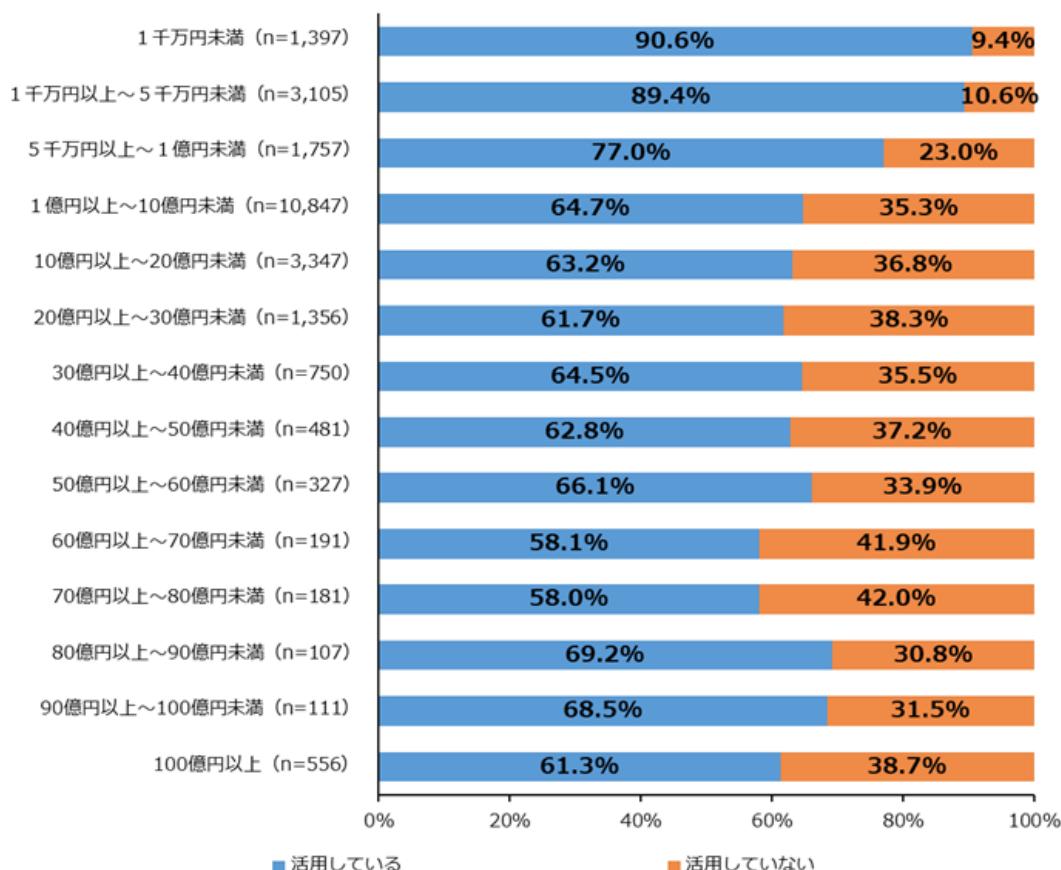


（注）事業活動における支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<225> 支援機関の活用状況（売上高規模別）

Q2 1-2 売上高（年商）の水準 _1期前（統合）		合計	Q65_1 事業活動における 支援機関の活用状況（統 活用している 活用してい る ない	
	1千万円未満	1397	90.6	9.4
	1千万円以上～5千万円未満	3105	89.4	10.6
	5千万円以上～1億円未満	1757	77.0	23.0
	1億円以上～10億円未満	10847	64.7	35.3
	10億円以上～20億円未満	3347	63.2	36.8
	20億円以上～30億円未満	1356	61.7	38.3
	30億円以上～40億円未満	750	64.5	35.5
	40億円以上～50億円未満	481	62.8	37.2
	50億円以上～60億円未満	327	66.1	33.9
	60億円以上～70億円未満	191	58.1	41.9
	70億円以上～80億円未満	181	58.0	42.0
	80億円以上～90億円未満	107	69.2	30.8
	90億円以上～100億円未満	111	68.5	31.5
	100億円以上	556	61.3	38.7

支援機関の活用状況（売上高規模別）

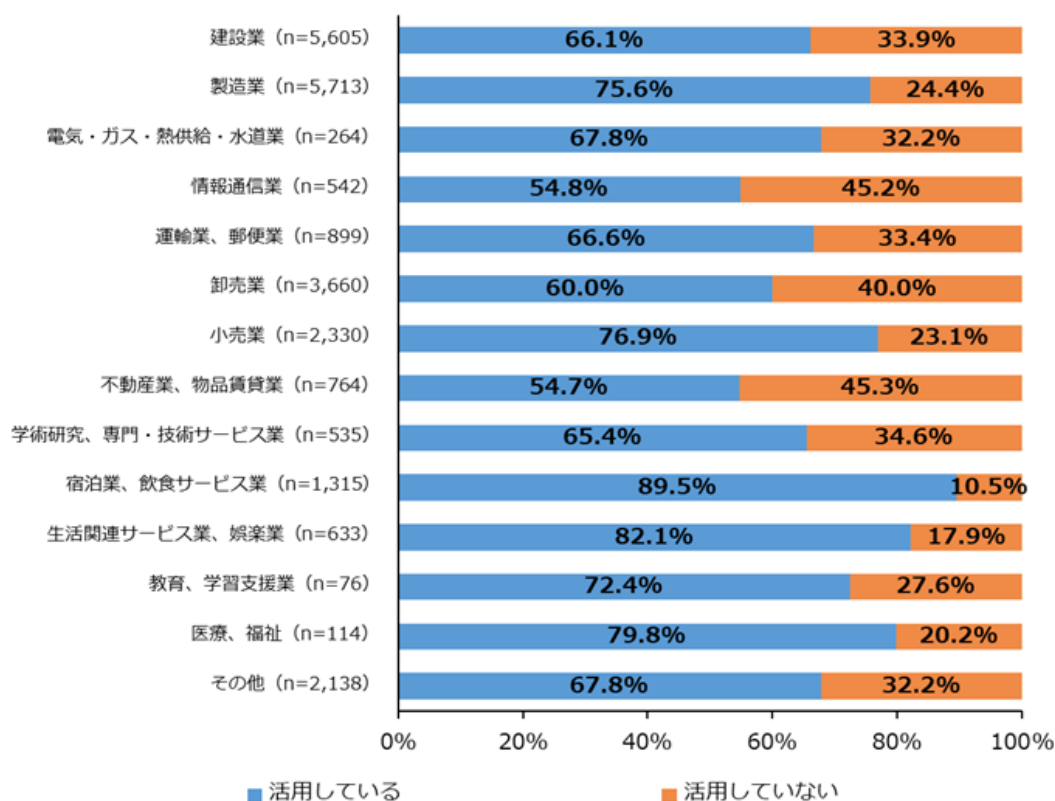


(注) 1.ここでの売上高規模は、直近（1期前）の売上高を示す。1期前の売上高について「事業を開始していない」と回答した事業者を除いて集計している。
2.事業活動における支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<226> 支援機関の活用状況（業種別）

		合計	Q65_1 事業活動における 支援機関の活用状況（統 合）	
			活用してい る	活用してい ない
Q1_4 主たる業種（統合）	建設業	5605	66.1	33.9
	製造業	5713	75.6	24.4
	電気・ガス・熱供給・水道業	264	67.8	32.2
	情報通信業	542	54.8	45.2
	運輸業、郵便業	899	66.6	33.4
	卸売業	3660	60.0	40.0
	小売業	2330	76.9	23.1
	不動産業、物品賃貸業	764	54.7	45.3
	学術研究、専門・技術サービス業	535	65.4	34.6
	宿泊業、飲食サービス業	1315	89.5	10.5
	生活関連サービス業、娯楽業	633	82.1	17.9
	教育、学習支援業	76	72.4	27.6
	医療、福祉	114	79.8	20.2
	その他	2138	67.8	32.2

支援機関の活用状況（業種別）

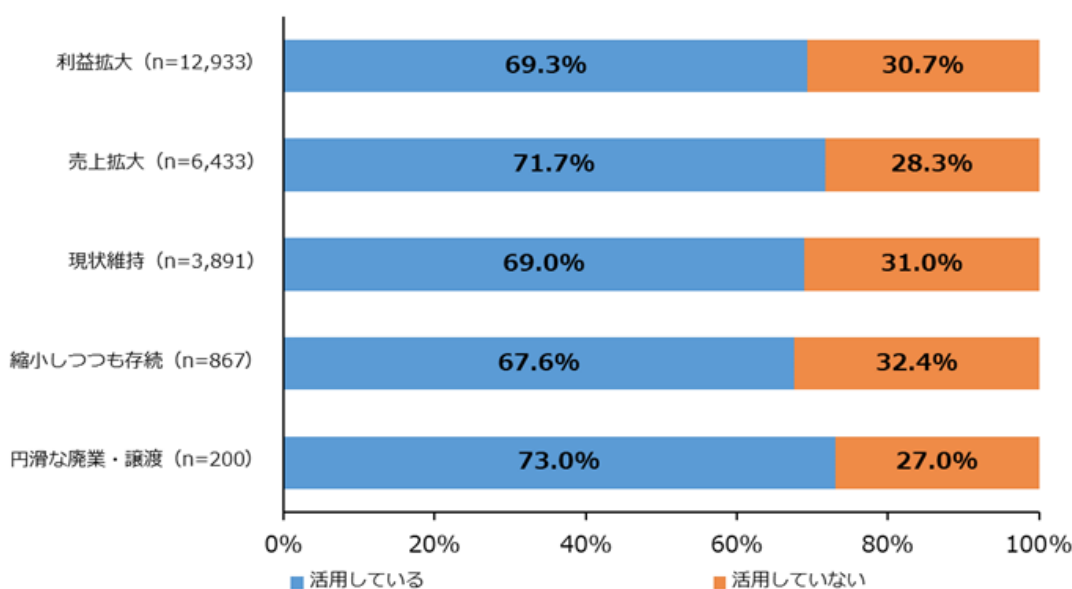


(注)1.ここでの「その他」とは、主たる業種について「鉱業、採石業、砂利採取業」、「サービス業（他に分類されないもの）」、「その他」と回答した事業者の合計を指す。
 2.事業活動における支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。ここでの「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<227> 支援機関の活用状況（経営方針別）

		合計	Q65_1 事業活動における 支援機関の活用状況（統 合）	
			活用してい る	活用してい ない
Q9 経営方針として重視するもの（統合）	売上拡大	6433	71.7	28.3
	利益拡大	12933	69.3	30.7
	現状維持	3891	69.0	31.0
	縮小しつつも存続	867	67.6	32.4
	円滑な廃業・譲渡	200	73.0	27.0

支援機関の活用状況（経営方針別）



(注) 1.事業活動における支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。ここでの「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

2.自社の経営方針について、「その他」と回答した事業者を除いて集計している。

<228> 支援機関の活用状況（支援機関別、企業規模別）

		合計	Q66-1 支援機関の活用状況 商工会（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	35.7	64.3
	小規模事業者	8165	74.4	25.6

		合計	Q66-2 支援機関の活用状況 商工会議所（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	46.9	53.1
	小規模事業者	8165	22.2	77.8

		合計	Q66-3 支援機関の活用状況_よろず支援拠点（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	9.5	90.5
	小規模事業者	8165	9.4	90.6

		合計	Q66-4 支援機関の活用状況_都道府県等中小企業支援センター（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	16.8	83.2
	小規模事業者	8165	9.3	90.7

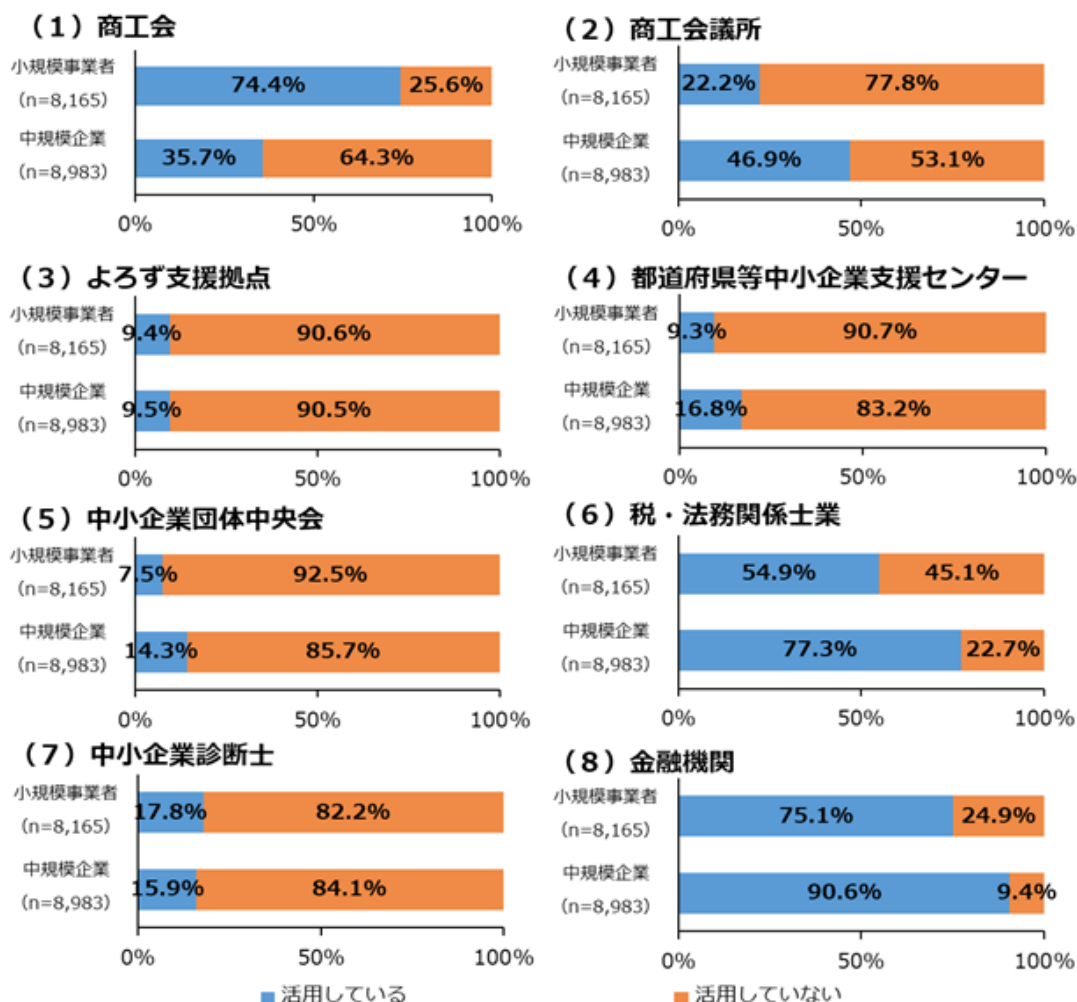
		合計	Q66-5 支援機関の活用状況_中小企業団体中央会 (統合)	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	14.3	85.7
	小規模事業者	8165	7.5	92.5

		合計	Q66-6 支援機関の活用状況_税・法務関係士業（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	77.3	22.7
	小規模事業者	8165	54.9	45.1

		合計	Q66-7 支援機関の活用状況_中小企業診断士（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	15.9	84.1
	小規模事業者	8165	17.8	82.2

		合計	Q66-8 支援機関の活用状況_金融機関（統合）	
			活用している	活用していない
P5 企業規模	中規模企業	8983	90.6	9.4
	小規模事業者	8165	75.1	24.9

支援機関の活用状況（支援機関別、企業規模別）



(注) それぞれの支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。ここでの「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<229> 業績及び顧客数の見通し（支援機関の活用状況別）

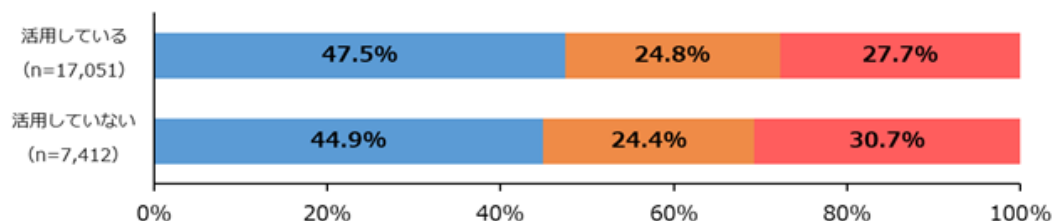
		合計	Q3-1 2024年の見通し_売上高（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	17051	47.5	24.8	27.7
	活用していない	7412	44.9	24.4	30.7

		合計	Q3-2 2024年の見通し_営業利益（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	17051	41.8	24.7	33.5
	活用していない	7412	39.8	25.1	35.1

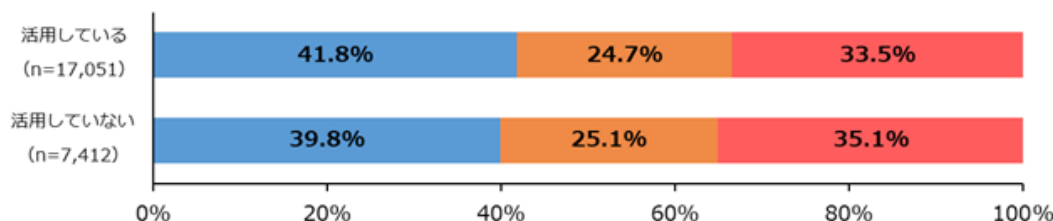
		合計	Q3-3 2024年の見通し_顧客数（統合）		
			増加	不変	減少
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	17051	36.2	46.4	17.5
	活用していない	7412	29.7	51.8	18.5

業績及び顧客数の見通し（支援機関の活用状況別）

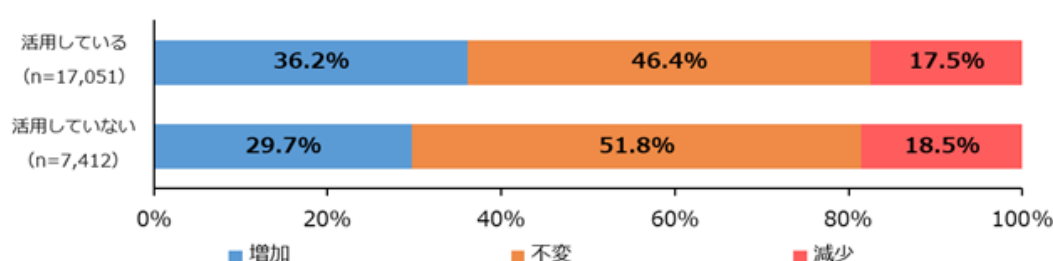
（１）売上高



（２）営業利益



（３）顧客数

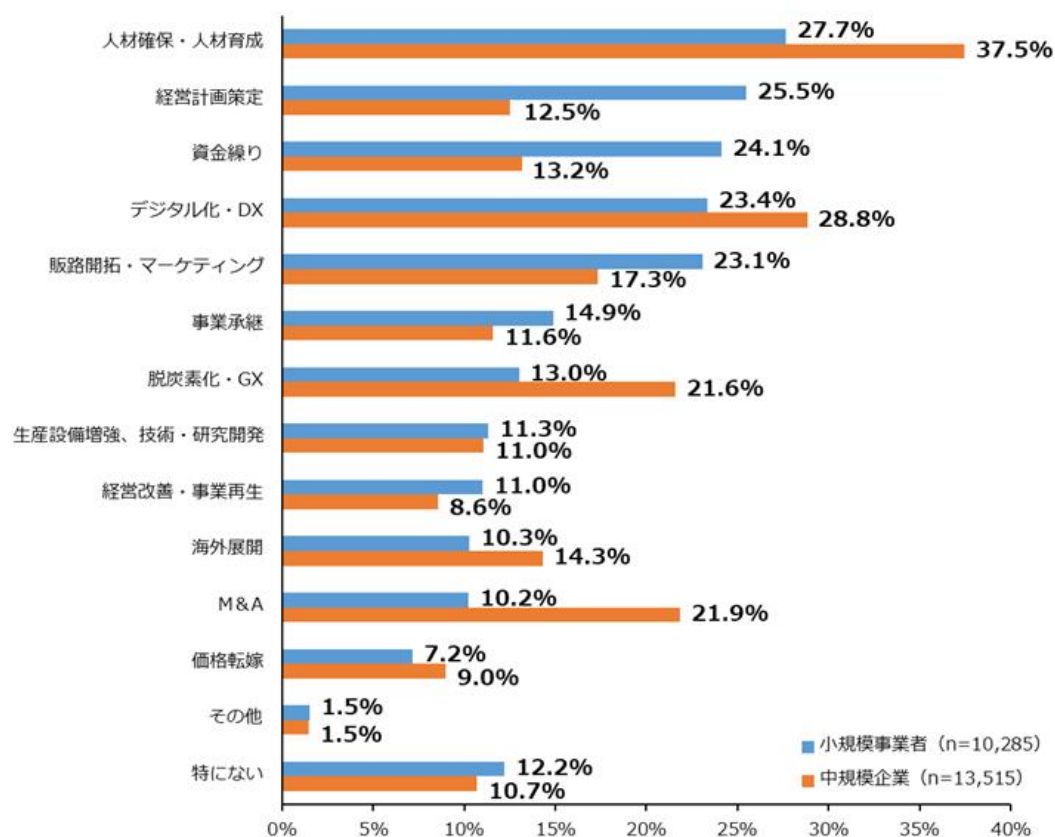


（注）１．支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。
 ２．売上高、営業利益及び顧客数の見通しについて、2024年の見通しを2023年の実績と比較したもの。ここでの「増加」とは、「大幅に増加」、「やや増加」と回答した事業者を合計したもの。「減少」とは、「やや減少」、「大幅に減少」と回答した事業者を合計したもの。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者は除いて集計している。

<230> 事業者が独力で対応することが難しいと考えている経営課題（企業規模別）

		087 独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題														
		合計	経営計画策定	販路開拓・マーケティング	生産設備増強・技術・研究開発	人材確保・人材育成	資金繰り	経営改善・事業再生	事業承継	M&A	海外展開	デジタル化・DX	脱炭素化・GX	価格転嫁	その他	特になし
F5 企業規模	中規模企業	1,951	12.5	17.3	11.0	27.7	13.2	8.6	11.8	21.9	14.3	23.4	21.6	9.0	1.5	10.7
	小規模事業者	10,285	25.5	23.1	11.3	27.7	24.1	11.0	14.9	10.2	10.3	23.4	13.0	7.2	1.5	12.2

事業者が独力で対応することが難しいと考えている経営課題（企業規模別）



(注) 1. 事業者が独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題について、当てはまるものを3つまで確認したものを複数回答として集計している。

2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<231> 策定した経営計画の評価（支援機関の活用状況別）

	合計	Q19 策定した経営計画の評価			
		想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
全体	12324	7.4	67.4	12.0	13.2
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している 8825	8.1	68.8	11.3	11.9
	活用していない 3499	5.6	64.0	14.0	16.4

P5 企業規模：小規模事業者

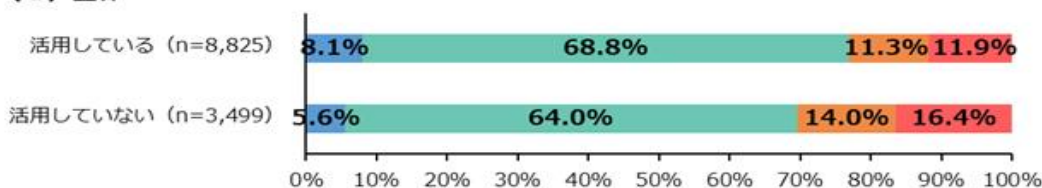
		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
全体		3928	9.1	67.0	9.9	14.0
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	3152	9.9	69.0	9.0	12.1
	活用していない	776	5.8	58.9	13.4	21.9

P5 企業規模：中規模企業

		合計	Q19 策定した経営計画の評価			
			想定を超える効果が得られた	想定した効果が得られた	想定した効果は得られなかった	分からない
全体		8396	6.6	67.6	13.1	12.7
Q65_1 事業活動における支援機関の活用状況（統合）	活用している	5673	7.1	68.6	12.6	11.7
	活用していない	2723	5.5	65.5	14.1	14.8

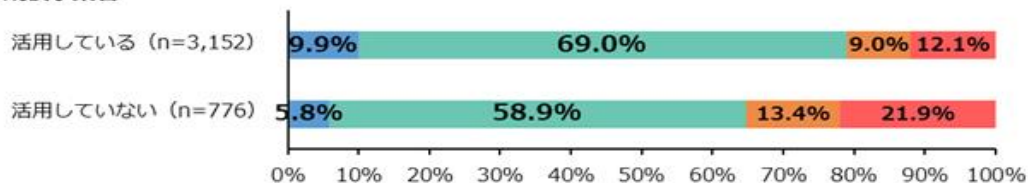
策定した経営計画の評価（支援機関の活用状況別）

（１）全体

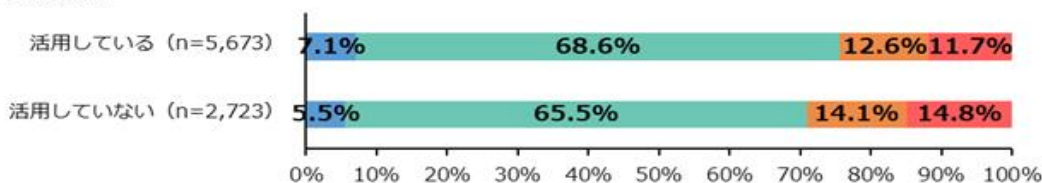


（２）企業規模別

小規模事業者



中規模企業



■ 想定を超える効果が得られた ■ 想定した効果が得られた ■ 想定した効果は得られなかった ■ 分からない

（注）１.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

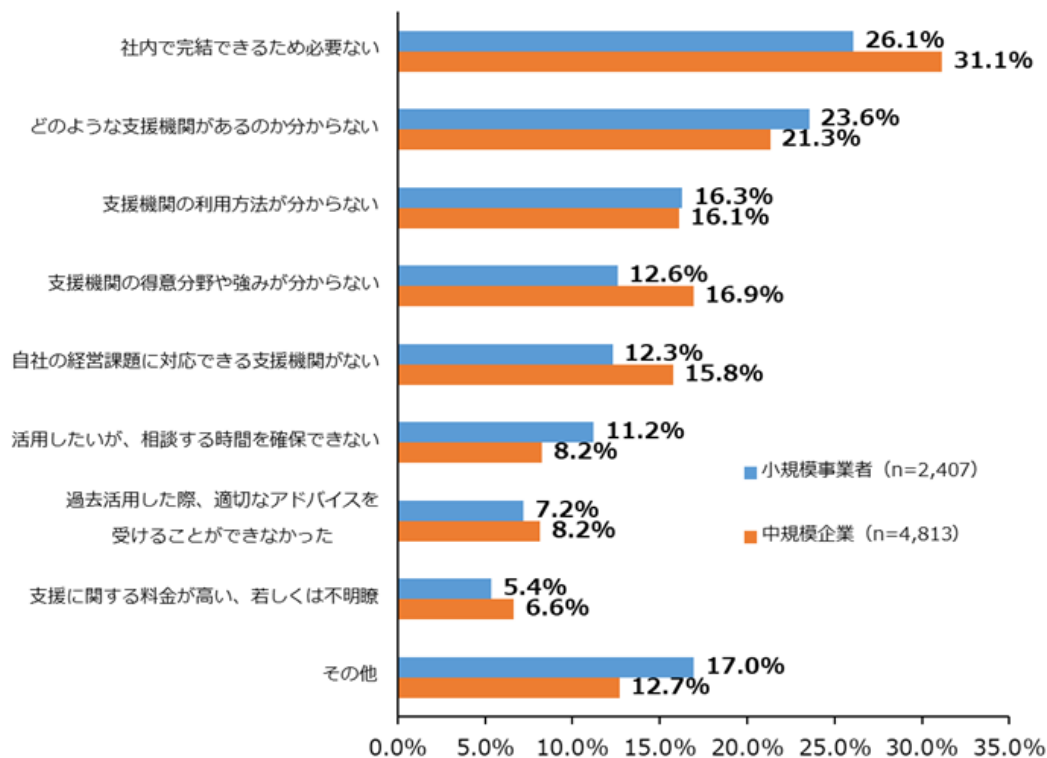
２.経営計画について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

３.支援機関の活用状況について、ここでの「活用している」とは、「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した事業者を合計したもの。「活用していない」とは、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者を合計したもの。

<232> 支援機関を活用しない理由（企業規模別）

		Q85_2 支援機関を活用しない理由									
		合計	どのような支援機関があるのか分からない	支援機関の利用方法が分からない	自社の経営課題に対応できる支援機関がない	支援機関の得意分野や強みが分からない	社内で完結できるため必要ない	過去活用した際、適切なアドバイスを受けることができなかった	支援に関する料金が高い、若しくは不明瞭	活用したいが、相談する時間を確保できない	その他
P6 企業規模	中規模企業	4,813	21.3%	16.1%	15.8%	16.9%	31.1%	8.2%	6.6%	8.2%	12.7%
	小規模事業者	2,407	23.6%	16.3%	12.3%	12.6%	26.1%	7.2%	5.4%	11.2%	17.0%

支援機関を活用しない理由（企業規模別）



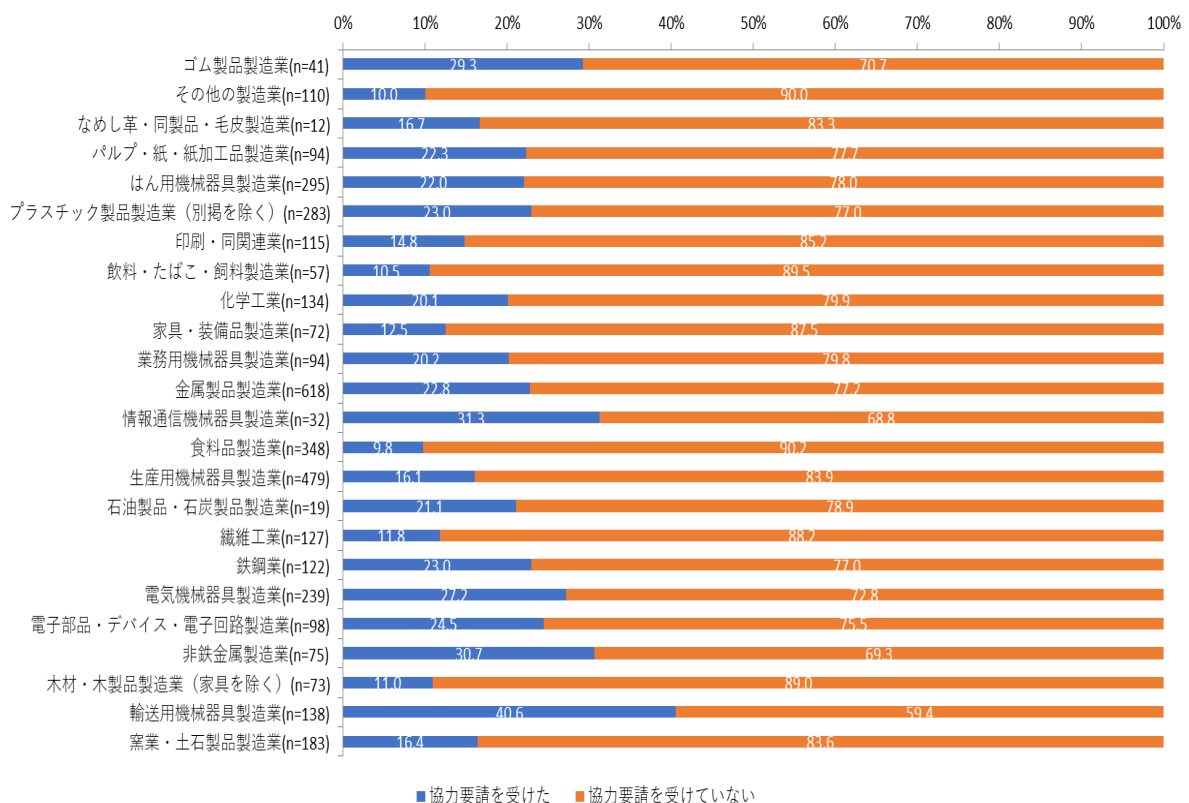
(注) 1.支援機関の活用状況について、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した事業者に聞いたもの。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

(4) 参考：図表・グラフ

<001> 脱炭素化の取組要請状況（製造業、中分類別）

		合計	Q56_1 脱炭素化に向けた 取組に関して取引先からの 協力要請状況	
			協力要請を 受けた	協力要請を 受けていない
T6 業種区分 (中分類)	食料品製造業	348	9.8	90.2
	飲料・たばこ・飼料製造業	57	10.5	89.5
	繊維工業	127	11.8	88.2
	木材・木製品製造業（家具を除く）	73	11.0	89.0
	家具・装備品製造業	72	12.5	87.5
	パルプ・紙・紙加工品製造業	94	22.3	77.7
	印刷・同関連業	115	14.8	85.2
	化学工業	134	20.1	79.9
	石油製品・石炭製品製造業	19	21.1	78.9
	プラスチック製品製造業（別掲を除く）	283	23.0	77.0
	ゴム製品製造業	41	29.3	70.7
	なめし革・同製品・毛皮製造業	12	16.7	83.3
	窯業・土石製品製造業	183	16.4	83.6
	鉄鋼業	122	23.0	77.0
	非鉄金属製造業	75	30.7	69.3
	金属製品製造業	618	22.8	77.2
	はん用機械器具製造業	295	22.0	78.0
	生産用機械器具製造業	479	16.1	83.9
	業務用機械器具製造業	94	20.2	79.8
	電子部品・デバイス・電子回路製造業	98	24.5	75.5
	電気機械器具製造業	239	27.2	72.8
	情報通信機械器具製造業	32	31.3	68.8
	輸送用機械器具製造業	138	40.6	59.4
	その他の製造業	110	10.0	90.0

脱炭素化の取組要請状況（製造業、中分類別）(n=3858)

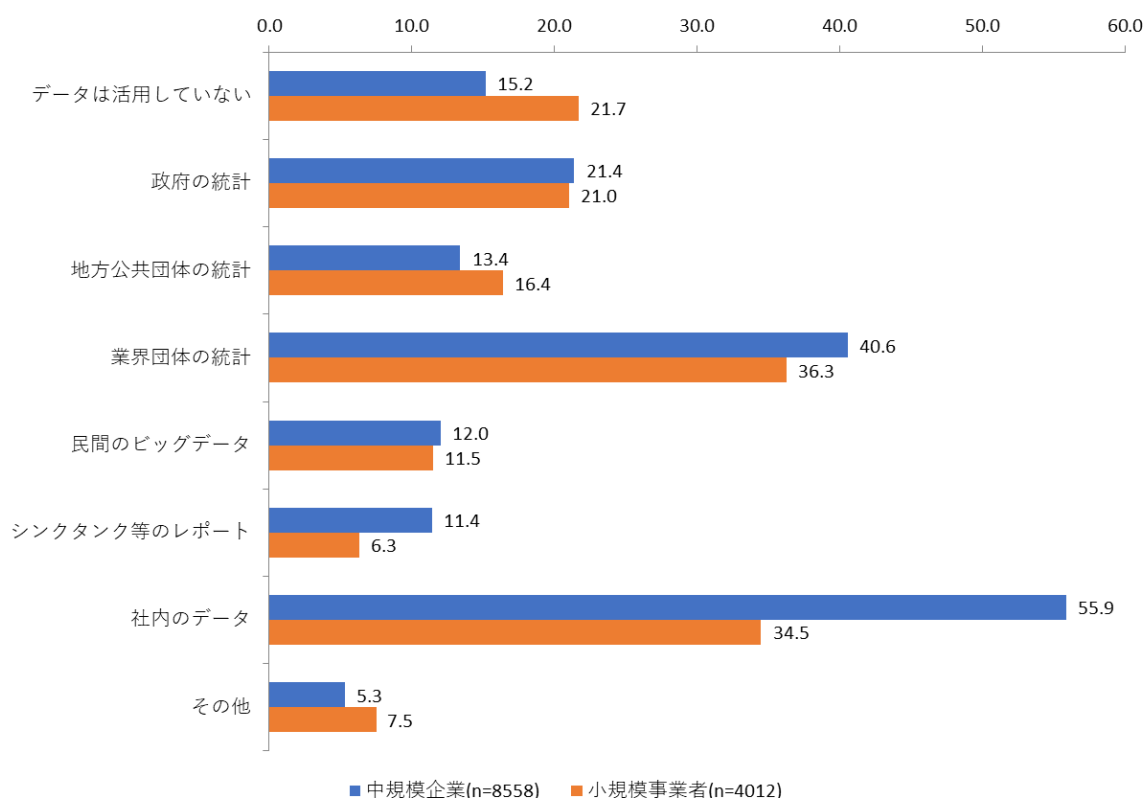


(注) 製造業のみ集計している。

<002> 経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ（企業規模別）

		合計	Q17_3 経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するために活用したデータ							
			データは活用していない	政府の統計	地方公共団体の統計	業界団体の統計	民間のビッグデータ	シンクタンク等のレポート	社内のデータ	その他
P5 企業規模	中規模企業	8558	15.2	21.4	13.4	40.6	12.0	11.4	55.9	5.3
	小規模事業者	4012	21.7	21.0	16.4	36.3	11.5	6.3	34.5	7.5

経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ（企業規模別）(n=12570)



(注) 1.経営計画について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

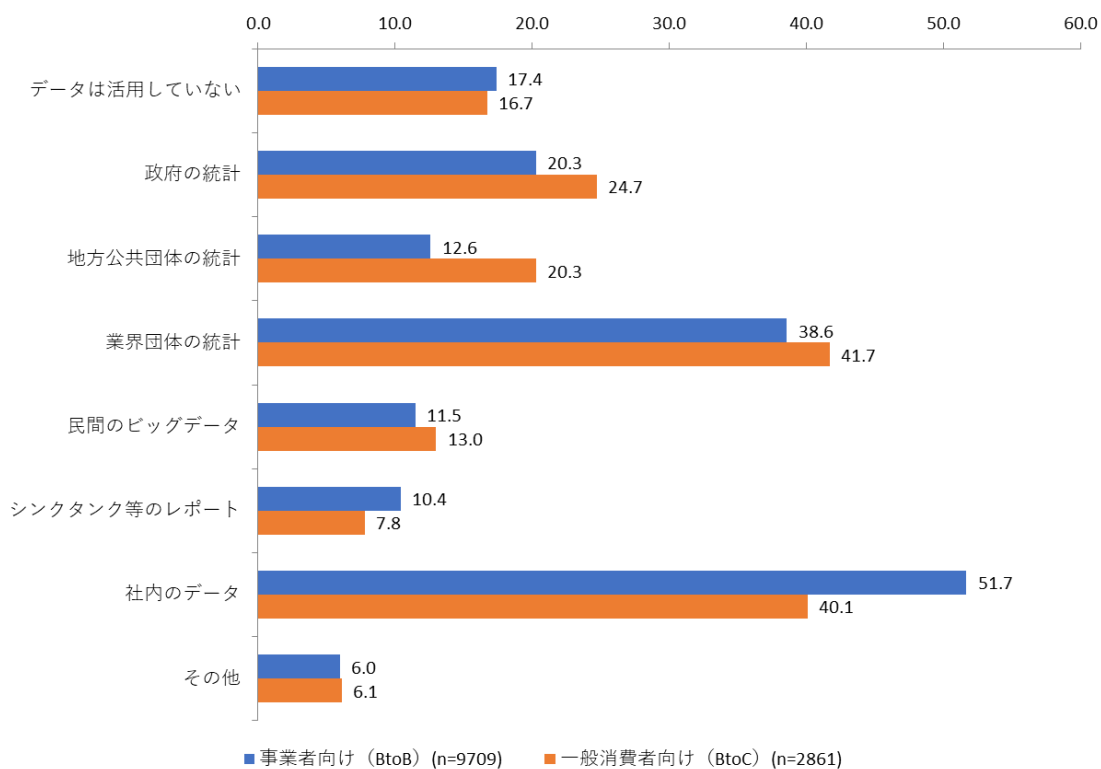
2.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、またそれらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

3.複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

<003> 経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ（BtoC/BtoB別）

		合計	Q17_3 経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するために活用したデータ							
			データは活用していない	政府の統計	地方公共団体の統計	業界団体の統計	民間のビッグデータ	シンクタンク等のレポート	社内のデータ	その他
Q1_5 BtoB／ BtoC	事業者向け（BtoB）	9709	17.4	20.3	12.6	38.6	11.5	10.4	51.7	6.0
	一般消費者向け（BtoC）	2861	16.7	24.7	20.3	41.7	13.0	7.8	40.1	6.1

経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ(BtoC/BtoB別) (n=12570)



(注) 1.経営計画について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

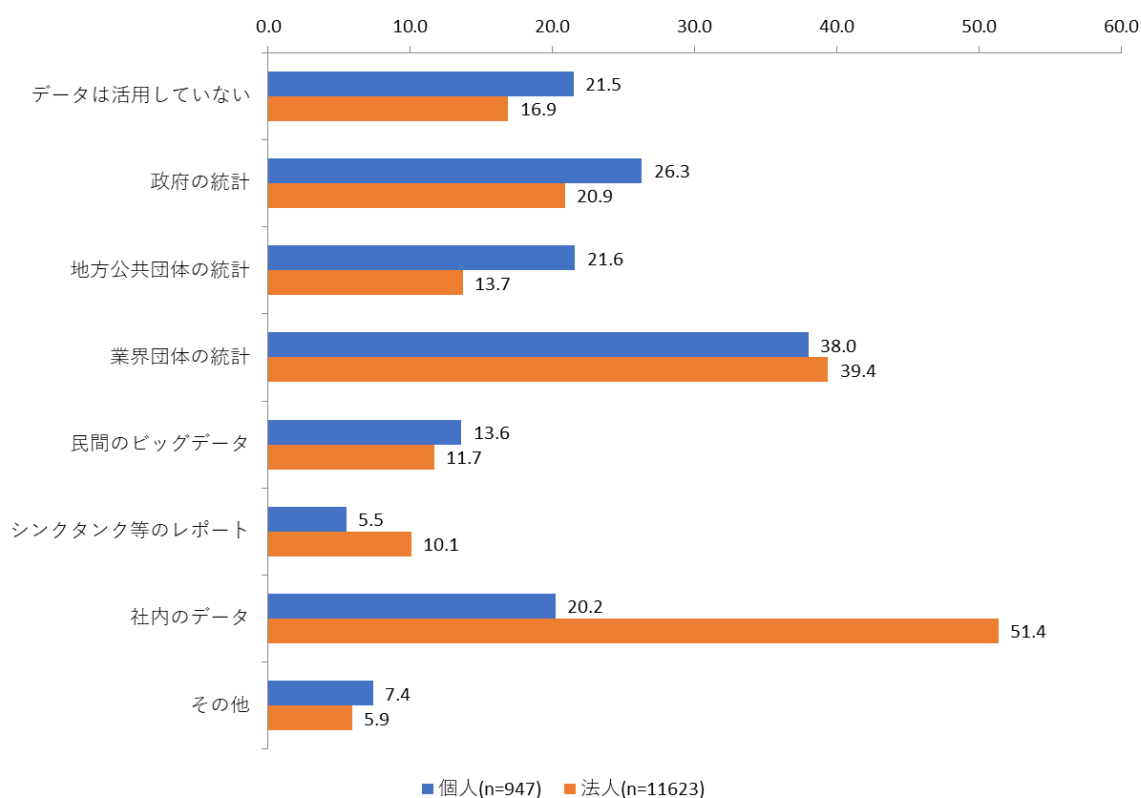
2.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、またそれらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

3.複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

<004> 経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ（個人/法人別）

		合計	Q17_3 経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するために活用したデータ							
			データは活用していない	政府の統計	地方公共団体の統計	業界団体の統計	民間のビッグデータ	シンクタンク等のレポート	社内のデータ	その他
Q68 組織形態	法人	11623	16.9	20.9	13.7	39.4	11.7	10.1	51.4	5.9
	個人	947	21.5	26.3	21.6	38.0	13.6	5.5	20.2	7.4

経営計画策定に当たり、外部環境を把握するために活用しているデータ（個人/法人別）（n=12570）



（注）1.経営計画について、「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

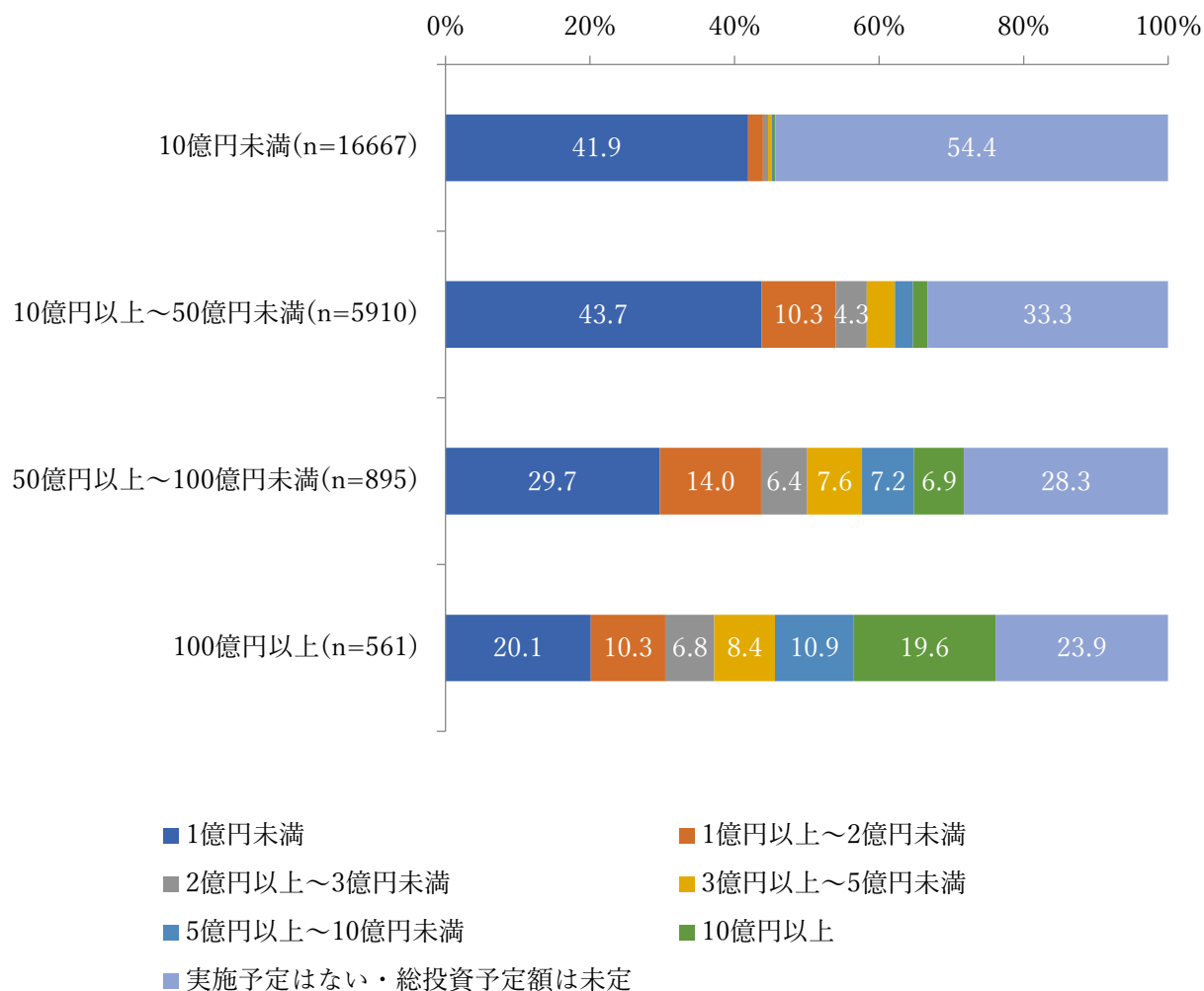
2.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、またそれらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。

3.複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

<005> 設備投資の実施予定（売上高規模別）

		合計	Q43_4 設備投資実施予定と総投資予定額（統合）						
			実施予定は ない・総投 資予定額は 未定	1億円未満	1億円以上 ～2億円未 満	2億円以上 ～3億円未 満	3億円以上 ～5億円未 満	5億円以上 ～10億円未 満	10億円以上
Q2_1-1 売上	10億円未満	16667	54.4	41.9	2.1	0.7	0.5	0.3	0.2
高（年商）の	10億円以上～50億円未満	5910	33.3	43.7	10.3	4.3	3.9	2.5	2.0
水準_今期見	50億円以上～100億円未満	895	28.3	29.7	14.0	6.4	7.6	7.2	6.9
通し（統合）	100億円以上	561	23.9	20.1	10.3	6.8	8.4	10.9	19.6

設備投資の実施予定（売上高規模別）（n=24033）



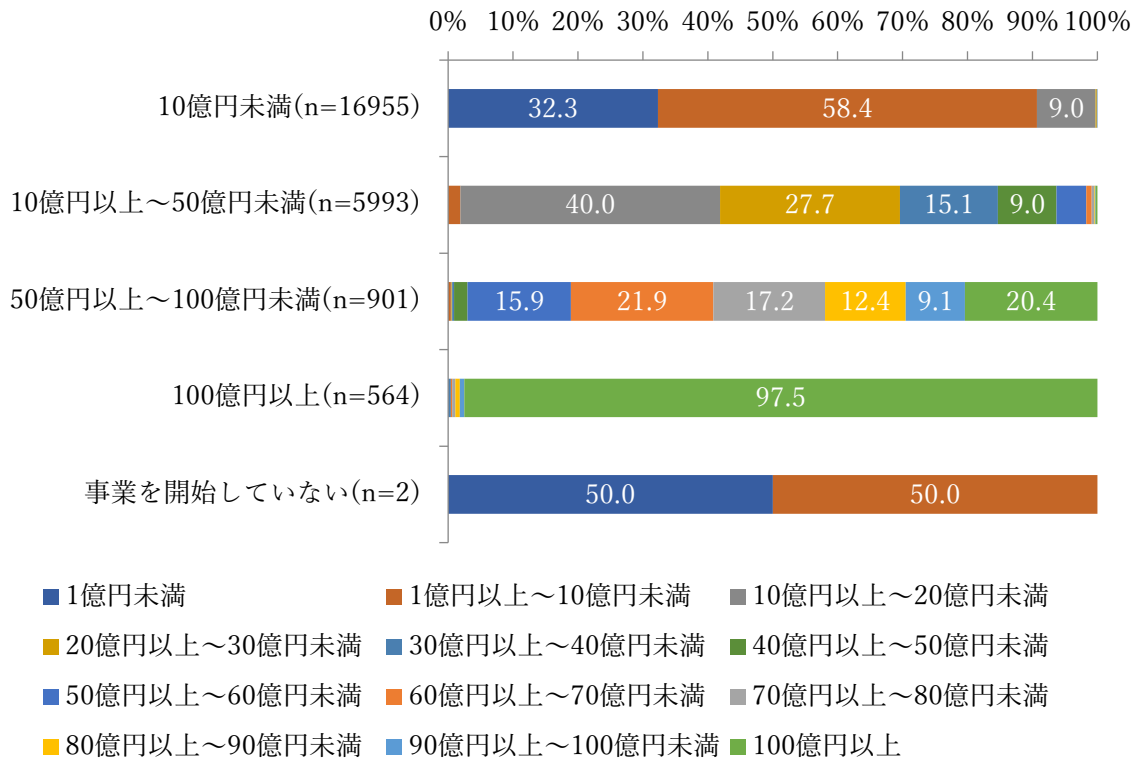
（注）1.ここでの売上高は、今期見通しに基づいて集計しており、「10 億円未満」は、「1 千万円未満」、「1 千万円以上～5 千万円未満」、「5 千万円以上～1 億円未満」、「1 億円以上～10 億円未満」の合計。「10 億円以上～50 億円未満」は、「10 億円以上～20 億円未満」、「20 億円以上～30 億円未満」、「30 億円以上～40 億円未満」、「40 億円以上～50 億円未満」の合計。「50 億円以上～100 億円未満」は、「50 億円以上～60 億円未満」、「60 億円以上～70 億円未満」、「70 億円以上～80 億円未満」、「80 億円以上～90 億円未満」、「90 億円以上～100 億円未満」の合計。「事業を開始していない」と回答した事業者は除く。

2.設備投資の総投資予定額について、「1 億円未満」は「1 千万円未満」、「1 千万円以上～5 千万円未満」、「5 千万円以上～1 億円未満」の合計。「1 億円以上～2 億円未満」は「1 億円以上～1 億 5 千万円未満」、「1 億 5 千万円以上～2 億円未満」の合計。

<006> 5年後の売上高目標（売上高規模別）

		Q2_2-1 今後の売上高（年商）の目標_5年後（統合）												
Q2_1-1 売上高（年商）の水準_今期見直し（統合）	事業を開始していない	合計	1億円未満	1億円以上～10億円未満	10億円以上～20億円未満	20億円以上～30億円未満	30億円以上～40億円未満	40億円以上～50億円未満	50億円以上～60億円未満	60億円以上～70億円未満	70億円以上～80億円未満	80億円以上～90億円未満	90億円以上～100億円未満	100億円以上
10億円未満		16955	32.3	58.4	9.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10億円以上～50億円未満		5993	0.0	1.9	40.0	27.7	15.1	9.0	4.6	0.8	0.4	0.1	0.1	0.3
50億円以上～100億円未満		901	0.0	0.4	0.1	0.1	0.3	2.1	15.9	21.9	17.2	12.4	9.1	20.4
100億円以上		564	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.2	0.5	0.7	0.7	97.5
事業を開始していない		2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

5年後の売上高目標（売上高規模別）(n=24415)



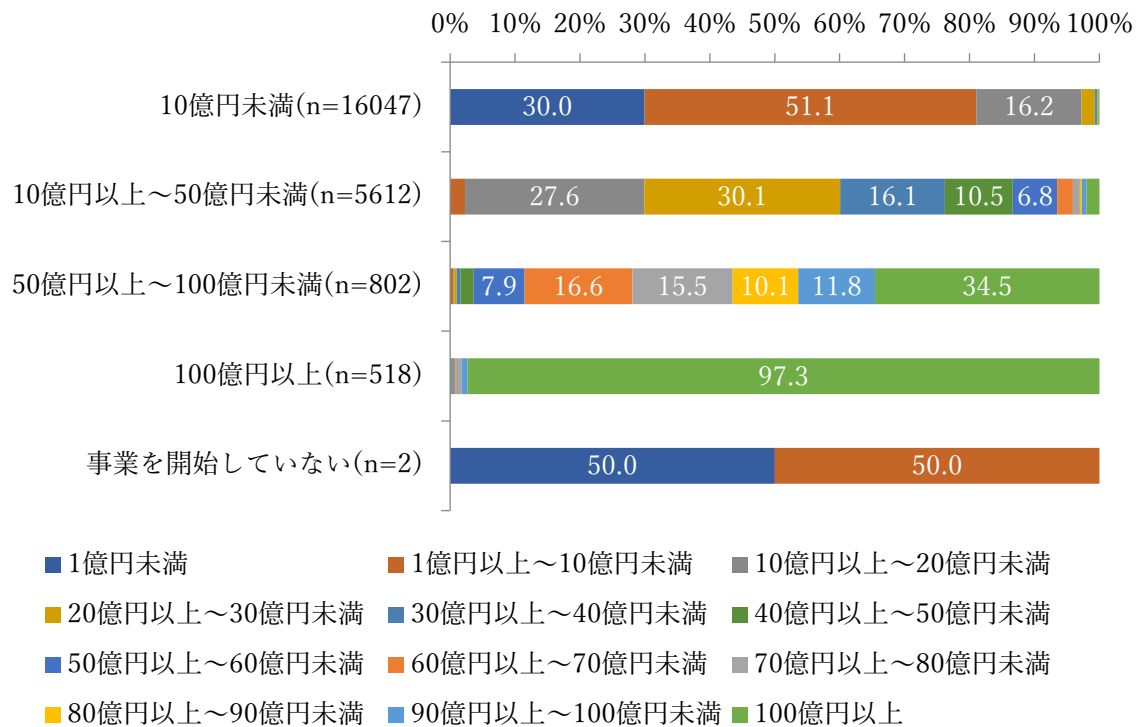
（注）1. ここでの売上高は、今期見直しに基づいて集計しており、「10億円未満」は、「1千万円未満」、「1千万円以上～5千万円未満」、「5千万円以上～1億円未満」、「1億円以上～10億円未満」の合計。「10億円以上～50億円未満」は、「10億円以上～20億円未満」、「20億円以上～30億円未満」、「30億円以上～40億円未満」、「40億円以上～50億円未満」の合計。「50億円以上～100億円未満」は、「50億円以上～60億円未満」、「60億円以上～70億円未満」、「70億円以上～80億円未満」、「80億円以上～90億円未満」、「90億円以上～100億円未満」の合計。

2. 5年後の売上高目標について、「1億円未満」は「1千万円未満」、「1千万円以上～5千万円未満」、「5千万円以上～1億円未満」の合計。「分からない」と回答した事業者は除く。

<007> 10年後の売上高目標（売上高規模別）

		Q2_2-2 今後の売上高（年商）の目標_10年後（統合）											
	合計	10億円未満											
		1億円未満	1億円以上～10億円未満	10億円以上～20億円未満	20億円以上～30億円未満	30億円以上～40億円未満	40億円以上～50億円未満	50億円以上～60億円未満	60億円以上～70億円未満	70億円以上～80億円未満	80億円以上～90億円未満	90億円以上～100億円未満	100億円以上
Q2_1-1 売上高（年商）の水準_今期見直し（統合）	10億円未満	16047	30.0	51.1	16.2	2.0	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2
	10億円以上～50億円未満	5612	0.1	2.2	27.6	30.1	16.1	10.5	6.8	2.4	1.1	0.3	1.9
	50億円以上～100億円未満	802	0.0	0.5	0.1	0.4	0.6	2.0	7.9	16.6	15.5	10.1	34.5
	100億円以上	518	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	1.0	0.0	97.3
	事業を開始していない	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

10年後の売上高目標（売上高規模別）(n=22981)



（注）1.ここでの売上高は、今期見直しに基づいて集計しており、「10 億円未満」は、「1 千万円未満」、「1 千万円以上～5 千万円未満」、「5 千万円以上～1 億円未満」、「1 億円以上～10 億円未満」の合計。「10 億円以上～50 億円未満」は、「10 億円以上～20 億円未満」、「20 億円以上～30 億円未満」、「30 億円以上～40 億円未満」、「40 億円以上～50 億円未満」の合計。「50 億円以上～100 億円未満」は、「50 億円以上～60 億円未満」、「60 億円以上～70 億円未満」、「70 億円以上～80 億円未満」、「80 億円以上～90 億円未満」、「90 億円以上～100 億円未満」の合計。

2.10 年後の売上高目標について、「1 億円未満」は「1 千万円未満」、「1 千万円以上～5 千万円未満」、「5 千万円以上～1 億円未満」の合計。「分からない」と回答した事業者は除く。

2－2．令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査

(1) 先行研究

調査を設計するにあたり、以下の調査・論文を参考とした。

NO	論文名・書籍名	著者名
1	中小業白書 小規模企業白書 2023 年版 変革の好機を捉えて成長を続ける中小企業	中小企業庁
2	中小業白書 小規模企業白書 2024 年版 環境変化に対応する中小企業	中小企業庁
3	中小企業政策審議会（第 40 回）資料 今後の中小企業経営への提言と中小企業政策の方向性	中小企業庁
4	中小企業政策審議会中小企業・小規模事業者政策基本 問題小委員会（第 1 回） 資料 3 小規模事業者を取り巻く現状と課題について	中小企業庁

1. 「中小企業白書 小規模企業白書 2023 年版 変革の好機を捉えて成長を続ける中小企業」(中小企業庁) から要約

中小企業・小規模事業者の支援を担う支援機関は従来、事業者が抱える個々の経営課題に対し、その解決に向けた支援を実施してきたが、足下では、経営課題の設定段階から対話と傾聴を通じて本質的な経営課題に対する気付きを与え、自己変革・行動変容を促す、「課題設定型」の支援も重要な手法の一つとなっている。これを踏まえ、アンケート調査等を用いて、支援機関による支援状況、支援機関の能力向上の取組や支援機関同士の連携について分析した。

分析の結果、主に以下の結果を得ている。

① 支援機関による支援の現状

支援機関における課題解決の状況を概観したところ、支援機関の支援により事業者の経営課題は一定程度解決されているものの、解決状況には向上の余地もあることが確認された。また、事業者は、支援機関に対して本質的な課題設定を伴う支援を期待しており、支援機関においては、本質的な課題設定と事業者の自己変革を促す伴走支援の取組が進展していることも確認された。

② 支援機関の支援能力向上の取組

支援機関の支援能力向上の取組については、支援ノウハウが蓄積されることで、事業者の課題解決や、本質的な課題設定、伴走支援の取組が進展することが示された。支援ノウハウの蓄積においては、各相談員の支援能力の見える化を通じた OJT や有効事例の共有、相談員同士の連携の取組が効果的であることが示された。また、組織全体の支援件数が見える化し、支援計画を策定して PDCA サイクルを回すことが、事業者の課題解決につながる可能性も示された。

③ 支援機関同士の連携

支援機関が単独では対応できない経営課題については、支援機関同士で連携して支援することの有効性も確認された。他機関との連携においては、連携相手となる他機関に対する理解度が高いほど効果的な連携を実施できることや、各相談員の支援能力を対外発信することが他機関からの理解につながり、連携が促される可能性が示された。

2. 「中小企業白書 小規模企業白書 2024 年版 環境変化に対応する中小企業」（中小企業庁）から要約

中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は、2023 年 5 月に感染症が 5 類に移行した一方で、物価高騰・人手不足など引き続き様々な課題に直面している。特に人材や資金など経営資源の制約がある中で、中小企業・小規模事業者が単独でこうした課題に対応していくことは難しい可能性がある。そのため、これまで中小企業・小規模事業者が抱える経営課題の解決を支援してきた支援機関の役割は、今後も引き続き重要となると考えられる。同状況を踏まえ、中小企業支援機関を対象としたアンケート調査等を用いて、支援機関の現状と課題、支援体制の強化について分析した。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 支援機関の現状と課題

小規模事業者の 8 割以上が支援機関を活用しており、支援機関は地域の小規模事業者にとって特に重要な存在と考えられる。また、事業者が支援機関を活用することは、売上高や営業利益など業績面の効果につながる可能性が示唆された。一方で、支援機関は人手不足や支援ノウハウの不足といった課題を抱えており、相談員にかかる業務負担が増加している様子が見える。さらに、事業者から寄せられる相談内容のジャンルが広がる一方で、支援機関の経営課題への対応状況は、経営課題ごと、支援機関ごとにばらつきがあることも示唆された。

② 支援機関の支援体制強化に向けた取組

相談員の支援能力を高める際は、事業者の相談内容の専門性や課題解決の難易度に応じて、相談員同士で連携を図ることなどが重要と考えられる。一方で、相談員の支援能力向上に向けて十分に時間を確保できない支援機関が一定数存在しており、支援機関単体で支援能力に限界がある可能性も示唆された。そのため、支援機関同士が連携するなど、支援体制の強化に取り組むことが重要であり、実際に支援機関の約 9 割が他の支援機関との連携が経営課題の解決につながっていると回答していることが分かった。また、他機関との連携に当たっては、他機関に対する理解度を高めることが経営課題の解決につなげる上で重要になると示唆された。さらに、支援機関全体で伴走支援の取組が着実に進展している様子が見えた。

3. 「中小企業政策審議会（第40回）資料 今後の中小企業経営への提言と中小企業政策の方向性」（中小企業庁）から要約

中小企業・小規模事業者は、雇用の約7割、付加価値の約5割を担う日本経済の中核的存在である。現在、少子高齢化による地方経済への影響、経営者の高齢化、人手不足、30年ぶりの賃上げ、原材料コストの上昇、50年ぶりの円安水準、日銀政策の転換、DXの進展、カーボンニュートラルの重要性など、経営環境は急速に変化している。これを受け、今後の中小企業経営のあり方と、それを支援する政策の方向性について議論を行い、経済・社会における中小企業の役割を整理した上で、今後の指針を取りまとめた。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 今後の経済構造の変化と中小企業・小規模事業者への期待

国際経済秩序の変化や世界の人口動態の変化という時代の転換点の中で、これまでの考え方・やり方で進んだ場合、実質賃金・GDPの成長は横ばいにとどまり、日本は世界と勝負できなくなり、社会の安定性すら失われる可能性がある。

中小企業・小規模事業者には、多様な経営形態と機動力を活かし、地域に密着した細やかなニーズへの対応や、高付加価値な製品・サービスの提供が期待される。迅速な意思決定と長期的視点を持つ経営により、投資・イノベーションを推進し、日本経済の好循環を実現する担い手となることが期待される。

② 中小企業経営者への提言

「稼ぐ力」をこれまで以上に高めるため、経営者は、新たな需要が喚起される領域・分野を適確に把握した上で、多様なニーズに対応した付加価値をきめ細かに提供できるよう、経営力を強化していく必要がある。低コスト経営から脱却し、デジタル技術を活用した経営の「見える化」と積極的な価値創造が求められる。しかし、経営戦略の構築・実行は経営者の独力では限界があることも多いため、積極的に支援機関を活用していくことを推奨する。

③ 官民の支援機関による連携体制構築の重要性

中小企業の経営力強化には、地域の支援機関の連携と伴走支援が重要である。一方、多様化・複雑化する経営課題に一つの支援機関で対応することが難しくなっている。よろず支援拠点や専門機関、金融機関等の連携体制を構築し、支援手法やノウハウを充実させることで、各地域の経営支援力の強化に取り組む。具体的な支援として、中小企業の補助金申請データ等を一元化したデータ連携基盤である「ミラサポコネクト」を活用し、企業情報や支援ニーズを集約したマッチングプラットフォームの構築が挙げられている。

4. 「中小企業政策審議会中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会（第1回）資料3 小規模事業者を取り巻く現状と課題について」（中小企業庁）から要約

本委員会において、小規模事業者は「人口密度が低い地方部ほど多く、地域課題解決に向けた中心的な役割を担う存在」と述べた上で、事業環境変化に対して脆弱であるという課題に対し、法整備だけでなく、支援機関である商工会・商工会議所の体制整備が課題であるとしている。

分析の結果、主に以下の結果・示唆を得ている。

① 小規模事業者の現況

小規模事業者は国内に約 285 万事業者存在し、全事業者の 84.5%を占める一方、付加価値額では 14.5%を占める。人口密度が低い地方部ほど小規模事業者の割合は高く、地域活動に参加することで地元住民が「地域とのつながり」を感じられる存在である。地域改題解決に向けた中心的な役割を担うことを期待されている。

② 小規模事業者を取り巻く環境

国内経済は設備投資計画の増加、持続的な賃上げの動きといった明るい材料もある。他方、特に小規模事業者にとっては物価高、人手不足の問題は深刻化しており、コスト増加分を十分に価格に転嫁できていない状況が確認できる。

③ 小規模事業者を支援する支援機関の現況

支援機関の活用効果は高く、地域の事業者にとって、支援機関は重要な存在である。なかでも商工会・商工会議所は規模の小さい企業を中心に支援していることから特に身近で重要な存在といえる。一方、相談件数の増加、相談内容の高度化から支援機関においても人員やノウハウの不足が顕在化している。事業計画策定や創業などの単独で対応できる経営課題もあれば、人手不足、価格転嫁、海外転嫁、GX・DXといった課題については他の支援機関との連携が重要となっている。

④ 小規模事業者の支援施策

小規模事業者が持続的発展を目指すためには、自ら経営計画を策定することが重要であり、法令、金融、補助金などの多様な施策を展開している。小規模企業振興基本計画はおおむね5年毎に見直されており、第Ⅱ期の基本計画では、小規模事業者単体の持続的発展だけでなく、地域の持続的発展も重要要素として加え、商工会・商工会議所だけでなく自治体・支援機関・産業界との連携を強化した支援体制の構築を目指すこととした。

(2) アンケート概要

調査期間：2024年11月14日～12月27日

調査方法：メール等による調査案内の連絡、Webによる回収

対象エリア：全国

調査対象数：24,195件

回収数：4,642件（回収率 19.2%）

※中小企業の支援を手掛ける機関として以下を対象とした。

<調査対象先の割付及び回答件数>

機関名	調査対象数	回収数	回収率
商工会	1,620 件	1,263 件	78.0%
商工会議所	515 件	137 件	26.6%
金融機関	467 件	391 件	83.7%
上記以外の 認定経営革新等支援機関	19,581 件	2,111 件	10.8%
よろず支援拠点	47 件	47 件	100.0%
地方公共団体	1,965 件	693 件	35.3%
合計	24,195 件	4,642 件	19.2%

(3) 図表・グラフ

<001> デジタル化に関する支援状況

Q37 デジタル化に関する相談件数（統合）…（S A）

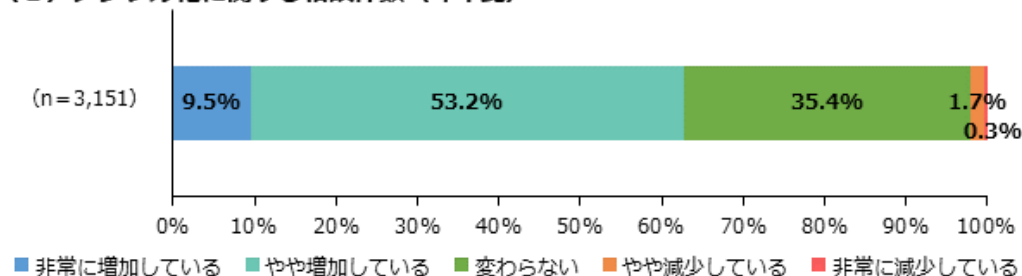
No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	298	9.5
2	やや増加している	1677	53.2
3	変わらない	1114	35.4
4	やや減少している	52	1.7
5	非常に減少している	10	0.3
	不明	47	
	非該当	1444	
	全体	3151	100.0

Q39 デジタル化に関する相談について、支援先の課題解決割合（統合）…（S A）

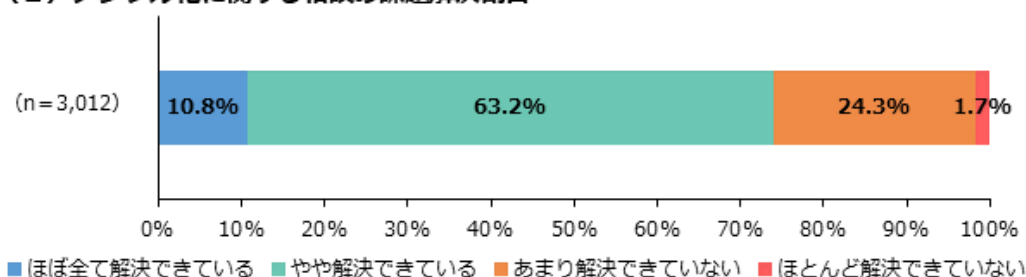
No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	325	10.8
2	やや解決できている	1904	63.2
3	あまり解決できていない	733	24.3
4	ほとんど解決できていない	50	1.7
	不明	186	
	非該当	1444	
	全体	3012	100.0

デジタル化に関する支援状況

(1) デジタル化に関する相談件数（昨年比）



(2) デジタル化に関する相談の課題解決割合



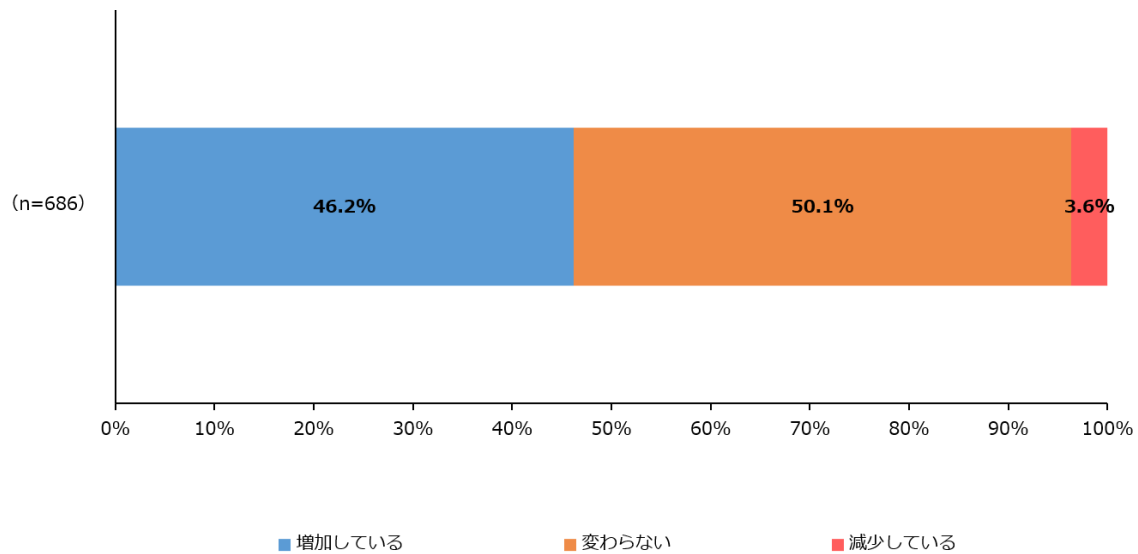
(注) 1. デジタル化に関する支援状況について、「取り組んでいる」と回答した支援機関に聞いたもの。
2. デジタル化に関する相談件数は、「今年（2024年）から取り組み始めた」と回答した支援機関を除く。
3. デジタル化に関する相談の課題解決割合は、「分からない」と回答した支援機関を除く。

<002> GXに関する相談件数（2023年比）

Q31 GXに関する相談件数について、昨年と比べた状況（統合）...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	増加している	317	46.2
2	変わらない	344	50.1
3	減少している	25	3.6
	不明	0	
	非該当	3956	
	全体	686	100.0

GXに関する相談件数（2023年比）



（注）1.GXに関する支援に「取り組んでいる」と回答した支援機関及び地方公共団体に聞いたもの。
2.相談状況については、2024年時点の状況を集計している。
3.GXに関する相談件数の昨年と比べた状況について、「増加している」は「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先の合計。「減少している」は「非常に減少している」、「やや減少している」と回答した先の合計。なお、「今年（2024年）から取り組み始めた」と回答した先は除いている。

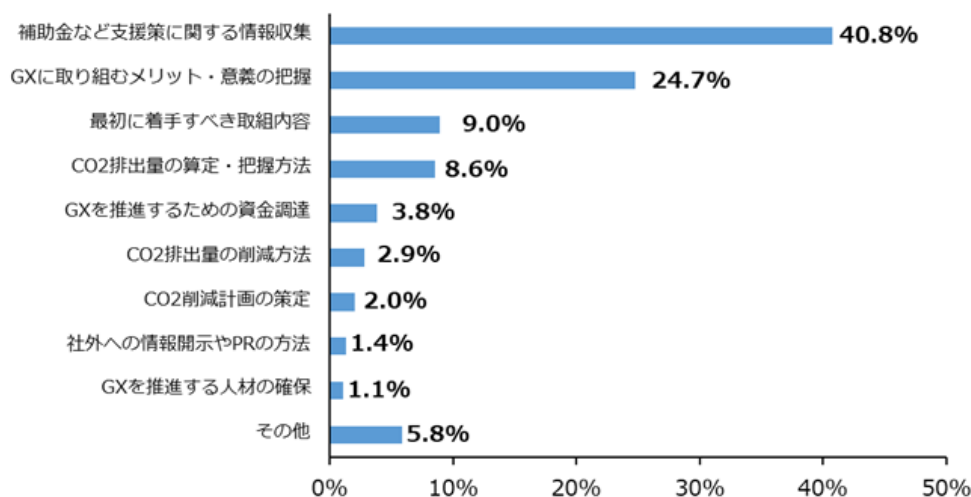
<003> GXに関する相談内容（第1位）

Q32-1 GXに関する相談において、現在最も件数の多い相談内容_1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	182	24.7
2	最初に着手すべき取組内容	66	9.0
3	CO2排出量の算定・把握方法	63	8.6
4	CO2削減計画の策定	15	2.0
5	CO2排出量の削減方法	21	2.9
6	社外への情報開示やPRの方法	10	1.4
7	GXを推進する人材の確保	8	1.1
8	GXを推進するための資金調達	28	3.8
9	補助金など支援策に関する情報収集	300	40.8
10	その他	43	5.8
	不明	0	
	非該当	3906	
	全体	736	100.0

GXに関する相談内容（第1位）

(n=736)

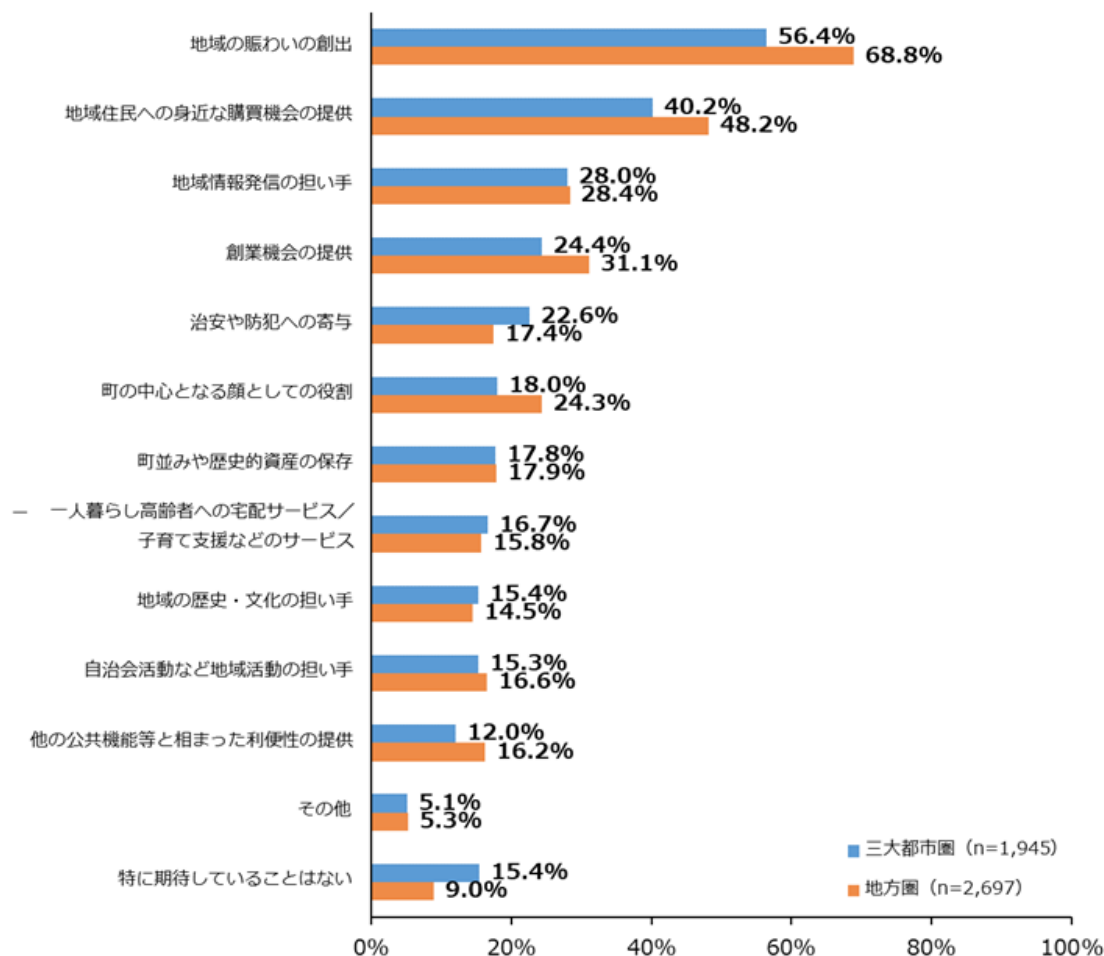


(注) 1. GXに関する支援に「取り組んでいる」と回答した支援機関に聞いたもの。
2. 相談状況については、2024年時点の状況を集計している。

<004> 支援機関及び地方公共団体が商店街に期待している役割（三大都市圏・地方圏別）

		Q47 エリア価値の向上に向けて期待する商店街の役割													
Q1_3 事務所の所在地（統合）	三大都市圏 地方圏	合計	地域住民への身近な購買機会の提供	地域情報発信の担い手	創業機会の提供	治安や防犯への寄与	地域の賑わいの創出	町並みや歴史的資産の保存	他の公共機能等と相まった利便性の提供	町の中心となる顔としての役割	一人暮らしの高齢者への宅配サービス/子育て支援などのサービス	自治会活動など地域活動の担い手	地域の歴史・文化の担い手	その他	特に期待していることはない
Q1_3 事務所の所在地（統合）	三大都市圏	1945	40.2	28.0	24.4	22.6	56.4	17.8	12.0	18.0	16.7	15.3	15.4	5.1	15.4
	地方圏	2697	48.2	28.4	31.1	17.4	68.8	17.9	16.2	24.3	15.8	16.6	14.5	5.3	9.0

支援機関及び地方公共団体が商店街に期待している役割（三大都市圏・地方圏別）

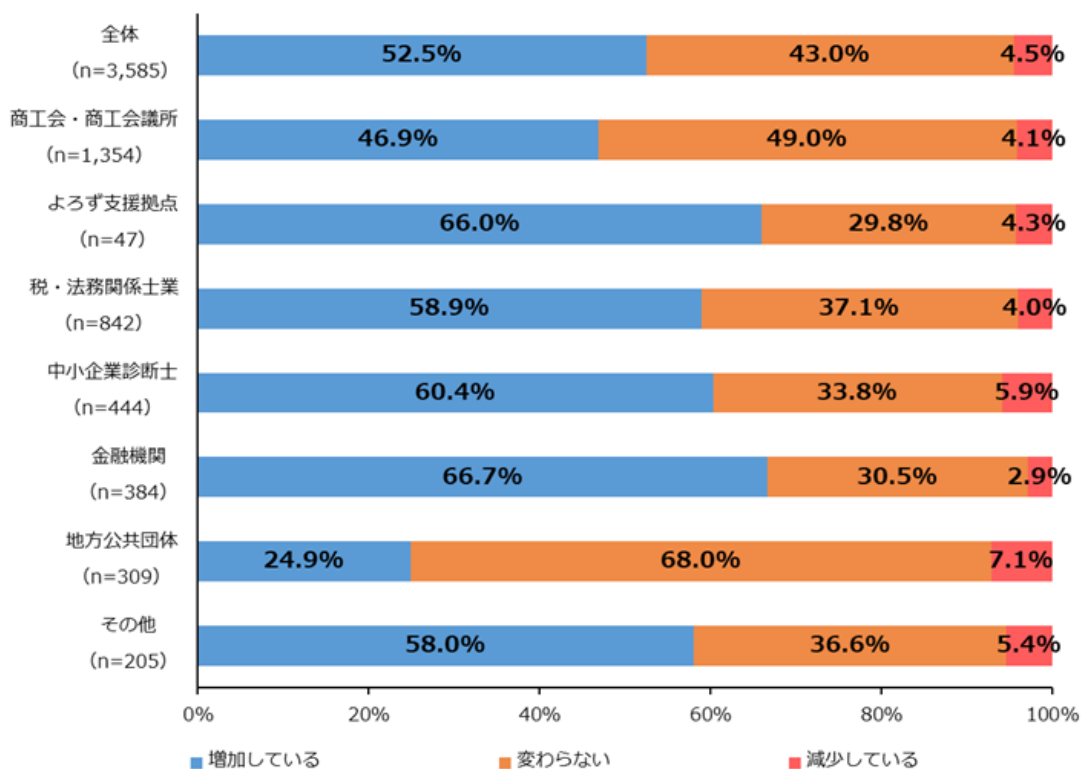


（注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<005> 支援機関及び地方公共団体における、事業承継に関する相談件数

		合計	Q23 事業承継に関する相談 件数 (統合)		
			増加して いる	変わらない	減少して いる
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	3585	52.5	43.0	4.5
	商工会・商工会議所	1354	46.9	49.0	4.1
	よろず支援拠点	47	66.0	29.8	4.3
	税・法務関係士業	842	58.9	37.1	4.0
	中小企業診断士	444	60.4	33.8	5.9
	金融機関	384	66.7	30.5	2.9
	地方公共団体	309	24.9	68.0	7.1
	その他	205	58.0	36.6	5.4

支援機関及び地方公共団体における、事業承継に関する相談件数



(注) 1.事業承継に関する支援について、「取り組んでいる」と回答した先に聞いたもの。

2.ここでの「商工会・商工会議所」とは、「商工会」、「商工会議所」と回答した先を合計したもの。「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

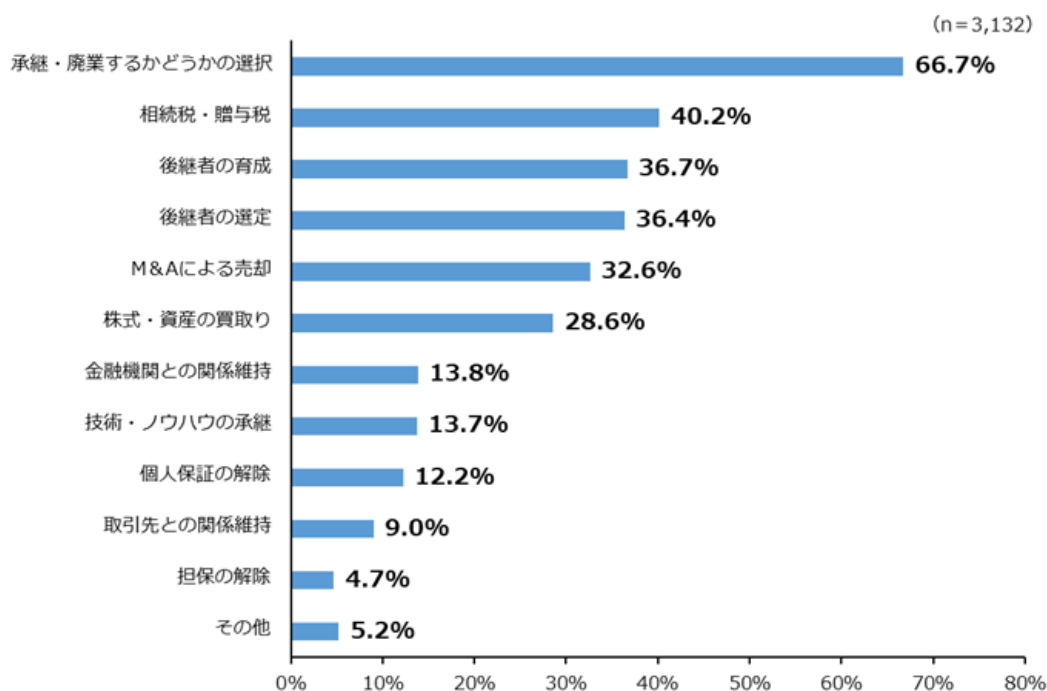
3.ここでの「相談件数の変化」とは、2024年の事業承継に関する相談件数を2023年の実績と比較したもの。「増加している」とは、「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先を合計したもの。「減少している」とは、「非常に減少している」、「やや減少している」と回答した先を合計したもの。「今年(2024年)から取り組み始めた」と回答した先を除いて集計している。

<006> 支援機関及び地方公共団体における、事業承継に関して増加している相談内容

Q24 事業承継に関する相談で、昨年と比べて増加している相談内容（統合）…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	承継・廃業するかどうかの選択	2090	66.7
2	後継者の選定	1139	36.4
3	後継者の育成	1149	36.7
4	技術・ノウハウの承継	430	13.7
5	相続税・贈与税	1258	40.2
6	株式・資産の買取り	895	28.6
7	取引先との関係維持	282	9.0
8	金融機関との関係維持	433	13.8
9	個人保証の解除	383	12.2
10	担保の解除	147	4.7
11	M&Aによる売却	1022	32.6
12	その他	163	5.2
	不明	512	
	非該当	998	
	全体	3132	100.0

支援機関及び地方公共団体における、事業承継に関して増加している相談内容



(注) 1.事業承継に関する支援について、「取り組んでいる」と回答した先に聞いたもの。

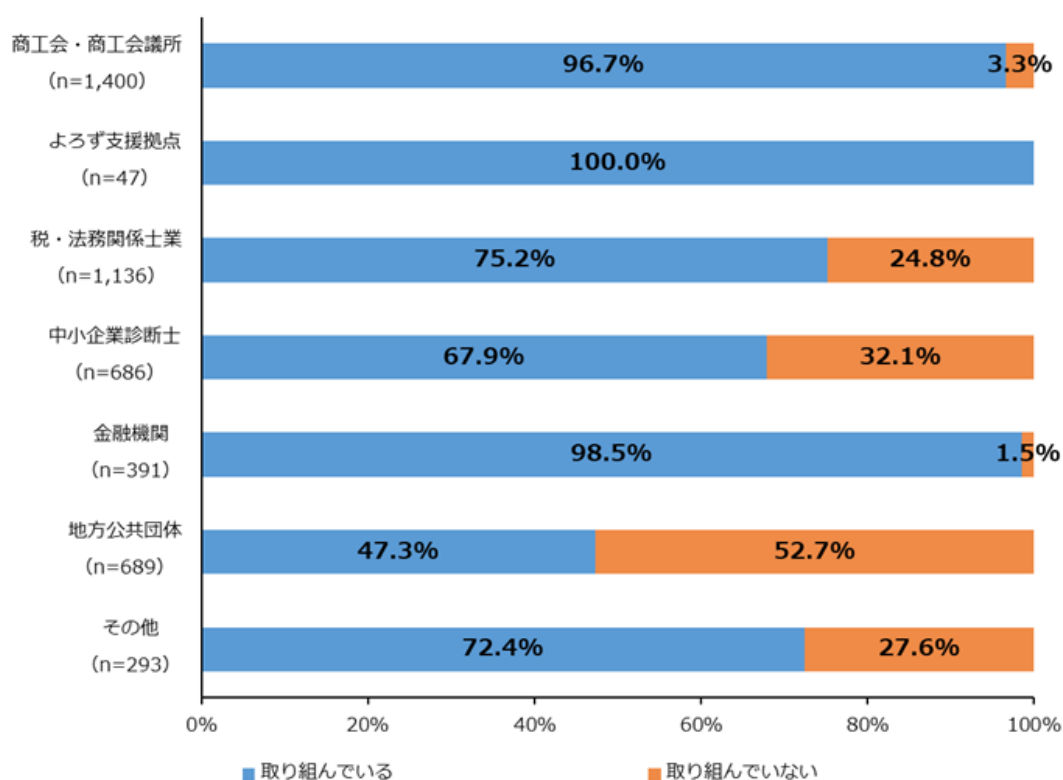
2.増加している相談内容について、「特にない」、「昨年（2023年）には取り組んでいない」と回答した先を除いて集計している。

3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<007> 支援機関及び地方公共団体における、事業承継支援の取組状況

		合計	Q22 事業承継に関する支援の取組状況	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q1_1 業種・業態 (統合)	商工会・商工会議所	1400	96.7	3.3
	よろず支援拠点	47	100.0	0.0
	税・法務関係士業	1136	75.2	24.8
	中小企業診断士	686	67.9	32.1
	金融機関	391	98.5	1.5
	地方公共団体	689	47.3	52.7
	その他	293	72.4	27.6

支援機関及び地方公共団体における、事業承継支援の取組状況

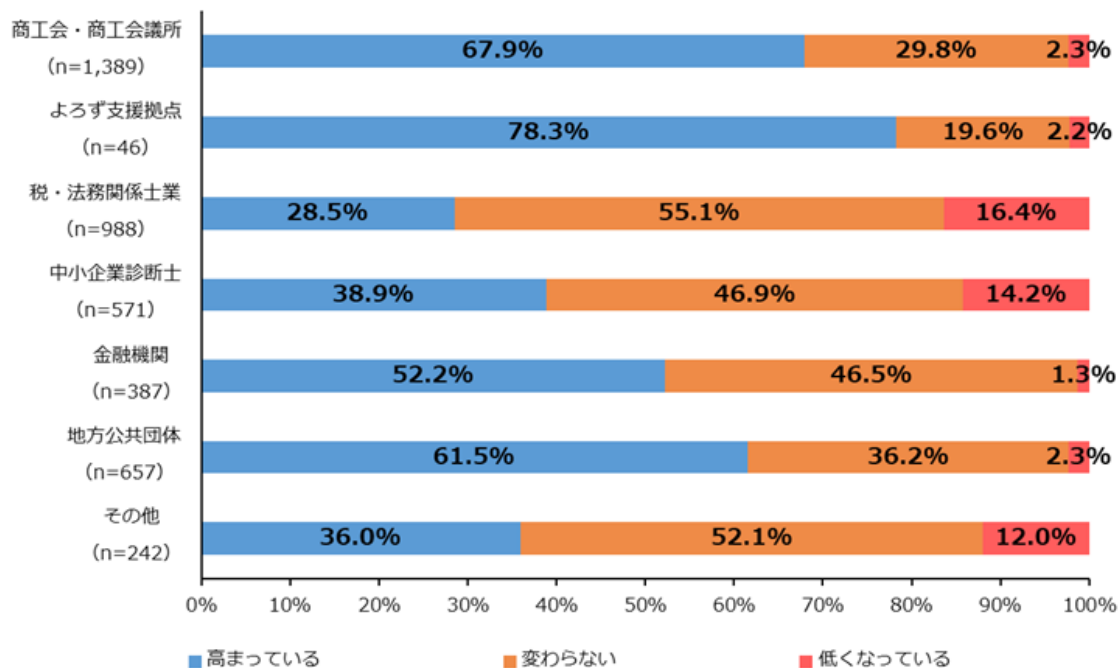


(注) ここでの「商工会・商工会議所」とは、「商工会」、「商工会議所」と回答した先を合計したもの。「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

<008> 支援機関及び地方公共団体における、創業支援の優先度の変化

		合計	Q20 5年前と比べた創業支援の優先度の変化（統合）		
			高まっている	変わらない	低くなっている
Q1_1 業種・業態 （統合）	商工会・商工会議所	1389	67.9	29.8	2.3
	よろず支援拠点	46	78.3	19.6	2.2
	税・法務関係士業	988	28.5	55.1	16.4
	中小企業診断士	571	38.9	46.9	14.2
	金融機関	387	52.2	46.5	1.3
	地方公共団体	657	61.5	36.2	2.3
	その他	242	36.0	52.1	12.0

支援機関及び地方公共団体における、創業支援の優先度の変化



（注）1.ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

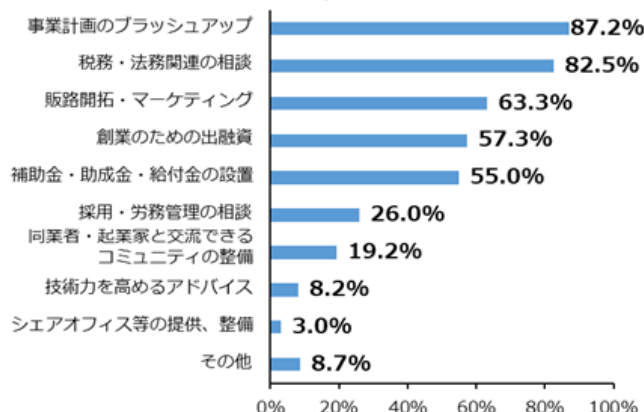
2.ここでの「創業支援の優先度の変化」とは、2024年の創業支援の優先度を5年前と比較したもの。「高まっている」とは、「非常に高まっている」、「やや高まっている」と回答した先を合計したもの。「低くなっている」とは、「非常に低くなっている」、「やや低くなっている」と回答した先を合計したもの。「取り組んでいない・分からない」と回答した先を除いて集計している。

<009> 支援機関及び地方公共団体における、取り組んでいる創業支援の内容

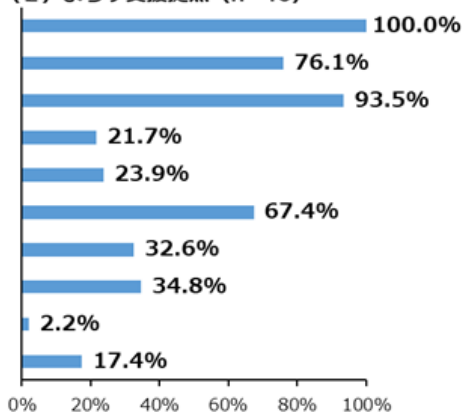
Q1_1 業種・業態 (統合)	合計	Q21 創業支援で行っていること (統合)									
		税務・法務関連の相談	販路開拓・マーケティング	事業計画のブラッシュアップ	技術力を高めるアドバイス	同業者・起業家と交流できるコミュニティの整備	シェアオフィス等の提供、整備	補助金・助成金・給付金の設置	創業のための出融資	採用・労務管理の相談	その他
商工会・商工会議所	1388	82.5	63.3	87.2	8.2	19.2	3.0	55.0	57.3	26.0	8.7
よろず支援拠点	46	76.1	93.5	100.0	34.8	32.6	2.2	23.9	21.7	67.4	17.4
金融機関	378	16.7	43.4	80.4	9.3	27.8	5.3	29.1	86.0	13.5	7.9
地方公共団体	645	10.4	18.0	21.4	7.0	17.7	13.2	82.8	21.9	5.4	16.9

支援機関及び地方公共団体における、取り組んでいる創業支援の内容

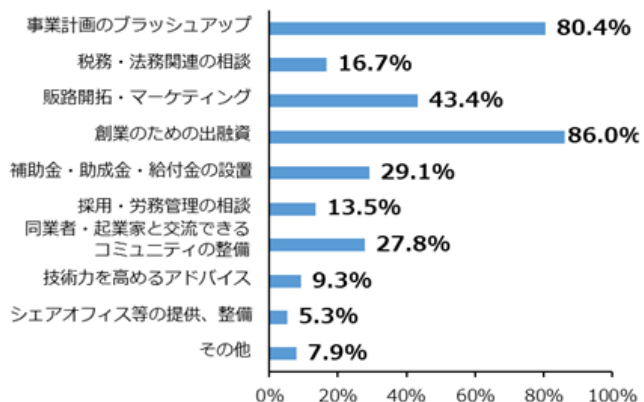
(1) 商工会・商工会議所 (n=1,386)



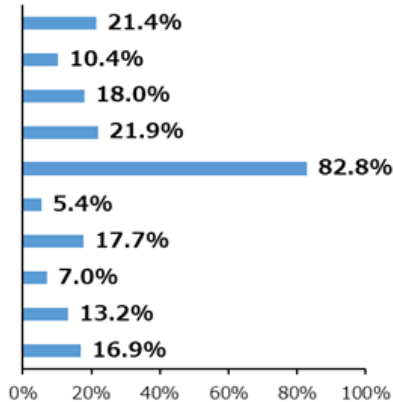
(2) よろず支援拠点 (n=46)



(3) 金融機関 (n=378)



(4) 地方公共団体 (n=645)



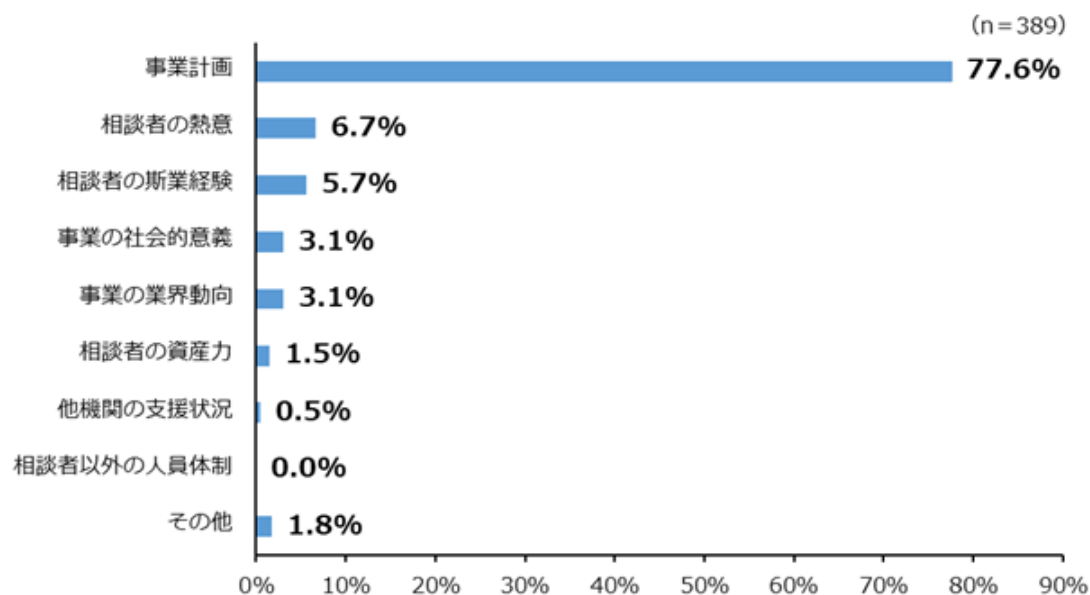
- (注) 1.業種・業態について、「商工会」、「商工会議所」、「よろず支援拠点」、「金融機関」、「地方公共団体」と回答した先を集計したもの。
2.創業に関する支援について、「特になし」と回答した先を除いて集計している。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<010> 金融機関における、創業資金の融資に当たり、最も重視している観点

Q58-1 創業資金の融資の決定に当たって重視している観点_1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業計画	302	77.6
2	事業の業界動向	12	3.1
3	事業の社会的意義	12	3.1
4	相談者の資産力	6	1.5
5	相談者の熱意	26	6.7
6	相談者の起業経験	22	5.7
7	相談者以外の人員体制	0	0.0
8	他機関の支援状況	2	0.5
9	その他	7	1.8
	不明	0	
	非該当	47	
	全体	389	100.0

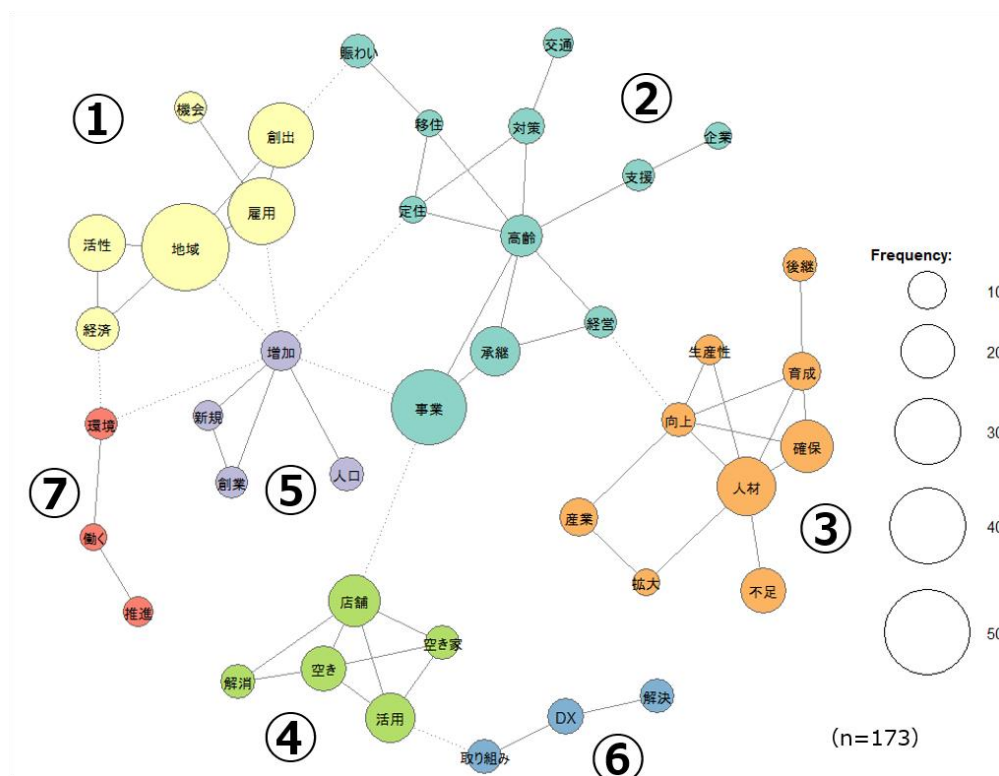
金融機関における、創業資金の融資に当たり、最も重視している観点



(注) 1.「金融機関」のみを集計したもの。
2.創業資金の融資の決定に当たって、重視している観点について、上位1～2位までのうち、1位と回答されたものを集計している。

<011> 地方公共団体が事業者に解決を期待している課題（自由回答）

地方公共団体が事業者に解決を期待している課題（自由回答）



- (注) 1.「地域の社会課題のうち、事業者に解決を期待している課題」について、地方公共団体の自由回答をテキスト分析したもの。
2. 回答内の最小出現数5以上の単語について集計している。なお、形態素解析にはChasen、共起関係の分析はJaccard係数を用いており、係数の大きさについて、上位60以上のものを表示している。
3.「強制抽出する語」は次のとおり。生産性、生産年齢人口、人口減少。
4.「使用しない単語」は次のとおり。伴う、期待、減少、課題。

地方公共団体が事業者に解決を期待している課題（自由回答）の、実際の回答例

グループ	実際の回答例
①地域経済活性化、雇用の創出	地域のにぎわいの創出、産業の振興及び雇用の創出、地域住民への身近な購買機会の提供
②高齢化対策、事業承継	人口減少・少子高齢化対策、買い物弱者対策、経営者の高齢化に伴う事業承継・後継者の育成
③人材確保、生産性向上	ものづくり産業の高付加価値化と生産性向上の推進、設備投資による生産性向上
④空き店舗・空き家の活用	空き家・空き店舗の活用・解消
⑤新規創業	第二創業等での新規事業展開、商店街を中心とした創業機運の醸成
⑥DXの推進	DX化による生産性向上への取組
⑦働きやすい環境の整備	多様な働き方の導入による潜在人材の活用

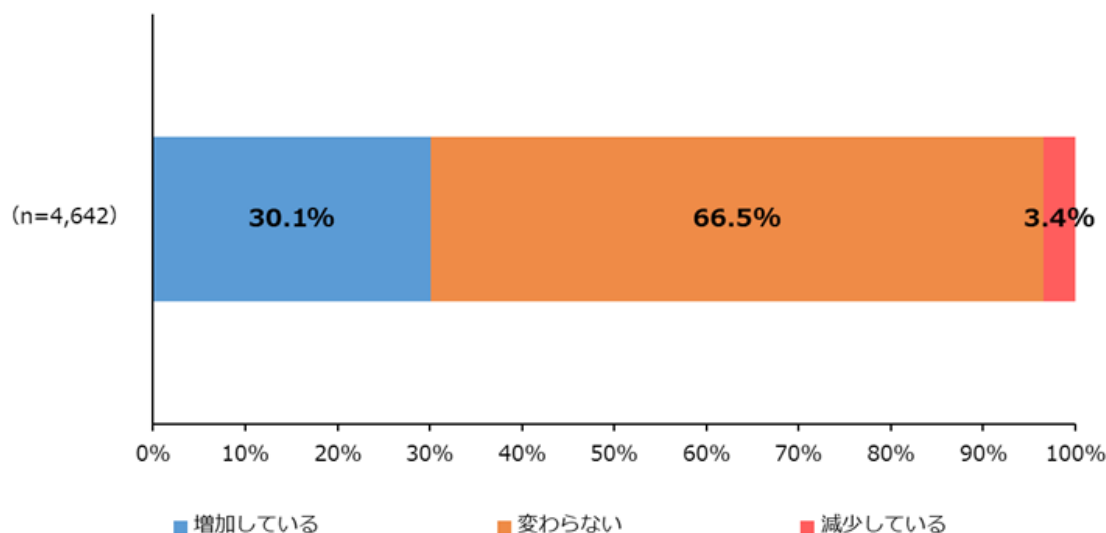
(注) 実際の回答から、出現頻度の高い単語を含んでいる回答について一部を抜粋したもの。

<012> 支援機関及び地方公共団体が実感している、支援先事業者における地域の社会課題解決に向けた取組状況

Q46 地域の社会課題解決に向けた取組状況（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	増加している	1398	30.1
2	変わらない	3085	66.5
3	減少している	159	3.4
	不明	0	
	全体	4642	100.0

支援機関及び地方公共団体が実感している、
支援先事業者における地域の社会課題解決に向けた取組状況

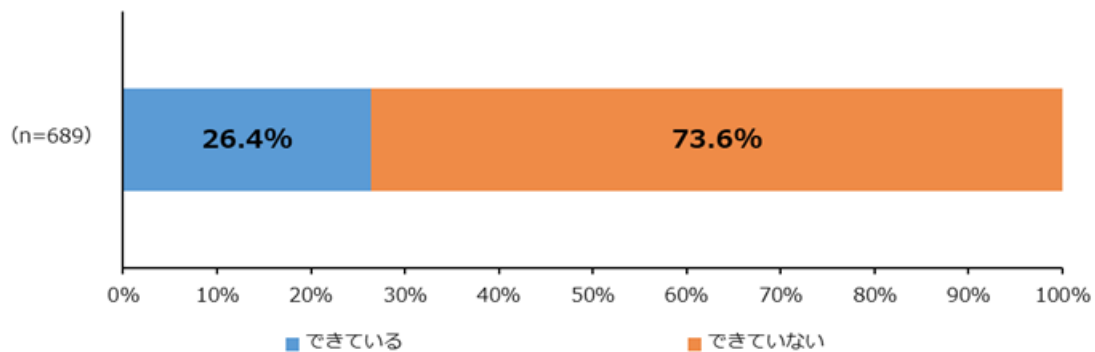


- （注）1.支援機関等に対して、直近5年間程度で支援先事業者における地域の社会課題解決に向けた取組がどのくらい変化したのかについて聞いたもの。
- 2.ここでの「増加している」とは、「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先を集計したもの。
- 「減少している」とは、「非常に減少している」、「やや減少している」と回答した先を集計したもの。

<013> 地方公共団体における、地域の事業者に対する、地域の社会課題の主体的な共有状況

		合計	Q45 地域の社会課題について、地域の事業者に対しての共有程度（統合）	
			できている	できていない
Q1_1 業種・業態（統合）	地方公共団体	689	26.4	73.6

地方公共団体における、
地域の事業者に対する、地域の社会課題の主体的な共有状況



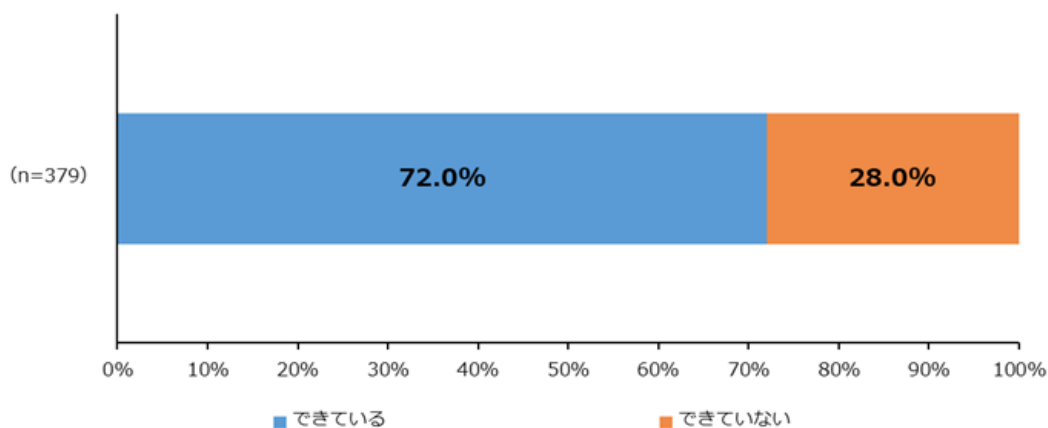
（注）1. 「地方公共団体」のみを集計したもの。

2. 地域の社会課題の主体的な共有状況について、「できている」とは、「大いにできている」、「ある程度できている」と回答した先を集計したもの。「できていない」とは、「あまりできていない」、「全くできていない」と回答した先を集計したもの

<014> 金融機関における、地域の社会課題解決に資する事業への支援状況

		合計	Q59「地域の社会課題解決」に資する事業資金ニーズについての支援状況（統合）	
			できている	できていない
Q1_1 業種・業態（統合）	金融機関	379	72.0	28.0

金融機関における、地域の社会課題解決に資する事業への支援状況



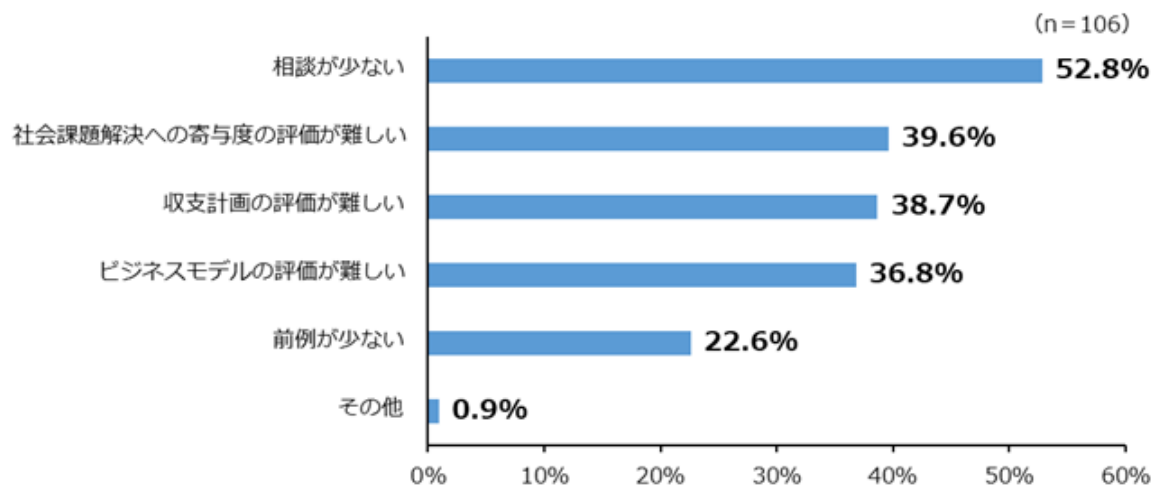
(注) 1.「金融機関」のみを集計したもの。

2.地域の社会課題解決に資する事業の資金ニーズへの支援状況について、「できている」とは、「大いにできている」、「ある程度できている」と回答した先を集計したもの。「できていない」とは、「あまりできていない」、「全くできていない」と回答した先を集計したもの。「そのような案件はない」と回答した先を除いて集計している。

<015> 金融機関における、地域の社会課題解決事業への支援が困難な理由

Q1_1 業種・業態 (統合)	金融機関	合計	Q60「地域の社会課題解決」に資する事業資金ニーズに対する支援が難しい理由					
			社会課題 解決への 寄与度の 評価が難 しい	ビジネス モデルの 評価が難 しい	収支計画 の評価が 難しい	相談が少 ない	前例が少 ない	その他
Q1_1 業種・業態 (統合)	金融機関	106	39.6	36.8	38.7	52.8	22.6	0.9

金融機関における、地域の社会課題解決事業への支援が困難な理由



(注) 1.「金融機関」のみを集計したもの。

2.地域の社会課題解決に資する事業の資金ニーズへの支援について、「あまりできていない」、「全くできていない」と回答した先に聞いたもの。

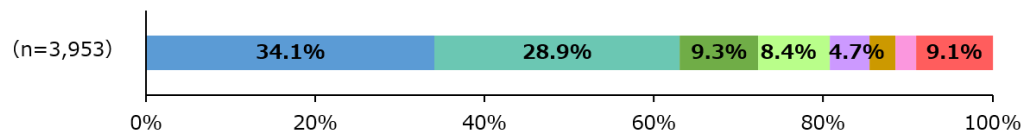
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<016> 支援機関が事業者から相談される頻度の高い経営課題（支援機関別）

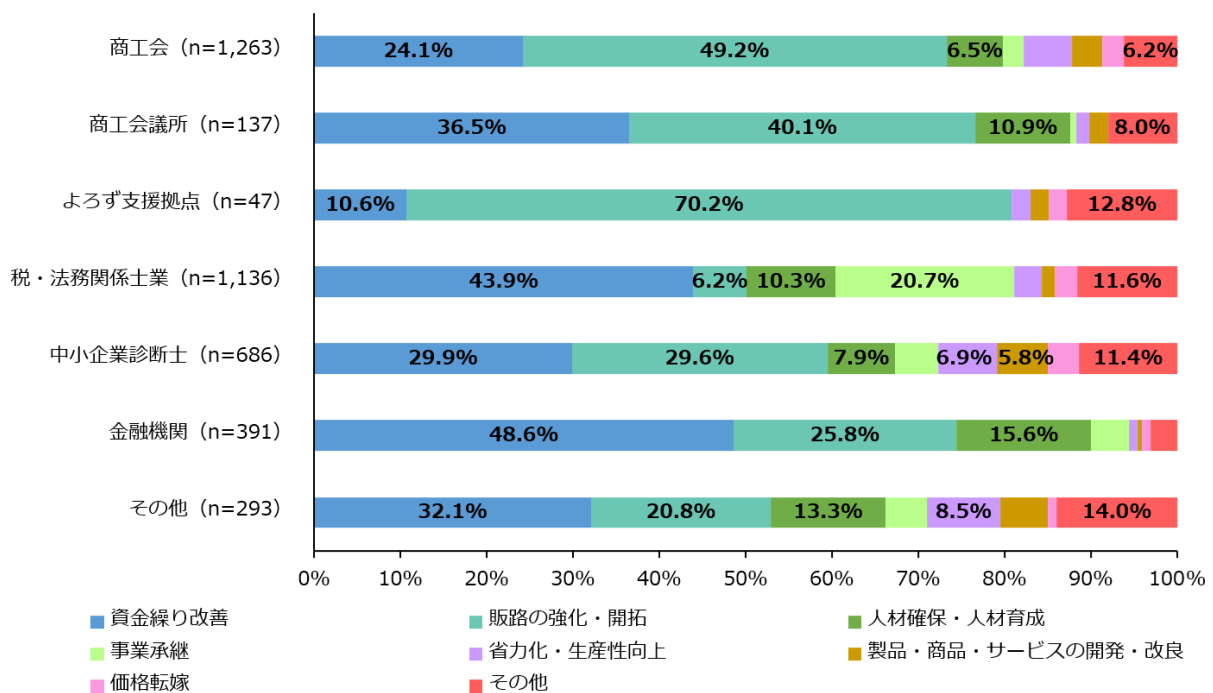
		合計	Q8-1 相談頻度が高い経営課題_1位（統合）							
			販路の強化・開拓	製品・商品・サービスの開発・改良	価格転嫁	人材確保・人材育成	資金繰り改善	省力化・生産性向上	事業承継	その他
Q1_1 業種・業態 （統合）	全体	3953	28.9	3.1	2.4	9.3	34.1	4.7	8.4	9.1
	商工会	1263	49.2	3.5	2.5	6.5	24.1	5.6	2.4	6.2
	商工会議所	137	40.1	2.2	0.0	10.9	36.5	1.5	0.7	8.0
	よろず支援拠点	47	70.2	2.1	2.1	0.0	10.6	2.1	0.0	12.8
	税・法務関係士業	1136	6.2	1.5	2.6	10.3	43.9	3.3	20.7	11.6
	中小企業診断士	686	29.6	5.8	3.6	7.9	29.9	6.9	5.0	11.4
	金融機関	391	25.8	0.5	1.0	15.6	48.8	1.0	4.3	3.1
	その他	293	20.8	5.5	1.0	13.3	32.1	8.5	4.8	14.0

事業者から相談される頻度が最も高い経営課題

（１）全体



（２）支援機関別



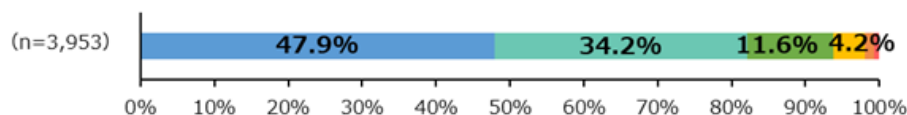
- （注） 1. 事業者から相談される頻度の高い経営課題について、上位1～3位までの回答のうち、1位として回答されたものを集計している。
2. 支援機関が支援先の事業者から相談される経営課題について、ここでの「その他」とは、「賃上げ」、「脱炭素化・GX」、「成長型M&A」、「デジタル化・DX」、「その他」と回答した先を合計したもの。
3. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。
4. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<017> 最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模（支援機関別）

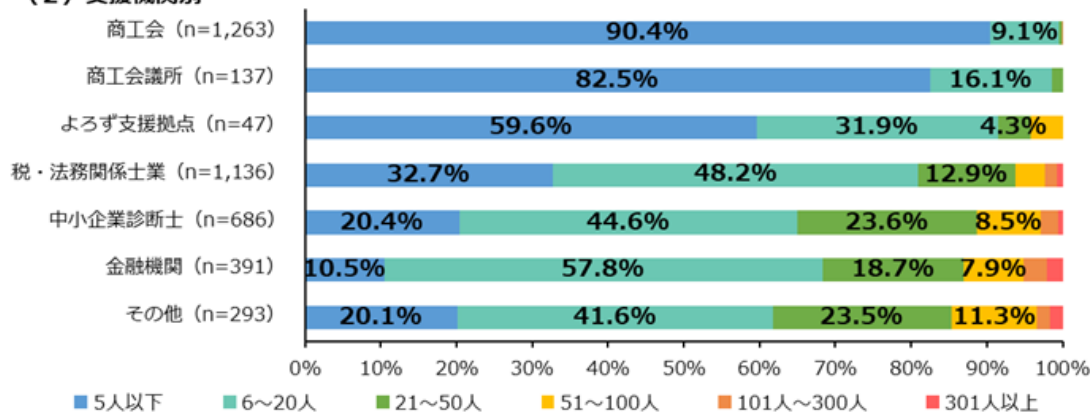
		合計	Q48 支援対象事業者の規模					
			5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101人～300人	301人以上
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	3953	47.9	34.2	11.6	4.2	1.3	0.7
	商工会	1263	90.4	9.1	0.4	0.0	0.1	0.0
	商工会議所	137	82.5	16.1	1.5	0.0	0.0	0.0
	よろず支援拠点	47	59.6	31.9	4.3	4.3	0.0	0.0
	税・法務関係士業	1136	32.7	48.2	12.9	3.9	1.6	0.8
	中小企業診断士	686	20.4	44.6	23.6	8.5	2.3	0.6
	金融機関	391	10.5	57.8	18.7	7.9	3.1	2.0
	その他	293	20.1	41.6	23.5	11.3	1.7	1.7

最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模

(1) 全体



(2) 支援機関別



(注) 1.ここでの「従業員規模」とは、常時雇用する従業員数を指す。

2.支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

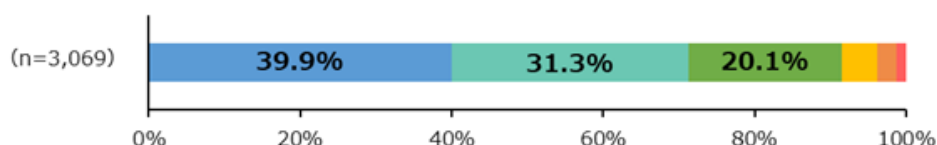
3.「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<018> 相談員一人が対応する1日当たりの平均的な相談件数（支援機関別）

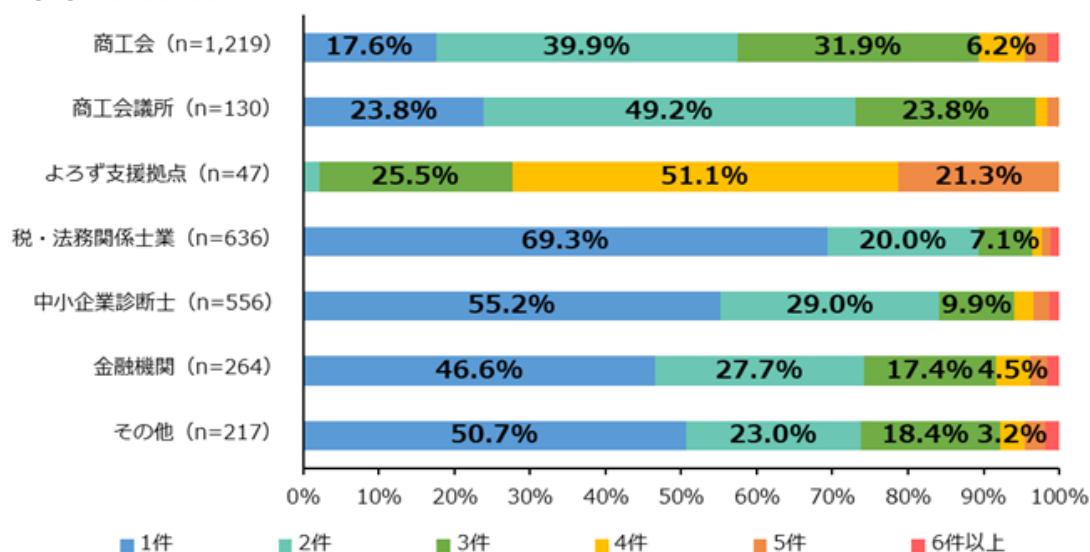
		合計	Q12_1 相談員1人が対応する1日の平均的な相談件数（統合）					
			1件	2件	3件	4件	5件	6件以上
Q1_1 業種・業態 （統合）	全体	3069	39.9	31.3	20.1	4.7	2.6	1.3
	商工会	1219	17.6	39.9	31.9	6.2	3.0	1.6
	商工会議所	130	23.8	49.2	23.8	1.5	1.5	0.0
	よろず支援拠点	47	0.0	2.1	25.5	51.1	21.3	0.0
	税・法務関係士業	636	69.3	20.0	7.1	1.4	1.1	1.1
	中小企業診断士	556	55.2	29.0	9.9	2.5	2.2	1.3
	金融機関	264	46.6	27.7	17.4	4.5	2.3	1.5
	その他	217	50.7	23.0	18.4	3.2	2.8	1.8

相談員一人が対応する1日当たりの平均的な相談件数

（1）全体



（2）支援機関別



（注）1.相談員一人が対応する1日当たりの平均的な相談件数について、「分からない」と回答した先を除いて集計している。

2.支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

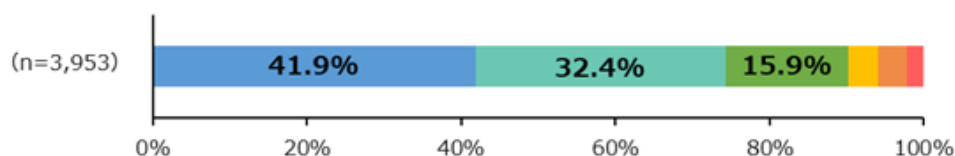
3.「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<019> 事業者の相談に対する対応方法（支援機関別）

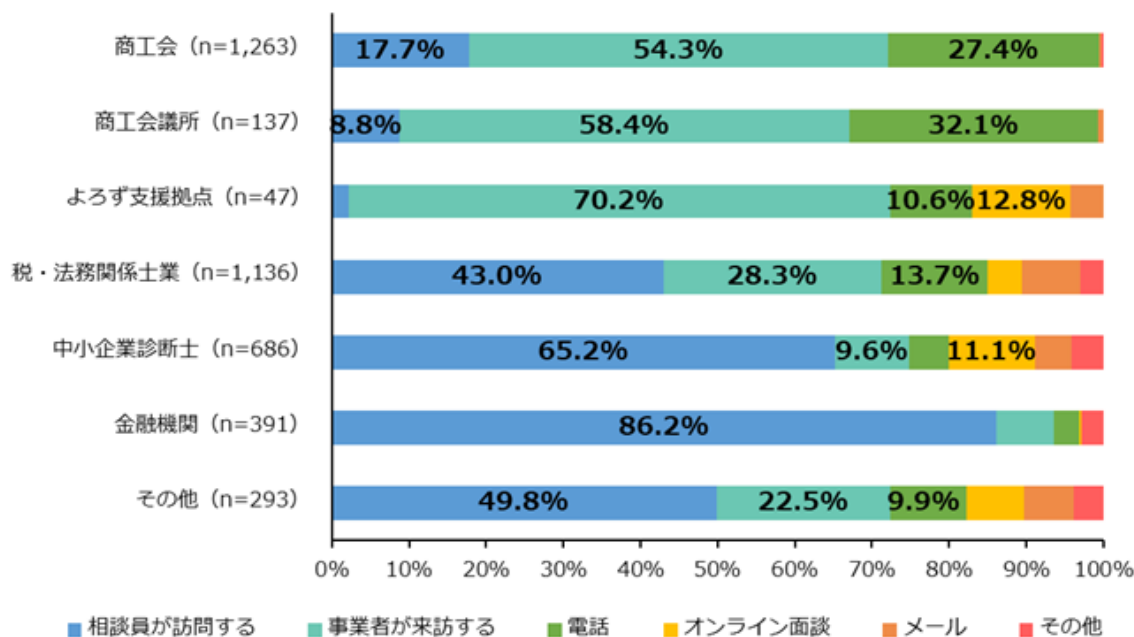
		合計	Q13-1 相談方法_1位					
			相談員が訪問する	事業者が来訪する	オンライン面談	電話	メール	その他
Q1.1 業種・業態 (統合)	全体	3953	41.9	32.4	3.9	15.9	3.7	2.2
	商工会	1263	17.7	54.3	0.0	27.4	0.3	0.2
	商工会議所	137	8.8	58.4	0.0	32.1	0.7	0.0
	よろず支援拠点	47	2.1	70.2	12.8	10.6	4.3	0.0
	税・法務関係士業	1136	43.0	28.3	4.4	13.7	7.6	3.0
	中小企業診断士	686	65.2	9.6	11.1	5.2	4.8	4.1
	金融機関	391	86.2	7.4	0.3	3.3	0.0	2.8
	その他	293	49.8	22.5	7.5	9.9	6.5	3.8

事業者の相談に対する対応方法

(1) 全体



(2) 支援機関別



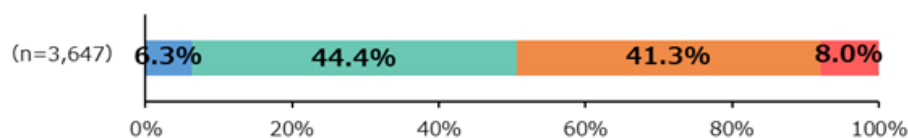
- (注) 1. 事業者から受ける相談方法について、上位1、2位の回答のうち、1位として回答されたものを集計している。
 2. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。
 3. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<020> 1 回当たりの平均的な面談時間（支援機関別）

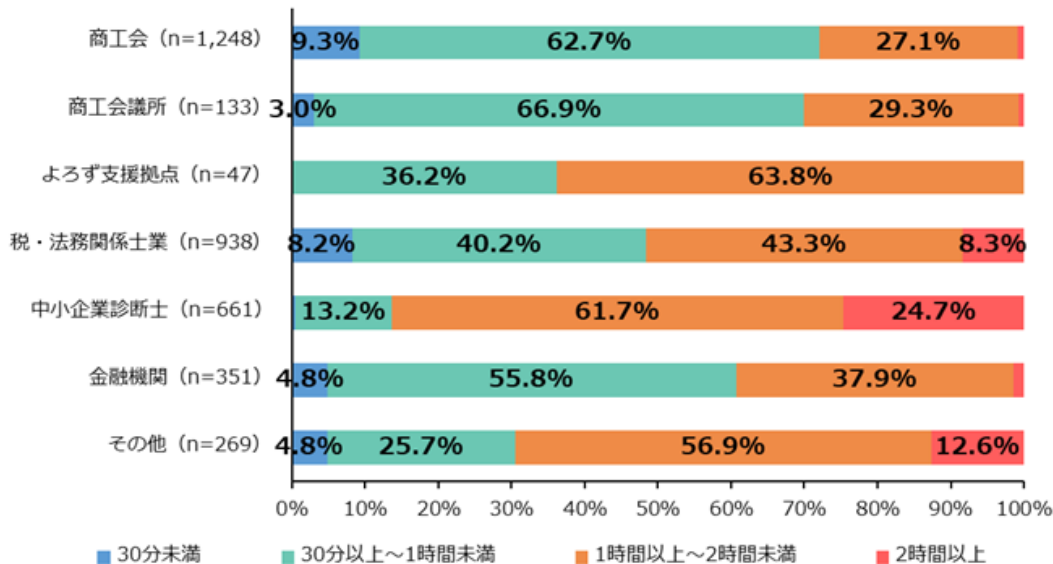
	合計	Q12_2 1社1回当たりの平均的な面談時間 (統合)			
		30分未満	30分以上 ～1時間未 満	1時間以上 ～2時間未 満	2時間以上
全体	3647	6.3	44.4	41.3	8.0
Q1_1 業種・業態 (統合)					
商工会	1248	9.3	62.7	27.1	0.9
商工会議所	133	3.0	66.9	29.3	0.8
よろず支援拠点	47	0.0	36.2	63.8	0.0
税・法務関係士業	938	8.2	40.2	43.3	8.3
中小企業診断士	661	0.5	13.2	61.7	24.7
金融機関	351	4.8	55.8	37.9	1.4
その他	269	4.8	25.7	56.9	12.6

1 回当たりの平均的な面談時間

(1) 全体



(2) 支援機関別



(注) 1. 1社1回当たりの平均的な面談時間について、「分からない」と回答した先を除いて集計している。

2. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

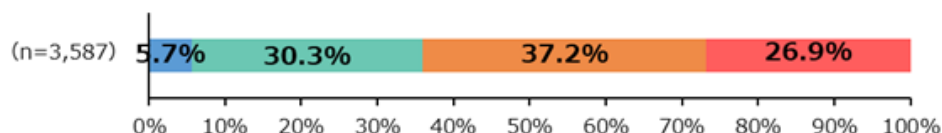
3. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<021> 1回当たりの面談に付随する平均的な業務時間（支援機関別）

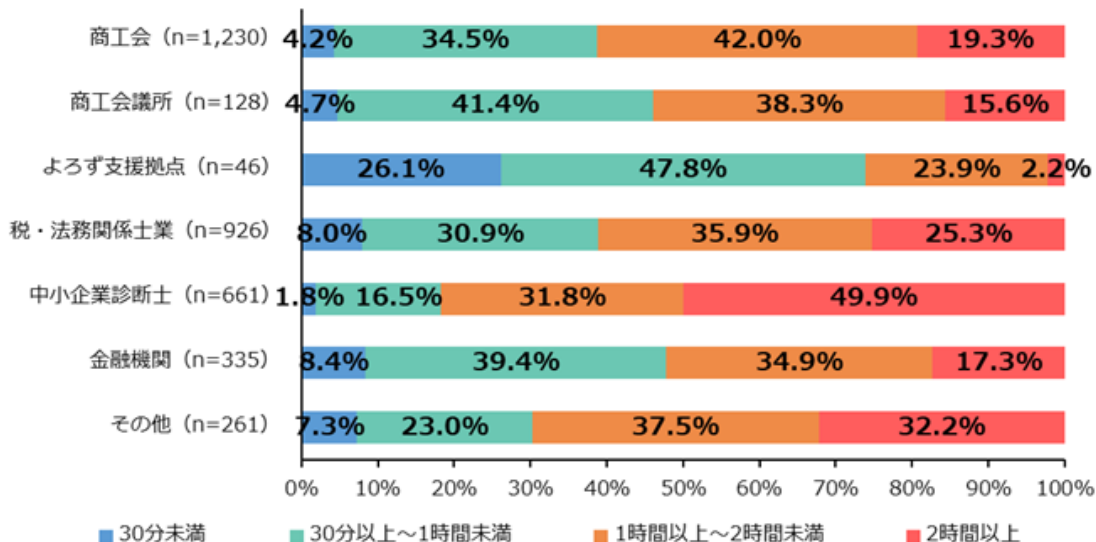
	合計	Q12_3 1回当たりの面談に付随する業務にかかる平均的な時間（統合）			
		30分未満	30分以上 ～1時間未満	1時間以上 ～2時間未満	2時間以上
全体	3587	5.7	30.3	37.2	26.9
Q1_1 業種・業態 （統合）					
商工会	1230	4.2	34.5	42.0	19.3
商工会議所	128	4.7	41.4	38.3	15.6
よろず支援拠点	46	26.1	47.8	23.9	2.2
税・法務関係士業	926	8.0	30.9	35.9	25.3
中小企業診断士	661	1.8	16.5	31.8	49.9
金融機関	335	8.4	39.4	34.9	17.3
その他	261	7.3	23.0	37.5	32.2

1回当たりの面談に付随する平均的な業務時間

（1）全体



（2）支援機関別



（注）1. 1回当たりの面談に付随する業務にかかる平均的な時間について、「分からない」と回答した先を除いて集計している。

2. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

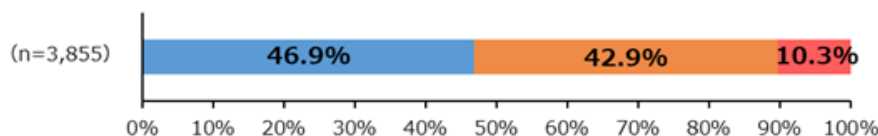
3. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<022> 相談される経営課題の件数（支援機関属性別、2023 年比）

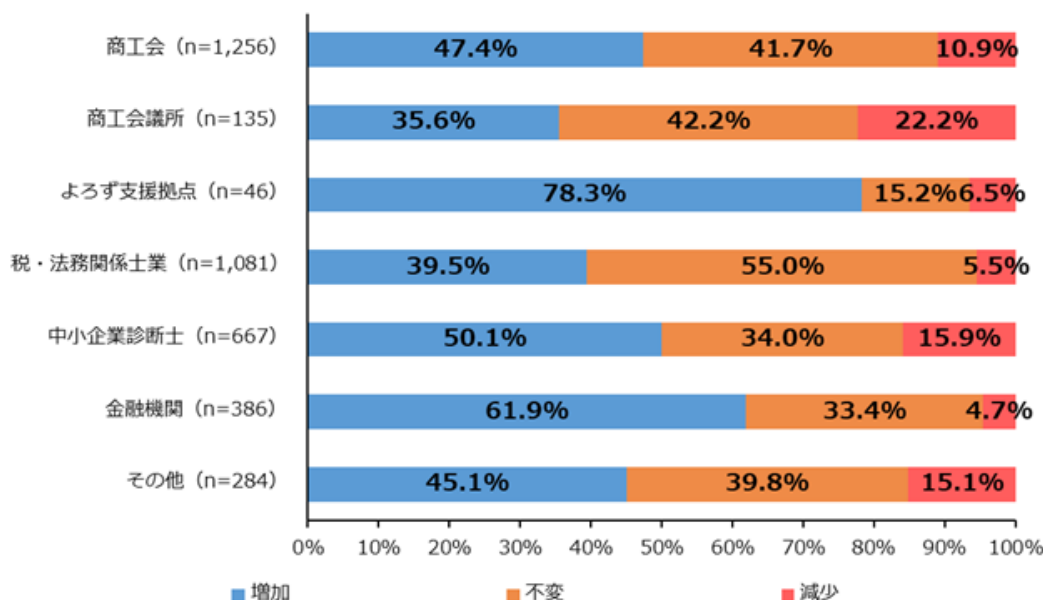
		合計	Q10-1 相談される経営課題の状況_件数・昨年(2023年)比（統合）		
			増加	不変	減少
Q1_1 業種・業態（統合）	全体	3855	46.9	42.9	10.3
	商工会	1256	47.4	41.7	10.9
	商工会議所	135	35.6	42.2	22.2
	よろず支援拠点	46	78.3	15.2	6.5
	税・法務関係士業	1081	39.5	55.0	5.5
	中小企業診断士	667	50.1	34.0	15.9
	金融機関	386	61.9	33.4	4.7
	その他	284	45.1	39.8	15.1

相談される経営課題の件数（2023年比）

（1）全体



（2）支援機関別



（注）1. 2023年と比較した、2024年の事業者から相談される経営課題の件数について、ここでの「増加」とは、「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先を合計したもの。「減少」とは、「やや減少している」、「非常に減少している」と回答した先を合計したもの。「不変」とは「変わらない」と回答した先である。「分からない」と回答した先は除いて集計している。

2. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

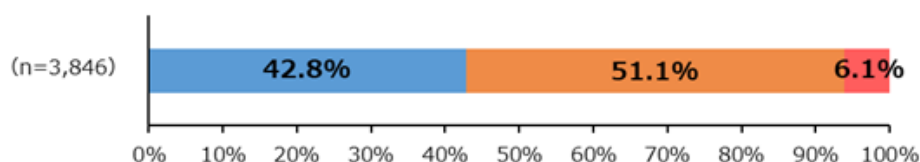
3. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<023> 相談される経営課題の種類（支援機関属性別、2023 年比）

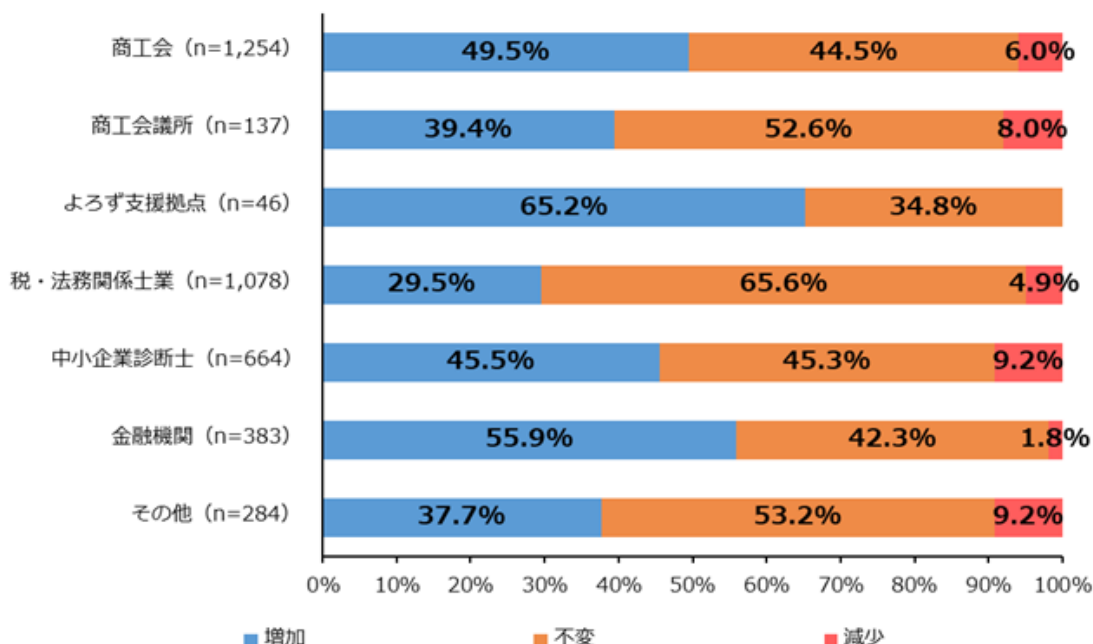
		合計	Q10-2 相談される経営課題の状況_種類・昨年(2023年)比（統合）		
			増加	不変	減少
Q1_1 業種・業態（統合）	全体	3846	42.8	51.1	6.1
	商工会	1254	49.5	44.5	6.0
	商工会議所	137	39.4	52.6	8.0
	よろず支援拠点	46	65.2	34.8	0.0
	税・法務関係士業	1078	29.5	65.6	4.9
	中小企業診断士	664	45.5	45.3	9.2
	金融機関	383	55.9	42.3	1.8
	その他	284	37.7	53.2	9.2

相談される経営課題の種類（2023年比）

（1）全体



（2）支援機関別



（注）1.2023年と比較した、2024年の事業者から相談される経営課題の種類について、ここでの「増加」とは、「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先を合計したもの。「減少」とは、「やや減少している」、「非常に減少している」と回答した先を合計したもの。「不変」とは「変わらない」と回答した先である。「分からない」と回答した先は除いて集計している。

2.支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

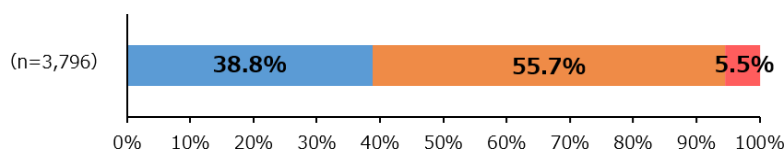
3.「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<024> 相談される経営課題の対応完了までに要する面談回数（支援機関別、2023 年比）

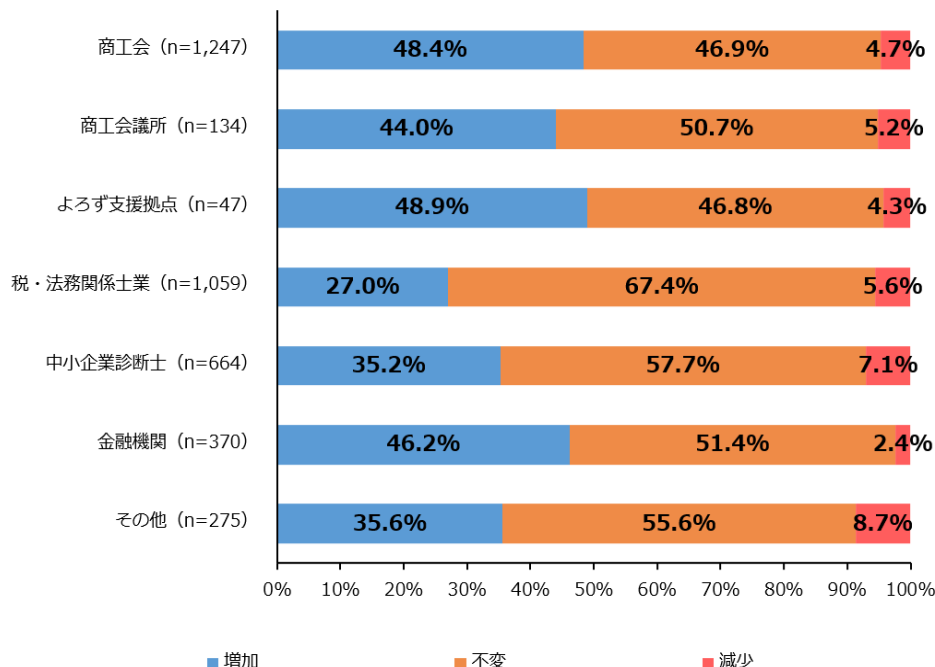
		合計	Q10-3 相談される経営課題の状況_初回相談から対応完了までに要する面談回数・昨年（2023年）比（統合）		
			増加	不変	減少
Q1_1 業種・業態 （統合）	全体	3796	38.8	55.7	5.5
	商工会	1247	48.4	46.9	4.7
	商工会議所	134	44.0	50.7	5.2
	よろず支援拠点	47	48.9	46.8	4.3
	税・法務関係士業	1059	27.0	67.4	5.6
	中小企業診断士	664	35.2	57.7	7.1
	金融機関	370	46.2	51.4	2.4
	その他	275	35.6	55.6	8.7

相談される経営課題の対応完了までに要する面談回数（2023年比）

(1) 全体



(2) 支援機関別

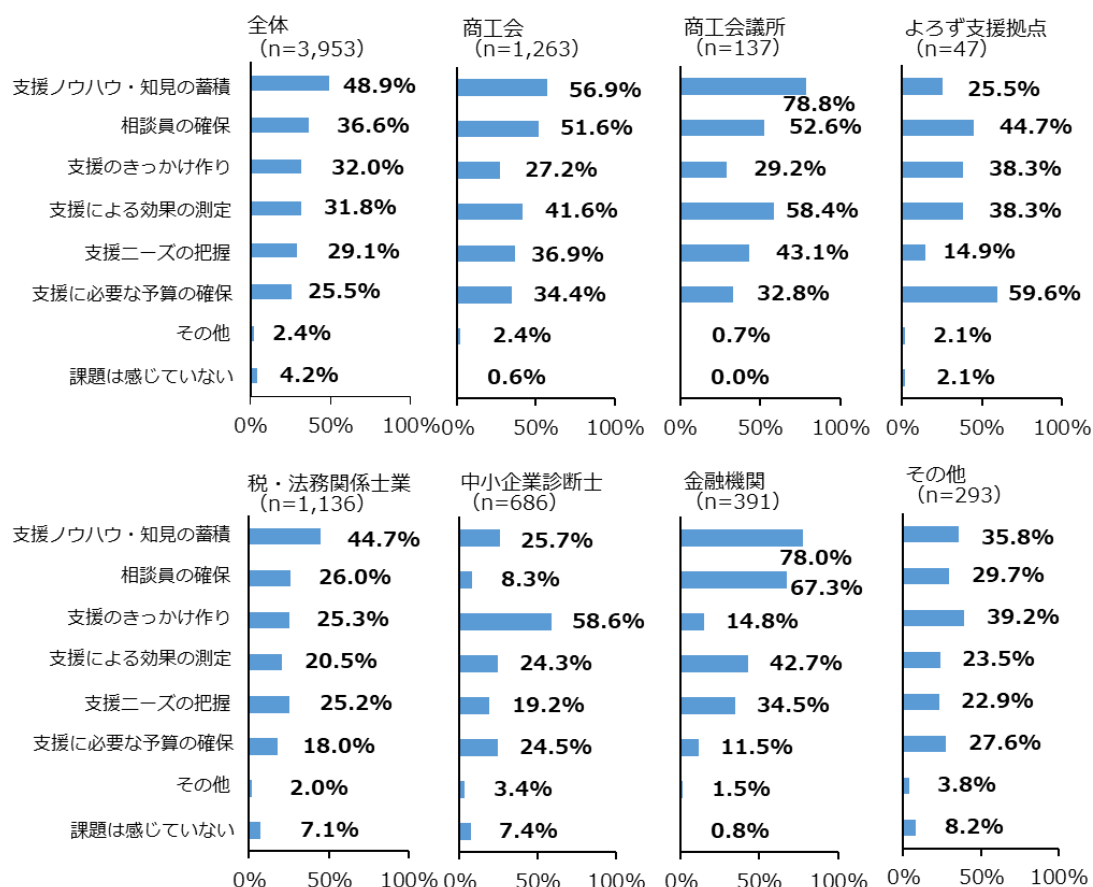


(注) 1.2023年と比較した、2024年の事業者から相談される経営課題の初回相談から対応完了までに要する面談回数について、ここでの「増加」とは、「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先を合計したもの。「減少」とは、「やや減少している」、「非常に減少している」と回答した先を合計したもの。「不変」とは「変わらない」と回答した先である。「分からない」と回答した先は除いて集計している。
2.支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。
3.「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<025> 支援を行う上での課題（支援機関別）

		合計	Q5 支援を行う上での課題							
			相談員の 確保	支援ノウ ハウ・知 見の蓄積	支援に必 要な予算 の確保	支援の きっかけ 作り	支援によ る効果の 測定	支援ニー ズの把握	その他	課題は感 じていな い
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	3953	36.6	48.9	25.5	32.0	31.8	29.1	2.4	4.2
	商工会	1263	51.6	56.9	34.4	27.2	41.6	36.9	2.4	0.6
	商工会議所	137	52.6	78.8	32.8	29.2	58.4	43.1	0.7	0.0
	よろず支援拠点	47	44.7	25.5	59.6	38.3	38.3	14.9	2.1	2.1
	税・法務関係士業	1136	26.0	44.7	18.0	25.3	20.5	25.2	2.0	7.1
	中小企業診断士	686	8.3	25.7	24.5	58.6	24.3	19.2	3.4	7.4
	金融機関	391	67.3	78.0	11.5	14.8	42.7	34.5	1.5	0.8
	その他	293	29.7	35.8	27.6	39.2	23.5	22.9	3.8	8.2

支援を行う上での課題



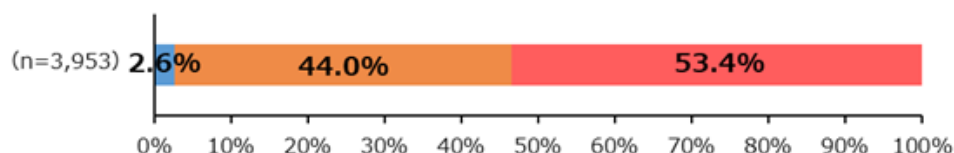
(注) 1. 「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。
 2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
 3. 支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

<026> 相談員の過不足感（支援機関別）

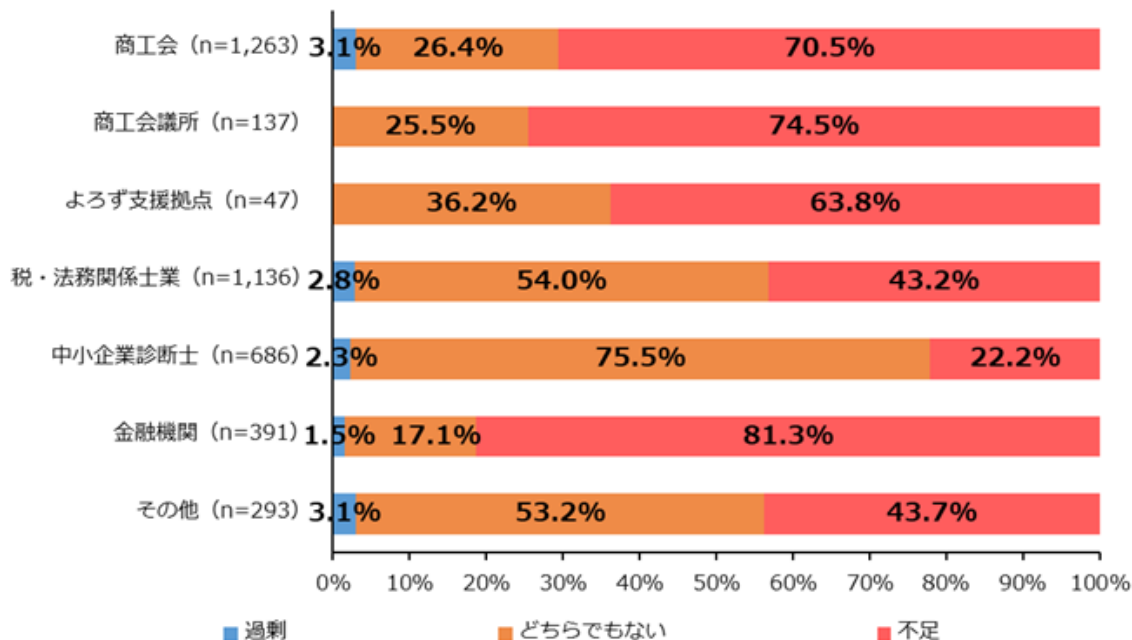
		合計	Q6 相談員の過不足感（統合）		
			過剰	どちらでもない	不足
Q1_1 業種・業態 （統合）	全体	3953	2.6	44.0	53.4
	商工会	1263	3.1	26.4	70.5
	商工会議所	137	0.0	25.5	74.5
	よろず支援拠点	47	0.0	36.2	63.8
	税・法務関係士業	1136	2.8	54.0	43.2
	中小企業診断士	686	2.3	75.5	22.2
	金融機関	391	1.5	17.1	81.3
	その他	293	3.1	53.2	43.7

相談員の過不足感

（１）全体



（２）支援機関別



（注）1.支援機関の相談員の過不足感について、ここでの「過剰」とは、「とても過剰」、「やや過剰」と回答した先を合計したもの。「不足」とは、「やや不足」、「とても不足」と回答した先を合計したもの。

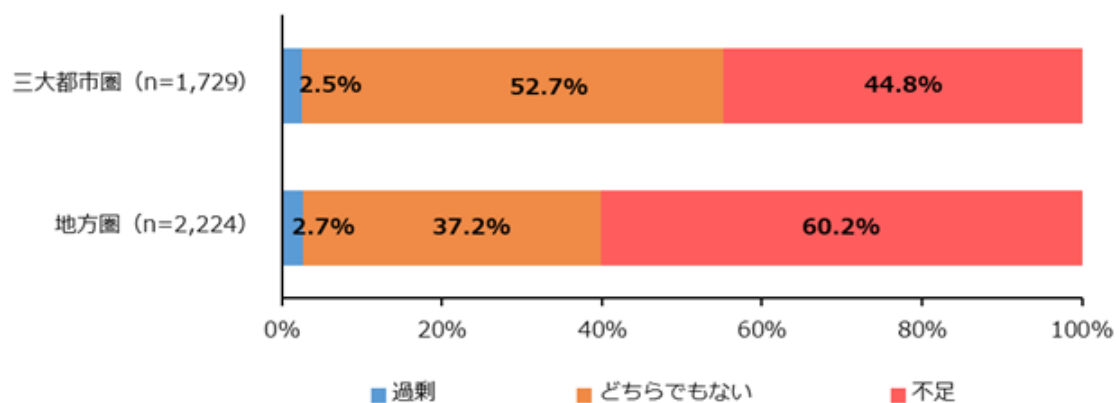
2.支援機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。

3.「地方公共団体」と回答した先を除いて集計している。

<027> 相談員の過不足感（三大都市圏、地方圏別）

		合計	Q6 相談員の過不足感（統合）		
			過剰	どちらでもない	不足
Q1_3 事務所の 所在地（統合）	三大都市圏	1729	2.5	52.7	44.8
	地方圏	2224	2.7	37.2	60.2

相談員の過不足感(三大都市圏・地方圏別)



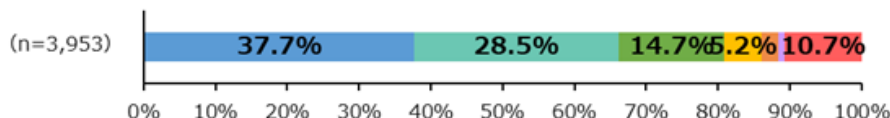
(注) 1.支援機関の相談員の過不足感について、ここでの「過剰」とは、「とても過剰」、「やや過剰」と回答した先を合計したもの。「不足」とは、「やや不足」、「とても不足」と回答した先を合計したもの。
2.「地方公共団体」を除いて集計している。

<028> 支援の質の維持・向上に向けて重視して行っている取組（支援機関別）

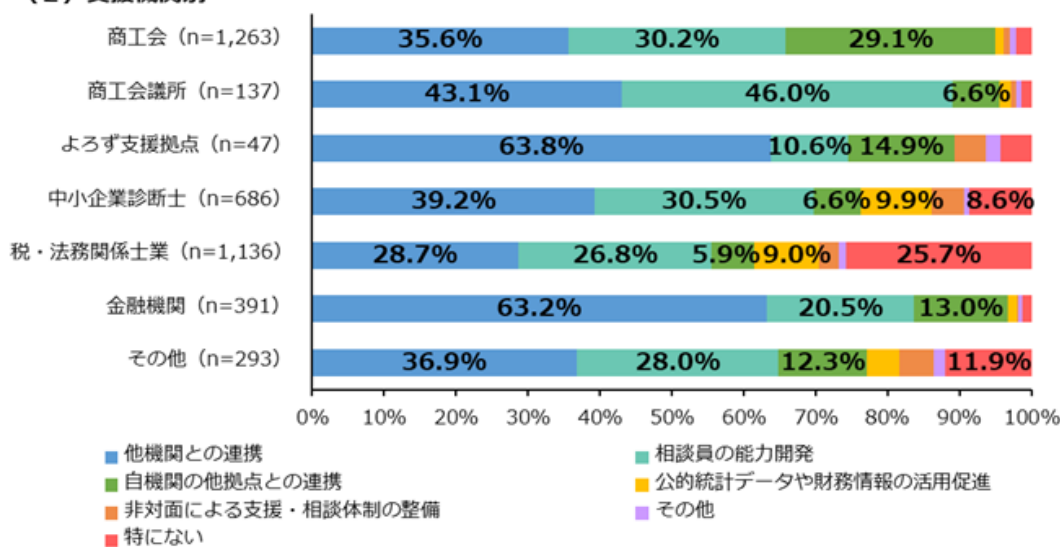
		合計	Q7-1 支援の質の維持・向上を図るため、重視する取組_1位						
			自機関の 他拠点と の連携	他機関と の連携	公的統計 データや 財務情報 の活用促 進	相談員の 能力開発	非対面による支 援・相談 体制の整備	その他	特にな い
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	3953	14.7	37.7	5.2	28.5	2.3	0.9	10.7
	商工会	1263	29.1	35.6	1.3	30.2	0.9	0.9	2.1
	商工会議所	137	6.6	43.1	1.5	46.0	0.7	0.7	1.5
	よろず支援拠点	47	14.9	63.8	0.0	10.6	4.3	2.1	4.3
	税・法務関係士業	1136	5.9	28.7	9.0	26.8	2.8	1.1	25.7
	中小企業診断士	686	6.6	39.2	9.9	30.5	4.5	0.7	8.6
	金融機関	391	13.0	63.2	1.3	20.5	0.3	0.5	1.3
	その他	293	12.3	36.9	4.4	28.0	4.8	1.7	11.9

支援の質の維持・向上に向けて最も重視して行っている取組

(1) 全体



(2) 支援機関別

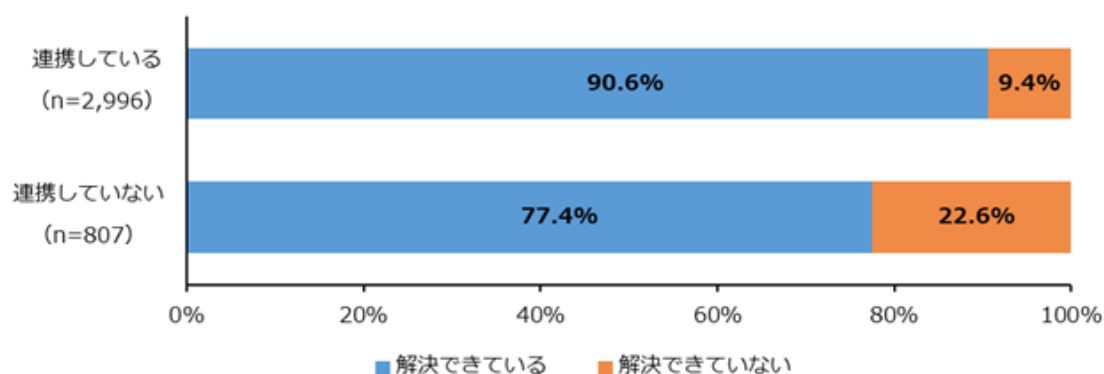


(注) 1. 支援の質の維持・向上を図るために重視して行っている取組について、上位1～3位までの回答のうち、1位として回答されたものを集計している。
2. ここでの「自機関の他拠点との連携」とは、例えば、商工会が他地域の商工会と連携する場合などを指す。
3. ここでの「その他」とは、支援機関について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先を合計したもの。
4. 「地方公共団体」を除いて集計している。

<029> 経営課題の課題解決割合（他機関との連携の有無別）

		合計	Q11 経営課題についての課題解決割合	
			解決できている	解決できていない
Q16_1 他機関との連携度合い	連携している	2996	90.6	9.4
	連携していない	807	77.4	22.6

経営課題の課題解決割合（他機関との連携の有無別）



（注）1.他機関との連携の有無について、ここでの「連携している」とは、「頻繁に連携している」、「時々連携している」と回答した先を合計したもの。「連携していない」とは、「あまり連携していない」、「全く連携していない」と回答した先を合計したもの。

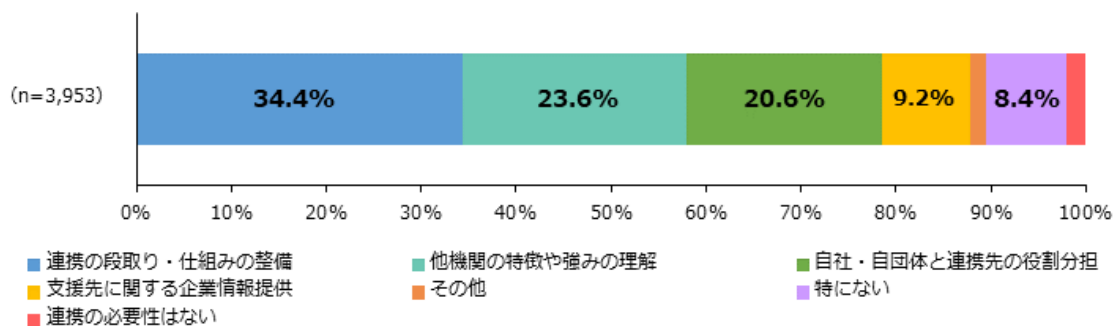
2.ここでの「経営課題の課題解決割合」とは、事業者の経営課題について、相談件数比で全体のうちおおむね解決できた割合を指す。ここでの「解決できている」とは、「ほぼ全て解決できている」、「やや解決できている」と回答した先を合計したもの。ここでの「解決できていない」とは、「あまり解決できていない」、「ほとんど解決できていない」と回答した先を合計したもの。「分からない」と回答した先を除いて集計している。

<030> 他機関との連携を進める上での課題

Q18 他機関との連携を進める上での課題...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	他機関の特徴や強みの理解	933	23.6
2	自社・自団体と連携先の役割分担	813	20.6
3	支援先に関する企業情報提供	363	9.2
4	連携の段取り・仕組みの整備	1360	34.4
5	その他	71	1.8
6	特にない	333	8.4
7	連携の必要性はない	80	2.0
	不明	0	
	全体	3953	100.0

他機関との連携を進める上での課題

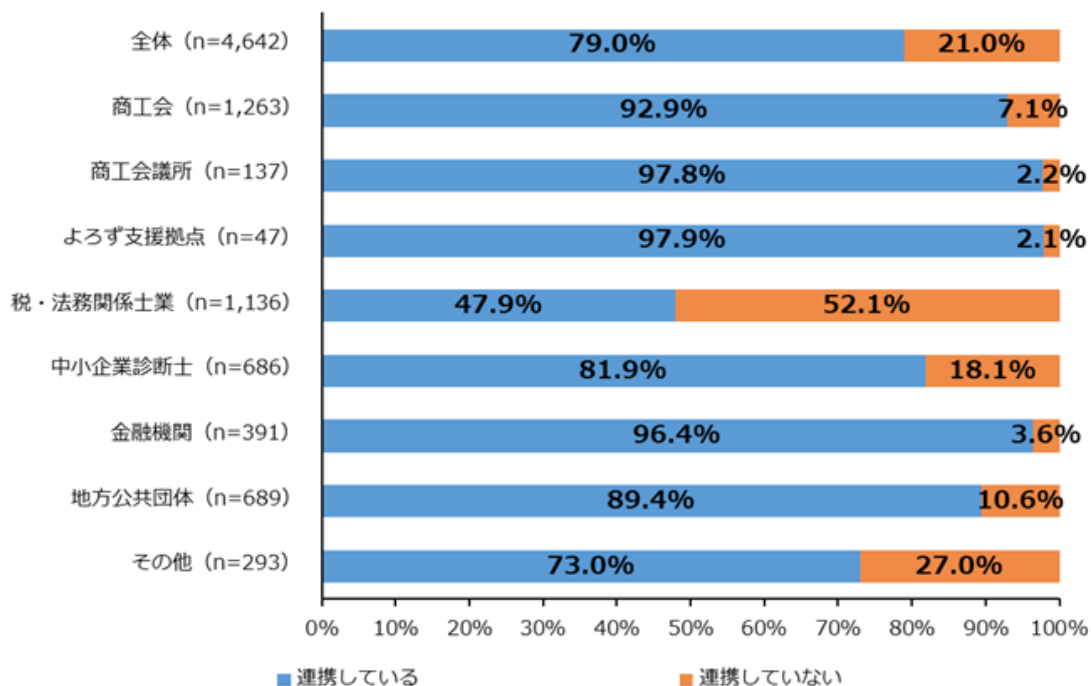


(注) 「地方公共団体」を除いて集計している。

<031> 他機関との連携状況（支援機関別）

		合計	Q16_1 他機関との連携度合い（統合）	
			連携している	連携していない
Q1_1 業種・業態（統合）	全体	4642	79.0	21.0
	商工会	1263	92.9	7.1
	商工会議所	137	97.8	2.2
	よろず支援拠点	47	97.9	2.1
	税・法務関係士業	1136	47.9	52.1
	中小企業診断士	686	81.9	18.1
	金融機関	391	96.4	3.6
	地方公共団体	689	89.4	10.6
	その他	293	73.0	27.0

他機関との連携状況

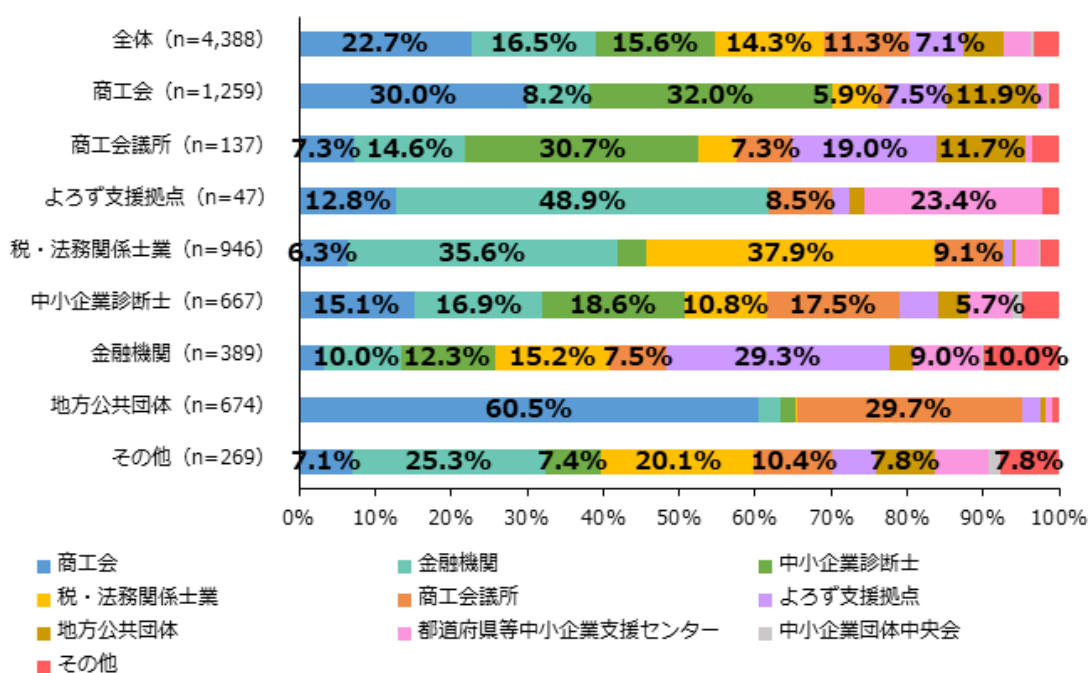


（注）1.事業者の支援に当たっての他機関との連携状況について、ここでの「連携している」とは、「頻繁に連携している」、「時々連携している」と回答した先を合計したもの。「連携していない」とは、「あまり連携していない」、「全く連携していない」と回答した先を合計したもの。
2.ここでの「その他」とは、支援機関について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先の合計を指す。

<032> 連携する頻度が最も高い機関（支援機関別）

	合計	Q16_2-1 よく連携する機関_1位									
		商工会	商工会議所	よろず支援拠点	都道府県等中小企業支援センター	中小企業団体中央会	税・法務関係士業	中小企業診断士	金融機関	地方公共団体	その他
全体	4388	22.7	11.3	7.1	3.5	0.4	14.3	15.6	16.5	5.4	3.4
Q1_1 業種・業態（統合）	1259	30.0	1.7	7.5	1.4	0.1	5.9	32.0	8.2	11.9	1.4
商工会	137	7.3	7.3	19.0	0.7	0.0	5.1	30.7	14.6	11.7	3.6
商工会議所	47	12.8	8.5	2.1	23.4	0.0	0.0	0.0	48.9	2.1	2.1
よろず支援拠点	946	6.3	9.1	1.1	3.0	0.2	37.9	3.7	35.6	0.5	2.5
税・法務関係士業	667	15.1	17.5	5.1	5.7	1.2	10.8	18.6	16.9	4.0	4.9
中小企業診断士	389	3.3	7.5	29.3	9.0	0.3	15.2	12.3	10.0	3.1	10.0
金融機関	674	60.5	29.7	2.5	0.9	0.0	0.1	1.9	2.8	0.6	0.9
地方公共団体	269	7.1	10.4	5.6	7.1	1.5	20.1	7.4	25.3	7.8	7.8
その他											

連携する頻度が最も高い機関

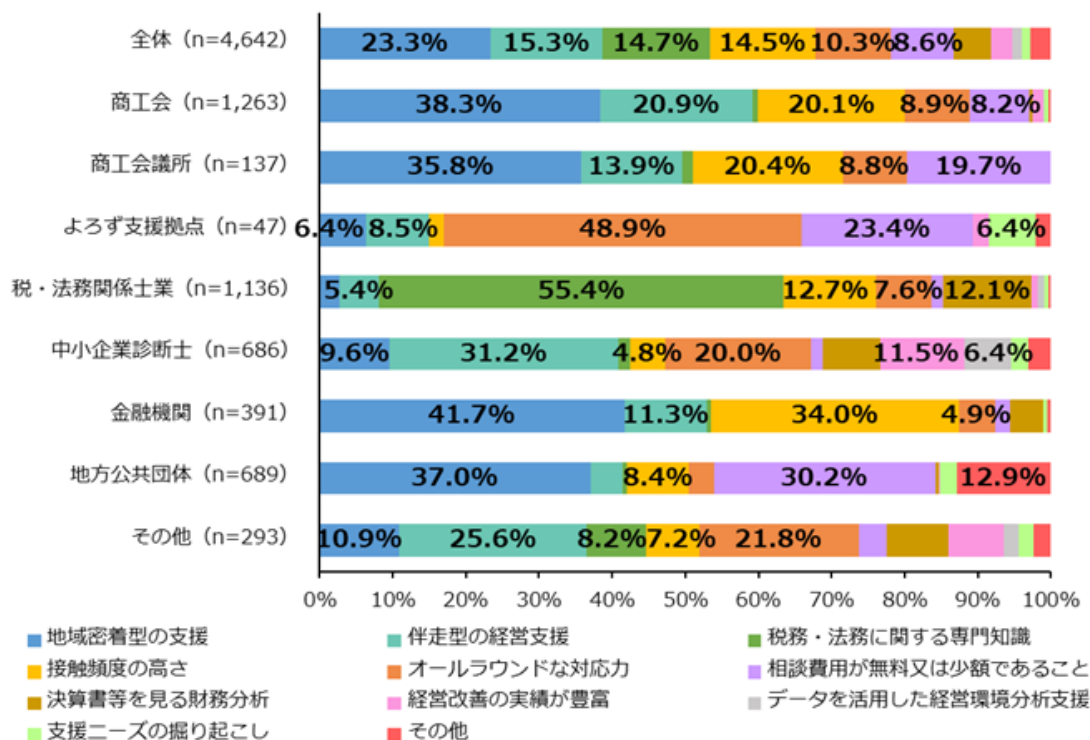


(注) 1.事業者の支援に当たっての他機関との連携状況について、「全く連携していない」と回答した先は除いて集計している。
2.支援に当たってよく連携する機関について、上位1～2位までの回答のうち、1位として回答されたものを集計している。
3.支援機関及び地方公共団体別について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先の合計を指す。

<Q3> 自機関の強みとを感じる点（支援機関別）

		合計	Q3-1 事業者の支援に当たって、強みとを感じる点_1位										
			接触頻度 の高さ	地域密着 型の支援	税務・法 務に関す る専門知 識	オールラ ウンドな 対応力	伴走型の 経営支援	データを 活用した 経営環境 分析支援	決算書等 を見る財 務分析	相談費用 が無料又 は少額で あること	経営改善 の実績が 豊富	支援ニー ズの掘り 起こし	その他
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	4642	14.5	23.3	14.7	10.3	15.3	1.3	5.2	8.6	2.8	1.2	2.8
	商工会	1263	20.1	38.3	0.7	8.9	20.9	0.1	0.4	8.2	1.5	0.6	0.3
	商工会議所	137	20.4	35.8	1.5	8.8	13.9	0.0	0.0	19.7	0.0	0.0	0.0
	よろず支援拠点	47	2.1	6.4	0.0	48.9	8.5	0.0	0.0	23.4	2.1	6.4	2.1
	税・法務関係士業	1136	12.7	2.7	55.4	7.6	5.4	1.0	12.1	1.6	0.8	0.5	0.4
	中小企業診断士	686	4.8	9.6	1.6	20.0	31.2	6.4	7.9	1.6	11.5	2.3	3.1
	金融機関	391	34.0	41.7	0.5	4.9	11.3	0.0	4.6	2.0	0.0	0.5	0.5
	地方公共団体	689	8.4	37.0	0.6	3.5	4.5	0.0	0.4	30.2	0.1	2.3	12.9
	その他	293	7.2	10.9	8.2	21.8	25.6	2.0	8.5	3.8	7.5	2.0	2.4

自機関の最も強みとを感じる点

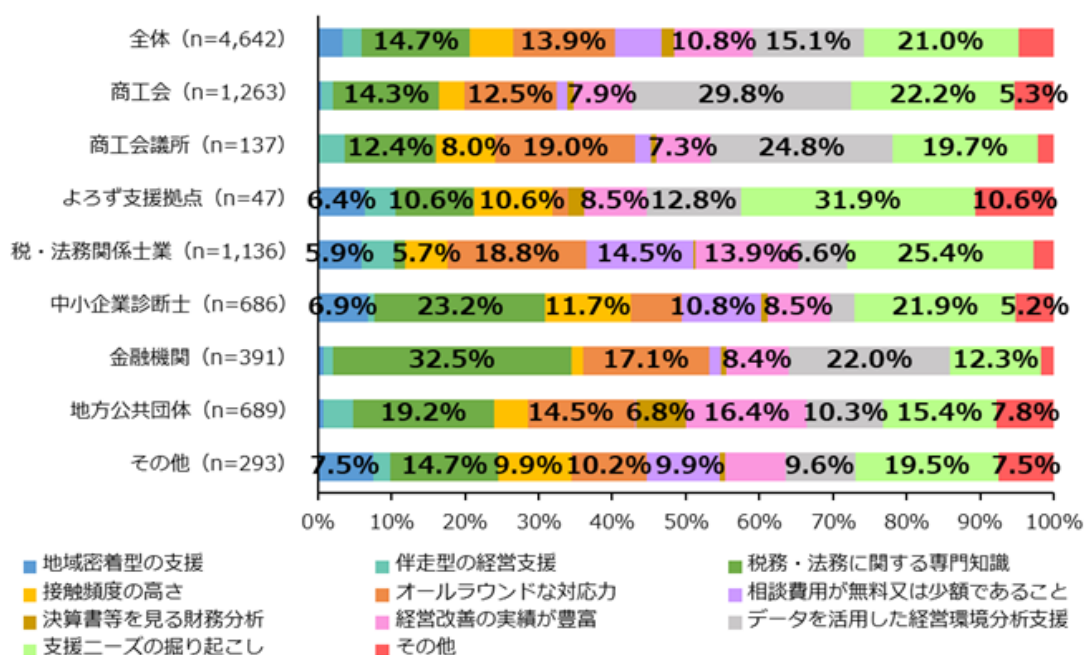


(注) 1. 支援に当たって自機関が強みとを感じる点について、上位1～3位での回答のうち、1位と回答されたものを集計している。
2. ここでの「その他」とは、支援機関について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先の合計を指す。

<034> 自機関に最も不足していると感じる点（支援機関別）

		合計	Q4-1 事業者の支援に当たって、不足していると感じる点_1位										
			接触頻度 の高さ	地域密着 型の支援	税務・法 務に関す る専門知 識	オールラ ウンドな 対応力	伴走型の 経営支援	データを 活用した 経営環境 分析支援	決算書等 を見る財 務分析	相談費用 が無料又 は少額で あること	経営改善 の実績が 豊富	支援ニー ズの掘り 起こし	その他
Q1_1 業種・業態 (統合)	全体	4642	5.8	3.3	14.7	13.9	2.7	15.1	1.6	6.4	10.8	21.0	4.8
	商工会	1263	3.4	0.6	14.3	12.5	1.6	29.8	0.9	1.5	7.9	22.2	5.3
	商工会議所	137	8.0	0.0	12.4	19.0	3.6	24.8	0.7	2.2	7.3	19.7	2.2
	よろず支援拠点	47	10.6	6.4	10.6	2.1	4.3	12.8	2.1	0.0	8.5	31.9	10.6
	税・法務関係士業	1136	5.7	5.9	1.5	18.8	4.5	6.6	0.4	14.5	13.9	25.4	2.7
	中小企業診断士	686	11.7	6.9	23.2	6.9	0.9	3.4	0.9	10.8	8.5	21.9	5.2
	金融機関	391	1.5	0.8	32.5	17.1	1.3	22.0	0.8	1.5	8.4	12.3	1.8
	地方公共団体	689	4.6	0.7	19.2	14.5	4.1	10.3	6.8	0.1	16.4	15.4	7.8
	その他	293	9.9	7.5	14.7	10.2	2.4	9.6	0.7	9.9	8.2	19.5	7.5

自機関に最も不足していると感じる点



(注) 1. 支援に当たって自機関に不足していると感じる点について、上位1～3位での回答のうち、1位と回答されたものを集計している。

2. ここでの「その他」とは、支援機関について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先の合計を指す。

<035> 他機関から見た、各機関の支援内容や得意分野についての理解度（支援機関別）

Q14-1 他機関の支援内容や得意分野についての理解度

商工会（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	2657	78.8
2	理解していない	716	21.2
	不明	1269	
	全体	3373	100.0

Q14-2 他機関の支援内容や得意分野についての理解度

商工会議所（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	3750	83.2
2	理解していない	755	16.8
	不明	137	
	全体	4505	100.0

Q14-3 他機関の支援内容や得意分野についての理解度

よろず支援拠点（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	3262	71.1
2	理解していない	1327	28.9
	不明	53	
	全体	4589	100.0

Q14-4 他機関の支援内容や得意分野についての理解度

都道府県等中小企業支援センター（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	2808	60.8
2	理解していない	1807	39.2
	不明	27	
	全体	4615	100.0

Q14-5 他機関の支援内容や得意分野についての理解度

中小企業団体中央会（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	2356	51.0
2	理解していない	2266	49.0
	不明	20	
	全体	4622	100.0

Q14-6 他機関の支援内容や得意分野についての理解度
税・法務関係士業（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	2829	81.3
2	理解していない	651	18.7
	不明	1162	
	全体	3480	100.0

 Q14-7 他機関の支援内容や得意分野についての理解度
中小企業診断士（統合）…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	3202	81.3
2	理解していない	738	18.7
	不明	702	
	全体	3940	100.0

 Q14-8 他機関の支援内容や得意分野についての理解度
金融機関（統合）…（S A）

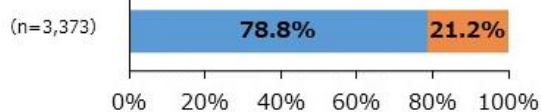
No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	3805	89.5
2	理解していない	445	10.5
	不明	392	
	全体	4250	100.0

 Q14-9 他機関の支援内容や得意分野についての理解度
地方公共団体（統合）…（S A）

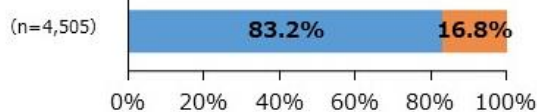
No.	カテゴリー名	n	%
1	理解している	2949	74.6
2	理解していない	1003	25.4
	不明	690	
	全体	3952	100.0

他機関から見た、各機関の支援内容や得意分野についての理解度（支援機関別）

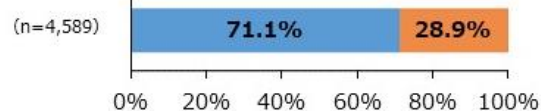
（１）商工会



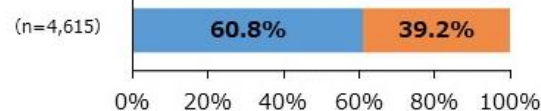
（２）商工会議所



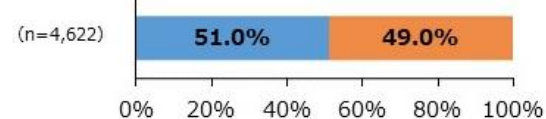
（３）よろず支援拠点



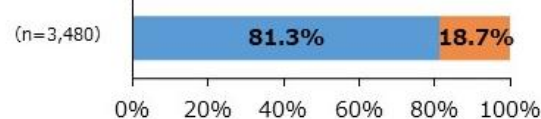
（４）都道府県等中小企業支援センター



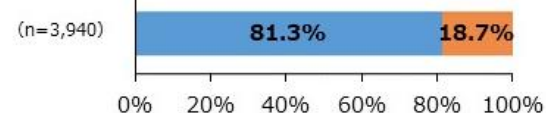
（５）中小企業団体中央会



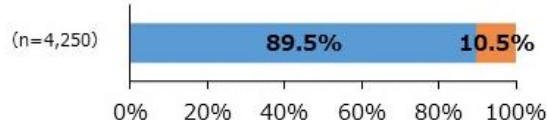
（６）税・法務関係士業



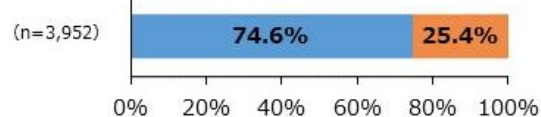
（７）中小企業診断士



（８）金融機関



（９）地方公共団体



■ 理解している ■ 理解していない

（注）支援機関及び地方公共団体における、他機関から見た、各機関の支援内容や得意分野についての理解度理解度合いについて、ここでの「理解している」とは「十分理解している」、「ある程度理解している」と回答した先を合計したもの。「理解していない」とは「あまり理解していない」、「全く理解していない」と回答した先を合計したもの。「自機関である」と回答した先は除いて集計している。

<036> 支援内容や得意分野について、他機関から強みとして認識されている点（支援機関別）

Q15-1 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 商工会...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	781	23.2
3	地域密着型の支援	2134	63.3
4	税務・法務に関する専門知識	90	2.7
5	オールラウンドな対応力	604	17.9
6	伴走型の経営支援	620	18.4
7	データを活用した経営環境分析支援	36	1.1
8	決算書等を見る財務分析	83	2.5
9	相談費用が無料又は少額であること	1083	32.1
10	経営改善の実績が豊富	206	6.1
11	支援ニーズの掘り起こし	201	6.0
12	その他	49	1.5
13	分からない	512	15.2
	不明	6	
	全体	3373	100.0

Q15-2 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 商工会議所...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	718	15.9
3	地域密着型の支援	2411	53.5
4	税務・法務に関する専門知識	139	3.1
5	オールラウンドな対応力	1169	25.9
6	伴走型の経営支援	775	17.2
7	データを活用した経営環境分析支援	116	2.6
8	決算書等を見る財務分析	114	2.5
9	相談費用が無料又は少額であること	1409	31.3
10	経営改善の実績が豊富	436	9.7
11	支援ニーズの掘り起こし	276	6.1
12	その他	160	3.6
13	分からない	684	15.2
	不明	0	
	全体	4505	100.0

Q15-3 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 よろず支援拠点...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	185	4.0
3	地域密着型の支援	548	11.9
4	税務・法務に関する専門知識	498	10.8
5	オールラウンドな対応力	2021	44.0
6	伴走型の経営支援	554	12.1
7	データを活用した経営環境分析支援	349	7.6
8	決算書等を見る財務分析	146	3.2
9	相談費用が無料又は少額であること	1502	32.7
10	経営改善の実績が豊富	843	18.4
11	支援ニーズの掘り起こし	306	6.7
12	その他	104	2.3
13	分からない	1061	23.1
	不明	5	
	全体	4590	100.0

Q15-4 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 都道府県等中小企業支援センター...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	117	2.5
3	地域密着型の支援	632	13.7
4	税務・法務に関する専門知識	302	6.5
5	オールラウンドな対応力	1362	29.5
6	伴走型の経営支援	414	9.0
7	データを活用した経営環境分析支援	378	8.2
8	決算書等を見る財務分析	163	3.5
9	相談費用が無料又は少額であること	1037	22.5
10	経営改善の実績が豊富	744	16.1
11	支援ニーズの掘り起こし	292	6.3
12	その他	184	4.0
13	分からない	1576	34.1
	不明	7	
	全体	4615	100.0

Q15-5 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 中小企業団体中央会...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	159	3.4
3	地域密着型の支援	634	13.7
4	税務・法務に関する専門知識	232	5.0
5	オールラウンドな対応力	824	17.8
6	伴走型の経営支援	333	7.2
7	データを活用した経営環境分析支援	252	5.5
8	決算書等を見る財務分析	134	2.9
9	相談費用が無料又は少額であること	710	15.4
10	経営改善の実績が豊富	375	8.1
11	支援ニーズの掘り起こし	289	6.3
12	その他	329	7.1
13	分からない	2071	44.8
	不明	2	
	全体	4623	100.0

Q15-6 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 税・法務関係士業...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	212	6.1
3	地域密着型の支援	118	3.4
4	税務・法務に関する専門知識	2757	79.2
5	オールラウンドな対応力	106	3.0
6	伴走型の経営支援	125	3.6
7	データを活用した経営環境分析支援	395	11.4
8	決算書等を見る財務分析	1496	43.0
9	相談費用が無料又は少額であること	26	0.7
10	経営改善の実績が豊富	283	8.1
11	支援ニーズの掘り起こし	27	0.8
12	その他	87	2.5
13	分からない	363	10.4
	不明	26	
	全体	3480	100.0

Q15-7 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 中小企業診断士...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	122	3.1
3	地域密着型の支援	133	3.4
4	税務・法務に関する専門知識	610	15.5
5	オールラウンドな対応力	1216	30.9
6	伴走型の経営支援	572	14.5
7	データを活用した経営環境分析支援	1299	33.0
8	決算書等を見る財務分析	1079	27.4
9	相談費用が無料又は少額であること	42	1.1
10	経営改善の実績が豊富	1182	30.0
11	支援ニーズの掘り起こし	248	6.3
12	その他	90	2.3
13	分からない	625	15.9
	不明	15	
	全体	3941	100.0

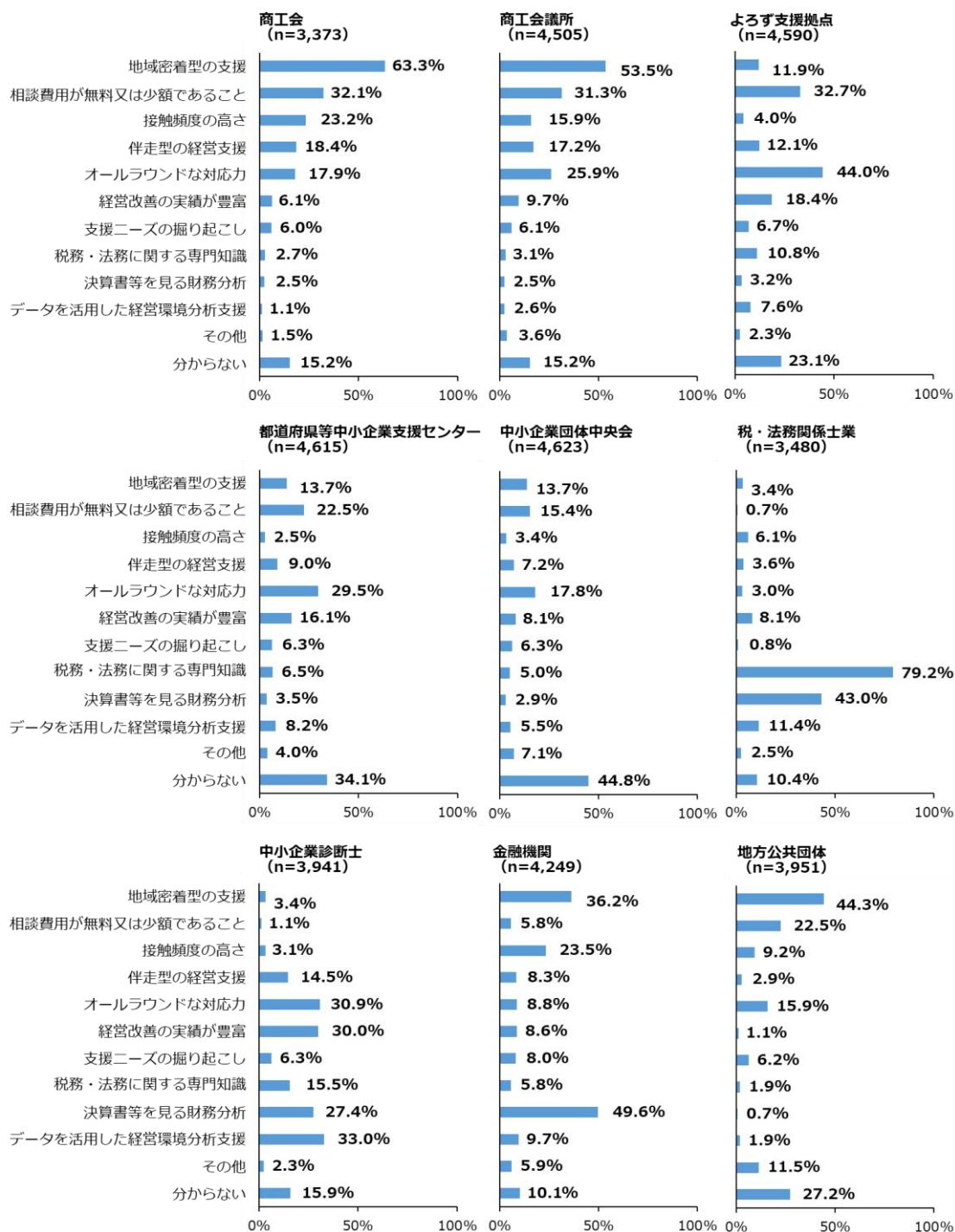
Q15-8 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 金融機関...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	997	23.5
3	地域密着型の支援	1538	36.2
4	税務・法務に関する専門知識	246	5.8
5	オールラウンドな対応力	372	8.8
6	伴走型の経営支援	353	8.3
7	データを活用した経営環境分析支援	414	9.7
8	決算書等を見る財務分析	2109	49.6
9	相談費用が無料又は少額であること	246	5.8
10	経営改善の実績が豊富	364	8.6
11	支援ニーズの掘り起こし	342	8.0
12	その他	250	5.9
13	分からない	429	10.1
	不明	2	
	全体	4249	100.0

Q15-9 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 地方公共団体...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
2	接触頻度の高さ	362	9.2
3	地域密着型の支援	1749	44.3
4	税務・法務に関する専門知識	76	1.9
5	オールラウンドな対応力	627	15.9
6	伴走型の経営支援	113	2.9
7	データを活用した経営環境分析支援	76	1.9
8	決算書等を見る財務分析	29	0.7
9	相談費用が無料又は少額であること	890	22.5
10	経営改善の実績が豊富	45	1.1
11	支援ニーズの掘り起こし	246	6.2
12	その他	453	11.5
13	分からない	1076	27.2
	不明	2	
	全体	3951	100.0

支援内容や得意分野について、他機関から強みとして認識されている点

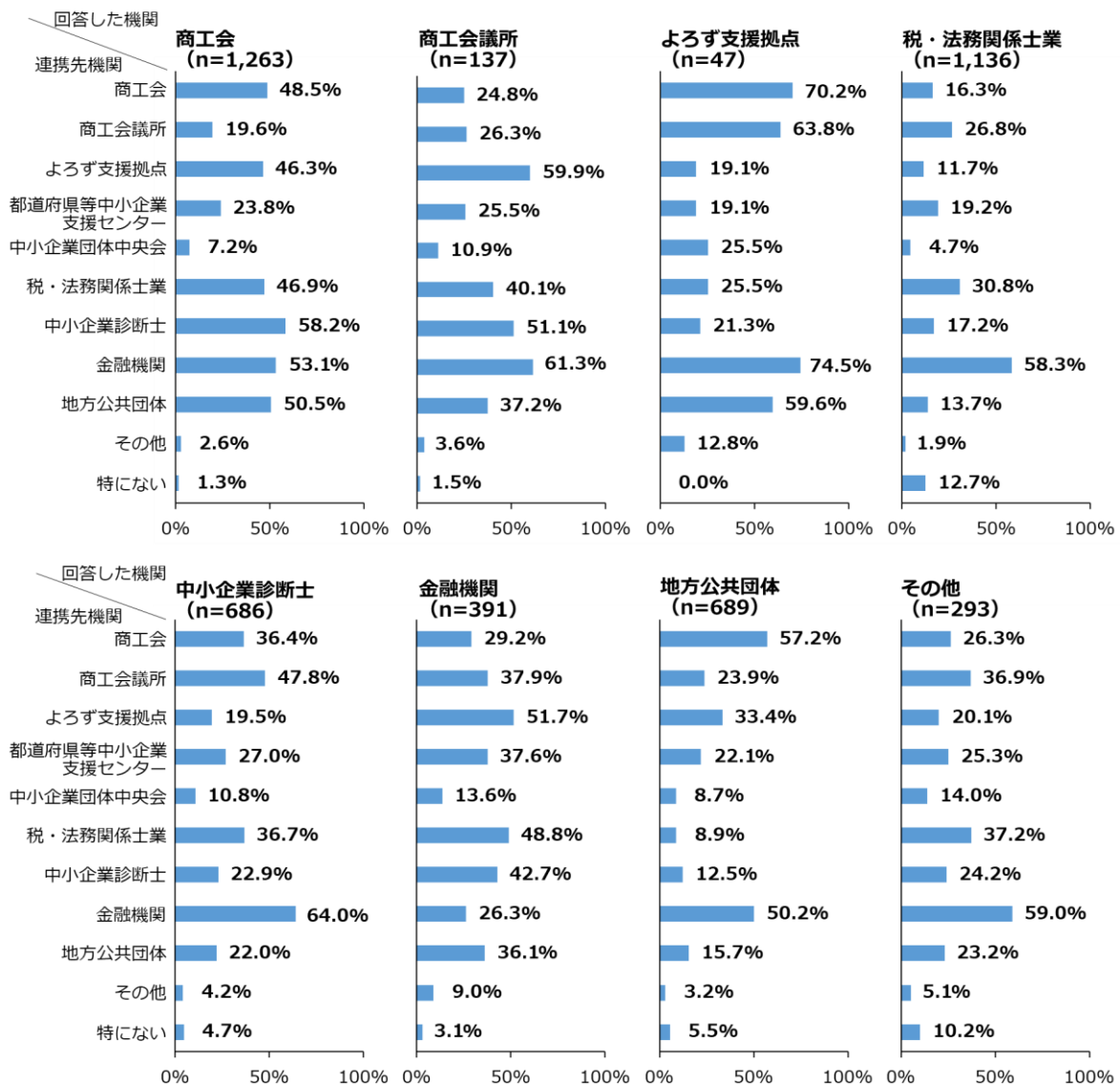


(注) 1.他機関の支援内容や得意分野で強みと感ずる点について、3つまで回答したものを集計している。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
3.他機関の支援内容や得意分野で強みと感ずる点について、「自機関である」と回答した先を除いて集計している。

<037> 今後連携を強化していきたい機関（支援機関別）

		合計	Q17 今後、連携を強化していきたい機関										
			商工会	商工会議所	よろず支援拠点	都道府県等中小企業支援センター	中小企業団体中央会	税・法務関係士業	中小企業診断士	金融機関	地方公共団体	その他	特にない
Q1_1 業種・業態 (統合)	商工会	1263	48.5	19.6	46.3	23.8	7.2	46.9	58.2	53.1	50.5	2.6	1.3
	商工会議所	137	24.8	26.3	59.9	25.5	10.9	40.1	51.1	61.3	37.2	3.6	1.5
	よろず支援拠点	47	70.2	63.8	19.1	19.1	25.5	25.5	21.3	74.5	59.6	12.8	0.0
	税・法務関係士業	1136	16.3	26.8	11.7	19.2	4.7	30.8	17.2	58.3	13.7	1.9	12.7
	中小企業診断士	686	36.4	47.8	19.5	27.0	10.8	36.7	22.9	64.0	22.0	4.2	4.7
	金融機関	391	29.2	37.9	51.7	37.6	13.6	48.8	42.7	26.3	36.1	9.0	3.1
	地方公共団体	689	57.2	23.9	33.4	22.1	8.7	8.9	12.5	50.2	15.7	3.2	5.5
	その他	293	26.3	36.9	20.1	25.3	14.0	37.2	24.2	59.0	23.2	5.1	10.2

今後連携を強化していきたい機関



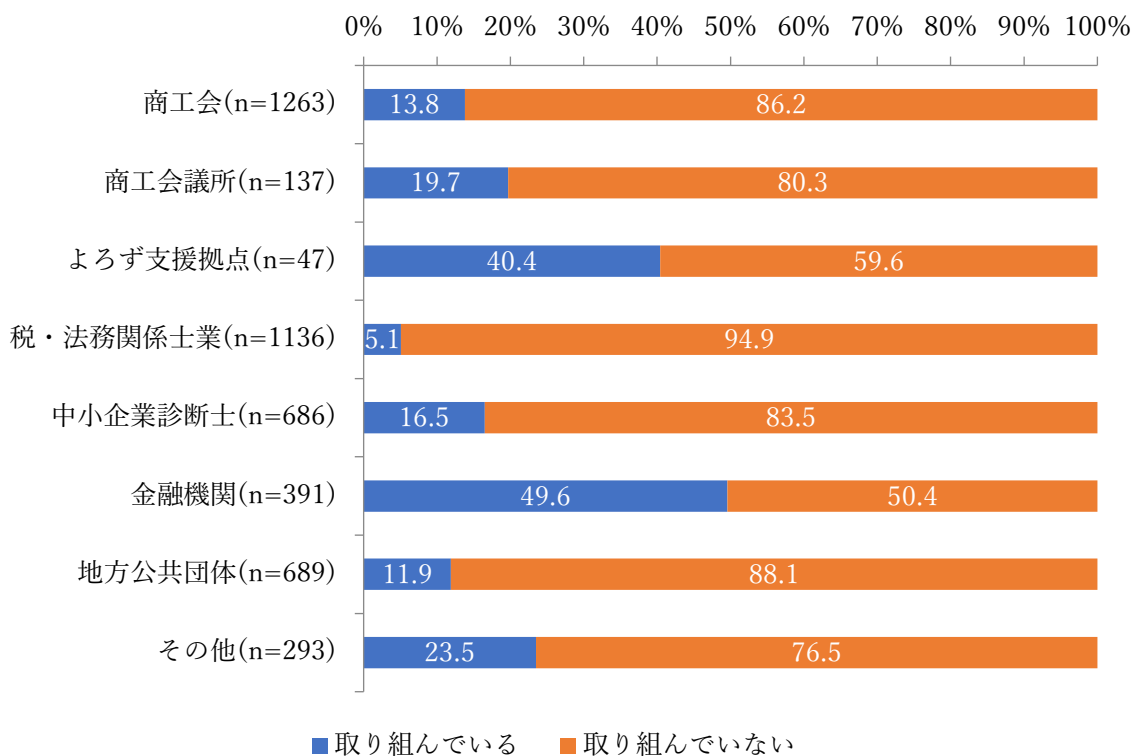
(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。
 2. 回答した機関について、ここでの「その他」とは、「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「その他」と回答した先の合計を指す。
 3. 回答した機関と連携先機関が一致している場合は、自機関の他拠点との連携を指す。

(4) 参考：図表・グラフ

<001> GX 支援の取組状況（支援機関別）

		合計	Q30 GXに関する支援の 取組状況	
			取り組んでいる	取り組んでいない
Q1_1 業種・業 態（統合）	商工会	1263	13.8	86.2
	商工会議所	137	19.7	80.3
	よろず支援拠点	47	40.4	59.6
	税・法務関係士業	1136	5.1	94.9
	中小企業診断士	686	16.5	83.5
	金融機関	391	49.6	50.4
	地方公共団体	689	11.9	88.1
	その他	293	23.5	76.5

GX支援の取組状況(支援機関別)(n=4642)



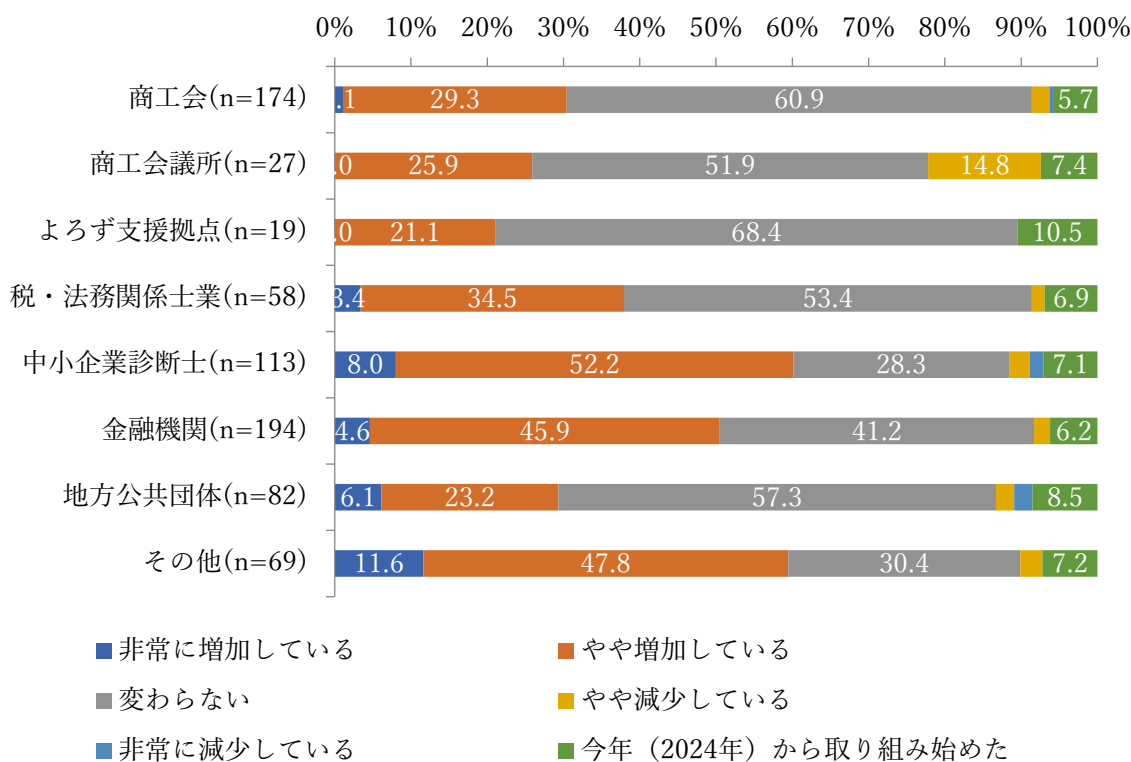
(注) 1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。

2. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。

<002> GX 支援の相談件数の状況（支援機関別）

		合計	Q31 GXに関する相談件数について、昨年と比べた状況					
			非常に増加している	やや増加している	変わらない	やや減少している	非常に減少している	今年（2024年）から取り組み始めた
Q1_1 業種・業態（統合）	商工会	174	1.1	29.3	60.9	2.3	0.6	5.7
	商工会議所	27	0.0	25.9	51.9	14.8	0.0	7.4
	よろず支援拠点	19	0.0	21.1	68.4	0.0	0.0	10.5
	税・法務関係士業	58	3.4	34.5	53.4	1.7	0.0	6.9
	中小企業診断士	113	8.0	52.2	28.3	2.7	1.8	7.1
	金融機関	194	4.6	45.9	41.2	2.1	0.0	6.2
	地方公共団体	82	6.1	23.2	57.3	2.4	2.4	8.5
	その他	69	11.6	47.8	30.4	2.9	0.0	7.2

GX支援の相談件数の状況（支援機関別）(n=736)

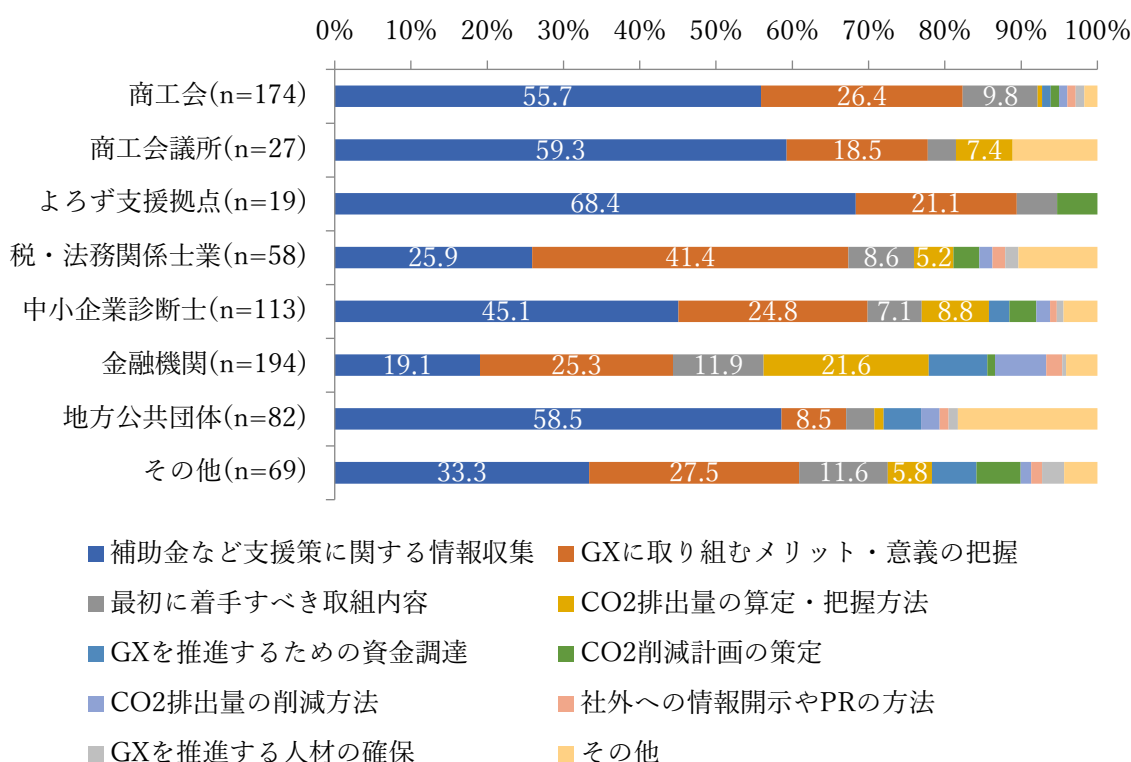


- （注）1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
 2. GX について、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。
 3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2 を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。

<003> GXに関する相談で最も件数の多い相談内容：1位（支援機関別）

		合計	Q32-1 GXに関する相談において、現在最も件数の多い相談内容_1位									
			GXに取り組むメリット・意義の把握	最初に着手すべき取組内容	CO2排出量の算定・把握方法	CO2削減計画の策定	CO2排出量の削減方法	社外への情報開示やPRの方法	GXを推進する人材の確保	GXを推進するための資金調達	補助金など支援策に関する情報収集	その他
Q1_1 業種・業態（統合）	商工会	174	26.4	9.8	0.6	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	55.7	1.7
	商工会議所	27	18.5	3.7	7.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	59.3	11.1
	よろず支援拠点	19	21.1	5.3	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	68.4	0.0
	税・法務関係士業	58	41.4	8.6	5.2	3.4	1.7	1.7	1.7	0.0	25.9	10.3
	中小企業診断士	113	24.8	7.1	8.8	3.5	1.8	0.9	0.9	2.7	45.1	4.4
	金融機関	194	25.3	11.9	21.6	1.0	6.7	2.1	0.5	7.7	19.1	4.1
	地方公共団体	82	8.5	3.7	1.2	0.0	2.4	1.2	1.2	4.9	58.5	18.3
	その他	69	27.5	11.6	5.8	5.8	1.4	1.4	2.9	5.8	33.3	4.3

GXに関する相談で最も件数の多い相談内容：1位（支援機関別）（n=736）

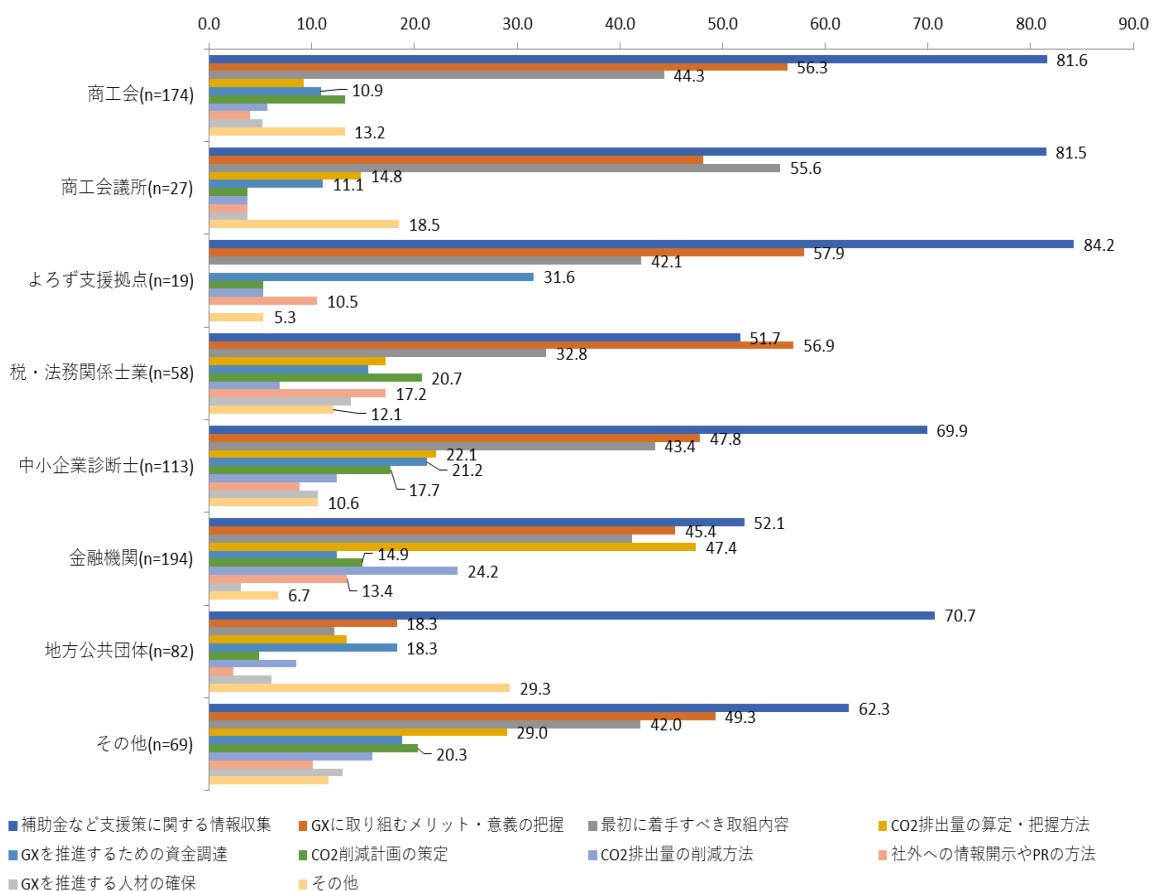


- （注）1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
2. GXについて、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。
3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。
4. GXに関する相談において現在最も件数の多い相談内容について、上位1～3位までのうち、1位と回答されたものを集計している。

<004> GX に関する相談で最も件数の多い相談内容（支援機関別、複数回答化）

		合計	P12 GXの相談内容（現在）									
			GXに取り組むメリット・意義の把握	最初に着手すべき取組内容	CO2排出量の算定・把握方法	CO2削減計画の策定	CO2排出量の削減方法	社外への情報開示やPRの方法	GXを推進する人材の確保	GXを推進するための資金調達	補助金など支援策に関する情報収集	その他
Q1_1 業種・業態（統合）	商工会	174	56.3	44.3	9.2	13.2	5.7	4.0	5.2	10.9	81.6	13.2
	商工会議所	27	48.1	55.6	14.8	3.7	3.7	3.7	3.7	11.1	81.5	18.5
	よろず支援拠点	19	57.9	42.1	0.0	5.3	5.3	10.5	0.0	31.6	84.2	5.3
	税・法務関係士業	58	56.9	32.8	17.2	20.7	6.9	17.2	13.8	15.5	51.7	12.1
	中小企業診断士	113	47.8	43.4	22.1	17.7	12.4	8.8	10.6	21.2	69.9	10.6
	金融機関	194	45.4	41.2	47.4	14.9	24.2	13.4	3.1	12.4	52.1	6.7
	地方公共団体	82	18.3	12.2	13.4	4.9	8.5	2.4	6.1	18.3	70.7	29.3
	その他	69	49.3	42.0	29.0	20.3	15.9	10.1	13.0	18.8	62.3	11.6

GXに関する相談で最も件数の多い相談内容（支援機関別、複数回答化）（n=736）

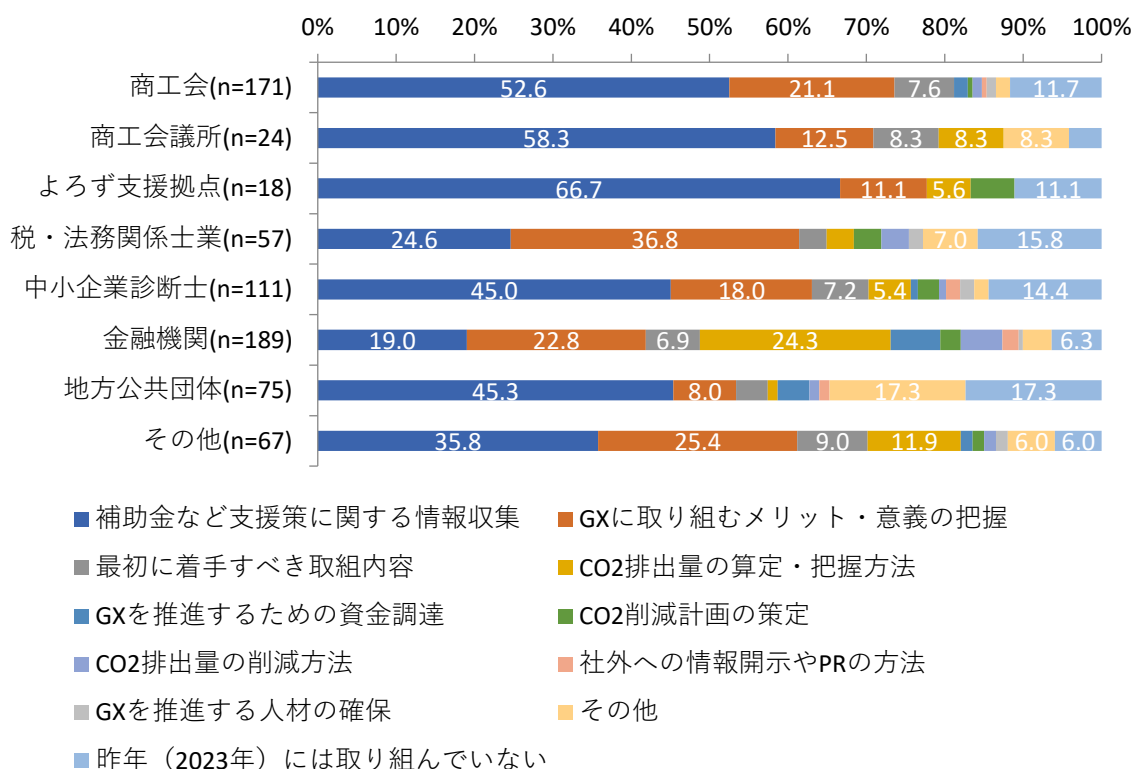


- （注）1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
2. GX について、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。
3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2 を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。
4. GX に関する相談において現在最も件数の多い相談内容について、当てはまるものを上から順に 3 つ回答したものを複数回答として集計している。
5. 複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

<005> GXに関する相談で最も件数が増加した相談内容：1位（支援機関別）

		Q33-1 GXに関する相談において、昨年に比べて最も増加した相談内容_1位										
Q1_1 業種・業態（統合）	合計	相談内容										
		GXに取り組むメリット・意義の把握	最初に着手すべき取組内容	CO2排出量の算定・把握方法	CO2削減計画の策定	CO2排出量の削減方法	社外への情報開示やPRの方法	GXを推進する人材の確保	GXを推進するための資金調達	補助金など支援策に関する情報収集	その他	昨年（2023年）には取り組んでいない
商工会	171	21.1	7.6	0.0	0.6	1.2	0.6	1.2	1.8	52.6	1.8	11.7
商工会議所	24	12.5	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	58.3	8.3	4.2
よろず支援拠点	18	11.1	0.0	5.6	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	11.1
税・法務関係士業	57	36.8	3.5	3.5	3.5	3.5	0.0	1.8	0.0	24.6	7.0	15.8
中小企業診断士	111	18.0	7.2	5.4	2.7	0.9	1.8	1.8	0.9	45.0	1.8	14.4
金融機関	189	22.8	6.9	24.3	2.6	5.3	2.1	0.5	6.3	19.0	3.7	6.3
地方公共団体	75	8.0	4.0	1.3	0.0	1.3	1.3	0.0	4.0	45.3	17.3	17.3
その他	67	25.4	9.0	11.9	1.5	1.5	0.0	1.5	1.5	35.8	6.0	6.0

GXに関する相談で最も件数が増加した相談内容：1位（支援機関別）(n=712)



（注）1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。

2. GXについて、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。

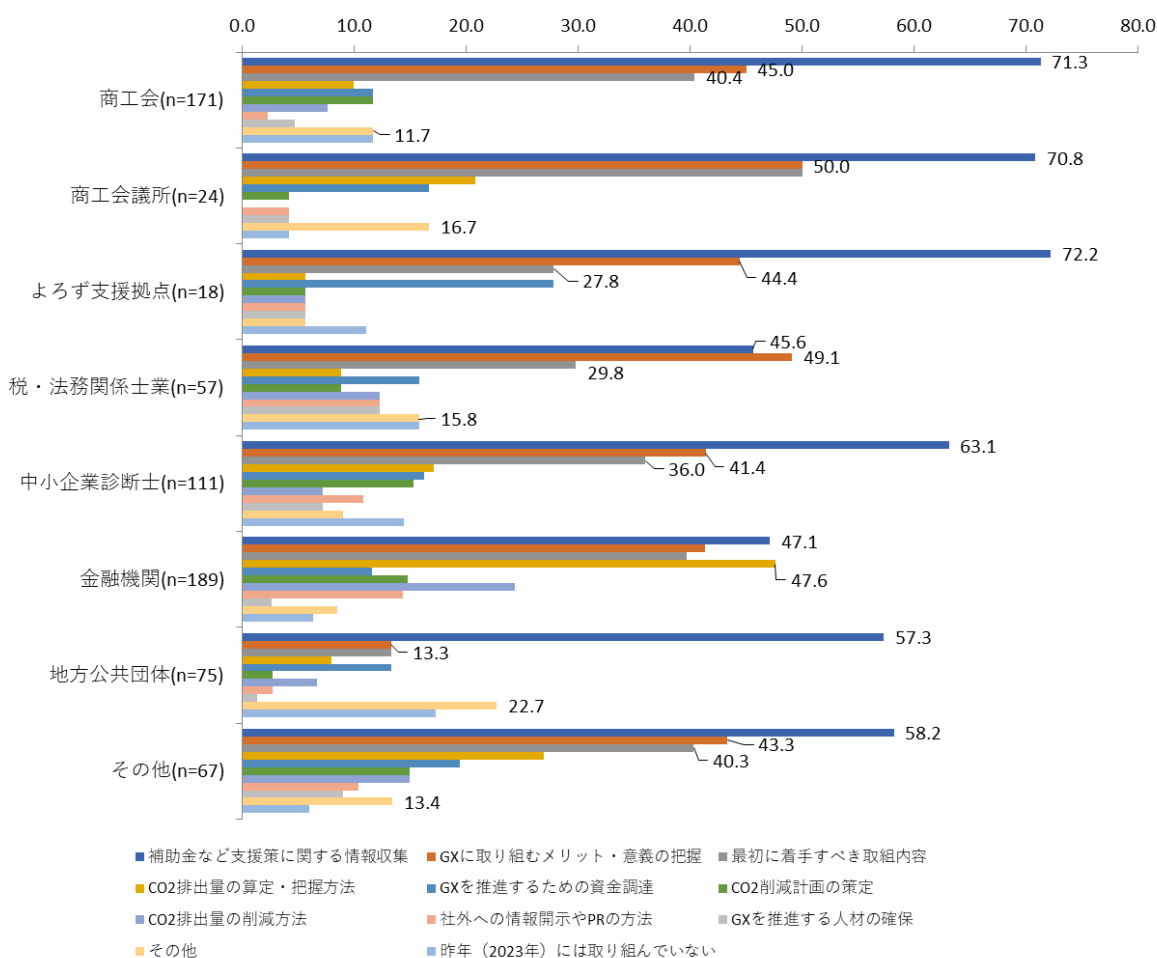
3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。

4. GXに関する相談において昨年（2023年）に比べて最も件数が増加した相談内容について、上位1～3位までのうち、1位と回答されたものを集計している。

<006> GX に関する相談で最も件数が増加した相談内容（支援機関別、複数回答化）

		合計	P13 GXの相談内容（昨年から増加したもの）										昨年（2023年）には取り組んでいない
			GXに取り組むメリット・意義の把握	最初に着手すべき取組内容	CO2排出量の算定・把握方法	CO2削減計画の策定	CO2排出量の削減方法	社外への情報開示やPRの方法	GXを推進する人材の確保	GXを推進するための資金調達	補助金など支援策に関する情報収集	その他	
Q1.1 業種・業態（統合）	商工会	171	45.0	40.4	9.9	11.7	7.6	2.3	4.7	11.7	71.3	11.7	11.7
	商工会議所	24	50.0	50.0	20.8	4.2	0.0	4.2	4.2	16.7	70.8	16.7	4.2
	よろず支援拠点	18	44.4	27.8	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	27.8	72.2	5.6	11.1
	税・法務関係士業	57	49.1	29.8	8.8	8.8	12.3	12.3	12.3	15.8	45.6	15.8	15.8
	中小企業診断士	111	41.4	36.0	17.1	15.3	7.2	10.8	7.2	16.2	63.1	9.0	14.4
	金融機関	189	41.3	39.7	47.6	14.8	24.3	14.3	2.6	11.6	47.1	8.5	6.3
	地方公共団体	75	13.3	13.3	8.0	2.7	6.7	2.7	1.3	13.3	57.3	22.7	17.3
	その他	67	43.3	40.3	26.9	14.9	14.9	10.4	9.0	19.4	58.2	13.4	6.0

GXに関する相談で最も件数が増加した相談内容（支援機関別、複数回答化）(n=712)

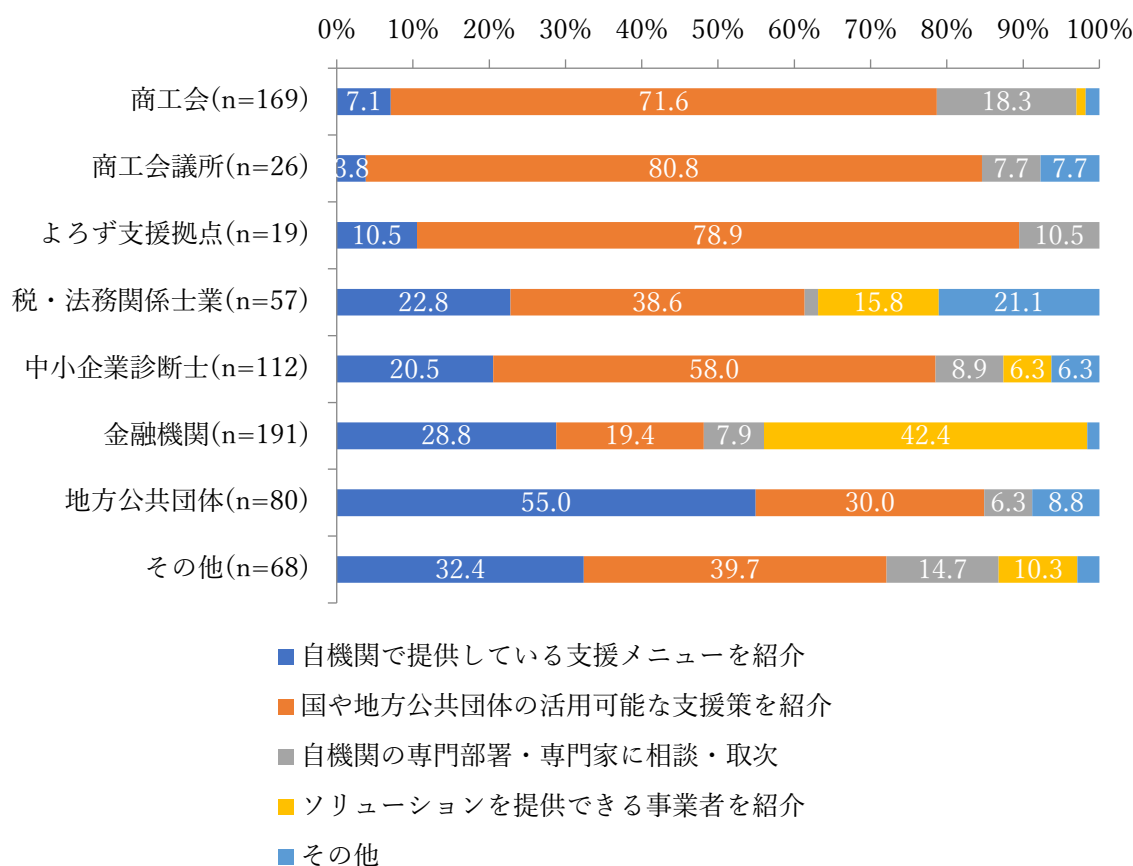


- (注) 1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
 2. GX について、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。
 3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2 を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。
 4. GX に関する相談において昨年（2023 年）に比べて最も件数が増加した相談内容について、当てはまるものを上から順に 3 つ回答したものを複数回答として集計している。
 5. 複数回答のため、合計は必ずしも 100%にならない。

<007> GXに関する相談にどのように対応しているか（支援機関別）

Q1_1 業種・業態（統合）		合計	Q34 GXに関する相談について、事業者から受けた相談への対応				
			自機関で提供している支援メニューを紹介	国や地方公共団体の活用可能な支援策を紹介	自機関の専門部署・専門家に相談・取次	ソリューションを提供できる事業者を紹介	その他
Q1_1 業種・業態（統合）	商工会	169	7.1	71.6	18.3	1.2	1.8
	商工会議所	26	3.8	80.8	7.7	0.0	7.7
	よろず支援拠点	19	10.5	78.9	10.5	0.0	0.0
	税・法務関係士業	57	22.8	38.6	1.8	15.8	21.1
	中小企業診断士	112	20.5	58.0	8.9	6.3	6.3
	金融機関	191	28.8	19.4	7.9	42.4	1.6
	地方公共団体	80	55.0	30.0	6.3	0.0	8.8
	その他	68	32.4	39.7	14.7	10.3	2.9

GXに関する相談にどのように対応しているか（支援機関別）（n=722）

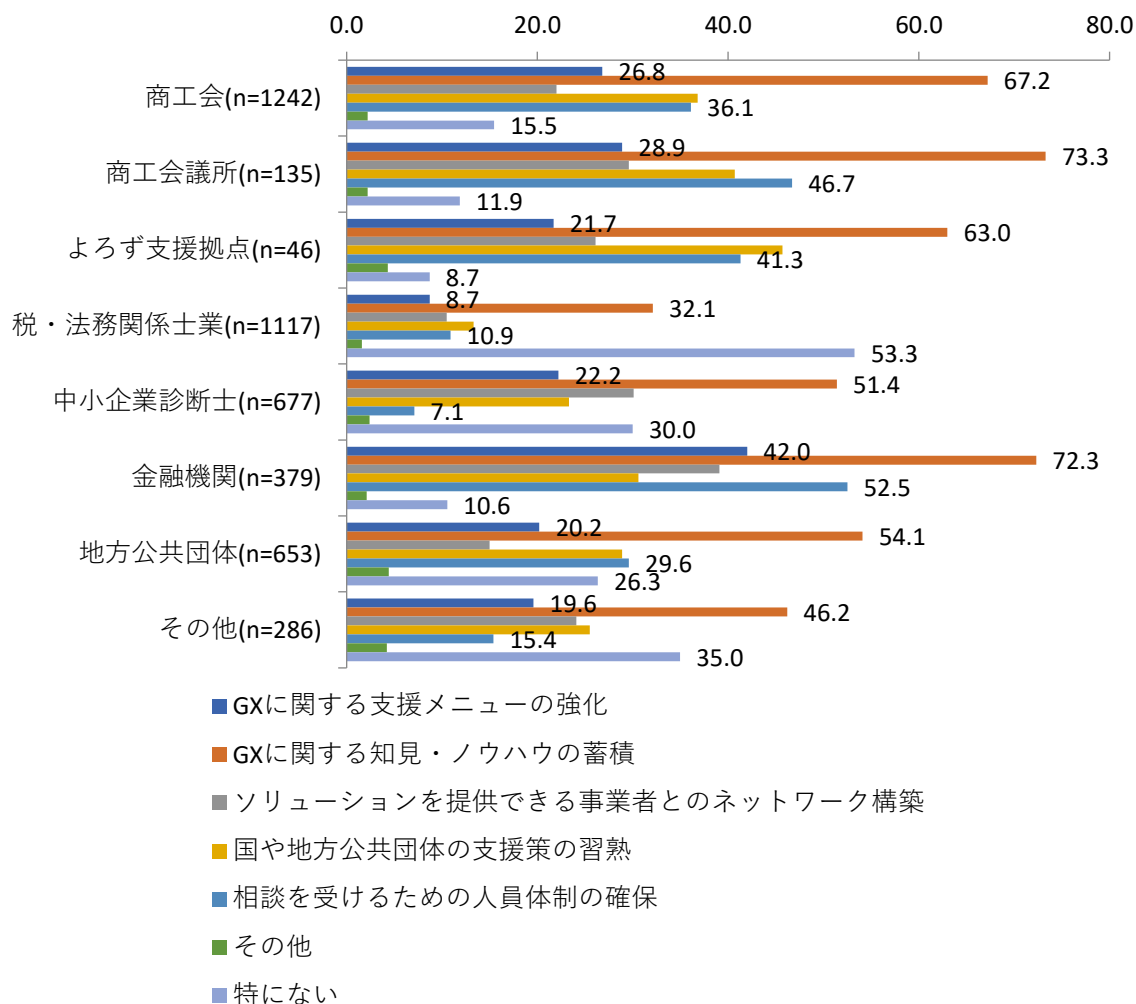


- （注）1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
2. GX について、取り組んでいると回答した先に聞いたもの。
3. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2 を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。

<008> GXに関する相談に対応する際の課題（支援機関別）

		合計	Q35 GXに関する相談を受けるに当たっての課題						
			GXに関する支援メニューの強化	GXに関する知見・ノウハウの蓄積	ソリューションを提供できる事業者とのネットワーク構築	国や地方公共団体の支援策の習熟	相談を受けるための人員体制の確保	その他	特にない
Q1_1 業種・業態（統合）	商工会	1242	26.8	67.2	22.0	36.8	36.1	2.2	15.5
	商工会議所	135	28.9	73.3	29.6	40.7	46.7	2.2	11.9
	よろず支援拠点	46	21.7	63.0	26.1	45.7	41.3	4.3	8.7
	税・法務関係士業	1117	8.7	32.1	10.5	13.3	10.9	1.6	53.3
	中小企業診断士	677	22.2	51.4	30.1	23.3	7.1	2.4	30.0
	金融機関	379	42.0	72.3	39.1	30.6	52.5	2.1	10.6
	地方公共団体	653	20.2	54.1	15.0	28.9	29.6	4.4	26.3
	その他	286	19.6	46.2	24.1	25.5	15.4	4.2	35.0

GXに関する相談に対応する際の課題（支援機関別）(n=4535)



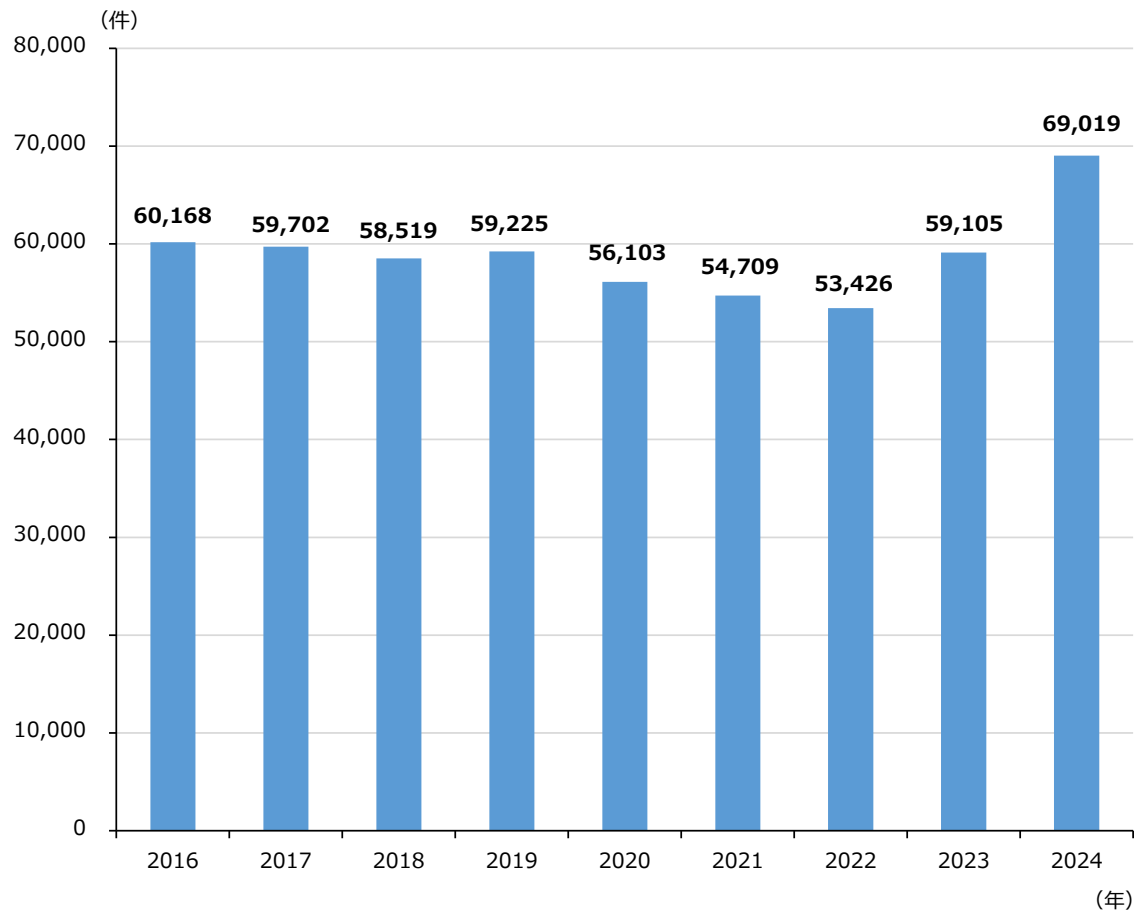
- (注) 1. 「その他」は「その他」、「中小企業団体中央会」、「都道府県等中小企業支援センター」の合計。
2. ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指す。

2-3. 弊社データベースによる分析結果

<001> 休廃業・解散件数の推移

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
合計	60,168	59,702	58,519	59,225	56,103	54,709	53,426	59,105	69,019

休廃業・解散件数の推移



資料：(株) 帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

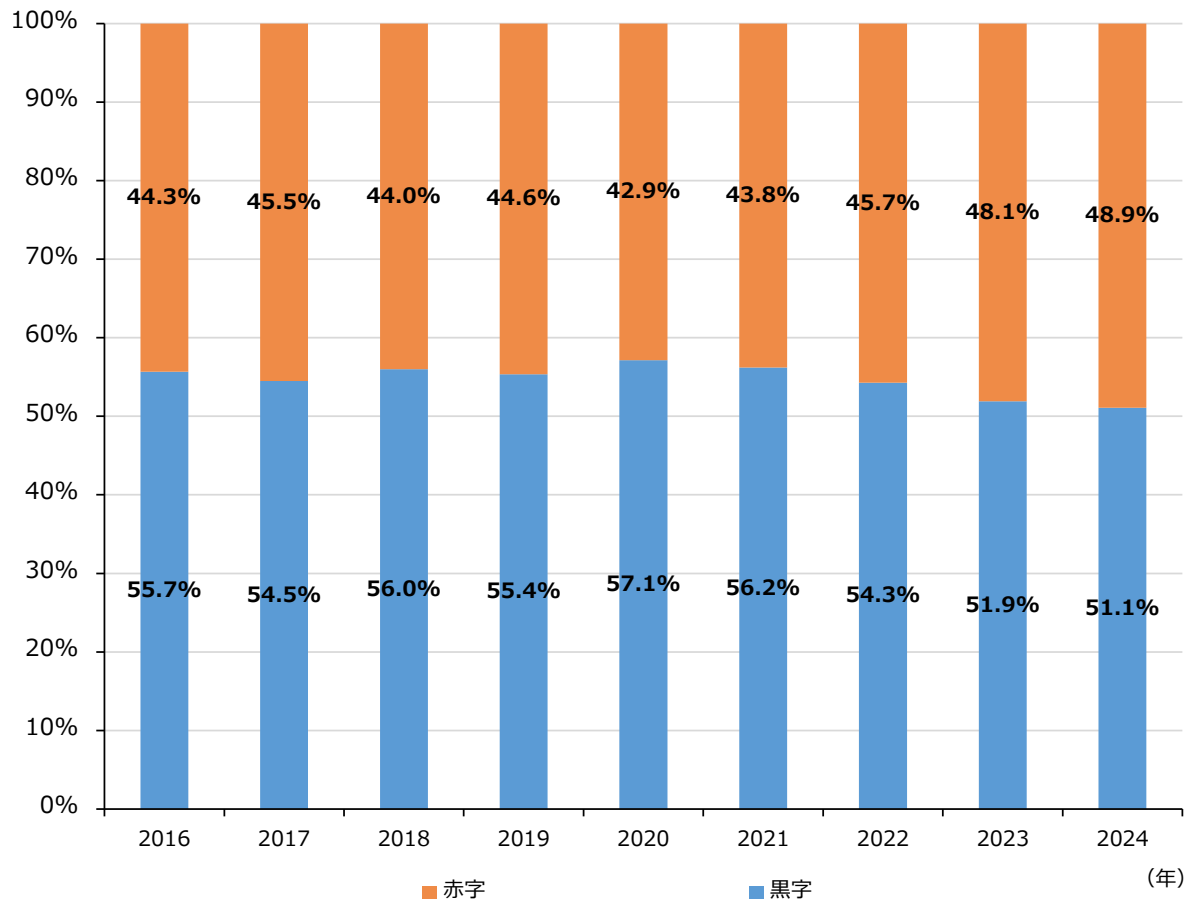
(注) 1. (株) 帝国データバンクが調査・保有する企業データベースのほか、各種法人データベースを基に集計したもの。休廃業・解散とは、倒産（法的整理）によるものを除き、特段の手続きを取らずに企業活動が停止した状態を確認（休廃業）、若しくは商業登記等で解散（ただし「みなし解散」を除く）を確認できたものを指す。

2. 調査時点での休廃業・解散状態を確認したもので、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。

<002> 休廃業・解散企業の損益別構成比の推移

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
黒字	55.7%	54.5%	56.0%	55.4%	57.1%	56.2%	54.3%	51.9%	51.1%
赤字	44.3%	45.5%	44.0%	44.6%	42.9%	43.8%	45.7%	48.1%	48.9%

休廃業・解散企業の損益別構成比の推移



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。

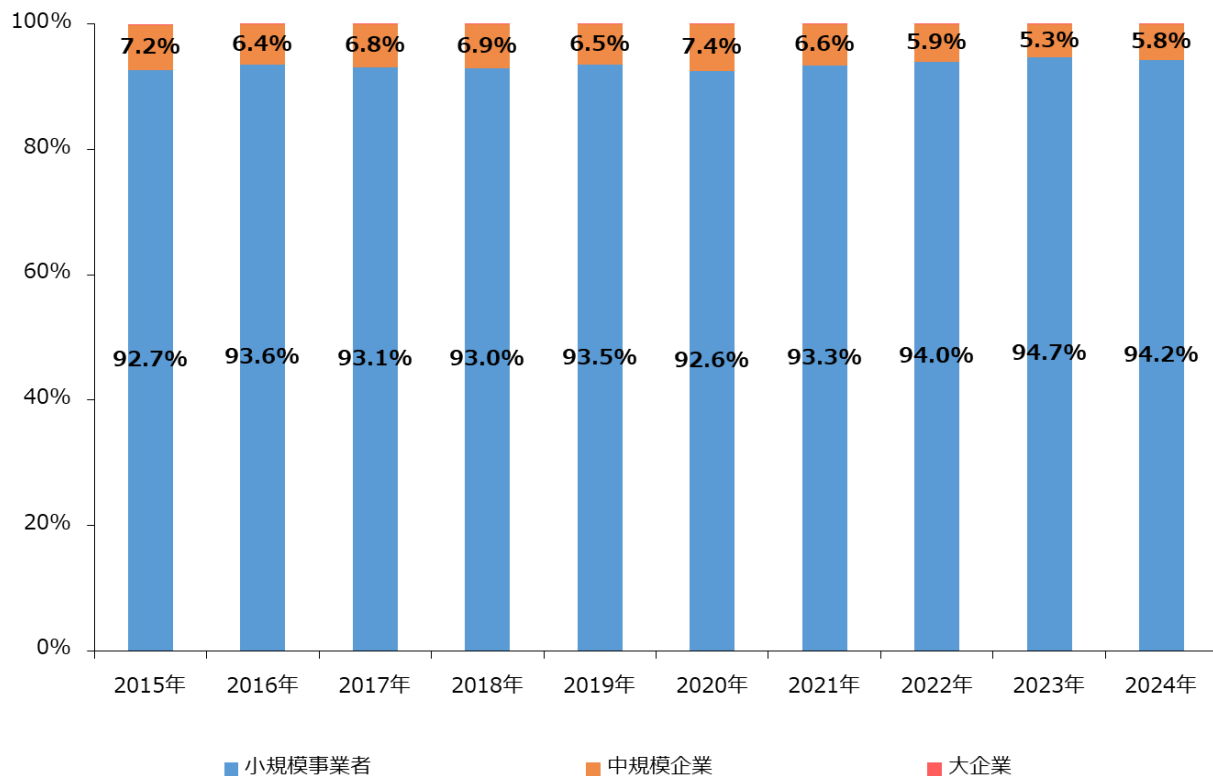
2. 調査時点での休廃業・解散状態を確認したもので、将来的な企業活動の再開を否定するものではない。また、休廃業・解散後に法的整理へ移行した場合は、倒産件数として再集計する場合もある。

3. 「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。

<003> 休廃業・解散企業数の割合（企業規模別）の推移

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
小規模事業者	92.7%	93.6%	93.1%	93.0%	93.5%	92.6%	93.3%	94.0%	94.7%	94.2%
中規模企業	7.2%	6.4%	6.8%	6.9%	6.5%	7.4%	6.6%	5.9%	5.3%	5.8%
大企業	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%

休廃業・解散企業数の割合（企業規模別）の推移



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．（株）帝国データバンクが調査・保有する企業データベース基に集計したもの。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。

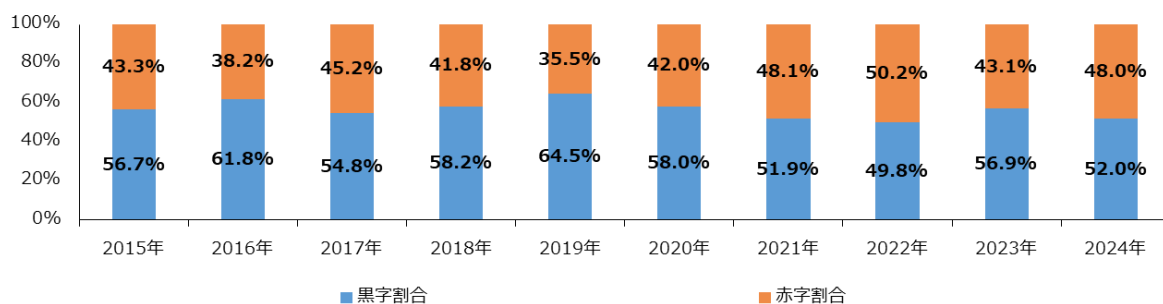
２．調査時点での休廃業・解散状態を確認したもので、将来的な企業活動の再開を否定するものではない。また、休廃業・解散後に法的整理へ移行した場合は、倒産件数として再集計する場合もある。

３．ここでいう「小規模事業者」とは、中小企業基本法に定める「小規模企業者」のことを指し、「中規模企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のうち、「小規模企業者」を除いた者をいう。なお、企業規模は休廃業・解散する直前の企業概要ファイルの情報に基づき分類をしている。

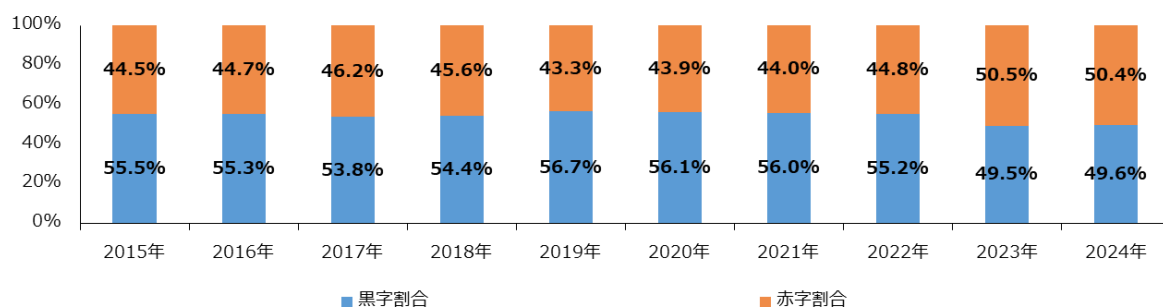
<004> 休廃業・解散企業の損益別構成比（企業規模別）の推移

		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
中規模企業	黒字割合	56.7%	56.7%	61.8%	54.8%	58.2%	64.5%	58.0%	51.9%	49.8%	56.9%	52.0%
中規模企業	赤字割合	43.3%	43.3%	38.2%	45.2%	41.8%	35.5%	42.0%	48.1%	50.2%	43.1%	48.0%
小規模企業	黒字割合	52.1%	55.5%	55.3%	53.8%	54.4%	56.7%	56.1%	56.0%	55.2%	49.5%	49.6%
小規模企業	赤字割合	47.9%	44.5%	44.7%	46.2%	45.6%	43.3%	43.9%	44.0%	44.8%	50.5%	50.4%

（１）中規模企業



（２）小規模事業者



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．（株）帝国データバンクが調査・保有する企業データベース基に集計したもの。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で、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。

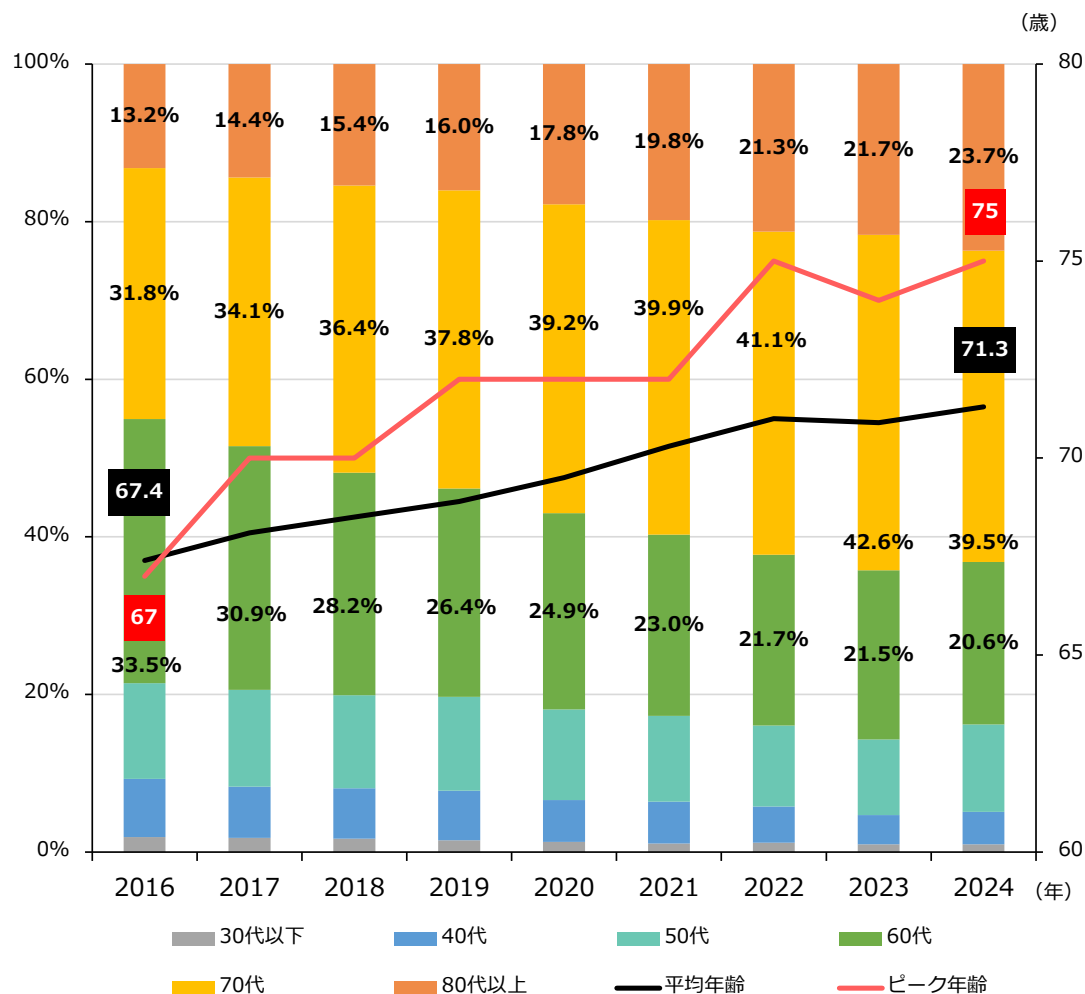
３．ここでいう「小規模事業者」とは、中小企業基本法に定める「小規模企業者」のことを指し、「中規模企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のうち、「小規模企業者」を除いた者をいう。なお、企業規模は休廃業・解散する直前の企業概要ファイルの情報に基づき分類をしている。

４．損益は休廃業・解散する直前期の決算の当期純利益に基づいている。なお、ここでの直前期の決算とは、休廃業・解散から最大２年の業績データを遡り、最新のものを指す。

<005> 休廃業・解散企業の経営者年齢の推移

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
30代以下	1.9%	1.8%	1.7%	1.5%	1.3%	1.1%	1.2%	1.0%	1.0%
40代	7.4%	6.5%	6.4%	6.3%	5.3%	5.3%	4.6%	3.7%	4.1%
50代	12.1%	12.3%	11.8%	11.9%	11.5%	10.9%	10.3%	9.6%	11.1%
60代	33.5%	30.9%	28.2%	26.4%	24.9%	23.0%	21.7%	21.5%	20.6%
70代	31.8%	34.1%	36.4%	37.8%	39.2%	39.9%	41.1%	42.6%	39.5%
80代以上	13.2%	14.4%	15.4%	16.0%	17.8%	19.8%	21.3%	21.7%	23.7%
平均年齢	67.4	68.1	68.5	68.9	69.5	70.3	71.0	70.9	71.3
ピーク年齢	67.0	70.0	70.0	72.0	72.0	72.0	75.0	74.0	75.0

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で、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。

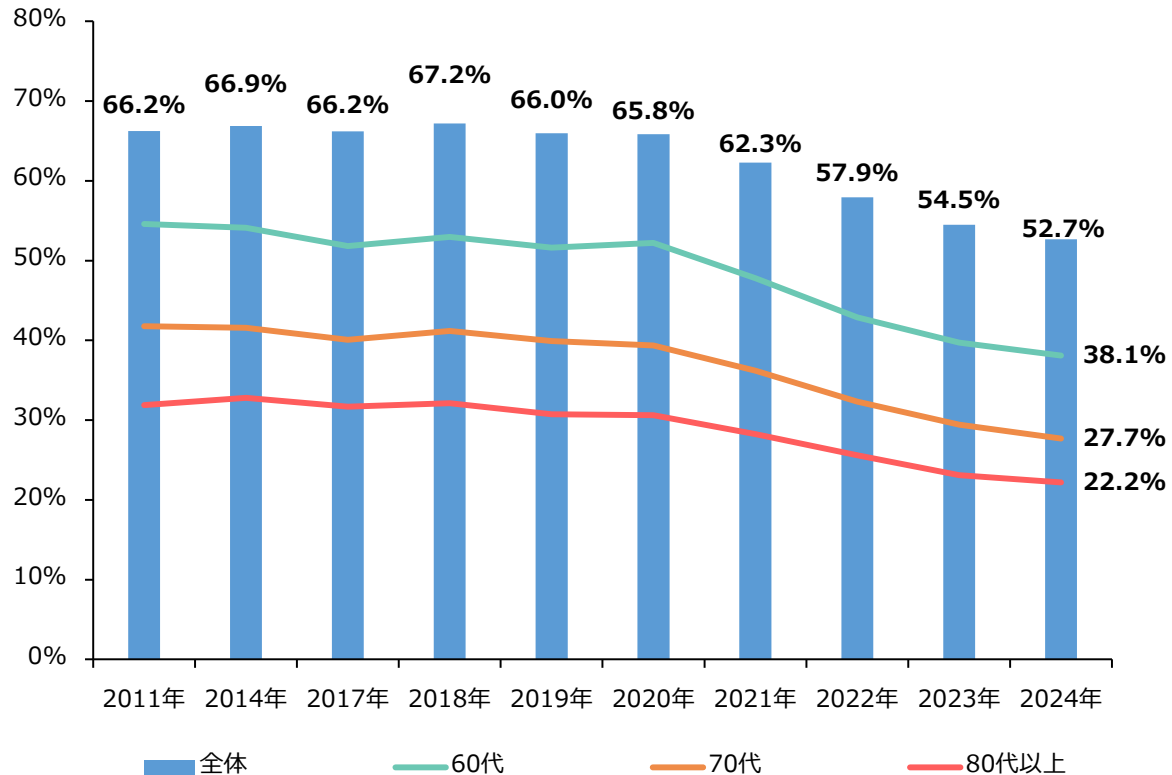
3. 各集計年のうち、代表者の年齢が判明した企業を対象に集計している。

4. 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。

<006> 中小企業における後継者不在率の推移（経営者の年代別）

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
全体	66.2%	67.3%	66.3%	66.9%	67.6%	66.0%	66.2%	67.2%	66.0%	65.8%	62.3%	57.9%	54.5%	52.7%
60代	54.6%	56.0%	53.7%	54.1%	54.7%	52.0%	51.8%	53.0%	51.6%	52.2%	47.8%	42.9%	39.7%	38.1%
70代	41.8%	43.2%	41.3%	41.6%	42.3%	40.1%	40.1%	41.2%	39.9%	39.4%	36.2%	32.3%	29.4%	27.7%
80代以上	31.9%	33.1%	32.7%	32.8%	33.9%	31.8%	31.7%	32.1%	30.7%	30.6%	28.2%	25.6%	23.1%	22.2%

中小企業における後継者不在率の推移（経営者の年代別）



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

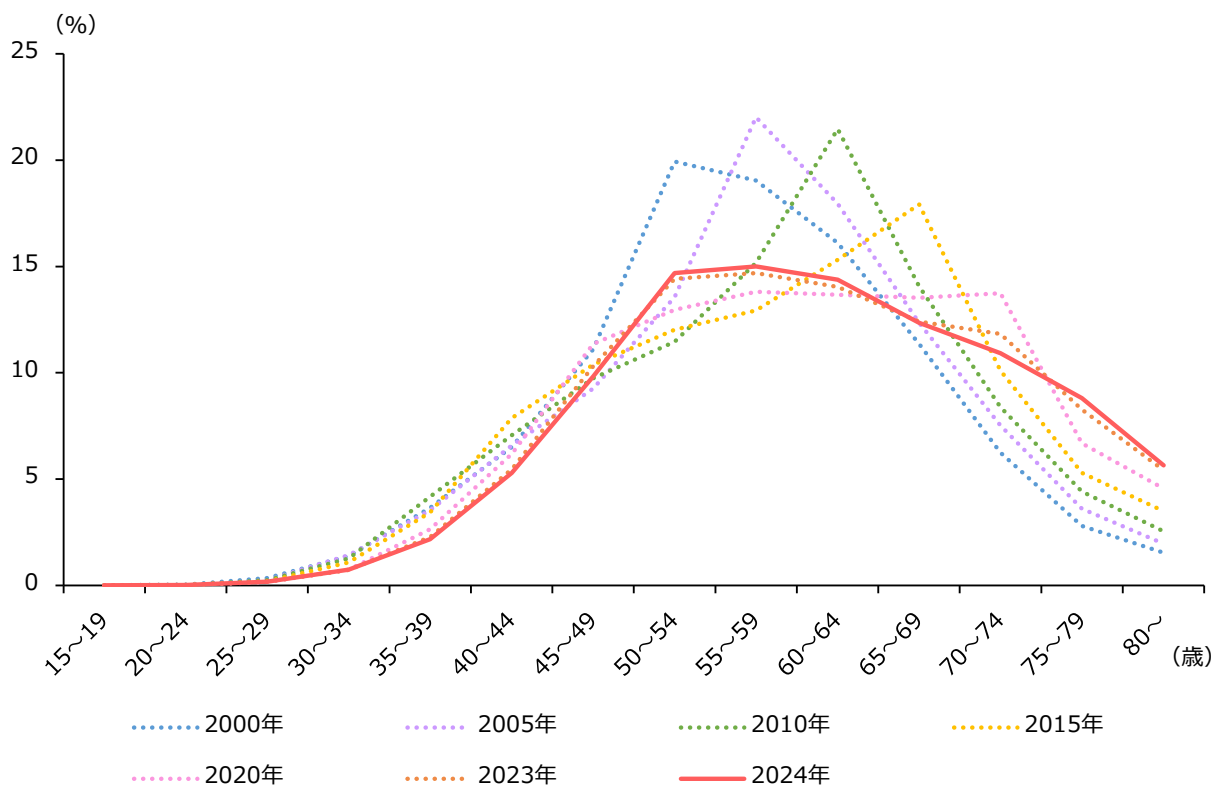
（注）1.ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。

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。

<007> 中小企業における経営者年齢の分布

	2000年	2005年	2010年	2015年	2020年	2023年	2024年
15～19	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20～24	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25～29	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
30～34	1.4	1.4	1.3	1.1	0.7	0.7	0.7
35～39	3.6	3.5	4.2	3.4	2.6	2.3	2.2
40～44	6.5	6.6	7.1	7.9	6.2	5.5	5.3
45～49	11.1	9.3	9.7	10.4	11.4	10.3	9.8
50～54	19.9	13.6	11.5	12.0	13.0	14.4	14.7
55～59	19.0	22.0	15.2	12.9	13.8	14.7	15.0
60～64	16.1	18.0	21.5	15.3	13.7	14.0	14.4
65～69	11.4	12.4	14.1	17.9	13.5	12.4	12.3
70～74	6.2	7.5	8.4	10.1	13.7	11.8	10.9
75～79	2.8	3.6	4.4	5.3	6.7	8.3	8.8
80～	1.5	2.0	2.5	3.5	4.5	5.4	5.6

中小企業における経営者年齢の分布



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。

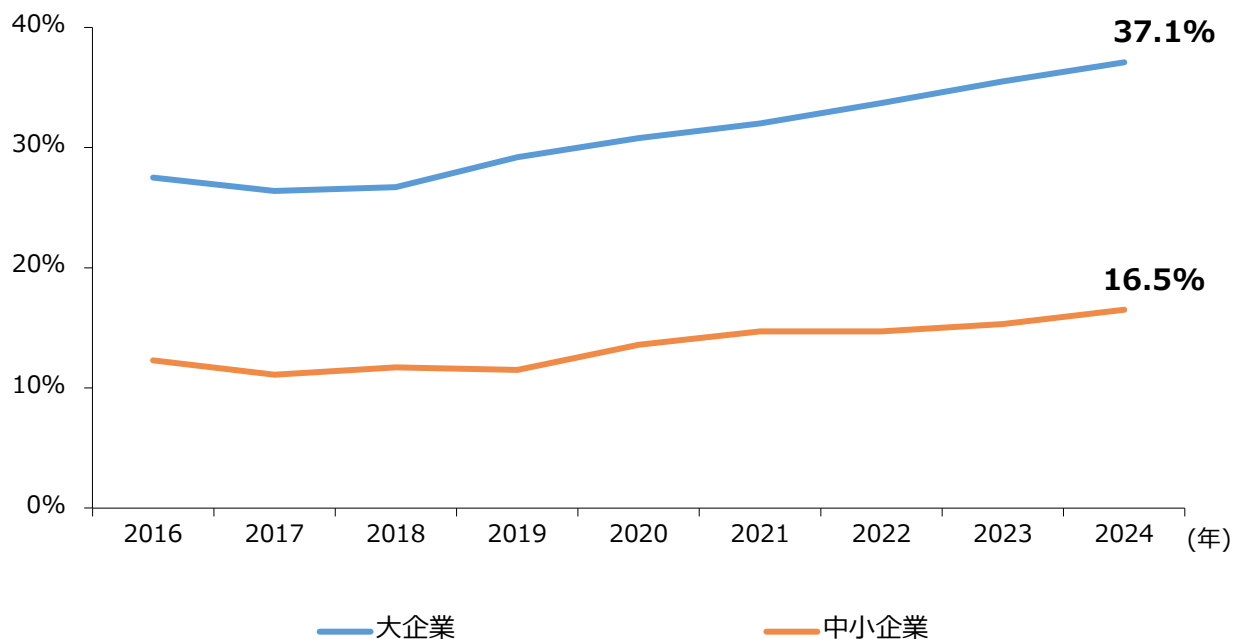
2.経営者年齢の分布は、経営者年齢が判明した中小企業を対象に集計している。

3.データ制約上、「2000年」については、2001年1月更新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。

<008> BCP 策定率の推移（企業規模別）

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
大企業	27.5%	26.4%	26.7%	29.2%	30.8%	32.0%	33.7%	35.5%	37.1%
中小企業	12.3%	11.1%	11.7%	11.5%	13.6%	14.7%	14.7%	15.3%	16.5%

BCP策定率の推移（企業規模別）



資料：（株）帝国データバンク「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024年）」

（注）1.企業規模区分は、原則として中小企業基本法に準拠している。加えて、全国売上高ランキング（TDB産業分類）に基づき、以下の分類を行っている。

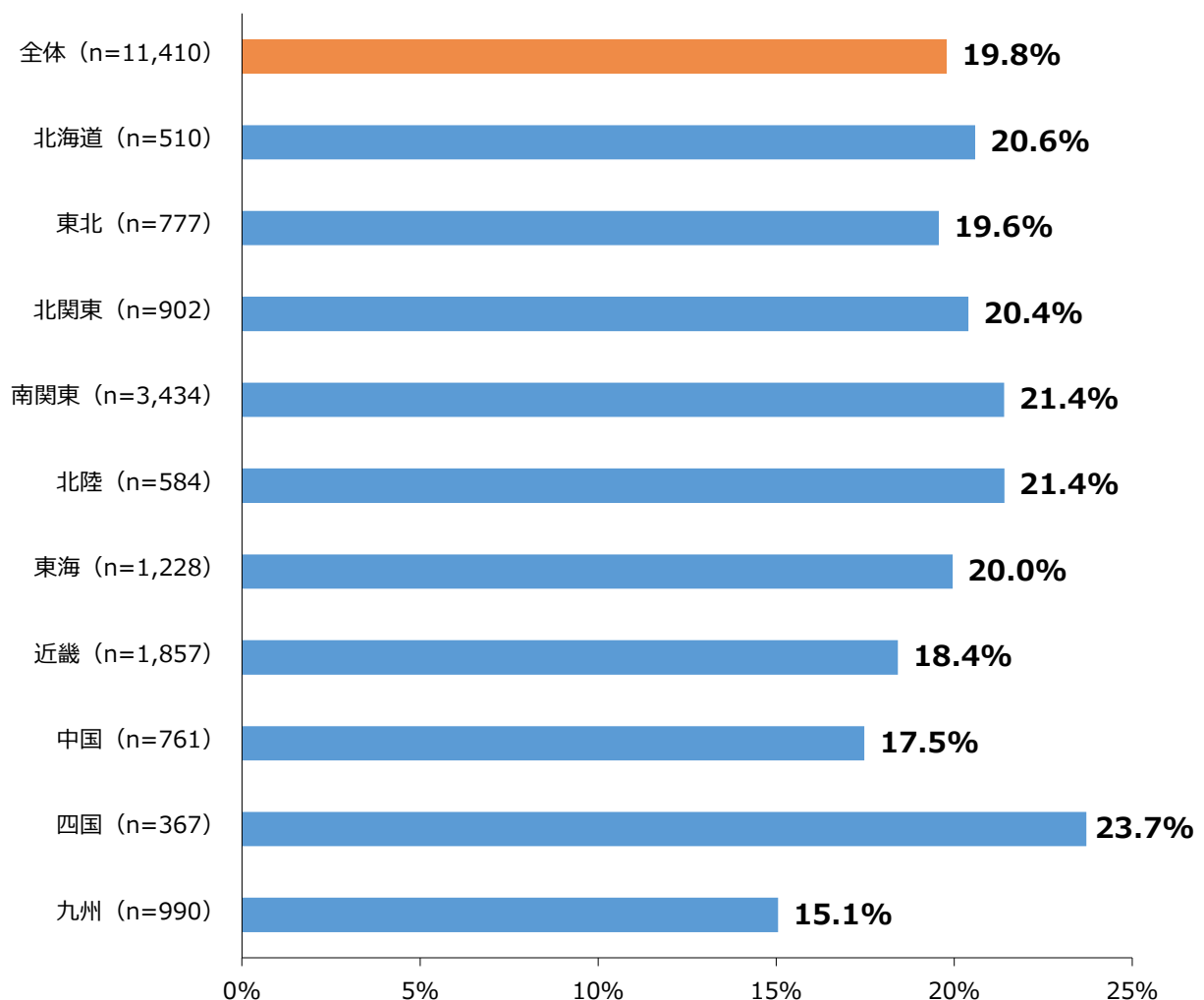
2.中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を大企業として区分。

3.中小企業基本法で中小企業に分類されない企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を中小企業として区分。

<009> BCP 策定率（地域別）

全体 (n=11,410)	19.8%
北海道 (n=510)	20.6%
東北 (n=777)	19.6%
北関東 (n=902)	20.4%
南関東 (n=3,434)	21.4%
北陸 (n=584)	21.4%
東海 (n=1,228)	20.0%
近畿 (n=1,857)	18.4%
中国 (n=761)	17.5%
四国 (n=367)	23.7%
九州 (n=990)	15.1%

BCP策定率（地域別）

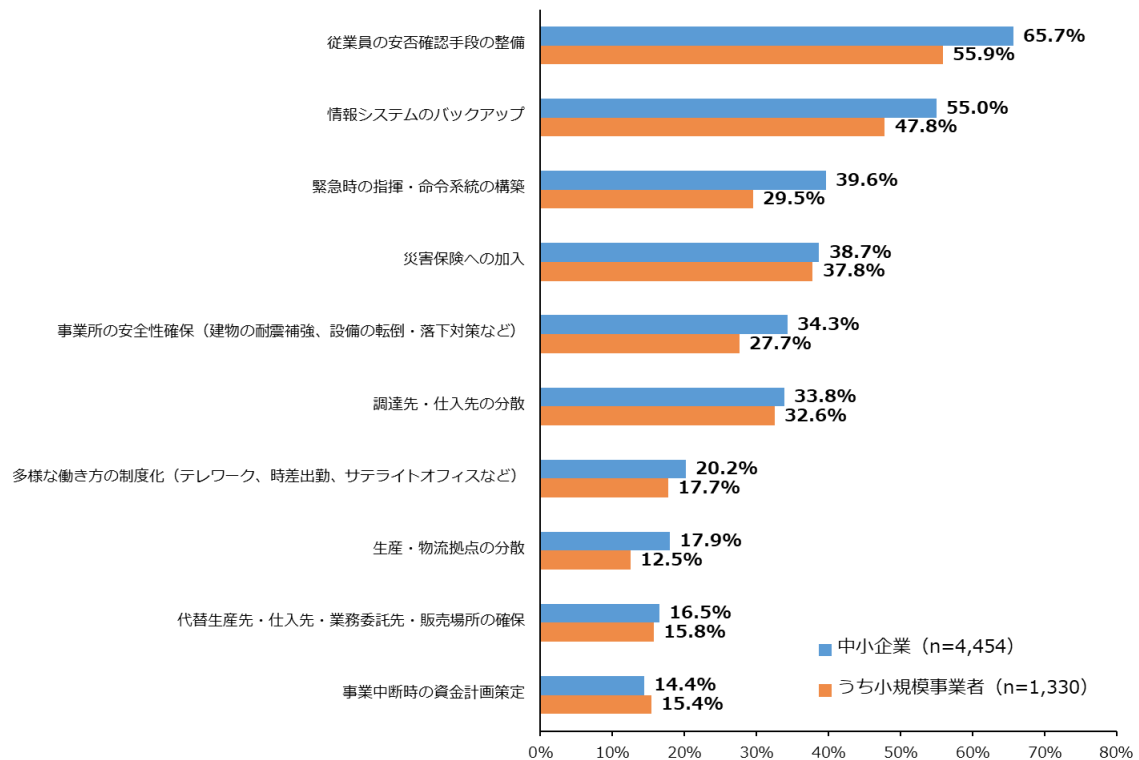


資料：（株）帝国データバンク「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024年）」

<010> 事業中断リスクに備えた実施・検討の内容（企業規模別）

	中小企業(n=4,454)	うち小規模事業者(n=1,330)
従業員の安否確認手段の整備	65.7	55.9
情報システムのバックアップ	55.0	47.8
緊急時の指揮・命令系統の構築	39.6	29.5
災害保険への加入	38.7	37.8
事業所の安全性確保（建物の耐震補強、設備の転倒・落下対策など）	34.3	27.7
調達先・仕入先の分散	33.8	32.6
多様な働き方の制度化（テレワーク、時差出勤、サテライトオフィスなど）	20.2	17.7
生産・物流拠点の分散	17.9	12.5
代替生産先・仕入先・業務委託先・販売場所の確保	16.5	15.8
事業中断時の資金計画策定	14.4	15.4

事業中断リスクに備えた実施・検討の内容（企業規模別）



資料：（株）帝国データバンク「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024年）」再編加工

（注）1. 企業規模区分は、原則として中小企業基本法に準拠している。加えて、全国売上高ランキング（TDB産業分類）に基づき、以下の分類を行っている。

2. 中小企業基本法で小規模企業者を除く中小企業者に分類される企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を「大企業」として区分。

3. 中小企業基本法で中小企業者に分類されない企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を「中小企業」として区分。

4. BCPの策定状況について、「策定している」、「現在、策定中」、「策定を検討している」と回答した企業に聞いたもの。

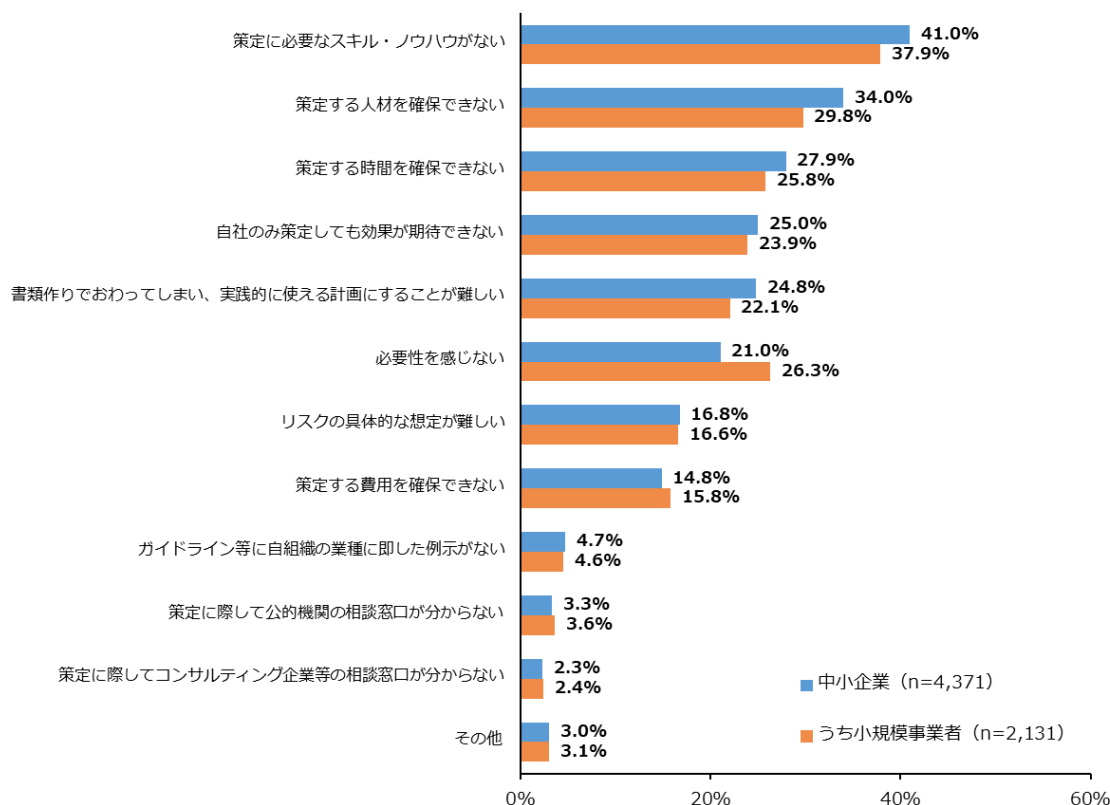
5. 「中小企業」の上位10項目を表示している。

6. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<011> BCP を策定していない理由（企業規模別）

	中小企業(n=4,371)	うち小規模事業者(n=2,131)
策定に必要なスキル・ノウハウがない	41.0	37.9
策定する人材を確保できない	34.0	29.8
策定する時間を確保できない	27.9	25.8
自社のみ策定しても効果が期待できない	25.0	23.9
書類作りでおわってしまい、実践的に使える計画にすることが難しい	24.8	22.1
必要性を感じない	21.0	26.3
リスクの具体的な想定が難しい	16.8	16.6
策定する費用を確保できない	14.8	15.8
ガイドライン等に自組織の業種に即した例示がない	4.7	4.6
策定に際して公的機関の相談窓口が分からない	3.3	3.6
策定に際してコンサルティング企業等の相談窓口が分からない	2.3	2.4
その他	3.0	3.1

BCPを策定していない理由（企業規模別）



資料：（株）帝国データバンク「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024年）」再編加工

（注）1.企業規模区分は、原則として中小企業基本法に準拠している。加えて、全国売上高ランキング（TDB産業分類）に基づき、以下の分類を行っている。

2.中小企業基本法で小規模企業者を除く中小企業者に分類される企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を「大企業」として区分。

3.中小企業基本法で中小企業者に分類されない企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を「中小企業」として区分。

4.BCPの策定状況について、「策定していない」と回答した企業に聞いたもの。

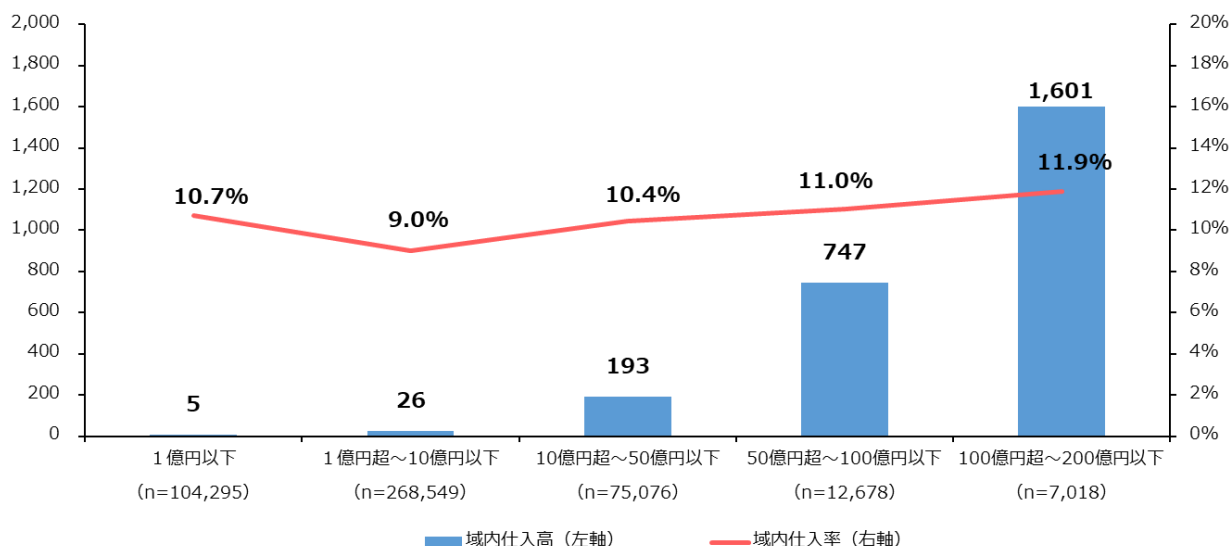
5.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

<012> 域内仕入高・域内仕入率（スケール別）

	企業数	域内仕入高	域内仕入率
1億円以下	104,295	5	10.7%
1億円超～10億円以下	268,549	26	9.0%
10億円超～50億円以下	75,076	193	10.4%
50億円超～100億円以下	12,678	747	11.0%
100億円超～200億円以下	7,018	1,601	11.9%

域内仕入高・域内仕入率（スケール別）

（百万円）



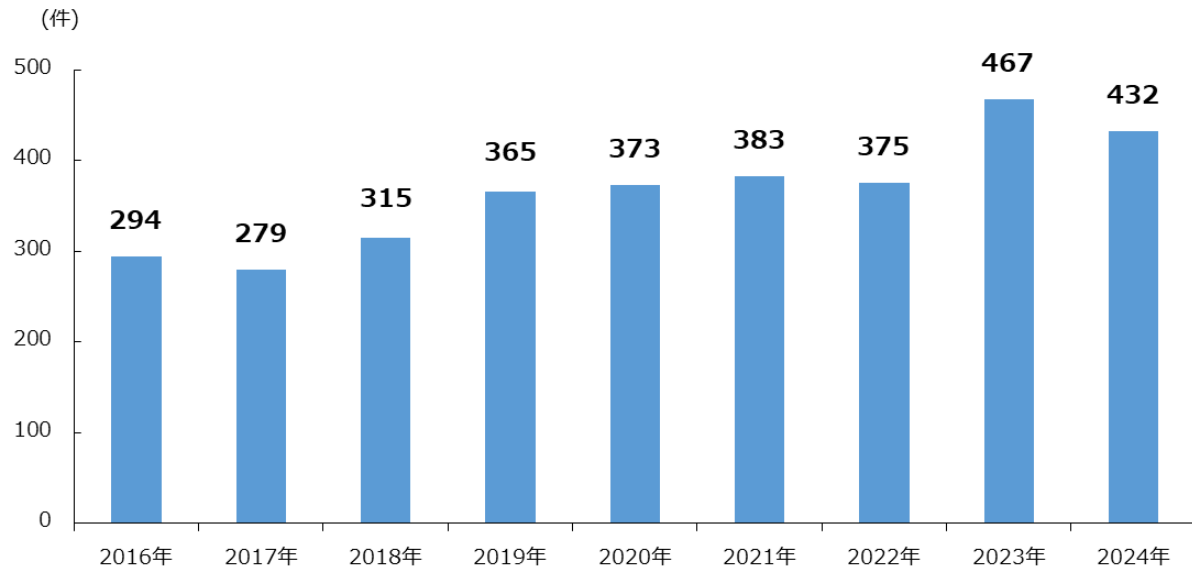
資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」、「取引シェア推計データ」再編加工

- （注）1. 「域内仕入高」は本社が所在する都道府県内からの仕入高（中央値）。「域内仕入率」は売上高に占める「域内仕入高」の割合（中央値）。
2. （株）帝国データバンクが調査・保有する企業データベースに企業情報が収録されている企業のうち、2023年の売上高及び域内仕入高の両方が確認できる企業について集計している。「域内仕入高」について、企業の取引関係は（株）帝国データバンクが過去3年以内に調査を行い把握できたものに限り集計している。
3. 会社法上の「会社」に該当する企業（株式会社・合資会社・合名会社・合同会社のほか、有限会社を含む。）に限定して集計している。

<013> 小規模事業者における、後継者難倒産件数の推移

2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
294	279	315	365	373	383	375	467	432

小規模事業者における、後継者難倒産件数の推移



資料：(株)帝国データバンク「全国企業倒産集計（2024年報）」再編加工

(注) 1.ここでの「後継者難倒産」とは、法的整理（倒産）企業のうち、後継者がいないことで事業継続が困難になった倒産を指す。

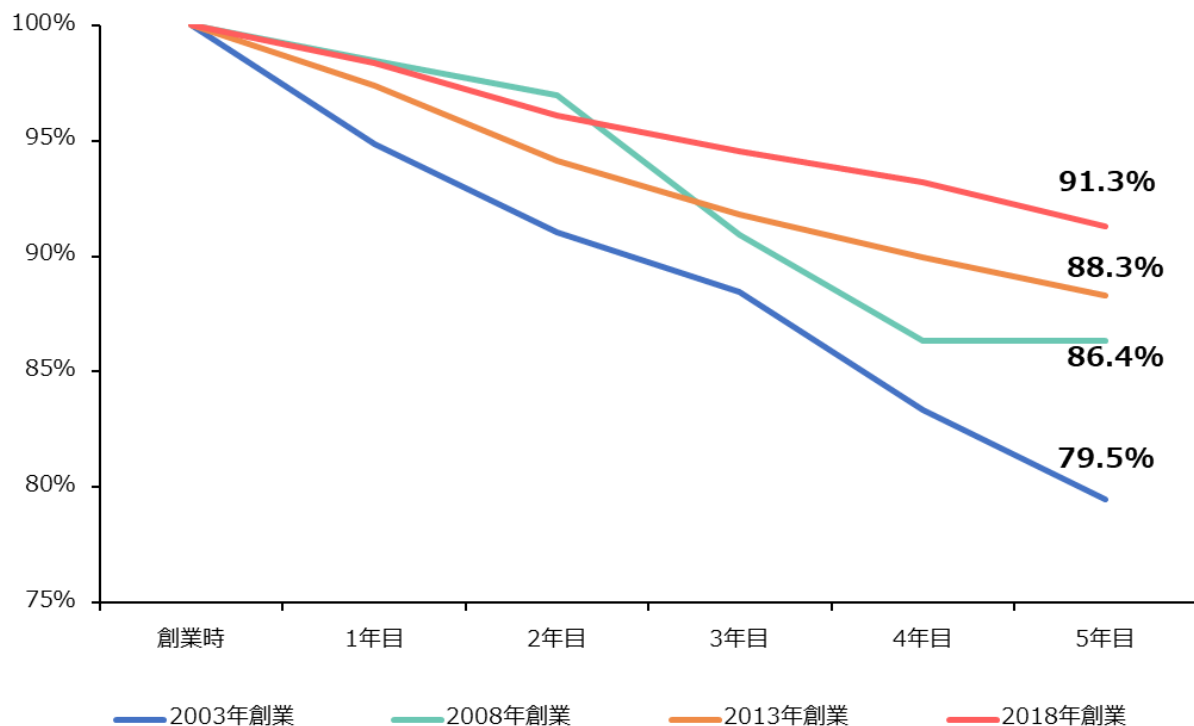
2.ここでの「小規模事業者」とは、中小企業基本法に定める「小規模企業者」のことを指す。なお、企業規模は倒産直前の企業概要ファイルの情報に基づき分類をしている。

3.倒産4法（会社更生法、民事再生法、破産法、特別清算）による法的整理を申請した負債額1,000万円以上の企業を対象としており、任意整理（銀行取引停止、内整理など）は集計対象に含まない。

<014> 創業後の企業生存率

	創業時	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
2003年創業	100.0%	94.9%	91.0%	88.5%	83.3%	79.5%
2008年創業	100.0%	98.5%	97.0%	90.9%	86.4%	86.4%
2013年創業	100.0%	97.4%	94.2%	91.8%	90.0%	88.3%
2018年創業	100.0%	98.3%	96.1%	94.5%	93.2%	91.3%

創業後の企業生存率



資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2」再編加工

(注) 1. 創業後5年を経過した創業後の企業生存率について、(株)帝国データバンクが調査・保有する企業データベースに「創業年(1月～12月)」と同年に企業情報が収録され、創業時点で「中小企業」の企業のみで集計している。

2. 「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。

3. ここでいう「創業時」とは、(株)帝国データバンクが調査・保有する企業データベースに収録された「創業年」又は「設立年」のどちらか古い方を使用している。

3. まとめ

3-1. 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

本調査では、激しい経営環境変化の中、中小企業・小規模事業者の現状、成長・持続的発展に向けた取組を分析した。

(1) 中小企業の成長・持続的発展に向けた取組

中小企業の成長に関し、経営資源を確保・活用して「経営力³」を高めていく取組、「スケールアップ⁴」につながり得る経営戦略・投資行動等に焦点を当てた分析を行った。

① 「経営力」を高めていく取組

経営資源が限られる中小企業における市場環境を意識した経営戦略を確認した。自社製品の特徴やターゲット市場の見極めといった市場環境における競争力を認識することや、経営環境の変化を認識することで、売上高、経常利益などの収益性向上につなげることができる可能性を示した。

経営計画の策定、運用の取組、効果について確認した。経営計画の策定は、経営状況の把握、自社の特徴の把握につながり、ひいては業績の向上に効果がある可能性を示した。また、長期を見据えた経営計画を策定している事業者ほど、業績が向上している傾向にあることを示した。

組織運営の透明化に向けた取組と効果を確認した。従業員へ経営理念・ビジョン等を共有することで従業員の主体性醸成につながり、ひいては人材の定着ならびに業績の向上に効果がある可能性を示した。

経営管理における透明性の取組と効果について確認した。業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理に取り組むことで、収益性向上につながる可能性を示した。

経営の開放性として、社外への情報開示、経営課題の共有・相談の状況等を確認した。社外への経営課題の共有・相談を行うことで、収益性向上につながる可能性を示した。

「同族企業」「パブリック企業」「所有と経営の分離企業」の類型別にガバナンス体制構築、経営の透明性への取組の違いを確認した。「同族企業」に比べて「パブリック企業」、「所有と経営の分離企業」の方がガバナンス体制構築、経営計画策定や透明性を高める取組にも積極的である可能性を示した。

賃上げ余力の乏しい中小企業にとっては、付加価値を高めて魅力ある賃金体系を築いていくだけでなく、賃金のみによらずに働き手に選ばれる事業者になることが重要である。人材育成は、育成リソースの確保などにコストが掛かるものの、定着率、業績向上に寄与する可能性を示した。また、職場環境の改善が、人材確保や労働生産性向上に寄与する可能性を示した。

³ 「経営力」とは、中小企業の成長や持続可能性の向上に寄与し得る、経営戦略の策定力及び経営資源のマネジメント力、経営者の成長的志向、従業員にとって健全な環境や待遇を整備する能力等と定義する。

⁴ 「スケールアップ」とは、積極的かつ継続的に賃上げや投資に取り組むことができるような、売上高が一定企業規模へ成長することと定義する。

② 「スケールアップ」につながり得る経営戦略・投資行動

スケールアップを実現するために有効と考えられる経営戦略について、「経営計画の策定」が効果的である可能性を示した。

「組織・人材戦略」の観点では、事業拡大に伴い、DX 人材の確保・育成や経営者と同じ目線で判断できる経営人材の確保・育成に関する組織・人材戦略が有効である可能性を示した。また、取締役会の設置や「従業員への経営理念・ビジョンの共有」といった経営の透明性を高めるガバナンス強化に向けた体制整備が重要である可能性を示した。さらには自社の経営課題解決に向けて支援機関を活用することも売上高増加に向けて効果がある可能性を示した。

投資行動について、「設備投資」の観点では、既存設備の更新や設備・拠点の新設等が売上高の増加につながる可能性を示した。

「M&A」の観点では、買い手企業（買収を実施）もしくは売り手企業（自社の売却・資本提携を実施）いずれにおいても実施することが、業績向上に一定の有効性があることを示した。

「研究開発・イノベーション活動」の観点では、支援機関や大学等の外部の関係者と連携しながら、イノベーション活動に取り組むことが、スケールアップにつながる可能性を示した。

「海外展開」の観点では、直接輸出、海外直接投資のいずれも、スケールアップにつながる可能性を示した。

（２）小規模企業の成長・持続的発展に向けた取組

小規模事業者の持続的発展に向けた経営力の向上に重要と考えられる取組を確認した上で、地域経済において小規模事業者はどのような役割を果たしているのかについて確認した。

① 「経営力の向上」に向けた取組

地域に根差した事業を実施する小規模事業者は、競合他社との製品・商品・サービスの差別化を意識することで、新規顧客の獲得につながる可能性を示した。また、中規模企業と比較して、特に差別化の要素としては、「希少価値・プレミアム感」、「地域資源・文化の活用」による差別化を意識する傾向がある可能性を示した。

限りある経営資源（「ヒト」、「モノ」、「カネ」）を適切に管理・調整する上では、「経営管理の強化」に取り組むことが重要である。

「人材の確保・定着」の観点では、小規模事業者の過半数が人材不足と回答するなか、他社との差別化を意識することや SNS の活用が人材の採用につながる可能性を示した。また、従業員へ経営理念・ビジョン等を共有することで従業員の主体性醸成につながり人材の定着に一定の効果がある可能性を示した。また、副業・兼業人材の活用が人的リソースの補完につながり、ひいては業績や集客力の向上につながる可能性を示した。

「価格転嫁」の観点では、原価構成や利益を把握し、費用の上昇が経営に与える影響を整理しておくことが適切な価格設定につながる可能性を示した。

「労働生産性」の観点では、「顧客データの一元管理」、「営業活動や受発注管理のオンライン化」、「紙書類の電子化・ペーパーレス化」を意識して取り組むことが業務効率化につながる可能性を示した。

② 地域経済における小規模事業者の役割を踏まえた地域の持続的発展に向けた取組

地域経済における小規模事業者の役割を確認し、人口減少が進む地域において、地域経済と小規模事業者は相互に恩恵を受ける傾向があることを示した。また、同地域の小規模企業は、地域社会・地元住民の意見を重視する傾向があること示した。こうした小規模事業者が事業継続を目指す中では、後継者の選定は大きな課題の一つである可能性を示した。

地域での持続的発展に向けては、地域の社会課題解決を営利事業として取り組むことが、業績や集客力の向上につながる可能性を示した。一方で取り組みを行っていない事業者側の理由は、「地域にどのような社会課題があるのか分からない」がある可能性を示した。同時に地方公共団体側は地域の事業者に対して、地域の社会課題を主体的に共有できていない可能性があることを示した。こうしたことから、小規模事業者による地域の社会課題解決の推進に向けては、地方公共団体が事業者对社会課題を開示・共有していく取組が重要である可能性を示した。

3-2. 令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査

本調査では、中小企業・小規模事業者が抱える経営課題の解決を支援してきている支援機関の現状、取組における課題等を分析した。

(1) 支援機関の取組状況

相談員の状況は、10年前と比較して「変わらない」とする機関がほぼ半数、「増加している」と「減少している」はともに2割前後である。「増加している」は「減少している」をやや上回っており、全体的な支援体制規模は維持が図られているとみることができる。しかし、相談員の過不足感については「不足している」と感じている機関が過半数であり、支援体制の規模に比して相談件数が多い実態がうかがえる。

支援活動の方針として、相談された内容に対し支援を行う機関が過半数であるが、相談内容に限らず相談先にとっての課題を整理し優先順位を決めて支援する機関も4割を占める。優先順位については、担当者の知見・ノウハウに基づいて決定している場合が大勢である。支援方針にやや属人的な要素もうかがえる。

支援における強みは「地域密着型」と「伴走型」であること、弱み（不足している要素）は「データ活用による経営環境分析」である。“情（話を聞いて寄り添う）”には自信があるものの“理（論理的な解決）”には苦手意識があるとみられる。

(2) 支援機関が抱える課題と支援の質の維持・向上

支援において「データ活用による経営環境分析」を不足している要素として認識されていることもあり、支援における課題については過半数の機関が「支援ノウハウ・知見の蓄積」をあげる。

支援の質の維持・向上を図るための取組としては、「他機関との連携」が最も重視され、「相談員の能力開発」がそれに続く。データ活用による経営環境分析が不足していると認識されているものの、「公的統計データや財務情報の活用促進」の重視度は高くない。規模に比して相談件数が多いとみられる実態を背景に、不足している要素については連携により乗り切ろうとする考えがみえる。

相談が寄せられる経営課題の上位3件は「資金繰り改善」「販路の強化・開拓」「人材確保・人材育成」である。ただし、2023年と比べ課題の種類はやや増加していると感じられている。他方、支援機関としては、上位3件と同様に「事業承継」を課題として対処・解決していかなければならないと考えている。相談が寄せられた経営課題については、「解決できている」とする機関が4分の3を占める。普遍的な経営課題が多いことから、相談員数や支援ノウハウ・知見が限られているなかでも対応には対応できている状況がうかがえる。

(3) 支援機関の強みの理解と連携強化

他機関の支援内容や得意分野については、いずれの機関においても「理解している」とする機関が過半数である。特に金融機関と商工会議所の取組については8割が理解している。それぞれの強みについては、大別して「地域密着型の支援：商工会、商工会議所、地方自治体」「オールラウンドな対応力：よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、中小企業団体中央会」「専門知識を活用した支援：税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関」と認識されている。

約 8 割の機関が他機関と連携しているが、連携先は商工会、商工会議所、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関がやや多い。自機関のみでは地域に密着した支援や専門知識を活用した支援の実現が容易ではない状況がうかがえる。

他機関との連携を進めるうえでの課題については、3 分の 1 の機関が「連携の段取り・仕組みの整備」をあげる。相談内容の種類が増えているなか、不足する支援手法を補完すべく他機関との連携は不可欠となっており、効率的に連携を実現する仕組みが求められている。

（４）テーマ別の支援の状況

経営課題ごとの支援の状況については、濃淡が大きく分かれている。

創業支援について、支援機関の半数近くが 5 年前と比べて優先度が高まっているとし、約 7 割が優先度の高い案件と考えている。具体的な支援の取組としては「事業計画のブラッシュアップ」「税務・法務関連の相談」を過半数が実施している。

事業承継については、支援機関の約 8 割が支援に取り組んでおり、そのうち過半数が 2023 年と比べて相談件数が増えているとしている。相談内容としては「承継・廃業するかどうかの選択」が 2023 年と比べて最も増えており、約 7 割の支援機関が課題を解決できているとしている。

M&A については、支援に取り組んでいる支援機関は約 4 割である。ただし、支援に取り組んでいる支援機関のほぼ半数が 2023 年と比べて相談件数が増えているとしており、対応の拡大が望まれる状況にある。相談内容としては「売却候補先の紹介・選定」が 2023 年と比べて最も増えている。課題を解決できているとしている支援機関は 5 割強である。

GX については、支援機関の 8 割強は支援に取り組んでいない。しかし、取り組んでいる支援機関の約 4 割が 2023 年と比べて相談件数が増えているとしており、M&A 同様に対応の拡大が喫緊の課題と言えるテーマである。相談内容については「補助金など支援策に関する情報収集」が最も多く、2023 年と比べても増えている。他方、「GX に取り組むメリット・意義の把握」と「最初に着手すべき取組内容」の問い合わせも多く、事業者において取組への意識が高まりは始めているテーマとも言える。相談への対応については、「国や地方公共団体の活用可能な支援策の紹介」と「ソリューションを提供できる事業者の紹介」をあわせて 6 割である。専門性を求められる案件ゆえに自機関での積極的な対応が難しい状況が確認でき、支援機関の 5 割強も「GX に関する知見・ノウハウの蓄積」が課題であるとしている。

デジタル化については、支援機関の約 7 割が支援に取り組んでいる。取り組んでいる支援機関の 6 割が 2023 年と比べて相談件数、特に「紙書類の電子化・ペーパーレス化」についての相談が増えているとしている。課題に対しては約 7 割が「解決できている」としている。

海外展開については、支援機関の約 8 割が支援に取り組んでいない。取り組んでいる支援機関においても、過半数は 2023 年と比べて相談件数は変わらないとしており、事業者において支援について相談するテーマとは考えられていないことがうかがえる。そうしたなかで、増えている相談内容は「販路開拓」であり、蓄積された知見・ノウハウが生かせる事案として過半数が「解決できている」としている。

事業に対する助言として地域の社会課題を共有することや情報を発信すること等については、支援機関の約 6 割は「できていない」と認識している。また、地域の社会課題の解決に向けた取組についても、支援機関の約 7 割が直近 5 年間で「変わらない」としている。地域の社会課題に対して

は、支援機関の向き合い方はやや消極的と言える。

エリア価値の向上について商店街に期待する役割は、「地域の賑わいの創出」が最も多い。以下、「地域住民への身近な購買機会の提供」、「創業機会の提供」「地域情報発信の担い手」と続く。支援機関が地域事業者の経営支援を行うにあたり、人を集める仕掛けを生み出せる存在となることを目指す狙いが透けて見える。

（５）経営計画策定に関する支援の状況

経営計画を策定している事業者は１割強にとどまっており、このうち「計画の達成に向けた行動」をとっている事業者は８割超、「計画の進捗管理」を行っている事業者は約７割、「計画に対する実績の評価・計画の見直し」を行っている事業者は約６割と、計画の策定はもとより、PDCAサイクルが回っていない状況にある。こうした状況に対し、「計画の達成に向けた行動」をフォローしている支援機関は約８割、「計画の進捗管理」を行っている支援機関は７割超、「計画に対する実績の評価・計画の見直し」を行っている支援機関は約７割である。支援機関のフォローアップが事業者の取組に影響を与えていることは間違いない。

（６）金融機関の支援の状況

中小企業向け貸出金利については、約７割の金融機関が２０２３年と比べ「０％超～０．５％未満の上昇」となっている。２０２４年における他行との金利競争は、２割超は「激化した」したものの約７割は「変わらない」とし、融資スタンスについても約７割が「変わらない」としている。

創業資金の融資の決定に当たっては、約８割が「事業計画」を最も重視しており、これに「事業の業界動向」や「相談者の熱意・斯業における経験」を加味している。

「地域の社会課題解決」に資する事業資金ニーズへの支援については、「できている」とする金融機関が約７割である。「できていない」とする金融機関においては「収支計画の評価が難しい」

「社会課題解決への寄与度の評価が難しい」「ビジネスモデルの評価が難しい」等の実務面での課題があがるが、最も多いのは「相談が少ない」である。

4. 付録（アンケート調査票）

4-1. 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

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 アンケート調査票

お忙しいところ恐縮ではございますが、本アンケート調査（計80問）について、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

始めに、貴社の概要について伺います。

【Q1_1】貴社の経営者について、現在の年齢をお答えください。（単一回答）【必須回答】

- | | | | |
|--------|------|--------|------|
| ①29歳以下 | ②30代 | ③40代 | ④50代 |
| ⑤60代 | ⑥70代 | ⑦80代以上 | |

【Q1_2】貴社の創業年についてお答えください。（数量回答）

※1 西暦でお答えください。

※2 法人設立以前から創業している場合は、その創業（事業を始めた）年をお答えください。

創業年【必須回答】 _____ 年

【Q1_3】貴社の所在地について伺います。

本社等のある郵便番号を入力してください。住所が自動表示されますので、ご確認の上、番地等までお答えください。（数量回答）

※複数事業所がある場合は、本社登記（法人でない場合は主要な事業所）がある所在地をお答えください。

所在地【必須回答】 _____（郵便番号、ハイフンなし）

（所在地） _____

【Q1_4】貴社の現在の主たる業種（原則として、日本標準産業分類の大分類に基づくもの）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※1 日本標準産業分類の詳細については、下記をご参照ください。

(<https://www.e-stat.go.jp/classifications/terms/10>)

※2 「農業、林業」、「漁業」、「金融業、保険業」、「複合サービス事業」、「公務（他に分類されるものを除く）」、「分類不能の産業」を除きます。

※3 「卸売業、小売業」に該当する方は、中分類における「⑦卸売業」又は「⑧小売業」の当てはまる方を回答してください。

※4 「宿泊業、飲食サービス業」に該当する方について、中分類における「宿泊業」の方は「⑪宿泊業」を、「飲食店」及び「持ち帰り・配達飲食サービス業」に該当する方は「⑫飲食サービス業」を回答してください。

- | | | |
|--------------------|-----------|-------------|
| ①鉱業、採石業、砂利採取業 | ②建設業 | ③製造業 |
| ④電気・ガス・熱供給・水道業 | ⑤情報通信業 | ⑥運輸業、郵便業 |
| ⑦卸売業 | ⑧小売業 | ⑨不動産業、物品賃貸業 |
| ⑩学術研究、専門・技術サービス業 | ⑪宿泊業 | ⑫飲食サービス業 |
| ⑬生活関連サービス業、娯楽業 | ⑭教育、学習支援業 | ⑮医療、福祉 |
| ⑯サービス業（他に分類されないもの） | ⑰その他 | |

【Q1_5】貴社の直近の年間総売上高について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①事業者向け（BtoB） ②一般消費者向け（BtoC）

【Q1_6】貴社の従業員数についてお答えください。（数量回答）

※1 ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

※2 該当する従業員がいない場合は「0」と回答してください。

※3 事業開始後1年未満の場合は、「1年前（2023年）」は空欄のままお進みください。

現在（2024年）の全従業員[必須回答] 名
[うち、パート・アルバイト 名]

1年前（2023年）の全従業員 名
[うち、パート・アルバイト 名]

【Q1_7】貴社の現在の主要事業の売上高に占める割合が最も大きい商圏範囲（受注エリア）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

①同一市区町村	②近隣市区町村 (①を除く)	③同一都道府県 (①、②を除く)	④近隣都道府県 (①～③を除く)
⑤国内遠隔地 (①～④を除く)	⑥海外	⑦分からない	

【Q1_8】貴社が直面している経営課題のうち、既に取り組んでいるものについて最も重要なものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①受注・販売の拡大	②価格転嫁	③人材確保	④資金繰り改善
⑤省力化・生産性向上	⑥事業承継（後継者不在を含む）	⑦その他	⑧特になし

【Q1_9】貴社が直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるものについて最も重要なものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①受注・販売の拡大	②価格転嫁	③人材確保	④資金繰り改善
⑤省力化・生産性向上	⑥事業承継（後継者不在を含む）	⑦その他	⑧特になし

次に、貴社の経営状況について伺います。

【Q2_1】貴社の売上高（年商）の水準について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※貴社の決算期を基準にお答えください。

（縦方向↓にお選びください）

	今期見通し [必須回答]	1期前 [必須回答]	5期前 [必須回答]
	↓	↓	↓
1千万円未満	①	①	①
1千万円以上～5千万円未満	②	②	②
5千万円以上～1億円未満	③	③	③
1億円以上～10億円未満	④	④	④
10億円以上～20億円未満	⑤	⑤	⑤
20億円以上～30億円未満	⑥	⑥	⑥
30億円以上～40億円未満	⑦	⑦	⑦
40億円以上～50億円未満	⑧	⑧	⑧
50億円以上～60億円未満	⑨	⑨	⑨
60億円以上～70億円未満	⑩	⑩	⑩
70億円以上～80億円未満	⑪	⑪	⑪
80億円以上～90億円未満	⑫	⑫	⑫
90億円以上～100億円未満	⑬	⑬	⑬
100億円以上	⑭	⑭	⑭
事業を開始していない	⑮	⑮	⑮

【Q2_2】貴社の今後の売上高（年商）の目標について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

（縦方向↓にお選びください）

	5年後 [必須回答]	10年後
	↓	↓
1千万円未満	①	①
1千万円以上～5千万円未満	②	②
5千万円以上～1億円未満	③	③
1億円以上～10億円未満	④	④
10億円以上～20億円未満	⑤	⑤
20億円以上～30億円未満	⑥	⑥
30億円以上～40億円未満	⑦	⑦
40億円以上～50億円未満	⑧	⑧
50億円以上～60億円未満	⑨	⑨
60億円以上～70億円未満	⑩	⑩
70億円以上～80億円未満	⑪	⑪
80億円以上～90億円未満	⑫	⑫
90億円以上～100億円未満	⑬	⑬
100億円以上	⑭	⑭
分からない	⑮	⑮

【Q3】貴社の売上高、営業利益、顧客数（うち新規顧客数）について、2023年と比較して、2024年はどうなる見通しですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	大幅に増加	やや増加	不変	やや減少	大幅に減少	2023年時点で事業を開始していない
（1）売上高[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（2）営業利益[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（3）顧客数[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（4）顧客数のうち、 新規顧客数[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥

【Q4】過去1年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用変動分について、貴社ではどの程度、販売価格に転嫁できましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	転嫁不要	価格転嫁 できなかった	0%超～ 25%未満	25%以上～ 50%未満	50%以上～ 75%未満	75%以上	分からない
(1) 費用全体 [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
(2) 費用のうち 原材料費の増加分 [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
(3) 費用のうち 人件費・労務費の 増加分 [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦

【Q5_1】貴社の2024年における正社員一人当たりの平均賃金について、賃上げの実施状況をお答えください。（単一回答）[必須回答]

※ここでの「正社員」には、経営者、役員、パート・アルバイト、派遣・下請従業員等を含みません。

①正社員はいない	②減少	③据え置き（0%）	④0%超～3%未満
⑤3%以上～5%未満	⑥5%以上～10%未満	⑦10%以上	

【Q5_2】貴社の2024年におけるパート・アルバイトの平均時給額について、所在地域の最低賃金（令和6年11月1日時点）と比較してどの程度上回っているか、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※1 小数点以下は切り上げて回答してください。

※2 地域別の最低賃金の一覧は、厚生労働省 HP をご確認ください。

URL：

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/minimumchiran/index.html

①パート・アルバイト はいない	②0円～50円	③51円～100円	④101円～300円
⑤301円～500円	⑥501円～700円	⑦701円～900円	⑧901円以上

【Q6_1】貴社の主な製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する際に、どのような要素を重視していますか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。（単一回答）

※1位に「①特に差別化を意識していない」を選択した方は、2位、3位の入力できません。

順位	番号	①希少価値・プレミアム感	②地域資源・文化の活用
1位 [必須回答]		③顧客との密着性・コミュニケーション	④事業背景（ストーリー性）への共感
2位		⑤豊富な品揃え・サービスのラインナップ	⑥好条件の立地
3位		⑦高い品質	⑧安価であること
		⑨柔軟な納期対応	⑩小ロット・小案件への対応
		⑪手厚いアフターフォロー	⑫その他
		⑬特に差別化を意識していない	

【Q6_2】（Q6_1で「その他」と回答した方に伺います。）貴社の主な製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する際に重視する要素について、「その他」と回答した方はその内容をお答えください。（その他自由回答）

【Q7_1】貴社がこれまでに経営戦略や新規事業を検討する際、外部環境のどのような要素を重視してきましたか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。（単一回答）

※1位に「①特に外部環境は重視していない」を選択した方は、2位、3位の入力できません。

順位	番号	①競合他社の特徴・動向	②個人消費の特徴・動向
1位 [必須回答]		③参入障壁が高いこと	④価格決定力を持てること
2位		⑤仕入れ・調達の安定性	⑥代替品が現れるリスク
3位		⑦環境問題対応の影響を受けるか	⑧大きい市場であること
		⑨ニッチな市場であること	⑩市場の成長段階
		⑪その他	⑫特に外部環境は重視していない

【Q7_2】（Q7_1で「その他」と回答した方に伺います。）貴社が、これまでに経営戦略や新規事業の検討に当たって、重視してきた外部環境について、「その他」と回答した方はその内容をお答えください。（その他自由回答）

【Q7_3】貴社は、社外に向けた事業活動に SNS を活用していますか。活用している場合は、活用している目的に当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※1 活用していない場合は、「活用していない」とお答えください。

※2 ここでの「SNS」とは、ソーシャルネットワークサービス（インターネット上でユーザー同士がつながり、情報を共有するためのプラットフォーム）を指し、Facebook、Instagram、X（旧 Twitter）、TikTok、LINE などが該当します。

①活用していない	②製品・商品・サービスの紹介	③顧客とのコミュニケーション促進
④顧客ニーズの収集	⑤顧客属性の確認	⑥新規顧客の開拓
⑦採用活動での利用	⑧取引先（販売先）との受発注	⑨その他

【Q8】財務諸表分析・管理会計などを通じた経営の取組で貴社が取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①財務諸表分析・管理会計は行っていない	②利益率重視の経営	③部門・製品別のコスト管理
④赤字に陥らない経営	⑤仕入・生産量の適正化	⑥資金繰りの安定化
⑦成長率の維持・向上	⑧財務内容の健全化	⑨その他

【Q9】貴社の経営方針として重視するものについて、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①売上拡大	②利益拡大	③現状維持
④縮小しつつも存続	⑤円滑な廃業・譲渡	⑥その他

【Q10_1】（Q9で「売上拡大」、「利益拡大」と回答した方に伺います。）今後、貴社が企業規模を拡大するに当たって、どのような取組が重要だと考えますか。当てはまるものを2つまでお答えください。

<組織・人材戦略について>（複数回答）[必須回答]

※「その他専門的な人材」とは、「経営人材」、「DX 人材」、「研究開発人材」以外の専門的な人材を指します。

①採用の拡大	②経営人材の確保・育成	③DX 人材の確保・育成
④研究開発人材の確保・育成	⑤その他専門的な人材の確保・育成	⑥M&A による人材確保
⑦経営者の兼務解消・権限委譲	⑧ガバナンスの強化	⑨その他
⑩特にない		

【Q10_2】（Q9で「売上拡大」、「利益拡大」と回答した方に伺います。）今後、貴社が企業規模を拡大するに当たって、どのような取組が重要だと考えますか。当てはまるものを2つまでお答えください。

<投資戦略について>（複数回答）[必須回答]

※1 「M&A（水平・垂直）」とは、同業種の企業（水平統合）又は商流の川上や川下企業（垂直統合）を対象とする M&A のことを指します。

※2 「M&A（多角化）」とは、異業種の企業を対象とする M&A のことを指します。

①既存設備の更新	②設備・拠点の新設	③M&A（水平・垂直）
④M&A（多角化）	⑤研究開発	⑥輸出の開始・拡大
⑦その他	⑧特にない	

【Q11】貴社では、社内コミュニケーションが円滑に行われていますか。その度合いについて、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①非常に円滑である	②ある程度円滑である	③あまり円滑ではない	④全く円滑ではない	⑤経営者のみで経営している
-----------	------------	------------	-----------	---------------

【Q12_1】社内コミュニケーションが円滑でない関係性として当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営陣間	②経営陣と管理職	③経営陣と非管理職
④部署内の管理職と非管理職	⑤部署内の非管理職同士	⑥部署・支店・事業所間
⑦その他	⑧円滑でない関係性はない	

【Q12_2】(Q11 で社内のコミュニケーションが「非常に円滑である」、「ある程度円滑である」と回答した方に伺います。)

円滑な社内コミュニケーションにより実現されていることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営理念の共有	②従業員のエンゲージメント・愛社精神の向上	③従業員のモチベーションの向上
④業務上の迅速な情報共有	⑤技術や知識の承継	⑥社内イノベーションの創出
⑦その他	⑧特になし	

【Q13】貴社が社内コミュニケーションの円滑化に役立っていると思う手段・ツールとして当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①掲示板、紙資料の閲覧	②対面の打ち合わせ	③電話
④メール	⑤チャットツール	⑥社内のイントラネット
⑦オンライン会議	⑧その他	⑨特になし

【Q14】貴社の経営者は、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に参加していますか。(単一回答) [必須回答]

①参加している	②参加していない
---------	----------

【Q15】(Q14 で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

貴社の経営者が参加しているコミュニティの特徴について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 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コミュニティについてお答えください。

※2 ここでの「同地域」とは所在の都道府県内を指します。

(1) 業種[必須回答]	①主に同業種のコミュニティ	②異業種も交えたコミュニティ
(2) 地域[必須回答]	①主に同地域のコミュニティ	②地域を超えたコミュニティ

【Q16_1】(Q14で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

貴社の経営者が最も頻繁に参加しているコミュニティへの参加に至った経緯について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①自身で探索	②取引先(販売先・仕入先)からの紹介	③支援機関・金融機関からの紹介
④経営者仲間からの紹介	⑤自分の意思に関わらず入会(地域・業界などのコミュニティ)	⑥自身で立ち上げた
⑦その他		

【Q16_2】(Q14で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

社外のコミュニティに参加することによって得られた効果について、当てはまるものを上から3つお答えください。(単一回答)

※1位に「①特に効果を感じていない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

順位	番号	①成長意欲が高まった	②成長に向けた新たな発想を得た
1位 [必須回答]		③経営の悩みを共有できた	④経営の悩みの解決策を得られた
2位		⑤ビジネスチャンスにつながった	⑥優良な支援機関の紹介を受けられた
3位		⑦その他	⑧特に効果を感じていない

ここからは、経営計画の策定やその運用状況等について伺います。

【Q17_1】貴社では、経営計画を策定していますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指します。

①策定している	②策定していないが、今後策定する予定である	③策定しておらず、策定する予定もない
---------	-----------------------	--------------------

【Q17_2】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか、当てはまるものを1つお答えください。

①1年以内	②1年超～3年以内	③3年超～5年以内	④5年超～10年以内	⑤10年超
-------	-----------	-----------	------------	-------

【Q17_3】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するためにどのようなデータを活用していますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

※活用しているデータについて全て回答してください。

①データは活用していない	②政府の統計	③地方公共団体の統計
④業界団体の統計	⑤民間のビッグデータ	⑥シンクタンク等のレポート
⑦社内のデータ	⑧その他	

【Q17_4】(Q17_3で「データは活用していない」と回答した方に伺います。)

データを活用していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- | | | |
|-----------------|---------------|------------|
| ①活用できると思っていなかった | ②使い方が分からない | ③探し方が分からない |
| ④有料・高額だと思っていた | ⑤データ自体が活用しにくい | ⑥その他 |
| ⑦特にない | | |

【Q18_1】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が経営計画を策定した目的について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- | | | |
|--------------|----------|---------|
| ①自社の強みや弱みの理解 | ②経営状況の把握 | ③業績の向上 |
| ④取引先への共有 | ⑤融資の獲得 | ⑥補助金の獲得 |
| ⑦その他 | ⑧特にない | |

【Q18_2】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が経営計画を策定した結果、実現できたことについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

- | | | |
|--------------|----------|---------|
| ①自社の強みや弱みの理解 | ②経営状況の把握 | ③業績の向上 |
| ④取引先への共有 | ⑤融資の獲得 | ⑥補助金の獲得 |
| ⑦その他 | ⑧特にない | |

【Q19】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が策定した経営計画の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- | | | | |
|----------------|--------------|-----------------|--------|
| ①想定を超える効果が得られた | ②想定した効果が得られた | ③想定した効果は得られなかった | ④分からない |
|----------------|--------------|-----------------|--------|

【Q20_1】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社は経営計画を策定する際に、外部の支援機関や経営者仲間などに相談しましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- | | |
|-------|----------|
| ①相談した | ②相談していない |
|-------|----------|

【Q20_2】(Q20_1で支援機関に「相談していない」と回答した方に伺います。)

経営計画の策定について外部の支援機関や経営者仲間などに相談していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- | | | |
|-------------------|-------------------|---------------------|
| ①社内ですらに対応可能 | ②支援機関の能力が分からない | ③相談に係る費用負担が大きい |
| ④適切な支援機関とのつながりがない | ⑤外部に自社の内情を知られたくない | ⑥どのように相談したら良いか分からない |
| ⑦その他 | ⑧特にない | |

【Q21】(Q20_1で「相談した」と回答した方に伺います。)

経営計画策定時の相談先について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①商工会	②商工会議所	③よろず支援拠点
④都道府県等中小企業支援センター	⑤地方公共団体	⑥金融機関
⑦中小企業診断士	⑧税・法務関係士業	⑨経営者仲間
⑩その他		

【Q22】(Q20_1で「相談した」と回答した方に伺います。)

外部の支援機関等に経営計画の策定に関する相談をした際に、策定に関する助言（アドバイス）はどの程度効果的でしたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①非常に効果的だった	②やや効果的だった	③あまり効果的ではなかった	④効果的でなかった	⑤分からない
------------	-----------	---------------	-----------	--------

【Q23】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社は策定した経営計画に基づき、次の取組を行っていますか。当てはまるものをそれぞれ1つお答えください。(単一回答)

	行っている	ある程度行っている	あまり行っていない	行っていない
(1) 計画の達成に向けた行動 [必須回答]	①	②	③	④
(2) 計画の進捗管理[必須回答]	①	②	③	④
(3) 計画に対する実績の評価・計画の見直し[必須回答]	①	②	③	④

【Q24_1】(Q17_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社では、経営計画の達成に向けた行動、進捗管理、評価、見直しに当たり、支援機関に相談していますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①相談している	②相談していない
---------	----------

【Q24_2】(Q24_1で支援機関に「相談していない」と回答した方に伺います。)

経営計画の達成に向けた行動、進捗管理、評価、見直しに当たり、支援機関に相談していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①社内で十分に対応可能	②支援機関の能力が分からない	③相談に係る費用負担が大きい
④適切な支援機関とのつながりがない	⑤実行状況について管理・資料整備されていない	⑥外部に自社の内情を知られたくない
⑦どのように相談したら良いか分からない	⑧その他	⑨特になし

【Q25】(Q17_1で経営計画を「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した方に伺います。)

現状で経営計画を策定していない理由について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①必要性を感じないため	②時間的余裕がないため	③事業環境変化が激しく、先が見通せないため
④業績向上への効果を感じないため	⑤どのように作成して良いかわからないため	⑥策定のきっかけがないため
⑦近々廃業を考えているため	⑧その他	⑨特になし

ここからは、貴社のガバナンス体制について伺います。

【Q26】貴社が経営判断を行う際、利害関係者の意見について、どの程度重視しているか当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※(1)～(5)で特に該当する関係者がいない場合は、「⑤関係者はいない」と回答してください。

	強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない	関係者はいない
(1) 親族[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) 株主[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(3) 従業員[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(4) 取引先(販売先、仕入先、取引金融機関など)[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(5) 地域社会・地元住民[必須回答]	①	②	③	④	⑤

【Q27】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

<経営管理について>

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
(1) 従業員への経営理念・ビジョンの共有[必須回答]	①	②	③	④
(2) 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理[必須回答]	①	②	③	④
(3) 製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握[必須回答]	①	②	③	④

【Q28】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

<組織運営について>

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
（1）意思決定プロセスの明確化[必須回答]	①	②	③	④
（2）従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有[必須回答]	①	②	③	④
（3）業務の属人化・ブラックボックス化の防止[必須回答]	①	②	③	④

【Q29】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

<社外への情報開示について>

※ここでの「社外」とは、外部株主、金融機関、支援機関、有償のコンサルタント等を指します。

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
（1）決算情報の社外開示[必須回答]	①	②	③	④
（2）社外への経営課題の共有・相談[必須回答]	①	②	③	④

ここからは、貴社の人材不足・人材の活用状況などについて伺います。

【Q30_1】貴社における人材の過不足状況についてお答えください。（単一回答）

※昨年（2023年）時点は事業開始前などで回答できない場合は、空欄のまま次の質問にお進みください。

	不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰
（1）今年（2024年）[必須回答]	①	②	③	④	⑤
（2）昨年（2023年）	①	②	③	④	⑤

【Q30_2】（Q30_1で「今年（2024年）」について「不足」、「やや不足」と回答した方に伺います。）

貴社で不足している人材（職種）について当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※1 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します。

※2 ここでの「現業職」とは、製造作業員・販売従業者・サービス職従業者・運輸従業者・建設作業員等のことを指します。

①管理職	②事務職	③現業職	④研究職	⑤その他
------	------	------	------	------

【Q31_1】貴社における経営人材の有無（いる場合はその人数）をお答えください。（単一回答）〔必須回答〕
※ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指します。

①経営人材はいない	②1人	③2人	④3人以上
-----------	-----	-----	-------

【Q31_2】（Q31_1で「経営人材はいない」と回答した方以外に伺います。）

貴社の経営人材の年齢層をお答えください。（単一回答）

※1 経営人材が複数人いる場合には、最も若い方の年齢についてお答えください。

※2 ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指します。

①29歳以下	②30代	③40代	④50代
⑤60代	⑥70代	⑦80代以上	

【Q32_1】貴社は、直近3年間で従業員を採用しましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

①採用した	②採用していない
-------	----------

【Q32_2】（Q32_1で「採用した」と回答した方に伺います。）

貴社における、直近3年間での採用実績について、予定していた人数を採用できましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

①予定人数を採用	②予定人数には未達
----------	-----------

【Q32_3】（Q32_1で「採用した」と回答した方に伺います。）

貴社における、直近3年間で採用した従業員の定着割合について当てはまるものを1つお答えください。

（単一回答）〔必須回答〕

※1 ここでの「定着割合」は、「（直近3年間で採用した従業員のうち、現在も就業を継続している人数）÷（直近3年間で採用した従業員の人数の合計）」で算出された割合とします。

※2 ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

①3割未満	②3割以上～5割未満	③5割以上～7割未満	④7割以上
-------	------------	------------	-------

【Q33】5年前と比較した採用コストの変化について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの「採用コスト」とは、採用担当者の人件費や求人広告費、採用仲介手数料などを指します。

①非常に増加した	②やや増加した	③変わらない	④やや減少した	⑤非常に減少した
⑥分からない	⑦採用は実施していない	⑧業歴5年未満		

【Q34】貴社の働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があったと考えられるものを上から順に3つお答えください。(単一回答)

※1位に「①特に働き方改善の取組を行っていない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

順位	番号	
1位 [必須回答]		①時間外労働の削減 ②有給休暇・育児休業など休暇が取得しやすい職場づくり
2位		③時短勤務・時差出勤制度の導入 ④柔軟なテレワーク運用
3位		⑤快適なオフィス・工場・店舗等の整備 ⑥福利厚生の充実
		⑦ハラスメント防止対策 ⑧その他
		⑨特に働き方改善の取組を行っていない

【Q35_1】貴社では、5年前と比べて、人材育成の取組を増やしましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①大いに増やした	②やや増やした	③変わらない
④やや減らした	⑤大いに減らした	⑥従業員はいない
⑦業歴5年未満		

【Q35_2】人材育成の取組において、貴社が感じている問題点として当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①金銭負担が大きい	②育成に充てる時間的余裕がない	③指導する人材が足りない
④育成する能力が明確になっていない	⑤戦力化に時間がかかる	⑥育成効果が感じられない
⑦従業員の成長意欲が低い	⑧その他	⑨特にない
⑩従業員はいない		

【Q36】貴社の人事業務の主な担当者について伺います。以下の人事業務を主に担っている方をお答えください。(単一回答)

	経営者	人事専門の 部署・担当者	他の管理部署・ 担当者が兼務	その他	特に行っていない
(1) 採用活動[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) 人事評価[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(3) 人材育成[必須回答]	①	②	③	④	⑤

【Q37_1】貴社における、副業・兼業人材の活用状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「副業・兼業人材」とは、他企業に勤める正社員が業務後や休日等の空き時間を使って別の仕事を行うことを指します。

①現在活用している	②現在活用していないが、活用したことはある	③活用したことはない
-----------	-----------------------	------------

【Q37_2】（Q37_1で副業・兼業人材を「現在活用している」、「現在活用していないが、活用したことはある」と回答した方に伺います。）

活用した人材の職種について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

①営業	②デジタル化・DX	③業務効率化
④新規事業開発	⑤デザイン・編集	⑥広報・マーケティング
⑦技術指導	⑧労務・法務	⑨その他

【Q38_1】貴社の経営者は、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（以下「リスキリング」といいます。）に取り組んでいますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

〔必須回答〕

①取り組んでいる	②取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向	③取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない
----------	-------------------------	------------------------

【Q38_2】（Q38_1で「リスキリング」に「取り組んでいる」と回答した方に伺います。）

貴社の経営者はどのような「リスキリング」の取組を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①書籍からの知識収集	②内部研修の受講	③外部研修の受講（中小企業大学校を除く）
④中小企業大学校の研修受講	⑤資格取得	⑥MBA取得
⑦優良事例の視察	⑧その他	

【Q38_3】（Q38_1で「リスキリング」に「取り組んでいる」と回答した方に伺います。）

昨今の経営環境の変化を踏まえ、「リスキリング」によって獲得するスキルとしてどのようなものが重要だと考えていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①管理者の職務とリーダーシップ	②経営戦略	③財務管理
④組織管理・人事労務	⑤マーケティング	⑥経営法務
⑦生産管理・生産性向上	⑧IT活用	⑨語学
⑩その他		

【Q38_4】（Q38_1で「リスキリング」に「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」、「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した方に伺います。）

現在、「リスキリング」に取り組んでいない理由について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①時間の確保が困難	②費用負担が大きい	③必要性を感じていない
④何を学べばいいのかわからない	⑤取り組むきっかけがない	⑥身近に学習できる場所がない
⑦精神的余裕がない	⑧その他	

次の内容に関する、貴社における取組状況について伺います。

【Q39_1】DXに向けた貴社の現在の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※1 ここでのDXとは「デジタル・トランスフォーメーション」の略称であり、「顧客視点で新たな価値を創出していくために、ビジネスモデルや企業文化の変革に取り組むこと」を指します。

※2 それぞれの段階の定義は、下記のとおりです。

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 (例) システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
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 (例) 売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
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 (例) 電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
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

①段階4	②段階3	③段階2	④段階1
------	------	------	------

【Q39_2】貴社がDXに向けて実際に取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

①紙書類の電子化・ペーパーレス化	②自社ホームページの作成・更新	③コミュニケーションツールの導入
④テレワークの推進	⑤セキュリティ対策の強化	⑥営業活動や受発注管理のオンライン化
⑦ECサイトの新設・強化	⑧キャッシュレス化への対応	⑨バックオフィス業務でのクラウドサービス活用
⑩顧客データの一元管理	⑪データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	⑫RPAによる業務自動化
⑬生成AIやIoTの活用	⑭その他	⑮特にない

【Q40】(Q39_2で「特にない」以外を回答した方に伺います。)

下記のそれぞれの観点で、DXに向けた取組の効果を感じているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「売上面」とは、製品・商品・サービスの品質向上、販売力強化などを指します。

※2 ここでの「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費削減などを指します。

※3 ここでの「人材面」とは、働き方の改善、業務負担軽減による人材確保・定着などを指します。

	とても効果を感じている	ある程度効果を感じている	あまり効果を感じていない	ほとんど効果を感じていない	分からない
(1) 売上面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) コスト面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤
(3) 人材面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤

【Q41_1】貴社がDXに向けてこれから取り組もうとしていることについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

※既に取り組んでいること（Q39_2の回答）は回答せず、現在まだ取り組めていないことについて、お答えください。

①紙書類の電子化・ペーパーレス化	②自社ホームページの作成・更新	③コミュニケーションツールの導入
④テレワークの推進	⑤セキュリティ対策の強化	⑥営業活動や受発注管理のオンライン化
⑦ECサイトの新設・強化	⑧キャッシュレス化への対応	⑨バックオフィス業務でのクラウドサービス活用
⑩顧客データの一元管理	⑪データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	⑫RPAによる業務自動化
⑬生成AIやIoTの活用	⑭その他	⑮特になし

【Q41_2】貴社がDXに向けた取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①DXを推進する人材が足りない	②費用の負担が大きい	③具体的な効果や成果が見えない
④DXに取り組む時間がない	⑤どのように推進すればよいかわからない	⑥経営者や従業員の意識・理解が足りていない
⑦どこに相談すればよいかわからない	⑧その他	⑨特になし

【Q42】貴社における、直近5年間程度の設備投資の実施状況についてお答えください。（単一回答）【必須回答】

※直近決算期における売上高（年商）対比で、10%以上の規模の設備投資の実施有無について、お答えください。複数回にわたって設備投資を実施しており、投資総額が売上高（年商）対比10%以上となる場合は、「実施した」とお答えください。設備投資総額が10%に満たない場合は、「実施していない」を選択してください。

①実施した	②実施していない
-------	----------

【Q43_1】（Q42で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。）

設備投資の目的について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資についてその目的をお答えください。

①設備の更新・維持	②生産能力・販売能力の強化	③生産拠点の増設
④新製品・新規事業の開始	⑤製造・販売コストの削減	⑥製造・販売プロセスの合理化・省力化
⑦デジタル化への対応	⑧省エネ・脱炭素化への対応	⑨その他

【Q43_2】(Q42 で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。)

設備投資のための資金の調達方法について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※2 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ資金調達手法であり、具体的には、「資本性劣後ローン」、「劣後債」、「優先株(無議決権)」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

- | | | |
|---------------|-----------------|-----------------|
| ①金融機関からの借入れ | ②親会社・関係会社からの借入れ | ③国や地方公共団体からの補助金 |
| ④エクイティ・ファイナンス | ⑤メザニン・ファイナンス | ⑥自己資金のみで投資を実施 |
| ⑦その他 | | |

【Q43_3】(Q42 で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。)

実施した設備投資の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資についてお答えください。

- | | | | |
|----------------|--------------|-----------------|--------|
| ①想定を超える効果が得られた | ②想定した効果が得られた | ③想定した効果が得られなかった | ④分からない |
|----------------|--------------|-----------------|--------|

【Q43_4】今後3年間程度において、貴社は設備投資の実施を予定していますか。実施を予定している場合は、総投資予定額をお答えください。(単一回答)

※複数回の実施を予定している場合は、最も投資予定額が大きいものについてお答えください。

- | | | |
|--------------------|-----------------|-----------------|
| ①実施予定はない・総投資予定額は未定 | ②1千万円未満 | ③1千万円以上～5千万円未満 |
| ④5千万円以上～1億円未満 | ⑤1億円以上～1億5千万円未満 | ⑥1億5千万円以上～2億円未満 |
| ⑦2億円以上～3億円未満 | ⑧3億円以上～5億円未満 | ⑨5億円以上～10億円未満 |
| ⑩10億円以上 | | |

【Q44】貴社における輸出の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 「直接輸出」、「間接輸出」の双方に取り組んでいる場合は、いずれか売上高が大きい方をお答えください。

※2 ここでの「直接輸出」とは、「企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出」を指し、「間接輸出」とは、「自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出」を指します。

- | | | | |
|--------------|--------------|------------------|------------|
| ①直接輸出を実施している | ②間接輸出を実施している | ③輸出していたが、今はしていない | ④実施したことがない |
|--------------|--------------|------------------|------------|

【Q45_1】貴社における海外直接投資の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「直接投資」とは、出資により海外に法人を設立すること、及び、企業が海外現地法人に資本参加することを指します。

- | | | |
|---------|------------------|------------|
| ①実施している | ②実施していたが、今はしていない | ③実施したことがない |
|---------|------------------|------------|

【Q45_2】(Q45_1で海外直接投資を「実施している」と回答した方に伺います。)

実施している海外直接投資の目的について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①新規の取引先・市場の開拓	②人件費の削減	③労働力の確保
④原材料等の調達コストの削減	⑤輸出コストの削減	⑥新規事業の開始
⑦サプライチェーンの強化	⑧取引先の要望	⑨その他

【Q46】直近5年程度の期間に、貴社はイノベーション活動に取り組みましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「プロダクト・イノベーション」とは、「新しい又は改善した製品(サービス)」の開発を指し、貴社の以前の製品(サービス)とはかなり異なり、かつ市場に供給されているものを指します。

※2 ここでの「ビジネス・プロセス・イノベーション」とは、「新しい又は改善したビジネス・プロセス」のことで、製品(サービス)を生産・配送する新しい方法を導入することを指し、貴社内において利用に付されているものを指します。

	取り組んだ	取り組んでいない
(1) プロダクト・イノベーション[必須回答]	①	②
(2) ビジネス・プロセス・イノベーション[必須回答]	①	②

【Q47】(Q46でプロダクト・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

貴社は市場新規プロダクト・イノベーションを実現しましたか、当てはまるものを1つお答えください。

(単一回答)

※ここでの「市場新規プロダクト・イノベーション」とは、「以前にいかなる競合他社も提供したことがない新しい又は改善した製品・サービス」のことを指します。

①実現した	②実現していない
-------	----------

【Q48】(Q46でプロダクト・イノベーション又はビジネス・プロセス・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

貴社がイノベーション活動のために連携を行った組織について、当てはまるものを全てお答えください。

(複数回答)

※本設問について、単なる資金支援は、「連携」とはみなしません。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなして差し支えありません。

①自社のみで行った	②同業他社	③支援機関
④仕入先	⑤販売先・顧客	⑥大学等の高等教育機関
⑦政府・公的研究機関	⑧その他	

【Q49】(Q46でプロダクト・イノベーション又はビジネス・プロセス・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

実施したイノベーション活動の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①想定を超える効果が得られた	②想定した効果が得られた	③想定した効果が得られなかった	④取組中であり、まだ評価できない	⑤分からない
----------------	--------------	-----------------	------------------	--------

【Q50】貴社のイノベーション活動に対する姿勢・取組状況について当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの「イノベーション活動」は、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の実現に向けた取組を指します。

①主体的に実施している	②顧客・取引先からの要請に応じて実施している	③必要性を感じているが、実施していない	④必要性を感じておらず、実施していない
-------------	------------------------	---------------------	---------------------

【Q51_1】貴社における後継者の選定状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
[必須回答]

※1 事業承継直後や廃業予定であるなど、現在後継者を選ぶ必要がない場合は、「①事業承継は検討していない」と回答してください。

※2 「③後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」には、複数の候補者で検討中の場合を含みます。

①事業承継は検討していない	②後継者が決まっている（本人の了承を得ている）	③後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない	④事業承継したいが後継者は未定
---------------	-------------------------	------------------------	-----------------

【Q51_2】（Q51_1で「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した方に伺います。）

後継者はどのような方ですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの「親族」とは、「6親等内の血族、もしくは3親等内の姻族」を指します。

（1）血縁等の関係性[必須回答]	①親族	②親族ではない
（2）貴社での勤務状況[必須回答]	①常勤している	②非常勤又は自社に勤務していない

【Q52】（Q51_1で「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」、「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」と回答した方に伺います。）

事業承継に際して、後継者に期待する取組について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①経営管理の改善	②組織体制の変化	③経営判断の迅速化
④社内の雰囲気の変化	⑤新たな感性や考え方の導入	⑥既存事業の見直し
⑦新規事業への挑戦	⑧その他	⑨特になし

【Q53_1】貴社の経営者は貴社の何代目経営者になるか、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）
[必須回答]

①創業者	②2代目	③3代目	④4代目	⑤5代目以上
------	------	------	------	--------

【Q53_2】（Q53_1で「2代目」以降と回答した方に伺います。）

事業承継に際して、現経営者の取組で効果があったものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①経営管理の改善	②組織体制の変化	③経営判断の迅速化
④社内の雰囲気の変化	⑤新たな感性や考え方の導入	⑥既存事業の見直し
⑦新規事業への挑戦	⑧その他	⑨特になし

【Q54_1】(Q53_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

創業前に実施した取組で、特に重要だったと思うものを3つまでお答えください。(3つまで、複数回答)
※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①事業内容のブラッシュアップ	②事業計画の策定	③顧客ターゲットの絞り込み
④事業用設備等の取得	⑤運転資金の確保	⑥人材確保(パート・アルバイトを含む)
⑦料金・価格設定	⑧経営スキルの向上	⑨財務分析力の向上
⑩業界内(同業種)の人脈の構築	⑪業界外(異業種)の人脈の構築	⑫その他
⑬特になし		

【Q54_2】(Q53_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

創業後、事業が軌道に乗るまでに実施した取組で、特に重要だったと思うものを3つまでお答えください。
(3つまで、複数回答)

※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①事業内容のブラッシュアップ	②事業計画の策定	③顧客ターゲットの絞り込み
④事業用設備等の取得	⑤運転資金の確保	⑥人材確保(パート・アルバイトを含む)
⑦料金・価格設定	⑧経営スキルの向上	⑨財務分析力の向上
⑩業界内(同業種)の人脈の構築	⑪業界外(異業種)の人脈の構築	⑫その他
⑬特になし		

【Q54_3】(Q53_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

創業時に活用した支援等がある場合は、その支援等を全てお答えください。(複数回答)

※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①特に支援等は活用していない	②創業融資(政府系金融機関)	③創業融資(民間金融機関)
④補助金	⑤支援機関主催のセミナー、相談所	⑥地方公共団体主催のセミナー、相談所
⑦経営者コミュニティ主催のセミナー、相談所	⑧その他	

【Q55】脱炭素化に向けた貴社の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※ここでの「脱炭素化」とは、二酸化炭素をはじめとした温室効果ガスの排出量を削減、若しくは排出量をゼロにする取組を指します。それぞれの段階の定義は、下記のとおりです。

段階0：気候変動対応やCO2削減に係る取組の重要性について理解していない

段階1：気候変動対応やCO2削減に係る取組の重要性について理解している

段階2：事業所全体での年間CO2排出量(Scope1,2)を把握している

段階3：事業所における主要な排出源や削減余地の大きい設備等を把握している

段階4：段階3で把握した設備等のCO2排出量の削減に向けて、削減対策を検討・実行している

段階5：段階1～4の取組を実施しており、かつ情報開示を行っている

①段階0	②段階1	③段階2	④段階3	⑤段階4	⑥段階5
------	------	------	------	------	------

【Q56_1】貴社は、脱炭素化に向けた取組に関して貴社の取引先から協力要請を受けていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- ①協力要請を受けた ②協力要請を受けていない

【Q56_2】(Q56_1で「協力要請を受けた」と回答した方に伺います。)

貴社が受けた協力要請の具体的な内容として、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※本問の選択肢の単語に関して、ここでの定義は下記のとおりです。

・「カーボンフットプリント」とは、商品やサービスのライフサイクル全体(原材料調達から廃棄・リサイクルまで)を通して排出された温室効果ガスの排出量をCO2量に換算して、商品やサービスに分かりやすく表示する仕組みを指します。

・「SBT認定」とは、パリ協定が求める水準を満たした温室効果ガス排出削減目標「Science Based Targets」(略称「SBT」)を設定している企業が取得することのできる認定を指します。なお、中小企業向けSBT認定では、通常のSBT認定と比較して削減対象範囲や認定費用などの要件が緩和されています。

・「グリーン分野」とは、環境問題に配慮した経済活動分野のことで、具体的には「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」で定められている重点14分野を指します。14分野については次のとおりです。1.洋上風力・太陽光・地熱、2.水素・燃料アンモニア、3.次世代熱エネルギー、4.原子力、5.自動車・蓄電池、6.半導体・情報通信、7.船舶、8.物流・人流・土木インフラ、9.食料・農林水産業、10.航空機、11.カーボンリサイクル・マテリアル、12.住宅・建築物・次世代電力マネジメント、13.資源循環関連、14.ライフスタイル関連。

①CO2削減目標の策定	②CO2排出量の算定	③省エネルギー(使用量削減や設備更新等)
④再生可能エネルギーの利用	⑤カーボンフットプリント(CFP)の算定・開示に向けた取組	⑥外部の専門人材の受入れ(取引先からの派遣を含む)
⑦グリーン製品(環境負荷の低い製品)仕入れへの移行	⑧中小企業向けSBT認定の取得	⑨グリーン分野への業態転換・事業再構築
⑩その他		

【Q57】貴社が脱炭素化・GXへの取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー(石炭や石油など)中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指します。

①脱炭素化・GXを推進する人材が足りない	②コストに見合ったメリットがない	③手元資金に余裕がない
④必要な技術が足りない	⑤具体的な効果や成果が見えない	⑥どのように推進すればよいかわからない
⑦経営者や従業員の意識・理解が足りない	⑧サプライチェーンの見直しが困難である	⑨どこに相談すればよいかわからない
⑩その他	⑪特になし	

【Q58】循環経済（サーキュラーエコノミー）の概念についての貴社の認知状況と、その実現に向けた取組状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①概念を認知しており、 実際に取り組んでいる	②概念を認知しているが、 取り組んでいない	③概念を知らない・分からない
---------------------------	--------------------------	----------------

【Q59_1】（Q58で「概念を認知しており、実際に取り組んでいる」と回答した方に伺います。）循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けて貴社が実際に取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①製品の軽量化（使用する資源量の削減）	②包装の簡素化（過剰包装の抑制）	③製品の単一素材化（使用する素材の種類を抑制）
④再生材や環境配慮型素材の積極利用	⑤易解体設計の導入（部品ごとの解体が容易な設計）	⑥耐久性の強化（耐用年数の長期化）
⑦修理性の向上（代替部品の入手容易性向上、修理工程の簡素化等）	⑧生産ロスの削減や端材・副産物の再利用	⑨IoTの活用等による販売ロスの削減
⑩中古品のリユースやカスケード利用	⑪産業廃棄物削減・リサイクル推進	⑫その他

【Q59_2】循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けた取組を通して、どのような効果を期待しますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①新規顧客の獲得	②顧客満足度の向上	③商品付加価値の向上・差別化
④コストの削減	⑤人材の採用・定着	⑥役員・従業員のモチベーション向上
⑦知名度や企業イメージの向上	⑧地域活性化	⑨その他
⑩特になし・分からない		

【Q59_3】貴社が循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けた取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①具体的な効果や成果が見えない	②コストに見合った収益を上げられない	③手元資金に余裕がない
④必要な技術が足りない	⑤何から取り組めばよいか分からない	⑥経営者や従業員の意識・理解が足りない
⑦サプライチェーンの見直しが困難である	⑧どこに相談すればよいか分からない	⑨取り組む必要性を感じない
⑩その他	⑪特になし	

【Q60_1】経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、貴社の取引相手（発注企業）から、実際に対応を求められている、又は今後対応を求められる可能性が高いと考えているものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

①特になし	②サイバーセキュリティ・技術情報管理強化	③サプライチェーンの強靱化
④経済制裁による輸出入規制強化	⑤貿易摩擦による輸出入規制強化	⑥人権尊重を理由とする輸入規制強化
⑦その他		

【Q60_2】経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、貴社では自ら積極的に、どのような対応をしていますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）【必須回答】

①特に対応はしていない	②自社の事業活動への具体的な影響の把握	③調達在庫（原材料等）の積み増し
④仕入れ・調達先の新規開拓	⑤仕入れ・調達先の切り替え	⑥内製化・国内調達率の向上
⑦生産拠点の増設・移転	⑧管理・保護すべき技術情報等の特定	⑨技術情報等の情報セキュリティの強化
⑩その他		

【Q61】貴社では、令和6年8月の南海トラフ地震に関する「巨大地震注意」が発令されたことをきっかけに、自社の防災について強化や見直しを行いましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

①新たに BCP 計画を作成した	②既存の BCP 計画を見直した	③BCP 計画はあるが、特に何もしなかった	④BCP 計画はないが、災害に備えた準備を行った	⑤BCP 計画はない、特に何もなかった
------------------	------------------	-----------------------	--------------------------	---------------------

【Q62_1】企業活動における人権尊重に関する取組について、貴社では取引先等から具体的な働きかけや要請などを受けていますか。（単一回答）【必須回答】

※グローバル化の進展によって、企業活動がもたらす人権侵害が拡大し、企業活動による人権侵害についての企業の責任に関する国際的な議論がより活発になる中で、2011年に「ビジネスと人権に関する指導原則」が国連人権理事会において全会一致で支持され、2022年には日本政府において「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」が策定されました。同ガイドラインにおいて日本政府は、中小企業を含む全ての企業に対して、人権方針の策定・公表、人権デュー・ディリジェンスの実施、救済の3つの取組を求めています。

①受けた	②受けていない
------	---------

【Q62_2】貴社では、企業活動における人権尊重の重要性について、どのように考えていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

①非常に重要である	②ある程度重要である	③あまり重要ではない	④全く重要ではない	⑤分からない
-----------	------------	------------	-----------	--------

【Q63_1】（Q62_2で人権尊重について「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した方に伺います。）

貴社における「人権方針」の策定状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの「人権方針」は、「人権を尊重する責任を果たす、という企業のコミットメントを示す方針」を指します。

①既に策定している	②策定していないが、策定することを検討中	③策定しておらず、今後策定することも検討していない	④分からない
-----------	----------------------	---------------------------	--------

【Q63_2】(Q62_2で人権尊重について「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した方に伺います。)

貴社における「人権デュー・ディリジェンス」の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「人権デュー・ディリジェンス」は、「事業活動に伴う人権侵害リスクの把握・予防・軽減策を講じること」を指します。

- | | | | | |
|--------------------|-------------|----------------------|---------------------------|--------|
| ①自社及び取引先において実施している | ②自社のみ実施している | ③実施していないが、実施することが検討中 | ④実施しておらず、今後実施することも検討していない | ⑤分からない |
|--------------------|-------------|----------------------|---------------------------|--------|

【Q64_1】貴社における地域の社会課題解決に向けた取組状況について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 ここでの「営利事業」とは、足下は赤字であっても、将来的な黒字化が見込まれる場合を含みます。

※2 営利事業としても慈善事業としても取り組んでいる場合は、貴社の事業活動上より重要と考えている取組が含まれる方を選択してください。

- | | | |
|-----------------|-----------------|-----------|
| ①営利事業として取り組んでいる | ②慈善事業として取り組んでいる | ③取り組んでいない |
|-----------------|-----------------|-----------|

【Q64_2】(Q64_1で地域の社会課題解決に向けて「取り組んでいない」と回答した方に伺います。)

貴社が地域の社会課題解決に取り組んでいない理由について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- | | | |
|------------------|-------------------------|--------------|
| ①地域の社会課題解決に関心がない | ②地域にどのような社会課題があるのか分からない | ③収益性が見込めない |
| ④企業価値の向上が見込めない | ⑤社内リソースが足りない | ⑥相談できる相手がいない |
| ⑦その他 | | |

ここからは、支援機関の活用状況について伺います。

【Q65_1】貴社の事業活動における支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「支援機関」とは、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、中小企業団体中央会、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関等を指します。

- | | | | |
|------------|-------------|-------------|------------|
| ①大いに活用している | ②ある程度活用している | ③あまり活用していない | ④全く活用していない |
|------------|-------------|-------------|------------|

【Q65_2】(Q65_1で支援機関を「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した方に伺います。)

支援機関を活用しない理由について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- | | | |
|----------------------|-----------------------|--------------------------------|
| ①どのような支援機関があるのか分からない | ②支援機関の利用方法が分からない | ③自社の経営課題に対応できる支援機関がない |
| ④支援機関の得意分野や強みが分からない | ⑤社内で完結できるため必要ない | ⑥過去活用した際、適切なアドバイスを受けることができなかった |
| ⑦支援に関する料金が高い、若しくは不明瞭 | ⑧活用したいが、相談する時間を確保できない | ⑨その他 |

【Q66】(Q65_1 で支援機関を「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した方に伺います。)

貴社の事業活動におけるそれぞれの支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。

(単一回答)

	大いに活用 している	ある程度活用 している	あまり活用 していない	全く活用 していない
(1) 商工会[必須回答]	①	②	③	④
(2) 商工会議所[必須回答]	①	②	③	④
(3) よろず支援拠点[必須回答]	①	②	③	④
(4) 都道府県等中小企業支援センター[必須回答]	①	②	③	④
(5) 中小企業団体中央会[必須回答]	①	②	③	④
(6) 税・法務関係士業[必須回答]	①	②	③	④
(7) 中小企業診断士[必須回答]	①	②	③	④
(8) 金融機関[必須回答]	①	②	③	④

【Q67】貴社が独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題について、当てはまるものを3つまでお答えください。(3つまで、複数回答)

①経営計画策定	②販路開拓・マーケティング	③生産設備増強、技術・研究開発
④人材確保・人材育成	⑤資金繰り	⑥経営改善・事業再生
⑦事業承継	⑧M & A	⑨海外展開
⑩デジタル化・DX	⑪脱炭素化・GX	⑫価格転嫁
⑬その他	⑭特になし	

【Q68】貴社の現在の組織形態について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①法人	②個人
-----	-----

(「個人」と回答した方は、以上でアンケートを終了します。ご回答ありがとうございました。)

ここからは、Q68 で「法人」と答えた方に伺います。

【Q69_1】貴社の現在の資本金について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①5千万円以下	②5千万円超～1億円以下	③1億円超～3億円以下	④3億円超
---------	--------------	-------------	-------

【Q69_2】貴社の株主構成について伺います。現在、同族グループでの株式保有比率をお答えください。

(単一回答) [必須回答]

※1 ここでの「同族」は、①親族(筆頭株主から見て6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族)、②筆頭株主の親族が50%超の議決権を保有している他の会社を指します。

※2 自己株式を除いて計算します。

①50%超	②50%以下	③株主は存在しない
-------	--------	-----------

【Q69_3】現在の経営者は、貴社の筆頭株主本人又はその親族ですか。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「親族」とは、「6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族」を指します。なお、Q69_4においても同様の定義とします。

①筆頭株主又はその親族 ②筆頭株主又はその親族でない ③株主は存在しない

【Q69_4】貴社のガバナンス体制について伺います。下記の組織等があるか、それぞれ当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※1 ここでの「外部株主」は、筆頭株主と親族関係にない第三者（親族外の役員・従業員、取引先、金融機関等）を指します。

※2 ここでの「社外取締役」は、以下の全てに該当する人物を指します。

- ①経営者又は筆頭株主の親族でない
 ②現在及び過去に貴社や貴社の親・子会社の役員や従業員でない
 ③経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性を示す等の役割を発揮している

（1）取締役会の設置〔必須回答〕	①設置している	②設置していない
（2）外部株主の有無〔必須回答〕	①外部株主がいる	②外部株主はいない
（3）社外取締役の登用〔必須回答〕	①登用している	②登用していない

【Q70_1】成長投資における資金調達を、金融機関からの借入れ（デット・ファイナンス）により行うことについて、どのような問題点があると考えますか。最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

- ①返済に向けて早期に利益を生み出さなければならない
 ②既存事業とは異なる新規事業を行う際に、必要額を調達しづらい
 ③金利負担や定期的な返済により、キャッシュフローが悪化する
 ④自己資本比率が悪化する
 ⑤経営者保証が求められる
 ⑥その他
 ⑦特にない

【Q70_2】成長投資における資金調達について、下記の調達手法を活用したことがあるか、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※1 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※2 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ調達手法であり、具体的には、「資本性劣後ローン」、「劣後債」、「優先株（無議決権）」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

	活用したことがある	活用したことがないが、今後活用してみたい	活用したことがなく、今後の活用も検討していない
（1）エクイティ・ファイナンス（出資）	①	②	③
（2）メザニン・ファイナンス	①	②	③

【Q71】貴社では人事評価制度を設けていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「人事評価制度」とは、会社が役員・従業員を評価する際に使用される明確・公正な評価基準のことを指します。

①設けている ②設けていない ③役員・従業員はいない

【Q72】(Q71で人事評価制度を「設けている」と回答した方に伺います。)

貴社の人事評価制度に以下に関する項目は含まれていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「業績考課」とは、一定期間の業績や目標達成率など数値化された指標を用いて評価することを指します。

※2 ここでの「能力考課」とは、企画力・推進力・指導力・知識力・技術力・取得資格など業務遂行能力を評価することを指します。

※3 ここでの「情意考課」とは、職務に取り組む姿勢・意欲、勤務態度、積極性などを評価することを指します。

	含まれている	含まれていない
(1) 業績考課[必須回答]	①	②
(2) 能力考課[必須回答]	①	②
(3) 情意考課[必須回答]	①	②

【Q73_1】(Q71で人事評価制度を「設けている」と回答した方に伺います。)

貴社が直近で人事評価制度の見直し(評価ウェイトや項目の変更等)を行った時期について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①直近1年以内	②1年超～5年以内	③5年超～10年以内	④10年超見直していない
---------	-----------	------------	--------------

【Q73_2】(Q71で人事評価制度を「設けていない」と回答した方に伺います。)

貴社が人事評価制度を設けていない理由について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①経営者が全従業員の状況を把握している	②評価を給与や昇格等に反映できない	③評価する風土がない
④制度設計の方法が分からない	⑤制度の運用が困難	⑥従業員の反発が予想される
⑦その他	⑧特になし	

【Q74】貴社におけるこれまでの他社又は他社事業の買収(M&A)経験・回数についてお答えください。

(単一回答) [必須回答]

※ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指します。「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

①買収したことはない	②1回	③2回
④3回	⑤4回	⑥5回以上

【Q75_1】貴社では、直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収(M&A)しましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指します。「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

①買収した	②買収していない (買収意欲はある)	③買収していない (買収意欲はない)
-------	-----------------------	-----------------------

【Q75_2】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収先との関係性について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

①販売先	②仕入先・外注先	③同一の財・サービスを提供している競合他社
④異なる財・サービスを提供している競合他社	⑤取引・資金交流がない先、競合関係にない先	⑥その他

【Q75_3】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収の目的について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

①市場シェアの拡大	②新事業展開・異業種への参入	③人材の獲得
④事業用資産の獲得	⑤技術・ノウハウの獲得	⑥コスト低減・合理化
⑦ブランドの獲得	⑧サプライチェーンの維持	⑨廃業予定先の救済
⑩買収先の雇用維持	⑪その他	⑫特になし

【Q75_4】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収のための資金調達方法について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

※2 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※3 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ調達手法であり、具体的には、「資本性劣後ローン」、「劣後債」、「優先株（無議決権）」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

①金融機関からの借入れ	②親会社・関係会社からの借入れ	③国や地方公共団体からの補助金
④エクイティ・ファイナンス	⑤メザニン・ファイナンス	⑥その他
⑦自己資金のみで投資を実施		

【Q76】(Q75_1で「買収した」、「買収していない（買収意欲はある）」と回答した方に伺います。)

買収時の課題について伺います。「買収した」と回答した方は経験した課題、「買収していない（買収意欲はある）」と回答した方は買収の障壁になっている課題として当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①買収先の発掘	②買収判断に必要な情報収集・分析	③買収資金の調達
④仲介手数料の費用負担	⑤適切な相談相手の確保	⑥煩雑な買収手続きへの対応
⑦自社の役員・従業員の理解を得ること	⑧買収先の経営陣・従業員の理解を得ること	⑨買収先のステークホルダーの理解を得ること
⑩その他	⑪特になし	

【Q77_1】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後におけるPMIに係る以下の各取組について、貴社はどの程度取り組みましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「PMI」とは、M&A成立後の一定期間内に行う経営統合作業（「狭義のPMI」）に加え、M&A成立前の取組と、狭義のPMIの後の継続的な取組を含めたプロセス全般のことを指します。PMIに関する詳細は、「中小PMIガイドライン」（中小企業庁）をご参照ください。(URL：

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf)

※2 ここでの「経営統合」とは、経営理念や将来像、行動指針といった価値観を買収企業と被買収企業の間で統合することを指します。

※3 ここでの「信頼関係構築」とは、組織・文化の融合に向けた取組です。具体的には、被買収企業の経営者・従業員の不安・不信感を払拭して協力を得ること、被買収企業の社外関係者（販売先・仕入先・取引金融機関・地域等）との意思疎通により関係を維持すること等を指します。

※4 ここでの「業務統合」とは、事業機能（製造・調達・物流・営業）や管理機能（人事・会計・財務・法務）に関する統合を指します。

	大いに 取り組んだ	ある程度 取り組んだ	あまり取り組ん でいない	取り組んで いない
(1) 経営統合[必須回答]	①	②	③	④
(2) 信頼関係構築[必須回答]	①	②	③	④
(3) 業務統合[必須回答]	①	②	③	④

【Q77_2】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後におけるPMIの企画・推進を主導した方をお答えください。(単一回答)

※ここでの「PMIの企画・推進を主導」とは、PMIの取組の全体を把握し、各取組の指示・監督、管理（進捗管理、タスク管理）等を行うことを指します。

①経営者	②経営者以外の役員	③担当部署・担当者
④顧問の士業・コンサルタント	⑤スポット契約のコンサルタント	⑥その他
⑦PMIに取り組んでいない		

【Q78】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後における、PMIに係る取組のうち、重点的に実施した取組について当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※ここでの「PMI」とは、M&A成立後の一定期間内に行う経営統合作業（「狭義のPMI」）に加え、M&A成立前の取組と、狭義のPMIの後の継続的な取組を含めたプロセス全般のことを指します。PMIに関する詳細は、「中小PMIガイドライン」（中小企業庁）をご参照ください。(URL：

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf)

①相手先経営者とのコミュニケーションを通じた相互理解	②相手先従業員とのコミュニケーションを通じた相互理解	③相手先従業員の雇用継続の保証を表明
④相手先への経営幹部の派遣	⑤人事・労務の統合	⑥財務・会計の統合
⑦社内システムの統合	⑧相手先事業の収益改善	⑨その他
⑩特になし		

【Q79】(Q75_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

実施した他社又は他社事業の買収(M&A)の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについて、お答えください。

①想定を超える効果が 得られた	②想定した効果が 得られた	③想定した効果が 得られなかった	④分からない
--------------------	------------------	---------------------	--------

【Q80_1】貴社は、直近5年間程度において、自社又は自社事業の売却、資本提携をしましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 ここでの「自社の売却」とは、議決権過半数に当たる株式を売却することを指し、「自社事業の売却」とは、事業譲渡のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

※2 ここでの「資本提携」とは、経営権を維持した範囲で他社から出資を受け入れることを指します。

※3 直近5年間程度の間に、「自社の売却」、「自社事業の売却」、「資本提携」を複数実施した場合は、直近で実施したものを選択してください。

①自社を売却	②自社事業を売却(事業譲渡)	③資本提携	④いずれも実施していない
--------	----------------	-------	--------------

【Q80_2】(Q80_1で「自社を売却」又は「資本提携」と回答した方に伺います。) 自社売却・資本提携により得られた効果について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①販路拡大による売上増加	②経営資源共有によるコスト削減	③従業員への賃上げ
④技術・ノウハウの獲得	⑤ブランドの獲得	⑥親会社・資本提携先からの経営 支援による業績改善
⑦その他	⑧特に効果は感じていない	

ご協力ありがとうございます。アンケートは以上となります。

4-2. 令和6年度支援機関の取組と課題に関する調査

令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査 アンケート調査票

お忙しいところ恐縮ですが、本アンケート調査（計60問）について、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

はじめに、貴社・貴団体の概要について伺います。

【Q1_1】貴社・貴団体の業種・業態として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※1 便宜的に、個人事業主の方も貴社・貴団体として表示しています。（以降も同様です）

※2 複数当てはまる場合は、主な業種・業態をお答えください。

※3 ここでの「都道府県等中小企業支援センター」とは、中小企業庁が公表している以下のホームページのリストに掲載された支援機関を指します。

URL：https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/todou_sien.html

①商工会	②商工会議所	③よろず支援拠点
④都道府県等中小企業支援センター	⑤中小企業団体中央会	⑥税・法務関係士業
⑦中小企業診断士	⑧金融機関	⑨地方公共団体
⑩その他		

【Q1_2】貴社・貴団体の10年前と比較した、中小企業・小規模事業者（以下、「事業者」）の経営相談に対応可能な相談員の増減について、当てはまるものをお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの「相談員」とは、中小企業・小規模事業者の経営相談に対応可能な社員・職員・支援専門家等を指します。

①非常に増加している	②やや増加している	③変わらない
④やや減少している	⑤非常に減少している	⑥分からない・10年前に事業を開始していない

【Q1_3】貴社・貴団体の事務所の所在地として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※複数事業所がある場合は、本社・本店の所在地をお答えください。

所在地 _____（都道府県）

ここからは、貴社・貴団体における現在の支援状況について伺います。

【Q2_1】貴社・貴団体における経営支援の対応方針について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

①相談された内容に対して支援を行う
②相談内容に限らず相談先にとっての取組の優先順位を整理した上で支援を行う
③その他

【Q2_2】（「相談内容に限らず相談先にとっての取組の優先順位を整理した上で支援を行う」と回答した方

に伺います）相談を受けた経営課題に対する支援の優先順位は、何に基づいて整理・判断をされています

か。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

※1 判断に用いている項目を全て回答してください。

※2 ここでの「外部機関」には、政府や業界団体なども含みます。

※3 ここでの「各種データ」とは、主に数値化された定量的なデータ、「データ以外」とは、主に言語で表現された定性的な情報を指します。

①担当者の知見・ノウハウ	②自機関のマニュアル・ガイドライン
③外部機関のマニュアル・ガイドライン	④相談先の内部環境分析（各種データ）
⑤相談先の内部環境分析（データ以外）	⑥相談先の外部環境分析（各種データ）
⑦相談先の外部環境分析（データ以外）	⑧その他

【Q3】事業者の支援に当たって、貴社・貴団体が強みと感じる点はどのようなところですか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①接触頻度の高さ	②地域密着型の支援
1位〔必須回答〕		③税務・法務に関する専門知識	④オールラウンドな対応力
2位		⑤伴走型の経営支援	⑥データを活用した経営環境分析支援
3位		⑦決算書等を見る財務分析	⑧相談費用が無料又は少額であること
		⑨経営改善の実績が豊富	⑩支援ニーズの掘り起こし
		⑪その他	

【Q4】事業者の支援に当たって、貴社・貴団体が不足していると感じる点はどのようなところですか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①接触頻度の高さ	②地域密着型の支援
1位〔必須回答〕		③税務・法務に関する専門知識	④オールラウンドな対応力
2位		⑤伴走型の経営支援	⑥データを活用した経営環境分析支援
3位		⑦決算書等を見る財務分析	⑧相談費用が無料又は少額であること
		⑨経営改善の実績が豊富	⑩支援ニーズの掘り起こし
		⑪その他	

【Q5】貴社・貴団体が事業者の経営課題に対する支援を行う上で、課題と感じているものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

①相談員の確保	②支援ノウハウ・知見の蓄積	③支援に必要な予算の確保
④支援のきっかけ作り	⑤支援による効果の測定	⑥支援ニーズの把握
⑦その他	⑧課題は感じていない	

【Q6】貴社・貴団体の相談員の過不足感について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

〔必須回答〕

※ここでの「相談員」とは、中小企業・小規模事業者の経営相談に対応可能な社員・職員・支援専門家等を指します。

①とても過剰	②やや過剰	③どちらでもない
④やや不足	⑤とても不足	

【Q7】貴社・貴団体では支援の質の維持・向上を図るため、どのような取組を重視して行っていますか。

当てはまるものを上から順に3つお答えください。（単一回答）

※1 1位に「①特にない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

※2 ここでの「自機関の他拠点との連携」とは、例えば、商工会が他地域の商工会と連携する場合などを指します。

順位	番号	①自機関の他拠点との連携	②他機関との連携
1位〔必須回答〕		③公的統計データや財務情報の活用促進	④相談員の能力開発
2位		⑤非対面による支援・相談体制の整備	⑥その他
3位		⑦特にない	

【Q8】貴社・貴団体が支援先の事業者から相談される経営課題について、現在、頻度が高いものを上から

順に3つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①販路の強化・開拓	②製品・商品・サービスの開発・改良
1位〔必須回答〕		③価格転嫁	④人材確保・人材育成
2位		⑤賃上げ	⑥資金繰り改善
3位		⑦省力化・生産性向上	⑧デジタル化・DX
		⑨脱炭素化・GX	⑩事業承継
		⑪成長型M&A	⑫その他

【Q9】次の経営課題のうち、事業者が今後、重点的にその対処・解決に取り組んでいこうと考えるもの

について、当てはまるものを3つまでお答えください。（3つまで、複数回答）〔必須回答〕

①経営計画策定	②販路開拓・マーケティング	③生産設備増強、技術・研究開発	④人材確保・人材育成
⑤資金繰り	⑥経営改善・事業再生	⑦事業承継	⑧M&A
⑨海外展開	⑩デジタル化・DX	⑪脱炭素化・GX	⑫価格転嫁
⑬その他			

【Q10】貴社・貴団体が支援先の事業者から相談される経営課題の状況について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

	非常に増加 している	やや増加し ている	変わらない	やや減少し ている	非常に減少 している	分からない
件数・昨年 (2023年)比	①	②	③	④	⑤	⑥
種類・昨年 (2023年)比	①	②	③	④	⑤	⑥
初回相談から対応 完了までに要する 面談回数・昨年 (2023年)比	①	②	③	④	⑤	⑥

【Q11】支援先の事業者の経営課題について、貴社・貴団体は全体を総合してどの程度解決できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※相談件数比で、全体のうちおおむね解決できた数についてお答えください。

①ほぼ全て解決できている	②やや解決できている	③あまり解決できていない
④ほとんど解決できていない	⑤分からない	

【Q12-1】貴社・貴団体において相談員1人が対応する1日の平均的な相談件数について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①1件	②2件	③3件	④4件
⑤5件	⑥6件以上	⑦分からない	

【Q12-2】貴社・貴団体における1社1回当たりの平均的な面談時間について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①30分未満	②30分以上～1時間未満	③1時間以上～2時間未満
④2時間以上	⑤分からない	

【Q12-3】貴社・貴団体における1回当たりの面談に付随する業務にかかる平均的な時間について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「面談に付随する業務」とは、面談の事前準備や相談記録の作成、解決方法の探索など相談に対する面談以外の業務を指します。

①30分未満	②30分以上～1時間未満	③1時間以上～2時間未満
④2時間以上	⑤分からない	

【Q13】貴社・貴団体において、事業者からの相談をどのような方法で受けることが多いですか。当てはまるものを上から順に2つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①相談員が訪問する	②事業者が来訪する
1位 [必須回答]		③オンライン面談	④電話
2位		⑤メール	⑥その他

【Q14】貴社・貴団体は、他機関の支援内容や得意分野について、どの程度理解していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※回答対象が自機関である場合は、「自機関である」と回答してください。

	自機関である	十分理解している	ある程度理解している	あまり理解していない	全く理解していない
商工会	①	②	③	④	⑤
商工会議所	①	②	③	④	⑤
よろず支援拠点	①	②	③	④	⑤
都道府県等中小企業支援センター	①	②	③	④	⑤
中小企業団体中央会	①	②	③	④	⑤
税・法務関係士業	①	②	③	④	⑤
中小企業診断士	①	②	③	④	⑤
金融機関	①	②	③	④	⑤
地方公共団体	①	②	③	④	⑤

【Q15】他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点はどのようなところですか。当てはまるものを3つまでお答えください。（3つまで、複数回答）[必須回答]

	自機関である	接触頻度の高さ	地域密着型の支援	税務・法務に関する専門知識	オールラウンドな対応力	伴走型の経営支援	データを活用した経営環境分析支援	決算書等を見る財務分析	相談費用が無料又は少額であること	経営改善の実績が豊富	支援ニーズの掘り起こし	その他	分からない
商工会	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
商工会議所	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
よろず支援拠点	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
都道府県等中小企業支援センター	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
中小企業団体中央会	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
税・法務関係士業	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
中小企業診断士	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
金融機関	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬
地方公共団体	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬

【Q16-1】貴社・貴団体は、事業者の支援に当たって、他機関とどの程度連携していますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「連携」とは、他機関と共同で支援に取り組むことや、支援先を他機関に紹介すること、相談員の能力向上に向けてノウハウの共有をすること、などを指します。

①頻繁に連携している	②時々連携している
③あまり連携していない	④全く連携していない

【Q16-2】（「全く連携していない」以外と回答した方に伺います。）支援の連携をするに当たって、貴社・貴団体がよく連携するのはどのような機関ですか。当てはまるものを上から順に2つお答えください。（1位）（単一回答）

※例えば、商工会が他地域の商工会と連携する場合は、「商工会」と回答してください。

順位	番号	①商工会	②商工会議所
1位〔必須回答〕		③よろず支援拠点	④都道府県等中小企業支援センター
2位		⑤中小企業団体中央会	⑥税・法務関係士業
		⑦中小企業診断士	⑧金融機関
		⑨地方公共団体	⑩その他

【Q17】貴社・貴団体が今後、連携を強化していきたいのはどのような機関ですか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

※例えば、商工会が他地域の商工会と連携する場合は、「商工会」と回答してください。

①商工会	②商工会議所	③よろず支援拠点	④都道府県等中小企業支援センター
⑤中小企業団体中央会	⑥税・法務関係士業	⑦中小企業診断士	⑧金融機関
⑨地方公共団体	⑩その他	⑪特になし	

【Q18】他機関との連携を進める上での課題について、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①他機関の特徴や強みの理解	②自社・自団体と連携先の役割分担	③支援先に関する企業情報提供
④連携の段取り・仕組みの整備	⑤その他	⑥特になし
⑦連携の必要性はない		

ここからは、各テーマ別に各支援の状況について伺います。

【Q19】創業に関する支援における、貴社・貴団体での優先度について当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- | | | |
|--------|-----------------|-------|
| ①非常に高い | ②やや高い | ③やや低い |
| ④非常に低い | ⑤取り組んでいない・分からない | |

【Q20】貴社・貴団体での創業支援の優先度は、5年前に比べてどのように変化しましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- | | | |
|------------|-------------|-----------------|
| ①非常に高まっている | ②やや高まっている | ③変わらない |
| ④やや低くなっている | ⑤非常に低くなっている | ⑥取り組んでいない・分からない |

【Q21】創業に関する支援について、貴社・貴団体で行っていることを全てお答えください。(複数回答)

- | | | |
|-----------------|-----------------------------|-----------------|
| ①税務・法務関連の相談 | ②販路開拓・マーケティング | ③事業計画のブラッシュアップ |
| ④技術力を高めるアドバイス | ⑤同業者・起業家と交流できる
コミュニティの整備 | ⑥シェアオフィス等の提供、整備 |
| ⑦補助金・助成金・給付金の設置 | ⑧創業のための出融資 | ⑨採用・労務管理の相談 |
| ⑩その他 | ⑪特にない | |

【Q22】貴社・貴団体では事業承継に関する支援に取り組んでいますか。(単一回答) [必須回答]

- | | |
|----------|-----------|
| ①取り組んでいる | ②取り組んでいない |
|----------|-----------|

【Q23】(「取り組んでいる」と回答した方) 貴社・貴団体における事業承継に関する相談件数について、昨年(2023年)と比べた状況をお答えください。(単一回答) [必須回答]

- | | | |
|------------|------------|---------------------|
| ①非常に増加している | ②やや増加している | ③変わらない |
| ④やや減少している | ⑤非常に減少している | ⑥今年(2024年)から取り組み始めた |

【Q24】(「取り組んでいる」と回答した方) 事業承継に関する相談で、貴社・貴団体において昨年(2023年)と比べて増加している相談内容について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- | | | | |
|---------------------|--------------------------|------------|-----------------|
| ①承継・廃業するかど
うかの選択 | ②後継者の選定 | ③後継者の育成 | ④技術・ノウハウの承
継 |
| ⑤相続税・贈与税 | ⑥株式・資産の買取り | ⑦取引先との関係維持 | ⑧金融機関との関係維
持 |
| ⑨個人保証の解除 | ⑩担保の解除 | ⑪M&Aによる売却 | ⑫その他 |
| ⑬特にない | ⑭昨年(2023年)には
取り組んでいない | | |

【Q25】（「取り組んでいる」と回答した方）事業承継に関する相談について、貴社・貴団体は支援先の課題をどの程度解決できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

- | | | |
|---------------|------------|--------------|
| ①ほぼ全て解決できている | ②やや解決できている | ③あまり解決できていない |
| ④ほとんど解決できていない | ⑤分からない | |

【Q26】貴社・貴団体では M&A に関する支援に取り組んでいますか。（単一回答）[必須回答]

- | | |
|----------|-----------|
| ①取り組んでいる | ②取り組んでいない |
|----------|-----------|

【Q27】（「取り組んでいる」と回答した方）貴社・貴団体における M&A に関する相談件数について、昨年（2023 年）と比べた状況をお答えください。（単一回答）[必須回答]

- | | | |
|------------|------------|----------------------|
| ①非常に増加している | ②やや増加している | ③変わらない |
| ④やや減少している | ⑤非常に減少している | ⑥今年（2024 年）から取り組み始めた |

【Q28】（「取り組んでいる」と回答した方）M&A に関する相談で、昨年（2023 年）に比べて増加している相談内容について当てはまるものを全てをお答えください。（複数回答）

※ここでの「PMI」とは、M&A 成立後の一定期間内に行う経営統合作業（「狭義の PMI」）に加え、M&A 成立前の取組と、狭義の PMI の後の継続的な取組を含めたプロセス全般のことを指します。

PMI に関する詳細は、「中小 PMI ガイドライン」（中小企業庁）をご参照ください。

URL：https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf

- | | | |
|--------------|-----------------------|------------------|
| ①買収候補先の紹介・選定 | ②売却候補先の紹介・選定 | ③仲介業者の紹介 |
| ④仲介手数料の妥当性 | ⑤買収方法・条件の調整 | ⑥買収先のデュー・ディリジェンス |
| ⑦資金調達 | ⑧PMI の実施 | ⑨その他 |
| ⑩特になし | ⑪昨年（2023 年）には取り組んでいない | |

【Q29】（「取り組んでいる」と回答した方）M&A に関する相談について、貴社・貴団体は支援先の課題をどの程度解決できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

- | | | |
|---------------|------------|--------------|
| ①ほぼ全て解決できている | ②やや解決できている | ③あまり解決できていない |
| ④ほとんど解決できていない | ⑤分からない | |

【Q30】貴社・貴団体では GX に関する支援に取り組んでいますか。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2 を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指します。

①取り組んでいる ②取り組んでいない

【Q31】（「取り組んでいる」と回答した方）貴社・貴団体における GX に関する相談件数について、昨年（2023 年）と比べた状況をお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①非常に増加している ②やや増加している ③変わらない
④やや減少している ⑤非常に減少している ⑥今年（2024 年）から取り組み始めた

【Q32】（「取り組んでいる」と回答した方）GX に関する相談において、現在最も件数の多い相談内容について当てはまるものを上から 3 つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①GX に取り組むメリット・意義の把握	②最初に着手すべき取組内容
1 位		③CO2 排出量の算定・把握方法	④CO2 削減計画の策定
2 位		⑤CO2 排出量の削減方法	⑥社外への情報開示や PR の方法
3 位		⑦GX を推進する人材の確保	⑧GX を推進するための資金調達
		⑨補助金など支援策に関する情報収集	⑩その他

【Q33】（「取り組んでいる」と回答した方）GX に関する相談において、昨年（2023 年）に比べて最も件数が増加した相談内容について当てはまるものを上から 3 つお答えください。（単一回答）

順位	番号	①GX に取り組むメリット・意義の把握	②最初に着手すべき取組内容
1 位		③CO2 排出量の算定・把握方法	④CO2 削減計画の策定
2 位		⑤CO2 排出量の削減方法	⑥社外への情報開示や PR の方法
3 位		⑦GX を推進する人材の確保	⑧GX を推進するための資金調達
		⑨補助金など支援策に関する情報収集	⑩その他
		⑪昨年（2023 年）には取り組んでいない	

【Q34】（「取り組んでいる」と回答した方）GX に関する相談について、貴社・貴団体では事業者から受けた相談に対してどのように対応していますか。最も当てはまるものを 1 つお答えください。（単一回答）

①自機関で提供している支援メニューを紹介 ②国や地方公共団体の活用可能な支援策を紹介
③自機関の専門部署・専門家に相談・取次 ④ソリューションを提供できる事業者を紹介
⑤その他

【Q35】貴社・貴団体がGXに関する相談を受けるに当たって、課題とを感じるものについて当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①GXに関する支援メニューの強化	②GXに関する知見・ノウハウの蓄積
③ソリューションを提供できる事業者とのネットワーク構築	④国や地方公共団体の支援策の習熟
⑤相談を受けるための人員体制の確保	⑥その他
⑦特にない	

【Q36】貴社・貴団体ではデジタル化に関する支援に取り組んでいますか。（単一回答）【必須回答】

①取り組んでいる	②取り組んでいない
----------	-----------

【Q37】（「取り組んでいる」と回答した方）貴社・貴団体におけるデジタル化に関する相談件数について、昨年（2023年）と比べた状況をお答えください。（単一回答）【必須回答】

①非常に増加している	②やや増加している	③変わらない
④やや減少している	⑤非常に減少している	⑥今年（2024年）から取り組み始めた

【Q38】（「取り組んでいる」と回答した方）デジタル化に関する相談で、昨年（2023年）に比べて増加している相談内容について当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①紙書類の電子化・ペーパーレス化	②テレワークの推進
③広告宣伝や営業活動のオンライン化	④販売チャネルのオンライン化
⑤顧客データの一元管理	⑥定型業務の自動化・効率化
⑦データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	⑧セキュリティ対策の強化
⑨その他	⑩特にない
⑪昨年（2023年）には取り組んでいない	

【Q39】（「取り組んでいる」と回答した方）デジタル化に関する相談について、貴社・貴団体は支援先の課題をどの程度解決できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

①ほぼ全て解決できている	②やや解決できている	③あまり解決できていない
④ほとんど解決できていない	⑤分からない	

【Q40】貴社・貴団体では海外展開に関する支援に取り組んでいますか。（単一回答）【必須回答】

①取り組んでいる	②取り組んでいない
----------	-----------

【Q41】（「取り組んでいる」と回答した方）貴社・貴団体における海外展開に関する相談件数について、昨年（2023年）と比べた状況をお答えください。（単一回答）【必須回答】

①非常に増加している	②やや増加している	③変わらない
④やや減少している	⑤非常に減少している	⑥今年（2024年）から取り組み始めた

【Q42】（「取り組んでいる」と回答した方）海外展開に関する相談で、昨年（2023年）に比べて増加している相談内容について当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①海外向け製品・商品・サービスの開発	②販路開拓	③ニーズ・市場の調査
④海外人材の確保・育成	⑤現地パートナーの確保	⑥商談会・展示会への参加
⑦現地の法規制への対応	⑧模倣商品の対策	⑨地政学リスクへの備え
⑩拠点の撤退・国内回帰	⑪資金調達	⑫その他
⑬特になし	⑭昨年（2023年）には取り組んでいない	

【Q43】（「取り組んでいる」と回答した方）海外展開に関する相談について、貴社・貴団体は支援先の課題をどの程度解決できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

①ほぼ全て解決できている	②やや解決できている	③あまり解決できていない
④ほとんど解決できていない	⑤分からない	

【Q44】貴社・貴団体が把握する地域の社会課題のうち、事業者に解決を期待している課題について、考え得るものを挙げてください。（自由回答）

--

【Q45】貴社・貴団体は地域の社会課題について、地域の事業者に対して主体的な共有をどの程度できていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの「（地域の社会課題についての）主体的な共有」とは、例えば、事業に対する助言として、地域の社会課題の共有と事業化への気付きを与えることや社会課題に関する情報を発信すること、他者の取組事例を共有することなどを指します。

①大いにできている	②ある程度できている
③あまりできていない	④全くできていない

【Q46】貴社・貴団体の支援先における、地域の社会課題解決に向けた取組状況について、直近5年間程度でどのくらい変化したか、最も当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

①非常に増加している	②やや増加している	③変わらない
④やや減少している	⑤非常に減少している	

【Q47】貴社・貴団体は、エリア価値の向上に向けて商店街にどのような役割を期待していますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

※ここでの商店街とは、(1)小売業、サービス業等を営む者の店舗等が主体となって街区を形成し、(2)これらが何らかの組織（例えば〇〇商店街振興組合、〇〇商店会等で法人格の有無及びその種類を問わない。）を形成しているものを指します。

①地域住民への身近な購買機会の提供	②地域情報発信の担い手
③創業機会の提供	④治安や防犯への寄与
⑤地域の賑わいの創出	⑥町並みや歴史的資産の保存
⑦他の公共機能等と相まった利便性の提供	⑧町の中心となる顔としての役割
⑨一人暮らしの高齢者への宅配サービス/子育て支援などのサービス	⑩自治会活動など地域活動の担い手
⑪地域の歴史・文化の担い手	⑫その他
⑬特に期待していることはない	

ここからは、経営計画策定に関する支援状況について伺います。

【Q48】貴社・貴団体が実施する支援対応において、最も力を入れている支援対象事業者の規模（常時雇用する従業員数）として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①5人以下	②6～20人	③21～50人
④51～100人	⑤101人～300人	⑥301人以上

【Q49】貴社・貴団体が支援している事業者における経営計画の策定状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

※ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指します。

①策定している事業者が多い	②策定していない事業者が多い
③分からない	

【Q50】（「分からない」以外と回答した方に伺います。）

経営計画を策定している支援先は、策定した経営計画に基づき、次の取組を行っていますか。当てはまるものをそれぞれ1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

※ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指します。

	行っている	ある程度行っている	あまり行っていない	行っていない
(1) 計画の達成に向けた行動	①	②	③	④
(2) 計画の進捗管理	①	②	③	④
(3) 計画に対する実績の評価・計画の見直し	①	②	③	④

【Q51】 貴社・貴団体は、支援先の経営計画策定後の行動に関してどの程度フォローアップを行っていますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）【必須回答】

	行っている	ある程度行っている	あまり行っていない	行っていない
(1) 計画の達成に向けた行動	①	②	③	④
(2) 計画の進捗管理	①	②	③	④
(3) 計画に対する実績の評価・計画の見直し	①	②	③	④

【Q52】 中小企業の金融支援について伺います。金融機関の方は「金融機関」を、それ以外の方は「その他」を選択してください。（単一回答）【必須回答】

①金融機関	②その他
-------	------

（「その他」と回答した方（金融機関以外の方）はここで終了）ご協力ありがとうございます。アンケートは以上となります。

ここからは、Q52で「金融機関」と答えた方に金融支援の状況について伺います。

【Q53】貴行（金庫・組合）の業態について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①都市銀行	②地方銀行・第二地方銀行	③信用金庫
④信用組合	⑤その他	

【Q54】貴行（金庫・組合）が融資先を新規開拓するに当たって、重要視しているが十分に入手できていない事業者の情報として当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

①資金需要の有無	②資金需要の金額規模	③財務情報	④収支状況
⑤事業計画	⑥経営課題	⑦事業の強み・弱み	⑧ビジネスモデル
⑨その他	⑩特になし		

【Q55】今年（2024年）の貴行（金庫・組合）における中小企業向けの貸出金利は、昨年（2023年）と比べて平均してどの程度変動しましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※ここでの「貸出金利」には、信用保証協会による保証料率は含まないものとします。

①低下	②変動なし	③0%超～0.5%未満の上昇
④0.5%以上～1.0%未満の上昇	⑤1.0%以上の上昇	⑥分からない・答えられない

【Q56】貴行（金庫・組合）の業務管轄地域での中小企業向け融資にかかる、今年（2024年）の他行との金利競争の状況について当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①競争が激化した	②変わらない
③競争が緩やかになった	④分からない

【Q57】貴行（金庫・組合）における、昨年（2023年）と比べた今年（2024年）の中小企業向けの融資スタンスについて、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①非常に積極的になった	②やや積極的になった	③変わらない
④やや消極的になった	⑤非常に消極的になった	⑥分からない

【Q58】貴行（金庫・組合）が創業資金の融資の決定に当たって重視している観点について、上から順に2つお答えください。（単一回答）

※ここでの「起業経験（がある）」とは、創業する事業・業種に関連する業務等を創業者が前職等にて経験していることを指します。

順位	番号	①事業計画	②事業の業界動向
1位 [必須回答]		③事業の社会的意義	④相談者の資産力
2位		⑤相談者の熱意	⑥相談者の起業経験
		⑦相談者以外の人員体制	⑧他機関の支援状況
		⑨その他	

【Q59】貴行（金庫・組合）では、「地域の社会課題解決」に資する事業の資金ニーズについて支援できていると思いますか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）〔必須回答〕

①大いにできている	②ある程度できている	③あまりできていない
④全くできていない	⑤そのような案件はない	

【Q60】（「あまりできていない」、「全くできていない」と回答した方に伺います。）貴行（金庫・組合）の「地域の社会課題解決」に資する事業の資金ニーズに対する支援が難しい理由について、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）〔必須回答〕

①社会課題解決への寄与度の評価が難しい	②ビジネスモデルの評価が難しい	③収支計画の評価が難しい
④相談が少ない	⑤前例が少ない	⑥その他

ご協力ありがとうございます。アンケートは以上となります。

5. 付録（単純集計表）

5－1. 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

Q1_1 経営者の年齢…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	29歳以下	82	0.3
2	30代	1041	4.2
3	40代	4934	20.1
4	50代	7883	32.1
5	60代	6810	27.7
6	70代	3251	13.2
7	80代以上	587	2.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q1_2 創業年…（数量）

合計	48364846.00
平均	1975.69
分散(n-1)	834.67
標準偏差	28.89
最大値	2024.00
最小値	1824.00
不明	108
全体	24480

Q1_4 主たる業種…（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	鉱業、採石業、砂利採取業	65	0.3
2	建設業	5605	22.8
3	製造業	5713	23.2
4	電気・ガス・熱供給・水道業	264	1.1
5	情報通信業	542	2.2
6	運輸業、郵便業	899	3.7
7	卸売業	3660	14.9
8	小売業	2330	9.5
9	不動産業、物品賃貸業	764	3.1
10	学術研究、専門・技術サービス業	535	2.2
11	宿泊業	280	1.1
12	飲食サービス業	1035	4.2
13	生活関連サービス業、娯楽業	633	2.6
14	教育、学習支援業	76	0.3
15	医療、福祉	114	0.5
16	サービス業（他に分類されないもの）	1706	6.9
17	その他	367	1.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q1_5 BtoB／BtoC... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業者向け (BtoB)	18357	74.7
2	一般消費者向け (BtoC)	6231	25.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q1_6-1 現在 (2024年) の全従業員... (数量)

合計	1118234.00
平均	45.48
分散 (n-1)	37595.33
標準偏差	193.90
最大値	19786.00
最小値	0.00
不明	0
全体	24588

Q1_6-2 うち、パート・アルバイト (2024年)... (数量)

合計	319222.00
平均	12.98
分散 (n-1)	16017.49
標準偏差	126.56
最大値	9541.00
最小値	0.00
不明	0
全体	24588

Q1_6-3 1年前 (2023年) の全従業員... (数量)

合計	1201845.00
平均	55.79
分散 (n-1)	2182163.51
標準偏差	1477.21
最大値	209209.00
最小値	0.00
不明	3046
全体	21542

Q1_6-4 うち、パート・アルバイト (2023年) ... (数量)

合計	256222.00
平均	12.12
分散 (n-1)	13205.72
標準偏差	114.92
最大値	9251.00
最小値	0.00
不明	3440
全体	21148

Q1_7 商圏範囲... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	同一市区町村	7660	31.2
2	近隣市区町村 (①を除く)	3259	13.3
3	同一都道府県 (①、②を除く)	5331	21.7
4	近隣都道府県 (①～③を除く)	4686	19.1
5	国内遠隔地 (①～④を除く)	3069	12.5
6	海外	209	0.9
7	分からない	374	1.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q1_8 経営課題のうち、既に取り組んでいるもの... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	受注・販売の拡大	7979	35.2
2	価格転嫁	3314	14.6
3	人材確保	5977	26.3
4	資金繰り改善	1393	6.1
5	省力化・生産性向上	1545	6.8
6	事業承継 (後継者不在を含む)	941	4.1
7	その他	309	1.4
8	特にない	1240	5.5
	不明	1890	
	全体	22698	100.0

Q1_9 経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	受注・販売の拡大	3351	14.8
2	価格転嫁	2394	10.5
3	人材確保	5130	22.6
4	資金繰り改善	1478	6.5
5	省力化・生産性向上	3949	17.4
6	事業承継 (後継者不在を含む)	3358	14.8
7	その他	823	3.6
8	特にない	2215	9.8
	不明	1890	
	全体	22698	100.0

Q2_1-1 売上高 (年商) の水準_今期見通し... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	1千万円未満	1331	5.4
2	1千万円以上～5千万円未満	3160	12.9
3	5千万円以上～1億円未満	1804	7.3
4	1億円以上～10億円未満	10782	43.9
5	10億円以上～20億円未満	3385	13.8
6	20億円以上～30億円未満	1373	5.6
7	30億円以上～40億円未満	750	3.1
8	40億円以上～50億円未満	514	2.1
9	50億円以上～60億円未満	306	1.2
10	60億円以上～70億円未満	215	0.9
11	70億円以上～80億円未満	172	0.7
12	80億円以上～90億円未満	105	0.4
13	90億円以上～100億円未満	113	0.5
14	100億円以上	575	2.3
15	事業を開始していない	3	0.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q2_1-2 売上高（年商）の水準_1期前...（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	1千万円未満	1397	5.7
2	1千万円以上～5千万円未満	3105	12.6
3	5千万円以上～1億円未満	1757	7.1
4	1億円以上～10億円未満	10847	44.1
5	10億円以上～20億円未満	3347	13.6
6	20億円以上～30億円未満	1356	5.5
7	30億円以上～40億円未満	750	3.1
8	40億円以上～50億円未満	481	2.0
9	50億円以上～60億円未満	327	1.3
10	60億円以上～70億円未満	191	0.8
11	70億円以上～80億円未満	181	0.7
12	80億円以上～90億円未満	107	0.4
13	90億円以上～100億円未満	111	0.5
14	100億円以上	556	2.3
15	事業を開始していない	72	0.3
	不明	3	
	全体	24585	100.0

Q2_1-3 売上高（年商）の水準_5期前...（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	1千万円未満	1324	5.4
2	1千万円以上～5千万円未満	2965	12.1
3	5千万円以上～1億円未満	1890	7.7
4	1億円以上～10億円未満	11182	45.5
5	10億円以上～20億円未満	3067	12.5
6	20億円以上～30億円未満	1307	5.3
7	30億円以上～40億円未満	666	2.7
8	40億円以上～50億円未満	444	1.8
9	50億円以上～60億円未満	286	1.2
10	60億円以上～70億円未満	180	0.7
11	70億円以上～80億円未満	126	0.5
12	80億円以上～90億円未満	116	0.5
13	90億円以上～100億円未満	98	0.4
14	100億円以上	455	1.9
15	事業を開始していない	479	1.9
	不明	3	
	全体	24585	100.0

Q2 2-1 今後の売上高（年商）の目標 5年後...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	1千万円未満	844	3.4
2	1千万円以上～5千万円未満	2954	12.0
3	5千万円以上～1億円未満	1673	6.8
4	1億円以上～10億円未満	10023	40.8
5	10億円以上～20億円未満	3925	16.0
6	20億円以上～30億円未満	1690	6.9
7	30億円以上～40億円未満	917	3.7
8	40億円以上～50億円未満	566	2.3
9	50億円以上～60億円未満	419	1.7
10	60億円以上～70億円未満	250	1.0
11	70億円以上～80億円未満	184	0.7
12	80億円以上～90億円未満	121	0.5
13	90億円以上～100億円未満	92	0.4
14	100億円以上	757	3.1
15	分からない	173	0.7
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q2 2-2 今後の売上高（年商）の目標 10年後...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	1千万円未満	757	3.2
2	1千万円以上～5千万円未満	2519	10.7
3	5千万円以上～1億円未満	1536	6.5
4	1億円以上～10億円未満	8328	35.4
5	10億円以上～20億円未満	4151	17.7
6	20億円以上～30億円未満	2023	8.6
7	30億円以上～40億円未満	942	4.0
8	40億円以上～50億円未満	626	2.7
9	50億円以上～60億円未満	463	2.0
10	60億円以上～70億円未満	270	1.1
11	70億円以上～80億円未満	193	0.8
12	80億円以上～90億円未満	101	0.4
13	90億円以上～100億円未満	149	0.6
14	100億円以上	923	3.9
15	分からない	537	2.3
	不明	1070	
	全体	23518	100.0

Q3-1 2024年の見通し 売上高...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	大幅に増加	1159	4.7
2	やや増加	10261	41.8
3	不変	6035	24.6
4	やや減少	5836	23.8
5	大幅に減少	1172	4.8
6	2023年時点で事業を開始していない	80	0.3
	不明	45	
	全体	24543	100.0

Q3-2 2024年の見通し 営業利益...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大幅に増加	1047	4.3
2	やや増加	9038	36.8
3	不変	6070	24.7
4	やや減少	6546	26.7
5	大幅に減少	1762	7.2
6	2023年時点で事業を開始していない	80	0.3
	不明	45	
	全体	24543	100.0

Q3-3 2024年の見通し 顧客数...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大幅に増加	342	1.4
2	やや増加	8027	32.7
3	不変	11745	47.9
4	やや減少	3984	16.2
5	大幅に減少	365	1.5
6	2023年時点で事業を開始していない	80	0.3
	不明	45	
	全体	24543	100.0

Q3-4 2024年の見通し 顧客数のうち、新規顧客数...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大幅に増加	401	1.6
2	やや増加	9979	40.7
3	不変	10880	44.3
4	やや減少	2669	10.9
5	大幅に減少	534	2.2
6	2023年時点で事業を開始していない	80	0.3
	不明	45	
	全体	24543	100.0

Q4-1 費用変動分の販売価格への転嫁 費用全体...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	転嫁不要	1377	5.6
2	価格転嫁できなかった	3877	15.8
3	0%超～25%未満	9740	39.6
4	25%以上～50%未満	2643	10.7
5	50%以上～75%未満	2311	9.4
6	75%以上	2717	11.1
7	分からない	1923	7.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q4-2 費用変動分の販売価格への転嫁 原材料費の増加分...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	転嫁不要	1959	8.0
2	価格転嫁できなかった	3388	13.8
3	0%超～25%未満	9034	36.7
4	25%以上～50%未満	2306	9.4
5	50%以上～75%未満	2069	8.4
6	75%以上	3888	15.8
7	分からない	1944	7.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q4-3 費用変動分の販売価格への転嫁 人件費・労務費の増加分...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	転嫁不要	2282	9.3
2	価格転嫁できなかった	5766	23.5
3	0%超～25%未満	8747	35.6
4	25%以上～50%未満	2315	9.4
5	50%以上～75%未満	1610	6.5
6	75%以上	1801	7.3
7	分からない	2067	8.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q5-1 正社員一人当たりの平均賃金について、賃上げの実施状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	正社員はいない	2080	8.6
2	減少	116	0.5
3	据え置き (0%)	3603	14.9
4	0%超～3%未満	7094	29.4
5	3%以上～5%未満	7764	32.2
6	5%以上～10%未満	2988	12.4
7	10%以上	500	2.1
	不明	443	
	全体	24145	100.0

Q5-2 2024年におけるパート・アルバイトの平均時給額について、所在地域の最低賃金との比較...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	パート・アルバイトはいない	9304	38.2
2	0円～50円	6208	25.5
3	51円～100円	3378	13.9
4	101円～300円	2408	9.9
5	301円～500円	879	3.6
6	501円～700円	345	1.4
7	701円～900円	163	0.7
8	901円以上	1675	6.9
	不明	228	
	全体	24360	100.0

Q6 1-1 製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する要素_1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	希少価値・プレミアム感	2755	11.2
2	地域資源・文化の活用	714	2.9
3	顧客との密着性・コミュニケーション	6964	28.3
4	事業背景（ストーリー性）への共感	304	1.2
5	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	1253	5.1
6	好条件の立地	421	1.7
7	高い品質	6051	24.6
8	安価であること	705	2.9
9	柔軟な納期対応	1305	5.3
10	小ロット・小案件への対応	748	3.0
11	手厚いアフターフォロー	883	3.6
12	その他	253	1.0
13	特に差別化を意識していない	2232	9.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q6 1-2 製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する要素_2位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	希少価値・プレミアム感	1301	6.4
2	地域資源・文化の活用	822	4.0
3	顧客との密着性・コミュニケーション	3908	19.2
4	事業背景（ストーリー性）への共感	654	3.2
5	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	1670	8.2
6	好条件の立地	525	2.6
7	高い品質	3675	18.0
8	安価であること	1169	5.7
9	柔軟な納期対応	2884	14.1
10	小ロット・小案件への対応	1371	6.7
11	手厚いアフターフォロー	2264	11.1
12	その他	162	0.8
	不明	1951	
	非該当	2232	
	全体	20405	100.0

Q6 1-3 製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する要素_3位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	希少価値・プレミアム感	1115	5.7
2	地域資源・文化の活用	738	3.8
3	顧客との密着性・コミュニケーション	2778	14.3
4	事業背景（ストーリー性）への共感	765	3.9
5	豊富な品揃え・サービスのラインナップ	1594	8.2
6	好条件の立地	504	2.6
7	高い品質	2011	10.4
8	安価であること	1459	7.5
9	柔軟な納期対応	2783	14.3
10	小ロット・小案件への対応	2127	11.0
11	手厚いアフターフォロー	2989	15.4
12	その他	543	2.8
	不明	2950	
	非該当	2232	
	全体	19406	100.0

Q7 1-1 経営戦略や新規事業を検討する際、重視する外部環境 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	競合他社の特徴・動向	7232	29.4
2	個人消費の特徴・動向	3091	12.6
3	参入障壁が高いこと	679	2.8
4	価格決定力を持てること	1718	7.0
5	仕入れ・調達の安定性	2613	10.6
6	代替品が現れるリスク	169	0.7
7	環境問題対応の影響を受けるか	249	1.0
8	大きい市場であること	754	3.1
9	ニッチな市場であること	2136	8.7
10	市場の成長段階	1236	5.0
11	その他	227	0.9
12	特に外部環境は重視していない	4484	18.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q7 1-2 経営戦略や新規事業を検討する際、重視する外部環境 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	競合他社の特徴・動向	3708	21.6
2	個人消費の特徴・動向	2268	13.2
3	参入障壁が高いこと	852	5.0
4	価格決定力を持てること	2368	13.8
5	仕入れ・調達の安定性	3205	18.7
6	代替品が現れるリスク	513	3.0
7	環境問題対応の影響を受けるか	476	2.8
8	大きい市場であること	703	4.1
9	ニッチな市場であること	1515	8.8
10	市場の成長段階	1389	8.1
11	その他	148	0.9
	不明	2959	
	非該当	4484	
	全体	17145	100.0

Q7 1-3 経営戦略や新規事業を検討する際、重視する外部環境 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	競合他社の特徴・動向	2691	17.0
2	個人消費の特徴・動向	1160	7.3
3	参入障壁が高いこと	903	5.7
4	価格決定力を持てること	2099	13.2
5	仕入れ・調達の安定性	2656	16.8
6	代替品が現れるリスク	845	5.3
7	環境問題対応の影響を受けるか	773	4.9
8	大きい市場であること	846	5.3
9	ニッチな市場であること	1507	9.5
10	市場の成長段階	1887	11.9
11	その他	487	3.1
	不明	4250	
	非該当	4484	
	全体	15854	100.0

Q7 3 事業活動におけるSNSの活用状況... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	活用していない	13655	56.2
2	製品・商品・サービスの紹介	7325	30.2
3	顧客とのコミュニケーション促進	4148	17.1
4	顧客ニーズの収集	1371	5.6
5	顧客属性の確認	635	2.6
6	新規顧客の開拓	3742	15.4
7	採用活動での利用	2898	11.9
8	取引先（販売先）との受発注	1335	5.5
9	その他	352	1.4
	不明	297	
	全体	24291	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	35461		146.0

Q8 財務諸表分析・管理会計などを通じた経営の取組... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	財務諸表分析・管理会計は行っていない	1869	7.7
2	利益率重視の経営	8328	34.5
3	部門・製品別のコスト管理	6615	27.4
4	赤字に陥らない経営	8909	36.9
5	仕入・生産量の適正化	5378	22.2
6	資金繰りの安定化	10567	43.7
7	成長率の維持・向上	4913	20.3
8	財務内容の健全化	10939	45.3
9	その他	358	1.5
	不明	416	
	全体	24172	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	57876		239.4

Q9 経営方針として重視するもの... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	売上拡大	6433	26.2
2	利益拡大	12933	52.6
3	現状維持	3891	15.8
4	縮小しつつも存続	867	3.5
5	円滑な廃業・譲渡	200	0.8
6	その他	264	1.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q10 1 企業規模を拡大するに当たって、重要な取組_組織・人材戦略... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	採用の拡大	8228	42.5
2	経営人材の確保・育成	6767	34.9
3	DX人材の確保・育成	2703	14.0
4	研究開発人材の確保・育成	1464	7.6
5	その他専門的な人材の確保・育成	6501	33.6
6	M&Aによる人材確保	587	3.0
7	経営者の兼務解消・権限委譲	1599	8.3
8	ガバナンスの強化	1098	5.7
9	その他	558	2.9
10	特になし	1665	8.6
	不明	0	
	非該当	5222	
	全体	19366	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	31170		161.0

Q10 2 企業規模を拡大するに当たって、重要な取組 投資戦略... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	既存設備の更新	8108	41.9		
2	設備・拠点の新設	6342	32.7		
3	M&A (水平・垂直)	2686	13.9		
4	M&A (多角化)	1526	7.9		
5	研究開発	2682	13.8		
6	輸出の開始・拡大	1147	5.9		
7	その他	1934	10.0		
8	特になし	3095	16.0		
	不明	0			
	非該当	5222		累計	(n) 累計 (%)
	全体	19366	100.0	27520	142.1

Q11 社内コミュニケーションの円滑度合い... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に円滑である	4004	16.3
2	ある程度円滑である	16592	67.5
3	あまり円滑ではない	2505	10.2
4	全く円滑ではない	142	0.6
5	経営者のみで経営している	1345	5.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q12 1 社内コミュニケーションが円滑でない関係性... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	経営陣間	1110	4.9		
2	経営陣と管理職	2195	9.8		
3	経営陣と非管理職	3705	16.5		
4	部署内の管理職と非管理職	3193	14.2		
5	部署内の非管理職同士	1935	8.6		
6	部署・支店・事業所間	2828	12.6		
7	その他	1191	5.3		
8	円滑でない関係性はない	10405	46.4		
	不明	2162			
	全体	22426	100.0	累計	(n) 累計 (%)
				26562	118.4

Q12 2 円滑な社内コミュニケーションにより実現されていること... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	経営理念の共有	6333	31.4		
2	従業員のエンゲージメント・愛社精神の向上	3287	16.3		
3	従業員のモチベーションの向上	10139	50.3		
4	業務上の迅速な情報共有	11898	59.0		
5	技術や知識の承継	6675	33.1		
6	社内イノベーションの創出	1291	6.4		
7	その他	400	2.0		
8	特になし	1274	6.3		
	不明	438			
	非該当	3992		累計	(n) 累計 (%)
	全体	20158	100.0	41297	204.9

Q13 社内コミュニケーションの円滑化に役立っている手段・ツール... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	掲示板、紙資料の回覧	4698	19.6		
2	対面の打ち合わせ	17183	71.7		
3	電話	4309	18.0		
4	メール	6094	25.4		
5	チャットツール	5118	21.4		
6	社内のイントラネット	3009	12.6		
7	オンライン会議	2923	12.2		
8	その他	986	4.1		
9	特になし	2212	9.2		
	不明	630		累計	(n) 累計 (%)
	全体	23958	100.0	46532	194.2

Q14 社外コミュニティ参加の有無... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	参加している	17254	70.2
2	参加していない	7334	29.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q15-1 経営者が参加しているコミュニティの特徴 業種... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	主に同業種のコミュニティ	6696	38.8
2	異業種も交えたコミュニティ	10558	61.2
	不明	0	
	非該当	7334	
	全体	17254	100.0

Q15-2 経営者が参加しているコミュニティの特徴 地域... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	主に同地域のコミュニティ	10130	58.7
2	地域を超えたコミュニティ	7124	41.3
	不明	0	
	非該当	7334	
	全体	17254	100.0

Q16 1 経営者が最も頻繁に参加しているコミュニティへの参加に至った経緯... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自身で探索	1793	10.6
2	取引先（販売先・仕入先）からの紹介	3615	21.4
3	支援機関・金融機関からの紹介	2661	15.7
4	経営者仲間からの紹介	5633	33.3
5	自分の意思に関わらず入会（地域・業界などのコミュニティ）	2417	14.3
6	自身で立ち上げた	148	0.9
7	その他	655	3.9
	不明	332	
	非該当	7334	
	全体	16922	100.0

Q16 2-1 社外コミュニティに参加することによって得られた効果 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	成長意欲が高まった	3608	20.9
2	成長に向けた新たな発想を得た	3584	20.8
3	経営の悩みを共有できた	3889	22.5
4	経営の悩みの解決策を得られた	936	5.4
5	ビジネスチャンスにつながった	2967	17.2
6	優良な支援機関の紹介を受けられた	303	1.8
7	その他	437	2.5
8	特に効果を感じていない	1530	8.9
	不明	0	
	非該当	7334	
	全体	17254	100.0

Q16 2-2 社外コミュニティに参加することによって得られた効果 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	成長意欲が高まった	2022	15.7
2	成長に向けた新たな発想を得た	3491	27.1
3	経営の悩みを共有できた	2592	20.1
4	経営の悩みの解決策を得られた	2058	16.0
5	ビジネスチャンスにつながった	1937	15.1
6	優良な支援機関の紹介を受けられた	546	4.2
7	その他	221	1.7
	不明	2857	
	非該当	8864	
	全体	12867	100.0

Q16 2-3 社外コミュニティに参加することによって得られた効果 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	成長意欲が高まった	1932	16.4
2	成長に向けた新たな発想を得た	2027	17.3
3	経営の悩みを共有できた	2035	17.3
4	経営の悩みの解決策を得られた	1844	15.7
5	ビジネスチャンスにつながった	2272	19.3
6	優良な支援機関の紹介を受けられた	797	6.8
7	その他	843	7.2
	不明	3974	
	非該当	8864	
	全体	11750	100.0

Q17 1 経営計画の策定状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	策定している	12570	51.1
2	策定していないが、今後策定する予定である	6546	26.6
3	策定しておらず、策定する予定もない	5472	22.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q17 2 策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	1年以内	1873	15.1
2	1年超～3年以内	4730	38.2
3	3年超～5年以内	4207	34.0
4	5年超～10年以内	1335	10.8
5	10年超	244	2.0
	不明	181	
	非該当	12018	
	全体	12389	100.0

Q17 3 経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するために活用したデータ... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	データは活用していない	2171	17.3
2	政府の統計	2673	21.3
3	地方公共団体の統計	1803	14.3
4	業界団体の統計	4935	39.3
5	民間のビッグデータ	1488	11.8
6	シンクタンク等のレポート	1230	9.8
7	社内のデータ	6171	49.1
8	その他	756	6.0
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

累計 (n)	累計 (%)
21227	168.9

Q17 4 経営計画の策定に当たって、データを活用していない理由...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	活用できると思っていなかった	315	14.8
2	使い方が分からない	236	11.1
3	探し方が分からない	137	6.4
4	有料・高額だと思っていた	102	4.8
5	データ自体が活用しにくい	355	16.7
6	その他	139	6.5
7	特にない	843	39.6
	不明	44	
	非該当	22417	
	全体	2127	100.0

Q18 1 経営計画を策定した目的...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社の強みや弱みの理解	1912	15.2
2	経営状況の把握	4170	33.2
3	業績の向上	4406	35.1
4	取引先への共有	102	0.8
5	融資の獲得	598	4.8
6	補助金の獲得	1011	8.0
7	その他	281	2.2
8	特にない	90	0.7
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q18 2 経営計画を策定した結果、実現できたこと...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社の強みや弱みの理解	4921	39.1
2	経営状況の把握	7096	56.5
3	業績の向上	4179	33.2
4	取引先への共有	535	4.3
5	融資の獲得	1716	13.7
6	補助金の獲得	1810	14.4
7	その他	335	2.7
8	特にない	310	2.5
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	20902		166.3

Q19 策定した経営計画の評価...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	想定を超える効果が得られた	911	7.4
2	想定した効果が得られた	8308	67.4
3	想定した効果は得られなかった	1484	12.0
4	分からない	1621	13.2
	不明	246	
	非該当	12018	
	全体	12324	100.0

Q20 1 経営計画を策定する際、外部の支援機関や経営者仲間などへの相談有無... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談した	6547	52.1
2	相談していない	6023	47.9
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q20 2 経営計画の策定について外部の支援機関や経営者仲間などに相談していない理由... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	社内で十分に対応可能	3733	63.1
2	支援機関の能力が分からない	300	5.1
3	相談に係る費用負担が大きい	288	4.9
4	適切な支援機関とのつながりがない	311	5.3
5	外部に自社の内情を知られたくない	272	4.6
6	どのように相談したら良いか分からない	184	3.1
7	その他	174	2.9
8	特になし	650	11.0
	不明	111	
	非該当	18565	
	全体	5912	100.0

Q21 経営計画策定時の相談先... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	商工会	2079	32.3
2	商工会議所	412	6.4
3	よろず支援拠点	295	4.6
4	都道府県等中小企業支援センター	291	4.5
5	地方公共団体	92	1.4
6	金融機関	1949	30.3
7	中小企業診断士	913	14.2
8	税・法務関係士業	2115	32.9
9	経営者仲間	1319	20.5
10	その他	981	15.2
	不明	111	
	非該当	18041	
	全体	6436	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	10446		162.3

Q22 経営計画の策定に関する相談をした際の、策定に関する助言の効果... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に効果的だった	2891	45.1
2	やや効果的だった	2989	46.6
3	あまり効果的ではなかった	256	4.0
4	効果的でなかった	39	0.6
5	分からない	233	3.6
	不明	139	
	非該当	18041	
	全体	6408	100.0

Q23-1 策定した経営計画に基づく取組 計画の達成に向けた行動... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	6115	48.6
2	ある程度行っている	5924	47.1
3	あまり行っていない	448	3.6
4	行っていない	83	0.7
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q23-2 策定した経営計画に基づく取組 計画の進捗管理... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	5183	41.2
2	ある程度行っている	6121	48.7
3	あまり行っていない	1135	9.0
4	行っていない	131	1.0
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q23-3 策定した経営計画に基づく取組 計画に対する実績の評価・計画の見直し... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	4613	36.7
2	ある程度行っている	6144	48.9
3	あまり行っていない	1594	12.7
4	行っていない	219	1.7
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q24 1 経営計画の達成に向けた行動、進捗管理等の支援機関への相談有無... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談している	5045	40.1
2	相談していない	7525	59.9
	不明	0	
	非該当	12018	
	全体	12570	100.0

Q24 2 経営計画の達成に向けた行動、進捗管理等を支援機関へ相談していない理由... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	社内で十分に対応可能	4369	59.2
2	支援機関の能力が分からない	515	7.0
3	相談に係る費用負担が大きい	383	5.2
4	適切な支援機関とのつながりがない	455	6.2
5	実行状況について管理・資料整備されていない	144	1.9
6	外部に自社の内情を知られたくない	231	3.1
7	どのように相談したら良いか分からない	273	3.7
8	その他	256	3.5
9	特になし	759	10.3
	不明	140	
	非該当	17063	
	全体	7385	100.0

Q25 現状で経営計画を策定していない理由... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	必要性を感じないため	2555	21.8
2	時間的余裕がないため	4387	37.5
3	事業環境変化が激しく、先が見通せないため	3087	26.4
4	業績向上への効果を感じないため	936	8.0
5	どのように作成して良いか分からないため	2087	17.8
6	策定のきっかけがないため	2069	17.7
7	近々廃業を考えているため	152	1.3
8	その他	441	3.8
9	特になし	1051	9.0
	不明	309	
	非該当	12570	
	全体	11709	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	16765		143.2

Q26-1 重視する利害関係者の意見 親族... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	強く重視する	4130	16.8
2	ある程度重視する	8152	33.2
3	あまり重視しない	3916	15.9
4	ほとんど重視しない	3045	12.4
5	関係者はいない	5345	21.7
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q26-2 重視する利害関係者の意見 株主... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	強く重視する	4228	17.2
2	ある程度重視する	7647	31.1
3	あまり重視しない	3502	14.2
4	ほとんど重視しない	2644	10.8
5	関係者はいない	6567	26.7
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q26-3 重視する利害関係者の意見 従業員... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	強く重視する	4428	18.0
2	ある程度重視する	13865	56.4
3	あまり重視しない	2718	11.1
4	ほとんど重視しない	1130	4.6
5	関係者はいない	2447	10.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q26-4 重視する利害関係者の意見 取引先... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	強く重視する	4336	17.6
2	ある程度重視する	13614	55.4
3	あまり重視しない	3601	14.6
4	ほとんど重視しない	1471	6.0
5	関係者はいない	1566	6.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q26-5 重視する利害関係者の意見 地域社会・地元住民... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	強く重視する	1694	6.9
2	ある程度重視する	9173	37.3
3	あまり重視しない	5903	24.0
4	ほとんど重視しない	3408	13.9
5	関係者はいない	4410	17.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q27-1 経営管理 従業員への経営理念・ビジョンの共有...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	4405	17.9
2	ある程度取り組んでいる	12852	52.3
3	あまり取り組んでいない	4575	18.6
4	ほとんど取り組んでいない	2756	11.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q27-2 経営管理 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	5891	24.0
2	ある程度取り組んでいる	12962	52.7
3	あまり取り組んでいない	4027	16.4
4	ほとんど取り組んでいない	1708	6.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q27-3 経営管理 製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	6023	24.5
2	ある程度取り組んでいる	14936	60.7
3	あまり取り組んでいない	2648	10.8
4	ほとんど取り組んでいない	981	4.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q28-1 組織運営 意思決定プロセスの明確化...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	4341	17.7
2	ある程度取り組んでいる	13000	52.9
3	あまり取り組んでいない	5052	20.5
4	ほとんど取り組んでいない	2195	8.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q28-2 組織運営 従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	2781	11.3
2	ある程度取り組んでいる	11222	45.6
3	あまり取り組んでいない	6674	27.1
4	ほとんど取り組んでいない	3911	15.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q28-3 組織運営 業務の属人化・ブラックボックス化の防止... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	1809	7.4
2	ある程度取り組んでいる	10843	44.1
3	あまり取り組んでいない	8008	32.6
4	ほとんど取り組んでいない	3928	16.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q29-1 社外への情報開示 決算情報の社外開示... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	6396	26.0
2	ある程度取り組んでいる	8639	35.1
3	あまり取り組んでいない	4163	16.9
4	ほとんど取り組んでいない	5390	21.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q29-2 社外への情報開示 社外への経営課題の共有・相談... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	十分取り組んでいる	2573	10.5
2	ある程度取り組んでいる	9391	38.2
3	あまり取り組んでいない	7330	29.8
4	ほとんど取り組んでいない	5294	21.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q30 1-1 人材の過不足状況_今年（2024年）... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不足	5698	23.2
2	やや不足	9893	40.2
3	適正	8113	33.0
4	やや過剰	795	3.2
5	過剰	89	0.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q30 1-2 人材の過不足状況_昨年（2023年）... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不足	5184	21.8
2	やや不足	9434	39.6
3	適正	8248	34.6
4	やや過剰	819	3.4
5	過剰	134	0.6
	不明	769	
	全体	23819	100.0

Q30 2 不足している人材（職種）…（MA）

No.	カテゴリー名	n	%	累計 (n)	累計 (%)
1	管理職	4380	28.5		
2	事務職	3453	22.4		
3	現業職	13325	86.6		
4	研究職	1045	6.8		
5	その他	680	4.4		
	不明	196			
	非該当	8997			
	全体	15395	100.0	22883	148.6

Q31 1 経営人材の有無…（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営人材はいない	7019	28.5
2	1人	7557	30.7
3	2人	5518	22.4
4	3人以上	4494	18.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q31 2 経営人材の年齢層…（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	29歳以下	387	2.2
2	30代	2351	13.6
3	40代	5209	30.2
4	50代	5957	34.6
5	60代	2500	14.5
6	70代	712	4.1
7	80代以上	120	0.7
	不明	333	
	非該当	7019	
	全体	17236	100.0

Q32 1 直近3年間の従業員採用状況…（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	採用した	18769	76.3
2	採用していない	5819	23.7
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q32 2 直近3年間での採用実績…（SA）

No.	カテゴリー名	n	%
1	予定人数を採用	8800	48.1
2	予定人数には未達	9499	51.9
	不明	470	
	非該当	5819	
	全体	18299	100.0

Q32 3 直近3年間で採用した従業員の定着割合...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	3割未満	2723	14.5
2	3割以上～5割未満	2454	13.1
3	5割以上～7割未満	3896	20.8
4	7割以上	9696	51.7
	不明	0	
	非該当	5819	
	全体	18769	100.0

Q33 5年前と比較した採用コストの変化...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加した	5982	24.8
2	やや増加した	7742	32.1
3	変わらない	5460	22.7
4	やや減少した	356	1.5
5	非常に減少した	240	1.0
6	分からない	1085	4.5
7	採用は実施していない	2857	11.9
8	業歴5年未満	364	1.5
	不明	502	
	全体	24086	100.0

Q34-1 働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があった取組_1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	時間外労働の削減	6985	28.4
2	有給休暇・育児休業など休暇が取得しやすい職場づくり	6714	27.3
3	時短勤務・時差出勤制度の導入	988	4.0
4	柔軟なテレワーク運用	613	2.5
5	快適なオフィス・工場・店舗等の整備	1363	5.5
6	福利厚生充実	1506	6.1
7	ハラスメント防止対策	237	1.0
8	その他	945	3.8
9	特に働き方改善の取組を行っていない	5237	21.3
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q34-2 働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があった取組_2位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	時間外労働の削減	3590	22.5
2	有給休暇・育児休業など休暇が取得しやすい職場づくり	5396	33.7
3	時短勤務・時差出勤制度の導入	1456	9.1
4	柔軟なテレワーク運用	610	3.8
5	快適なオフィス・工場・店舗等の整備	1702	10.6
6	福利厚生充実	2227	13.9
7	ハラスメント防止対策	593	3.7
8	その他	417	2.6
	不明	3360	
	非該当	5237	
	全体	15991	100.0

Q34-3 働き方改善の取組のうち、人材の確保・定着に効果があった取組_3位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	時間外労働の削減	2020	14.3
2	有給休暇・育児休業など休暇が取得しやすい職場づくり	1664	11.8
3	時短勤務・時差出勤制度の導入	1577	11.2
4	柔軟なテレワーク運用	692	4.9
5	快適なオフィス・工場・店舗等の整備	2273	16.1
6	福利厚生の実施	2972	21.1
7	ハラスメント防止対策	1414	10.0
8	その他	1483	10.5
	不明	5256	
	非該当	5237	
	全体	14095	100.0

Q35_1 5年前と比べた、人材育成の取組の増減...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに増やした	2295	9.3
2	やや増やした	8930	36.3
3	変わらない	11145	45.3
4	やや減らした	336	1.4
5	大いに減らした	113	0.5
6	従業員はいない	1305	5.3
7	業歴5年未満	464	1.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q35_2 人材育成の取組において、感じている問題点...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	金銭負担が大きい	5532	23.0
2	育成に充てる時間的余裕がない	9527	39.6
3	指導する人材が足りない	10096	42.0
4	育成する能力が明確になっていない	3963	16.5
5	戦力化に時間がかかる	7555	31.4
6	育成効果が感じられない	1417	5.9
7	従業員の成長意欲が低い	4507	18.8
8	その他	384	1.6
9	特にない	2911	12.1
10	従業員はいない	1341	5.6
	不明	557	
	全体	24031	100.0

累計	(n)	累計	(%)
47233		196.6	

Q36-1 人事業務を主に担っている方_採用活動...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	11782	47.9
2	人事専門の部署・担当者	5765	23.4
3	他の管理部署・担当者が兼務	3404	13.8
4	その他	283	1.2
5	特に行っていない	3354	13.6
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q36-2 人事業務を主に担っている方_人事評価...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	14540	59.1
2	人事専門の部署・担当者	2360	9.6
3	他の管理部署・担当者が兼務	3365	13.7
4	その他	428	1.7
5	特に行っていない	3895	15.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q36-3 人事業務を主に担っている方_人材育成...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	6896	28.0
2	人事専門の部署・担当者	3363	13.7
3	他の管理部署・担当者が兼務	9400	38.2
4	その他	1301	5.3
5	特に行っていない	3628	14.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q37_1 副業・兼業人材の活用状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	現在活用している	2538	10.3
2	現在活用していないが、活用したことはある	1669	6.8
3	活用したことはない	20381	82.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q37_2 活用した副業・兼業人材の職種...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	営業	1120	26.6
2	デジタル化・DX	506	12.0
3	業務効率化	613	14.6
4	新規事業開発	264	6.3
5	デザイン・編集	343	8.2
6	広報・マーケティング	338	8.0
7	技術指導	434	10.3
8	労務・法務	362	8.6
9	その他	1572	37.4
	不明	0	
	非該当	20381	
	全体	4207	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	5552		132.0

Q38_1 経営者の「リスクリング」取組状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	8555	34.8
2	取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向	8609	35.0
3	取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない	7424	30.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q38 2 経営者の「リスクリング」取組内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	書籍からの知識収集	4729	56.6
2	内部研修の受講	930	11.1
3	外部研修の受講（中小企業大学校を除く）	4592	55.0
4	中小企業大学校の研修受講	284	3.4
5	資格取得	1862	22.3
6	MBA取得	94	1.1
7	優良事例の視察	1949	23.3
8	その他	1058	12.7
	不明	200	
	非該当	16033	
	全体	8355	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	15498		185.5

Q38 3 経営者の「リスクリング」によって獲得する重要なスキル... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	管理者の職務とリーダーシップ	4079	49.0
2	経営戦略	4991	60.0
3	財務管理	2756	33.1
4	組織管理・人事労務	2689	32.3
5	マーケティング	2868	34.5
6	経営法務	1097	13.2
7	生産管理・生産性向上	2678	32.2
8	IT活用	2765	33.2
9	語学	449	5.4
10	その他	488	5.9
	不明	232	
	非該当	16033	
	全体	8323	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	24860		298.7

Q38 4 経営者の「リスクリング」に取り組んでいない理由... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	時間の確保が困難	7554	48.3
2	費用負担が大きい	2393	15.3
3	必要性を感じていない	3830	24.5
4	何を学べばいいのかわからない	3323	21.3
5	取り組むきっかけがない	3952	25.3
6	身近に学習できる場所がない	1505	9.6
7	精神的余裕がない	1528	9.8
8	その他	1037	6.6
	不明	407	
	非該当	8555	
	全体	15626	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	25122		160.8

Q39 1 DXに向けた現在の取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	段階4	778	3.2
2	段階3	7861	32.0
3	段階2	12869	52.3
4	段階1	3080	12.5
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q39 2 DXに向けて実際に取り組んでいること... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	紙書類の電子化・ペーパーレス化	12611	51.3		
2	自社ホームページの作成・更新	14843	60.4		
3	コミュニケーションツールの導入	8398	34.2		
4	テレワークの推進	2572	10.5		
5	セキュリティ対策の強化	8070	32.8		
6	営業活動や受発注管理のオンライン化	4948	20.1		
7	ECサイトの新設・強化	2343	9.5		
8	キャッシュレス化への対応	4719	19.2		
9	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	4230	17.2		
10	顧客データの一元管理	5807	23.6		
11	データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	1861	7.6		
12	RPAによる業務自動化	923	3.8		
13	生成AIやIoTの活用	1359	5.5		
14	その他	655	2.7		
15	特にない	2644	10.8		
	不明	0		累計	(n)
	全体	24588	100.0		75983
				累計	(%)
					309.0

Q40-1 DXに向けた取組の効果 売上面... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	とても効果を感じている	972	4.4
2	ある程度効果を感じている	7845	35.8
3	あまり効果を感じていない	8599	39.2
4	ほとんど効果を感じていない	2441	11.1
5	分からない	2087	9.5
	不明	0	
	非該当	2644	
	全体	21944	100.0

Q40-2 DXに向けた取組の効果 コスト面... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	とても効果を感じている	1021	4.7
2	ある程度効果を感じている	8604	39.2
3	あまり効果を感じていない	7922	36.1
4	ほとんど効果を感じていない	2313	10.5
5	分からない	2084	9.5
	不明	0	
	非該当	2644	
	全体	21944	100.0

Q40-3 DXに向けた取組の効果 人材面... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	とても効果を感じている	928	4.2
2	ある程度効果を感じている	7896	36.0
3	あまり効果を感じていない	7974	36.3
4	ほとんど効果を感じていない	2462	11.2
5	分からない	2684	12.2
	不明	0	
	非該当	2644	
	全体	21944	100.0

Q41 1 DXに向けてこれから取り組もうとしていること... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	紙書類の電子化・ペーパーレス化	3301	14.9		
2	自社ホームページの作成・更新	1741	7.8		
3	コミュニケーションツールの導入	1828	8.2		
4	テレワークの推進	833	3.8		
5	セキュリティ対策の強化	2473	11.1		
6	営業活動や受発注管理のオンライン化	3645	16.4		
7	ECサイトの新設・強化	1275	5.7		
8	キャッシュレス化への対応	1774	8.0		
9	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	2541	11.5		
10	顧客データの一元管理	4026	18.1		
11	データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	3345	15.1		
12	RPAによる業務自動化	1902	8.6		
13	生成AIやIoTの活用	3483	15.7		
14	その他	618	2.8		
15	特になし	5005	22.6		
	不明	2400		累計	(n)
	全体	22188	100.0		37790
				累計	(%)
					170.3

Q41 2 DXに向けた取組を進めるに当たっての問題点... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	DXを推進する人材が足りない	11494	48.1		
2	費用の負担が大きい	10429	43.7		
3	具体的な効果や成果が見えない	4930	20.6		
4	DXに取り組む時間がない	5126	21.5		
5	どのように推進すればよいかわからない	4213	17.6		
6	経営者や従業員の意識・理解が足りていない	4883	20.5		
7	どこに相談すればよいかわからない	1200	5.0		
8	その他	536	2.2		
9	特になし	3339	14.0		
	不明	713		累計	(n)
	全体	23875	100.0		46150
				累計	(%)
					193.3

Q42 設備投資の実施状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	実施した	10053	40.9
2	実施していない	14535	59.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q43 1 設備投資の目的... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	設備の更新・維持	4398	44.7
2	生産能力・販売能力の強化	2406	24.4
3	生産拠点の増設	670	6.8
4	新製品・新規事業の開始	977	9.9
5	製造・販売コストの削減	172	1.7
6	製造・販売プロセスの合理化・省力化	258	2.6
7	デジタル化への対応	527	5.4
8	省エネ・脱炭素化への対応	148	1.5
9	その他	288	2.9
	不明	209	
	非該当	14535	
	全体	9844	100.0

Q43_2 設備投資のための資金の調達方法... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	金融機関からの借入れ	6525	66.6		
2	親会社・関係会社からの借入れ	188	1.9		
3	国や地方公共団体からの補助金	2339	23.9		
4	エクイティ・ファイナンス	43	0.4		
5	メザニン・ファイナンス	37	0.4		
6	自己資金のみで投資を実施	2144	21.9		
7	その他	281	2.9		
	不明	257			
	非該当	14535		累計 (n)	累計 (%)
	全体	9796	100.0	11557	118.0

Q43_3 実施した設備投資の評価... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	想定を超える効果が得られた	852	8.5
2	想定した効果が得られた	7438	74.0
3	想定した効果が得られなかった	762	7.6
4	分からない	1001	10.0
	不明	0	
	非該当	14535	
	全体	10053	100.0

Q43_4 設備投資実施予定と総投資予定額... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	実施予定はない・総投資予定額は未定	11423	47.5
2	1千万円未満	4409	18.3
3	1千万円以上～5千万円未満	3925	16.3
4	5千万円以上～1億円未満	1614	6.7
5	1億円以上～1億5千万円未満	706	2.9
6	1億5千万円以上～2億円未満	430	1.8
7	2億円以上～3億円未満	458	1.9
8	3億円以上～5億円未満	432	1.8
9	5億円以上～10億円未満	320	1.3
10	10億円以上	318	1.3
	不明	553	
	全体	24035	100.0

Q44 輸出の実施状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	直接輸出を実施している	1448	5.9
2	間接輸出を実施している	1984	8.1
3	輸出していたが、今はしていない	907	3.7
4	実施したことがない	20249	82.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q45_1 海外直接投資の実施状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	実施している	934	3.8
2	実施していたが、今はしていない	739	3.0
3	実施したことがない	22915	93.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q45 2 海外直接投資の目的... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	新規の取引先・市場の開拓	525	57.3		
2	人件費の削減	114	12.4		
3	労働力の確保	202	22.0		
4	原材料等の調達コストの削減	159	17.3		
5	輸出コストの削減	46	5.0		
6	新規事業の開始	150	16.4		
7	サプライチェーンの強化	158	17.2		
8	取引先の要望	194	21.2		
9	その他	89	9.7		
	不明	17			
	非該当	23654		累計	(n)
	全体	917	100.0	1637	累計 (%)
					178.5

Q46-1 イノベーション活動_プロダクト・イノベーション... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んだ	3985	16.2
2	取り組んでいない	20603	83.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q46-2 イノベーション活動_ビジネス・プロセス・イノベーション... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んだ	2953	12.0
2	取り組んでいない	21635	88.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q47 市場新規プロダクト・イノベーションの実現状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	実現した	1865	48.0
2	実現していない	2020	52.0
	不明	100	
	非該当	20603	
	全体	3885	100.0

Q48 イノベーション活動のために連携を行った組織... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	自社のみで行った	2066	41.5		
2	同業他社	656	13.2		
3	支援機関	1022	20.5		
4	仕入先	877	17.6		
5	販売先・顧客	746	15.0		
6	大学等の高等教育機関	338	6.8		
7	政府・公的研究機関	207	4.2		
8	その他	340	6.8		
	不明	139			
	非該当	19473		累計	(n)
	全体	4976	100.0	6252	累計 (%)
					125.6

Q49 実施したイノベーション活動の評価... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	想定を超える効果が得られた	444	8.7
2	想定した効果が得られた	2390	46.7
3	想定した効果が得られなかった	518	10.1
4	取組中であり、まだ評価できない	1481	29.0
5	分からない	282	5.5
	不明	0	
	非該当	19473	
	全体	5115	100.0

Q50 イノベーション活動に対する姿勢・取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	主体的に実施している	3245	13.6
2	顧客・取引先からの要請に応じて実施している	2917	12.3
3	必要性を感じているが、実施していない	6330	26.6
4	必要性を感じておらず、実施していない	11297	47.5
	不明	799	
	全体	23789	100.0

Q51 1 後継者の選定状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業承継は検討していない	8751	35.6
2	後継者が決まっている	6727	27.4
3	後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない	3170	12.9
4	事業承継したいが後継者は未定	5940	24.2
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q51 2-1 後継者 血縁等の関係性... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	親族	5474	81.4
2	親族ではない	1253	18.6
	不明	0	
	非該当	17861	
	全体	6727	100.0

Q51 2-2 後継者 自社での勤務状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	常勤している	5730	85.2
2	非常勤又は自社に勤務していない	997	14.8
	不明	0	
	非該当	17861	
	全体	6727	100.0

Q52 事業承継に際して、後継者に期待する取組... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%	累計 (n)	累計 (%)
1	経営管理の改善	3967	41.1		
2	組織体制の変化	3208	33.2	25227	261.4
3	経営判断の迅速化	2503	25.9		
4	社内の雰囲気の変化	2721	28.2	2602	27.0
5	新たな感性や考え方の導入	5629	58.3		
6	既存事業の見直し	2602	27.0	3672	38.1
7	新規事業への挑戦	3672	38.1		
8	その他	260	2.7	665	6.9
9	特にない	665	6.9		
	不明	248		14691	
	非該当	14691			
	全体	9649	100.0		

Q53_1 経営者は自社の何代目経営者... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	創業者	6716	27.3
2	2代目	7999	32.5
3	3代目	5304	21.6
4	4代目	2248	9.1
5	5代目以上	2321	9.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q53_2 事業承継に際して、現経営者の取組で効果があったもの... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%	累計 (n)	累計 (%)
1	経営管理の改善	6268	36.0		
2	組織体制の変化	5941	34.2	4314	24.8
3	経営判断の迅速化	4314	24.8		
4	社内の雰囲気の変化	5640	32.4	6018	34.6
5	新たな感性や考え方の導入	6018	34.6		
6	既存事業の見直し	4383	25.2	4311	24.8
7	新規事業への挑戦	4311	24.8		
8	その他	458	2.6	3491	20.1
9	特にない	3491	20.1		
	不明	481		6716	
	非該当	6716			
	全体	17391	100.0		

Q54_1 創業前に実施した取組... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%	累計 (n)	累計 (%)
1	事業内容のブラッシュアップ	933	14.4		
2	事業計画の策定	1670	25.8	1424	22.0
3	顧客ターゲットの絞り込み	1424	22.0		
4	事業用設備等の取得	1474	22.8	3194	49.3
5	運転資金の確保	3194	49.3		
6	人材確保 (パート・アルバイトを含む)	1790	27.6	785	12.1
7	料金・価格設定	785	12.1		
8	経営スキルの向上	743	11.5	211	3.3
9	財務分析力の向上	211	3.3		
10	業界内 (同業種) の人脈の構築	1700	26.3	367	5.7
11	業界外 (異業種) の人脈の構築	367	5.7		
12	その他	146	2.3	691	10.7
13	特にない	691	10.7		
	不明	240		17872	
	非該当	17872			
	全体	6476	100.0		

Q54 2 創業後、事業が軌道に乗るまでに実施した取組... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業内容のブラッシュアップ	1097	17.0
2	事業計画の策定	937	14.5
3	顧客ターゲットの絞り込み	1523	23.6
4	事業用設備等の取得	1088	16.8
5	運転資金の確保	3081	47.7
6	人材確保（パート・アルバイトを含む）	2216	34.3
7	料金・価格設定	941	14.6
8	経営スキルの向上	1016	15.7
9	財務分析力の向上	329	5.1
10	業界内（同業種）の人脈の構築	1708	26.4
11	業界外（異業種）の人脈の構築	544	8.4
12	その他	158	2.4
13	特になし	479	7.4
	不明	253	
	非該当	17872	
	全体	6463	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	15117		233.9

Q54 3 創業時に活用した支援等... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特に支援等は活用していない	2907	45.2
2	創業融資（政府系金融機関）	1537	23.9
3	創業融資（民間金融機関）	1464	22.8
4	補助金	970	15.1
5	支援機関主催のセミナー、相談所	567	8.8
6	地方公共団体主催のセミナー、相談所	141	2.2
7	経営者コミュニティ主催のセミナー、相談所	158	2.5
8	その他	402	6.3
	不明	288	
	非該当	17872	
	全体	6428	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	8146		126.7

Q55 脱炭素化に向けた取組状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	段階0	4013	16.3
2	段階1	15904	64.7
3	段階2	1919	7.8
4	段階3	979	4.0
5	段階4	1248	5.1
6	段階5	525	2.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q56 1 脱炭素化に向けた取組に関して取引先からの協力要請状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	協力要請を受けた	2948	12.0
2	協力要請を受けていない	21640	88.0
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q56 2 協力要請の具体的な内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	CO2削減目標の策定	784	27.5	累計	(n)
2	CO2排出量の算定	923	32.4		
3	省エネルギー（使用量削減や設備更新等）	1279	44.9	累計	(%)
4	再生可能エネルギーの利用	612	21.5		
5	カーボンフットプリント（CFP）の算定・開示に向けた取組	141	4.9	累計	(n)
6	外部の専門人材の受入れ（取引先からの派遣を含む）	23	0.8		
7	グリーン製品（環境負荷の低い製品）仕入れへの移行	803	28.2	累計	(%)
8	中小企業向けSBT認定の取得	75	2.6		
9	グリーン分野への業態転換・事業再構築	80	2.8	累計	(n)
10	その他	268	9.4		
	不明	99		累計	(%)
	非該当	21640			
	全体	2849	100.0	4988	175.1

Q57 脱炭素化・GXへの取組を進めるに当たっての問題点... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	脱炭素化・GXを推進する人材が足りない	5940	25.0	累計	(n)
2	コストに見合ったメリットがない	7648	32.2		
3	手元資金に余裕がない	3676	15.5	累計	(%)
4	必要な技術が足りない	3218	13.5		
5	具体的な効果や成果が見えない	5389	22.7	累計	(n)
6	どのように推進すればよいか分からない	5476	23.1		
7	経営者や従業員の意識・理解が足りない	2777	11.7	累計	(%)
8	サプライチェーンの見直しが困難である	1008	4.2		
9	どこに相談すればよいか分からない	1585	6.7	累計	(n)
10	その他	848	3.6		
11	特になし	6071	25.6	累計	(%)
	不明	833			
	全体	23755	100.0	43636	183.7

Q58 循環経済の概念についての認知状況と、その実現に向けた取組状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	概念を認知しており、実際に取り組んでいる	1601	6.5
2	概念を認知しているが、取り組んでいない	8753	35.6
3	概念を知らない・分からない	14234	57.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q59 1 循環経済の実現に向けた取り組み... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	製品の軽量化（使用する資源量の削減）	210	13.5	累計	(n)
2	包装の簡素化（過剰包装の抑制）	337	21.7		
3	製品の単一素材化（使用する素材の種類を抑制）	130	8.4	累計	(%)
4	再生材や環境配慮型素材の積極利用	639	41.1		
5	易解体設計の導入（部品ごとの解体が容易な設計）	37	2.4	累計	(n)
6	耐久性の強化（耐用年数の長期化）	225	14.5		
7	修理性の向上（代替部品の入手容易性向上、修理工程の簡素化等）	186	12.0	累計	(%)
8	生産ロスの削減や端材・副産物の再利用	537	34.5		
9	IoTの活用等による販売ロスの削減	63	4.0	累計	(n)
10	中古品のリユースやカスケード利用	256	16.5		
11	産業廃棄物削減・リサイクル推進	949	61.0	累計	(%)
12	その他	115	7.4		
	不明	45		累計	(n)
	非該当	22987			
	全体	1556	100.0	3684	236.8

Q59 2 循環経済の実現に向けた取組を通して、期待する効果... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	新規顧客の獲得	2839	12.1
2	顧客満足度の向上	3877	16.5
3	商品付加価値の向上・差別化	3604	15.3
4	コストの削減	3792	16.1
5	人材の採用・定着	2124	9.0
6	役員・従業員のモチベーション向上	1635	6.9
7	知名度や企業イメージの向上	3541	15.1
8	地域活性化	1807	7.7
9	その他	391	1.7
10	特にない・分からない	13208	56.1
	不明	1062	
	全体	23526	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	36818		156.5

Q59 3 循環経済の実現に向けた取組を進めるに当たっての問題点... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	具体的な効果や成果が見えない	4502	19.2
2	コストに見合った収益を上げられない	4810	20.5
3	手元資金に余裕がない	1983	8.5
4	必要な技術が足りない	2532	10.8
5	何から取り組めばよいか分からない	4049	17.3
6	経営者や従業員の意識・理解が足りない	2158	9.2
7	サプライチェーンの見直しが困難である	853	3.6
8	どこに相談すればよいか分からない	1465	6.2
9	取り組む必要性を感じない	1839	7.8
10	その他	602	2.6
11	特にない	10152	43.3
	不明	1127	
	全体	23461	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	34945		148.9

Q60 1 経済安全保障関連の要請等を背景とした、取引先からの要請... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特にない	16601	67.5
2	サイバーセキュリティ・技術情報管理強化	5436	22.1
3	サプライチェーンの強靱化	2106	8.6
4	経済制裁による輸出入規制強化	586	2.4
5	貿易摩擦による輸出入規制強化	492	2.0
6	人権尊重を理由とする輸入規制強化	485	2.0
7	その他	1124	4.6
	不明	0	
	全体	24588	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	26830		109.1

Q60 2 経済安全保障関連の要請、規制強化を背景に対する対応... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	特に対応はしていない	18023	73.3
2	自社の事業活動への具体的な影響の把握	2074	8.4
3	調達在庫（原材料等）の積み増し	617	2.5
4	仕入れ・調達先の新規開拓	1727	7.0
5	仕入れ・調達先の切り替え	775	3.2
6	内製化・国内調達率の向上	677	2.8
7	生産拠点の増設・移転	316	1.3
8	管理・保護すべき技術情報等の特定	786	3.2
9	技術情報等の情報セキュリティの強化	2124	8.6
10	その他	944	3.8
	不明	0	
	全体	24588	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	28063		114.1

Q61 防災について強化や見直し... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	新たにBCP計画を作成した	905	3.8
2	既存のBCP計画を見直した	1847	7.7
3	BCP計画はあるが、特に何もしなかった	3258	13.6
4	BCP計画はないが、災害に備えた準備を行った	6185	25.9
5	BCP計画はなく、特に何もしなかった	11675	48.9
	不明	718	
	全体	23870	100.0

Q62 1 人権尊重に関する取組について取引先等からの働きかけや要請... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	受けた	2367	9.6
2	受けていない	22221	90.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q62 2 企業活動における人権尊重の重要性... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に重要である	7847	31.9
2	ある程度重要である	10210	41.5
3	あまり重要ではない	1306	5.3
4	全く重要ではない	278	1.1
5	分からない	4947	20.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q63 1 「人権方針」の策定状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	既に策定している	1339	7.4
2	策定していないが、策定することを検討中	5603	31.0
3	策定しておらず、今後策定することも検討していない	6973	38.6
4	分からない	4142	22.9
	不明	0	
	非該当	6531	
	全体	18057	100.0

Q63 2 「人権デュー・ディリジェンス」の実施状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社及び取引先において実施している	386	2.1
2	自社のみ実施している	1291	7.1
3	実施していないが、実施することを検討中	4694	26.0
4	実施しておらず、今後実施することも検討していない	5814	32.2
5	分からない	5872	32.5
	不明	0	
	非該当	6531	
	全体	18057	100.0

Q64 1 地域の社会課題解決に向けた取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	営利事業として取り組んでいる	6129	24.9
2	慈善事業として取り組んでいる	4921	20.0
3	取り組んでいない	13538	55.1
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q64 2 地域の社会課題解決に取り組んでいない理由...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	地域の社会課題解決に関心がない	984	7.5
2	地域にどのような社会課題があるのか分からない	4671	35.8
3	収益性が見込めない	1299	10.0
4	企業価値の向上が見込めない	645	4.9
5	社内リソースが足りない	2197	16.8
6	相談できる相手がいない	863	6.6
7	その他	2387	18.3
	不明	492	
	非該当	11050	
	全体	13046	100.0

Q65 1 事業活動における支援機関の活用状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	6033	24.5
2	ある程度活用している	11115	45.2
3	あまり活用していない	4894	19.9
4	全く活用していない	2546	10.4
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q65 2 支援機関を活用しない理由...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	どのような支援機関があるのか分からない	1593	22.1
2	支援機関の利用方法が分からない	1167	16.2
3	自社の経営課題に対応できる支援機関がない	1055	14.6
4	支援機関の得意分野や強みが分からない	1118	15.5
5	社内で完結するため必要ない	2127	29.5
6	過去活用した際、適切なアドバイスを受けることができなかった	566	7.8
7	支援に関する料金が高い、若しくは不明瞭	448	6.2
8	活用したいが、相談する時間を確保できない	667	9.2
9	その他	1019	14.1
	不明	220	
	非該当	17148	
	全体	7220	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	9760		135.2

Q66-1 支援機関の活用状況_商工会...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	4938	28.8
2	ある程度活用している	4341	25.3
3	あまり活用していない	2986	17.4
4	全く活用していない	4883	28.5
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-2 支援機関の活用状況_商工会議所...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	1351	7.9
2	ある程度活用している	4670	27.2
3	あまり活用していない	3195	18.6
4	全く活用していない	7932	46.3
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-3 支援機関の活用状況_よろず支援拠点...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	325	1.9
2	ある程度活用している	1302	7.6
3	あまり活用していない	2987	17.4
4	全く活用していない	12534	73.1
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-4 支援機関の活用状況_都道府県等中小企業支援センター...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	414	2.4
2	ある程度活用している	1849	10.8
3	あまり活用していない	3361	19.6
4	全く活用していない	11524	67.2
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-5 支援機関の活用状況_中小企業団体中央会...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	335	2.0
2	ある程度活用している	1565	9.1
3	あまり活用していない	3045	17.8
4	全く活用していない	12203	71.2
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-6 支援機関の活用状況_税・法務関係士業...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	5182	30.2
2	ある程度活用している	6243	36.4
3	あまり活用していない	1536	9.0
4	全く活用していない	4187	24.4
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-7 支援機関の活用状況_中小企業診断士...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	789	4.6
2	ある程度活用している	2098	12.2
3	あまり活用していない	3229	18.8
4	全く活用していない	11032	64.3
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q66-8 支援機関の活用状況_金融機関...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに活用している	5877	34.3
2	ある程度活用している	8396	49.0
3	あまり活用していない	1653	9.6
4	全く活用していない	1222	7.1
	不明	0	
	非該当	7440	
	全体	17148	100.0

Q67 独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営計画策定	4310	18.1
2	販路開拓・マーケティング	4716	19.8
3	生産設備増強、技術・研究開発	2656	11.2
4	人材確保・人材育成	7909	33.2
5	資金繰り	4265	17.9
6	経営改善・事業再生	2290	9.6
7	事業承継	3096	13.0
8	M&A	4005	16.8
9	海外展開	2993	12.6
10	デジタル化・DX	6298	26.5
11	脱炭素化・GX	4259	17.9
12	価格転嫁	1953	8.2
13	その他	354	1.5
14	特になし	2702	11.4
	不明	788	
	全体	23800	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	51806		217.7

Q68 組織形態...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	法人	21408	87.1
2	個人	3180	12.9
	不明	0	
	全体	24588	100.0

Q69 1 資本金...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	5千万円以下	18524	86.5
2	5千万円超～1億円以下	2545	11.9
3	1億円超～3億円以下	238	1.1
4	3億円超	101	0.5
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q69 2 同族グループでの株式保有比率...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	50%超	16743	78.2
2	50%以下	2774	13.0
3	株主は存在しない	1891	8.8
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q69 3 現在の経営者は、筆頭株主本人又はその親族ですか... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	筆頭株主又はその親族	17682	82.6
2	筆頭株主又はその親族でない	2899	13.5
3	株主は存在しない	827	3.9
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q69 4-1 ガバナンス体制 取締役会の設置... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	設置している	14456	67.5
2	設置していない	6952	32.5
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q69 4-2 ガバナンス体制 外部株主の有無... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	外部株主がいる	5448	25.4
2	外部株主はいない	15960	74.6
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q69 4-3 ガバナンス体制 社外取締役の登用... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	登用している	2903	13.6
2	登用していない	18505	86.4
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q70 1 金融機関からの借入れの問題点... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	返済に向けて早期に利益を生み出さなければならない	4736	23.0
2	既存事業とは異なる新規事業を行う際に、必要額を調達しづらい	1106	5.4
3	金利負担や定期的な返済により、キャッシュフローが悪化する	4381	21.3
4	自己資本比率が悪化する	1207	5.9
5	経営者保証が求められる	2207	10.7
6	その他	465	2.3
7	特にない	6499	31.5
	不明	807	
	非該当	3180	
	全体	20601	100.0

Q70 2-1 資金調達の活用状況 エクイティ・ファイナンス... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	活用したことがある	553	2.7
2	活用したことがないが、今後活用してみたい	1326	6.5
3	活用したことがなく、今後の活用も検討していない	18627	90.8
	不明	902	
	非該当	3180	
	全体	20506	100.0

Q70 2-2 資金調達の活用状況 メザニン・ファイナンス... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	活用したことがある	718	3.5
2	活用したことがないが、今後活用してみたい	1320	6.5
3	活用したことがなく、今後の活用も検討していない	18351	90.0
	不明	1019	
	非該当	3180	
	全体	20389	100.0

Q71 人事評価制度の設置状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	設けている	8514	39.8
2	設けていない	12468	58.2
3	役員・従業員はいない	426	2.0
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q72-1 人事評価制度に関する項目 業績考課... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	含まれている	7759	91.1
2	含まれていない	755	8.9
	不明	0	
	非該当	16074	
	全体	8514	100.0

Q72-2 人事評価制度に関する項目 能力考課... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	含まれている	8227	96.6
2	含まれていない	287	3.4
	不明	0	
	非該当	16074	
	全体	8514	100.0

Q72-3 人事評価制度に関する項目 情意考課... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	含まれている	7792	91.5
2	含まれていない	722	8.5
	不明	0	
	非該当	16074	
	全体	8514	100.0

Q73 1 人事評価制度の見直しを行った時期... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	直近1年以内	2948	34.6
2	1年超～5年以内	3648	42.8
3	5年超～10年以内	1152	13.5
4	10年超見直していない	766	9.0
	不明	0	
	非該当	16074	
	全体	8514	100.0

Q73 2 人事評価制度を設けていない理由... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者が全従業員の状況を把握している	6448	53.4
2	評価を給与や昇格等に反映できない	633	5.2
3	評価する風土がない	1025	8.5
4	制度設計の方法が分からない	752	6.2
5	制度の運用が困難	925	7.7
6	従業員の反発が予想される	164	1.4
7	その他	507	4.2
8	特になし	1628	13.5
	不明	386	
	非該当	12120	
	全体	12082	100.0

Q74 M&A経験・回数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	買収したことはない	18715	88.0
2	1回	1663	7.8
3	2回	507	2.4
4	3回	197	0.9
5	4回	55	0.3
6	5回以上	128	0.6
	不明	143	
	非該当	3180	
	全体	21265	100.0

Q75 1 直近5年間程度のM&Aの実施状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	買収した	1445	6.7
2	買収していない (買収意欲はある)	4025	18.8
3	買収していない (買収意欲はない)	15938	74.4
	不明	0	
	非該当	3180	
	全体	21408	100.0

Q75 2 買収先との関係性... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	販売先	145	10.5
2	仕入先・外注先	279	20.1
3	同一の財・サービスを提供している競合他社	458	33.0
4	異なる財・サービスを提供している競合他社	114	8.2
5	取引・資金交流がない先、競合関係にない先	253	18.2
6	その他	138	9.9
	不明	58	
	非該当	23143	
	全体	1387	100.0

Q75_3 買収の目的... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	市場シェアの拡大	658	47.4
2	新事業展開・異業種への参入	425	30.6
3	人材の獲得	367	26.5
4	事業用資産の獲得	148	10.7
5	技術・ノウハウの獲得	311	22.4
6	コスト低減・合理化	134	9.7
7	ブランドの獲得	73	5.3
8	サプライチェーンの維持	101	7.3
9	廃業予定先の救済	270	19.5
10	買収先の雇用維持	206	14.9
11	その他	83	6.0
12	特にない	57	4.1
	不明	58	
	非該当	23143	
	全体	1387	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	2833		204.3

Q75_4 買収のための資金調達方法... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	金融機関からの借入れ	768	55.8
2	親会社・関係会社からの借入れ	71	5.2
3	国や地方公共団体からの補助金	27	2.0
4	エクイティ・ファイナンス	7	0.5
5	メザニン・ファイナンス	8	0.6
6	その他	73	5.3
7	自己資金のみで投資を実施	493	35.8
	不明	68	
	非該当	23143	
	全体	1377	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	1447		105.1

Q76 買収時の課題・買収の障壁になっている課題... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	買収先の発掘	2114	40.3
2	買収判断に必要な情報収集・分析	2458	46.8
3	買収資金の調達	1771	33.8
4	仲介手数料の費用負担	1356	25.8
5	適切な相談相手の確保	1111	21.2
6	煩雑な買収手続きへの対応	929	17.7
7	自社の役員・従業員の理解を得ること	807	15.4
8	買収先の経営陣・従業員の理解を得ること	1540	29.4
9	買収先のステークホルダーの理解を得ること	660	12.6
10	その他	212	4.0
11	特にない	503	9.6
	不明	223	
	非該当	19118	
	全体	5247	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	13461		256.5

Q77_1-1 買収前後におけるPMIに係る取組 経営統合... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	303	21.0
2	ある程度取り組んだ	557	38.5
3	あまり取り組んでいない	253	17.5
4	取り組んでいない	332	23.0
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

Q77_1-2 買収前後におけるPMIに係る取組 信頼関係構築... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	478	33.1
2	ある程度取り組んだ	647	44.8
3	あまり取り組んでいない	120	8.3
4	取り組んでいない	200	13.8
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

Q77_1-3 買収前後におけるPMIに係る取組 業務統合... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いに取り組んだ	297	20.6
2	ある程度取り組んだ	573	39.7
3	あまり取り組んでいない	271	18.8
4	取り組んでいない	304	21.0
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

Q77_2 買収前後におけるPMIの企画・推進を主導した方... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	794	57.6
2	経営者以外の役員	250	18.1
3	担当部署・担当者	86	6.2
4	顧問の士業・コンサルタント	37	2.7
5	スポット契約のコンサルタント	25	1.8
6	その他	28	2.0
7	PMIに取り組んでいない	158	11.5
	不明	67	
	非該当	23143	
	全体	1378	100.0

Q78 買収前後におけるPMIに係る取組うち、重点的に実施した取組... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相手先経営者とのコミュニケーションを通じた相互理解	755	54.9
2	相手先従業員とのコミュニケーションを通じた相互理解	694	50.4
3	相手先従業員の雇用継続の保証を表明	535	38.9
4	相手先への経営幹部の派遣	284	20.6
5	人事・労務の統合	250	18.2
6	財務・会計の統合	276	20.1
7	社内システムの統合	238	17.3
8	相手先事業の収益改善	289	21.0
9	その他	33	2.4
10	特にない	189	13.7
	不明	69	
	非該当	23143	
	全体	1376	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	3543		257.5

Q79 M&Aの評価... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	想定を超える効果が得られた	135	9.3
2	想定した効果が得られた	753	52.1
3	想定した効果が得られなかった	261	18.1
4	分からない	296	20.5
	不明	0	
	非該当	23143	
	全体	1445	100.0

Q80_1 直近5年間程度において、自社又は自社事業の売却、資本提携...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自社を売却	307	1.4
2	自社事業を売却（事業譲渡）	302	1.4
3	資本提携	196	0.9
4	いずれも実施していない	20602	96.2
	不明	1	
	非該当	3180	
	全体	21407	100.0

Q80_2 自社売却・資本提携により得られた効果...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	販路拡大による売上増加	159	33.3
2	経営資源共有によるコスト削減	100	20.9
3	従業員への賃上げ	91	19.0
4	技術・ノウハウの獲得	90	18.8
5	ブランドの獲得	57	11.9
6	親会社・資本提携先からの経営支援による業績改善	190	39.7
7	その他	63	13.2
8	特に効果は感じていない	64	13.4
	不明	25	
	非該当	24085	
	全体	478	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	814		170.3

5-2. 令和6年度支援機関の取組と課題に関する調査

Q1 1 業種・業態...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	商工会	1263	27.2
2	商工会議所	137	3.0
3	よろず支援拠点	47	1.0
4	都道府県等中小企業支援センター	20	0.4
5	中小企業団体中央会	17	0.4
6	税・法務関係士業	1136	24.5
7	中小企業診断士	686	14.8
8	金融機関	391	8.4
9	地方公共団体	689	14.8
10	その他	256	5.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q1 2 10年前と比較した、中小企業・小規模事業者の経営相談に対応可能な相談員の増減...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	259	5.6
2	やや増加している	731	15.7
3	変わらない	2140	46.1
4	やや減少している	678	14.6
5	非常に減少している	218	4.7
6	分からない・10年前に事業を開始していない	616	13.3
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q1.3 事務所の所在地...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	北海道	253	5.5
2	青森県	64	1.4
3	岩手県	54	1.2
4	宮城県	78	1.7
5	秋田県	53	1.1
6	山形県	72	1.6
7	福島県	118	2.5
8	茨城県	96	2.1
9	栃木県	79	1.7
10	群馬県	86	1.9
11	埼玉県	165	3.6
12	千葉県	139	3.0
13	東京都	571	12.3
14	神奈川県	187	4.0
15	山梨県	47	1.0
16	長野県	128	2.8
17	新潟県	124	2.7
18	富山県	41	0.9
19	石川県	45	1.0
20	福井県	43	0.9
21	岐阜県	88	1.9
22	静岡県	124	2.7
23	愛知県	195	4.2
24	三重県	51	1.1
25	滋賀県	43	0.9
26	京都府	86	1.9
27	大阪府	223	4.8
28	兵庫県	156	3.4
29	奈良県	76	1.6
30	和歌山県	52	1.1
31	鳥取県	33	0.7
32	島根県	46	1.0
33	岡山県	66	1.4
34	広島県	95	2.0
35	山口県	65	1.4
36	徳島県	39	0.8
37	香川県	44	0.9
38	愛媛県	67	1.4
39	高知県	47	1.0
40	福岡県	184	4.0
41	佐賀県	41	0.9
42	長崎県	44	0.9
43	熊本県	100	2.2
44	大分県	50	1.1
45	宮崎県	65	1.4
46	鹿児島県	77	1.7
47	沖縄県	42	0.9
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q2-1 経営支援の対応方針...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談された内容に対して支援を行う	2508	54.0
2	相談内容に限らず相談先にとっての取組の優先順位を整理した上で支援を行う	1914	41.2
3	その他	220	4.7
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q2-2 経営課題に対する支援の優先順位...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	担当者の知見・ノウハウ	1575	82.3
2	自機関のマニュアル・ガイドライン	326	17.0
3	外部機関のマニュアル・ガイドライン	377	19.7
4	相談先の内部環境分析（各種データ）	1434	74.9
5	相談先の内部環境分析（データ以外）	1222	63.8
6	相談先の外部環境分析（各種データ）	1113	58.2
7	相談先の外部環境分析（データ以外）	1001	52.3
8	その他	84	4.4
	不明	0	
	非該当	2728	
	全体	1914	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	7132		372.6

Q3-1 事業者の支援に当たって、強みとを感じる点 1位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	672	14.5
2	地域密着型の支援	1083	23.3
3	税務・法務に関する専門知識	681	14.7
4	オールラウンドな対応力	477	10.3
5	伴走型の経営支援	712	15.3
6	データを活用した経営環境分析支援	62	1.3
7	決算書等を見る財務分析	242	5.2
8	相談費用が無料又は少額であること	397	8.6
9	経営改善の実績が豊富	131	2.8
10	支援ニーズの掘り起こし	57	1.2
11	その他	128	2.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q3-2 事業者の支援に当たって、強みとを感じる点 2位...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	585	13.5
2	地域密着型の支援	766	17.6
3	税務・法務に関する専門知識	304	7.0
4	オールラウンドな対応力	528	12.1
5	伴走型の経営支援	697	16.0
6	データを活用した経営環境分析支援	120	2.8
7	決算書等を見る財務分析	615	14.1
8	相談費用が無料又は少額であること	403	9.3
9	経営改善の実績が豊富	177	4.1
10	支援ニーズの掘り起こし	116	2.7
11	その他	36	0.8
	不明	295	
	全体	4347	100.0

Q3-3 事業者の支援に当たって、強みとを感じる点 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	554	13.1
2	地域密着型の支援	423	10.0
3	税務・法務に関する専門知識	184	4.3
4	オールラウンドな対応力	533	12.6
5	伴走型の経営支援	646	15.3
6	データを活用した経営環境分析支援	155	3.7
7	決算書等を見る財務分析	384	9.1
8	相談費用が無料又は少額であること	653	15.4
9	経営改善の実績が豊富	290	6.9
10	支援ニーズの掘り起こし	242	5.7
11	その他	168	4.0
	不明	410	
	全体	4232	100.0

Q4-1 事業者の支援に当たって、不足していると感じる点 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	271	5.8
2	地域密着型の支援	154	3.3
3	税務・法務に関する専門知識	681	14.7
4	オールラウンドな対応力	643	13.9
5	伴走型の経営支援	124	2.7
6	データを活用した経営環境分析支援	699	15.1
7	決算書等を見る財務分析	75	1.6
8	相談費用が無料又は少額であること	297	6.4
9	経営改善の実績が豊富	500	10.8
10	支援ニーズの掘り起こし	973	21.0
11	その他	225	4.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q4-2 事業者の支援に当たって、不足していると感じる点 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	250	6.2
2	地域密着型の支援	200	4.9
3	税務・法務に関する専門知識	490	12.1
4	オールラウンドな対応力	421	10.4
5	伴走型の経営支援	210	5.2
6	データを活用した経営環境分析支援	708	17.5
7	決算書等を見る財務分析	212	5.2
8	相談費用が無料又は少額であること	187	4.6
9	経営改善の実績が豊富	530	13.1
10	支援ニーズの掘り起こし	728	18.0
11	その他	117	2.9
	不明	589	
	全体	4053	100.0

Q4-3 事業者の支援に当たって、不足していると感じる点 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	接触頻度の高さ	278	7.2
2	地域密着型の支援	200	5.2
3	税務・法務に関する専門知識	421	10.9
4	オールラウンドな対応力	353	9.2
5	伴走型の経営支援	235	6.1
6	データを活用した経営環境分析支援	488	12.7
7	決算書等を見る財務分析	223	5.8
8	相談費用が無料又は少額であること	185	4.8
9	経営改善の実績が豊富	476	12.3
10	支援ニーズの掘り起こし	631	16.4
11	その他	365	9.5
	不明	787	
	全体	3855	100.0

Q5 支援を行う上での課題... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談員の確保	1705	36.7
2	支援ノウハウ・知見の蓄積	2373	51.1
3	支援に必要な予算の確保	1299	28.0
4	支援のきっかけ作り	1389	29.9
5	支援による効果の測定	1523	32.8
6	支援ニーズの把握	1456	31.4
7	その他	125	2.7
8	課題は感じていない	185	4.0
	不明	0	
	全体	4642	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	10055		216.6

Q6 相談員の過不足感... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	とても過剰	31	0.7
2	やや過剰	82	1.8
3	どちらでもない	2076	44.7
4	やや不足	1673	36.0
5	とても不足	780	16.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q7-1 支援の質の維持・向上を図るため、重視する取組 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関の他拠点との連携	668	14.4
2	他機関との連携	1935	41.7
3	公的統計データや財務情報の活用促進	209	4.5
4	相談員の能力開発	1139	24.5
5	非対面による支援・相談体制の整備	98	2.1
6	その他	45	1.0
7	特にない	548	11.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q7-2 支援の質の維持・向上を図るため、重視する取組 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関の他拠点との連携	587	17.4
2	他機関との連携	1014	30.1
3	公的統計データや財務情報の活用促進	528	15.7
4	相談員の能力開発	917	27.2
5	非対面による支援・相談体制の整備	258	7.7
6	その他	63	1.9
	不明	727	
	非該当	548	
	全体	3367	100.0

Q7-3 支援の質の維持・向上を図るため、重視する取組 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関の他拠点との連携	410	13.8
2	他機関との連携	459	15.5
3	公的統計データや財務情報の活用促進	725	24.4
4	相談員の能力開発	629	21.2
5	非対面による支援・相談体制の整備	393	13.2
6	その他	352	11.9
	不明	1126	
	非該当	548	
	全体	2968	100.0

Q8-1 相談頻度が高い経営課題 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	販路の強化・開拓	1277	27.5
2	製品・商品・サービスの開発・改良	169	3.6
3	価格転嫁	99	2.1
4	人材確保・人材育成	530	11.4
5	賃上げ	39	0.8
6	資金繰り改善	1443	31.1
7	省力化・生産性向上	211	4.5
8	デジタル化・DX	119	2.6
9	脱炭素化・GX	11	0.2
10	事業承継	359	7.7
11	成長型M&A	11	0.2
12	その他	374	8.1
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q8-2 相談頻度が高い経営課題 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	販路の強化・開拓	797	19.0
2	製品・商品・サービスの開発・改良	376	9.0
3	価格転嫁	225	5.4
4	人材確保・人材育成	648	15.5
5	賃上げ	147	3.5
6	資金繰り改善	689	16.5
7	省力化・生産性向上	365	8.7
8	デジタル化・DX	260	6.2
9	脱炭素化・GX	17	0.4
10	事業承継	490	11.7
11	成長型M&A	57	1.4
12	その他	115	2.7
	不明	456	
	全体	4186	100.0

Q8-3 相談頻度が高い経営課題 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	販路の強化・開拓	513	13.0
2	製品・商品・サービスの開発・改良	344	8.7
3	価格転嫁	254	6.4
4	人材確保・人材育成	587	14.9
5	賃上げ	142	3.6
6	資金繰り改善	504	12.8
7	省力化・生産性向上	335	8.5
8	デジタル化・DX	339	8.6
9	脱炭素化・GX	29	0.7
10	事業承継	542	13.7
11	成長型M&A	91	2.3
12	その他	263	6.7
	不明	699	
	全体	3943	100.0

Q9 重点的に対処・解決に取り組んでいくべき経営課題... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営計画策定	1813	39.1
2	販路開拓・マーケティング	1814	39.1
3	生産設備増強、技術・研究開発	294	6.3
4	人材確保・人材育成	2242	48.3
5	資金繰り	1269	27.3
6	経営改善・事業再生	1418	30.5
7	事業承継	1894	40.8
8	M&A	276	5.9
9	海外展開	69	1.5
10	デジタル化・DX	1251	26.9
11	脱炭素化・GX	94	2.0
12	価格転嫁	477	10.3
13	その他	84	1.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	12995		279.9

Q10-1 相談される経営課題の状況 件数・昨年(2023年)比... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	217	4.7
2	やや増加している	1716	37.0
3	変わらない	1979	42.6
4	やや減少している	378	8.1
5	非常に減少している	54	1.2
6	分からない	298	6.4
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q10-2 相談される経営課題の状況 種類・昨年(2023年)比... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	158	3.4
2	やや増加している	1579	34.0
3	変わらない	2341	50.4
4	やや減少している	208	4.5
5	非常に減少している	42	0.9
6	分からない	314	6.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q10-3 相談される経営課題の状況 初回相談から対応完了までに要する面談回数・昨年（2023年）比...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	172	3.7
2	やや増加している	1369	29.5
3	変わらない	2488	53.6
4	やや減少している	181	3.9
5	非常に減少している	39	0.8
6	分からない	393	8.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q11 経営課題についての課題解決割合...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	724	15.6
2	やや解決できている	2829	60.9
3	あまり解決できていない	539	11.6
4	ほとんど解決できていない	70	1.5
5	分からない	480	10.3
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q12 1 相談員1人が対応する1日の平均的な相談件数...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	1件	1364	29.4
2	2件	1012	21.8
3	3件	636	13.7
4	4件	161	3.5
5	5件	86	1.9
6	6件以上	44	0.9
7	分からない	1339	28.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q12 2 1社1回当たりの平均的な面談時間...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	30分未満	432	9.3
2	30分以上～1時間未満	1773	38.2
3	1時間以上～2時間未満	1564	33.7
4	2時間以上	295	6.4
5	分からない	578	12.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q12 3 1回当たりの面談に付随する業務にかかる平均的な時間...（S A）

No.	カテゴリー名	n	%
1	30分未満	361	7.8
2	30分以上～1時間未満	1223	26.3
3	1時間以上～2時間未満	1406	30.3
4	2時間以上	990	21.3
5	分からない	662	14.3
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q13-1 相談方法 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談員が訪問する	1705	36.7
2	事業者が来訪する	1675	36.1
3	オンライン面談	155	3.3
4	電話	797	17.2
5	メール	148	3.2
6	その他	162	3.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q13-2 相談方法 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相談員が訪問する	786	19.1
2	事業者が来訪する	1312	31.8
3	オンライン面談	352	8.5
4	電話	1123	27.2
5	メール	438	10.6
6	その他	113	2.7
	不明	518	
	全体	4124	100.0

Q14-1 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_商工会... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	1263	27.2
2	十分理解している	939	20.3
3	ある程度理解している	1718	37.1
4	あまり理解していない	526	11.4
5	全く理解していない	190	4.1
	不明	6	
	全体	4636	100.0

Q14-2 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_商工会議所... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	137	3.0
2	十分理解している	1474	31.8
3	ある程度理解している	2276	49.0
4	あまり理解していない	550	11.9
5	全く理解していない	205	4.4
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q14-3 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_よろず支援拠点... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	47	1.0
2	十分理解している	1159	25.0
3	ある程度理解している	2103	45.4
4	あまり理解していない	876	18.9
5	全く理解していない	451	9.7
	不明	6	
	全体	4636	100.0

Q14-4 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_都道府県等中小企業支援センター...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	20	0.4
2	十分理解している	844	18.2
3	ある程度理解している	1964	42.4
4	あまり理解していない	1316	28.4
5	全く理解していない	491	10.6
	不明	7	
	全体	4635	100.0

Q14-5 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_中小企業団体中央会...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	17	0.4
2	十分理解している	537	11.6
3	ある程度理解している	1819	39.2
4	あまり理解していない	1624	35.0
5	全く理解していない	642	13.8
	不明	3	
	全体	4639	100.0

Q14-6 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_税・法務関係士業...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	1136	24.6
2	十分理解している	1158	25.1
3	ある程度理解している	1671	36.2
4	あまり理解していない	503	10.9
5	全く理解していない	148	3.2
	不明	26	
	全体	4616	100.0

Q14-7 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_中小企業診断士...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	686	14.8
2	十分理解している	1425	30.8
3	ある程度理解している	1777	38.4
4	あまり理解していない	534	11.5
5	全く理解していない	204	4.4
	不明	16	
	全体	4626	100.0

Q14-8 他機関の支援内容や得意分野についての理解度_金融機関...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	391	8.4
2	十分理解している	1641	35.4
3	ある程度理解している	2164	46.6
4	あまり理解していない	347	7.5
5	全く理解していない	98	2.1
	不明	1	
	全体	4641	100.0

Q14-9 他機関の支援内容や得意分野についての理解度 地方公共団体... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	689	14.9
2	十分理解している	1052	22.7
3	ある程度理解している	1897	40.9
4	あまり理解していない	749	16.1
5	全く理解していない	254	5.5
	不明	1	
	全体	4641	100.0

Q15-1 他機関の支援内容や得意分野について、強みと感ずる点 商工会... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	1263	27.2
2	接触頻度の高さ	781	16.8
3	地域密着型の支援	2134	46.0
4	税務・法務に関する専門知識	90	1.9
5	オールラウンドな対応力	604	13.0
6	伴走型の経営支援	620	13.4
7	データを活用した経営環境分析支援	36	0.8
8	決算書等を見る財務分析	83	1.8
9	相談費用が無料又は少額であること	1083	23.4
10	経営改善の実績が豊富	206	4.4
11	支援ニーズの掘り起こし	201	4.3
12	その他	49	1.1
13	分からない	512	11.0
	不明	6	
	全体	4636	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	7662		165.3

Q15-2 他機関の支援内容や得意分野について、強みと感ずる点 商工会議所... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	137	3.0
2	接触頻度の高さ	718	15.5
3	地域密着型の支援	2411	51.9
4	税務・法務に関する専門知識	139	3.0
5	オールラウンドな対応力	1169	25.2
6	伴走型の経営支援	775	16.7
7	データを活用した経営環境分析支援	116	2.5
8	決算書等を見る財務分析	114	2.5
9	相談費用が無料又は少額であること	1409	30.4
10	経営改善の実績が豊富	436	9.4
11	支援ニーズの掘り起こし	276	5.9
12	その他	160	3.4
13	分からない	684	14.7
	不明	0	
	全体	4642	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	8544		184.1

Q15-3 他機関の支援内容や得意分野について、強みと感ずる点 よろず支援拠点... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	47	1.0
2	接触頻度の高さ	185	4.0
3	地域密着型の支援	548	11.8
4	税務・法務に関する専門知識	498	10.7
5	オールラウンドな対応力	2021	43.6
6	伴走型の経営支援	554	11.9
7	データを活用した経営環境分析支援	349	7.5
8	決算書等を見る財務分析	146	3.1
9	相談費用が無料又は少額であること	1502	32.4
10	経営改善の実績が豊富	843	18.2
11	支援ニーズの掘り起こし	306	6.6
12	その他	104	2.2
13	分からない	1061	22.9
	不明	5	
	全体	4637	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	8164		176.1

Q15-4 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 都道府県等中小企業支援センター…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	20	0.4
2	接触頻度の高さ	117	2.5
3	地域密着型の支援	632	13.6
4	税務・法務に関する専門知識	302	6.5
5	オールラウンドな対応力	1362	29.4
6	伴走型の経営支援	414	8.9
7	データを活用した経営環境分析支援	378	8.2
8	決算書等を見る財務分析	163	3.5
9	相談費用が無料又は少額であること	1037	22.4
10	経営改善の実績が豊富	744	16.1
11	支援ニーズの掘り起こし	292	6.3
12	その他	184	4.0
13	分からない	1576	34.0
	不明	7	
	全体	4635	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	7221		155.8

Q15-5 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 中小企業団体中央会…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	17	0.4
2	接触頻度の高さ	159	3.4
3	地域密着型の支援	634	13.7
4	税務・法務に関する専門知識	232	5.0
5	オールラウンドな対応力	824	17.8
6	伴走型の経営支援	333	7.2
7	データを活用した経営環境分析支援	252	5.4
8	決算書等を見る財務分析	134	2.9
9	相談費用が無料又は少額であること	710	15.3
10	経営改善の実績が豊富	375	8.1
11	支援ニーズの掘り起こし	289	6.2
12	その他	329	7.1
13	分からない	2071	44.6
	不明	2	
	全体	4640	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	6359		137.0

Q15-6 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 税・法務関係士業…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	1136	24.6
2	接触頻度の高さ	212	4.6
3	地域密着型の支援	118	2.6
4	税務・法務に関する専門知識	2757	59.7
5	オールラウンドな対応力	106	2.3
6	伴走型の経営支援	125	2.7
7	データを活用した経営環境分析支援	395	8.6
8	決算書等を見る財務分析	1496	32.4
9	相談費用が無料又は少額であること	26	0.6
10	経営改善の実績が豊富	283	6.1
11	支援ニーズの掘り起こし	27	0.6
12	その他	87	1.9
13	分からない	363	7.9
	不明	26	
	全体	4616	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	7131		154.5

Q15-7 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 中小企業診断士…(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関である	686	14.8
2	接触頻度の高さ	122	2.6
3	地域密着型の支援	133	2.9
4	税務・法務に関する専門知識	610	13.2
5	オールラウンドな対応力	1216	26.3
6	伴走型の経営支援	572	12.4
7	データを活用した経営環境分析支援	1299	28.1
8	決算書等を見る財務分析	1079	23.3
9	相談費用が無料又は少額であること	42	0.9
10	経営改善の実績が豊富	1182	25.5
11	支援ニーズの掘り起こし	248	5.4
12	その他	90	1.9
13	分からない	625	13.5
	不明	15	
	全体	4627	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	7904		170.8

Q15-8 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 金融機関... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	自機関である	391	8.4		
2	接触頻度の高さ	997	21.5		
3	地域密着型の支援	1538	33.1		
4	税務・法務に関する専門知識	246	5.3		
5	オールラウンドな対応力	372	8.0		
6	伴走型の経営支援	353	7.6		
7	データを活用した経営環境分析支援	414	8.9		
8	決算書等を見る財務分析	2109	45.5		
9	相談費用が無料又は少額であること	246	5.3		
10	経営改善の実績が豊富	364	7.8		
11	支援ニーズの掘り起こし	342	7.4		
12	その他	250	5.4		
13	分からない	429	9.2		
	不明	2		累計	(n)
	全体	4640	100.0	累計	(%)
				8051	173.5

Q15-9 他機関の支援内容や得意分野について、強みとを感じる点 地方公共団体... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	自機関である	689	14.8		
2	接触頻度の高さ	362	7.8		
3	地域密着型の支援	1749	37.7		
4	税務・法務に関する専門知識	76	1.6		
5	オールラウンドな対応力	627	13.5		
6	伴走型の経営支援	113	2.4		
7	データを活用した経営環境分析支援	76	1.6		
8	決算書等を見る財務分析	29	0.6		
9	相談費用が無料又は少額であること	890	19.2		
10	経営改善の実績が豊富	45	1.0		
11	支援ニーズの掘り起こし	246	5.3		
12	その他	453	9.8		
13	分からない	1076	23.2		
	不明	2		累計	(n)
	全体	4640	100.0	累計	(%)
				6431	138.6

Q16_1 他機関との連携度合い... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	頻繁に連携している	1343	28.9
2	時々連携している	2323	50.0
3	あまり連携していない	722	15.6
4	全く連携していない	254	5.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q16_2-1 よく連携する機関 1位... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	商工会	995	22.7
2	商工会議所	495	11.3
3	よろず支援拠点	311	7.1
4	都道府県等中小企業支援センター	155	3.5
5	中小企業団体中央会	16	0.4
6	税・法務関係士業	626	14.3
7	中小企業診断士	685	15.6
8	金融機関	722	16.5
9	地方公共団体	236	5.4
10	その他	147	3.4
	不明	0	
	非該当	254	
	全体	4388	100.0

Q16 2-2 よく連携する機関 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	商工会	305	8.0
2	商工会議所	384	10.0
3	よろず支援拠点	319	8.3
4	都道府県等中小企業支援センター	233	6.1
5	中小企業団体中央会	33	0.9
6	税・法務関係士業	534	14.0
7	中小企業診断士	507	13.3
8	金融機関	1003	26.2
9	地方公共団体	318	8.3
10	その他	188	4.9
	不明	564	
	非該当	254	
	全体	3824	100.0

Q17 今後、連携を強化していきたい機関... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	商工会	1700	36.6
2	商工会議所	1366	29.4
3	よろず支援拠点	1434	30.9
4	都道府県等中小企業支援センター	1121	24.1
5	中小企業団体中央会	399	8.6
6	税・法務関係士業	1622	34.9
7	中小企業診断士	1491	32.1
8	金融機関	2513	54.1
9	地方公共団体	1341	28.9
10	その他	167	3.6
11	特にない	275	5.9
	不明	0	
	全体	4642	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	13429		289.3

Q18 他機関との連携を進める上での課題... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	他機関の特徴や強みの理解	1142	24.6
2	自社・自団体と連携先の役割分担	965	20.8
3	支援先に関する企業情報提供	397	8.6
4	連携の段取り・仕組みの整備	1584	34.1
5	その他	79	1.7
6	特にない	386	8.3
7	連携の必要性はない	89	1.9
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q19 創業支援の優先度... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に高い	1095	23.6
2	やや高い	2202	47.4
3	やや低い	857	18.5
4	非常に低い	198	4.3
5	取り組んでいない・分からない	290	6.2
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q20 5年前と比べた創業支援の優先度の変化... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に高まっている	679	14.6
2	やや高まっている	1497	32.2
3	変わらない	1779	38.3
4	やや低くなっている	219	4.7
5	非常に低くなっている	106	2.3
6	取り組んでいない・分からない	362	7.8
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q21 創業支援で行っていること... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	税務・法務関連の相談	2471	53.6
2	販路開拓・マーケティング	1725	37.4
3	事業計画のブラッシュアップ	2775	60.2
4	技術力を高めるアドバイス	314	6.8
5	同業者・起業家と交流できるコミュニティの整備	624	13.5
6	シェアオフィス等の提供、整備	181	3.9
7	補助金・助成金・給付金の設置	2045	44.3
8	創業のための出融資	1793	38.9
9	採用・労務管理の相談	713	15.5
10	その他	367	8.0
11	特にない	336	7.3
	不明	29	
	全体	4613	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	13344		289.3

Q22 事業承継に関する支援の取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	3644	78.5
2	取り組んでいない	998	21.5
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q23 事業承継に関する相談件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	258	7.1
2	やや増加している	1624	44.6
3	変わらない	1541	42.3
4	やや減少している	145	4.0
5	非常に減少している	17	0.5
6	今年（2024年）から取り組み始めた	59	1.6
	不明	0	
	非該当	998	
	全体	3644	100.0

Q24 事業承継に関する相談で、昨年と比べて増加している相談内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	承継・廃業するかどうかの選択	2090	58.1
2	後継者の選定	1139	31.6
3	後継者の育成	1149	31.9
4	技術・ノウハウの承継	430	11.9
5	相続税・贈与税	1258	35.0
6	株式・資産の買取り	895	24.9
7	取引先との関係維持	282	7.8
8	金融機関との関係維持	433	12.0
9	個人保証の解除	383	10.6
10	担保の解除	147	4.1
11	M&Aによる売却	1022	28.4
12	その他	163	4.5
13	特にない	382	10.6
14	昨年（2023年）には取り組んでいない	85	2.4
	不明	45	
	非該当	998	
	全体	3599	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	9858		273.9

Q25 事業承継に関する相談について、支援先の課題解決割合... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	363	10.0
2	やや解決できている	2127	58.4
3	あまり解決できていない	781	21.4
4	ほとんど解決できていない	105	2.9
5	分からない	268	7.4
	不明	0	
	非該当	998	
	全体	3644	100.0

Q26 M&Aに関する支援の取組状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	1930	41.6
2	取り組んでいない	2712	58.4
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q27 M&Aに関する相談件数... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	137	7.1
2	やや増加している	817	42.3
3	変わらない	839	43.5
4	やや減少している	52	2.7
5	非常に減少している	16	0.8
6	今年（2024年）から取り組み始めた	69	3.6
	不明	0	
	非該当	2712	
	全体	1930	100.0

Q28 M&Aに関する相談で、昨年に比べて増加している相談内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	買収候補先の紹介・選定	654	34.5	累計	(n)
2	売却候補先の紹介・選定	747	39.4		
3	仲介業者の紹介	501	26.4		
4	仲介手数料の妥当性	140	7.4		
5	買収方法・条件の調整	334	17.6		
6	買収先のデュー・ディリジェンス	361	19.0		
7	資金調達	295	15.6		
8	PMIの実施	133	7.0		
9	その他	130	6.9		
10	特になし	293	15.5		
11	昨年（2023年）には取り組んでいない	109	5.7		
	不明	34		累計	(n)
	非該当	2712			
	全体	1896	100.0		
				累計	(%)
				3697	195.0

Q29 M&Aに関する相談について、支援先の課題解決割合... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	170	8.8
2	やや解決できている	858	44.5
3	あまり解決できていない	586	30.4
4	ほとんど解決できていない	125	6.5
5	分からない	191	9.9
	不明	0	
	非該当	2712	
	全体	1930	100.0

Q30 GXに関する支援の取組状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	736	15.9
2	取り組んでいない	3906	84.1
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q31 GXに関する相談件数について、昨年と比べた状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	35	4.8
2	やや増加している	282	38.3
3	変わらない	344	46.7
4	やや減少している	20	2.7
5	非常に減少している	5	0.7
6	今年（2024年）から取り組み始めた	50	6.8
	不明	0	
	非該当	3906	
	全体	736	100.0

Q32-1 GXに関する相談において、現在最も件数の多い相談内容 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	182	24.7
2	最初に着手すべき取組内容	66	9.0
3	CO2排出量の算定・把握方法	63	8.6
4	CO2削減計画の策定	15	2.0
5	CO2排出量の削減方法	21	2.9
6	社外への情報開示やPRの方法	10	1.4
7	GXを推進する人材の確保	8	1.1
8	GXを推進するための資金調達	28	3.8
9	補助金など支援策に関する情報収集	300	40.8
10	その他	43	5.8
	不明	0	
	非該当	3906	
	全体	736	100.0

Q32-2 GXに関する相談において、現在最も件数の多い相談内容 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	92	16.1
2	最初に着手すべき取組内容	134	23.4
3	CO2排出量の算定・把握方法	59	10.3
4	CO2削減計画の策定	45	7.9
5	CO2排出量の削減方法	28	4.9
6	社外への情報開示やPRの方法	21	3.7
7	GXを推進する人材の確保	17	3.0
8	GXを推進するための資金調達	56	9.8
9	補助金など支援策に関する情報収集	99	17.3
10	その他	21	3.7
	不明	164	
	非該当	3906	
	全体	572	100.0

Q32-3 GXに関する相談において、現在最も件数の多い相談内容 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	72	13.4
2	最初に着手すべき取組内容	87	16.2
3	CO2排出量の算定・把握方法	56	10.4
4	CO2削減計画の策定	44	8.2
5	CO2排出量の削減方法	46	8.6
6	社外への情報開示やPRの方法	34	6.3
7	GXを推進する人材の確保	25	4.7
8	GXを推進するための資金調達	29	5.4
9	補助金など支援策に関する情報収集	92	17.2
10	その他	51	9.5
	不明	200	
	非該当	3906	
	全体	536	100.0

Q33-1 GXに関する相談において、昨年に比べて最も増加した相談内容 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	148	20.8
2	最初に着手すべき取組内容	47	6.6
3	C02排出量の算定・把握方法	66	9.3
4	C02削減計画の策定	13	1.8
5	C02排出量の削減方法	17	2.4
6	社外への情報開示やPRの方法	8	1.1
7	GXを推進する人材の確保	7	1.0
8	GXを推進するための資金調達	20	2.8
9	補助金など支援策に関する情報収集	274	38.5
10	その他	35	4.9
11	昨年（2023年）には取り組んでいない	77	10.8
	不明	24	
	非該当	3906	
	全体	712	100.0

Q33-2 GXに関する相談において、昨年に比べて最も増加した相談内容 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	78	15.5
2	最初に着手すべき取組内容	125	24.9
3	C02排出量の算定・把握方法	47	9.3
4	C02削減計画の策定	42	8.3
5	C02排出量の削減方法	29	5.8
6	社外への情報開示やPRの方法	16	3.2
7	GXを推進する人材の確保	4	0.8
8	GXを推進するための資金調達	61	12.1
9	補助金など支援策に関する情報収集	74	14.7
10	その他	27	5.4
11	昨年（2023年）には取り組んでいない	0	0.0
	不明	132	
	非該当	4007	
	全体	503	100.0

Q33-3 GXに関する相談において、昨年に比べて最も増加した相談内容 3位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	GXに取り組むメリット・意義の把握	62	13.1
2	最初に着手すべき取組内容	83	17.6
3	C02排出量の算定・把握方法	48	10.2
4	C02削減計画の策定	29	6.1
5	C02排出量の削減方法	44	9.3
6	社外への情報開示やPRの方法	37	7.8
7	GXを推進する人材の確保	26	5.5
8	GXを推進するための資金調達	20	4.2
9	補助金など支援策に関する情報収集	71	15.0
10	その他	52	11.0
11	昨年（2023年）には取り組んでいない	0	0.0
	不明	163	
	非該当	4007	
	全体	472	100.0

Q34 GXに関する相談について、事業者から受けた相談への対応... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	自機関で提供している支援メニューを紹介	172	23.8
2	国や地方公共団体の活用可能な支援策を紹介	332	46.0
3	自機関の専門部署・専門家に相談・取次	76	10.5
4	ソリューションを提供できる事業者を紹介	106	14.7
5	その他	36	5.0
	不明	14	
	非該当	3906	
	全体	722	100.0

Q35 GXに関する相談を受けるに当たっての課題... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	GXに関する支援メニューの強化	976	21.5		
2	GXに関する知見・ノウハウの蓄積	2428	53.5		
3	ソリューションを提供できる事業者とのネットワーク構築	961	21.2		
4	国や地方公共団体の支援策の習熟	1218	26.9		
5	相談を受けるための人員体制の確保	1136	25.0		
6	その他	115	2.5		
7	特になし	1322	29.2		
	不明	107			
	全体	4535	100.0	累計 (n)	累計 (%)
				8156	179.8

Q36 デジタル化に関する支援の取組状況... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	3198	68.9
2	取り組んでいない	1444	31.1
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q37 デジタル化に関する相談件数... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	298	9.3
2	やや増加している	1677	52.4
3	変わらない	1114	34.8
4	やや減少している	52	1.6
5	非常に減少している	10	0.3
6	今年（2024年）から取り組み始めた	47	1.5
	不明	0	
	非該当	1444	
	全体	3198	100.0

Q38 デジタル化に関する相談で、昨年に比べて増加している相談内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%		
1	紙書類の電子化・ペーパーレス化	1584	50.1		
2	テレワークの推進	264	8.3		
3	広告宣伝や営業活動のオンライン化	932	29.5		
4	販売チャネルのオンライン化	731	23.1		
5	顧客データの一元管理	841	26.6		
6	定型業務の自動化・効率化	1132	35.8		
7	データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	533	16.9		
8	セキュリティ対策の強化	550	17.4		
9	その他	225	7.1		
10	特になし	301	9.5		
11	昨年（2023年）には取り組んでいない	62	2.0		
	不明	35			
	非該当	1444			
	全体	3163	100.0	累計 (n)	累計 (%)
				7155	226.2

Q39 デジタル化に関する相談について、支援先の課題解決割合... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	325	10.2
2	やや解決できている	1904	59.5
3	あまり解決できていない	733	22.9
4	ほとんど解決できていない	50	1.6
5	分からない	186	5.8
	不明	0	
	非該当	1444	
	全体	3198	100.0

Q40 海外展開に関する支援の取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	取り組んでいる	1019	22.0
2	取り組んでいない	3623	78.0
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q41 海外展開に関する相談件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	27	2.6
2	やや増加している	342	33.6
3	変わらない	561	55.1
4	やや減少している	54	5.3
5	非常に減少している	13	1.3
6	今年（2024年）から取り組み始めた	22	2.2
	不明	0	
	非該当	3623	
	全体	1019	100.0

Q42 海外展開に関する相談で、昨年に比べて増加している相談内容... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	海外向け製品・商品・サービスの開発	263	26.2
2	販路開拓	617	61.5
3	ニーズ・市場の調査	236	23.5
4	海外人材の確保・育成	104	10.4
5	現地パートナーの確保	125	12.5
6	商談会・展示会への参加	325	32.4
7	現地の法規制への対応	128	12.8
8	模倣商品の対策	31	3.1
9	地政学リスクへの備え	30	3.0
10	拠点の撤退・国内回帰	42	4.2
11	資金調達	125	12.5
12	その他	49	4.9
13	特になし	134	13.4
14	昨年（2023年）には取り組んでいない	32	3.2
	不明	16	
	非該当	3623	
	全体	1003	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	2241		223.4

Q43 海外展開に関する相談について、支援先の課題解決割合... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	ほぼ全て解決できている	55	5.4
2	やや解決できている	510	50.0
3	あまり解決できていない	282	27.7
4	ほとんど解決できていない	62	6.1
5	分からない	110	10.8
	不明	0	
	非該当	3623	
	全体	1019	100.0

Q45 地域の社会課題について、地域の事業者に対しての共有程度... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いにできている	109	2.3
2	ある程度できている	1683	36.3
3	あまりできていない	2278	49.1
4	全くできていない	572	12.3
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q46 地域の社会課題解決に向けた取組状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に増加している	148	3.2
2	やや増加している	1250	26.9
3	変わらない	3085	66.5
4	やや減少している	100	2.2
5	非常に減少している	59	1.3
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q47 エリア価値の向上に向けて期待する商店街の役割... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	地域住民への身近な購買機会の提供	2082	44.9
2	地域情報発信の担い手	1310	28.2
3	創業機会の提供	1314	28.3
4	治安や防犯への寄与	910	19.6
5	地域の賑わいの創出	2953	63.6
6	町並みや歴史的資産の保存	828	17.8
7	他の公共機能等と相まった利便性の提供	672	14.5
8	町の中心となる顔としての役割	1007	21.7
9	一人暮らしの高齢者への宅配サービス/子育て支援などのサービス	750	16.2
10	自治会活動など地域活動の担い手	745	16.0
11	地域の歴史・文化の担い手	690	14.9
12	その他	244	5.3
13	特に期待していることはない	542	11.7
	不明	0	
	全体	4642	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	14047		302.6

Q48 支援対象事業者の規模... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	5人以下	2296	49.5
2	6～20人	1522	32.8
3	21～50人	518	11.2
4	51～100人	207	4.5
5	101人～300人	69	1.5
6	301人以上	30	0.6
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q49 支援している事業者における経営計画の策定状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	策定している事業者が多い	675	14.5
2	策定していない事業者が多い	3161	68.1
3	分からない	806	17.4
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q50-1 経営計画取組状況_計画の達成に向けた行動... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	940	24.5
2	ある程度行っている	2147	56.0
3	あまり行っていない	595	15.5
4	行っていない	154	4.0
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q50-2 経営計画取組状況 計画の進捗管理... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	716	18.7
2	ある程度行っている	1879	49.0
3	あまり行っていない	1052	27.4
4	行っていない	189	4.9
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q50-3 経営計画取組状況 計画に対する実績の評価・計画の見直し... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	608	15.8
2	ある程度行っている	1617	42.2
3	あまり行っていない	1362	35.5
4	行っていない	249	6.5
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q51-1 経営計画策定後のフォローアップ状況 計画の達成に向けた行動... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	1019	26.6
2	ある程度行っている	2028	52.9
3	あまり行っていない	605	15.8
4	行っていない	184	4.8
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q51-2 経営計画策定後のフォローアップ状況 計画の進捗管理... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	964	25.1
2	ある程度行っている	1923	50.1
3	あまり行っていない	748	19.5
4	行っていない	201	5.2
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q51-3 経営計画策定後のフォローアップ状況 計画に対する実績の評価・計画の見直し... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	行っている	831	21.7
2	ある程度行っている	1831	47.7
3	あまり行っていない	952	24.8
4	行っていない	222	5.8
	不明	0	
	非該当	806	
	全体	3836	100.0

Q52 金融機関か否か... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	金融機関	436	9.4
2	その他	4206	90.6
	不明	0	
	全体	4642	100.0

Q53 金融機関の業態...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	都市銀行	11	2.5
2	地方銀行・第二地方銀行	95	21.8
3	信用金庫	227	52.1
4	信用組合	87	20.0
5	その他	16	3.7
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q54 融資先を新規開拓するに当たって、入手できていない事業者の情報...(MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	資金需要の有無	133	31.3
2	資金需要の金額規模	60	14.1
3	財務情報	150	35.3
4	収支状況	129	30.4
5	事業計画	175	41.2
6	経営課題	256	60.2
7	事業の強み・弱み	223	52.5
8	ビジネスモデル	175	41.2
9	その他	9	2.1
10	特になし	26	6.1
	不明	11	
	非該当	4206	
	全体	425	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	1336		314.4

Q55 中小企業向けの貸出金利の昨年と比べた平均変動...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	低下	24	5.5
2	変動なし	44	10.1
3	0%超～0.5%未満の上昇	312	71.6
4	0.5%以上～1.0%未満の上昇	29	6.7
5	1.0%以上の上昇	3	0.7
6	分からない・答えられない	24	5.5
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q56 業務管轄地域での中小企業向け融資にかかる、他行との金利競争状況...(S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	競争が激化した	99	22.7
2	変わらない	303	69.5
3	競争が緩やかになった	10	2.3
4	分からない	24	5.5
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q57 中小企業向けの融資スタンス... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	非常に積極的になった	19	4.4
2	やや積極的になった	88	20.2
3	変わらない	299	68.6
4	やや消極的になった	11	2.5
5	非常に消極的になった	3	0.7
6	分からない	16	3.7
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q58-1 創業資金の融資の決定に当たって重視している観点 1位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業計画	342	78.4
2	事業の業界動向	13	3.0
3	事業の社会的意義	12	2.8
4	相談者の資産力	8	1.8
5	相談者の熱意	27	6.2
6	相談者の起業経験	22	5.0
7	相談者以外の人員体制	0	0.0
8	他機関の支援状況	2	0.5
9	その他	10	2.3
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q58-2 創業資金の融資の決定に当たって重視している観点 2位... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	事業計画	45	11.3
2	事業の業界動向	87	21.8
3	事業の社会的意義	36	9.0
4	相談者の資産力	41	10.3
5	相談者の熱意	83	20.8
6	相談者の起業経験	83	20.8
7	相談者以外の人員体制	2	0.5
8	他機関の支援状況	17	4.3
9	その他	6	1.5
	不明	36	
	非該当	4206	
	全体	400	100.0

Q59 「地域の社会課題解決」に資する事業資金ニーズについての支援状況... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	大いにできている	28	6.4
2	ある程度できている	274	62.8
3	あまりできていない	115	26.4
4	全くできていない	4	0.9
5	そのような案件はない	15	3.4
	不明	0	
	非該当	4206	
	全体	436	100.0

Q60 「地域の社会課題解決」に資する事業資金ニーズに対する支援が難しい理由... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	社会課題解決への寄与度の評価が難しい	44	37.0
2	ビジネスモデルの評価が難しい	42	35.3
3	収支計画の評価が難しい	46	38.7
4	相談が少ない	59	49.6
5	前例が少ない	26	21.8
6	その他	1	0.8
	不明	0	
	非該当	4523	
	全体	119	100.0

累計	(n)	累計	(%)
	218		183.2

令和 6 年度中小企業実態調査事業
中小企業・小規模事業者の実態把握に関する調査研究
調査報告書

2025 年 3 月



プロダクトデザイン部 官公庁ソリューション課