

2024年版 中小企業白書・小規模企業白書 概要（案）

**令和6年4月
中小企業庁調査室**

2024年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要（案）

総論

1. 2023年5月に新型コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行したことを受けて、**感染拡大がこれまでの日本経済や中小企業・小規模事業者に与えた一連の影響について分析**を行う。
2. 中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境について、感染症の5類移行や供給制約の緩和によって回復が見られる一方で、物価高騰・人手不足の課題に直面していることを示す。こうした課題を乗り越えるため、中小企業・小規模事業者が、**価格転嫁のほか、持続的な賃上げ、賃上げの原資確保に向けた投資による生産性向上の取組の強化が欠かせない**ことを示す。具体的には、以下の内容の分析を想定。
 - （1）価格交渉の機会を設定するほかに、**価格交渉の質を向上させ、コスト増加分の十分な価格転嫁の促進を図る**必要があること
 - （2）人手不足が深刻化し、労働力の供給制約も見込まれる中で、**省力化投資を通じた生産性向上に取り組む**必要があること
 - （3）外部環境の変化が加速する中、GXやDXを通じた事業変革により、新規需要獲得や付加価値向上を図る必要があることそのほか、上記取組を支える政策ツール（支援機関、事業承継等）や中小企業・小規模事業者の取組事例についても紹介する。

中小企業白書

3. 中小企業白書では、外部環境の変化や経営資源の制約を乗り越えていくための取組について分析する。特に、事業継続を目指す上で欠かせない**人材確保・育成と資金調達**に着目し、その先の成長に向けた取組を示す。また、飛躍的な**成長に向けた取組**についても取り上げ、**設備投資、M&A等の成長投資**に取り組む重要性を示す。

小規模企業白書

4. 小規模企業白書では、小規模事業者が直面する課題を明らかにした上で、その課題を乗り越えるための取組について分析する。特に、**自社の製品・商品・サービスを適正な価格で販売し、より多くの顧客に提供する取組**や、事業の継続に欠かせない**資金と人手を確保する取組**について、支援機関による支援の有効性も示しながら分析を行う。

白書の目次（各分析テーマ一覧）

第1部（総論） 中小企業・小規模事業者の動向

第2部（テーマ別分析）

※【1】～【3】は、第2部における個別の分析テーマを指す。

【1】環境変化に対応する中小企業

中小企業白書

【2】経営課題に立ち向かう小規模事業者

小規模企業白書

【3】中小企業・小規模事業者を支える支援機関

中小企業白書／小規模企業白書

総論

- 【テーマ①】令和 6 年能登半島地震の影響
- 【テーマ②】新型コロナウイルス感染症の振り返り
- 【テーマ③】足下における現状認識
- 【テーマ④】人手不足
- 【テーマ⑤】賃上げ
- 【テーマ⑥】省力化投資と生産性の向上
- 【テーマ⑦】海外需要と日本企業の決算状況
- 【テーマ⑧】価格転嫁
- 【テーマ⑨】事業承継
- 【テーマ⑩】経営改善・再生支援

【テーマ①】令和6年能登半島地震の影響

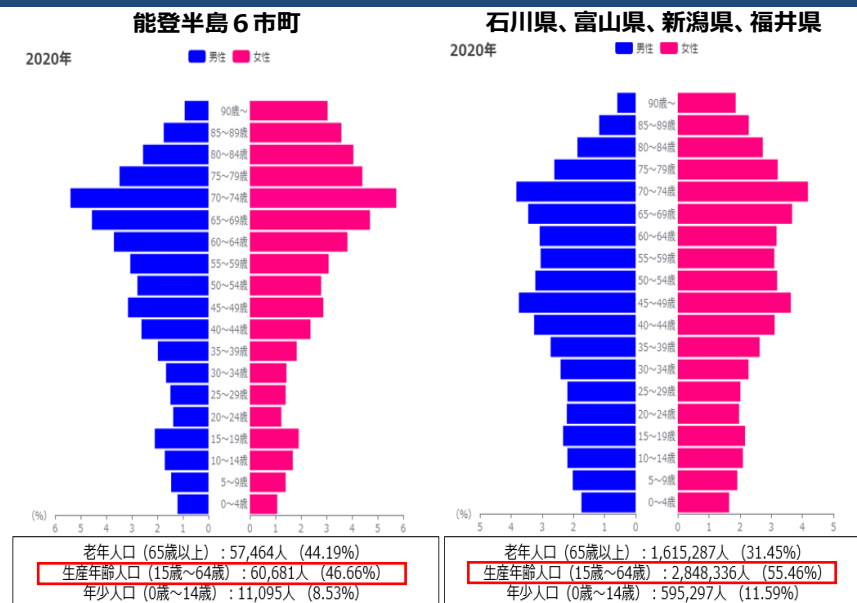
- ① 2024年1月に、能登地方を震源とする最大震度7の地震が発生。広い範囲にわたって被害が生じ、建物や設備の損傷等の被害が多数発生している。
- ② 中でも被害の大きな能登半島6市町は、被災以前から生産年齢人口の割合が低い状況。

図1 被災地域の経済概要

	能登半島 6市町	石川県	富山県	新潟県	福井県
人口（2022年、万人）	13	112	102	215	75
65歳以上の割合（%）（全国平均 29.0）	44.2	30.3	33.0	33.5	31.2
75歳以上の割合（%）（全国平均 15.5）	23.8	16.2	18.2	17.7	16.5
事業所数（2021年、件）	8,086	56,437	48,987	103,861	39,859
県内総生産（名目、2020年度、兆円）	—	4.5	4.7	8.9	3.6
全国計に占めるシェア（%）	—	0.8	0.8	1.6	0.6
産業別構成比（%）	第1次産業	—	0.8	1.8	0.8
	第2次産業	—	28.0	36.7	36.1
	第3次産業	—	71.2	62.4	63.1
製造品出荷額等（2021年、百万円）	179,574	2,801,764	3,904,493	5,119,366	2,395,270
年間商品販売額（2020年、百万円）	178,642	3,697,831	2,909,955	6,320,956	1,941,283
延べ宿泊者数（2022年、人泊）	1,072,310	6,551,460	3,067,460	8,396,590	2,711,050

資料：総務省「人口推計」、総務省「都道府県・市区町村のすがた（社会・人口統計体系）」、総務省「経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」、2022年経済構造実態調査」、内閣府「県民経済計算」、観光庁「宿泊旅行統計調査」を基に中小企業庁作成
(注) 1.能登半島6市町は、七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町のことを指す。
2.能登半島6市町の人口は、データの制約上、2020年度時点の数値を用いている。
3.能登半島6市町の延べ宿泊者数は、データの制約上、七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町、羽咋市、宝達志水町、中能登町の数値の合計を用いている。

図2 RESASで見た被災地域の人口構成



資料：地域経済分析システム（RESAS）人口マップ（出所）総務省「国勢調査」
(注) 1.能登半島6市町は、七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町のことを指す。
2.総数には年齢不詳を含む。
3.地域経済分析システム（RESAS）は、地方創生の様々な取組を情報面から支援するために、経済産業省と内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局が提供している。

図3 令和6年能登半島地震の被害状況

ストック毀損額（推計）
約1.1～2.6兆円

石川県を中心とした北陸三県に加え新潟県などの幅広い地域における産業の主要な生産拠点を持つ企業と地場の企業、それらから影響を受けうるセットメーカーなどにおいて、**建物や設備の損傷等の被害が多数発生している。**

資料（左図）：内閣府「月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料」（2024年1月25日）より作成。石川・富山・新潟県の3県のストック毀損額の合計。
(注) 能登半島地震による経済への影響を分析する一環として、東日本大震災や熊本地震の際の試算方法を踏まえ、市町村ごとの震度や被害状況に応じて、過去の大地震における損壊率を参照しつつ、ストックの毀損状況を暫定的に試算したもの。
資料（右図）：内閣府「令和6年能登半島地震による被害状況等について（令和6年3月19日13：00現在）」（2024年3月19日）より作成。

【テーマ②－１】新型コロナウイルス感染症の振り返り

- ① 2020年以降の新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、政府は緊急事態宣言等による休業要請又は営業時間短縮要請を実施。その影響を受ける事業者に対しては、事業の継続や雇用の維持に向けた緊急的な支援策を実施し、失業率や倒産件数は比較的低水準で推移。
- ② その後、各種措置の終了に伴い、倒産件数は増加に転じたものの、失業率は低水準が継続。

図１ 事業継続・雇用維持に向けて、企業は資金繰り支援や給付金・補助金を利用

感染症に関する政府施策の利用経験（2023年11～12月時点）

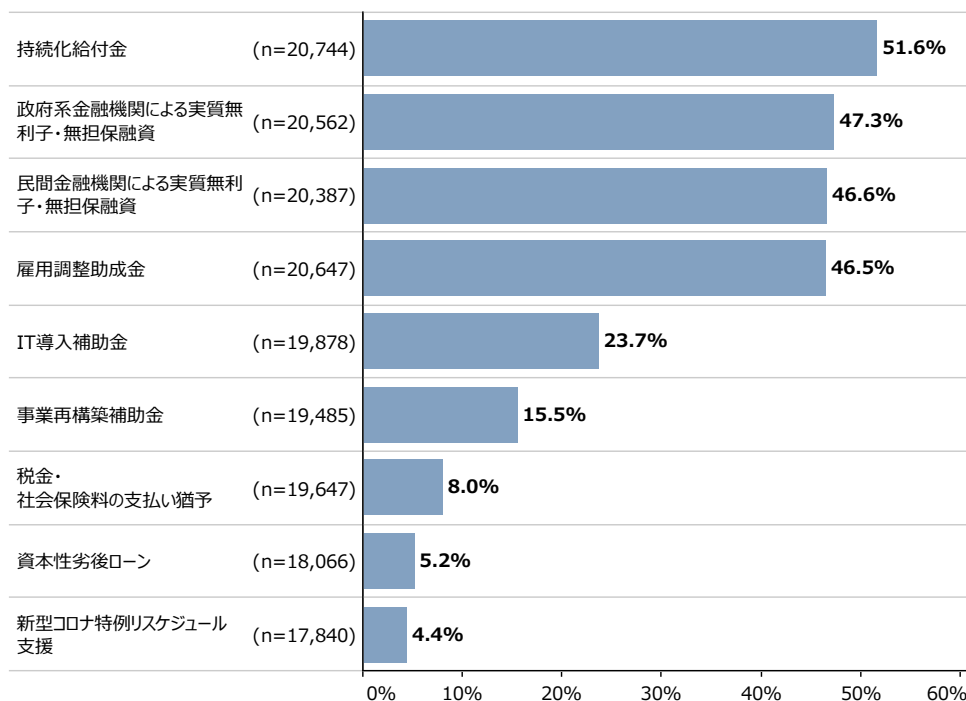
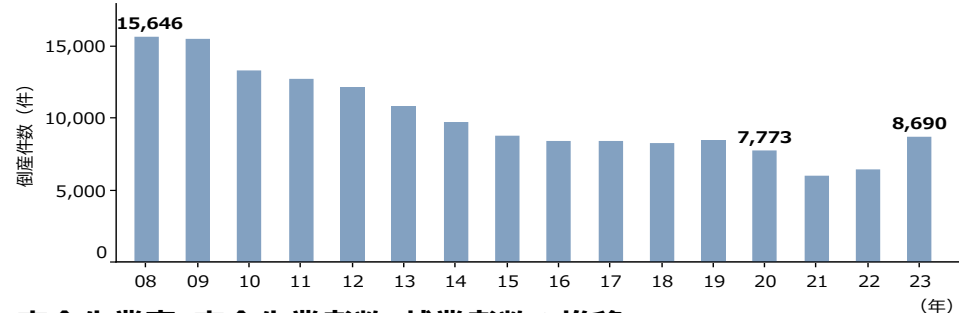
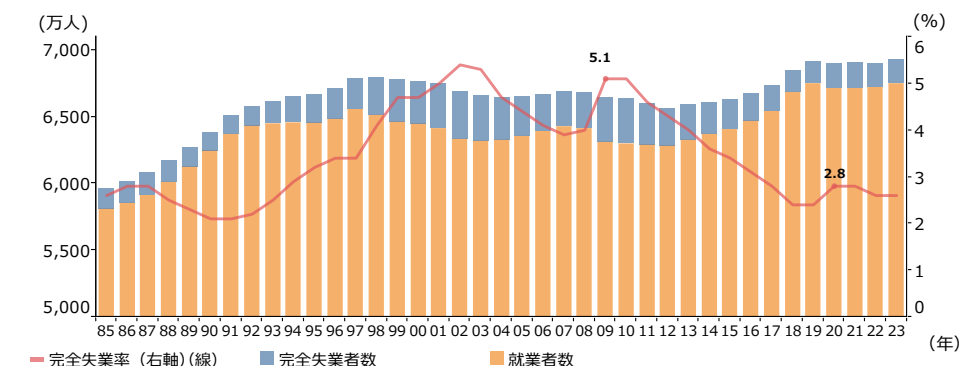


図２ 足下の倒産件数は増加に転じたものの、失業率は低水準で推移

倒産件数の推移



完全失業率・完全失業者数・就業者数の推移



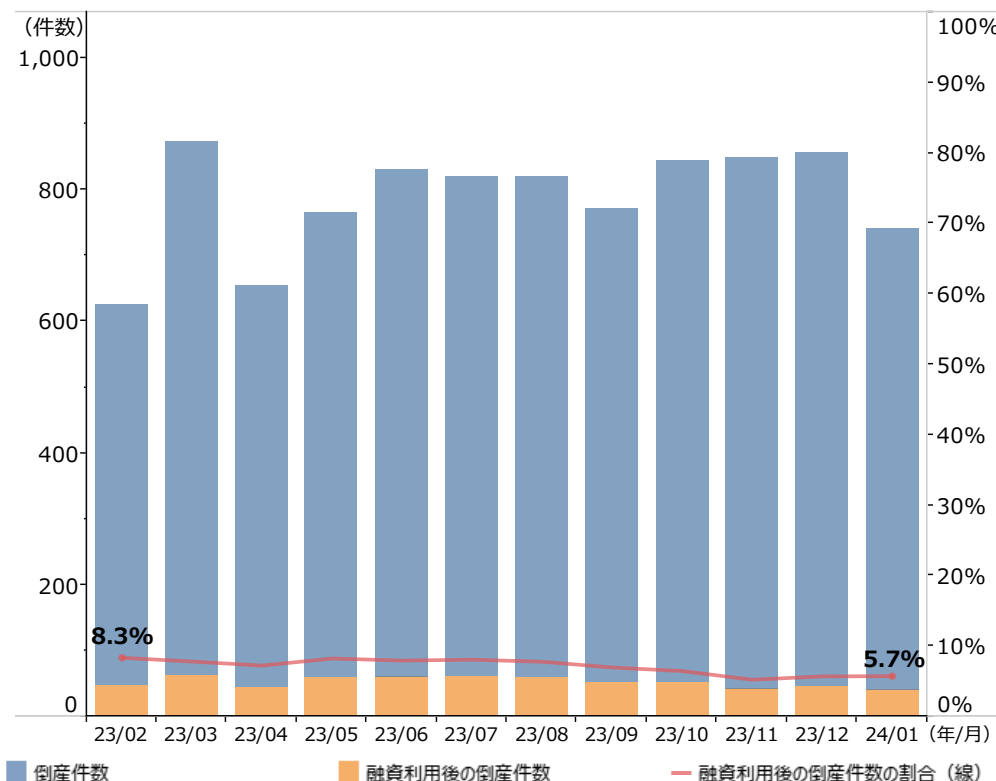
資料：（上図）（株）東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」、（下図）総務省「労働力調査（基本集計）」
 （注）（上図）1.倒産とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的整理（取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。
 2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。

資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）
 （注）感染症に関連する政府施策の利用有無について、「利用したことがある」と回答した企業の割合を示している。

【テーマ②－２】ゼロゼロ融資の利用企業について

図１ 倒産に占めるゼロゼロ融資を利用した企業の割合は低い

実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）利用後の倒産件数の推移



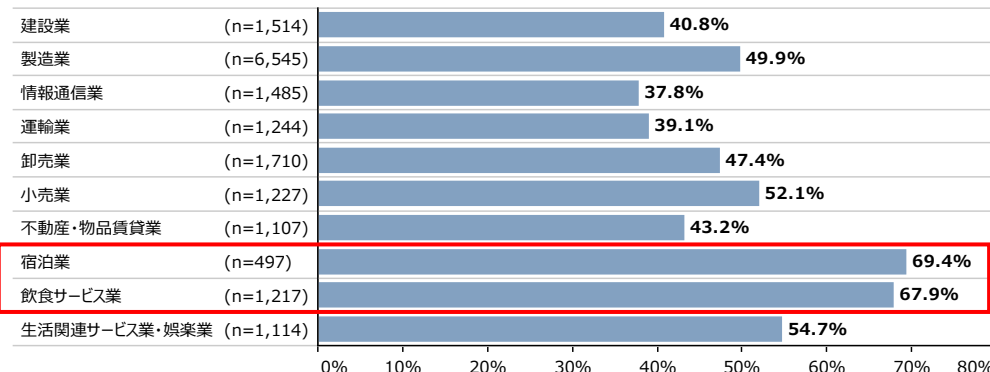
資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」より中小企業庁作成

(注) 1.倒産とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動が続けることが困難になった状態となること。また、私的整理（取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。
2.負債総額1,000万円以上の企業倒産のうち、「実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）」を受けていたことが判明した倒産（法的・私的）を集計対象としている。

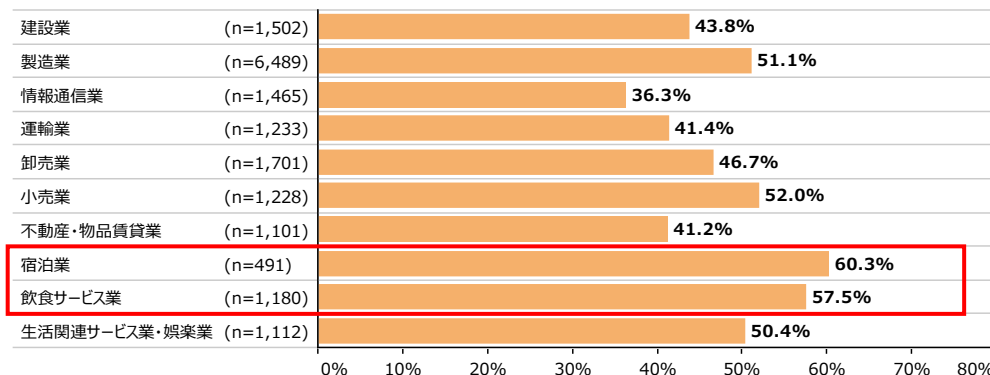
図２ ゼロゼロ融資は緊急事態宣言等の影響が大きい「宿泊業」、「飲食サービス業」で多く利用された

実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）を利用した企業の割合（業種別）

政府系金融機関による実質無利子・無担保融資



民間金融機関による実質無利子・無担保融資



(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)

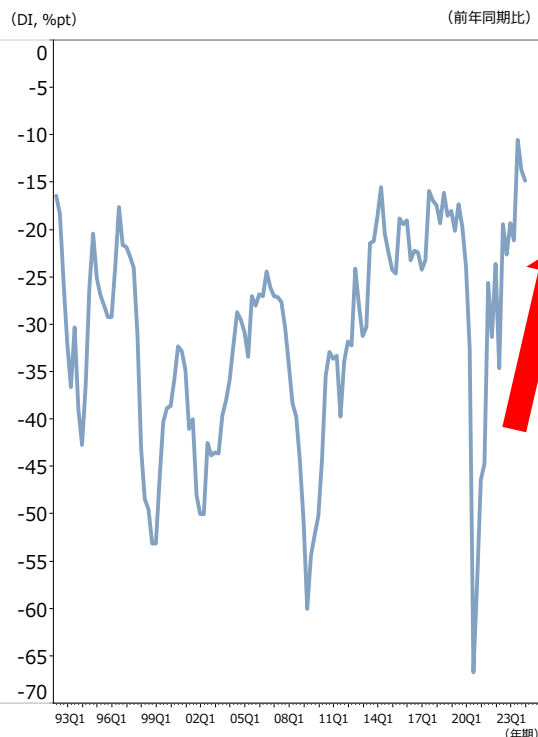
(注)「政府系金融機関による実質無利子・無担保融資」及び「民間金融機関による実質無利子・無担保融資」について、「利用したことがある」と回答した企業の割合を集計したもの。「分からない・知らない」と回答した企業を除く。

【テーマ③】足下における現状認識

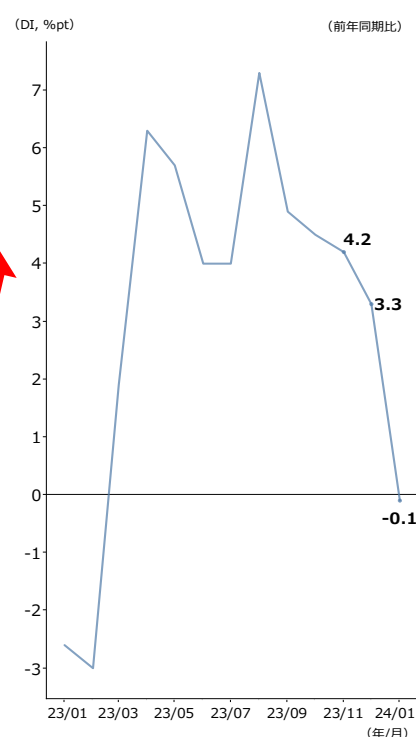
- ① 2023年は、年末にかけて売上げの好転に一服感が見られたものの、**中小企業の業況判断DIは高水準**で推移し、経済の状況が全体として改善する基調が継続した。
- ② 中小企業の経営課題の内訳をみると、売上不振のほか、**原材料高や求人難の割合が高い状況**。

図1 足下では売上げの好転に一服感も見られるが、
中小企業の業況は高水準

中小企業の業況判断DIの推移



2023年の売上DIの推移

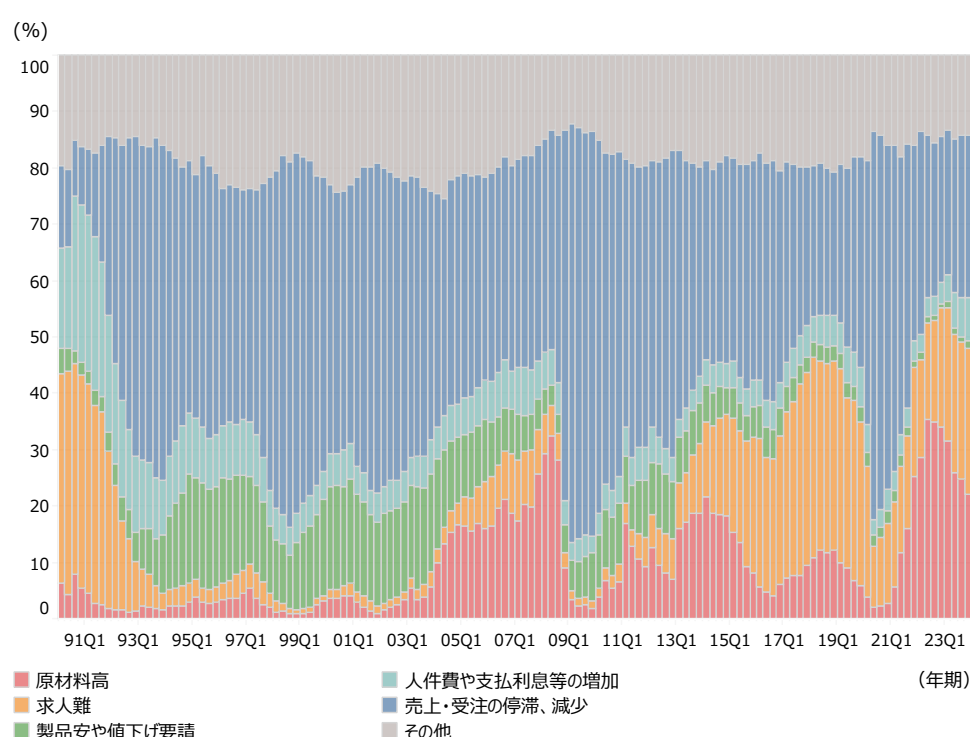


資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 （注）1.景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」に答えた企業の割合（%）から、「悪化」に答えた企業の割合（%）を引いたもの。
 2.ここでの中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。

資料：日本商工会議所「商工会議所早期景観測調査（LOBO調査）」
 （注）売上DIとは、企業の売上げについて、前年同期と比べて、「増加」に回答した割合から、「減少」に回答した割合を引いたもの。

図2 中小企業は経営課題として、売上不振のほか、
原材料高や求人難にも直面

経営上の問題点の推移（中小企業編）



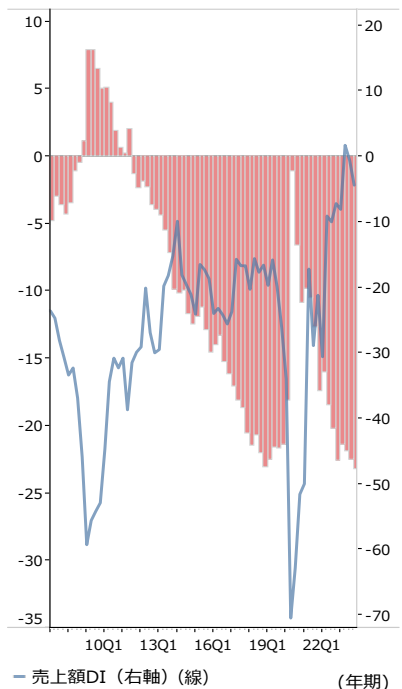
資料：（株）日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査（中小企業編）」
 （注）ここでの中小企業とは、（株）日本政策金融公庫取引先のうち、原則として従業員20人以上の企業。

【テーマ④－１】人手不足

- ① 売上高が感染症の落ち込みから回復する中で、**人手不足が深刻化**。
- ② これまでは、生産年齢人口の減少を補う形で女性・高齢者の就業が進んできたが、足下は就業者数の増加が頭打ちとなり、**人材の供給制約に直面**。

図１ 感染症の５類移行・需要回復により、人手不足が深刻化する一方、供給制約に直面

従業員数過不足DIと
売上額DI（全産業）の推移
(DI, %pt) (DI, %pt, 前年同期比)



有効求職者数・有効求人数・有効求人倍率の推移
(倍) (百万人)

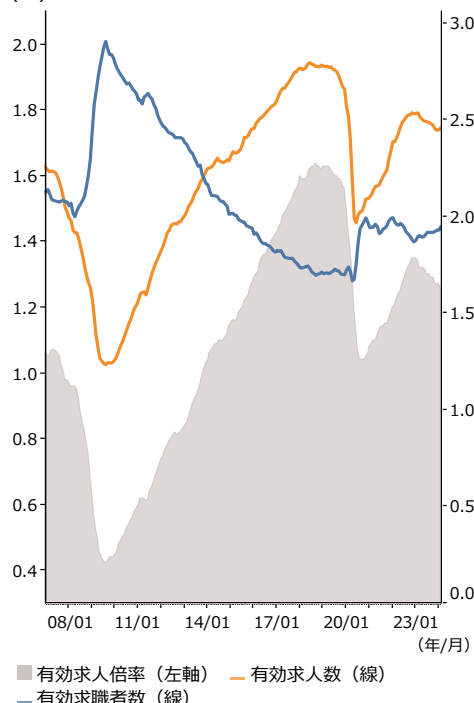
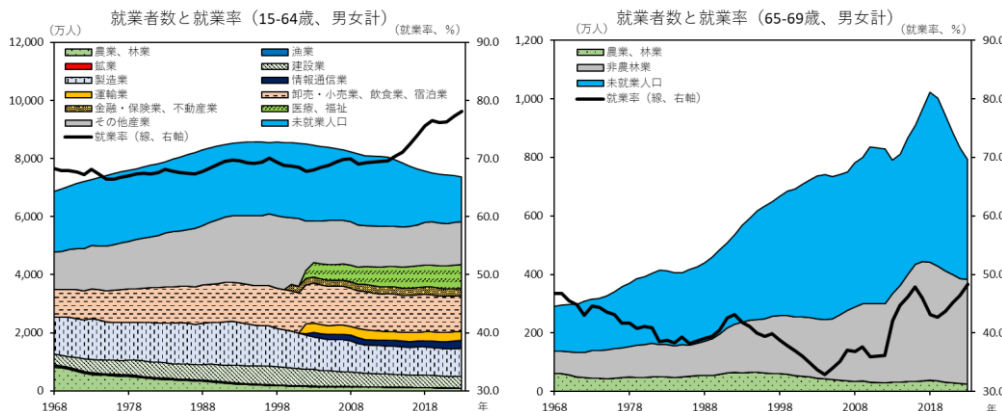
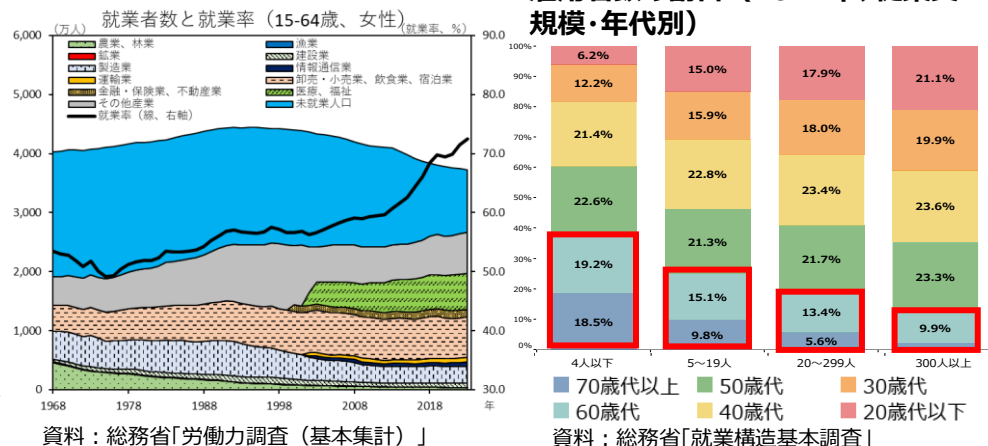


図２ 生産年齢人口の減少を補うために、
これまでの女性や高齢者の活用が進んできた

生産年齢人口と65-69歳人口の就業率の推移



雇用者数の割合（2022年、従業員規模・年代別）



資料：総務省「労働力調査（基本集計）」

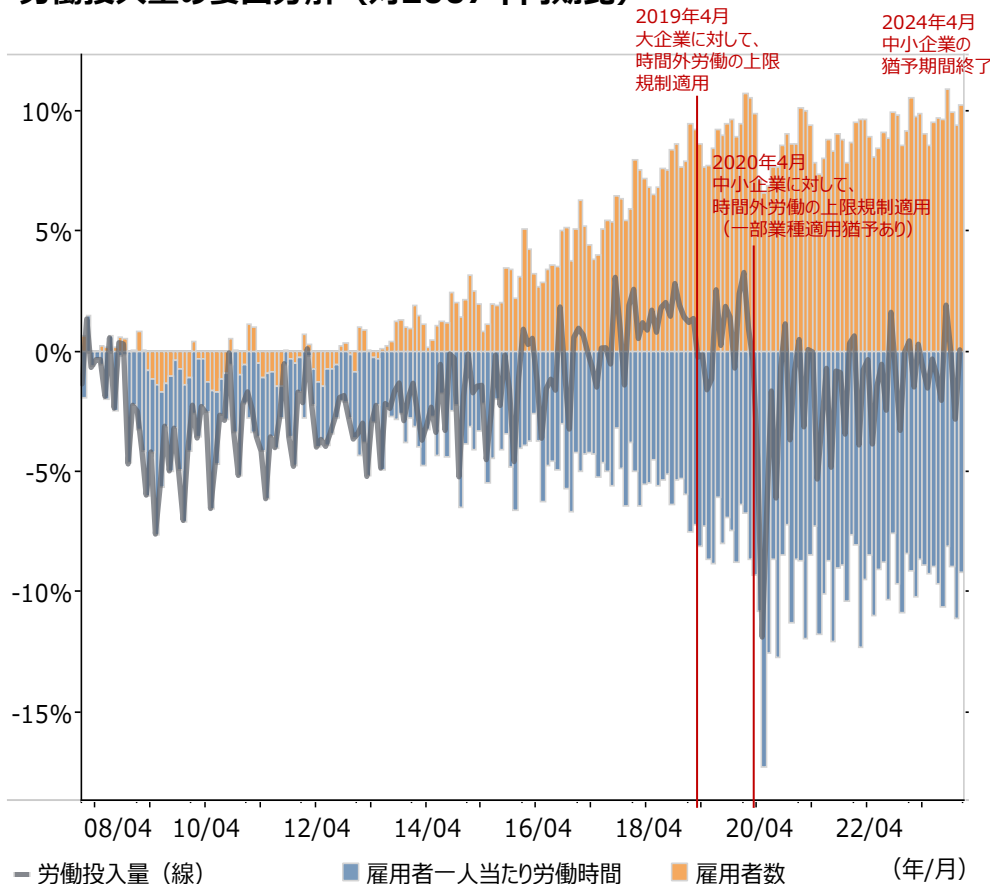
資料：総務省「就業構造基本調査」

資料：（左図）中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」、（右図）厚生労働省「職業安定業務統計」
（注）1.売上額DIは、今期の売上額について、前年同期と比べて、「増加」と答えた企業の割合（％）から、「減少」と答えた企業の割合（％）を引いたもの。従業員数過不足DIとは、従業員の今期の水準について、「過剰」と答えた企業の割合（％）から、「不足」と答えた企業の割合（％）を引いたもの。
2.有効求職者数・有効求人数・有効求人倍率は、季節調整値を用いている。

【テーマ④－２】雇用者一人当たりの労働時間の減少と人手確保のための取組

図１ 時間外労働の上限規制適用後、雇用者一人当たり労働時間の減少が労働投入量を下押し

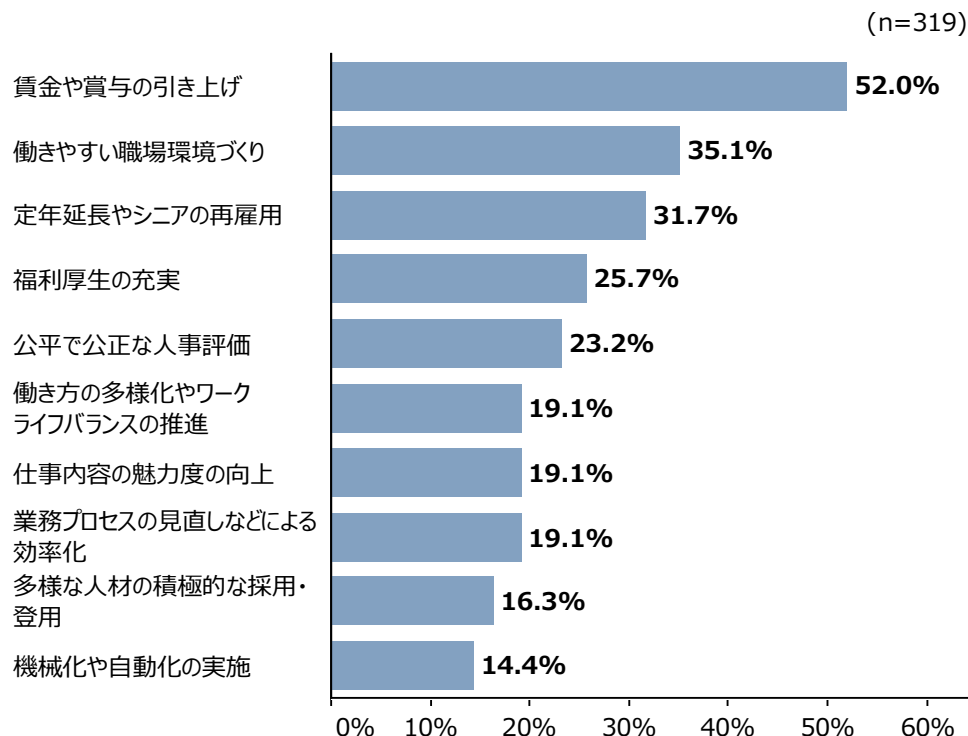
労働投入量の要因分解（対2007年同期比）



資料：厚生労働省「毎月勤労統計調査」、総務省「労働力調査（基本集計）」
（注）1.ここでいう「雇用者一人当たり労働時間数」は、総実労働時間指数（調査産業計、就業形態計、事業所規模5人以上）の値を用いている。
2.労働投入量は、総実労働時間指数（2020年平均＝100）に雇用者数（原数値）を乗じて算出。
3.労働投入量の変化率（対2007年同期比）を、総実労働時間指数の変化率、雇用者数の変化率及び誤差項に要因分解しており、誤差項を除いて表示している。

図２ 人材を十分に確保できている企業では、働きやすい職場環境・制度の整備が進んでいる

人手が不足していない企業の、その要因（複数回答、上位10項目）



資料：（株）帝国データバンク「企業における人材確保・人手不足の要因に関するアンケート」（2023年5月12日～16日）

（出所）経済産業省「産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会（第20回）資料5 少子化対策に資する地域の包摂的成長について」（2024年2月20日）

（注）1. 本調査全体における有効回答数は1,033社。人手が不足していない企業の「人手が不足していない要因」に対する回答を集計。

2. 「人手が不足していない」と回答があった346社のうち、中小企業319社分を集計。なお、ここでの中小企業とは、中小企業基本法上の中小企業者を指す。

3. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【テーマ④ー3】人材確保・育成

① 人材の確保に向けては、経営戦略と一体化した人材戦略を策定した上で、職場環境の整備に取り組むことが重要。

② 人材育成は、人材の定着や労働生産性の向上にもつながることが期待される。

図1 職場環境の整備の効果

従業員数の変動状況（職場環境の整備への取組状況別）

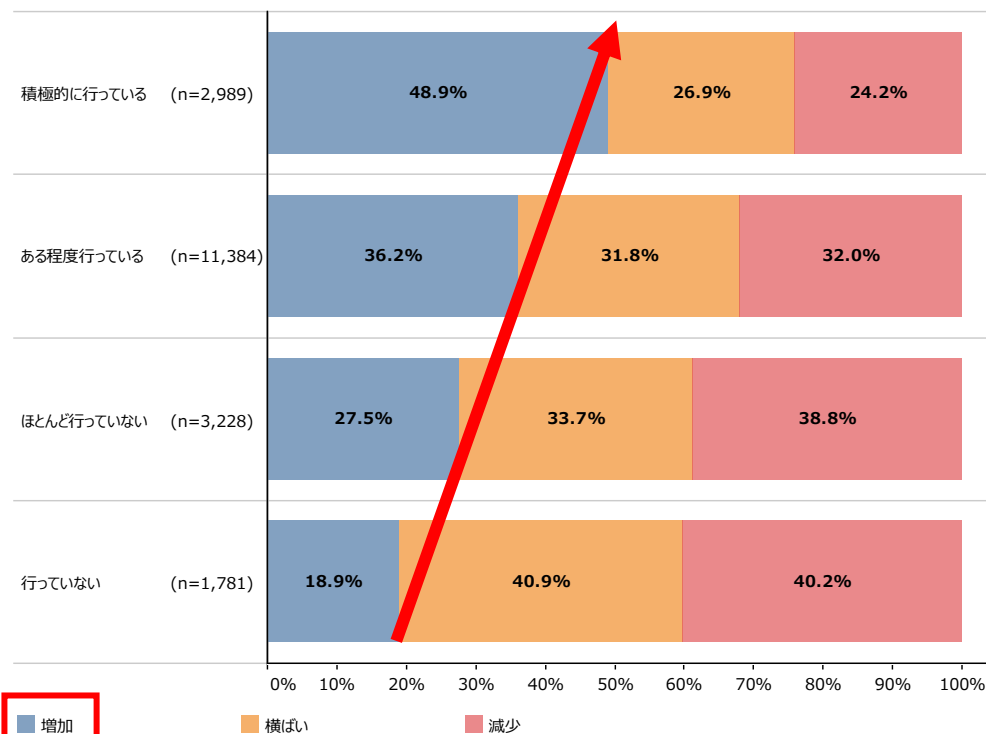
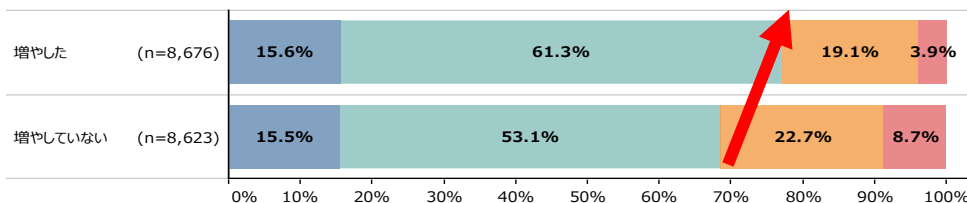


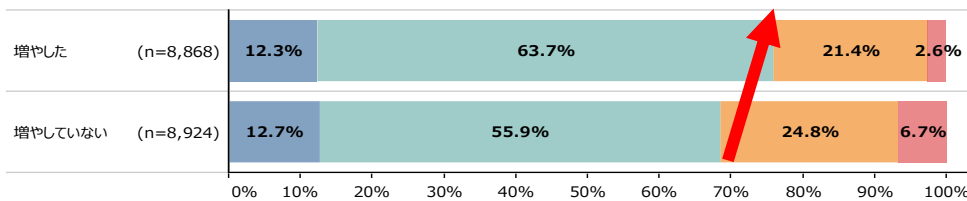
図2 人材育成の取組の効果

中核人材・業務人材の定着状況（人材育成の取組の増減別）

(1) 中核人材

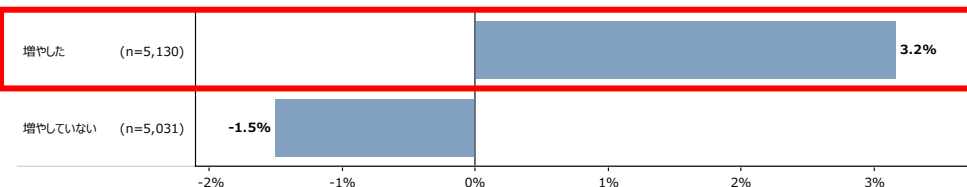


(2) 業務人材



十分に定着している
ある程度定着している
あまり定着していない
全く定着していない

労働生産性の変化率（中央値、人材育成の取組の増減別）



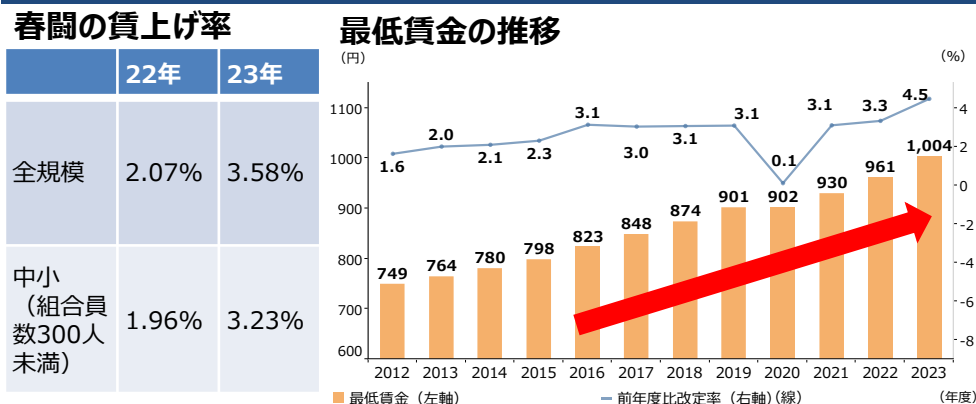
資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）
 （注）1.「職場環境の整備」への取組状況について、「分からない」と回答した企業を除く。また、「行っていない」は、「行っていない」、「今は行っていないが、1年以内に行う予定」と回答した企業の合計。
 2.ここでいう「従業員」とは、「常時雇用する正社員、パート・アルバイト」を指し、「経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等」は含まない。
 3.従業員数の変化は、2023年と2019年を比較したもの。「分からない」と回答した企業を除く。

資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）
 （注）1.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」と回答した企業の合計。「増やしていない」は、「大いに減らした」、「やや減らした」、「変わらない」と回答した企業の合計。
 2.人材育成の取組の増減は、2023年と2019年を比較したもの。
 3.定着状況について、「分からない」と回答した企業を除く。
 4.労働生産性の変化率は、2022年と2017年を比較して算出したもの。全体の中央値は0.7%。

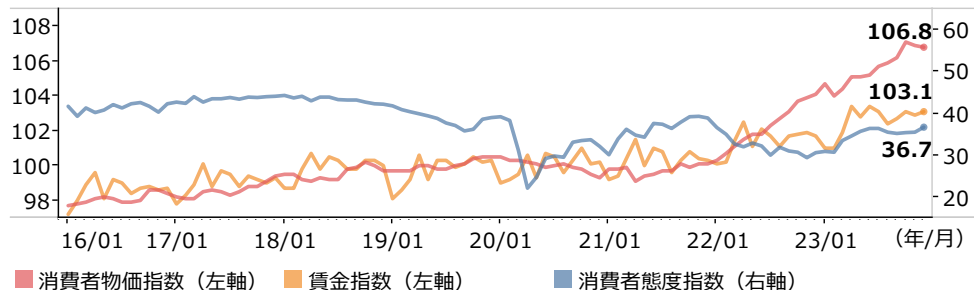
【テーマ⑤ー1】賃上げ

- ① 物価に見合った賃金の引上げを通じて、需要の拡大につなげる好循環を実現することが重要。
- ② 春闘の賃上げ率・最低賃金の改定率は過去最高水準。一方で、人材確保の必要性や物価動向を背景に、賃上げの原資となる業績の改善がみられない中で、賃上げを行う企業が増加。

図1 春闘や最低賃金は引上げ傾向。需要拡大には、物価に見合った賃金の引上げが重要



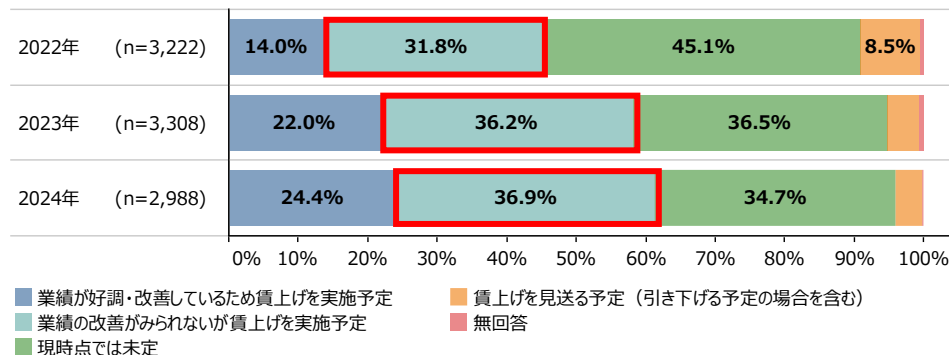
消費者物価指数・賃金指数・消費者態度指数の推移
(2020年=100)



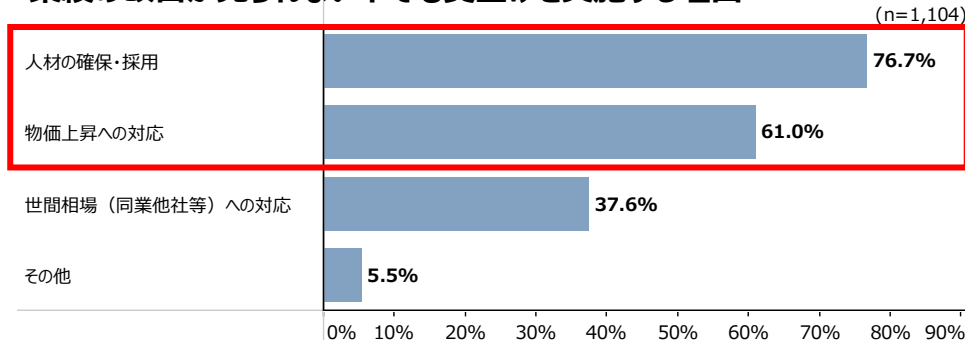
資料：(上図) 厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」、日本労働組合総連合会「春季生活闘争第7回(最終)回答集計(2023年7月3日集計・7月5日公表)」
(下図) 総務省「消費者物価指数」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」、内閣府「消費動向調査」
(注) 1.賃金指数は、事業所規模5人以上の、所定内給与の賃金指数を用いている。
2.賃金指数、消費者物価指数は2020年を基準とし、消費者態度指数は原数値(総世帯)を用いている。

図2 人材確保の必要性や物価動向を背景に、業績が改善しない中で賃上げを行う企業が増加

中小企業における賃上げの実施予定



業績の改善が見られない中でも賃上げを実施する理由



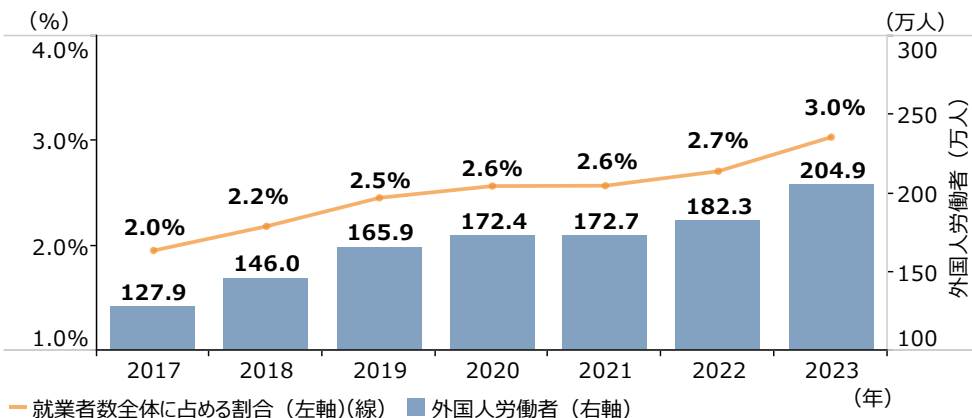
資料：日本商工会議所・東京商工会議所「中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査」(2024年2月14日)

(注) (下図) 2024年の賃上げの実施予定について、「業績の改善が見られないが賃上げを実施予定」と回答した企業に限って集計している。なお、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

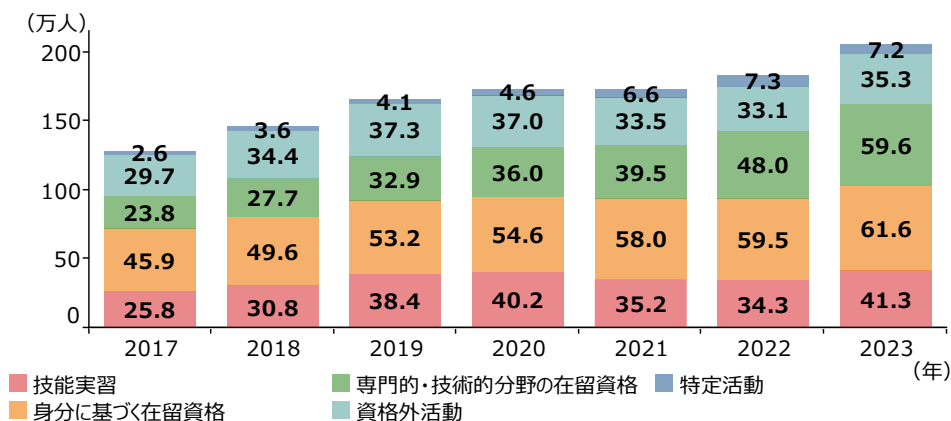
【テーマ⑤ー２】外国人労働者の増加と平均賃金の比較

図１ 就業者に占める外国人割合の推移

外国人労働者数の推移と就業者数全体に占める割合



外国人労働者数の推移（在留資格区分別）

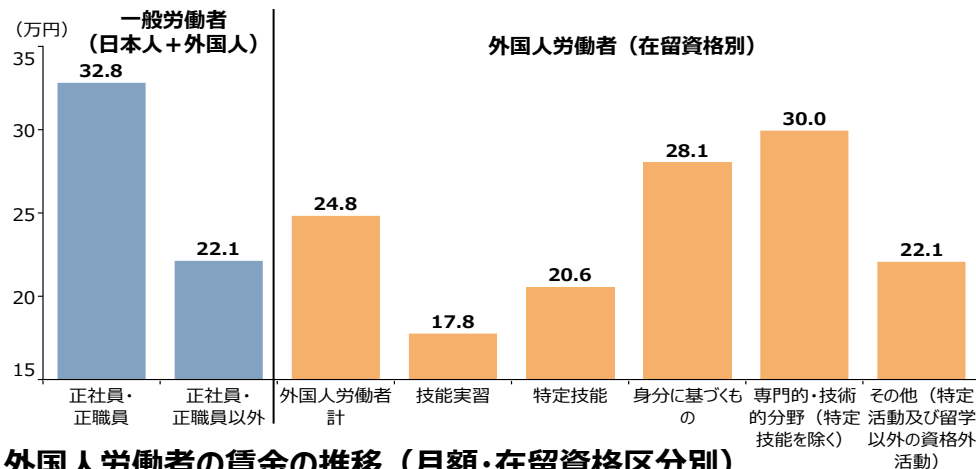


資料：総務省「労働力調査（基本集計）」、厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ

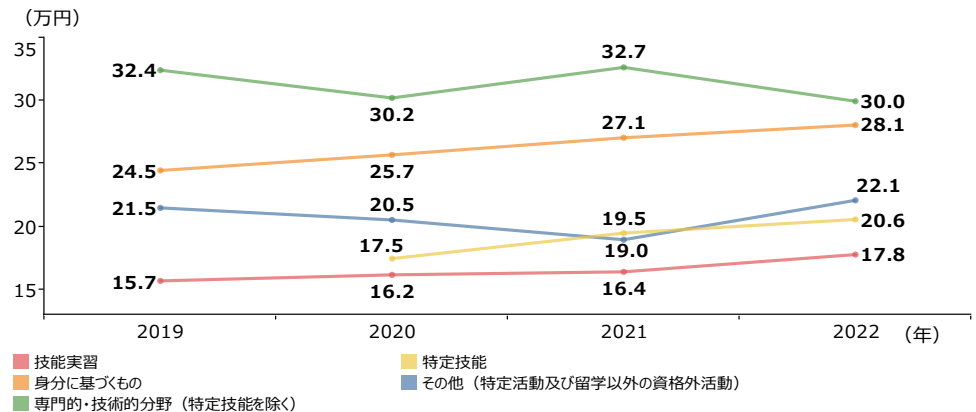
- （注）1.就業者数は年平均、外国人労働者数は各年10月末時点の数値。
 2.外国人労働者数（在留資格別）については、「不明」を除いて表示している。
 3.ここでいう「特定活動」は、ワーキング・ホリデー、外交官等に雇用される家事使用人等の合計。
 4.ここで「専門的・技術的分野の在留資格」には、2019年以降は特定技能も含まれる。

図２ 一般労働者・外国人労働者の賃金

一般労働者・外国人労働者の賃金（月額・2022年時点）



外国人労働者の賃金の推移（月額・在留資格区分別）



資料：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」

- （注）1.ここでいう賃金とは、調査実施年6月分の所定内給与額の平均をいう。
 2.「正社員・正職員」、「正社員・正職員以外」の一般労働者には、外国人労働者も含まれる。
 3.「身分に基づくもの」には、永住者や日本人・永住者の配偶者等、定住者が含まれる。
 4.「専門的・技術的分野（特定技能を除く）」には、機械工学等の技術者や語学教師等（技術・人文知識・国際業務）や、ポイント制による高度人材（高度専門職）、企業等の経営者・管理者等（経営・管理）が含まれる。

【テーマ⑥－１】省力化投資

- ① 人手不足への対応策として、採用等の人材確保に加えて**省力化に向けた設備投資**も必要であるが、規模の小さな企業ほど省力化投資が進んでおらず、**省力化の取組余地**が大きい。
- ② また、省力化投資は**人手不足緩和**だけでなく**売上高増加**にもつながることが期待される。

図１ 人手不足対応の取組として、規模の小さな企業は省力化投資の取組余地が大きい

人手不足対応の取組の内訳（企業規模別）

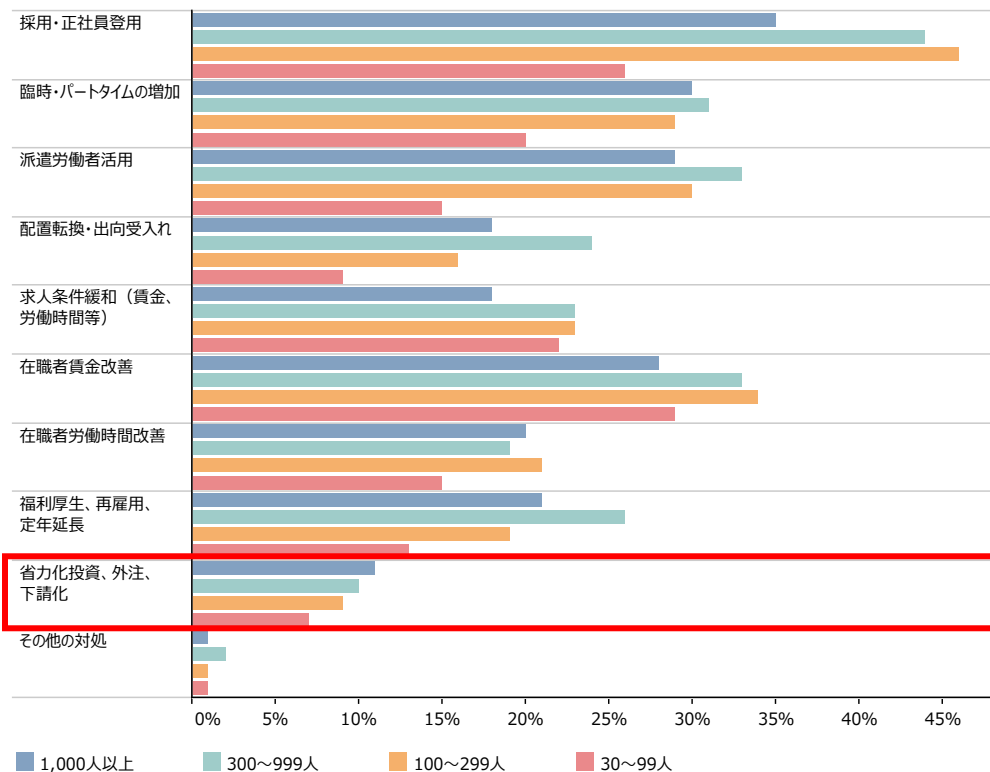
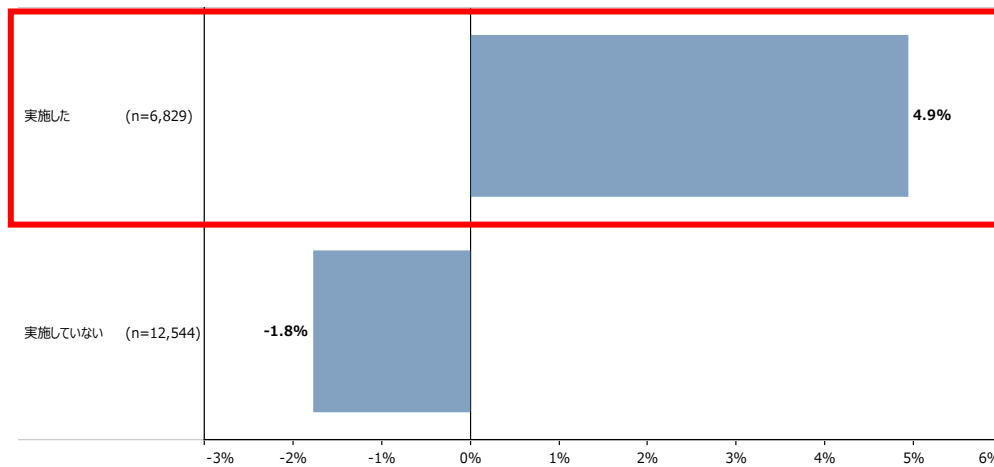


図２ 省力化投資を実施した企業では、人手不足緩和に加えて売上高増加の効果も期待される

売上高の変化率（中央値、省力化投資の実施有無別）



資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）

（注）1. 直近5年間における「人手不足対応を目的とした設備投資」の実施有無を聞いたもの。
2. 売上高の変化率は、2022年と2017年を比較して算出したもの。全体の中央値は0.1%。

資料：厚生労働省「令和5年労働経済動向調査年次報告書」（令和5年8月調査）より中小企業庁作成

（注）1. 調査対象事業所（人手不足対応を行っていない先も含む）における取組割合を算出。

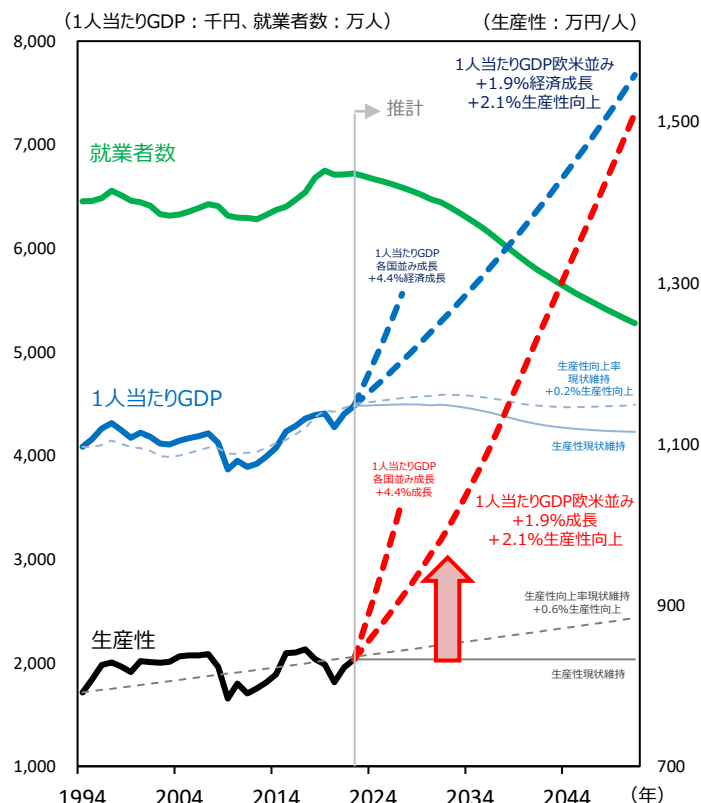
2. 人手不足対応の取組については複数回答。

【テーマ⑥－２】生産性

- ① 日本の経済成長は海外と比べ見劣りする中で、今後は**就業者数の減少**が本格化。
- ② 国際的に見ても日本の生産性は低く、日本の国際競争力を維持するためには**中小企業**の**生産性の引き上げが必要**。

図1 就業者数が減少する中で、欧米と同等の成長を実現するためには生産性向上が必要

就業者数の減少と国際競争に必要な生産性向上の試算



資料：総務省「労働力調査（基本集計）」、「人口推計」、内閣府「国民経済計算」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」より中小企業庁作成

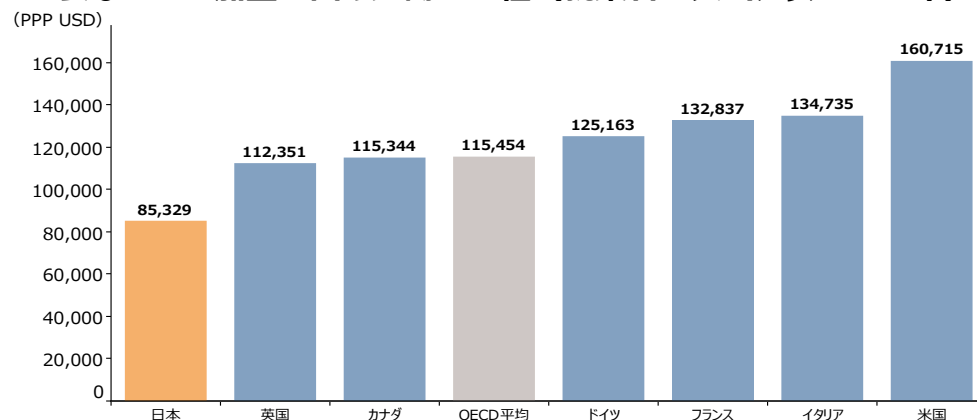
	2005～2022年 1人当たりGDP 平均成長率 (%)
アメリカ	+3.3
カナダ	+2.9
ドイツ	+2.2
イギリス	+0.8
フランス	+1.2
イタリア	+0.8
日本	▲ 0.3
韓国	+3.4
ロシア	+8.5
中国	+12.7
ブラジル	+5.0
インド	+7.8
各国平均 日本除く上記11ヶ国	+4.4
うち欧米平均	+1.9

1994～2022年 生産性平均増加率	1人当たりGDPを欧米並みに 成長させるために必要な 生産性平均増加率
+0.2	+2.1

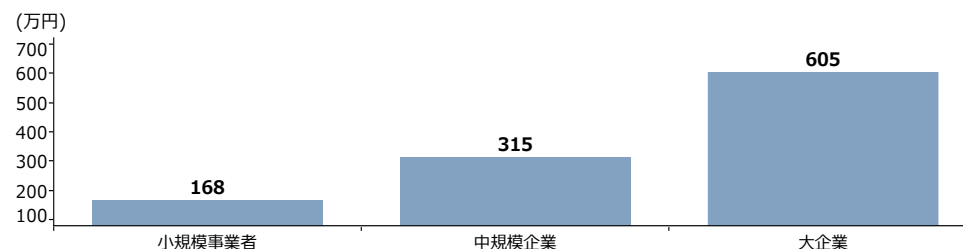
資料：内閣府経済社会総合研究所「国民経済計算年次推計（フロー編）」ポイント 6. GDPの国際比較

図2 日本はOECD加盟国の中で労働生産性が低い。また、企業規模間での格差も存在

主要なOECD加盟諸国の労働生産性（就業者一人当たり、2022年）



企業規模別の労働生産性（日本、中央値）



資料：（上図）日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」、（下図）総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」再編加工
（注）（上図）1. 全体の労働生産性は、GDP/就業者数として計算し、購買力平価(PPP)によりUSドル換算している。
2. 計測に必要な各種データにはOECDの統計データを中心に各国統計局等のデータが補完的に用いられている。
（下図）1. 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」を除いた者を指す。ここでいう「大企業」とは、「中規模企業」と「小規模事業者」以外の企業をいう。
2. ここでの労働生産性とは、企業ベースの「純付加価値額/従業員数」とする。
3. 非一次産業の値を集計している。

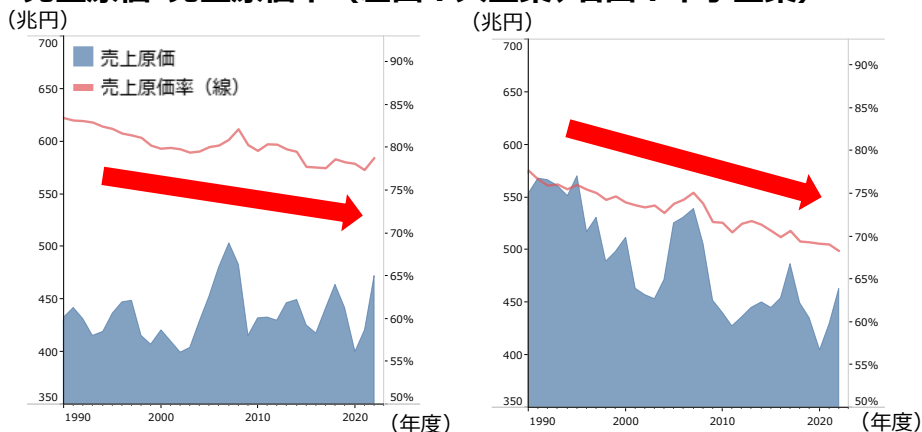
【テーマ⑥ー3】生産性の分子・付加価値の向上に向けて

$$\frac{\text{付加価値（売上高（単価P} \times \text{数量Q）} - \text{費用）}}{\text{労働投入}} = \text{生産性}$$

- ① バブル期以降、日本企業は低コスト化・数量増加の取組を続けてきた。この結果、売上高や利益率は大企業が増加する一方、中小企業は発注側の売上原価低減の動きの中で低迷。
- ② 今後は低コスト化・数量増加以上に、単価の引上げも追求する必要がある。

図1 費用（売上原価、人件費）の推移

売上原価・売上原価率（左図：大企業、右図：中小企業）



人件費・労働分配率（左図：大企業、右図：中小企業）

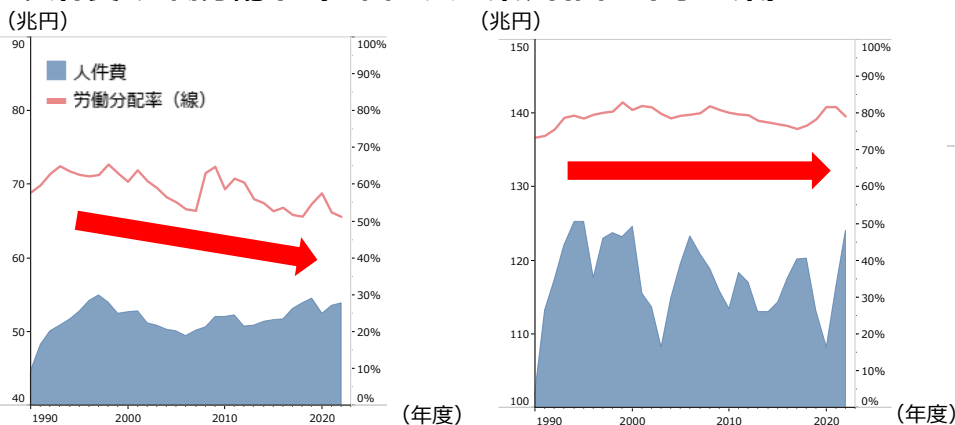
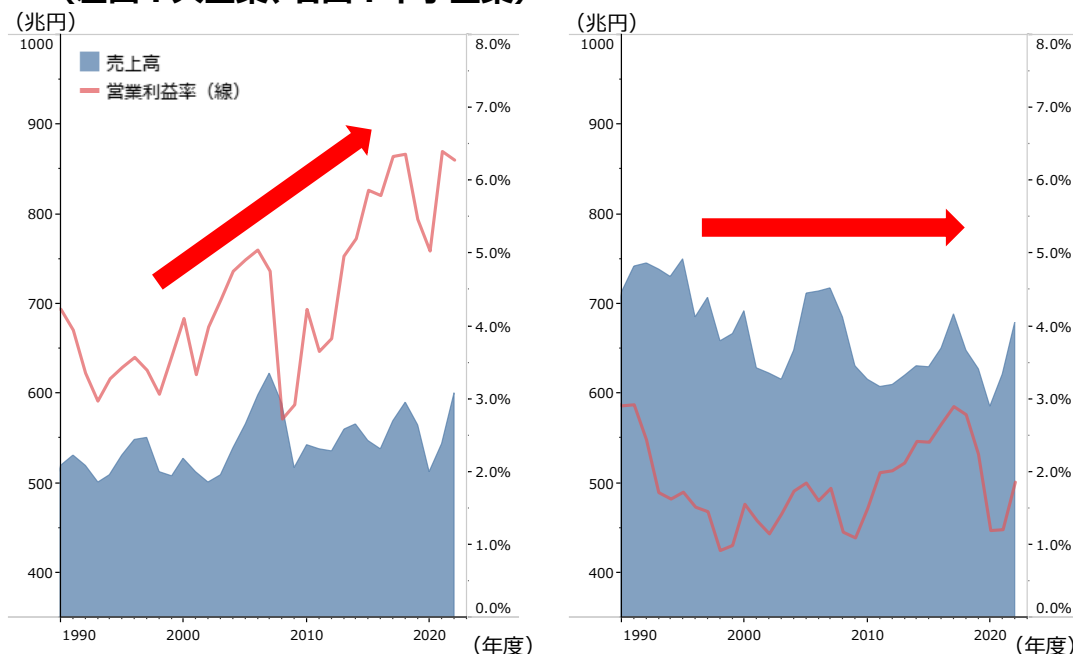


図2 売上高・売上高営業利益率の推移

（左図：大企業、右図：中小企業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

（注）1. 大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金1億円未満の企業について集計したもの。

2. 金融業、保険業は含まれていない。

3. 各項目・指標の算出は以下のとおり。

労働分配率＝人件費÷付加価値額

付加価値額＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益

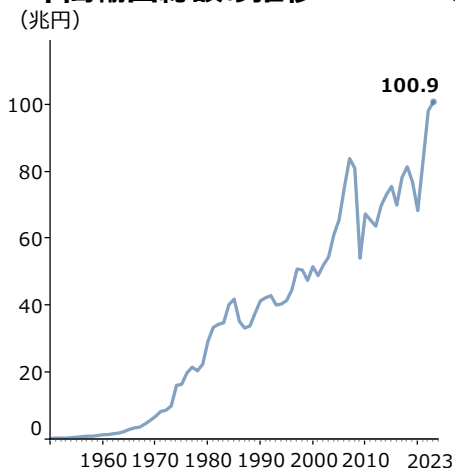
人件費＝役員給与＋役員賞与＋従業員給与＋従業員賞与＋福利厚生費

※2006年度調査以前は「従業員賞与」が「従業員給与」に含まれている。

【テーマ⑦】海外需要と日本企業の決算状況

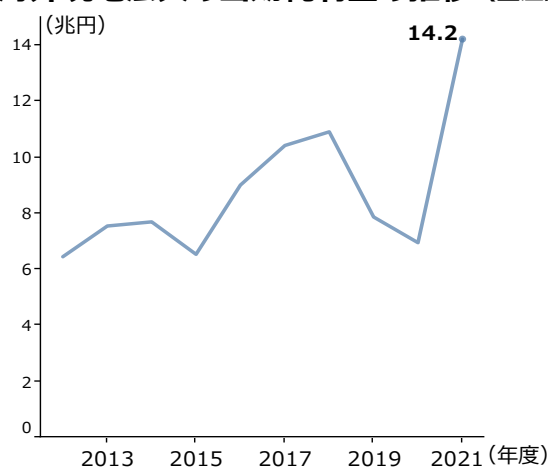
図1 輸出額は増加、株価は史上最高水準

年間輸出総額の推移



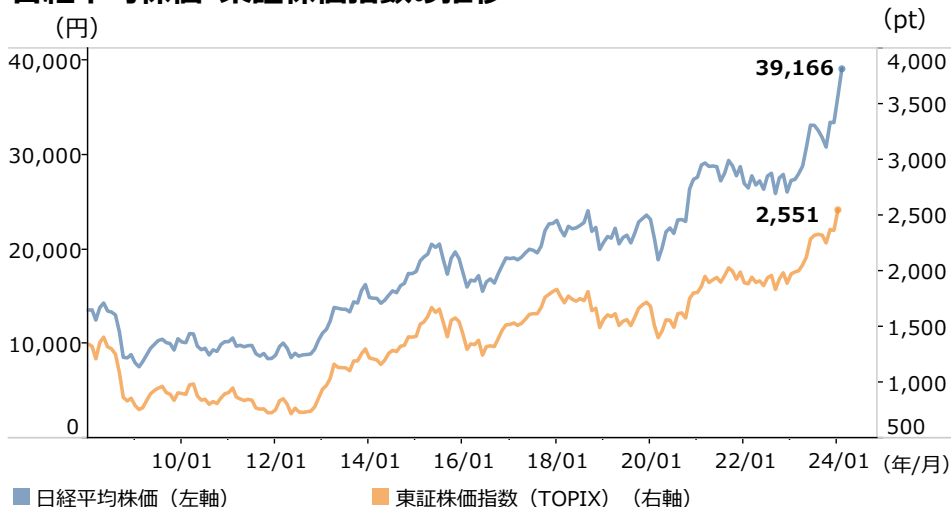
資料：財務省「貿易統計」

海外現地法人の当期純利益の推移 (全産業)



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」より中小企業庁作成
(出所) 経済産業省「第52回海外事業活動基本調査概要」

日経平均株価・東証株価指数の推移

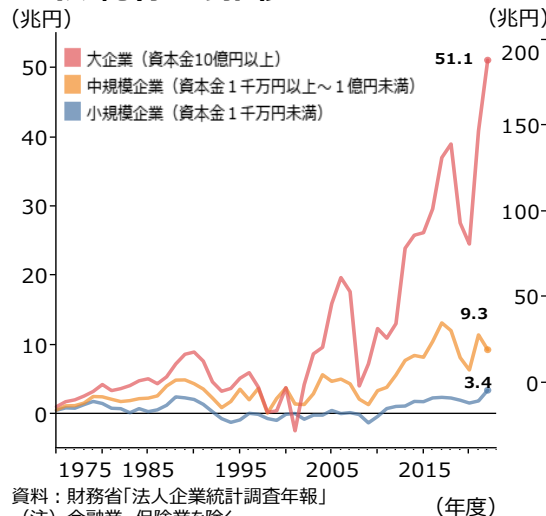


出所：総務省統計局「統計ダッシュボード」(<https://dashboard.e-stat.go.jp/>)

(注) 東証株価指数は2024年1月、日経平均株価は2024年2月時点のデータを表示している。

図2 大企業中心に好決算、企業は貯蓄超過

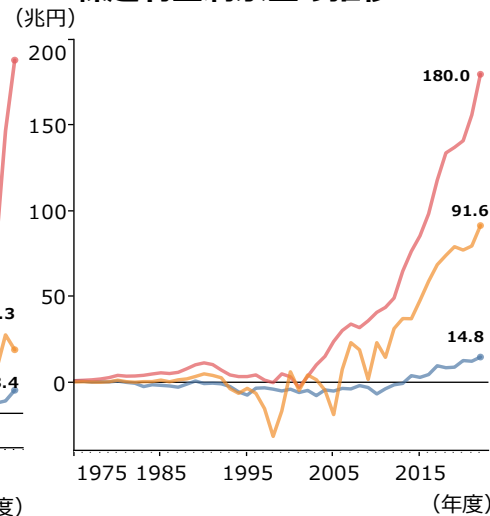
当期純利益の推移



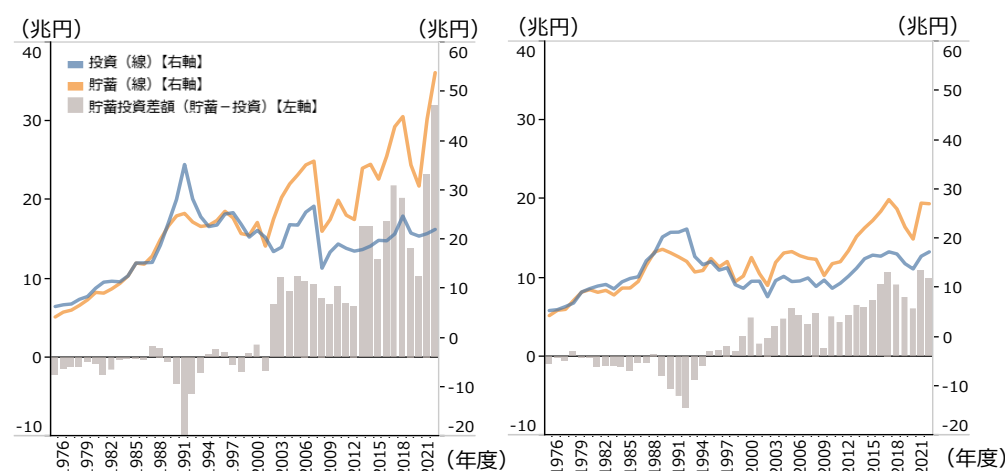
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) 金融業、保険業を除く。

繰越利益剰余金の推移



企業の投資・貯蓄バランス (左図：大企業、右図：中小企業)



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) 1.ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは1億円未満の企業とする。

なお、金融業、保険業は含まれていない。

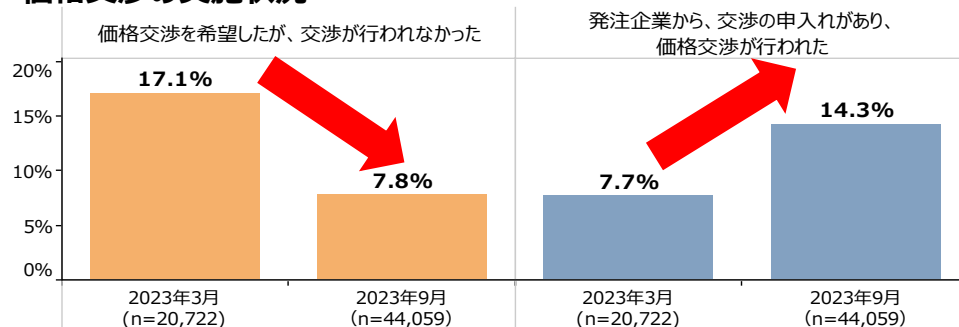
2.投資＝ソフトウェアを除く設備投資額(当期末資金需給)、貯蓄＝当期純利益－配当金＋減価償却費

【テーマ⑧－１】価格転嫁

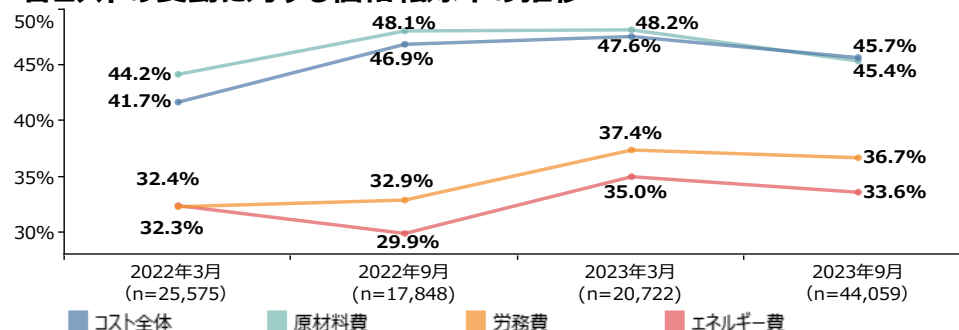
- ① 賃上げ原資の確保に向けては、価格転嫁の促進が重要。価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できておらず、転嫁率向上のための取組強化が課題。
- ② 十分な価格転嫁のためには、適切な価格交渉が重要。価格転嫁に関する協議の実施とともに、商品・製品の原価構成を把握して交渉を進めることが有効。

図１ 価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できていない

価格交渉の実施状況



各コストの変動に対する価格転嫁率の推移



資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」

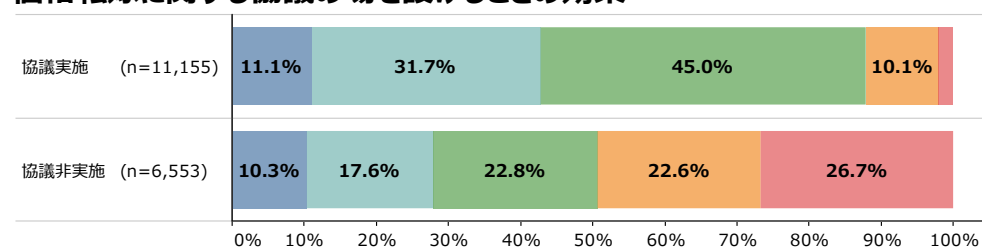
(注) 1. 各回のフォローアップ調査の回答項目は、同一ではない点に留意。

2. 「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」については、回答項目を複数統合して集計しており、「コストが上昇したが、発注企業から申入れはなく、発注減少や取引中止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった」などの項目を含んでいる。

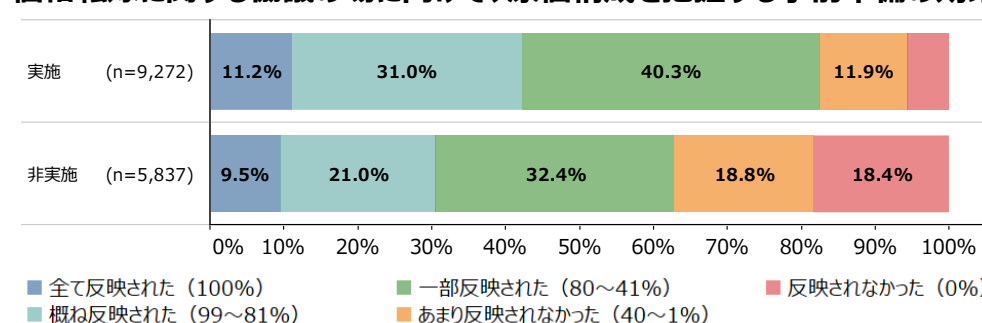
(下図) 主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6か月のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたかの回答について、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均したものを示す。

図２ 価格転嫁に関する協議とともに、商品・製品の原価構成を把握して交渉を進めることが有効

価格転嫁に関する協議の場を設けることの効果



価格転嫁に関する協議の場に向けて、原価構成を把握する事前準備の効果



資料：(株)東京商工リサーチ「令和5年度取引条件改善状況調査」(2023年10~11月)

(注) 1. 受注側事業者向けアンケートを集計したもの。

2. 効果については、コスト全般の変動の価格反映状況を用いている。

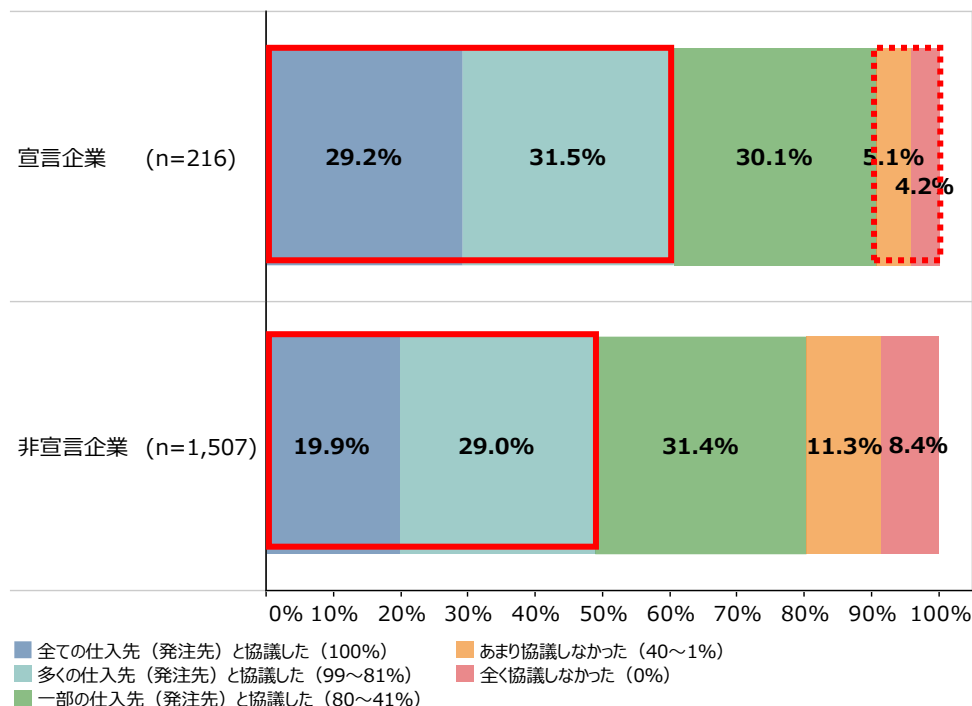
3. 「原価構成を把握する事前準備」は、価格交渉の際の取組のうち、「商品別・製品別の原価構成（材料費、加工費、管理費、粗利等）の把握」を対象として集計。「どちらともいえない」を除く回答のうち、「頻繁に行っている」「しばしば行っている」と回答した企業を「実施」、「あまり行っていない」「全く行っていない」と回答した企業を「非実施」として集計している。

【テーマ⑧－２】パートナーシップ構築宣言と取引の実態

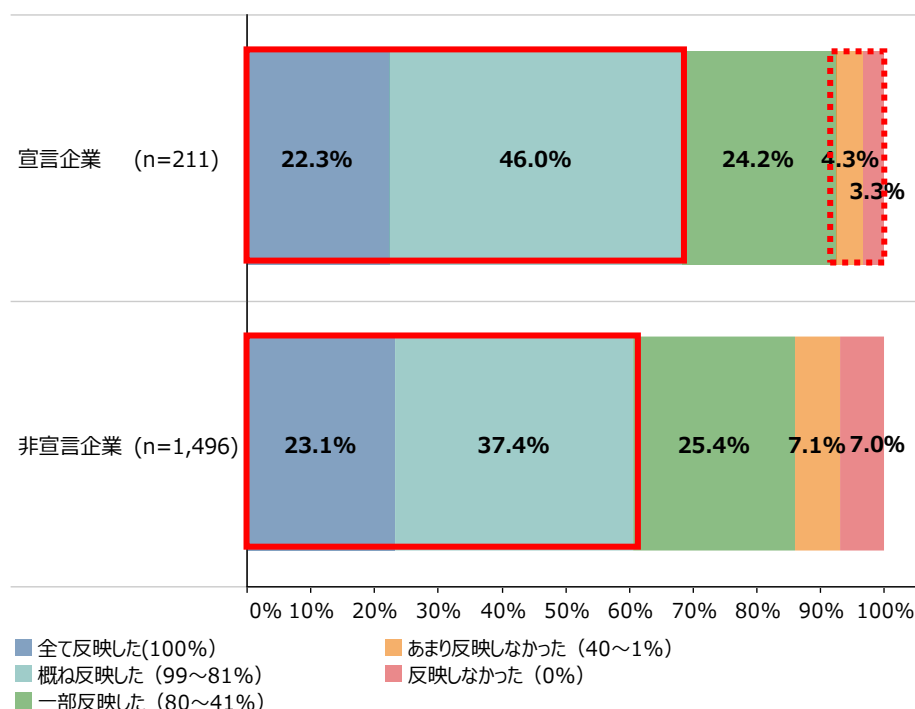
- ① 宣言企業はそうでない企業と比べて、**より多くの発注先と価格協議を行っており、価格転嫁にもより高い水準で応じている**傾向にある。
- ② ただし、価格協議に十分に応じていない企業も一定数存在するため、**宣言の実効性向上のための取組も重要**。

図 パートナーシップ構築宣言の有無別に見た、取組状況

価格協議状況



価格反映状況

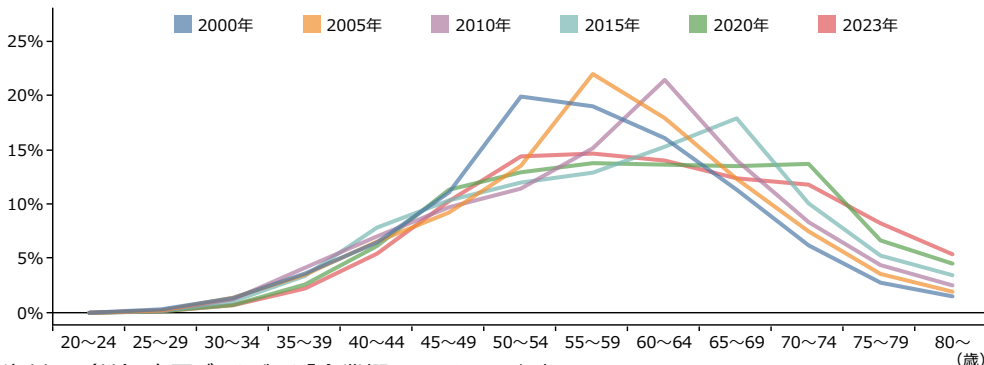


【テーマ⑨】事業承継

- ① 足下では経営者年齢の分布が平準化しつつあるものの、半数近くの中小企業で後継者が不在。
- ② 一方、後継者が決まっている中小企業においても、承継の課題を抱えている企業が見られる。

図1 足下では経営者年齢の分布が平準化しつつも、半数近くの中小企業で後継者が不在

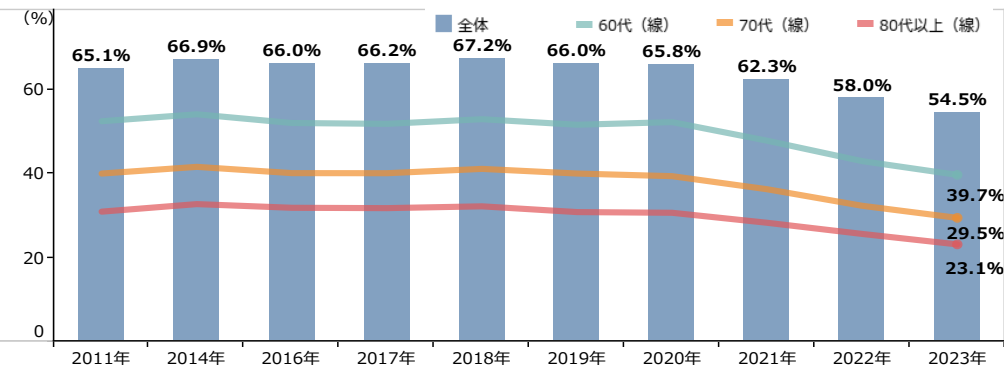
年代別に見た、中小企業の経営者年齢の分布



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工

(注) データの制約上、「2000年」については、2001年1月更新時点のデータを利用し、他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。

中小企業における後継者不在率の推移（年代別）

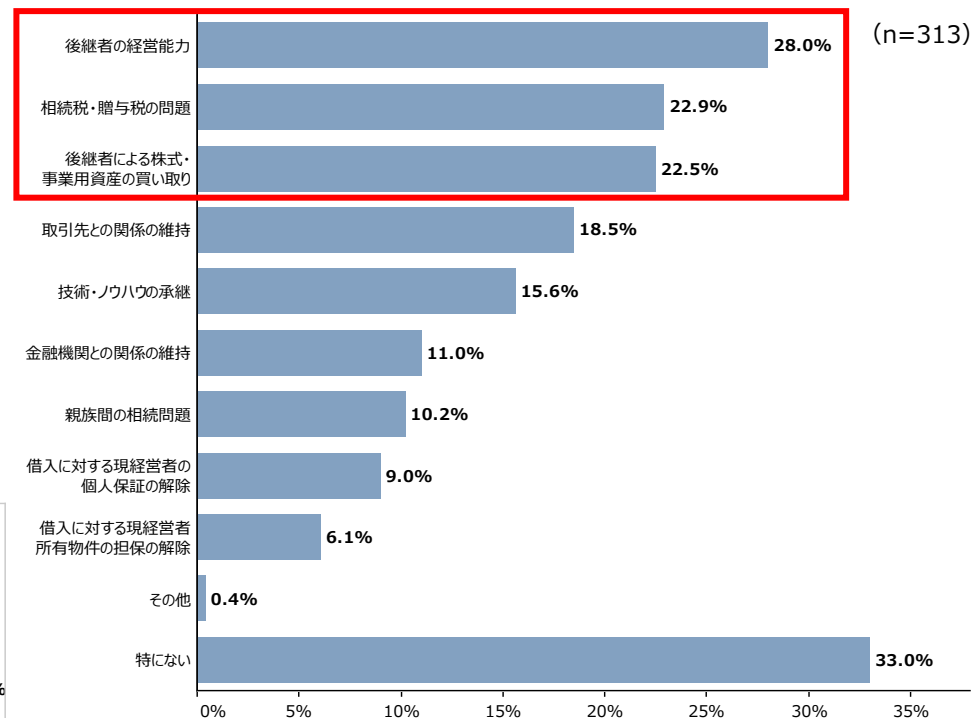


資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工

(注) 「全体」については、経営者年齢の情報が無い企業も含んだ中小企業数に対する割合を示している。

図2 後継者決定企業においても、後継者の経営能力や相続税・贈与税といった課題がある

後継者決定企業における、事業承継の際に問題になりそうなこと



資料：(株)日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）」

(注) 1.同調査の有効回答数は4,465件。

2.「後継者決定企業」とは、事業承継の見通しについて「後継者が決まっている（後継者本人も承諾している）」と回答した企業。

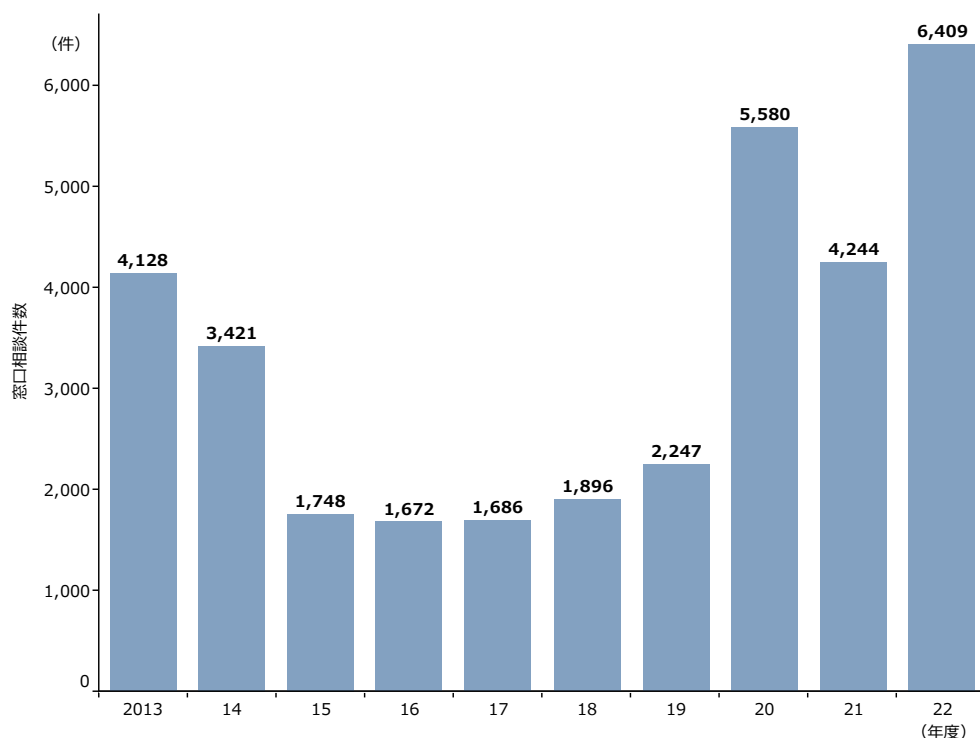
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【テーマ⑩】経営改善・再生支援

- ① 感染症の感染拡大以降、経営改善・再生支援のニーズが高まっている。
- ② 金融機関の経営支援により、財務内容の改善等の効果が期待できる。経営改善・再生支援の効果を高めるためには、関係機関が一丸となって経営改善・再生支援に取り組むことが求められる。

図1 再生支援に係る相談件数が増加

中小企業活性化協議会における相談件数の推移

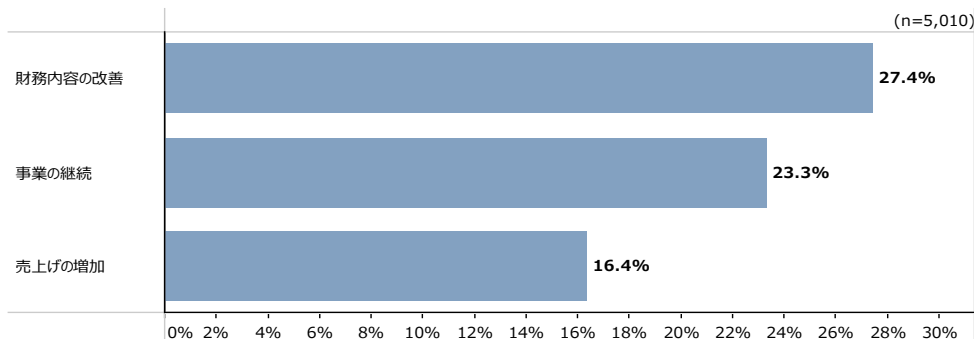


資料：中小企業庁調べ

(注) 中小企業再生支援協議会は2022年4月1日より中小企業活性化協議会として再編。上記実績は中小企業再生支援協議会における支援実績を含む。

図2 金融機関の経営支援により、財務内容の改善等の効果が期待できる

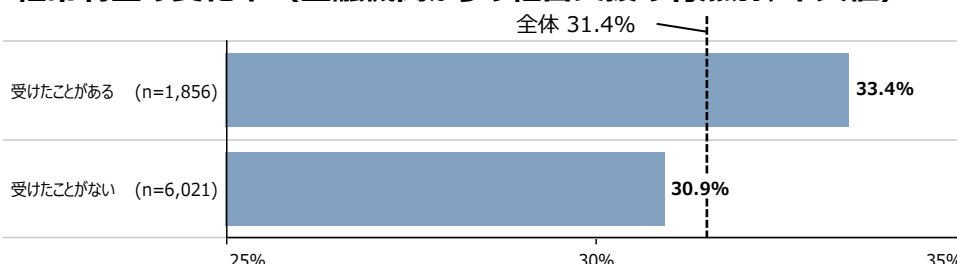
金融機関から受けた経営支援による効果（上位三回答）



資料：(株) 帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)

(注) 1. 直近3年間程度で金融機関から経営支援を「受けたことがある」と回答した企業に聞いたもの。
2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

経常利益の変化率（金融機関からの経営支援の有無別、中央値）



資料：(株) 帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)

(注) 1. 金融機関からの経営支援の有無とは、直近3年間程度における経営支援の利用状況を指す。
2. 経常利益の変化率は2022年と2017年を比較したものである。

中小企業の成長

【テーマ⑪】中小企業の成長

【テーマ⑫】中小企業の成長投資

【テーマ⑬】中小企業の成長投資のための資金調達

【テーマ⑭】中小企業の成長に向けたM & A

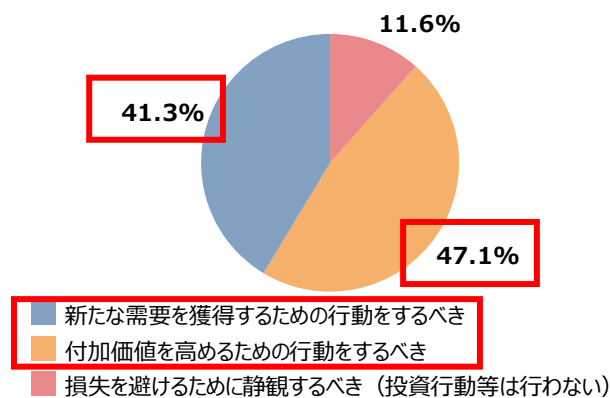
【テーマ⑪】中小企業の成長

- ① 足下では、約 9 割の中小企業が投資行動に意欲的な経営方針を示している。このように挑戦意欲のある中小企業の中から、特に、域内経済の牽引や外需獲得に貢献し、賃上げを可能にする持続的な利益を生み出すような企業に成長することが期待される。そのような企業の創出は、日本経済全体の生産性向上の観点からもプラスの効果があるものと考えられる。
- ② 今は投資行動に積極的でない中小企業も一定数見られるが、**刻々と変化する外部環境に対応するためには、小さな取組でも行動していく姿勢が、経営にとっても良い効果を与えるものと考えられる。**

図1 約9割の中小企業が投資行動に意欲的

中小企業の経営方針（2023年）

(n=19,025)



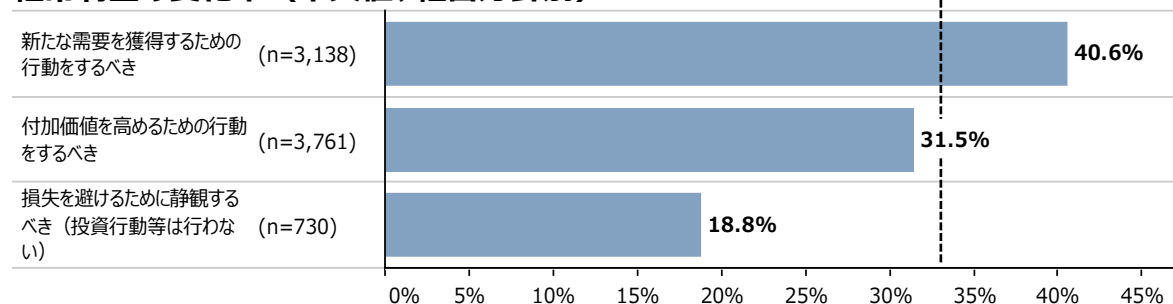
資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）

（注）1.2023年における経営方針について、「当てはまるものはない」と回答した企業を除く。

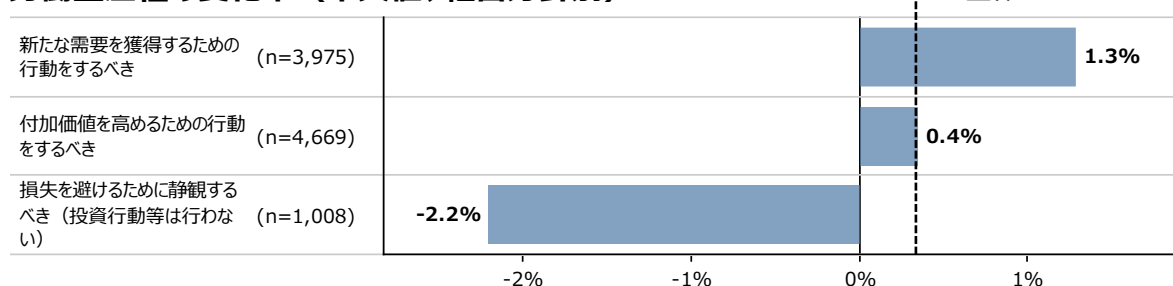
2.経常利益、労働生産性の変化率は2022年と2017年を比較したものである。

図2 投資行動に意欲的な中小企業は経常利益、労働生産性共に高めている傾向

経常利益の変化率（中央値、経営方針別）



労働生産性の変化率（中央値、経営方針別）

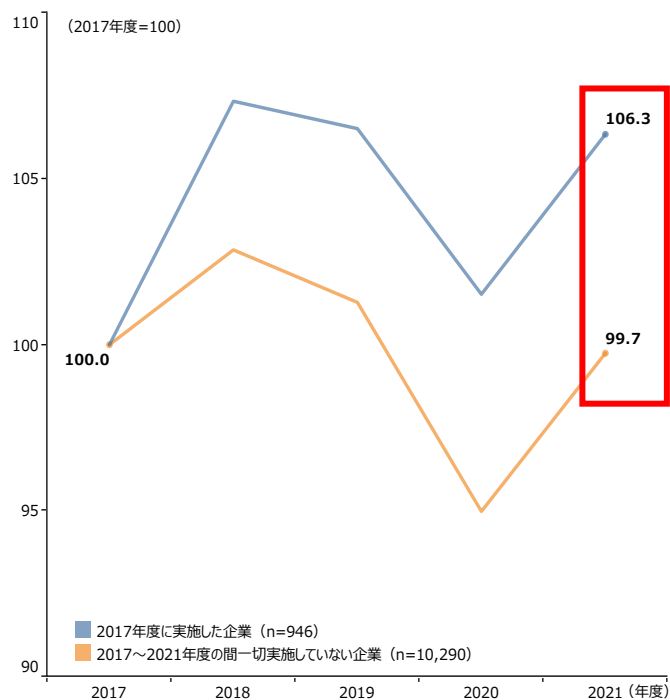


【テーマ⑫－１】中小企業の成長投資

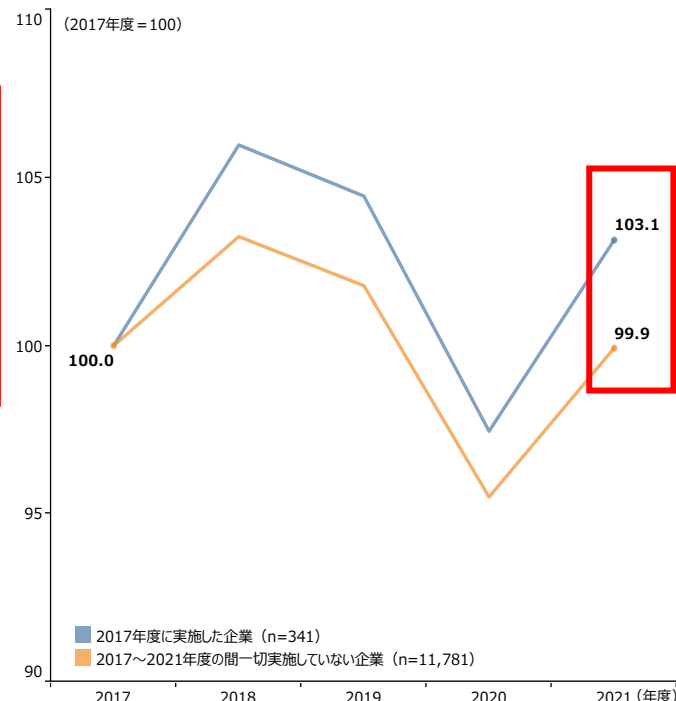
- ① 企業の**成長**には、人への投資（人材育成の取組等）のほかにも、**設備投資**、**M & A**、**研究開発投資**といった投資行動が有効である可能性がある。
- ② 成長に向けては、必要な経営資源を確保し、**外部の市場環境にも目を向けながら自社にとって最適な成長投資を検討していく戦略が求められる。**

図１ 投資行動を実施した企業は、実施していない企業と比較し、売上高が増加

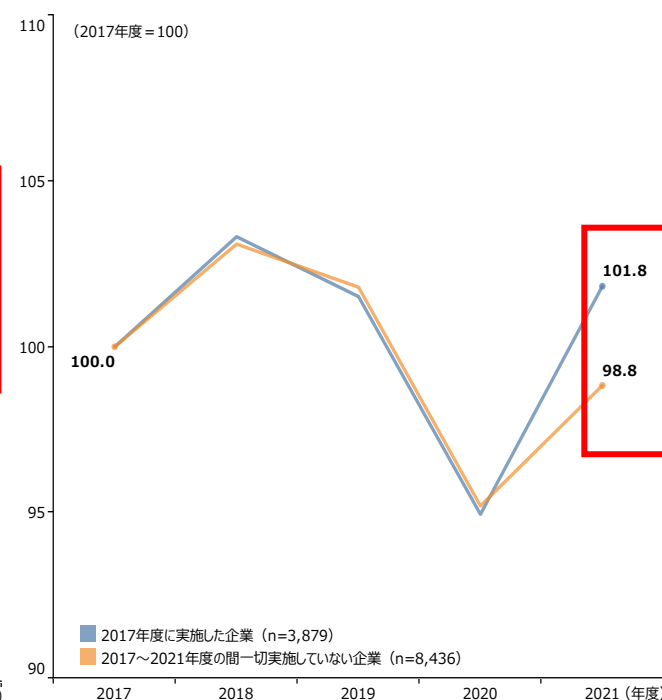
売上高の推移（設備投資の実施有無別）



売上高の推移（M & Aの実施有無別）



売上高の推移（研究開発投資の実施有無別）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

（注）1. 2017年度と比較した、2021年度までの売上高の変化率を見たもの。

2. ここでいう設備投資の実施とは、「有形固定資産当期取得額」が同期の売上高の10%より大きい場合をいう。

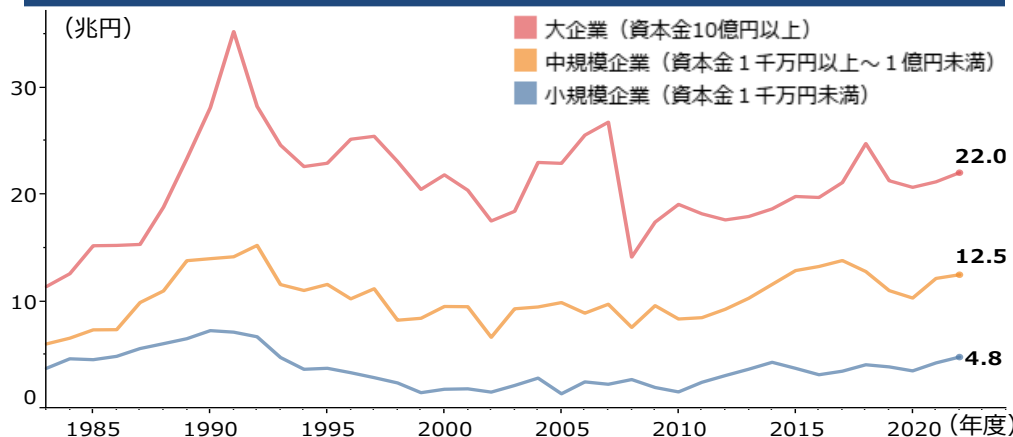
3. ここでいうM & Aの実施とは、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。

4. ここでいう研究開発投資の実施とは、「自社研究開発費」及び「委託研究開発費」の合計額が0（調査票上の単位はそれぞれ百万円）より大きい場合を指す。

5. 2017年度時点において、中小企業基本法による中小企業の定義に該当する企業について集計している。

【テーマ⑫－２】設備投資やM & A、研究開発、デジタル化に取り組む中小企業が増加

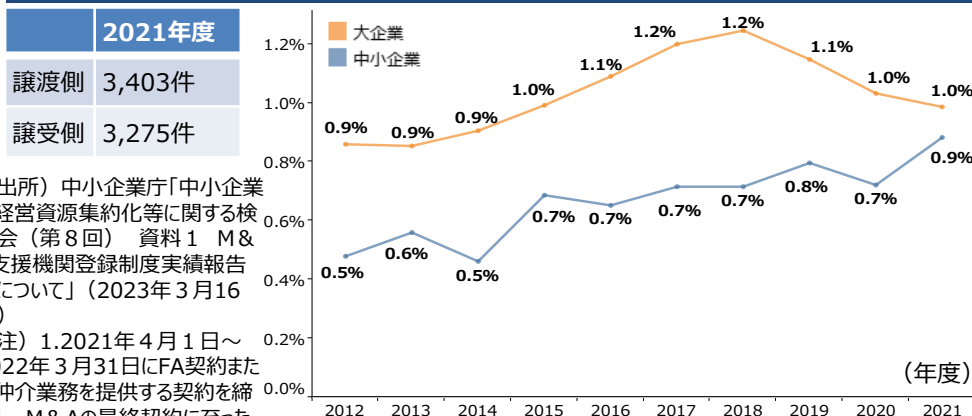
図１ 設備投資額の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

（注）1.金融業・保険業を除く。2.設備投資は、ソフトウェアを除く。

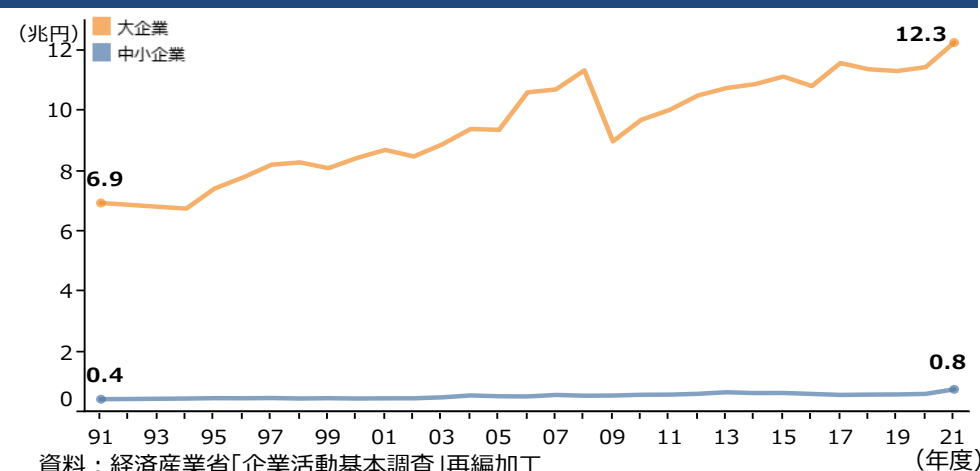
図２ M & A実施件数（左図）／M & Aにより子会社・関連会社が増加した企業割合の推移（右図）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

1.調査対象企業（n=17,341）に占める、国内の子会社・関連会社を買収により1社以上増加させた企業割合の推移を見たもの。なお、2011年度FA・仲介業者からの報告を集計した企業を調査対象企業としている。
2.「中小企業」は中小企業基本法における区分に基づく。

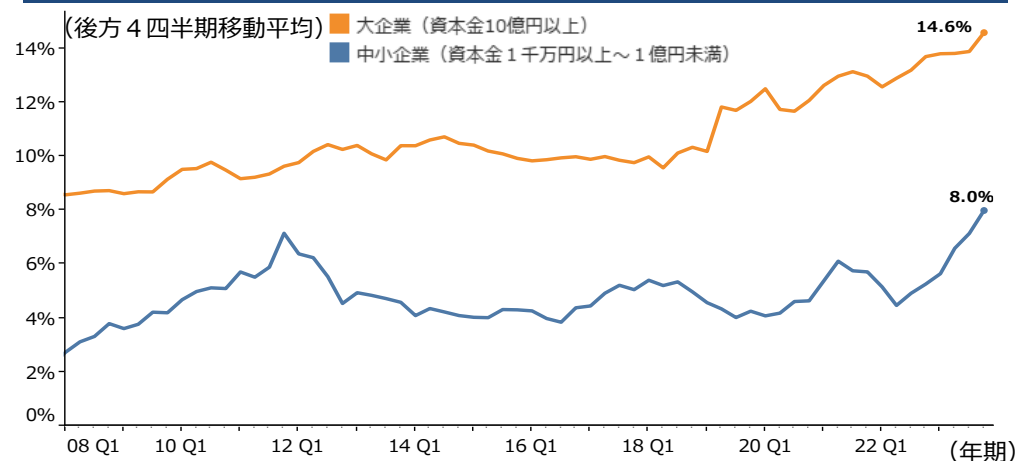
図３ 研究開発費の推移（製造業、企業規模別）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

（注）1.「中小企業」は中小企業基本法における区分に基づく。2.製造業について集計している。

図４ ソフトウェア投資比率の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

（注）1.金融業、保険業を除く。

2. ソフトウェア投資比率は、ソフトウェア投資額を設備投資額で除し、100を乗じて算出している。

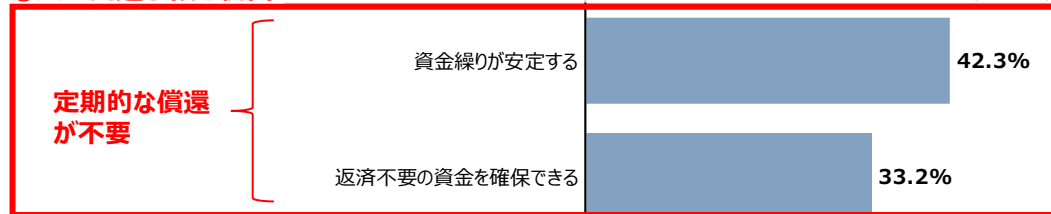
【テーマ⑬】中小企業の成長投資のための資金調達

- ① 成長投資のための資金調達手段として、エクイティ・ファイナンスは、**定期的な償還が不要であり、成長に向けて経営・事業面の様々な支援を受けられる**などの点において、有効である。
- ② エクイティ・ファイナンスの活用にあたっては、ガバナンスの構築・強化を通じた**組織的な経営の仕組みを適切に導入することが求められる**。

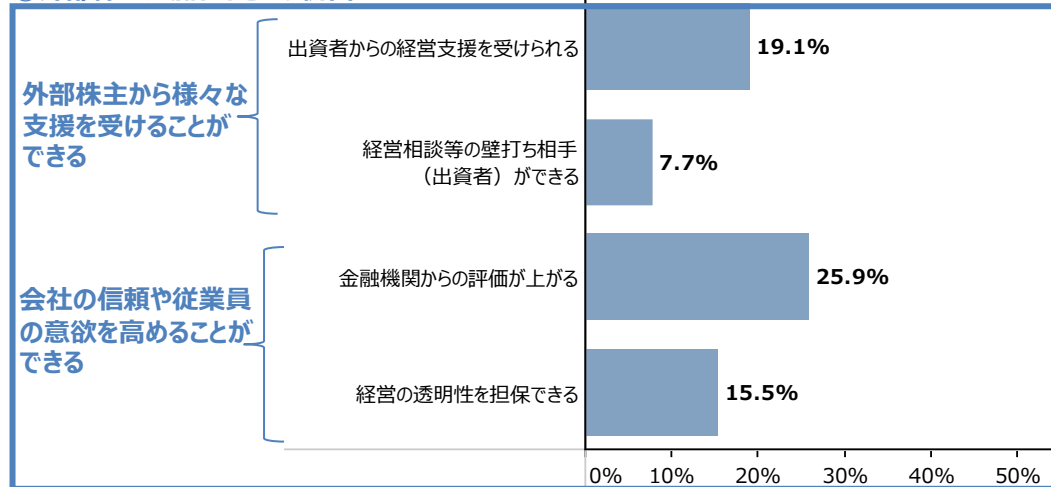
図1 エクイティ・ファイナンスは成長資金に有効

エクイティ・ファイナンスの活用において期待するメリット

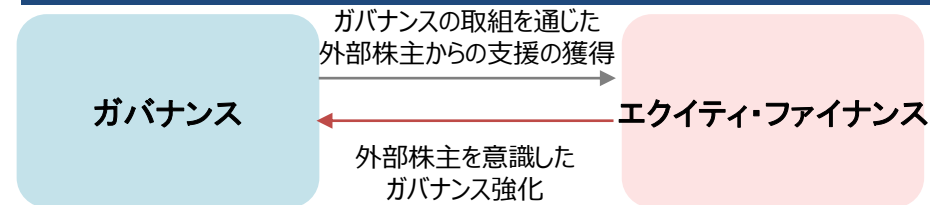
① 資金調達手段の側面



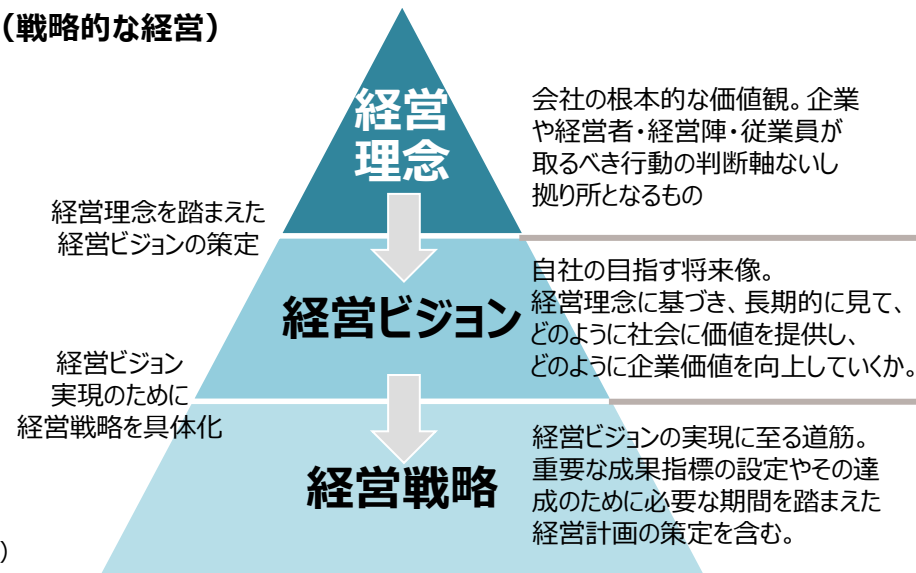
② 外部株主が加わるという側面



参考 エクイティ・ファイナンスの活用にあたっては、**戦略的な経営等のガバナンスの強化が必要**



(戦略的な経営)



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）

(注) 1.エクイティ・ファイナンスの活用状況について、「活用したことがある」と回答した企業に聞いたもの。

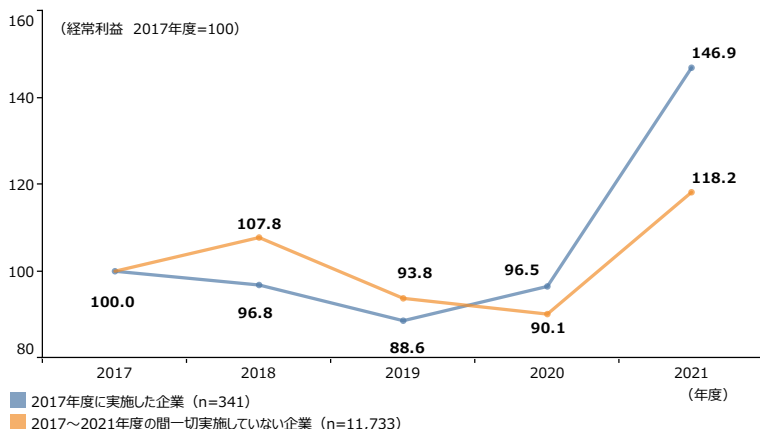
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

資料：中小企業庁「中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイダンス」（2023年6月22日）

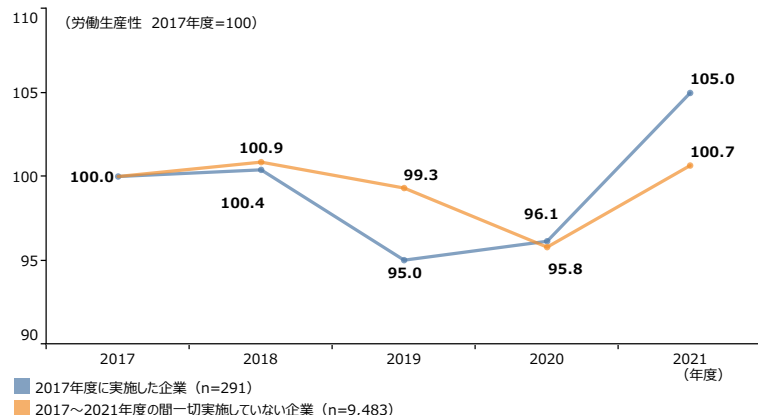
【テーマ⑭】中小企業の成長に向けたM&A

図1 M & A 実施企業の業績推移

経常利益の推移（M & Aの実施有無別）



労働生産性の推移（M & Aの実施有無別）

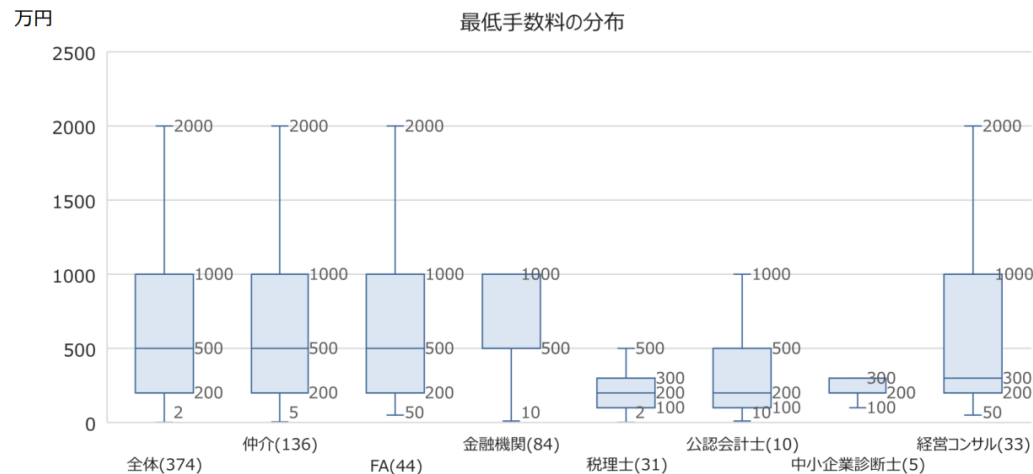


資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

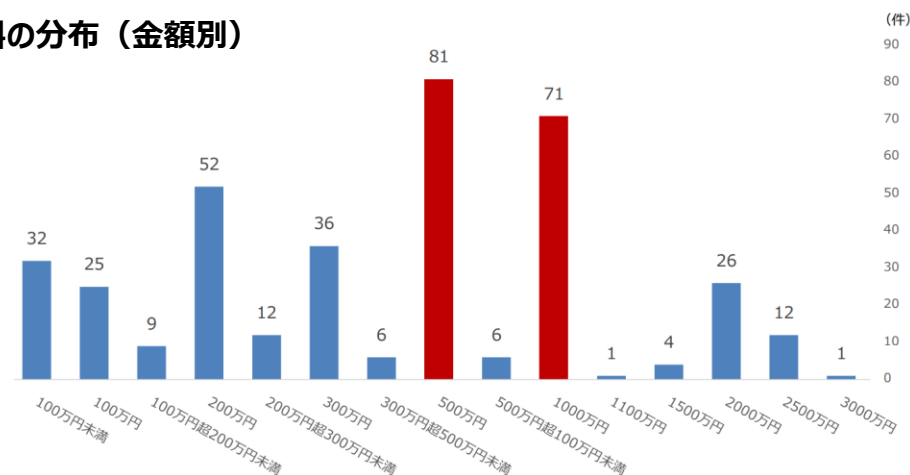
- (注) 1. 2017年度と比較した、2021年度までの経常利益、労働生産性の変化率を見たもの。
 2. 労働生産性 = 付加価値額 / 従業員数で計算している。
 3. ここでいうM & Aの実施とは、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。
 4. 2017年度時点において、中小企業基本法による中小企業の定義に該当する企業について集計している。

図2 最低手数料の分布（支援機関別、金額別）

最低手数料の分布（支援機関別）



最低手数料の分布（金額別）



資料：中小企業庁「手数料に関するアンケート調査」

(出所) 中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会（第8回）資料1 M&A支援機関登録制度実績報告等について」（2023年3月16日）

- (注) 1. M&A支援機関に登録しているFA・仲介業者2,823者のうち、実績報告のあった719者にアンケートを実施。(回答460者、回答率64%)
 2. 最低手数料の分布（支援機関別）については、外れ値としてグラフ上に表示されていないが、最低手数料の最高額は3,000万円が1者、2,500万円の支援機関も12者存在している。

小規模事業者の持続的发展

【テーマ⑮】小規模事業者の経営課題

【テーマ⑯】小規模事業者の売上げの確保に向けた取組

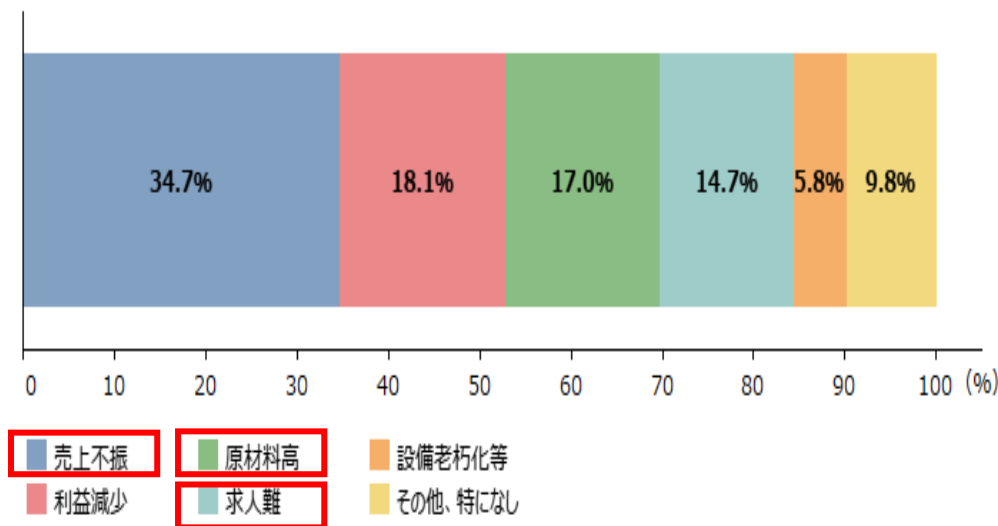
【テーマ⑰】起業・創業による新たな担い手

【テーマ⑮】小規模事業者の経営課題

- ① 小規模事業者は、売上不振をはじめ原材料高や求人難等、**厳しい経営環境に直面している**。
- ② 特に小規模事業者は**販路開拓や人手不足、資金繰り等の経営課題を重視**する傾向にあり、これらの課題に対応しながら、売上げを確保し事業を持続的に発展させていくことが重要。

図1 経営上の問題点として、足下では売上不振や原材料高、求人難等が挙げられている

2023年10-12月時点における経営上の問題点（小企業）



資料：（株）日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査（小企業編）」（2023年12月）

（注）1.ここでの小企業とは、（株）日本政策金融公庫取引先のうち、原則として従業員20人未満の企業。

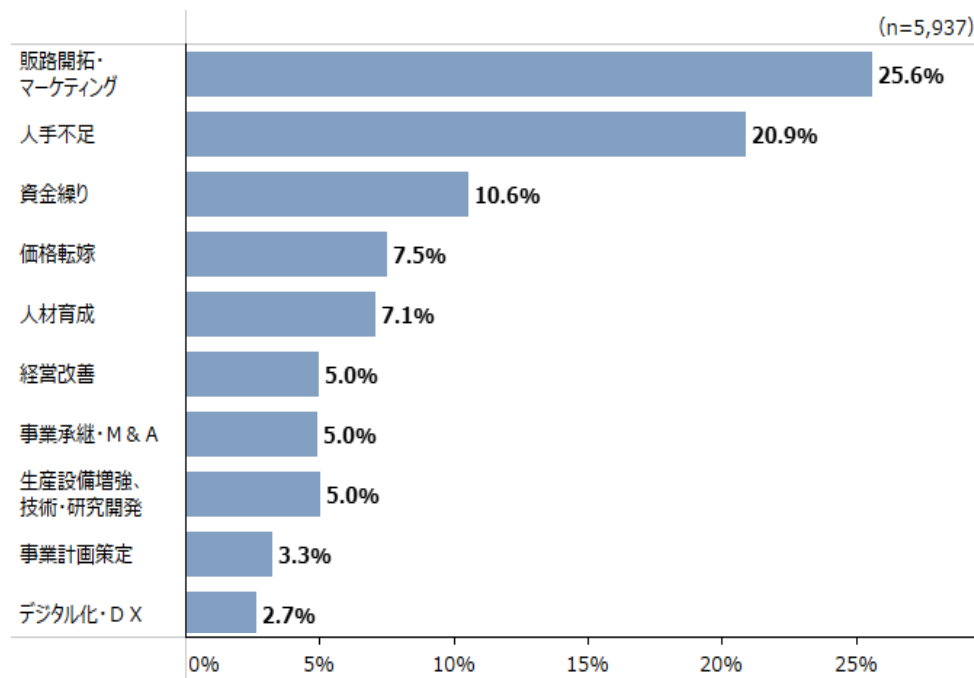
2.「その他、特になし」は、「代金回収条件の悪化」「代金支払条件の悪化」「借入難」「その他」「特に問題なし」を合計したもの。

3.同調査の有効回答数は5,888企業、回答率は58.9%。

4.小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない。

図2 小規模事業者は、販路開拓・マーケティング、人手不足、資金繰り等の経営課題を重視

小規模事業者が重要と考える経営課題（上位10個）



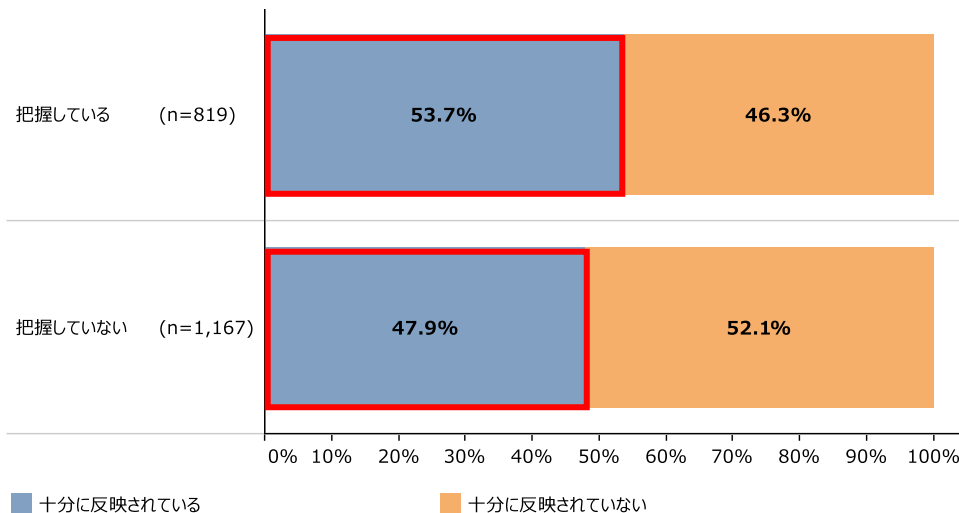
資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」（2023年12月）

【テーマ⑯】小規模事業者の売上げの確保に向けた取組

- ① コストを把握して適正な価格設定を行うことや、顧客ターゲットを明確にして新規顧客獲得に取り組むことで、売上高の増加につながることを期待される。

図1 コストを把握している事業者ほど、自社製品・サービスの優位性を価格に反映できている

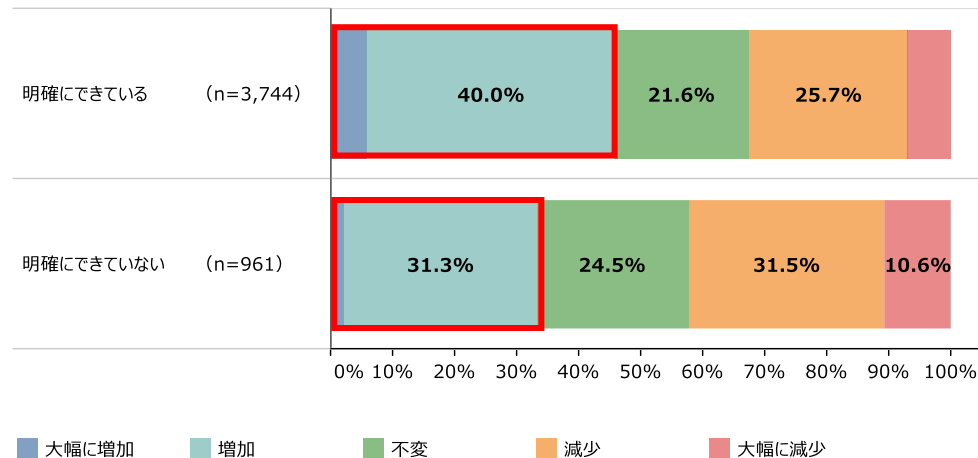
製品・サービスの優位性の価格反映状況
(個々の製品・サービスのコスト把握状況別)



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」
(注) 1.競合他社と比較した際の自社の主な製品・サービスの優位性（総合評価）について、「大きく優位」又は「やや優位」と回答した企業に対して、優位性が価格に十分反映されているか聞いたもの。
2.同調査は2019年11～12月にかけて、従業員5名以上の中小企業を対象に実施されたもの。

図2 顧客ターゲットを明確にできている事業者ほど、2023年の年間売上高が増加する見通し

2023年の年間売上高見通し
(顧客ターゲットの明確化状況別、2019年比)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」（2023年12月）

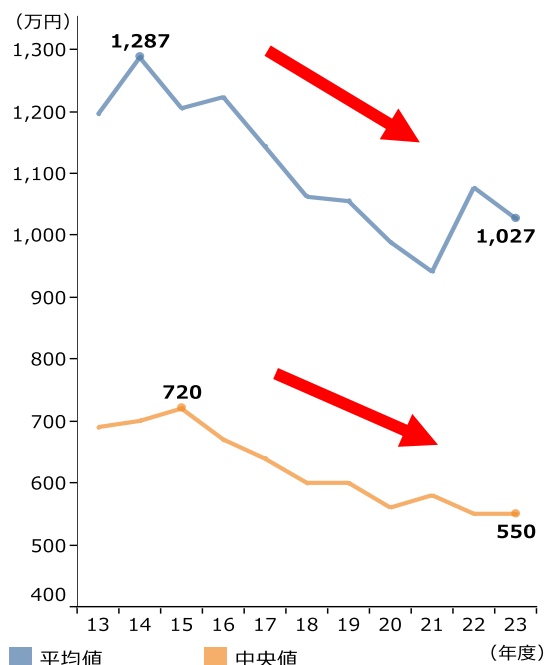
- (注) 1.2019年時点と比較した、2023年の年間売上高の見通しを確認したもの。
2.ここでの「年間売上高」とは、1月から12月にかけての売上高の合計を指す。
3.2019年時点で事業を開始していない事業者は回答から除いている。
4.ここでの「明確にできている」とは、顧客ターゲットの明確化の状況について、「十分明確にできている」、「ある程度明確にできている」と回答した事業者の合計を指す。ここでの「明確にできていない」とは、顧客ターゲットの明確化の状況について、「どちらともいえない」、「あまり明確にできていない」、「明確にできていない」と回答した事業者の合計を指す。
5.販路開拓に向けた取組について、「取り組んでいない」と回答した事業者は除いている。

【テーマ⑰】起業・創業による新たな担い手

- ① 開業費用の少額化が進んでおり、創業にチャレンジしやすい環境となる中で、創業に挑戦する若年層が今後増えていくことが期待される。
- ② こうした創業の増加による開業企業の参入は、**労働生産性の向上につながる可能性がある**。

図1 開業費用の少額化が進んでいる

開業費用の平均値及び中央値の推移

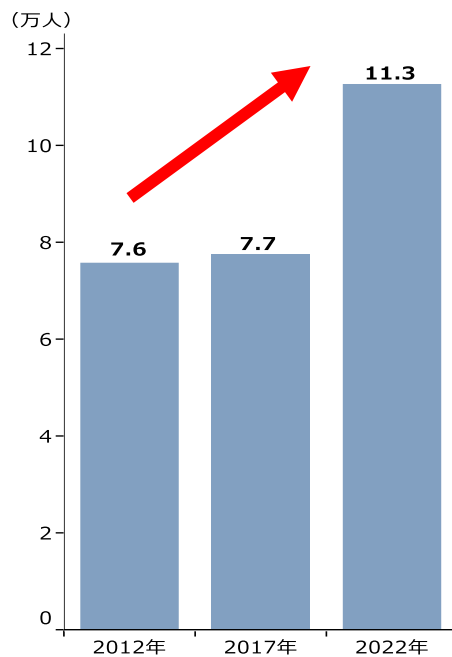


資料：(株)日本政策金融公庫総合研究所「2023年度新規開業実態調査」

(注) 日本政策金融公庫国民生活事業が2022年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業1年以内の企業7,032社(不動産賃貸業を除く)が対象。(回収率25.4%)

図2 29歳以下の起業者数は増加傾向

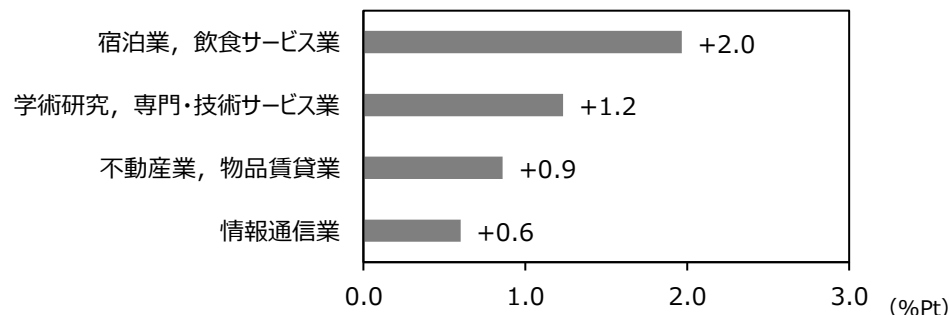
29歳以下の起業者数の推移



資料：総務省「就業構造基本調査」
(注) ここでの「起業者」とは、「自営業主」及び「会社などの役員」のうち、今の事業を自ら起こした者を指す。

図3 新規開業に占める構成比の変化

新規開業の業種別の構成比の変化(上位4業種、2014-2022年度)

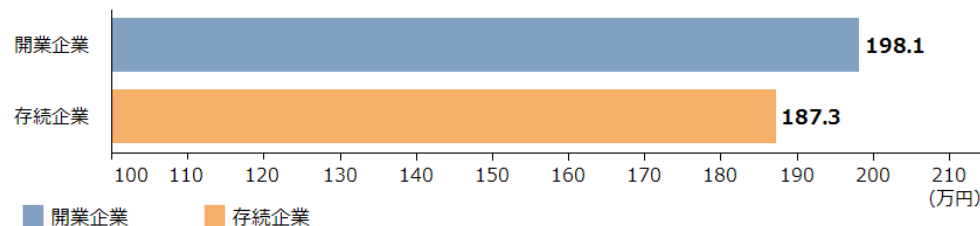


資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」

(注) ここでいう「新規開業」は、当該年度に雇用関係が新規に成立した新規適用事業所をいう。

図4 開業企業は存続企業と比較して労働生産性が高い傾向にある

開業企業・存続企業の労働生産性(中央値)



資料：総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス活動調査」再編加工

(注) ここでいう「存続企業」とは、平成28年、令和3年の2時点で存在が確認できた企業を指す。29

中小企業・小規模事業者に向けた支援

【テーマ⑱】中小企業・小規模事業者を支える支援機関

【テーマ⑱】中小企業・小規模事業者を支える支援機関

- ① 支援機関の活用効果は高く、支援機関は地域の中小企業にとって重要な存在。
- ② 支援機関の活用が広がり、相談内容が高度化する中で、支援機関の人員不足や支援ノウハウ・知見の不足が顕在化。他の機関との連携も含め、支援体制の強化が必要。

図1 事業者の8割以上が、支援機関を「頻繁に活用している」、「ある程度活用している」と回答

事業者における支援機関の活用状況

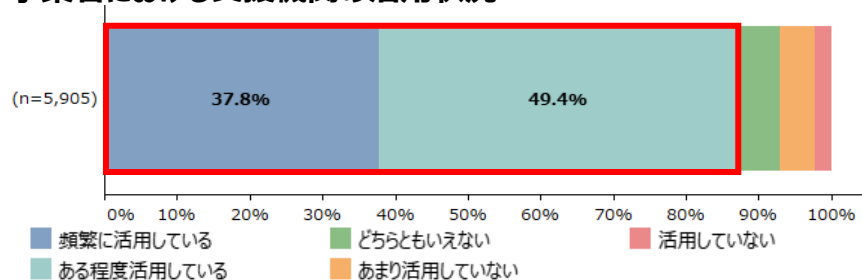


図2 支援機関を活用している事業者ほど利益は高い

2023年の営業利益の見通し（支援機関の活用状況別、2019年比）

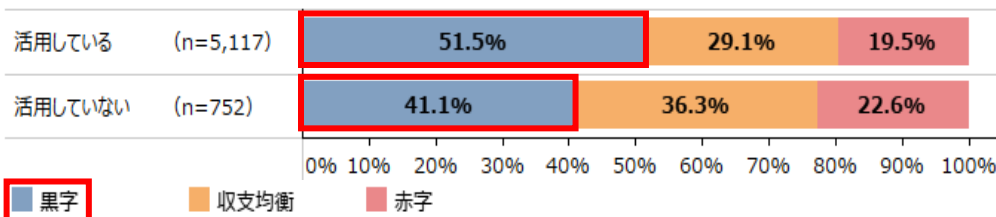


図3 「支援人員の不足」や「支援ノウハウ・知見の不足」が課題として主に挙げられている

事業者に対して支援を行う際の課題（上位3つ）

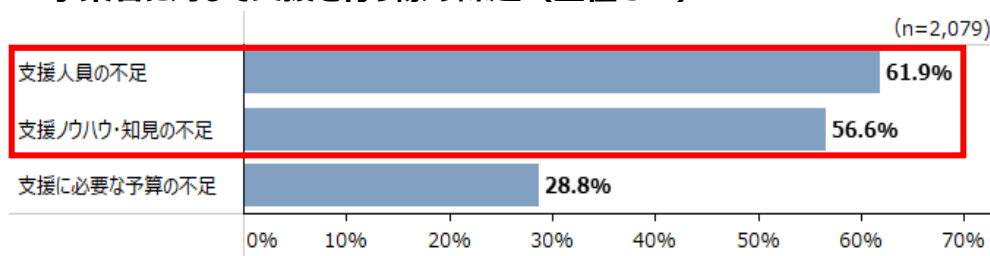
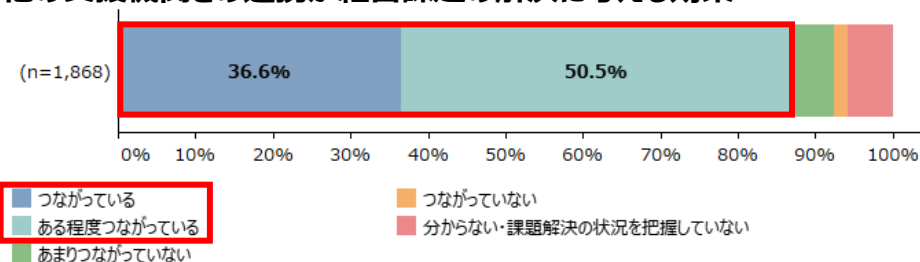


図4 支援機関の約9割が、他の支援機関との連携が経営課題の解決につながっていると回答

他の支援機関との連携が経営課題の解決に与える効果



（図1、2）資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」（2023年12月）

（図3、4）資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」（2023年12月）

- （注）1.ここでいう「支援機関」とは、商工会・商工会議所、よろず支援拠点、金融機関、税・法務関係士業・中小企業診断士・コンサルタント等の認定経営革新等支援機関等を指す。
- 2.図2について、ここでいう「活用している」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「頻繁に活用している」または「ある程度活用している」と回答した事業者を指す。ここでいう「活用していない」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「どちらともいえない」、「あまり活用していない」または「活用していない」と回答した事業者を指す。
- 3.図3について、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。