



中小企業・小規模事業者に求められる 共通価値

本章では、中小企業・小規模事業者において対応の重要性が高まっている共通価値（脱炭素化・GX、サーキュラーエコノミー、経済安全保障・人権尊重、BCP）に対する中小企業・小規模事業者の取組状況等について確認する。

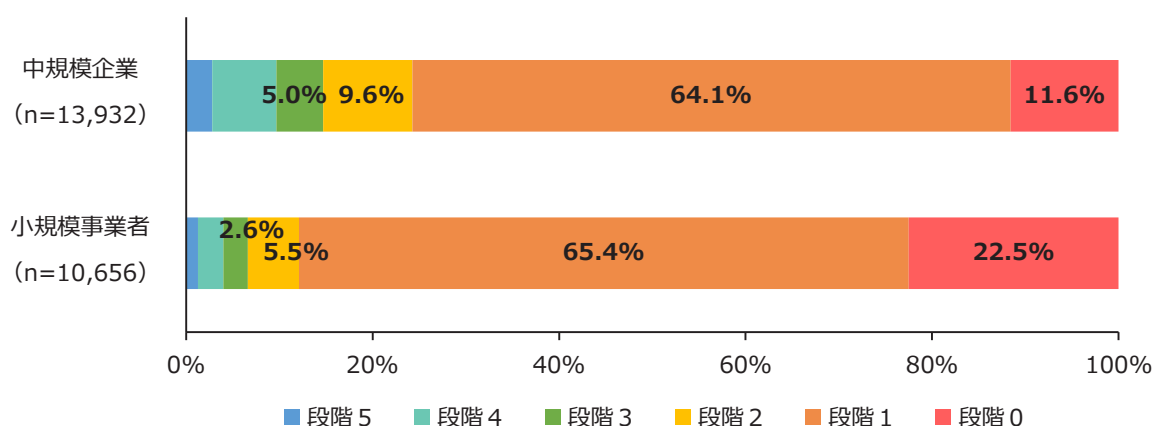
第1節 脱炭素化・GX

本節では、脱炭素化・GXに関して、中小企業・小規模事業者への要請や中小企業・小規模事業者における対応状況などについて確認する。

第1-2-1図は、企業規模別に脱炭素化の取組段階⁷⁷について見たものである。これを見ると、

「中規模企業」、「小規模事業者」共に「段階2」以上の事業者は一定数存在するものの、「段階1」が6割超と最も高い。また、「中規模企業」では「小規模事業者」に比べて取組が進展していることが分かる。

第1-2-1図 脱炭素化の取組段階（企業規模別）



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

⁷⁷ 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す。それぞれの取組段階の定義は、下記のとおり。

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

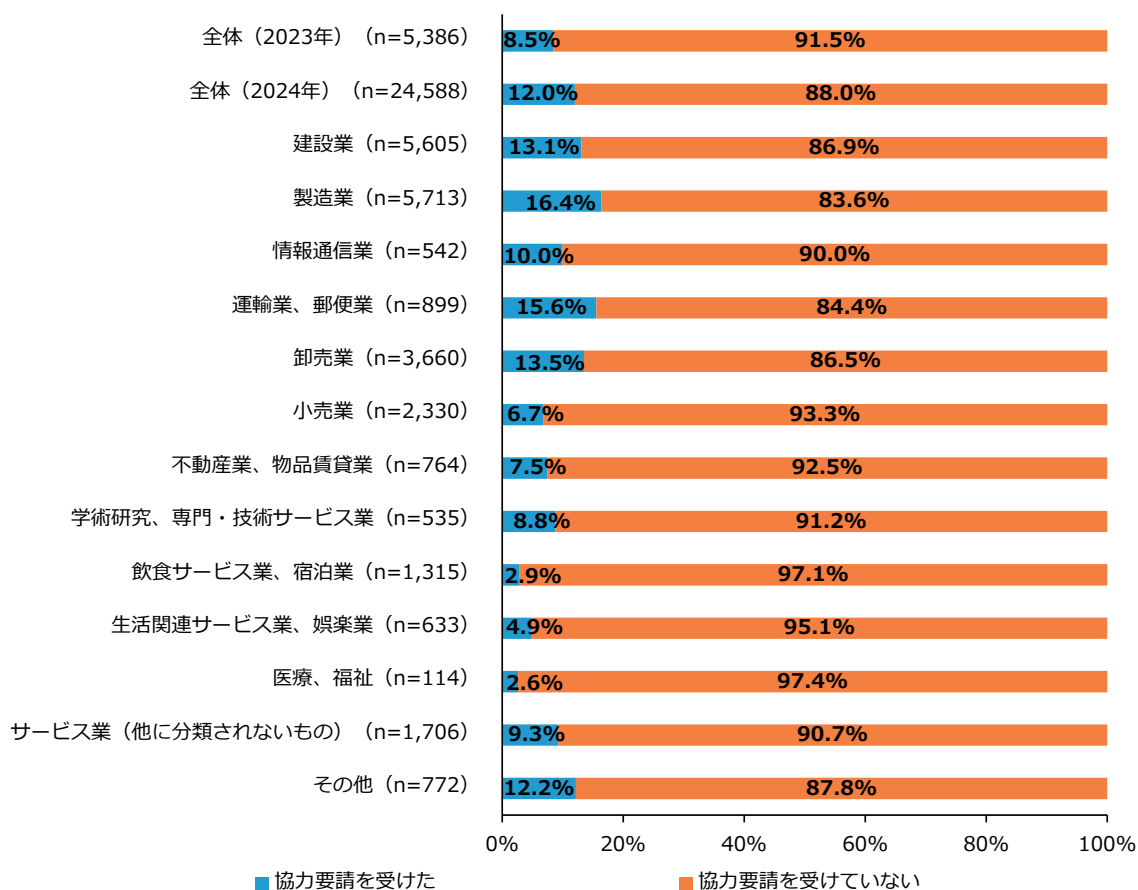
段階4：段階3で把握した設備等のCO2排出量の削減に向けて、削減対策を検討・実行している

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

第1-2-2図は、脱炭素化に向けた取組に関する協力要請の状況について、業種別に確認したものである。「製造業」、「運輸業、郵便業」、「卸売業」では「協力要請を受けた」割合が他の業種に比べ

て高い傾向にある。また、「2023年調査」における「協力要請を受けた」割合は「全体（2023年）」で8.5%であり、「全体（2024年）」では増加している傾向が見て取れる⁷⁸。

第1-2-2図 脱炭素化に向けた協力要請状況（業種別）



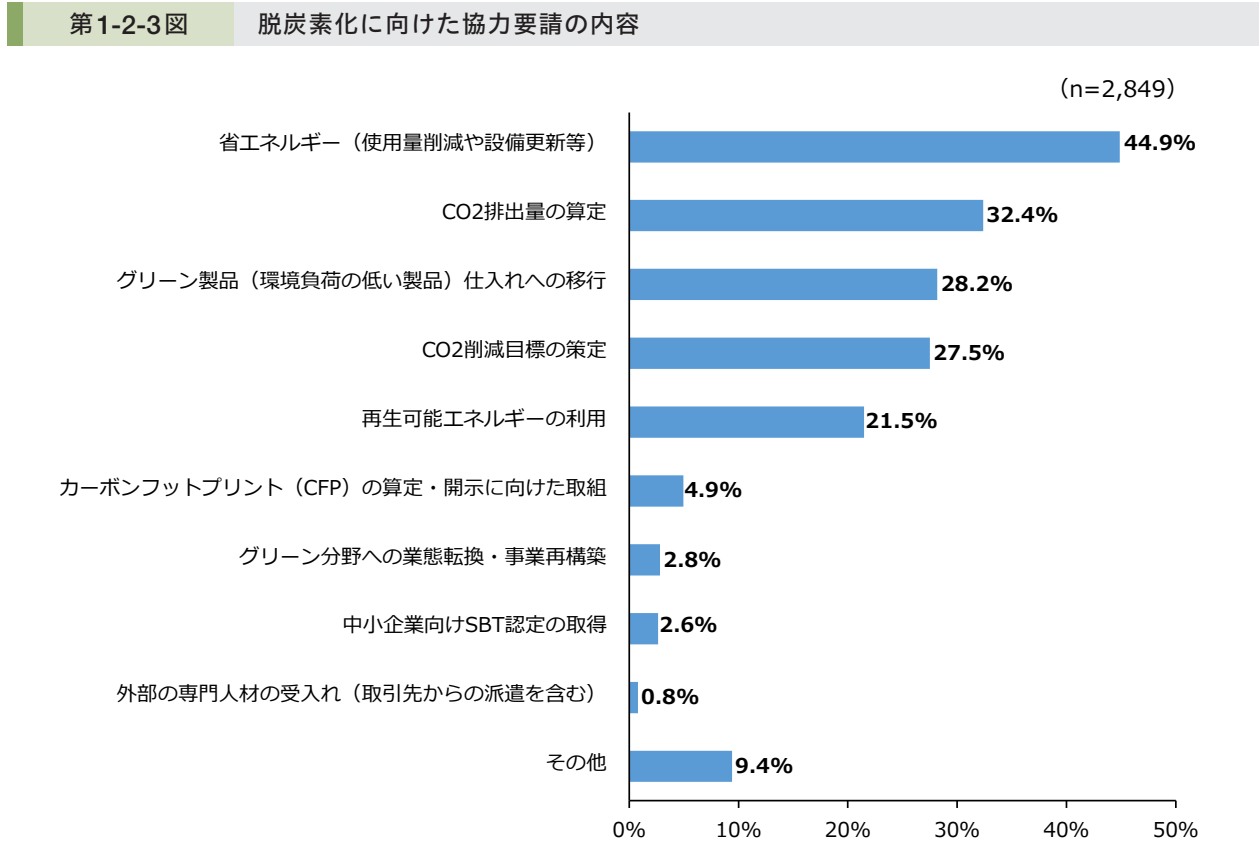
資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」

（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。

⁷⁸ 調査間で母集団が異なるため、回答割合を一概には比較できないことに留意が必要。

第1-2-3図は、脱炭素化に向けた取組に関する協力要請の状況について「協力要請を受けた」と回答した事業者における、具体的な要請の内容を

見たものである。これを見ると、「省エネルギー（使用量削減や設備更新等）」、「CO2排出量の算定」の回答割合が比較的高い。



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

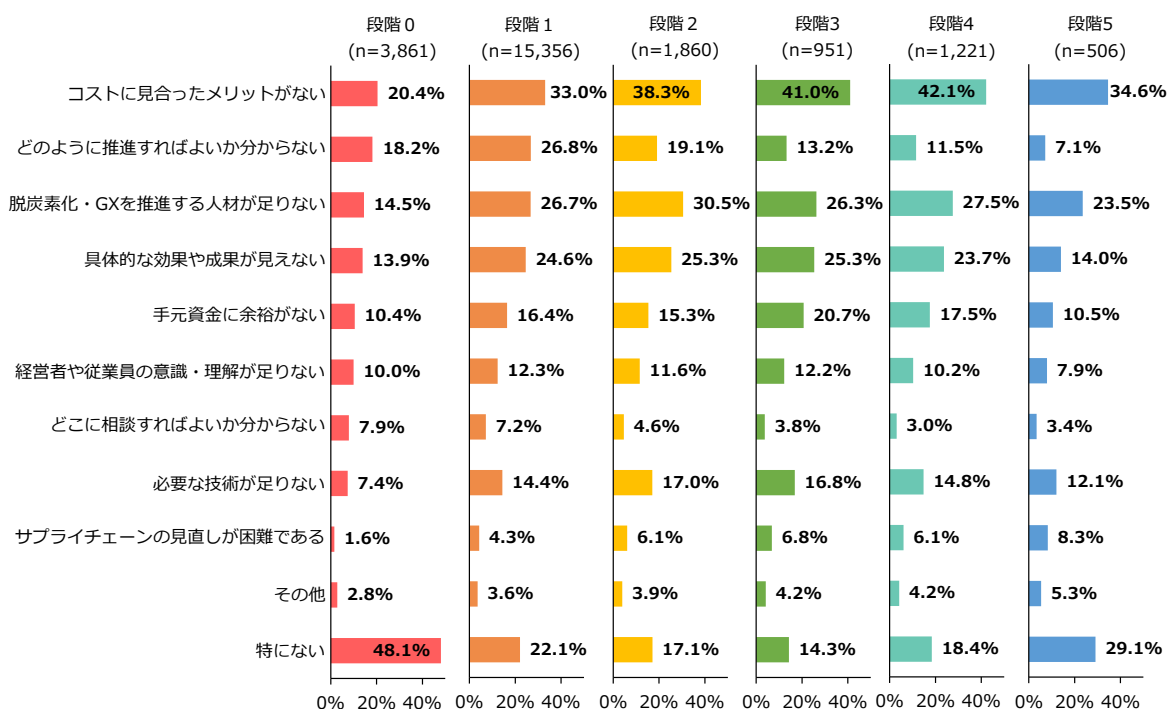
（注）1.脱炭素化に向けた取組に関する取引先からの協力要請状況について、「協力要請を受けた」と回答した事業者に聞いたもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

第1-2-4図は、脱炭素化の取組段階別に、GXの取組を進めるに当たっての問題点を見たものである。これを見ると、いずれの取組段階の事業者においても「コストに見合ったメリットがない」や「脱炭素化・GXを推進する人材が足りない」

といった回答割合が比較的高い傾向にある。また、取組段階が低い事業者では、取組段階が高い事業者に比べて「どのように推進すればよいか分からない」や「特にない」と回答した割合が高い傾向にある。

第1-2-4図 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）

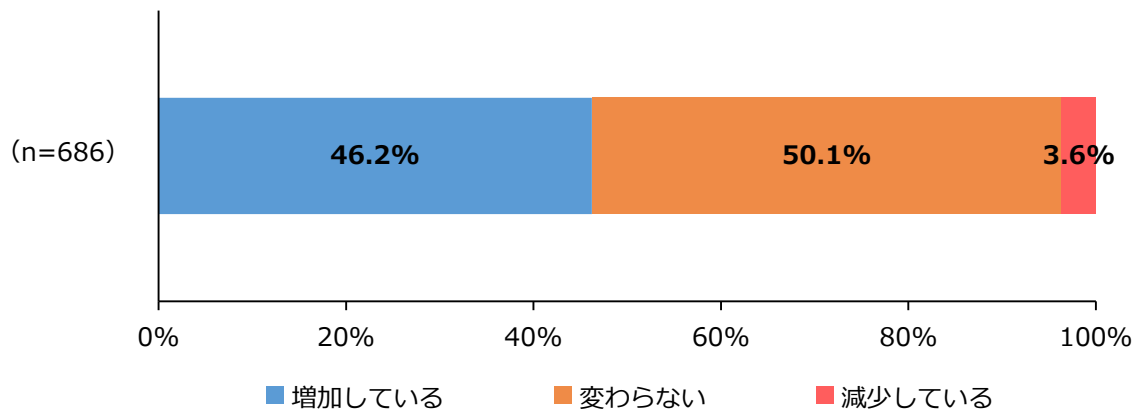


資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
（注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

第1-2-5図は、支援機関及び地方公共団体における、支援先事業者からのGXに関する相談件数の変化を見たものである。これを見ると、2023年に比べて「増加している」と回答した割合は約

半数となっている。中小企業・小規模事業者においても脱炭素化への取組の必要性が高まっていることに伴い、足下でこうした相談が増加している傾向にあると考えられる。

第1-2-5図 GXに関する相談件数の変化



資料：（株）帝国データバンク「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」

（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。

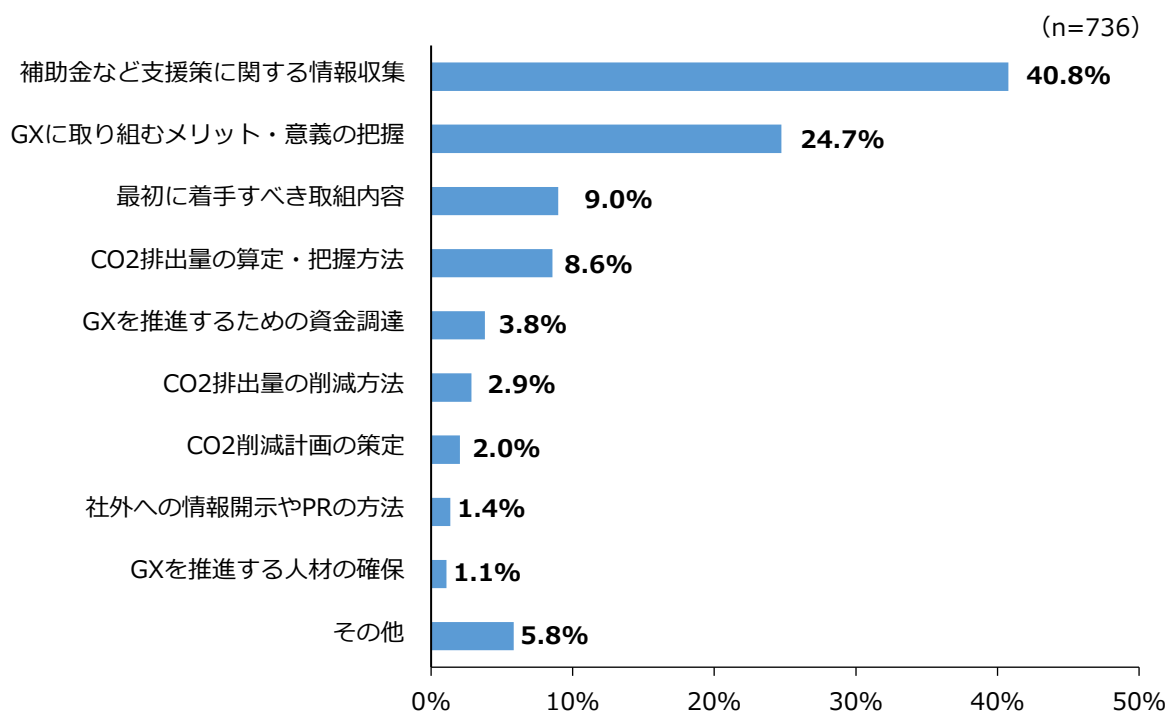
2.GXに関する相談件数の2023年と比べた状況について、「増加している」は「非常に増加している」、「やや増加している」と回答した先の合計。「減少している」は「非常に減少している」、「やや減少している」と回答した先の合計。なお、「今年（2024年）から取り組み始めた」と回答した先は除いている。

第1-2-6図は、支援機関及び地方公共団体における、GXに関する事業者からの相談において、最も件数が多い相談内容を見たものである。これを見ると、「補助金など支援策に関する情報収集」

と回答した割合が最も高く、次いで、「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」と続いている。

第1-2-6図

GXに関する相談において、最も件数が多い相談内容



資料：（株）帝国データバンク「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」

（注）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。

事例1-2-1では、GXへの自発的な取組により、従業員の意識を高め、事業拡大を実現した企業の

事例を紹介する。

事例

1-2-1

GXへの自発的な取組で、従業員の意識向上と事業拡大を実現している企業

所在地 岡山県岡山市
従業員数 233名
資本金 1,000万円
事業内容 金属製品製造業

備前発条株式会社

▶ 環境に配慮したものづくりの要請がいずれやってくると予測し、GXに向けた取組を決意

岡山県岡山市の備前発条株式会社は、1949年に農機具向けのバネ生産で創業し、現在はヘッドレストやアームレストなどの自動車部品を中心に製造する企業である。山根教代社長は2019年に父の後を継いで社長に就任したが、直後に新型コロナウイルス感染症（以下、「感染症」）の感染拡大により工場の操業停止に見舞われた。今後の経営方針について頭を抱える中、欧米の環境意識の高さや米国の多国籍IT企業が脱炭素を調達基準に据えたことを知り、環境に配慮しないものづくりでは取引先や社会の要望に応えられず、将来的に仕事を失うリスクにつながるのではないかと強い危機感を覚えた。また、学校でSDGsを学ぶ我が子からの「このままで地球は大丈夫か」という純粋な疑問に答えられなかったことも、環境に配慮した取組を決意するきっかけとなった。

▶ 社内で「SDGsチーム」を結成し、全社横断的にCO2削減の取組を加速

最初の取組は、2020年に受けたCO2削減ポテンシャル診断であった。社内設備のCO2排出量の削減余地が大きいことを知り、具体的な取組に向けた準備を進めてきた。その後、2023年に社内各部署から約10人を選抜して「SDGsチーム」を設置。SDGsやGXのために何ができるか、自分たちの考えや思いを形にすることから取り組み始め、CO2排出量を経営の目標値に設定したことで、CO2削減の取組が加速した。優秀な専門人材の入社も後押しとなり、CO2排出量の「みえる化」は専門人材が中心となって、スコープ1、2の排出量把握やCO2削減のロードマップ策定を実現。CO2削減に向けて自走する体制が構築できた。また、本社・工場内の照明のLEDへの切替えや、塗装プラントの設備をより燃料効率の高いものに更新するなどの取組を行い、2023年はCO2排出量を約19t削減した。2024年は新たにCO2フリー電力の購入も行い、前年比6.9%（約127t）の削減、売上高当たりのCO2排出量（炭素強度）は、2019年比で約34%の減少を見込む。自分たちでアイデアを出して進める同社のGXの取組は、CO2を出さない技術開発にも発展。製品の溶接を、熱源を使わないカシメによる接合に置き換えることで省エネを実現する新技術開発は、外部機関との連携やGo-Tech事業を活用し、実用化を目指している。

▶ GXに向けた自発的な取組は、従業員の意識向上や採用、業績にも好循環

従業員のアイデアに基づく自発的な取組でCO2削減を達成するという自己実現の積み重ねは、従業員の意識向上や、更なる取組のアイデアが出てくる好循環につながっている。また、こうした取組を同社公式サイトや展示会出展等で積極的に情報発信した結果、2024年には5人の採用につながったほか、既存の取引先やこれまで取引のなかった企業からの信頼が高まって受注増加につながり、売上高は感染症の影響を受けた2020年度の26億円からV字回復し、2024年度は過去最高の35億円を見込む。「GXの取組は、我慢や負担があっては続かない。皆が社会に役立っていると実感でき、利益につながるポジティブな行動が重要。引き続きロードマップに沿って段階的にCO2削減を続けながら、今後はスコープ3についても取り組んでいきたい」と山根社長は語る。



山根教代社長



同社製品（ヘッドレスト）



CO2削減に向けた会議

コラム

1-2-1

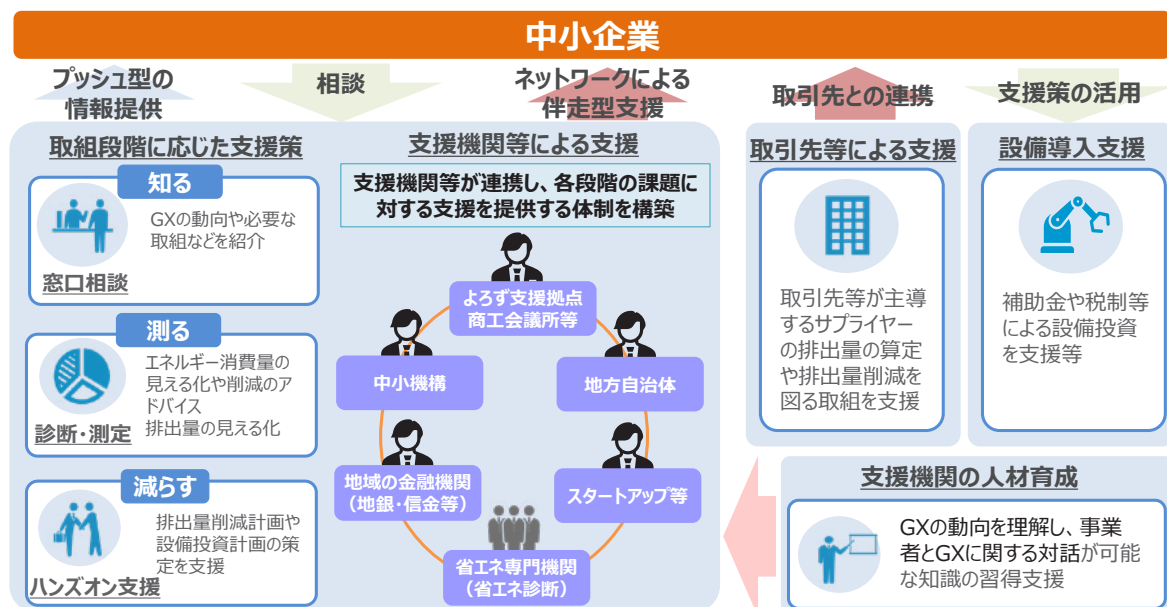
中小企業のGXに向けた支援の取組

中小企業の脱炭素経営に向けた取組に対する意識は高まりつつあるものの、未だ取り組む必要性やメリットを感じていない、具体的な取組方法が分からない、人材不足等により取組に着手することが難しい、といった事業者も多い。そのため、日頃から接点を持つ地域の商工会議所や商工会、金融機関、地方自治体等が、中小企業に対して、脱炭素経営に取り組む必要性やメリット、具体的な取組方法に関する情報を提供するとともに、リソース制約下での脱炭素経営に向けた取組をサポートすることが重要となる。中小企業の脱炭素経営に向けた取組の実行面をサポートするには、温室効果ガス排出量の算定、削減計画の策定・実行、削減計画を踏まえた経営計画の策定など幅広いスキルが求められることから、地域の支援機関等が連携した支援体制を構築していく必要がある。ここでは、こうした支援機関が連携して中小企業のサポートに取り組む事例を紹介する。

コラム

1-2-1 ①図

中小企業のGX推進に向けた施策の強化



資料：内閣官房「第9回 GX実現に向けた専門家ワーキンググループ 資料1 分野別投資戦略について」

事例：豊田市脱炭素スクール

愛知県豊田市は、豊田商工会議所や豊田信用金庫と連携して、2050年「ゼロカーボンシティ」の実現に向けて、事業者の自主的な脱炭素化に向けた取組の実現を支援するため、2021年から脱炭素経営のポイントや省エネ推進・再エネ導入の実践手法を学ぶ会場として、「豊田市脱炭素スクール」を開校した。豊田市は事務局として全体企画やスクール運営、参加者の募集、事業の啓発、中小企業診断士の手配等、豊田商工会議所や豊田信用金庫は集客の協力やスクール会場の提供、企業向け支援メニューを紹介するという役割分担で、支援を行っている。

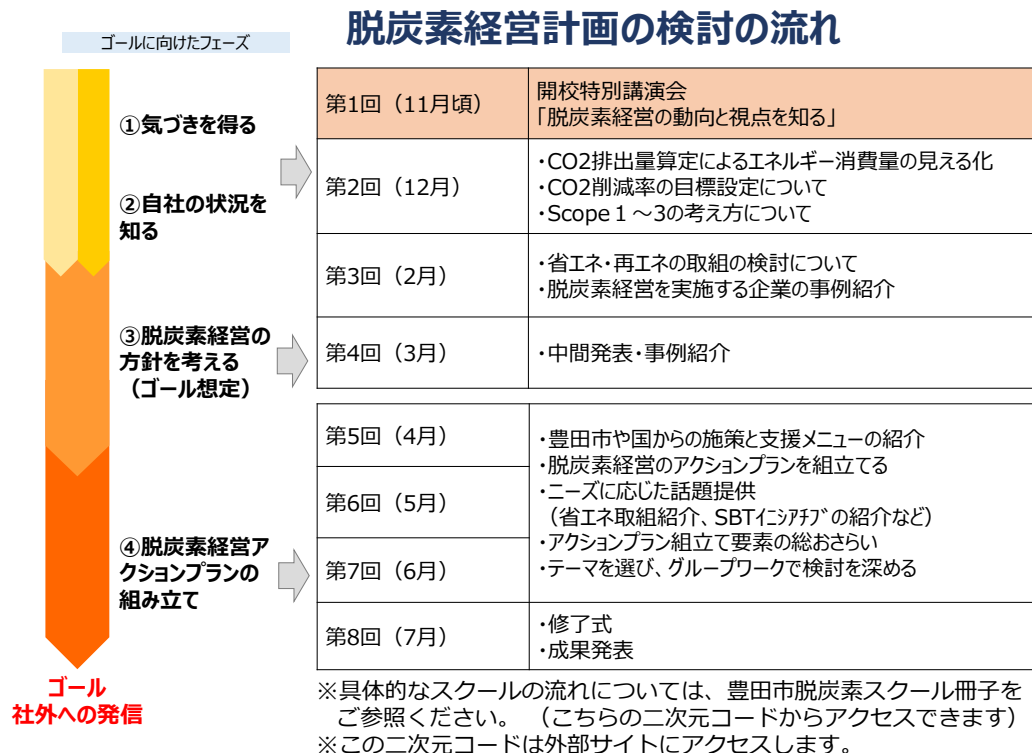
スクールのカリキュラムとしては、約1年間にわたって実施する講義を通じて脱炭素経営やCO2削減対策の基礎知識やポイントなどを学ぶ「講義」と、自社のCO2削減効果のシミュレーションや事業計画の組立てを学ぶ「演習」を組み合わせた内容となっており、受講者が脱炭素経営の基礎を学び、脱炭素経営のアクションプランシートを作成することをゴールとしている。

スクールでは、一方向で答えを教えるのではなく、過去にスクールを修了した参加企業同士の双方向のコミュニケーションを通じて、互いに気付きの機会を与え、企業が自主的に脱炭素化を進めていくための支援を行っており、これまでに製造業、建設業、運輸業等の約40社が参加し、修了認定が授与されている。

コラム

1-2-1 ②図

豊田市脱炭素スクール 脱炭素経営計画の検討の流れ



資料：豊田市環境政策課作成

事例：神戸地域におけるGX支援ネットワーク

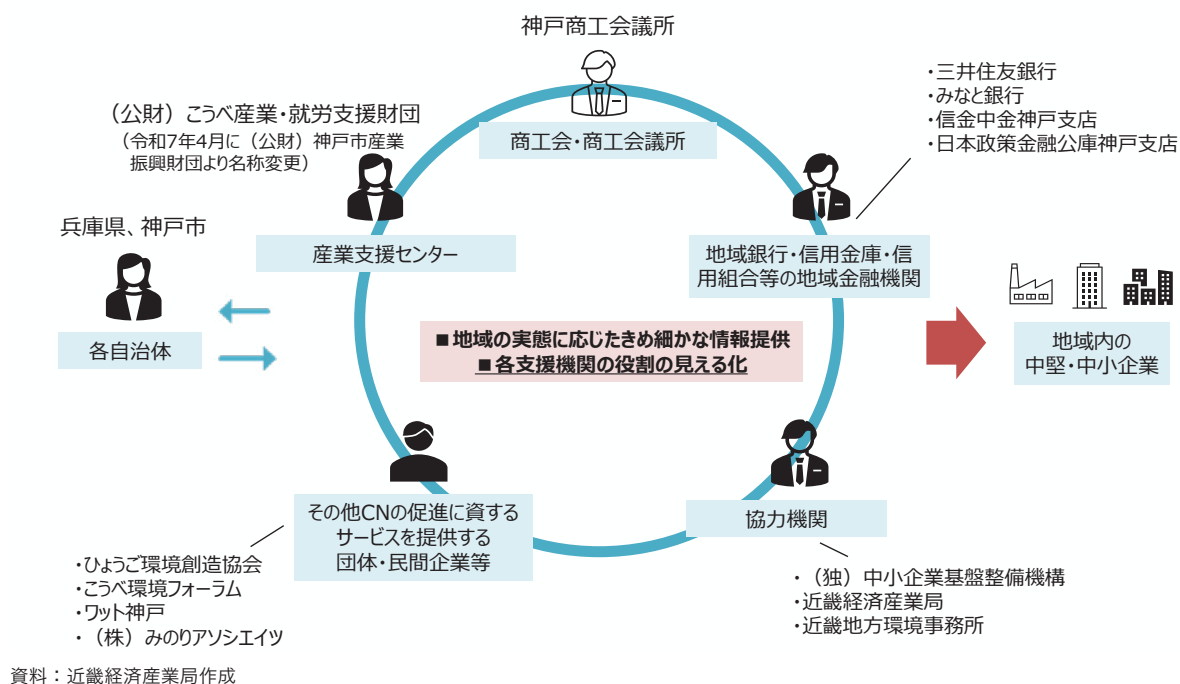
兵庫県神戸地域では、兵庫県や神戸市、神戸商工会議所をはじめとする支援機関・金融機関等が、近畿経済産業局と近畿地方環境事務所と共に、地域の中小企業のGXを推進するための体制構築を開始した。

そこでは、カーボンニュートラルの実現に向けた各取組段階（知る・測る・減らす・続ける）に対応する各機関の施策⁷⁹の整理を行った上で、神戸市内の中小企業によるCN課題ピッチ⁸⁰とそれを踏まえた経営課題解決の糸口を探るネットワークイベント等を実施することで、企業ニーズに対応した支援提案や支援機関同士の連携を更に深める必要性を共有する機会となった。

本ネットワークをきっかけに、複数の支援機関による共同でのワークショップの開催や、地域の中小企業への伴走支援を通じた支援提案等につながっており、GXの取組を進めようとする中小企業を地域で支える支援機関同士の情報交流の活発化と、支援事例の蓄積が進んでいる。

コラム 1-2-1 ③図 神戸GX支援ネットワークの構築体制

神戸GX支援ネットワーク 体制（イメージ）



⁷⁹ 各支援機関等の施策の詳細については、近畿経済産業局「近畿経済産業局における 中堅・中小企業の面的GX支援プロジェクト」（p.14）を参照（<https://www.kansai.meti.go.jp/5-1shiene/mentekishien.pdf>）。

⁸⁰ 「CN課題ピッチ」とは、一般的なセミナー等に見られる支援機関から中小企業への一方のみの情報提供ではなく、中小企業が支援機関に対して自社の課題をCNの観点から発表し、その個別課題に対して支援機関が質問を行いながら、課題に対応し得る支援施策を提示するという双方向のピッチイベント。

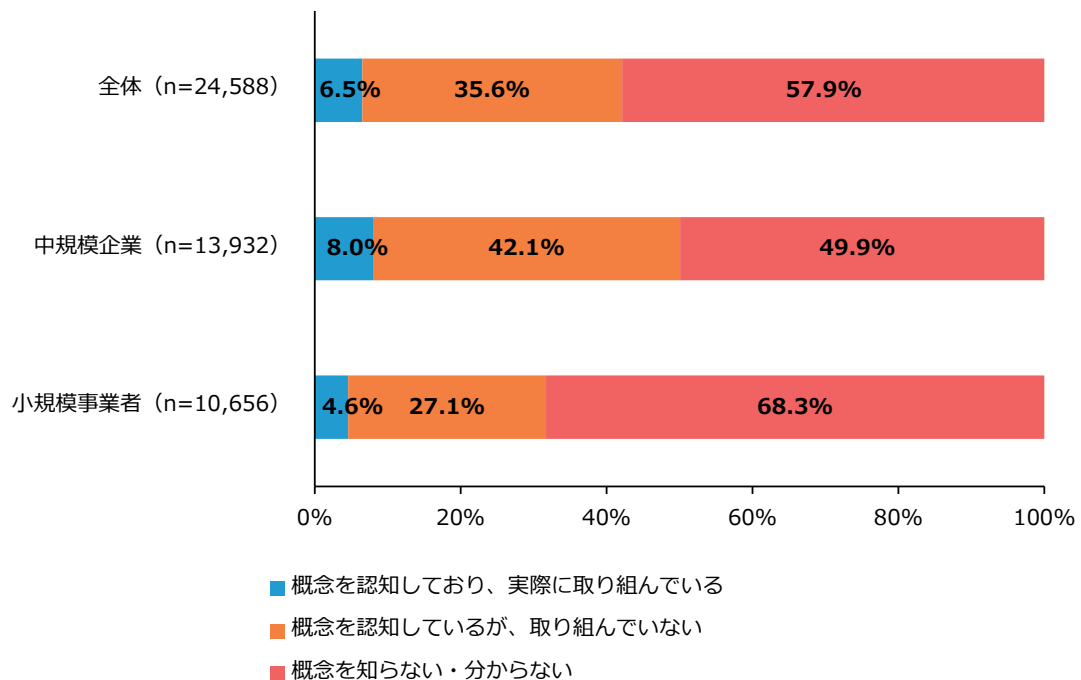
第2節 サークュラーエコノミー（循環経済）

本節では、中小企業・小規模事業者におけるサーキュラーエコノミー（循環経済）への取組状況等について確認する。

サーキュラーエコノミー（循環経済）への対応についても、昨今の経営環境においては重要性が高まっている。中小企業・小規模事業者において

は、具体的な取組だけでなく、その理念や目指すところなどを理解することが重要といえよう。なお、「中規模企業」と「小規模事業者」で比較すると、「中規模企業」の方がサーキュラーエコノミーへの認知・取組が進んでいることが分かる（第1-2-7図）。

第1-2-7図 サークュラーエコノミーの認知・取組状況（企業規模別）

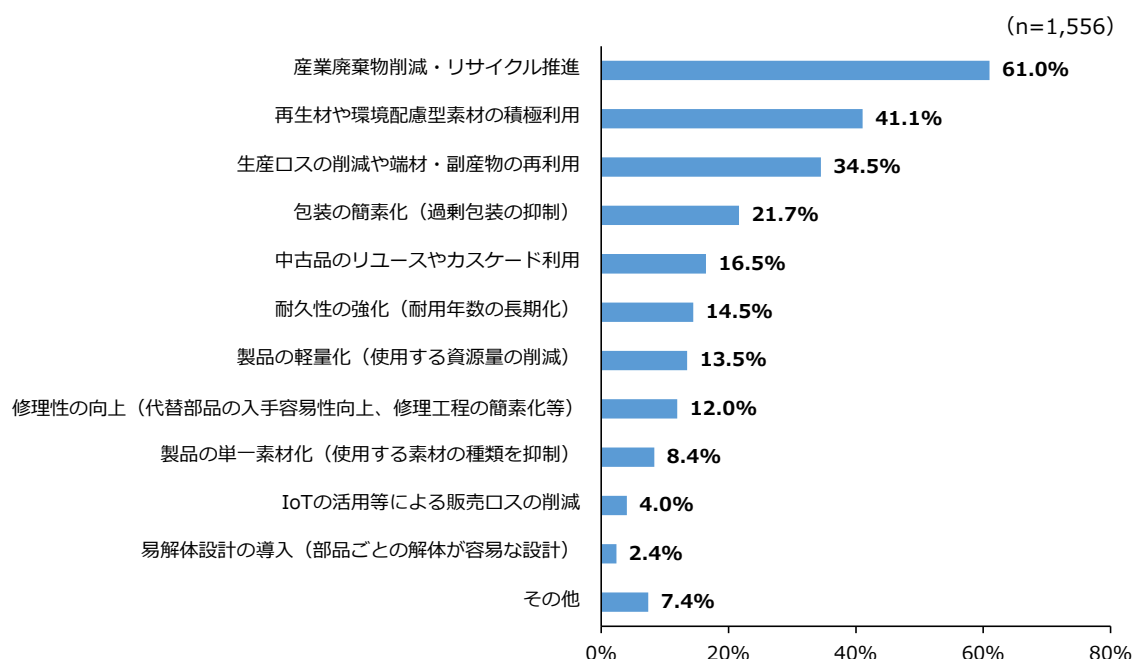


資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
（注）サーキュラーエコノミーへの認知・取組状況は、2024年時点の状況を集計している。

第1-2-8図は、サーキュラーエコノミーの認知・取組状況について「概念を認知しており、実際に取り組んでいる」と回答した事業者における、サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組内容を見たものである。これを見ると、「産業廃

棄物削減・リサイクル推進」と回答した割合が最も高く、次いで「再生材や環境配慮型素材の積極利用」、「生産ロスの削減や端材・副産物の再利用」と続いている⁸¹。

第1-2-8図 サークュラーエコノミーの実現に向けた取組内容



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

（注）1.サーキュラーエコノミーへの認知・取組状況について、「概念を認知しており、実際に取り組んでいる」と回答した事業者に聞いたもの。

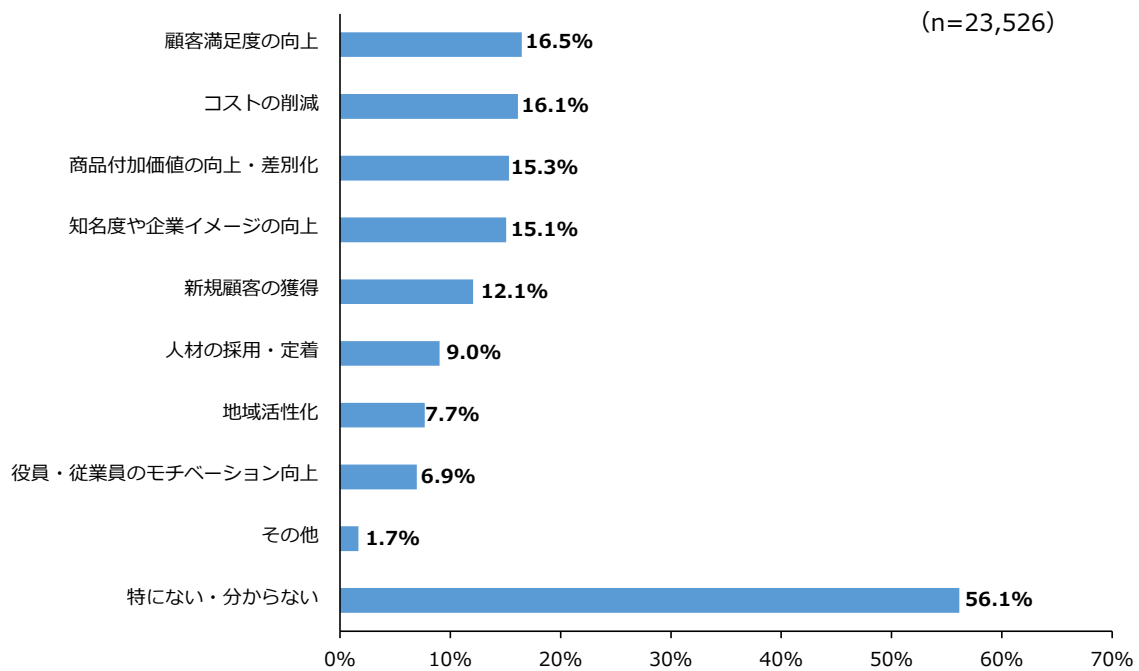
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

⁸¹ 経済産業省産業構造審議会 イノベーション・環境分科会 資源循環経済小委員会「成長志向型の資源自律経済戦略の実現に向けた制度見直しに関する取りまとめ」（2025年2月）では、「我が国を含めて世界では、3Rによる廃棄物の発生抑制を基礎としつつ、社会経済システムを従来の『線形経済（リニアエコノミー）』から、『循環経済（サーキュラーエコノミー）』（バリューチェーンのあらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図りつつ、ストックを有効活用しながら、サービス化等を通じ、付加価値の最大化を図る経済）へと転換する必要に迫られている」と指摘している。

第1-2-9図は、サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組を通して、期待する効果を見たものである。これを見ると、「特にない・分からない」の回答割合が最も高く、サーキュラーエコノミーの効果に対する認識が十分に浸透していないことが分かる。一方、期待する効果としては「顧客満

足度の向上」、「コストの削減」、「商品付加価値の向上・差別化」、「知名度や企業イメージの向上」といった回答割合が比較的高く、サーキュラーエコノミーに取り組むことで自社の製品・商品・サービスの競争力強化につながることを期待する事業者が一定数存在していることが分かる。

第1-2-9図 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

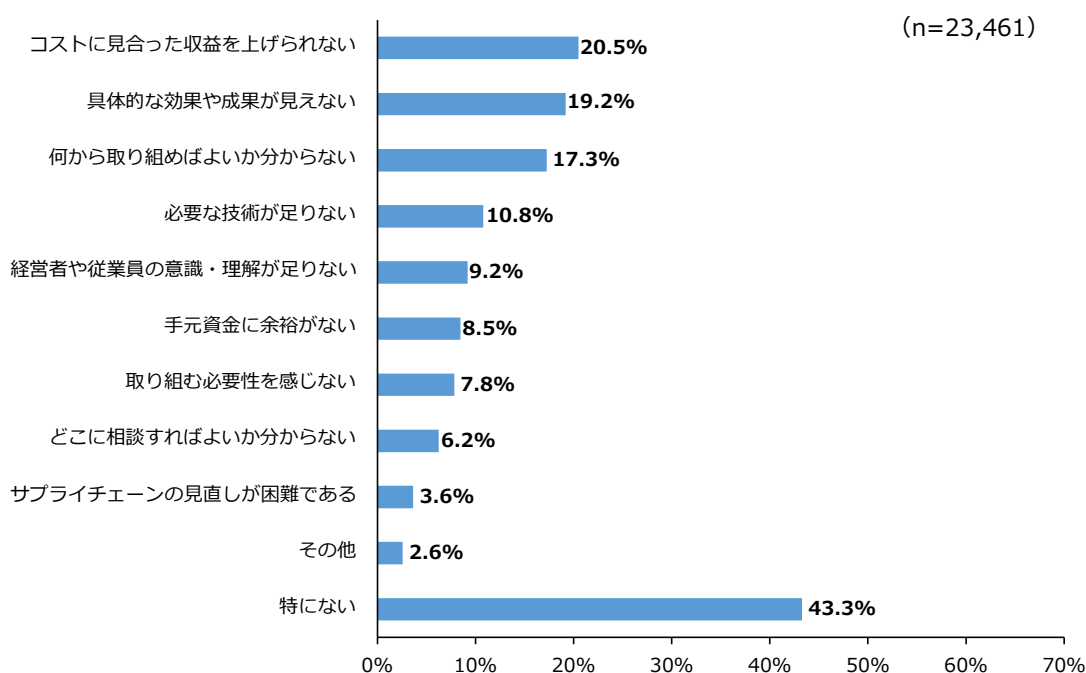


資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
(注)複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

第1-2-10図は、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を見たものである。これを見ると「コストに見合った収益を上げられない」と回答した割合が最も高

く、次いで「具体的な効果や成果が見えない」、「何から取り組めばよいか分からない」と続いている。

第1-2-10図 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



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
（注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

事例1-2-2では、新規事業の検討に当たってサーキュラーエコノミーの観点を取り入れ、既存

事業のノウハウをいかせる新たなビジネスモデルの構築を実現した企業の事例を紹介する。

事例

1-2-2

古木と古民家を活用した新規事業で
サーキュラーエコノミー実現に取り組む企業

所在地 長野県長野市
従業員数 18名
資本金 3,000万円
事業内容 総合工事業

株式会社山翠舎

▶ 捨てられていく木材に対しての「もったいない精神」

長野県長野市の株式会社山翠舎は、建具店として1930年に創業し、住宅や店舗などの一般建築を行う企業である。現在は古木（古材）を活用した店舗内装の設計・施工を強みとし、古民家の移築・解体・再生事業なども手掛けている。山上浩明社長は、幼い頃から家業である同社で木材の加工現場を目にし、木材への愛着が強かったことや、環境問題への関心が高かったことなどから、建築現場で古い建物等が当然のように解体され、そこで使われていた良質な木材が捨てられていくことに「もったいない」と問題意識を抱いていた。山上社長は2005年に同社へ入社して以降、何とかして古木を利活用する取組と事業を両立できないかと考えビジネスモデルを模索していた。

▶ 既存事業の延長線上で、古木を利活用してビジネスモデルを構築

古木は一本一本形が違うことなどから取扱いが難しい建材だが、同社ではかつて業界で先駆けて輸入古木を用いた内装施工を手掛けており、古木に関するノウハウや施工技術が蓄積していた。山上社長はここに着目し、古民家解体の際に生じる古木の買取り・販売を行う事業を2006年に開始した。同事業の開始当初は販路開拓に苦戦したが、既存の一般建築事業にて下請から元請への転換を狙って設計部門を強化していたことが奏功し、単に古木を販売するだけでなく、古木を使った設計から施工まで一貫した提案により受注を獲得できるようになった。2009年には古木を活用した店舗デザイン事業も立ち上げ、古木をいかした空間のブランディングを強化することで、同社の技術力により古木にしか出せない付加価値を引き出し、需要を創出する取組を進めている。「元々工務店という建築分野で技術力はあったため、その延長線上に古木の利活用を位置付け、相乗効果を狙った事業展開が成功につながった」と山上社長は現在までの道のりを振り返る。2013年には古民家の移築再生事業も始めるなど事業領域を徐々に拡大し、サーキュラーエコノミーの観点では「廃材を出さない」方面への事業展開も進めている。

▶ 環境意識の高まりを追い風に、古木・古民家の更なる需要創出・国内外での販路拡大へ

同社の取組は古木の循環を通じて環境負荷軽減につながるサーキュラーエコノミー実現と、古民家の利活用による空き家減少・地域活性化という社会問題解決の使命も帯びたことで注目度が上昇。2015年には長野県大町市に日本最大の古木倉庫兼工場を開設、古木を活用した設計施工の実績は2016年に累計300件を超えた。足下では600件超と順調に拡大、年間50～60件を手掛けるほどに成長している。同社の発展には古木・古民家の更なる需要創出が不可欠だが、持続可能性やSDGsが重視される時代が到来し、古木が生み出す空間の雰囲気の良いだけでなく、古木・古民家の再利用による環境負荷軽減の観点での引き合いも増えているという。同社は古木・古民家を活用したまちづくりまでを提案する「古民家デベロッパー」を目指し、全国の古民家とその古木が捨てられることなく循環する世界を構想している。「全ての古民家が解体されない世界を築きたいが壊されるのが現実。それならば全部回収して全部再利用されるのが理想だが、国内では需要に限られる現実もあり、市場を海外に広げることに挑戦中。自社の事業が真似されるくらい注目され、古木の活用が進むことを願っている」と山上社長は語る。



山上浩明社長



古木を保管する倉庫



古木を活用した設計・施工事例

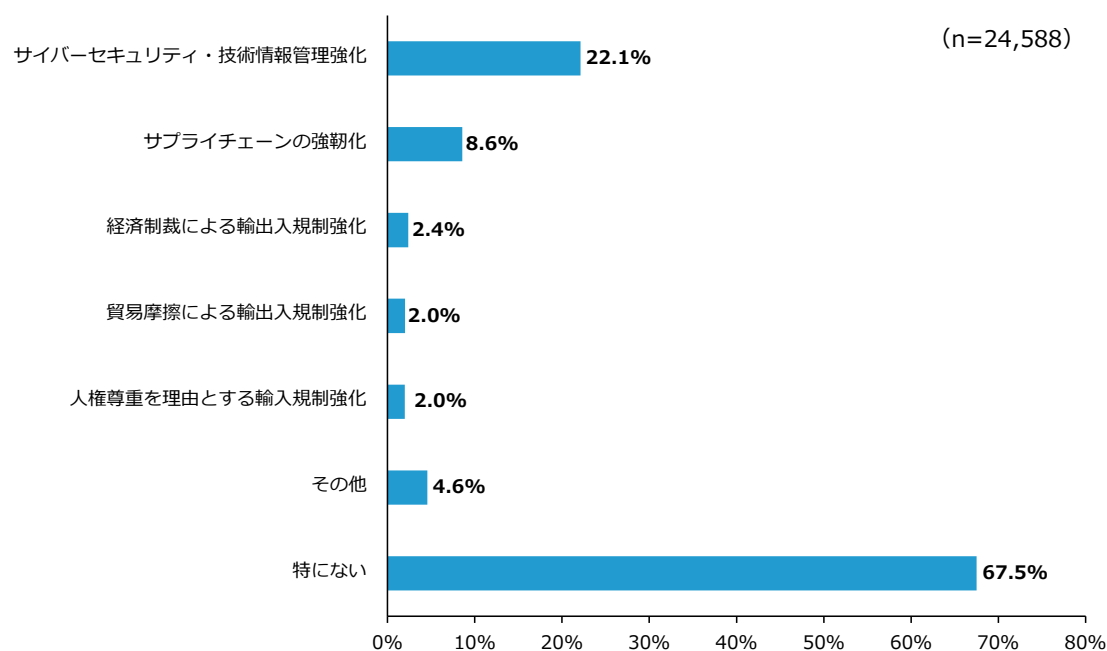
第3節 経済安全保障・人権尊重

本節では、中小企業・小規模事業者における経済安全保障及び企業活動における人権尊重への取組の要請状況や実際の取組状況について確認する。

国際情勢の複雑化、社会経済構造の変化等により、中小企業・小規模事業者においても企業活動の中で経済安全保障の観点を踏まえた取組を行うことの重要性が高まっている。第1-2-11図は、経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、

自社の取引先（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取組を確認したものである。これを見ると、「特にない」の割合が最も高いが、それ以外の具体的な要請内容としては「サイバーセキュリティ・技術情報管理強化」、「サプライチェーンの強靱化」の回答割合が高い。

第1-2-11図 経済安全保障に関する要請内容



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

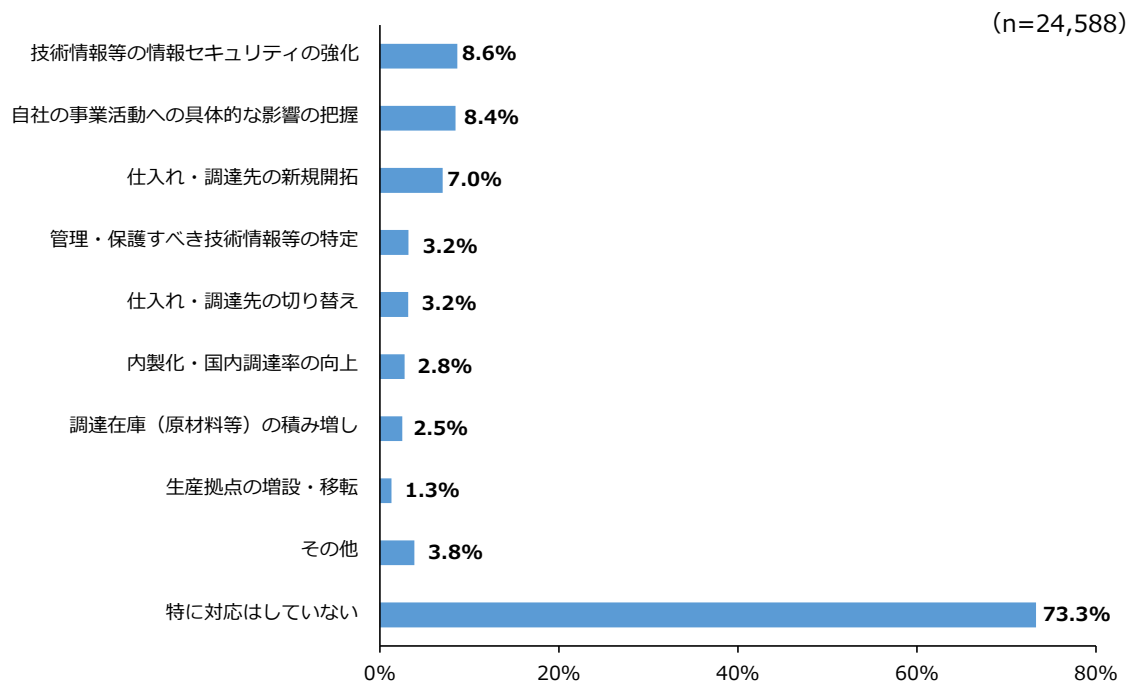
（注）1.経済安全保障関連の取組について、取引先（発注企業）から「実際に対応を求められている」又は「今後対応を求められる可能性が高いと考えている」ものについて聞いたもの。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

第1-2-12図は、経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、自ら積極的に行っている対応を見たものである。これを見ると、「特に対応はしていない」の回答割合が最も高く、足下では、経済安全保障関連の要請等に対応する必要性が高い中小企業・小規模事業者は一部に限られている

といえる。実際に行われている取組としては、「技術情報等の情報セキュリティの強化」、「自社の事業活動への具体的な影響の把握」、「仕入れ・調達先の新規開拓」といった取組の回答割合が上位となっている。

第1-2-12図 経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、自ら積極的に行っている対応



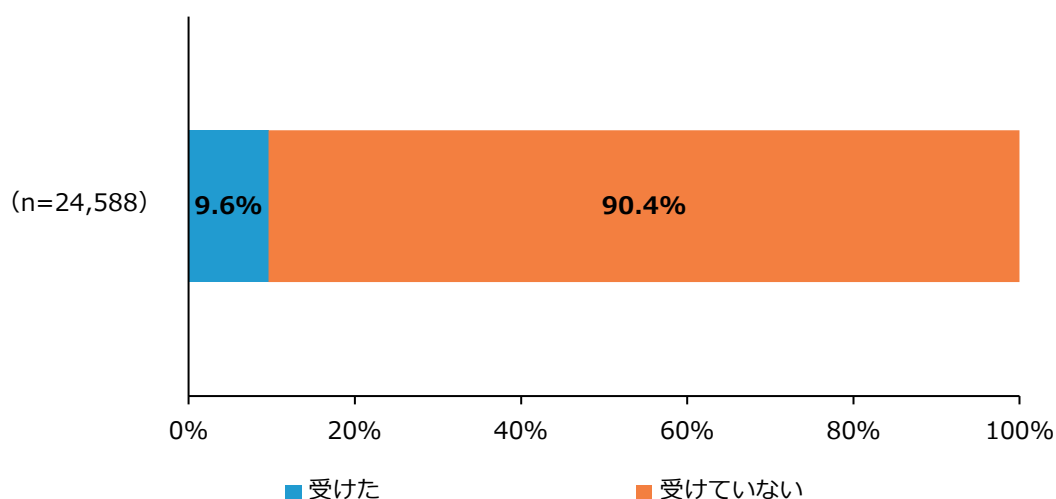
資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
 （注）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

ここからは、人権尊重に関する取組等について確認する。

第1-2-13図は、企業活動における人権尊重の取組⁸²について、取引先等からの具体的な働きか

けや要請の有無を見たものである。これを見ると、約1割の中小企業・小規模事業者が取引先等から要請を受けていることが分かる。

第1-2-13図 人権尊重に関する取組の要請有無



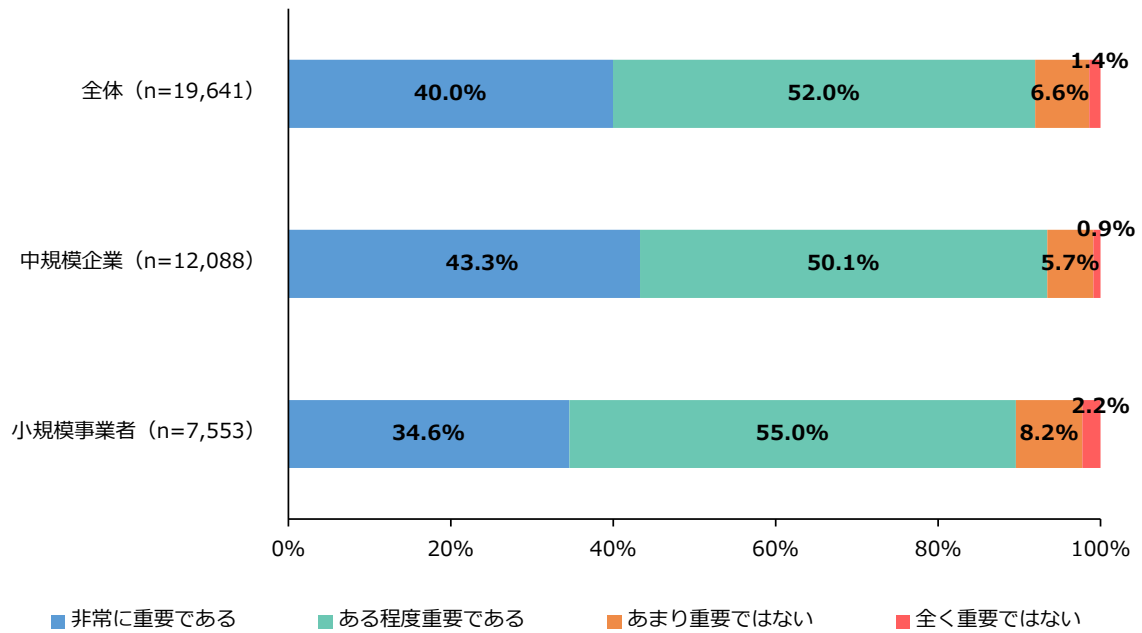
資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

⁸² 2022年、経済産業省は「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」を公表した。同ガイドラインでは、人権侵害に関する様々な経営リスクを例示するとともに、中小企業を含む全ての企業に対して、人権方針の策定や人権デュー・ディリジェンスの実施といった人権尊重の取組を進めていくことを推奨している。

第1-2-14図は、企業活動における人権尊重の重要性に関する認識について、企業規模別に見たものである。これを見ると、「全体」では9割超の事業者が「非常に重要である」又は「ある程度

重要である」と回答していることが分かる。「中規模企業」、「小規模事業者」共に重要と認識している割合が高い様子が見て取れる。

第1-2-14図 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）

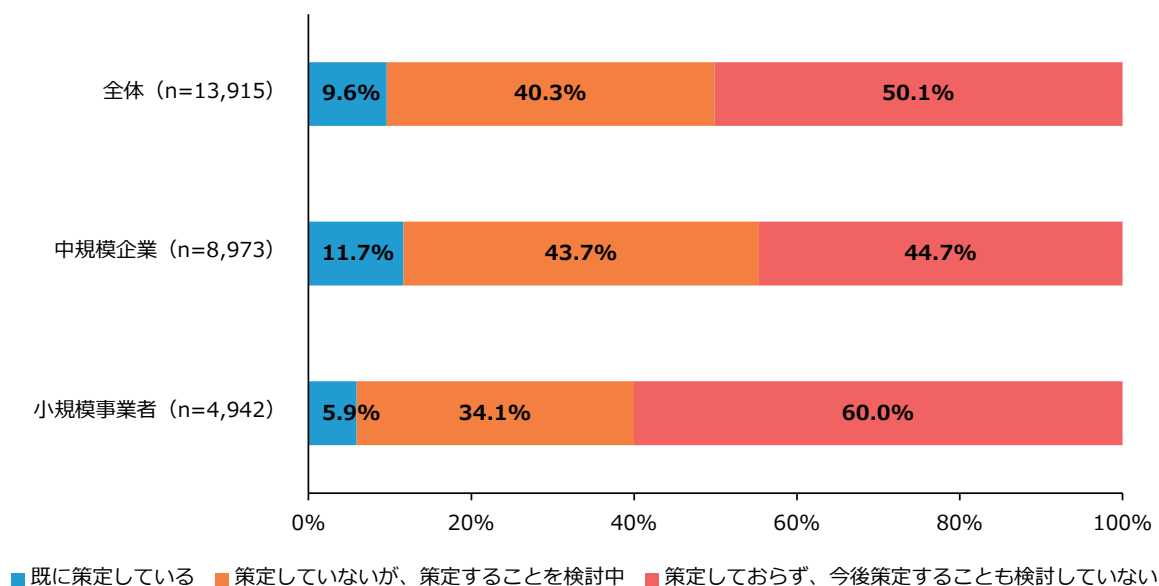


資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
（注）企業活動における人権尊重の重要性について、「分からない」と回答した事業者を除く。

また、第1-2-15図は、企業活動における人権尊重の重要性について「非常に重要である」又は「ある程度重要である」と回答した事業者に対し、「人権方針」の策定状況を確認したものである。これを見ると、「既に策定している」割合は低い

ものの、今後策定を検討している事業者も含めると約半数となっている。企業規模別に見ると、「中規模企業」は「小規模事業者」に比べて取組が進んでおり、今後の取組にも意欲的であることが見て取れる。

第1-2-15図 人権方針の策定状況（企業規模別）



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

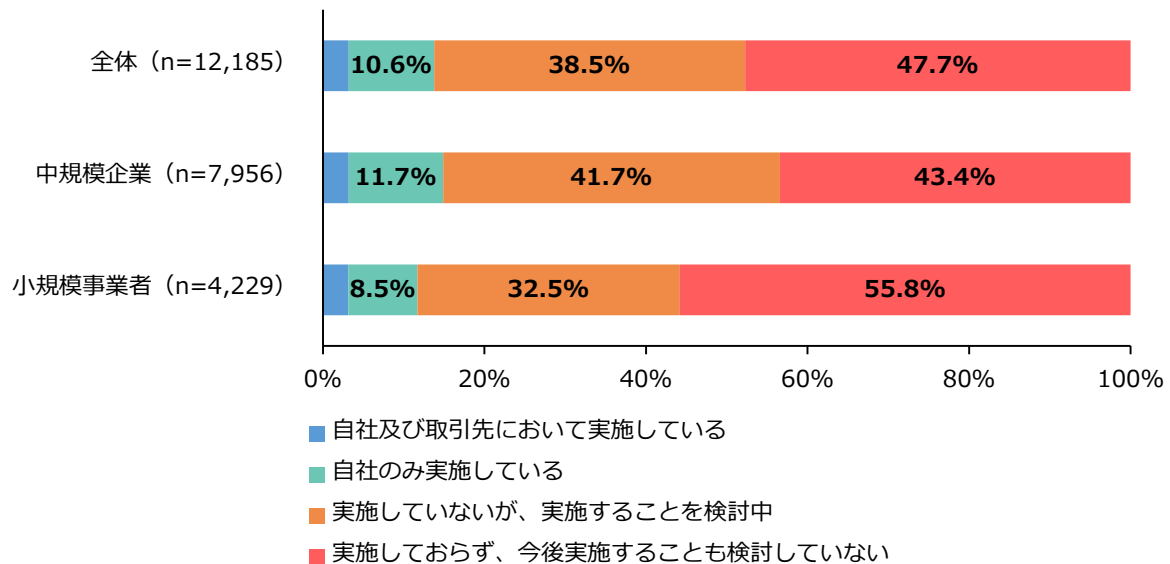
（注）1.企業活動における人権尊重について、「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した事業者に聞いたもの。

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。

第1-2-16図は、人権デュー・ディリジェンスの実施⁸³状況を見たものである。「全体」を見ると、既に実施している割合は高くないものの、今後の実施を検討している事業者も含めると約半数

となっている。企業規模別に見ると、人権方針の策定と同様に、「中規模企業」は「小規模事業者」に比べて取組が進んでおり、今後の取組にも意欲的であることが見て取れる。

第1-2-16図 人権デュー・ディリジェンスの実施状況（企業規模別）



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

（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。

事例1-2-3では、経済安全保障対策として輸出管理の強化に取り組み、事業基盤を強化している企業の事例を紹介する。

事例1-2-4では、サプライチェーン上の人権侵害リスクに対処し、他社を巻き込みながらSDGs経営に取り組む企業の事例を紹介する。

⁸³ ここでの「人権デュー・ディリジェンスの実施」とは、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す。

事例

1-2-3

経済安全保障対策としての輸出管理により
事業基盤の強化に取り組む企業

所在地 京都府京都市
従業員数 45名
資本金 1,500万円
事業内容 機械器具卸売業

株式会社光響

▶ 事業拡大に向けて輸出管理体制の整備が急務に

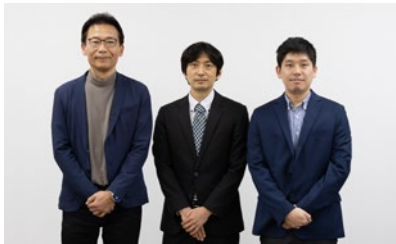
京都府京都市の株式会社光響は、レーザー・光学関連製品を取り扱う専門商社である。主力の卸売事業では、専門性の高いレーザー・光学関連製品を海外の約300社から仕入れ、研究機関等に販売している。自社で開発・製造している製品もあり、ビーム径や空間強度分布を測定する「ビームプロファイラ」の輸出販売、超高精密フェムト秒レーザー加工機「femt-pro」などを国内に向けて販売しており、日本のレーザー分野のフロントランナーともいえる企業である。現在、同社の取扱商品における輸出管理対象は、国内に卸すため輸入した商品の返品・修理等を理由とする生産国への返送が大半であるが、事業規模拡大に伴う返送対応の増加に加え、今後は自社製品の海外輸出も視野に入れる中で、軍事転用リスクが高いとされるレーザー製品を扱う同社にとって、地政学リスクの高まりに対応できる輸出管理体制の構築が求められた。さらに、同社は2023年にTOKYO PRO Marketに上場したこともあり、「上場企業としてふさわしい管理体制の構築が必要だった」と住村和彦代表取締役CEOは振り返る。

▶ 経済産業省「中小企業等アウトリーチ事業」を活用し、輸出管理体制を整備

こうした流れの中で、2023年に大手電機メーカーから入社した吉川達彦取締役の主導で輸出管理体制の構築に取り組んだ。「一つ間違いを犯すと取り返しがつかないことになると認識して取組を推進した」と吉川取締役は語る。輸出管理体制の構築に当たっては、2024年に経済産業省が国際平和及び企業の技術流出の防止を目的として実施している「中小企業等アウトリーチ事業」を活用。アドバイザーの指導の下、輸出管理に関する内部規程を作成した。また、輸出管理の社内体制も増強し、従来は管理部3名のみで規制対象の確認を行っていたところを、他部署も巻き込み8名にまで増員。取引先の審査を厳格化し、輸出管理フローについては多段階承認化することでチェック機能を強化している。体制強化を契機に、日々アップデートされる最新の輸出関連法規のモニタリングを徹底して社内にも共有しているほか、従業員の法令遵守意識を高めるための社内研修にも取り組んでいる。

▶ 全社で輸出管理に対する高い意識が醸成。予測不能な世界情勢の変化に備える

一連の取組を経て、住村CEOが特に効果を感じているのは社内における輸出管理意識の高まりだという。全従業員に輸出管理の重要性が浸透し、従来は営業部門と管理部門との間で存在していた輸出管理に対する認識のそごが解消。迅速な対応を最重視していた営業部門においても正確な管理や手続きを前提とした取引を行うようになっていく。昨今の地政学リスクの高まりにより、特に欧米のレーザー機器メーカーではエンドユーザー管理の要求が高度化しており、社内体制・意識共に、これらに対応する組織が構築された。予測不能な世界情勢の変化に危機感を高める同社は、中国製品が輸出入できなくなるリスクに備えて、足下では韓国や台湾から製品を確保できるよう供給網の見直しも進めている。「どのような状況にも耐え得る体制を整えることが重要だ。レーザー機器の安定供給を実現するために今後も取組を強化していきたい」と住村CEOは語る。



住村和彦CEO（中央）、吉川達彦取締役（左）、
管理部阿部辰哉氏（右）



同社の取り扱うレーザー関連製品



レーザー製品の輸出前には管理担当者が入念
にチェックする

事例

1-2-4

サプライチェーン上の人権侵害リスクに対処し、
SDGs経営に取り組む企業

所在地 東京都品川区
従業員数 70名
資本金 1,000万円
事業内容 ゴム製品製造業

雪ヶ谷化学工業株式会社

▶ 自社製品の一般化を背景に、差別化可能かつ環境にも配慮した製品開発を模索

東京都品川区の雪ヶ谷化学工業株式会社は、化粧品用、医療用、産業用などのスポンジを製造する企業である。かつて国内の化粧品用スポンジは天然ゴムを原料としていたが、ファンデーションが含む油分への耐久性が不十分で、アレルギーを引き起こすこともあるという課題があった。同社の主力製品である化粧品用スポンジは、原料を石油由来の合成ゴムに切り替えることでその課題を解決した画期的な製品となり、現在では世界シェア60%に及ぶ。しかし、一般化されやすい製品特性上、常に新興国の低品質・低価格な模倣品の脅威に直面してきたことから、2013年に就任した坂本昇社長は差別化が可能な製品開発を模索。加えて、同製品は石油由来の合成ゴムを主原料とするため生産過程で大量のCO2を排出することから、環境に配慮した製品開発の必要性も感じていた。

▶ 脱炭素化にとどまらず、人権侵害リスクに対処した製品開発と全社的なSDGsへの取組を推進

2019年、坂本社長は外部の勉強会への参加をきっかけに、SDGsに配慮した製品が今後ビジネスチャンスになるという着想を得て、脱炭素化につながる天然ゴムを原料に混合することを考案。さらに、天然ゴムの生産現場における人権侵害リスクを認識し、農園での児童労働・強制労働や不当な取引がないフェアトレード天然ゴムを用いることを発案した。並行して、人権侵害リスクへの対応を含むSDGsへの取組を全社的に進めるため、2020年に勉強会やワークショップを開催。従業員のSDGsへの理解を深めるとともに、取組への意識を高めるためのポスター制作や今後取り組むべき施策について議論を重ねた。さらに、各部門から選抜した若手従業員を中心に「SDGsプロジェクトチーム」を組成し、具体的な取組目標の設定と対外発信も行った。当初は従業員から取組への理解を得られなかったが、SDGsがメディアで頻繁に取り上げられ始めたことなどから風向きが変わり、「SDGsへの取組は慈善事業ではなく、社会課題解決への貢献と付加価値向上を両立する製造業の本質そのもの」という経営層による意識付けも徹底して、従業員が主体的に取り組む体制を構築した。2021年には天然ゴムからアレルギー物質を取り除く技術を開発して製品化に成功。原料調達に当たっては、同社のタイ工場からスタッフを派遣してタイのゴム農園の現地調査を行い、フェアトレード天然ゴムを用いたサステナブルスポンジシリーズの発売に至った。

▶ SDGsへの主体的な取組は、社内のみならず他社を巻き込んだうねりに

サステナブルスポンジシリーズは、SDGsへの意識の高い企業に注目され、現在10社に計16製品が採用されている。また、人権侵害リスクへの対応やSDGs経営を進めた結果、メディアへの露出が増加したことで同社の知名度が向上し、取引先との関係強化や求人への応募数増加といった効果も表れている。さらに、従業員のモチベーションも向上して意識・行動が変容し、SDGsへの取組が加速。天然ゴムはフェアトレードの正式な国際認証がまだなかった中、プロジェクトチームを中心に同社独自で認証基準を設定し、作成・公開した「フェアトレード天然ゴムマーク」は、現在7社の企業が賛同してマークを使用しており、他業種にも活動が広がりつつある。「サプライチェーンの川上との関係性は日々強化されている。新たな差別化要素を加えたことによる製品価格上昇を許容する取引先はまだ少数だが、世の中の消費行動は変わると信じて粘り強く取り組んでいく」と坂本社長は語る。



坂本昇社長



サステナブルスポンジ



SDGsプロジェクトチームの様子

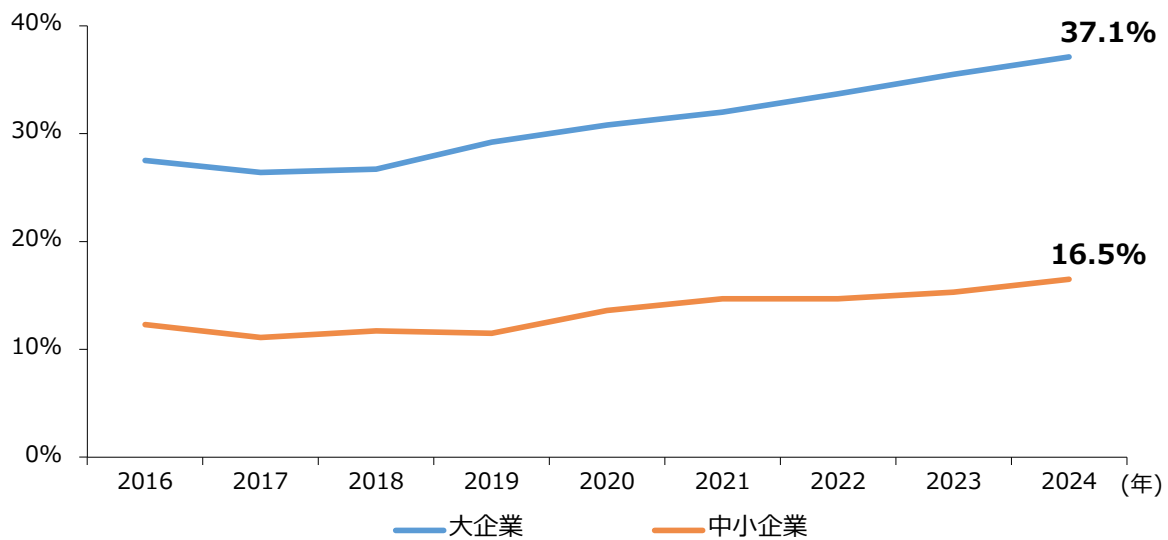
第4節 BCP

頻発する災害等に備え、不測の事態における業務の中断リスク低下や、短期間での復旧などのため、「事業継続計画」（以下、「BCP⁸⁴」という。）の策定が重要となっている。本節では、BCPに関する状況について確認する。

第1-2-17図は、「事業継続計画（BCP）」に対す

る企業の意識調査（2024年⁸⁵）を用いて、BCP策定率の推移を企業規模別に見たものである。「中小企業」におけるBCP策定率は上昇傾向にあるものの、「大企業」のBCP策定率と比較すると、その水準には依然として差があることが分かる。

第1-2-17図 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）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産業分類別）に基づき、以下の分類を行っている。

- ・ 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。
- ・ 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。

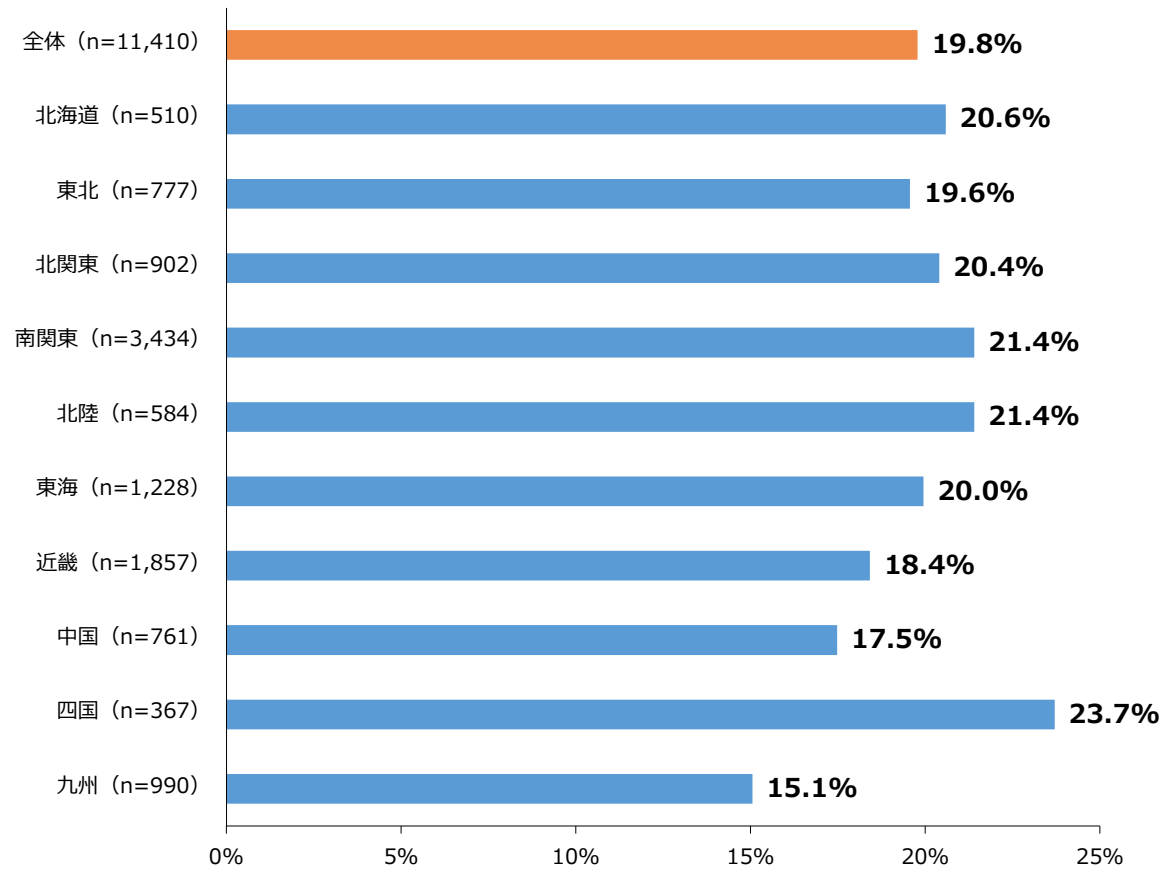
⁸⁴ Business Continuity Planのことを指す。

⁸⁵ （株）帝国データバンクが2024年5月、全国27,104社の企業を対象に実施したアンケート調査【有効回答数：11,410社（大企業1,802社、中小企業9,608社）、回収率：42.1%】。

第1-2-18図は、BCP策定率を地域別に見たものである。地域ごとの策定率に若干の差があり、

BCP策定の必要性等に地域差が存在している可能性がある。

第1-2-18図 BCP策定率（地域別）

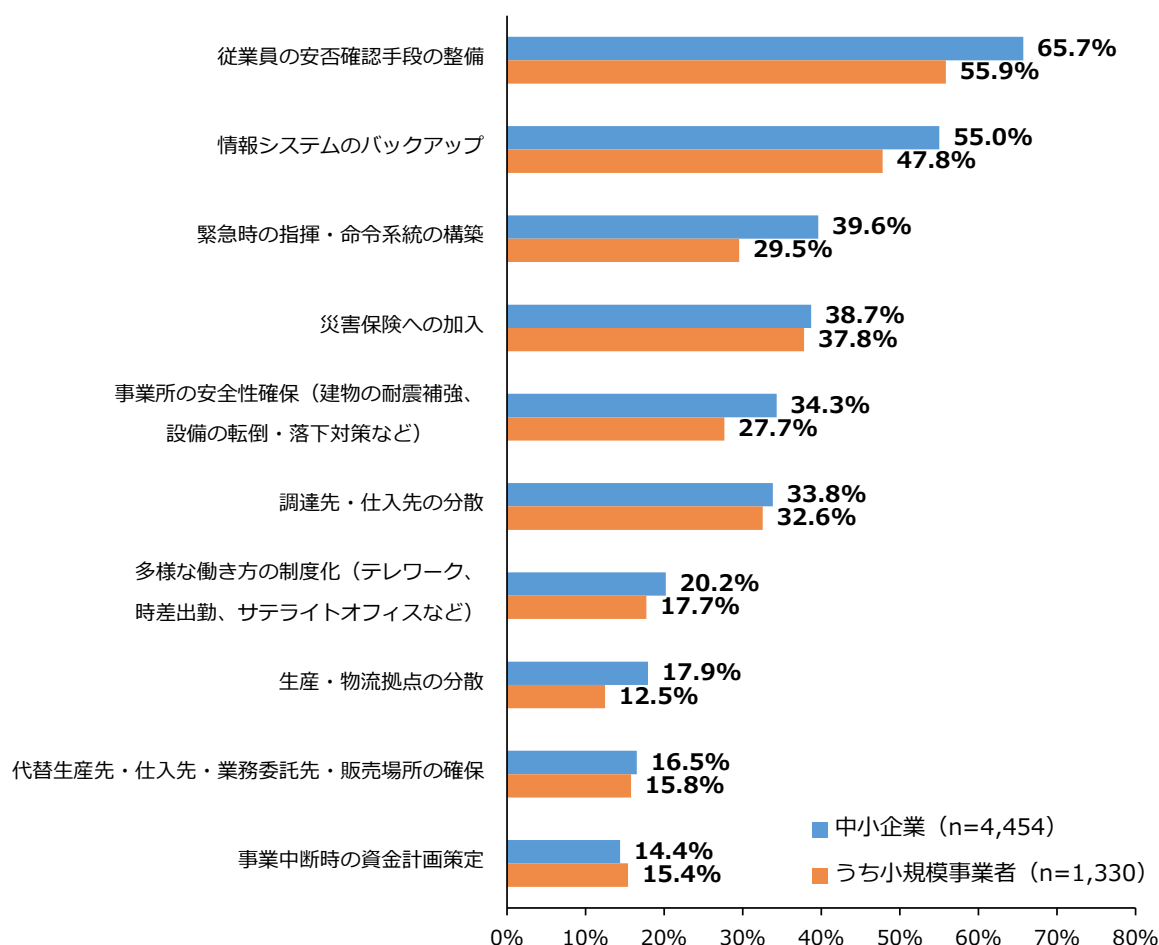


資料：(株)帝国データバンク「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2024年）」再編加工

第1-2-19図は、事業中断リスクに備えた実施・検討内容について見たものである。これを見ると、「中小企業」では「従業員の安否確認手段の整備」と回答した割合が最も高く、次いで「情報システムのバックアップ」、「緊急時の指揮・命令系統の

構築」と続いている。また、「中小企業」と「うち小規模事業者」を比較すると、「事業中断時の資金計画策定」を除いた全ての項目について、「中小企業」の方が高い回答割合となっている。

第1-2-19図 事業中断リスクに備えた実施・検討内容（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産業分類別）に基づき、以下の分類を行っている。

・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。

・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。

2.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。

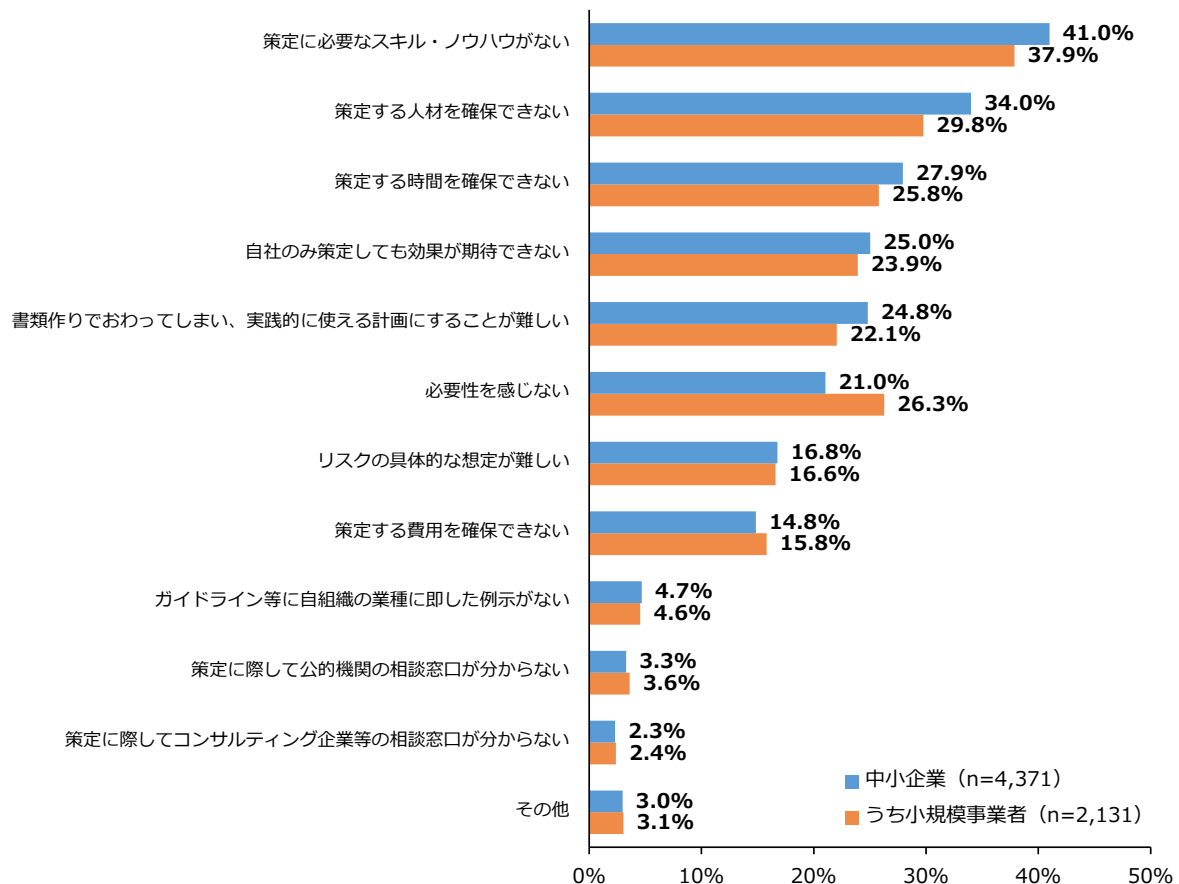
3.「中小企業」の上位10項目を表示している。

4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

第1-2-20図は、BCPを策定していない理由について見たものである。これを見ると、「策定に必要なスキル・ノウハウがない」、「策定する人材を確保できない」といったリソース不足に関する

回答割合が比較的高いことが分かる。また、「うち小規模事業者」では、「必要性を感じない」と回答した割合が「中小企業」に比べて特に高いことも見て取れる。

第1-2-20図 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産業分類別）に基づき、以下の分類を行っている。

・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。

・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。

2.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。

3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

事例1-2-5では、BCP策定の取組を、災害対策だけでなく、顧客の信頼獲得や、コスト削減、

生産効率向上、人材確保など平時の事業強化にもつなげている企業の事例を紹介する。

事例

1-2-5

BCP策定の取組を、災害対策だけでなく
平時の事業強化にもつなげている企業

所在地 山形県真室川町
従業員数 86名
資本金 4,000万円
事業内容 その他の製造業

アイ・エム・マムロ株式会社

▶ 水害・雪害への対応が喫緊の課題に

山形県真室川町のアイ・エム・マムロ株式会社は、大手メーカーの高級腕時計の組立てや、工作機械やロボットの可動部分に使われるリニアモーションガイドという部品の組立てなどを行う企業である。本社を置く真室川町は山形県北部に位置し、最上川水系の一級河川が横断している地域だ。河川の氾濫や土砂崩れなど水害が起こりやすく、通勤経路によっては従業員の身に危険が及んだり、出社できなくなったりするリスクを抱えている。また、冬には積雪の深さが1.5mにもなる地域で雪害による停電が多く、工場が停止するリスクも高い。そのため、災害対策は同社にとって長年の課題であった。こうした状況の中、2018年に真室川町を含む最上地域一帯で豪雨による水害が発生。幸いにも同社の事業への影響はなかったが、従業員とその家族の安全を確保するため、事前対策の必要性をより強く認識した。また、この出来事は、同社の高橋智之社長が10歳のときに集中豪雨で被災して自衛隊に救助された経験と重なり、災害対策を喫緊の課題と捉えるに至った。

▶ BCPセミナーで得た着想を基に、事業継続力強化計画とBCPを策定

同社の災害対策に向けた取組の第一歩は、2008年のBCPセミナーへの参加であった。高橋社長はそこで、災害時の復旧には自社の事業に優先順位を付け、何を残して何を切り捨てるかの判断が必要という着想を得た。また、そのセミナーの講師を自社に招き、納品ルートや仕入先の代替策、最小限の人員体制などについて、数回にわたるブレインストーミングも行った。それらの発想を蓄積していた中、2018年の水害をきっかけに災害対策を強化し、2019年に災害時の安全対策や復旧に関する事業継続力強化計画を策定した。さらに、災害時だけでなく平時の事業継続も見据えたBCPの策定にも着手。セミナーで得た着想を基に「自社にしかできない事業か」という観点で事業や製造工程などを見直し、他社で代替可能なことは切り捨てる判断も明確にした。また、計画策定を通じて認識した課題に対しては、従業員の安否確認システムや停電対策の非常用自家発電機を導入したほか、納品ルートの状況を常に把握できるように通信型ドライブレコーダーを納品車に設置するなどハード面の強化を進めた。

▶ BCP策定が顧客の信頼獲得や、コスト削減・生産効率向上、人材確保につながる

事業継続力強化計画とBCPを策定し、そこで認識した課題に対策する一連の取組は、顧客からの信頼獲得につながり、取引継続や新規顧客の開拓に寄与した。また、BCP策定を通じて、日頃から代替となる仕入先・外注先を検討したことや、最小限の人員体制で運営できるように製造工程を見直したことは、平時でもコスト削減につながったほか、少人数・短時間での製造が可能となり生産効率向上も実現した。同社の近隣地域では、若者が都心部へ流出してしまう傾向が続いているが、BCP関連の取組や災害対策の徹底は従業員の心理的安全性を担保し、人材確保の一助にもなっている。「今後の事業継続を見据えて、働く場所や人材を確保する観点から、新事業進出や拠点分散も検討している。通勤や納品のルートを維持するための高規格道路の整備など、自社だけでは対応困難なインフラ面については、行政にも働きかけながら事業継続力を更に高めていきたい」と高橋社長は語る。



高橋智之社長



製品の組立て工程の様子

導入した
非常用自家発電機