



## 第 946 号 ミニかわら版

令和 7 年 6 月 1 日

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

ヤマダ総合公認会計士事務所  
代表 山田良平

〒124-0012

東京都葛飾区立石 1-12-11 ヤマダビル

TEL:03-3694-6091

FAX:03-3691-6680

### 経済産業省・中小企業庁、2025年度版中小企業白書等を公表

経済産業省・中小企業庁は、2025年版中小企業白書等を公表しました。2025年版中小企業白書(以下、同白書)では、激変する環境において、中小企業・小規模事業者が課題を乗り越え、成長・持続的発展を遂げるに当たって重要とされる「経営力」に焦点を当て、事例を交えつつ分析を行いました、としています。

同白書のポイントとしては、令和6年度は円安・物価高が継続し、30年ぶりに「金利のある時代」が到来しましたが、物価、金利、人件費の上昇と、構造的な人手不足に直面する今こそ、積極的な設備投資・デジタル化と、適切な価格設定・価格転嫁の推進により、付加価値や労働生産性を高める経営に転換していく必要があります、としています。

そして、中小企業・小規模事業者の成長・持続的発展に向けての有効な取り組みとして、経営者が、自らが置かれている状況と方向性を把握し、的確な対策を打つ力としての「経営力」が重要であり、本白書では「経営力」について3つの観点から分析を行いましたとして、以下の観点をあげています。

- A. 個人特性面:異業種・広域ネットワークで他の経営者と交流し、学び直しに取り組む経営者の成長意欲の高さは業績向上に寄与する。
- B. 戦略策定面:経営計画策定・実行、差別化や市場環境を意識した適切な価格設定を行う戦略的経営は業績向上や賃上げ・投資を促進する。
- C. 組織人材面:経営理念、業績・経営情報の共有を重視するオープンな経営は業績向上に寄与する。賃上げ、社内コミュニケーション円滑化、働き方・職場環境改善など、従業員を大切にする人材経営は従業員の確保・維持に貢献する。

その上で、中小企業では、売上高規模ごとに異なる「成長の壁」の打破が必要となります。成長の加速段階では、経営者にないスキルを持つ補完型人材の確保や、経営者の職務権限分散による一人経営体制の克服が重要であり、売上高100億円以上では、拡大する組織を経営者と共に支える経営人材やDX人材の確保が重要です。また、企業規模拡大には、積極的なM&Aやイノベーション、海外展開の推進が有効な手段となり得ます、としています。

一方、小規模事業者では、事業規模・商圈に限られる中、差別化による独自の強みの創出が重要であり、また、経営計画策定等を通じ、経営者のリテラシーを高め、経営の振り返りと改善のサイクルを通じた「経営の自走化」を目指すことも重要です。加えて、地域の社会課題解決事業を担うビジネスの推進も期待されています、としています。

\*詳細は以下の資料をご覧ください

「2025年版中小企業白書・小規模企業白書の概要(中小企業庁 調査室)」 2025年4月

<https://www.meti.go.jp/press/2025/04/20250425001/20250425001-1r.pdf>

