

調査2025年6月

NBC会員アンケート調査結果

・調査名：「R7政策提言委員会 NBC会員アンケート」

・調査の目的：

本調査は、今後NBCとして政策提言を推進するにあたり、現時点での会員の皆様の経営課題認識や政策への期待を知ることがを目的として実施しました

・調査時期： 2025年5月30日～2025年6月6日

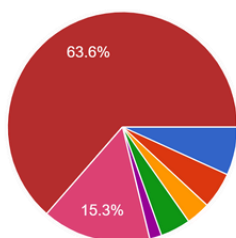
・調査の進め方： 会員に対するWeb質問紙調査

・回答数： 118件／934人

（118件の回答のうち、代表取締役（社長・CEO含む）による回答が87件、約4分の3）

01. あなたの会社の主な業種をお答えください。

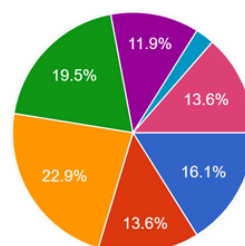
118 件の回答



63.6%が「その他サービス業」。次に多いのは「情報通信業」15.3%

02. あなたの会社の業歴をお答えください。

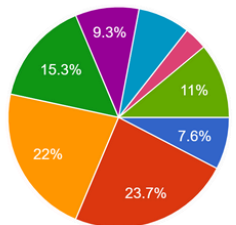
118 件の回答



21年超の企業が約半数。5年以下の「スタートアップ」は16%に過ぎない

03. あなたの会社の資本金をお答えください。

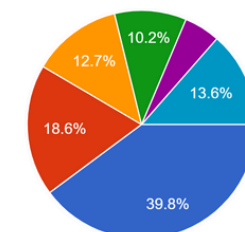
118 件の回答



資本金1000万円以下が過半数、5000万円超は22%

04. あなたの会社の従業員数をお答えください。

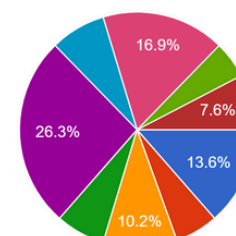
118 件の回答



5人以下が40%、100人以下と合わせて80%

05. あなたの会社の昨年度の売上高をお答えください。

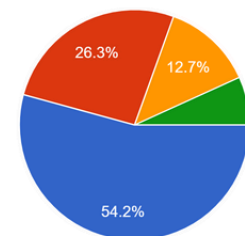
118 件の回答



1千万円未満
1千万円～3千万円未満
3千万円～5千万円未満
5千万円～1億円未満
1億円～5億円未満
5億円～10億円未満
10億円～50億円未満
50億円～100億円未満
100億円以上

06. ここから3年間の、あなたの会社の属する業界の景気動向をお答えください。

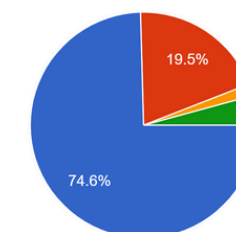
118 件の回答



拡大見込み
現状維持
縮小見込み
わからない

07. ここから3年間の、あなたの会社の売上げ高の見込みをお答えください。

118 件の回答

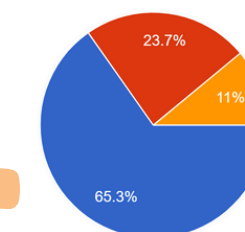


拡大見込み
現状維持
縮小見込み
わからない

経常利益、売上高とも拡大傾向

08. 今期の経常利益は、前期と比べてどうなりそうですか。

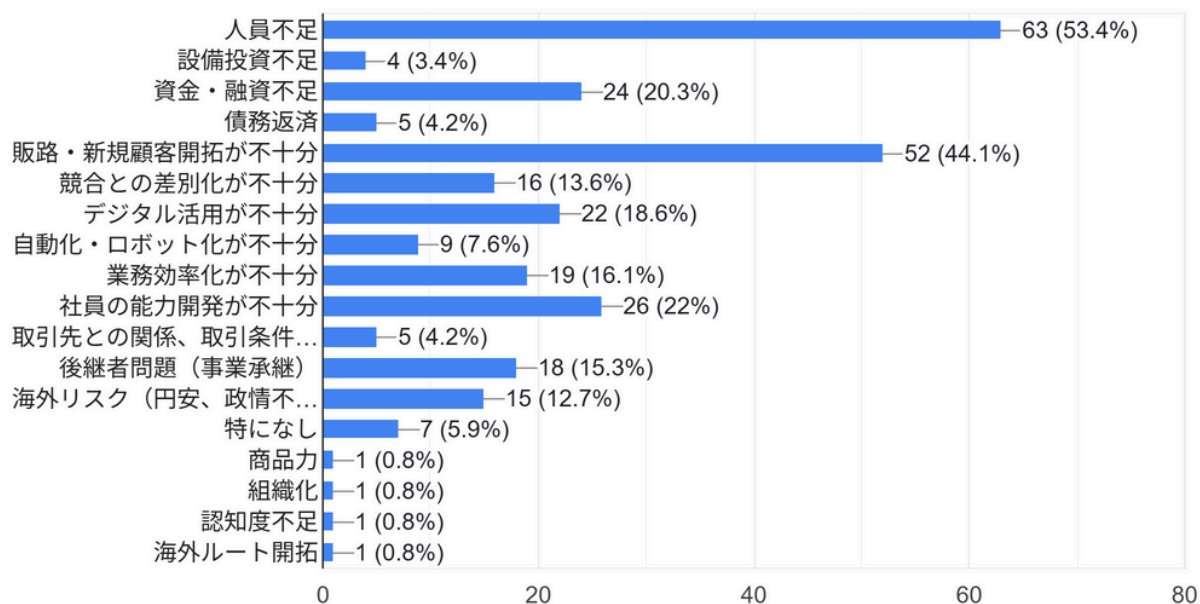
118 件の回答



増加
あまり変わらない
減少

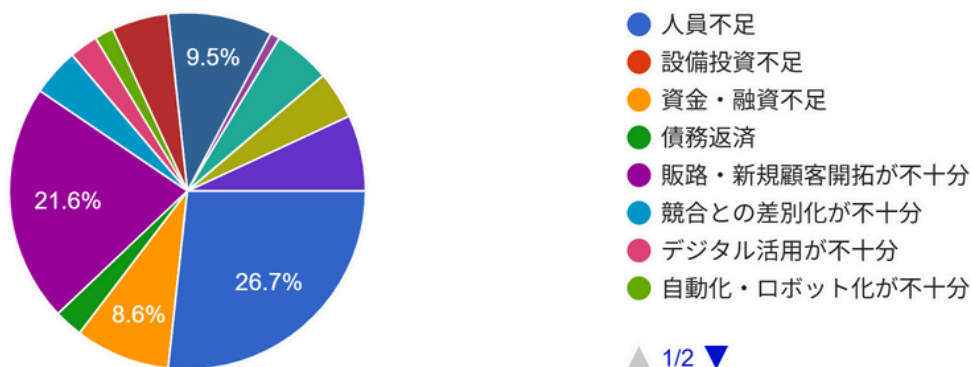
09. 現在、あなたの会社が抱えている経営上の課題を3つまで選んでください。

118 件の回答

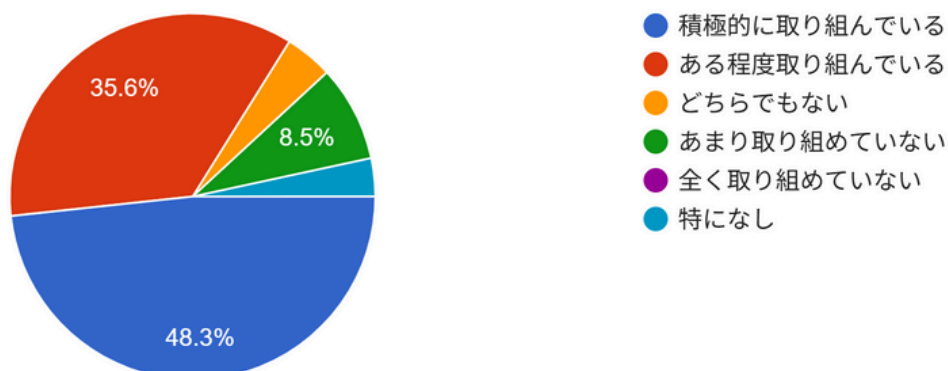


「人員不足」(53.4%)「能力開発が不十分」(22.0%)、「後継者問題」(15.3%)と合わせ、人材に関する課題感が浮き彫りに
「販路・新規顧客開拓が不十分」(44.1%)、「資金・融資が不足」(20.3%)等が上位。
DXについての課題意識はあるものの、限定的

10. 前項で回答いただいた3つの経営課題のなかで、もっとも深刻だと考える課題はどれですか。1つだけ選択してください。



11. 上記のあなたがもっとも深刻だと考える経営上の課題について、解消に向けた取組をどの程度行っていますか。



「積極的に取り組んでいる」「ある程度取り組んでいる」で計84%
「あまり取り組めていない」が約1割

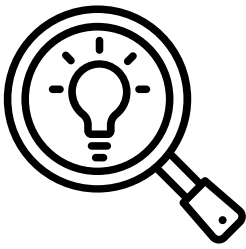
経営課題に取り組めない理由

その問題に対する専門家がない
長期デフレの影響で高収益体制ができておらず後継へつなぐ人材が確保できていない
タイミングの問題（もう少し先に実施）
手法分らず
アメリカの関税策などは日々流動的なので、今は様子見
難しい課題なので様々なアドバイスを受けながら検討している為
人員不足と、中小企業は社長のやる仕事が多すぎると思います。
後継者を決めれていない
自動化、ロボット化するほどの数量ではないとの現場従業員の意見。何を自動化するのかによるが、1年後には使えなくなるシステムもあり、変化が激しい
事業を若手に承継していきたいが、その社員に後進を育てる気もなければ、その若手の採用自体もできていない

「やるが多すぎて手を付けられない」「現場の理解・協力不足」
「その分野の専門家がない」「手法がわからない」など、苦しい状況が見て取れる結果

具体的な課題（自由記述）主な分類と代表意見

コメントタイプ分類	代表的なコメント（一部編集あり）
人材の確保・育成・組織体制の強化	「優秀な人材の獲得・定着・育成による付加価値の向上」「採用力アップのためのオフィス移転先確保」 「専門性ある業務なのでスタッフの育成に時間がかかる」
資金調達・キャッシュフロー・資金繰り	「資金調達が追いつかない」「事業拡大期に入り、キャッシュフローが苦しい状況」「新規開拓のための人材確保が資金繰りに厳しい」
営業力・販路開拓・売上拡大	「受注量の安定化と受注金額の拡大について、営業施策と営業マネジメントに課題があります」「営業の出来る人材が居ない」「営業の属人性」
DX推進・業務効率化	「DXによる生産性の向上」「業界固有の課題解決に対するDX・デジタル対策に関するサービス強化をしているが、遅滞している」「業務効率改善が課題」
海外展開・国際要因への対応	「海外からの売り上げ拡大」「最近の世界情勢の影響で…中国の新品が開発途上国に流入し、日本の中古製品の需要が減少」「海外人材」
マーケティング・顧客獲得・広報	「安価で確実に成果の得るマーケティング」「個人ユーザーに対して認知度不足」「安定的に見込み客を獲得する手法が未開発」
高齢化対応・次世代への承継	「①離職率が低く(良い事です)が)社員の高齢化対策が難しい②新入社員の確保が困難」「あと3年は代表者として経営するが、持続可能な経営にするために次をどうするか悩んでいる」「現在の職員がいるうちに増員を計る」
外部環境（原材料高騰・規制・サプライチェーン等）	「物価高騰に対しての社員給与を上げることが難しい点」「協力業者（サプライチェーン）不足による工事能力の限界」「GX分野における新素材の普及に向けて、日本はレギュレーションの対応が不十分」



Findings

売上げ、収益拡大傾向だが

回答者の60%が20人以下の小規模企業、売り上げ5億円未満

社員の育成や人材確保に労力を割く余裕は少ないと思われる

その結果、人員と能力が不足し販路や新規の拡大ができない

デジタルの活用まで手が回らないという結果になっていると推察
スキルやノウハウを属人的にせず、組織力を高めることも課題

しかし企業単体ではその余裕もなく、その解消策が求められる