

ラクスル、「中小企業の経営課題に関する実態調査」を実施 売上向上や業務効率化の施策を阻む、構造的課題が明らかに ～第1回 調査結果サマリー～

ラクスル株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 グループCEO:永見 世央、以下当社)は、「End-to-Endで中小企業の経営課題を解決するテクノロジープラットフォーム」の構築に向けて、全国の従業員数2～100名規模の中小企業の経営者・幹部300名を対象に、中小企業の経営課題に関する実態調査を実施しました。

その結果、売上向上や業務効率化の施策を打ちながらも成果につながらない背景に、構造的な課題があることが明らかになりました。本調査の詳細は全5回に分けてお伝えします。第1回となる本リリースでは、調査結果のサマリーをご紹介します。




ラクスル、 「中小企業の経営課題に関する調査」 を実施



中小企業の経営課題に関する実態調査 / 調査結果サマリー | 第1回 (全5回)

■ 調査結果サマリー



調査結果サマリー

- 01 事業が「停滞」もしくは「縮小」している企業が**40.0%**、「成長」している企業は**15.3%のみ**
- 02 売上向上のための取り組みを実施した企業のうち、**57.4%**が「成果なし」
- 03 経営者・幹部の**52.3%**が、本来注力すべき「戦略を考える時間」を十分に確保できていない
- 04 人手不足が原因で、本来得られたはずの「商談・受注を逃した経験」がある企業は**88.1%**
- 05 ITツールの導入で、「かえって『管理の手間』や『作業の複雑さ』が増した」企業は**49.5%**
- 06 社外の相談相手が「十分にいない」と感じる経営者・幹部は、**85.0%**

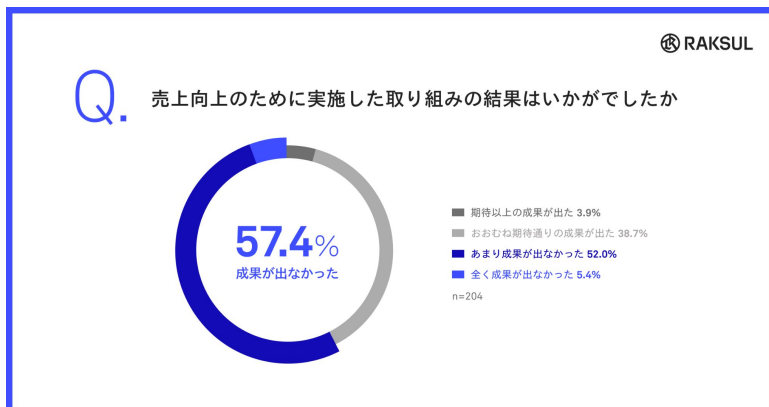
現在、中小企業は国内の企業全体の約99.7%を占めています。従業員数2~100名規模の企業の経営者・幹部を対象に行った今回の調査からその実態を見ると、自社の事業が「停滞している」と答えた企業が30.3%、「縮小している」と答えた企業が9.7%と、全体の4割が後退局面にあります。また、多くの中小企業で「施策を打っても成果が出ない」「人手不足で商談機会を逃している」といった状況に陥っていることが分かりました。

しかし、これらの根本原因は個々の企業の努力不足ではなく、仕組みづくりや時間・リソースを確保できる環境、社外の相談相手の存在といった「経営を前進させるためのインフラ」が十分に整っていないという構造的な問題に起因することが、本調査結果で浮き彫りになりました。

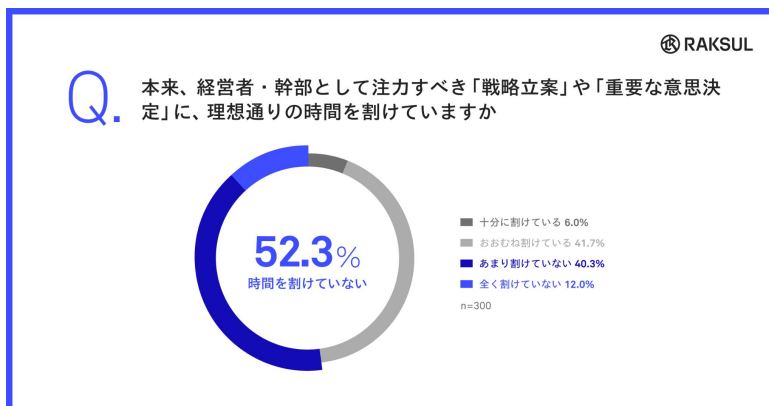
当社はこの課題に対処すべく、「End-to-Endで中小企業の経営課題を解決するテクノロジープラットフォーム」の構築に取り組んでいます。印刷物をはじめとする調達・販促領域のみならず、法人向け銀行サービスの提供や営業・マーケティング領域のサービスの拡充を通じて、中小企業の包括的な支援を目指しています。

■ 調査結果詳細

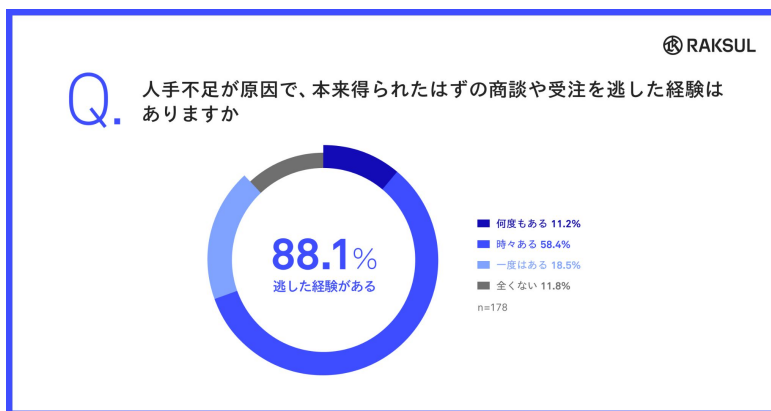
売上向上のために何らかの取り組みを行った企業に対して、「取り組みの結果はいかがでしたか」という質問をしたところ、「期待以上の成果が出た」「おおむね期待通りの成果が出た」と回答した割合は42.6%にとどまり、57.4%が「あまり成果が出なかった」「全く成果が出なかった」と回答しました。施策を打っても、半数以上が成果につながっていないことが明らかになりました。



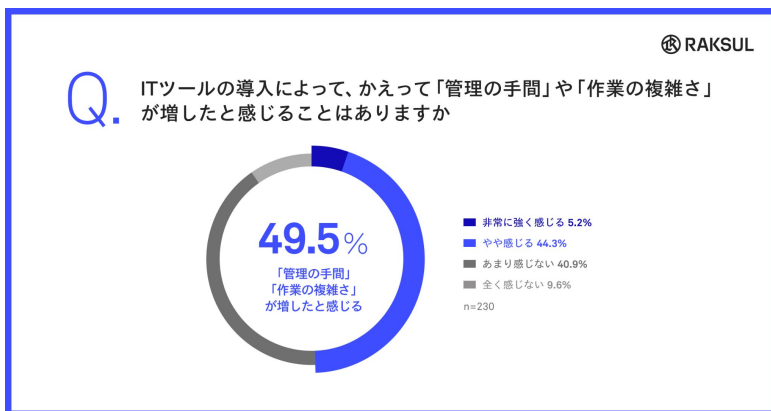
「本来、経営者・幹部として注力すべき『戦略立案』や『重要な意思決定』に、理想通りの時間を割けていますか」という質問に対し、「あまり割けていない」「全く割けていない」の合計が52.3%を占めました。経営者・幹部の過半数が、企業経営において重要な戦略思考の時間を確保できていない実態が浮かび上がりました。



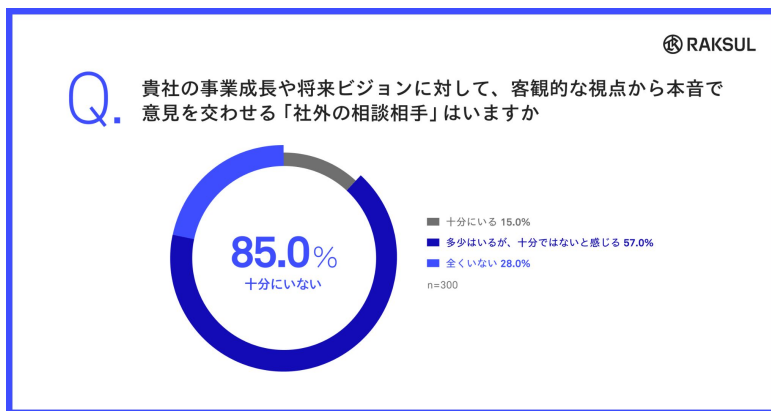
「人手不足が原因で、本来得られたはずの商談や受注を逃した経験はありますか」という質問に対して、「何度もある」「時々ある」「一度はある」の合計が88.1%にのびりました。人手不足による機会損失は、大多数の中小企業が経験している構造的な問題であることが分かりました。



「ITツールの導入によって、かえって『管理の手間』や『作業の複雑さ』が増したと感じることはありますか」という質問では、「非常に強く感じる」「やや感じる」の合計が49.5%と約半数に達しました。ITツールを導入しても業務効率化が進むどころか、手間が増えたと感じている企業が多く、単にツールを導入するだけでは生産性の向上への課題解決にはつながらない実態が浮き彫りになりました。



「貴社の事業成長や将来ビジョンに対して、客観的な視点から本音で意見を交わせる『社外の相談相手』はいますか」という質問には、「多少はあるが十分ではない」「全くいない」の合計が85.0%にのびました。「十分にいる」と回答したのはわずか15.0%にとどまり、中小企業の経営者・幹部の多くが、相談相手の不足を感じていることが分かりました。



以上、本リリースでは調査結果のサマリーをご紹介しました。
第2回では、「経営者の時間がどのように奪われているか」をテーマに、詳細をお伝えします。

■ 調査概要

調査期間 : 2026年2月19日～2026年2月24日
対象者 : 従業員数2～100名の中小企業経営者・幹部 300名
調査方法 : 第三者機関インターネット調査

■ 利用条件

情報の出典元として「ラクスル株式会社」の名前を明記してください。

【RAKSULグループ 会社概要】

当社は、「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」という企業ビジョンのもと、「End-to-Endで中小企業の経営課題を解決するテクノロジープラットフォーム」を目指し、事業運営をしています。
従来の「モノ」を中心とした事業領域にとどまらず、企業経営における「ヒト・モノ・カネ」すべての管理領域でのサービス提供を通じて、日本企業の約99.7%を占める中小企業の包括的な経営課題解決を実現してまいります。

名称:ラクスル株式会社

所在地:東京都港区麻布台一丁目3番1号 麻布台ヒルズ 森JPタワー 19階

代表取締役社長 グループCEO:永見 世央

設立年月日:2009年9月1日

コーポレートサイト:<https://corp.raksul.com/>

運営サービス一覧:<https://corp.raksul.com/services/>

お問合せ:<https://corp.raksul.com/contact/>

【本件に関するお問い合わせ】

ラクスル株式会社 広報:福本・星・岩淵

TEL:03-6629-4892(広報) FAX:050-3606-0419 Mail:pr@raksul.com