

中小企業経営者の85.0%は「社外の相談相手が十分にいない」 相談相手の有無が、時間の確保・仕組み化・成果など多方面に影響 ～中小企業の経営課題に関する実態調査 第5回～

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、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。

本調査の結果詳細について、全5回に分けてご紹介しています。最終回となる第5回のテーマは、「社外の相談相手・伴走者」の必要性です。



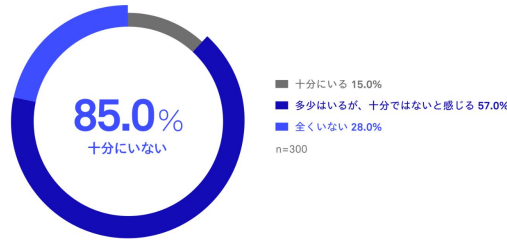
■ 調査結果詳細

本調査の第4回では、ITツール導入をはじめとする業務効率化を試みても、仕組みがなければ効果的に機能しない傾向が見られることをお伝えしました。突き詰めると、経営者の時間確保も仕組み化もうまく進まない企業に共通する課題のひとつが浮かび上がってきました。それは、「経営者が一人で抱えている」ということです。実際に、社外の相談相手が「全くいない」企業における「売上向上のための取り組みで成果が出た割合」はわずか17.9%。相談相手が「十分にいる」企業の68.8%と比べて、4倍近い差があることが明らかになりました。

1. 社外の相談相手が「十分にいる」のは、わずか15.0%

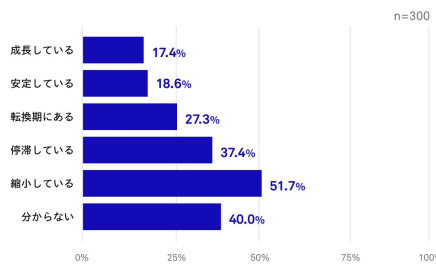
「貴社の事業成長や将来ビジョンに対して、客観的な視点から本音で意見を交わせる『社外の相談相手』はいますか」という質問をしたところ、「十分にいる」と答えたのはわずか15.0%。「全くいない」が28.0%、「多少はいるが、十分ではないと感じる」が57.0%と、全体の85.0%が相談相手の不足を感じています。

Q. 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



また、事業成長フェーズ別に見てみると、停滞している企業では相談相手が「全くいない」割合が37.4%、縮小している企業では51.7%と過半数に達します。この結果から、事業が後退するほど孤立が深まる、あるいは孤立が後退を加速させる構造が見えます。

Q. 自社の事業成長フェーズ別、「社外の相談相手が全くいない」割合

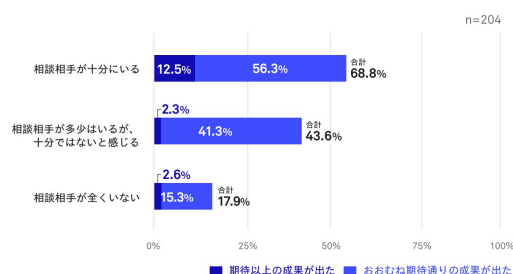


2. 相談相手の有無が、経営のさまざまな側面に影響

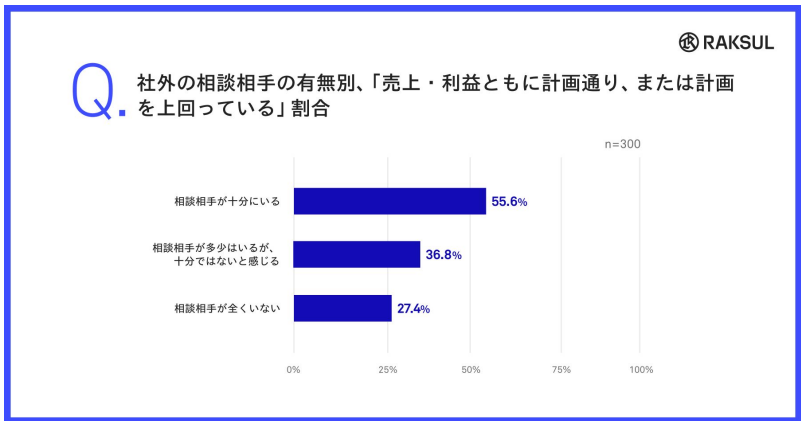
社外の相談相手の有無は、経営のあらゆる側面に影響している可能性が示唆されました。以下、本調査で測ったそれぞれの指標で見ていきます。

「売上向上のために、これまで強化・改善の取り組みを実施した」企業のなかで、その取り組みの結果として「期待以上の成果が出た」もしくは「おおむね期待通りの成果が出た」と回答した割合は、相談相手が「十分にいる」層では68.8%だったのに対し、「全くいない」層では17.9%と約4倍の差が見られました。

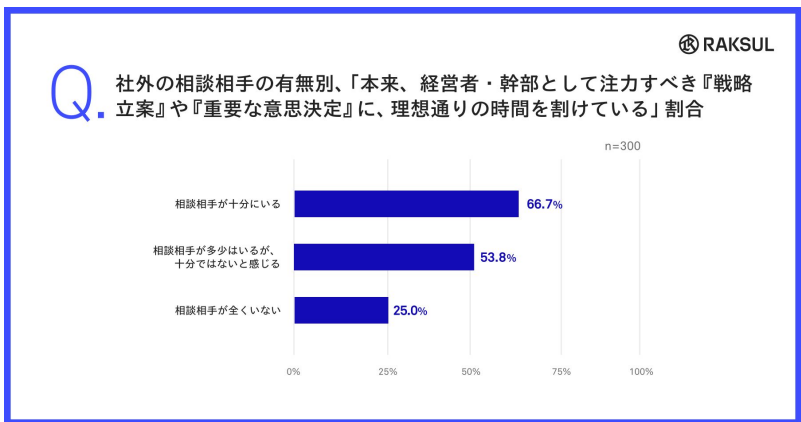
Q. 社外の相談相手の有無別、「売上向上のための取り組みで成果が出た」割合



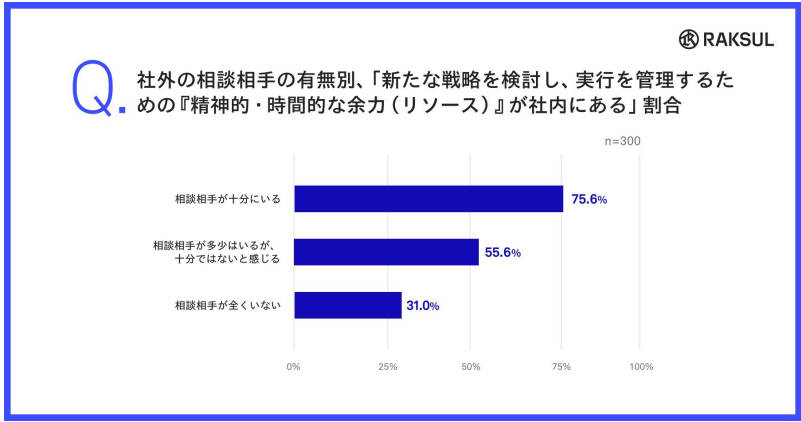
「現在、貴社の売上・利益は、事業計画・想定通りに推移していますか」という質問に関して、「売上・利益ともに計画通り、または計画を上回っている」と回答した割合は、社外の相談相手が「十分にいる」層では55.6%だったのに対し、「全くいない」層では27.4%と約2倍の差がありました。施策の成果だけでなく、事業計画の達成状況にも相談相手の有無が影響している可能性が見取れます。



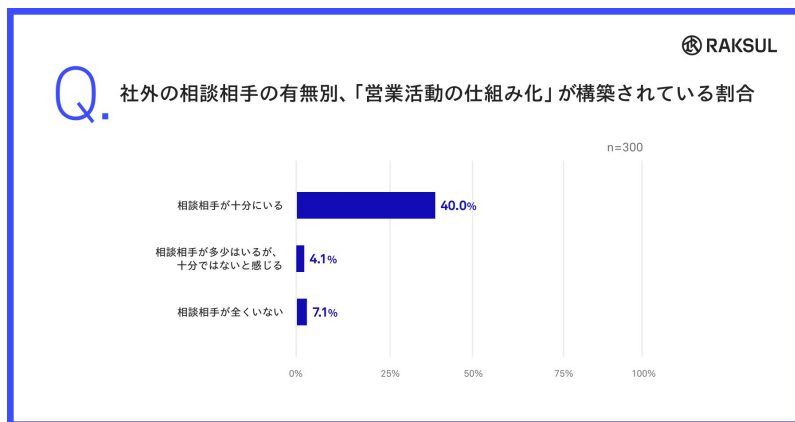
「本来、経営者・幹部として注力すべき『戦略立案』や『重要な意思決定』に、理想通りの時間を割けていますか」という質問に関して、「十分に割けている」と回答した割合は、社外の相談相手が「十分にいる」層では66.7%だったのに対し「全くいない」層では25.0%と、ここでも約2.7倍の差が見られました。



「新たな戦略を検討し、実行を管理するための『精神的・時間的な余力（リソース）』は社内にありますか」という質問に関して、「十分にある」もしくは「ある程度ある」と回答した割合は、社外の相談相手が「十分にいる」層では75.6%だったのに対し、「全くいない」層では31.0%と約2.4倍の差がありました。



「営業活動において、属人性を排除した『再現性のある仕組み』は構築されていますか」という質問に関して、「構築されている」と回答した割合は、社外の相談相手が「十分にいる」層では40.0%に対し、「全くいない」層では7.1%と約6倍の差があります。



これまで、**第3回**では人手不足を抱える中小企業の76.4%が「仕組み化の必要性」を実感していること、**第4回**では中小企業の89.6%が「営業を仕組み化できていない」ことをお伝えしてきました。

仕組みの設計は「何から、どのように設計すれば良いかわからない」という壁に直面しがちで、仕組み化の重要性を認識しながらも大多数が未構築のままという現実があります。相談相手がいることで「何から手をつけるか」の優先順位が定まり、仕組み化への着手につながっていると考えられるのではないのでしょうか。

3. 社外の相談相手を持つことが、経営の景色を変える起点となり得る

施策成果・計画達成・戦略時間・余力・仕組み化といった指標のすべてで、社外の相談相手が「十分にいる」企業と「全くいない」企業の間には大きな差が見られました。客観的な視点を持つ伴走者の存在が、第2回から第4回で取り上げた多方面の課題にも横断的に影響をもたらしている可能性が見て取れます。一人で抱え込まず、一緒に考えてくれる存在を持つことが、経営の景色を変えるひとつの起点となるのではないのでしょうか。

本調査結果からも見えてくる中小企業の経営課題に対し、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」の構築に取り組んでいます。祖業であるネット印刷サービスをはじめとする調達・集客支援サービスの枠を超え、中小企業の経営を前進させるためのインフラを包括的に提供していきます。

その一環として、昨年末より中小企業向け金融サービス「ラクスルバンク」を始動しています。また、今回の調査では、社外の相談相手を持つ企業ほど営業活動の仕組み化が進んでいる傾向も見られました。こうした課題に対する支援として、中小企業に特化した営業BPOサービス「ラクスルアポ代行」および、営業プラットフォーム「ラクスルセールスコネクト」を開始いたしました。

今後もマーケティング戦略支援サービスなど、中小企業の経営に伴走する各種BPO等のサービス提供を進めてまいります。

■ ラクスルアポ代行について

初期費用・月額固定費不要の完全成果報酬型BtoBアポイント獲得支援サービスです。ターゲットリストの選定から架電までを一貫して代行し、商談が確定したアポイントのみを通話録音データ付きで提供。月1件から利用でき、発注件数も柔軟に調整できるため、限られた営業リソースで効率的な新規開拓を実現します。

サイトURL：<https://bpo-appointment.raksul.com/>

■ ラクスルセールスコネクトについて

SFA/CRMと架電・録音・文字起こし・要約などの営業活動に必要な機能を1画面に集約した、営業基盤サービスです。顧客との会話データや営業活動を可視化・蓄積することで、営業活動の量と質の向上を支援します。また、営業BPOサービス「ラクスルアポ代行」とシームレスに連携でき、アポイント獲得から営業活動の管理・改善までを一気通貫で実現します。

サイトURL：<https://raksul-sales-connect.hp.peraichi.com/>

■ 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。

■ 本調査の関連リリース

第1回（調査結果サマリー）：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000532.000010550.html>

第2回（経営者の「時間の構造問題」編）：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000535.000010550.html>

第3回（人手不足による機会損失の現状編）：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000538.000010550.html>

第4回（「仕組み化」の重要性編）：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000541.000010550.html>

【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