



2025 年 10 月 17 日(金)

小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F

TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4 階

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

2025 年中小企業白書を読み解く 成長企業の連鎖反応

スケールアップは経済の起爆剤

「売上を 10 億円に」「従業員を 50 人に」——そんな未来像を描く中小企業経営者にとって、今の成長がどこまで社会に波及しているか、改めて知る価値があります。2025 年版中小企業白書では、スケールアップを果たした企業は、従業員一人あたりの売上や人件費が高まり、待遇改善と生産性向上を同時に実現していると分析されています。特に、従業員規模の拡大が地域の雇用や所得水準に好影響をもたらし、企業成長が社会全体の活力につながっていく構図が浮き彫りになっています。

地元調達で地域とともに伸びる

企業が大きくなると、仕入先との関係にも変化が生まれます。白書によると、売上高 10 億円超～50 億円以下の企業が最も域内仕入率が高く、地域密着型のサプライチェーンを構築している実態が明らかになっています。これは、発注先や外注先への波及効果を通じて、地元企業を巻き込んだ成長の好循環を生み出していることを意味します。「一社の成長が他社の受注を増やす」というリアルな構造は、地元経済の底上げにもつながっているのです。

輸出という次の壁を越える

売上規模の拡大は、販路の拡大にも直結しています。白書によれば、売上高 100 億円以上の企業では 39.1%が輸出に取り組んでおり、海外需要の獲得が新たな成長の原動力となっていることが示されています。特に輸出企業では研究開発が活発で、競争力ある製品づくりを背景にグローバル市場へ打って出ています。中小企業であっても、販路開拓や技術強化を通じて世界に挑むフェーズに来ているのです。

すべての鍵は経営者の意思にあり

成長の要は経営者の学びと行動にあります。売上や利益の拡大を明確に目指す企業ほど、経営者がリスキリングや異業種ネットワークに積極的に関わっていることが白書で示されています。変化を恐れず、新たな知識やつながりを得ることが、企業と地域の未来を切り拓く力になる。だからこそ、経営者が一歩踏み出すことに、大きな意味があるのです。



地域と共に伸びて、グローバル市場を目指してみませんか