

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

◆テーマ:2025年中小企業はどう動くべきか

現在の日本では様々な社会的変化とともに
今後50年に渡り大きく影響を及ぼすであろう
日本経済の大きな経済構造の変化が起こっています。

それに対して中小、スモール企業はどう対処するべきなのか
4回に分けて論考し今回は最終回となります。

【済】第1回 停滞期を経て、高度経済成長に匹敵する大きなトレンドが動き出している

【済】第2回 社会を動かすのは誰だ！これからの世論をリードするもの

【済】第3回 世界的なマーケティングトレンドの変化、最新事情

◆第4回 2025年中小、スモール企業はこう動け

~~~~~  
第4回 2025年中小、スモール企業はこう動け

【目次】

■はじめに

■社会構造の変化と中小企業への影響

■企業の進化に不可欠な3つのポイント

■AIとデジタルマーケティングの進化

■具体的なアクションプラン

■まとめ

■はじめに

2025年、日本の中小企業、特にスモール企業は、  
社会構造の変化に適応しながら生き残るための戦略を求められています。

超円安、国際紛争、デジタル化の進展、AI 技術の革新、地球環境の激変などが相まって、経営環境は劇的に変化しています。

この変化の波を乗り越えるために、企業はどのように進化し、AI の導入を進め、対応策を打つべきなのでしょう。

本記事では、中小・スモール企業が今後取るべき戦略について具体的に考察します。

## ■社会構造の変化と中小企業への影響

### 1. 少子高齢化と労働力不足

日本の労働人口は減少し続けており、特に地方の中小企業にとって人材確保が課題となっています。人手不足に対応するためには、業務の自動化やリモートワークの活用が不可欠です。

### 2. 超円安時代の到来

円安が続くことで、輸入コストが増加し、仕入れ価格が上昇しています。これに対して、日本の中小企業は国内調達や価格転嫁の工夫を進める必要があります。一方で、円安は輸出企業や訪日観光業にとっては追い風となるため、海外市場向けのビジネスモデルを検討するののも一つの手段です。

### 3. DX(デジタルトランスフォーメーション)の加速

社会全体のデジタル化が進み、DX 対応が急務となっています。経営の効率化、マーケティングの自動化、クラウド技術の導入などが、中小企業の競争力を左右する時代です。

## ■企業の進化に不可欠な 3 つのポイント

### 1. AI の活用で業務効率化を加速

AI はもはや大企業だけのものではありません。スモール企業でも AI を活用することで、業務効率を向上させ、少人数での運営が可能になります。

- ・ 生成 AI の活用: 営業メールの自動作成、マーケティングコンテンツの生成
- ・ AI チャットボット: 顧客対応の自動化
- ・ データ分析の最適化: 市場動向の予測や、顧客データの活用

AIを導入することで、競争力を大きく向上させることが可能です。

## 2. グローバル市場を見据えた戦略

円安の影響を受け、日本の製品やサービスの国際競争力が高まっています。  
スモール企業こそ、海外市場に目を向けるべきです。

- ・越境 EC の活用:日本製品の需要は世界中に存在する
- ・現地パートナーとの提携:海外進出のリスクを分散
- ・観光業との連携:訪日外国人向けの商品・サービス展開

## 3. 変化への対応力を高める組織づくり

変化が激しい時代には、柔軟な組織が必要です。

- ・社内教育の強化:DX・AIに対応できる人材育成
- ・クラウドツールの活用:リモートワークや業務の効率化
- ・アジャイル経営:市場の変化に応じた素早い意思決定

## ■AIとデジタルマーケティングの進化

情報過多の時代では、消費者のアテンション(注意)をいかに引きつけるかが重要になります。

- ・AIDMAの進化:従来の Attention, Interest, Desire, Memory, Action から、
- ・DISAS(Discovery, Interest, Search, Action, Share)
- ・VISAS(View, Interest, Search, Action, Share)
- ・SIPS(Sympathize, Identify, Participate, Share) などの新モデルへ移行。

特に、

- ・映像を活用したマーケティング:「TVなどの映像は常に画面を変化させ続け、視聴者にどんどん刺激を与える」
- ・SNSを活用したプロモーション:消費者とのコミュニケーションを重視

こうした進化を取り入れることで、より効果的なマーケティングを実施できます。

## ■具体的なアクションプラン

2025年以降のスモール企業は、以下の対応を進めることで競争力を維持・強化できます。

## 1. AI 活用の拡大

- ・ 生成 AI を活用したマーケティングの自動化
- ・ AI チャットボットでの顧客対応
- ・ データ分析の最適化

## 2. デジタルマーケティングの強化

- ・ SNS、YouTube、TikTok などの映像コンテンツを活用
- ・ 消費者との双方向コミュニケーションの強化

## 3. 海外市場への対応

- ・ 越境 EC を活用した販売戦略
- ・ 訪日外国人向けの商品開発
- ・ グローバルサプライチェーンの最適化

## 4. 組織の柔軟性強化

- ・ DX 人材の育成
- ・ クラウドツールを活用した業務効率化
- ・ 市場変化に即応できる経営判断の仕組み作り

### ■まとめ

社会構造の変化、超円安、AI 技術の進化など、2025 年の経営環境は激動の時代に突入しています。中小・スモール企業が生き残るためには、

1. AI の導入で業務効率化を図る
2. デジタルマーケティングを駆使し、新しい市場を開拓する
3. 変化に柔軟に対応できる組織を作る
4. 海外市場への適応を進める

これらの対応を進めることが求められます。

しかし、小規模企業が1社で取組むのは、  
問題解決力の「資金・人財」面から無理がありますので、  
商工会議所・メインバンクや、同志的結合の民間機関とJB(ジョイント・ビジネス)を組んで、  
情報の制度を高めて、経営課題を解決するのが現実的です、  
課題をお持ちの方はご相談ください。

未来を恐れるのではなく、変化を受け入れ、それをビジネスチャンスと捉える。  
2025年、日本のスモール企業が進化を遂げる時が来ています。

編集長 岩下一智 (株)I&C・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

いかがでしたでしょうか、お楽しみいただけましたか？

以上を持ちまして、ご好評をいただきました

◆テーマ:2025年中小企業はどう動くべきか

は終了いたします。

次回からは

◆中小企業経営者列伝、第15弾。4回シリーズ

高校中退やんちゃ社長が一念発起  
社会人向けビジネススクールを卒業

5次下請けから這い上がりMBAも取得

男なら、

死ぬ時には生まれた時よりも世の中を良くして逝こうじゃないか。

ラックス建設株式会社 代表取締役 山田 哲矢氏

の第1回目をお送りする予定です

お楽しみに！

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍&オンデマンド版

「理念経営道実戦教本」25年3月発売予定・・・予価：5000円(税込み)

B5版 約180頁

委細はHP等でご案内いたします。

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart_gaia_gi@hosbiz.net

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく申し上げます。

次回、第 684 号・

◆中小企業経営者列伝、第 15 弾。4 回シリーズ

高校中退やんちゃ社長が一念発起
社会人向けビジネススクールを卒業

5 次下請けから這い上がり MBA も取得

男なら、

死ぬ時には生まれた時よりも世の中を良くして逝こうじゃないか。

ラックス建設株式会社 代表取締役 山田 哲矢氏

の第 1 回目を、25・02・07(金)にお届けする予定ですので、
楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、
私たちは「世のため・人のため」になれない。
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50 年の経営支援家人生の集大成 第 1 弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株) I&C・HosBiz センタ・執行役員
マーケット・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC