

平成不況下での中小企業財務

——DOR企業の経営実態——

菊地 進

(立教大学)

はじめに

1997年10月に、『同友会景況調査』（四半期、通称DOR調査、ここではDOR定期調査と略す）の委嘱企業を対象に、『経営実態調査』（以下、97年DOR特別調査とする）が実施された。DORの特別調査としては、これまでに、92年労働時間調査、93年金融問題調査、94年価格動向調査、95年規制緩和問題調査などがあり、その都度タイムリーなテーマが選ばれてきた。今回の問題設定は、「中小企業が大企業の景気回復から取り残されているという厳しい経営環境のなかでその打開策を探ること」に求められた。そのため、経営の変化に関する調査のみならず、貸借対照表概要、損益計算書概要、費用構成概要といった財務に関する質問項目も設けられ、これまでの特別調査に比べ、回答上の負担は格段に増すことになった。しかし、それだからといってこの部分の記入状況が悪くなるということはなく、他の質問項目に劣らぬだけの記入率（90%前後）に達し、回答企業の熱意ある姿勢が確認されるところとなった。郵送の調査で財務概要がこれだけきちんと記入されてくるというのは大変珍しいことである。

そして、こうした財務概要の欄に劣らず記入状況が良好なことで注目されたのが経営戦略についての記述と、中小企業施策についての記述であった。記述回答というのは、記入率が劣るのが普通であるが、今回は記入のないのが珍しいくらいで、定期調査であるDOR調査の記述欄よりはるかに記入率が高く（80%近く）、また、

記述分量も多いことが特徴的であった。このことは、不況の深刻化にたいし、企業家として明確な意見をもたざるをえず、また、それを主張せずにいられぬことを如実に示している。

ところで、今回、貸借対照表概要、損益計算書概要、費用構成概要が調査項目に加えられたのはなぜであろうか。それは、『同友会景況調査（DOR）』（定期調査）の回答企業はどのような企業であり、中小企業の中でどのような位置を占めているのかを明らかにすることが必要な段階にきているからに他ならない。すなわち、『同友会景況調査（DOR）』の景気感度については、かなり注目されるようになってきた。そうになると、今度は、どのような企業が回答しているのかということが問題になってくるのである。こうして、同友会経営者の発言が重みを持って受け止められるようになるためにも、回答企業の姿、位置を明らかにしておくことが必要になってきているのである。

このような状況を踏まえ、本稿では、97年特別調査をもとに、DOR回答企業の姿を主として財務的側面から浮き彫りにすることに努めた。

I 調査の概要

(1) 調査の目的

97年DOR特別調査では、現状の打開策を探るため、「企業経営そのものを過去5年、現在の構造転換の入り口時点までにさかのぼって振り返りながら、今後の経営課題を明確に」することが目標とされた。そのため、売上・出荷の取引

表1 97年DOR特別調査の回答数

		回答数		構成比%		定期調査
		97特別	97IV	97特別	97IV	対97IV比
全 体		620	1,025	100.0	100.0	0.60
業 種 別	建設業	116	211	18.7	20.6	0.55
	製造業	237	349	38.2	34.0	0.68
	流通・商業	189	312	30.5	30.4	0.61
	サービス業	78	140	12.6	13.7	0.56
地 域 別	北海道・東北	131	172	21.1	16.8	0.76
	関東	126	228	20.3	22.2	0.55
	北陸・中部	108	205	17.4	20.0	0.53
	近畿	92	159	14.8	15.5	0.58
	中国・四国	87	114	14.0	11.1	0.76
	九州・沖縄	76	147	12.3	14.3	0.52
規 模 別	20人未満	216	369	34.8	36.0	0.59
	20人以上50人未満	221	371	35.6	36.2	0.60
	50人以上100人未満	119	164	19.2	16.0	0.73
	100人以上	64	85	10.3	8.3	0.75
2 0 業 種 別	総合工事業(官公需中心)	15	14	2.4	1.4	1.07
	総合工事業(民需中心)	39	77	6.3	7.5	0.51
	職別工事業	12	32	1.9	3.1	0.38
	設備工事業	50	88	8.1	8.6	0.57
	食料品等製造業	19	33	3.1	3.2	0.58
	繊維・繊維製品等製造業	11	17	1.8	1.7	0.65
	木材・木製品等製造業	18	26	2.9	2.5	0.69
	印刷・同関連産業	31	53	5.0	5.2	0.58
	化学・化学製品等製造業	31	33	5.0	3.2	0.94
	鉄鋼・非鉄金属製造業	9	18	1.5	1.8	0.50
	金属製品製造業	26	32	4.2	3.1	0.81
	機械器具製造業	65	97	10.5	9.5	0.67
	その他の製造業	12	18	1.9	1.8	0.67
	ソフトウェア製造業	15	22	2.4	2.1	0.68
	運輸通信業	18	31	2.9	3.0	0.58
	卸売業	100	161	16.1	15.7	0.62
小売業	56	89	9.0	8.7	0.63	
飲食業	8	16	1.3	1.6	0.50	
金融・不動産業	7	15	1.1	1.5	0.47	
サービス業	78	140	12.6	13.7	0.56	

注)97特別は97年DOR特別調査、97IVはDOR定期調査の97年第4四半期分である。また、97調査比は、97特別調査の回答数の97IVの回答数に対する比率である。

関係、仕入の取引関係、事業の種類・内容、販売・受注・サービスの価格設定、販売・受注・サービスの取引条件、仕入の取引条件、外注・委託関係、大企業他競合相手への対応策、企業組織、新技術・新商品・新サービスの開発、雇用・人材育

成等について、過去5年間にどのような変化が見られたかを明らかにすることに、第1の大きな調査ポイントがおかれた。その上で、各企業の21世紀に向けた経営戦略ならびにその実現のために重視している課題について記述を含めて

調査が実施されたのである。これらの回答の特徴と分析結果については、本号の各論文で触れられている。

今回の調査では、さらに、「特別調査に回答すること自体が、改めて自社の経営のあり方を計数的に見直すとともにこれからの経営課題を考える適切な機会とする」ことが目標とされた。すなわち、財務状況に関する調査である。ただし、財務状況調査といっても、貸借対照表、損益計算書すべてということではなく、通常、社歴や会社案内で掲載される範囲の科目に限定されている。すなわち、貸借対照表概要の資産の部では、流動資産、固定資産、繰延資産、また、負債ならびに資本の部では、流動負債、固定負債、資本のみである。わずか6項目であるが、それでも、流動比率、固定比率、自己資本比率、長期適合率等の財務比率を導くことができ、流動性・安全性の状況を検討することが可能となる。

他方、損益計算書概要では、売上高、売上原価、一般管理費、経常利益が調査されており、これにより、売上高、総資本、自己資本にたいする経常利益率、営業利益率を導くことができ、収益性の状況を検討することが可能となる。

さらに、今回は、変動費、固定費についても調査が試みられた。上記の流動性・安全性あるいは収益性の比率は、業種や規模の違いによりかなり性格が異なってくるが、それ以上に業種の違いや規模の違いが問題になってくるのが、この変動費、固定費である。官庁統計においても、調査ごとにこの区分に違いが見られるのが普通である。今回のDOR特別調査では、この区分を全面的に回答者に委ねる形をとった。それは、各企業で実際に行われている区分で回答をうる方が実態として意味のある数字がえられると考えたからである。これにより、損益分岐点がどのように把握されているかについておよその見当がつくことになる。

記入率からすると、貸借対照表概要や損益計算書概要が90%前後であったのにたいし、固定費、変動費の欄は80%前後というやや低い割合

にとどまった。しかし、中小企業においては、この額が把握されていないケースも多く、そのことを考えるとむしろ高い記入率であったとみることができる。こうした点の分析は、後に詳しく見ることにして、まず、全体の回答状況を見ておきたい。

(2) 回答の状況

表1は、97年DOR特別調査の回答数をDOR定期調査(97年第4四半期)との対比で見たものである。97年第4四半期とは、特別調査が行われた時の四半期であり、定期調査の回答企業のうち、どの程度の割合が特別調査で回答したかがわかる。今回の特別調査は、設問数が218というように定期調査の4倍近くに上り、また、計数項目も多かったことから、定期調査の回答数を大幅に下回るであろうことは当初より予想されてはいた。

実際の結果を見ると、全体で定期調査比60%の回収率であり、回答の負担度からすると、比較的よく回収されたようにも思われる。とくに製造業の回収率が良く、定期調査比で68%にのぼっている。これにたいし、建設業、サービス業の回収率がやや低く、55%という水準である。このことは、両業種とも企業規模が小さいことが影響していると考えられる。というのは、定期調査比で回収率を見ると、規模別に顕著な差がみられるからである。とくに、50人を超えるかどうか大きな分かれ目となっており、前者は60%以下であるのにたいし、後者では、70%を超える水準になっている。ただし、これを20業種別分類にまでブレイクダウンすると、業種ごとの回収数がぐんと少なくなるため、こうした関係は必ずしも判然としなくなる。

地域別では、北海道・東北、中国・四国の回収率が高かったことが特徴的である。北海道・東北は、平均規模が大きいことが影響していると考えられる。しかし、中国・四国は従業者規模が小さい方である。したがって、回収率の高低は規模の要因のみでなく、調査への取組みの

表2 回答の業種・地域・規模別分布

回答数	合計	業種別				規模別				
		建設業	製造業	流通・商業	サービス業	20人未満	20人以上 50人未満	50人以上 100人未満	100人以上	
全体	620	116	237	189	78	216	221	119	64	
地域別	北海道・東北	131	29	29	54	19	32	52	30	17
	関東	126	23	50	34	19	44	43	26	13
	北陸・中部	108	13	59	28	8	35	43	21	9
	近畿	92	13	42	20	17	39	30	15	8
	中国・四国	87	13	42	26	6	35	31	13	8
	九州・沖縄	76	25	15	27	9	31	22	14	9
規模別	20人未満	216	55	67	54	40				
	20人以上50人未満	221	42	87	71	21				
	50人以上100人未満	119	14	50	43	12				
	100人以上	64	5	33	21	5				

違いといった別の要因によっても大きく規定されていることがわかる。

このように、定期調査との関係で見た回収率に一定のバラツキがあるため、97年特別調査の回答の業種別、地域別、規模別構成は、定期調査のそれと異なる部分をはらむことになる。業種別では、すでに触れたように、製造業が4ポイントほど高くなり、その分、建設業とサービス業が低くなっている。また、地域別では、北海道・東北、中国・四国の割合が高くなり、規模別では、50人以上の割合が高くなっている。細かく見ればこうした違いはあるものの、全体としては、定期調査の回答分布が60%の規模の分布に縮約されたものとみて間違いのないえよう。DOR特別調査の業種・地域・規模のクロス分布については表2に示してある。

なお、97年DOR特別調査では、回答企業の概要を知るため、調査票の冒頭に以下のような設問が設けられた。すなわち、1.会社名、本社の所在地、2.創業年、会社設立年、3.法人代表者の年齢、○代目、4.経営指針（経営理念、経営方針、経営計画）の確立状況、5.資本形態（株式、有限、個人、合資・その他）、資本金の額、6.本社・本店以外の事業所の有無、ある場合の工場数、営業所・支店数、7.グループ経営の有無、行っている場合のグループ全体の会社数、8.本社・工場の土地所有の状況、9.本社・工場の建物所有の状況、10.従業者数（役員、正規従業員、パート、アルバイト、派遣社員、契約社員、下

請）、11.中小企業家同友会への加入年である。

そこで、財務回答の分析に入る前に、以上の回答について概観し、97年DOR特別調査の回答企業の特徴をおさえておくことにしたい。

II 回答企業の概要

(1) 資本形態と資本金

まず、資本形態であるが、表3にあるように、回答企業の91.8%が株式会社であった。内訳は、サービス業が78.2%とやや低い、建設業、製造業は94%台、流通・商業は92.6%とほとんど株式会社形態であった。そうすると、資本金1000万円という法的基準がクリアされているかどうか問題になるが、資本金1000万円未満が5.0%にとどまっていることからわかるように、どの業種においてもこの要件はクリアされていた。

資本形態の地域別分布では、北海道・東北と九州・沖縄の株式会社の割合が平均を下回っている。これは両地域とも、20人未満規模の株式会社率が60%台と、かなり低いことが影響している。ただし、20人未満規模の割合が、北海道・東北では24.2%と低いため、そこでの株式会社率は90.1%と、平均を若干下回る場所に止まっている。これにたいし、九州・沖縄の場合は、20人未満規模の割合が40.0%と高いため、そこでの株式会社率は81.3%という最も低い割合になっている。

正規従業者規模別では、規模が大きくなるほ

表3 資本形態と資本金の分布

	回答数	資本形態(回答数)				株式会社の割合%	資本金区分(回答数)						資本金の額の平均(万円)
		株式会社	有限会社	個人・合資・その他	1000万円未満		1000万円	1000万円超3000万円未満	3000万円以上5000万円未満	5000万円以上1億円未満	1億円以上		
全体	619	568	40	11	91.8	31	197	143	139	77	25	3,206.8	
業種別													
建設業	115	109	6	0	94.8	5	21	39	36	13	1	2,795.7	
製造業	237	223	10	4	94.1	8	86	51	50	30	10	3,317.0	
流通・商業	189	175	10	4	92.6	7	58	38	44	26	12	3,637.7	
サービス業	78	61	14	3	78.2	11	32	15	9	8	2	2,449.4	
地域別													
北海道・東北	131	118	13	0	90.1	9	29	25	44	19	5	3,438.6	
関東	126	120	6	0	95.2	2	41	37	20	21	5	3,460.1	
北陸・中部	108	102	5	1	94.4	5	39	26	19	14	4	3,340.4	
近畿	92	87	2	3	94.6	0	41	13	20	14	1	3,025.3	
中国・四国	87	80	6	1	92.0	6	29	21	22	6	3	2,649.7	
九州・沖縄	75	61	8	6	81.3	9	18	21	14	3	7	3,041.0	
規模別													
20人未満	215	174	33	8	80.9	29	101	53	18	8	2	1,771.6	
20人以上50人未満	221	214	6	1	96.8	2	74	65	62	16	2	2,553.3	
50人以上100人未満	119	119	0	0	100.0	0	13	21	47	32	6	4,573.2	
100人以上	64	61	1	2	95.3	0	9	4	12	21	15	7,873.4	

表4 会社設立の時期

	合計・回答数	会社設立年(回答数)					設立年の平均(年)
		～1945年	1946～59年	1960～69年	1970～79年	1980年～	
全体	601	14	120	155	176	136	1969
創業年別							
～1899年	12	1	5	4	2	—	1958
1900～45年	83	12	39	21	8	3	1957
1946～59年	162	—	72	54	25	11	1962
1960～69年	111	—	—	68	28	15	1970
1970～79年	142	—	—	—	109	33	1977
1980年～	72	—	—	—	—	72	1986
創業年の平均(年)	1959	1926	1940	1953	1965	1976	
業種別							
建設業	114	1	14	27	46	26	1972
製造業	230	4	48	71	70	37	1968
流通・商業	180	7	49	45	40	39	1967
サービス業	77	2	9	12	20	34	1975
地域別							
北海道・東北	129	4	27	36	33	29	1969
関東	122	2	21	40	39	20	1968
北陸・中部	106	0	27	28	28	23	1969
近畿	86	5	18	15	25	23	1969
中国・四国	84	3	16	22	21	22	1970
九州・沖縄	74	0	11	14	30	19	1972
規模別							
20人未満	208	1	32	41	66	68	1973
20人以上50人未満	216	5	43	60	65	43	1969
50人以上100人未満	116	4	30	33	32	17	1966
100人以上	61	4	15	21	13	8	1964

表5 事業継承の状況

		合計・ 回答数	初代	2代目	3代目	4代目 以上	平均代 数	代替り 率%
全 体		609	256	234	72	47	1.9	58.0
設立 年別	～1945年	14	2	2	3	7	3.8	85.7
	1946～59年	119	9	65	28	17	2.6	92.4
	1960～69年	153	43	74	24	12	2.1	71.9
	1970～79年	172	99	58	9	6	1.6	42.4
	1980～	135	100	28	4	3	1.4	25.9
代表 者年 齢別	20歳代	2	1	1	0	0	1.5	50.0
	30歳代	14	2	6	4	2	2.4	85.7
	40歳代	152	49	71	22	10	2.0	67.8
	50歳代	270	116	104	31	19	1.9	57.0
	60歳代	127	60	43	12	12	1.9	52.8
	70歳代	37	24	7	3	3	1.8	35.1
業種 別	建設業	115	59	35	13	8	1.8	48.7
	製造業	232	86	102	26	18	2.0	62.9
	流通・商業	186	64	75	29	18	2.1	65.6
	サービス業	76	47	22	4	3	1.5	38.2
地域 別	北海道・東北	130	46	50	21	13	2.1	64.6
	関東	123	59	47	10	7	1.8	52.0
	北陸・中部	108	42	49	12	5	1.8	61.1
	近畿	89	37	27	16	9	2.1	58.4
	中国・四国	85	39	25	10	11	2.0	54.1
	九州・沖縄	74	33	36	3	2	1.7	55.4
規模 別	20人未満	214	108	74	22	10	1.7	49.5
	20人以上50人未満	218	87	94	25	12	1.9	60.1
	50人以上100人未満	115	39	46	16	14	2.1	66.1
	100人以上	62	22	20	9	11	2.4	64.5

注)平均代数とは、何代目であるかの単純平均をとったものであり、代替り率とは2代目以降の経営者である割合%をとったものである。

ど株式会社の割合が高くなり、50人以上100人未満では100.0%に達している。100人以上でこれが95.3%に止まっているのは、生活協同組合等、株式会社にカウントされないケースが数件あるためである。

資本金額の平均は3207万円で、うち32%が1000万円ジャストとなっている。業種別では、流通・商業が3638万円で製造業の3317万円を上回り、建設業とサービス業は2000万円台にとどまっている。なお、製造業と流通・商業には、中小企業の枠を超える規模の企業が含まれていたが、これは資本金の平均計算からは除外してある。

次に、地域別では、北海道・東北、関東、中

国・四国が全体平均を上回っており、わずかながら東高西低の傾向が見られる。また、正規従業員規模別では、規模が大きくなるほど資本金額の大きい企業の割合が増えており、資本金額の平均にもその傾向がはっきり現れている。

(2) 創業年と事業の継承

特別調査では、創業年と会社設立年を分けて聞いている。それは、創業の時期と会社設立の時期が異なる場合が少なくないからである。調査票では会社設立の定義をとくに明記していないが、表4の上段の回答からわかるように、株式会社化との理解で回答されているように思われる。創業が戦前にさかのぼる企業も15%ほど

あるが、その多くは戦後の会社設立となっている。創業年の最頻値は戦後の15年間であり、会社設立年の最頻値は70年代となっている。また、単純平均をとると、創業年の平均は1959年で、設立年の平均は1969年である。このように、創業から会社設立までに一定の年数を経ている場合が多いことがわかる。むろん、ここには分社化にともなう時期のずれというケースも含まれていると考えられる。

会社設立年でみると、製造業、流通・商業の平均が60年代の後半であり、建設業が72年、サービス業が75年となっており、おおむね中小企業の全体状況に合っている。地域別では、70年前後に収まっており、九州・沖縄が72年とやや新しい感を与えるものの、全体にほぼ横並びの状況にある。他方、規模別では、100人以上が64年、20人未満が73年と規模が小さいほど新しい時期の設立であるという傾向がはっきりと現れている。

こうした中で、事業継承の状況に注目してみると、表5よりわかるように、初代経営者は42%、2代目が38%と、2代目までで8割を占めている。単純平均すると1.9代であり、これを超えているのは、創業年でいうと59年以前であり、設立年では69年以前となっている。こうした企業では、多くの場合すでに事業の継承が行われ、次への発展が目指されていることと思われる。

事業継承の状況を代表者の年齢別で見ると、30歳台、40歳台が単純平均で2.0代となっており、代替りが進んできていることがわかる。こうした点は、2代目以降が何%を占めるかを計算した代替り率で見るとよくわかる。30歳台が85.7%という高い割合に達しており、また、40歳台も67.8%を占めている。この指標からすれば、50歳台、60歳台においても50%を超えており、全体に代替りが進んできていることがわかる。

業種別には、会社設立年が比較的早かった製造業と流通・商業において、事業の継承が進み、平均2.0代に達し、代替り率では、それぞれ62.9%、

65.6%という水準に達している。他方、建設業では代替り率が50%弱、サービス業では40%弱と、代替りが進んではいるものの、これらの業種ではこれから本格化という段階にあるように思われる。地域別では、製造業と流通・商業のウエイトが高い北陸・中部の代替り率が61.1%と高く、さらに、北海道・東北のそれは64.6%と北陸・中部を上回っている。

他方、規模別では、20人未満とそれ以上の規模とで顕著な差が現れている。前者では代替り率が50%を切る状況にあるが、20人以上からは60%を超えており、規模が大きくなるほど代替り率が高くなる傾向にある。これは、規模が大きくなるほど会社設立年が早くなっていることも関係しているように思われる。

(3) 経営指針の確立度

経営活動のチェックポイントの一つに、経営指針の策定状況がある。経営指針とは、経営理念、経営方針、経営計画の総称で、経営者と社員の日常活動の導きの糸となるものである。同友会は経営指針の確立をひとつの運動として進めており、その成果として、表6にあるように、経営指針の確立度は全体で80.5%に達している。業種別には、サービス業が77.1%とやや低いものの、他はどの業種もほぼ平均水準を確保している。サービス業が若干低いのは、20人未満規模の割合がやや高いためであると考えられる。

地域別では、北陸・中部が84.6%と最も高く、北海道・東北、関東、中国・四国が平均並みで、近畿と九州・沖縄が75%前後とやや低くなっている。これも、この両地域の20人未満規模の割合が高いことと関係しているように思われる。というのは、規模別の経営指針の確立度をみると、規模の差がかなりはっきり現れており、20人未満規模の経営指針の確立度は69.8%であるのにたいし、100人以上は90.5%で、その差は20%以上に達しているからである。とくに、20人未満と20人以上規模との間での差が顕著である。

表6 経営指針の確立度

	区分	回答数	経営指針の確立度%
全体	全業種	606	80.5
4業種別	建設業	113	80.5
	製造業	230	80.4
	流通・商業	187	81.8
	サービス業	76	77.6
6地域別	北海道・東北	130	81.5
	関東	125	81.6
	北陸・中部	104	84.6
	近畿	91	75.8
	中国・四国	85	82.4
	九州・沖縄	71	74.6
従業者規模別	20人未満	212	69.8
	20人以上50人未満	216	84.3
	50人以上100人未満	115	87.8
	100人以上	63	90.5
事業タイプ別	主事業のみ	273	76.2
	主+関連事業	211	82.0
	主+関連+非関連	49	91.8
	主+非関連	42	85.7
	主+α(不明)	31	83.9
本社・本店以外の事業所の有無別	ある	377	85.4
	ない	229	72.5
グループ経営の有無別	いる	205	87.8
	いない	391	76.7

規模の差は、資本金額においても非常にはっきり現れている。資本金1000万円および1000万円未満の経営指針の確立度が75%未満であるのにたいし、それを超え3000万円までが70%台の後半、3000万円以上1億円未満が80%台後半、1億円以上になると90%を超えるというように、資本金規模が大きくなるほど経営指針の確立割合が高いという関係がはっきり現れている。

経営指針の確立度については、もう少し違った角度からも見てみることにしたい。一つは、事業の展開状況との関係である。表6は、自社の事業分野は本業のみであるか、あるいは、本業の他に関連した事業分野を持つか、または、関連のない別の事業分野を持つかという、事業のタイプ別にまとめたものである。

これらの詳しい内訳は後に見るとして、経営

指針の確立度に限定してみると、「主事業のみ」であるグループの経営指針の確立度が76.2%と最も低く、「主+関連+非関連」グループのそれが91.8%と最も高い。「主+関連事業」と「主+非関連」では、前者が82.0%であるのにたいし、後者は85.7%と後者の方が高くなっている。こうしてみると、多彩な事業活動を展開している企業、とくに主事業に関連しない分野にまで進出している企業ほど経営指針の確立度が高く、主事業ないし主事業に関連する分野に特化している企業ほど経営指針の確立度が低くなっていることがわかる。それは、単一事業に特化しているほど、経営指針が体化され、それをことさら意識する必要がなくなっているからでもあるように思われる。

このほか、本社・本店以外の事業所保有別で

表7 土地・建物の所有状況

本社・工場の土地所有		回答数 (実数)	構成比(横%)					
			すべて 自社所 有	すべて 経営者 の所有	すべて 経営者 と自社 で所有	一部借 地	すべて 借地	その他
全体		616	34.7	10.2	15.3	23.1	13.3	3.4
4業種別	建設業	116	33.6	9.5	22.4	21.6	9.5	3.4
	製造業	235	40.0	11.5	16.6	21.3	9.4	1.3
	流通・商業	187	32.6	8.0	11.2	30.5	13.9	3.7
	サービス業	78	25.6	12.8	10.3	12.8	29.5	9.0
規模別	20人未満	213	25.4	19.2	13.1	19.7	18.8	3.8
	20人以上50人未満	220	39.1	7.7	18.2	19.5	12.3	3.2
	50人以上100人未満	119	41.2	2.5	17.6	26.9	9.2	2.5
	100人以上	64	39.1	3.1	7.8	39.1	6.3	4.7
資本金別	1000万円未満	30	16.7	23.3	13.3	20.0	23.3	3.3
	1000万円	195	31.8	17.9	10.8	22.1	15.9	1.5
	1000万円超3000万円未満	143	35.7	7.0	22.4	16.1	14.0	4.9
	3000万円以上5000万円未満	139	40.3	5.0	15.8	28.1	7.9	2.9
	5000万円以上1億円未満	76	38.2	3.9	15.8	22.4	14.5	5.3
	1億円以上	27	40.7	0.0	11.1	40.7	3.7	3.7
事業所の 有無別	本店以外に事業所あり	386	34.7	4.9	14.8	29.8	11.1	4.7
	本店以外に事業所なし	230	34.8	19.1	16.1	11.7	17.0	1.3
本社・工場の建物所有		回答数 (実数)	構成比(横%)					
			すべて 自社所 有	すべて 経営者 の所有	すべて 経営者 と自社 で所有	一部賃 貸	すべて 賃貸	その他
全体		613	51.1	6.5	11.7	16.6	12.2	1.8
4業種別	建設業	115	51.3	5.2	20.0	13.9	7.0	2.6
	製造業	235	60.0	5.5	11.5	14.9	7.2	0.9
	流通・商業	188	44.7	7.4	8.0	23.9	13.3	2.7
	サービス業	75	38.7	9.3	9.3	8.0	33.3	1.3
規模別	20人未満	214	40.7	15.9	13.6	10.3	17.8	1.9
	20人以上50人未満	217	57.6	2.3	12.4	14.7	11.1	1.8
	50人以上100人未満	118	56.8	0.8	11.0	22.9	7.6	0.8
	100人以上	64	53.1	0.0	4.7	32.8	6.3	3.1
資本金別	1000万円未満	30	40.0	20.0	13.3	6.7	20.0	0.0
	1000万円	194	48.5	10.3	12.9	12.9	13.9	1.5
	1000万円超3000万円未満	142	53.5	7.0	12.7	13.4	12.0	1.4
	3000万円以上5000万円未満	137	57.7	1.5	8.8	21.2	8.8	2.2
	5000万円以上1億円未満	77	49.4	1.3	14.3	18.2	14.3	2.6
	1億円以上	27	44.4	0.0	7.4	44.4	3.7	0.0
事業所の 有無別	本店以外に事業所あり	385	50.1	3.9	9.9	23.4	9.9	2.9
	本店以外に事業所なし	228	52.6	11.0	14.9	5.3	16.2	0.0

は、「事業所あり」の経営指針の確立度が「事業所なし」より7ポイントほど高く、グループ経営の有無別では、「グループ経営をしている」が「グループ経営をしていない」より9ポイントほど高くなっている。企業規模、経営規模が大きくなるほど経営指針の確立度が高くなる傾向はこうした点にも現れている。

表6では、さらに、本社・工場の土地・建物所有別にも見ている。この点で興味深いのは、土地の場合も、建物の場合も、「すべて経営者の所有」という場合の経営指針の確立度が極端に低いという点である。全体平均80.5%にたいし、前者は68.9%、後者は63.2%とかなりの差が生まれている。「すべて経営者の所有」の場合、経営指針をことさら意識しなくともすむ状況があるように見える。

(4) 土地、建物の所有状況

表7は、土地、建物の所有状況を業種別、地域別、規模別に見たものである。業種別には、土地、建物とも、建設業、製造業で「自社所有」、「経営者所有」の割合が高く、流通・商業、サービス業ではそれが低いという傾向がある。逆にいえば、流通・商業、サービス業の借地、賃貸率が高いということである。とくに、サービス業は、「すべて借地」が29.5%、「すべて賃貸」が33.3%と、それぞれ全体平均を16.2ポイント、21.1ポイント上回っている。サービス業は顧客にとって便利な場所に出店することが不可欠であり、これは当然の割合である。これにたいし、流通・商業は、「すべて借地」、「すべて賃貸」よりも、「一部借地」、「一部賃貸」の割合が高くなっている。

次に問題は、賃借でなくすべて所有という場合、自社所有の傾向が強いか経営者所有の傾向が強いかである。「すべて自社所有」の割合は、土地、建物とも、製造業が最も高く、次いで建設業、流通・商業、サービス業の順である。建設業は、経営者と会社の双方で所有する割合が高いという特徴もある。地域別には、北海道・

東北、中国・四国の自社所有率が高く、逆に、北陸・中部で経営者所有率が高いという傾向がある。また、借地、賃貸率という点でいえば、北陸・中部の借地率が高く、九州・沖縄では建物賃貸率が高いという傾向にある。

従業者規模別では、20人未満の「すべて経営者所有」の割合が、土地で19.2%、建物で15.9%と突出して高くなっている。これは資本金規模別でもそうで、土地で、1000万円未満が23.3%、1000万円ジャストが17.9%、建物で、1000万円未満が20.0%と、やはり突出して高い割合になっている。このように、従業者規模別でも、資本金規模別でも、規模が小さいほど、「すべて経営者所有」の割合が高くなっている。そして、もう一つの特徴は、規模が小さくなるほど、「すべて借地」、「すべて賃貸」の割合も高くなっているという点である。

では、企業規模が大きくなるほど、「すべて自社所有」の割合が高くなるかという点、必ずしもそうではない。たしかに、「すべて借地」、「すべて賃貸」は、規模が大きくなるほど、その割合が小さくなるという傾向が見られる。しかし、「すべて自社所有」の場合は必ずしもそうではない。規模が大きくなると高くなるのは、「一部借地」、「一部賃貸」の割合である。100人以上規模では、土地39.1%、建物32.8%に達しており、1億円以上規模では、土地40.7%、建物44.4%に達している。こうして、企業規模が大きくなるほど、土地や建物の賃借を取り入れながら事業活動を多彩に展開していることがわかる。

表7では、本店以外の事業所の有無別にも、土地、建物の所有状況を見ている。これは企業規模とも連動してくるので当然の結果であるが、本店以外に事業所を持っている場合は、土地、建物とも、経営者所有の割合が低く、逆に、「一部借地」、「一部賃貸」の割合が高くなっていることがわかる。本店以外に事業所を持っていない場合は、この逆である。

表8 事業タイプ別分布

区 分		回答数	事業タイプ(構成比、横%)				
			主事業のみ	主+関連事業	主+関連+非関連	主+非関連	主+α(不明)
全体		620	45.6	34.5	7.9	6.8	5.2
業種別	建設業	116	42.2	34.5	6.9	8.6	7.8
	製造業	237	48.9	31.2	8.9	6.3	4.6
	流通・商業	189	42.3	39.2	6.9	7.4	4.2
	サービス業	78	48.7	33.3	9.0	3.8	5.1
地域別	北海道・東北	131	44.3	37.4	6.1	7.6	4.6
	関東	126	45.2	36.5	6.3	6.3	5.6
	北陸・中部	108	46.3	33.3	8.3	7.4	4.6
	近畿	92	46.7	35.9	8.7	5.4	3.3
	中国・四国	87	50.6	31.0	8.0	5.7	4.6
	九州・沖縄	76	40.8	30.3	11.8	7.9	9.2
規模別	20人未満	216	50.0	33.3	6.0	5.6	5.1
	20人以上50人未満	221	46.6	30.8	8.1	7.2	7.2
	50人以上100人未満	119	43.7	37.8	10.9	5.0	2.5
	100人以上	64	31.3	45.3	7.8	12.5	3.1
20業種別	総合工事業(官公需中心)	15	20.0	53.3	0.0	6.7	20.0
	総合工事業(民需中心)	39	35.9	41.0	2.6	12.8	7.7
	職別工事業	12	58.3	8.3	25.0	8.3	0.0
	設備工事業	50	50.0	30.0	8.0	6.0	6.0
	食料品等製造業	19	52.6	31.6	0.0	10.5	5.3
	繊維・繊維製品等製造業	11	90.9	9.1	0.0	0.0	0.0
	木材・木製品等製造業	18	55.6	22.2	16.7	0.0	5.6
	印刷・同関連産業	31	58.1	29.0	3.2	9.7	0.0
	化学・化学製品等製造業	31	38.7	25.8	16.1	12.9	6.5
	鉄鋼・非鉄金属製造業	9	66.7	11.1	11.1	11.1	0.0
	金属製品製造業	26	50.0	42.3	3.8	3.8	0.0
	機械器具製造業	65	47.7	27.7	12.3	4.6	7.7
	その他の製造業	12	16.7	50.0	16.7	8.3	8.3
	ソフトウェア製造業	15	26.7	66.7	0.0	0.0	6.7
	運輸通信業	18	22.2	55.6	11.1	5.6	5.6
	卸売業	100	42.0	40.0	6.0	8.0	4.0
	小売業	56	48.2	30.4	8.9	8.9	3.6
一般飲食店	8	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
金融・不動産業	7	14.3	71.4	0.0	0.0	14.3	
サービス業	78	48.7	33.3	9.0	3.8	5.1	
資本金額別	1000万円未満	31	51.6	38.7	3.2	0.0	6.5
	1000万円以上1100万円未満	197	48.2	35.0	7.1	5.1	4.6
	1100万円以上3000万円未満	143	50.3	32.2	6.3	5.6	5.6
	3000万円以上5000万円未満	139	43.2	32.4	12.2	6.5	5.8
	5000万円以上1億円未満	77	36.4	44.2	5.2	11.7	2.6
	1億円以上	27	29.6	25.9	14.8	18.5	11.1

Ⅲ 事業の状況と雇用の変化

(1) 事業タイプと関連事業

先に、経営指針の確立度について、事業のタイプ別にみた。この分類を改めて整理すると、「主事業のみ」とは、一事業に特化し、その事業での売上が100%に達している企業である。これにたいし、「主+関連事業」は、主事業に関連する事業も営んでいて、そこでの売上が別途発生している企業である。また、「主+非関連」は、主事業の他に主事業とは関連のない事業を営んでいて、そこでの売上が発生している企業である。さらに、「主+関連+非関連」はその両方、「主+ α （不明）」は、主事業の他に売上が発生している事業分野があるものの、それと主事業との関連が不明であったケースである。

表8は、こうした事業タイプを業種、地域、規模別に見たものである。全体620社のうち、「主事業のみ」は45.6%であった。逆にいうと、全体の54.4%は、主事業以外に何らかの事業分野を持っていることになる。その割合が比較的高いのが、建設業の57.8%と流通・商業の57.7%である。

建設業の兼業度が高いのは、総合工事業においてであり、うち官公需中心では、「主+関連事業」の割合は53.3%に達している。ただ、ここでは、非関連分野への進出の度合いが低いことがもう一方の特徴となっている。これにたいし、民需中心は、「主+非関連」が12.8%と平均より高く、非関連分野へも進出している。こうした総合工事業にたいし、職別工事、設備工事業の方は、「主事業のみ」の割合が高い。

次に、流通・商業の兼業度が高いのは、運輸業、卸売業、不動産業で「主事業のみ」の割合が低いことによる。とくに、運輸業や不動産業では何らかの関連事業を持っているのがほとんどであり、主事業一本というのは稀である。ただ、今回の調査では、運輸業、不動産業の回答数はそれほど多くなく、流通・商業の兼業度が高く出た理由は、むしろ卸売業の数値によると

いうことになる。卸売業は、「主+関連事業」の割合が平均より高いため、逆に、「主事業のみ」の割合が低くなっている。流通・商業で専業度が高いのは、小売業と飲食業、とりわけ後者である。飲食業は、非関連分野への進出はまったく示されていない。

他方、製造業は、全般に「主事業のみ」の割合が高く、50.0%を超えるケースが目立っている。とくに、高いのは、繊維・繊維製品等製造業の90.9%、鉄鋼・非鉄金属製造業の66.7%である。これにたいし、化学・化学製品等製造業やソフトウェア製造業では、逆にその割合は平均を大きく下回っている。すなわち、専業度が著しく低くなっている。ただし、この両者にも違いがあり、前者は非関連分野への進出が顕著であるのにたいし、後者は関連分野への進出を中心にしている。

こうした専業度ないし兼業度を企業規模別に見ると、また一定の顕著な傾向が見られる。まず、従業者規模別に見ると、規模が大きくなるほど「主事業のみ」の割合が低くなり、兼業度が高くなっている。これは、資本金規模別でも同じである。すなわち、規模が大きくなるほど、関連事業を営む割合も非関連事業を営む割合も高くなっていくのである。とくに注目されるのは、非関連事業を営む割合は、従業者規模で100人以上、資本金規模で5000万円を超えると急速に高くなっていく点である。規模の効果が発揮され、主事業以外に進出する余裕が生まれてくるものと考えられる。

(2) 主事業以外への展開

では、関連分野の仕事、非関連分野の仕事は、一体どのように分布しているであろうか。DOR特別調査では、関連する仕事を3つまで、また、非関連の仕事をやはり3つまで記入してもらっている。いずれも多くは第1項目までの記入にとどまっており、表9では、その部分についてのみ対応関係を20業種分類で整理してみた。すなわち、表側が収益の主たる事業の業種分類

表9 関連事業と非関連事業の分布

		関連する分野での事業																					
		計	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭	⑮	⑯	⑰	⑱	⑳		
合計		計	249	5	11	11	18	6	2	6	5	6	1	8	24	1	7	13	40	30	3	15	37
収益の主たる事業分野	総合工事業(官公需中心)	①	7		3						1											2	1
	総合工事業(民需中心)	②	17	4		4				1												8	
	職別工事業	③	3			1	1			1													
	設備工事業	④	17	1	3		3						1			1		1	2	2			4
	食料品等製造業	⑤	6					1											3	2			
	繊維・繊維製品等製造業	⑥	1																1				
	木材・木製品等製造業	⑦	6							4	1								1				
	印刷・同関連産業	⑧	9								1	1			1		1			1			4
	化学・化学製品等製造業	⑨	12		2							3		2	1				4				
	鉄鋼・非鉄金属製造業	⑩	2									1		1									
	金属製品製造業	⑪	9				1						1	3					4				
	機械器具製造業	⑫	23				2						3	13		1		1					3
	その他の製造業	⑬	9			1	3								1	1			3				
	ソフトウェア製造業	⑭	8														1		2				5
	運輸通信業	⑮	13				1											12					
	卸売業	⑯	45		2	3	4	5	2					3		3		12	9	1			1
	小売業	⑰	22				1									1		5	4	2			9
	一般飲食店	⑱	2																1				1
	金融・不動産業	⑲	5		1																		4
	サービス業	⑳	33			2	2				3	1		2					2	11			10
		関連しない分野での事業																					
		計	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭	⑮	⑯	⑰	⑱	⑳		
合計		計	99	1			3	1	1	1	2	3	1	2	5	4	1	3	8	14	1	28	20
収益の主たる事業分野	総合工事業(官公需中心)	①																					
	総合工事業(民需中心)	②	6																1			5	
	職別工事業	③	4								1												3
	設備工事業	④	9															1	2			2	4
	食料品等製造業	⑤	3					1												1		1	
	繊維・繊維製品等製造業	⑥																					
	木材・木製品等製造業	⑦	2							1												1	
	印刷・同関連産業	⑧	5								1					1			1			1	1
	化学・化学製品等製造業	⑨	8									2		1	1				2	1			1
	鉄鋼・非鉄金属製造業	⑩	2										1				1						
	金属製品製造業	⑪	3	1											1							1	
	機械器具製造業	⑫	10				1					1		4	1			1					1
	その他の製造業	⑬	3																	3			
	ソフトウェア製造業	⑭																					
	運輸通信業	⑮	4																	1		3	
	卸売業	⑯	15				1	1							1		1		3			6	2
	小売業	⑰	13														1	1	2	1		6	2
	一般飲食店	⑱																					
	金融・不動産業	⑲																					
	サービス業	⑳	12				1												1	2		2	6

を表し、表頭が関連事業、非関連事業の業種分類を表している。そして、回答企業に関連事業ないし非関連事業があれば、そのクロスしたところに1点を付すという形で作表しているのである。

ただし、注意しなければならないのは、関連

する事業といっても、それは、主たる収益事業における「仕事の内容」からそのように判断されるということであって、業種分類上それが同一業種であるということではない。また、非関連事業についてもそうである。業種分類上常にそれが異なる業種であるということではない。こ

表10 グループ経営の有無と会社数

	全回答数	回答数	有りの割合%	グループ会社数						平均数
				1社	2社	3~4社	5~8社	8社超		
全体	610	208	34.1	27	76	74	20	8	3.3	
業種別	建設業	114	42	36.8	8	12	16	4	1	2.8
	製造業	234	61	26.1	7	27	19	7	1	2.8
	流通・商業	186	84	45.2	11	24	34	8	6	4.1
	サービス業	76	21	27.6	1	13	5	1	0	2.4
地域別	北海道・東北	130	52	40.0	8	20	20	2	2	3.0
	関東	123	47	38.2	5	22	13	5	1	3.2
	北陸・中部	107	26	24.3	4	10	7	1	2	4.4
	近畿	91	27	29.7	4	8	9	5	1	3.1
	中国・四国	84	28	33.3	3	8	12	5	0	3.1
	九州・沖縄	75	28	37.3	3	8	13	2	2	3.3
規模別	20人未満	211	46	21.8	4	17	18	5	2	3.4
	20人以上50人未満	220	67	30.5	12	32	16	3	1	2.7
	50人以上100人未満	116	56	48.3	8	14	24	8	2	3.6
	100人以上	63	39	61.9	3	13	16	4	3	3.5
資本金別	1000万円未満	29	1	3.4	0	0	1	0	0	4.0
	1000万円	196	52	26.5	6	22	14	5	3	3.9
	1100万円超3000万円未満	141	41	29.1	7	17	12	4	0	2.5
	3000万円以上5000万円未満	136	50	36.8	7	19	20	3	1	2.7
	5000万円以上1億円未満	76	46	60.5	4	14	20	7	1	3.7
	1億円以上	26	15	57.7	2	3	7	1	2	3.6
20業種別	総合工事業(官公需中心)	15	6	40.0	3	1	2	0	0	2.0
	総合工事業(民需中心)	38	17	44.7	3	4	7	2	1	3.1
	職別工事業	12	2	16.7	0	0	2	0	0	3.0
	設備工事業	49	17	34.7	2	7	5	2	0	2.7
	食料品等製造業	19	6	31.6	1	3	2	0	0	2.2
	繊維・繊維製品等製造業	11	3	27.3	1	1	0	1	0	2.7
	木材・木製品等製造業	18	7	38.9	1	3	2	1	0	2.7
	印刷・同関連産業	30	6	20.0	1	4	1	0	0	2.2
	化学・化学製品等製造業	30	11	36.7	1	3	3	4	0	3.5
	鉄鋼・非鉄金属製造業	9	3	33.3	1	0	1	0	1	4.7
	金属製品製造業	26	4	15.4	0	2	1	1	0	3.0
	機械器具製造業	64	12	18.8	1	7	4	0	0	2.3
	その他の製造業	12	4	33.3	0	2	2	0	0	2.8
	ソフトウェア製造業	15	5	33.3	0	2	3	0	0	2.6
	運輸通信業	18	13	72.2	1	4	5	3	0	3.2
	卸売業	100	41	41.0	7	10	18	3	3	4.3
	小売業	54	24	44.4	3	7	9	2	2	4.0
	一般飲食店	7	3	42.9	0	2	0	0	1	7.7
	金融・不動産業	7	3	42.9	0	1	2	0	0	3.0
	サービス業	76	21	27.6	1	13	5	1	0	2.4

うして、表9の上段の関連する事業で、ポイントがすべて対角線上に現れるのでなければ、逆に、下段の非関連事業で、対角線上にポイントが現れないわけでもないということになる。

まず、上段を見ると、関連する事業であるから、やはりくっきりとした対角線ラインが現れている。このほかの特徴としては、建設業内でのポイント群が目立つことと、設備工事業、卸売業、サービス業の関連事業が各業種に散らばっていることである。これは、ポイントが横一直線に並んでいることからわかる。これは、事業の性格上もともと各業種分野の仕事をはらんでいるからであり、したがって、逆に、他分野からの参入が行われやすいということでもある。実際、この3業種については、ポイントが縦一直線に並ぶ傾向がはっきりと現れている。このほかに、機械器具製造業においてもこうした傾向を見てとることができる。

ところで、設備工事業と卸売業に顕著に見られる縦横の一直線傾向であるが、これは次のような関係と考えられる。まず、設備工事業では、設備工事能力を生かして、卸売、小売、サービスに進出するケースと、逆に、製造業や卸売業の一部が部品、製品を安価に入手しうる力を生かして、設備工事業に入ってくるケースが目立っている。また、卸売業では、やはり原材料の安価な入手力を生かしての職別・設備工事、食料品製造、繊維製造、機械器具製造、小売業といった分野に進出すると共に、製造業の多くの分野から入ってきているのである。関連分野と非関連分野の違いを調査票では明確に定義づけてはいなかったが、回答上はこうした受け止め方がなされていたということが分かる。

表9の下段は、非関連事業の展開状況である。回答620社中、関連分野での事業展開があるのは249社であるが、非関連事業となるとさらに3分の1の99社に減っている。そして、非関連事業として展開されているのは、卸売、小売、不動産、サービス業に集中している。ここでも、卸売が小売に、製造が卸売や小売に展開するとい

うケースが目立つが、このあたりは関連事業と捉えるべきか微妙な面があるが、関連分野で進出した後、異なる取扱商品が生まれてきたというケースが多いということであるかもしれない。まったくの非関連事業と認識されて、進出が多いのは不動産業で、集中度としてはかなり目立っている。

(3) グループ経営

こうした、関連ないし非関連事業への進出が進む中で、企業グループの形成はどのようになっているであろうか。特別調査では、グループ経営の有無と、グループ経営がある場合、その企業グループは何社であるかを聞いている。その結果をまとめたのが表10で、「グループ経営あり」の割合は全体で34.1%であり、建設業、流通・商業がこの平均を超えており、とくに、流通・商業では45.2%に達し、グループの平均会社数でも4.1社と突出している。これにたいし、製造業、サービス業では20%台に止まっており、平均会社数でも3社に満たない。

建設業の「グループ経営あり」の割合が高いのは、総合建設業によるもので、とりわけ民需中心が多く、44.7%に達している。ただし、グループ会社数では、全体平均の3.3社を下回り、民需中心でも3.1社に止まっている。官公需中心ではさらに低い2.0社である。このほか、建設業では、職別工事業のグループ経営の割合が極端に低くなっている。これは、そこでの回答数が少ないことにもよるが、仮に増えたとしても同様の傾向が現れると思われる。

次に、流通・商業であるが、ここでは全般にグループ経営の割合が高いことが特徴的である。運輸、卸売、小売、飲食、不動産とすべてにおいて、グループ経営の割合が40%を超えており、とりわけ運輸業においては、それが72.2%にまで達している。ただし、グループ会社数の平均は3.2社であり、卸売業の4.3社を下回っている。してみると、流通・商業のグループ経営の牽引力は、回答数からしてもむしろ卸売業と見

表11 従業員数の平均と変化

		平均数(人)					
		常勤役員		正規従業員		常用パート	
		97年	92年	97年	92年	97年	92年
全体		3.5	3.6	42.8	41.4	20.9	17.4
業種別	建設業	3.4	3.5	28.4	24.7	4.9	5.0
	製造業	3.5	3.5	49.5	51.1	10.0	10.7
	流通・商業	3.8	3.7	48.3	45.0	36.9	28.0
	サービス業	3.0	3.3	31.0	27.5	29.8	22.0
地域別	北海道・東北	3.8	3.8	46.1	42.5	20.4	17.3
	関東	3.6	3.6	42.0	41.0	24.5	22.7
	北陸・中部	3.5	3.6	47.3	47.1	9.5	9.3
	近畿	3.6	3.6	36.1	31.7	20.5	15.6
	中国・四国	3.5	3.5	38.7	42.3	23.7	16.6
	九州・沖縄	3.0	3.0	45.3	43.0	33.1	24.8
規模別	20人未満	2.6	2.6	10.2	13.0	9.1	8.3
	20人以上50人未満	3.4	3.6	28.4	27.7	18.3	15.3
	50人以上100人未満	4.5	4.4	64.1	59.7	25.0	21.6
	100人以上	5.4	5.2	161.8	155.8	54.3	43.0
20業種別	総合工事業(官公需中心)	4.1	4.5	43.8	35.7	10.3	12.2
	総合工事業(民需中心)	3.5	4.0	24.0	23.3	4.5	4.6
	職別工事業	2.8	2.2	19.5	17.2	3.3	4.0
	設備工事業	3.3	3.2	29.5	24.6	3.1	1.5
	食料品等製造業	3.8	3.7	37.6	37.1	21.6	18.3
	繊維・繊維製品等製造業	2.0	2.4	20.5	25.6	13.2	14.0
	木材・木製品等製造業	3.3	3.7	32.9	58.5	7.0	5.1
	印刷・同関連産業	4.3	4.1	73.8	70.2	6.0	4.9
	化学・化学製品等製造業	3.7	3.5	44.9	42.5	10.5	10.7
	鉄鋼・非鉄金属製造業	3.8	3.8	55.3	44.4	12.0	11.6
	金属製品製造業	3.4	3.8	45.2	44.5	9.5	8.7
	機械器具製造業	3.4	3.2	57.3	59.1	7.3	11.5
	その他の製造業	2.8	2.9	23.3	27.8	9.8	11.0
	ソフトウェア製造業	2.9	3.2	56.9	61.9	7.3	5.3
	運輸通信業	4.1	3.6	88.4	87.9	21.3	18.9
	卸売業	3.9	3.9	38.8	38.2	11.8	6.2
	小売業	3.7	3.6	52.5	44.1	65.0	53.3
飲食業	4.6	5.4	54.9	38.3	127.0	77.2	
金融・不動産業	1.9	1.9	44.4	36.0	11.5	6.3	
サービス業	3.0	3.3	31.0	27.5	29.8	22.0	
資本金別	1000万円未満	2.1	2.4	10.1	9.4	16.8	14.8
	1000万円	2.9	3.0	26.2	23.4	20.8	15.6
	1100万円超3000万円未満	3.4	3.3	29.8	28.1	16.2	13.5
	3000万円以上5000万円未満	3.5	3.7	48.4	52.0	15.7	15.9
	5000万円以上1億円未満	5.2	5.2	74.5	70.0	21.0	22.3
	1億円以上	5.5	5.3	153.3	160.8	73.4	49.3

ることができる。このことは、表9における、関連事業展開の進出元の一つが卸売業であり、進出先として集中したのが卸売業であったことと総合的な結果になっている。

他方、地域別では、「グループ経営あり」の割合は、北海道・東北、関東、九州・沖縄が全体平均の34.1%を上回っている。とくに高いのは、北海道・東北の40.0%であるが、グループ会社数の平均では3.0社にとどまっている。関東、九州・沖縄もグループ会社数では平均並みである。むしろ、「グループ経営あり」の割合では24.3%と低い北陸・中部が、グループ会社数で多くなっており、平均4.4社に達している。

従業者規模別では、「グループ経営あり」の割合が、規模が大きくなるにつれて高くなっている。すなわち、20人未満で21.8%であったのが、20人～50人では30.5%、50人～100人では48.3%、そして100人以上では61.9%と実に明瞭に階段状の分布を示している。これは、資本金規模でもそうである。5000万円以上規模で若干のジグザグがあるものの、他は、規模が大きくなるほど「グループ経営あり」の割合は高くなっている。

ただし、グループ経営の会社数については、こうした傾向が直ちにリンクしているわけではない。グループ会社数の平均は3.0社前後で、必ずしも規模に比例してはいない。これは、回答企業がグループ内でどのような位置にあるかにも関わってくるものであり、一概にいえない。回答企業がグループ内で主導的立場にあっても、組織上、従業者規模、資本金規模を押さえていることがありうるし、主導的立場になくとも、規模が大きく設定されていることもありうるからである。したがって、グループ経営を規模との関連で捉えるには、まずはグループ経営率で見ると見えない。

(4) 雇用の変化

このように、一事業のみでなく、関連事業、非関連事業への展開も進み、また、グループ経

営も行われるようになってくると、当然に取引関係や企業組織においてもさまざまな変化が生じてくることになる。97年特別調査でそのすべてが問われたわけではないが、仕入れの取引関係、売上の取引関係、業務内容の変化、企業組織の変化、新技術・新商品の開発、雇用・人材育成の重点など、92年から97年までの5年間でどうであったかが問われている。その詳細は本号の他の論文に譲るとして、ここでは、従業者数のこの5年間の変化についてのみ触れておくことにしたい。

従業者数に関しては、常勤役員数、非常勤役員数、正規従業員数、常用パート数、非常用パート数、アルバイト数について、97年10月と92年10月の実数の記入を求めている。このうち、記入が一定数揃った常勤役員数、正規従業員数、常用パート数の平均をまとめたものが表11である。

常勤役員数の全体平均は3.6人から3.5人に変っているだけで、この5年間で大きな変化はみられない。業種別には、飲食業と卸売業の平均がやや高いために、流通・商業の97年の平均は3.8人とやや高めになっている。規模別には、従業者規模、資本金規模のいずれにおいても、規模が大きくなるにつれて、常勤役員数も増えており、高いところは最低クラスの倍くらいになっている。

次に、正規従業員数の平均は、41.4人から42.8人へと若干の増加となっている。これは、建設業、流通・商業、サービス業でそれぞれ3～4人増えているためで、製造業は逆に1.6人ほど減っている。他方、これと関連して問題になってくるのが常用パート数である。全体平均では、こちらは3.5人増えており、そのほとんどの増加は、流通・商業、サービス業であり、建設業、製造業の常用パート数はほとんど変化がない。こうして、正規従業員においても常用パートにおいても、流通・商業、サービス業で雇用数が増えていることがわかる。

これを流通・商業のなかで見ると、正規従業

表12 1人当たり売上高の平均と分布

一人当たり売上高	業種別	規模別	合計	1000	2000	3000	4000	8000	8000	平均	変動
			(回答数)	万円未満	万円未満	万円未満	万円未満	万円未満	万円以上	(万円)	係数
一人当たり売上高	全体		590	45	177	132	73	120	43	3,436.1	0.86
	業種別	建設業	113	3	16	28	23	32	11	4,085.5	0.67
		製造業	226	24	95	59	29	15	4	2,326.5	0.76
		流通・商業	178	7	26	32	19	68	26	4,978.3	0.75
		サービス業	73	11	40	13	2	5	2	2,105.3	0.97
	規模別	20人未満	196	18	62	43	23	34	16	3,351.5	0.87
		50人未満	216	13	65	42	35	49	12	3,472.0	0.86
		100人未満	117	8	31	25	12	31	10	3,630.6	0.77
		100人以上	61	6	19	22	3	6	5	3,207.5	1.04
	売上高伸び率	全体		合計(回答数)	マイナス	1%未満	3%未満	5%未満	10%未満	10%以上	伸び率平均%
全体		549	164	35	56	46	99	149	6.70	3.86	
業種別		建設業	109	40	4	9	7	14	35	9.72	4.91
		製造業	206	45	11	28	18	41	63	7.27	2.07
		流通・商業	166	57	10	12	18	37	32	3.56	4.02
		サービス業	68	22	10	7	3	7	19	7.80	3.02
規模別		20人未満	185	67	12	16	7	29	54	7.26	5.42
		50人未満	199	53	15	24	15	40	52	6.91	2.30
		100人未満	104	29	4	13	15	16	27	5.01	2.62
		100人以上	61	15	4	3	9	14	16	7.20	2.13

員が増えているのは、小売業、飲食業、不動産業であり、運輸業、卸売業はほとんど変化ない。他方、常用パート数では、運輸業、卸売業も含めて増えており、卸売業の増加率は小売業よりはるかに高い。この点は、卸売業において関連する事業の展開が活発であったことと関係していると考えられる。そして、常用パート数の増加が最も顕著であったのが飲食業である。

他方、正規従業員数で若干減少した製造業についてであるが、とくに減少が目立つのは繊維・繊維製品等製造業、木材・木製品等製造業、機械器具製造業、ソフトウェア製造業であり、他は程度の差はあれ増加傾向が見られる。そして、木材を除き、減少した業種においては、常用パート数も減少しており、正規従業員を常用パートに切り替えているということではないと思われる。

IV バランスシートの実態

(1) 売上高の状況

以上のフェイスシート部分の回答を踏まえ、本題である貸借対照表概要の回答の分析に入ることとし、まず、売上高の状況を見ることにする。表12は1人当たり売上高の平均と売上高の伸び率である。1人当たり売上高は、最新時売上高を正規役員数と正規従業員数の合計で除して導いたものである。回答では、最新時売上高の記入は612件と高い記入率であったものの、正規役員と正規従業員については一定の記入もれがあり、1人当たり売上高の回答計は590に止まっている。なお、調査時点が97年10月であるから、ここにいる最新時売上高とは多くは96年度の売上高をさすものと考えられる。したがって、その伸び率とは95年から96年にかけてのそれであり、平成不況下での相対的回復期の伸び率ということになる。

表13 1人当たり売上高と伸び率の業種別平均

業種		3億円未	3億円以上	7億円以上	13億円以
		満	7億円未	13億円未	上
建設業	回答数	31	38	20	18
	1人当たり売上高(万円)	2,452.1	4,206.6	4,127.6	6,110.1
	売上高伸び率%	6.03	18.7	5.78	1.22
製造業		20人以下	21人以上 50人以下	51人以上 100人以下	101人以上
	回答数	58	73	39	32
	1人当たり売上高(万円)	2,207.9	2,143.8	2,371.4	2,743.9
	売上高伸び率%	9.63	5.12	7.99	5.81
卸売業		5人以下	6人以上20 人以下	21人以上 50人以下	51人以上
	回答数	2	19	41	26
	1人当たり売上高(万円)	3,683.3	5,575.8	5,609.6	6,515.9
	売上高伸び率%	-27.29	0.74	3.21	2.31
小売業		5人以下	6人以上10 人以下	11人以上 20人以下	21人以上
	回答数	2	5	8	30
	1人当たり売上高(万円)	2,343.8	6,501.7	2,933.0	5,366.2
	売上高伸び率%	-8.86	-5.63	8.33	6.94

まず、1人当たり売上高であるが、売上高を正規従業員数で除しているため、臨時・パートの割合の高い建設業、流通・商業においては平均が高く出ている。このうち、建設業では、総合工事業（官公需中心）が5576万円ととりわけ高くなっており、逆に設備工事業は2796万円でもむしろ平均を下回っている。他方、流通・商業では、卸売業が5936万円と群を抜いており、次いで小売業が引つ張る形になっている。建設業、流通・商業の売上高の急激な落ち込みは97年度に入ってからであり、したがって、ここでの結果は比較的良い時期のものと考えねばならない。

1人当たり売上高の規模別格差は顕著には現れていないが、従業員100人までは、規模が大きくなるほど1人当たり売上高が高くなる傾向にあることは間違いない。ただ、それと対照的に興味深いのは、売上高の伸びにおいてはちょうどこの逆の傾向が現れているという点である。とくに、20人未満では7.26%という非常に高い伸びが記録されている。次いで高いのが、100人以上規模の7.20%である。そして、従業員100人

までは、規模が大きくなるほど売上高の伸びは低くなっている。

ようするに、従業員100人までは、規模が小さいほど、小回りが利き、活発な企業活動が展開され、したがって、売上高の伸びも高くなっているということである。もう一つ注目すべきは、伸び率の分布である。マイナスの伸びのケースを別とすると、規模が小さい企業は3%未満の低い伸びと、10%以上の高い伸びに大きく二極分解しているのにたいし、規模が大きくなってくると分布が全体に右に（高い側）に偏ってきており、伸びの安定感がはっきりと示されている。

この点は、分布のバラツキを示す変動係数を見てもよくわかる。20人未満規模の売上高伸び率の変動係数が5.42であるのにたいし、100人以上規模では2.13と半分以下の値となっている。変動係数とは、平均値の違いを調整してバラツキの度合いを捉える指標で、標準偏差を平均値で除して得られる値である。これが小さいほどバラツキが小さいということになる。した

表14 流動比率と固定比率

		比率% (平均)	標準偏 差	回答 数	50% 未満	50% 以上 100% 未満	100% 以上 150% 未満	150% 以上 200% 未満	200% 以上						
										比率% (平均)	標準偏 差	回答 数	マイ ナス	100% 未満	200% 未満
流動比率	全体	161.7	146.7	549	13	127	230	88	91						
	業種別	建設業	132.3	46.7	109		21	62	19	7					
		製造業	167.0	121.2	206	3	45	80	37	41					
		流通・商業	146.9	159.6	166	7	56	63	20	20					
		サービス業	228.6	241.6	68	3	5	25	12	23					
	規模別	20人未満	192.7	200.4	185	6	32	76	29	42					
		20人以上50人未満	157.1	135.1	199	2	57	77	27	36					
		50人以上100人未満	136.8	55.3	104	1	23	49	21	10					
		100人以上	124.9	51.3	61	4	15	28	11	3					
	固定比率	全体	238.9	622.6	549	27	144	139	77	84	78				
業種別		建設業	205.4	209.7	109	2	35	32	14	19	7				
		製造業	245.8	704.7	206	14	47	57	30	23	35				
		流通・商業	232.8	728.9	166	8	42	39	22	31	24				
		サービス業	286.8	516.5	68	3	20	11	11	11	12				
規模別		20人未満	210.4	670.6	185	12	51	47	24	29	22				
		20人以上50人未満	249.5	725.5	199	8	59	48	30	28	26				
		50人以上100人未満	284.1	333.1	104	3	21	28	13	20	19				
		100人以上	214.1	475.9	61	4	13	16	10	7	11				
固定長期適合率		全体	74.2	67.6	549	130	292	101	26						
	業種別	建設業	67.8	37.2	109	34	54	19	2						
		製造業	69.0	89.0	206	41	122	36	7						
		流通・商業	89.2	59.6	166	32	78	41	15						
		サービス業	63.9	36.3	68	23	38	5	2						
	規模別	20人未満	69.5	43.4	185	62	91	20	12						
		20人以上50人未満	78.7	45.1	199	49	95	47	8						
		50人以上100人未満	68.5	112.7	104	12	70	19	3						
		100人以上	83.7	84.2	61	7	36	15	3						

がって、20人未満の5.42という値はバラツキがかなり大きいということであり、前述のように二極分解がこうした数値からもわかる。

95年から96年にかけての結果ということもあり、業種別には、建設業、製造業、サービス業の伸びが高いことが特徴的である。しかし、流通・商業は、このときすでに売上が低下してきていた。表13は、建設業、製造業、流通・商業のうちの卸売業、小売業について、『中小企業の経営指標』（中小企業庁）の規模区分にしたがって、1人当たり売上高と売上高の伸びを見たもの

である。回答数が少ないとはいえ、卸売業、小売業では、5人以下規模、10人以下規模といった小規模のところで、すでにこの時点で売上高の伸びがマイナスに転じていることがわかる。

(2) 支払いの安全性

それでは、貸借対照表概要欄に記入された結果からいくつかの経営比率についてみてみたい。すでに述べたように、特別調査では、貸借対照表概要として、資産の部で、流動資産、固定資産、繰延資産、また、負債ならびに資本の部で、流

表15 流動比率、固定比率、長期適合率の平均

	流動比率					自己資本固定資産比率					固定資産長期適合率				
	DOR特別調査		中小企業庁 経営指標			DOR特別調査		中小企業庁 経営指標			DOR特別調査		中小企業庁 経営指標		
	回答 数	平均	標準 偏差	平均	標準 偏差	回答 数	平均	標準 偏差	平均	標準 偏差	合計	平均	標準 偏差	平均	標準 偏差
建設業	93	133.0	48.5	149.1	69.0	93	213.5	198.1	117.3	91.7	93	68.6	37.8	67.4	35.5
全体	93	133.0	48.5	149.1	69.0	93	213.5	198.1	117.3	91.7	93	68.6	37.8	67.4	35.5
3億円未満	24	152.4	60.7	171.0	—	24	152.2	111.1	108.5	—	24	62.0	39.2	62.7	—
3億円以上7億円未満	34	126.2	41.9	149.7	—	34	257.1	212.0	111.8	—	34	68.4	41.2	66.0	—
7億円以上13億円未満	18	124.6	29.0	137.4	—	18	241.8	287.0	128.0	—	18	78.5	31.8	71.4	—
13億円以上	17	128.4	54.5	131.6	—	17	182.5	127.4	126.1	—	17	67.8	35.3	71.4	—
製造業	164	168.2	122.1	169.6	91.3	164	342.1	508.4	151.7	109.7	164	74.4	33.6	75.5	39.4
全体	164	168.2	122.1	169.6	91.3	164	342.1	508.4	151.7	109.7	164	74.4	33.6	75.5	39.4
20人以下	45	201.3	192.3	191.7	—	45	338.2	534.5	139.9	—	45	73.5	41.7	70.4	—
21人以上50人以下	58	160.6	93.3	172.7	—	58	400.6	653.9	154.4	—	58	79.3	34.6	73.4	—
51人以上100人以下	30	152.7	56.9	163.0	—	30	269.2	208.5	155.6	—	30	69.7	26.0	75.6	—
101人以上	27	141.7	56.5	143.9	—	27	293.4	346.2	159.7	—	27	73.4	21.7	84.5	—
卸売業	61	141.7	136.3	143.0	68.1	61	214.8	191.5	126.9	102.6	61	77.9	55.9	73.0	49.6
全体	61	141.7	136.3	143.0	68.1	61	214.8	191.5	126.9	102.6	61	77.9	55.9	73.0	49.6
5人以下	2	110.4	—	180.8	—	2	130.8	—	87.4	—	2	13.6	—	48.6	—
6人以上20人以下	14	137.9	81.2	156.9	—	14	189.6	136.8	108.1	—	14	66.7	50.3	66.7	—
21人以上50人以下	25	167.1	200.9	137.5	—	25	178.1	149.4	136.5	—	25	78.8	67.6	72.5	—
51人以上	20	115.5	37.6	123.5	—	20	286.6	257.6	149.1	—	20	91.1	40.3	88.1	—
小売業	34	156.5	225.7	186.3	106.9	34	388.1	601.0	127.1	114	34	82.8	40.9	70.4	53.1
全体	34	156.5	225.7	186.3	106.9	34	388.1	601.0	127.1	114	34	82.8	40.9	70.4	53.1
5人以下	1	10.0	—	219.4	—	1	—	—	99.7	—	1	—	—	61.5	—
6人以上10人以下	4	72.7	27.2	192.0	—	4	502.7	147.4	129.0	—	4	116.7	35.4	72.6	—
11人以上20人以下	4	398.8	636.2	171.0	—	4	1095.8	1654.8	151.8	—	4	89.9	52.3	73.0	—
21人以上	21	128.6	87.4	138.3	—	21	296.2	221.9	179.2	—	21	84.8	35.5	90.2	—

注) 中小企業庁経営指標とは、『中小企業の経営指標(平成9年度調査)』(中小企業庁)における結果である。なお、ここでは、DOR調査も、中小企業庁調査も、表14と異なり、欠損企業(経常利益、営業利益にマイナスが生じた企業)を除いてある。

動負債、固定負債、資本の記入を求めている。全体620件のうち、ここに記入のないデータおよび記入ミスがあったと思われるものを除くと、549サンプルが残り、これでいくつかの財務比率を求めてみた。なお、以下に触れる比率の平均値については、規模の違いを無視し、1社1社を対等にとらえ、単純平均で求めている。これは、『中小企業の経営指標』(中小企業庁)と同様の扱いである。

まず、支払資金の安全性の指標として用いられる流動比率である。これは、資産の部の流動資産を負債の部の流動負債で除した割合である。現金・預金、受取手形や原材料、仕掛品、製(商)品等の1年以内に資金化される資産が、支払手形、買掛金、短期借入金等の1年以内に支払わねばならない額の何倍あるかを見ようとする比率であるから、この値は高いほうがよいということになり、200%が理想であるともいわれてきた。ただ、積極経営であるかどうかということも関係するし、また、業種ごとの傾向の違いもあり、一概にいえない面もある。

表14は、この流動比率を業種別、規模別に見たものである。流動比率の全体平均は161.7%で、

200%に達していないとはいえ、通常感覚からすればまずまずの水準にあるといえる。内訳を見ると、200%を超えているケースが17%ある一方、100%未満が26%に達している。むろん、積極経営によるのかはこれだけではわからない。業種別では、流動負債の割合が比較的低いサービス業において流動比率が高く、流動負債をそれなりに抱えねばならない建設業、製造業、流通・商業においては、流動比率が100%台に止まっている。

表15では、『中小企業の経営指標(平成9年度調査)』(中小企業庁)で報告されている財務比率との比較を試みた。この平成9年度調査とは、1996年4月期決算から1997年3月期決算までを対象とする調査であり、DOR特別調査が対象にした決算時期とかなりの程度重なっていると考えられる。表15は、DOR特別調査、中小企業庁経営指標のいずれも、経常利益がマイナスになった欠損企業のデータを除いてあり、それがプラスである健全企業のみ結果である。

まったく異なる企業群を対象にした調査であったが、製造業、卸売業の流動比率は全体にほとんど同程度の結果を示している。ただし、

規模別にまで立ち入ると、その違いがないわけではない。他方、建設業、小売業では、DOR特別調査の方が若干低くなっている。

(3) 投資の健全性

次に、投資の健全性を示す指標である固定資産比率（自己資本固定資産比率）を見てみたい。これは、土地・建物、設備資産、建設仮勘定、無形固定資産、その他投資等の固定資産への投資が自己資本（資本金、法定準備金、剰余金、当期利益）の範囲でまかなわれているかどうかを見るもので、前者を後者で割った割合%として求められる。投資の安全性の観点からいえば、当然に100%以内が望ましいということになるが、これもまた経営スタンスをどう捉えるかによって変わってくる。

表14の固定比率を見ると、全体で100%どころか239%という非常に高い水準にある。この限りでは、大変問題があるということになる。この点は、この時期自己資本が急速に縮小してきたか、投資が過大で自己資本の充実が追いついていないかによるが、調査データのみからは判然とししない。仮に、自己資本の縮小によるといった場合でも、剰余金の減によるものか当期利益の減によるものか、原因ははっきりしない。ただ、かなり高い数値であることだけは間違いない。非製造業は割と高めになるが、設備投資が金利や減価償却でコストに跳ね返る製造業であり高すぎるのは問題であり、資金調達力との関連も吟味しなければならない。

この点では、もう一つの健全性指標である固定長期適合率（固定資産長期適合率）に注目しなければならない。これは、固定資産額を自己資本と固定負債の和で除した割合%である。固定負債とは長期借入金など1年を超える債務額である。したがって、自己資本の充実が充分でなくとも、長期借入金などの調達が可能な条件下にあれば、基本的には固定資産の維持が可能になっていると考えることができる。表14で固定長期適合率を見ると、各業種とも平均で100%

以下になっており、たしかに固定資産比率は高いものの、金融機関の評価を得て固定長期適合率では問題がないということがわかる。ここに、回答企業の多くに一定の積極経営スタンスがとられている姿が想像される。

この点をもう少し立ち入ってみたい。DOR特別調査の製造業の固定資産比率で高いのは、50人以下のどちらかといえば規模の小さい企業である。中小企業庁調査と比較すれば、倍以上の水準にある。しかし、同じ規模で長期適合率を比較すると、ほぼ同水準にある。それどころか、50人以上規模では、DOR特別調査の方が、長期適合率が低くなっているのである。固定資産比率がこれほど高い数値を示しているながら、長期適合率では中小企業庁調査並みというところに、DOR回答企業の資金調達力と投資の健全性が示されている。

それと、もう一つ指摘したいのは、DOR特別調査と中小企業庁調査の固定資産比率の標準偏差にかなりの差があるという点である。固定資産と自己資本の比率ということであれば、DOR調査のようにかなりのバラツキがあるのが普通であり、標準偏差が極めて小さい中小企業庁の調査では調査対象が相当程度優良企業に絞られており、その意味では中小企業全体からするとかなり特殊な感を与えないわけではない。

(4) 資本の安定性

固定資産比率が高いものの長期適合率では問題がなくなるということは、固定負債が問題なく確保できるということで、その企業のもつ資産の力が評価されているということでもある。その意味で固定資産比率と長期適合率の違いは、資金調達力の違いを表しているとも考えられ、固定資産比率から長期適合率を引いた値を資金調達余力と称することがある。そうすると、前述のようにDOR特別調査の回答企業は調達余力が大変高いということになる。ただし、このことは、逆に、自己資本比率が相対的に低いということでもある。

表16 自己資本比率と固定資本回転率

自己資本比率			比率% (平均)	標準偏 差	回答数	マイナ ス	10%未 満	20%未 満	30%未 満	40%未 満	40%以 上
		全体		22.5	19.5	549	27	111	145	111	64
業種別	建設業		22.5	16.0	109	2	19	41	19	14	14
	製造業		23.8	21.2	206	14	42	35	48	27	40
	流通・商業		21.0	19.3	166	8	33	52	32	16	25
	サービス業		22.0	19.7	68	3	17	17	12	7	12
規模別	20人未満		22.0	22.0	185	12	38	45	42	17	31
	20人以上50人未満		24.6	19.2	199	8	36	50	37	28	40
	50人以上100人未満		20.0	15.3	104	3	27	32	18	16	8
	100人以上		21.1	18.2	61	4	10	18	14	3	12
固定資産回転率			回転率 (平均)	標準偏 差	回答数	3回転 未満	6回転 未満	10回転 未満	15回転 未満	15回転 未満	
	全体		6.9	11.3	549	191	169	91	41	57	
業種別	建設業		8.4	11.1	109	19	40	24	12	14	
	製造業		4.3	6.2	206	109	55	24	6	12	
	流通・商業		7.5	10.7	166	38	62	31	16	19	
	サービス業		10.7	20.0	68	25	12	12	7	12	
規模別	20人未満		8.3	15.0	185	69	46	31	11	28	
	20人以上50人未満		6.1	8.3	199	60	76	32	16	15	
	50人以上100人未満		6.5	9.5	104	35	28	23	10	8	
	100人以上		5.7	8.9	61	27	19	5	4	6	

自己資本比率とは、総資本（自己資本、固定負債、流動負債）に占める自己資本の割合%で、表16にあるように、DOR特別調査の結果では、この平均は22.46%で、通常感覚からすればまずまずの水準にある。業種別では製造業が最も高く、23.78%であり、他もそれから大きく劣るものではない。ただし、これは平均値であって、10%未満の111社から40%以上の91社まで、その分布を見るとかなりバラツキがある。

そこで、再び、中小企業庁の調査結果と比較してみたい。表17は、DOR特別調査と中小企業庁調査の自己資本比率の比較である。平均の欄を見れば明らかのように、建設業、製造業、小売業において、DOR特別調査の自己資本比率が中小企業庁調査の自己資本比率をかなり下回っている。建設業、製造業で約10ポイント、小売業は20ポイント以上である。固定資産比率と長期適合率で大きな差があったことからすると、これは当然予想された結果でもある。否、数値上もっと大きな差があってもおかしくない。

問題はいずれがより中小企業の実態を表しているかである。次は、DOR定期調査（97年10-

12月期）の経営上の努力欄に寄せられた記述である。貸し渋りが進行し、景気の急速な落ち込みが明白になった時期の記述であり、大変実感のこもった発言となっている。「当社の経営目標に自己資本の充実をあげているが13年の月日を重ねて、目標値の55%をクリアしました。自己資本比率が40%を超えると実質無借金経営になり、現在のように経営環境が厳しさを増す時に、本当に良かったと思っている。依然厳しさが続くと思うが、経営はバランスであり、各指標をチェックしながら経営理念を遵守し、頑張っていきたいと思います。」（建設業、従業員89人）

このように、自己資本比率の本格的・安定的な改善は時間をかけて達成しなければならず、自己資本比率で40%をこえるということは実質無借金経営ということが実感される水準であり、こうしたケースはまだ稀である。してみると、平均が32.7%という中小企業庁調査の自己資本比率は極めて高い水準であるといわなければならない。これが文字通りの平均であるとすれば、97年後半からの貸し渋りで中小企業があれば苦しめられるということはなかつたように思わ

表17 自己資本比率、固定資産回転率の比較

		自己資本比率					固定資産回転率				
		DOR特別調査			中小企業庁 経営指標		DOR特別調査			中小企業庁 経営指標	
		合計	平均	標準偏 差	平均	標準偏 差	合計	平均	標準偏 差	平均	標準偏 差
建設業	全体	93	23.0	15.4	32.7	18.5	93	8.6	11.9	7.6	6.2
	3億円未満	24	28.6	17.4	39.3	—	24	8.8	8.9	8.3	—
	3億円以上7億円未満	34	20.7	15.2	33.4	—	34	10.3	16.9	7.6	—
	7億円以上13億円未満	18	20.9	13.0	28.5	—	18	8.1	8.3	6.6	—
	13億円以上	17	21.8	14.4	27.0	—	17	5.8	3.7	7.3	—
製造業	全体	164	26.3	18.5	36.4	21.6	164	4.0	5.9	3.9	3.5
	20人以下	45	29.2	21.9	40.3	—	45	3.5	4.7	4.2	—
	21人以上50人以下	58	26.3	16.8	35.9	—	58	3.2	3.3	3.8	—
	51人以上100人以下	30	24.1	17.5	34.7	—	30	4.2	5.2	3.5	—
	101人以上	27	25.5	17.9	33.5	—	27	6.0	11.0	3.8	—
卸売業	全体	61	21.9	15.7	31.2	20.5	61	9.3	10.4	15.2	23.9
	5人以下	2	18.0	—	41.2	—	2	10.0	—	24.9	—
	6人以上20人以下	14	21.8	11.0	36.5	—	14	7.3	7.1	17.2	—
	21人以上50人以下	25	25.9	19.8	29.0	—	25	10.5	14.3	12.6	—
	51人以上	20	17.2	12.0	24.8	—	20	9.0	6.6	13.1	—
小売業	全体	34	22.5	14.9	46.2	28.5	34	7.9	14.0	10.4	17.6
	5人以下	1	23.1	—	57.5	—	1	—	—	12.7	—
	6人以上10人以下	4	12.1	4.1	38.6	—	4	3.8	1.7	10.1	—
	11人以上20人以下	4	13.1	8.6	36.4	—	4	10.0	9.1	8.7	—
	21人以上	21	26.9	17.0	31.9	—	21	8.8	17.2	6.4	—

注)DOR調査も、中小企業庁調査も、表16と異なり、欠損企業(経常利益、営業利益にマイナスが生じた企業)をの除いてある。

れる。

同じくDOR定期調査の記述欄をみると、DORの回答企業はみずからが貸し渋りに苦しむというよりは、取引先企業の資金繰りを心配するというのが主な反応であった。してみると、そのDOR対象企業の自己資本比率よりはるかに高い水準にある中小企業庁調査の対象企業というのは、やはり財務面でかなり突出した優良企業であると考えざるをえない。財務資料がしっかりした企業でないと調査対象に含められないという事情があるにせよ、平均的実態から余りにもかけ離れてしまうことは、もっと問題である。

(5) 資産の効率性

貸借対照表概要に関連する問題で、最後に固定資産の効率性についてみておきたい。表16では、固定資産回転率を、業種別、規模別に導いた。固定資産回転率とは、年間の売上高を実現

するのに、保有する固定資産が何回使われたかを示すもので、売上高を固定資産合計額で除して求められる。この場合の固定資産合計額は、当年度と前年度の平均値が使われるべきであるが、両方の調査を行ったわけではないので、ここでは、当期の固定資産合計額で除してある。ようするに、この値が高いほど固定資産が無駄なく高い頻度で使われているということになる。

固定資産回転率は製造業より非製造業の方が一般に高くなることが知られており、それはこの調査結果にも現れている。規模別では、20人未満が最も高くなっているが、これは数値として高く出ているサービス業の割合が20人未満で多いためであると考えられる。サービス業では、全体の35%が3回転未満で、6回転未満までで見ると全体の7割を占めている。

この指標についても、中小企業庁の調査結果と比較しておきたい。表17からわかるように、製造業では両者はほぼ一致しているが、建設業

表18 経常利益と営業利益の分布

		回答数	マイ ナス	1000 万円 未満	3000 万円 未満	6000 万円 未満	1億円 未満	1億円 以上	平均 (万円)	変動係 数	
経常利益	全体	506	42	159	131	85	47	42	3,425.8	1.93	
	業 種 別	建設業	107	7	43	23	15	10	9	3,803.5	2.25
		製造業	185	13	50	48	40	19	15	3,475.3	1.53
		流通・商業	150	15	41	42	22	12	18	3,868.0	1.94
		サービス業	64	7	25	18	8	6	—	1,615.2	1.63
	規 模 別	20人未満	170	17	96	42	7	4	4	1,238.3	2.77
		20人以上50人未満	184	12	48	58	43	17	6	2,943.7	1.48
		50人以上100人未満	99	10	12	24	24	14	15	4,425.4	1.30
100人以上		53	3	3	7	11	12	17	10,249.0	1.35	
営業利益	全体	506	75	132	124	84	44	47	3,395.6	2.17	
	業 種 別	建設業	107	13	30	30	12	11	11	4,214.4	2.02
		製造業	185	20	45	46	40	17	17	3,768.0	1.92
		流通・商業	150	34	31	32	25	10	18	3,019.0	2.63
		サービス業	64	8	26	16	7	6	1	1,832.6	1.62
	規 模 別	20人未満	170	26	80	49	9	2	4	1,283.6	2.59
		20人以上50人未満	184	23	41	52	41	20	7	2,826.5	1.75
		50人以上100人未満	99	18	9	20	24	14	14	4,250.4	1.42
100人以上		53	8	2	3	10	8	22	10,548.8	1.56	

ではDOR特別調査の方が高く、逆に、卸売業、小売業では中小企業庁調査の方が高くなっている。そして、これが高い方が標準偏差が大きく、したがって回転率のバラツキが大きくなっている。建設業でDOR特別調査の回転率が高いのは、資本金3億円以上7億円未満で、回転率が10.3回とかなり高いが、バラツキも大変大きいことが特徴的である。

製造業では、従業員51人以上ではDOR調査の回転率の方が高く、逆に、50人以下では中小企業庁調査の方が高くなっており、全体として両者の効率性がほぼ同水準になっている。卸売業、小売業は、中小企業庁調査が、従業者5人以下規模も対象としており、こうした調査対象企業の規模の差が回転率の違いとなって現れていると考えられる。

V 損益の実態

(1) 利益の状況

次に、損益計算書概要に関する項目に入ることとし、まず、利益の状況について見てみたい。DOR特別調査では、最新時決算について、売

上高、原価、販売費・管理費、経常利益の実額記入を求めている。これがわかると、売上高から原価ならびに販売費・管理費を差し引くことによって営業利益の概数がわかり、これと経常利益の差をとることによって営業外利益がわかる。こうして、経常利益と営業利益について、業種別規模別比較を試みた。貸借対照表概要よりも、こちらの方が記入の不備が多くなり、取り上げたサンプルは506件にまで下がっている。

表18を見ると、経常利益のマイナス、営業利益のマイナスがどの程度生じているかがわかる。経常利益の業種別平均では、建設業、流通・商業が3800万円台と高く、次いで製造業の3475万円が続く、サービス業は1615万円と最も低くなっている。97年秋以降の急激な景気冷え込み以前の決算であるため、建設業、流通・商業はまずまずの水準にある。これにたいし、サービス業は、従業者規模が小さいため、経常利益は他業種よりかなり低くなっている。経常利益の規模別平均を見ると、20人未満規模では平均1238万円であり、全体平均の3426万円を大きく下回っている。表2で見たように、この20人未

表19 各種経常利益率

自己資本 経常利益率	合計		マイナス	5%未満	10%未満	20%未満	35%未満	35%以上	平均	標準偏差	変動係数
	業種別	全体	506	42	77	49	137	100	101	25.0	63.8
規模別	建設業	107	7	25	10	24	23	18	20.7	36.9	1.8
	製造業	185	13	24	23	52	31	42	31.1	84.8	2.7
	流通・商業	150	15	26	12	42	28	27	18.7	33.7	1.8
	サービス業	64	7	2	4	19	18	14	29.2	80.2	2.7
	20人未満	170	17	31	20	41	31	30	23.1	79.4	3.4
	20人以上50人未満	184	12	29	17	47	38	41	27.4	51.6	1.9
	50人以上100人未満	99	10	14	6	31	17	21	26.0	69.0	2.7
	100人以上	53	3	3	6	18	14	9	20.8	25.4	1.2
	合計	マイナス	2%未満	4%未満	8%未満	15%未満	15%以上	平均	標準偏差	変動係数	
	業種別	全体	506	42	149	124	111	46	34	4.2	8.7
規模別	建設業	107	7	42	22	18	12	6	4.5	8.2	1.8
	製造業	185	13	46	41	55	18	12	4.8	9.1	1.9
	流通・商業	150	15	48	45	25	11	6	3.3	4.9	1.5
	サービス業	64	7	13	16	13	5	10	4.6	13.7	3.0
	20人未満	170	17	58	36	34	12	13	3.8	12.5	3.3
	20人以上50人未満	184	12	50	46	39	23	14	5.0	6.6	1.3
	50人以上100人未満	99	10	30	25	22	6	6	3.8	5.2	1.4
	100人以上	53	3	11	17	16	5	1	3.9	3.9	1.0
	合計	マイナス	1%未満	3%未満	5%未満	10%未満	10%以上	平均	標準偏差	変動係数	
	業種別	全体	506	42	128	160	72	81	23	2.8	5.9
規模別	建設業	107	7	37	33	12	15	3	2.6	5.0	1.9
	製造業	185	13	31	51	36	44	10	3.9	7.6	1.9
	流通・商業	150	15	50	55	14	13	3	1.8	2.8	1.6
	サービス業	64	7	10	21	10	9	7	2.7	7.0	2.6
	20人未満	170	17	46	54	22	18	13	2.7	8.0	3.0
	20人以上50人未満	184	12	47	52	26	37	10	3.4	5.6	1.6
	50人以上100人未満	99	10	24	35	12	18		2.2	3.1	1.4
	100人以上	53	3	11	19	12	8		2.6	2.5	1.0

満規模がサービス業では最も多く、したがって、経常利益の絶対額としては低いということになる。

経常利益は、従業者規模が大きくなるにつれて増え、100人以上規模では、1億円を超えている。このように、全体としては、規模に比例する形で経常利益が実現できていることがわかる。ただ、表18の分布を見てみればわかるように、20人未満規模でも1億円を超える経常利益を挙げている企業もあれば、100人以上でもマイナスを生んでいる企業もあり、それなりのバラツキを持って、規模の利益格差が貫かれていることがわかる。

次に、営業利益について見てみると、建設業が4214万円と最も高くなっており、次いで製造業の3768万円、流通・商業の3019万円、サービス業が最も低い1833万円である。建設業については、総合経済対策の効果が考えられなくないが、これが経常利益では400万円ほど下がってくるわけで、営業外損益でマイナスが生じてい

ることがわかる。営業外損益でのマイナスは、製造業やサービス業でもそうであり、バブルの後遺症が残っていると考えられる。営業外損益でプラスが見られるのは流通・商業であり、これは表9で見たように事業の多角的展開が最も進んでいることと関係しているように思われる。

営業利益についても、経常利益とほぼ同様の規模別利益格差が貫かれている。ただし、ここでも、20人未満規模で1億円を超える営業利益を挙げている企業もあれば、100人以上でもマイナスとなっている企業もあり、経常利益に劣らぬバラツキを持って、規模の利益格差が貫かれていることがわかる。

(2) 利益率の状況

規模が大きければ経常利益額も大きくなるのが通例であるから、経常利益の絶対額のみでは収益の良否の判断はできないことになる。そこで、一定の比率=割合がとられる。まず、売上高にたいし経常利益がどうであるかである。経

表20 経常利益率

		経常利益 DOR特別調査	自己資本経常利益率					総資本経常利益率				
			DOR特別調査			中小企業庁 経営指標		DOR特別調査			中小企業庁 経営指標	
			平均 (万円)	回答 数	平均 (%)	標準 偏差	平均	標準 偏差	回答 数	平均 (%)	標準 偏差	平均
建設業	全体	4,423	93	25.5	34.6	21.9	16.2	93	5.4	8.3	6.6	5.8
	3億円未満	1,771	24	30.6	52.8	21.0	—	24	8.4	14.0	7.9	—
	3億円以上7億円未満	2,035	34	22.8	27.1	20.3	—	34	4.0	5.2	6.7	—
	7億円以上13億円未満	5,083	18	31.4	32.3	22.1	—	18	5.5	5.3	5.7	—
	13億円以上	12,245	17	17.6	10.1	23.9	—	17	3.9	3.5	5.6	—
製造業	全体	4,065	162	36.7	87.8	18.8	17.0	162	5.8	8.0	5.7	5.6
	20人以下	1,788	45	43.7	127.5	19.8	—	45	7.5	13.3	6.9	—
	21人以上50人以下	3,307	57	34.4	42.2	18.6	—	57	6.1	5.2	5.3	—
	51人以上100人以下	5,212	30	41.6	117.8	17.8	—	30	4.4	3.7	5.1	—
	101人以上	8,673	26	25.4	24.3	18.6	—	26	4.2	3.0	5.4	—
卸売業	全体	5,001	61	19.2	16.0	16.0	14.3	61	3.5	3.2	4.0	4.2
	5人以下	195	2	15.6	—	15.3	—	2	1.5	—	6.2	—
	6人以上20人以下	1,459	14	13.1	8.8	15.7	—	14	2.5	1.4	4.6	—
	21人以上50人以下	3,483	25	22.1	21.1	15.5	—	25	3.9	2.8	3.5	—
	51人以上	9,860	20	20.2	11.6	16.9	—	20	3.9	4.4	3.4	—
小売業	全体	6,174	33	40.8	44.3	21.1	21.2	33	6.7	6.4	9.0	12.1
	5人以下	—	—	—	—	24.9	—	—	—	—	12.8	—
	6人以上10人以下	1,614	4	74.9	68.0	17.6	—	4	7.4	6.4	6.3	—
	11人以上20人以下	1,075	4	83.0	82.4	15.4	—	4	5.8	2.4	4.9	—
	21人以上	7,409	21	29.6	25.1	18.9	—	21	7.2	7.4	4.8	—

注)DOR調査も、中小企業庁調査も、欠損企業(経常利益、営業利益にマイナスが生じた企業)を除いてある。

常利益の大きさを売上高で除した割合%を売上高経常利益率といい、表19でその分布と平均を示してある。業種別平均値で見ると、表18と対照的に、製造業が3.88%で最も高く、次いでサービス業が2.74%で、表18で高かった建設業、流通・商業はサービス業より低くなっている。とくに、経常利益平均で最も高かった、流通・商業はここでは1.78%と最も低くなっていることが注目される。

これは、流通・商業の場合、商品流通の中継ぎをするため、どうしても取扱額(売上高)が利益に比して大きくなり、売上高の見かけほどには利益が実現されないためである。このように、経常利益の絶対額ではなく、比率をとることによって利益の状況がよりリアルに捉えられる。この点を踏まえて、売上高経常利益率を従業者規模別に見てみると、表18での経常利益平均と異なり、規模が大きいからといって必ずしも利益率が高いわけでないことがわかる。むしろ、50人以上より50人未満の方が高いという結果す

らでていることが注目される。

以上は、売上高にたいする経常利益の割合であるが、経営の評価としては、企業が経営に投入しているすべての資本(総資本)にたいして、どれだけの経常利益を挙げているかも問題にされねばならない。すなわち、総資本経常利益率である。表19に、この点も示してある。総資本経常利益率では、流通・商業が依然として低いとはいえ、他は全体に平準化され、4.5%前後になっている。規模別では、20人以上50人未満が4.95とやや高いものの、他は3.8%前後でほぼ横並びである。

他方、こうした総資本にたいする経常利益の割合が問題になれば、より厳密に、他人資本を除いた自己資本でどれだけの経常利益が生み出されているかを見ようとする視点も必要になる。いわゆる、自己資本経常利益率である。これも、表19に示してある。業種により自己資本の充実度が異なっていることもあり、総資本経常利益率よりも業種別の高低がよりはっきりとでいて

る。製造業が31.1%、サービス業が29.2%と高い水準にあり、建設業が20.7%、流通・商業が18.7%と次のグループを形成しており、前二者との間にかなり差が生まれている。97年後期以降の景気の後退局面において、建設業と流通・商業から急激に落ちはじめたことを予兆するデータとなっている。

ここで、これらの利益率指標について、中小企業庁の調査結果と比較してみることにしたい。表20は欠損企業を除いて自己資本経常利益率と総資本経常利益率を導いたもので、その分、表19の結果とは異なっている。自己資本比率ではDOR特別調査の結果の方が低く現れていたが、その裏返しとして、自己資本経常利益率においてはDOR特別調査の方がかなり高くなっている。とりわけ高いのは、自己資本比率で差の大きかった、製造業と小売業である。小売業は調査対象の企業規模が若干異なっているが、比較的似通った規模の製造業において、DOR特別調査の自己資本経常利益率が高いということは大変特徴的である。

そうすると、総資産にたいする経常利益の割合（総資産経常利益率）ではまた違った傾向が現れてくるように思われるが、表20に明らかのように、この指標ではDOR特別調査の結果と中小企業庁調査の結果とは概ね一致している。とくに、製造業においては0.1ポイントの違いでしかない。このように見てくると、DOR特別調査は、中小企業庁調査の対象企業より他人資本への依存度が高いものの、総資本からの果実の実現度としてはほぼ同等であり、自己資本の未充足度を長期負債で補うだけの上り調子の信用力のある企業が多いということがわかる。逆にいえば、中小企業庁調査の対象企業、とりわけそこで健全とされている企業は、自己資本充足度が高く、成熟期にある安定企業が中心であることがわかる。

(3) 原価率と販売管理費率

97年DOR特別調査では、前述のように、最

新時決算における売上高、原価、販売管理費、経常利益の記入を求めている。そこで、原価率、販売管理費率についても、その結果を見ておくことにしたい。表21は、その業種別、規模別分布である。ここでの原価率、販売管理費率は、いずれも原価と販売管理費の和にたいする比率として求めているので、数値上は互いにトレードオフ関係にある。

表21によれば、製造業、流通・商業の原価率は平均並みの73%前後であり、建設業はこれを10ポイントほど上回っている。逆に、サービス業は原価率が低いことが示されており、平均を20ポイント下回っている。販売管理費率の方は丁度これと逆の結果になっている。規模別には、この業種分布が反映し、20人以上規模ではほぼ同じであるが、サービス業の多い20人未満規模については、原価率が平均より10ポイントほど低くなっている。

表24に、中小企業庁調査の原価率、一般管理費率を示してある。この比較でいうと、DOR特別調査の原価率は、建設業で6ポイント、製造業で9ポイント、また流通・商業でも多少低いという結果になっている。このあたりがどのような理由によるのかは今後の課題としたい。

(4) 固定費率と変動費率

今回の財務概要に関する調査で記入が最も少なかったのは、固定費と変動費の記入であった。この区分は業種ごとに独自の問題があり、業種別の調査票を作りえないDOR特別調査としては、固定費と変動費の区分は回答者に委ねざるをえなかった。それは、企業経営を担う以上、この点についての明確な区分を持っていないと考へてのことである。ただし、そうはいつでも、その掌握が完全に行われているわけではなく、この部分の有効回答はさらに低下し、450サンプルにまで落ち込む結果になった。これは中小企業の現状からすればやむをえないことであり、むしろ、郵送による自計記入調査において、620回答のうち450件までこの点の記

表21 原価率ならびに販売費率

		合計	40%未満	60%未満	70%未満	80%未満	90%未満	90%以上	平均	標準偏差	
原価率	全体	506	37	63	60	121	191	34	72.4	18.3	
	業種別	建設業	107		2	8	21	58	18	82.8	8.1
		製造業	185	9	28	27	48	62	11	72.3	16.5
		流通・商業	150	6	21	14	41	65	3	73.7	14.7
		サービス業	64	22	12	11	11	6	2	52.2	25.8
	規模別	20人未満	170	20	26	30	35	51	8	67.8	20.6
		20人以上50人未満	184	7	18	20	51	75	13	75.2	15.5
50人以上100人未満		99	5	12	5	20	52	5	75.3	16.9	
100人以上		53	5	7	5	15	13	8	72.1	19.5	
販売費率	全体	506	34	191	121	60	63	37	27.6	18.3	
	業種別	建設業	107	18	58	21	8	2		17.2	8.1
		製造業	185	11	62	48	27	28	9	27.7	16.5
		流通・商業	150	3	65	41	14	21	6	26.3	14.7
		サービス業	64	2	6	11	11	12	22	47.8	25.8
	規模別	20人未満	170	8	51	35	30	26	20	32.3	20.6
		20人以上50人未満	184	13	75	51	20	18	7	24.9	15.5
50人以上100人未満		99	5	52	20	5	12	5	24.7	16.9	
100人以上		53	8	13	15	5	7	5	27.9	19.5	

入がなされたということは、かなり高い回答率（記入率）であったとも判断される。

固定費とは、売上や費用の増加に関わりなく、企業活動を続ける上で不可避的、固定的にかかる費用で、製造業でいえば、労務費、福利厚生費、減価償却費、研究開発費等である。難しいのはこれがすべての業種に適用されるということではなく、例えば、同じ労務費といっても、建設業の場合は、労務管理費が固定費に計上され、一般労務費が建設高に比例的に変動するという意味で変動費に区分されることになる。こうして、固定費、変動費の区分は、業種実態に合わせて行わねばならないのである。そして、固定費の売上高に占める割合%を固定費率、変動費の売上高に占める割合%を変動費率という。これにならえば、人件費の売上高に占める割合%は人件費率ということになる。

ところで、固定費、変動費についてはまずまずの記入率であったとはいえ、財務分析上望まれる精度の記入であったかどうかはまた別である。それは、変動費と固定費合計が売上高にたいしかなりの距離をもっていることからわかる。固定費、変動費の定義にしたがって、それぞれを積算して記入するものの、不明の部分もまたかなり残っているというのが実態である。

これは、損益分岐点分析を行う習慣が必ずしもついていない中小企業にはやむを得ないところでもある。そこで、本稿の分析では、不明の費用部分については省き、記入された費用（固定費、変動費）と、先に導いた営業利益をもって擬制的な売上高を構成し、これに基づいて、損益分岐点分析に必要な資料を導いてみることにした。すなわち、変動費、固定費、営業利益の平均をもって、売上高の平均と擬制するのである。

それぞれ平均をとったのは、中小企業庁の『中小企業のための原価指標』との比較を試みるためである。そこでは、業種別の平均値をもとに、固定費率、変動費率、限界利益率等が導かれている。さて、そうであると、次に問題になるのは、規模の問題である。すなわち、業種別の平均額を出すとした場合、規模の大きい企業の数値に全体が容易に動かされてしまう。DOR特別調査の場合も、やはり突出した規模のデータが含まれており、これを除かないわけにはいかなかった。そこで、売上高、固定費、変動費については、平均値に加えて標準偏差の2倍（ 2σ ）を超えるデータを切り落とすことにした。管理限界を標準偏差の2倍とすること自体の根拠はないが、1.5倍としなかったのはできるだけ

表22 変動費、固定費

		売上高(最新時決算) 万円	擬制的売上高	営業利益	固定費	人件費	変動費	固定費率%	変動費率%
全体		109,575.2	72,008.6	2,509.2	25,492.9	17,303.6	44,006.5	35.4	61.1
業種別	建設業	109,228.1	85,249.9	3,123.7	20,705.4	13,432.9	61,420.7	24.3	72.0
	製造業	78,955.2	66,294.4	2,947.0	26,337.5	18,946.7	37,009.9	39.7	55.8
	流通・商業	183,612.0	81,722.6	1,766.4	31,014.3	19,510.7	48,941.8	38.0	59.9
	うち卸売業	201,699.5	85,710.8	1,548.7	26,359.8	17,694.5	57,802.3	30.8	67.4
	うち小売業	200,380.6	73,253.5	2,496.3	35,093.0	21,447.9	35,664.2	47.9	48.7
サービス業	57,123.7	47,093.8	1,663.2	21,482.5	15,608.2	23,948.2	45.6	50.9	
規模別	20人未満	42,314.4	29,543.4	969.0	10,183.8	7,139.1	18,390.6	34.5	62.2
	20人以上50人未満	109,065.9	68,825.3	2,631.8	23,616.0	16,246.9	42,577.5	34.3	61.9
	50人以上100人未満	217,753.8	137,127.8	4,295.1	47,298.0	31,231.0	85,534.8	34.5	62.4
	100人以上	185,859.5	148,050.0	5,537.3	62,662.2	42,477.9	79,850.5	42.3	53.9

注)擬制的売上高とは、固定費、変動費、営業利益の和として求めている。

サンプル数を確保しようとしたためである。この措置で突出したデータは概ね除去されたが、サンプル数は411にまで減少することになった。

こうして、擬制的な売上高を用いること、平均値を用いること、標準偏差の2倍の管理限界を設けることを通じて、表22のように、固定費率、変動費率を求めた。まず、最新時決算の売上高と擬制的売上高の違いを見ると明らかなように、製造業のそれは比較的近い値になっており、固定費、変動費の捕捉がかなりの程度なされていることがわかる。これにたいし、流通・商業、とりわけ卸売業、小売業ではその差がかなり大きく、固定費、変動費について、十分な把握にいたっていないことがわかる。ともあれ、こうしてえられた変動費率、固定費率をみると、製造業がそれぞれ55.8%、39.7%であり、表24に示した中小企業庁調査の製造業の結果のうち、健全企業の変動費率、固定費率とほぼ同様の値がえられている。

他方、建設業、卸売業、小売業においては、DOR特別調査の結果は、中小企業庁調査の結果より固定費率が高く、変動費率が低くなっている。これは実態がそうであるというより、むしろ前述のように変動費の把握が十分でないということに起因するようと思われる。

(5) 限界利益率、損益分岐点比率

変動費の把握が十分でないとしても、捉えた

限りで損益分岐点分析を行うことも無意味ではない。そのアプローチの前提としては、前述のような擬制的売上高を利用することにある。変動費率、固定費率に歪みがあれば、その分損益分岐点の把握にも狂いが生じるが、しかし、そうした分析の蓄積があれば、変動費率、固定費率の把握が正確になるにつれて、損益分岐点も徐々に正確に把握できるようになる。

損益分岐点の導出に先立ってまずおさえておかねばならないのは、限界利益ならびに限界利益率である。限界利益とは、追加的1単位の売上でえられる追加的利益的割合である。これは、追加的1単位の売上でえられる収入から費用を差し引いたものである。固定費を賄わねばならない売上高水準の間は、限界利益は限られているが、固定費をカバーできるようになった段階からは、限界利益は追加的1単位の売上でえられる収入から追加的変動費を差し引いた額となる。この場合の限界利益とは、売上高1単位当たりの追加的利益的であるから、厳密には限界利益率ということになる。すなわち、 $(\text{売上高} - \text{変動費}) \div \text{売上高} = (1 - \text{変動費} \div \text{売上高})$ である。これにたいし、 $(\text{売上高} - \text{変動費})$ の部分を、通常、限界利益という。

表23では、この限界利益と限界利益率を示してある。この割合が高いほど、基本的には収益性が高いということになる。固定費、変動費の把握がかなり進んでいると見られる製造業の限

表23 限界利益率と損益分岐点比率

		擬制的売上 高(万円)	損益分岐点売 上高(万円)	限界利益 (万円)	限界利益 率%	損益分岐点 比率%	損益分岐点 安全度%
全体		72,008.6	65,556.0	28,002.1	38.89	91.04	109.8
業 種 別	建設業	85,249.9	74,074.6	23,829.2	27.95	86.89	115.1
	製造業	66,294.4	59,623.0	29,284.5	44.17	89.94	111.2
	流通・商業	81,722.6	77,318.9	32,780.8	40.11	94.61	105.7
	うち卸売業	85,710.8	80,954.6	27,908.5	32.56	94.45	105.9
	うち小売業	73,253.5	68,388.7	37,589.3	51.31	93.36	107.1
	サービス業	47,093.8	43,709.7	23,145.7	49.15	92.81	107.7
規 模 別	20人未満	29,543.4	26,976.5	11,152.7	37.75	91.31	109.5
	20人以上50人未満	68,825.3	61,924.3	26,247.8	38.14	89.97	111.1
	50人以上100人未満	137,127.8	125,712.0	51,593.0	37.62	91.68	109.1
	100人以上	148,050.0	136,029.4	68,199.5	46.07	91.88	108.8

表24 『中小企業の原価指標』(中小企業庁)にみる各種指標

	建設業		製造業		卸売業		小売業	
	健全	欠損	健全	欠損	健全	欠損	健全	欠損
回答数	986	445	2464	1594	640	609	887	989
原価率(%)	89.3	86.1	81.4	80.8	86.1	83.7	73.6	71.7
一般管理费率(%)	10.7	13.9	18.6	19.2	13.9	16.3	26.4	28.3
売上高平均(万円)	2,078,636	1,177,180	1,717,895	972,251	2,838,966	1,759,034	374,167	302,743
固定費平均(万円)	389,189	274,135	654,885	402,772	354,081	266,391	94,435	86,197
変動費平均(万円)	1,614,975	921,830	992,960	596,302	2,446,868	1,516,352	272,273	223,703
損益分岐点売上高(万円)	1,744,771	1,263,780	1,551,896	1,041,619	2,563,706	1,930,884	346,777	330,156
変動比率(%)	77.7	78.3	57.8	61.3	86.2	86.2	72.8	73.9
固定比率(%)	18.7	23.3	38.1	41.4	12.5	15.1	25.2	28.5
限界利益率(%)	22.3	21.7	42.2	38.7	13.8	13.8	27.2	26.1
損益分岐点比率(%)	83.9	107.4	90.3	107.1	90.3	109.8	92.7	109.1

界利益率は44.2%であり、表24の中小企業庁調査における製造業の健全企業の限界利益率に比べると、2ポイントほど高くなっている。さらに、建設業においては5.5ポイント、卸売業では19ポイント、小売業では23ポイント高くなっている。卸売業と小売業は、変動費の把握が十分でないため、数値通りには捉えられないにしても、全体に中小企業庁調査の結果より、限界利益率は高くなっていると見て間違いなさそうである。

こうして、最後に損益分岐点を求めてみた。損益分岐点とは、それよりも売上高が低いと赤字になる売上高水準である。この境目は、限界利益率が固定費に等しくなる売上高水準である。すなわち、 $\text{損益分岐点売上高} \times \text{限界利益率} = \text{固定費}$ であり、したがって、 $\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} \div (1 - \text{変動費} \div \text{売上高})$ となる。そして、この損益分岐点売上高が、実際の売上高にたい

しどの程度の割合であるかを示すものが損益分岐点比率である。すなわち、 $\text{損益分岐点比率} = \text{損益分岐点売上高} \div \text{売上高} (\%)$ である。

そして、この逆数が、損益分岐点安全度である。これは、実際の売上高が損益分岐点売上高の何倍あるかを見ようとするもので、この比率が高いほど安全な経営がなされているということになる。また、この比率が100%を切るようなことがあれば、実際の売上高が損益分岐点売上高を下回っており、非常に危険であるということになる。損益分岐点比率は、この逆数であったから、100%を上回ると危険で、100%を下回るほどよいということになる。

表23にあるように、損益分岐点安全度は、製造業のみならず建設業においても、100%を10%以上上回っておりまずまずの水準にある。表24の中小企業庁調査に比べると、損益分岐点比率

は、製造業においてほぼ同一となっているが、他はDOR特別調査の方が大きくなっている。これが、固定費、変動費の把握が十分でないことによるのか、実態がそうであるのかは引き続き検討が必要である。

おわりに

以上、97年10月に実施されたDOR特別調査のフェイスシート部分、および財務調査部分について概観してきた。DOR定期調査の回答企業の特徴がかなりの程度明らかになってきた。膨大な調査票への回答であるから、問題意識を持った企業家からの回答が多かったことは間違いない。中小企業家同友会への加入年でいえば、半数以上が80年代以降の加入であり、発展途上の息吹のある企業群であることがわかる。そのことは、中小企業庁調査の財務データとの比較でも示唆されていた。

しかし、自社の財務資料の把握においては、若干問題も残っていたように思われる。冒頭に述べたように、今回の財務調査は、貸借対照表、損益計算書すべてでなく、社歴や会社案内で掲載されるべき範囲の科目に限定されている。す

なわち、資産の部では、流動資産、固定資産、繰延資産、負債ならびに資本の部では、流動負債、固定負債、資本であった。また、損益計算書概要では、売上高、売上原価、販売管理費、経常利益が調査され、さらに、変動費、固定費が調査された。そして、この順に未記入率が高くなり、記入精度の落ちるサンプルも散見されるようになってきた。財務回答の分析をしてみると、この点がやや残念ではあった。

経営指針を確立する運動、経営計画を策定する運動を進め、財務体質を強化しようとするスタンスをとるのであれば、今回の財務調査部分などは、造作なく正確に回答されるのでなければならない。それがなされるようになった時、財務体質強化に際しての教訓がよりリアルに導けるばかりでなく、公的機関の調査を逆照射し、その問題点をも析出できるようになる。今回の調査は、そうした方向を切り開く第一歩として、大変重要な情報が含まれており、引き続き詳細な分析が試みられなければならない。

(本稿の作成にあつては、1997年度文部省科学研究費補助金・基盤研究(B)課題番号07453004の助成を受けた)