

## 第3章 雇用調整助成金受給事業所の経営実態

### はじめにー雇用調整助成金の受給と経営状況ー

雇用調整助成金は、景気の変動、産業構造の変化その他の経済上の理由により、事業所において、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主を対象に支給される。こうした事業所の経営実態については、既存の調査がないため、ほとんど明らかにされてこなかった。また、雇用調整助成金を支給された企業の経営実態についても同様に明らかにしていない。雇用調整助成金の今後のあり方を考える上でも、今回の調査対象となった事業所・企業の経営実態について明らかにすることは重要な課題となっている。

そこで、本章では、雇用調整助成金を受給した事業所・企業がどのような経営実態にあるかを明らかにする。ただし、企業の経営実態については、1企業1事業所である場合を除いて、調査に回答した事業主による企業全体に対する主観的な評価に委ねられており、一部実態を正確に反映していないという前提条件がある。

### 第1節 雇用調整助成金受給事業所のプロフィール

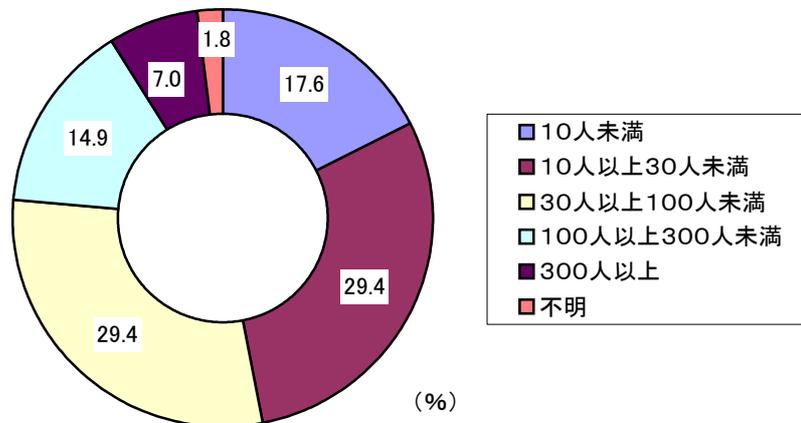
#### (1) 企業規模・産業別にみた属性

この章では、雇用調整助成金を受給している事業所の①プロフィール、②取引関係、③現在の経営状況（売上高、利益率、労働生産性）、④競争環境と事業所を取り巻く業界全体の業況、⑤資金繰りの状況と今後の経営見通し、⑥現在までの経営立て直し策についてその実態をみていく。

まず、ここでは、事業所の様々な属性についてみてみよう。本調査の大きな特徴として、事業所の所属する企業の従業員数が把握できた点があげられる。雇用調整助成金を扱った中馬ら（2002）の既存の研究では、事業所の規模は特定できるが、企業の規模を把握することができないため、企業規模別の分析ができなかった。

最初に、事業所の所属する企業の規模についてみると（第3-1-1図参照）、10人未満が17.6%、10人以上30人未満が29.4%と30人未満の小規模企業が全体の5割弱を占める。100人以上の企業は、全体の2割強であり、企業ベースでみた場合も、雇用調整助成金が主に小規模企業を中心に利用されている実態が明らかになった。なお、以下の分析では、この事業所の所属する企業の従業員数別にみた分析を「企業規模別」と表記しているので注意して欲しい。第3-1-4表にあるように、回答企業の従業員数の平均値は、153.7人であった。

第3-1-1 図 事業所の所属する企業の従業員数



第3-1-2表から中分類で産業別にみると、製造業を中心に様々な業種で雇用調整助成金の受給事業所があることがわかる。この結果をまとめてみたのが、第3-1-3表である。製造以外は、11.1%にとどまり、大半が製造業の企業であった。製造業で比率が高いのは、電気機械器具製造（20.5%）と一般機械器具製造（19.7%）であり、これらの業種に次いで、金属製品（11.5%）と鉄鋼・非鉄金属（10.1%）がやや高い比率を占める。しかしながら、こうした業種構成を全体的に見た場合に、必ずしも構造不況業種に偏っているという根拠にはならず、むしろ幅広い業種で雇用調整助成金が利用されている。

さらに、産業別に、事業所を含む会社全体の従業員数の平均値をみると（第3-1-4表参照）、電気機械器具製造が300.9人と最も規模が大きく、電子デバイス・情報通信機器製造（247.3人）、窯業・土石（235.4人）、鉄鋼・非鉄金属（188.1人）等が比較的規模が大きい。同じ製造業でも輸送用機械器具製造（73.5人）や金属製品（52.2人）などは規模が小さく、また、製造以外も46.0人と規模が小さい。

第3-1-2表 産業分類（中分類）

	度数	構成比
05 鉱業	4	0.5
06 総合工事業	7	0.9
07 職別工事業(設備工事業を除く)	4	0.5
08 設備工事業	6	0.7
10 飲料・たばこ・飼料製造業	1	0.1
11 繊維工業(衣服, その他の繊維製品を除く)	15	1.8
12 衣服・その他の繊維製品製造業	3	0.4
13 木材・木製品製造業(家具を除く)	10	1.2
14 家具・装備品製造業	9	1.1
15 パルプ・紙・紙加工品製造業	3	0.4
16 印刷・同関連業	1	0.1
17 化学工業	15	1.8
19 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	12	1.5
20 ゴム製品製造業	6	0.7
22 窯業・土石製品製造業	39	4.8
23 鉄鋼業	55	6.8
24 非鉄金属製造業	27	3.3
25 金属製品製造業	94	11.5
26 一般機械器具製造業	160	19.7
27 電気機械器具製造業	167	20.5
28 情報通信機械器具製造業	5	0.6
29 電子部品・デバイス製造業	23	2.8
30 輸送用機械器具製造業	24	2.9
31 精密機械器具製造業	42	5.2
32 その他の製造業	13	1.6
37 通信業	1	0.1
40 インターネット附随サービス業	1	0.1
44 道路貨物運送業	6	0.7
45 水運業	2	0.2
48 運輸に附帯するサービス業	13	1.6
50 繊維・衣服等卸売業	2	0.2
51 飲食料品卸売業	1	0.1
52 建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業	12	1.5
53 機械器具卸売業	1	0.1
54 その他の卸売業	1	0.1
55 各種商品小売業	1	0.1
56 織物・衣服・身の回り品小売業	2	0.2
57 飲食料品小売業	1	0.1
59 家具・じゅう器・機械器具小売業	1	0.1
60 その他の小売業	4	0.5
70 一般飲食店	1	0.1
72 宿泊業	2	0.2
79 協同組合(他に分類されないもの)	1	0.1
80 専門サービス業(他に分類されないもの)	5	0.6
81 学術・開発研究機関	2	0.2
86 自動車整備業	2	0.2
87 機械等修理業(別掲を除く)	4	0.5
90 その他の事業サービス業	3	0.4
合計	814	100

第3-1-3表 産業分類（集約後）

	度数	構成比
精密機械器具製造	42	5.2
輸送用機械器具製造	24	2.9
電子デバイス・情報通信機器製造	28	3.4
電気機械器具製造	167	20.5
金属製品	94	11.5
一般機械器具製造	160	19.7
鉄鋼・非鉄金属	82	10.1
窯業・土石	39	4.8
その他製造	88	10.8
製造以外	90	11.1
合計	814	100

第3-1-4表 産業別の会社全体の従業員数の平均値

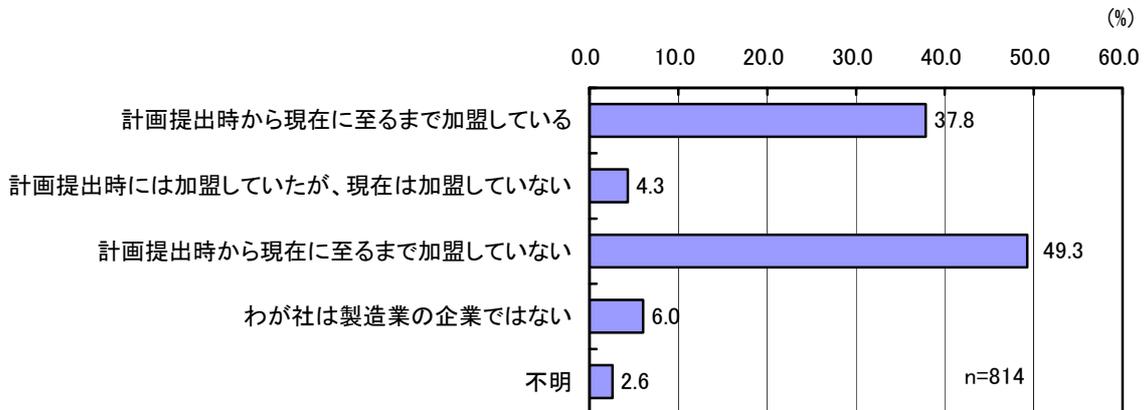
	平均値	標準偏差	有効な N
精密機械器具製造	100.3	158.5	42
輸送用機械器具製造	73.5	83.9	24
電子デバイス・情報通信機器製造	247.3	401.6	28
電気機械器具製造	300.9	1426.8	163
金属製品	52.2	127.3	93
一般機械器具製造	121.5	472.5	157
鉄鋼・非鉄金属	188.1	712.1	81
窯業・土石	235.4	758.5	36
その他製造	107.1	255.8	85
製造以外	46.0	173.5	90
合計	153.7	748.7	799

## (2) 協力会への加入の有無

ここでは、雇用調整助成金受給事業所の垂直的な系列関係について確認するために、協力会への加入状況をみる(第3-1-5図参照)。「計画提出時から現在に至るまで加盟している」とするいわゆる下請け企業と考えられる事業所の比率は、37.8%であり、「計画提出時から現在に至るまで加盟していない」とする企業は 49.3%と約半数を占めた。また、「計画提出時には加盟していたが、現在は加盟していない」という親企業から離れたケースも 4.3%とわずかながら見られた。

協力会への加入の有無について企業規模別にみると(第3-1-6表参照)、100人以上300人未満で「計画提出時から現在に至るまで加盟している」とする比率が高い。また、同比率について業種別にみると、①精密機械器具製造や電子デバイス・情報通信機器製造で、②利益率が増加・向上した事業所で、③被保険者数※が5%以上増加した事業所で、協力会に加盟しているとする比率が高かった。これらの結果から、親企業の好況に引きずられる形で、好業績を上げ、従業員が増加した一部の事業所の姿がかいま見れる。

第3-1-5 図 特定企業（親企業）の協力会に加盟しているか



第3-1-6 表 事業所は特定企業（親企業）の協力会に加盟しているか

		計画提出時から現在に至るまで加盟している	計画提出時には加盟していたが、現在は加盟していない	計画提出時から現在に至るまで加盟していない	わが社は製造業の企業ではない	不明	合計
合計		308 37.8	35 4.3	401 49.3	49 6.0	21 2.6	814 100
会社全体の従業員数	10人未満	24.5	4.2	51.7	16.8	2.8	100
	10人以上30人未満	38.1	3.8	48.1	7.5	2.5	100
	30人以上100人未満	41.8	6.7	47.7	2.9	0.8	100
	100人以上300人未満	46.3	2.5	47.9	0.0	3.3	100
	300人以上	36.8	0.0	54.4	0.0	8.8	100
	不明	33.3	6.7	60.0	0.0	0.0	100
産業分類	精密機械器具製造	64.3	2.4	33.3	0.0	0.0	100
	輸送用機械器具製造	37.5	4.2	54.2	0.0	4.2	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	64.3	0.0	35.7	0.0	0.0	100
	電気機械器具製造	39.5	4.2	52.1	1.2	3.0	100
	金属製品	40.4	6.4	45.7	3.2	4.3	100
	一般機械器具製造	41.3	7.5	50.0	0.6	0.6	100
	鉄鋼・非鉄金属	40.2	2.4	56.1	0.0	1.2	100
	窯業・土石	20.5	2.6	69.2	0.0	7.7	100
	その他製造	30.7	2.3	60.2	1.1	5.7	100
	製造以外	17.8	3.3	31.1	46.7	1.1	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状況:売上高	増加・向上した	39.7	4.5	48.4	5.2	2.2	100
	変わらない	36.2	1.7	52.6	7.8	1.7	100
	減少・低下した	32.4	5.0	49.6	7.9	5.0	100
	不明	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	41.5	4.0	48.3	4.4	1.8	100
	変わらない	32.5	2.5	54.8	8.1	2.0	100
	減少・低下した	35.4	7.0	44.9	7.0	5.7	100
	不明	12.5	12.5	50.0	25.0	0.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	35.7	3.9	50.6	5.9	3.9	100
	5～15%未満の減少	29.7	5.7	55.2	6.3	3.1	100
	＋5%未満の増減	39.4	2.1	50.0	7.4	1.1	100
	5～15%の増加	50.0	1.2	41.5	4.9	2.4	100
	15%以上の増加	46.4	9.3	39.2	4.1	1.0	100

一方、①従業員数 300 人以上の規模の大きな企業と、②窯業・土石、その他製造、③被保険者数が 5～15%減少した事業所で、「計画提出時から現在に至るまで、協力会には加盟していない」とする比率が高い。被保険者数変化率で見ると、雇用保険被保険者数が増加した事業所は、協力会に加盟している比率が高く、減少した事業所では、協力会に加盟している比率が低いという結果になった。この結果から、親企業の好不況が、傘下の協力会に所属する企業や事業所の明暗を分けている可能性が示唆される。

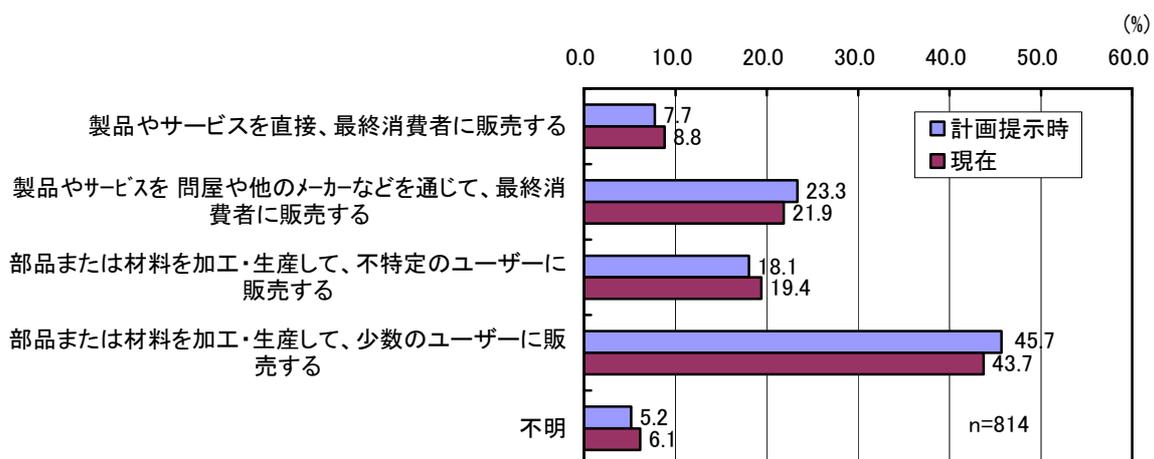
※被保険者数変化率は、①計画提出時から現在までの雇用保険被保険者数の変化率（計画提出時を 100 とした時）を次の式で算出した。

$$\text{被保険者数変化率} = (\text{被保険者数 (調査時)} - \text{被保険者数 (計画提出時)}) \div \text{被保険者数 (計画提出時)} * 100$$

### (3) 事業所の主な生産・販売活動の分野

ここでは、事業所がどのような生産や販売活動を行っているのかをみる。事業所の生産・販売活動の分野について、①製品やサービスを直接、最終消費者に販売する、②製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する、③部品または材料を加工・生産して不特定のユーザーに販売する、④部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売するの 4 つに分類して、計画提出時と現在に時点を分けて質問した。第 3-1-7 図から、計画提出時と現在を比較してみた場合、生産・販売活動の分野に大きな違いはないことがまず確認できる。

第 3-1-7 図 事業所の主な生産・販売活動の分野



活動の分野毎にみると、最も多いのは、「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」が計画提出時が 45.7%、現在が 43.7%と最も多い。いわゆる下請の事業所が多いことがこの結果から予想される。また、生産・販売を中間財か最終消費財かで分けた場

合、約 3 割にあたる事業所で最終消費財が作られていることになる。部材料の加工や生産をし、特定の企業に納入するいわゆる下請的な色彩の強い事業所では、主要な取引先の景況に事業所の経営状況も影響を受けやすいといった弱点を持っている。こうした弱点を克服するために、自社で最終製品まで製造することで経営の安定化が図られると考えられるが、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」事業所は 10%に満たない。同じ、部材料を加工・生産する事業所でもこれを不特定のユーザーに販売するという経営の自律性が比較的高いと思われる事業所は約 2 割あった。

#### ア. 計画提出時の事業所の主な生産・販売活動の分野

計画提出時の事業所の主な生産・販売活動の分野について、事業所の属性別に以下ではみる（第 3-1-8 表参照）。

まず企業規模別にみると、300 人以上の規模で、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」とする事業所の比率が高い。また、規模が大きくなるほど、「製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する」とする比率が低い。この点とは対照的に、規模が大きくなるほど、「部品または材料を加工・生産して、不特定のユーザーに販売する」とする比率が高まる。規模の大きな企業、とりわけ 300 人以上の規模では、最終消費財を生産したり、不特定のユーザーに部品・材料を販売するなど、経営の自律性が高いと言える。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造では、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」、「部品または材料を加工・生産して、不特定のユーザーに販売する」の比率が他の業種に比べて高い。また、製造以外では、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」とする比率が製造業一般に比べて高い。

売上高の増減別にみると、売上高が減少した事業所で「製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する」とする比率が高い。

利益率の増減別にみると、増加・向上した事業所では、「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」とする比率が若干高い。やはり、親企業等の特定企業の経営状態に、下請的な事業所の経営状況が左右されていることがこの結果からわかる。利益率が減少した事業所では、「製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する」とする比率が高い。利益率別の結果をあわせて考えると、この活動分野では、業績の悪化が顕著であったと考えられる。

被保険者数変動率別にみると、被保険者数が 15%以上増加した事業所で、「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」とする比率が高い。

第3-1-8表 事業所の主な生産・販売活動の分野①計画提出時

		製品やサービス を直接、最終消費者 に販売する	製品やサービスを問 屋や他のメーカーなど を通じて、最終消費者 に販売する	部品または材料を 加工・生産して、不 特定のユーザーに販売す る	部品または材料を 加工・生産して、少 数のユーザーに販売す る	不明	合計
合計		63	190	147	372	42	814
		7.7	23.3	18.1	45.7	5.2	100
会社全体の 従業員数	10人未満	6.3	26.6	12.6	40.6	14.0	100
	10人以上30人未満	6.7	23.8	16.3	48.1	5.0	100
	30人以上100人未満	10.0	24.3	17.6	45.6	2.5	100
	100人以上300人未満	3.3	21.5	23.1	51.2	0.8	100
	300人以上	15.8	15.8	33.3	31.6	3.5	100
	不明	6.7	13.3	6.7	66.7	6.7	100
産業分類	精密機械器具製造	4.8	23.8	14.3	52.4	4.8	100
	輸送用機械器具製造	12.5	20.8	4.2	41.7	20.8	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	14.3	10.7	25.0	50.0	0.0	100
	電気機械器具製造	3.6	17.4	22.8	52.7	3.6	100
	金属製品	4.3	21.3	22.3	47.9	4.3	100
	一般機械器具製造	9.4	18.8	13.8	54.4	3.8	100
	鉄鋼・非鉄金属	3.7	22.0	22.0	52.4	0.0	100
	窯業・土石	7.7	41.0	23.1	23.1	5.1	100
	その他製造	4.5	38.6	15.9	38.6	2.3	100
	製造以外	21.1	27.8	12.2	22.2	16.7	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	7.9	20.1	20.1	46.9	4.9	100
	変わらない	6.9	25.9	12.9	47.4	6.9	100
	減少・低下した	7.9	34.5	12.9	39.6	5.0	100
	不明	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	7.5	20.0	20.0	48.6	4.0	100
	変わらない	8.1	26.4	14.2	44.7	6.6	100
	減少・低下した	8.2	29.1	17.1	39.9	5.7	100
	不明	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	9.8	27.1	15.3	43.1	4.7	100
	5~15%未満の減少	9.9	24.0	19.3	44.3	2.6	100
	+~5%未満の増減	5.9	20.2	20.7	44.1	9.0	100
	5~15%の増加	7.3	26.8	15.9	45.1	4.9	100
	15%以上の増加	2.1	15.5	19.6	58.8	4.1	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	14.6	27.6	24.9	29.7	3.2	100
	20%以上50%未満	7.4	23.9	19.4	45.4	3.9	100
	50%以上80%未満	5.3	23.8	13.9	51.0	6.0	100
	80%以上	4.0	17.7	12.0	60.6	5.7	100
	不明	0.0	21.1	21.1	26.3	31.6	100

#### イ. 現在の事業所の主な生産・販売活動の分野

現在の事業所の主な生産・販売活動の分野について属性別にみる（第3-1-9表参照）。

まず、企業規模別にみると、100人以上の比較的規模の大きな企業で、「部品または材料を加工・生産して、不特定のユーザーに販売する」とする比率が高い。また、10人未満の零細企業において、「製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する」とする比率が高い。零細企業では、部品から製品の製造へと生産物をシフトしようとし

ているのかもしれない。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造では、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」や「部品または材料を加工・生産して、不特定のユーザーに販売する」の比率が高い。これらの業種では今後も親企業等特定企業とのつながりよりも、最終消費者や不特定ユーザーへの販路を活用していく方針を持っていると考えられる。

第3-1-9表 事業所の主な生産・販売活動の分野②現在

		製品やサービス を直接、 最終消費者に販売 する	製品やサ ービスを問 屋や他の メーカーなど を通じて、 最終消費者に販売 する	部品また は材料を 加工・生 産して、不 特定の ユーザー に販売す る	部品また は材料を 加工・生 産して、少 数のユー ザーに販 売する	不明	合計
	合計	72	178	158	356	50	814
		8.8	21.9	19.4	43.7	6.1	100
会社全体の 従業員数	10人未満	5.6	26.6	14.7	38.5	14.7	100
	10人以上30人未満	8.4	21.8	17.2	47.3	5.4	100
	30人以上100人未満	12.6	21.8	19.2	43.9	2.5	100
	100人以上300人未満	3.3	21.5	25.6	47.9	1.7	100
	300人以上	15.8	15.8	33.3	29.8	5.3	100
	不明	6.7	6.7	0.0	53.3	33.3	100
産業分類	精密機械器具製造	9.5	16.7	16.7	52.4	4.8	100
	輸送用機械器具製造	12.5	20.8	4.2	41.7	20.8	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	17.9	7.1	28.6	46.4	0.0	100
	電気機械器具製造	4.8	16.8	23.4	49.1	6.0	100
	金属製品	4.3	21.3	22.3	47.9	4.3	100
	一般機械器具製造	10.0	18.1	15.0	52.5	4.4	100
	鉄鋼・非鉄金属	3.7	22.0	24.4	50.0	0.0	100
	窯業・土石	10.3	41.0	23.1	23.1	2.6	100
	その他製造	5.7	36.4	15.9	36.4	5.7	100
	製造以外	22.2	23.3	16.7	20.0	17.8	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況：売上高	増加・向上した	8.8	18.7	21.8	45.1	5.6	100
	変わらない	8.6	23.3	13.8	46.6	7.8	100
	減少・低下した	9.4	33.8	13.7	36.0	7.2	100
	不明	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	100
現在の状 況：利益率	増加・向上した	8.4	19.1	21.5	46.8	4.2	100
	変わらない	9.1	23.9	16.2	43.1	7.6	100
	減少・低下した	9.5	27.8	17.1	37.3	8.2	100
	不明	12.5	12.5	25.0	12.5	37.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	10.6	26.7	16.5	40.4	5.9	100
	5～15%未満の減少	11.5	22.4	21.4	42.2	2.6	100
	+5%未満の増減	7.4	18.1	21.3	42.0	11.2	100
	5～15%の増加	7.3	26.8	14.6	46.3	4.9	100
	15%以上の増加	3.1	11.3	23.7	56.7	5.2	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	16.2	24.3	27.6	27.6	4.3	100
	20%以上50%未満	7.7	23.6	20.1	44.7	3.9	100
	50%以上80%未満	7.9	21.2	17.2	48.3	5.3	100
	80%以上	4.6	17.7	12.0	58.9	6.9	100
	不明	0.0	15.8	15.8	10.5	57.9	100

現在の売上高の増減別にみると、売上高が増加・向上した事業所で「部品または材料を加工・生産して、不特定のユーザーに販売する」とする比率が高い。逆に売上高が減少・低下した事業所では、「製品やサービスを問屋や他のメーカーなどを通じて、最終消費者に販売する」とする比率が高い。

現在の利益率の増減別にみると、利益率が増加・向上した事業所で「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」とする比率が高い。逆に減少・低下した事業所では、同比率は低い。やはり親企業等の特定会社の景況に事業所の利益率が引きずられている事が予想される。

被保険者数変動率別にみると、15%以上増加した事業所で「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」とする比率が高い。利益率が上昇し、事業所の雇用者を増やした可能性がある。

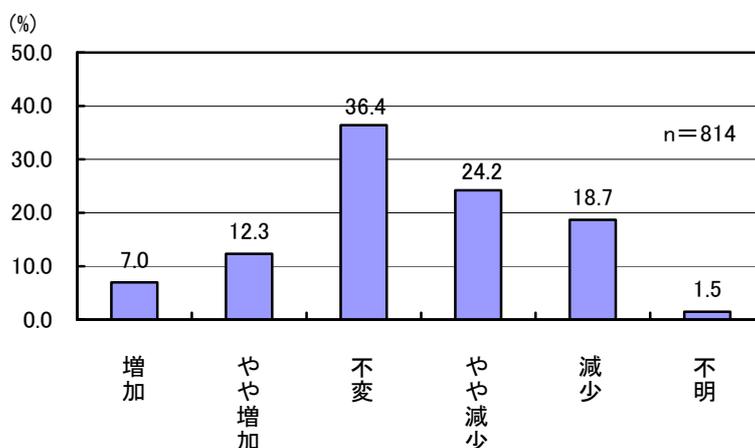
## 第2節 雇用調整助成金受給事業所の取引関係

### (1) 取引高が最も多い取引先への依存度

ここでは、雇用調整助成金受給事業所の取引関係についてみる。なお、親会社等の特定企業との関係については、第1節雇用調整助成金受給事業所のプロフィールで既に概観しているので、ここでは雇用調整助成金受給のための計画提出後から現在までの取引高が最も多い取引先への依存度からみていく（第3-2-1図参照）。

全体でみると、最も多いのは「不変」の36.4%だが、増加派（増加とやや増加の比率を合計）か、減少派（減少とやや減少の比率を合計）かに分けるとすれば、増加派は約2割、減少派は約4割と減少派が増加派を上回る。この結果から、特定の顧客・納入先への依存度は減少し、顧客・納入先の分散が起こりつつあることがわかる。

第3-2-1図 取引高が最も多い取引先への依存度



次に、親企業等特定企業の協力会への加盟状況別に依存度をみると（第3-2-2表参照）、計画提出時から現在に至るまで協力会に加盟しているとする事業所で減少派の比率が低い。逆に、計画提出時には協力会に加盟していたが、現在は加盟していないとする事業所の減少派の比率は、60.0%と非常に高い。協力会を脱退する以前は特定企業への依存度が極めて高かったことがこの結果からわかる。ただし、計画提出時から現在に至るまで協力会に加盟していないとする事業所の減少派の比率も45.6%と決して低くない。すなわち、親企業等の協力会に加盟していた企業が比較的経営が安定していたことが考えられる。

第3-2-2表 取引高が最も多い取引先への依存度

		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	不明	合計
合計		57 7.0	100 12.3	296 36.4	197 24.2	152 18.7	12 1.5	814 100
事業所は 特定企業 (親企業) の協力会 に加盟し ているか	計画提出時から現在に至るまで加盟している	8.1	14.6	39.6	21.4	15.6	0.6	100
	計画提出時には加盟していたが、現在は加盟していない	2.9	5.7	31.4	40.0	20.0	0.0	100
	計画提出時から現在に至るまで加盟していない	7.0	11.0	35.7	23.9	21.7	0.7	100
	わが社は製造業の企業ではない	6.1	14.3	32.7	30.6	16.3	0.0	100
	不明	0.0	9.5	19.0	28.6	9.5	33.3	100

取引高が最も多い取引先への依存度について、事業所の属性別にみると（第3-2-3表参照）、まず企業規模別では、300人以上の企業で増加派の比率が低い。

業種別にみると、輸送用機械器具製造で増加派の比率が高く、金属製品や窯業・土石で減少派の比率が若干高い。

売上高の増減別にみると、売上高が増加・向上した事業所で、増加派の比率が高く、売上高が減少・低下した事業所で減少派の比率が高い。売上げの減少の理由が、取引高のもっとも多い取引先からの受注減少に起因することがこの結果から予想できる。また、利益率の増減別にみても、売上高と同じような傾向が見られる。

被保険者数変動率別にみると、被保険者数が15%以上増加した事業所で、増加派の比率が高い。この点からも主要な取引先の景況が事業所の経営に大きな影響を与えている事が示唆される。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、20%未満の事業所で減少派の比率が高く、逆に80%以上の事業所で減少派の比率が低い。

第3-2-3表 取引高が最も多い取引先への依存度

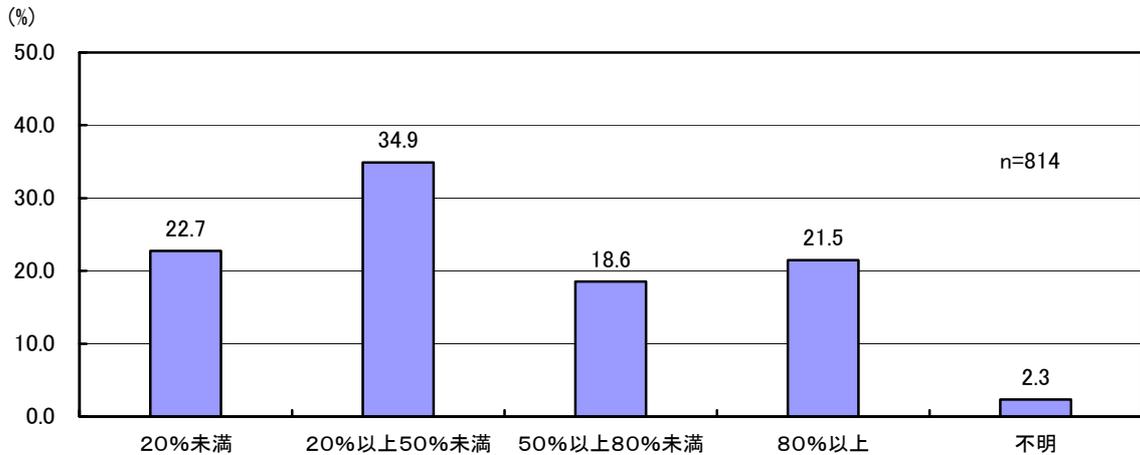
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	不明	合計
合計		57	100	296	197	152	12	814
		7.0	12.3	36.4	24.2	18.7	1.5	100
会社全体の 従業員数	10人未満	7.7	9.8	38.5	21.0	21.7	1.4	100
	10人以上30人未満	7.9	13.8	36.4	22.2	18.4	1.3	100
	30人以上100人未満	5.9	12.6	36.4	25.1	18.8	1.3	100
	100人以上300人未満	5.8	13.2	34.7	28.1	17.4	0.8	100
	300人以上	8.8	7.0	36.8	29.8	14.0	3.5	100
	不明	6.7	20.0	26.7	20.0	20.0	6.7	100
産業分類	精密機械器具製造	7.1	11.9	33.3	26.2	21.4	0.0	100
	輸送用機械器具製造	12.5	20.8	37.5	25.0	4.2	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	10.7	10.7	46.4	21.4	10.7	0.0	100
	電気機械器具製造	7.2	13.2	37.1	17.4	22.2	3.0	100
	金属製品	5.3	13.8	30.9	29.8	19.1	1.1	100
	一般機械器具製造	9.4	8.1	40.6	24.4	17.5	0.0	100
	鉄鋼・非鉄金属	4.9	20.7	32.9	22.0	18.3	1.2	100
	窯業・土石	2.6	5.1	28.2	33.3	28.2	2.6	100
	その他製造	6.8	12.5	37.5	21.6	18.2	3.4	100
	製造以外	5.6	10.0	36.7	31.1	15.6	1.1	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	8.3	14.9	36.7	22.3	16.0	1.8	100
	変わらない	2.6	8.6	41.4	25.0	22.4	0.0	100
	減少・低下した	5.8	4.3	30.9	30.9	26.6	1.4	100
	不明	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	8.2	14.9	36.1	23.5	16.2	1.1	100
	変わらない	5.6	11.2	38.6	23.9	19.3	1.5	100
	減少・低下した	5.1	5.1	34.8	27.2	25.9	1.9	100
	不明	12.5	37.5	25.0	12.5	0.0	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	6.7	11.8	34.5	25.5	20.4	1.2	100
	5~15%未満の減少	2.6	11.5	35.4	28.6	19.3	2.6	100
	+5%未満の増減	9.0	11.7	37.8	24.5	16.0	1.1	100
	5~15%の増加	4.9	15.9	39.0	20.7	18.3	1.2	100
	15%以上の増加	14.4	13.4	38.1	14.4	18.6	1.0	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	1.1	7.0	33.0	31.9	27.0	0.0	100
	20%以上50%未満	6.3	16.5	31.0	28.2	17.6	0.4	100
	50%以上80%未満	9.9	17.2	28.5	22.5	21.2	0.7	100
	80%以上	12.6	8.0	57.7	12.0	9.7	0.0	100
	不明	0.0	0.0	15.8	15.8	15.8	52.6	100

(2) 取引高が最も多い取引先への売上高が事業所の売上高に占める割合

事業所の全売上高のうち、取引高が最も多い取引先への売上高の割合についてみると（第3-2-4図参照）、最も比率が高いのは「20%以上 50%未満」の34.9%である。売上高の50%以上であるとする事業所は、合計で4割に上るなど、特定の企業への依存度が極めて高い事業所がかなりあることになる。

取引高が最も多い取引先への売上高の割合について、事業所の属性別にみる（第3-2-5表参照）。企業規模別では、10人未満の企業で、20%未満とする比率が低く、50%以上とする比率が高いなど、零細企業では、特定の取引先への依存度が強く、いわゆる下請的な性格が強いことがわかる。逆に300人以上の企業では、特定の取引先への売上高が50%以上とする比率は低い。

第3-2-4図 取引高が最も多い取引先への売上高が事業所の売上高に占める割合



第3-2-5表 取引高が最も多い取引先への売上高が事業所の売上高に占める割合

		20%未満	20%以上 50%未満	50%以上 80%未満	80%以上	不明	合計
合計		185	284	151	175	19	814
		22.7	34.9	18.6	21.5	2.3	100
会社全体の 従業員数	10人未満	11.9	37.1	21.0	26.6	3.5	100
	10人以上30人未満	24.7	35.1	20.5	18.8	0.8	100
	30人以上100人未満	25.9	33.5	18.8	20.5	1.3	100
	100人以上300人未満	25.6	35.5	13.2	23.1	2.5	100
	300人以上	26.3	38.6	12.3	19.3	3.5	100
	不明	6.7	13.3	26.7	26.7	26.7	100
産業分類	精密機械器具製造	19.0	35.7	21.4	23.8	0.0	100
	輸送用機械器具製造	29.2	45.8	8.3	16.7	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	3.6	39.3	17.9	39.3	0.0	100
	電気機械器具製造	19.8	25.7	19.2	32.3	3.0	100
	金属製品	22.3	48.9	19.1	7.4	2.1	100
	一般機械器具製造	23.1	29.4	18.1	28.8	0.6	100
	鉄鋼・非鉄金属	29.3	40.2	19.5	7.3	3.7	100
	窯業・土石	38.5	28.2	23.1	7.7	2.6	100
	その他製造	15.9	42.0	17.0	19.3	5.7	100
	製造以外	27.8	33.3	17.8	18.9	2.2	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	23.0	34.4	18.7	21.8	2.2	100
	変わらない	20.7	37.1	22.4	18.1	1.7	100
	減少・低下した	23.0	36.0	14.4	23.0	3.6	100
	不明	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	25.7	34.6	17.1	21.3	1.3	100
	変わらない	18.8	35.5	22.8	20.8	2.0	100
	減少・低下した	19.0	36.1	17.1	22.8	5.1	100
	不明	25.0	12.5	25.0	25.0	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	23.5	36.1	15.7	21.6	3.1	100
	5~15%未満の減少	29.2	35.4	16.7	15.6	3.1	100
	+5%未満の増減	19.7	35.6	21.8	20.7	2.1	100
	5~15%の増加	23.2	37.8	15.9	23.2	0.0	100
	15%以上の増加	13.4	26.8	25.8	33.0	1.0	100

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造では、売上高の割合が50%未満とする比率が低く、50%以上とする比率が他の業種に比べて高い。下請的性格が強いことが予想される。また、輸送用機械器具製造、金属製品、鉄鋼・非鉄金属、窯業・土石では、50%未満とする比率が高く、50%以上とする比率が他の業種に比べて低い。

現在の売上高や利益率別にみても、顕著な差はみられない。

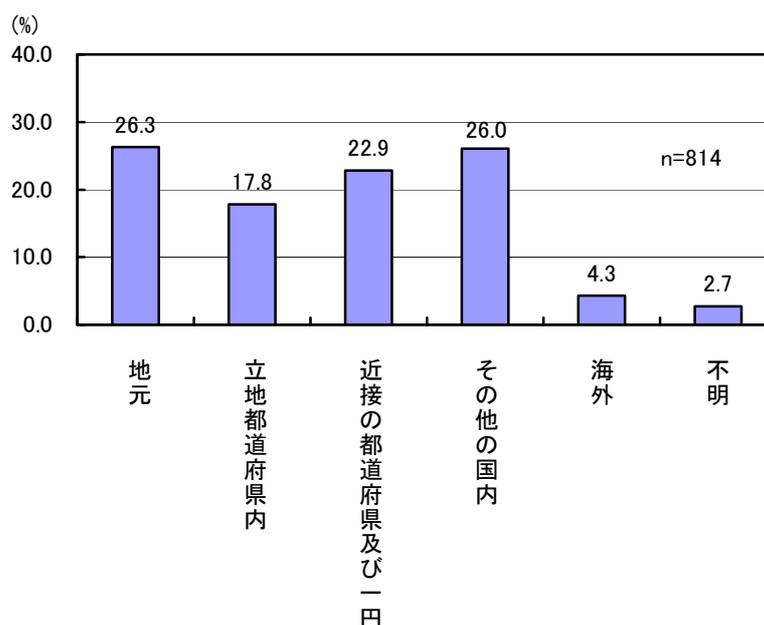
被保険者数変化率別にみると、15%以上の増加がみられた事業所では、割合が50%以上とする比率が高いなど、ここでも特定の取引先企業との経営状況の連動性が示唆されるような結果となった。

### (3) 取引先の立地地域

#### ア. 最も取引高の多い取引先の立地地域

現在、最も取引高の多い取引先企業の立地地域についてここではみる。まず全体でみると(第3-2-6図参照)、最も多いのは「地元」の26.3%だが、「その他の国内」もほぼ同じ比率である。「立地都道府県内」が17.8%、「近接の都道府県及び一円」が22.9%であり、最も取引高の多い取引先の大半が、事業所から地理的に近い地域にあることがわかる。ただし、事業所が産業集積の中にあり、その産業集積自体が好況を迎えているという訳でもない。例えば、同様の事業を営む事業所が集まったいわゆる集積地域に立地しているかどうかを調査の中で質問しているが、集積地域に立地していると回答した事業所は19.1%である。また、計画提出時から現在までの事業所をめぐる環境変化の内、「事業所の所在する地域全体が好況である」と回答した事業所の比率は、わずかに4.2%であったからである。

第3-2-6図 現在、最も取引高の多い取引先の立地地域



現在、最も取引高の多い取引先企業の立地地域について、事業所の属性別にみる（第3-2-7表参照）。まず企業規模別にみると、規模が小さくなるほど、「地元」の指摘率が高まる傾向にある。逆に、規模が大きくなるほど、「その他の国内」の指摘率が高まる。

業種別にみると、窯業・土石、金属製品では、「地元」の比率が高く、輸送用機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造では、「近接の都道府県及び一円」の比率が高い。また、精密機械器具製造では、「その他の国内」の比率が高い。比較的狭い地域に取引先がある業種と、広い地域に取引先がある業種に分かれている。

現在の売上高の増減別にみると、減少・低下した事業所で、「地元」とする比率が高い。また、増加・向上した事業所では、「立地都道府県内」の比率が高い。

第3-2-7表 現在、最も取引高の多い取引先の立地地域

		地元	立地都道府県内	近接の都道府県及び一円	その他の国内	海外	不明	合計
合計		214	145	186	212	35	22	814
		26.3	17.8	22.9	26.0	4.3	2.7	100
会社全体の従業員数	10人未満	43.4	22.4	17.5	14.0	0.0	2.8	100
	10人以上30人未満	33.9	16.7	24.7	19.2	2.5	2.9	100
	30人以上100人未満	18.8	20.1	23.8	30.5	5.4	1.3	100
	100人以上300人未満	15.7	15.7	27.3	33.9	5.8	1.7	100
	300人以上	3.5	8.8	15.8	54.4	14.0	3.5	100
	不明	33.3	6.7	20.0	6.7	6.7	26.7	100
産業分類	精密機械器具製造	16.7	19.0	23.8	40.5	0.0	0.0	100
	輸送用機械器具製造	12.5	20.8	33.3	29.2	4.2	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	21.4	14.3	39.3	21.4	3.6	0.0	100
	電気機械器具製造	22.8	17.4	20.4	28.1	7.2	4.2	100
	金属製品	31.9	16.0	25.5	22.3	2.1	2.1	100
	一般機械器具製造	23.8	19.4	23.1	23.1	8.1	2.5	100
	鉄鋼・非鉄金属	13.4	22.0	26.8	34.1	1.2	2.4	100
	窯業・土石	35.9	10.3	17.9	33.3	0.0	2.6	100
	その他製造	14.8	20.5	22.7	31.8	5.7	4.5	100
	製造以外	60.0	14.4	14.4	8.9	0.0	2.2	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状況:売上高	増加・向上した	22.3	20.5	23.7	26.6	4.7	2.2	100
	変わらない	31.9	17.2	25.0	19.8	4.3	1.7	100
	減少・低下した	37.4	7.9	17.3	28.8	2.9	5.8	100
	不明	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	20.4	19.7	24.2	29.5	4.9	1.3	100
	変わらない	31.5	17.8	21.8	21.3	5.6	2.0	100
	減少・低下した	34.8	13.3	20.9	22.8	1.3	7.0	100
	不明	62.5	0.0	12.5	12.5	0.0	12.5	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	26.7	17.6	21.2	27.5	3.1	3.9	100
	5～15%未満の減少	23.4	14.6	26.6	29.2	4.7	1.6	100
	＋5%未満の増減	26.1	22.9	17.6	25.5	5.3	2.7	100
	5～15%の増加	28.0	12.2	29.3	23.2	3.7	3.7	100
	15%以上の増加	29.9	19.6	24.7	19.6	5.2	1.0	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	16.2	16.8	24.9	36.2	5.4	0.5	100
	20%以上50%未満	22.2	19.0	28.2	26.1	3.5	1.1	100
	50%以上80%未満	33.8	17.9	17.2	22.5	5.3	3.3	100
	80%以上	38.9	17.7	19.4	21.1	2.3	0.6	100
	不明	10.5	10.5	0.0	0.0	15.8	63.2	100

現在の利益率別にみると、減少・低下した事業所で、「地元」とする比率が高い。また、増加・向上した事業所では、「近接の都道府県及び一円」や「その他の国内」の比率が高いなど、取引先の地域の立地によってかなり経営状況が異なることがわかった。

被保険者数変動率別にみても、顕著な特徴はみられない。

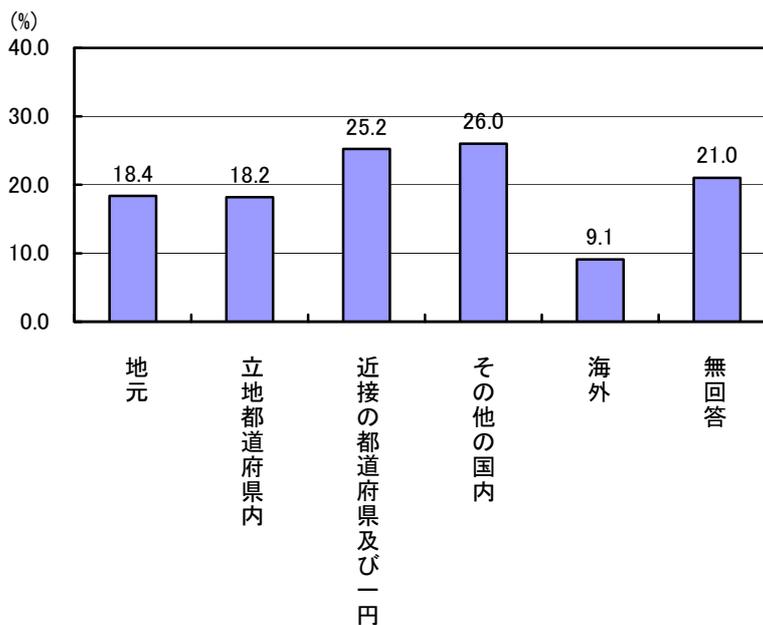
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の企業に極めて高い依存がみられる事業所で、「地元」とする比率が高い。また、20%未満という事業所では、「その他の国内」という比率が高い。取引における特定企業への依存度が高い事業所は、同時に地域密着的な取引をしており、特定企業への依存度が低い事業所は、取引関係においても立地地域を越えた関係を築いていると言える。

### イ．計画提出後から現在までの取引関係の変化

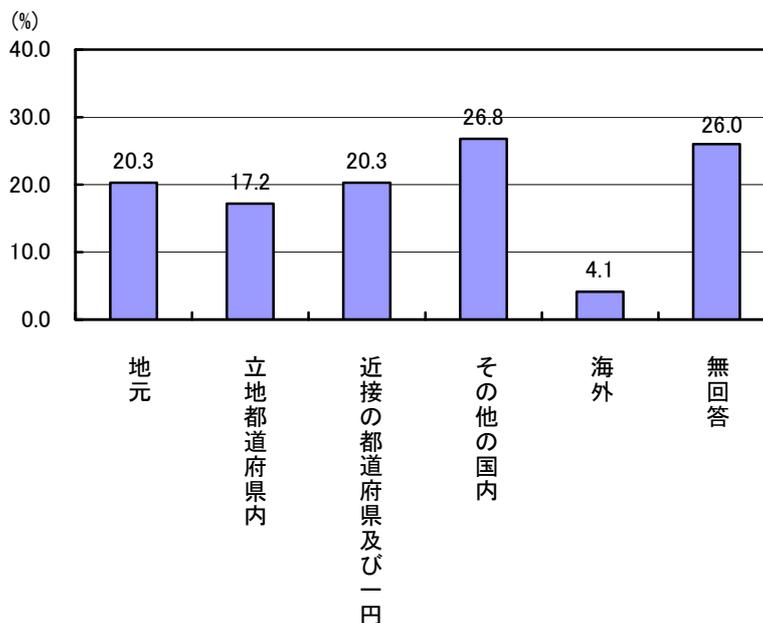
計画提出後から現在まで取引高が増えた地域をここではみる。まず全体をみると（第3-2-8図参照）、最も取引高が多い取引先企業の立地地域とほぼ同じような傾向が見られる。最も指摘率が高いのは、「その他の国内」の26.0%であり、「近接の都道府県及び一円（25.2%）」もほぼ同じ水準の指摘率である。地元と比べると若干地理的な隔たりのある地域との取引が増えていると言える。また、「海外」の指摘率は9.1%であった。

次に、計画提出後から現在まで取引高が減った地域をみてみると（第3-2-9図参照）、やはり最も取引高が多い取引先企業の立地地域と似た傾向が見られる。すなわち、「その他の国内」が26.8%と最も指摘率が高い。

第3-2-8図 取引高が増えた地域の立地地域（複数回答）



第3-2-9図 取引高が減った地域の立地地域（複数回答）



取引高が増えた地域について事業所の属性別にみる（第3-2-10表参照）。まず企業規模別にみると、30人未満では「地元」の指摘率が高い。逆に300人以上では、「海外」の比率が35.1%と他の規模に比べてかなり高い。

業種別にみると、金属製品で「地元」の指摘率が高く、電子デバイス・情報通信機器製造で「立地都道府県内」「近接の都道府県及び一円」の指摘率が高い。また、精密機械器具製造で「その他の国内」の指摘率が高い。IT関係が景気の牽引力となっているだけに、電子デバイス・情報通信機器製造や精密機械器具製造は、好調なのかもしれない。

売上高の増減、利益率の増減別にみると、そのいずれもが増加・向上した事業所で「近接の都道府県及び一円」ならびに「その他の国内」とする比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、15%以上増加した層で、「地元」とする比率が高い。また、5～15%増加したとする層で「近接の都道府県及び一円」とする比率が高い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、50%以上という特定の企業に高い依存がみられる事業所で、「地元」とする比率が高い。また、20%未満という事業所では、「その他の国内」や「海外」とする比率が高い。

第3-2-10表 計画提出後、現在までに取引高が増えた取引先の立地地域

		地元	立地都道府県内	近接の都道府県及び一円	その他の国内	海外	無回答	合計
合計		150	148	205	212	74	171	814
		18.4	18.2	25.2	26.0	9.1	21.0	100
会社全体の従業員数	10人未満	24.5	23.8	21.0	14.7	0.0	28.0	100
	10人以上30人未満	26.4	18.4	23.8	19.2	3.3	23.4	100
	30人以上100人未満	13.4	19.2	31.4	33.5	10.0	15.1	100
	100人以上300人未満	12.4	13.2	25.6	35.5	17.4	15.7	100
	300人以上	5.3	14.0	14.0	36.8	35.1	21.1	100
	不明	13.3	0.0	26.7	6.7	6.7	53.3	100
産業分類	精密機械器具製造	7.1	14.3	35.7	50.0	4.8	9.5	100
	輸送用機械器具製造	8.3	16.7	37.5	41.7	12.5	8.3	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	14.3	28.6	42.9	17.9	10.7	10.7	100
	電気機械器具製造	14.4	18.6	23.4	29.3	11.4	24.6	100
	金属製品	26.6	20.2	23.4	22.3	3.2	18.1	100
	一般機械器具製造	21.3	14.4	25.0	19.4	15.0	21.3	100
	鉄鋼・非鉄金属	14.6	19.5	34.1	31.7	6.1	13.4	100
	窯業・土石	20.5	17.9	7.7	30.8	12.8	28.2	100
	その他製造	11.4	17.0	21.6	33.0	9.1	26.1	100
	製造以外	31.1	21.1	20.0	8.9	2.2	27.8	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状況:売上高	増加・向上した	18.7	19.2	29.9	28.2	10.6	14.6	100
	変わらない	19.0	18.1	19.0	18.1	8.6	31.0	100
	減少・低下した	16.5	14.4	11.5	24.5	3.6	38.1	100
	不明	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	19.1	17.7	27.9	31.0	11.8	14.0	100
	変わらない	20.3	21.8	24.4	21.8	8.1	22.8	100
	減少・低下した	13.3	15.8	19.0	18.4	3.2	37.3	100
	不明	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	50.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	18.4	18.0	22.7	22.7	7.1	25.9	100
	5～15%未満の減少	14.1	15.6	25.0	31.8	12.5	20.8	100
	+5%未満の増減	14.9	20.7	21.8	27.7	8.0	22.3	100
	5～15%の増加	20.7	18.3	36.6	24.4	12.2	13.4	100
	15%以上の増加	32.0	18.6	28.9	21.6	7.2	12.4	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	13.0	20.0	23.8	35.7	16.2	17.3	100
	20%以上50%未満	16.2	20.4	31.7	30.6	9.5	13.7	100
	50%以上80%未満	24.5	16.6	25.2	27.2	5.3	20.5	100
	80%以上	24.6	15.4	17.7	10.3	4.0	31.4	100
	不明	0.0	5.3	10.5	0.0	10.5	73.7	100

#### ウ. 計画提出後から現在まで取引高が減った地域

取引高が減った地域について事業所の属性別にみる（第3-2-11表参照）。まず企業規模別にみると、30人未満では「地元」の指摘率が高い。300人以上では、「その他の国内」の比率が49.1%と他の規模に比べてかなり高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、金属製品、窯業・土石、製造以外で「地元」の指摘率が高く、電子デバイス・情報通信機器製造と金属製品で「近接の都道府県及び一円」の指摘率が高く、輸送用機械器具製造、その他製造で「その他の国内」の指摘率が高い。また、電気機械器具製造では、「海外」の指摘率も高い。

現在の売上高の増減別にみると、減少・低下した層で「地元」の比率が高い。

現在の利益率の増減別にみると、減少・低下した層で「地元」の比率が高い。

被保険者数の変動率別にみると、15%以上減少した層で「地元」とする比率が高い。地元の売上げ減少が、被保険者数の減少に結びついている可能性がこの結果から示唆される。逆に、5～15%増加した層で「近接の都道府県及び一円」、「その他の国内」の指摘率が高い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、20%未満という事業所で、「その他の国内」とする比率が高い。

第3-2-11表 計画提出後、現在までに取引高が減った取引先の立地地域

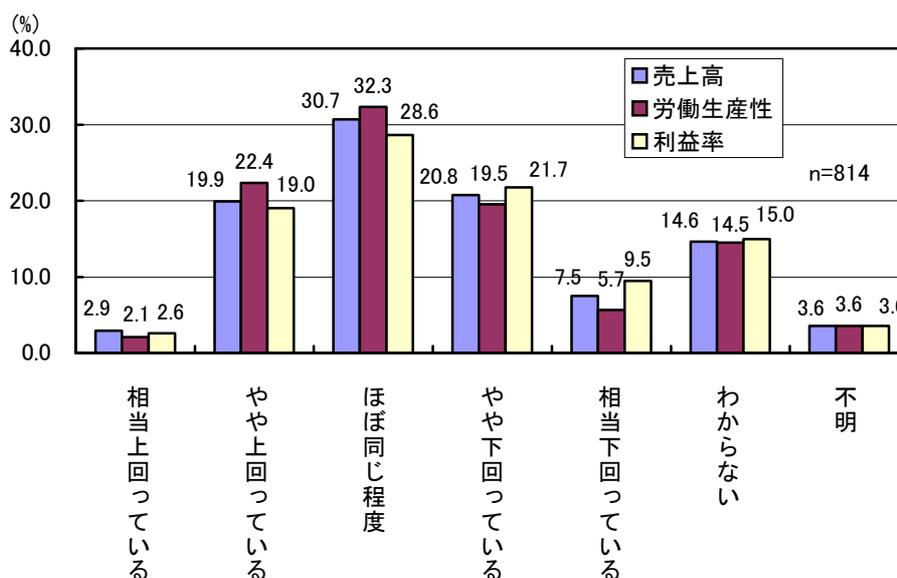
		地元	立地都道府県内	近接の都道府県及び一円	その他の国内	海外	無回答	合計
合計		165	140	165	218	33	212	814
		20.3	17.2	20.3	26.8	4.1	26.0	100
会社全体の従業員数	10人未満	30.8	21.0	18.2	18.9	0.7	21.7	100
	10人以上30人未満	23.4	17.6	18.8	20.1	3.8	28.0	100
	30人以上100人未満	17.2	20.1	23.4	30.1	5.9	23.8	100
	100人以上300人未満	12.4	11.6	21.5	34.7	5.0	28.1	100
	300人以上	7.0	8.8	15.8	49.1	5.3	29.8	100
	不明	33.3	6.7	20.0	6.7	0.0	40.0	100
産業分類	精密機械器具製造	26.2	19.0	23.8	28.6	2.4	23.8	100
	輸送用機械器具製造	12.5	16.7	25.0	45.8	4.2	20.8	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	14.3	17.9	32.1	21.4	0.0	25.0	100
	電気機械器具製造	11.4	15.0	16.2	29.9	7.8	30.5	100
	金属製品	23.4	24.5	26.6	22.3	3.2	22.3	100
	一般機械器具製造	17.5	20.0	21.3	26.9	3.8	25.6	100
	鉄鋼・非鉄金属	11.0	14.6	25.6	30.5	1.2	29.3	100
	窯業・土石	43.6	12.8	20.5	23.1	2.6	17.9	100
	その他製造	14.8	12.5	15.9	33.0	5.7	27.3	100
	製造以外	43.3	16.7	12.2	13.3	2.2	24.4	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状況:売上高	増加・向上した	16.9	18.2	20.0	24.8	3.6	29.7	100
	変わらない	25.0	17.2	24.1	30.2	2.6	25.0	100
	減少・低下した	30.2	12.9	17.3	31.7	7.2	12.9	100
	不明	0.0	33.3	66.7	33.3	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	16.2	16.6	20.2	27.1	4.2	28.8	100
	変わらない	20.8	20.3	18.8	24.4	3.0	25.4	100
	減少・低下した	31.6	15.2	21.5	29.7	4.4	19.0	100
	不明	12.5	12.5	37.5	12.5	12.5	25.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	23.9	16.5	18.0	28.2	6.3	20.4	100
	5～15%未満の減少	20.3	17.7	24.5	27.6	3.6	27.1	100
	＋5%未満の増減	21.3	21.8	17.6	27.7	2.1	24.5	100
	5～15%の増加	11.0	13.4	26.8	31.7	2.4	28.0	100
	15%以上の増加	16.5	12.4	17.5	15.5	4.1	40.2	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	20.5	14.1	22.7	39.5	5.9	17.8	100
	20%以上50%未満	24.6	22.9	23.6	28.5	4.9	15.8	100
	50%以上80%未満	21.9	18.5	19.2	21.9	4.6	25.2	100
	80%以上	12.6	10.9	14.9	17.1	0.6	47.4	100
	不明	10.5	10.5	5.3	5.3	0.0	68.4	100

### 第3節 現在の経営状況（売上高、利益率、労働生産性）

#### (1) 売上高・労働生産性・利益率の概観

ここでは、雇用調整助成金受給事業所の経営状況について概観する。第3-3-1図は、回答企業が同業種・同規模の事業所と経営業績を比較した結果である。経営業績については、売上高、労働生産性、利益率の3点について事業所の状況を評価してもらった。全体的に、3つの経営業績指標の評価については、傾向が似通っており、「ほぼ同じ程度」とする事業所が3割程度ある。「やや上回っている」「やや下回っている」の両方が約2割程度あった。「相当上回っている」は2~3%の間であり、ごく少数である。「相当下回っている」は、売上高（7.5%）、労働生産性（5.7%）、利益率（9.5%）であり、この三つの中では、利益率が最も比率が高く、こうした事業所においては、厳しい競争状況の中に事業所が置かれている可能性が示唆される。

第3-3-1図 同業種・同規模の事業所と比較した業績



#### (2) 同業種・同規模の事業所と比較した売上高—事業所の属性別にみる—

売上高について事業所の属性別にみる（第3-3-2表参照）。まず企業規模別にみると、10人以上30人未満と300人以上では、「やや上回っている」とする比率が若干高い。また、10人未満では、「やや下回っている」「相当下回っている」とする比率が高く、こうした零細企業では、売上高の深刻な伸び悩みや減少が問題になっているものと考えられる。

業種別にみると、精密機械器具製造と一般機械器具製造で「やや上回っている」とする比率が高く、その他製造と電子デバイス・情報通信機器製造で「やや下回っている」とする比率が高い。

第3-3-2表 同業種・同規模の事業所と比較した売上高

		相当上 回っている	やや上 回っている	ほぼ同じ 程度	やや下 回っている	相当下 回っている	わからな い	不明	合計
	合計	24 2.9	162 19.9	250 30.7	169 20.8	61 7.5	119 14.6	29 3.6	814 100
会社全体の 従業員数	10人未満	2.8	10.5	21.7	23.8	15.4	21.7	4.2	100
	10人以上30人未満	3.3	26.4	26.8	21.3	7.5	12.1	2.5	100
	30人以上100人未満	2.5	18.8	38.5	20.9	5.4	11.7	2.1	100
	100人以上300人未満	3.3	19.8	34.7	19.0	4.1	14.0	5.0	100
	300人以上	1.8	26.3	29.8	15.8	1.8	21.1	3.5	100
	不明	6.7	0.0	26.7	13.3	13.3	13.3	26.7	100
産業分類	精密機械器具製造	4.8	28.6	23.8	19.0	0.0	21.4	2.4	100
	輸送用機械器具製造	4.2	20.8	37.5	12.5	8.3	16.7	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	3.6	25.0	28.6	25.0	3.6	14.3	0.0	100
	電気機械器具製造	3.6	17.4	26.9	23.4	6.0	17.4	5.4	100
	金属製品	0.0	21.3	33.0	22.3	6.4	14.9	2.1	100
	一般機械器具製造	4.4	28.1	25.6	17.5	8.1	13.8	2.5	100
	鉄鋼・非鉄金属	4.9	19.5	42.7	17.1	6.1	7.3	2.4	100
	窯業・土石	0.0	12.8	33.3	17.9	7.7	25.6	2.6	100
	その他製造	3.4	11.4	31.8	29.5	11.4	3.4	9.1	100
	製造以外	0.0	14.4	33.3	17.8	12.2	20.0	2.2	100
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
現在の状 況:売上高	増加・向上した	4.1	25.9	33.1	16.4	4.0	13.3	3.2	100
	変わらない	0.9	6.9	34.5	25.9	13.8	14.7	3.4	100
	減少・低下した	0.0	7.2	18.7	33.1	16.5	19.4	5.0	100
	不明	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	4.4	25.3	34.6	16.4	4.9	12.2	2.2	100
	変わらない	1.5	18.3	27.4	23.9	9.1	15.7	4.1	100
	減少・低下した	0.6	7.0	24.1	29.1	13.3	19.6	6.3	100
	不明	0.0	12.5	25.0	25.0	0.0	25.0	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	1.6	13.3	25.5	25.5	11.4	18.0	4.7	100
	5~15%未満の減少	3.1	18.2	33.3	23.4	7.3	11.5	3.1	100
	+5%未満の増減	2.1	20.2	31.4	16.0	7.4	18.6	4.3	100
	5~15%の増加	2.4	32.9	35.4	19.5	1.2	8.5	0.0	100
	15%以上の増加	8.2	28.9	34.0	13.4	3.1	9.3	3.1	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	0.5	20.0	34.6	20.0	8.1	14.6	2.2	100
	20%以上50%未満	3.2	20.4	32.7	23.6	5.6	13.4	1.1	100
	50%以上80%未満	4.0	21.9	30.5	19.9	9.9	11.3	2.6	100
	80%以上	4.6	19.4	24.6	20.0	8.6	20.6	2.3	100
	不明	0.0	0.0	21.1	0.0	0.0	5.3	73.7	100

現在の売上高、利益率の増減別にみると、共通した特徴として、売上高や利益率が増加・向上した事業所で「やや上回っている」とする比率が高く、売上高や利益率が減少・低下した事業所で「やや下回っている」とする比率が高い。計画提出時から最近に至る売上高や利益率の変化は、そのまま現状の同業種・同規模の事業所と比較した売上高の状況とリンクしていると言える。

被保険者数変動率別にみると、5%以上被保険者数が増加した事業所で「やや上回っている」とする比率が高く、5%以上減少した事業所で「やや下回っている」とする比率が高い。すなわち、売上高といったシェアの拡大に関係のある指標において、他社よりも良い業績を上げた事業所は人数が増え、業績が他の事業所より悪い事業所は、人数が減っていると言える。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみても、顕著な特徴はみられな

かった。

(3) 同業種・同規模の事業所と比較した利益率－事業所の属性別にみる－

売上高について事業所の属性別にみる（第3-3-3表参照）。まず企業規模別にみると、10人以上30人未満で「やや上回っている」とする比率が高い。また、30人以上300人未満で「やや下回っている」とする比率が若干高い。10人未満では、「相当下回っている」とする比率が高い。

第3-3-3表 同業種・同規模の事業所と比較した利益率

		相当上 回っている	やや上 回っている	ほぼ同じ 程度	やや下 回っている	相当下 回っている	わからな い	不明	合計
合計		21	155	233	177	77	122	29	814
		2.6	19.0	28.6	21.7	9.5	15.0	3.6	100
会社全体の 従業員数	10人未満	1.4	14.0	23.8	19.6	14.0	22.4	4.9	100
	10人以上30人未満	2.9	24.7	30.1	18.4	7.9	13.4	2.5	100
	30人以上100人未満	3.8	16.3	29.7	24.7	11.3	12.6	1.7	100
	100人以上300人未満	2.5	19.0	30.6	24.8	5.8	12.4	5.0	100
	300人以上	0.0	21.1	29.8	22.8	3.5	19.3	3.5	100
	不明	0.0	13.3	13.3	20.0	13.3	13.3	26.7	100
産業分類	精密機械器具製造	4.8	26.2	23.8	11.9	4.8	26.2	2.4	100
	輸送用機械器具製造	0.0	20.8	37.5	16.7	8.3	16.7	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	3.6	28.6	25.0	21.4	10.7	10.7	0.0	100
	電気機械器具製造	4.8	16.8	22.2	25.7	10.2	15.6	4.8	100
	金属製品	2.1	17.0	33.0	20.2	9.6	16.0	2.1	100
	一般機械器具製造	2.5	21.9	31.9	20.0	8.1	12.5	3.1	100
	鉄鋼・非鉄金属	2.4	25.6	28.0	25.6	6.1	9.8	2.4	100
	窯業・土石	0.0	12.8	23.1	25.6	10.3	25.6	2.6	100
	その他製造	1.1	22.7	25.0	22.7	12.5	6.8	9.1	100
	製造以外	1.1	6.7	37.8	18.9	12.2	21.1	2.2	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	3.6	23.6	29.9	19.4	7.4	12.9	3.2	100
	変わらない	0.0	11.2	31.0	23.3	13.8	17.2	3.4	100
	減少・低下した	0.7	7.9	22.3	28.8	14.4	20.9	5.0	100
	不明	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	4.2	25.9	30.4	18.8	6.7	11.5	2.4	100
	変わらない	0.5	12.7	29.9	23.9	12.7	16.8	3.6	100
	減少・低下した	0.6	8.2	21.5	27.2	13.9	22.2	6.3	100
	不明	0.0	0.0	37.5	25.0	0.0	25.0	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	1.6	14.9	25.9	21.6	10.6	20.8	4.7	100
	5～15%未満の減少	2.6	17.2	29.2	28.1	8.9	11.5	2.6	100
	＋5%未満の増減	1.6	16.0	31.4	17.0	10.6	18.6	4.8	100
	5～15%の増加	3.7	31.7	30.5	22.0	6.1	6.1	0.0	100
	15%以上の増加	6.2	28.9	27.8	18.6	8.2	7.2	3.1	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	1.6	20.5	28.6	23.2	8.1	15.1	2.7	100
	20%以上50%未満	2.8	18.0	30.6	23.6	9.5	14.4	1.1	100
	50%以上80%未満	2.6	20.5	28.5	22.5	13.9	9.3	2.6	100
	80%以上	3.4	20.0	26.9	18.9	8.0	21.1	1.7	100
	不明	0.0	0.0	15.8	0.0	0.0	10.5	73.7	100

業種別にみると、精密機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造で「やや上回っている」とする比率が高い。これらの業種では、経営状況がある程度良い状況にあると考えられる。逆に、鉄鋼・非鉄金属、窯業・土石では「やや下回っている」とする比率が高い。

現在の売上高や利益率の増減別にみると、同業種、同規模の事業所と比較した売上高と同じような傾向がみられる。すなわち、売上高が増加・向上した事業所で「やや上回っている」とする比率が高く、逆に、売上高が減少・低下した事業所で「やや下回っている」とする比率が高い。一般的に、売上高と利益率の動きは必ずしも一致しないが、回答企業では、シェアを拡大すると同時に、利益率の向上もみられるというパターンがあることがわかった。

被保険者数変動率別にみると、5%以上被保険者数が増加した事業所において、「やや上回っている」とする比率が高い。逆に5~15%以上減少した事業所では、「やや下回っている」とする比率が高い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみても、顕著な傾向はみられない。

#### (4) 同業種・同規模の事業所と比較した労働生産性—事業所の属性別にみる—

労働生産性について事業所の属性別にみる(第3-3-4表参照)。まず企業規模別にみると、300人以上の比較的規模の大きな企業と、10人以上30人未満の規模の企業で「やや上回っている」という比率が高いが、その他については、特に顕著な傾向は観察されない。

業種別にみると、精密機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造で「やや上回っている」とする比率が高い。これらの業種は、労働装備率(従業員一人当たり有形固定資産)が高く、事業所内のオートメーション化等が進んでいる可能性がある。したがって、これらの業種は、いわゆる構造不況業種と異なり、労働者一人当たりの生産高や利益率がある程度高い業種であると考えられる。逆に、輸送用機械器具製造では、「やや下回っている」とする比率が高い。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられる。売上高や利益率が増加・向上したとする事業所で「やや上回っている」とする比率が高い。これらの事業所では、売上高や利益率の増加などの経営の好転要因を、労働装備率の向上に結びつける投資に回すというような行動をしている可能性がある。ただし、被保険者数変動率別の結果をみると、被保険者数が5%以上増加した事業所において、「やや上回っている」とする比率が高い。すなわち、先ほどの労働装備率の向上を通じた労働生産性の向上以外に、労働生産性の向上に寄与するような労働者を増やしているという現象が一部の事業所でみられることになる。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所で「やや上回っている」とする比率が高い。すなわち、極めて下請的な性格が強い事業所において、労働生産性が高いという事実が明らかになった。親企業等の特定企業が保持する生産システムの内、労働生産性の向上に結びつくような何らかのノウハウが、垂直統合によって、末端の事業所レベルにも浸透している可能性がこの点から示唆される。

第3-3-4表 同業種・同規模の事業所と比較した労働生産性

		相当上 回っている	やや上 回っている	ほぼ同じ 程度	やや下 回っている	相当下 回っている	わからな い	不明	合計
合計		17	182	263	159	46	118	29	814
		2.1	22.4	32.3	19.5	5.7	14.5	3.6	100
会社全体の 従業員数	10人未満	2.8	16.8	24.5	22.4	7.0	22.4	4.2	100
	10人以上30人未満	2.5	29.7	31.8	17.6	5.4	10.5	2.5	100
	30人以上100人未満	1.3	19.2	35.6	22.2	6.7	13.0	2.1	100
	100人以上300人未満	3.3	16.5	35.5	22.3	3.3	14.0	5.0	100
	300人以上	0.0	33.3	36.8	5.3	1.8	19.3	3.5	100
	不明	0.0	13.3	20.0	13.3	13.3	13.3	26.7	100
産業分類	精密機械器具製造	7.1	35.7	11.9	14.3	4.8	23.8	2.4	100
	輸送用機械器具製造	0.0	20.8	37.5	29.2	0.0	12.5	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	3.6	39.3	35.7	3.6	7.1	10.7	0.0	100
	電気機械器具製造	1.8	22.2	29.9	21.0	4.8	15.0	5.4	100
	金属製品	1.1	17.0	38.3	22.3	3.2	16.0	2.1	100
	一般機械器具製造	2.5	25.6	33.1	17.5	6.3	12.5	2.5	100
	鉄鋼・非鉄金属	0.0	26.8	34.1	19.5	4.9	12.2	2.4	100
	窯業・土石	0.0	20.5	28.2	15.4	7.7	25.6	2.6	100
	その他製造	4.5	18.2	29.5	22.7	11.4	4.5	9.1	100
	製造以外	1.1	12.2	38.9	21.1	4.4	20.0	2.2	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	2.5	27.0	34.0	16.5	4.1	12.6	3.2	100
	変わらない	0.9	11.2	31.9	25.9	12.1	14.7	3.4	100
	減少・低下した	1.4	13.7	26.6	25.2	6.5	21.6	5.0	100
	不明	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	2.7	28.2	35.3	16.2	4.4	11.1	2.2	100
	変わらない	1.0	19.8	28.4	23.4	7.6	15.7	4.1	100
	減少・低下した	1.9	10.1	29.1	24.1	7.0	21.5	6.3	100
	不明	0.0	0.0	25.0	25.0	0.0	37.5	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	1.6	18.4	29.4	20.0	6.7	19.2	4.7	100
	5～15%未満の減少	2.1	18.8	34.9	23.4	5.2	12.5	3.1	100
	＋～5%未満の増減	0.0	17.6	34.0	20.2	5.9	18.1	4.3	100
	5～15%の増加	4.9	34.1	36.6	13.4	4.9	6.1	0.0	100
	15%以上の増加	5.2	39.2	27.8	14.4	4.1	6.2	3.1	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	0.5	20.0	35.7	20.5	6.5	14.6	2.2	100
	20%以上50%未満	2.5	20.1	34.2	22.9	5.6	13.7	1.1	100
	50%以上80%未満	2.0	25.8	34.4	17.9	7.9	9.3	2.6	100
	80%以上	3.4	28.0	26.3	16.0	3.4	20.6	2.3	100
	不明	0.0	0.0	10.5	5.3	0.0	10.5	73.7	100

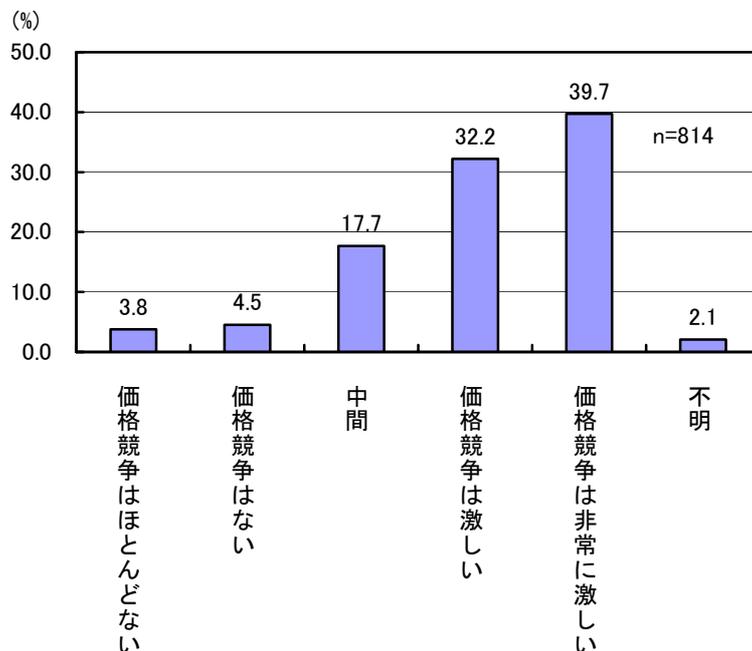
## 第4節 競争環境と事業所を取り巻く業界全体の業況

### (1) 事業所の競争環境

ここでは、事業所を取り巻く様々な環境の内、競争環境と業界全体の最近の業況について概観する。本調査では、「製品・サービスの価格をめぐる国内外の同業他社との競争はどのような状況であったか」と質問している。価格競争はほとんど無いを1、価格競争は非常に激しいを5と尺度化して、回答をもとめた。まず全体の状況をみると(第3-4-1図参照)、「価格競争は非常に激しい」と回答した事業所が全体のほぼ4割に達する。また、「価格競争は激しい」もあわせると、全体の7割以上の事業所が競争は激しいと感じていることになる。雇用調整助成金受給のための計画提出後から現在まで、厳しい競争環境をくぐり抜けて、調査に回答した事業所は事業活動を継続したということになる。こうした競争状況について事業

所の属性別に以下ではみる（第3-4-2表参照）。

第3-4-1図 製品・サービスの価格をめぐる国内外の同業他社との競争（5段階評価）



まず、企業規模別にみると、300人以上の規模の大きな企業において、「価格競争は非常に激しい」とする比率が高い。また、規模が大きくなるほど、同比率は高まるという正の相関が観察される。規模の大きな企業になるほど厳しい競争にさらされてきたと言える。また、10人未満の零細企業では、「価格競争はほとんどない」とする比率がそれ以外の規模に比べて高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造は、他の業種に比べて価格競争が激しいようだ。また、製造以外の業種は製造業一般に比べて、価格競争は比較的激しくないと言える。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられる。売上高や利益率が減少・低下したとする事業所で「価格競争は非常に激しい」とする比率が高い。これらの事業所では、利益率を下げることで価格競争に勝ち抜こうとしたり、そうした努力があっても結果的に売上高の減少に結びついている事業所があるものと考えられる。

被保険者数の変動率別にみても、顕著な傾向はみられなかった。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所において、競争環境が厳しいとする比率が若干低い。安定的な取引先があることが、こうした結果に結びついていると考えられる。

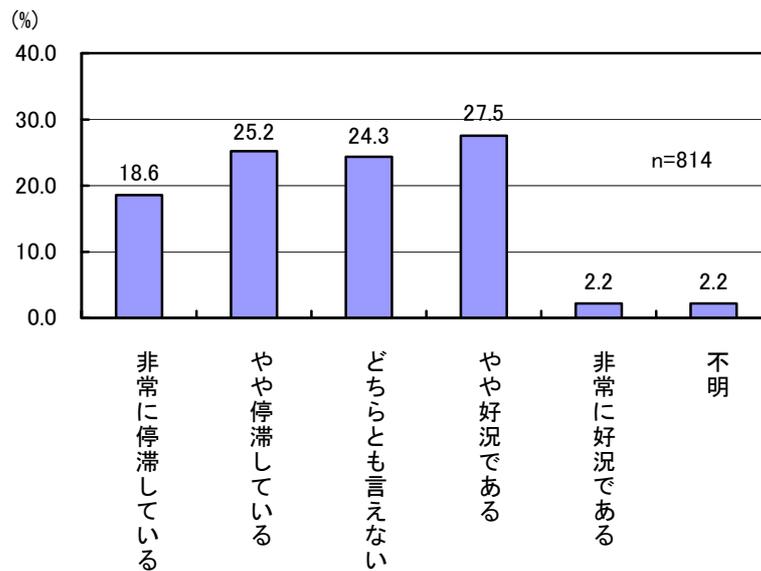
第3-4-2表 製品・サービスの価格をめぐる国内外の同業他社との競争

		価格競争 はほとんど ない	価格競争 はない	中間	価格競争 は激しい	価格競争 は非常に 激しい	不明	合計
合計		31	37	144	262	323	17	814
		3.8	4.5	17.7	32.2	39.7	2.1	100
会社全体の 従業員数	10人未満	8.4	7.7	21.0	28.0	32.2	2.8	100
	10人以上30人未満	2.9	6.3	17.6	33.1	37.7	2.5	100
	30人以上100人未満	2.9	3.3	20.1	32.6	39.7	1.3	100
	100人以上300人未満	2.5	1.7	14.0	38.0	43.0	0.8	100
	300人以上	1.8	1.8	5.3	24.6	63.2	3.5	100
	不明	6.7	0.0	26.7	33.3	26.7	6.7	100
産業分類	精密機械器具製造	0.0	2.4	11.9	45.2	38.1	2.4	100
	輸送用機械器具製造	0.0	4.2	37.5	37.5	20.8	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	3.6	3.6	10.7	35.7	42.9	3.6	100
	電気機械器具製造	3.6	3.0	14.4	34.7	41.9	2.4	100
	金属製品	6.4	2.1	18.1	33.0	39.4	1.1	100
	一般機械器具製造	1.3	4.4	20.0	32.5	41.3	0.6	100
	鉄鋼・非鉄金属	2.4	3.7	20.7	32.9	37.8	2.4	100
	窯業・土石	0.0	10.3	15.4	30.8	41.0	2.6	100
	その他製造	5.7	6.8	19.3	26.1	39.8	2.3	100
	製造以外	10.0	7.8	15.6	23.3	38.9	4.4	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	3.6	4.5	19.2	32.2	38.1	2.3	100
	変わらない	6.0	4.3	12.1	39.7	36.2	1.7	100
	減少・低下した	2.9	5.0	16.5	25.2	48.9	1.4	100
	不明	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	3.3	5.5	20.2	32.4	36.4	2.2	100
	変わらない	5.1	3.0	14.7	36.5	39.1	1.5	100
	減少・低下した	3.8	3.2	13.9	25.9	51.3	1.9	100
	不明	0.0	12.5	25.0	37.5	12.5	12.5	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	3.1	4.3	18.4	31.4	41.2	1.6	100
	5～15%未満の減少	4.2	3.1	14.1	32.8	42.7	3.1	100
	＋5%未満の増減	5.9	5.3	17.6	28.7	39.9	2.7	100
	5～15%の増加	1.2	8.5	19.5	34.1	35.4	1.2	100
	15%以上の増加	3.1	3.1	21.6	38.1	33.0	1.0	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	1.6	3.8	17.3	35.1	41.6	0.5	100
	20%以上50%未満	4.2	4.2	18.0	31.3	41.9	0.4	100
	50%以上80%未満	4.0	3.3	15.2	34.4	39.1	4.0	100
	80%以上	5.7	7.4	20.0	30.3	34.9	1.7	100
	不明	0.0	0.0	15.8	15.8	36.8	31.6	100

## (2) 事業所を取り巻く業界全体の業況

本調査では、雇用調整助成金受給のための計画提出後現在まで、事業所の営む事業分野は、業界全体としてどのような状況であったか、「非常に停滞している」を1、「非常に好況である」を5として、5段階評価で回答してもらった。まず全体の概況をみると（第3-4-3図参照）、「非常に停滞している」「やや停滞している」の両方をあわせると4割以上の事業所が業界全体が停滞していると感じている。「非常に好況である」「やや好況である」をあわせると、約3割の事業所が業界が好況であると感じている。

第 3-4-3 図 業界全体の状況（5 段階評価）



業界の業況について事業所の属性別にみる（第 3-4-4 表参照）。企業規模別にみると、100 人以上の比較的大きな企業で、「やや好況である」とする比率が高く、10 人未満の零細企業で「非常に停滞している」「やや停滞している」とする比率が高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、輸送用機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造、一般機械器具製造、鉄鋼・非鉄金属が好況感が強く、逆に、窯業・土石、その他製造で停滞感が強い。業種によってかなり状況が違ってくるのがこの結果からわかる。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられる。売上高や利益率が減少・低下したとする事業所で停滞感が強く、売上高や利益率が増加・向上した事業所で好況感が強い。

被保険者数の変動率別にみると、被保険者数の変動率と、業界の状況は相関していると考えられる。すなわち、被保険者数が減少した事業所では、停滞感が強く、被保険者数が増加した事業所では、好況感が強い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所において、好況感が若干強い。

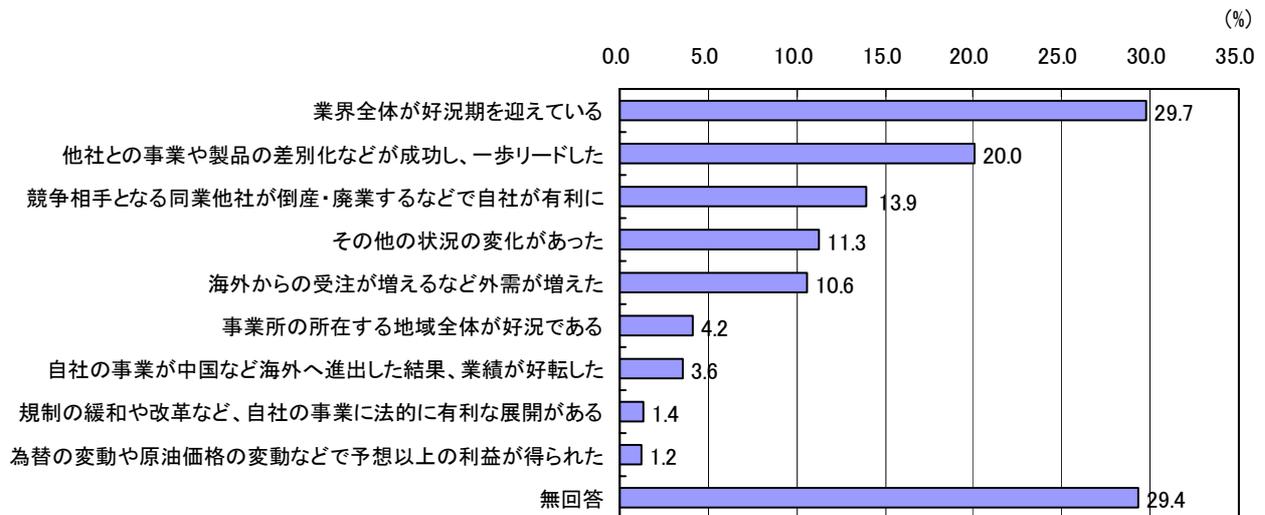
第3-4-4表 業界全体の状況

		非常に停滞している	やや停滞している	どちらとも言えない	やや好況である	非常に好況である	不明	合計
	合計	151 18.6	205 25.2	198 24.3	224 27.5	18 2.2	18 2.2	814 100
会社全体の従業員数	10人未満	31.5	32.2	22.4	9.1	2.1	2.8	100
	10人以上30人未満	21.3	23.0	22.6	30.5	0.8	1.7	100
	30人以上100人未満	13.8	26.4	26.8	28.5	2.5	2.1	100
	100人以上300人未満	7.4	23.1	21.5	40.5	4.1	3.3	100
	300人以上	8.8	19.3	31.6	35.1	3.5	1.8	100
	不明	53.3	13.3	26.7	6.7	0.0	0.0	100
産業分類	精密機械器具製造	14.3	14.3	26.2	40.5	0.0	4.8	100
	輸送用機械器具製造	20.8	12.5	25.0	41.7	0.0	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	10.7	17.9	32.1	39.3	0.0	0.0	100
	電気機械器具製造	9.0	26.9	25.7	30.5	3.6	4.2	100
	金属製品	14.9	39.4	18.1	22.3	3.2	2.1	100
	一般機械器具製造	13.8	20.0	25.0	35.6	4.4	1.3	100
	鉄鋼・非鉄金属	11.0	19.5	30.5	36.6	2.4	0.0	100
	窯業・土石	35.9	33.3	15.4	12.8	0.0	2.6	100
	その他製造	28.4	28.4	26.1	13.6	0.0	3.4	100
	製造以外	42.2	25.6	20.0	11.1	0.0	1.1	100
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
現在の状況:売上高	増加・向上した	11.2	21.0	27.7	35.1	3.1	2.0	100
	変わらない	26.7	32.8	23.3	15.5	0.0	1.7	100
	減少・低下した	41.7	35.3	10.8	7.9	0.7	3.6	100
	不明	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	8.9	21.5	27.5	37.0	3.5	1.6	100
	変わらない	24.9	29.4	25.4	17.8	0.5	2.0	100
	減少・低下した	38.6	30.4	12.7	13.3	0.6	4.4	100
	不明	12.5	25.0	50.0	12.5	0.0	0.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	25.1	29.8	22.0	18.8	2.0	2.4	100
	5~15%未満の減少	19.8	27.6	26.0	23.4	0.5	2.6	100
	+5%未満の増減	18.1	27.1	23.9	25.5	3.2	2.1	100
	5~15%の増加	9.8	14.6	20.7	51.2	3.7	0.0	100
	15%以上の増加	7.2	13.4	30.9	42.3	3.1	3.1	100
取引高が最も多い取引先の売上が全体に占める割合	20%未満	20.5	27.6	23.8	24.3	2.7	1.1	100
	20%以上50%未満	18.7	26.8	23.9	28.2	0.7	1.8	100
	50%以上80%未満	15.9	23.2	28.5	27.8	2.6	2.0	100
	80%以上	17.1	22.9	24.0	31.4	4.0	0.6	100
	不明	31.6	15.8	5.3	10.5	0.0	36.8	100

(3) 計画提出時から現在までの事業所を取り巻く経済・社会環境の変化

計画提出時から現在に至るまで、事業所はどのような経済・社会環境の変化を経験したかをここではみる(第3-4-5図参照)。まず全体をみると、「業界全体が好況期を迎えている」が29.7%と最も指摘率が高い。3割程度の雇用調整助成金受給事業所が事業活動が続けられた背景には、こうした業界全体が好況を迎えているという事情があったといえる。また、「海外からの受注が増えるなど外需が増えた」事業所も10%程度あった。さらに、「競争相手となる同業他社が倒産・廃業するなど自社が有利に」なったとする事業所も14%程度あり、不況下で運不運がわかれたケースであると言える。

第3-4-5図 事業所を取り巻く経済・社会環境の変化（複数回答）



しかし、以上のような他力本願的な場合だけではなく、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする事業所も20%あった。雇用調整助成金を受給せざるを得ないような厳しい環境下においても、諦めずに努力や挑戦を続けた結果が実っている事業所が相当数含まれているのである。

事業所が経験した経済社会環境の変化について、事業所の属性別にみる（第3-4-6表参照）。まず企業規模別にみると、比較的規模の大きな企業で、「業界全体が好況期を迎えている」とする比率が高い。規模の小さな企業、とりわけ下請的な性格の強い企業では、景況の変化が親企業等から発注を通して実感されるため、景気の変動には、規模の大きな企業ほど敏感でない可能性がある。また300人以上の規模の大きな企業は、「海外からの受注が増えるなど外需が増えた」や「自社の事業が中国など海外へ進出した結果、業績が好転した」などいわゆるグローバル化に成功したとする比率が高い。30人以上100人未満の企業と、300人以上の企業では、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする比率が高い。30人以上100人未満という比較的規模の小さい企業でもこうした努力が成功に結びついている。10人未満の零細企業では、「競争相手となる同業他社が倒産・廃業するなど自社が有利に」なったとする比率が若干高い。

業種別にみると、輸送用機械器具製造、一般機械器具製造、鉄鋼・非鉄金属では、「業界全体が好況期を迎えている」とする比率が高い。輸送用機械器具製造では、「事業所の所在する地域全体が好況である」の比率も高く、例えば名古屋を中心とした自動車産業が集積している地域において、業界全体と地域が同時に好況を迎えているといった状況下にある輸送用機械器具製造の事業所が本調査の回答事業所に含まれていると考えられる。電子デバイス・情報通信機器製造では、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする比率が高い。

第3-4-6表 事業所を取り巻く経済・社会環境の変化

		一歩別 り化 ドし た	他社 との 事業 や製 品の	え業 界全 体が 好況 期を 迎	全事 業所 が好 況期 である 地域	ど社 が倒 産・ 廃業 する 業他	競争 相手 となる 同業	業績 が好 転した 結果	海外 からの 受注が 増え	の利益 が得ら れた	為替 の変動 や原油 価格	に有利 な展開 がある	規制 の緩和 や改革 的な	あその 他の状 況の変 化が	無回 答	合計
	合計	163	242	34	113	29	86	10	11	92	239	814				
		20.0	29.7	4.2	13.9	3.6	10.6	1.2	1.4	11.3	29.4	100				
会社全体の 従業員数	10人未満	9.8	17.5	6.3	17.5	0.0	1.4	0.0	2.8	11.2	44.1	100				
	10人以上30人未満	19.2	27.2	4.2	14.6	0.8	5.0	0.4	0.8	11.3	33.1	100				
	30人以上100人未満	28.0	31.4	2.9	13.0	4.6	14.2	1.3	0.4	12.1	23.0	100				
	100人以上300人未満	17.4	42.1	4.1	9.9	6.6	17.4	2.5	3.3	11.6	21.5	100				
	300人以上	26.3	38.6	3.5	12.3	14.0	28.1	3.5	0.0	8.8	15.8	100				
	不明	0.0	26.7	6.7	20.0	0.0	6.7	6.7	0.0	6.7	46.7	100				
産業分類	精密機械器具製造	31.0	23.8	4.8	14.3	4.8	11.9	2.4	0.0	9.5	26.2	100				
	輸送用機械器具製造	25.0	45.8	12.5	4.2	4.2	8.3	0.0	16.7	4.2	16.7	100				
	電子デバイス・情報通信機器製造	39.3	32.1	0.0	17.9	3.6	14.3	0.0	3.6	3.6	21.4	100				
	電気機械器具製造	18.6	32.9	4.8	11.4	6.0	12.0	1.2	0.0	12.0	27.5	100				
	金属製品	18.1	26.6	3.2	10.6	3.2	8.5	0.0	0.0	5.3	42.6	100				
	一般機械器具製造	16.9	42.5	7.5	10.6	3.1	15.6	1.3	1.9	10.6	18.8	100				
	鉄鋼・非鉄金属	25.6	39.0	2.4	19.5	3.7	8.5	4.9	0.0	12.2	22.0	100				
	窯業・土石	12.8	12.8	0.0	15.4	0.0	12.8	0.0	0.0	17.9	46.2	100				
	その他製造	22.7	14.8	3.4	25.0	3.4	8.0	1.1	1.1	15.9	28.4	100				
	製造以外	13.3	15.6	1.1	12.2	1.1	3.3	0.0	2.2	14.4	45.6	100				
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0				
現在の状 況:売上高	増加・向上した	25.5	39.2	4.3	14.7	4.5	13.5	1.4	1.1	9.9	18.7	100				
	変わらない	5.2	12.9	6.0	12.1	2.6	4.3	0.0	1.7	12.9	53.4	100				
	減少・低下した	10.8	6.5	2.2	12.2	0.7	4.3	0.7	2.2	15.8	51.1	100				
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	100				
現在の状 況:利益率	増加・向上した	26.6	41.0	4.2	14.4	5.1	14.2	1.3	1.3	10.0	17.1	100				
	変わらない	16.2	21.3	5.1	14.2	3.0	8.6	1.0	1.5	11.2	37.6	100				
	減少・低下した	7.0	8.9	2.5	12.0	0.0	2.5	0.6	1.3	15.2	53.8	100				
	不明	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0	12.5	37.5	100				
被保険者数 変動率	15%以上の減少	13.3	20.4	2.4	14.5	3.9	8.2	1.2	0.8	12.2	38.0	100				
	5～15%未満の減少	21.4	28.1	2.1	10.4	5.2	11.5	2.1	0.0	16.7	29.2	100				
	＋5%未満の増減	22.9	31.9	5.9	16.5	2.7	9.6	1.1	3.2	4.8	30.9	100				
	5～15%の増加	23.2	46.3	4.9	12.2	3.7	17.1	1.2	2.4	11.0	15.9	100				
	15%以上の増加	26.8	39.2	9.3	15.5	1.0	11.3	0.0	1.0	11.3	15.5	100				
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	24.3	31.9	2.2	14.1	5.9	17.8	1.1	1.1	11.4	21.6	100				
	20%以上50%未満	23.9	27.1	3.9	18.0	4.6	9.2	1.4	1.8	8.5	30.3	100				
	50%以上80%未満	17.9	27.2	4.6	13.2	2.0	6.6	1.3	0.7	15.9	30.5	100				
	80%以上	13.1	36.0	6.9	8.6	0.6	9.1	1.1	1.7	11.4	31.4	100				
	不明	0.0	10.5	0.0	5.3	5.3	5.3	0.0	0.0	15.8	63.2	100				

売上高や利益率の増減別にみると、同じような傾向がみられる。すなわち、売上高や利益率が増加・向上した事業所で、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」、「業界全体が好況期を迎えている」「海外からの受注が増えるなど外需が増えた」の比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、15%以上増加した事業所で、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」、「業界全体が好況期を迎えている」とする比率が高い。業界の好況や競争優位が、被保険者数の増加に結びついている可能性がある。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみても、顕著な特徴はみられなかった。

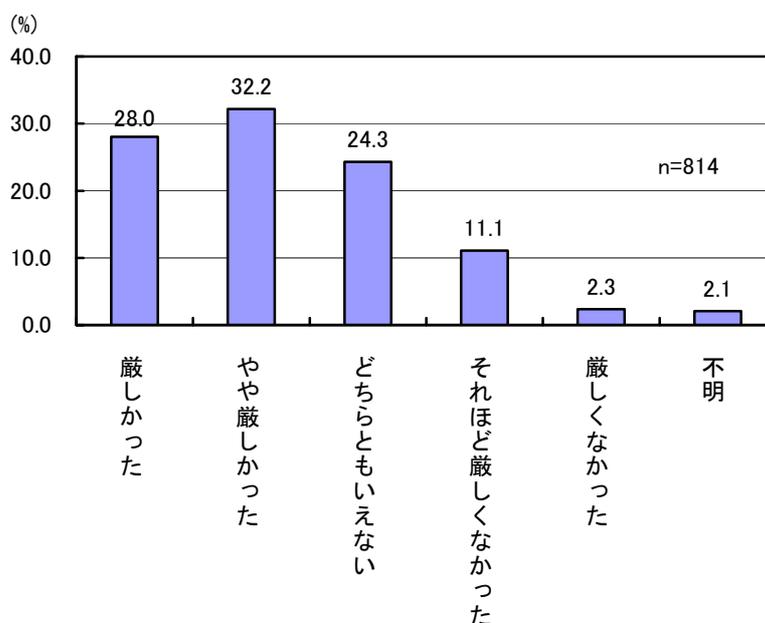
## 第5節 資金繰りの状況と今後の経営見通し

### (1) 資金繰りの状況

ここでは、計画提出後から現在までの事業所の資金繰りの状況と経営見通しについて概観する。まず、資金繰りの状況について全体でみる（第3-5-1図参照）。ちなみに1企業1事業所の企業と、本社事業所に限定して集計したが結果はほぼ同じであった。

回答をみると、「厳しかった」と「やや厳しかった」をあわせると、合計で約6割の企業が計画提出後から現在までの資金繰りの状況を厳しかったと感じている。「厳しくなかった」「それほど厳しくなかった」を合計しても、15%に満たない数値であり、資金繰りの面においては、多くの事業所がかなりの苦境に立たされていたと言えよう。

第3-5-1図 資金繰りの状況



資金繰りの状況について、事業所の属性別にみる（第3-5-2表参照）。企業規模別にみると、10人未満の零細企業で、「厳しかった」とする比率が高く、逆に300人以上の規模の大きな企業では、「厳しかった」とする比率は低い。規模の大きさが明暗をはっきりと分けている。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造、窯業・土石では、「厳しかった」「やや厳しかった」とする比率が低く、「それほど厳しくなかった」「厳しくなかった」という比率が高いなど、資金繰りにおいては、他の業種に比べて、恵まれていたと言える。また、輸送用機械器具製造や鉄鋼・非鉄金属も、資金繰りの上ではやや恵まれているようだ。逆に、製造業に比べると、製造以外の業種では、資金繰りがかなり厳しかったようだ。

第3-5-2表 資金繰りの状況

		厳しかった	やや厳しかった	どちらとも いえない	それほど 厳しくな かった	厳しくな かった	不明	合計
合計		228	262	198	90	19	17	814
		28.0	32.2	24.3	11.1	2.3	2.1	100
会社全体の 従業員数	10人未満	40.6	33.6	11.2	11.9	0.0	2.8	100
	10人以上30人未満	24.7	31.4	23.8	13.8	4.6	1.7	100
	30人以上100人未満	28.9	31.8	25.9	10.0	2.1	1.3	100
	100人以上300人未満	22.3	33.9	28.1	9.9	2.5	3.3	100
	300人以上	14.0	26.3	49.1	7.0	0.0	3.5	100
	不明	46.7	46.7	6.7	0.0	0.0	0.0	100
産業分類	精密機械器具製造	26.2	35.7	31.0	4.8	2.4	0.0	100
	輸送用機械器具製造	41.7	20.8	20.8	16.7	0.0	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	21.4	28.6	32.1	17.9	0.0	0.0	100
	電気機械器具製造	32.3	32.3	21.6	8.4	1.8	3.6	100
	金属製品	29.8	34.0	21.3	9.6	3.2	2.1	100
	一般機械器具製造	30.0	30.0	25.6	9.4	3.1	1.9	100
	鉄鋼・非鉄金属	17.1	30.5	30.5	18.3	2.4	1.2	100
	窯業・土石	20.5	28.2	17.9	17.9	7.7	7.7	100
	その他製造	23.9	35.2	26.1	12.5	0.0	2.3	100
	製造以外	31.1	36.7	21.1	8.9	2.2	0.0	100
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
現在の状 況:売上高	増加・向上した	25.9	32.7	24.8	12.1	2.3	2.2	100
	変わらない	27.6	31.0	29.3	8.6	1.7	1.7	100
	減少・低下した	36.0	30.9	18.7	9.4	2.9	2.2	100
	不明	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100
現在の状 況:利益率	増加・向上した	25.3	32.4	25.5	13.1	2.0	1.8	100
	変わらない	26.9	33.0	24.9	10.2	2.5	2.5	100
	減少・低下した	35.4	30.4	21.5	7.0	3.2	2.5	100
	不明	62.5	37.5	0.0	0.0	0.0	0.0	100
被保険者数 変動率	15%以上の減少	34.1	32.9	19.2	9.4	2.0	2.4	100
	5～15%未満の減少	24.5	28.1	30.2	12.5	2.1	2.6	100
	＋5%未満の増減	29.3	33.0	21.3	12.8	2.1	1.6	100
	5～15%の増加	23.2	35.4	29.3	8.5	2.4	1.2	100
	15%以上の増加	20.6	34.0	27.8	11.3	4.1	2.1	100
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	25.9	32.4	24.9	12.4	2.7	1.6	100
	20%以上50%未満	27.5	35.6	24.3	10.2	1.8	0.7	100
	50%以上80%未満	27.8	31.1	23.8	11.9	3.3	2.0	100
	80%以上	30.3	29.7	26.3	10.9	2.3	0.6	100
	不明	36.8	10.5	5.3	5.3	0.0	42.1	100

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率が減少・低下したとする事業所で資金繰りが厳しい状況である比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、15%以上減少した事業所で、資金繰りが厳しい状況である比率が若干高い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみても、顕著な傾向はみられなかった。

## (2) 今後の経営見通し

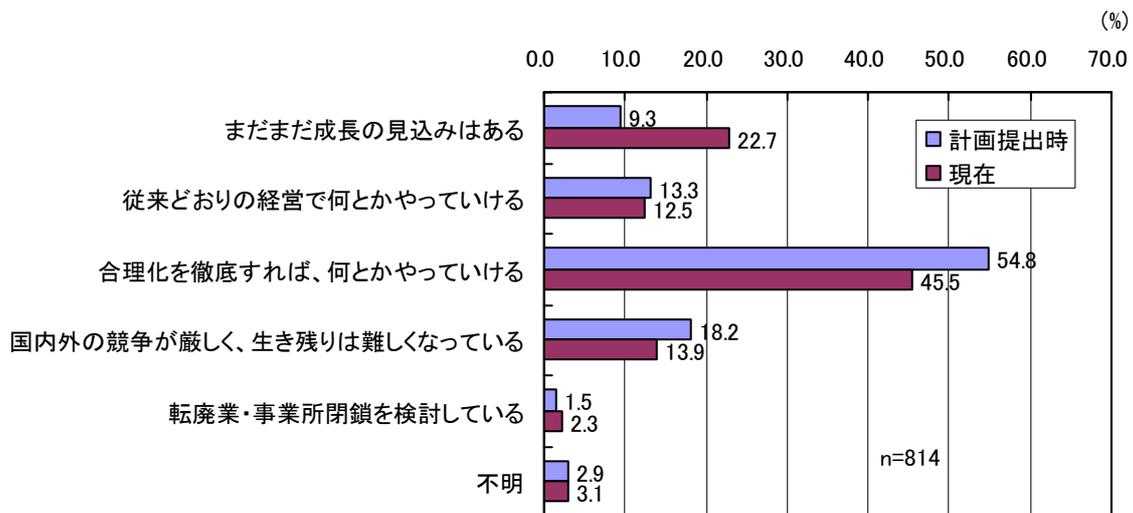
### ア. 計画提出時と現在の二時点での経営見通し

事業所の経営見通しについて、①計画提出時と②現在について二時点で今後の見通しにつ

いて質問した。全体の概況についてまず計画提出時からみると（第3-5-3図参照）、「合理化を徹底すれば、何とかやっけていける」とする事業所が54.8%と最も多い。「従来通りの経営で何とかやっけていける」事業所は13.3%、「まだまだ成長の見込みはある」とする事業所も9.3%あった。つまり、雇用調整助成金受給のための計画提出時に、完全に死に体になった事業所ではない事業所が合計で7割強に達するのである。厳しい状態の事業所をみると、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」が18.2%、「転廃業・事業所閉鎖を検討している」は、わずかに1.5%に過ぎない。競争環境が厳しくなっていることは前述した通りであり、「国内外の競争が厳しく、生き残りが難しくなっている」事業所でもその後の経営努力や、景気が上向くことで結果的に生き残ったと考えられる。

次に、現在についてみると、全体の傾向としては、計画提出時と同じような傾向がある。ただ一点注目すべき変化として、「まだまだ成長の見込みはある」が22.7%と、計画提出時から10ポイント以上比率が高くなっていることである。一時的な景気の悪化や経営状態の悪化を乗り越えて、今後については、成長の見込みがあると考えられる事業所が増加しているとするれば、雇用調整助成金はこの点において大きな役割を果たしたと言える。

第3-5-3図 雇用調整助成金受給のための経営見通し



#### イ. 計画提出時の経営見通し—属性別にみる—

計画提出時の経営見通しについてここでは事業所の基本的属性別にみる（第3-5-4表参照）。企業規模別にみると、100人以上300人未満では、「合理化を徹底すればなんとかやっけていける」とする比率が高い。またこの規模では、「従来通りの経営で何とかやっけていける」とする比率が低いため、計画提出時点での合理化の要請はかなり強かったと思われる。10人未満では、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」の指摘率が高い。小零細企業の一部では、かなり厳しい競争状態にさらされており、経営的にもかなりの行き詰まり

を感じているという状況下で、雇用調整助成金の受給を申請したものと考えられる。

業種別にみると、やはり成長性が高い IT 関連の電子デバイス・情報通信機器製造で「まだまだ成長の見込みはある」とする比率が高い。この業種が飛び抜けて高いだけで、目立って「成長の見込みはある」とする比率が高い業種はみられない。金属製品で「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする比率が高い。また、精密機械器具製造では、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする比率がある程度高い一方で、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする比率も高い。同じ精密機械器具製造でも、事業所によってかなり経営状況に違いがあると考えられる。

第 3-5-4 表 計画提出時の今後の経営見通し

		まだまだ成長の見込みはある	従来どおりの経営で何とかやっつけていける	合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける	国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている	転廃業・事業所閉鎖を検討している	不明	合計
	合計	76 9.3	108 13.3	446 54.8	148 18.2	12 1.5	24 2.9	814 100
会社全体の従業員数	10人未満	7.7	17.5	44.1	23.8	2.1	4.9	100
	10人以上30人未満	10.0	15.9	51.5	18.4	1.3	2.9	100
	30人以上100人未満	9.6	11.3	59.8	16.7	0.8	1.7	100
	100人以上300人未満	9.9	7.4	64.5	14.0	0.8	3.3	100
	300人以上	10.5	12.3	54.4	17.5	1.8	3.5	100
	不明	0.0	13.3	53.3	20.0	13.3	0.0	100
産業分類	精密機械器具製造	7.1	4.8	59.5	23.8	2.4	2.4	100
	輸送用機械器具製造	8.3	16.7	50.0	20.8	0.0	4.2	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	35.7	0.0	53.6	10.7	0.0	0.0	100
	電気機械器具製造	13.8	12.6	47.3	19.2	1.2	6.0	100
	金属製品	3.2	8.5	67.0	16.0	1.1	4.3	100
	一般機械器具製造	7.5	13.1	54.4	20.6	1.9	2.5	100
	鉄鋼・非鉄金属	4.9	18.3	57.3	17.1	2.4	0.0	100
	窯業・土石	7.7	10.3	61.5	15.4	2.6	2.6	100
	その他製造	8.0	22.7	48.9	17.0	1.1	2.3	100
	製造以外	10.0	14.4	56.7	16.7	1.1	1.1	100
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0	
現在の状況:売上高	増加・向上した	11.3	12.1	54.7	17.4	1.4	3.1	100
	変わらない	5.2	17.2	51.7	22.4	1.7	1.7	100
	減少・低下した	4.3	15.1	58.3	17.3	1.4	3.6	100
	不明	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	12.0	12.9	55.4	15.5	1.3	2.9	100
	変わらない	9.1	13.7	50.8	23.4	0.5	2.5	100
	減少・低下した	1.9	14.6	58.9	18.4	2.5	3.8	100
	不明	12.5	0.0	37.5	37.5	12.5	0.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	5.9	9.4	54.9	23.1	3.5	3.1	100
	5～15%未満の減少	10.4	12.0	62.0	14.1	0.0	1.6	100
	＋5%未満の増減	10.6	16.5	52.1	16.0	1.1	3.7	100
	5～15%の増加	7.3	17.1	52.4	19.5	1.2	2.4	100
	15%以上の増加	15.5	16.5	47.4	16.5	0.0	4.1	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	8.1	9.2	62.7	16.2	2.2	1.6	100
	20%以上50%未満	8.8	12.0	57.4	18.7	1.1	2.1	100
	50%以上80%未満	6.0	17.9	51.7	19.2	2.0	3.3	100
	80%以上	14.3	17.1	48.0	18.3	0.6	1.7	100
	不明	10.5	0.0	26.3	21.1	5.3	36.8	100

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率が増加・向上したとする事業所で「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が若干高い。シェアの拡大と同時に利益率も増加している事業所で、計画提出時点では、より明るい見通しを持っていた可能性が高いということになる。

被保険者数の変動率別にみると、15%以上増加した事業所で、「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が高い。計画提出時の見通し通り、経営状況が好転し、雇用者の拡大につながっている可能性がある。

被保険者数が5~15%減少した事業所では、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」という比率が高く、被保険者数が15%以上増加した事業所では、同比率が低い。すなわち、被保険者数が5~15%減少した事業所では、合理化の一環として、人員削減を行った可能性が高いと言える。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所で、「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が高い。また、取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合が低くなるほど、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする比率が高くなるという相関が観察された。

#### ウ．現在の経営見通し－属性別にみる－

現在における今後の経営見通しについてここではみる（第3-5-5表参照）。企業規模別にみると、300人以上で、「まだまだ成長の見込みはある」とする比率が38.6%と群を抜いて高い。30人以上100人未満では、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」という比率が他の規模と比べて高い。この規模の企業では、今後についても合理化を継続する可能性が高いが、合理化の内容が人員削減かどうかについてはここでは明らかになっていない。10人未満の零細企業では、「従来どおりの経営で何とかやっつけていける」とする比率が高い一方で、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」の指摘率が高いなど二極化が進んでいる可能性がある。

業種別にみると、輸送用機械器具製造や電子デバイス・情報通信機器製造で「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が高い。金属製品では、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」という比率が他の業種と比べて高い。精密機械器具製造や製造以外では、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする比率が高い。特に精密機械器具製造は、中国等アジア諸国の競争の激化を受けて、かなり厳しい状況にあることがこの結果から予想される。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率が増加・向上したとする事業所で「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が若干高い。これは計画提出時点の傾向とも一致している。また、売上高ならびに利益率が減少・低下した事業所では、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする比率が高い。

やはり現時点での経營業績の悪化は将来の見通しに暗い影を落としていると言える。

第3-5-5表 現在における今後の経営見通し

		まだまだ成長の見込みはある	従来どおりの経営で何とかやっけていける	合理化を徹底すれば、何とかやっけていける	国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている	転廃業・事業所閉鎖を検討している	不明	合計
	合計	185	102	370	113	19	25	814
		22.7	12.5	45.5	13.9	2.3	3.1	100
会社全体の従業員数	10人未満	10.5	17.5	36.4	23.8	7.0	4.9	100
	10人以上30人未満	24.7	13.8	44.4	12.6	2.9	1.7	100
	30人以上100人未満	23.4	11.7	51.5	11.3	0.4	1.7	100
	100人以上300人未満	27.3	7.4	49.6	13.2	0.0	2.5	100
	300人以上	38.6	7.0	38.6	10.5	1.8	3.5	100
	不明	0.0	20.0	46.7	0.0	0.0	33.3	100
産業分類	精密機械器具製造	21.4	9.5	47.6	19.0	2.4	0.0	100
	輸送用機械器具製造	37.5	16.7	20.8	16.7	8.3	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	39.3	3.6	46.4	10.7	0.0	0.0	100
	電気機械器具製造	26.9	8.4	43.1	14.4	0.6	6.6	100
	金属製品	12.8	12.8	58.5	8.5	3.2	4.3	100
	一般機械器具製造	25.6	14.4	44.4	10.0	2.5	3.1	100
	鉄鋼・非鉄金属	20.7	17.1	46.3	12.2	3.7	0.0	100
	窯業・土石	17.9	7.7	53.8	15.4	2.6	2.6	100
	その他製造	23.9	12.5	40.9	14.8	3.4	4.5	100
	製造以外	14.4	17.8	43.3	23.3	1.1	0.0	100
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
現在の状況:売上高	増加・向上した	27.9	13.5	44.1	10.6	1.3	2.7	100
	変わらない	12.9	15.5	51.7	11.2	6.0	2.6	100
	減少・低下した	10.1	6.5	46.0	28.8	3.6	5.0	100
	不明	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	100
現在の状況:利益率	増加・向上した	29.3	12.6	45.0	10.2	1.1	1.8	100
	変わらない	18.3	17.8	43.7	13.2	4.1	3.0	100
	減少・低下した	10.1	5.7	48.7	25.3	3.8	6.3	100
	不明	12.5	12.5	50.0	12.5	0.0	12.5	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	17.3	7.8	47.8	17.3	5.5	4.3	100
	5~15%未満の減少	22.4	8.9	53.6	14.1	0.0	1.0	100
	+5%未満の増減	22.9	18.6	39.4	12.8	2.1	4.3	100
	5~15%の増加	30.5	14.6	41.5	11.0	1.2	1.2	100
	15%以上の増加	30.9	18.6	38.1	9.3	0.0	3.1	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	23.2	9.2	54.6	9.2	2.2	1.6	100
	20%以上50%未満	28.9	12.3	41.2	12.7	3.5	1.4	100
	50%以上80%未満	19.2	13.9	47.0	15.2	2.0	2.6	100
	80%以上	16.0	16.6	44.6	20.0	1.1	1.7	100
	不明	15.8	0.0	15.8	10.5	0.0	57.9	100

被保険者数の変動率別にみると、5%以上の増加がみられた事業所で、「まだまだ成長の見込みはある」とする比率が高い。また、5~15%未満の減少がみられた事業所で、「合理化を徹底すれば、何とかやっけていける」とする比率が高い。計画提出時の見通しにおいて、被保険者数が5~15%減少した事業所では、同様に「合理化を徹底すれば、何とかやっけていける」とする比率が高く、被保険者数が減少した事業所では、更なる合理化に取り組む可能性が高いが、この合理化の内容が人員削減かどうかは本設問では明らかにならない。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、50%未満の事業所において、「まだまだ成長の見込みはある」とする比率が高い。逆に80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所においては、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする比率が高い。

#### エ. 計画提出時の経営見通し別の現在の経営見通し—どのように変化したか—

ここでは、計画提出時の経営見通し別に、現在の経営見通しをみる（第3-5-6表参照）。この分析のねらいは、計画提出時の経営見通しがその後どのように変化したのかを把握することにある。

計画提出時に「まだまだ成長の見込みがある」とする事業所は、現在においても堅調である。計画提出時に「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする事業所は、約6割弱が今後においても「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」と考えており、2割弱が「まだまだ成長の見込みがある」と考えている。このように、厳しい経営環境を合理化によって堪え忍んだ事業所のうち、2割が現在においては、成長を見込めるような事業所に变革しているのである。

また、計画提出時に「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする事業所のうち半数弱が「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」と現在は考えているなど、雇用調整助成金が一時的な景気の変動や産業構造の変動、その他の経済上の理由により、事業所において、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主を対象に支給されるという理念を達成する形で機能しているという一つの証拠となっていることがこの結果からわかる。

第3-5-6表 計画提出時の経営見通しと現在の経営見通しのクロス表

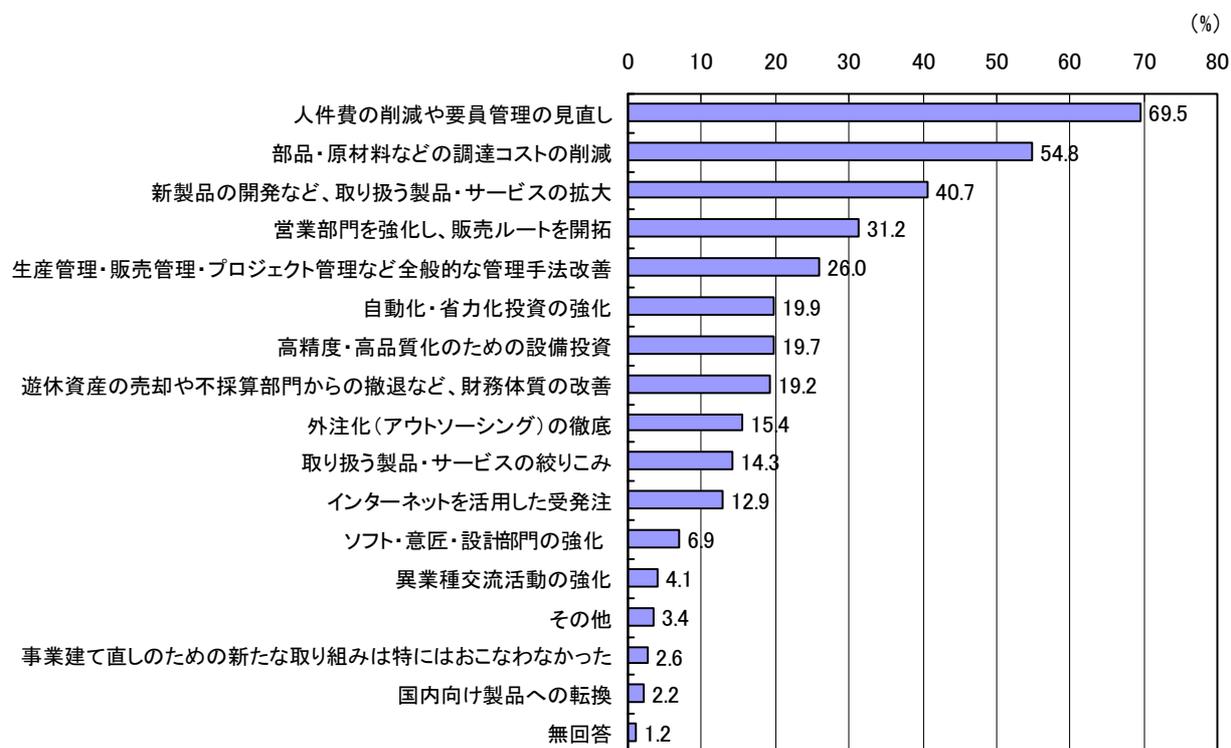
		現在の経営見通し						度数
		まだまだ成長の見込みはある	従来どおりの経営で何とかやっつけていける	合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける	国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている	転廃業・事業所閉鎖を検討している	不明	
	合計	148	85	301	98	16	17	665
		22.3	12.8	45.3	14.7	2.4	2.6	100
経営計画見通し時の	まだまだ成長の見込みはある	68.3	11.7	13.3	6.7	0.0	0.0	60
	従来どおりの経営で何とかやっつけていける	21.1	42.2	21.1	13.3	2.2	0.0	90
	合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける	19.9	8.8	58.0	10.5	1.9	0.8	362
	国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている	9.4	4.7	45.7	33.9	4.7	1.6	127
	転廃業・事業所閉鎖を検討している	0.0	22.2	44.4	11.1	11.1	11.1	9
	不明	23.5	0.0	11.8	0.0	0.0	64.7	17

## 第6節 現在までの経営立て直し策

### (1) 計画提出時から現在までに新たに取組んだ経営立て直し策

雇用調整助成金受給事業所が、計画提出時から現在に至るまでの間に、どのような新たな経営立て直し策を実施したかをここでは概観する。まず全体をみると（第3-6-1図参照）、「人件費の削減や要員管理の見直し」に新たに取組んだ事業所が7割近くある。雇用調整助成金は失業を予防することが目的であるという前提に立つと、ネガティブな結果であると考えられるかもしれない。しかし、人件費の削減の方法は人員削減とイコールではない上に、要員管理の見直しの結果、事業所内の従業員の要員配置がより最適なものに近づいたとも考えられるので、この結果の解釈には注意が必要である。

第3-6-1図 事業を立て直すための新たな取り組み（複数回答）



2番目に指摘率が高かったのが、「部品・原材料などの調達コストの削減」であり、54.8%の企業がこれに取り組んでいる。3番目に指摘率が高かったのが「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」に40.7%の事業所が取り組んでいる。コストの削減といった受動的な経営立て直し策だけでなく、積極的な攻めに回るような経営立て直し策に、比較的多くの事業所が取り組んだことになる。4番目に指摘率が高かったのが「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」であり、31.2%の事業所がこれに取り組んでいる。これまでの分析の中で、特定の取引先への依存度が高い事業所が多くあることが指摘されているが、そうした中

においても、新たな販路、顧客の拡大を狙って営業部門を強化するといった取り組みをした事業所が約3割もあったことになる。5番目に指摘率が高かったのが、「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手段改善」である。

以上あげた以外の施策についても、積極的に取り組んでいると考えられる。選択肢で用意した15個の施策について1事業所あたり平均いくつの取り組みをしているのかを計算したところ（第3-6-2表参照）、全体平均では、3.4個となった。これを企業規模別にみると、規模が大きくなるほど平均値が大きくなるという正の相関が観察される。300人以上では、平均5個の経営立て直し策に取り組んでいる。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造で4.5個、精密機械器具製造で4.0個であった。これらの業種では経営の立て直しに積極的であったと考えられる。

第3-6-2表 事業所が取り組んだ経営立て直し策の数（平均値）

		平均値	最大値	標準偏差	N
合計		3.4	12	2.0	814
会社全体の従業員数	10人未満	2.2	8	1.5	143
	10人以上30人未満	2.9	9	1.6	239
	30人以上100人未満	3.9	12	1.9	239
	100人以上300人未満	4.5	10	2.0	121
	300人以上	5.0	11	2.7	57
	不明	2.2	5	1.1	15
産業分類	精密機械器具製造	4.0	11	2.2	42
	輸送用機械器具製造	3.0	5	1.4	24
	電子デバイス・情報通信機器製造	4.5	9	2.7	28
	電気機械器具製造	3.7	12	2.1	167
	金属製品	3.3	9	1.8	94
	一般機械器具製造	3.5	10	2.0	160
	鉄鋼・非鉄金属	3.4	9	1.9	82
	窯業・土石	2.9	9	1.7	39
	その他製造	3.6	10	2.2	88
	製造以外	2.8	8	1.7	90
不明				0	
現在の状況：売上高	増加・向上した	3.6	12	2.1	556
	変わらない	3.1	9	1.7	116
	減少・低下した	3.2	10	2.0	139
	不明	4.7	7	2.1	3
現在の状況：利益率	増加・向上した	3.8	12	2.1	451
	変わらない	3.2	11	1.9	197
	減少・低下した	2.9	8	1.6	158
	不明	2.5	7	2.2	8
被保険者数変動率	15%以上の減少	3.4	12	2.1	255
	5～15%未満の減少	3.6	10	2.1	192
	＋5%未満の増減	3.3	11	2.1	188
	5～15%の増加	3.7	11	1.8	82
15%以上の増加	3.3	8	1.8	97	
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	3.4	12	2.0	814
	20%以上50%未満	3.8	11	2.0	185
	50%以上80%未満	3.7	11	2.1	284
	80%以上	3.3	12	1.9	151
	不明	2.9	9	1.8	175

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率が増加・向上したとする事業所で平均値が若干高い数値になっている。

## (2) 経営立て直し策－属性別にみる－

ここでは、計画提出時から現在までに取り組んだ経営立て直し策について、事業所の属性別にみる（第3-6-3表参照）。まず企業規模別にみると、多くの項目で、規模が大きくなるほど指摘率が高まるという正の相関が観察される。これについては、第3-6-2表の平均値の結果を裏付けている。逆に、小零細企業においては、取り組み可能かどうかの可能性を考慮すれば、ある程度限界があるのは前提になるが、経営立て直しに積極的に取り組んで良いとも考えられ、小零細企業のこうした課題について検討する必要性が示唆される。ただし、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」に注目してみると、300人以上よりも、30人以上300人未満層での指摘率が高い。計画提出時から現在までの間で、こうした中規模の企業で取り組まれた課題であったことがこの結果からわかる。

業種別にみると、精密機械器具製造で「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」をはじめ、多くの項目で指摘率が高いという、やはり第3-6-2表でみた傾向を裏付ける結果となっている。また、同じ経営立て直し策でも「部品・原材料などの調達コストの削減」など、業種に共通する優先課題のものと、業種固有の事情を反映しているものがあることがわかる。

売上高の増減別にみると、売上高が増加・向上した層では、「自動化・省力化投資の強化」「高精度・高品質化のための設備投資」といった、投資による生産性の向上が図られる施策や、「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法改善」や「外注化（アウトソーシング）の徹底」などソフト面や業務の見直しでの生産性の向上に関わる施策に関する指摘率が高かった。こうした実効性の高い経営努力が売上高を向上させたのかもしれない。

利益率の増減別にみても、売上高の増減別にみた時と同じような傾向がみられる。ただし、利益率の方は「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」、「部品・原材料などの調達コストの削減」、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」、「取り扱う製品・サービスの絞りこみ」などの施策で、利益率が増加・向上した事業所での指摘率が高くなっている。つまり、シェアの拡大だけではなく、利益を大きくしようとするより緻密で、幅広い経営努力が必要になるのであり、こうした様々な施策への注力の結果、利益が増加している可能性がこの結果から示唆される。

被保険者数の増減別にみると、15%以上減少した事業所において、「人件費の削減や要員管理の見直し」をしたとする比率が高い。また、「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」の指摘率も高い。ヒト、モノ、カネの面での事業再構築をこれらの事業所では図ったものと考えられる。

被保険者数が15%以上増加した事業所では、「高精度・高品質化のための設備投資」の指

摘率が高い。設備投資の結果、雇用者数を増やすことが可能な経営状態になったのか、経営状態が良くなったので、設備投資を行ったのかについては、因果関係はこの調査からはわからない。また、被保険者数が5～15%増加した事業所においては、「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法改善」を行ったとする比率が高い。これらの事業所では、業務の見直しによって効率化を図ったり、新たなビジネスチャンスを見つけた可能性が高い。

第3-6-3表 事業を立て直すための新たな取り組み（その1）

		新製品の 開発など、 取り扱う製品・ サービスの拡大	取り扱う 製品・サ ービスの 絞りこみ	国内向け 製品への 転換	ソフト・意 匠・設計 部門の強 化	営業部門 を強化 し、販売 ルートを 開拓	インター ネットを活 用した受 発注	部品・原 材料など の調達コ ストの削 減
	合計	331 40.7	116 14.3	18 2.2	56 6.9	254 31.2	105 12.9	446 54.8
会社全体の 従業員数	10人未満	23.8	11.2	1.4	6.3	16.1	7.7	40.6
	10人以上30人未満	33.5	12.1	3.8	3.8	28.5	13.8	49.8
	30人以上100人未満	49.0	14.6	2.1	8.4	38.1	18.8	57.3
	100人以上300人未満	53.7	19.8	1.7	9.1	41.3	8.3	68.6
	300人以上	57.9	19.3	0.0	12.3	28.1	8.8	73.7
	不明	13.3	6.7	0.0	0.0	40.0	6.7	46.7
産業分類	精密機械器具製造	47.6	19.0	0.0	11.9	42.9	16.7	50.0
	輸送用機械器具製造	45.8	8.3	0.0	12.5	25.0	4.2	58.3
	電子デバイス・情報通信機器製造	32.1	21.4	3.6	17.9	39.3	14.3	57.1
	電気機械器具製造	43.1	13.8	3.6	9.0	33.5	13.8	56.9
	金属製品	39.4	10.6	4.3	6.4	28.7	21.3	53.2
	一般機械器具製造	36.3	16.9	0.0	5.6	28.1	10.6	60.6
	鉄鋼・非鉄金属	37.8	12.2	1.2	3.7	35.4	11.0	54.9
	窯業・土石	51.3	10.3	7.7	2.6	20.5	7.7	48.7
	その他製造	46.6	19.3	2.3	6.8	27.3	13.6	59.1
	製造以外	35.6	10.0	1.1	3.3	33.3	10.0	41.1
不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
現在の状 況:売上高	増加・向上した	40.3	14.9	2.7	7.6	32.4	12.4	55.2
	変わらない	37.9	10.3	0.9	3.4	26.7	12.9	55.2
	減少・低下した	44.6	15.1	1.4	6.5	29.5	14.4	51.8
	不明	33.3	0.0	0.0	33.3	66.7	33.3	100.0
現在の状 況:利益率	増加・向上した	41.2	16.9	1.8	7.3	33.0	13.1	59.9
	変わらない	43.7	13.7	2.5	9.1	29.4	12.7	50.8
	減少・低下した	36.7	8.2	3.2	2.5	28.5	12.0	46.2
	不明	12.5	0.0	0.0	12.5	25.0	25.0	37.5
被保険者数 変動率	15%以上の減少	40.4	12.9	2.4	7.5	26.3	12.9	56.5
	5～15%未満の減少	47.4	16.1	2.6	3.6	34.9	12.5	59.9
	＋5%未満の増減	38.3	12.8	3.7	8.5	31.9	11.7	49.5
	5～15%の増加	39.0	17.1	0.0	8.5	37.8	18.3	53.7
	15%以上の増加	34.0	14.4	0.0	7.2	29.9	11.3	51.5
取引高が最 も多い取引 先の売上高 が全体に占 める割合	20%未満	51.4	15.7	1.1	5.4	43.2	23.2	56.8
	20%以上50%未満	48.2	16.9	2.5	8.5	35.6	13.4	58.8
	50%以上80%未満	34.4	8.6	3.3	9.3	31.8	9.3	47.7
	80%以上	25.7	14.9	2.3	4.6	12.0	5.1	54.3
	不明	10.5	0.0	0.0	0.0	21.1	5.3	36.8

第3-6-3表 事業を立て直すための新たな取り組み（その2）

		人件費の削減や要員管理の見直し	自動化・省力化投資の強化	高精度・高品質化のための設備投資	遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善	生産管理・販売管理・プロジェクト管理など一般的な管理手法改善	外注化（アウトソーシング）の徹底	異業種交流活動の強化
	合計	566	162	160	156	212	125	33
		69.5	19.9	19.7	19.2	26.0	15.4	4.1
会社全体の従業員数	10人未満	57.3	7.0	5.6	11.9	8.4	7.0	6.3
	10人以上30人未満	61.9	15.5	14.6	15.1	21.3	9.6	3.8
	30人以上100人未満	75.3	22.2	22.6	24.3	28.9	17.2	3.3
	100人以上300人未満	80.2	31.4	33.1	19.8	40.5	24.8	4.1
	300人以上	86.0	40.4	40.4	33.3	50.9	35.1	3.5
	不明	66.7	6.7	0.0	13.3	13.3	6.7	0.0
産業分類	精密機械器具製造	64.3	31.0	28.6	11.9	23.8	35.7	11.9
	輸送用機械器具製造	70.8	20.8	4.2	8.3	25.0	8.3	4.2
	電子デバイス・情報通信機器製造	78.6	42.9	50.0	17.9	39.3	32.1	3.6
	電気機械器具製造	65.3	18.0	22.2	18.0	32.9	20.4	3.0
	金属製品	63.8	21.3	23.4	19.1	18.1	12.8	3.2
	一般機械器具製造	65.6	22.5	20.6	20.6	30.6	16.9	5.6
	鉄鋼・非鉄金属	75.6	19.5	18.3	20.7	30.5	12.2	2.4
	窯業・土石	76.9	10.3	12.8	10.3	10.3	10.3	2.6
	その他製造	72.7	20.5	18.2	26.1	26.1	10.2	2.3
	製造以外	77.8	8.9	5.6	21.1	13.3	3.3	4.4
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
現在の状況:売上高	増加・向上した	68.7	21.9	23.7	18.3	29.7	17.3	4.3
	変わらない	68.1	16.4	9.5	19.0	21.6	12.9	5.2
	減少・低下した	74.8	14.4	11.5	22.3	15.1	9.4	2.2
	不明	33.3	33.3	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0
現在の状況:利益率	増加・向上した	69.4	23.3	25.1	21.5	32.4	19.7	4.4
	変わらない	65.5	17.8	15.2	18.3	19.8	11.2	4.6
	減少・低下した	75.9	13.3	10.1	13.9	16.5	7.6	2.5
	不明	50.0	12.5	12.5	12.5	12.5	25.0	0.0
被保険者数変動率	15%以上の減少	75.3	15.3	15.7	24.3	22.4	17.3	4.3
	5~15%未満の減少	71.9	21.9	17.7	20.8	24.5	14.6	3.1
	+5%未満の増減	64.9	22.9	19.7	14.4	26.6	11.2	4.8
	5~15%の増加	69.5	24.4	24.4	14.6	34.1	19.5	2.4
	15%以上の増加	58.8	18.6	29.9	15.5	30.9	16.5	5.2
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	71.4	17.3	15.7	29.2	26.5	15.1	5.4
	20%以上50%未満	70.8	19.7	24.6	18.0	25.4	15.5	3.5
	50%以上80%未満	67.5	27.2	21.9	14.6	25.8	17.2	4.6
	80%以上	69.7	17.1	14.9	14.9	27.4	14.3	3.4
	不明	47.4	15.8	10.5	15.8	21.1	10.5	0.0

第3-6-3表 事業を立て直すための新たな取り組み（その3）

		その他	事業立て直しのための新たな取り組みは特にはおこなわなかった	無回答	合計
合計		28	21	10	814
		3.4	2.6	1.2	100
会社全体の従業員数	10人未満	4.2	10.5	3.5	100
	10人以上30人未満	3.8	1.7	0.4	100
	30人以上100人未満	2.5	0.4	0.4	100
	100人以上300人未満	4.1	0.0	1.7	100
	300人以上	3.5	1.8	1.8	100
	不明	0.0	0.0	0.0	100
産業分類	精密機械器具製造	4.8	0.0	0.0	100
	輸送用機械器具製造	0.0	4.2	0.0	100
	電子デバイス・情報通信機器製造	0.0	3.6	0.0	100
	電気機械器具製造	4.8	1.2	3.0	100
	金属製品	1.1	3.2	1.1	100
	一般機械器具製造	2.5	3.1	1.3	100
	鉄鋼・非鉄金属	3.7	2.4	0.0	100
	窯業・土石	5.1	2.6	0.0	100
	その他製造	4.5	4.5	1.1	100
	製造以外	4.4	2.2	1.1	100
	不明	0.0	0.0	0.0	0
現在の状況：売上高	増加・向上した	3.4	2.5	1.1	100
	変わらない	2.6	2.6	0.9	100
	減少・低下した	4.3	2.9	2.2	100
	不明	0.0	0.0	0.0	100
現在の状況：利益率	増加・向上した	3.8	1.6	0.7	100
	変わらない	3.6	4.1	1.5	100
	減少・低下した	1.9	3.2	2.5	100
	不明	12.5	12.5	0.0	100
被保険者数変動率	15%以上の減少	4.7	2.4	2.0	100
	5～15%未満の減少	3.6	1.6	1.0	100
	＋5～15%未満の増減	2.7	4.8	0.5	100
	5～15%の増加	2.4	0.0	0.0	100
	15%以上の増加	2.1	3.1	2.1	100
取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合	20%未満	2.2	0.5	0.5	100
	20%以上50%未満	4.9	1.8	0.7	100
	50%以上80%未満	2.0	1.3	0.7	100
	80%以上	2.9	6.9	0.6	100
	不明	10.5	5.3	26.3	100

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、20%未満という特定の取引先への依存度が極めて低く、むしろ不特定の取引先を顧客にしているような事業所で行くつかの特徴がみられる。これらの事業所では、「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」など新しい分野、チャンスへの挑戦意欲が強いほか、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」や「インターネットを活用した受発注」の比率が高いなど、営業活動にも力を入れている。さらに、「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」にも積極的であるといった特徴を持っている。特定の取引先に依存できない以上、積極的に経営改善に取り組んでいるのが、不特定の取引先を持つ事業所の特徴である。

## 第7節 まとめ —この章の主な知見—

### ① 雇用調整助成金事業所の属性—雇用調整助成金は小規模企業で多く活用されている—

回答企業の従業員数の平均値は、153.7人であり、30人未満の小規模企業が全体の5割弱を占めるなど、企業ベースでみた場合、雇用調整助成金が主に小規模企業を中心に利用されている実態が明らかになった。

産業別にみると、製造業が中心であり、電気機械器具製造（20.5%）と一般機械器具製造（19.7%）の占める割合が高い。

### ② 協力会への加盟状況—下請けの比率は37%—

「計画提出時から現在に至るまで加盟している」とするいわゆる下請け企業と考えられる事業所の比率は、37.8%である。

### ③ 事業所の主な生産・販売活動の分野—部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する事業所が最も多い—

「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」が計画提出時が45.7%、現在が43.7%と最も多い。いわゆる下請の事業所が多いことがこの結果から予想される。

規模の大きな企業では、最終消費財を生産したり、不特定のユーザーに部材料を販売するなど、経営の自律性が高いと言える。業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造では、「製品やサービスを直接、最終消費者に販売する」、「部品または材料を加工・生産して不特定のユーザーに販売する」の比率が他の業種に比べて高い。

被保険者数が15%以上増加した事業所で「部品または材料を加工・生産して、少数のユーザーに販売する」とする比率が高い。

### ④ 取引高が最も多い取引先への依存度—顧客・納入先の分散が起こりつつある—

全体でみると、最も多いのは「不変」の36.4%だが、増加派か、減少派かに分けるとすれば、増加派は約2割、減少派は約4割と減少派が増加派を上回るなど、特定の顧客・納入先への依存度は減少し、顧客・納入先の分散が起こりつつある。

売上高の増減別にみると、売上高が増加・向上した事業所で、増加派の比率が高く、売上高が減少・低下した事業所で減少派の比率が高い。売上げの減少の理由が、取引高の最も多い取引先からの受注減少に起因することがこの結果から予想できる。

被保険者数が15%以上増加した事業所で、増加派の比率が高いなど、取引先の景況が事業所の経営に大きな影響を与えている。

**⑤ 取引高が最も多い取引先への売上高が事業所の売上高に占める割合－特定の企業への依存度が高い事業所が多い－**

「20%以上 50%未満」の事業所が 34.9%あり、売上高の 50%以上であるとする事業所は、合計で 4 割に上るなど、特定の企業への依存度が極めて高い事業所がかなりある。

企業規模別にみると、10 人未満の零細企業では、特定の取引先への依存度が強く、いわゆる下請的な性格が強い。逆に 300 人以上では、特定の取引先への依存度は低い。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造では、売上高の 50%以上とする比率が高く、下請的な性格が強い。輸送用機械器具製造、金属製品、鉄鋼・非鉄金属、窯業・土石では、50%以上とする比率が他の業種に比べて低い。

被保険者数が 15%以上増加した事業所では、50%以上とする比率が高いなど、特定の取引先企業との事業の経営状況の連動性が示唆される。

**⑥ 最も取引高の多い取引先の立地地域－地元、立地都道府県以外のその他の国内が多い－**

「地元」が最も多いが、「その他の国内」もほぼ同じ程度ある。「立地都道府県内」、「近接の都道府県及び一円」等もかなりあるなど、最も取引高の多い取引先の大半が、事業所から地理的に近い地域にある。ただし、事業所が産業集積の中にあり、その産業集積自体が好況を迎えているという訳でもない。

企業規模別にみると、規模が小さくなるほど、「地元」の指摘率が高まる傾向にある。逆に、規模が大きくなるほど、「その他の国内」の指摘率が高まる。

業種別にみると、窯業・土石、金属製品では、「地元」の比率が高く、輸送用機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造では、「近接の都道府県及び一円」の比率が高い。また、精密機械器具製造では、「その他の国内」の比率が高いなど、比較的狭い地域に取引先がある業種と、広い地域に取引先がある業種に分かれている。

現在の売上高の増減別にみると、減少・低下した事業所で、「地元」とする比率が高い。現在の利益率別にみると、減少・低下した事業所で、「地元」とする比率が高い。また、増加・向上した事業所では、「近接の都道府県及び一円」や「その他の国内」の比率が高いなど、取引先の地域の立地によってかなり経営状況が異なることがわかった。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の企業に極めて高い依存がみられる事業所で、「地元」とする比率が高い。取引における特定企業への依存度が高い事業所は、同時に地域密着的な取引をしており、特定企業への依存度が低い事業所は、取引関係においても立地地域を越えた関係を築いている。

**⑦ 計画提出後から現在までの取引関係の変化－地元の売上げ減少が、雇用の減少に結びついている可能性－**

取引高が減った地域について企業規模別にみると、30 人未満では「地元」の指摘率が高い。

300人以上では、「その他の国内」の比率が49.1%と他の規模に比べてかなり高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、金属製品、窯業・土石、製造以外で「地元」の指摘率が高く、電子デバイス・情報通信機器製造と金属製品で「近接の都道府県及び一円」の指摘率が高く、輸送用機械器具製造、その他製造で「その他の国内」の指摘率が高い。また、電気機械器具製造では、「海外」の指摘率も高い。

被保険者数の変動率別にみると、15%以上減少した層で「地元」とする比率が高い。地元の売上げ減少が、被保険者数の減少に結びついている可能性がこの結果から示唆される。

### ⑧ 売上高・労働生産性・利益率の概観－3層にわかれる－

全体的に、三つの経営業績指標については、傾向が似通っており、「ほぼ同じ程度」とする事業所が3割程度ある。「やや上回っている」「やや下回っている」の両方が約2割程度あった。「相当上回っている」は2～3%の間であり、ごく少数である。「相当下回っている」は、売上高（7.5%）、労働生産性（5.7%）、利益率（9.5%）であり、この三つの中では、利益率が最も比率が高く、こうした事業所においては、厳しい競争状況の中に置かれている可能性が示唆される。

### ⑨ 売上高－零細企業では、売上高の深刻な伸び悩み－

売上高について企業規模別にみると、10人以上30人未満と300人以上では、「やや上回っている」とする比率が若干高い。また、10人未満では、「やや下回っている」「相当下回っている」とする比率が高く、こうした零細企業では、売上高の深刻な伸び悩みや減少が問題になっているものと考えられる。

業種別にみると、精密機械器具製造と一般機械器具製造で売上高が「やや上回っている」とする比率が高く、その他製造と電子デバイス・情報通信機器製造で「やや下回っている」とする比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、5%以上被保険者数が増加した事業所で売上高が「やや上回っている」とする比率が高く、5%以上減少した事業所で「やや下回っている」とする比率が高い。すなわち、売上高といったシェアの拡大に関係のある指標において、他社よりも良い業績を上げた事業所は人数が増え、業績が他事業所より悪い事業所は、人数が減っていると言える。また、利益率についても同じ傾向がみられる。

### ⑩ 労働生産性－労働装備率の高い業種で「上回る」比率が高い－

労働生産性について企業規模別にみると、300人以上の比較的規模の大きな企業と、10人以上30人未満の規模の企業で「やや上回っている」という比率が高いが、その他については、特に顕著な傾向は観察されない。

業種別にみると、精密機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造で「やや上回って

いる」とする比率が高い。これらの業種は、労働装備率（従業員一人当たり有形固定資産）が高く、事業所内のオートメーション化等が進んでいる可能性がある。したがって、これらの業種は、いわゆる構造不況業種と異なり、労働者一人当たりの生産高や利益率がある程度高い業種であると考えられる。逆に、輸送用機械器具製造では、「やや下回っている」とする比率が高い。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられる。売上高や利益率が増加・向上したとする事業所で「やや上回っている」とする比率が高い。これらの事業所では、売上高や利益率の増加などの経営の好転要因を、労働装備率の向上に結びつける投資に回すというような行動をしている可能性がある。ただし、被保険者数変動率別の結果をみると、被保険者数が5%以上増加した事業所において、「やや上回っている」とする比率が高いなど、先ほどの労働装備率の向上を通じた労働生産性の向上以外に、労働生産性の向上に寄与するような労働者を増やしているという現象が一部の事業所でみられることになる。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所で「やや上回っている」とする比率が高いなど、下請的な性格が強い事業所において、労働生産性が高いという事実が明らかになった。親企業等の特定企業が保持する労働生産性の向上に結びつくようななんらかのノウハウが、末端の事業所レベルにも浸透している可能性がこの点から示唆される。

#### ⑪ 事業所の競争環境－「価格競争は非常に激しい」と回答した事業所が全体のほぼ4割－

「価格競争は非常に激しい」と回答した事業所が全体のほぼ4割に達する。また、「価格競争は激しい」もあわせると、全体の7割以上の事業所が競争は激しいと感じている事になる。

企業規模別にみると、300人以上の規模の大きな企業において、「価格競争は非常に激しい」とする比率が高い。また、規模が大きくなるほど、同比率は高まるという正の相関が観察される。10人未満の零細企業では、「価格競争はほとんどない」とする比率がそれ以外の規模に比べて高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造は、他の業種に比べて価格競争が激しい。また、製造以外の業種は製造業一般に比べて、価格競争は比較的激しくないと言える。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、売上高や利益率が減少・低下したとする事業所で「価格競争は非常に激しい」とする比率が高い。

#### ⑫ 事業所を取り巻く業界全体の業況－4割以上の事業所が業界全体が停滞していると感じている－

「非常に停滞している」「やや停滞している」の両方をあわせると4割以上の事業所が業

界全体が停滞していると感じている。「非常に好況である」「やや好況である」をあわせると、約3割の事業所が業界が好況であると感じている。

企業規模別にみると、100人以上の比較的大きな企業で、「やや好況である」とする比率が高く、10人未満の零細企業で「非常に停滞している」「やや停滞している」とする比率が高い。

業種別にみると、精密機械器具製造、輸送用機械器具製造、電子デバイス・情報通信機器製造、一般機械器具製造、鉄鋼・非鉄金属が好況感が強く、逆に、窯業・土石、その他製造で停滞感が強い。業種によってかなり状況が違うことがこの結果からわかる。

被保険者数が減少した事業所では、停滞感が強く、被保険者数が増加した事業所では、好況感が強いなど、業況との相関が観察される。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、80%以上という特定の取引先への依存度が極めて高い事業所において、好況感が若干強い。

### ⑬ 計画提出時から現在までの事業所を取り巻く経済・社会環境の変化―「業界全体が好況期を迎えている」が3割程度と最も多い―

「業界全体が好況期を迎えている」が3割程度と最も多い。雇用調整助成金受給事業所が事業活動が続けられた背景には、こうした業界全体が好況を迎えているという事情があったといえる。また、「海外からの受注が増えるなど外需が増えた」事業所も10%程度あった。さらに、「競争相手となる同業他社が倒産・廃業するなど自社が有利に」なったとする事業所も14%程度あり、不況下で運不運がわかれたケースであると言える。

しかし、以上のような他力本願的な場合だけではなく、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする事業所も20%あった。雇用調整助成金を受給せざるを得ないような厳しい環境下においても、諦めずに努力や挑戦を続けた結果が実っている事業所が相当数含まれているのである。

企業規模別にみると、300人以上の規模の大きな企業は、「海外からの受注が増えるなど外需が増えた」や「自社の事業が中国など海外へ進出した結果、業績が好転した」などいわゆるグローバル化に成功したとする比率が高い。30人以上100人未満の企業と、300人以上の企業では、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする比率が高い。

業種別にみると、輸送用機械器具製造では、「業界全体が好況期を迎えている」や「事業所の所在する地域全体が好況である」の比率が高く、例えば名古屋を中心とした自動車産業が集積している地域において、業界全体と地域が同時に好況を迎えているといった状況下にある輸送用機械器具製造の事業所が本調査の回答事業所に含まれていると考えられる。電子デバイス・情報通信機器製造では、「他社との事業や製品の差別化などが成功し、一歩リードした」とする比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、15%以上増加した事業所で、「他社との事業や製品の差別

化などが成功し、一歩リードした」、「業界全体が好況期を迎えている」とする比率が高い。業界の好況や競争優位が、被保険者数の増加に結びついている可能性がある。

#### ⑭ 資金繰りの状況—約6割の企業が資金繰りが厳しかったと感じている—

「厳しかった」と「やや厳しかった」をあわせると、合計で約6割の企業が計画提出後から現在までの資金繰りの状況を厳しかったと感じている。「厳しくなかった」「それほど厳しくなかった」を合計しても、15%に満たない。

企業規模別にみると、10人未満の零細企業で、「厳しかった」とする比率が高く、逆に300人以上の規模の大きな企業では低い。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造、窯業・土石、輸送用機械器具製造や鉄鋼・非鉄金属では、資金繰りの上ではやや恵まれていたようだ。逆に、製造業に比べると、製造以外の業種では、資金繰りがかなり厳しかったようだ。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率が減少・低下したとする事業所で資金繰りが厳しい状況である比率が高い。

被保険者数変動率別にみると、15%以上減少した事業所で、資金繰りが厳しい状況である比率が若干高い。

#### ⑮ 計画提出時の経営見通し—「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする事業所が54.8%と最も多い—

計画提出時の経営見通しは、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」とする事業所が54.8%と最も多い。「従来通りの経営で何とかやっつけていける」事業所は13.3%、「まだまだ成長の見込みはある」とする事業所も9.3%あった。つまり、雇用調整助成金受給のための計画提出時に、完全に死に体になった事業所ではない事業所が合計で7割強に達していたのである。厳しい状態の事業所をみると、「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」が18.2%、「転廃業・事業所閉鎖を検討している」は、わずかに1.5%に過ぎない。

計画提出時の見通しについて、被保険者数の変動率別にみると、15%以上増加した事業所で、「まだまだ成長の見込みがある」とする比率が高い。計画提出時の見通し通り、経営状況が好転し、雇用者の拡大につながっている可能性がある。被保険者数が5~15%減少した事業所では、「合理化を徹底すれば、何とかやっつけていける」という比率が高く、被保険者数が15%以上増加した事業所では、同比率が低い。すなわち、被保険者数が5~15%減少した事業所では、合理化の一環として、人員削減を行った可能性が高いと言える。

#### ⑯ 現在の経営見通し—「まだまだ成長の見込みはある」事業所が増加傾向—

現在の経営見通しをみると、全体の傾向としては、計画提出時と同じような傾向がある。ただ一点注目すべき変化として、「まだまだ成長の見込みはある」が22.7%と、計画提出時

から 10 ポイント以上比率が高くなっていることである。一時的な景気の悪化や経営状態の悪化を乗り越えて、今後については、成長の見込みがあると考える事業所が増加しているとするれば、雇用調整助成金はこの点において大きな役割を果たしたと言える。現在の経営見通しについて、被保険者数の変動率別にみると、計画提出時の見通しと同じような傾向が見られた。

#### ⑰ 経営見通しはどのように変化したか？－多くの事業所が厳しい環境を堪え忍ぶ－

計画提出時の経営見通し別に、現在の経営見通しをみると、計画提出時に「まだまだ成長の見込みがある」とする事業所は、現在においても堅調である。計画提出時に「合理化を徹底すれば、何とかやっていける」とする事業所は、約 6 割弱が今後においても「合理化を徹底すれば、何とかやっていける」と考えており、2 割弱が「まだまだ成長の見込みがある」と考えている。このように、厳しい経営環境を合理化によって堪え忍んだ事業所のうち、2 割が現在においては、成長を見込めるような事業所に変革しているのである。

また、計画提出時に「国内外の競争が厳しく、生き残りは難しくなっている」とする事業所のうち半数弱が「合理化を徹底すれば、何とかやっていける」と現在は考えているなど、雇用調整助成金が一時的な景気の変動や産業構造の変動、その他の経済上の理由により、事業所において、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主を対象に支給されるという理念を達成する形で機能しているという一つの証拠となっていることがこの結果から示唆される。

#### ⑱ 現在までの経営立て直し策－多くの事業所が積極的に経営立て直しに取り組んでいる－

「人件費の削減や要員管理の見直し」に新たに取り組んだ事業所が 7 割近くある。雇用調整助成金は失業を予防することが目的であると考えれば、ネガティブな結果であると考えられるかもしれない。しかし、人件費の削減の方法は人員削減とイコールではない上に、要員管理の見直しの結果、事業所内の従業員の要員配置がより最適なものに近づいたとも考えられるので、この結果の解釈には注意が必要である。

2 番目に、「部品・原材料などの調達コストの削減」、3 番目に「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」、4 番目に「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」、5 番目に「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法改善」の指摘率が高かった。

15 個の経営立て直し策について 1 事業所あたり平均いくつの取り組みをしているのかを計算したところ、平均では、3.4 個となった。これを企業規模別にみると、規模が大きくなるほど平均値が大きくなるという正の相関が観察される。300 人以上では、平均 5 個の経営立て直し策に取り組んでいる。

業種別にみると、電子デバイス・情報通信機器製造で 4.5 個、精密機械器具製造で 4.0 個であった。これらの業種では経営の立て直しに積極的であったと考えられる。

現在の売上高ならびに利益率の増減別にみると、共通した特徴がみられ、売上高や利益率

が増加・向上したとする事業所で平均値が若干高い数値になっている。

経営立て直し策について業種別にみると、精密機械器具製造で「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」をはじめ、多くの項目で指摘率が高い。また、同じ経営立て直し策でも「部品・原材料などの調達コストの削減」など、業種に共通する優先課題のものと、業種固有の事情を反映しているものがあることがわかる。

売上高の増減別にみると、売上高が増加・向上した層では、「自動化・省力化投資の強化」「高精度・高品質化のための設備投資」といった、投資による生産性の向上が図られる施策や、「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法改善」や「外注化（アウトソーシング）の徹底」などソフト面や業務の見直しでの生産性の向上に関わる施策に関する指摘率が高かった。こうした実効性の高い経営努力が売上高を向上させたのかもしれない。

利益率の増減別にみても、売上高の増減別にみた時と同じような傾向がみられる。ただし、利益率の方は「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」、「部品・原材料などの調達コストの削減」、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」、「取り扱う製品・サービスの絞りこみ」などの施策で、利益率が増加・向上した事業所での指摘率が高くなっている。つまり、シェアの拡大だけではなく、利益を大きくしようとするより緻密で、幅広い経営努力が必要になるのであり、こうした様々な施策への注力の結果、利益が増加している可能性がこの結果から示唆される。

被保険者数の増減別にみると、15%以上減少した事業所において、「人件費の削減や要員管理の見直し」をしたとする比率が高い。また、「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」の指摘率も高い。ヒト、モノ、カネの面での事業再構築をこれらの事業所では図ったものと考えられる。

被保険者数が15%以上増加した事業所では、「高精度・高品質化のための設備投資」の指摘率が高い。設備投資の結果、雇用者数を増やすことが可能な経営状態になったのか、経営状態が良くなったので、設備投資を行ったのかについては、因果関係はこの調査からはわからない。また、被保険者数が5~15%増加した事業所においては、「生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法改善」を行ったとする比率が高い。これらの事業所では、業務の見直しによって効率化を図ったり、新たなビジネスチャンスを見つけた可能性が高い。

取引高が最も多い取引先の売上高が全体に占める割合別にみると、20%未満という特定の取引先への依存度が極めて低く、むしろ不特定の取引先を顧客にしているような事業所でいくつかの特徴がみられる。これらの事業所では、「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」など新しい分野、チャンスへの挑戦意欲が強いほか、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」や「インターネットを活用した受発注」の比率が高いなど、営業活動にも力を入れている。さらに、「遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善」にも積極的であるといった特徴を持っている。特定の取引先に依存できない以上、積極的に経営

改善に取り組んでいるのが、不特定の取引先を持つ事業所の特徴である。

## 参考文献

- 阿部修人、清水谷論（2005）「日本企業の雇用調整手段とコーポレート・ガバナンス ステークホルダーモデルによる検証」ESRI Discussion Paper 内閣府 経済社会総合研究所。
- 阿部正浩（1999）「企業ガバナンス構造と雇用削減意思決定—企業財務データを利用した実証分析」『日本経済の構造調整と労働市場』（中村二郎・中村恵編）日本評論社 1999。
- 篠塚英子（1989）『日本の雇用調整：オイル・ショック以降の労働市場』東洋経済新報社
- 中馬宏之、大橋勇雄、中村二郎、阿部正浩、神林龍（2002）「雇用調整助成金の政策効果について」『日本労働研究雑誌』No.510 日本労働研究機構。
- 労働省職業安定局編（1999）『再訂 雇用調整助成金の実務解説 企業における雇用維持の支援のために』労働新聞社。