

第2章

中小企業のライフサイクルと生産性

前章で確認したとおり、中小企業を取り巻く状況は改善傾向にあるものの、地域、業種によって改善の度合いにはばらつきがあり、売上高の伸び悩み、設備の老朽化といった課題も抱えている。

今後、更なる人口減少が見込まれる中、我が国経済の成長のためには、中小企業が生産性を高め、稼ぐ力を強化していくことが重要である。

しかし、我が国の中小企業の現状を見ると、開業率が伸び悩み、中小企業の経営者が高齢化し、廃業が増加傾向にあるなど、生産性を高める上での課題もある。開業による新しい企業の誕生、既存企業の成長（市場シェアの拡大や新事業展開）、倒産・廃業による企業の撤退といった、企業のライフサイクルの変化が活発に行われているかどうかは、我が国中小企業全体の生産性にも大きな影響を与えていると考えられる。したがって、本章では、開業、成長、倒産・廃業といった中小企業のライフサイクルの構成要素の動向を確認した上で、これらが我が国の中小企業全体の生産性に与える影響を定量的に分析する。

第1節 開廃業の現状

本節では、企業の開業と廃業が我が国の企業数・従業者数の推移にどの程度影響を与えているのか確認し、開廃業率の推移を確認した上で、廃

業企業の現状について、(株)東京商工リサーチのデータベースを用いて分析を行う。

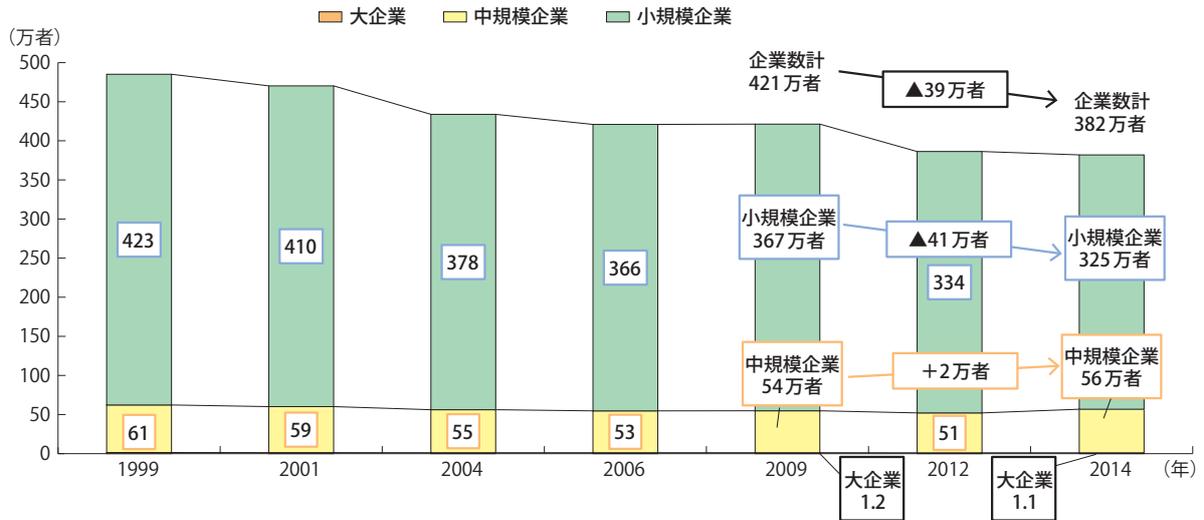
1 開廃業による企業数や従業者数の変化

まず、我が国の企業数の推移を確認すると、1999年以降、一貫して減少傾向にあり、2009年から2014年の5年間で39万者の減少となった（第

1-2-1図）。これを企業規模別に見ると、小規模企業が41万者減少し、中規模企業¹が2万者増加し、大企業が約800者減少した。

1 ここていう「中規模企業」とは、中小企業基本法上の中小企業のうち、同法上の小規模企業には当てはまらない企業をいう。

第1-2-1図 企業規模別企業数の推移



資料：総務省「平成11年、13年、16年、18年事業所・企業統計調査」、「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」

(注)1. 企業数=会社数+個人事業者数とする。

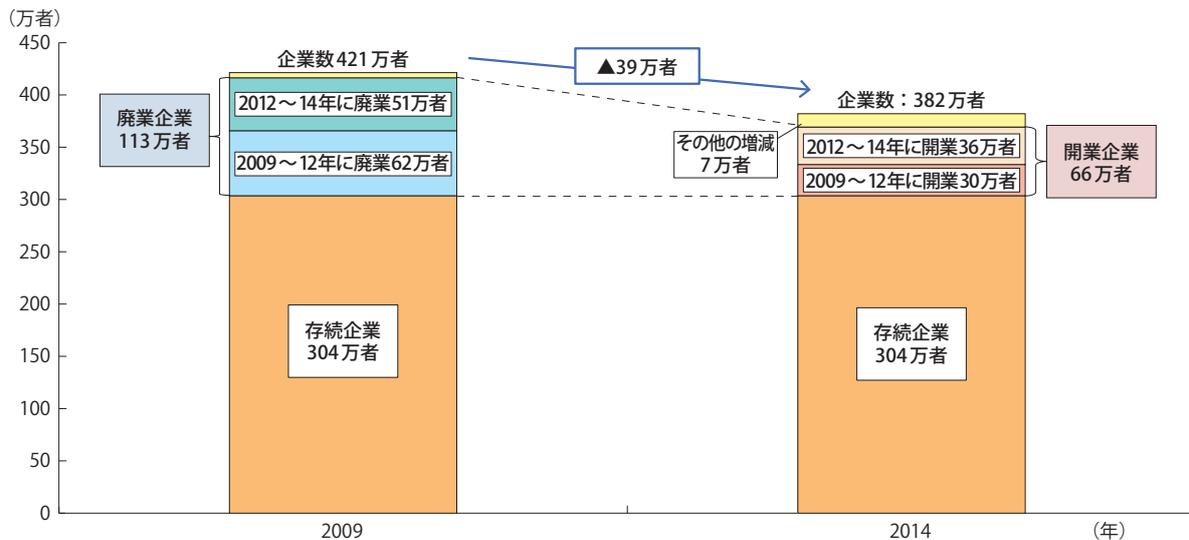
2. 経済センサスでは、商業・法人登記等の行政記録を活用して、事業所・企業の補足範囲を拡大しており、本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を実施しているため、「事業所・企業統計調査」による結果と単純に比較することは適切ではない。

この企業数の推移について、企業の開廃業の観点から確認すると、2009年から2014年の期間で開業した企業は66万者、廃業した企業は113万者であった(第1-2-2図)。このうち、2009年から2012年では開業が30万者、廃業が62万者であったのに対し、2012年から2014年にかけては、開

業が36万者、廃業が51万者と、開業が6万者増加し、廃業が11万者減少している。

2014年時点で、5年以内の開業した企業は全体の約17%を占めており、企業数が減少傾向にある中でも、一定程度企業が新たに誕生していることが分かる。

第1-2-2図 企業数の変化の内訳（2009年～2014年）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 企業数＝会社数＋個人事業者数とする。

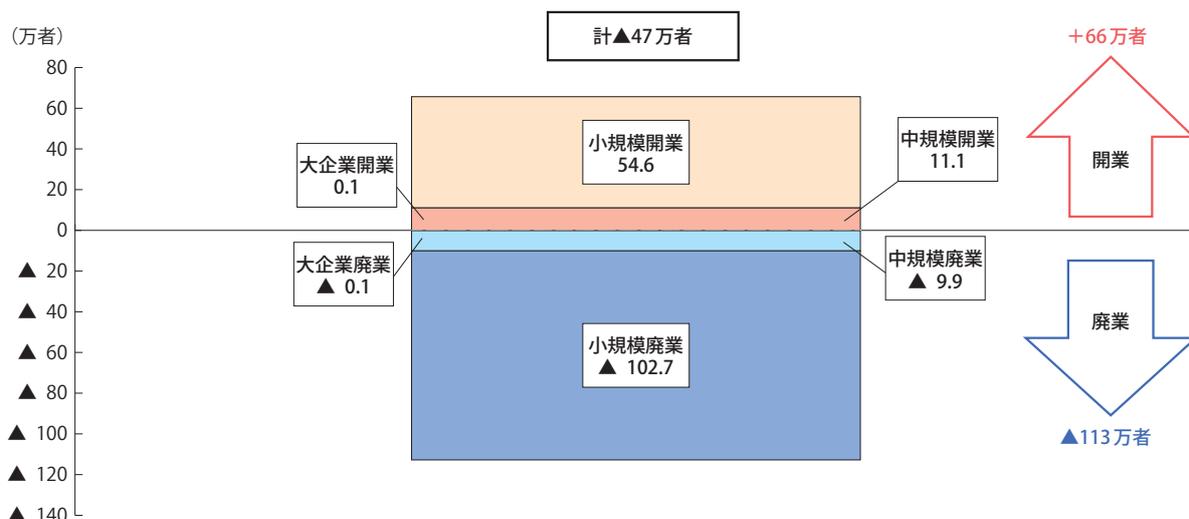
2. 各年の経済センサスを用い、比較年の両方で企業情報を確認することができなかった企業のうち、全ての事業所が「開業」とされている企業を「開業」とし、全ての事業所が「廃業」とされているものを「廃業」とみなす。企業の合併、分社化等を理由とする増減など、これらの分類に当てはまらなかった企業や、第1次産業との間で業種変更があった企業等については「その他の増減」とする。

3. この集計方法では、単独事業所から成り立っている企業で、事業所移転を行った企業は、実際は開業を行っていないにも関わらず、廃業と開業の両方に集計されるため、開業数が実際より多く算出されている可能性がある。

2009年から2014年の企業数の変化の内訳のうち、開業、廃業した企業について、開業時、廃業時の企業規模別に確認すると、小規模企業については、開業が54.6万者、廃業が102.7万者と、廃

業数が開業数を大きく上回っているものの、中規模企業については、開業が11.1万者、廃業が9.9万者と、開業数が廃業数を上回っている（第1-2-3図）。

第1-2-3図 企業規模別開廃業企業の内訳（2009年～2014年）



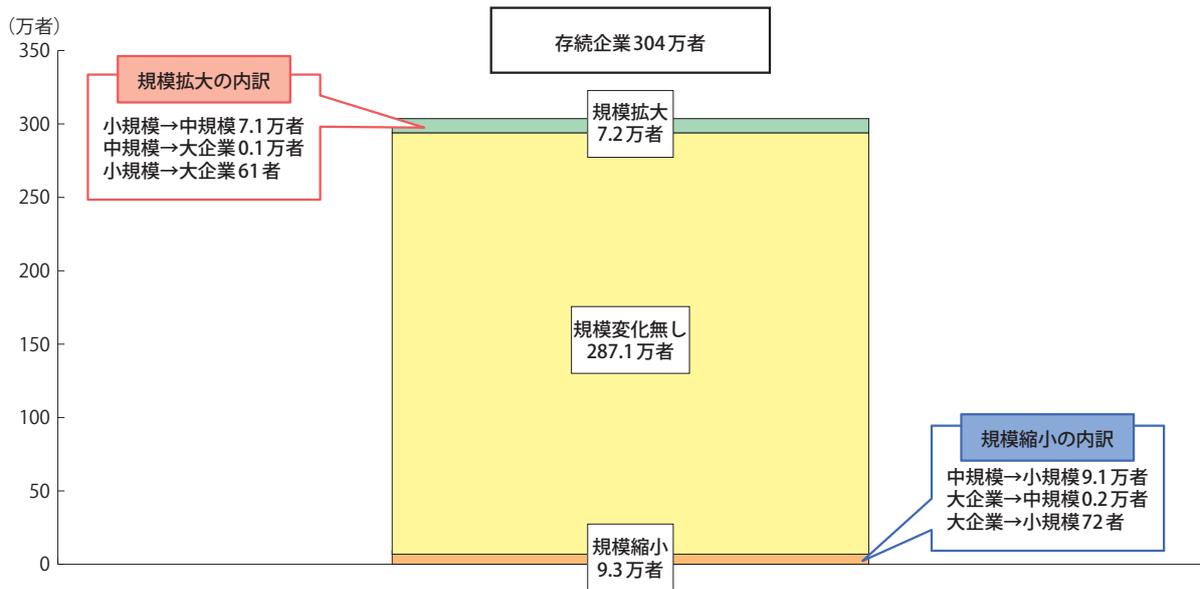
資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注)1. 各年の経済センサスを用い、比較年の両方で企業情報を確認することができなかった企業のうち、全ての事業所が「開業」したとされている企業を「開業」とし、全ての事業所が「廃業」とされているものを「廃業」とみなす。
 2. この集計方法では、単独事業所から成り立っている企業で、事業所移転を行った企業は、実際は開廃業を行っていないにもかかわらず、廃業と開業の両方に集計されるため、開廃業数が実際より多く算出されている可能性がある。
 3. 開業数については、2009年～2012年の期間の開業企業数と2012年～2014年の期間の開業企業数を合計したものであり、廃業数についても同様である。

続いて、2009年から2014年にかけて存続していた企業の規模の変化について確認すると、存続企業304万者のうち、約95%に当たる287万者の企業は、企業規模の変化がなかった²（第1-2-4図）。規模を拡大させた企業が7.2万者、規模を縮

小させた企業が9.3万者で、ほとんどが小規模企業から中規模企業への拡大、中規模企業から小規模企業への縮小で占められており、中規模企業から大企業への拡大は0.1万者、大企業から中小企業への縮小は0.2万者であった。

² ここでいう規模の変化とは、中小企業基本法に基づく資本金及び従業員数の要件に照らし、小規模企業、中規模企業及び大企業の規模間の移動を伴う変化を指す。このため、従業者数が大幅に増加しても、資本金が変化しないために中小企業にとどまる企業も存在する。

第1-2-4図 存続企業の規模間移動の状況（2009年～2014年）



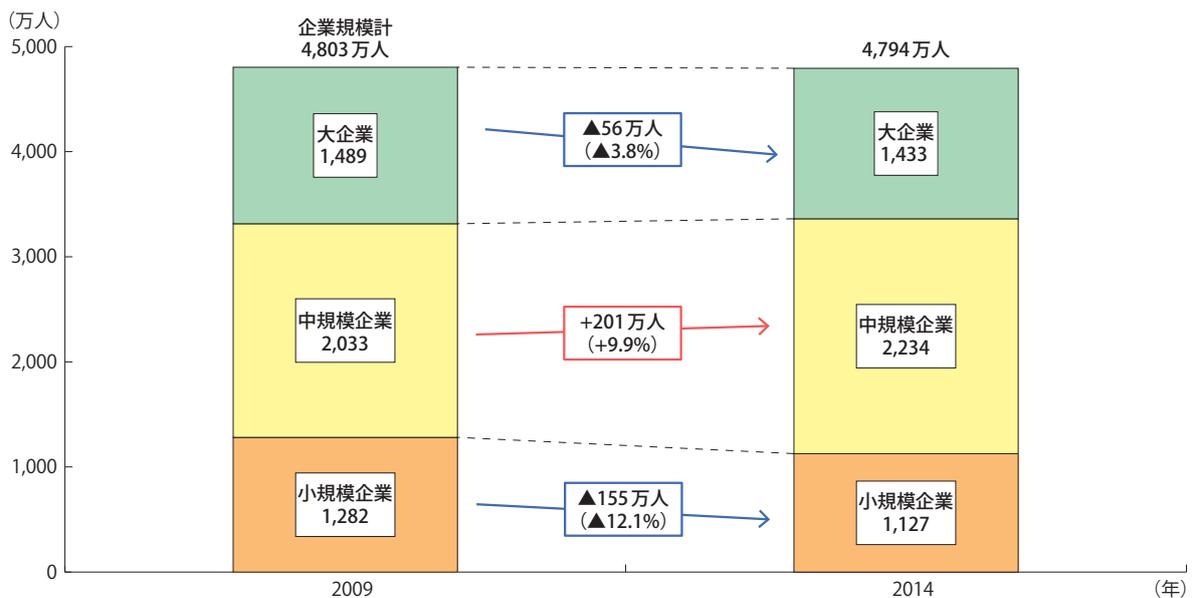
資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注) ここでいう存続企業とは、各調査によって2009年7月、2012年2月、2014年7月の3時点で存在が確認出来た企業を指す。

次に、企業の開廃業が雇用に与える影響を確認していく。

はじめに、2009年から2014年の間で従業者数全体の変化を、企業規模別に確認すると、中規模

企業では201万人増加している一方、大企業では56万人の減少、小規模企業では155万人の減少となっており、全体では4,803万人から4,794万人へと微減している（第1-2-5図）。

第1-2-5図 企業規模別従業者数の変化（2009年～2014年）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」再編加工

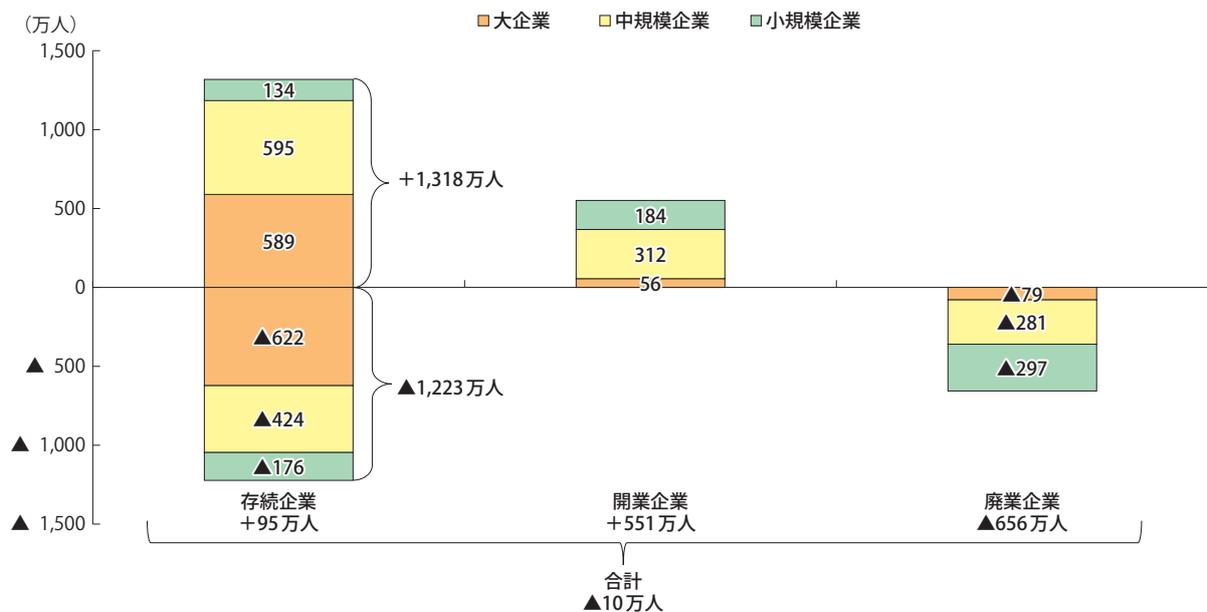
次に、従業員数を変化させている企業の特徴を確認するため、2009年から2014年まで存続していた企業を存続企業、2009年以降に開業した企業を開業企業、2009年から2014年の間に廃業した企業を廃業企業とし、それぞれの従業員数の増減を見ていく。

第1-2-6図によると、2009年から2014年の間に、存続企業では、従業員を増加させた企業の増加分が1,318万人、従業員を減少させた企業の減少分が1,223万人であり、全体として95万人増加させている一方、開業企業は551万人の従業員を増加させ、廃業企業は656万人の従業員を減少さ

せている。全体の従業員数の変動に、開業企業・廃業企業が一定程度影響していることが分かる。

これを規模別に確認すると、開業企業の中で従業員数を最も増加させているのは中規模企業であり、開業企業の生み出した従業員数の約57%を占めている。また、廃業企業の中で従業員数を最も減少させているのは小規模企業であり、廃業企業が減少させた従業員数の約45%を占めている。存続企業では、大企業及び小規模企業が従業員数を減少させている一方、中規模企業は従業員数を増加させている。

第1-2-6図 開廃業・存続企業別従業員数の変化（2009年～2014年）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注) 存続企業の企業規模は2009年時点のものである。

ここまで、企業数と従業員数の変化を開業企業・廃業企業・存続企業別に確認したが、この変化の結果、2009年から2014年にかけて企業1者当たりの従業員数がどのように変化したのか確認する（第1-2-7図）。

はじめに、大企業については、企業数、従業員数共に減少したものの、企業数の減少幅が従業員数の減少幅よりも大きかったため、1者当たりの

従業員数は3.3%の増加となった。中規模企業については、企業数、従業員数共に増加しており、従業員数の増加幅が企業数の増加幅よりも大きかったため、1者当たりの従業員数は5.8%の増加となった。小規模企業については、企業数、従業員数共に減少しており、従業員数の減少幅が企業数の減少幅よりも若干大きかったため、1者当たりの従業員数は0.9%の減少となった。

小規模企業の企業数、従業員数が減少する中で、中規模企業の企業数、従業員数は増加しており、大企業と中規模企業については、1者当たりの従業員数が増加していることから、企業数が減

少する中で、規模が比較的大きな企業が従業員を増加させており、従業員数全体はあまり減少していないことが分かる。

第1-2-7図 企業規模別1者当たり従業員数の変化（2009年～2014年）



	大企業			中規模企業			小規模企業		
	企業数	従業員数	1者当たり従業員数	企業数	従業員数	1者当たり従業員数	企業数	従業員数	1者当たり従業員数
2009年	1.2万者	1,489万人	1,248人	53.6万者	2,033万人	37.9人	366.5万者	1,282万人	3.50人
2014年	1.1万者	1,433万人	1,289人	55.7万者	2,234万人	40.1人	325.2万者	1,127万人	3.46人
変化分	▲0.1万者	▲56万人	+41人	+2.1万者	+201万人	+2.2人	▲41.3万者	▲155万人	▲0.04人
変化率	▲6.8%	▲3.8%	+3.3%	+3.9%	+9.9%	+5.8%	▲11.3%	▲12.1%	▲0.9%

資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」再編加工

2 開廃業率の推移と現状

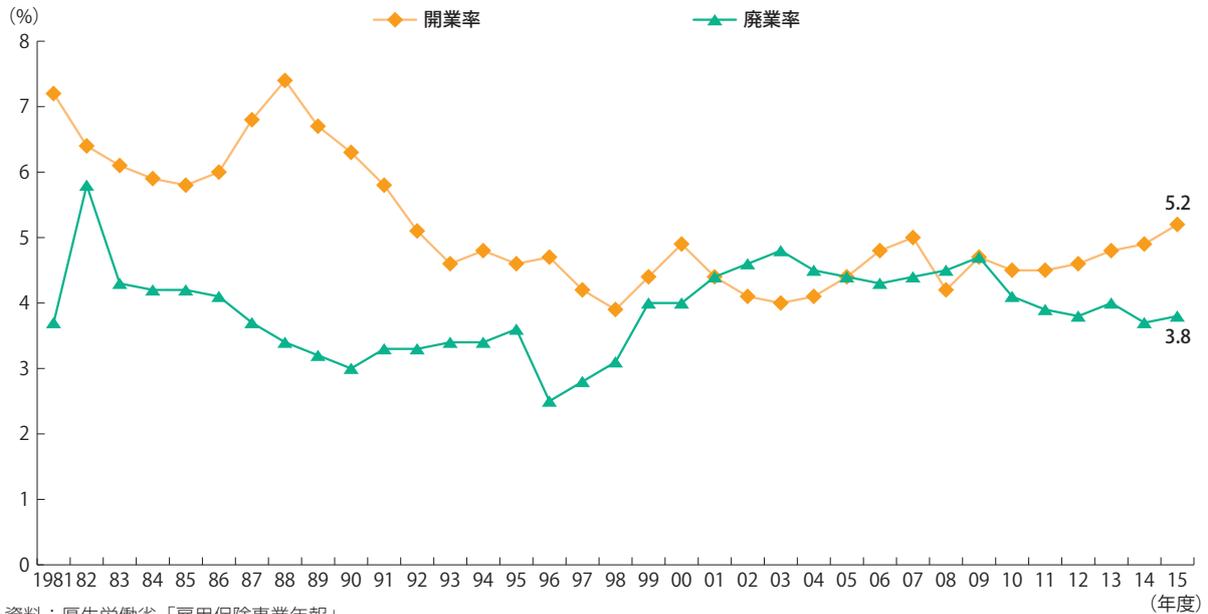
続いて、我が国の開業・廃業の動向について、厚生労働省「雇用保険事業年報」を基に算出される開廃業率を見ていく³。我が国の開業率は、1980年代には6～7%で推移していたものの、89年度以降は低下が続き、1993年度以降は直近の2014年度まで5%以下の水準で推移していた（第1-2-8図）。直近の2015年度は5.2%と、1993年以

来、5%を上回った。

また、廃業率について同指標を用いて確認すると、1980年代後半から90年代前半は、おおむね3～4%、以降はおおむね4～5%台を推移しており、2002年以降は廃業率が開業率を上回る年もあった。足下では3.8%と、やや低水準となっている。

³ 雇用保険事業年報をもとにした開廃業率は、事業所における雇用関係の成立、消滅をそれぞれ開業とみなしている。そのため、企業単位での開業を確認出来ない、雇用者が存在しない、例えば事業主1人での開業の実態は把握できないという特徴があるものの、毎年実施されており、「日本再興戦略2016」（2016年6月2日閣議決定）でも、開廃業率のKPIとして用いられているため、本分析では当該指標を用いる。

第1-2-8図 開業率・廃業率の推移



資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」

(注) 1. 雇用保険事業年報による開業率は、当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所数である。

2. 雇用保険事業年報による廃業率は、当該年度に雇用関係が消滅した事業所数／前年度末の適用事業所数である。

3. 適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所数である（雇用保険法第5条）。

2015年度の開業率は5.2%、廃業率は3.8%であるが、業種によってこの水準は異なるため、業種ごとに開業率を確認する。開業率を横軸に、廃業率を縦軸に各業種を見たものが1-2-9図であり、各業種の円の面積は、各業種の適用事業所数を示している。

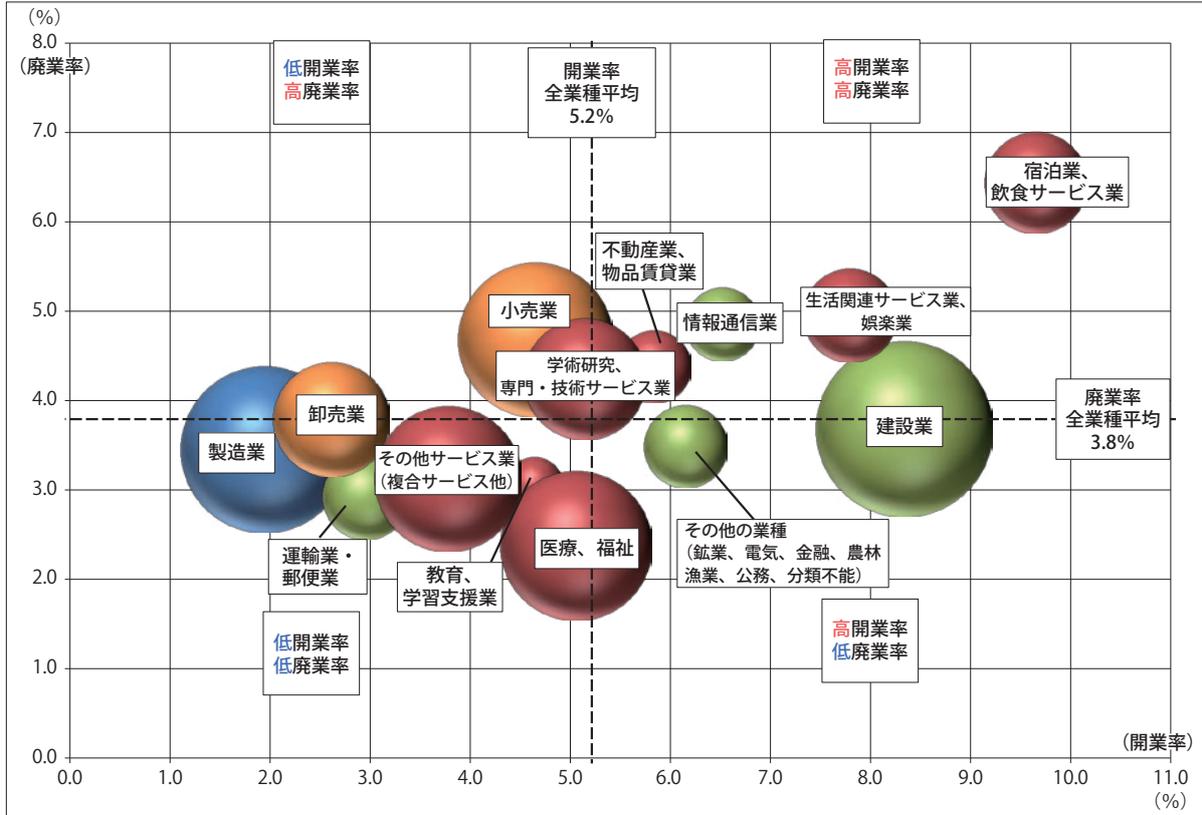
開業率の水準については、製造業が1.9%と最も低く、事業所数も多いため、全体の開業率を大きく押し下げている。他方で、最も開業率が高い業種は、宿泊業、飲食サービス業の9.7%で、次いで、建設業、生活関連サービス業、娯楽業となっている。宿泊業、飲食サービス業は開業率が高いだけでなく事業所数が一定程度あること、また、建設業についても開業率の水準は2番目に高く、事業所数は最も多いため、この2業種が全体

の開業率を押し上げているといえる。

廃業率について同じく業種別に見ると、業種別の差異は小さくなっており、最も廃業率が低い業種は、医療、福祉の2.4%で廃業率を押し下げており、最も高い業種は宿泊業、飲食サービス業の6.4%で廃業率を押し上げている。他方で、開業率で差が見られた製造業と建設業については、廃業率はおおむね同水準となっている。

開業率、廃業率の2つを並べ、業種別に確認すると、開業率・廃業率共に平均を超え、事業所の入れ替わりが盛んであるのが、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業であり、開業率が高く廃業率が低い業種が建設業、開業率、廃業率共低い業種は製造業、卸売業であった。

第1-2-9図 業種別開廃業率の分布状況（2015年度）



資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」

- (注) 1. 雇用保険事業年報による開業率は、当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所数である。
 2. 雇用保険事業年報による廃業率は、当該年度に雇用関係が消滅した事業所数／前年度末の適用事業所数である。
 3. 適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所である（雇用保険法第5条）。

次に、開廃業率を都道府県別に見ると、最も開業率が高い都道府県は沖縄県で、埼玉県、千葉県、神奈川県、福岡県と続いている（第1-2-10図）。地域別の開業率の要因については、人口や所得の増加率等の需要側の要因、人口の年齢構成比や大卒比率、専門職比率等の人的資本の要因、地域の産業構成による要因等が既存の研究で挙げ

られているが⁴、要因の一つとして、最も開業率が高い沖縄県について産業構成を見ると、「宿泊業、飲食サービス業」の事業所構成比が全国で最も高く、業種構成が県別の開業率に影響していることが考えられる。また、廃業率については、最も高い都道府県は滋賀県で、京都府、福岡県、北海道、千葉県と続いている。

第1-2-10図 都道府県別開廃業率（2015年度）

	開業率	廃業率
北海道	4.2%	4.3%
青森	3.6%	3.7%
岩手	3.4%	3.4%
宮城	5.3%	3.3%
秋田	2.8%	3.5%
山形	3.4%	3.2%
福島	5.3%	3.1%
茨城	5.3%	3.3%
栃木	4.4%	3.3%
群馬	5.1%	3.8%
埼玉	6.8%	3.5%
千葉	6.5%	4.3%
東京	5.6%	3.7%
神奈川	6.3%	4.1%
新潟	3.1%	3.4%
富山	3.7%	3.5%

	開業率	廃業率
石川	4.3%	3.5%
福井	3.7%	3.3%
山梨	4.7%	3.5%
長野	4.0%	4.0%
岐阜	4.6%	3.7%
静岡	4.6%	3.9%
愛知	6.1%	4.0%
三重	5.3%	3.6%
滋賀	4.3%	4.9%
京都	4.7%	4.6%
大阪	5.9%	3.6%
兵庫	5.2%	4.2%
奈良	4.7%	4.3%
和歌山	4.5%	3.1%
鳥取	4.2%	3.5%
島根	3.3%	4.2%

	開業率	廃業率
岡山	4.8%	3.7%
広島	4.4%	3.6%
山口	4.1%	3.6%
徳島	4.2%	2.9%
香川	4.3%	3.2%
愛媛	4.5%	3.8%
高知	4.1%	3.6%
福岡	6.1%	4.4%
佐賀	4.7%	3.6%
長崎	4.1%	3.6%
熊本	5.3%	3.2%
大分	4.6%	4.0%
宮崎	4.8%	4.1%
鹿児島	4.3%	3.5%
沖縄	7.0%	3.7%
全国計	5.2%	3.8%

資料：厚生労働省「平成27年度雇用保険事業年報」

(注)1. 開業率＝当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度平均の適用事業所数×100

2. 廃業率＝当該年度に雇用関係が消滅した事業所数／前年度平均の適用事業所数×100

3. 適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所である（雇用保険法第5条）。

3 廃業企業の現状

ここまで、開廃業の動向について、「経済センサス」、「雇用保険事業年報」の二つの統計を用いて確認してきたが、廃業企業の動向については、公的統計から把握することが難しい部分もある⁵。そのため、263万者の企業データベースから、休廃業・解散した企業を特定し集計を行っている、(株)東京商工リサーチ「休廃業・解散企業動向調査」により、廃業の現状について確認してい

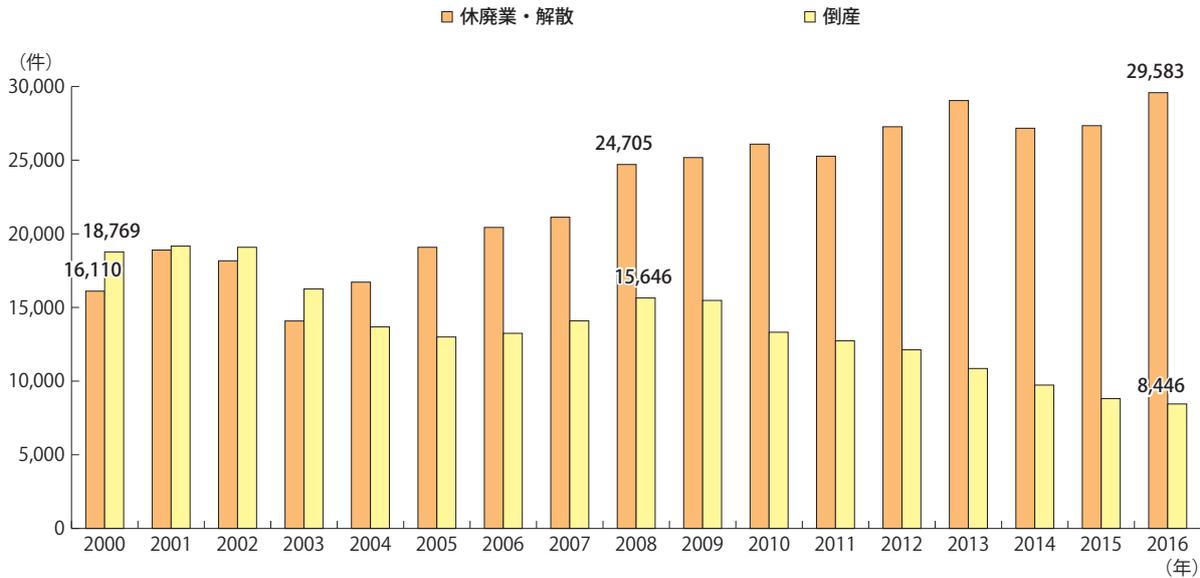
く。

はじめに、年間の休廃業・解散件数について、倒産件数と比較して確認すると、倒産件数は2008年をピークに減少傾向にあり、3年連続で1万件を下回っている。他方で、休廃業・解散件数は増加傾向にあり、2016年の休廃業・解散件数は過去最高となり、2000年と比較して2倍近い件数となった（第1-2-11図）。

4 岡室博之・小林伸生「地域データによる開業率の決定要因分析」では、市町村レベルの集計データを用いて、1990年代後半の民営事業所の開業率の決定要因を分析し、需要要因、費用要因、人的資本要因、資金調達要因、産業集積・構造要因、及びその他の要因（企業規模構造、交通アクセス、公共サービス）が全て開業率に有意に影響することが示された。

5 「経済センサス基礎調査、活動調査」では、調査間隔がおよそ2～3年であるため、調査と調査の間に開業し、廃業した企業については捕捉できない。「雇用保険事業年報」については、毎年集計されているものの、事業所単位での集計となっている。また、事業所の移転や企業の合併が廃業とされる場合がある。

第1-2-11図 休廃業・解散件数、倒産件数の推移



資料：(株)東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」

(注)1. 休廃業とは、特段の手続きをとらず、資産が負債を上回る資産超過状態で事業を停止すること。

2. 解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続きに入った状態になること。基本的には、資産超過状態だが、解散後に債務超過状態であることが判明し、倒産として再集計されることもある。

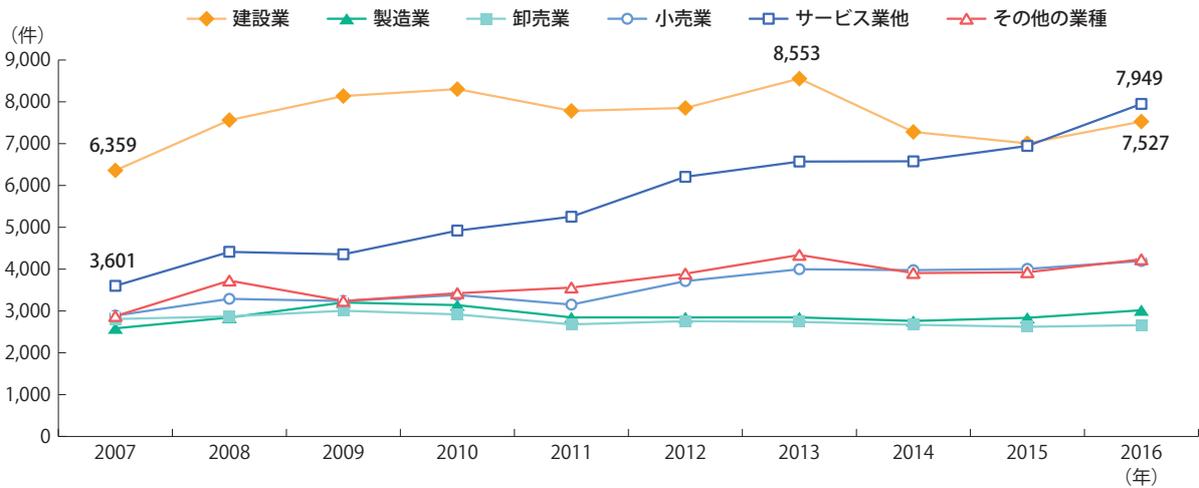
3. 倒産とは、企業が債務の支払不能に陥ったり、経済活動を続けることが困難になった状態となること。私的整理（取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。

これを業種別に確認すると、2007年から2015年までの期間で、最も休廃業・解散件数が多かった業種は建設業であり、足下の2016年でも増加している（第1-2-12図）。2016年で最も多かった業種はサービス業他で、2007年から継続的に上昇しており、10年前と比較して倍増している。また、製造業・卸売業については横ばい、小売業についてはやや増加傾向にある。

増加の大きかったサービス業他について、10年前と比較して特に増加している業種を細かく見ると、特殊な性質を持つ業種⁶を除くと、一般診療所（+335件）、食堂、レストラン（+271件）、土木建築サービス業（+210件）、経営コンサルタント業、純粋持株会社（+186件）、歯科診療所（+169件）等が挙げられる。

6 「他に分類されない非営利的団体（+1,090件）」「政治団体（+419件）」については除外した。

第1-2-12図 業種別休廃業・解散件数の推移



資料：(株)東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」
 (注) その他の業種は、「農林漁鉱業」、「金融保険業」、「不動産業」、「運輸業」、「情報通信業」の合計。

※「サービス業他」内増加幅の大きな業種（上位10業種）

中分類	小分類	2007年	2016年	増加件数
医療、福祉事業	一般診療所	38	373	+335
飲食業	食堂、レストラン	172	443	+271
学術研究、専門・技術サービス業	土木建築サービス業	297	507	+210
他のサービス業	他に分類されない事業サービス業	174	371	+197
学術研究、専門・技術サービス業	経営コンサルタント業、純粋持株会社	4	399	+186
医療、福祉事業	歯科診療所	213	173	+169
学術研究、専門・技術サービス業	その他の専門サービス業	182	347	+165
医療、福祉事業	老人福祉・介護事業	2	194	+156
電気・ガス・熱供給・水道業	電気業	38	145	+143
他のサービス業	自動車整備業	156	265	+109

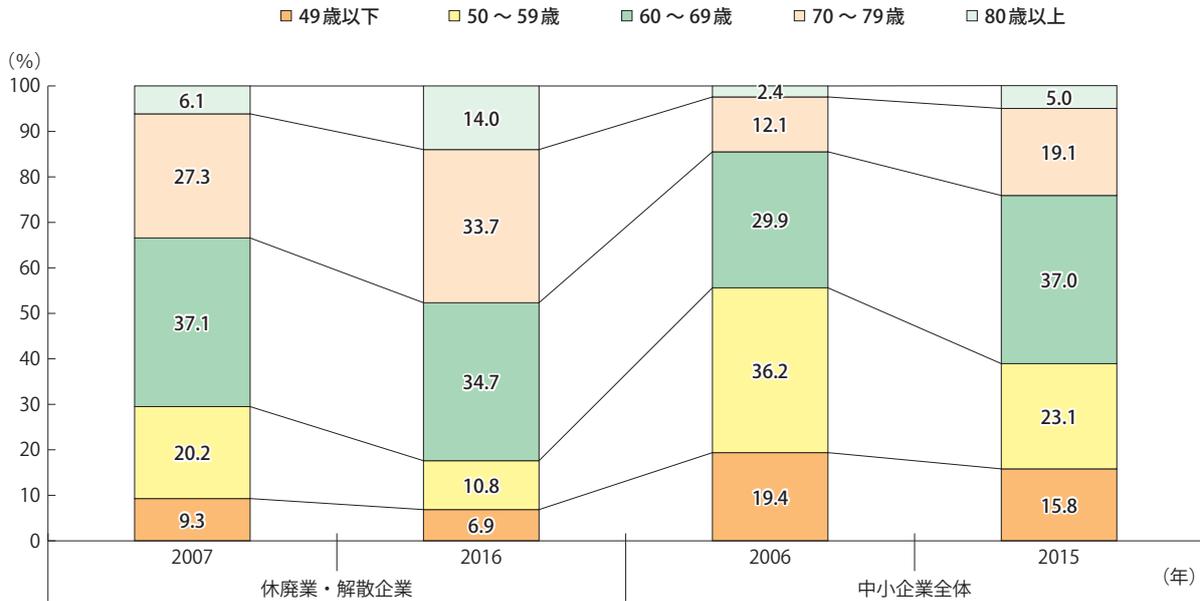
次に、これら休廃業・解散企業の経営者の年齢を確認すると、足下の2016年では経営者年齢が60歳以上の企業の割合が82.4%となっており、過去最高となった。10年前と比較すると、70～79歳、80歳以上の構成比が上昇し、80歳以上の経営者が14.0%と、こちらも過去最高となった（第1-2-13図）。他方で、50～59歳の構成比は半減、49歳以下の構成比は微減と、ここ10年で、休廃

業・解散した企業の経営者が高齢化していることが分かる。

中小企業全体の経営者年齢についても⁷、ここ10年間で59歳以下の割合が低下、60歳以上の割合が上昇し、ボリュームゾーンも50～59歳から60～69歳へと移動しており、中小企業全体についても経営者の高齢化が進んでいることが分かる。

7 中小企業の経営者年齢については、現時点で集計可能な最新のデータベースが2015年であるため、2015年とその10年前の2006年を比較した。

第1-2-13図 休廃業・解散企業の経営者年齢の構成比の変化



資料：(株)東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」

続いて、休廃業・解散企業の業績について見ていく。2013年から2015年までの期間で休廃業・解散した企業84,091者のうち、廃業直前の売上高経常利益率（以下、利益率とする。）が判明している企業⁸6,405者について集計したデータをもとに⁹、休廃業前の利益率を確認すると、利益率が0%以上の黒字状態で廃業した企業の割合は50.5%と、半数超の企業が廃業前に黒字であったことが分かる（第1-2-14図）。また、利益率が

10%以上の企業が13.6%、20%以上の企業が6.1%と、一定程度の企業は廃業前に高い利益率であったことが分かる。

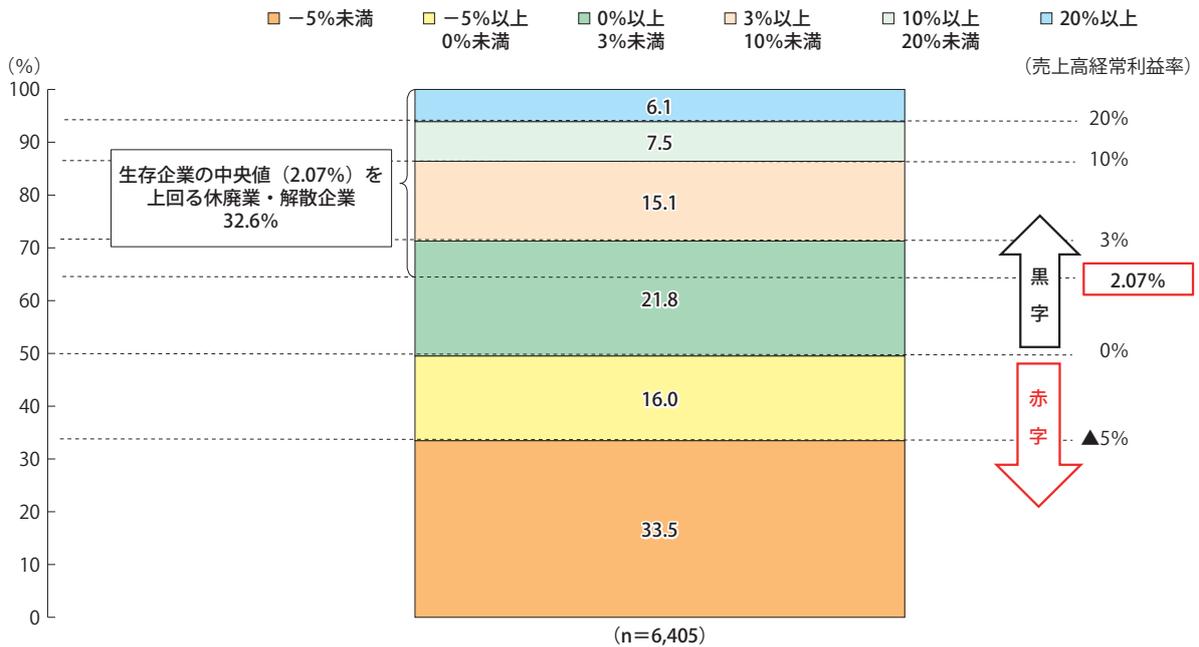
この利益率の水準について生存企業¹⁰と比較すると、生存企業の利益率の中央値は2.07%であり、これを上回る休廃業・解散企業は32.6%であった。平均的な生存企業を上回る利益率でありながら、廃業した企業が全体のうち約3割存在することが分かる。

8 具体的には、廃業年と同年もしくは前年の売上高経常利益率が判明している企業について、直近の売上高経常利益率を用いており、利益率が判明していない企業を合わせると、黒字状態で廃業した企業の割合は低下する可能性があることに留意する必要がある。

9 以降の分析では、企業ではない特殊な団体を除く観点から、2013～2015年の期間の休廃業・解散企業の中で、廃業年と同年もしくは前年の売上高経常利益率が判明している6,733者のうち、「農林水産業協同組合」「他に分類されない非営利的団体」、「政治団体」、「集会場」、「事業協同組合」、「経済団体」、「学術・文化団体」、「と畜場」（計328件）については除外して分析を行う。

10 ここでいう生存企業とは、2013～2015年の期間にデータベースに収録されている企業を指し、生存企業の売上高経常利益率の中央値とは、データベースに収録されている企業の各時点での売上高経常利益率を低い順に並べた際に、ちょうど真ん中に位置する企業の売上高経常利益率を指す。

第1-2-14図 休廃業・解散企業の売上高経常利益率



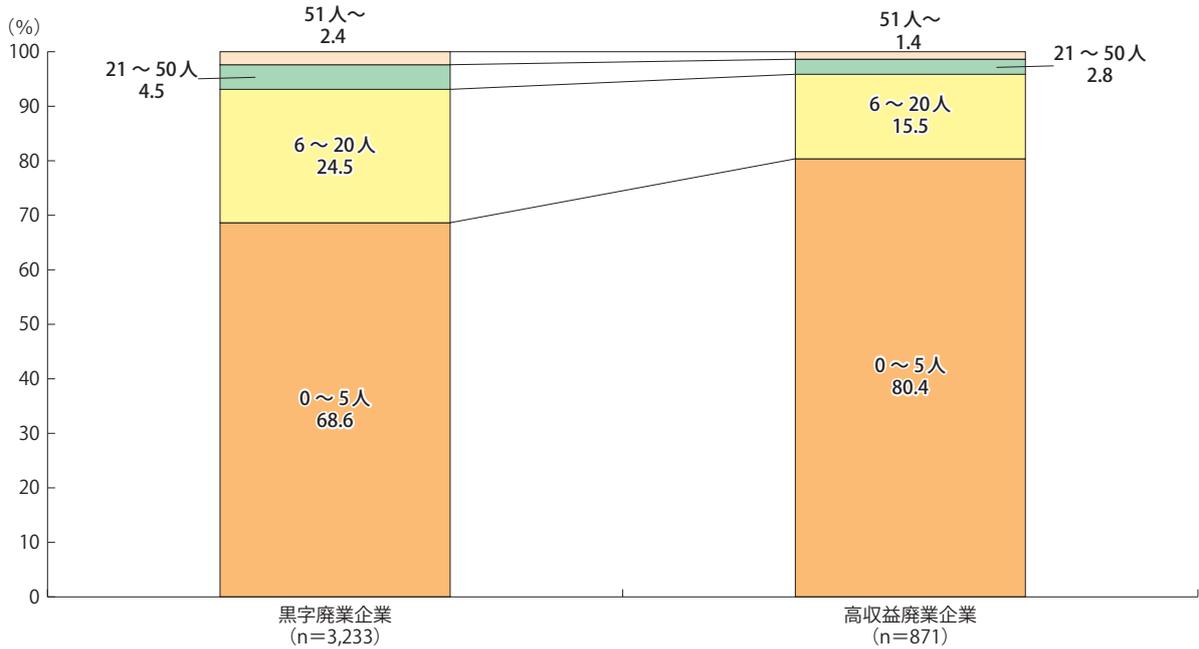
資料：(株) 東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」再編加工

休廃業・解散企業の中でも、廃業前に黒字であった企業、高収益であった企業も一定数存在することが分かったが、こうした企業の特徴を確認していく。

はじめに、休廃業・解散前の利益率が黒字の状態での廃業した企業（以下、「黒字廃業企業」という。）と、利益率が10%以上の状態で廃業した企業（以下、「高収益廃業企業」という。）の、それ

ぞれの従業員規模を見ると、黒字廃業企業のうち、約69%が従業員数5人以下の小規模企業、約93%は20人以下の中小企業であり、高収益廃業企業では、約80%が5人以下、約96%が20人以下の企業となっており、黒字・高収益廃業企業の多くは規模の小さな企業から構成されていることが分かる（第1-2-15図）。

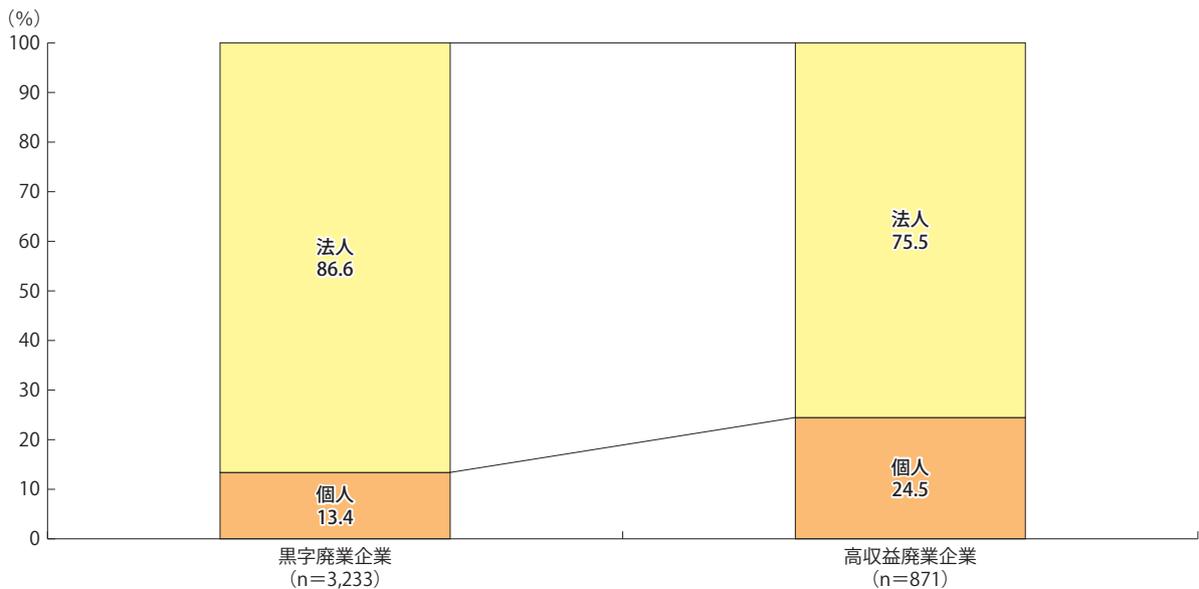
第1-2-15図 休廃業・解散企業の企業規模（黒字企業・高収益企業）



資料：(株) 東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」再編加工

次に、経営組織を確認すると、黒字廃業企業では約13%が個人事業者、高収益廃業企業では約25%が個人事業者と、高収益廃業企業の方が個人事業者の割合が高い（第1-2-16図）。

第1-2-16図 休廃業・解散企業の経営組織（黒字企業・高収益企業）

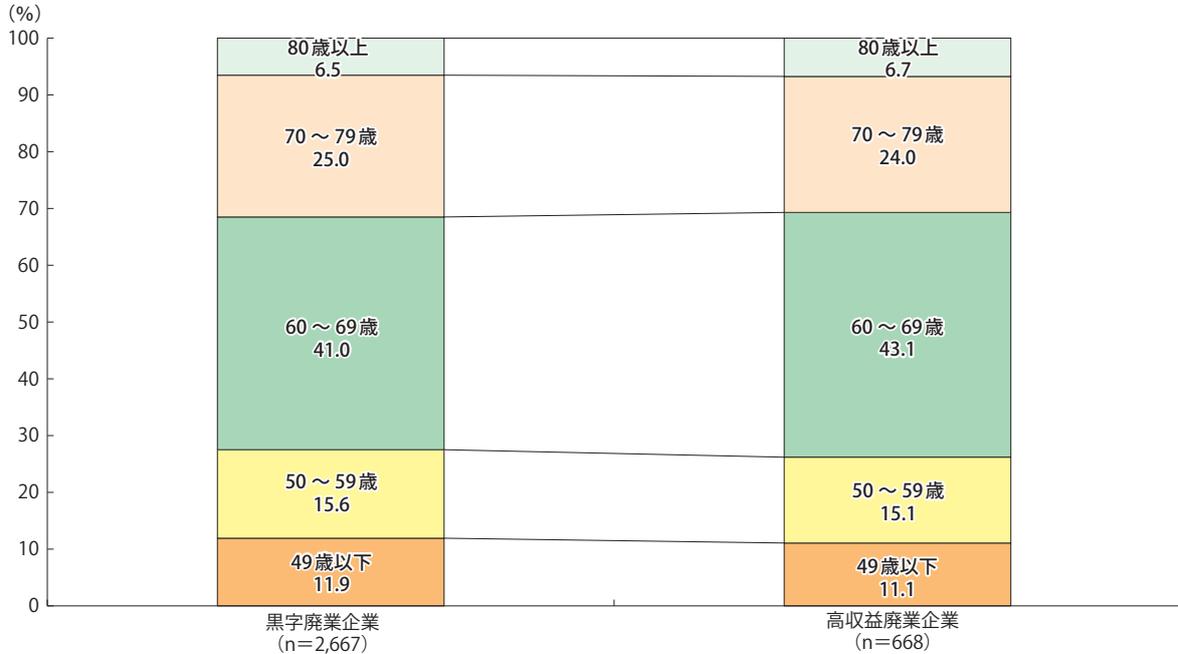


資料：(株) 東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」再編加工

続いて、経営者年齢別に見ると、黒字廃業企業と高収益廃業企業の間で差はほとんどなく、最も多くを占める年代は60～69歳で、次いで70～79

歳と、60歳以上の経営者の割合は約7割となっている（第1-2-17図）。

第1-2-17図 休廃業・解散企業の経営者年齢（黒字企業・高収益企業）

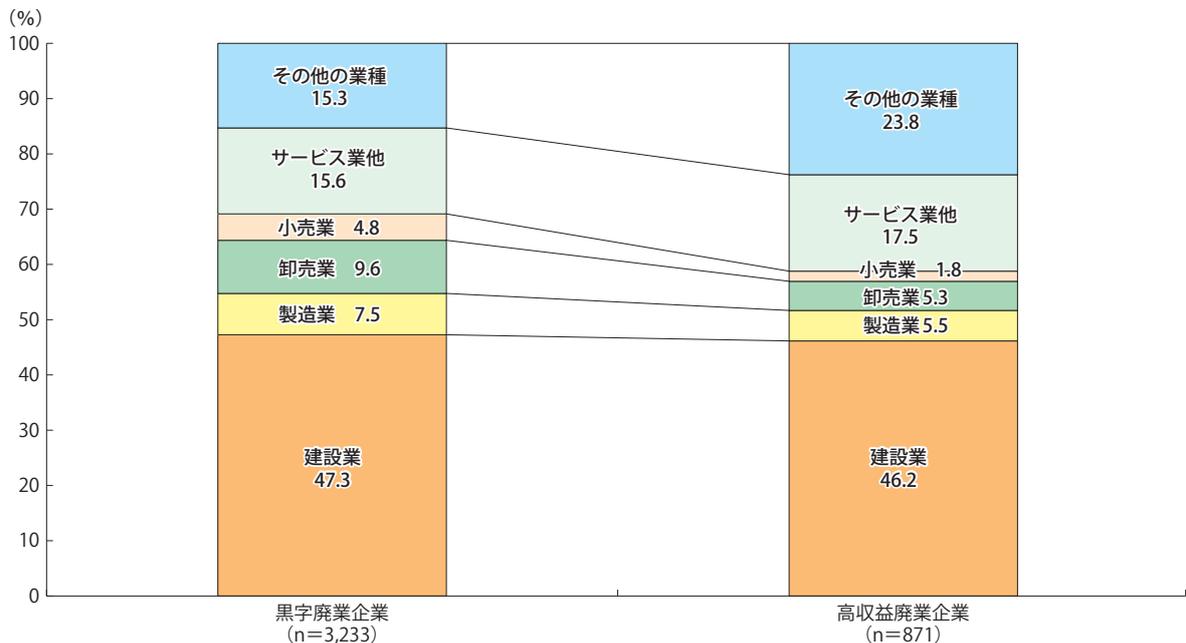


資料：(株) 東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」再編加工

最後に、業種別に確認すると、建設業が約半数を占めており、次いでサービス業他が多く、黒字廃業企業では卸売業、高収益廃業企業では製造業が3番目に多くなっている。黒字廃業企業と高収益廃業企業を比較すると、高収益廃業企業では、

情報通信業や金融・保険業等が含まれるその他の業種とサービス業他の割合が高く、製造業、小売業、卸売業の割合は低くなっている（第1-2-18図）。

第1-2-18図 休廃業・解散企業の業種分類（黒字企業・高収益企業）



資料：(株) 東京商工リサーチ「2016年「休廃業・解散企業」動向調査」再編加工

高収益廃業企業の特徴として、従業者規模が小さい企業の割合が高く、個人事業者の割合が比較的高く、その他の業種、サービス業他の企業の割合が比較的高いということが分かった。こうした企業の業種分類を詳細に確認していくため、高収益廃業企業のうち、サービス業他とその他の業種について、業種小分類内で企業数の多い業種から順に並べると、サービス業他では、土木建築サービス業が最も多く、その他の業種では、金融商品取引業が最も多い（第1-2-19図）。

廃業の理由については不明であるが、上位に位置している土木建築サービス業、経営コンサルタ

ント業、純粋持株会社、一般診療所、金融商品取引業、建物売買業、土地売買業等の業種は、経営者や従業員が特定の資格や技能を取得する必要のある事業に該当する場合も多く、事業の特徴として、事業の承継が困難であった可能性がある。

また、上記に加え、廃業企業の中には、大企業の子会社の再編等による解散によるものも含まれている可能性がある。こうした場合を除き、ある程度の利益率と従業員規模がありながら廃業した中小企業の中には、経営者の高齢化や後継者が不在であることにより、廃業を選択した可能性があると考えられる。

第1-2-19図 高収益廃業企業の業種内訳（業種小分類上位5業種）

サービス業他 (n=152)		その他の業種 (n=207)	
土木建築サービス業	27	金融商品取引業	38
他に分類されない事業サービス業	21	建物売買業、土地売買業	37
経営コンサルタント業、純粋持株会社	15	不動産賃貸業	20
一般診療所	11	ソフトウェア業	16
その他の専門サービス業	10	不動産管理業	13

資料：(株) 東京商工リサーチ「休廃業・解散企業動向調査」再編加工

第2節 中小企業のライフサイクルと生産性の関係

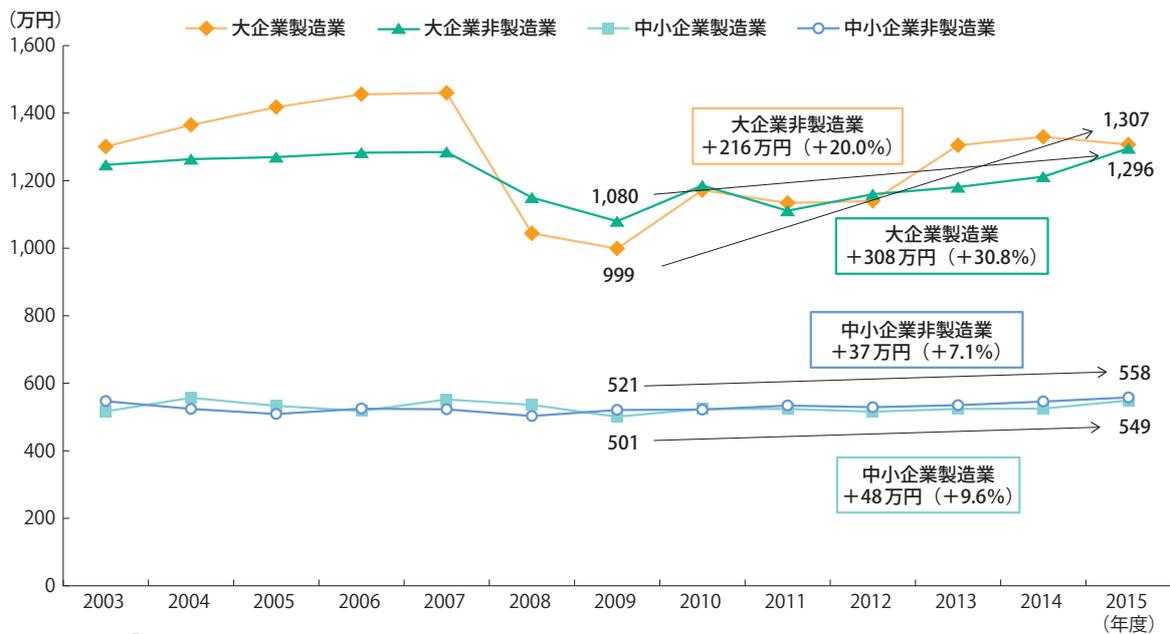
1 大企業と中小企業の労働生産性の現状

ここまで、企業の開廃業の現状について確認してきたが、以降では、企業の開廃業が我が国全体の生産性に与える影響を分析する。

はじめに、企業規模別に従業員1人当たり付加価値額（労働生産性）の推移を確認すると、大企業は2003年度から2007年度にかけて緩やかな上昇傾向にあり、リーマン・ショックの影響もあつ

て2008年度、2009年度と落ち込んだものの、以降は再び上昇傾向にある（第1-2-20図）。他方で、中小企業の労働生産性の推移を見ると、ここ13年間でほぼ横ばいの推移となっており、大企業と中小企業とでは労働生産性の水準には開きがある。

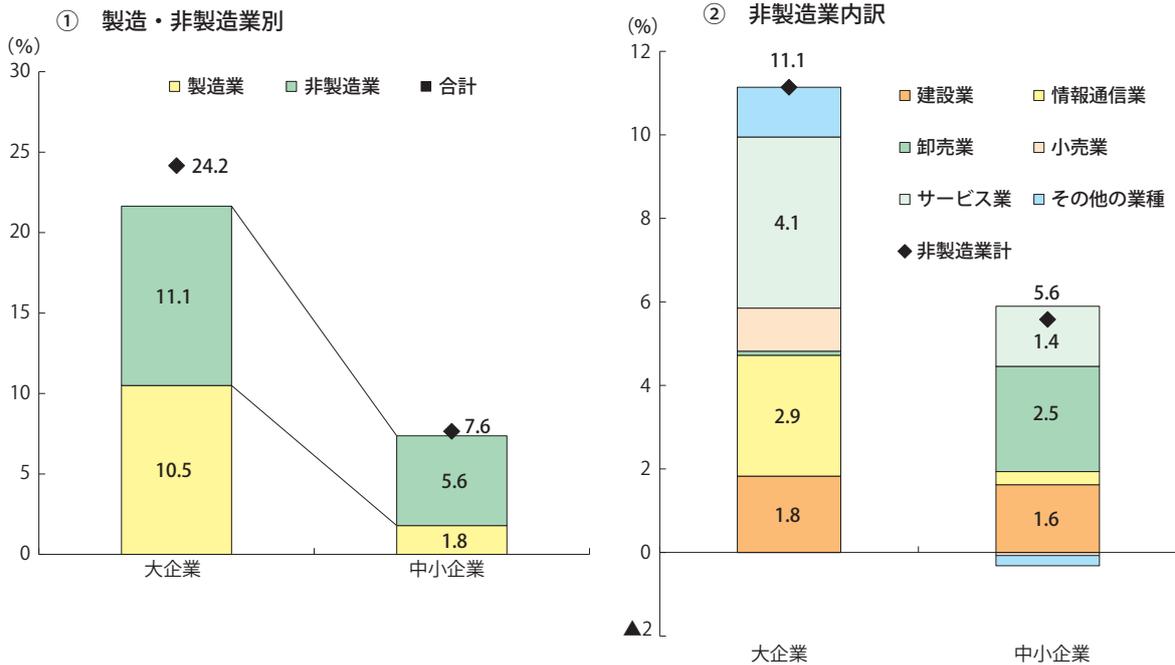
第1-2-20図 企業規模別従業員1人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



近年で最も労働生産性の落ち込んだ2009年度と、足下の2015年度を比較し、どの業種が労働生産性の上昇に寄与したのか確認するため、製造業と非製造業に二分すると、大企業は製造業、非製造業共に同程度の上昇率であるのに対し、中小企業ではどちらも上昇幅は小さく、特に製造業で

ほとんど上昇していない（第1-2-21図）。非製造業について詳しく見ると、大企業では特にサービス業の労働生産性の上昇が非製造業全体の労働生産性を押し上げているのに対し、中小企業ではサービス業の労働生産性の伸び率は大きくないことが分かる。

第1-2-21図 労働生産性上昇率の業種別内訳（2009年度～2015年度）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」より作成

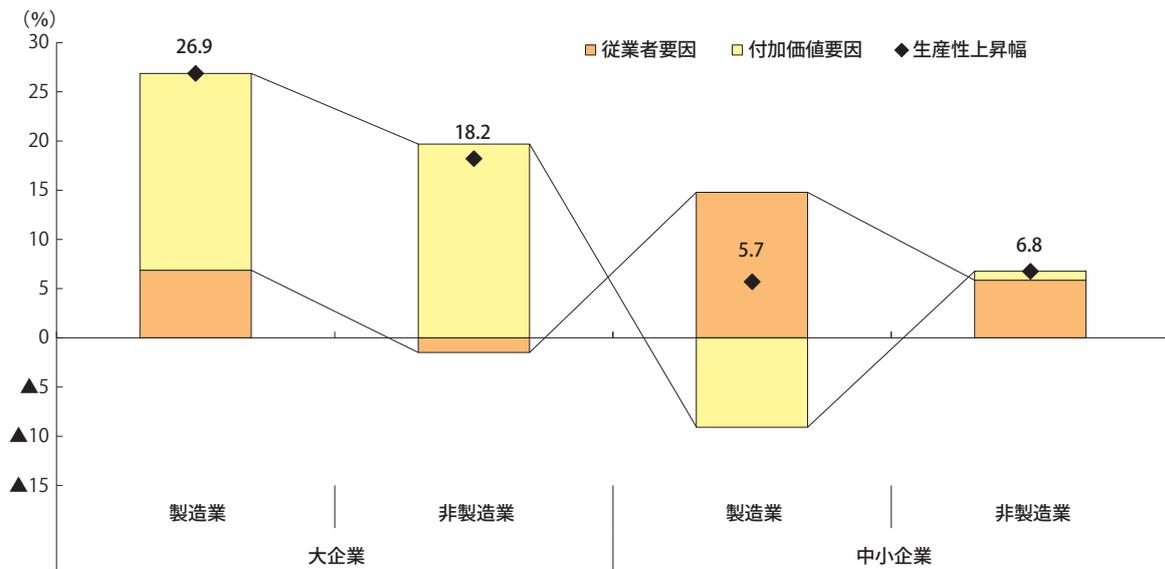
(注) 1. ここでいう大企業とは、資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。

2. 各要因の変化率を対数差分で計算し、寄与度として用いているため、全体の生産性上昇率と一致しない。

労働生産性の変化は、付加価値額の増減と従業員数の増減の二つの要因に分解できる。ここで、労働生産性の上昇幅について、付加価値額が増加したことによる要因と従業員数が減少したことによる要因の二つに分解すると、大企業では製造業、非製造業共に付加価値額が大きく増加してい

るのに対し、中小企業では付加価値額は製造業で減少、非製造業でも大企業ほど増加していない。他方で、従業員要因を見ると、中小企業ではどちらの業種でも従業員数の減少によって労働生産性が押し上げられている。(第1-2-22図)

第1-2-22図 業種別規模別労働生産性上昇率の要因分解 (2009年～2015年)



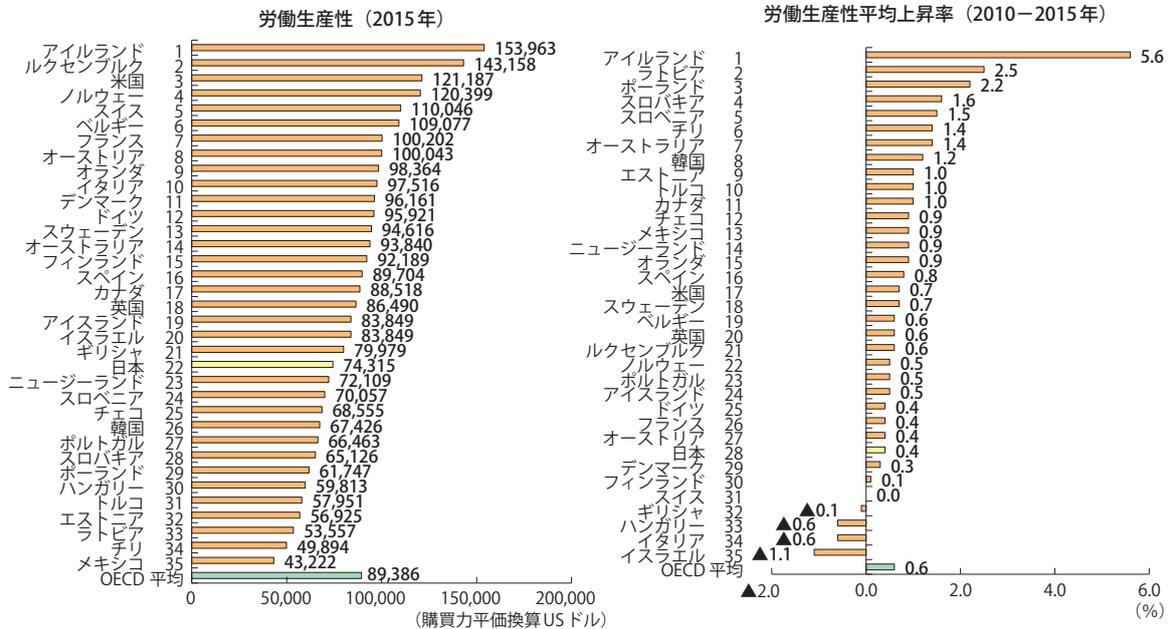
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) ここでいう大企業とは、資本金10億円以上、中小企業とは資本金1000万円以上1億円未満の企業とする。

また、労働生産性について国際比較すると、2015年の労働生産性はOECD加盟35か国の中で

22位と高い水準ではない。上昇率で見ても、28位の0.4%にとどまっている（第1-2-23図）。

第1-2-23図 OECD加盟諸国の労働生産性



資料：日本生産性本部「日本の生産性の動向2016年版」

(注) 1. 全体の労働生産性は、GDP/就業者数として計算し、購買力平価 (PPP) によりUSドル換算している。

2. 計測に必要な各種データにはOECDの統計データを中心に各国統計局等のデータが補完的に用いられている。

第1節

第2節

第3節

2 労働生産性と全要素生産性の変化要因

ここまで、我が国企業の開業及び生産性の現状を分析してきた。ここからは、開業、成長・拡大、倒産・廃業といった企業のライフサイクルの構成要素の動向が、我が国中小企業全体の生産性にどのような影響をもたらしてきたかについて、中小企業庁の委託に基づき（独）経済産業研究所が実施した「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」の分析結果を基に検証を行う¹¹。この分析では、（一社）CRD協会が会員（信用保証協会及び金融機関）から提供を受けた会員取引先中小企業の財務データ等を用い、2003年から2007年（以下、「第1期」という。）、2007年から2009年（以下、「第2期」という。）及び2009年から2013年（以下、「第3期」という。）の3期間における中小企業の生産性の上昇率を計測し、それらを存続企業の生産性水準の変化による寄与（以下、「内部効果」という。）、存続企業の市場シェアの変化による寄与（以下、「再配分効果」という。）、開業企業の市場参入による寄与（以下、「参入効果」という。）、倒産企業の市場退出による寄与（以下、「倒産効果」という。）、廃業企業の市場退出による寄与（以下、「廃業効果」という。）及び存続企業の業種転換による寄与（以下、「業種転換効果」という。）に分解する¹²。

本分析では、中小企業の生産性の指標として、労働生産性及び全要素生産性（以下、「TFP」という。）を使用した。労働生産性は、労働時間当たりどれだけ効率的に付加価値を生み出したかを定量的に数値化したものであり、TFPは、資本

や労働といった生産要素の投入量だけでは計測することのできない全ての要因による生産への寄与分のことを指すものである。

はじめに、労働生産性について見ると、第1期に0.9%上昇、第2期に1.8%低下、第3期に1.0%上昇となっている（第1-2-24図）。第2期にはリーマン・ショックの影響で大幅なマイナスに転落したが、第3期に順調に回復し、リーマン・ショック以前の上昇率を超えている。第1期と第3期における各効果の寄与を見てみると、第1期、第3期共内部効果が労働生産性を最も大きく押し上げており、再配分効果が最も大きく押し下げている。2期間を通じて各効果の符号に変化はないが、再配分効果と参入効果のマイナス幅が縮小した結果、全体の労働生産性上昇率の上昇に寄与している。他方、内部効果のプラス幅は縮小しており、存続企業の労働生産性の伸びが縮小していることが分かる。

次にTFPについて見ると、第1期に0.5%上昇、第2期に1.0%低下、第3期に0.2%上昇となっている（第1-2-24図）。TFP上昇率も労働生産性と同様に、第2期にはリーマン・ショックの影響で大幅なマイナスに転落し、第3期には回復したが、第1期の上昇率には届いていない。第1期と第3期における各効果の寄与を見てみると、第1期、第3期共再配分効果がTFPを最も大きく押し上げており、廃業効果が最も大きく押し下げている。第1期から第3期にかけて、再配分効果のプラス幅が拡大し、倒産効果のマイナス幅が縮小し

11 池内健太、金榮馨、権赫旭及び深尾京司が分析を実施。分析の詳細については、付注1-2-1を参照。

12 当項で用いる各企業の定義は下記のとおりとする。

存続企業＝基準年と比較年の両方にデータが存在し、経営破綻が確認されていない（実質破綻、破綻、代位弁済のいずれも比較年以前に発生していない）企業。

開業企業＝比較年にデータが存在し、かつ基準年にはデータが存在しない企業のうち、基準年時点で設立後3年以内の企業（例：2009-2013年の参入企業は2006年以降に設立された企業のみ）。

退出企業＝基準年にはデータが存在し、比較年にはデータが存在しない企業のうち、次の「大企業移行企業」及び「借入金完済企業」のいずれにも当てはまらない企業。

・大企業移行企業：帰帰モデルによって予測される退出時点での従業員数又は資本金の額が中小企業の条件を超える企業（分析から除外）。

・借入金完済企業：帰帰モデルによって予測される退出時点での借入金の残額が0以下の値をとる企業（分析から除外）。

倒産企業＝「退出企業」のうち、実質破綻、破綻、代位弁済のいずれかの発生が分かる企業。

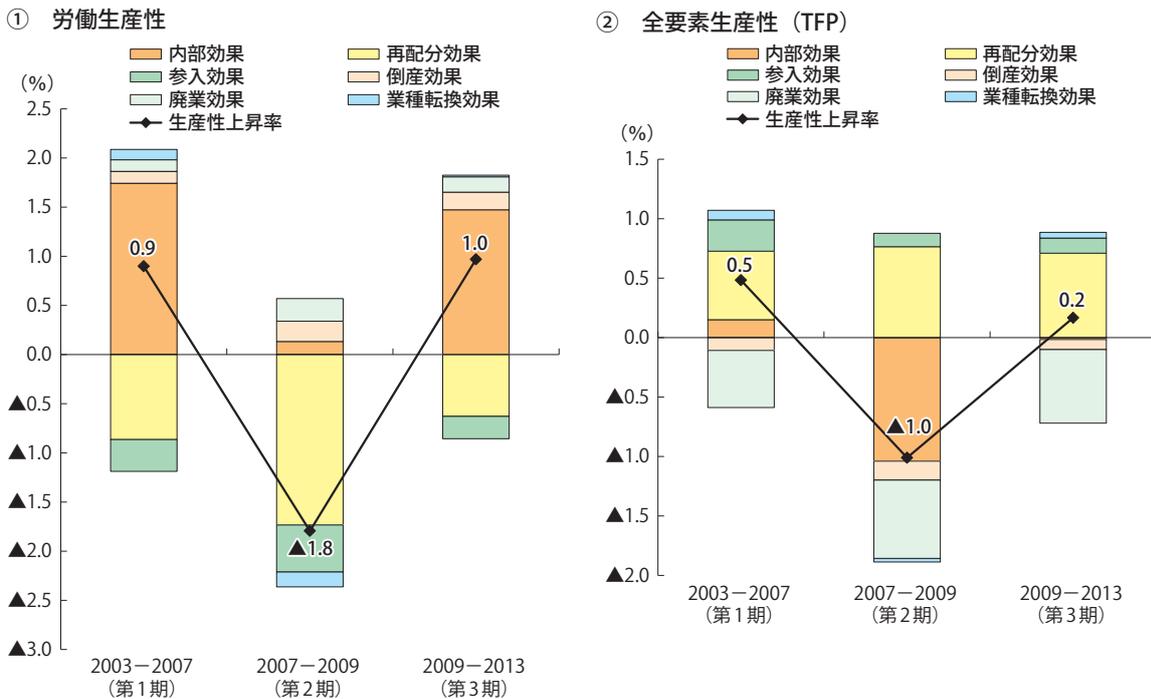
廃業企業＝「退出企業」のうち、「倒産企業」の条件に当てはまらない企業（実質破綻、破綻、代位弁済のいずれも発生していない企業）。本分析では、データの制約上、本社所在地が移転する場合、社名が変更される場合、帰帰モデルによる予測を上回って企業が成長を遂げる場合及び企業がM&Aによって他企業の子会社になる場合は廃業企業となる。

業種転換企業＝存続企業のうち、基準年から比較年にかけて「業種（JIP産業分類）」が変化した企業。

たことはTFPの押し上げに寄与したが、内部効果がマイナスになったことに加え、参入効果のプラス幅が縮小し、廃業効果のマイナス幅が拡大した結果、全体のTFP上昇率は低下している。業

種転換効果は2期間を通じて若干のプラスを維持しており、業種転換に成功した企業が中小企業全体のTFP上昇率を押し上げていることが分かる。

第1-2-24図 労働生産性及び全要素生産性（TFP）伸び率の要因分解



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

(注) 労働生産性及びTFPの上昇率は、各期における基準年と比較年の労働生産性及びTFPの伸びを各期の年平均上昇率に換算したものである。

ここまで、3期間における中小企業の労働生産性とTFPの上昇率を概観してきたが、基本的に「労働生産性の上昇率＝TFPの上昇率＋資本分配率×資本装備率¹³の上昇率」という関係が成り立つ。内部効果で見ると、第2期以降TFPがマイナスで推移する中で、労働生産性は第1期のプラス幅に近づきつつある。存続企業が機械や設備への投資によって資本装備率を上昇させていること

が背景にあると考えられるが、中長期的な生産性の向上の観点からは、TFPが安定的に上昇していくことが重要といえる。このため、以降はTFPに焦点を当てTFP上昇率の変化要因を規模及び業種別に比較・分析していくとともに、それぞれの効果をもたらす中小企業の特徴を詳細に分析していく。

3 TFPの変化要因の規模別比較

はじめに、第1期から第3期にかけてのTFPの変化要因について、大企業と中小企業で比較・分析を行う。大企業のTFP上昇率については、経

済産業省「企業活動基本調査」を用いて計測する。中小企業のTFP上昇率については、前項と同様に、(一社)CRD協会のデータを用いて計測

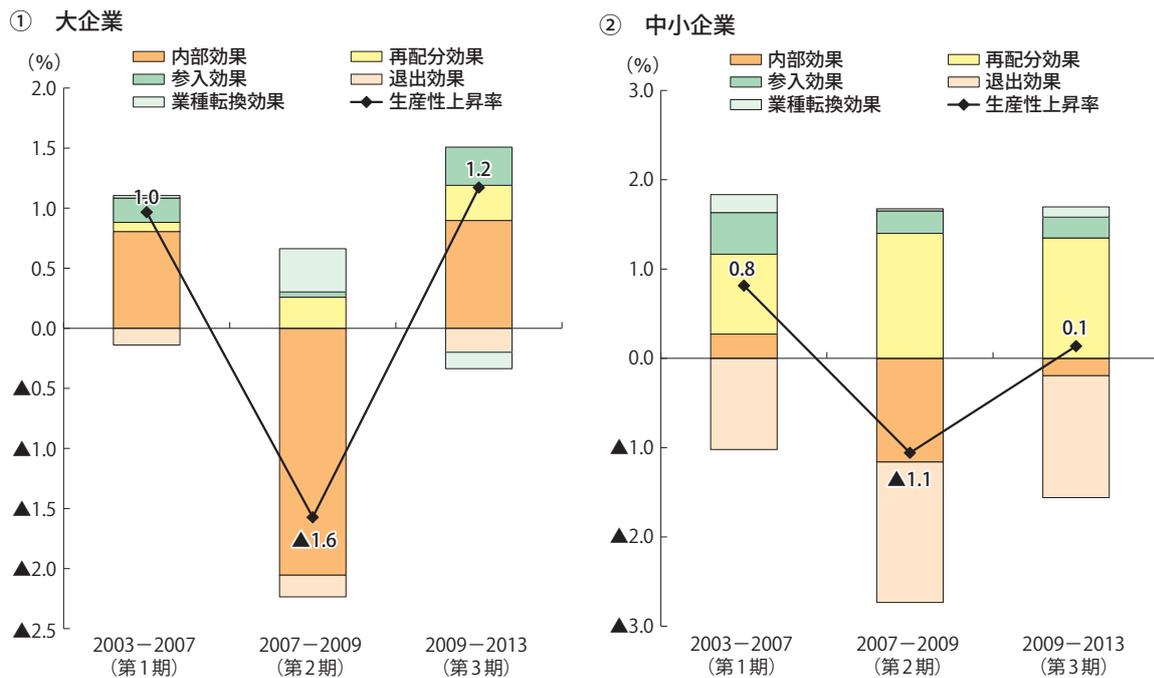
¹³ 資本装備率とは、労働時間当たりの資本ストックを指し、機械や設備への投資の程度を表す。

したが、大企業との比較を可能にする観点から、企業活動基本調査が対象とする業種に絞って分析する。また、大企業、中小企業共企業が市場から退出することによる生産性への影響を「倒産」と「廃業」に区別せず、「退出効果」として分析する¹⁴。

TFPの上昇率は第1期と第3期で大企業の方が中小企業よりも高く、大企業のTFP上昇率は第2期にはリーマン・ショックの影響で大幅なマイナスに転落したが、第3期に順調に回復し、リーマン・ショック以前の上昇率を超えているのに対して、中小企業のTFP上昇率は回復状況が芳しくない（第1-2-25図）。第1期と第3期における各

効果の寄与を見てみると、第1期、第3期共大企業では内部効果、中小企業では再配分効果がTFPを最も大きく押し上げており、大企業、中小企業共退出効果がTFPを最も大きく押し下げている。第1期から第3期にかけての大企業と中小企業の回復状況の差については、大企業では内部効果、参入効果及び再配分効果のプラス幅が拡大したのに対して、中小企業でも再配分効果のプラス幅は拡大したものの、内部効果がマイナスになったこと、参入効果のプラス幅が縮小したこと及び退出効果のマイナス幅が拡大したことが要因として挙げられる。

第1-2-25図 TFP伸び率の要因分解（大企業及び中小企業）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) 1. TFPの上昇率は、各期における基準年と比較年のTFPの伸びを各期の年平均上昇率に換算したものである。
 2. 大企業のTFPについては、経済産業省「企業活動基本調査」を用いて計測した。
 3. 中小企業のTFPについては、一般社団法人CRD協会のデータを用いて計測したが、大企業との比較を可能にする観点から、企業活動基本調査が対象とする業種に絞って分析した。

続いて、第1期から第3期にかけてのTFP上昇率の変化要因について、中規模企業と小規模企業で比較・分析を行う。前項と同様に、中規模企

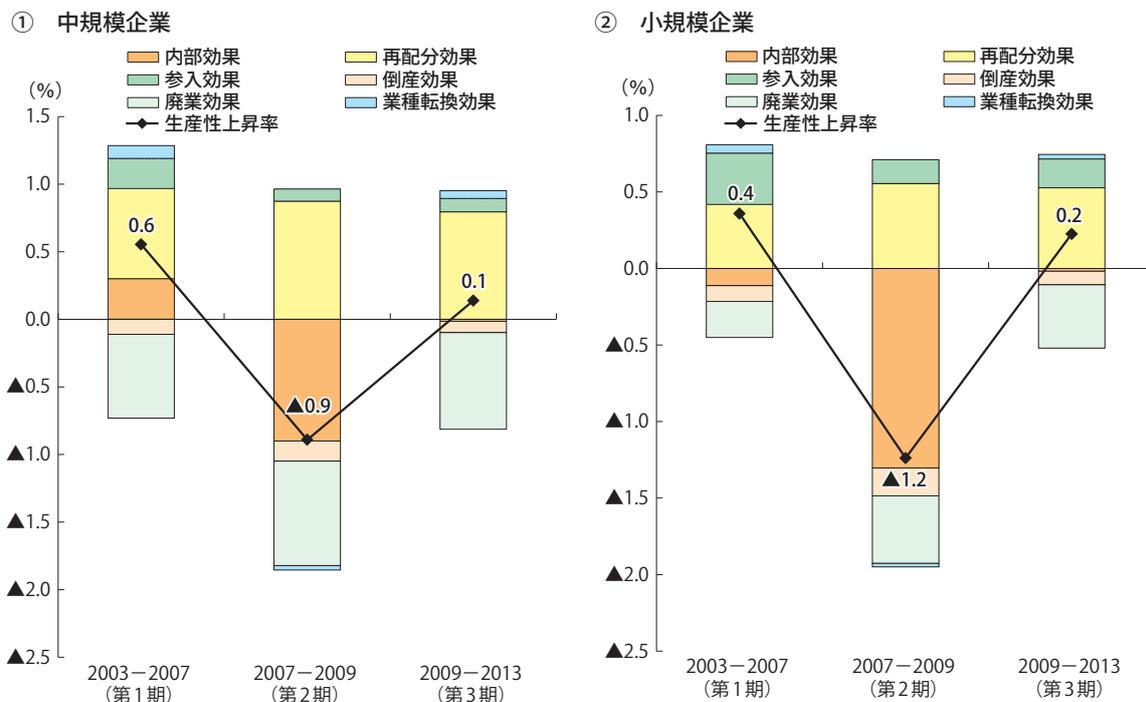
業、小規模企業共TFPを（一社）CRD協会のデータを用いて計測しており、倒産と廃業を区別している（第1-2-26図）。

14 大企業に関する分析（企業活動基本調査を使用）においては、中小企業に関する分析（一般社団法人CRD協会のデータ使用）と異なり、退出企業の「倒産」と「廃業」を区別することができない。このため、両分析の平仄を揃える観点から、大企業、中小企業共「倒産企業」と「廃業企業」を区別せず、「退出企業」として扱った。また、「参入企業」については、大企業に関しては、設立年による分析対象の限定は行っていない（中小企業に関する分析では設立後3年以内の企業に限定）。

TFPの上昇率は第1期では中規模企業の方が小規模企業よりも高かったが、第3期では小規模企業の方が高い。中規模企業、小規模企業のTFP共第2期にはリーマン・ショックの影響で大幅なマイナスに転落し、第3期には回復したが、第1期の上昇率には届いていない。第1期と第3期における各効果の寄与を見てみると、第1期、第3期共再配分効果がTFPを最も大きく押し上げており、退出効果が最も押し下げていることは中規模企業、小規模企業で共通している。第1期から第3期にかけて、再配分効果のプラス幅が拡大し、

参入効果のプラス幅が縮小し、廃業効果のマイナス幅が拡大したことは中規模企業、小規模企業で共通しているが、内部効果の状況には差が見られる。小規模企業の内部効果は、第1期から第3期にかけてマイナス幅が縮小したのに対して、中規模企業は内部効果が比較的大きなプラスからマイナスに転落している。第1期から第3期にかけて、存続中規模企業の生産性が大きく伸び悩んだことが、中小企業全体の内部効果をマイナスに転落させ、TFPの上昇を抑制したといえる。

第1-2-26図 TFP伸び率の変化要因（中規模企業及び小規模企業）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) TFP上昇率は、各期における基準年と比較年のTFPの伸びを各期の年平均上昇率に換算したものである。

4 TFPの変化要因の業種別比較

続いて、第1期から第3期にかけてのTFPの変化要因について、業種別に比較・分析を行う。

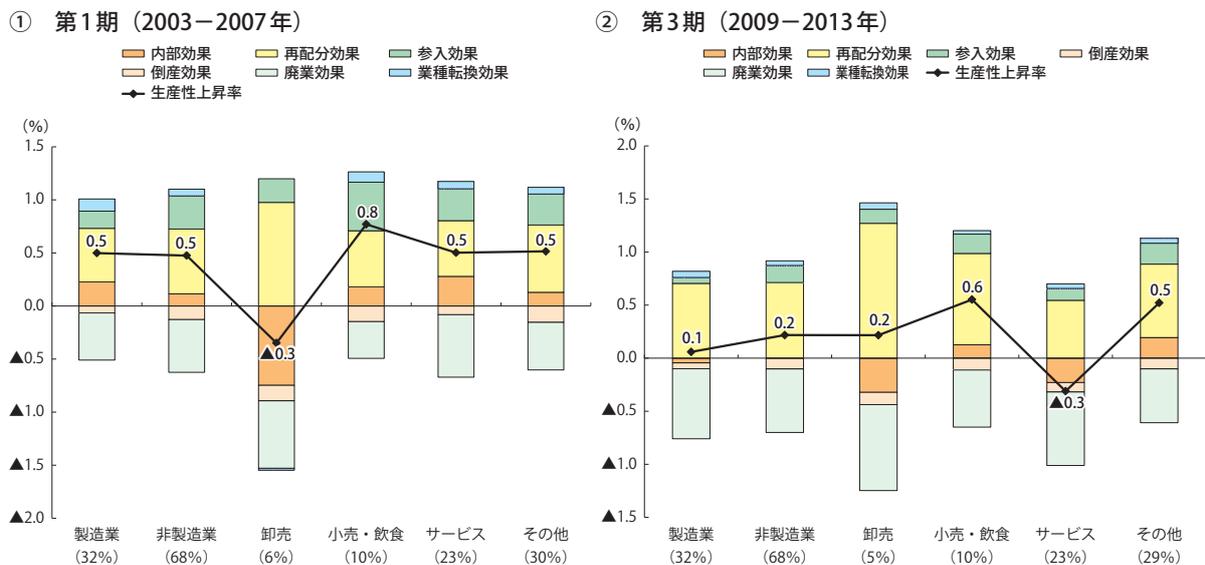
はじめに、TFPの変化要因を中小企業基本法に基づく業種分類を用いて分析すると、TFPの

上昇率は1期目には製造業及び非製造業で同程度、3期目には非製造業の方が製造業よりも高くなっている（第1-2-27図）。製造業、非製造業共に第1期から第3期にかけてTFPの上昇率は鈍化して

いるが、3期目の上昇率の落ち込みは、製造業の方が非製造業よりも大きくなっている。これは、製造業の内部効果が比較的大きなプラスからマイナスに転落していること及び製造業における廃業効果のマイナス幅が非製造業に比べて大きく拡大していることが主因である。池内・金・権・深尾(2013)が1990年代以降、中小製造業が大企業の

研究開発から受けるスピルオーバー効果¹⁵の減退が中小製造業の内部効果を低迷させた可能性を指摘しているが¹⁶、2009年以降大企業の研究開発投資は伸び悩みが見られたことから、リーマン・ショック以後も同様の現象によって中小製造業の内部効果が伸び悩んだ可能性が考えられる(第1-2-28図)。

第1-2-27図 TFP伸び率の変化要因(中小企業基本法に基づく業種分類)

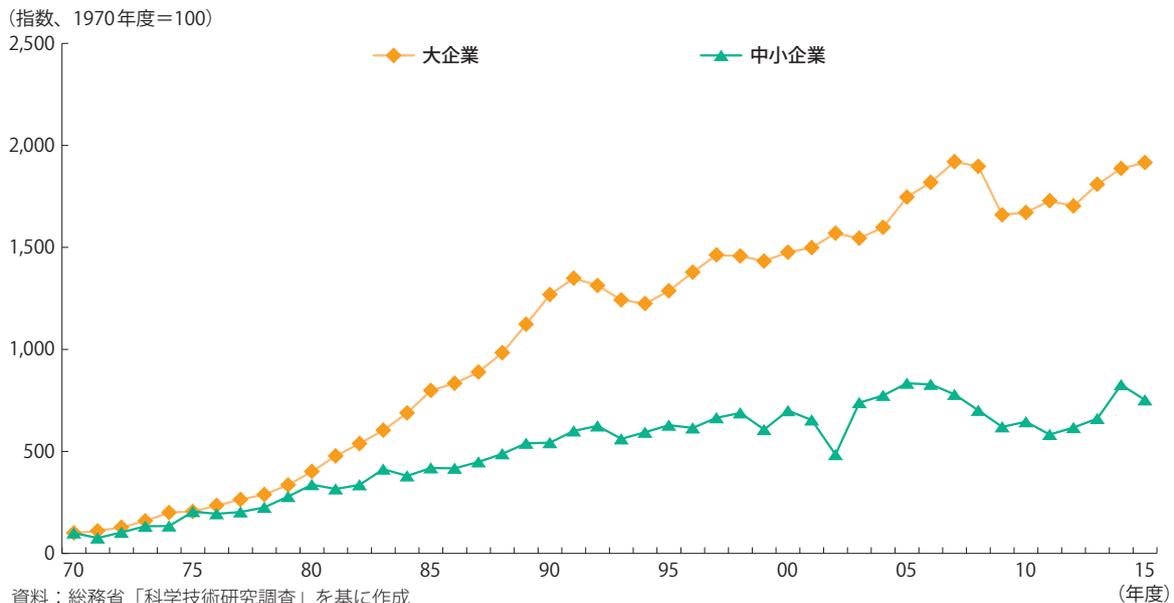


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注)1. TFPの上昇率は、各期における基準年と比較年のTFPの伸びを各期の年平均上昇率に換算したものである。
 2. 業種名の下の()は、各期における各業種のグロスアウトプットが全業種に占める割合の平均値を指す。
 いずれも小数点以下を四捨五入している。グロスアウトプットについては、付注1-2-1を参照。

15 スピルオーバー効果とは、大企業が研究開発によって培った技術や知識が、取引関係を通じて中小企業に共有されること。

16 「製造業における生産性動学とR&Dスピルオーバー：マイクロデータによる実証分析」(池内健太・金榮悠・権赫旭・深尾京司, RIETI Discussion Paper Series 13-J-036, 2013年)

第1-2-28図 製造業における研究開発費の推移（大企業及び中小企業）



非製造業におけるTFPの上昇率が第1期から第3期にかけて低下した理由は、グロスアウトプットのシェアの大きいサービス業におけるTFPの上昇率が、第1期から第3期にかけてマイナスに転落したことが主因である。サービス業におけるTFPの上昇率の低迷について、日本標準産業分類に基づく業種大分類を用いて分析する¹⁷（第1-2-29図）。シェアの大きい生活関連サービス業におけるTFPの上昇率が第3期に大幅なマイナスに転落して全業種で最下位になっているほか、比較的シェアの大きいその他のサービス業もTFPの上昇率がマイナスに転落していることが

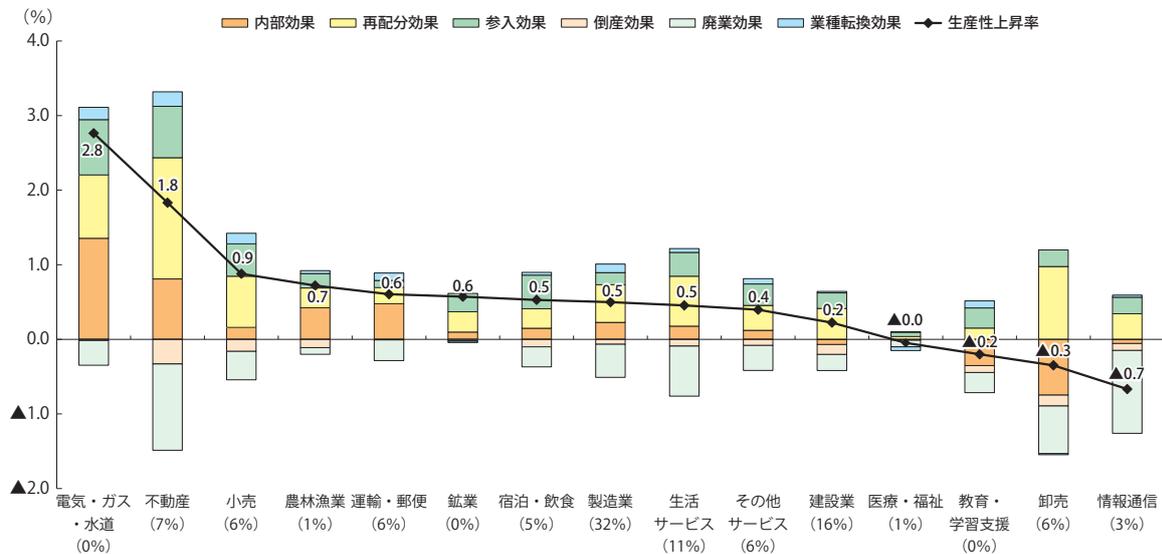
主因である。両業種共参入効果が大きく減退しているほか、生活関連サービス業においては、内部効果がプラスから大幅なマイナスに転落していることが要因である。

製造業やサービス業がリーマン・ショック以後、TFPの上昇率を大きく低下させる中で、その他の産業は比較的堅調な回復を示している。日本標準産業分類に基づく業種大分類を用いて分析すると、シェアの大きい建設業及び不動産業が第1期から第3期において堅調にTFPを伸ばしていることが挙げられる。

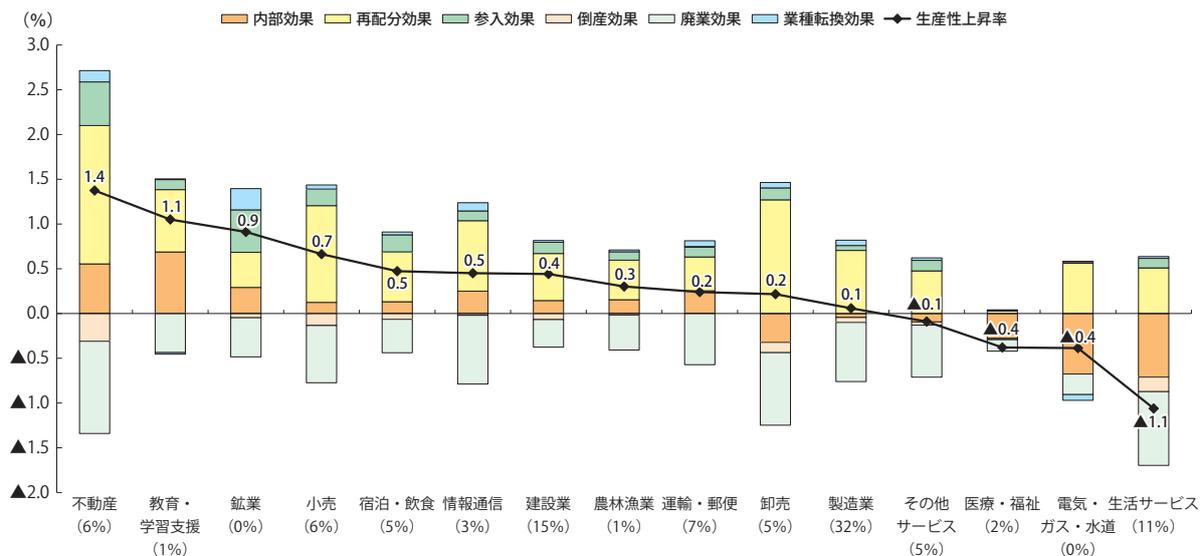
17 中小企業基本法と日本標準産業分類では業種分類の方法が異なるため、必ずしも分析結果が一對一で対応するものではない。

第1-2-29図 TFP伸び率の変化要因（日本標準産業分類に基づく業種大分類）

① 第1期（2003－2007年）



② 第3期（2009－2013年）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注)1. TFPの上昇率は、各期における基準年と比較年のTFPの伸びを各期の年平均上昇率に換算したものである。
 2. 業種名の下の()は、各期における各業種のグロスアウトプットが全業種に占める割合の平均値を指す。
 いずれも小数点以下を四捨五入している。グロスアウトプットについては、付注1-2-1を参照。

5 各効果に影響を及ぼす中小企業の特徴

ここまで、中小企業におけるTFPの上昇率の変化とその要因である各効果について、規模及び業種の観点から分析してきたが、今後は、具体的にどのような特徴を持った中小企業が各効果をも

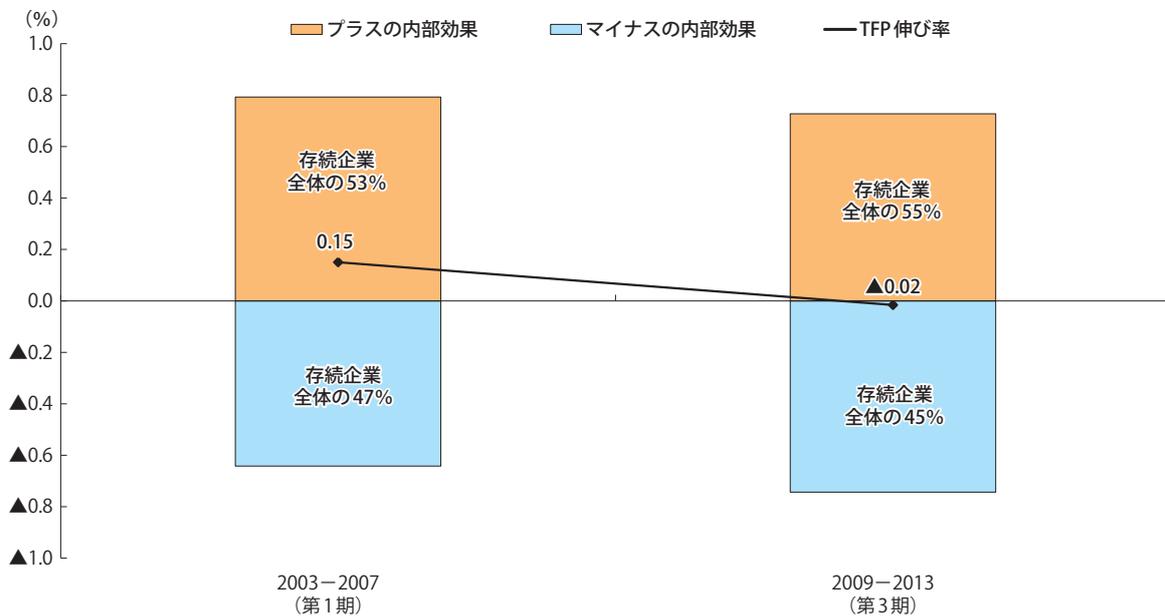
たらすのかを、内部効果、再配分効果、参入効果、倒産効果及び廃業効果の順に、プラスの効果及びマイナスの効果に分けて分析していく。

①内部効果

当該存続企業のTFPが上昇した場合、内部効果はプラスとなるが、低下した場合、内部効果はマイナスとなる。第1期から第3期にかけて、プラス、マイナスの内部効果をもたらす企業の割合は大きく変わっておらず、おおむね存続企業の5割が全体のTFPを押し上げ、残り5割が全体のTFPを押し下げる構図となっている（第1-2-30

図）。第1期には押し上げ効果が押し下げ効果を若干上回っていたため、内部効果全体はプラスであったが、第3期はプラス効果がわずかに縮小し、マイナス効果が拡大したため、ごくわずかに押し下げ効果が上回り、効果全体がマイナスになっている。ここからは、プラス、マイナスそれぞれの内部効果をもたらす企業の特徴に焦点を当てて分析していく。

第1-2-30図 内部効果の内訳

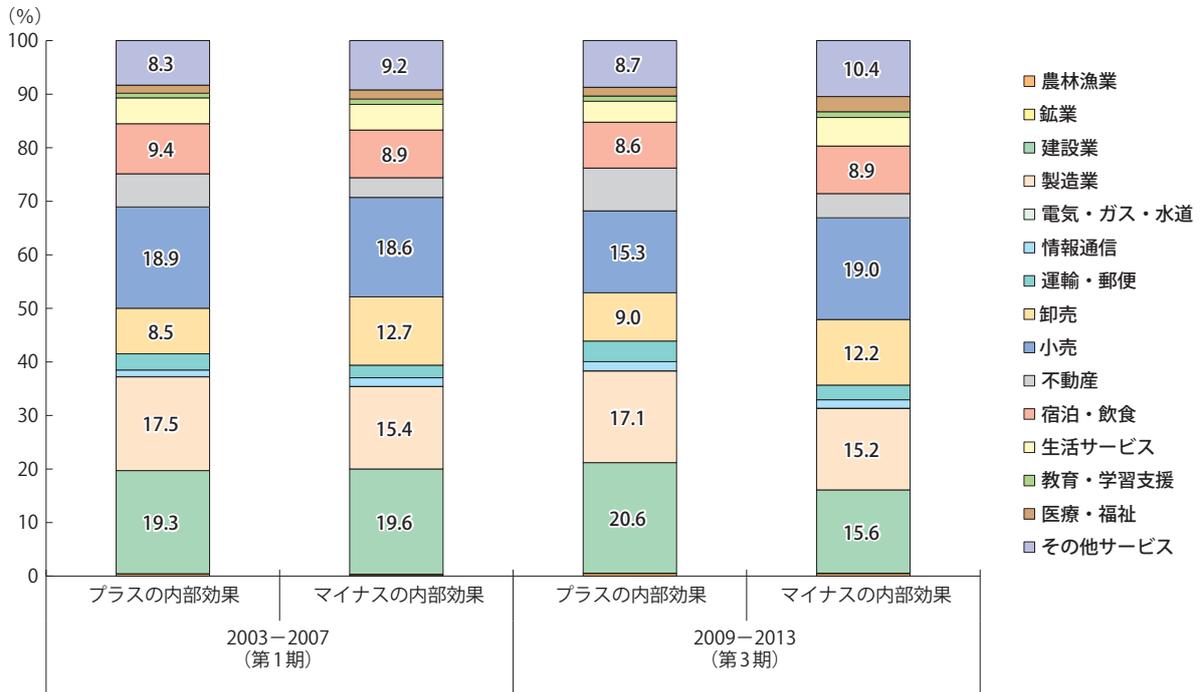


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

プラスの内部効果を持った存続企業とマイナスの効果を持った存続企業の業種構成を比較すると、第1期、第3期共にマイナスの内部効果をもたらす存続企業の方が卸売業の割合が高いものの、全体として大きな違いは見られない（第1-2-31図①）。また、経営指標を比較すると、第1期、第3期共に売上高増加率はプラスの効果を持った存続企業の方が大きく、マイナスの効果を持った存続企業は大幅なマイナスである（第1-2-31図②）。他方、固定資産増加率については、マイナスの効果を持った存続企業は安定してプラスであ

るのに対して、プラスの効果を持った存続企業は第3期に増加率が大きく落ち込んでいる。マイナスの効果を持った存続企業は、設備投資を積極的に行っているものの、売上の増加に結びついておらず、結果としてTFPが低迷していると考えられる。また、「4.TFPの変化要因の業種別比較」で指摘したとおり、中小製造業が大企業の研究開発から受けるスピルオーバー効果が減退している可能性を踏まえれば、安定的に存続企業のTFPを伸ばしていくためには、中小企業自身が研究開発に取り組んでいくことが重要である。

第1-2-31図① 存続企業の特徴（業種構成）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

第1-2-31図② 存続企業の特徴（経営指標）

	2003-2007 (第1期)		2009-2013 (第3期)	
	プラスの内部効果	マイナスの内部効果	プラスの内部効果	マイナスの内部効果
従業員数	13.6人	10.5人	15.5人	12.8人
売上高	2.9億円	3.2億円	3.0億円	3.7億円
売上高増加率	9.8%	-14.2%	19.1%	-8.3%
固定資産増加率	3.3%	4.6%	0.1%	4.4%

資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

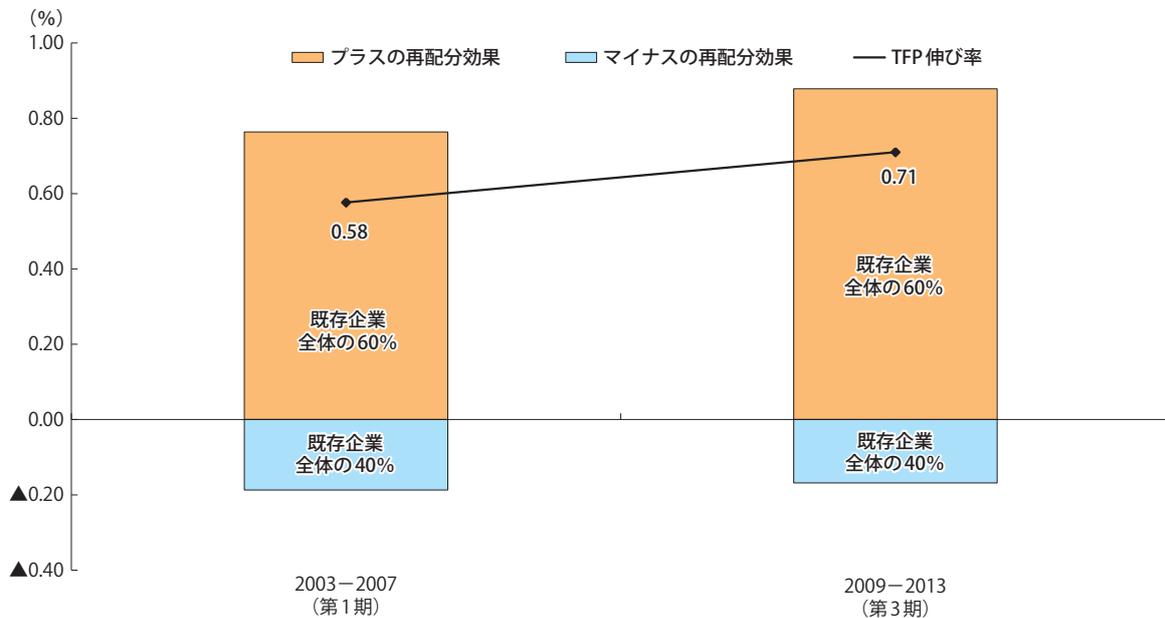
(注) いずれも第1期及び第3期にプラスの内部効果、マイナスの内部効果をもたらしたそれぞれの企業の平均値。従業員数はそれぞれ2003年及び2009年時点の値。売上高増加率及び固定資産増加率は、第1期においては2003年から2007年にかけて、第3期においては2009年から2013年にかけての増加率。

②再配分効果

TFPが業種平均よりも高い存続企業のシェアが拡大する場合や平均よりも低い存続企業のシェアが縮小する場合、再配分効果はプラスとなり、TFPが業種平均よりも高い存続企業のシェアが縮小する場合や平均よりも低い存続企業のシェアが拡大する場合、再配分効果はマイナスとなる。第1期から第3期にかけて、プラス、マイナスの再配分効果をもたらす企業の割合は変わっておらず、存続企業の6割が全体のTFPを押し上げ、残り4

割が全体のTFPを押し下げ、押し上げ効果が押し下げ効果を大幅に上回る構図となっている（第1-2-32図）。これまで見てきたとおり、再配分効果は3期間を通じて中小企業のTFPの上昇に最も寄与しており、再配分効果のプラス幅は第1期から第3期にかけて拡大している。これは、第1期から第3期にかけて、マイナスの再配分効果がほとんど変わらなかった一方で、プラスの効果が拡大したことが背景にある。ここからは、プラスの再配分効果の拡大に焦点を当てて分析していく。

第1-2-32図 再配分効果の内訳

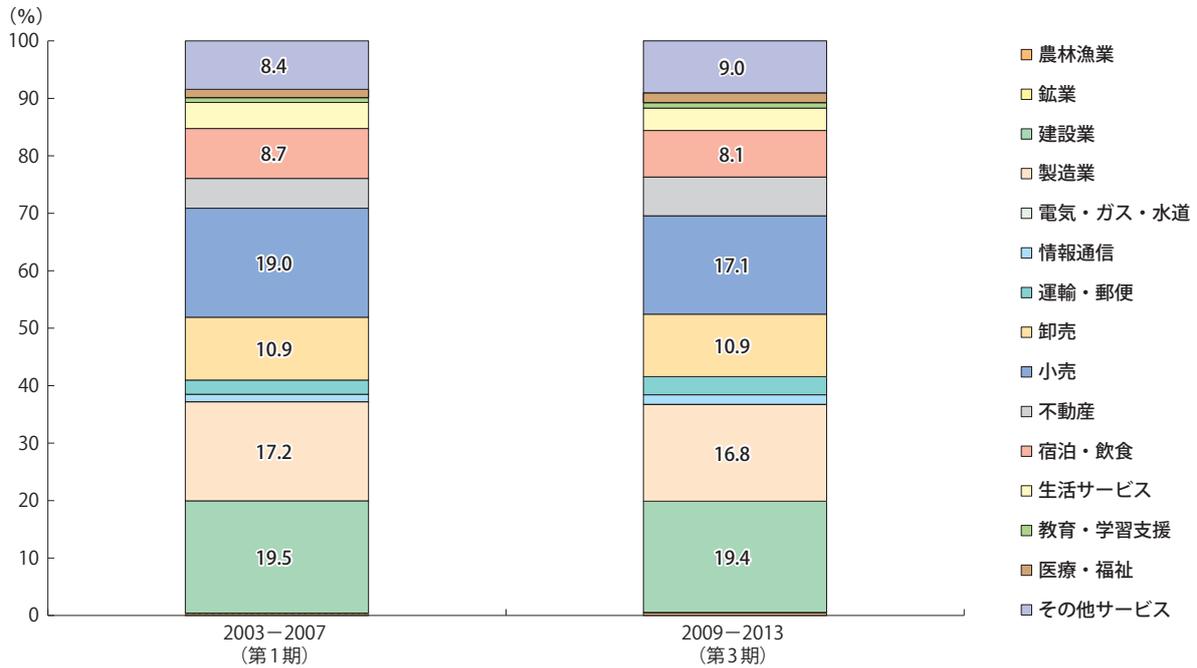


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

プラスの再配分効果を持った存続企業の業種構成について、第1期及び第3期で比較すると、全体として大きな変化は見られない（第1-2-33図①）。また、経営指標を比較すると、第1期における、売上高増加率はほとんどゼロであったが、第3期には10%近い増加率となっている（第1-2-33図②）。このことから、第1期においては、TFPの低い企業がシェアを縮小することによって再配分効果がプラスになっていた側面が大きかったものが、第3期においては、TFPの高い企業がシェアを拡大することで再配分効果のプラス

幅を拡大させたと推測される。実際に、第1期から第3期にかけて、シェアを縮小することでTFPの上昇に寄与した企業（TFPの低い企業）の割合は26%から16%に低下する一方で、シェアを拡大することでTFPの上昇に寄与した企業（TFPの高い企業）の割合は34%から44%に上昇している（第1-2-34図）。第1期、第3期とも中小企業間では健全な競争環境が担保されているといえるが、第3期では、TFPの高い企業が積極的に売上を拡大していく、より望ましい側面が見られたといえる。

第1-2-33図① プラスの再配分効果をもたらす企業の特徴（業種構成）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

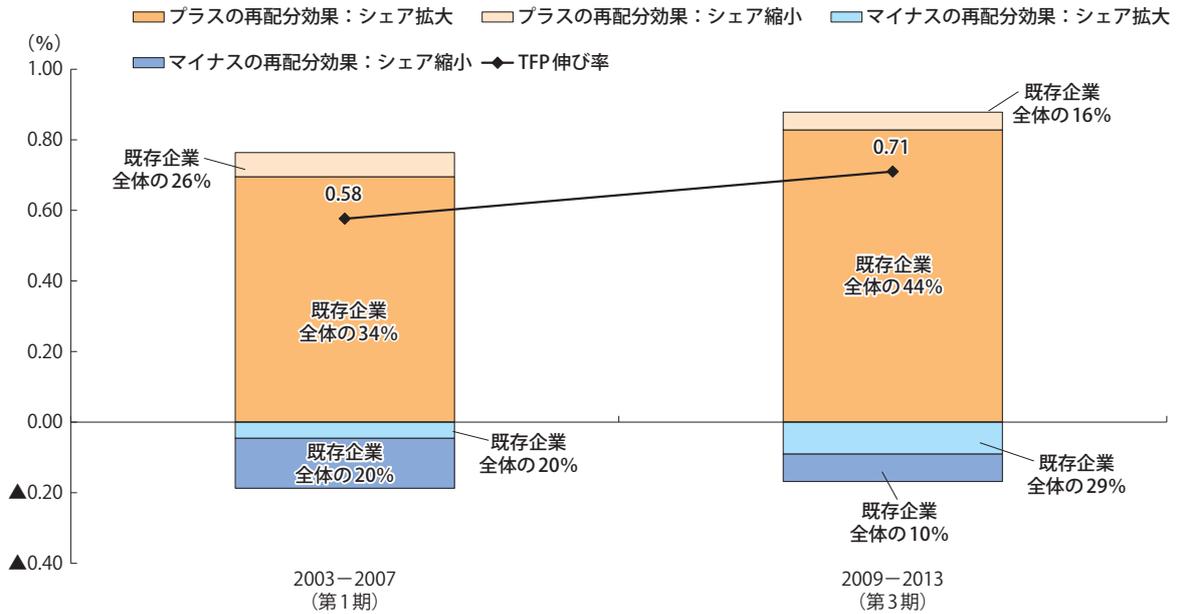
第1-2-33図② プラスの再配分効果を持つ企業の特徴（経営指標）

	2003-2007 (第1期)	2009-2013 (第3期)
従業員数	12.5人	14.2人
売上高	3.3億円	3.8億円
売上高増加率	0.4%	9.5%
固定資産増加率	5.3%	3.2%

資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

(注) いずれも第1期及び第3期にプラスの再配分効果をもたらした企業の平均値。従業員数はそれぞれ2003年及び2009年時点の値。売上高増加率及び固定資産増加率は、第1期においては2003年から2007年にかけて、第3期においては2009年から2013年にかけての増加率。

第1-2-34図 再配分効果の内訳（詳細）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

③参入効果

開業企業のTFPが業種の平均よりも高い場合、参入効果はプラスとなるが、平均よりも低い場合、参入効果はマイナスとなる。第1期から第3期にかけて、プラス、マイナスの参入効果をもたらす企業の割合は大きく変わっておらず、おおむね開業企業の5割が全体のTFPを押し上げ、残

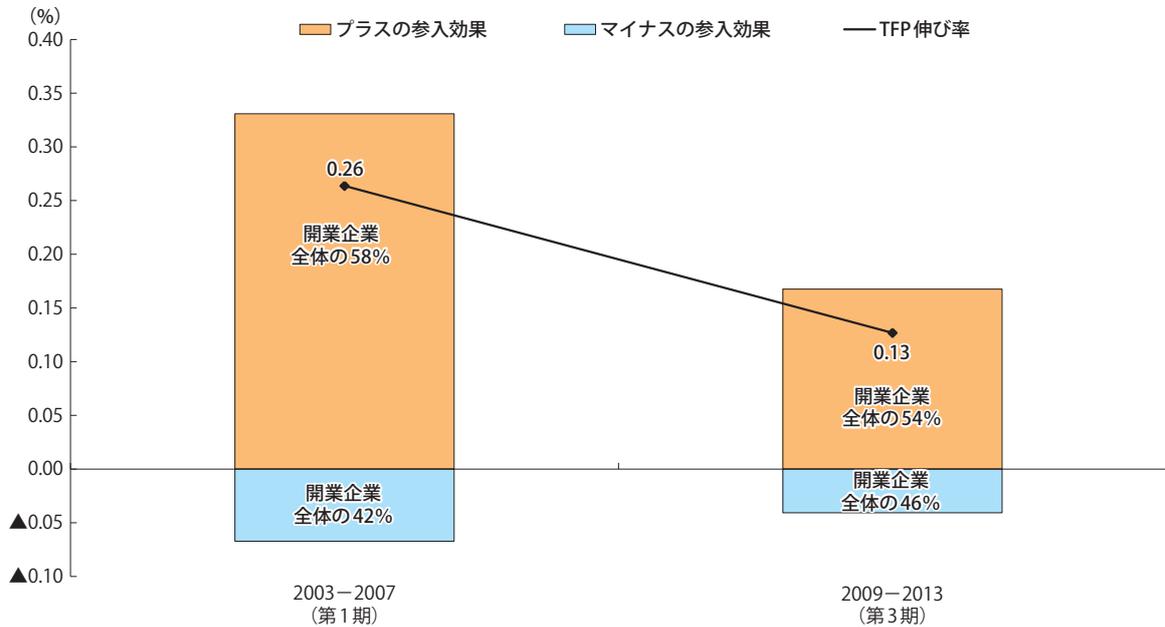
り5割が全体のTFPを押し下げる構図となり、押し上げ効果が押し下げ効果を上回るため、全体の参入効果がプラスになっている（第1-2-35図）。また、第1期から第3期にかけて、マイナスの参入効果の幅は縮小しているが、それ以上にプラスの参入効果の幅が縮小しており、これが参入効果全体の縮小につながっている。

第1節

第2節

第3節

第1-2-35図 参入効果の内訳（第1期及び第3期）

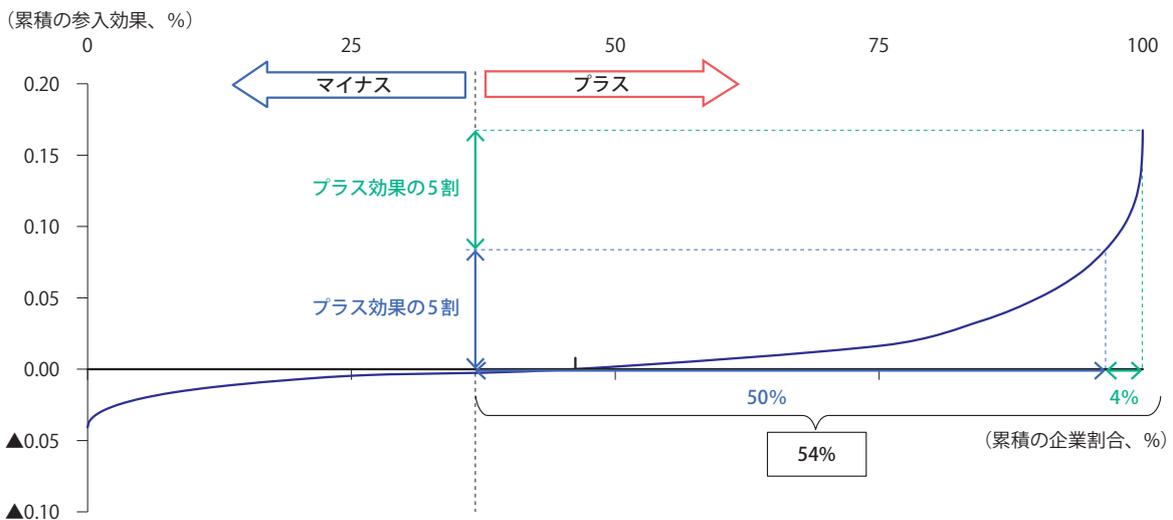


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

続いて、第3期における開業企業の分布を見ると、約4%の企業がプラス効果の5割をもたらしており、約50%の企業がプラス効果の残りの5割をもたらしていることが分かる（第1-2-36図）。そこで、以降はプラスの参入効果の5割をもたらす約4%の企業（以下、「プラスの開業企業①」

という。）、プラスの参入効果の残りの5割をもたらす約50%の企業（以下、「プラスの開業企業②」という。）、そしてマイナスの参入効果を持った開業企業（以下、「マイナスの開業企業」という。）の3グループに区分して特徴を分析していく。

第1-2-36図 第3期における参入企業の分布

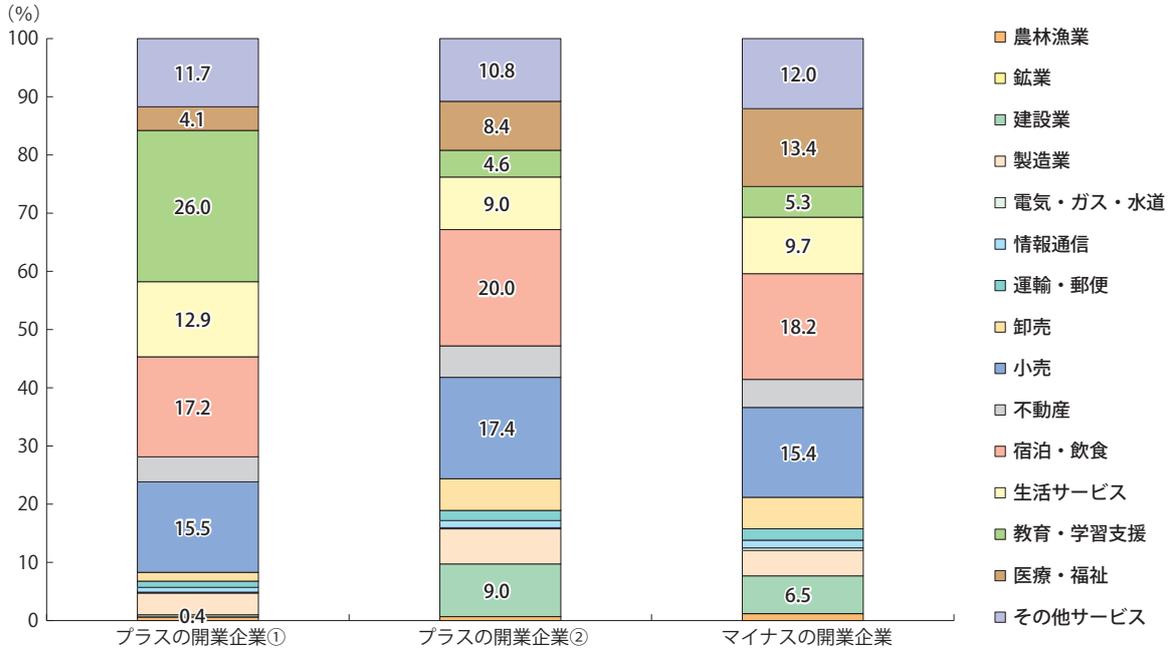


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

まず、第3期における3グループの業種構成を比較すると、プラスの開業企業②とマイナスの開業企業は、ほぼ同一の業種構成であるのに対し

て、プラスの開業企業①は教育・学習支援の割合が高く、医療・福祉及び建設業の割合が低い（第1-2-37図①）。

第1-2-37図① プラスの参入効果を持つ企業の特徴（業種構成）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

次に、3グループの経営指標を比較する（第1-2-37図②）。プラスの開業企業①は、他のグループと比較して従業員数と売上高が非常に大きい。プラスの開業企業②は、プラスの開業企業①に比べれば企業規模は小さいものの、マイナスの

開業企業に比べて従業員数当たりの売上高が大きく、売上高経常利益率は3グループで最も大きい。プラスの開業企業②は、小規模ながら稼ぐ力の高い企業であるといえる。

第1-2-37図② 第3期における開業企業の特徴（経営指標）

	プラスの開業企業① (4%)	プラスの開業企業② (50%)	マイナスの開業企業 (46%)
従業員数	26.5人	4.9人	9.6人
売上高	15.4億円	1.3億円	0.8億円
売上高経常利益率	3.6%	4.1%	▲2.1%

資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) いずれも第3期の平均値。従業員数、売上高、売上高経常利益率とも2013年時点の値。

「1. 労働生産性と全要素生産性の変化要因」でも確認したとおり、参入効果は第1期から第3期にかけて低下しており、この背景には、プラスの

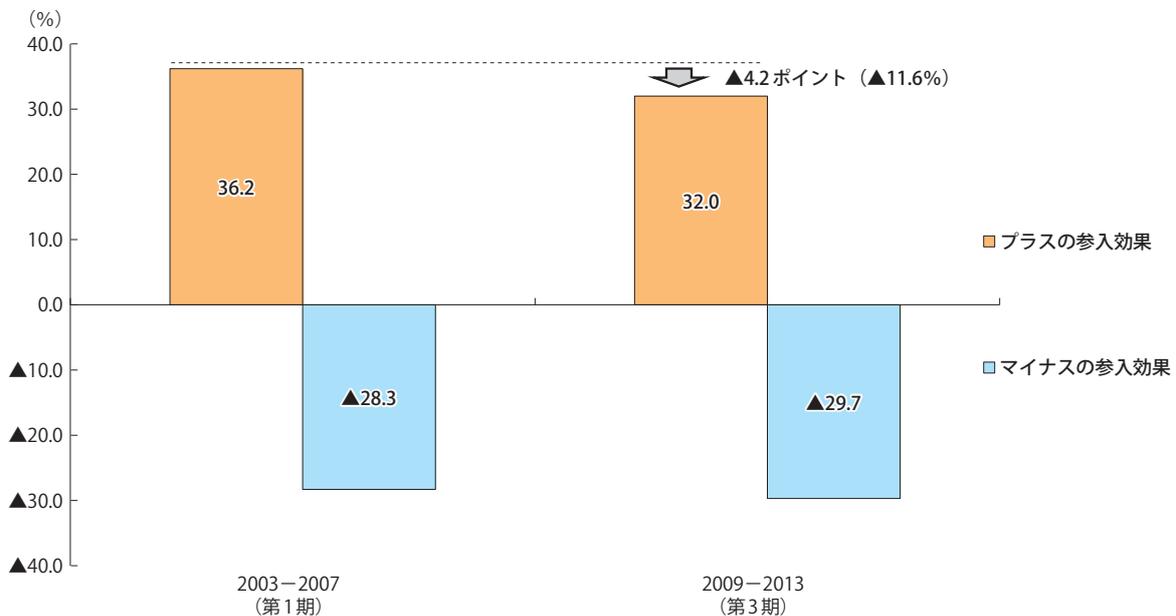
参入効果の幅が第1期から第3期にかけて縮小したことがある。開業企業が全体のTFP上昇率にどの程度の影響を与えるかは、各開業企業の

TFP水準が各開業企業の所属する産業におけるTFPの平均水準からどの程度乖離しているか、各開業企業の市場シェアがどの程度であるか、そして開業企業が全体の企業に占める割合（参入率）がどの程度であるかという三つの要素によって決まる。

そこで、プラスの企業に係る上記の三要素を、第1期と第3期で比較することで、プラスの参入効果が縮小した理由を推測する。まず、プラスの開業企業のTFP水準は、第1期においては産業平均を36.2%超過していたが、第3期には32.0%の超過となり、超過率は4.2ポイント（11.6%）低下した（第1-2-38図）。また、プラスの開業企業の市場シェアは、第1期においては0.0036%であったが、第3期においては0.0029%となり、

0.0007ポイント（19.4%）縮小した（第1-2-39図）。最後に、プラスの開業企業の参入率¹⁸は、第1期においては10.3%であったが、第3期においては6.3%となり、4.0ポイント（38.8%）低下した（第1-2-40図）。このことから、プラスの参入効果が縮小した要因としては、プラスの開業企業の開業数減少の影響が最も大きく、次いでプラスの開業企業の市場シェア縮小の影響が大きかったものと推察される。前述の分析で確認した、プラスの開業企業①のような特別規模の大きな企業の開業数を大きく増加させることは容易ではないと思われることから、プラスの開業企業の太宗を占める、小規模ながら革新性を持った企業の開業を促進していくことが重要である。

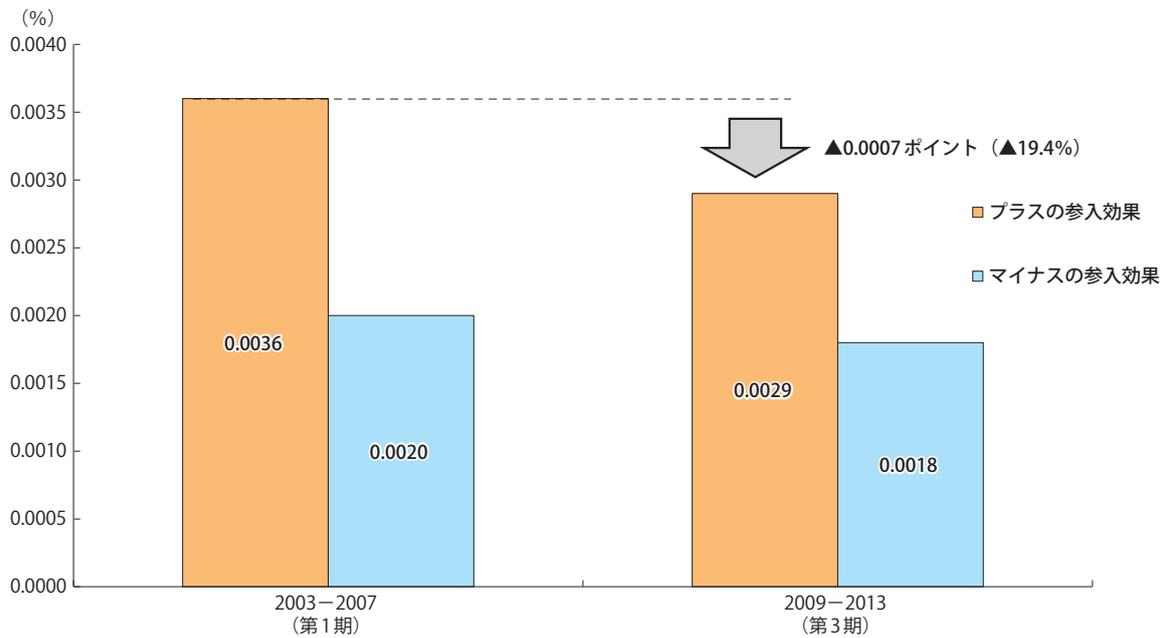
第1-2-38図 開業企業のTFP水準の推移



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) 各開業企業のTFPと当該開業が所属する産業におけるTFP水準の乖離率を平均したものの。2013年時点の値。

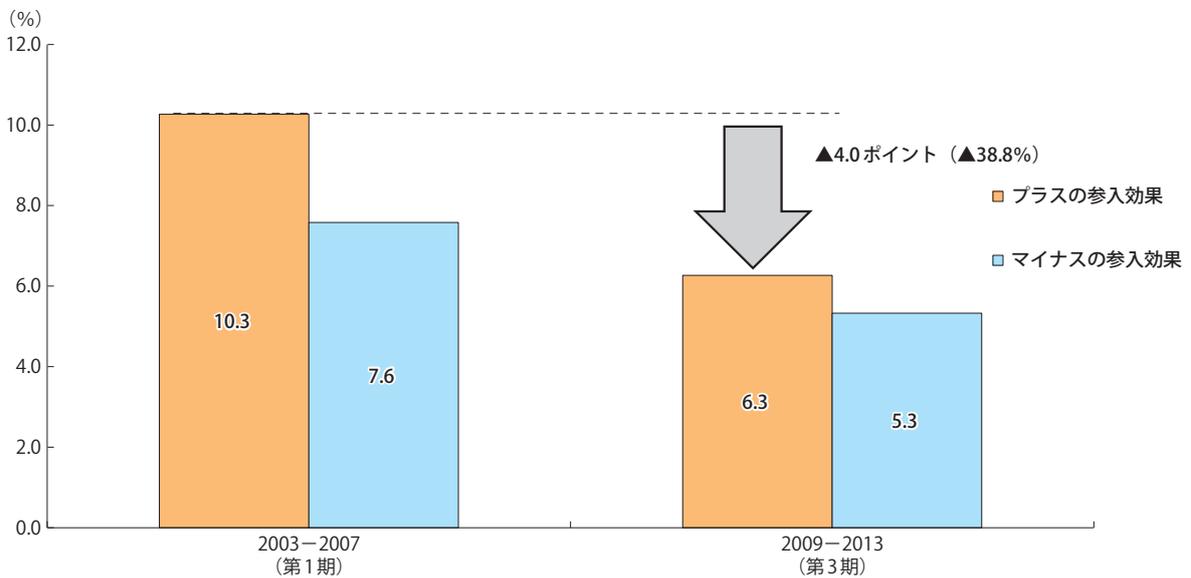
18 参入率とは、開業企業の全企業に占める割合を指す。

第1-2-39図 開業企業の市場シェアの推移



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) 各開業企業の売上高が当該開業の所属する産業における売上高に占める割合を平均したものの。2013年時点の値。

第1-2-40図 参入率の推移



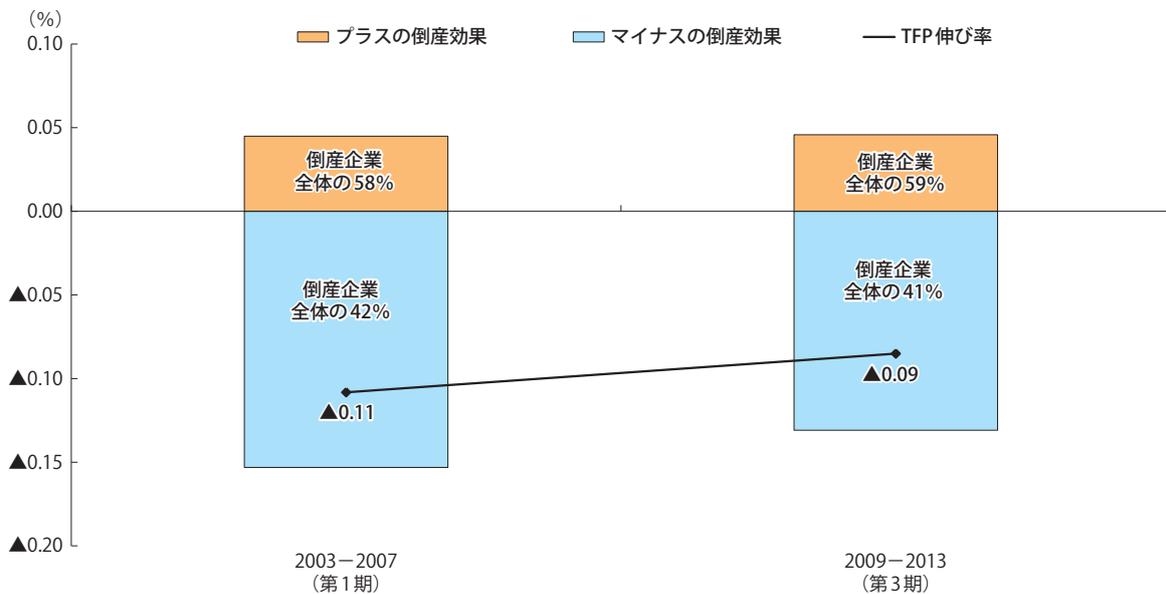
資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」
 (注) 開業企業の全企業に占める割合。2013年時点の値。

④倒産効果

倒産企業のTFPが業種の平均よりも低い場合、倒産効果はプラスとなるが、平均よりも高い場合、倒産効果はマイナスとなる。第1期から第3期にかけて、プラス、マイナスの倒産効果をもたらす企業の割合は大きく変わっておらず、おおむね倒産企業の6割が全体のTFPを押し上げ、残

り4割が全体のTFPを押し下げる構図となっている（第1-2-41図）。押し上げに寄与する倒産企業の割合が高いものの、ごく一部の規模の大きな企業の倒産によって全体の倒産効果がマイナスになっている。ここからは、こうしたマイナスの倒産効果の大きい企業に焦点を当てて特徴を見ていく。

第1-2-41図 倒産効果の内訳（第1期及び第3期）



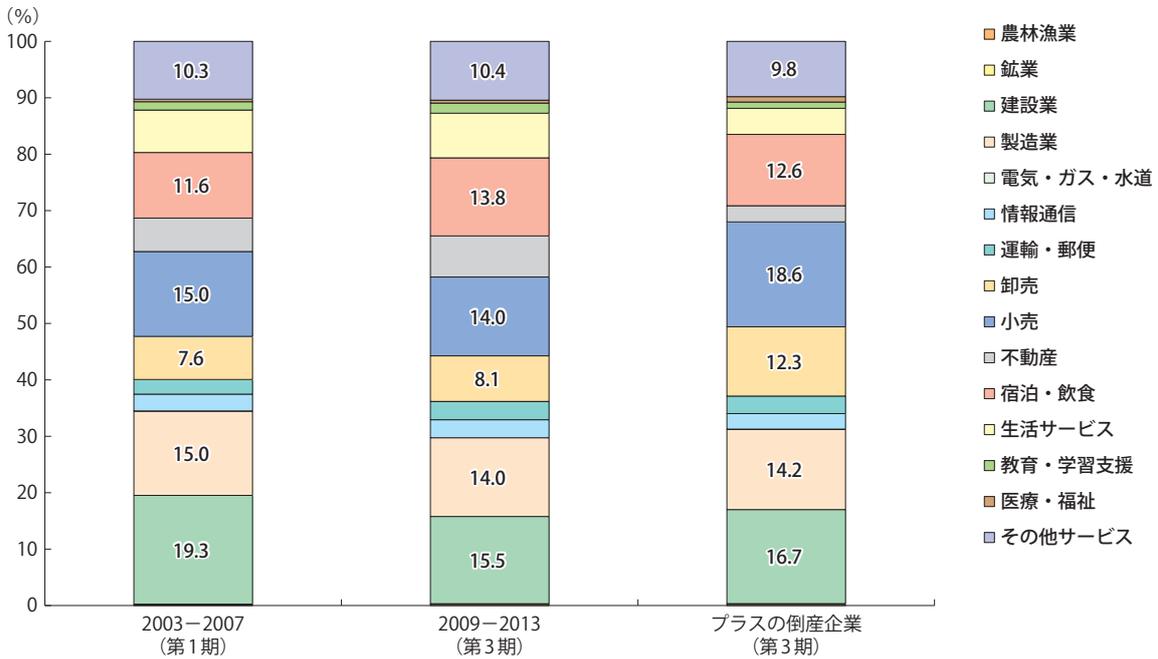
資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

はじめに、第1期及び第3期共、10%の倒産企業がマイナス効果の8割以上をもたらしており、少数の企業の倒産によってTFPがマイナスに押し下げられていることが分かる。こうした企業の業種構成を見ると、第1期から第3期にかけて、宿泊・飲食業及び不動産業の割合が若干上昇した以外には大きな変化は見られない（第1-2-42図①）。他方で、こうしたマイナスの倒産効果が大きい企業は、プラスの倒産効果を持つ企業に比べて、生活関連サービス業及び不動産業の割合が大きく、卸売業の割合が小さいことが分かる。

次に、こうしたマイナスの倒産効果が大きい企業の経営指標を確認すると、従業員数に比して売上高の大きい企業が多く、売上高も堅調に伸びて

いることが分かる（第1-2-42図②）。また、マイナスの倒産効果が大きい企業のうち、各期の期初時点で債務超過に陥っている企業の割合はプラスの倒産効果を持つ企業と比較して小さいが、期初時点で債務超過に陥っていない企業に限定すると、負債総額が総資産に占める割合はプラスの倒産効果を持つ企業を超えている。加えて、マイナスの倒産効果が大きい企業は、固定資産上昇率が高いことから、積極的に借入をして投資を行う企業と考えられ、リスクの取り過ぎによって倒産に至るケースが推察される。こうした企業は、倒産しなければ中小企業全体のTFPを押し上げる存在であり、不慮の倒産に至らぬように支援を行っていくことが重要である。

第1-2-42図① マイナスの倒産効果大きい企業の特徴（業種構成）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

第1-2-42図② マイナスの倒産効果大きい企業の特徴（経営指標等）

	2003-2007 (第1期)	2009-2013 (第3期)	プラスの倒産企業 (第3期)
倒産企業に占める割合	10%	10%	59%
マイナスの倒産効果全体に占める割合	84%	86%	-
従業員数	18.7人	17.1人	10.0人
売上高	12.2億円	9.8億円	1.2億円
売上高伸び率	8.3%	4.7%	-5.7%
売上高経常利益率	1.2%	-1.2%	-9.7%
固定資産伸び率	8.8%	7.6%	1.2%
債務超過率	24.1%	38.6%	70.1%
負債/総資産比率 ※非債務超過企業	84.0%	83.3%	80.0%

資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

(注) いずれも倒産企業の平均値。従業員数、売上高及び売上高経常利益率はそれぞれ2003年及び2009年時点の値。

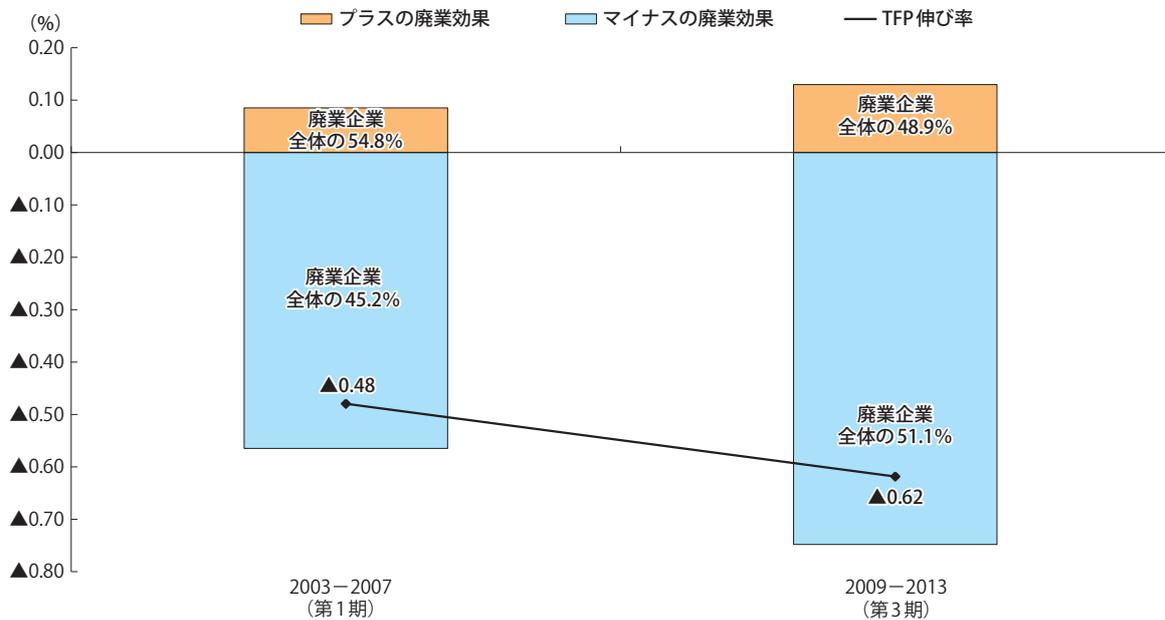
売上高上昇率及び固定資産上昇率は第1期においては2003年までの過去5年間、第3期においては2009年までの過去5年間の平均値。

⑤ 廃業効果

廃業企業のTFPが業種の平均よりも低い場合、廃業効果はプラスとなるが、平均よりも高い場合、廃業効果はマイナスとなる（第1-2-43図）。第1期から第3期にかけて、プラスの廃業効果をもたらす企業の割合は約6ポイント低下し、マイ

ナスの廃業をもたらす企業の割合は約6ポイント上昇したが、おおむね廃業企業の5割が全体のTFPを押し上げ、残り5割が全体のTFPを下げる構図となり、押し下げ効果が押し上げ効果を大幅に上回るため、全体の廃業効果が大幅なマイナスになっている点には変わりがない。

第1-2-43図 廃業効果の内訳（第1期及び第3期）

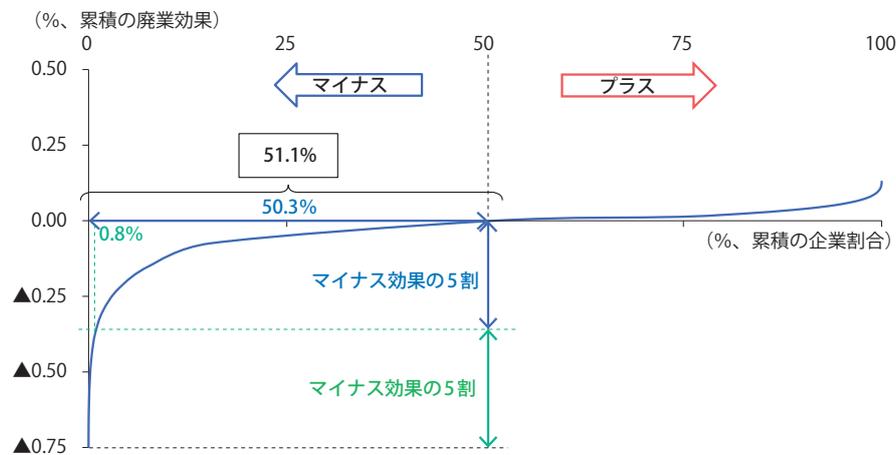


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

続いて、第3期における廃業企業の分布を見ると、約0.8%の企業がマイナス効果の5割をもたらしており、約50.3%の企業がマイナス効果の残りの5割をもたらしていることが分かる（第1-2-44図）。そこで、以降はプラスの廃業効果を持った廃業企業（以下、「プラスの廃業企業」とい

う。）、マイナスの廃業効果の5割をもたらす約0.8%の企業（以下、「マイナスの廃業企業①」という。）、そしてマイナス効果の残り5割をもたらす約50.3%の企業（以下、「マイナスの廃業企業②」という。）の3グループに区分して特徴を分析していく。

第1-2-44図 第3期における廃業企業の分布

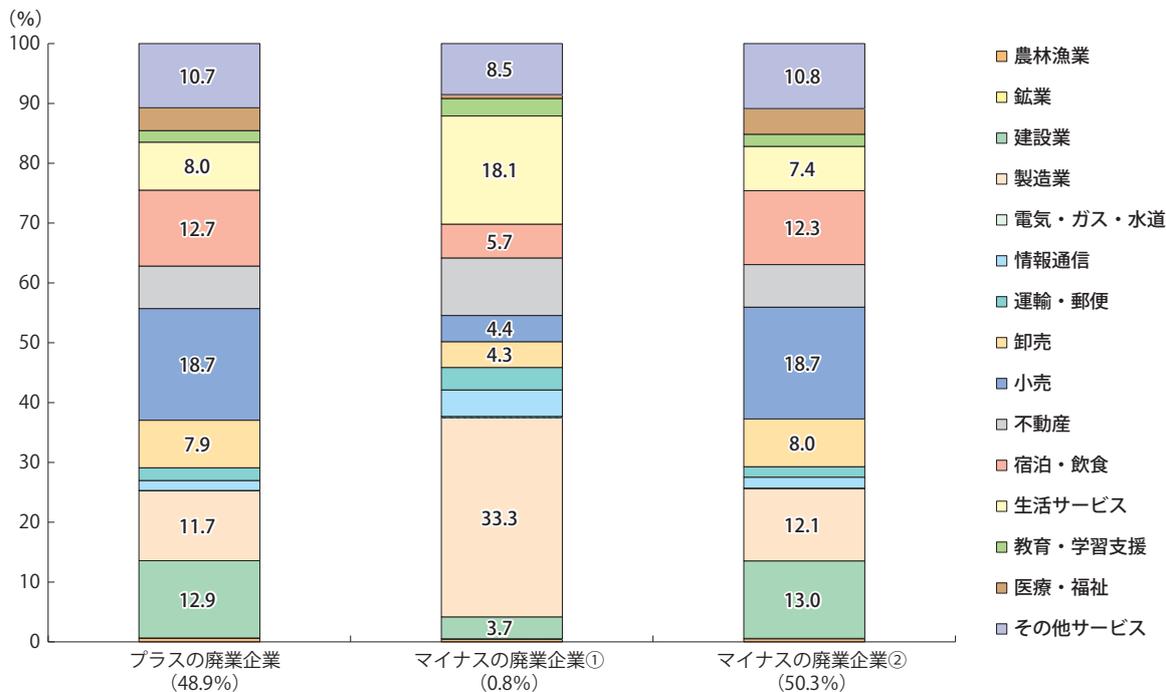


資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

はじめに、第3期における3グループの業種構成を比較すると、プラスの廃業企業とマイナスの廃業企業②は、ほぼ同一の業種構成であるの対

して、マイナスの廃業企業①は生活関連サービス業及び製造業の割合が高く、宿泊・飲食業、小売業及び建設業の割合が低い（第1-2-45図①）。

第1-2-45図① 第3期における廃業企業の特徴（業種構成）



資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

次に、3グループの経営指標を比較する。まず、プラスの廃業企業は、他のグループと比較して売上高増加率や売上高経常利益率といった経営指標が悪く、こうした企業の廃業によってTFPが押し上げられている状況である（第1-2-45図②）。他方、マイナスの廃業企業①は、他のグループと比較して従業員数及び売上高が非常に大きく、加えて売上高増加率、売上高経常利益率及び固定資産増加率で見ても、高いパフォーマンスをあげている。債務超過率も低く、財務面の健全性も見て取れる。本分析においては、他企業のM&Aによって子会社化される企業は廃業企業として計上されるため、マイナスの廃業企業①は、実際に廃

業している訳ではなく、M&Aの対象となっている可能性も考えられる。また、マイナスの廃業企業②は、存続企業と比較して売上高増加率及び固定資産増加率は低いものの、売上高経常利益率は高い。存続企業に比べて後継者の決まっている割合が低いが、売上高の平均は1.9億円であり、一般的にM&Aを仲介する民間の担い手が増えてくるといわれる売上高3億円に届いていない。このため、民間の担い手のリーチが十分に届いておらず、後継者が見付からずに廃業を余儀なくされている可能性がある。我が国の長期的な生産性向上の観点からは、このグループの経営資源の引継ぎを円滑に行うことが重要といえる。

第1-2-45図② 第3期における廃業企業の特徴 (②経営指標)

	プラスの廃業企業 (48.9%)	マイナスの廃業企業① (0.8%)	マイナスの廃業企業② (50.3%)	存続企業 (マイナスの廃業企業②に対応)
従業員数	8.7人	94.5人	6.4人	11.2人
売上高	0.9億円	65.9億円	1.9億円	3.4億円
売上高増加率	-3.8%	3.5%	0.6%	1.4%
売上高経常利益率	-1.1%	4.9%	3.9%	1.9%
固定資産増加率	-0.5%	6.0%	1.0%	3.9%
債務超過率	45.3%	6.2%	34.1%	30.4%
後継者決定率	40.8%	41.7%	42.0%	45.0%
負債/総資産比率 ※非債務超過企業	61.7%	63.8%	63.1%	70.5%

資料：独立行政法人経済産業研究所「中小企業の新陳代謝に関する分析に係る委託事業」

(注)1. いずれも当該グループの企業の平均値。従業員数、売上高、売上高経常利益率及び後継者決定率は2009年時点の値。

売上高上昇率及び固定資産上昇率は2009年までの過去5年間の平均値。

2. 存続企業については、マイナスの廃業企業②と同等のTFP及び市場シェアを有する企業の平均値。

第3節 まとめ

本章では、我が国の企業の生産性及び開廃業の現状、中小企業のライフサイクルの動向が我が国の中小企業全体の生産性に与える影響について分析した。

我が国企業の労働生産性は、特に中小企業において伸び悩んでおり、製造業における労働生産性の低迷が目立った。また、大企業と比較すると、付加価値の増加ではなく、従業者数の減少によって労働生産性が上昇していた側面が強いことが分かった。

また、我が国の企業数は減少傾向にあり、2009年から2014年にかけては39万者減少しているが、その要因としては、小規模企業の大幅な減少が挙げられる。他方で、中規模企業は増加した。企業数が大幅に減少する中で、大企業及び小規模企業が従業者数を減少させたが、中規模企業は増加させた結果、全体の従業者数はほぼ横ばいとなった。この結果、1者当たり従業者数は中規模企業で顕著に増加した。2009年から2014年の期間においては、我が国の企業数及び従業者数に占める中規模企業の存在感が高まったといえる。

企業数の大幅な減少と整合する形で、我が国の休廃業・解散件数は2016年に過去最多となった。

こうした企業の経営者年齢を確認すると、60歳代以上及び80歳代以上の企業の割合は過去最高となり、休廃業・解散件数の増加の背景には、経営者の高齢化があると推測される。また、休廃業・解散企業のうち、売上高経常利益率が判明している企業について見ると、半数が黒字で廃業しており、その多くが小規模企業であることが分かった。

これまでの分析で、我が国の企業数や従業員数の変化において、開業や廃業といった企業のライフサイクルが大きな影響を持っていることが分かったが、本章ではさらに、第1期(2003-2007年)から第3期(2009-2013年)にかけての、開業や廃業といった企業のライフサイクルの構成要素の動向が、我が国の中小企業全体の生産性にどのような影響をもたらしてきたかを分析した。

開業は参入効果を通じて中小企業全体のTFPを押し上げているが、押し上げ効果は縮小している。また、生産性の高い存続企業がシェアを拡大し、再配分効果を通じて全体のTFPを押し上げる一方で、存続企業のTFPの水準は低下しており、内部効果は伸び悩んでいる。また、生産性の高い企業の倒産・廃業によって全体の生産性が押

し下げられており、特に廃業効果による押し下げ効果が大きい。

TFPの変化について企業規模別に比較すると、大企業と中小企業でリーマン・ショック後（第3期）の回復状況に差が見られる。大企業では内部効果及び参入効果のプラス幅が拡大したのに対して、中小企業では内部効果がマイナスになったこと、参入効果のプラス幅が縮小したこと及び廃業効果のマイナス幅が拡大したことが要因として挙げられる。既存の中規模企業の生産性が大きく伸び悩んだことが、中小企業全体の内部効果をマイナスに転落させ、TFPの伸びを抑制したと考えられる。

また、中小企業のTFPの変化を業種別に比較すると、製造業、非製造業共にTFPの上昇率が鈍化している。製造業のTFP低迷の要因として、中小企業が大企業の研究開発から受けるスピルオーバー効果の減退によって内部効果が伸び悩んだことが考えられる。非製造業におけるTFPの上昇率が低下した背景には、サービス業におけるシェアの大きい生活関連サービス業の内部効果がプラスから大幅なマイナスに転落し、サービス業

におけるTFPの上昇率がマイナスに転落したことが挙げられる。

さらに、どのような特徴を持った中小企業が各効果をもたらすのかを分析した。まず、TFPの高い企業が市場シェアを拡大し、TFPの低い企業がシェアを縮小することで全体のTFPが上昇しており、中小企業間で健全な競争環境が担保されていることが確認された。他方で、存続企業のTFPの水準自体は伸び悩んでおり、積極的に設備投資を行う企業が売上拡大を達成できていないことが要因として考えられる。また、企業の新規参入によるTFPの押し上げ効果は縮小しており、小規模ながら稼ぐ力の高い企業の開業促進が課題である。さらに、倒産及び廃業によって退出した企業のうち、5割から6割はTFPの低い企業であるが、ごく一部のTFPの高い、規模の大きな企業の倒産及び廃業によって全体のTFPが押し下げられていることが分かった。また、TFPの高い廃業企業の中で比較的規模の小さいグループは、後継者不足による廃業が想定され、我が国の長期的な生産性向上の観点から、経営資源の引き継ぎを円滑に行うことが重要といえる。