

2003年版
中小企業白書のポイント

平成15年4月
中小企業庁

2003年版中小企業白書の特徴

1. 構成

第1部 最近の中小企業を巡る動向

厳しい中小企業の経済環境・金融環境を分析

第2部 日本経済の再生と中小企業の役割

長期的に見て日本経済を支えてきた中小企業の「強み」の分析

創業、退出、再生・再起が容易な経済社会の構築のための課題の分析

経営革新の一形態としての新しい中小企業ネットワークの構築のための課題の分析

財務データだけでは測れない企業の質を見る金融の実現方途の分析

2. 特色

数々の試練を乗り越え、わが国経済の発展を支えてきた中小企業の「強み」を確認し、中小企業こそが経済再生の先導役であることを明らかにする。

最新時点の創業動向を把握するとともに、倒産経営者に対する大規模かつ広汎な調査により、倒産の実態、倒産者の再起、事業再建のための条件を具体的に考察。また、産業集積地区の調査を通じて廃業を希望する者の実態を解明。

下請企業がグローバル調達等に対応し、生き残る道を探るとともに中小企業間の水平連携及び産学連携を成功に導くための多様なあり方を分析。また、商店街としての魅力向上のための共同活動事業の成功条件を探求。

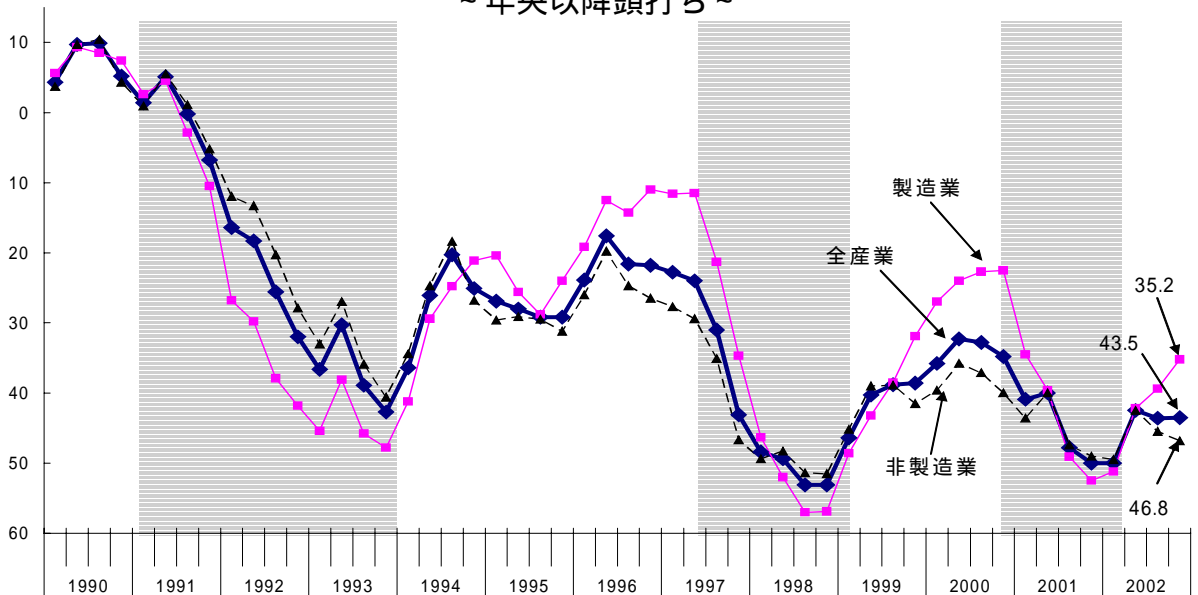
大手行が貸出の縮小等を進める中、中小企業金融における地域金融が有している役割を再評価するとともに、金融機関の合併・破綻等近時の金融環境の変化が中小企業に与える影響を明らかにする。更に、貸し手の多様化等中小企業の資金調達力の強化の道を探求。

< 第1部 > 最近の中小企業を巡る動向

1. 中小企業を巡る全体的景気動向

2002年の中小企業の業況は、前半に持ち直しの動きを示したものの、その後は弱含み、横ばい。輸出に牽引された製造業と内需に力強さを欠く非製造業の格差が拡大。

第1-1図 中小企業の景況感の推移
～年央以降頭打ち～

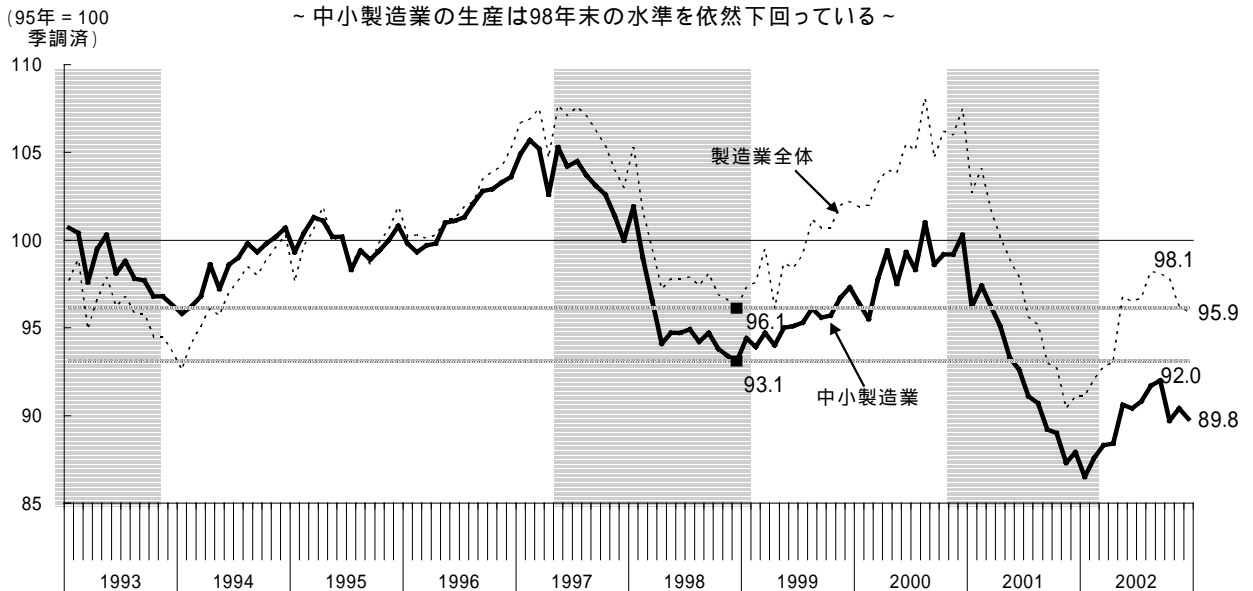


資料：中小企業庁・中小企業総合事業団「中小企業景況調査」
 (注) 1. 業況判断D_I = 「改善」 - 「悪化」
 2. 図中の網掛部分は景気後退期間(以下同じ)

中小製造業の生産は、年初に底を打った後、電気機械、輸送機械に牽引され拡大したものの、秋以降低迷。また、製造業全規模の水準は前回の景気の谷であった98年12月よりもいったん回復しているのに対し、中小製造業ではその水準を下回っており、大企業と中小企業の格差が拡大。

第1-2図 中小製造業の生産の推移

～中小製造業の生産は98年末の水準を依然下回っている～



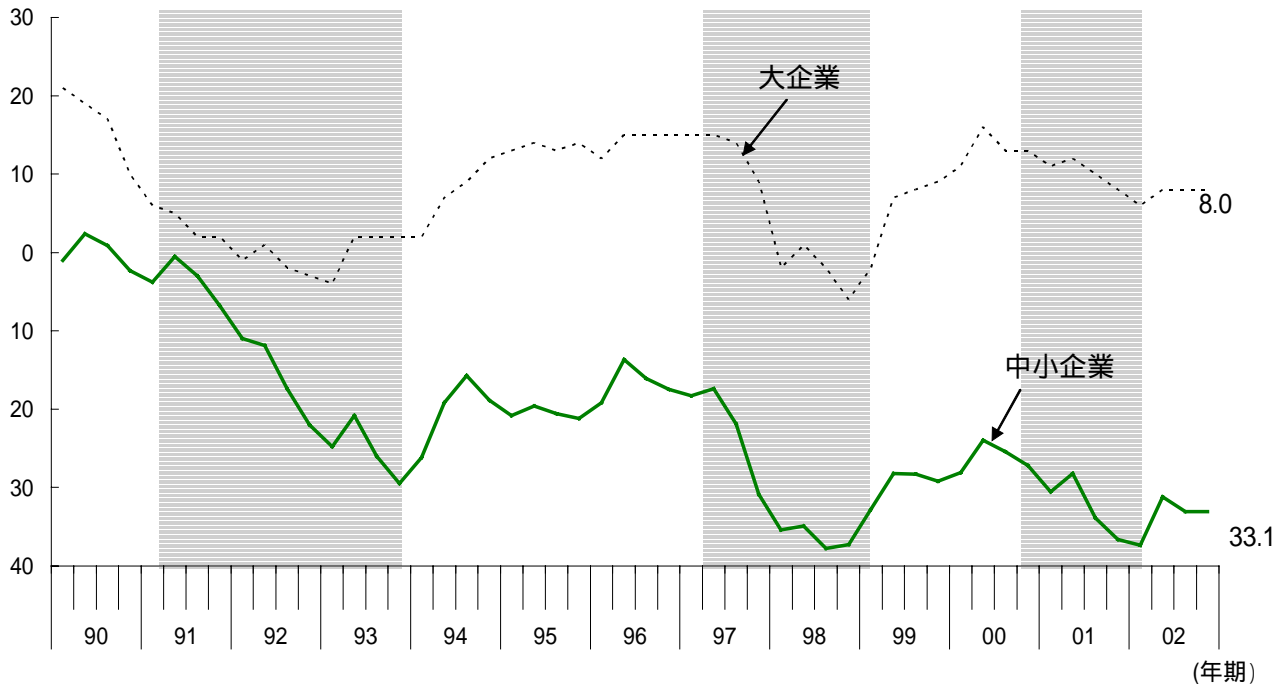
資料：経済産業省「鉱工業生産指数」、中小企業庁「規模別製造工業生産指数」

(年月)

2. 中小企業を取り巻く金融環境

資金繰りは、大企業が長期的には横ばいであるのに対して、中小企業は長期的に悪化。

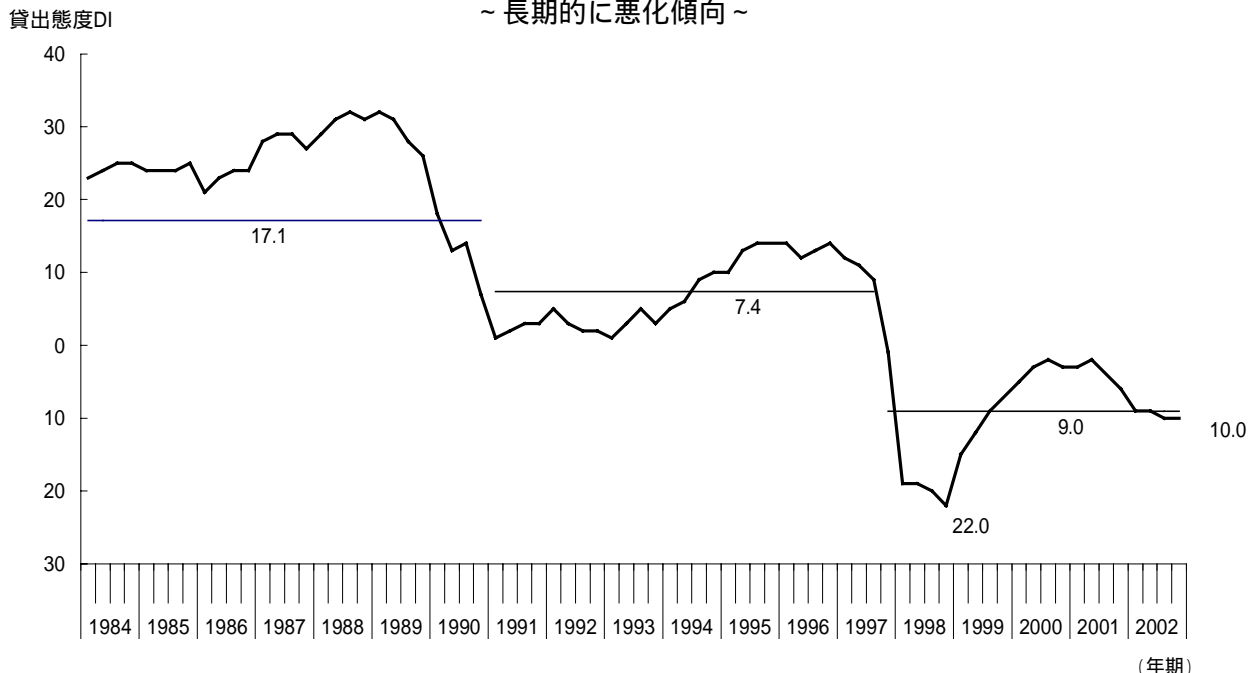
第1-3図 中小企業の資金繰りDI(全産業)
～長期的に悪化が続く～



資料：大企業は、日本銀行「企業短期経済観測調査」、中小企業は、中小企業庁・中小企業総合事業団「中小企業景況調査」
 (注) 1. 大企業は、「楽である」-「苦しい」。中小企業は、前年同期に比べて「好転した」-前年同期に比べて「悪化した」
 2. 図中の網掛部分は景気後退期間

金融機関の貸出態度DIは、長期的にみると悪化傾向で推移。足下でも2002年に一時景況判断DIは持ち直したが、その時にも貸出態度DIは悪化したまま回復が見られない。

第1-4図 金融機関の貸出態度DI(全産業・中小企業)
～長期的に悪化傾向～

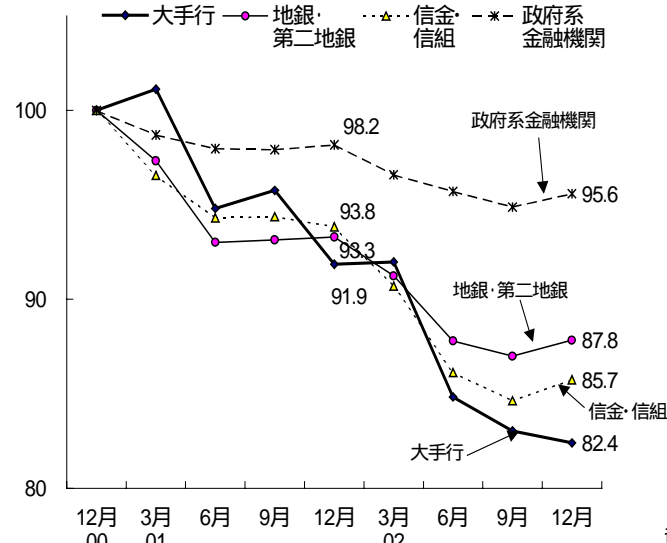


資料：日本銀行「企業短期経済観測」
 (注) 金融機関の貸出態度DI = 「緩い」-「厳しい」

貸出残高は、大手行を中心に減少。一方、政府系金融機関の貸出残高は堅調に推移。

第1-5図 中小企業向け貸出残高の推移(業態別)

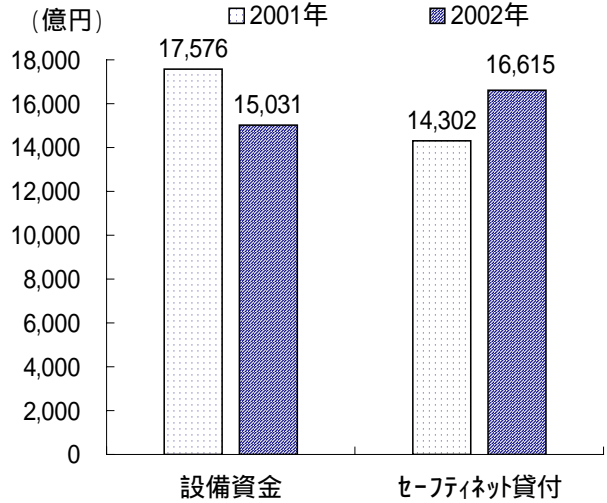
(2000年12月末残高を100)



資料: 日本銀行「金融経済統計月報」、中小企業庁「中小企業調査月報」
 (注) 1. 大手行とは、都市銀行、信託銀行、長期信用銀行、国内銀行信託勘定、海外店勘定の合計。
 2. 政府系金融機関とは、商工組合中央金庫、中小企業金融公庫、国民生活金融公庫を指す。

第1-6図 政府系金融機関の種類別貸付の推移

～設備資金貸付は減少しているものの、セーフティネット貸付が増大～

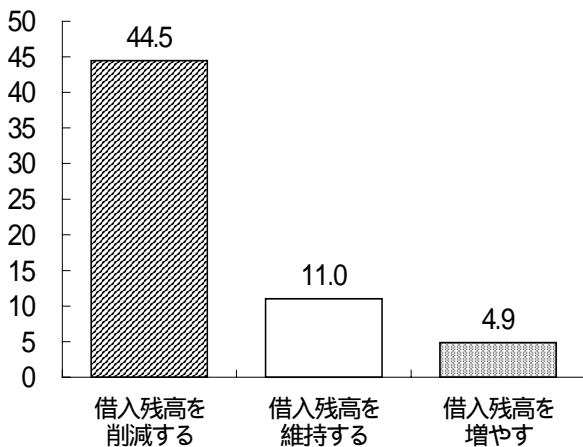


資料: 中小企業庁調べ
 (注) 1. 中小企業金融公庫、商工組合中央金庫(長期貸出のみ)、国民生活金融公庫の設備資金貸付額とセーフティネット貸付の推移。
 2. セーフティネット貸付とは、取引先企業や金融機関の破綻等に直面している中小企業に円滑に資金供給を行うための貸付制度であり、平成12年12月に創設。

企業の5割近くが借入残高を削減する方針。借入申込みを拒絶された企業はその後の借入方針を慎重にすることがその傾向を助長。金融機関の借入申込み拒絶がさらに借入申込みの減少を招く関係が見られる。

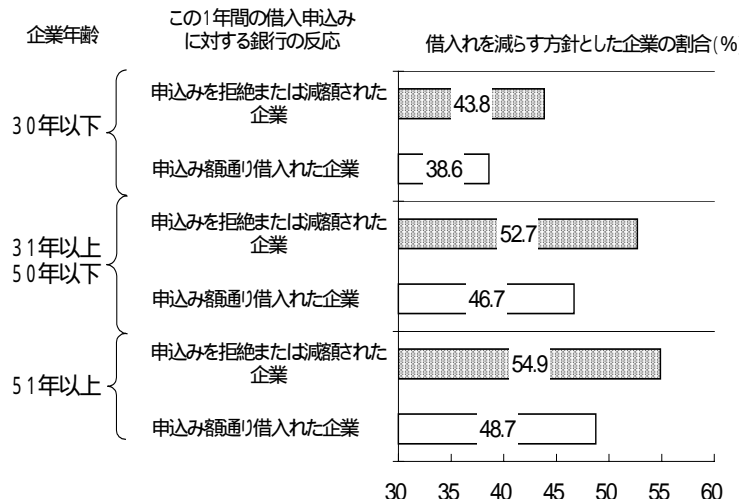
第1-7図 企業の今後1年間の借入方針(全産業)
 ～半数近くの企業が借入残高を削減すると回答～

回答企業の構成比(%)



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)
 (注)他に「状況に応じて柔軟に対応する」と回答した企業は39.7%

第1-8図 銀行の借入申込みに対する対応と企業の今後の借入方針(全産業)
 (借入申込みに対する銀行の対応別企業の借入縮減方針)



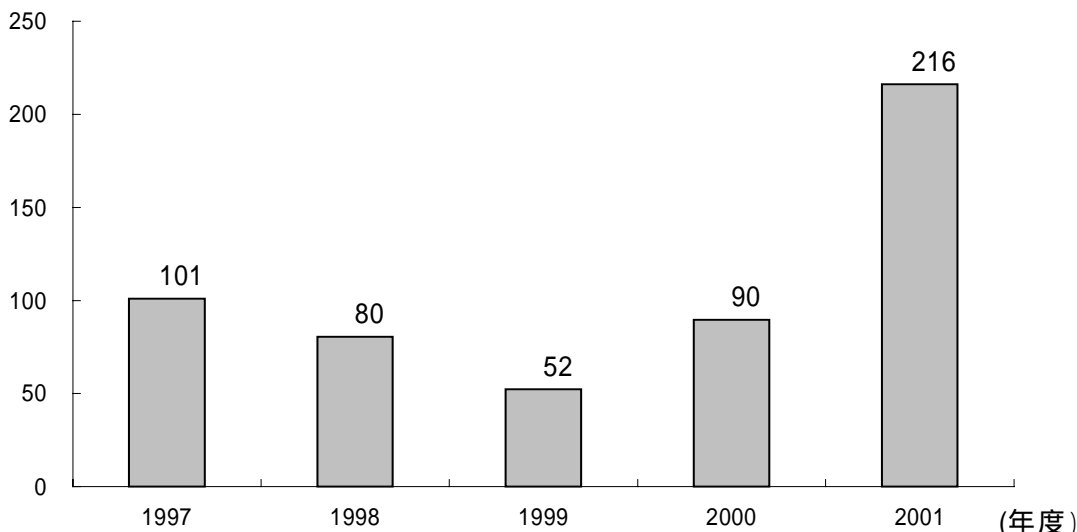
資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

将来の見通し難等を背景に、足下では、設備投資が手元資金としてのキャッシュフローの水準に左右される状況が強まっており、設備投資の低迷を招いている。

第1-9図 キャッシュフローが設備投資に与える影響(製造業、中小企業)

～キャッシュフローの水準が設備投資水準に与える影響は強まりつつある～

キャッシュフローが100万円減少した場合の
設備投資減少額(万円)



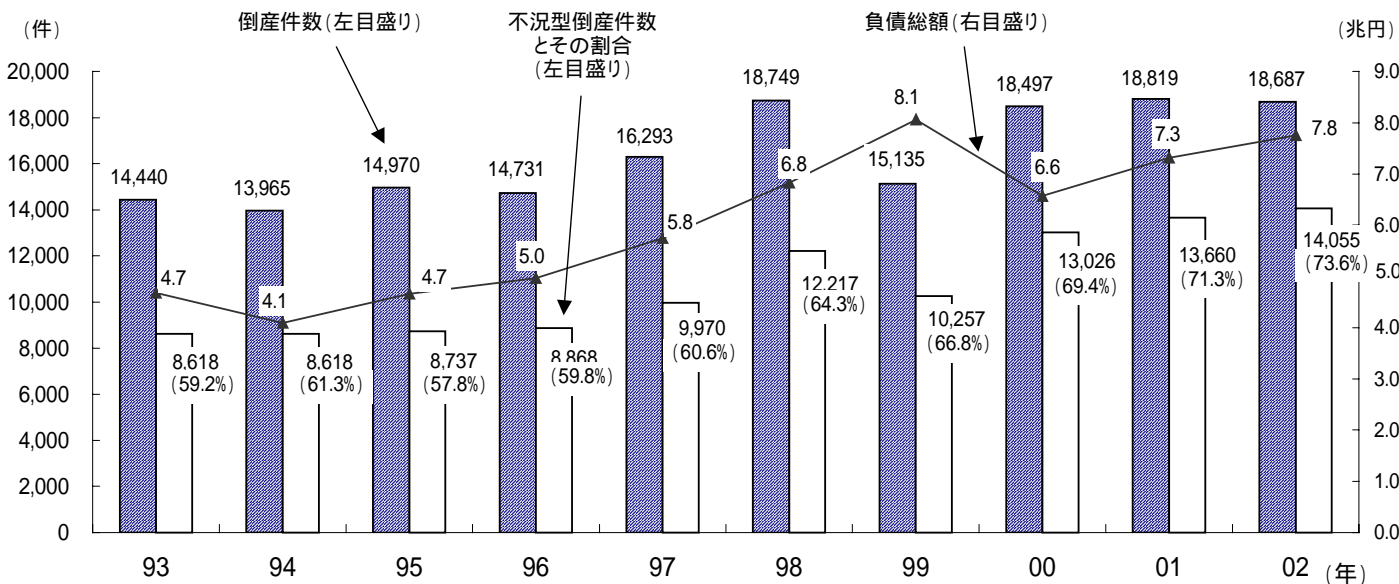
資料: 経済産業省「企業活動基本調査」1996年度～2001年度
(注) 当期キャッシュフロー = (当期経常利益) × 1/2 + (当期減価償却費)

3. 中小企業の倒産動向

2002年の中小企業の倒産件数は、18,000件台と高水準(歴代6位)。長期の景気低迷で不況型倒産の割合が上昇し、不況型倒産は歴代1位。

第1-10図 中小企業の倒産件数・負債総額

～高水準で推移する近年の倒産件数～



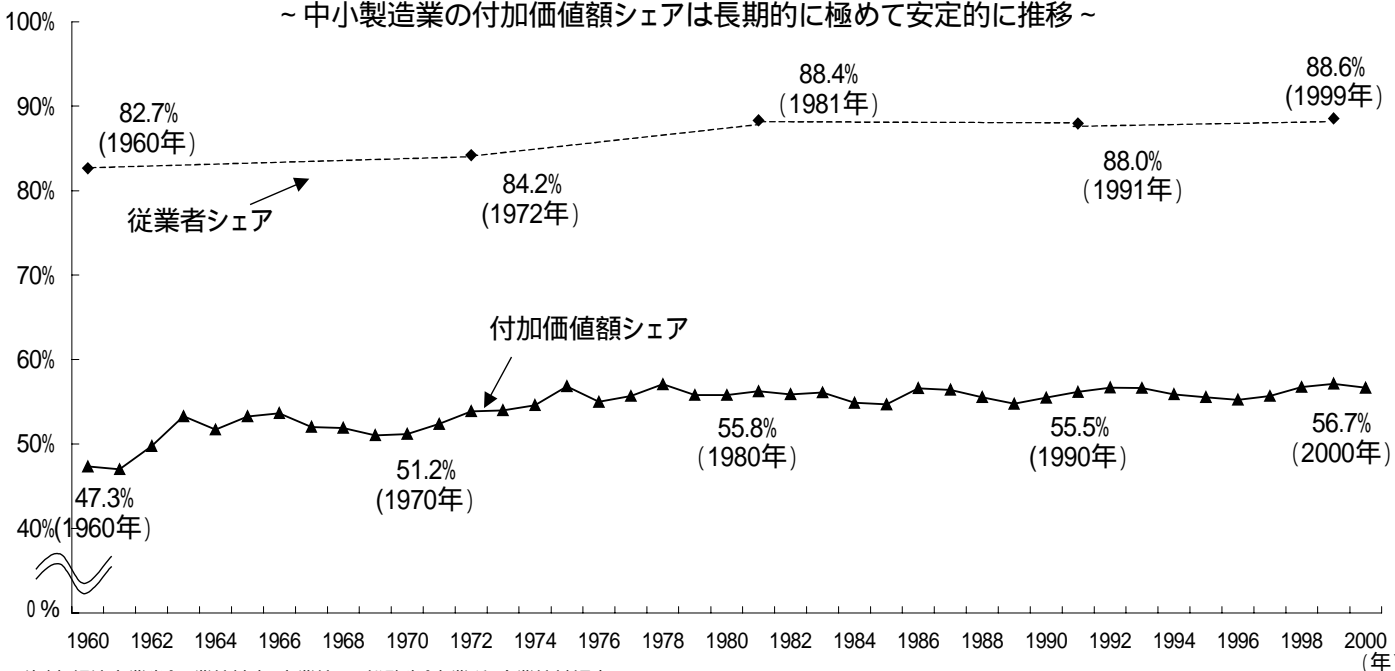
資料: 東京商工リサーチ「全国企業倒産白書」

(注) 1. 倒産件数は負債金額1,000万円以上のものを集計。中小企業とは、資本金1億円未満の法人及び個人企業を指す。
2. ()内は全倒産件数に占める不況型倒産件数の割合。

< 中小企業の「強み」とその活躍 >

我が国の工業出荷額は1960年から2000年で20倍に拡大。高度成長とその後の2度の石油危機、円高等の激変にもかかわらず、付加価値額、従業者数で見た中小製造業の地位は長期的に極めて安定的に推移する等中小企業の存在は我が国経済発展に寄与。

第2-1図 中小製造業の地位(付加価値額シェア、従業者シェア)の変遷
 ~ 中小製造業の付加価値額シェアは長期的に極めて安定的に推移 ~



資料: 経済産業省「工業統計表(産業編)」、総務省「事業所・企業統計調査」
 (注) 1. 付加価値額シェアについては従業者規模4~299人事業所を中小企業とした。
 2. 従業者シェアについては従業者規模1~299人事業所を中小企業とした。

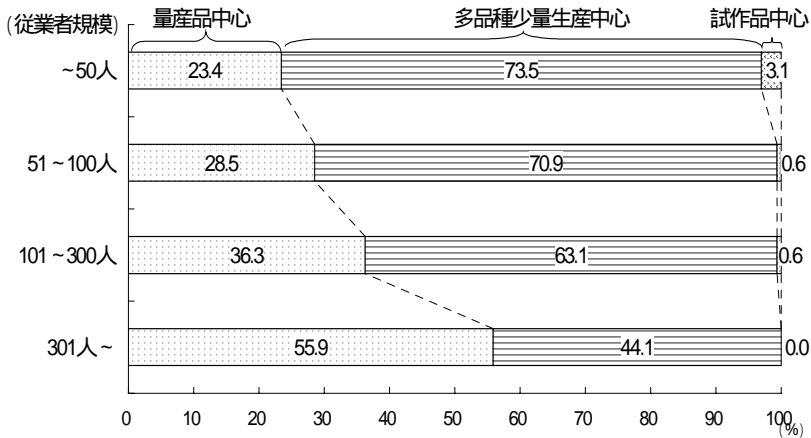
国民所得の向上とともに重要度の増してくる多品種少量、需要変動の激しい分野では特に中小企業が大企業以上に活躍。量産ものは大企業、多品種少量ものは中小企業という分業を形成。

第2-2表 同一業種・品目において中小企業が多品種少量分野に特化しているケース

	大企業	中小企業
電気音響機器具製造業	大衆向け低価格製品等 大量生産・大量販売が可能な汎用品 (ミニコンポ等)	音質の高品質化等を実現した マニア向け高付加価値製品 (1台当たり百万円台の高級オーディオアンプ・部品等)
ロボット製造業	自動車産業、電子・電機産業用生産ライン向け等 一定の需要規模が見込まれるロボット (溶接、塗装、組立、実装用等)	研究用等に制作される特殊ロボット (研究用ロボット及びロボット部品等)
医療機器製造業	製品開発・改良に大資本及び 多くの専門スタッフが必要となる製品 (人工臓器、X線装置等)	ユーザーである個々の病院側からの要求仕様により 異なる機器 (温熱治療器・低周波治療器・電位治療器・部品等)
接着剤製造業	建築材の合板等一定の需要規模が見込まれる製品 (ユリア樹脂系接着剤)	接着用途(包装、製本、木工)及び接着強度 接着形態により種々に使い分けられる製品 (ホットメルト系接着剤)
廃棄物処理機器製造業	地方自治体廃棄物処理場向け大型機器 (粗大ゴミ処理装置、汚泥処理装置等)	処理方法が多様なりサイクル向けの機器 (ペットボトル容器圧縮機、生ゴミ処理装置等)

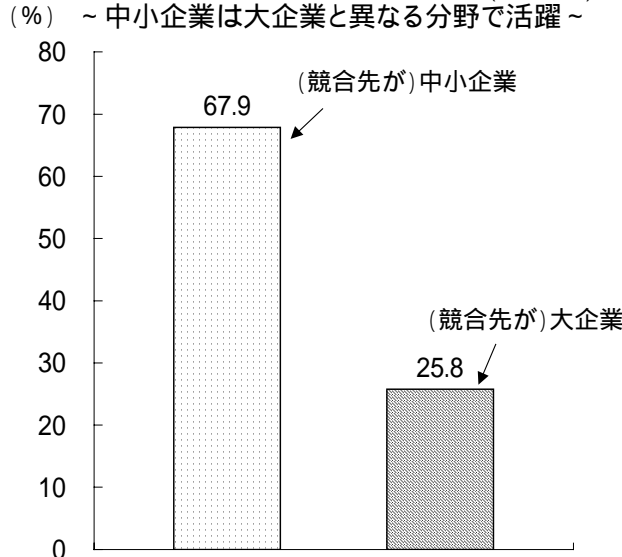
第2-3図 従業者規模別に見た取組生産品の特徴(製造業)

～従業者規模が小さいほど多品種少量生産中心な取組の割合が大き～



資料: (財)商工総合研究所・商工組合中央金庫「第6回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査」(2000年)

第2-5図 中小企業の主たる競合先(製造業)
～中小企業は大企業と異なる分野で活躍～

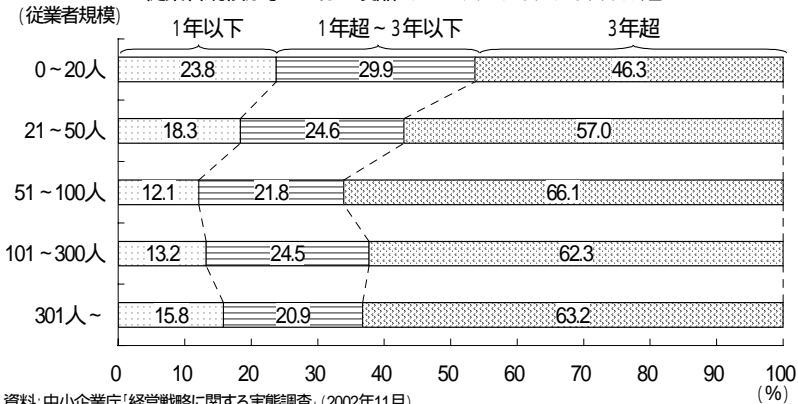


資料: 中小企業庁「経営戦略に関する実態調査」(2002年11月)

第2-4図 従業者規模別に見た各企業が取り組む
製品・サービスのライフサイクル

(製造業)

～従業者規模が小さいほど製品・サービスのライフサイクルは短い～

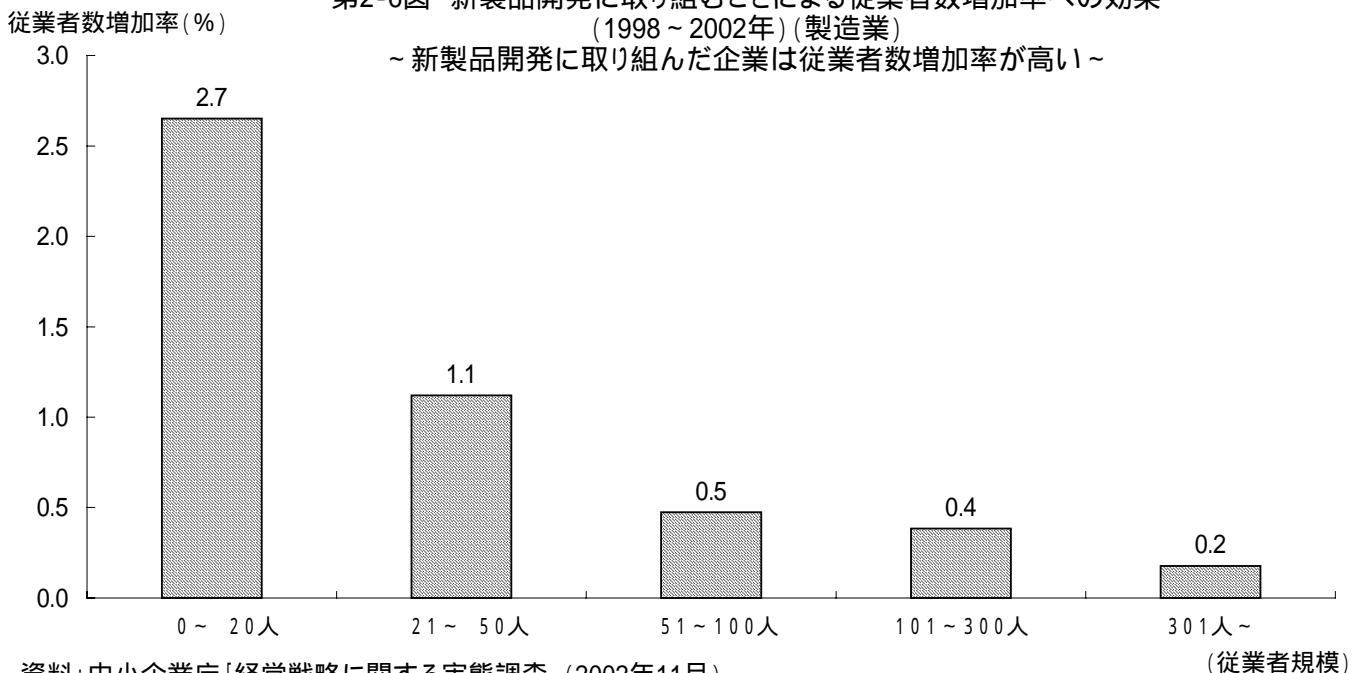


資料: 中小企業庁「経営戦略に関する実態調査」(2002年11月)

また、中小企業は必ずしも多品種少量分野で一定規模にとどまりつづけるわけではなく、新商品開発等を通じて成長を実現。

第2-6図 新製品開発に取り組むことによる従業者数増加率への効果
(1998～2002年)(製造業)

～新製品開発に取り組んだ企業は従業者数増加率が高い～

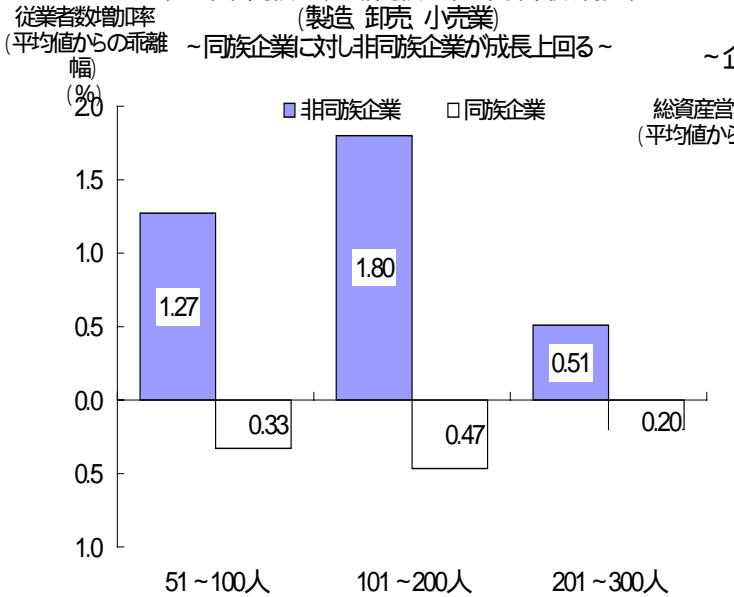


資料: 中小企業庁「経営戦略に関する実態調査」(2002年11月)

(注) 各従業者規模層毎に新製品開発へ取組んだ企業の各従業者数増加率平均値と各従業者規模層全体における従業者数増加率平均値との差をみている。

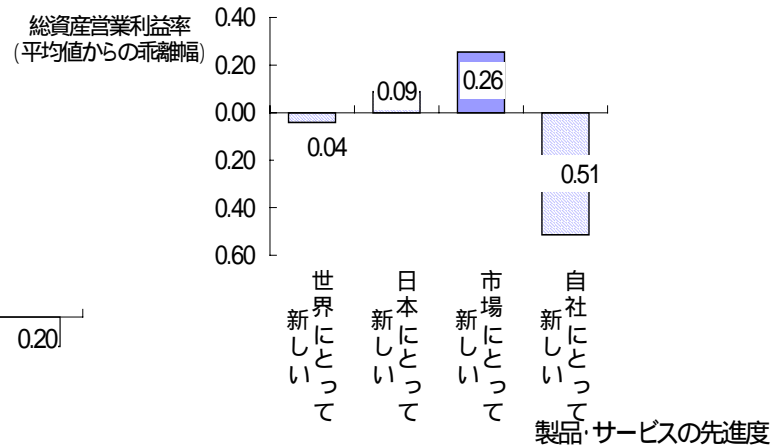
また、成長する中小企業をみると、経営面では 同族企業から非同族企業への脱皮等による外部人材の活用、 自らの対面する市場にあった水準の技術の洗練化等が重要。

第2-7図 同族企業と非同族企業の従業員数増減率
(製造 卸売 小売業)



第2-8図 製品・サービスの先進度と総資産営業利益率
(製造 卸売 小売業)

~企業収益から見れば、先進度は必ずしも高度である必要はない~



資料: 中小企業庁「経営戦略に関する実態調査」(2002年11月)

注) 調査では、主力製品・サービスの先進性について、「1. 世界にとって新しい、

2. 日本にとって新しい、3. ターゲットとする市場にとって新しい、

4. 自社にとって新しい」の4つの中から該当すると思う選択肢を1つ選んでもらった。

中小企業は、成長過程での新商品開発等を通じて多くのイノベーションを世の中に提供。

< 現在では普及している中小企業のイノベーションの例 >

- ・シュレッダー : 明光商会高木社長(当時)が1960年うどん玉の製麺器をヒントに考案。
- ・魚群探知機 : 1948年、長崎県のラジオ修理業者古野清孝、清賢兄弟(古野電気商会)が発明。
- ・総合警備業 : 1961年、セコム創設者飯田亮が友人の戸田寿一と2人で総合警備業を開始。オリンピック工事現場の警備等で事業拡充。
- ・カラオケマシン : 1971年、バンドマン井上大佑が発明。
- ・シャープペン : 早川兄弟商会の早川徳次が発明(1915年)。早川の会社は関東大震災被災で倒産したが、その後、早川は家電メーカーを設立、これが今のシャープ。

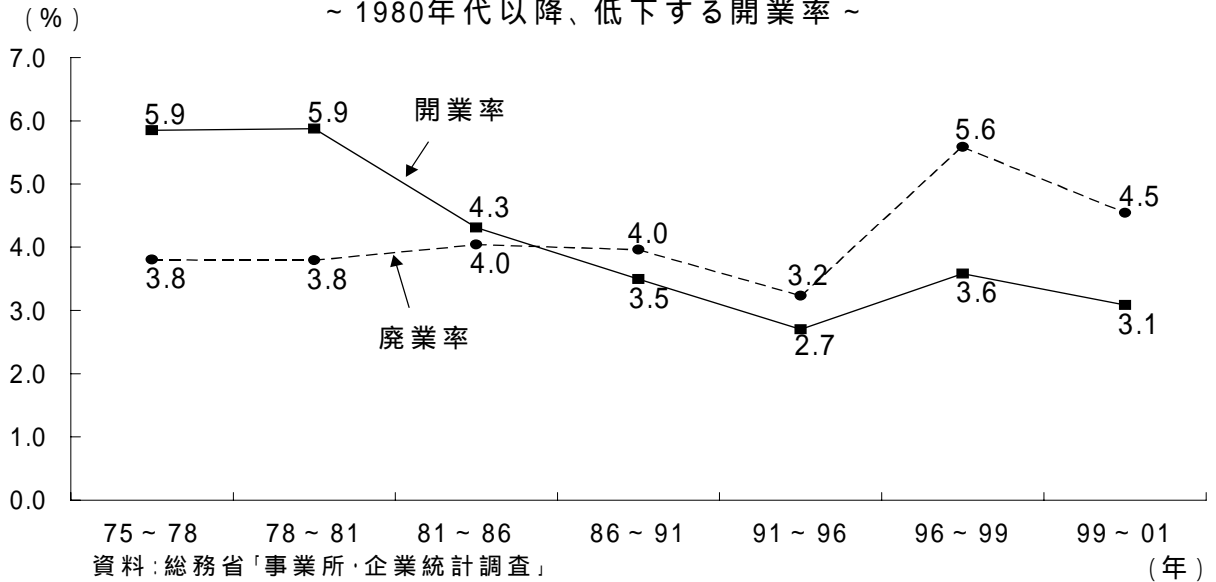
以上のような「強み」を持つ中小企業は、イノベーションの創出、雇用の創造等を通じて日本経済再生の担い手となる存在であり、今後ともその活躍が期待。

< 創業、退出、再生・再起が容易な経済社会の構築 >

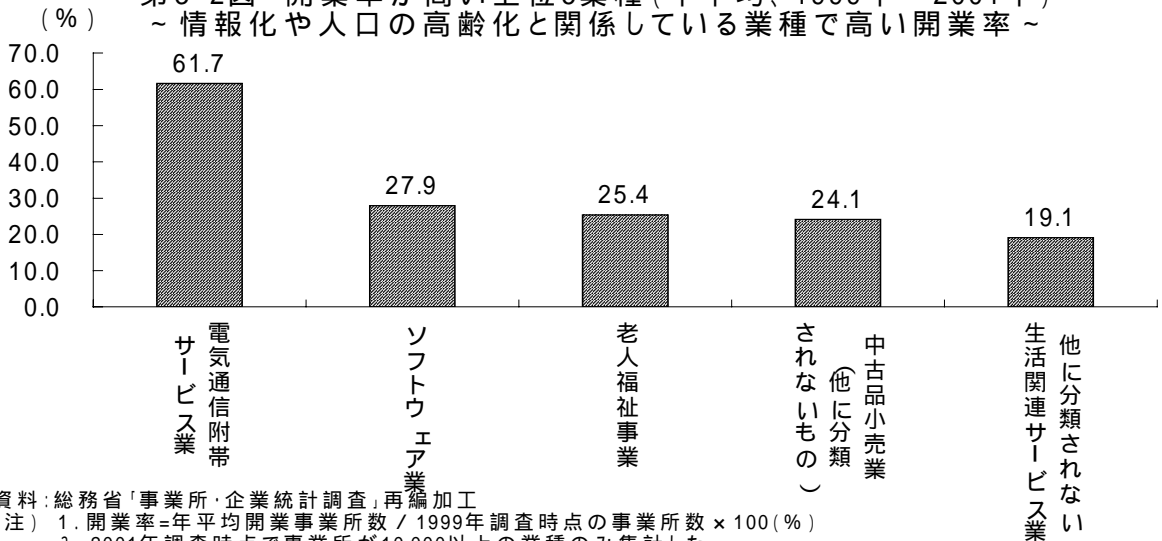
1. 我が国の開業の最新時点(2001年)での動向とその背景にある問題

我が国開業率は2001年総務省「事業所・企業統計」で見ても依然、低迷。
業種別でみると、IT関連といった先進的分野のみならず、介護関連、リサイクル関連といった生活密着型・地域密着型分野でも開業率が高くなっている。

第3-1図 開廃業率の推移(非一次産業、年平均)
～1980年代以降、低下する開業率～



第3-2図 開業率が高い上位5業種(年平均、1999年～2001年)
～情報化や人口の高齢化と関係している業種で高い開業率～

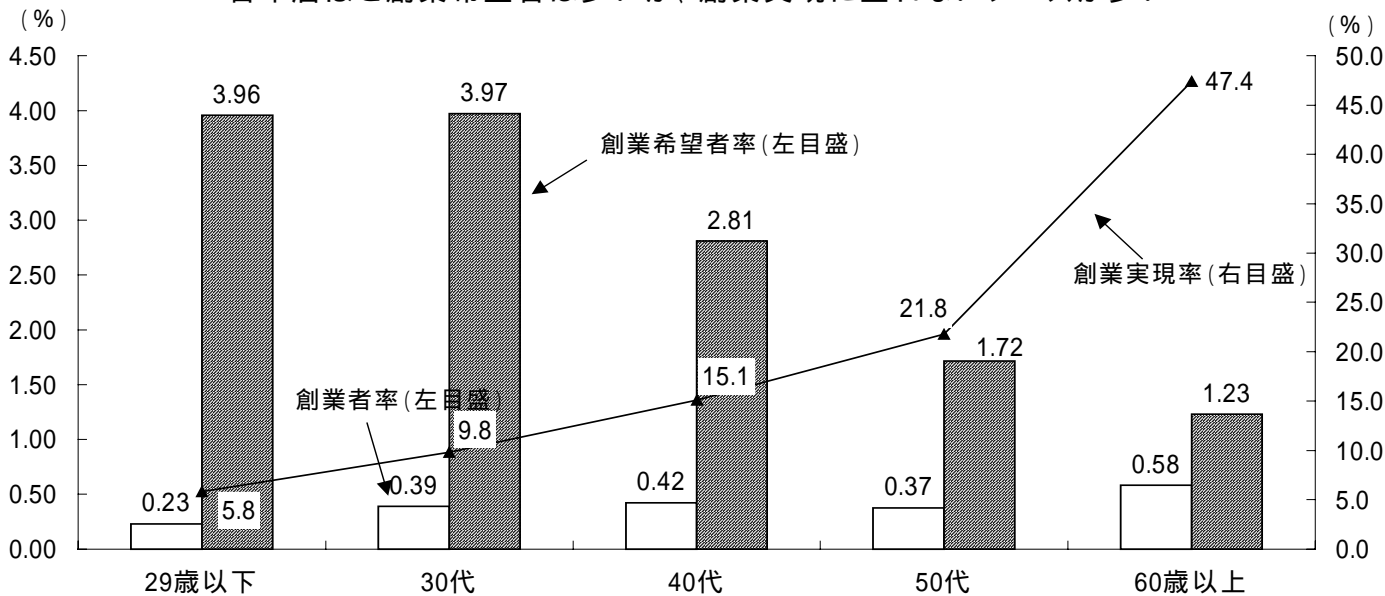


(業種の説明)

電気通信附帯サービス業	移動無線センター(携帯電話取扱店等)等
ソフトウェア業	受託開発ソフトウェア業、パッケージソフトウェア業等
老人福祉事業	養護老人ホーム、老人デイサービスセンター等
中古品小売業(他に分類されないもの)	中古衣服小売業、中古家具小売業等
他に分類されない生活関連サービス業	食品貸加工業、結婚相談所、観光案内業、運転代行業等

創業希望者率を年齢別に見ると20代、30代で高いが、それ以上では低下。他方、創業者率は年齢と共に上昇。その結果、創業実現率は若年層ほど低いものとなっており、若年層における希望と現実の間に大きなギャップが見られる。

第3-3図 創業希望者率、創業者率と創業実現率(男性、年齢別)
 ~若年層ほど創業希望者は多いが、創業実現に至れないケースが多い~

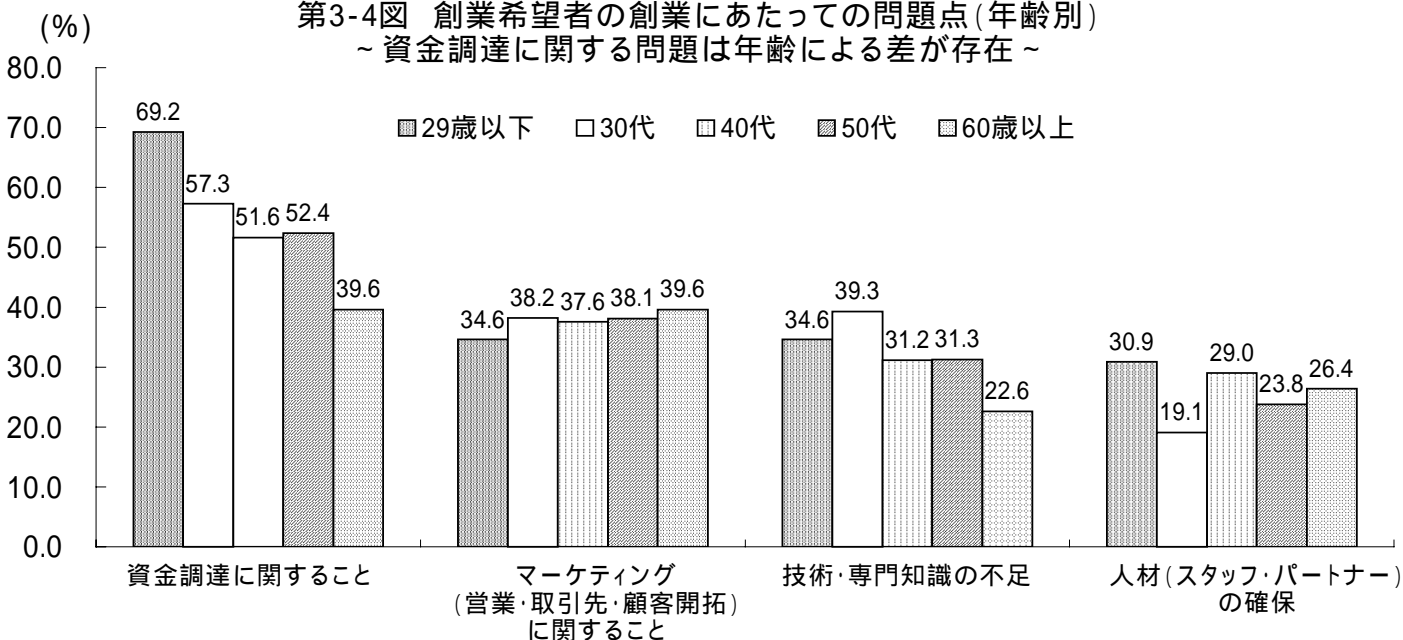


資料:総務省「就業構造基本調査」(1997年)再編加工

- (注) 1.ここでの創業者は、前職が常用雇用者であった者のみとし、創業希望者は現在、常用雇用者である者のみを集計した。
 2.創業(希望)者率 = 創業(希望)者数 / 常用雇用者数 × 100 (%)
 3.創業実現率 = 創業者数 / 創業希望者数 × 100 (%)

創業希望者の創業に対する障害としては資金面、マーケティング面、技術・専門知識の問題があるが、若年層で特に問題となるのは資金の問題と技術・専門知識の不足。

第3-4図 創業希望者の創業にあたっての問題点(年齢別)
 ~資金調達に関する問題は年齢による差が存在~



資料:日本商工会議所・全国商工会連合会「平成12・13年度「創業塾」修了者に対する追跡アンケート調査」(2002年6月)再編加工

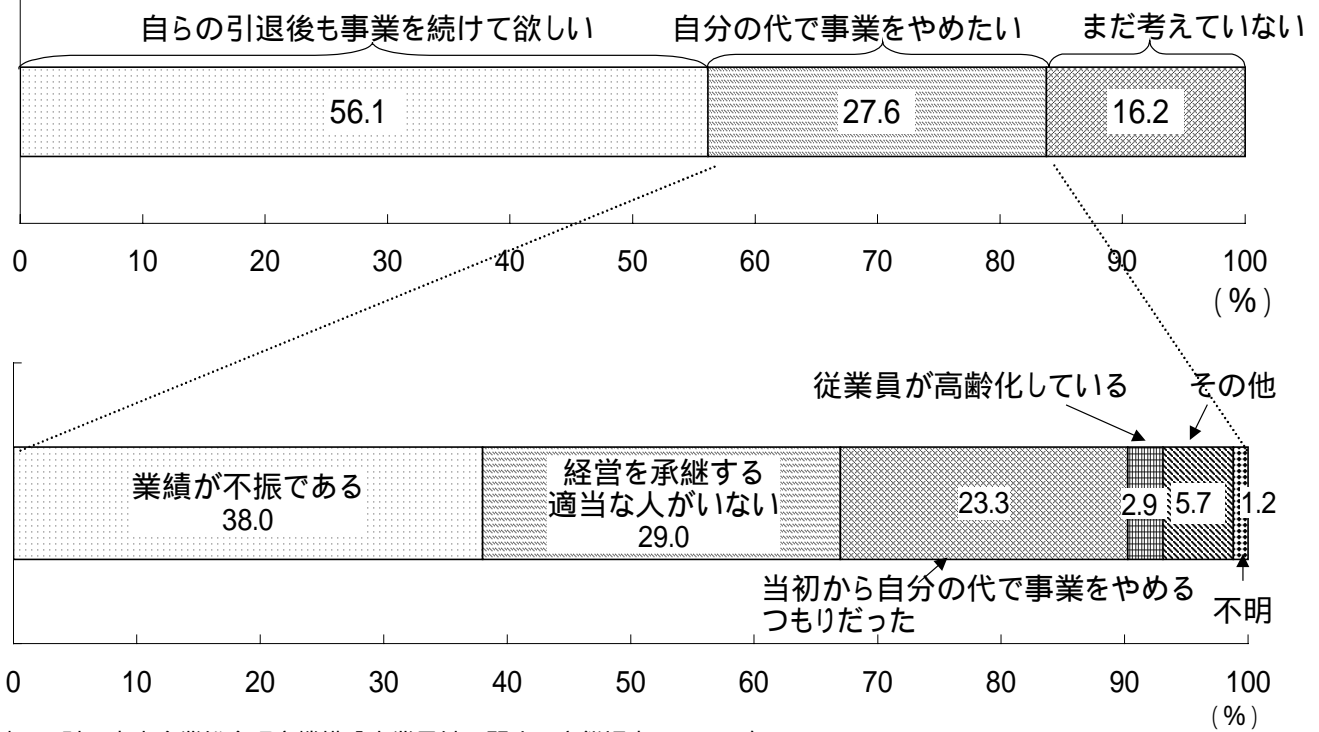
(注) 複数回答のため合計は100を超える。

2. 我が国の廃業の動向

近年、自営業者数は大きく減少。経営者の約3割は自らの代で廃業を考えているが、業績不振の他、承継する人材がないことも理由の一つ。

第3-5図 事業継続意思と事業継続を希望しない理由

～約3割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として業績不振が多数を占める～



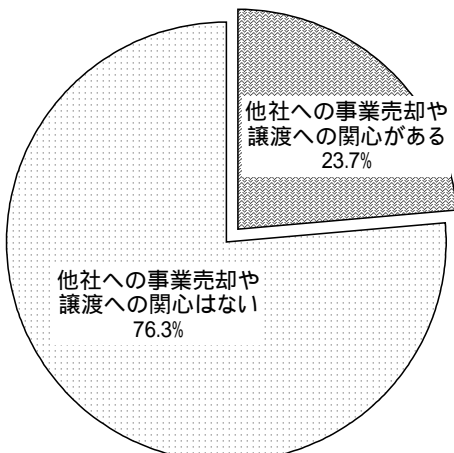
資料：(財)中小企業総合研究機構「事業承継に関する実態調査」(2002年)

(注) 事業承継にあたっての問題点等を把握するために、大田区と東大阪市の約10,000企業(製造業)を対象として行ったアンケート調査(2002年12月実施)

中小企業の経営者は、企業を「自分と一心同体」と考える傾向にあると言われるが、実際には事業売却・事業譲渡やその受け入れを考える経営者が相当数存在。事業譲渡等の円滑化策は、企業の再生に寄与。

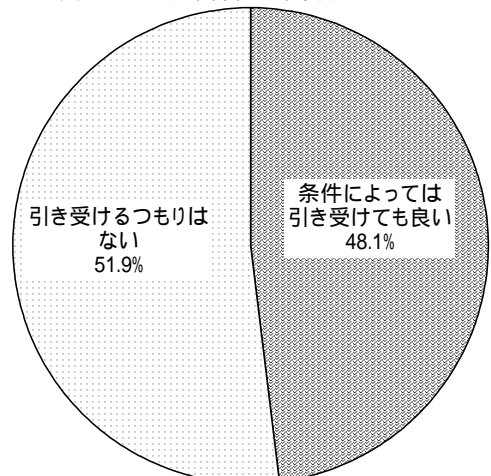
第3-6図 他社への事業売却や譲渡への関心

～他社への事業売却や譲渡への関心があるとする経営者が4分の1存在～



第3-7図 事業譲渡引受意志の有無について

～他社の事業を条件によっては引き受けても良いとする経営者が約半数にのぼる～



資料：(財)中小企業総合研究機構「事業承継に関する実態調査」(2002年)

(注) 後継者未定、または自分の代で事業をやめたいと考えている経営者を対象に集計。

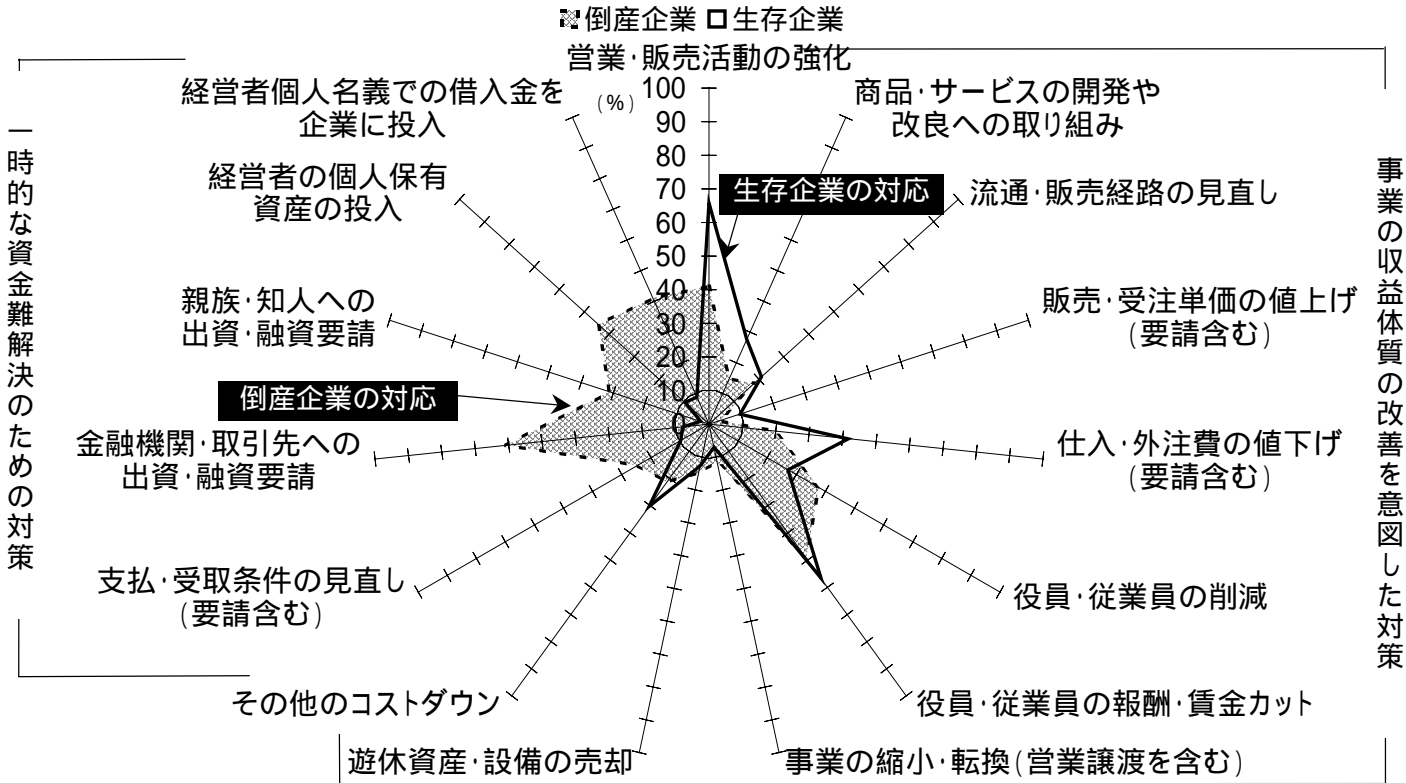
資料：(財)中小企業総合研究機構「事業承継に関する実態調査」(2002年)

(注) アンケート回答者全員を対象に集計。

3. 倒産と再起の実態 (倒産企業経営者1,500人アンケートから)

倒産に至る企業は一時的な資金難解決のための対策に走る傾向が強く、本来とられるべき事業収益体質の改善を意図した取組が疎かになりがちである。

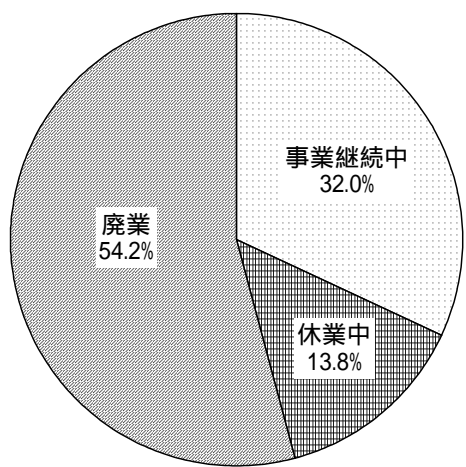
第3-8図 倒産企業と生存企業の倒産回避策
(「直前期経常黒字」かつ「資産超過」企業同士の比較)
～生存企業と比較して資金繰りへの取組みが多い倒産企業～



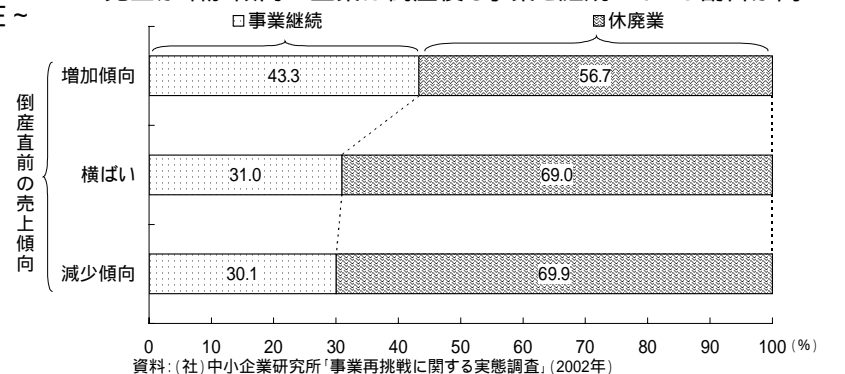
資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年) (社)中小企業研究所「経営上の困難克服に関する実態調査」(2002年)
(注)複数回答のため、合計は100を超える。

倒産企業の約32%は事業を継続。事業を継続しやすいのは倒産前に事業拡大傾向にあり売上が伸びている企業。他方、倒産後の事業が採算にのりやすい(黒字)のは、倒産前に黒字の企業。事業継続条件と採算条件にねじれがある。

第3-9図 倒産企業の事業継続状況
～倒産後も事業を継続している企業は多数存在～

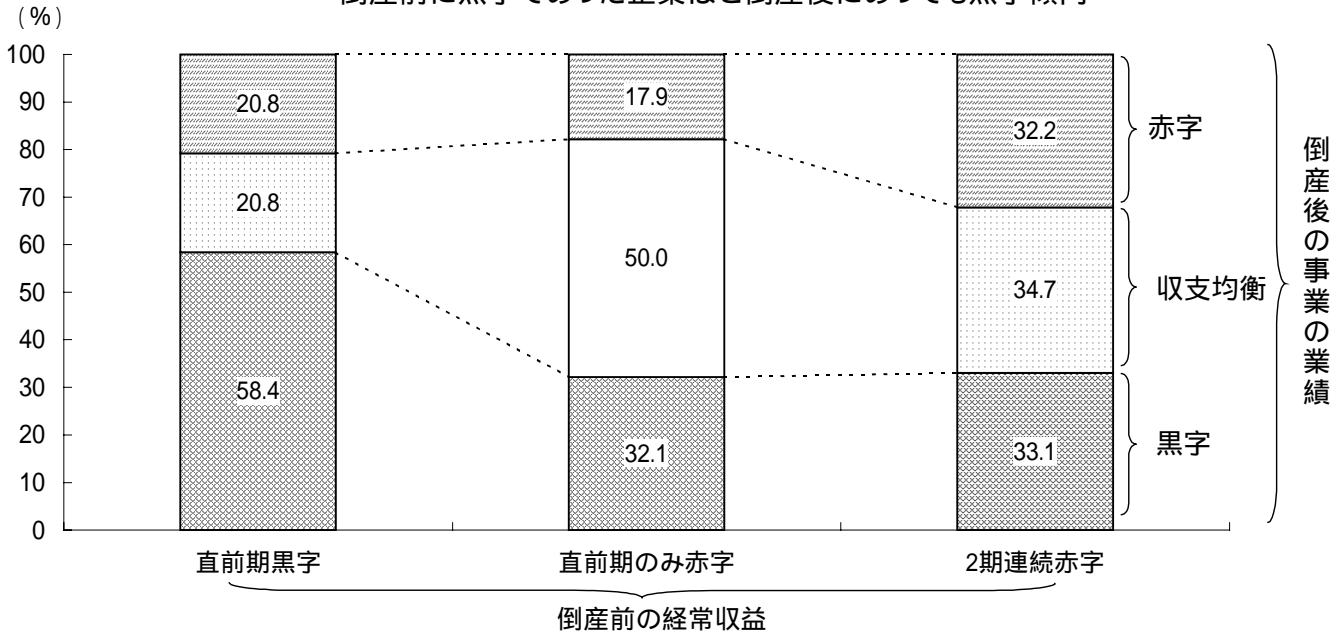


第3-10図 倒産直前の売上傾向と事業継続状況
～売上が増加傾向の企業は倒産後も事業を継続している割合が高い～



資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)

第3-11図 倒産後も事業を継続している企業の業績
 ~ 倒産前に黒字であった企業ほど倒産後においても黒字傾向 ~

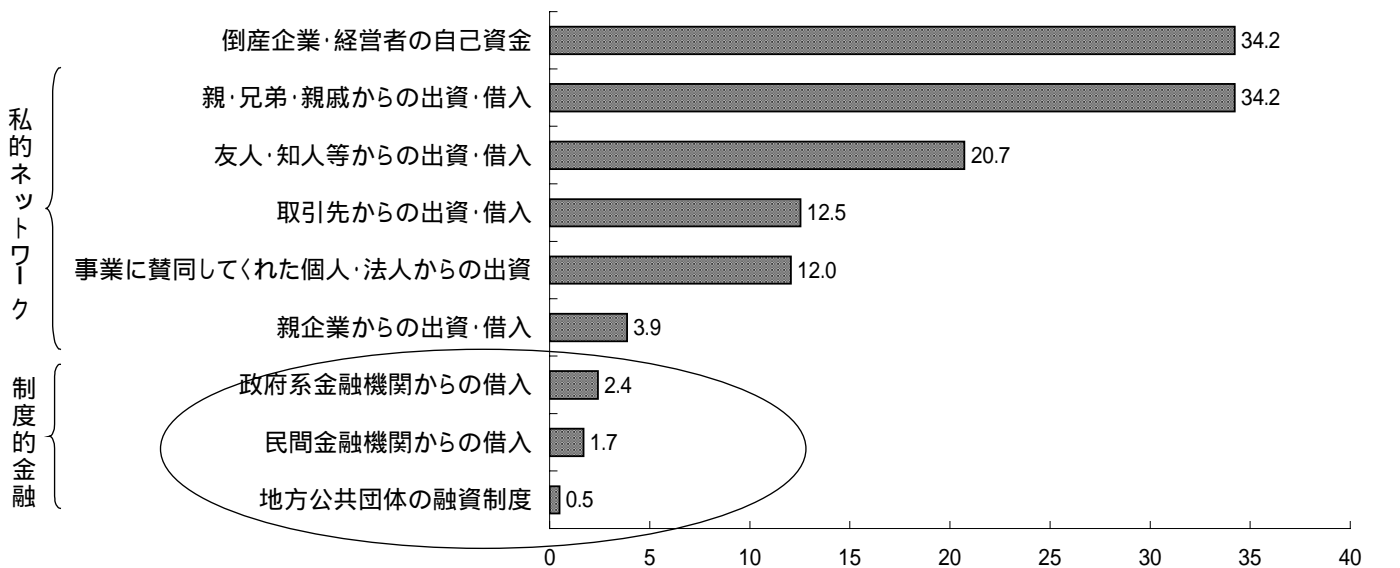


資料: (社) 中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)

倒産後の事業は資金繰りについては親・兄弟や友人、知人以外に頼れない状況。
 金融機関等の弾力的対応が今後の政策的な課題。

第3-12図 倒産後の事業継続資金の調達方法

~ 倒産後の事業継続は私的ネットワークに依存 ~

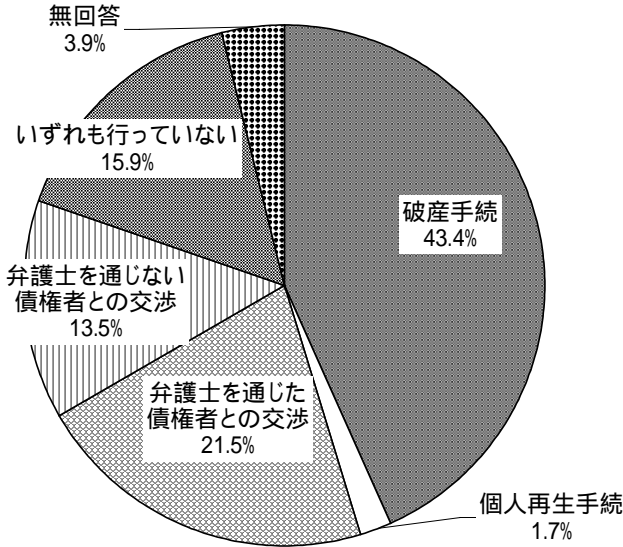


資料: (社) 中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)

(注) 複数回答のため合計は100を超える

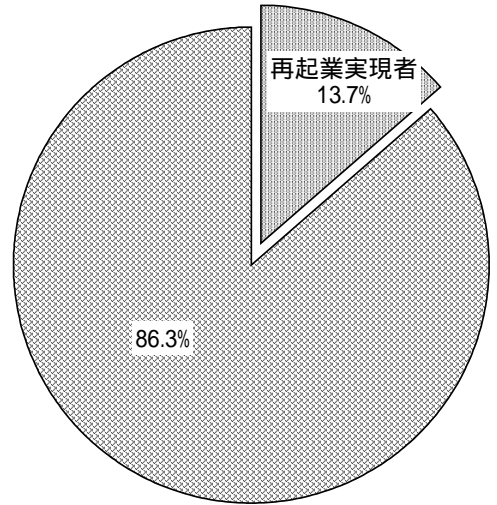
倒産企業経営者の約43%が破産しているが、そのうち約14%は再起業を実現。

第3-13図 倒産企業経営者が個人の債務を整理するために行ったこと
～ 4割を超える経営者が破産～



資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)
(注)アンケート回答者全員を対象に集計。

第3-14図 破産者の再起業状況
～ 倒産企業経営者で個人破産をした者のうち全体の13.7%が再起業を実現している～

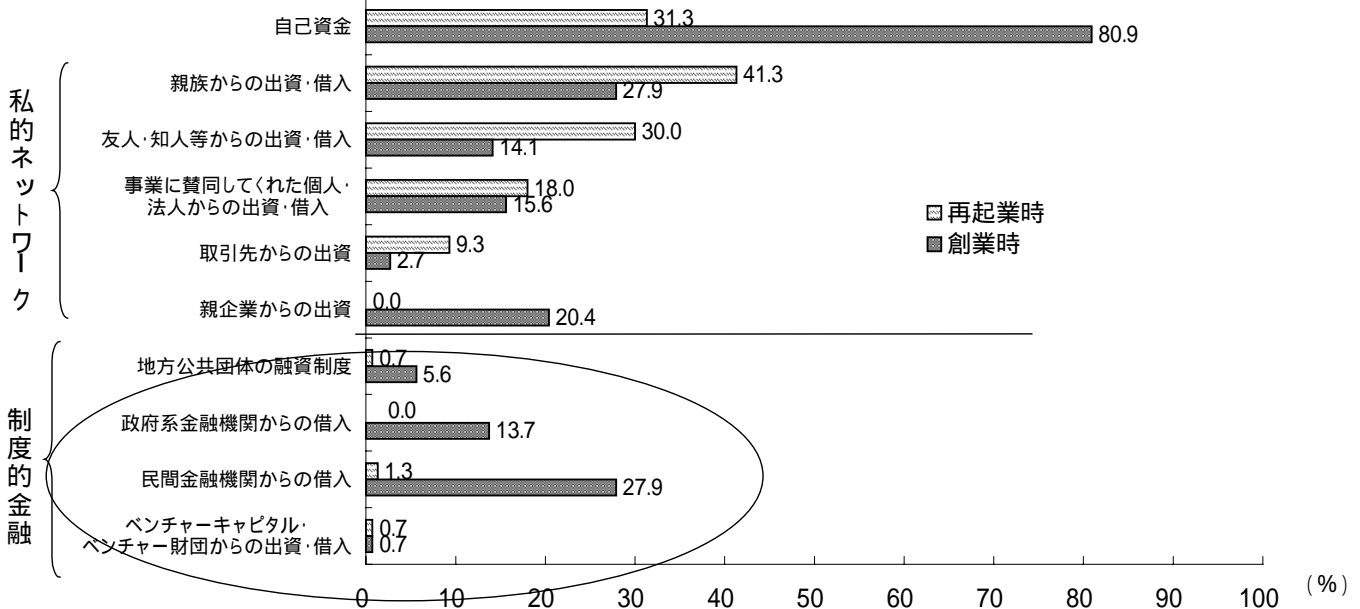


資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)
(注)個人破産したと回答した倒産企業経営者を対象に集計。

倒産企業経営者の再起業の資金調達は、通常の創業時に比べても、親族・友人・知人に依存。この分野での制度的金融の充実が今後の課題。

第3-15図 創業時と再起業時の資金調達方法

～ 初めての創業に比べても、再起業時は私的ネットワークへの依存が強まる～



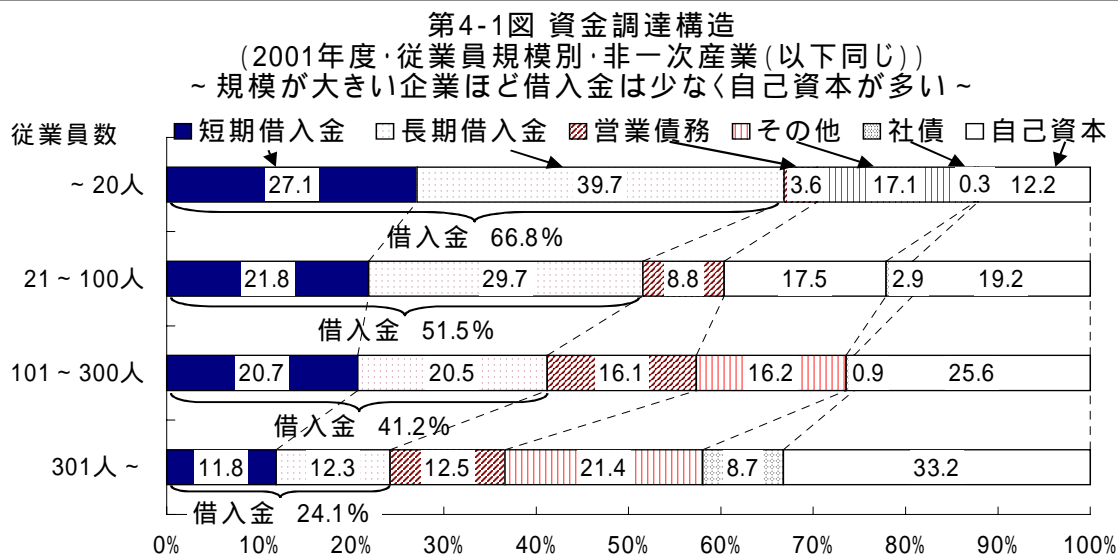
資料：中小企業庁「創業環境に関する実態調査」(2001年12月) (社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)

(注)複数回答のため合計は100を超える。

再起業時については、再起業を実現した倒産企業経営者を対象に集計。

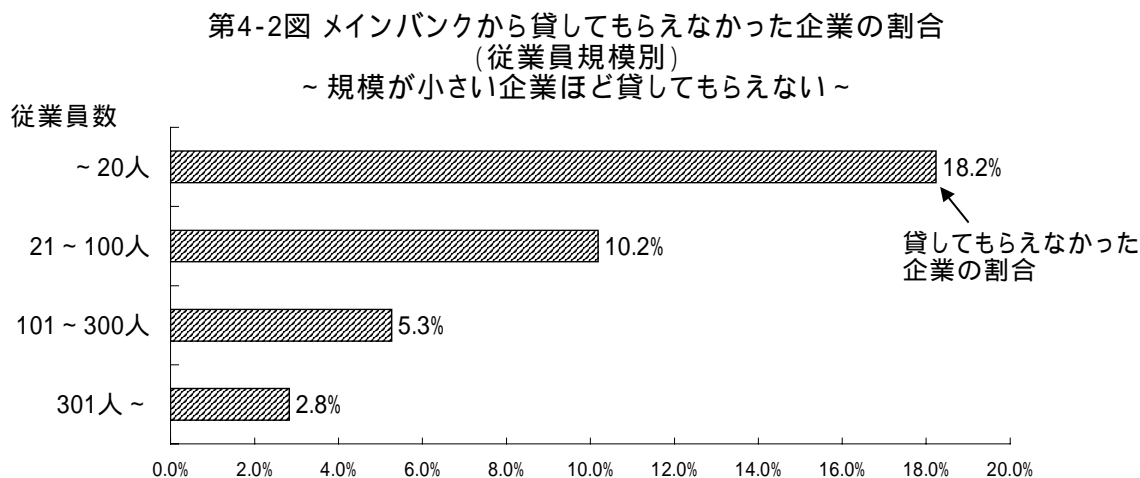
< 財務だけでは測れない企業の質を見る金融 >

中小企業の資金調達は大企業に比べ、借入金に依存する度合いが高い。



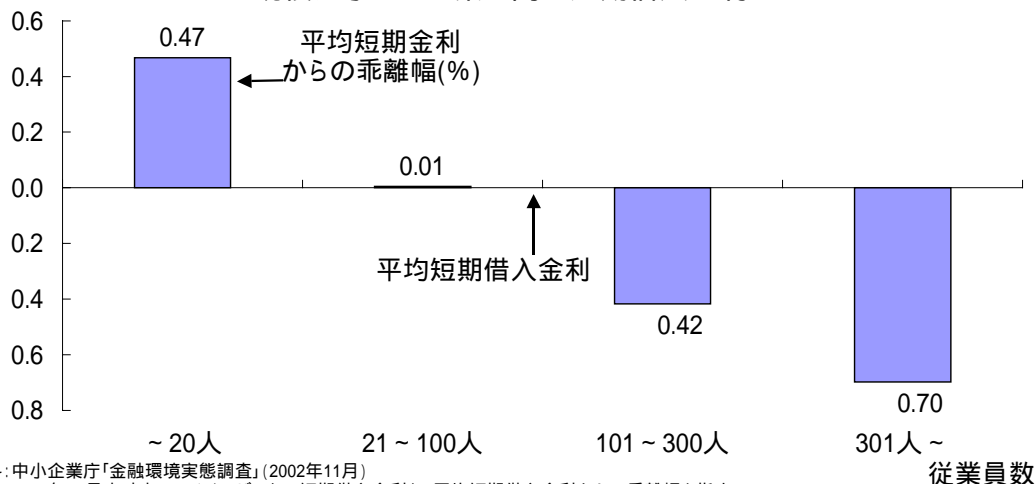
資料: 財務省「法人企業統計年報」(2001年度)再編加工
1.各項目の構成比率は分母を負債+資本+割引手形残高として算出。
2.営業債務(企業間信用)は支払手形+買掛金、その他は割引手形残高及び引当金等の残高。

ところが、規模の小さい企業ほど、銀行借入れにおいて申し込み額どおり借りにくく、金利条件が厳しい。



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)
(注) ここでいう「貸してもらえなかった企業」とは、アンケートにおいて、「最近1年間のメインバンクへの借入れ申込みについて、最も多かった対応はどうか」という問いに対して、「申込みを拒絶・減額」と回答した企業を指す。

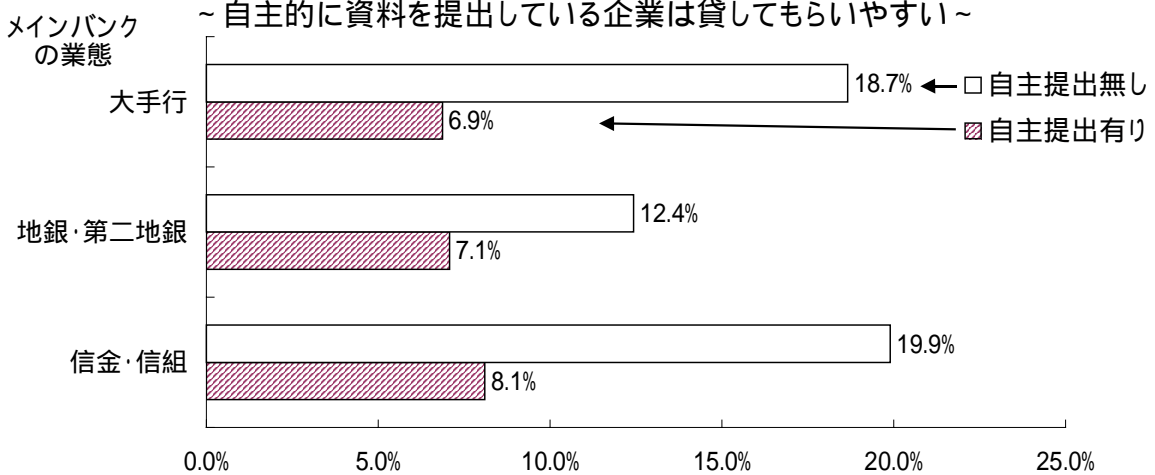
第4-3図 メインバンクの短期借入金金利(従業員規模別)
~ 規模が小さい企業で高い短期借入金金利 ~



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)
(注) 1.2002年10月末時点でのメインバンクの短期借入金金利と、平均短期借入金金利からの乖離幅を指す。
2.10月末時点で短期借入れがない場合は直近の短期金利を用いた。また、短期借入金金利が複数ある場合は最も高い短期金利を用いた。

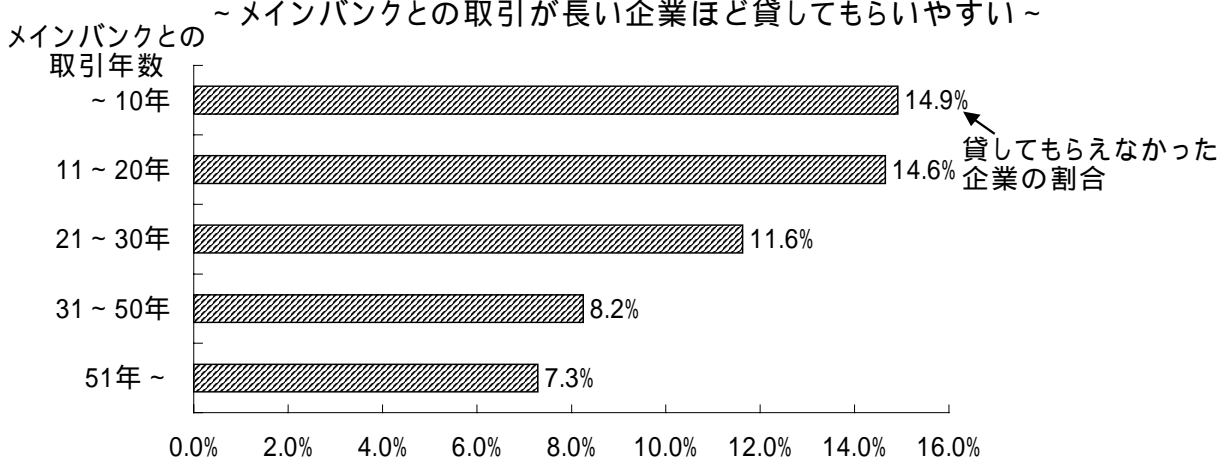
中小企業から見た場合、借入資金を円滑に確保するために重要なのは、積極的な企業情報の公開、長期継続的取引などによる財務に現れない企業の情報が銀行に伝わる関係の醸成。

第4-4図 貸してもらえなかった企業の割合(資料自主提出の有無別)



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

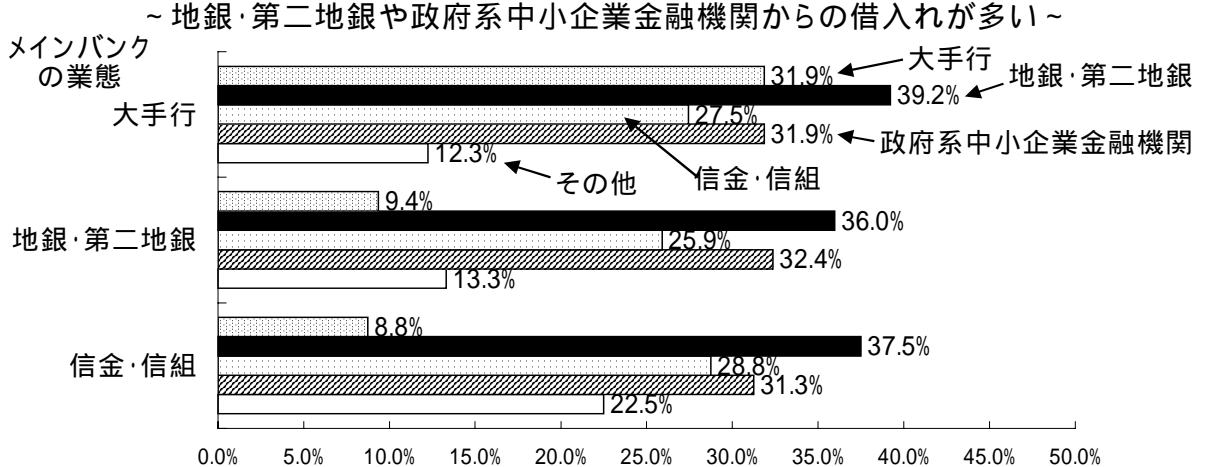
第4-5図 貸してもらえなかった企業の割合
(メインバンクとの取引年数別)



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

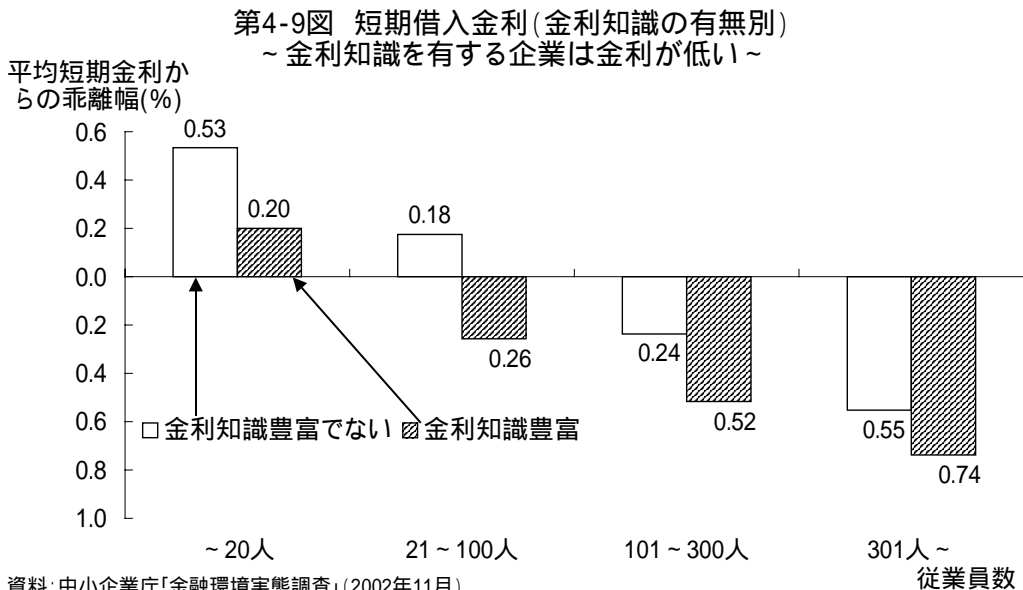
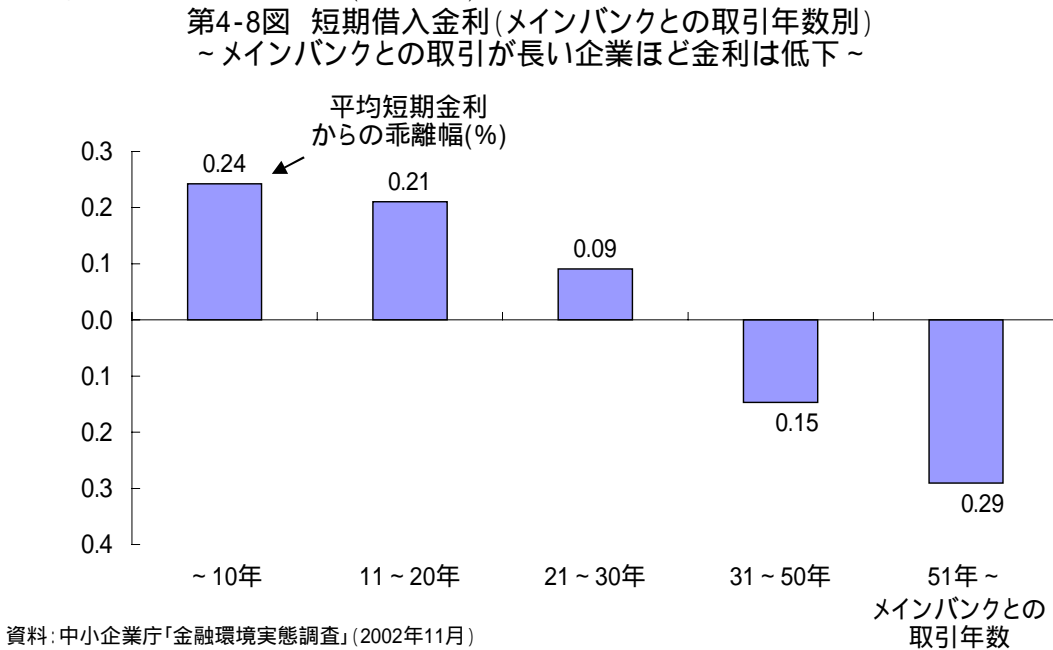
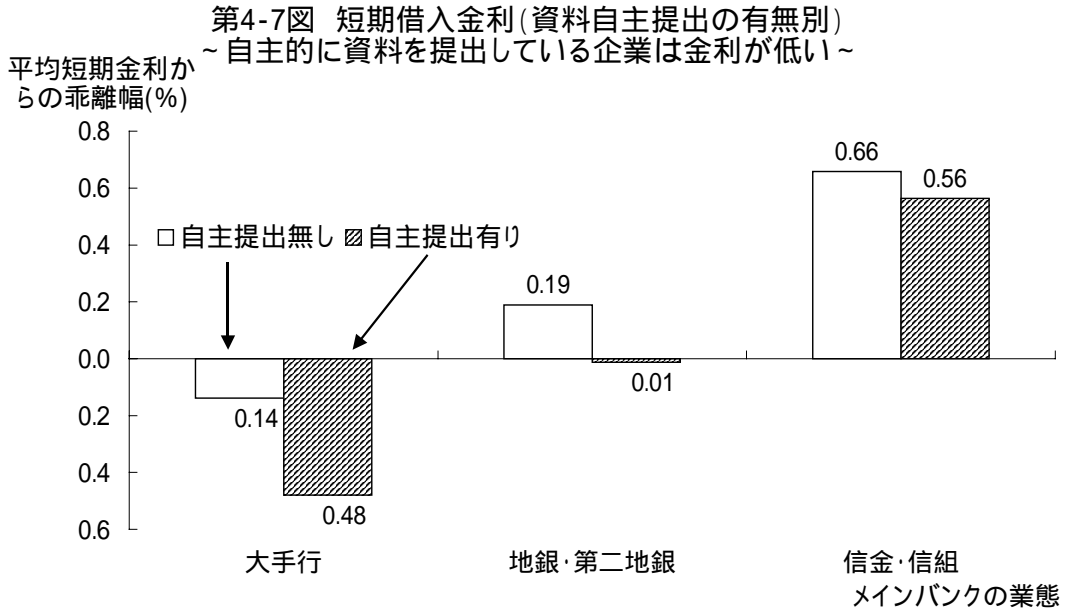
また、メインバンクから上手く借入れができなかったときに備えて、取引銀行の多角化も重要。この場合、特に地方銀行、政府系金融機関が独自の役割。

第4-6図 メインバンクから貸してもらえなかった後の借入先
(メインバンクの業態別)



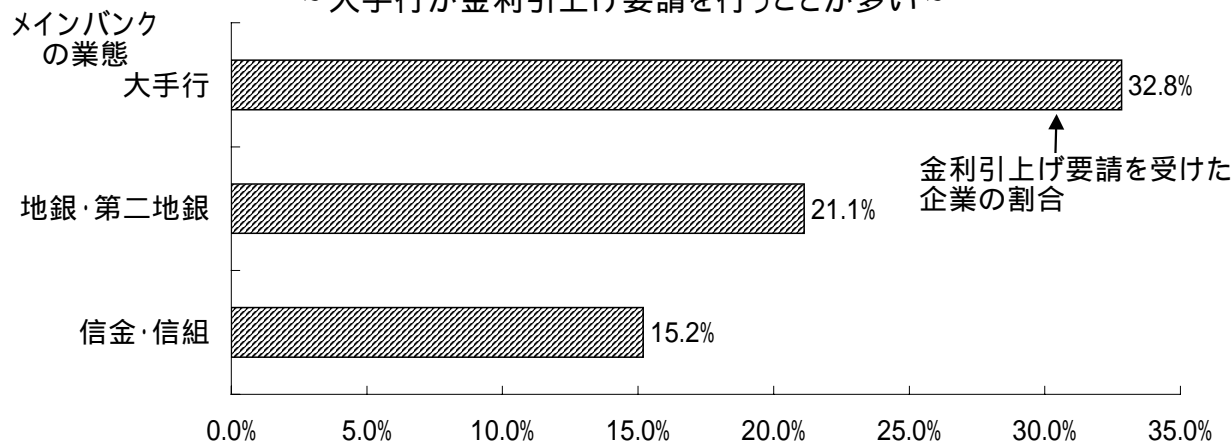
資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

また、金利についてもやはり、メインバンクへ自主的に資料を提出し、長期的取引関係を結ぶ企業が低金利を享受。また、金融知識を有することも重要。



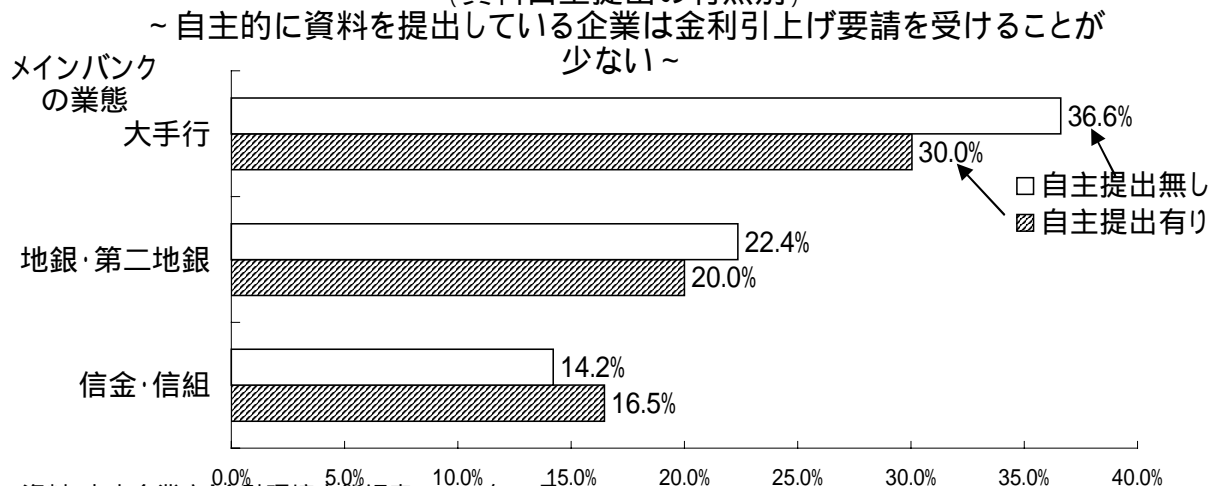
2002年1年間で金利引上げの要請を受けた中小企業は少なくない。大手行メインバンクの企業で、メインバンクへの資料の自主提出が無い企業が金利引上げの要請を受けている。

第4-10図 金利引上げ要請を受けた企業の割合
(メインバンクの業態別)
～大手行が金利引上げ要請を行うことが多い～



資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

第4-11図 金利引上げ要請を受けた企業の割合
(資料自主提出の有無別)
～自主的に資料を提出している企業は金利引上げ要請を受けることが少ない～

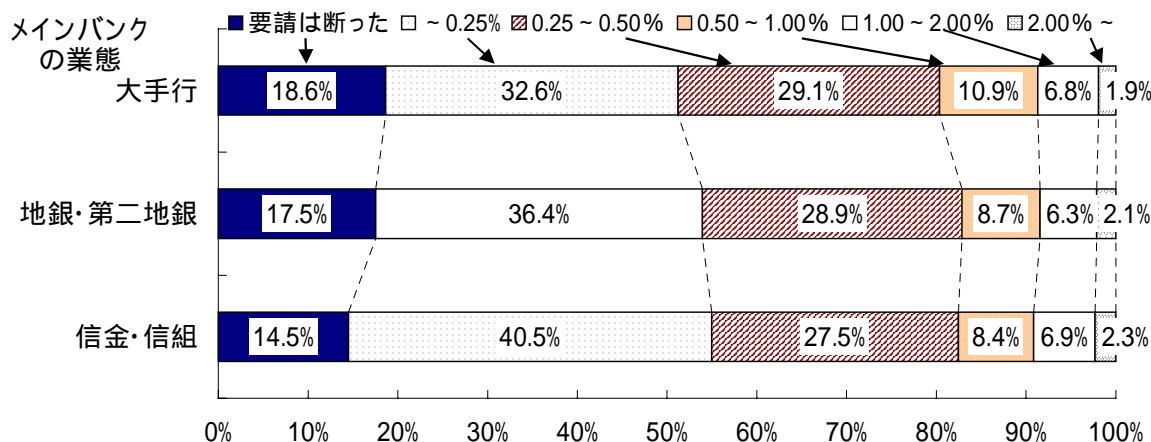


資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) メインバンクが信金・信組の場合に、金利引上げ要請を受けた企業の数は、「自主提出無し」が54社、「自主提出有り」が56社と非常に少ないことに注意しなければならない(他の層では300～400社)。

金利引上げ要請を受けても、1～2割の企業はその要請を断っている。

第4-12図 金利引上げ要請の対応状況(メインバンクの業態別)
～金利の引き上げ幅の多くは0.50%以下～

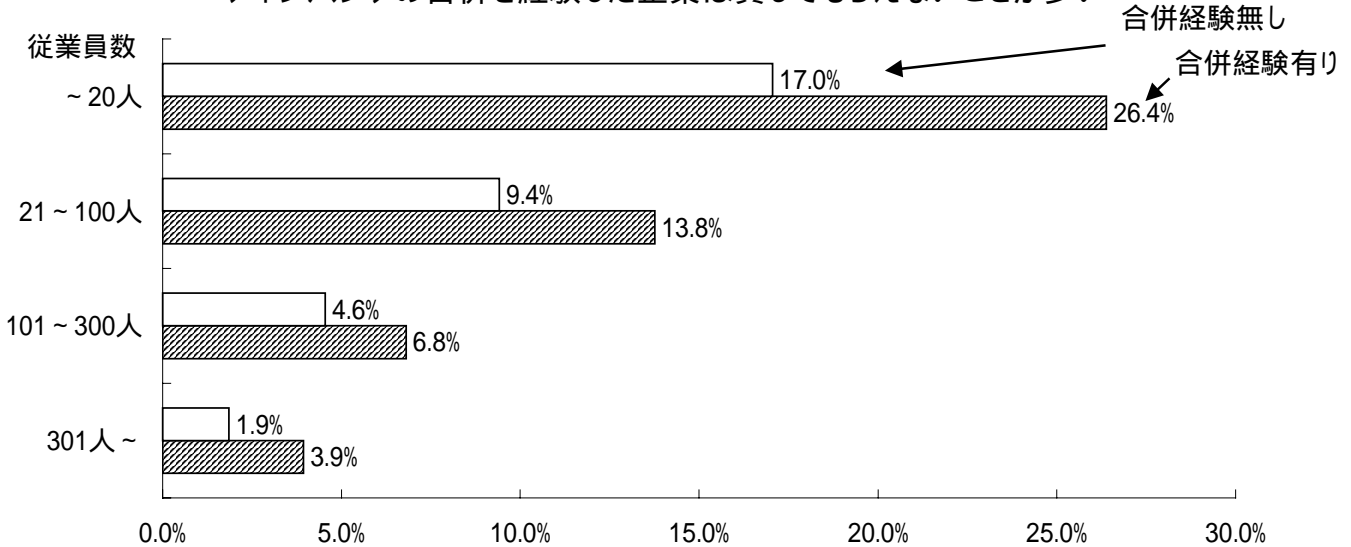


資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) メインバンクから金利引上げの要請を受けた企業を集計した。

合併を経験したメインバンクの貸出態度は厳しくなり、そうでないメインバンクよりも貸してもらえないことが多い。金融機関の合併等に対する中小企業政策面での対応が必要。

第4-13図 貸してもらえなかった企業の割合(メインバンクの合併経験別)
 ~メインバンクの合併を経験した企業は貸してもらえないことが多い~

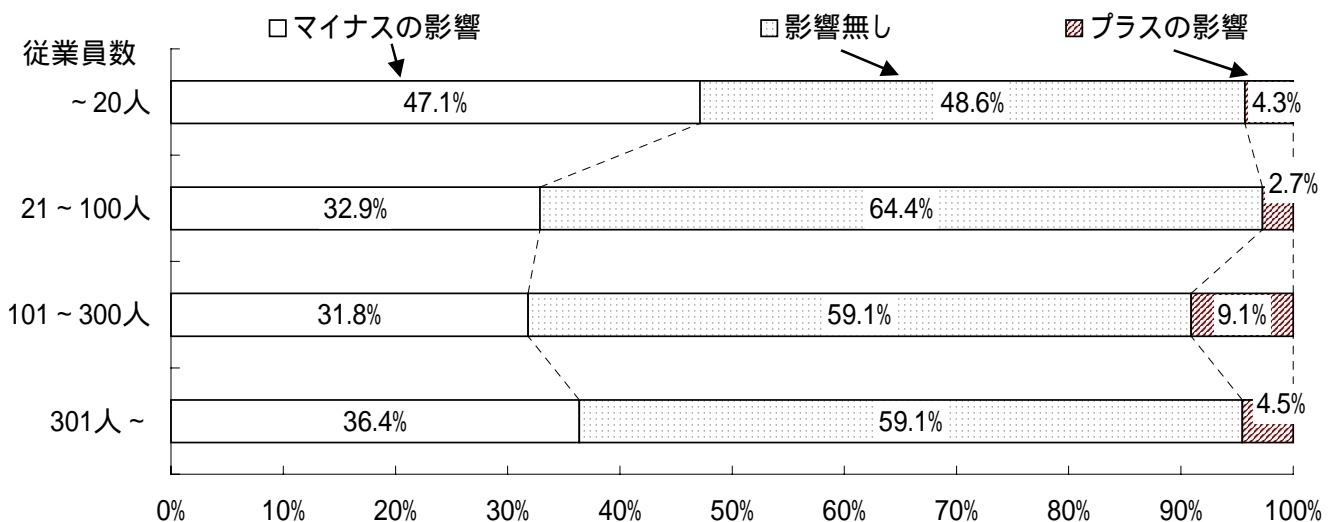


資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) 1997年以降メインバンクが合併した企業を、メインバンク合併経験有りとした。

メインバンクの破綻は小規模企業に特にマイナスの影響を与える。

第4-14図 メインバンクの破綻が借入れ取引に与える影響(従業員規模別)
 ~メインバンクの破綻により多くの企業がマイナスの影響を受けている~

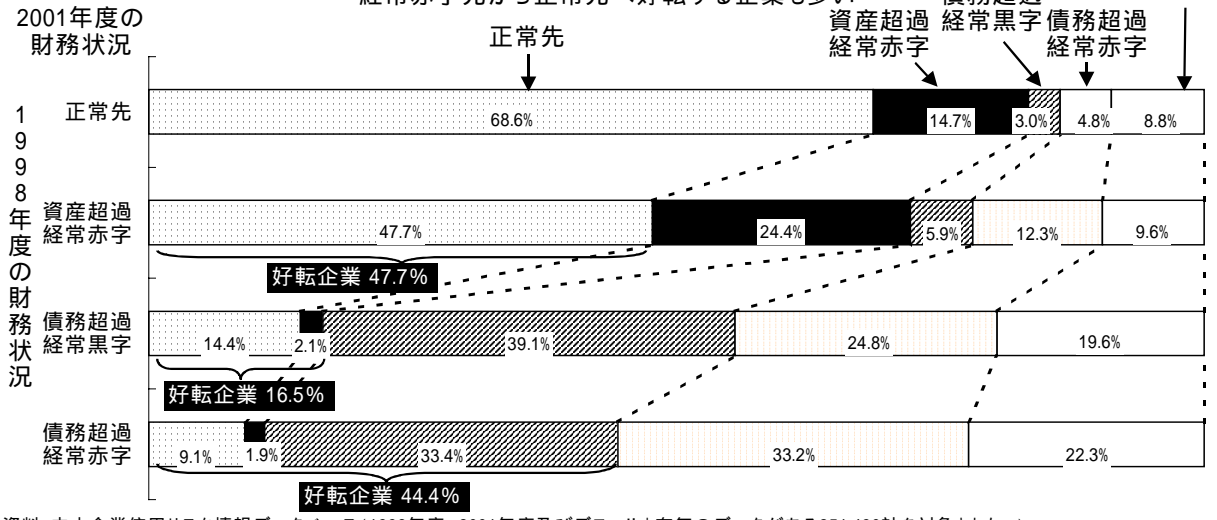


資料: 中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) マイナスの影響とは、メインバンクの破綻によって貸出態度や借入条件が厳しくなったり、借入れをする上で不利、不便になったことを指す。プラスの影響とはその逆を指す。

25万社の財務データを分析してみると、経常赤字や債務超過であっても、厳しい状況の中、経営努力によって、数年後には黒字化を達成したり、債務超過を解消する企業は多い。金融機関としては財務に現れない企業の能力を見抜く審査能力の向上が必要。

第4-15図 1998年度と2001年度の財務状況
～ 経常赤字先から正常先へ好転する企業も多い～



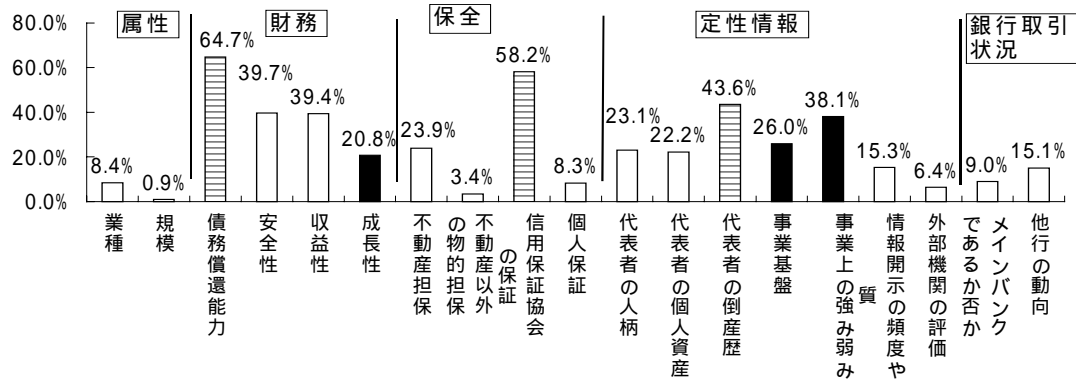
資料：中小企業信用リスク情報データベース（1998年度、2001年度及びデフォルト有無のデータがある251,490社を対象とした。）

(注) 1. 正常先とは、経常赤字でもなく、債務超過でもない企業を指す。

2. デフォルトとは、原則3ヶ月超の延滞先、金融機関自己査定による実質破綻先・破綻先、信用保証協会が代位弁済を実行した先を指す。

各行は中小企業向け融資において財務や保全などの外形的基準を重視し、事業上の強み弱み、成長性等を見ることに消極的。それぞれの視点で中小企業の財務に現れない部分を見逃さない「目利き」としての能力の強化が、多様な中小企業に対応した資金供給の円滑化に必要。

第4-16図 中小企業向け貸出しの際に特に重視する点
～ 財務や信用保証協会保証を重視する銀行が多い～

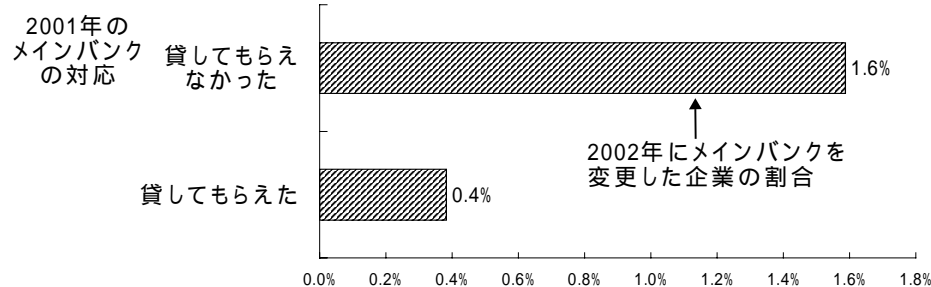


資料：(社)中小企業研究所「中小企業向け貸出の実態調査」(2003年1月)

(注) 複数回答のため、合計は100を超える。

さらに、金融機関の硬直的な貸出態度は、中小企業という将来有望な顧客を失うことにつながり、金融機関にとっても損失。

第4-17図 メインバンクの対応とメインバンクを変更した企業の割合
～ メインバンクの対応が厳しかった企業はメインバンクを変更することが多い～

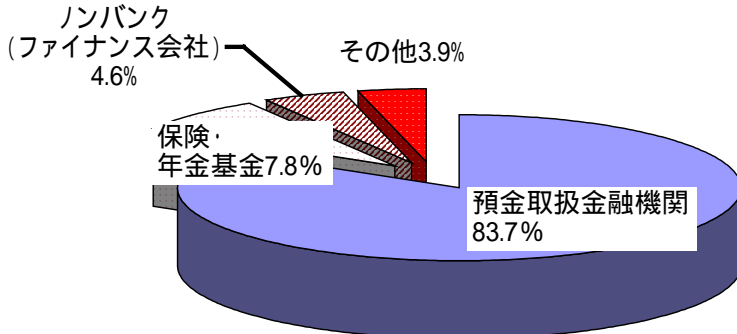


資料：中小企業庁「企業資金調達環境実態調査」(2001年12月)「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) 両者の差は統計的に十分意味のある差である。

企業金融に占める銀行などの割合は約8割だが、その他にも保険・年金基金、ノンバンクなどが利用されている。また、銀行などの貸出しは土地担保が中心であるが、中小企業はその土地に匹敵する売掛金・受取手形を保有。

第4-18図 金融機関の業態別企業向け貸出残高の割合
(2002年9月末)
～預金取扱金融機関が約8割～

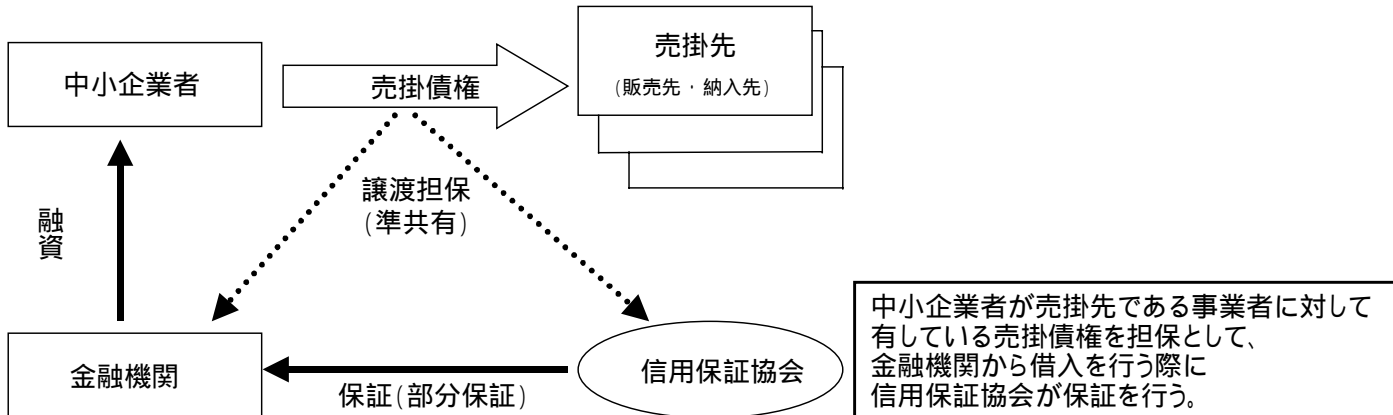


中小企業(資本金1億円以下)の保有資産
現金・預金 77.2兆円
売掛金・受取手形 85.3兆円
土地 74.1兆円

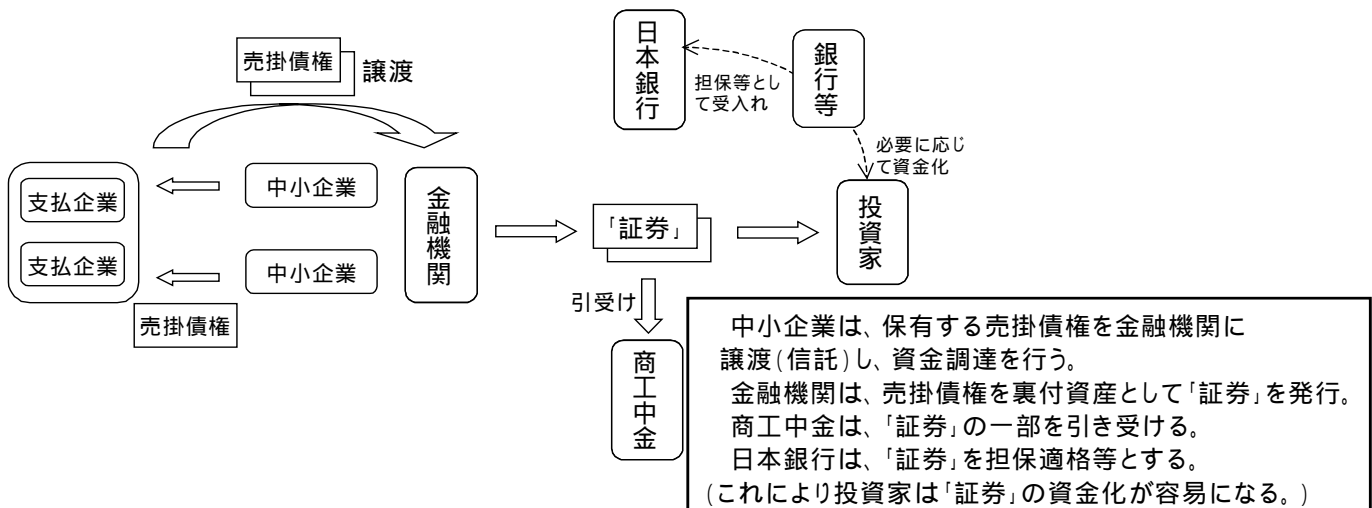
資料:日本銀行「資金循環統計」

中小企業庁としても、中小企業の資金調達の多様化に取り組んでおり、平成13年12月より売掛債権担保融資保証制度を実施している。また、平成15年2月から、政府系金融機関を活用した売掛債権の「証券化」への支援を行っており、こうした新しい資金調達手段の活用も重要。

第4-19図 売掛債権担保融資保証制度の概要

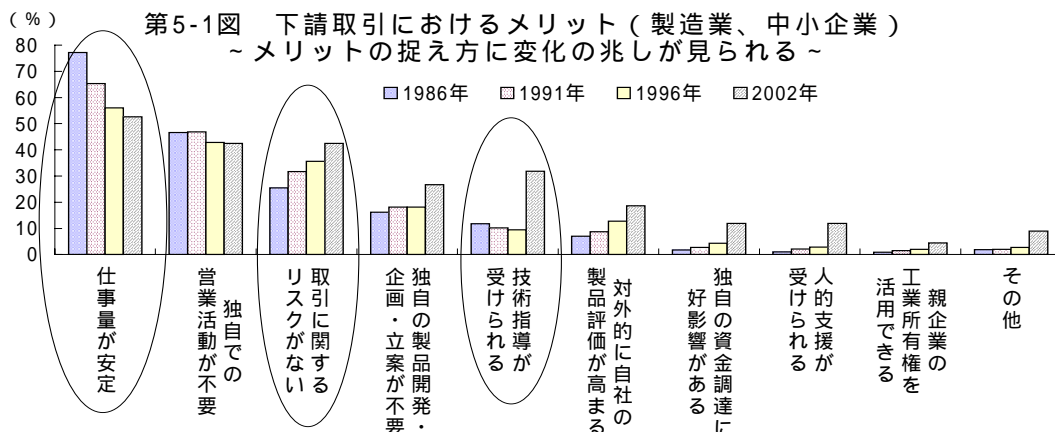


第4-20図 売掛債権の「証券化」への支援の概要



< 事業連携による経営革新 >

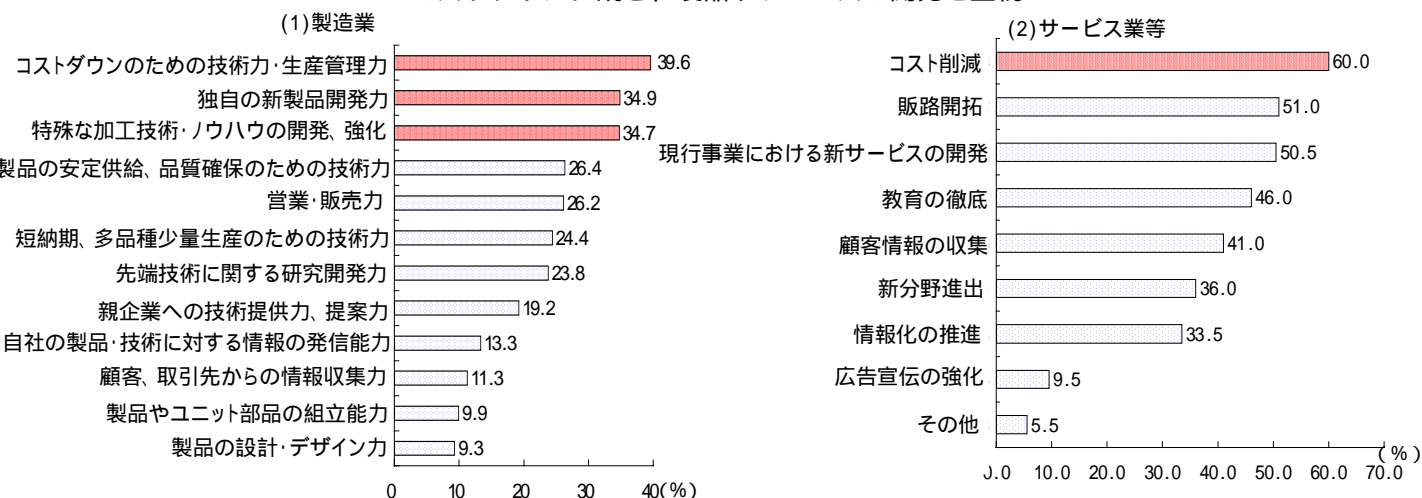
グローバル経済の進展下、「下請」取引といった企業間の垂直連携のメリットは仕事量の安定から取引のリスクがないこと等へと変化。



資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査（中小企業）」（1996年11月）
 中小企業庁「中小企業連携活動実態調査」2002年11月
 (注) 1 2つの調査は調査母集団が異なるものであるため、1996年と2002年の数値の間に連続性はない。
 2 複数回答のため、合計は100を超える。

このような環境変化の中、受注側の中小企業は高付加価値製品開発、製品のコストダウンなどの取組を重視しており、こうした対策から高い効果が得られている。

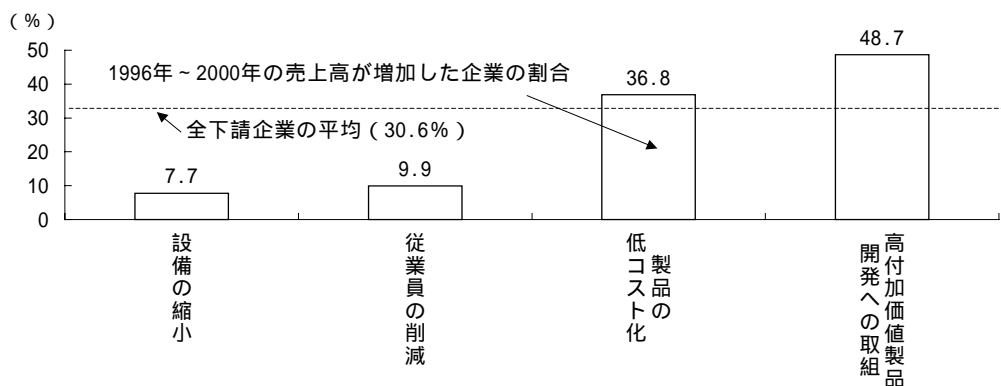
第5-2図 今後強化したいと考えていること
～コストダウンに続き、製品やサービスの開発を重視～



資料：(財) 商工総合研究所・商工組合中央金庫「第6回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査」（2001年）再編加工
 資料：(財) 流通経済研究所「事業者間の役務（サービス）取引に関する実態調査」（2002年）再編加工
 (注) 複数回答のため、合計は100を超える。

第5-3図 親事業者の海外進出に対応した受注側中小企業の戦略の効果
（製造業、中小企業）

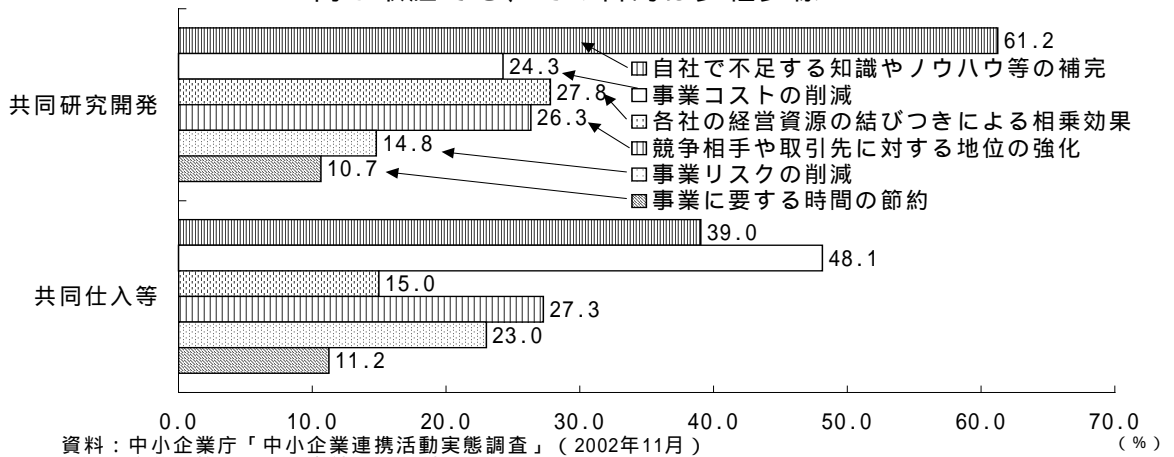
～製品の低コスト化・高付加価値製品開発への取組等が高い効果が見られる～



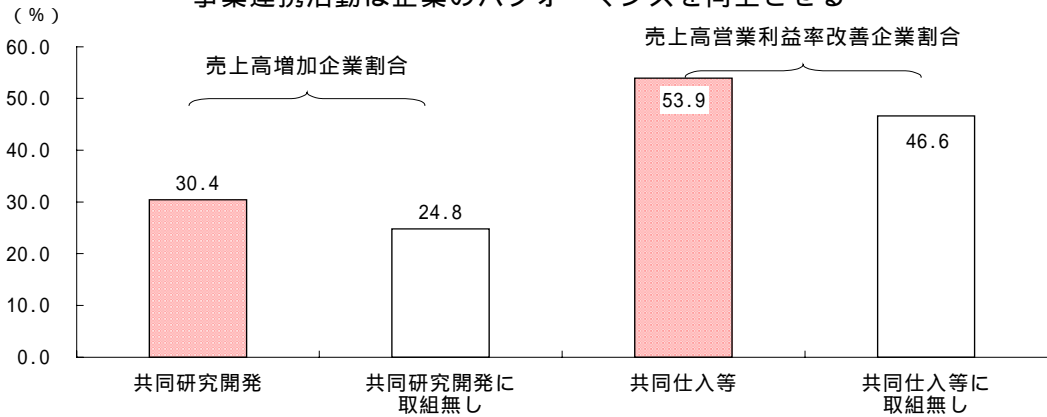
資料：(財) 全国下請企業振興協会「産業の空洞化に伴う下請企業への影響に関する実態調査」（2002年）再編加工

企業間の横の連携ともいえる事業連携活動には多様な目的があるが、共同仕入や共同研究開発は企業のパフォーマンスを向上。

第5-4図 取組内容別に見た取り組む際の目的
(製造、卸、小売業・中小企業)
～同じ取組でも、その目的は多種多様～



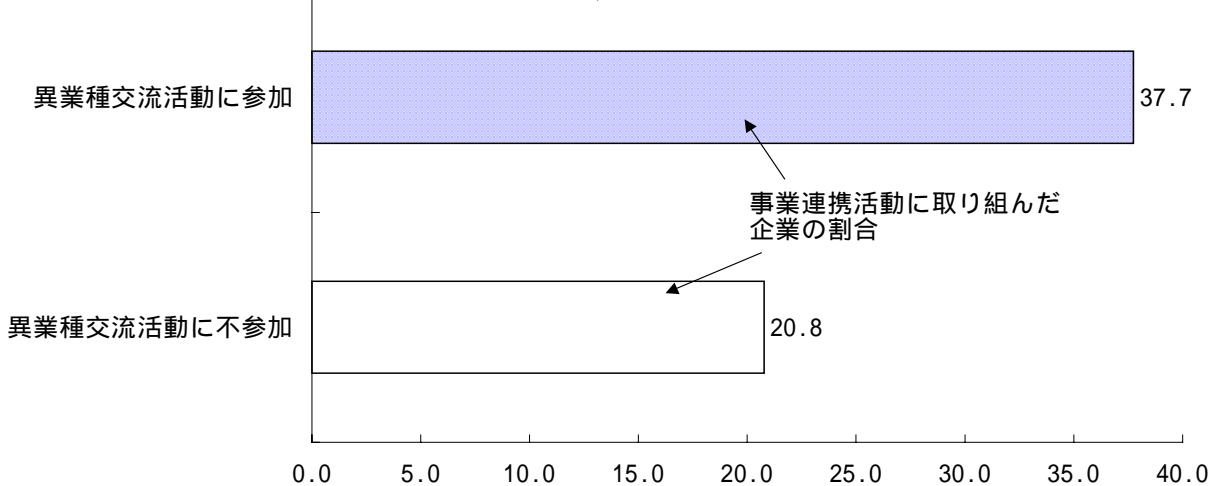
第5-5図 事業連携活動の効果(製造、卸、小売業・中小企業)
～事業連携活動は企業のパフォーマンスを向上させる～



異業種交流に参加した企業は事業連携活動に取り組むことが多く、その意味で異業種交流は事業連携活動の苗床機能を有する。

第5-6図 異業種交流活動への参加と事業連携活動取組割合
(製造、卸、小売業・中小企業)

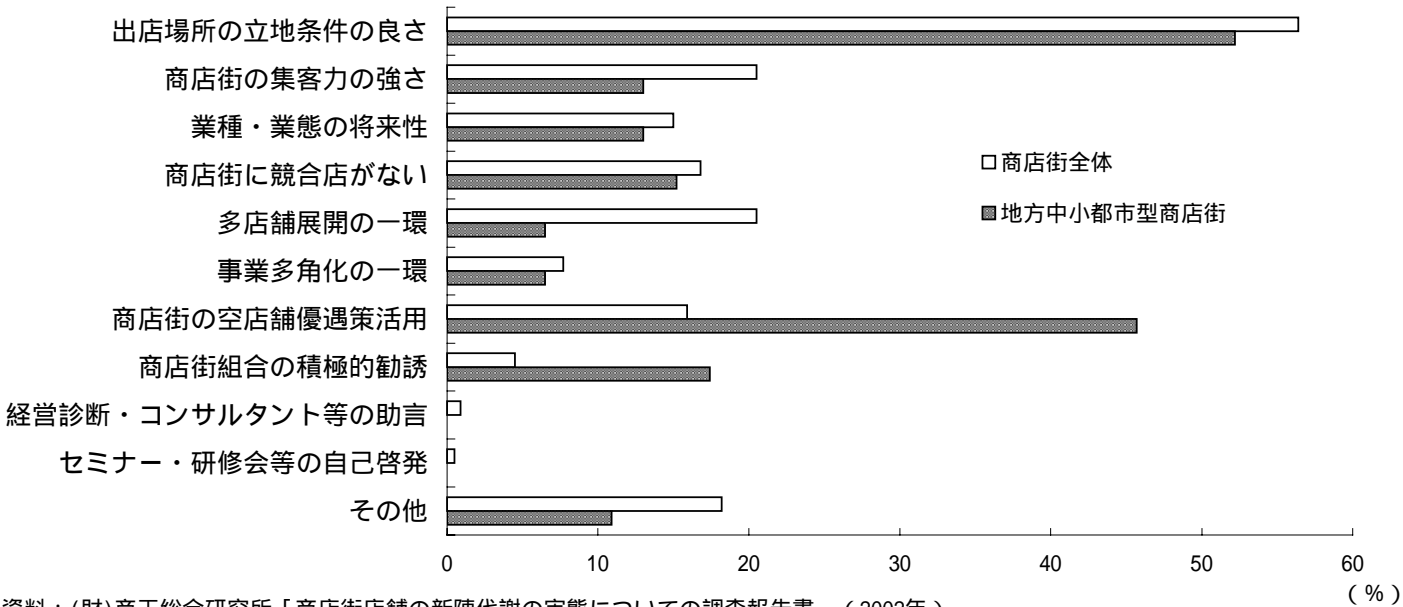
～異業種交流活動は、事業連携活動の苗床となる～



資料：中小企業庁「中小企業連携活動実態調査」(2002年11月)

地方中小都市型の商店街では、空き店舗優遇施策活用も新規出店の大きな理由。

第5-11図 新規参入者の新規出店理由
 ~ 地方中小都市型商店街では、空き店舗優遇施策の存在も大きな要因 ~

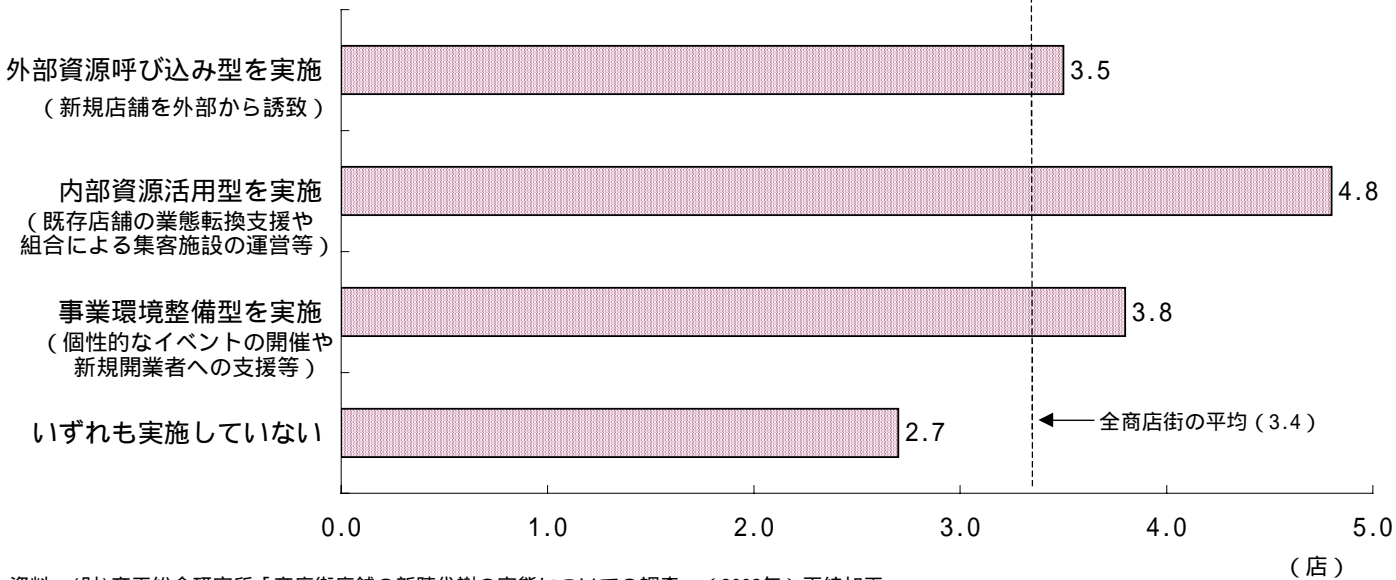


資料：(財)商工総合研究所「商店街店舗の新陳代謝の実態についての調査報告書」(2002年)

(注) 1 地方中小都市とは、人口20万人未満の都市を指す。
 2 複数回答のため、合計は100を超える。

内部資源活用型と事業環境整備型の取組を併せて実施することが商店街の新陳代謝を促進。

第5-12図 商店街の実施事業別の新規参入店舗数
 ~ 内部資源活用型と事業環境整備型の取組が商店街を活性化 ~



資料：(財)商工総合研究所「商店街店舗の新陳代謝の実態についての調査」(2002年)再編加工

(注) 1 数値は、各商店街の過去5年における新規参入店舗数を100店舗当たりの数値に換算し、実施事業別の平均を算出したもの。
 2 複数回答のため、例えば「外部資源呼び込み型を実施」した者が内部資源活用型を実施しているか否か等は表していない。

<まとめ> - 再生と「企業家社会」への道

中小企業は多様な存在であるのみならず、ダイナミックに変化する存在。厳しい状況におかれていても、わずかの期間で急速に業況を回復させることが可能（第4-15図）。しかしながら、すべての中小企業がこうした「再生」を成し遂げているのではなく、イノベーションを着実に実施し、地道に収益体質を強化するもののみが生き残り、再生を達成（第3-8図）。このような中小企業が数多く輩出する「企業家社会」が形成されることが日本経済再生につながるもの。