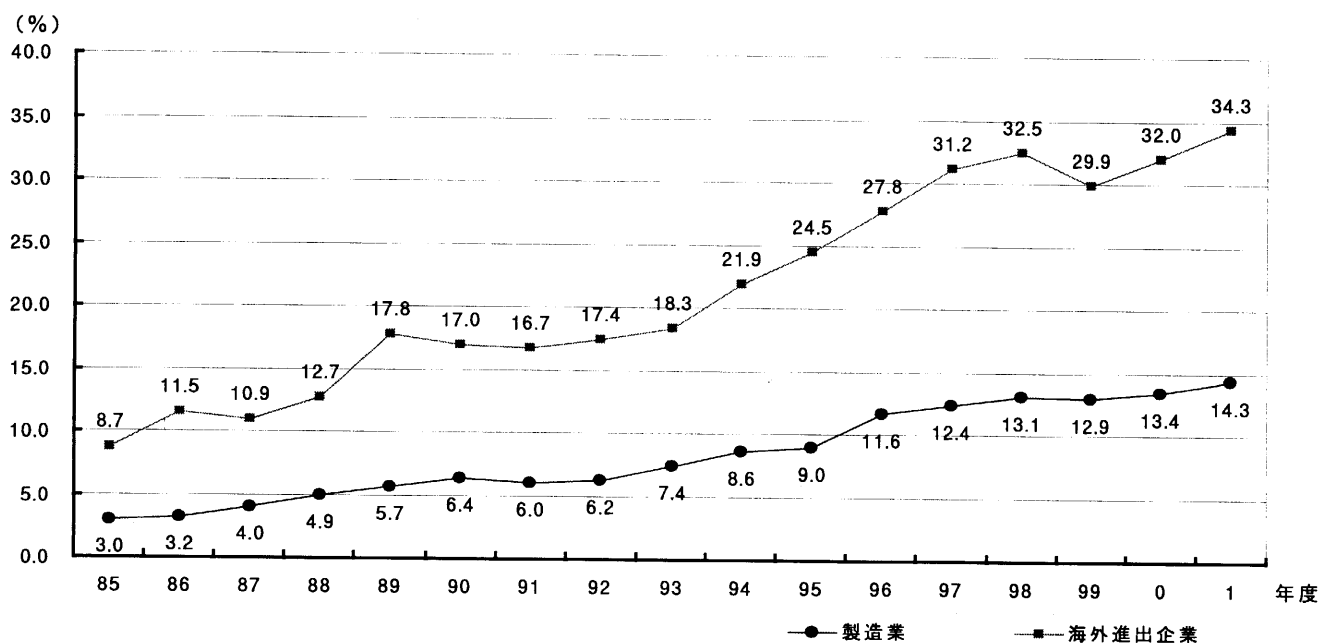


図 表 編

- 図表 1 製造業の海外生産比率
- 図表 2 業種別事業所数の推移
- 図表 3 最近5年間（1996～2001年）の主要取引先の海外移転の状況
- 図表 4 海外移転した主要取引先とのその後の取り引きの状況
- 図表 5 5年前と比較した工場数の増減率
- 図表 6 下請中小企業の比率
- 図表 7 下請中小企業の下請取引への依存度
- 図表 8 主要業種の下請中小企業比率
- 図表 9 親企業の下請企業評価の重点と下請中小企業の対応
- 図表 10 下請企業集約の状況1
- 図表 11 下請企業集約の状況2
- 図表 12 下請企業との取引を行うメリットの変化
- 図表 13 下請受託取引のメリット
- 図表 14 下請企業の経営戦略と売上高との関係
- 図表 15 下請委託企業との今後の関係
- 図表 16 新たな取引先獲得の決め手
- 図表 17 下請企業の今後の対応について
- 図表 18 主な対事業所サービス業における取引額
- 図表 19 製造業及びサービス業における就業者数の推移
- 図表 20 主要サービス業における主な得意先の規模
- 図表 21 下請中小サービス業に見られる取引関係
- 図表 22 競争優位性の内容
- 図表 23 経営上の課題
- 図表 24 下請中小企業が要望する今後の施策
- 図表 25 下請企業（製造業）における従業員規模別企業数

図表 1 製造業の海外生産比率



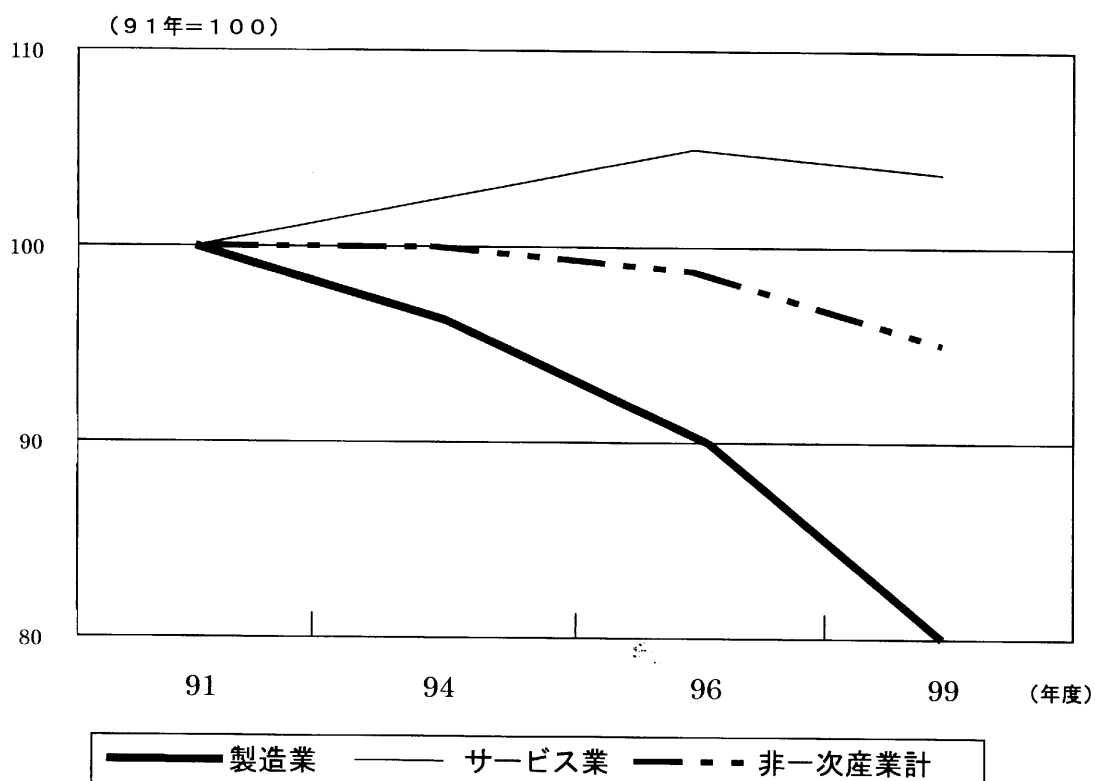
出典：経済産業省「海外事業活動基本調査」

(注) 1. 海外生産比率＝現地法人（製造業）売上高／国内法人（製造業）売上高

2. 海外進出企業ベースの海外生産比率＝現地法人（製造業）売上高／本社企業（製造業）売上高×100

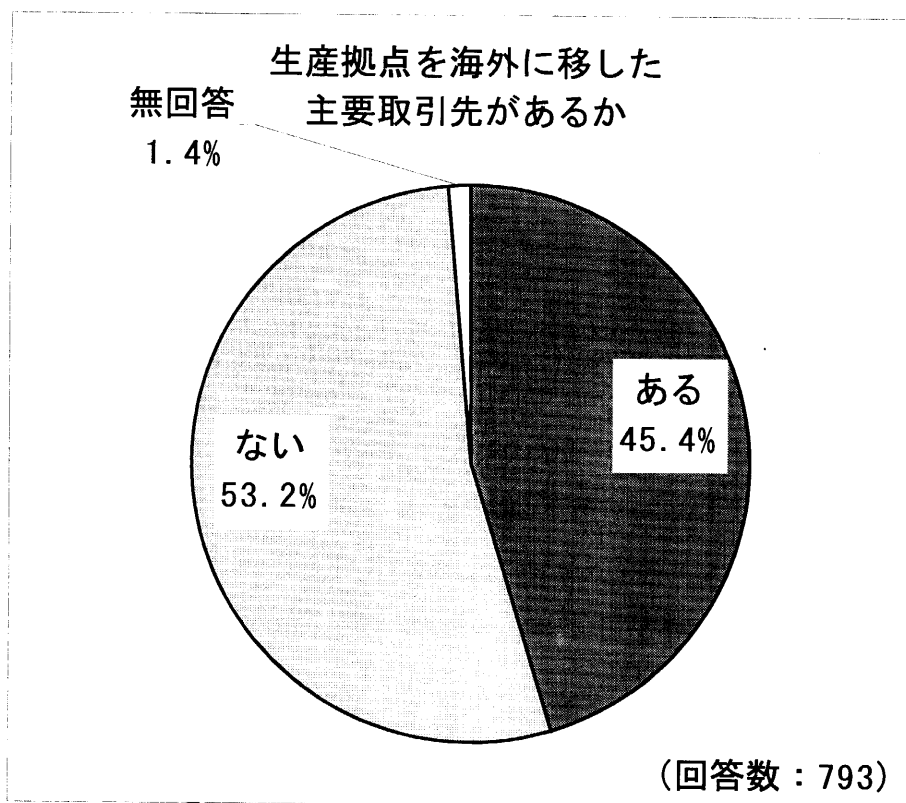
3. 2001年度における海外生産比率については「見込み」の値

図表 2 業種別事業所数の推移



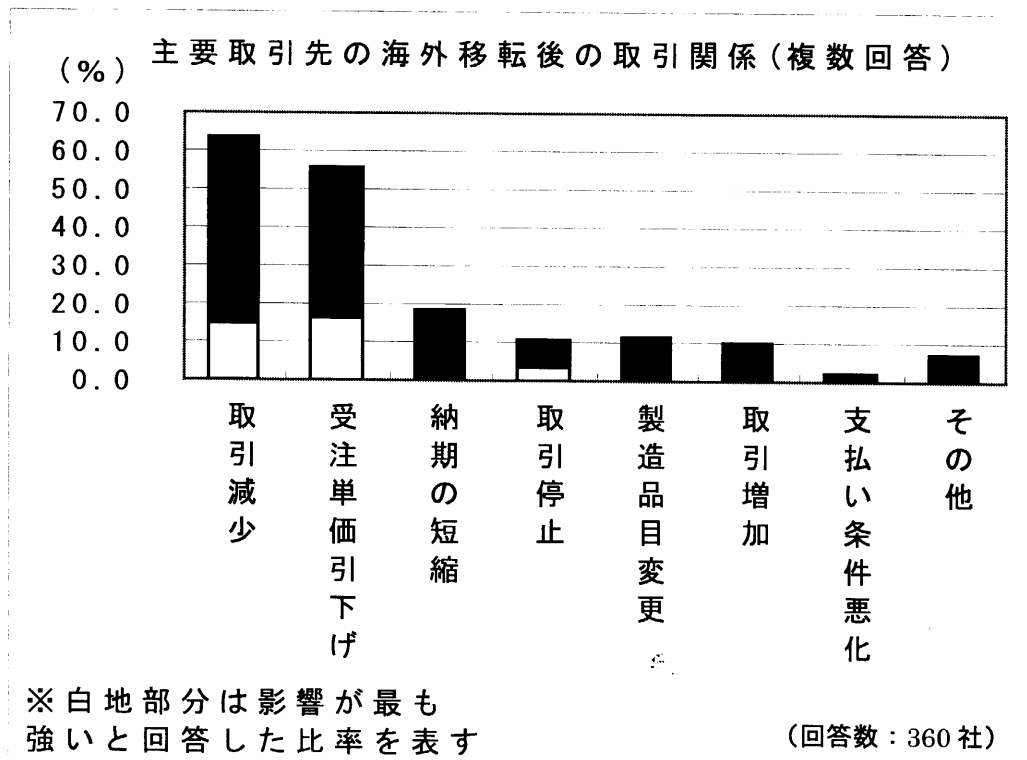
総務省「事業所・企業統計調査」より作成

図表3 最近5年間（1996～2001年）の主要取引先の海外移転の状況



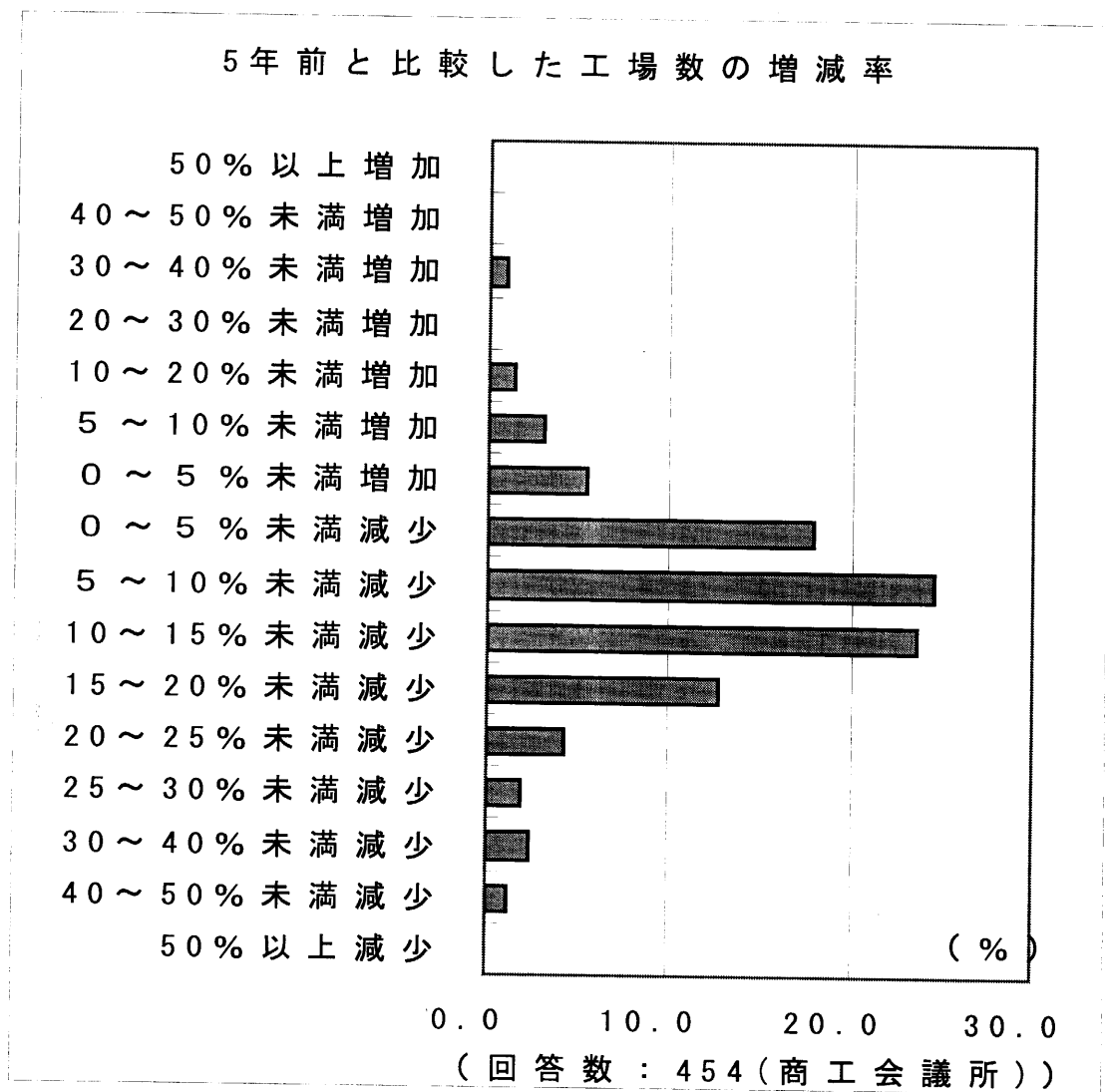
出典：日本商工会議所「地域産業空洞化の実態調査」平成14年6月

図表4 海外移転した主要取引先とのその後の取引引きの状況

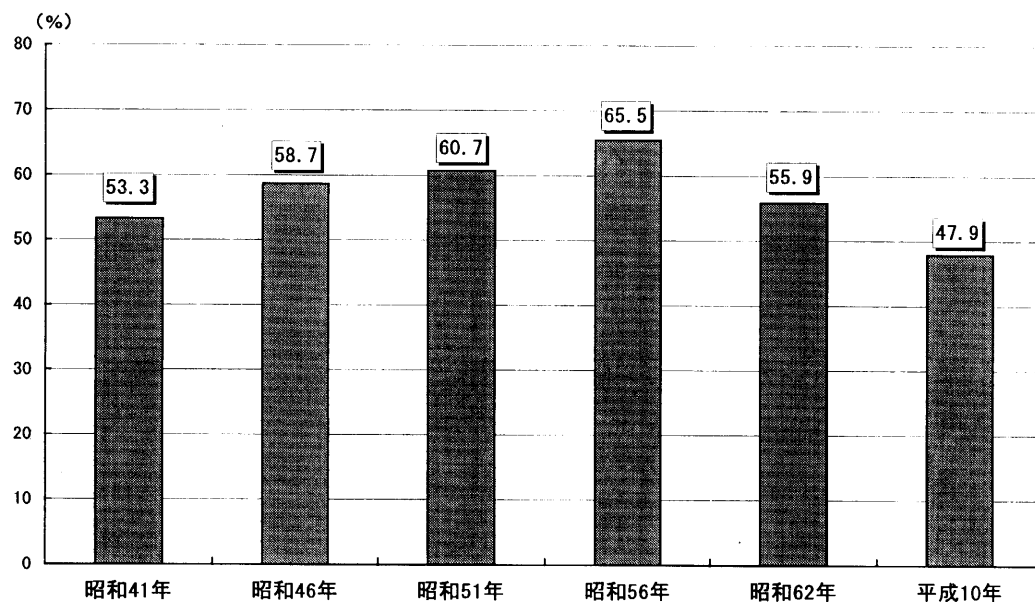


出典：日本商工会議所「地域産業空洞化の実態調査」平成14年6月

図表5 5年前と比較した工場数の増減率（94年と99年との比較）



図表6 下請中小企業の比率（製造業）

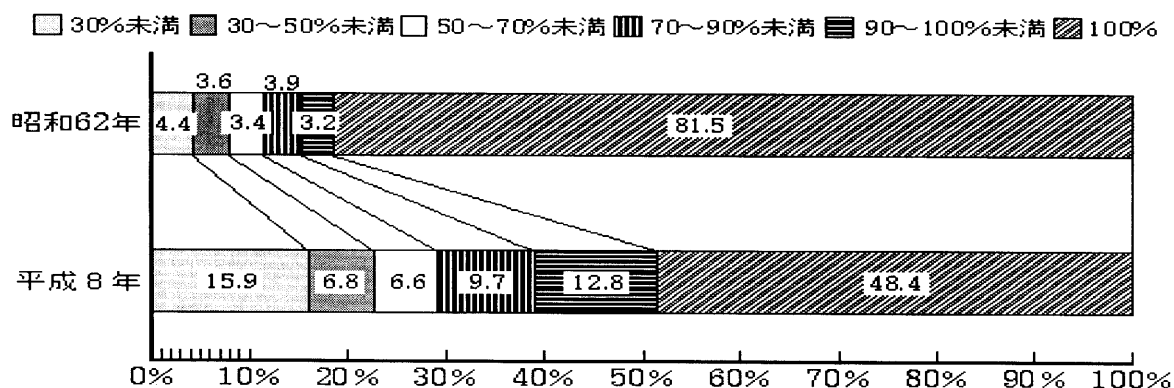


出典：経済産業省「商工業実態基本調査」

$$(注1) \text{ 下請中小企業比率} = \frac{\text{下請中小企業数}}{\text{中小企業数}}$$

(注2) 下請中小企業：自社よりも資本金又は従業員数の多い他の法人から、製品、部品等の製造又は加工を受託している中小企業

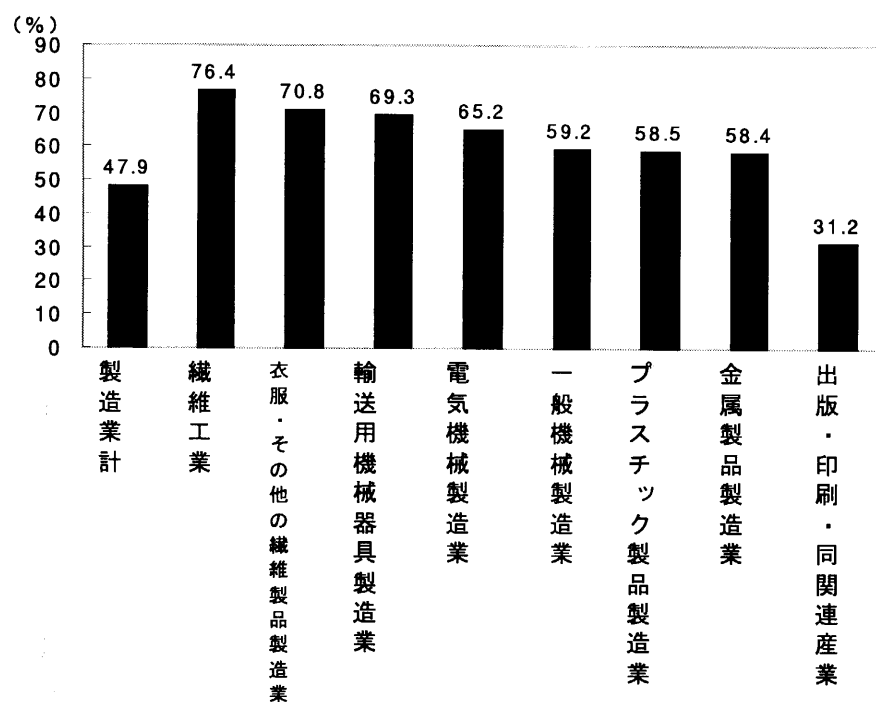
図表7 下請中小企業の下請取引への依存度（製造業）



資料：通商産業省・中小企業庁「工業実態基本調査」，中小企業庁「下請取引等実態調査」8年8月

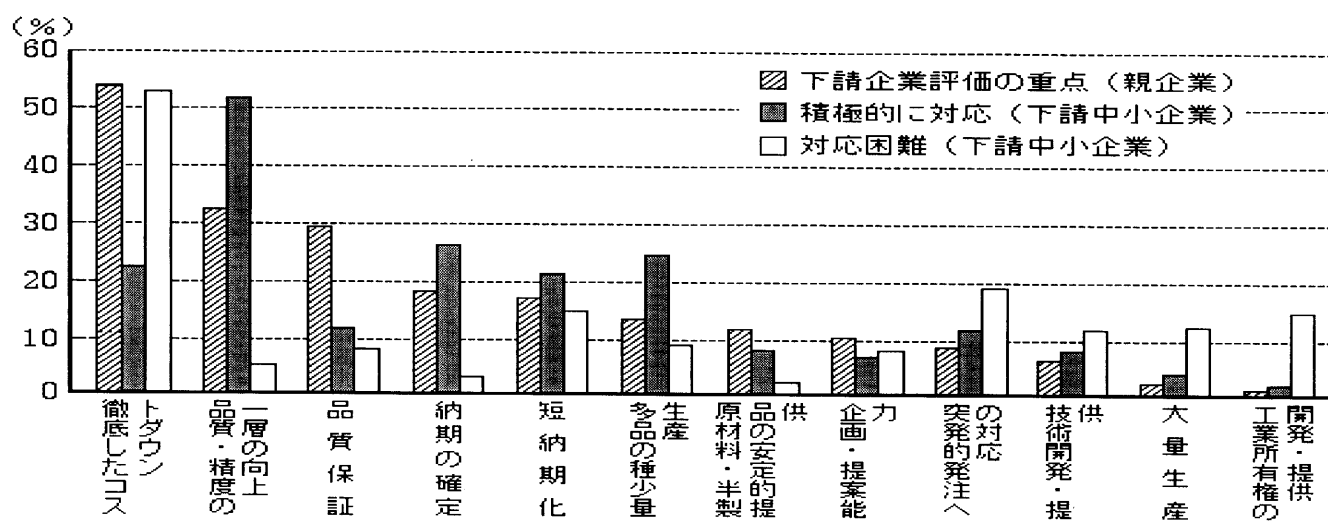
(注) 昭和62年の数値は「工業実態基本調査」により，平成8年の数値は「下請取引等実態調査」による。

図表 8 主要業種の中小企業比率（製造業）



経済産業省「商工業実態基本調査」平成10年

図表 9 親企業の下請企業評価の重点と下請中小企業の対応

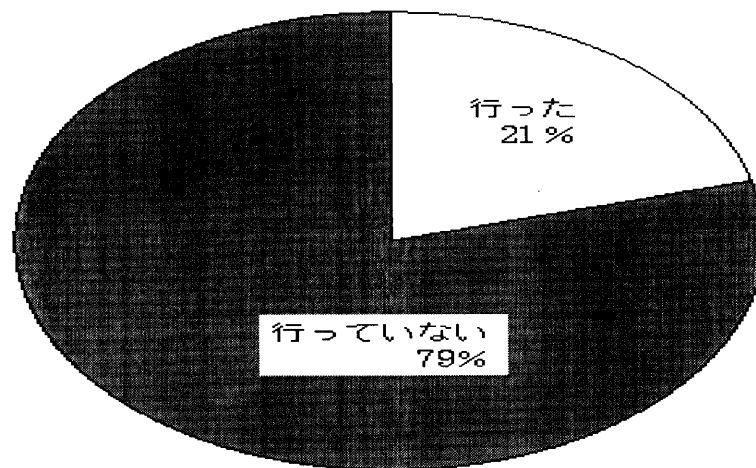


資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査（大企業）（中小企業）」8年11月

（注）複数回答のため合計は100を超える。

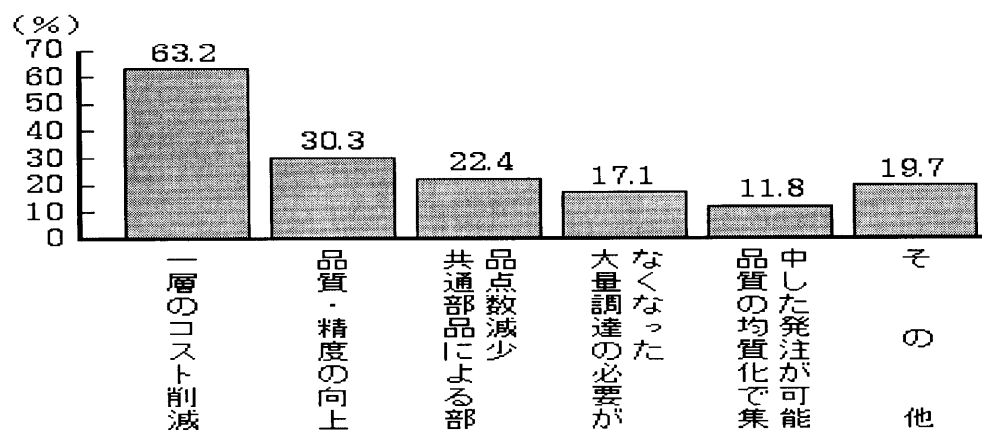
親企業には下請企業を利用する1次、2次の下請企業を含む。

図表１０ 下請企業集約の状況１（下請企業の集約を行った親企業）



資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査（大企業）」平成８年１１月

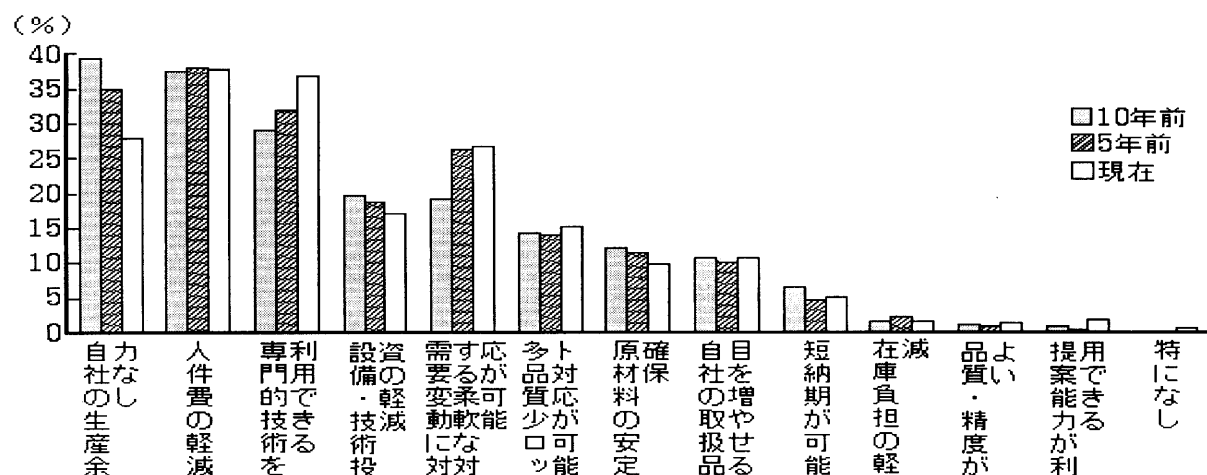
図表１１ 下請企業集約の状況２（下請企業の集約を行った理由）



資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査（大企業）」平成８年１１月

（注）複数回答のため合計は100を超える。

図表 1 2 下請企業との取引を行うメリットの変化（親企業）

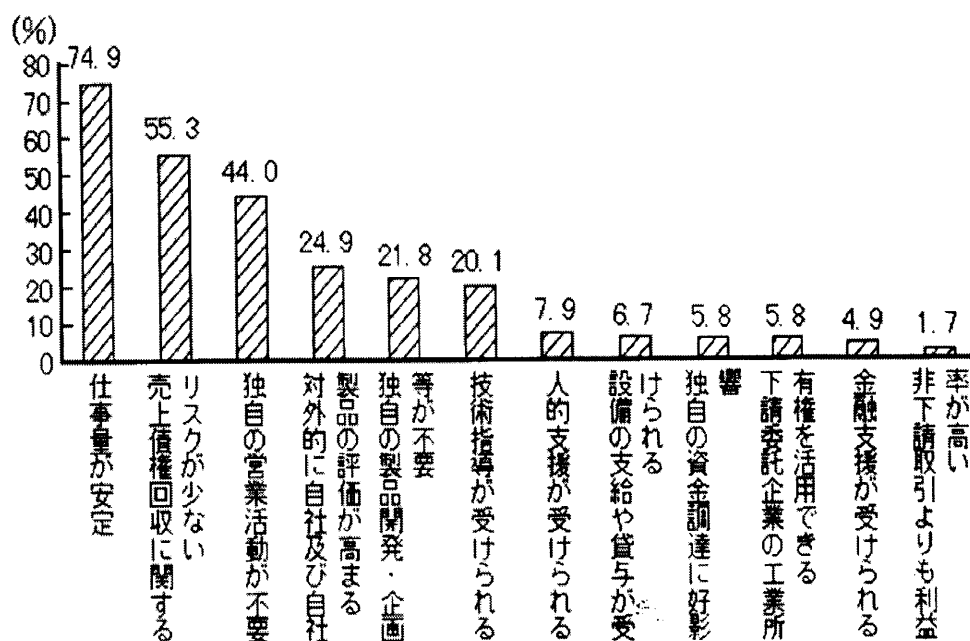


資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査（大企業）」8年11月

（注）複数回答のため合計は100を超える。

親企業には下請企業を利用する1次、2次の下請企業を含む。

図表 1 3 下請受託取引のメリット（中小製造業）



資料：中小企業庁「企業経営実態調査（企業組織）」10年11月

（注）複数回答のため合計は100を超える。

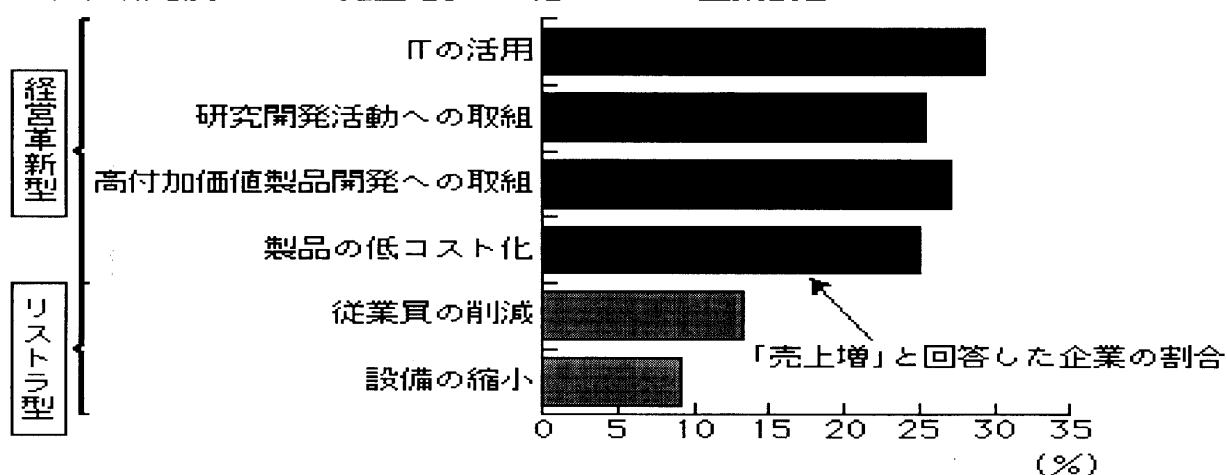
図表 1 4 下請企業の経営戦略と売上高との関係

(1) 下請企業の経営戦略と売上高との推定関係式中の各説明変数の係数

	係数	有意水準
設備の縮小	▲0.652	**
従業員の削減	▲0.519	**
製品の低コスト化	0.471	**
新規取引先の開拓	▲0.330	*
高付加価値製品開発への取組	0.275	*
ITの活用	0.627	**
研究開発活動への取組	0.109	

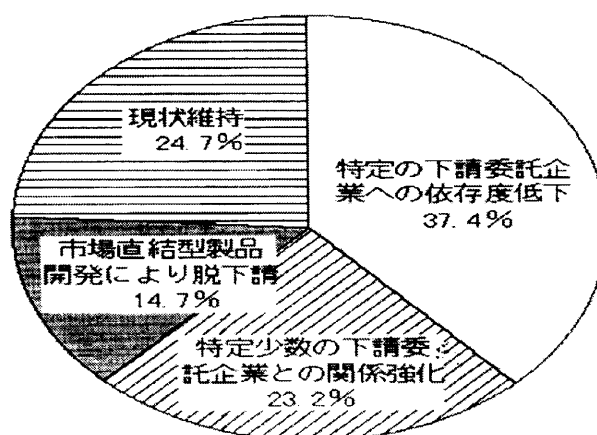
**= 1%有意 *= 5%有意

(2) 戦略別による「売上増」へと結びついた企業割合



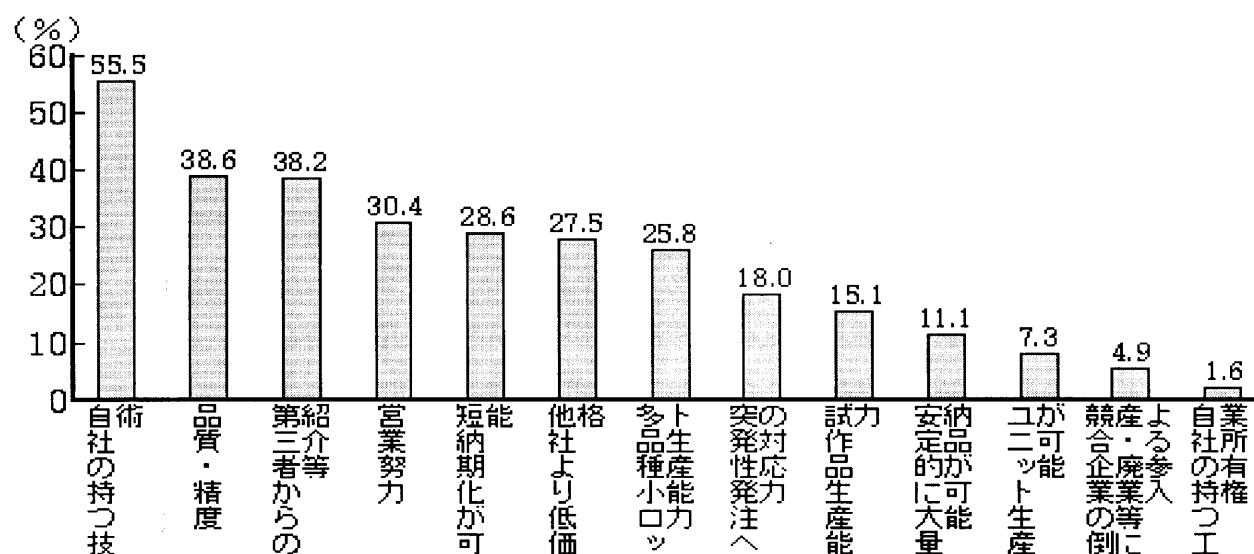
資料：(財)全国下請企業振興協会「産業の空洞化に伴う下請企業への影響に関する実態調査」(2002年1月)

図表 1 5 下請委託企業との今後の関係 (中小製造業)



資料：中小企業庁「企業経営実態調査 (企業組織)」10年11月

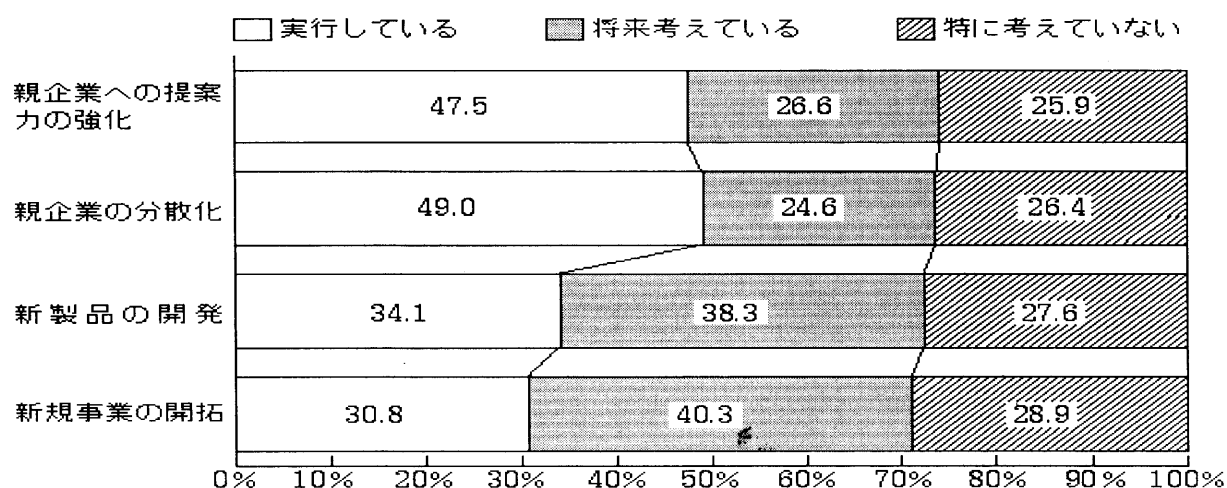
図表 1 6 新たな取引先獲得の決め手



資料：中小企業庁「我が国製造業分業構造実態調査(大企業)」8年11月

(注) 複数回答のため合計は100を超える。

図表 1 7 下請企業の今後の対応について (下請中小企業)



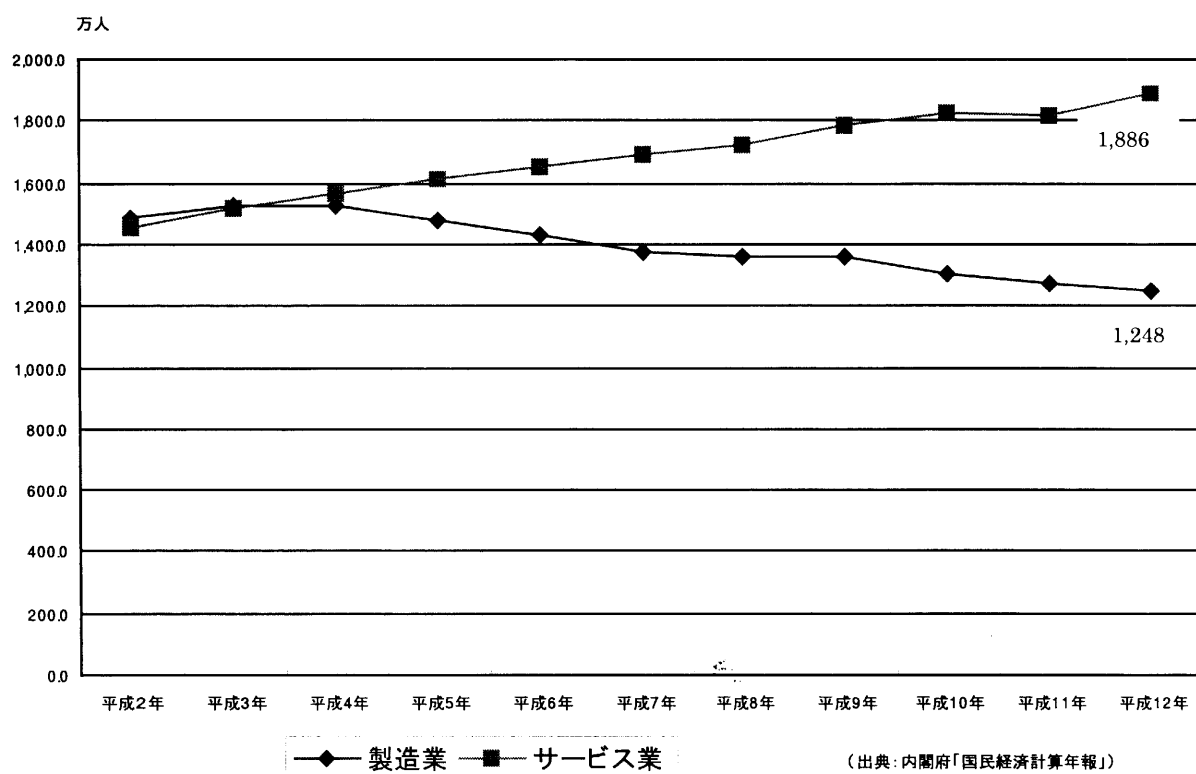
資料：中小企業庁「中小企業為替変動影響調査」9年1月

図表 1 8 主な対事業所サービス業における取引額（平成 1 1 年）

	取引額(億円)
物品質貸業	94,716
ソフトウェア業	74,834
新聞・雑誌・その他の広告	55,117
土木建築サービス	47,654
情報処理・提供サービス	35,739
建物サービス	24,269
テレビ・ラジオ広告	21,089
民間放送	20,662
法務・財務・会計サービス	18,321
労働者派遣サービス	14,879
貸自動車業	10,997
映画・ビデオ制作・配給業	8,951
公共放送	6,143
ニュース供給・興信所	5,101
有線放送	4,134

（出典：「H 1 1 年産業連関表延長表（H 7 基準）」）

図表 1 9 製造業及びサービス業における就業者数の推移

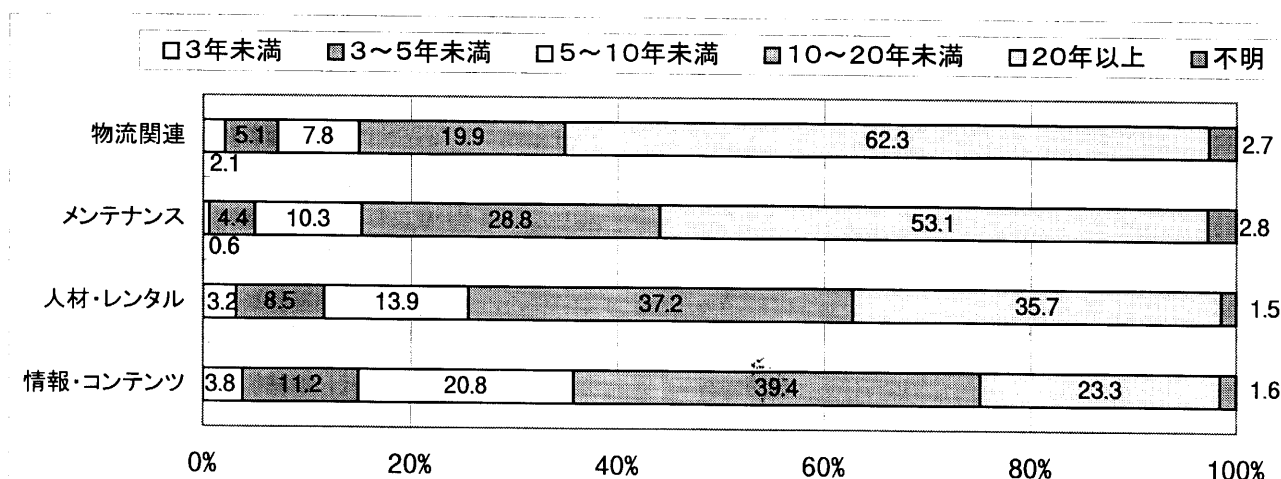


図表20 主要サービス業における主な得意先の規模

得意先規模 区分		(複数回答: %)					
		大企業	中小企業 (貴社より大きな)	中小企業 (貴社と同規模)	中小企業 (貴社より小さい)	その他	不明
全 体		61.3	55.0	11.8	5.4	4.7	3.3
情報・コンテンツ		72.7	48.0	10.5	4.8	2.4	1.9
分野別	人材・レンタル	59.8	56.3	11.3	3.3	7.2	3.7
	メンテナンス	45.0	62.2	12.2	7.8	6.9	4.7
	物流関連	57.8	60.5	15.4	6.9	1.2	3.3
	その他サービス	56.3	55.7	12.0	8.4	6.0	4.2
従業者規模別	1～4人 (零 細)	44.1	69.3	11.1	3.5	5.0	3.0
	5～9人 (小規模)	57.1	58.8	13.4	5.9	3.9	3.9
	10～29人 (中規模)	66.8	51.8	10.2	5.7	4.7	3.4
	30～99人 (中堅規模)	73.1	47.0	11.8	5.2	4.1	2.7
	100人以上 (大規模)	79.7	29.0	12.3	6.5	8.0	2.9

出典:平成14年版東京都中小企業経営白書(サービス産業編)

図表21 下請中小サービス業に見られる取引関係



出典:平成14年版東京都中小企業経営白書(サービス産業編)

図表22 競争優位性の内容

区分		順位					(複数回答:%)
		1位	2位	3位	4位	5位	
全 体		顧客との密接な関係 43.2	技術の蓄積 35.7	高度な専門性 22.9	スピード 17.9	人材能力 16.3	
分野別	情報・コンテンツ	顧客との密接な関係 42.0	技術の蓄積 36.1	高度な専門性 24.6	企画開発力 21.0	人材能力 19.2	
	人材・レンタル	技術の蓄積 41.0	顧客との密接な関係 39.5	高度な専門性 26.2	独創的なアイデア・発想 22.4	オリジナリティ 19.6	
	メンテナンス	顧客との密接な関係 48.8	技術の蓄積 40.5	スピード 21.4	柔軟性 20.2	高度な専門性 16.3	
	物流関連	顧客との密接な関係 52.5	柔軟性 21.7	技術の蓄積 19.5	スピード 18.6	人材能力 16.7	
	その他サービス	顧客との密接な関係 39.9	技術の蓄積 29.1	高度な専門性 25.3	オリジナリティ 19.6	人材能力 17.1	
従業員規模別	1～4人（零 細）	技術の蓄積 37.8	顧客との密接な関係 36.8	高度な専門性 26.6	オリジナリティ 22.7	独創的なアイデア・発想 21.4	
	5～9人（小規模）	顧客との密接な関係 41.5	技術の蓄積 33.7	スピード 22.1	高度な専門性 21.5	オリジナリティ 18.1	
	10～29人（中規模）	顧客との密接な関係 44.3	技術の蓄積 35.8	高度な専門性 25.3	スピード 18.5	人材能力 17.5	
	30～99人（中堅規模）	顧客との密接な関係 46.0	技術の蓄積 35.1	人材能力 21.3	高度な専門性 20.4	企画開発力 16.2	
	100人以上（大規模）	顧客との密接な関係 52.8	技術の蓄積 40.0	企画開発力 21.6	人材能力 18.4	経営者の人脈 17.6	

出典:平成14年版東京都中小企業経営白書(サービス産業編)

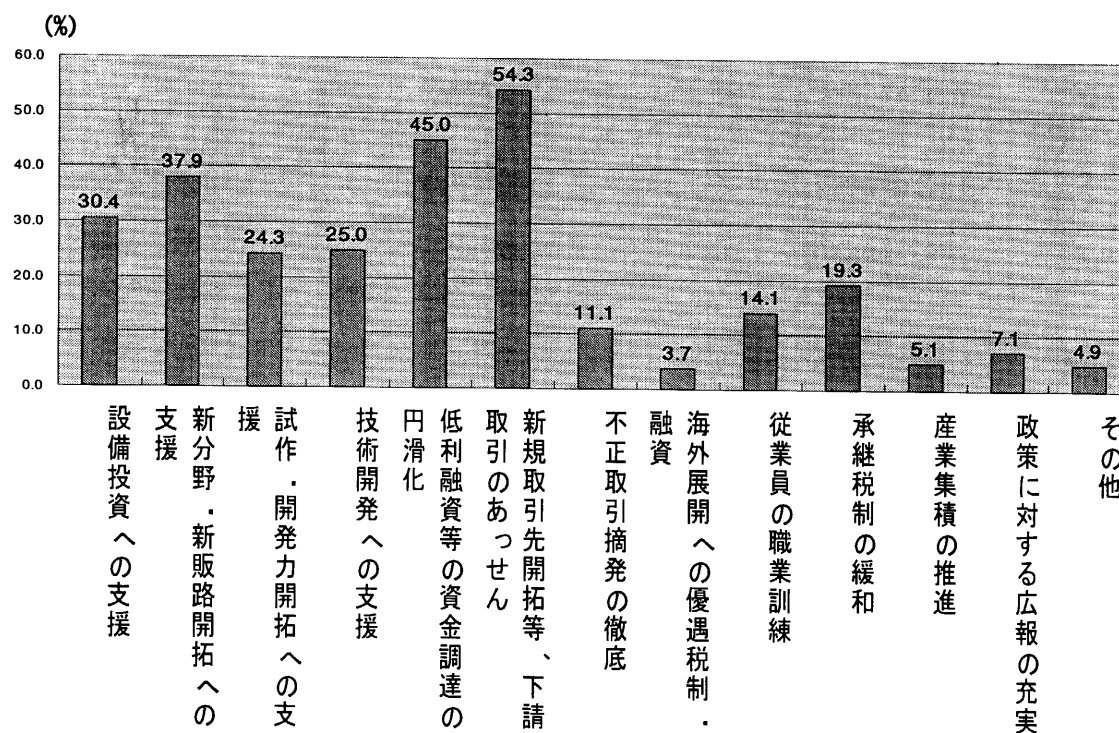
図表23 経営上の課題

(複数回答: %)

意思決定の 順位	トップ決定タイプ	役員会決定タイプ	担当セクション決定タイプ
1 位	人材育成 32.8	人材育成 34.2	人材の確保 31.0
2 位	営業力の強化 29.3	営業力の強化 30.0	人材育成 27.6
3 位	新規の顧客開拓 24.6	新規の顧客開拓 25.1	営業力の強化 27.6
4 位	人材の確保 23.7	人材の確保 22.5	資金繰り 22.4
5 位	コストダウン 21.4	コストダウン 19.8	サービス品質の向上 22.4

出典: 平成14年版東京都中小企業経営白書(サービス産業編)

図表24 下請中小企業が要望する今後の施策



出典: 全国下請企業振興協会「産業空洞化に伴う下請企業への影響に関する調査・分析報告書」

図表25 下請企業(製造業)における従業員規模別企業数
(都道府県下請企業振興協会受注登録企業)

		企業数(社)	構成比(%)
従業員規模	10人以下	60,778	57.3
	11～20人	18,306	17.2
	21人～50人	17,087	16.1
	51人～100人	6,433	6.1
	101人～300人	3,107	2.9
	300人以上	433	0.4
	不明	5	0.0
	計	106,149	100.0

(財)全国下請企業振興協会調査
平成14年3月31日現在