

CRDデータベースからみた日本の中小企業の収益性*

2007 年 7 月

同志社大学経済学部教授

兼

CRD協会非常勤研究員

鹿野 嘉昭

(要旨) 本論文では、CRD協会が管理するCRDデータベースのうち2003年中に決算期が到来した56万社の個票データを利用して、日本の中小企業の具体的な姿を損益面から描くことにした。その結果、次のような興味深い事実を確認した。すなわち、第1に、日本の中小企業の損益状況を中央値で捉えると、営業利益100万円、当期利益は40万円を割り込むなど、かなりの低水準にあることが判明した。その意味で、大多数の中小企業の収益性および財務基盤は脆弱といえることができる。第2に、経営基盤の脆弱さの多くは、経営規模との比較において売上高が少ないことあるいは割高な経費構造となっていることに由来する。第3に、収益性および財務基盤が脆弱な背景としては、内部留保金に対して法人税を追加課税する留保金課税制度が営業経費の非効率的な使用を促す方向で作用しているという日本の中小企業に固有の事情を指摘することができる。

* 本稿のドラフトは、同志社大学人文研究所第7研究部門セミナー、日本金融学会2007年度春季大会において報告された。そして、金融学会報告での指定討論者となった今喜典青森公立大学教授をはじめ、種々の先生方からは貴重なコメントを頂戴したことを記して感謝したい。いうまでもなく、ありうべき誤解や誤りはすべて筆者の責任に帰す。なお、なお、本研究の一部は、平成16年度科学研究費補助金(研究課題「京都における産業集積の形成メカニズムと地域経済へのインパクトに関する経済学的研究」(代表者:徳岡一幸))の交付を受けて行った研究成果である。

CRDデータベースからみた日本の中小企業の収益性

1. はじめに

われわれは前稿¹において、有限責任中間法人CRD協会が管理している中小企業信用リスク情報データベース（CRDデータベース）のうち2003年中に決算期が到来した56万社を標本に採用のうえ、中央値を基準として捉えた場合、日本の平均的な中小企業の姿は従業員数6人、売上高1億2500万円（一人当たりの売上高は2000万円）、総資産残高8400万円、資本金1000万円というように、国民生活金融公庫「中小企業経営状況調査結果」などにに基づき想定される従業員数20人前後というイメージよりもはるかに規模が小さいことを初めて明らかにした²。

そしてまた、日本の中小企業の経営財務面での特徴として、次のような事実を計数的に確認した。第1に、株主資本比率がきわめて低い（中央値は9.2%）ため、長期借入金を中心として借入金への依存度が6割と高い。第2に、従業員数20人未満の小規模企業は半数以上の企業が繰越欠損を抱えるというように財務内容が脆弱な一方、同100人以上では概ね良好な財務基盤が維持されるなど、企業規模に応じて財務内容は顕著に異なる。第3に、従業員数200人以上という規模の大きな中小企業でも、資本金の中央値は5000万円にとどまるなど、資本金の金額自体、法令上の上限（3億円）を大きく下回っている。

しかし、その一方で、前稿では、紙幅の制約もあって、貸借対照表からみた日本の中小企業の財務面での特徴をめぐる議論に集中せざるを得なかったため、中小企業の経営規模や損益計算書から導かれる収益性にかかわる平均的な姿を描写するという作業については割愛した。本稿では改めて、これらの問題についてCRDデータベースを用いて分析することにした。

その結果、日本の中小企業の場合、企業規模の如何を問わず、一人当たりの売上高は概ね2000万円で推移している（上場企業は同、5400万円）ほか、営業経費を効率的に管理している企業ほど収益性が高いという事実が初めて確認された。ただし、中小企業の経営成果を示す売上高等の名目変数はその時々々の景気・物価動向の影響を受けて変動する一方で、標本に採用された2003年は直近における景気の谷底にほぼ相当する。そのため、本稿において確認された事実が中小企業経営に対して意味するところについては、ある程度の幅を持って理解する必要があるのはいうまでもない。

さらに、中小企業の8割を占める小規模企業においては、経費支出のかかなりの部分が固

¹ 鹿野（2006）を参照。

² 国民生活金融公庫「中小企業経営状況調査結果」（2002年度、標本企業数は1848社）においては、日本の中小企業の場合、1企業当たりの従業員数は13.7人、売上高は3億1000万円、営業利益416万円という姿にあることが報告されている。

定費的な性格を帯びていることに加え、留保金課税など過酷な税制の適用回避を狙いとして意図的に経費を積み上げる行動がみられることもあって、その収益性および財務基盤は脆弱なものとなっているという事実が明らかになった。こうした事実が確認されたこと自体、日本の中小企業の多くはきちんとした財務諸表を作成しており、「中小企業の財務諸表は信じられない」という一般的な捉え方を否定すると同時に、CRD協会が管理するCRDデータベースは日本の中小企業の経営財務状況を議論するうえできわめて有用なデータベースであることを示唆している。

以下、第2節では、従業員数基準でみた中小企業の経営規模を比較した後、従業員一人当たりの売上高や営業利益といった効率性指標に基づき、中小企業の収益基盤の特徴を議論する。第3節では、各種の経営比率に基づき上場企業との比較において中小企業の収益面での特徴を明らかにした後、その背景についても制度論的な観点から検討する。第4節では、景気変動と中小企業の収益性との関係について検討する。最後に第5節では、本稿での議論を要約するとともに今後の課題を提示する。

2. CRDデータベースからみた中小企業の収益基盤

2. 1 分析に利用したデータベースの説明

中小企業の経営・収益状況を議論するに際しては、財務省「法人企業統計調査」、日本銀行「全国企業短期経済観測調査」や国民生活金融公庫「中小企業経営状況調査」などにおいて報告された各種の損益関連計数が広く利用されている。ただし、これらの統計の場合、集計値しか利用可能となっておらず、個票そのものは公表されていない。それゆえ、そうした統計の利用範囲は、売上高や経常利益等が前年との比較においてどれだけ増えたかとか、収益性は改善したか否かといった日本の中小企業にかかわる経営動向を論じる手段にとどまり、その損益状況の具体的な姿は明らかになっていない。例えば、日本の中小企業金融の態様を論じた藪下・武士俣（2002）、村本（2005）や益田（2006）などの場合、財務省「法人企業統計調査」等に依拠した財務状況に関する議論が展開される一方で、売上高や損益にかかわる日本の中小企業の平均的な姿は統計面での制約もあって具体的に描かれていない。

しかしながら、中小企業政策の適切な運営という観点からすると、これは由々しき問題である。実態に即した理解を欠けば、中小企業政策の有効性そのものが疑問視されるからである。そういった事態を改善するためにも、日本の中小企業の損益状況の実態を具体的に提示することが求められる。こうした問題意識のうえに立って、本稿では、CRD協会が管理・運営するCRDデータベースを利用して日本の中小企業の経営・収益動向について分析のうえ、その平均的な姿を具体的に浮かび上がらせることにした³。CRDデータベ

³ CRDデータベース発足の経緯やその概要等については、鹿野（2006）を参照。

ースには 200 万社にも及ぶ会社組織の中小企業の経営財務データが蓄積されているが、そのうち 2003 年中に決算期が到来した 56 万 5730 社の経営財務にかかわる個票データを利用した。なお、56 万社という規模は、全国の中小企業会社総数約 160 万社（総務省「事業所・企業統計調査」）の 3 割強に相当する。

その一方で、日本の中小企業の場合、従業員数 20 人未満の企業が全体の 8 割を占めるなど、経営財務指標の統計的な分布状況が正規分布から大きく乖離していることに加え、異常値による攪乱的な影響が顕現している可能性を排除できないことなどを考慮のうえ、分析に際しては、平均値および標準偏差に代えて、中央値（メディアン）を利用することにした。加えて、規模別にみた中小企業の経営実態を明らかにすることを狙いとして、従業員数を基準として、全体の約 8 割を占める従業員数 20 人未満の小規模企業、同 20～99 人の中規模の中小企業（全体の 16.8%）、および同 100 人以上の規模の大きな中小企業（同、2.7%）という 3 つのグループに分けて経営・収益動向を検討することにした。

本稿のような個票データを利用した中小企業の経営・収益状況にかかわる分析はおそらく、日本では初めてのことであり、この研究を通じて、日本の中小企業の実態を議論するうえで新たな地平が開かれることが期待される。しかし、その一方で、中小企業の収益性を議論するに際しては、何らかの評価基準が必要となる。それゆえ、本稿では、日経ニーズ「企業財務データ」に収録されている上場企業（金融・保険を除く、ジャスダックを含む）の財務データ（単体決算ベース）から算出された中央値を、中小企業の収益性を議論する際の評価基準に採用することにした。なお、上場企業のデータについては、2003 年中に決算期が到来した 3750 社の個票データを利用した。

2. 2 日本の中小企業の収益基盤は脆弱

表 1 は、CRD データベースを利用して、2003 年中に決算期が到来した中小企業 56 万社の経営規模や収益状況にかかわる各種指標の中央値を要約したものである。この表を一瞥すれば明らかなように、日本の平均的な中小企業の姿は、従業員数 6 人、売上高 1 億 2500 万円（一人当たりの売上高は 2000 万円）、総資産残高 8400 万円、資本金 1000 万円というように、通常考えられているよりもはるかに規模が小さいほか、営業利益 100 万円、当期利益は 40 万円を割り込むなど、収益も低水準にあることがわかる。こうした傾向は各業種に共通してみられるが、とりわけ、経営規模の小さな小売業において顕著に観察される。

そのなかでも、とくに注目に値するのは、中小企業の当期利益の中央値が 40 万円を割り込んでいてという事実である。周知のように、当期利益から役員賞与および株式配当を控除した留保利益に減価償却を加えたものはキャッシュフローと呼ばれ、将来における競争力を左右する設備投資の資金的な拠り所になる。この金額が大きければ大きいほど、設備投資に際し銀行借入といった外部資金に依存する度合いが低くなるため、企業財務は健全とされる。しかし、日本の中小企業の過半数においては、減価償却が年間 150 万円以下の水準にとどまっているほか、当期利益も 40 万円にも満たないため、設備投資の実行に際

してはほぼ全額、金融機関からの借り入れに依存せざるを得ないのである⁴。加えて、営業利益のなかから借入金の元利金が支払われるため、キャッシュフローの少なさは、将来における経常利益ひいては当期利益水準を押し下げるにとどまらず、収益性改善の余地を狭めて財務内容の健全化を妨げるなど、企業の収益性および財務基盤を脆弱化させるおそれ強いという点にも留意する必要がある。

このような収益基盤の脆弱さは、中小企業の8割を占める従業員数20人未満の小規模企業において、当期利益水準の中央値が20万円前後にとどまるなど、顕著に確認される。しかし、従業員数で測った企業規模が拡大するにつれ、総資産残高、売上高や当期利益といった経営状況を示す指標も大きく伸張し、従業員数100人以上という規模の大きな中小企業の当期利益の中央値は2100万円と、小規模企業（同、20万円）の100倍もの水準にある。ただし、このグループに属する規模の大きな中小企業は全中小企業の3%にも満たない。その意味で、CRDデータベースに基づく分析の結果、大多数の中小企業の収益性および財務基盤はかなり脆弱であることが初めて計数的に確認されたといえることができる。

ちなみに、表1の〈参考〉欄に掲げられた上場企業にかかわる各種の経営指標は、そういった事実を如実に物語っている。すなわち、同様の手法を用いて上場企業の平均的な姿を描くと、従業員数405人、売上高220億円（一人当たりの売上高は5400万円）、総資産残高240億円、資本金26億円という規模にあるほか、営業利益7.7億円、当期利益は2.5億円に達している。これに対し、中小企業の場合、経営動向を左右する売上高は1.25億円、上場企業の0.6%にも満たないだけでなく、営業利益に至っては100万円と上場企業の0.1%の水準にとどまるなど、利益水準でみた規模格差はさらに拡大する。加えて、規模の大きな中小企業であっても、売上高は31億円と上場企業の15%程度の水準にある一方で、営業利益は6100万円、上場企業の8%にとどまるなど、収益力は上場企業の2分の1程度となっている。

このように、日本の中小企業の場合、売上高に比較して利益水準が低いことがわかる。この事実とはまた、日本の中小企業の場合、その経営基盤の脆弱さの多くは、経営規模との比較において売上高が少ないことあるいは割高な経費構造となっていることに由来することを示唆している。それゆえ、以下では、各種の経営指標を従業員数で割った一種の効率性指標を用いて、中小企業の経営状況を分析することにしよう。

2. 3 一人当たりの売上高が2000万円の壁を超えた企業のみが上場企業となる

表2は、中小企業の代表的な経営指標である売上高や営業利益等について、それぞれの中央値を従業員数の中央値で除して従業員一人当たりの計数を計算したものである。これ

⁴ いうまでもなく、CRDデータベースに収録されている企業はすべて金融機関から融資を受けており、無借金企業は対象となっていない。それゆえ、ここでの議論は有利子負債を抱える平均的な中小企業を念頭においたものであり、すべての中小企業に適用できるものではない。

は、中小企業の経営成果を従業員一人当たりの成果に引き直した経営の効率性を表しており、規模指標の裏に隠れた企業経営の実際を浮かび上がらすために利用されることが多い。この表では、左から順番に売上高、売上高総利益（＝売上高－仕入高）、販売・一般管理費、営業利益、経常利益および当期利益と損益計算書における科目の計上順にしたがって従業員一人当たりの計数が記載されている。

実際、この表に示された従業員一人当たりの売上高が示すとおり、効率性指標を基準として捉えた場合、こと売上高に関しては中小企業と上場企業との間には先に指摘した規模指標におけるほどの格差はないように窺われる。すなわち、中小企業の売上高は一人当たり 2000 万円と上場企業（同、5400 万円）の 4 割前後の水準となっているからである。しかし、より興味深いのは、中小企業の場合、業種的なバラツキはあるにせよ、従業員数で捉えた経営規模とはかかわりなく、図 1 のとおり、一人当たりの売上高は概ね 2000 万円前後の水準にあるという事実である⁵。なお、建設業の場合、従業員数 100 人以上という規模の大きな企業の一人当たりの売上高が 3600 万円とかなりの高額となっている。これについては、規模拡大とともに公共事業の大口案件の受注が可能となるとか、元請け案件については全額売り上げに計上される一方で工事の一部は他の企業に再発注されるといった業界に固有の事情を反映したものと考えられる。

これら 2 つの事実を重ねあわせると、中小企業と上場企業との間には計数で示される以上の売上高格差が存在しており、その意味で、日本の中小企業の場合、従業員数を基準として捉えた経営規模との比較において売上高が少ないがゆえに中小企業にとどまっているといえることができる。言い換えると、卓越した商品や販売力を有する一握りの企業しか一人当たりの売上高 2000 万円という壁を乗り越えることができないのである。そして、この壁を超えて一人当たりの売上高が 5000 万円前後にまで大きく成長・発展した企業に対してのみ、株式公開＝上場という途が開けることがわかる。

実際、筆者が面談した金融機関の融資担当者からは、一人当たりの売上高で企業業績を捉えた場合、「2000～3000 万円では現状並みの経営規模の維持にとどまり、成長・発展のための投資を実行するには少なくとも 5000 万円程度の売り上げが必要なほか、欧米のトップ企業に伍して研究開発投資を行っていくためには 1 億円程度の売り上げが不可欠」という経験談が聞かれた。ちなみに、日本最大の利益水準を誇るトヨタ自動車の場合、一人当たりの売上高は 1 億 5490 億円（2006 年 3 月期、単体決算）となっているほか、上場企業も成長・発展のための売上高基準を満たしている。

2. 4 日本の中小企業は「若い」会社が少ない

⁵ 卸・小売業の一人当たりの売上高はそれぞれ 4700 万円、2900 万円と、中小企業全体の中央値を大きく上回っている。その背景としては、これらの業種の場合、完成品の流通・販売が主たる業務となっているため、製造業などとは異なって、売上高そのものが高めに計上される傾向が強いといった事情が指摘できよう。

図2は、従業員数で測った中小企業の経営規模と存続年数との関係を示したものである。この図を一瞥すれば明らかなように、日本の中小企業の場合、設立後10年以上の会社が約8割を占めるなど、「若い」会社は比較的少ない。実際、5年未満および5～10年の企業はそれぞれ全体の10%程度を占めるにとどまる。その背景としては、1990年代半ば以降、景気後退の鮮明化とともに倒産が増大傾向を辿る一方で、会社を新たに設立するという起業の動きが停滞していたことが指摘できよう⁶。なお、日本の金融機関の場合、信用金庫を中心として中小企業向け融資に関しては基本的には積極姿勢で臨んでおり、事業計画が妥当と判断されれば創設間もない企業であっても貸し応じている⁷。そのため、CRDデータベースの場合、金融機関借入を有する企業から構成されるものの、データ収集方法に起因するバイアスはとくに発生していないと考えられる。

さらに、設立後5～10年の企業が占める割合は10.7%と最も低い。その一方で、2006年版『中小企業白書』は「会社事業所では生存率は3～4年で安定し、かつ安定した後の生存率は前年比93%程度の水準を保つ様子が見られる」（39頁）と指摘している。この指摘を踏まえて考えると、CRDデータベース収録の2003年決算企業においては設立後5～10年の企業が占める割合が最も低いという統計的事実の背景には、1990年代末から2000年代初頭にかけてみられた金融システム不安の高まりのなかで、開業後10年を経ないうちに倒産を余儀なくされた中小企業が多数にのぼったことがあると考えられる。

規模別にみると、従業員数50人以上においては設立後30年以上の企業が過半を占めており、経営の安定した中小企業の多くは「功、成し遂げた」老舗企業であることが窺われる。従業員数20人未満の小規模企業の場合、10年以上20年未満を中心として設立後20年未満の企業が多い一方で、同30年以上の企業も2～3割を占める。この事実はまた、中小企業の経営規模と存続年数との間には正の相関関係は必ずしも有意には観察されえないこと、すなわち卓越した商品や販売力を有しているか否かが企業の成長・発展を規定していることを示唆している。事実、ごく少数（56万社のうち284社、全体の0.05%）ながら、設立後5年以内に従業員数300人を超える規模にまで成長・発展した企業も存在する。ただし、そうした企業群のなかには大企業による事業分割に伴い誕生した子会社も多数含まれると考えられるため、いわゆるベンチャー企業がどの程度含まれるのかという質問に答えることはできない。

2. 5 日本の中小企業は「経費倒れ」

その一方で、中小企業の一人当たりの営業利益の中央値は17万円と上場企業（同、189万円）の約10分の1の水準にとどまっている。このように日本の中小企業の場合、収益規

⁶ 中小企業の開廃業をめぐる動きの詳細については、2006年版『中小企業白書』第2章「中小企業の開廃業・倒産・事業再生の動向」を参照のこと。

⁷ ただし、日本の金融機関も小切手帳の交付を伴う当座預金取引の開設に対しては慎重姿勢を堅持しており、当初は普通預金取引からはじめ、企業業績の安定性が確認された後、当座預金取引に進むという事例が大多数を占める。

模にとどまらず収益性が低い背景としては、上場企業との比較において人件費を中心として販売・一般管理費が割高となっていること、あるいは経営面での効率性が劣っていることが指摘できる。すなわち、中小企業の一人当たりの販売・一般管理費は 645 万円、上場企業（同、896 万円）の 7 割強と、売上高（同、4 割弱）との対比でみてかなり高く、高コスト体質にあることがわかる。その結果、売上高総利益の 98%前後が販売・一般管理費に費消されるため、営業利益が拡大しないのである。いうなれば、日本の中小企業の多くは「経費倒れ」となっているのである。

実際、中小企業の一人当たりの人件費は 383 万円、販売・一般管理費に占める比重は 6 割というように、上場企業（同、4 割）と比較して 2 割程度高い。加えて、一人当たりの人件費そのものも上場企業（同、360 万円）とほぼ遜色のない水準にあり、これが営業利益を縮小させる方向で作用していることが確認された。その一方で、国税庁「民間給与実態統計調査」（2003 年版）は、中小企業が集中する資本金 2000 万円未満の株式会社の平均給与は 396 万円と、上場企業を含む株式会社合計の平均給与である 474 万円を 16% 方下回るという本稿での分析結果と異なる調査結果を報告している⁸。そうした乖離が生じた背景は不明ながら、少なくとも次のような事情が寄与しているのではないかと考えられる。

すなわち、第 1 に、本稿において算出された一人当たりの人件費は、概ね従業員数 7 人前後の中小企業のそれに対応している。加えて、人件費データの報告は会員金融機関経由で CRD データベースに登録された企業に限定され、信用保証協会経由分には人件費は含まれていない。こうしたデータ面での制約もあって会員金融機関経由で収集された企業の人件費計数のみを利用したが、規模の小さな企業については人件費データの記載なしという事例も多数みられたため、人件費データ自体、上振れしている可能性が否定できない。

第 2 に、人件費には高額と考えられる役員給与も含まれる。そのため、CRD データベースを利用した分析においては、従業員数規模が小さいほど、役員給与による嵩上げ効果が相対的に強く出る。こうした技術的な要因を反映して中小企業の一人当たりの人件費は、経営規模が小さければ小さいほど、従業員に対する実際の支払額よりも高めに算出されることになる。

第 3 に、本稿で利用した上場企業の人件費の場合、給与水準の高い金融・保険業が含まれていないため、真の値と比較して下振れしている公算が高い。このような事情を踏まえて考えると、表面的には中小企業の人件費が大企業と遜色がないとか、小規模企業でも大きな企業と同じ金額だけ人件費を支払っているという分析結果が得られたものの、実際には大企業と中小企業との間には引き続き賃金格差が存在しているといえよう。

さらに、日本の中小企業の場合、多くの業種において、規模の拡大とともに一人当たり

⁸ 人件費の場合、給与のほか、社会保険料の企業負担分や福利厚生費が含まれているため、その分だけ、給与を上回ることになる。それゆえ、本稿での分析対象となった中小企業従業員の一人当たりの給与は CRD データベースから算出された一人当たりの人件費（383 万円）よりも 1～2 割程度低い水準にあると考えられる。

の人件費が通減傾向にあることが読み取れる。この背景は必ずしも明らかではないが、①先に指摘したとおり、役員給与の人件費嵩上げ効果は経営規模あるいは従業員数の増大とともに通減する、②小規模企業ほど、賃金水準の低い若年労働者が少ないため、一人当たりの人件費が高めに出る傾向が強い一方で、③企業規模の拡大とともに若年労働者やパートタイマーの雇用が増えるため、人件費の上昇が抑制される、といった事情を指摘することができよう⁹。

人件費を除く販売・一般管理費に目を転じると、従業員数 20 人未満の小規模企業においてやや過大な支出となっているが、人件費と同様に、規模拡大とともに通減傾向にある。この背景としては、小規模企業の場合、会社の経費支出とオーナー経営者の家計支出との区分けが必ずしも十分ではなく、本来であればオーナー経営者の家計のなかから支払われるべき支出が会社収益により支払われている。しかし、あとで詳しく述べるように、規模拡大とともに第三者による経営監視の目が強まるなか、オーナー経営者の家計と会社経理との一体性も漸次希薄化し、適正な水準に収斂して行くといった事情が指摘できよう。

これらの事実はまた、小規模企業を中心としてオーナー経営者家計から支出されるべき経費が会社経費に含まれている可能性はあるものの、日本の中小企業の多くはきちんとした財務諸表を作成しており、「中小企業の財務諸表は信じられない」という一般的な捉え方を否定している。換言すると、日本の中小企業の財務諸表はかなり適切に企業の経営実態を表しており、仮に裁量的な判断が介在する余地があったとしても、それらは小規模企業を中心としてみられる役員報酬の増額やオーナー経営者の家計が本来負担すべき費用を会社が負担するという類のものであり、販売・一般管理費の 1～2 割程度にとどまると思われる。その意味で、CRDデータベースは日本の中小企業の経営実態を的確に示していると結論づけられよう。ただし、その一方で、日本の中小企業の場合、そもそも利益規模が小さいため、販売・一般管理費が 1～2 割嵩上げされるだけで小規模企業を中心として営業利益や経常利益は大きく低下するという事実には留意する必要があるのはいうまでもない。

3. CRDデータベースからみた日本の中小企業の収益性

3. 1 高コスト体質が低収益性を招来する

以上、CRDデータベースに基づき、日本の中小企業の経営規模や経営効率性の面での特徴について上場企業と対比しつつ描写してきたが、その結果、①経営規模との比較にお

⁹ CRDデータベースの場合、従業員に関してはとくに明確には定義されていないが、報告対象企業の多くは、「調査日現在、当該事業所に所属して働いているすべての人をいう。ただし、他社などから派遣され、当該事業所から賃金・給与を支給されていない人を除く。」という総務省「事業所・企業統計」の定義が援用されている公算が高い。

いて売上高が少ない、②割高な経費構造となっている、という2つの事実が経営の脆弱性を招来していることが判明した。次に、各種の経営比率を利用して、この分析結果の妥当性について改めて検証することにしよう。

表3は、企業活動の良否を判断する経営比率分析に際し広く利用されている指標をCRDデータベースに含まれた中小企業56万社の2003年中の決算データを対象として計算したものであり、表2と同様に、損益計算書における科目の計上順にしたがって各種の経営比率が掲載されている。この表をみれば明らかなように、日本の中小企業の場合、売上高総利益率（いわゆる粗利益率）は31.5%と上場企業（同、21.0%）を大きく上回っているが、売上高販売・一般管理費比率も31.1%とほぼ同じ水準にあることから、売上高営業利益率は1%にも満たない水準にとどまっている。

この結論は、これまでの分析結果とも整合的であり、日本の中小企業の場合、高コスト体質が経営の脆弱性あるいは低収益性を招来しているといっても過言ではない。実際、営業段階での利益が薄いため、経常利益、当期利益レベルでの収益性を表す売上高経常利益率や売上高当期利益率も0.3~0.5%というきわめて低い水準にある。これに対し、上場企業の場合、確かに売上高総利益率は21%と中小企業のそれを大きく下回っている。しかし、間接経費がきちんとコントロールされ、売上高販売・一般管理費比率が16.5%という水準に抑制されていることが奏功し、売上高営業利益率については3.4%を確保している。それに呼応するかたちで、売上高当期利益率および総資産利益率はいずれも1%を確保している。

このような高コストに起因する経営の脆弱性は、従業員数20人未満の小規模企業においてとくに顕著に確認されるが、企業規模が拡大するにつれ、収益性は大きく改善していくことが読み取れる。実際、小規模企業の場合、売上高営業利益率は表3のとおり、0.7%にとどまっている。これに対し、従業員数20~99人の中規模の中小企業では売上高営業利益率は1.39%にまで上昇するほか、同100人以上という比較的規模の大きな中小企業ではさらに改善し、1.94%となっているのである。売上高経常利益率および売上高当期利益率についても、同様の事実が確認される。これらの事実に一人当たりの売上高は企業規模の如何にかかわらず概ね2000万円という分析結果を重ねあわせると、日本の中小企業においては経費面において規模の経済が強く作用しているということができよう。

3. 2 赤字の原因は売上不振

これまで指摘してきたファクトファインディングの妥当性を確認するため、赤字企業の収益状況がどうなっているのかについて分析することにした。

表4は、2003年の決算が赤字となった中小企業17万6000社について、これまでと同様の経営規模指標や経営比率を計算したものである。赤字企業は標本に採用した会社組織の中小企業56万社の3割強を占めている。業種別にみた場合、小売業の比率が38%とやや高いものの、各業種とも概ね3割前後の企業が当期赤字に陥っている。その意味で、赤字

企業が特定の業種に偏っているということはない。この表からは、赤字企業の場合、概して経営規模が小さい一方で、売上高総利益率は中小企業全体の平均（中央値）とほぼ同じ水準にあることが確認される。そして、とくに注目に値するのは、従業員一人当たりの売上高が 1500 万円と中小企業平均の 4 分の 3 程度にまで落ち込んでいるという事実である。この事実は、中小企業経営においては売上高が圧倒的な重要性を有しており、売上高を伸長できるか否かが中小企業経営の生命線となっていることを示唆している。

その一方で、赤字企業の従業員一人当たりの販売・一般管理費は、達観すると、中小企業平均と遜色ない水準にある。換言すると、日本の中小企業の場合、収益が赤字か黒字であるかを問わず、企業規模が小さいため、人件費を中心として間接経費の多くが固定費的な色彩を強く帯びている。そうしたなか、赤字に陥る公算が高いからといって間接経費を大胆に削減することは困難なため、売上高の減少とともに営業損益が赤字に陥る可能性が高いのである¹⁰。

そしてまた、赤字企業の場合、株主資本比率がゼロ近辺にまで落ち込むなど、債務超過すれすれとなっている。それゆえ、一人当たりの売上高が 2～3 期連続して 1500 万円を割り込むと、債務超過となって破綻するか、あるいは金融機関の支援を得て徹底したリストラを行うかという厳しい選択を迫られることになる。このように、日本の中小企業の場合、小規模企業を中心として高コストに起因する経営の脆弱性に直面しており、生命線である売上高が大きく減少すると営業赤字に陥ると同時に債務超過に至る公算が高い。政府においては、こうした事実を踏まえたうえで中小企業政策を策定することが期待される。

3. 3 重要性が増す企業再生支援

2003 年版『中小企業白書』は、経営悪化に直面した中小企業の場合、本業の収益回復が見込み難い時には問題が大きくなならないうちに早期に退出するほうが適切と判断される事例においても、経営者が従業員の雇用維持や債務返済を気にするあまりに事業をいたずらに継続させ、結果として傷を深くするケースが観察されるとしている¹¹。多分、そのとおりであろう。

この事実はまた、景気対策として実施されることの多い公共事業の拡大や地方自治体による金融支援措置の実施は危機的状況にある中小企業の再生支援策としての有効性に乏しいことを意味している。競争力が低下した事業を公共事業の拡大だけで再生させることはきわめて困難と考えられるからである。加えて、利子補給等の金融支援措置は企業の当座の資金繰りを一時的に緩和させるが、恒久的かつ抜本的な対策にはなりえない。換言すると、売上高不振に喘ぐ中小企業の再生を支援するにはむしろ、財政面からの景気刺激措置や金融支援措置の実施に代えて、再建の可能性が高いと見込まれる企業が民間金融機関、

¹⁰ 滝本（2004）も、分析アプローチは異なるが、CRDデータベースを利用した分析を通じてそうした事実を確認している。

¹¹ 2003 年版『中小企業白書』、102～116 頁参照。

販売・仕入先企業など関係者の協力を得つつ経営体質を改善のうえ事業再生を目指す枠組みを整備することのほうがより重要かつ建設的な措置といえることができる。

このような企業再生支援の枠組みは、イギリスにおいて 1980 年代にかけて整備されたことにちなんで、ロンドンアプローチと呼ばれる。日本ではロンドンアプローチを範として 2002 年 10 月公表の金融再生プログラムにおいて、過剰資産、過剰債務、過剰雇用に喘ぐ大手企業の再生を支援する産業再生機構の創設が提唱され、関連法令の整備を経て翌 2003 年 5 月から業務を開始した。加えて、中小企業の再生支援を目的として 2003 年 2 月以降、各都道府県に中小企業再生支援協議会が設けられ、相談助言や再生計画の作成が支援されている。そして、2006 年 1 月末現在、累計 1260 社が再生支援協議会の支援を受けて事業再生の道を歩んでおり、そのうち 796 社が企業再生を果たした¹²。困難に直面する中小企業に対しては今後、そういった方向からの事業再生・企業再生支援をより一層活用することが求められるといえよう。

もっとも、2005 年 1 月末時点において再生計画の策定が完了した 359 社のうち 6 割は従業員数 21～100 人までの中規模の中小企業により占められ、全体の 8 割を占める従業員数 20 人以下の小規模企業の割合は 22%と決して高くはない¹³。事実、売上不振に伴い業況が悪化している赤字中小企業 17 万 6000 社の 88%は、この範疇に属する小規模企業から構成されている。それゆえ、小規模企業のうち真に危機に直面している企業向けの再生支援体制をどのように構築していくかが、実は中小企業政策上の大きな課題になっており、この課題解決に向けて関係者一同、知恵を絞ることが求められているといえよう¹⁴。その際、問題企業すべての再生を目指すのではなく、支援対象についてはコアとなる有力事業を有するにもかかわらず何らかの事情により経営不振の状況に陥っている企業に限定する必要があるのはいうまでもない。

3. 4 日本の場合、税制の歪みも高コスト体質に寄与

それでは、日本の中小企業の場合、小規模企業を中心として経営財務構造が高コスト体質となっているのはなぜだろうか。経済学的にみた場合、企業規模が小さいため、組織の維持・運営に際し最低限必要とされる固定的な費用負担が割高となっていることが挙げられる。しかし、これは中小企業経営において各国共通にみられる事情であり、日本に固有の制度的な要因が間接費用の過剰支払いを促し、経営の脆弱性に拍車をかけているという側面にも留意する必要があると思われる。その最たるものとしては、税制による歪曲効果を挙げることができる。

例えば、同族会社の内部留保金（利益積立金）に対して法人税（税率は 10～20%）を追

¹² 2006 年版『中小企業白書』、279～280 頁参照。

¹³ 2005 年版『中小企業白書』、166 頁参照。

¹⁴ 政府では現在、地域の企業、地域の金融機関、地域全体の一体的な再生を狙いとして「地域力再生機構」の創設を検討している。

加課税するという留保金課税制度が指摘できる¹⁵。この制度は、オーナー経営者による配当所得課税回避を狙いとした内部留保の過剰な積み上げの抑制（配当の促進）および個人事業者との間での税負担の均衡維持を狙いとして設けられたものである。しかし、留保金への課税は、中小企業のオーナー経営者に対しては逆に、課税回避のための究極的な手段として税引き前利益をほぼゼロの水準にまで引き下げる誘因を与える。それが結局のところ、営業経費の非効率的な使用を促す方向で作用しているのである。

加えて、会社の税引き前損益がゼロもしくは赤字になるよう人件費等の営業経費を過剰に支出すれば、留保金課税を免れ得るととどまらず、法人税支払いからも免れるというかたちで二重に節税が可能となる¹⁶。この経費の過剰支出分は通常、社長に対する役員給与の引き上げや会社経費によるオーナー経営者の家計支出への充当といったかたちをとる。それゆえ、会社自体が赤字あるいは累損を抱えていたとしても、オーナー経営者である社長の家計は潤沢という所得分配面での歪みが発生することになる。

従業員数 20 人未満の小規模な中小企業においては、第三者による経営監視メカニズムが作用し難いため、このような税制の企業経営に対する歪曲効果が強く顕現する傾向が否定できず、そうした事情もあいまって高コスト体質が醸成されるに至ったと判断される。しかし、その一方で、経営不振から赤字を余儀される企業が多数存在するという事実も見逃すことはできない。それゆえ、小規模企業の場合、真に経営上の困難に直面している企業の割合が問題となるが、この点に関する有用な情報はこれまでのところ存在しない。

3. 5 求められる経費の効率的支出を促すメカニズムの埋め込み

一方、従業員数が 10 人を超えると、税理士に加えて社会保険労務士に社会保険料の計算を依頼する必要があるほか、労働時間や賃金といった労働条件や服務規律などを文書にして具体的に定めた就業規則の作成と所轄の労働基準監督署への届出が義務づけられるなど、きちんとしたルールに基づいた会社運営が求められる。加えて、従業員数の増大とともに賃金の支払負担が重くなるほか、従業員によるオーナー経営者の行動に対する監視の目も強まるため、経営の透明性、公正性が漸次高まるとともに、オーナー経営者の家計と会社経理との一体性も希薄化していくことになる。こうした事情を背景として、従業員

¹⁵ 2003 年 4 月から 06 年 3 月末までの間、景気低迷にあえぐ中小企業の経営基盤強化を狙いとして、自己資本比率 50%以下の中小法人（資本金 1 億円以下の法人）に限り、時限的に留保金課税の適用を停止するという措置が講じられていた。その後、期限切れとともに 06 年 4 月以降、課税対象となる同族会社の範囲を 1 株主グループによる株式保有が 50%超の企業に変更のうえ、再び留保金課税が行われている。

¹⁶ ただし、2006 年の法人税改正に伴い同年 4 月 1 日から始まる事業年度以降、役員の給与所得を過剰に支出して課税所得をゼロとする方策は節税策としての意味をなさなくなった。すなわち、個人事業主課税とのバランス回復を狙いとして「特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入制度」が新たに導入され、役員の給与所得計算に際し控除された給与所得控除額全額を法人の課税所得計算において損金には算入しないことになった結果、法人の課税所得をゼロとしても、当該給与所得控除額に対して課税されることになったのである。

数が拡大するにつれ、会社経理のオーナー経営者家計からの独立性が高まる。それが税制の歪曲効果を減殺する方向で作用し、従業員数 20 人未満の小規模企業と 20 人以上との企業との間における企業経営の効率性、収益性における相違を醸成したと考えられる。

いうまでもなく、こうした歪曲効果を有する税制の存在自体、中小企業の健全な発展を促すうえで望ましいものとは決していえない。政府においては現在、留保金課税制度の廃止が検討されていると伝えられているが、直ちに廃止することを提案したい。遅きに失した感は否めないが、幸いにも、2007 年度税制改正において資本金 1 億円以下の中小企業は留保金課税制度の適用対象外となった。この点、率直に評価したい。

これにとどまらず、公共政策的にみた場合、小規模な中小企業に対して経費の効率的な支出を促すメカニズムを制度的に埋め込むことも検討に値しよう。また、金融機関の多くは中小企業向け融資の審査や資産査定に際し、当該企業の経営実態を適切に把握するには会社経理とオーナー経営者家計との間でみられる経費・所得分配の歪みを是正する必要があるとして、企業財務とオーナー経営者の家計とを合算している¹⁷。金融庁も、そうした慣行を前提として、金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕において中小企業の資産査定に際しては会社とオーナー経営者家計とを一体的に捉えることを求めているが、そういった取り扱いが果たして妥当かという点については疑問が残る¹⁸。

4. 景気変動と中小企業の収益性

4. 1 景気・物価動向の影響を受ける中小企業の業績

これまでの議論を通じて、日本の中小企業の経営・収益状況の実際の姿を浮かび上がらせることができた。そうした分析結果を「良い企業」、「悪い企業」という観点から再整理すると、次のとおり要約することができよう。すなわち、外形的にみて平均的な姿を上回る企業を「良い企業」と定義すると、①一人当たり売上高が 2000 万円以上、②従業員数 100 人以上、③設立後 30 年以上、という 3 つの条件を満たした老舗企業ということができる。ただし、現在、経営が安定していても将来の経営成果も磐石であるとは必ずしもいえない点には留意する必要がある。グローバル化、情報化の流れのなかで競争環境が大きく変わり、業績低迷を余儀なくされるおそれもありうるからである。その一方で、一人当たりの売上高が 1500 万円を割り込むと、当期赤字に陥る公算が高くなる。したがって、「悪い企業」とは売上高の停滞あるいは減少に直面し、一人当たり売上高が 1500 万円を割り込んだ企業ということができる。

¹⁷ 当然のこととして、そうした取り扱いの背景には、先に指摘したように中小企業の利益水準がそもそも低いため、キャッシュフローだけで判断すると、融資基準を満たさなくなおそれが強いことが指摘できる。

¹⁸ 中小企業向け融資にかかわる資産査定と金融検査マニュアルとの関係については、鹿野（2006）を参照。

このようなCRDデータベースに基づく各種のファクトファインディングは、日本における中小企業金融の実際や中小企業政策のあり方を議論するうえできわめて重要な貢献とすることができる。しかし、その一方で、問題がまったくないわけではない。売上高や当期利益など中小企業の経営成果を示す名目変数の場合、その時々における景気・物価動向の影響を受けて変動することから、売上高に代表される名目変数についてはある程度の幅を持って理解する必要がある。そのため、例えば一人当たりの売上高は2000万円といった分析結果については、日本の中小企業に関する時代を超えた普遍的な姿であるとまで主張することはできないからである。

とりわけ、本稿の分析において標本年に採用した2003年は、日本経済が直近における景気の谷であった2002年1月以降の「景気の谷底」を這っていた時期とほぼ重なる。実際、日本の名目GDPはこの時期、直前のピークである1997年度の513兆円から2002年度には490兆円へと△5%の減少をみている。加えて、2003年中に決算期を迎えた中小企業の多くは3月期決算であるという事情もあって、いわば日本経済のボトムにおける中小企業の経営財務状況を示している。そのため、ここで見出した各種の事実のすべてが日本の中小企業に典型的な姿を的確に浮かび上がらせているとまで断言することはできない。その的確さをチェックするには、もう一つ標本年を設けて同様の作業を行い、当該年を対象とした分析結果と突き合わせて妥当性ないし有効性を検証することが求められる。

こうした問題意識に基づき本節では、CRDデータベースのなかで一番高い「景気の山（1997年5月）」を含む1997年中に決算期が到来した中小企業46万社を対象として同様の作業を行い、1997年時点での日本の中小企業の平均的な姿を描くことにした¹⁹。1997年はまた、4月における消費税の引き上げに伴う駆け込み需要の増大と反動減や秋以降の金融システム不安の顕現などを主因として日本経済が景気後退局面に入った年である。しかし、先に指摘したように、日本の中小企業の多くは3月期決算であるため、1997年のデータは景気の山における企業活動をより敏感に反映していると判断される。そういった事情を踏まえ、1997年をもう一つの標本年に採用することにした次第である。

4. 2 デフレで後退を余儀なくされた経営業績

表5は、2003年と1997年における日本の中小企業の主要経営指標および経営比率を比較したものである。この表からは、1997年における中小企業の姿や1997年から2003年にかけての中小企業の経営業績の動きに関連して、次のような4つの事実が読み取れる²⁰。

¹⁹ 論理的に考えた場合、日本経済が最も活況を呈していた1990年代初頭を標本に採用するのがベストであるが、CRDデータベースの場合、データの始期が1997年となっているため、そのなかで経済活動が活発であった1997年を標本年に採用することにした。

²⁰ 厳密にいうと、こうした比較論議にも問題が残る。というのも、1997年データと2003年データとでは標本企業数に加え、標本企業そのものも異なっているからである。その意味で、ここでの比較は暫定的な性格を有しているといえよう。理想的には、1997年と2003年の標本企業を揃えたうえでの比較の実施が求められる。そういった比較作業については、

すなわち、第1に、総資産残高、売上高や売上高総利益といった企業活動を示す名目変数の場合、1997年から2003年にかけて△2～3割減少している。この時期の名目GDPの減少率が△5%程度であったことを踏まえて考えると、景気後退やデフレの影響は中小企業においてとくに大きく顕現したということができよう。実際、総資産残高の中央値は1997年の1億900万円から2003年には8400万円へと△23%減少したほか、売上高（中央値）は同じく1億7500万円から1億2400万円へと△29%の減少をみるなど、日本の中小企業の多くがこの時期、不振を余儀なくされたことが数量的にも確認された。このように中小企業の経営規模が縮小したことは、従業員数の中央値が7人から6人へと減少をみたことから確認される。

第2に、なかでも中央値で捉えた利益計数の落ち込みはさらに大きく、営業利益では1997年の180万円から2003年には100万円へと△41%もの大幅な減益となっている。経常利益、当期利益も当然のこととして大きく減少し、当期利益は同じく80万円から40万円へと半減するに至っている。この背景としては、①中小企業の場合、人件費など固定費的な側面の強い経費が嵩んでいるため、経費リストラの余地が大企業との比較において相対的に少ない、②利益計数の場合、売上高等と比較してそもそも絶対的な金額の水準が低いため、景気や物価変動の影響がより強く顕現する、といった事情を指摘することができよう。

第3に、経営成果を従業員一人当たりの効率性指標に基づき評価すると、1997年から2003年にかけてのマイナス幅は、概ね△15%程度にまで縮小する。実際、一人当たりの売上高は1997年の2500万円から2003年には2000万円へと△17%減少したほか、売上高総利益も2003年の650万円へと△13%の減少をみた。これらの事実は、日本の中小企業経営者の多くは、景気後退やデフレが進行するなかで、企業の存立維持や雇用の確保を狙いとして腐心していたことを端的に物語っている。さらに、この事実は、2003年のデータから得られた一人当たりの売上高は2000万円という分析結果は景気後退やデフレの影響を色濃く受けており、その意味でやや過小ということを示唆している。

第4に、売上高総利益率や売上高営業利益率といった経営比率の場合、1997年も2003年とほぼ同様の水準にあるように窺えるが、1997年のほうが良好なパフォーマンスを示している。例えば、売上高営業利益率の場合、1997年は1.01%と2003年の0.83%を0.2%ポイント上回っている。そういった1997年と2003年との間の経営パフォーマンスの相違は売上高の高低に起因すると考えられる。この間、1997年の株主資本比率は9.9%と2003年の9.2%とほぼ同じ水準で推移している。

これらの事実は、先に指摘したとおり、例えばCRDデータベースに基づき導いた2003年の一人当たりの売上高は2000万円という結果を、日本の中小企業に関する時代を超えた普遍的な姿として捉えることの問題性を指摘している。その一方で、2003年はバブル経済崩壊後における日本経済の大底と観念される。そのため、本稿で確認された事実の多くに

稿を改めて実施の可能性を探ることにしたい。

については、日本の中小企業の姿のボトムラインとして理解のうえ、その時々、の景気・物価動向を踏まえつつ幅を持って弾力的に捉えるのが現実的なアプローチということができる。

その一方で、売上高不振のすべてを景気・物価変動に帰することが妥当かという点に関しては、若干の疑問が残る。この時期、確かに日本経済はデフレに苦悩しており、名目変数である売上高等が減少を余儀なくされたことは理解できる。しかし、中小企業は△2～3割というデフレに伴う経済活動の縮小（△5%程度）を大きく上回る売上高の減少に直面しており、そのこと自体、デフレ以外の要因も強く作用していた可能性を示唆している。実際、日本経済は1990年代半ば以降、情報化、グローバル化のなかで構造変化を遂げており、そういった変化が中小企業の経営に何がしかの影響を及ぼしていたと考えられるからである。この問題に関しては、稿を改めて検討することにした。

5. おわりに

以上のとおり、本稿では、CRDデータベースに基づく中小企業の経営規模や収益性についての分析を通じて、日本の中小企業の具体的な姿を描くことにした。その結果、次に掲げるような興味深い事実を初めて確認した。なお、中小企業の場合、売上高や営業利益等の損益関連計数自体、正規分布に従っていないため、平均値、標準偏差に代えて中央値を利用することにした。

すなわち、第1に、日本の中小企業の場合、その損益状況を中央値で捉えると営業利益100万円、当期利益は40万円を割り込むなど、かなりの低水準にあることが判明した。その意味で、大多数の中小企業の収益性および財務基盤は脆弱であるということができる。

第2に、日本の中小企業における経営基盤の脆弱さの多くは、経営規模との比較において売上高が少ないことあるいは割高な経費構造となっていることに由来する。事実、中小企業の一人当たりの売上高は、経営規模とはかかわりなく、概ね2000万円前後の水準にあり、売上高が少ないがゆえに中小企業にとどまっているということができる。言い換えると、卓越した商品や販売力を背景に売上高2000万円の壁を超えて大きく成長・発展した一握りの企業に対してのみ、株式公開＝上場という途が開けるのである。

第3に、上記事情のほか、人件費を中心として営業経費が割高となっていること、あるいは経営面での効率性が劣っていることも低収益性の背景として指摘できる。要すれば、日本の中小企業の多くは「経費倒れ」となっているのである。実際、中小企業の多くは、生命線である売上高が大きく減少すると営業赤字に陥ると同時に債務超過となる公算が高い。政府に対しては、こうした事実を踏まえた中小企業政策の策定が期待される。

第4に、日本の中小企業の収益性および財務基盤が脆弱なものとなっている背景としては、規模が小さいため、経費の多くが固定費的な性格を強く帯びているという意味で規模の経済性が働く余地が狭小なことや、内部留保金に対して法人税を追加課税する留保金課

税制度が逆に営業経費の非効率的な使用を促す方向で作用しているという日本の中小企業に固有の事情を指摘することができる。それゆえ、留保金課税制度については直ちに廃止することが求められる。

第5に、その一方で、売上高や当期利益などの場合、その時々における景気・物価動向の影響を受けて変動するため、本稿において描かれた日本の中小企業の姿が時代を超えた普遍的なものであるとまで主張することはできない。それゆえ、ここで確認された事実の多くについては、日本の中小企業の姿を示すボトムラインとして理解し、その時々における景気・物価動向を踏まえつつ弾力的に捉えるのが現実的なアプローチということができる。

そしてまた、これらの事実は、「中小企業の財務諸表は信じられない」という一般的な捉え方を否定している。換言すると、日本の中小企業の財務諸表は通常想定されている以上に正確に企業の経営実態を表しており、仮に裁量的な判断が介在する余地があったとしても、それらは営業経費に限定される。その意味で、CRDデータベースは日本の中小企業の経営実態を的確に示していると判断される。今後、CRDデータベースのカバレッジがさらに高まるよう工夫することが必要な一方で、われわれに対しては、このデータベースを利用してよりきめ細かく検討したり、時系列的な側面から中小企業の経営財務状況の推移を分析したりすることにより、日本の中小企業の実際に関する理解が一段と深まるよう努力することが求められるといえよう。

以 上

<参考文献>

- 植田浩史 『現代日本の中小企業』、岩波書店、2004 年。
- 小野有人 『新時代の中小企業金融』、東洋経済新報社、2007 年。
- 鹿野嘉昭 「CRDデータベースからみた日本の中小企業金融の姿」、同志社大学経済学部・経済学研究科ワーキング・ペーパー No.27、2006 年 12 月。
- 滝本哲哉 「CRD財務データからみた中小企業の実態」、『週刊エコノミスト』2004 年 5 月 18 日号、毎日新聞社。
- 中村隆英 『昭和経済史』、岩波書店、1986 年。
- 中小企業庁 『中小企業白書』、2006 年。
- 益田安良 『中小企業金融のマクロ経済分析』、中央経済社、2006 年。
- 村本 孜 『リレーションシップ・バンキングと金融システム』、東洋経済新報社、2005 年。
- 藪下史郎・武士俣友生編著 『中小企業金融入門』、東洋経済新報社、2002 年。

表1 従業員数基準でみた中小企業の経営規模(中央値、2003年)

	会社数 (社)	従業員数 (人)	総資産残高 (百万円)	資本勘定計 (百万円)	資本金 (百万円)	売上高 (百万円)	売上高 総利益 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期利益 (百万円)
中小企業	565,730	6	85	8	10	125	39	1.04	0.68	0.38
うち建設業	131,825	6	67	7	10	112	27	0.86	0.54	0.27
製造業	125,064	9	116	11	10	137	41	1.81	1.00	0.64
卸売業	79,269	5	129	12	10	235	56	1.54	0.92	0.53
小売業	75,323	4	63	4	6	117	36	0.16	0.26	0.15
従業員、1～19人	403,484	5	63	5	10	94	31	0.66	0.41	0.22
うち建設業	104,919	6	57	5	10	98	25	0.67	0.42	0.20
製造業	79,510	6	67	4	10	83	28	0.88	0.44	0.26
卸売業	58,416	5	99	9	10	182	44	1.07	0.56	0.33
小売業	57,507	4	55	3	5	100	31	0.03	0.18	0.10
同、20～99人	95,127	33	499	76	18	604	166	8.36	5.67	2.86
うち建設業	14,663	29	474	101	20	612	103	6.77	4.45	1.95
製造業	30,048	35	573	87	19	596	133	11.10	6.25	3.34
卸売業	21,771	33	1022	161	24	1651	326	17.00	13.12	5.83
小売業	8,357	32	444	56	10	773	241	4.72	3.93	2.00
同、100人以上	15,080	152	2,729	464	45	3,120	720	60.60	49.83	20.80
うち建設業	946	140	4,312	881	80	5,048	625	96.02	85.28	24.01
製造業	6,374	151	3,325	645	60	3,476	637	78.33	59.42	24.00
卸売業	1,217	138	4,568	719	48	7,067	1,347	80.02	79.00	29.95
小売業	1,221	163	2,340	317	30	4,685	1,241	43.76	40.59	18.53
<参考>										
上場企業	3,750	405	23,914	9,904	2,626	21,989	4,610	767	753	252
うち建設業	243	642	35,208	9,199	3,000	40,936	4,229	763	577	108
製造業	1,737	465	26,493	12,581	3,396	21,041	4,469	706	724	222
商社	438	302	23,408	9,355	2,229	33,904	5,533	698	733	248
小売業	285	549	24,813	10,108	2,467	46,646	12,830	1301	1253	502

(資料) CRDデータベースおよび日経ニーズ「企業財務データ」(ジャスダックを含む)

表2 上場企業との比較でみた中小企業の経営分析(2003年)

(単位、百万円)

	従業員一人当たり						
	売上高	総利益	販売一般 管理費	うち 人件費	営業利益	経常利益	当期利益
中小企業	20.8	6.542	6.453	3.829	0.173	0.113	0.064
うち建設業	18.7	4.557	4.567	2.858	0.143	0.091	0.044
製造業	15.2	4.567	4.421	2.667	0.201	0.111	0.071
卸売業	47.0	11.109	10.900	7.682	0.308	0.183	0.107
小売業	29.2	9.019	9.245	4.880	0.041	0.065	0.037
従業員、1～19人	18.9	6.224	6.198	2.775	0.132	0.082	0.043
うち建設業	16.3	4.088	4.112	2.318	0.112	0.070	0.033
製造業	13.9	4.645	4.574	2.236	0.147	0.074	0.043
卸売業	36.3	8.857	8.812	4.871	0.213	0.112	0.066
小売業	25.1	7.840	8.112	3.405	0.008	0.045	0.026
同、20～99人	18.3	5.024	4.658	2.587	0.253	0.172	0.087
うち建設業	21.1	3.567	3.288	2.122	0.233	0.153	0.067
製造業	17.0	3.791	3.374	1.845	0.317	0.179	0.095
卸売業	50.0	9.871	9.242	4.930	0.515	0.398	0.177
小売業	24.1	7.531	7.406	4.088	0.147	0.123	0.063
同、100人以上	20.5	4.736	4.104	1.948	0.399	0.328	0.137
うち建設業	36.1	4.463	3.581	2.135	0.686	0.609	0.172
製造業	23.0	4.216	3.526	1.614	0.519	0.393	0.159
卸売業	51.2	9.760	9.026	4.752	0.580	0.572	0.217
小売業	28.7	7.613	7.378	3.739	0.268	0.249	0.114
<参考>							
上場企業	54.3	11.38	8.96	3.602	1.893	1.858	0.622
うち建設業	63.8	6.59	5.21	2.748	1.188	0.899	0.168
製造業	45.2	9.60	7.93	2.785	1.516	1.555	0.477
商社	112.1	18.29	15.42	6.734	2.306	2.421	0.818
小売業	85.0	23.37	21.47	8.546	2.370	2.282	0.914

(注) 各指標とも、標本企業の中央値を利用して算出。ただし、中小企業の人件費は信用保証協会の保証を得ていない企業分のみ。
(資料) CRDデータベースおよび日経ニーズ「企業財務データ」(ジャスダックを含む)

表3 上場企業との比較でみた中小企業の収益性(2003年)

(単位、%)

	売上高 総利益率	売上高 販売一般 管理費比率	売上高 人件費比率	売上高 営業利益率	売上高 経常利益率	売上高 当期利益率	総資産 利益率	株主資本 比率
中小企業	31.5	31.1	17.9	0.83	0.54	0.31	0.45	9.17
うち建設業	24.4	24.5	13.9	0.76	0.48	0.24	0.40	10.69
製造業	30.0	29.0	16.1	1.32	0.73	0.47	0.55	9.17
卸売業	23.6	23.2	15.2	0.65	0.39	0.23	0.41	9.61
小売業	30.9	31.7	18.3	0.14	0.22	0.13	0.24	5.60
従業員、1～19人	33.0	32.9	17.0	0.70	0.44	0.23	0.35	7.38
うち建設業	25.1	25.2	13.6	0.69	0.43	0.20	0.35	9.33
製造業	33.5	33.0	17.0	1.06	0.53	0.31	0.38	6.15
卸売業	24.4	24.2	13.4	0.59	0.31	0.18	0.33	8.82
小売業	31.2	32.3	16.3	0.03	0.18	0.10	0.19	4.90
同、20～99人	27.5	25.5	12.6	1.39	0.94	0.47	0.57	15.17
うち建設業	16.9	15.6	8.7	1.11	0.73	0.32	0.41	21.29
製造業	22.3	19.8	9.9	1.86	1.05	0.56	0.58	15.18
卸売業	19.7	18.5	9.3	1.03	0.79	0.35	0.57	15.75
小売業	31.2	30.7	15.1	0.61	0.51	0.26	0.45	12.67
同、100人以上	23.1	20.0	8.6	1.94	1.60	0.67	0.76	17.00
うち建設業	12.4	9.9	5.4	1.90	1.69	0.48	0.56	20.43
製造業	18.3	15.3	6.7	2.25	1.71	0.69	0.72	19.39
卸売業	19.1	17.6	9.0	1.13	1.12	0.42	0.66	15.73
小売業	26.5	25.7	12.0	0.93	0.87	0.40	0.79	13.54
<参考>								
上場企業	21.0	16.5	6.6	3.5	3.4	1.15	1.05	41.41
うち建設業	10.3	8.2	4.3	1.9	1.4	0.26	0.31	26.13
製造業	21.2	17.5	6.2	3.4	3.4	1.06	0.84	47.49
商社	16.3	13.8	6.0	2.1	2.2	0.73	1.06	39.96
小売業	27.5	25.3	10.1	2.8	2.7	1.08	2.02	40.70

(注) 表2に同じ。

(資料) CRDデータベースおよび日経ニーズ「企業財務データ」(ジャスダックを含む)

表4 赤字中小企業の経営指標・経営比率(中央値、2003年)

		会社数	従業員数	総資産残高	売上高	売上高 総利益	販売一般 管理費	うち 人件費	営業利益	経常利益	当期利益
		(社)	(人)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
100	中小企業	565,730	6	84.5	124.7	39.3	38.7	26.8	1.035	0.677	0.383
23	うち建設業	131,825	6	67.1	112.1	27.3	27.4	17.1	0.855	0.543	0.266
22	製造業	125,064	9	115.9	137.1	41.1	39.8	32.0	1.810	1.002	0.640
14	卸売業	79,269	5	129.4	235.1	55.5	54.5	53.8	1.538	0.916	0.534
13	小売業	75,323	4	62.6	116.7	36.1	37.0	24.4	0.164	0.259	0.148
100	うち赤字企業	176,232	5	50.6	74.9	23.5	28.1	17.3	-2.5	-2.6	-3.2
22	うち建設業	39,447	5	41.5	71.7	16.8	21.9	12.9	-3.0	-3.1	-3.6
22	製造業	38,145	6	65.2	75.3	22.7	27.6	19.4	-2.5	-2.9	-3.7
13	卸売業	23,063	4	69.5	121.3	29.5	34.0	27.8	-2.4	-2.8	-3.6
16	小売業	28,391	3	44.1	80.2	24.1	27.6	16.3	-2.3	-2.1	-2.5
		従業員一人当たり									
31		売上高	総利益	販売一般	うち	売上高	売上高	売上高	売上高	株主資本	
30				管理費	人件費	総利益率	販売一般	人件費比率	営業利益率	比率	
31		(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
29	中小企業	20.8	6.542	6.453	3.829	31.5	31.1	17.9	0.83	9.172	
38	うち建設業	18.7	4.557	4.567	2.858	24.4	24.5	13.9	0.76	10.694	
	製造業	15.2	4.567	4.421	2.667	30.0	29.0	16.1	1.32	9.166	
	卸売業	47.0	11.109	10.900	7.682	23.6	23.2	15.2	0.65	9.609	
	小売業	29.2	9.019	9.245	4.880	30.9	31.7	18.3	0.14	5.595	
72	うち赤字企業	15.0	4.704	5.621	3.453	31.4	37.5	23.1	-0.03	0.109	
77	うち建設業	14.3	3.357	4.378	2.589	23.4	30.6	18.1	-0.04	0.063	
83	製造業	12.5	3.780	4.598	3.232	30.1	36.7	25.8	-0.03	1.029	
65	卸売業	30.3	7.379	8.502	6.941	24.3	28.0	22.9	-0.02	1.127	
92	小売業	26.7	8.020	9.213	5.425	30.0	34.5	20.3	-0.03	-3.851	

(注) 表2に同じ。
(資料) CRDデータベース

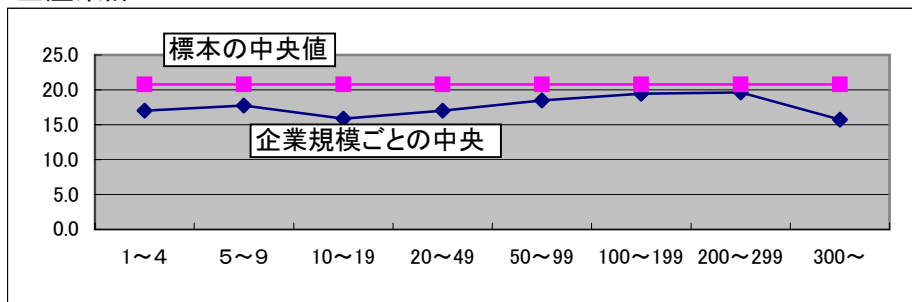
表5 景気変動と中小企業の収益性

	会社数	従業員数	総資産残高	売上高	売上高 総利益	販売一般 管理費	うち 人件費	営業利益	経常利益	当期利益
	(社)	(人)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
中小企業、2003年	565,730	6	84.5	124.7	39.3	38.7	26.8	1.035	0.677	0.383
うち建設業	131,825	6	67.1	112.1	27.3	27.4	17.1	0.855	0.543	0.266
製造業	125,064	9	115.9	137.1	41.1	39.8	32.0	1.810	1.002	0.640
卸売業	79,269	5	129.4	235.1	55.5	54.5	53.8	1.538	0.916	0.534
小売業	75,323	4	62.6	116.7	36.1	37.0	24.4	0.164	0.259	0.148
中小企業、1997年	468,224	7	109.8	175.8	52.9	50.9	36.2	1.769	1.028	0.798
うち建設業	102,393	7	87.1	163.6	39.4	38.0	24.9	1.649	1.067	0.716
製造業	118,959	11	161.8	210.9	59.3	55.1	44.4	3.485	1.800	1.547
卸売業	72,713	6	169.8	334.3	72.2	70.0	68.0	2.200	1.232	1.043
小売業	59,410	4	74.3	145.6	43.3	44.3	29.4	0.231	0.271	0.193
	従業員一人当たり									
	売上高	総利益	販売一般 管理費	うち 人件費	売上高 総利益率	売上高 販売一般 管理費比率	売上高 人件費比率	売上高 営業利益率	株主資本 比率	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
中小企業、2003年	20.8	6.542	6.453	3.829	31.5	31.1	17.9	0.83	9.172	
うち建設業	18.7	4.557	4.567	2.858	24.4	24.5	13.9	0.76	10.694	
製造業	15.2	4.567	4.421	2.667	30.0	29.0	16.1	1.32	9.166	
卸売業	47.0	11.109	10.900	7.682	23.6	23.2	15.2	0.65	9.609	
小売業	29.2	9.019	9.245	4.880	30.9	31.7	18.3	0.14	5.595	
中小企業、1997年	25.1	7.555	7.272	3.621	30.1	29.0	13.1	1.01	9.925	
うち建設業	23.4	5.632	5.432	3.108	24.1	23.2	11.2	1.01	13.035	
製造業	19.2	5.389	5.010	2.222	28.1	26.1	10.8	1.65	8.985	
卸売業	55.7	12.031	11.667	6.182	21.6	20.9	10.1	0.07	9.046	
小売業	36.4	10.827	11.087	4.906	29.8	30.5	14.6	0.16	8.126	

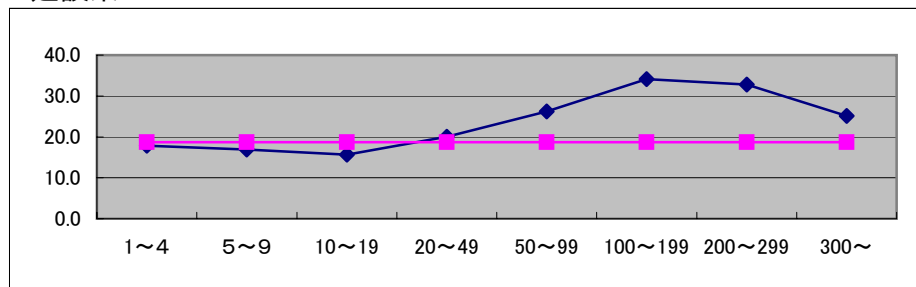
(注) 表2に同じ。
(資料) CRDデータベース

図1 従業員一人当たりの売上高

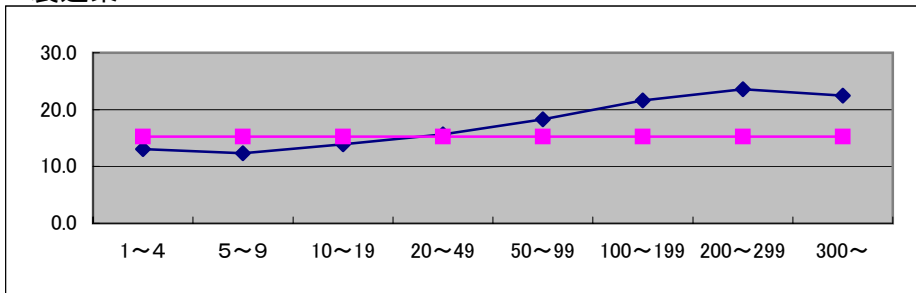
全産業計



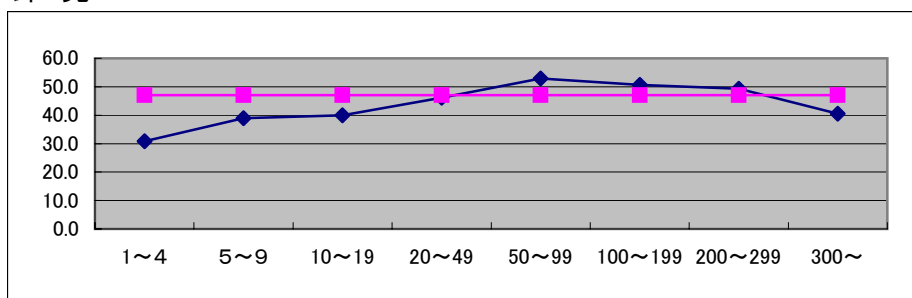
建設業



製造業



卸 売



小 売

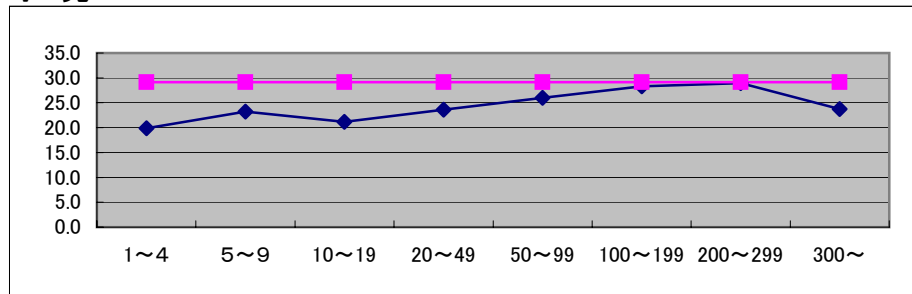
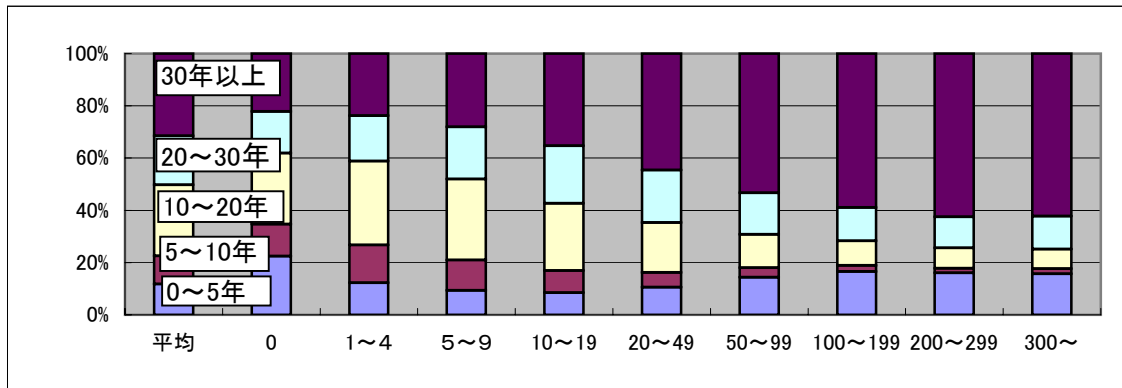


図2 企業規模別にみた企業の存続年数

(1) 企業規模別の分布状況(構成比)

(単位、%)



(2) 企業規模別の分布状況(実数)

(単位、社)

