

「財務体質の改善と競争力向上に取り組む企業行動」

平成13年度企業行動に関するアンケート調査

平成 1 4 年 4 月

内閣府経済社会総合研究所

景 気 統 計 部

調査要領

- 1 . 調査の目的...毎年実施している「経営環境と経営基本方針」について指標を継続的に得ること。また、財務体質の改善と事業再編、産業の空洞化について調査し、日本経済の現況の解明に資すること。
- 2 . 調査時期.....平成 14 年 1 月
- 3 . 調査項目.....
 - . 経営環境と経営基本方針
 - . 財務体質の改善と事業再編
 - . 産業の空洞化
- 4 . 調査対象.....東京、大阪、名古屋の証券取引所第 1 部及び第 2 部上場企業のうち、金融・保険業を除く企業（2,367 社）
- 5 . 調査方法.....所定の調査票による郵送・自計申告方式
- 6 . 回答企業数...1,202 社（製造業 719 社、非製造業 483 社）
- 7 . 回答率.....50.8%

（注）報告書中の業種は、証券コードの分類による。また、製造業の内訳業種として用いられている素材型製造業、加工型製造業、その他の製造業の区分については、以下のとおりとした。

素材型製造業.....繊維製品、パルプ・紙、化学、鉄鋼、非鉄金属

加工型製造業.....一般機械、電気機器、輸送用機器、精密機器

その他の製造業...食料品、医薬品、石油・石炭、ゴム製品、ガラス・土石製品、金属製品、その他製造（印刷・文房具等）

平成 13 年度企業行動に関するアンケート調査
「財務体質の改善と競争力向上に取り組む企業行動」

日本経済は、平成 12 年 10 月を境に景気後退局面に転じた後、約 1 年半経った現在、依然厳しい状況にあるものの、ようやく底固めに向けた動きがみられてきた。今回の景気後退局面では、海外経済減速の影響による輸出の減少が、多くの日本企業の収益悪化に直結し、体質改善がなかなか進まない状態が続いている。この背景として、多くの企業が負債、資産、雇用それぞれの分野における過剰を十分に解消することが出来ず、未だに脆弱な財務体質から脱却できていないことが考えられる。このことは、今後とも徹底したリストラが必要なことを意味し、短期的には景気回復の足枷ともなるものである。

他方、海外との厳しい競争に直面し、コスト削減により収益回復を目指す企業は、人件費など生産コストの安い海外に生産の拠点を移す動きを加速させている。これは日本企業の国際競争力を高めるとともに、グローバル化を進展させる一方で、産業の空洞化につながることも事実である。

こうしたことから、今回の「企業行動に関するアンケート調査」では、引き続きわが国企業の経営環境と経営基本方針を調査するとともに（第 1 章）「財務体質の改善と事業再編」（第 2 章）と「産業空洞化」（第 3 章）の 2 つの観点から、厳しい経営環境の中で財務体質の改善と競争力向上に取り組む企業の行動を明らかにするものである。

まず、「財務体質の改善と事業再編」では、自社の財務体質に対する評価、資産、負債、雇用における過剰感の現状や適正な水準に戻るまでの期間や人件費削減のための施策をみるとともに、今後の財務目標や事業再編の手段等を調査した。

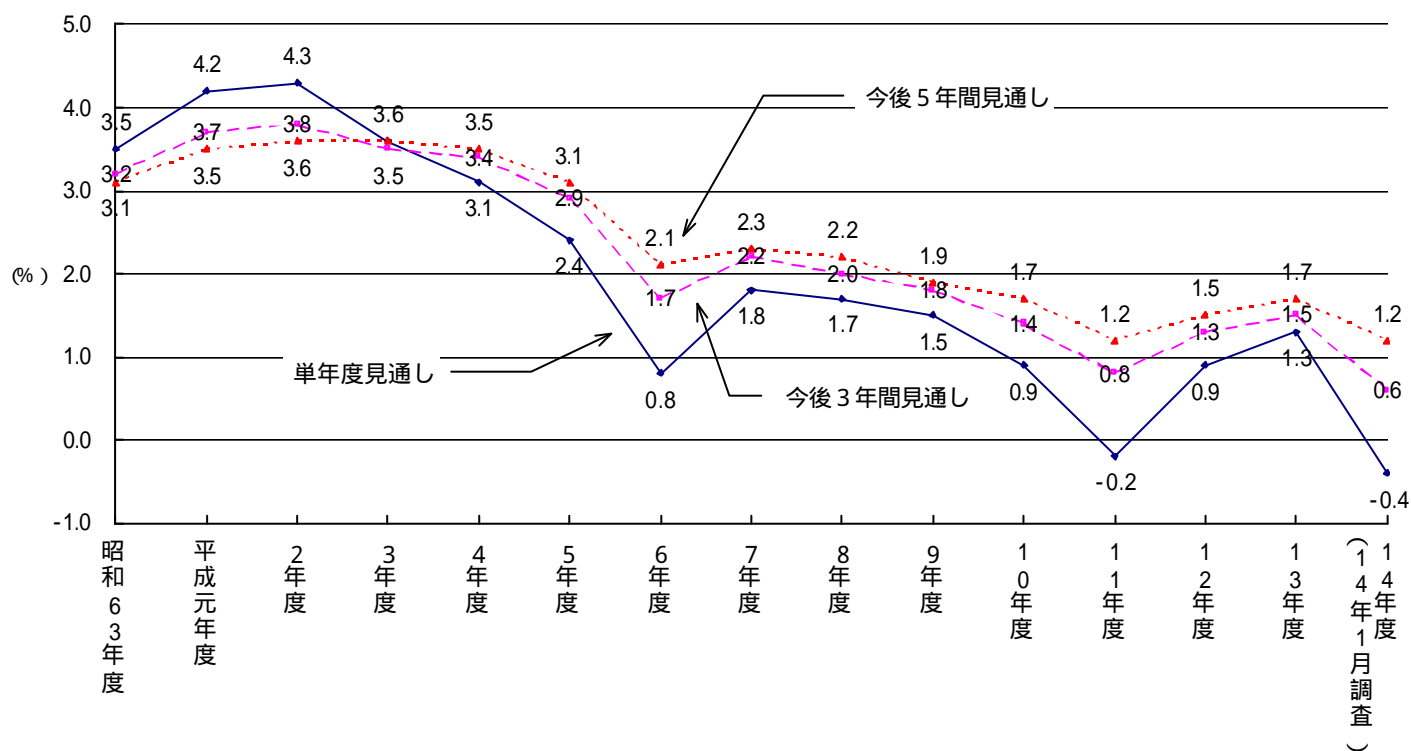
さらに、「産業の空洞化」では、外国製品との競合状況と今後の対応方針を調べるとともに、海外と国内における生産、設備、雇用の代替・補完関係や今後の海外直接投資の方針等について分析している。

・ 経営環境と経営基本方針

1. 平成 14 年度の成長率見通しはマイナス 0.4%に

我が国企業は、平成 14 年度の実質経済成長率について、全産業平均でマイナス 0.4%を見込んでいる。中期的な見通しについては、今後 3 年間（平成 14～16 年度）では 0.6%（年平均）、今後 5 年間（平成 14～18 年度）では 1.2%（年平均）を見込んでいる。単年度、今後 3 年間、今後 5 年間ともに予想成長率は同一の基準で比較できる昭和 61 年度以降で最低の水準となった。特に単年度の低下幅が大きく、昭和 61 年度以降最大の 1.7%ポイントの低下となった（第 1 - 1 - 1 図）。

第 1 - 1 - 1 図 予想経済成長率の推移

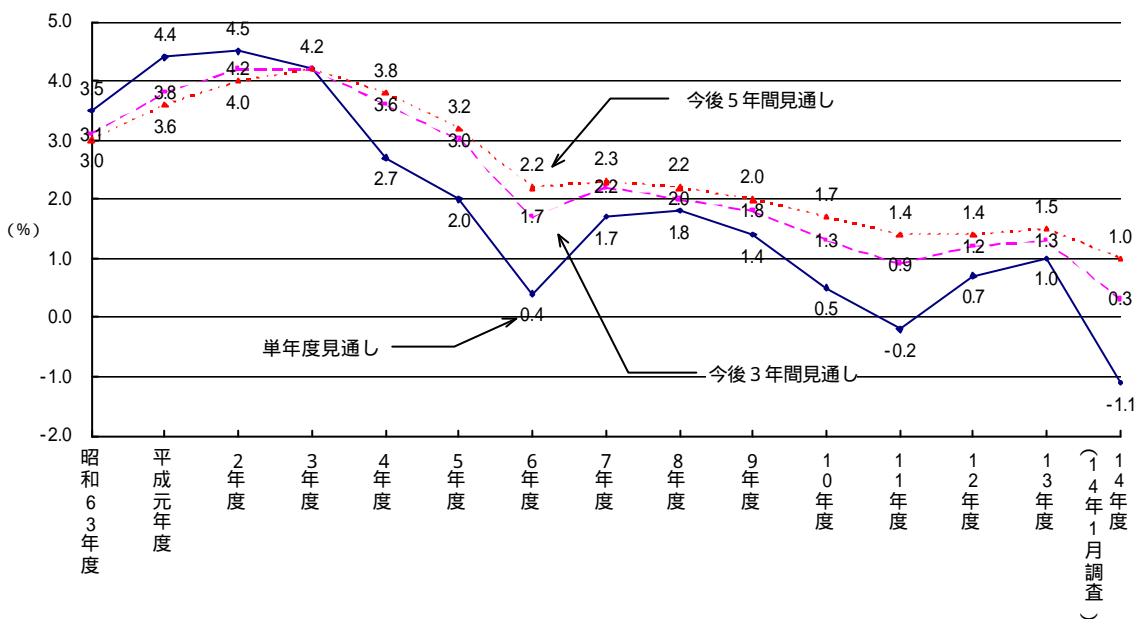


業界需要の実質成長率見通しについては、全産業平均で平成 14 年度はマイナス 1.1%、今後 3 年間は 0.3%、今後 5 年間は 1.0%となっており、いずれも昭和 61 年度以降最も低い値となった。こちらも単年度の低下幅は前年度から 2.1%ポイントの低下と昭和 61 年度以降最大となっている（第 1 - 1 - 2 図）。

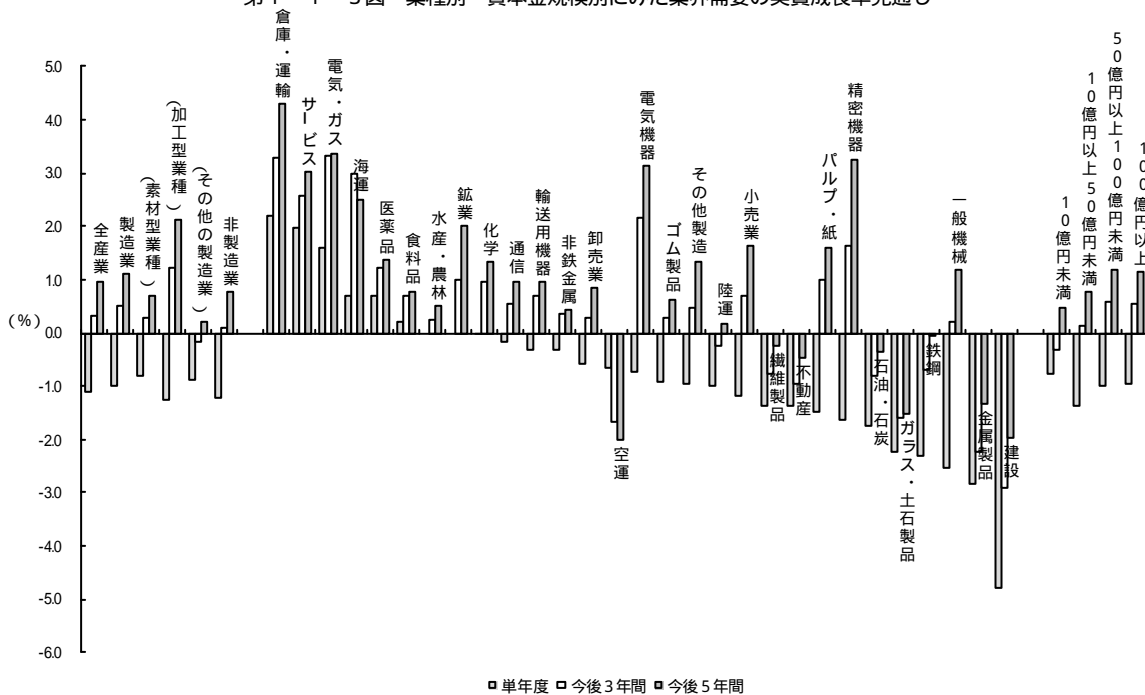
業種別には、単年度では製造業、非製造業ともに 1%から 1.2%程度のマイナスであるが、今後 3 年間、今後 5 年間では、製造業のうちの加工型業種はそれぞれ 1.2%、2.1%の伸びを見通している一方で、製造業のうちの素材型業種はそれぞれ 0.3%、0.7%、非製造業は

それぞれ0.1%、0.8%と低い伸びの見通しにとどまっている。個別業種で見ると、「倉庫・運輸」、「サービス」、「電気・ガス」は単年度、今後3年間、今後5年間ともに1%以上の伸びを見通している一方で、「建設」、「金属製品」、「ガラス・土石製品」は単年度、今後3年間、今後5年間ともに1%以上のマイナスの見通しとなっている。また、「電気機器」、「精密機器」は単年度ではマイナスの見通しであるものの、今後3年間、今後5年間では大きくプラスに転じる見通しとなっている（第1-1-3図）。

第1-1-2図 予想業界需要成長率の推移



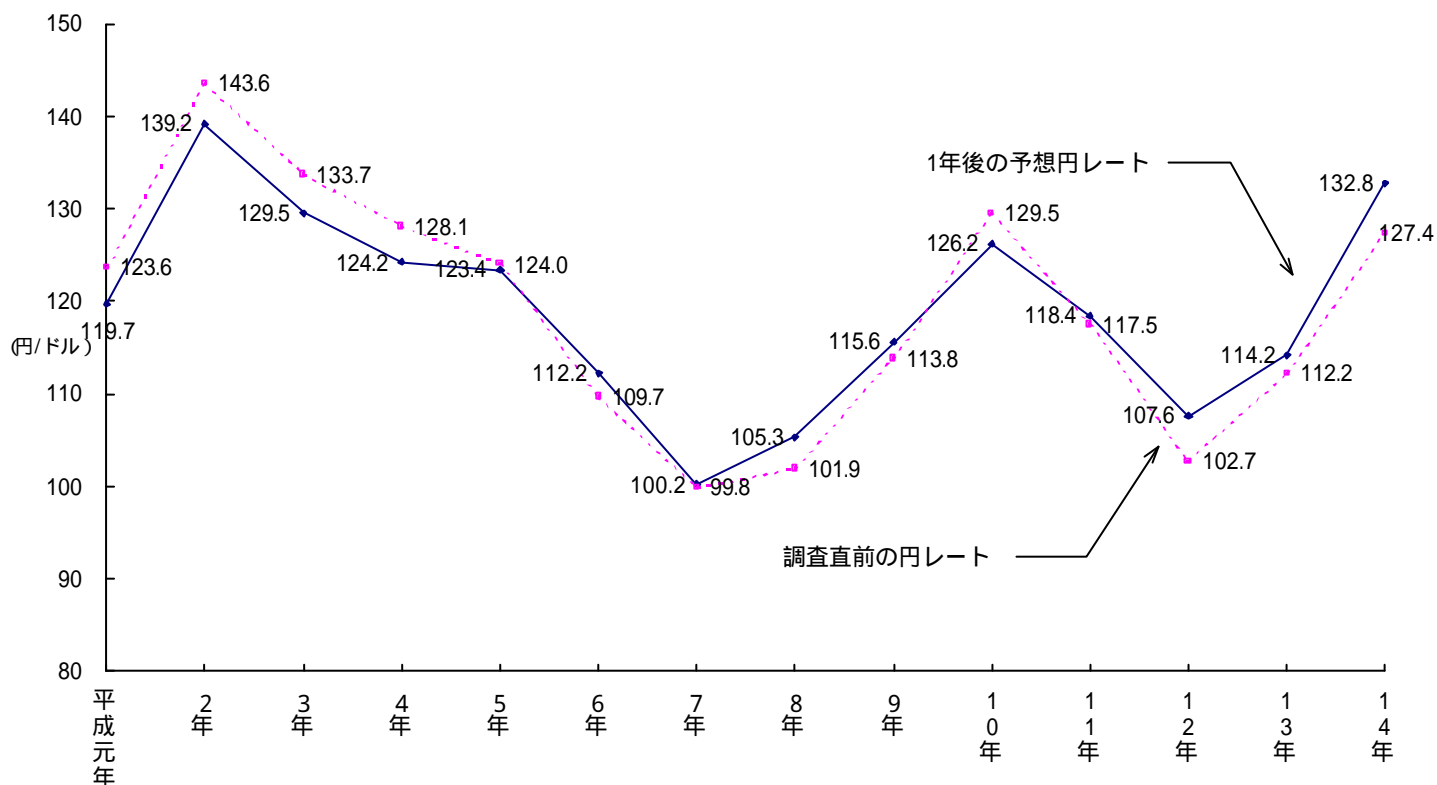
第1-1-3図 業種別・資本金規模別にみた業界需要の実質成長率見通し



2. 予想円レートは急激な円安傾向

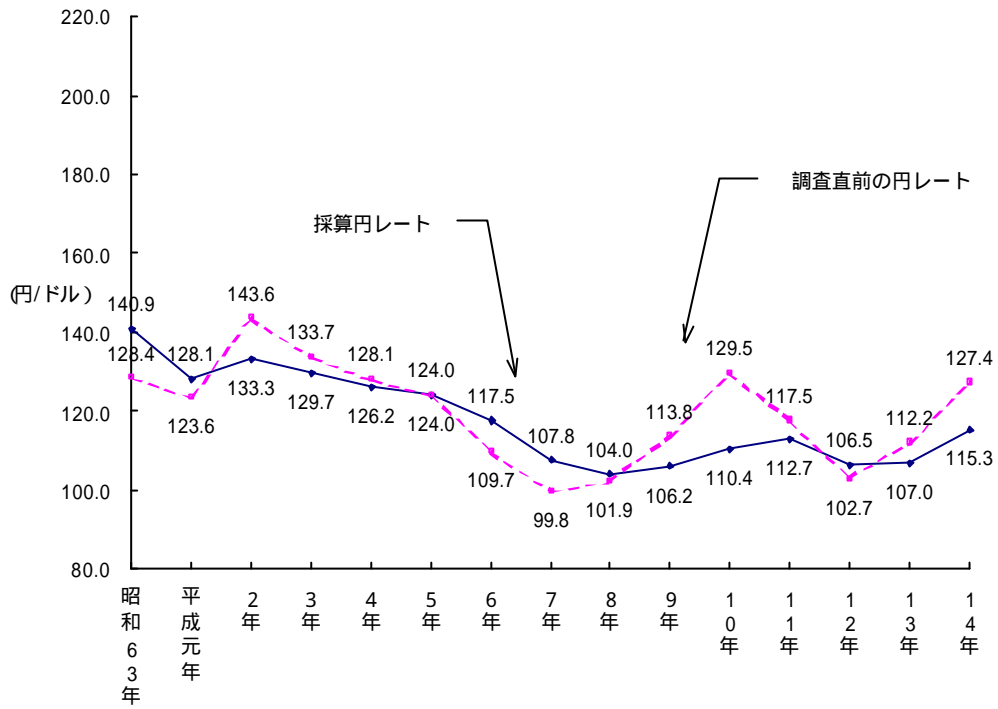
1年後の予想円レートについては、全産業平均でみると132.8円/ドルと、2年連続円安方向に振れ、平成2年の139.2円以来最も円安の予想となった。なお、35.3%の企業が130円台を、30.8%の企業が120円台を予想している（調査直前の13年12月の円レートは127.4円/ドル）（第1-2-1図）。

第1-2-1図 1年後の予想円レートの推移

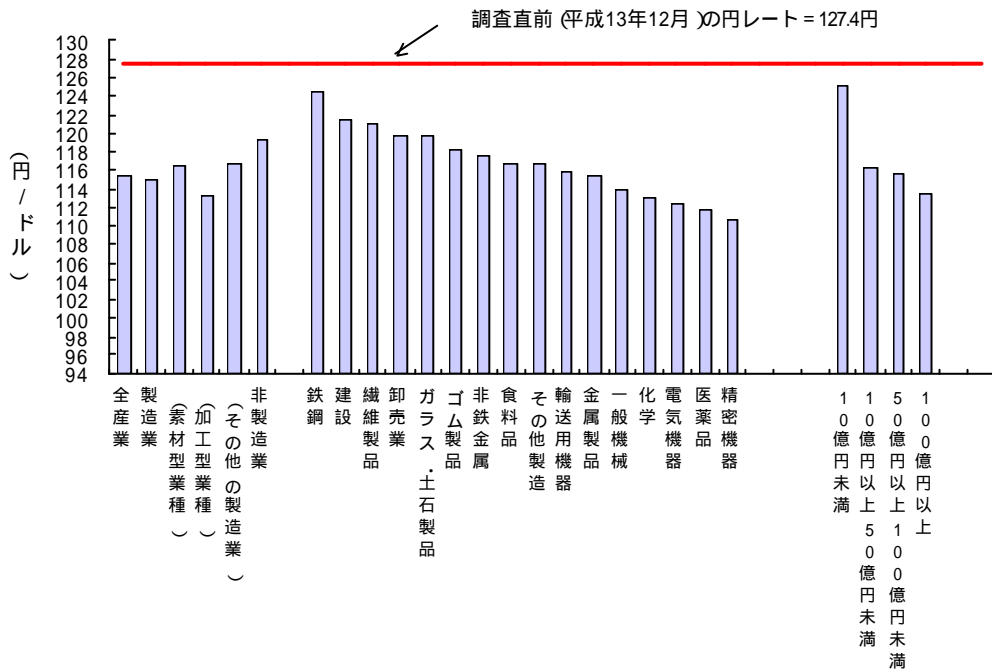


他方、輸出企業の採算円レートは115.3円/ドルと2年連続で下落したものの、調査直前の円レート（13年12月の円レート127.4円/ドル）と比べ約12円だけ円高方向に乖離しており、昨年度調査よりその乖離幅は拡大している（昨年度調査における採算レートは107.0円/ドルであるのに対し、その調査直前の円レートは112.2円/ドル）。業種別にみると、全ての業種で採算円レートを調査直前の円レートより円高に設定しており、特に製造業の加工型業種（113.3円/ドル）が他の業種よりもさらに円高に設定している。また、小さい企業ほど採算円レートが円安になっている（第1-2-2図）。

第1-2-2図(1) 輸出企業の採算円レートの推移



第1-2-2図(2) 業種別・資本金規模別に見た輸出企業の採算円レート

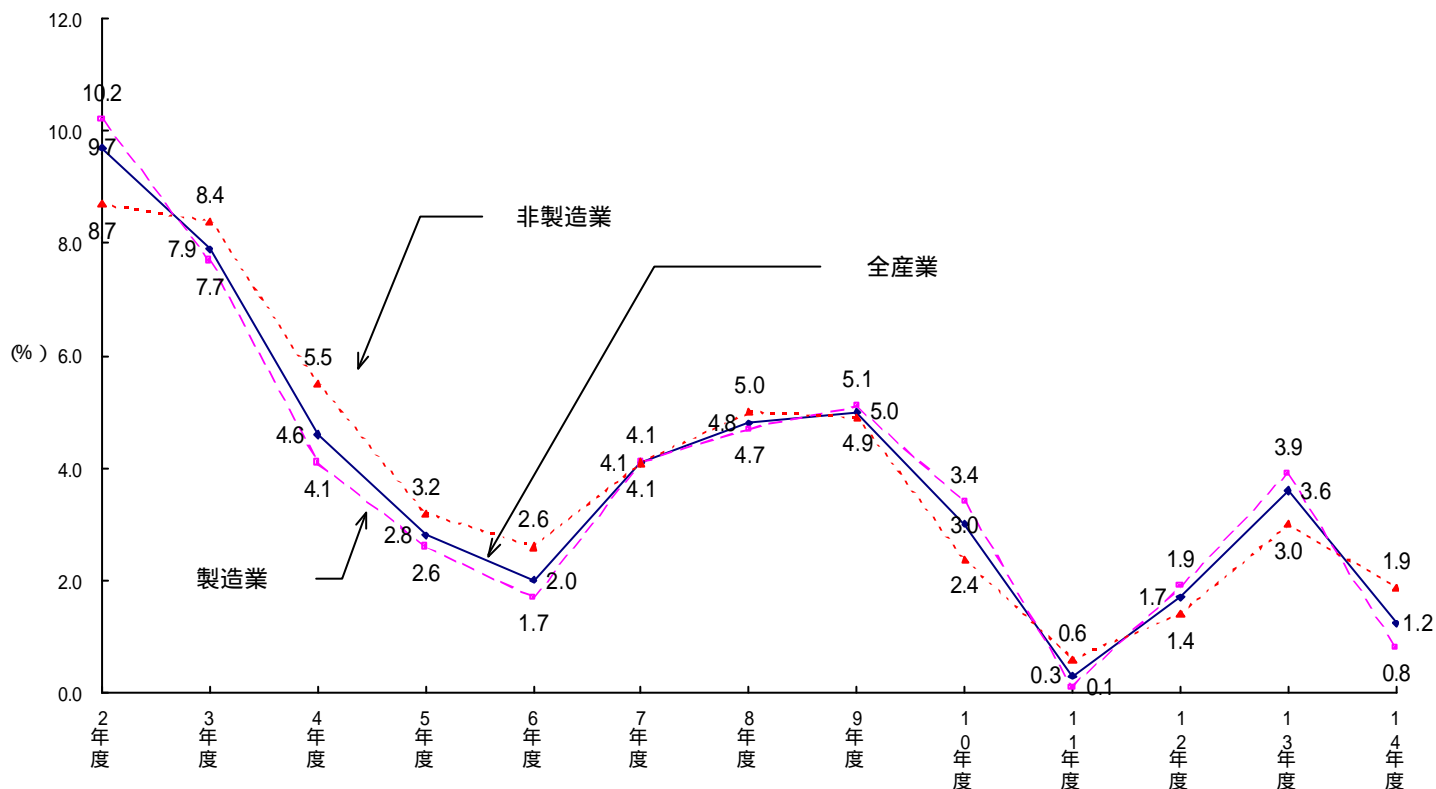


(注) 回答企業が5社に満たない業種を除く

3. 今後3年間の設備投資伸び率は製造業を中心に鈍化

今後3年間の設備投資の年平均伸び率は全産業平均で1.2%（製造業0.8%、非製造業1.9%）と前回調査の3.6%（製造業3.9%、非製造業3.0%）から急激に鈍化した。特に製造業は昨年度調査より3.1ポイントの低下となり、非製造業の伸び率を下回る見通しとなった（第1-3-1図）。

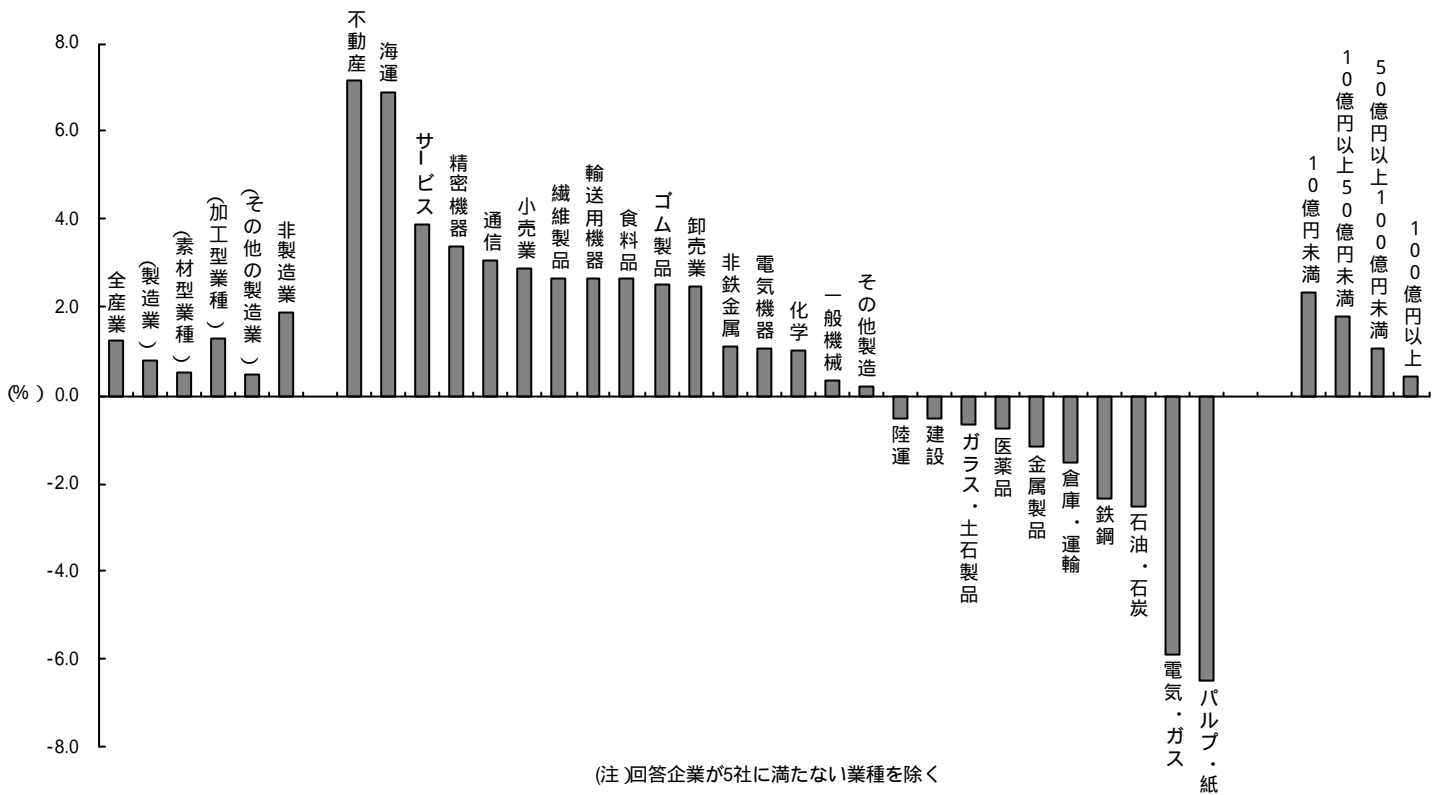
第1-3-1図 今後3年間の設備投資増減率見通し(年度平均)の推移



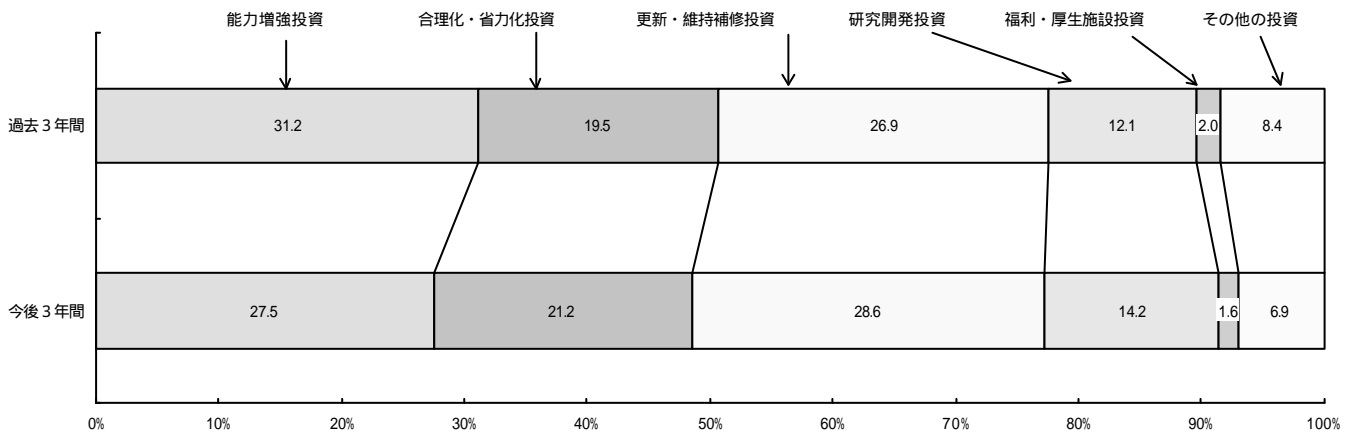
業種別にみると、回答企業が5社以上であった26業種中、16業種がプラス、10業種がマイナスとなり、「不動産」、「海運」が高い伸びを見通している一方で、「パルプ・紙」、「電気・ガス」は5%以上のマイナスを見通している。また、資本金規模別にみると、規模の大きな企業ほど低い伸びとなっている（第1-3-2図）。

設備投資の内訳をみると、今後3年間では過去3年間と比較して「合理化・省力化」、「維持・更新補修」、「研究開発」のウェイトが高まり、「能力増強」、「福利厚生施設」のウェイトが低下している（第1-3-3図）。

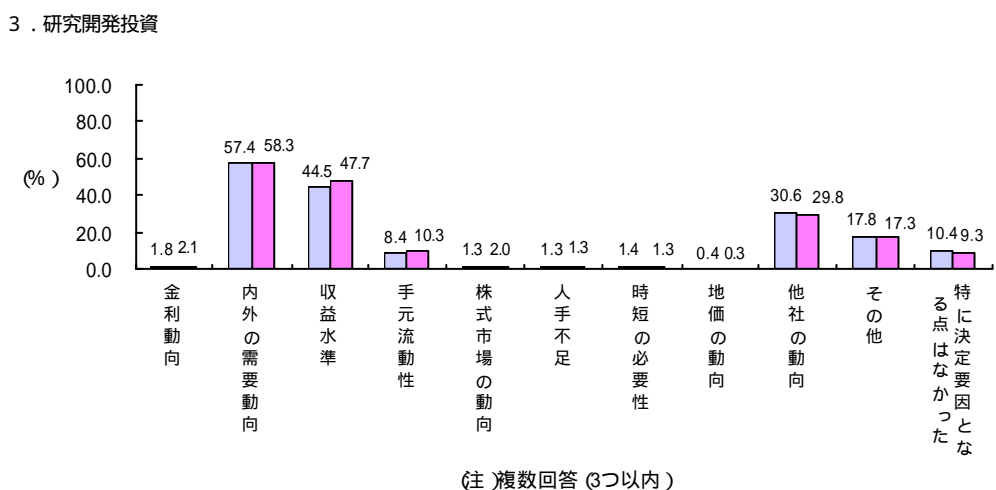
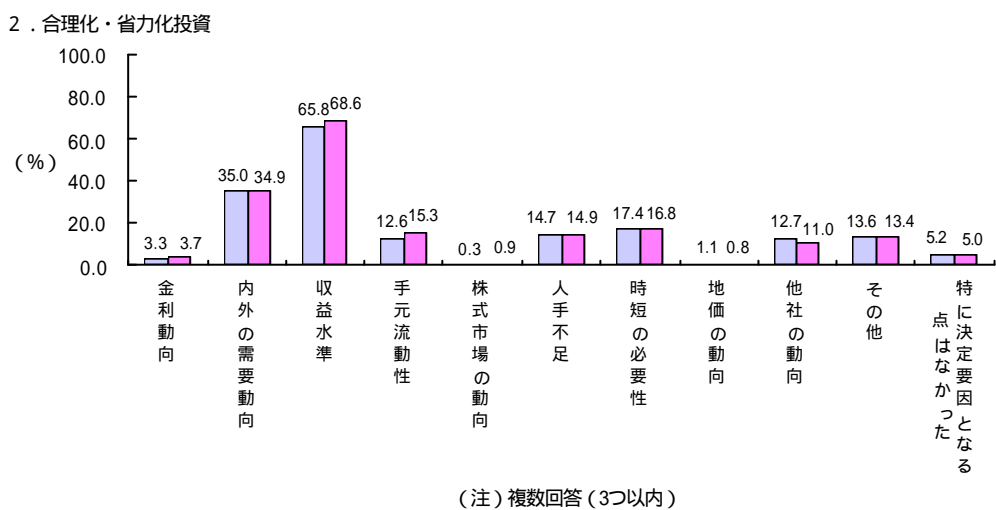
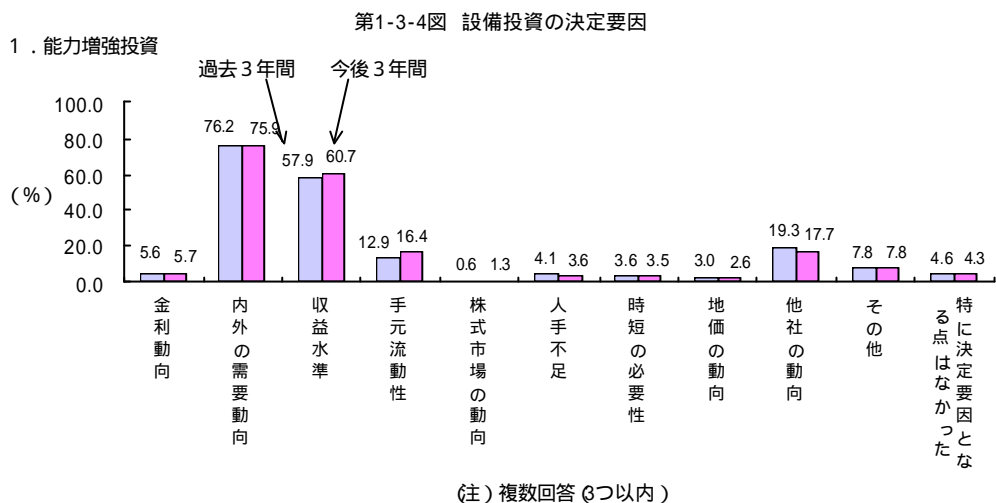
第1-3-2図 業種別・資本金規模別にみた設備投資増減率(今後3年間)



第1-3-3図 設備投資の目的別内訳(過去3年間、今後3年間)



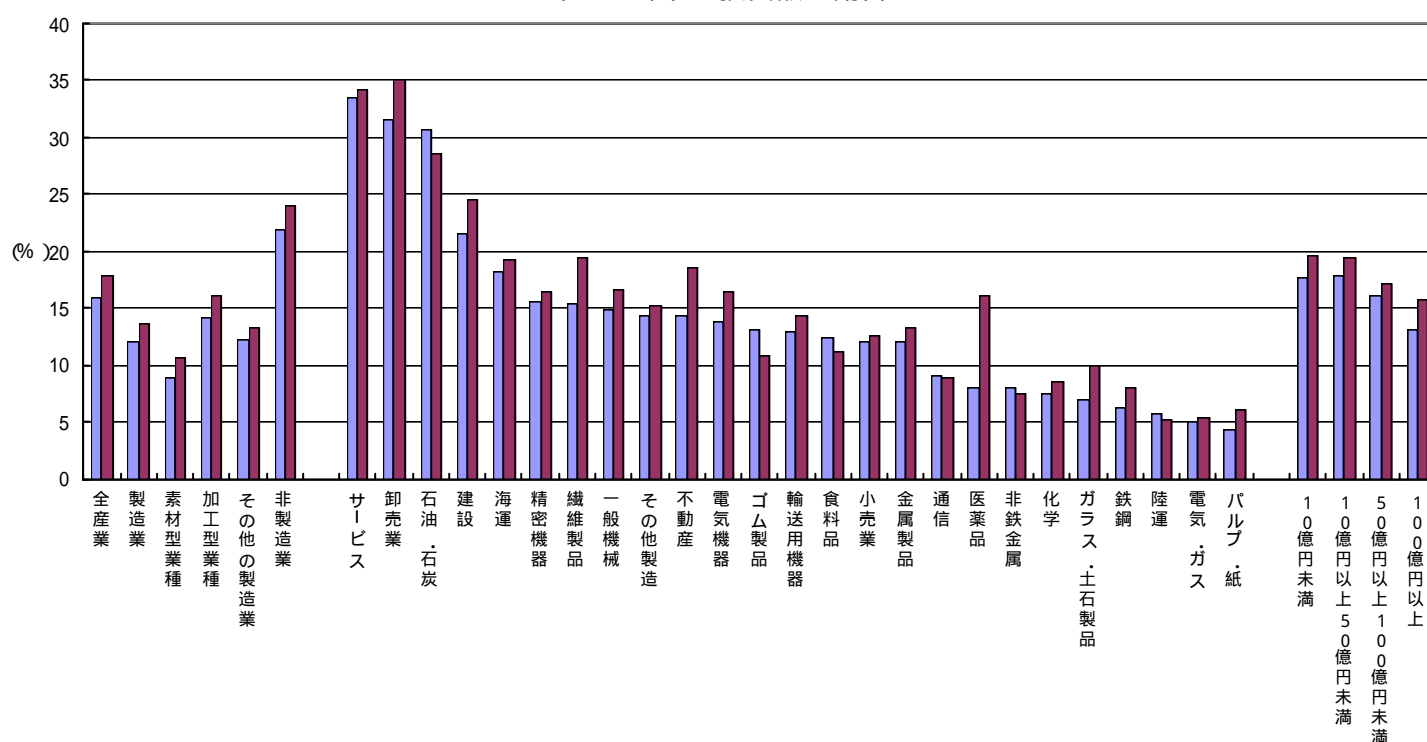
設備投資の決定要因についてみると、能力増強、合理化・省力化、研究開発のいずれにおいても「内外の需要動向」、「収益水準」が過去3年間、今後3年間ともに主要な要因となっており、今後3年間の決定要因を過去3年間と比較すると、「収益水準」、「手元流動性」の割合が高まっている（第1-3-4図）。



4. IT投資は減速の見通し

設備投資額の総額に占めるIT投資の割合は、全産業平均で過去3年間は15.9%、今後3年間は17.8%となっている。産業別にみると、過去3年間では、製造業が12.0%であるのに対し、非製造業は21.9%と約2倍である。今後3年間でも、製造業は13.7%、非製造業は24.0%と、非製造業でIT投資比率が高い。非製造業のうち特にサービス業、卸売業が高く、過去3年間ではそれぞれ33.4%、31.6%で、今後3年間ではそれぞれ34.2%、35.2%となっている。また、資本金規模別では、概ね規模の小さい企業ほどIT投資比率が高い(第1-4-1図)。

第1-4-1図 IT投資額の割合



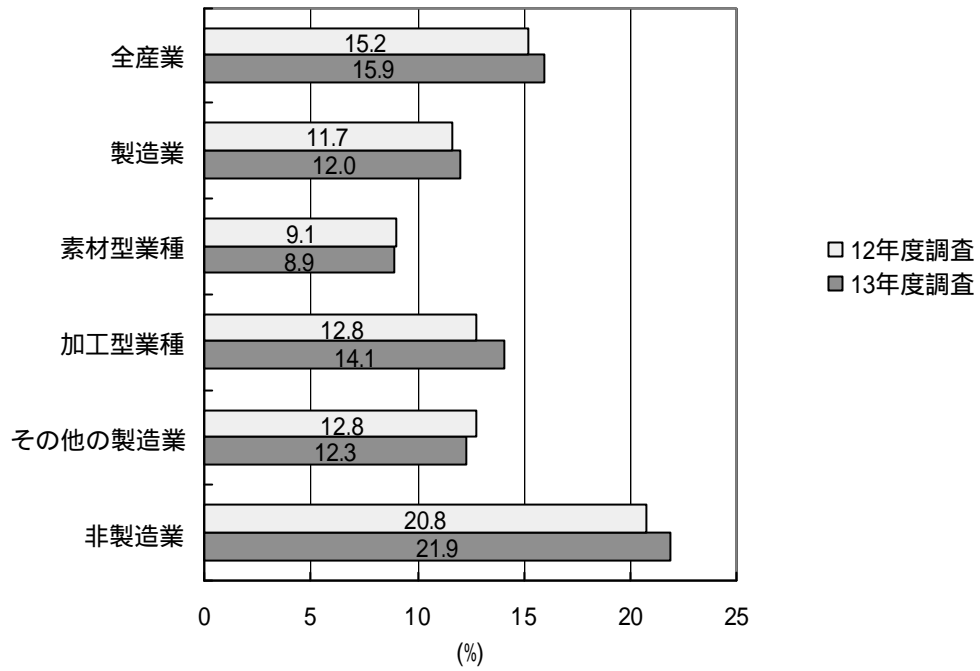
(注) 回答企業が5社に満たない業種を除く

■ 過去3年間 ■ 今後3年間

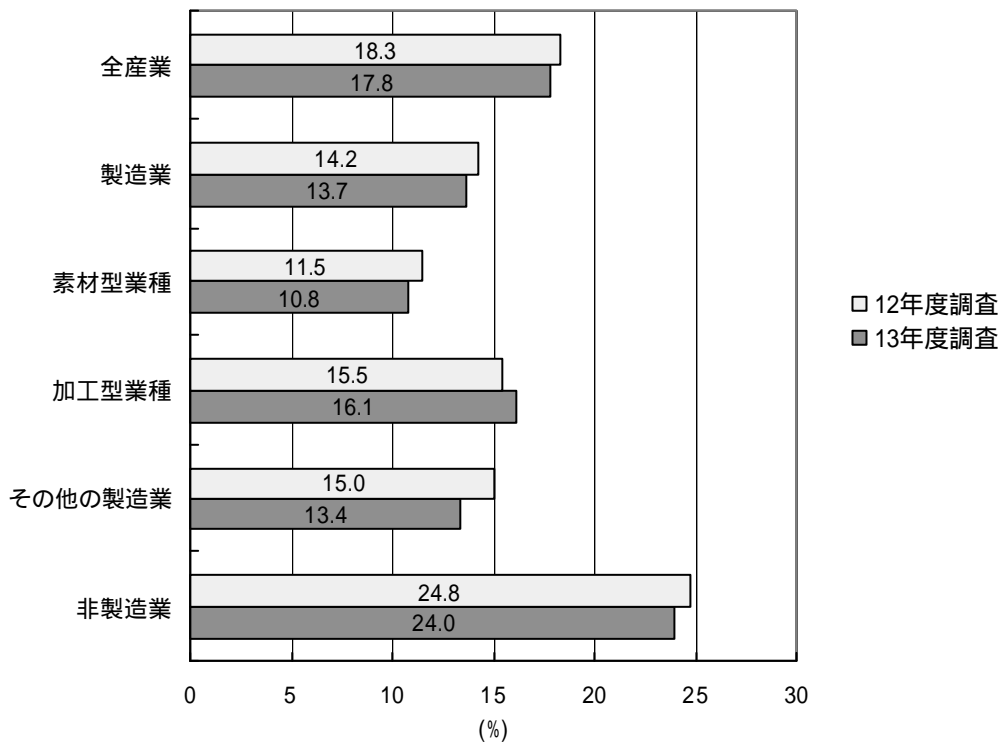
IT投資額の割合について、前回調査と比較すると、過去3年間では全産業で15.2%から15.9%に上昇しているものの、今後3年間では全産業で18.3%から17.8%に低下している(第1-4-2図)。

第1-4-2図 IT投資額の割合

過去3年間

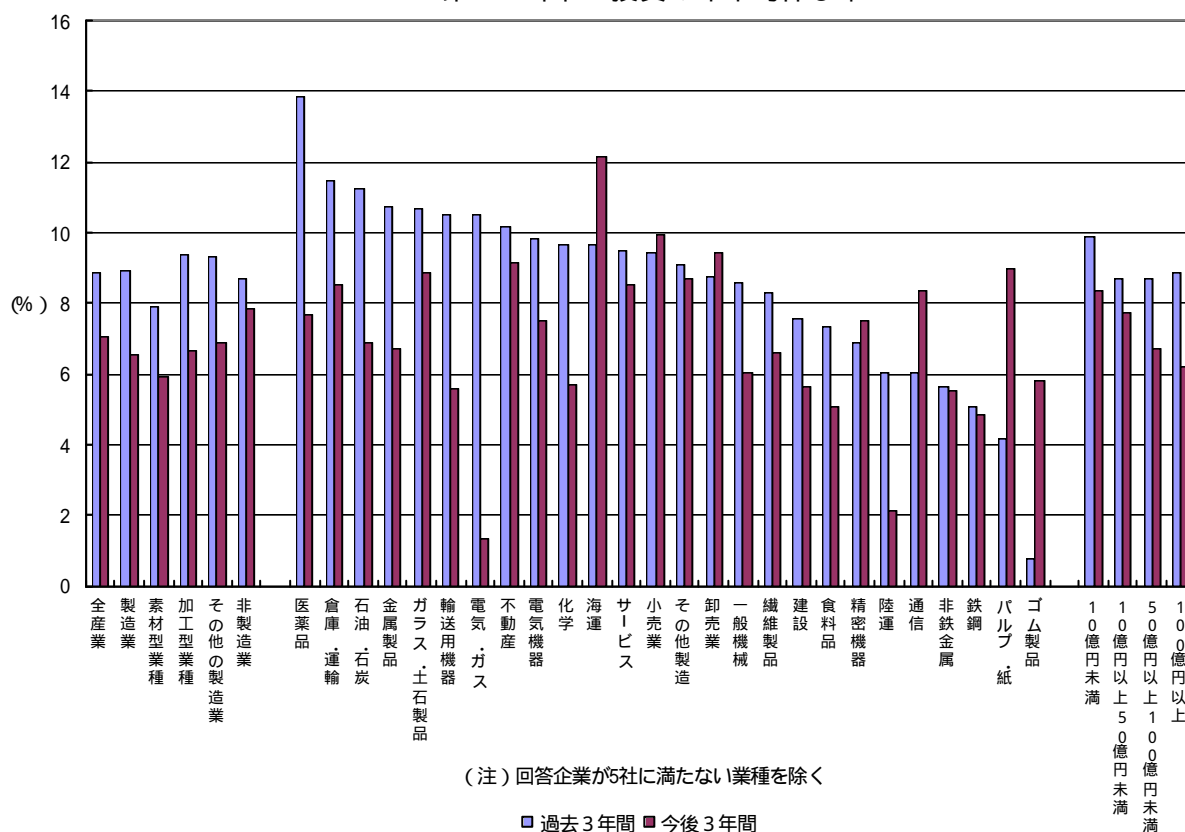


今後3年間



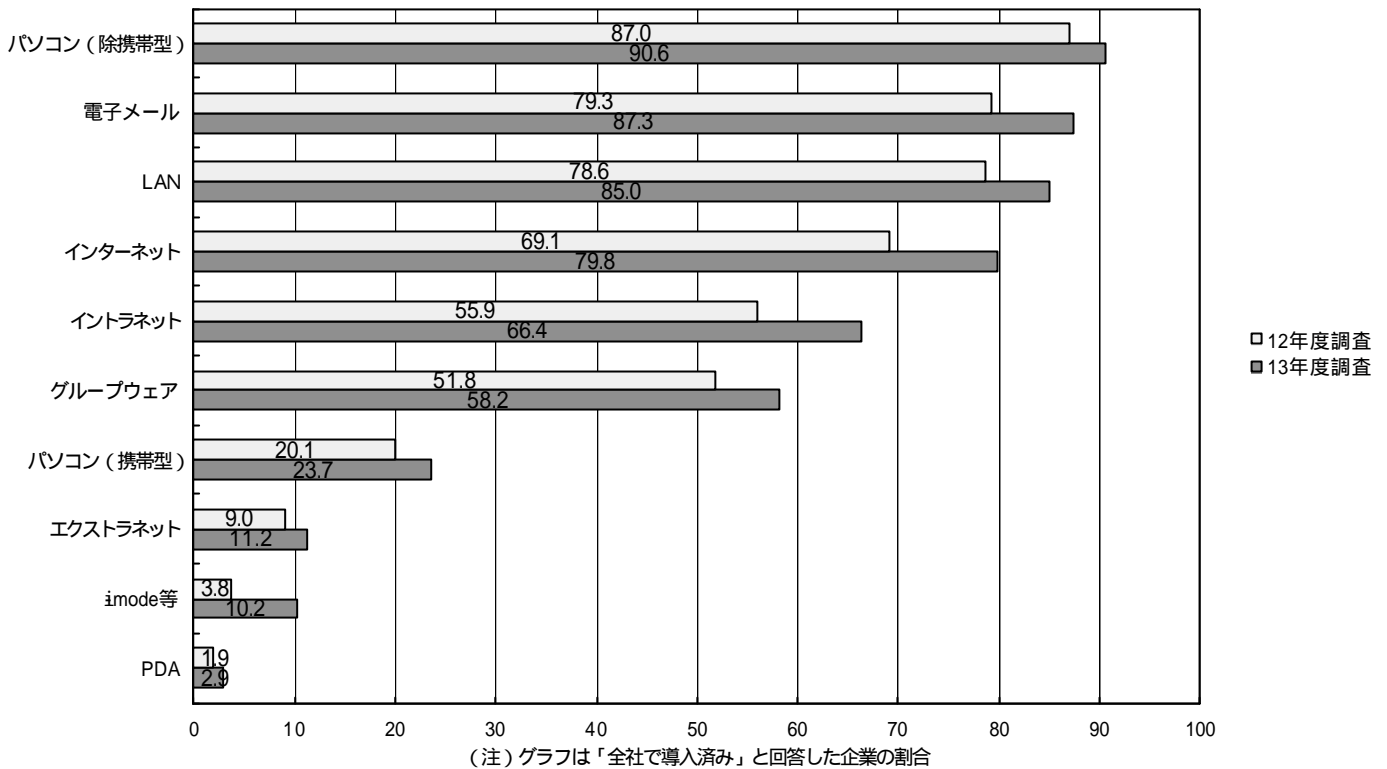
IT投資の年平均伸び率は、全産業平均で過去3年間は8.8%であったのに対し、今後3年間は7.1%とやや鈍化する見通しになっている。産業別でみると、製造業（過去3年間8.9%、今後3年間6.5%）の鈍化幅が非製造業（過去3年間8.7%、今後3年間7.8%）よりも大きい。業種別でみると、今後3年間の伸び率が大きい業種は海運（12.1%増）、小売業（10.0%増）、卸売業（9.4%増）等、非製造業におけるIT投資の伸びが目立つ。また、資本金規模別にみると、今後3年間のIT投資伸び率は資本金規模の大きい企業ほど小さくなっている（第1-4-3図）。

第1-4-3図 IT投資の年平均伸び率



IT関連機器の導入状況を見ると、昨年度調査と比較して、いずれのIT関連機器についても導入比率が高まっている。特に「インターネット」や「イントラネット」については昨年度調査より10%ポイント以上高まっている（第1-4-4図）。

第1-4-4図 II関連機器の導入状況



5. 海外現地生産比率は引き続き上昇

海外現地生産を行う企業の割合は、製造業全体でみると平成11年度実績の61.1%から12年度実績60.4%とわずかに低下したものの、13年度実績見込み60.6%、18年度見通し63.3%と上昇する見通しである。特に製造業の加工型業種では18年度見通し73.3%と急上昇する見通しとなっている(第1-5-1図)。これは、昨年度の調査結果では製造業全体で12年度実績見込み62.0%から17年度見通し61.8%と微減していたことを踏まえると、今後の海外現地生産の見通しがかなり上方修正されているものと思われる。

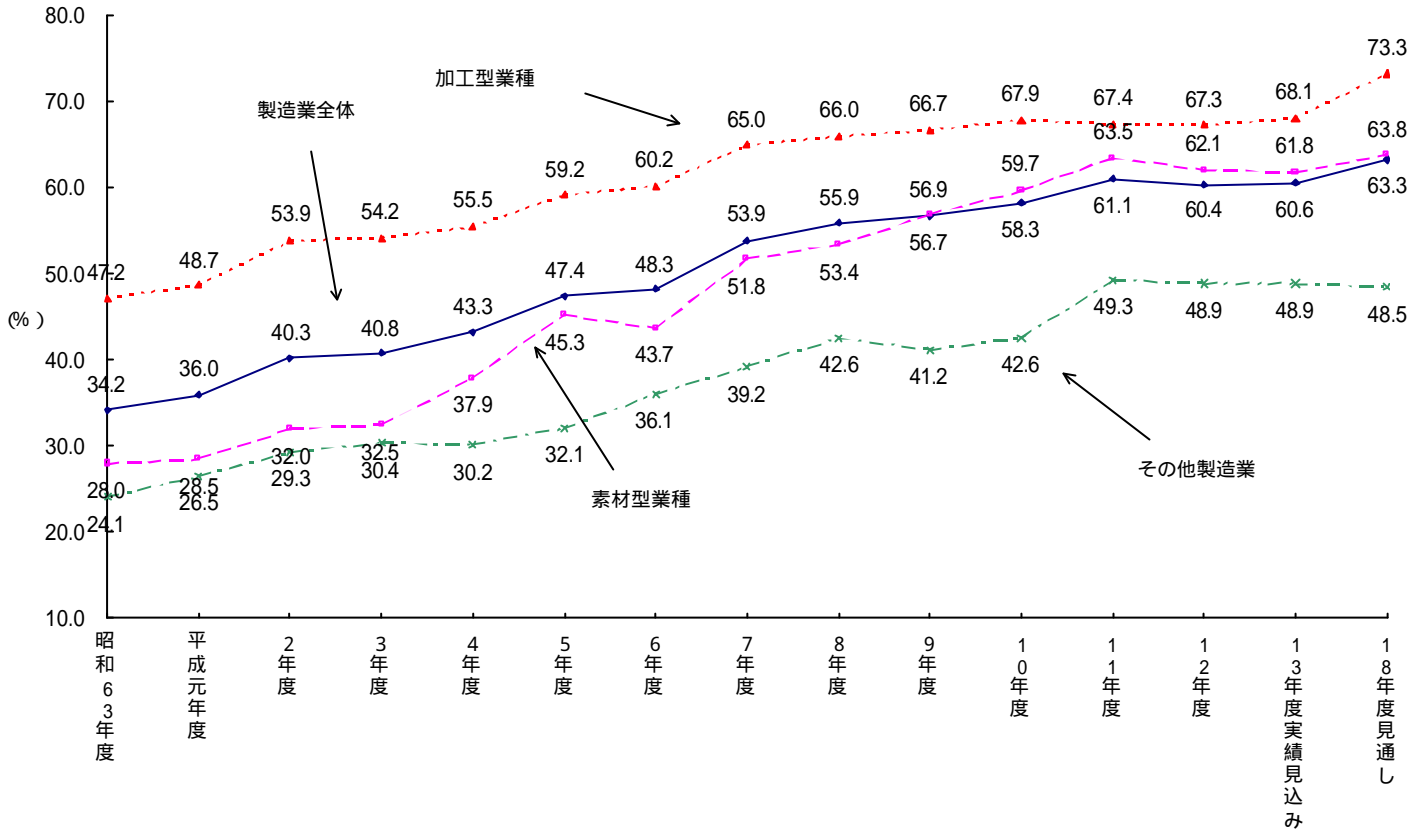
全企業ベース(注1)の海外現地生産比率は、製造業全体でみると平成11年度実績10.5%から、12年度実績11.1%、13年度実績見込み12.0%、18年度見通しは15.8%となっている。ここでも製造業の加工型業種の伸びが目立っている(第1-5-2図)。

業種別にみると、「電気機器」、「ゴム製品」、「繊維製品」、「輸送用機器」等で海外現地生産比率が高くなっており、今後もさらに高まる見通しである(第1-5-3図)。

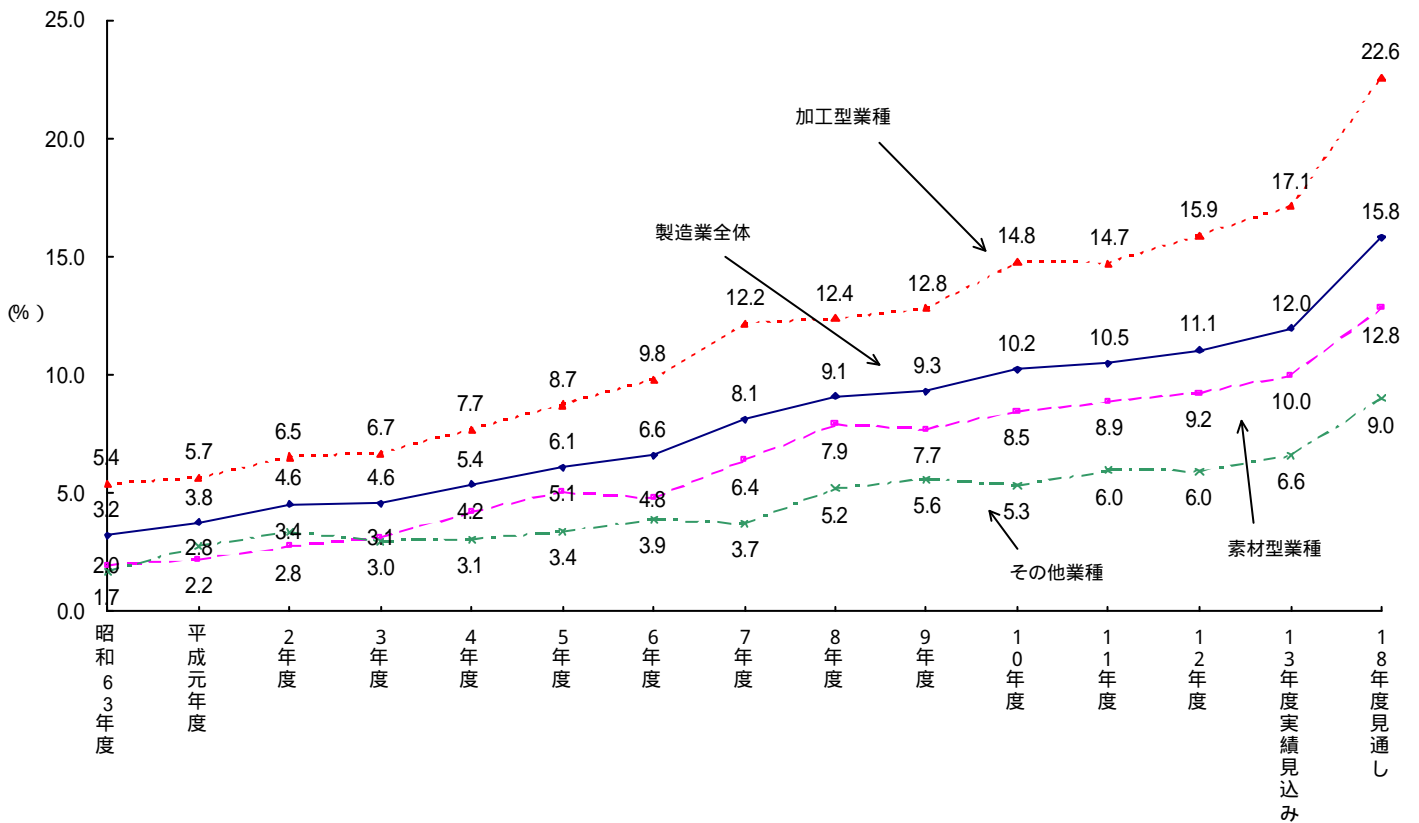
また、海外現地生産高全体に占める日本向けの輸出高の割合である逆輸入比率をみると、製造業全体で平成12年度実績22.9%、13年度実績見込み23.0%、18年度見通し22.9%となっている。業種別では、「精密機器」、「繊維製品」、「その他製造」、「食料品」で特に逆輸入比率が高くなっている(第1-5-4図)。

(注1)「全企業ベース」とは、海外現地生産比率を0%と記入した、つまり海外現地生産を行っていない企業を含んだ数値

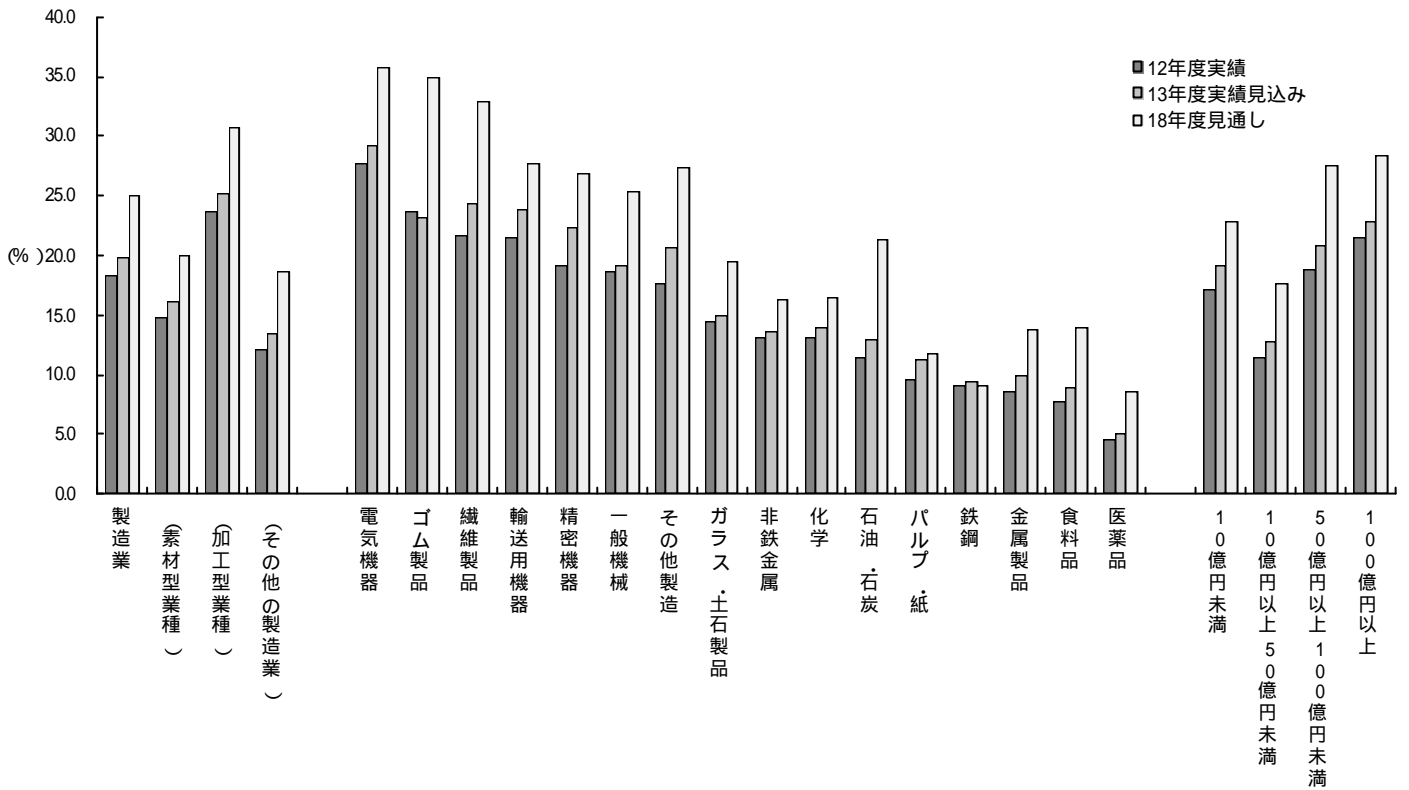
第1-5-1図 海外現地生産を行う企業の割合



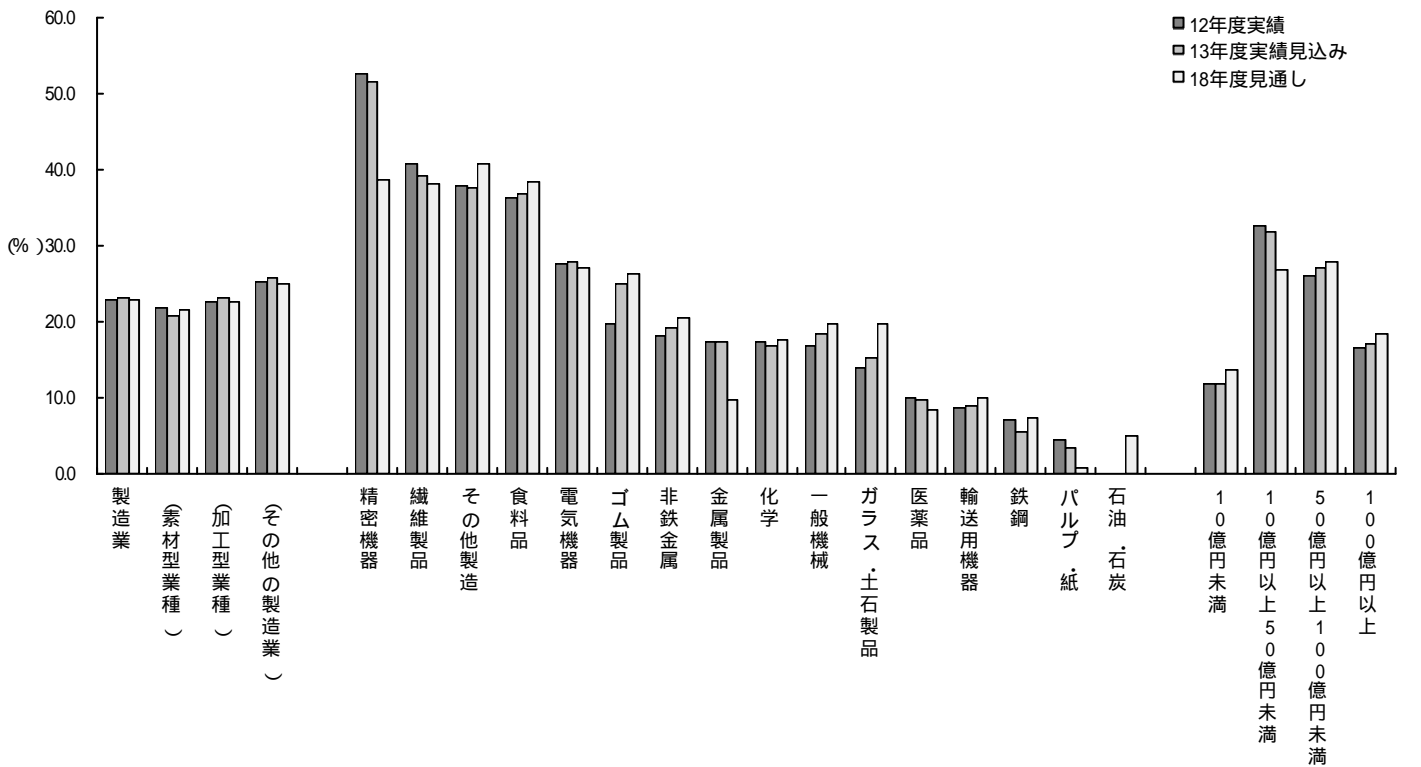
第1-5-2図 海外現地生産比率の推移



第1-5-3図 業種別 資本金規模別にみた海外現地生産比率



第1-5-4図 業種別 資本金規模別にみた逆輸入比率



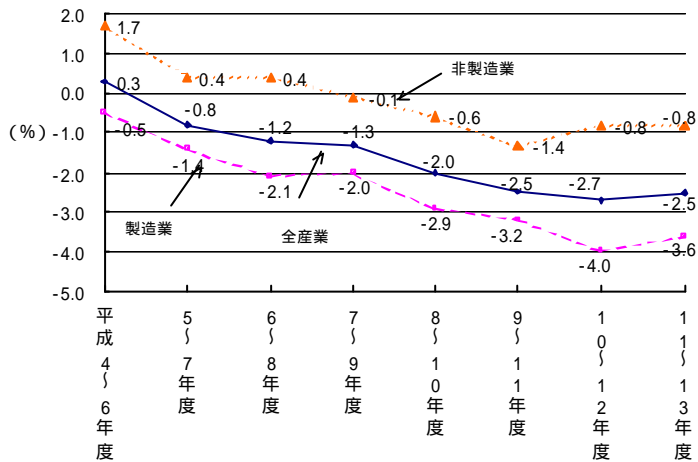
6. 今後3年間の従業員数の伸び率の見通しは再び悪化

従業員数の変化は、過去3年間では年平均2.5%減（製造業3.6%減、非製造業0.8%減）で、マイナス幅の若干の縮小がみられた一方、今後3年間では同1.9%減（製造業3.0%減、非製造業0.3%減）と再びマイナス幅が拡大する見通しとなっており、非製造業については2年振りにマイナスに転じた。（第1-6-1図）

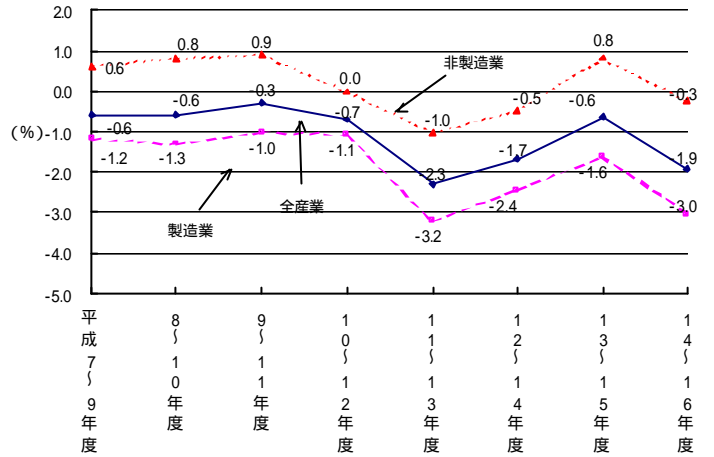
部門別の今後3年間の見通しでは、製造・販売部門は1.5%減となり、管理・企画部門は2.7%減と両部門ともマイナス幅が拡大した（第1-6-2図）。

第1-6-1図 雇用者数増減率（年度平均）

1. 過去3年間（業種別）

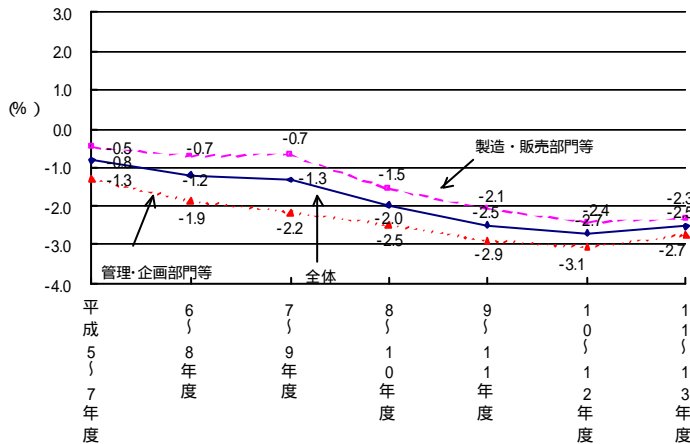


2. 今後3年間（業種別）

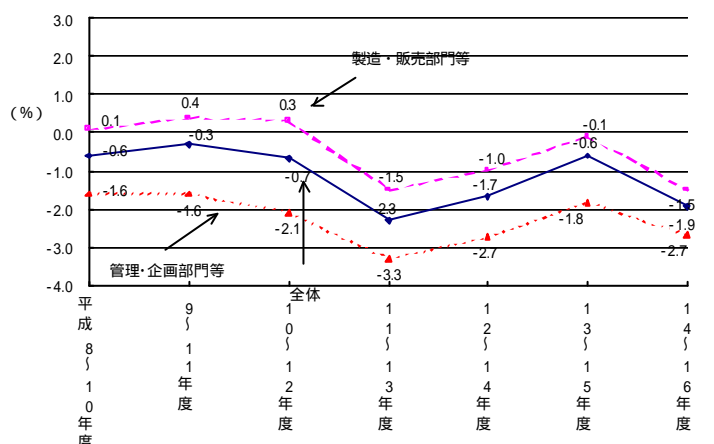


第1-6-2図 部門別雇用者数増減率（年度平均）

1. 過去3年間（全産業）



2. 今後3年間（全産業）



業種別にみると、過去3年間では「水産・農林」、「繊維製品」、「ガラス・土石製品」、「ゴム製品」で特にマイナス幅が大きく、今後3年間では、「ゴム製品」、「鉄鋼」、「陸運」等のマイナス幅が大きい。また、資本金規模別に見ると、資本金が大きい企業ほどマイナス幅が大きい（付図1-1）。

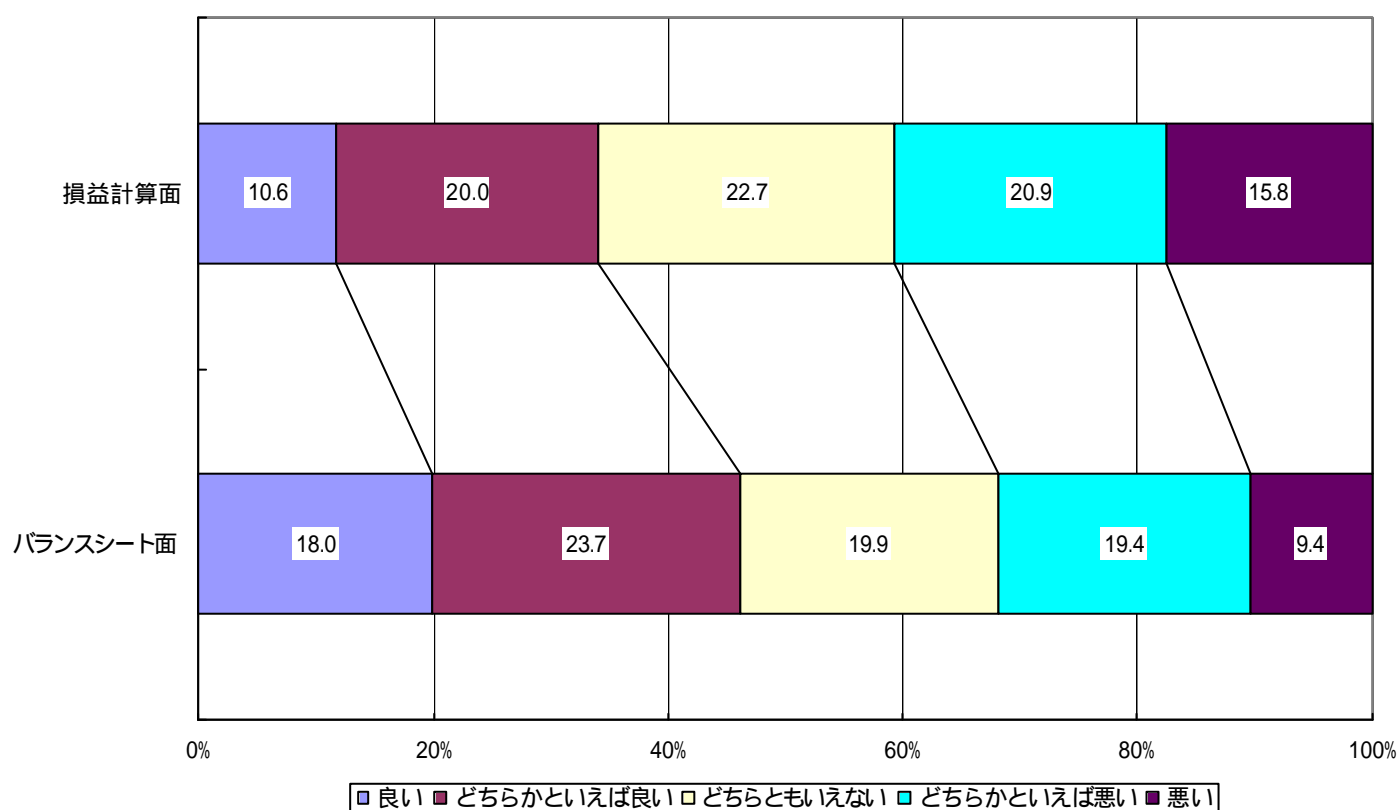
・財務体質の改善と事業再編

1. 製造業を中心に悪い損益計算面の財務体質の評価

企業が自社の財務体質をどのように評価しているかを、損益計算面とバランスシート面について調査した。

損益計算面における財務体質の評価については、「悪い」とする企業の割合（「どちらかといえば」とする企業も含む、以下同じ）が 36.7%と、「良い」とする企業の割合の 30.6%を上回った（第2-1-1図）。

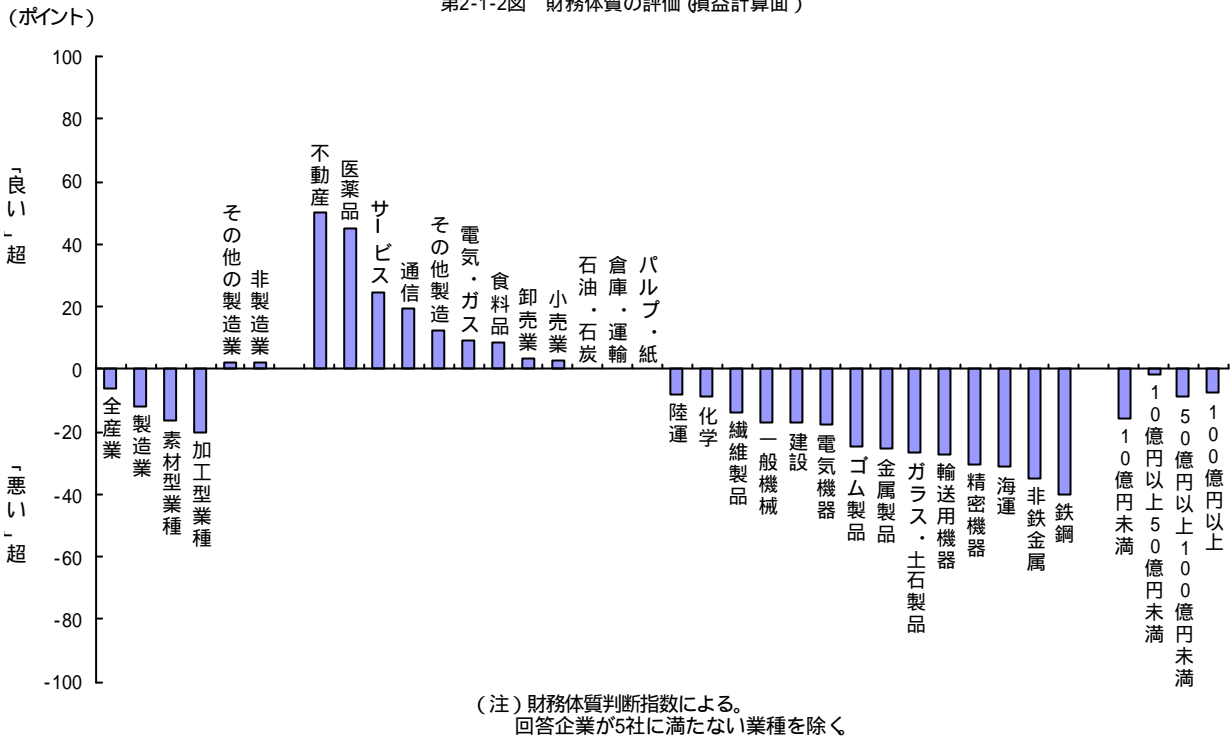
第2-1-1図 自社の財務体質についての評価



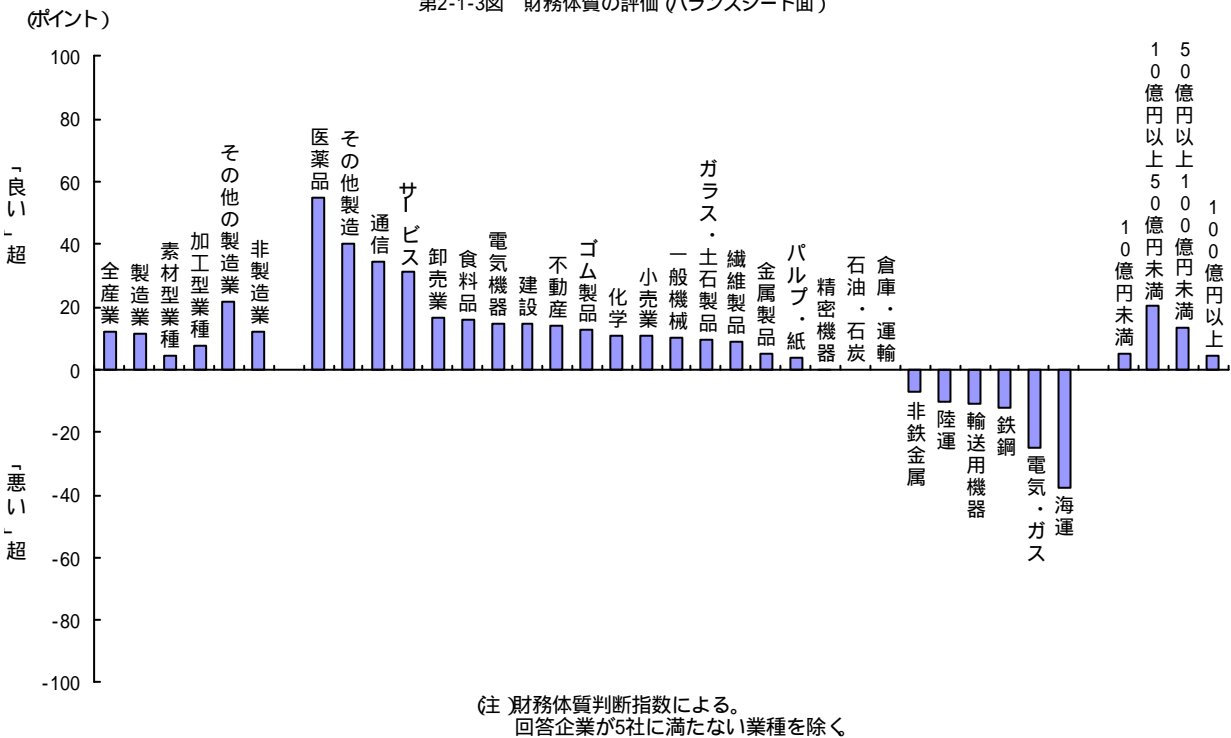
業種別・資本金規模別の違いを把握するために、「財務体質判断指数（注2）」により、その状況を見ると、回答企業が5社以上であった26業種中、「良い」超となった9業種のうち7業種が非製造業であった。一方、「悪い」超となった14業種のうち11業種が製造業で、特に、精密機械、輸送機械等の加工型製造業を中心に「悪い」超幅が大きい。また、資本金規模では、資本金規模10億円未満の企業で「悪い」超幅が大きい（第2-1-2図）。

また、バランスシート面における財務体質の評価については、「良い」とする企業の割合が41.7%を占める一方、「悪い」とする企業の割合も28.8%を占めている（第2-1-1図）。「財務体質判断指数」により業種別の状況を見ると、海運、電気・ガス等で「悪い」超が大きいものの、製造業、非製造業とも「良い」超となっている（第2-1-3図）。

第2-1-2図 財務体質の評価 (損益計算面)



第2-1-3図 財務体質の評価 (バランスシート面)

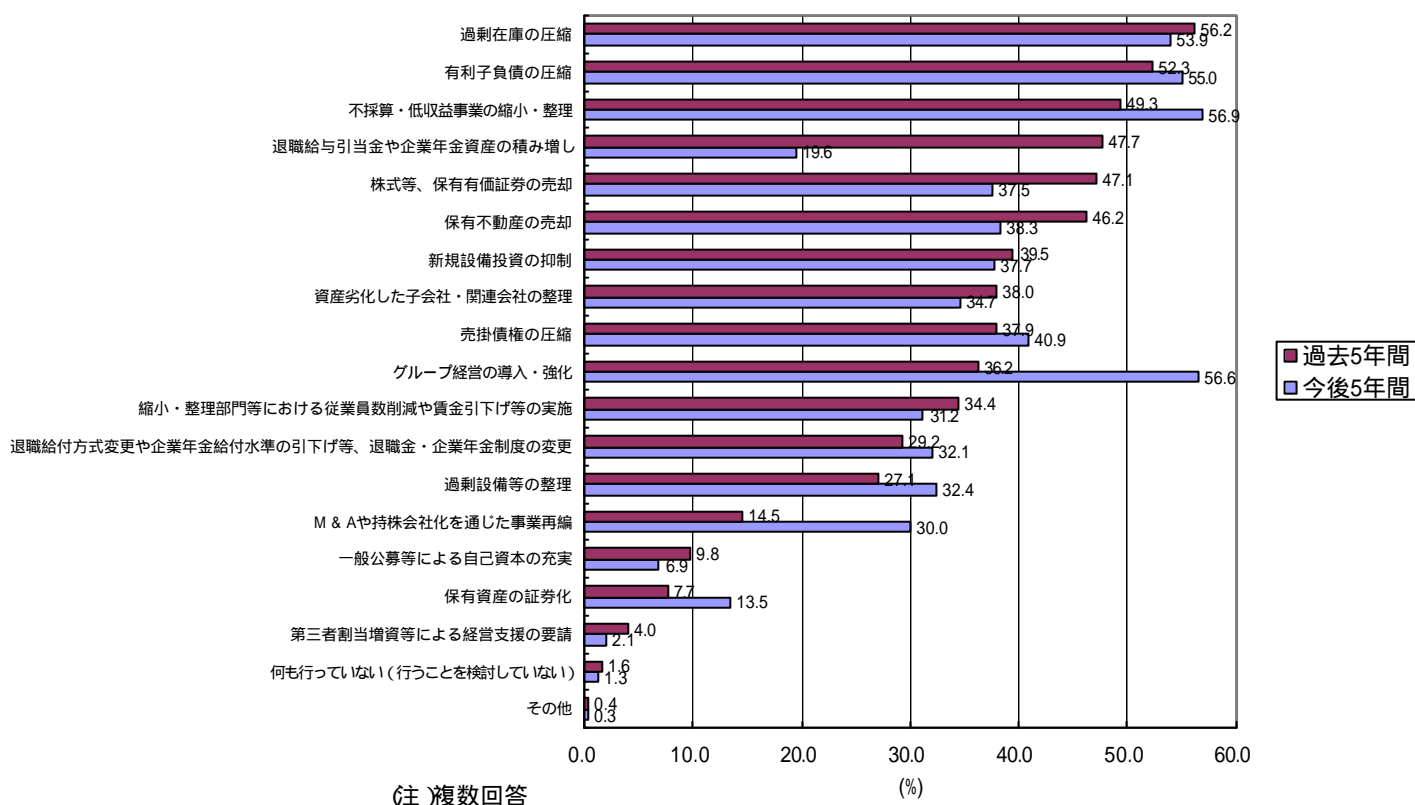


(注2) 財務体質判断指数は次の方法により指数化したものである。回答企業の5段階評価のそれぞれ「良い」に(+1)、「どちらかといえば良い」に(+0.5)、「どちらともいえない」に(0)、「どちらかといえば悪い」に(-0.5)、「悪い」に(-1)の5段階の点数を与え、これを回答区分の構成比(%)を乗じて、合計したものである。

2. 過剰在庫や有利子負債の削減等を中心とした財務体質改善のための取組

財務体質改善のために過去5年間に行ったこととしては、「過剰在庫の圧縮(56.2%)」、「有利子負債の圧縮(52.3%)」、「不採算・低収益事業の縮小・整理(49.3%)」、「退職給付引当金や企業年金資産の積み増し(47.7%)」、「株式等、保有有価証券の売却(47.1%)」などを挙げる企業の割合が高くなっている。また、過去5年間に行ったとする割合に比べ、今後5年間に行うことを検討しているとする企業の割合が高まるものとしては、「グループ経営の導入・強化(36.2%→56.6%)」、「M&Aや持株会社化を通じた事業再編(14.5%→30.0%)」、「不採算・低収益事業の縮小・整理(49.3%→56.9%)」などが挙げられる(第2-2-1図)。

第2-2-1図 財務体質改善への取り組み状況

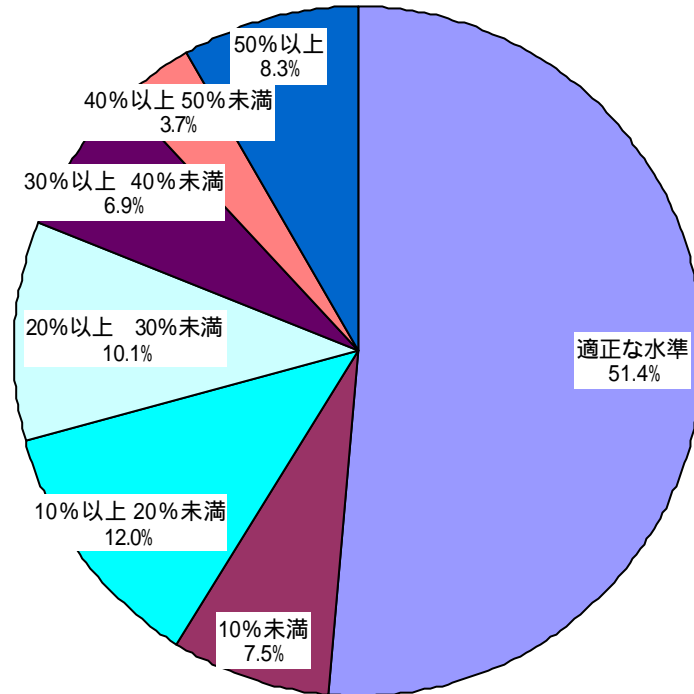


3. 有利子負債が過剰とする企業の割合は半数弱

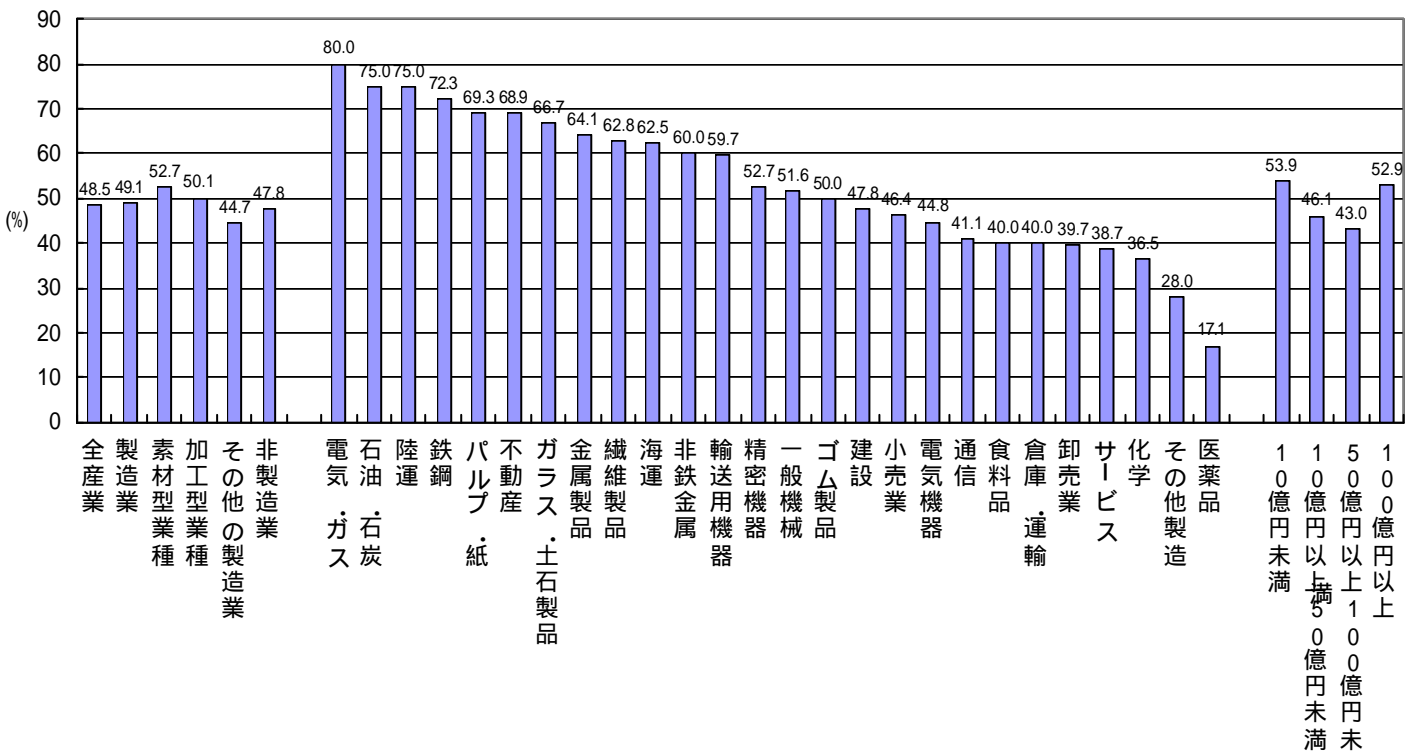
次に、有利子負債の水準について調べたところ、「適正水準」と回答した企業の割合が51.4%にとどまる一方で、過剰額が適正な水準に比べ「10%以上 20%未満」とする企業が12.0%、「20%以上 30%未満」とする企業が10.1%となり、「50%以上」過剰とする企業も8.3%あった(第2-3-1図)。

有利子負債額について「過剰」と回答した企業の割合を業種別にみると、電気・ガス、石油・石炭、陸運、鉄鋼などが大きい一方、医薬品やその他製造などは小さい(第2-3-2図)。

第2-3-1図 有利子負債の水準



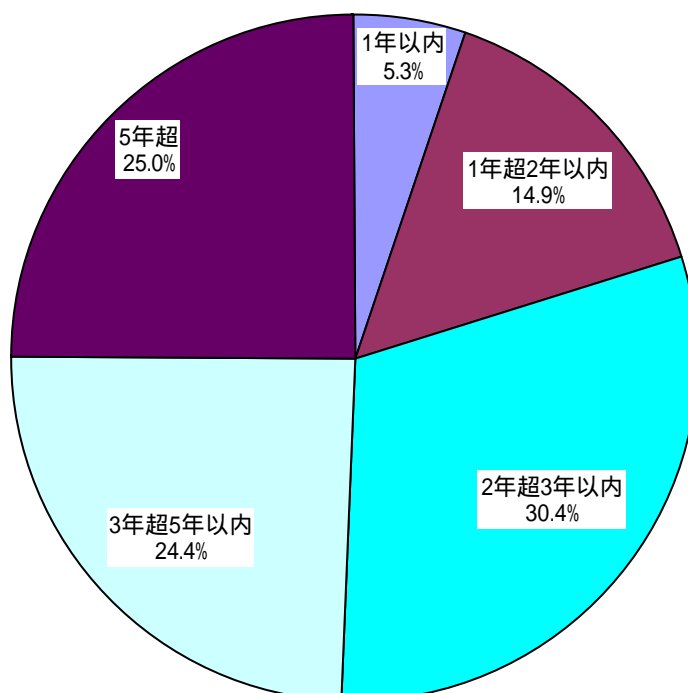
第2-3-2図 有利子負債額が過剰である企業の割合



(注) 回答企業が5社に満たない業種を除く

過剰債務があるとする企業で概ね有利子負債額が適正水準まで戻するのにどの程度の期間を要すると見込んでいるかを調査したところ、「2年超3年以内」とする企業の割合が最も多く30.4%、次いで「5年超」の25.0%、「3年超5年以内」の24.4%の順となっている（第2-3-3図）。これを業種別にみると、非製造業は製造業に比べ「5年超」の期間区分においてその割合が高くなっている（付図2-1）。このように、有利子負債額の適正化には概ね2年以上の期間が必要であると考えていることがうかがわれる。

第2-3-3図 有利子負債額が適正な水準となるまでの期間



4. IT関連設備以外の保有資産は「過剰」超で3年以内で調整の見通し

さらに、資産サイドの過剰の状況を見るために、まず、各企業の保有資産に対する評価を調査した。

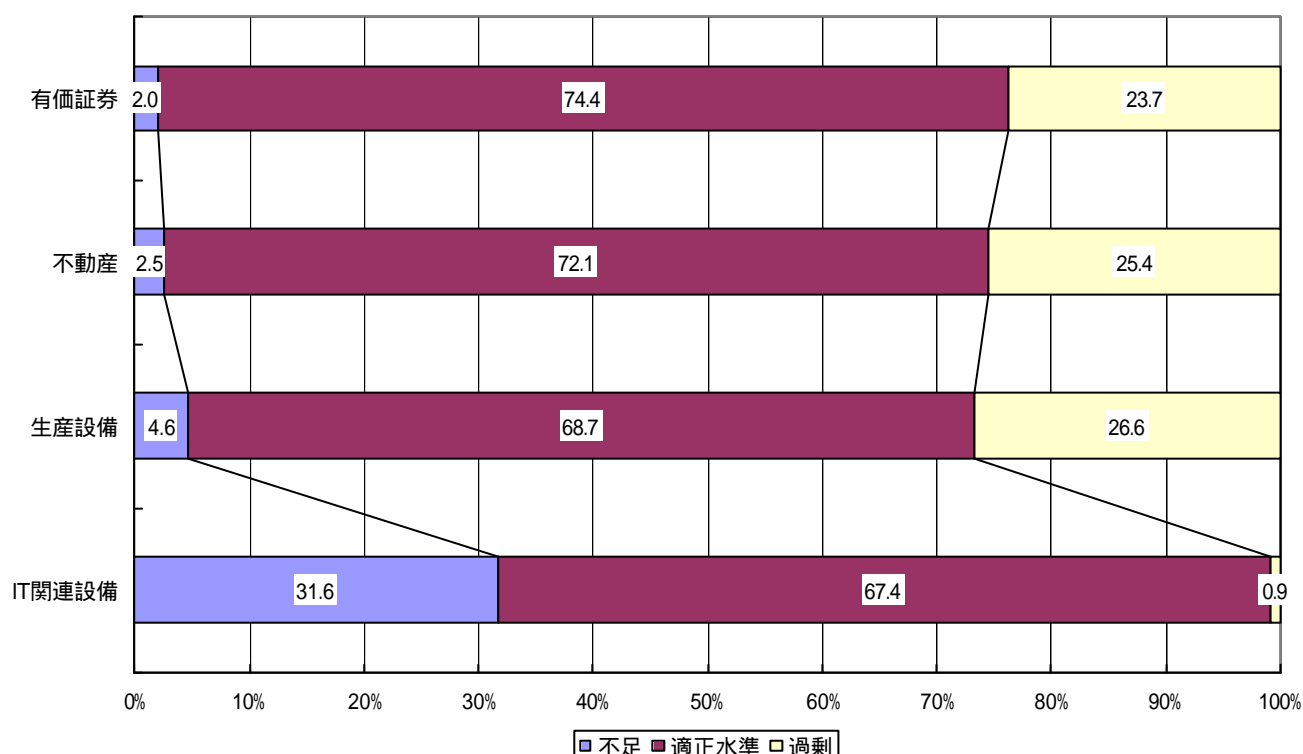
「有価証券」については、74.4%の企業が「適正水準」と回答したものの、23.7%の企業が「過剰」と回答している（第2-4-1図）。これを業種別にみると、「過剰」超幅は繊維製品、非鉄金属などで大きい一方、倉庫・運輸、医薬品などでは小さい（付図2-2）。

「不動産」については、72.1%の企業が「適正水準」と回答したものの、25.4%の企業が「過剰」と回答している（第2-4-1図）。これを業種別にみると、「過剰」超幅は建設、ガラス・土石製品などで大きい一方、海運、石油・石炭ではゼロとなっている。また、資本金規模が大きいほど「過剰」超幅が大きい（付図2-3）。

「生産（営業）設備」については、68.7%の企業が「適正水準」と回答したものの、26.6%の企業が「過剰」と回答している（第2-4-1図）。これを業種別にみると、ガラス・土石製品や非鉄金属などで大きい一方、不動産、サービスなど5業種は「不足」超となっている。また、資本金規模が大きいほど「過剰」超幅が大きい（付図2-4）。

「IT関連設備」については、67.4%の企業が「適正水準」と回答したものの、31.6%の企業が「不足」と回答している（第2-4-1図）。

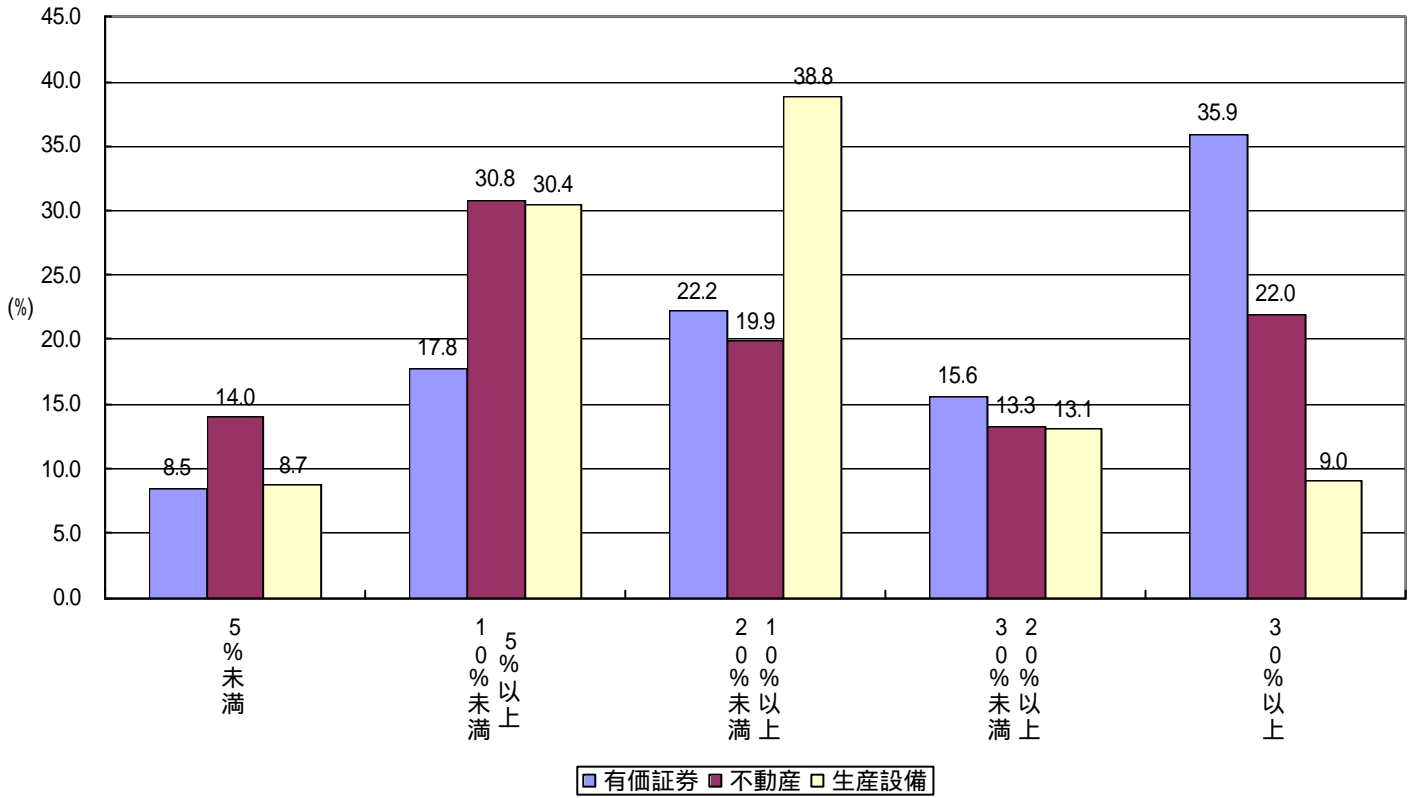
第2-4-1図 保有資産の評価



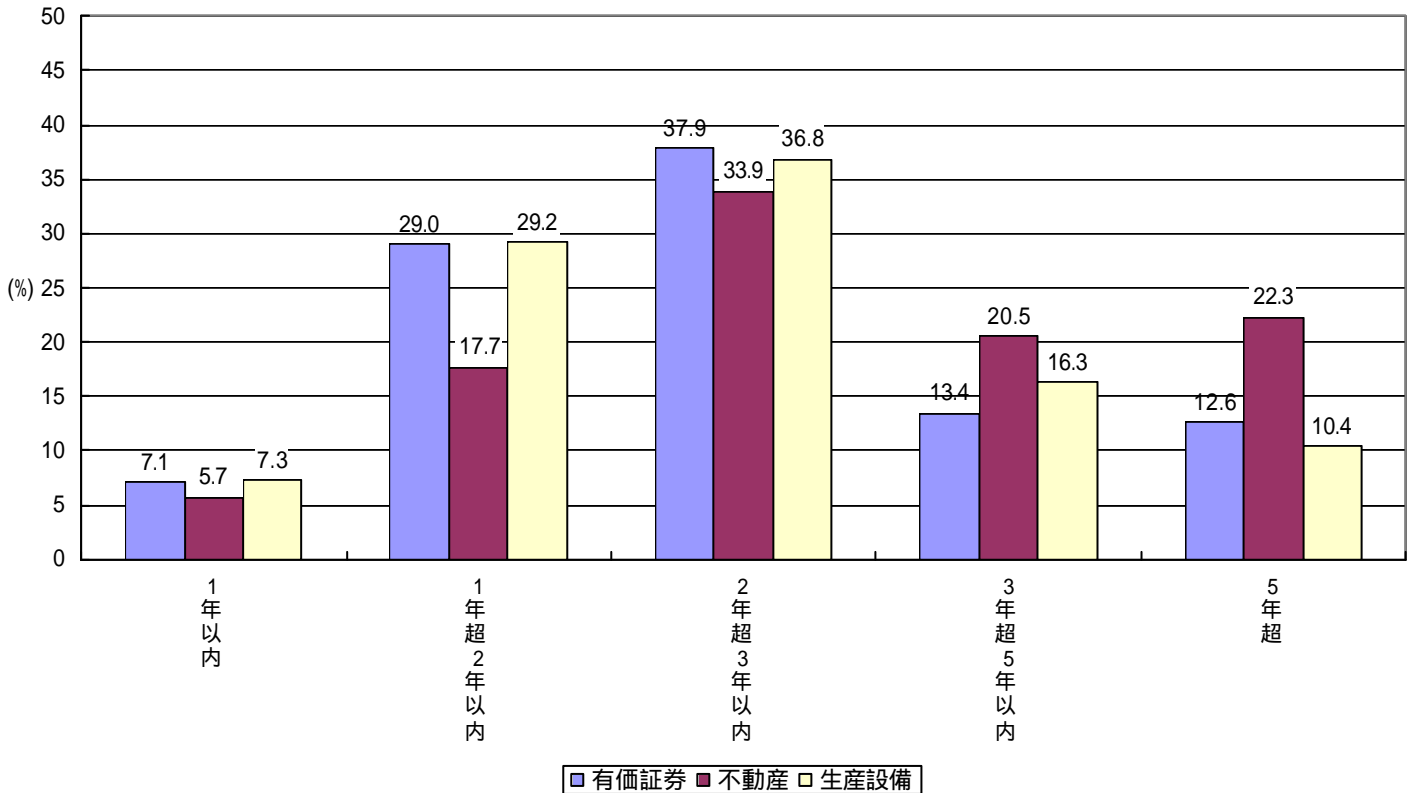
次に、「過剰」と答えた企業にその過剰の程度を聞いたところ、「有価証券」では、「30%以上」が35.9%と最も多く、次いで「10%以上20%未満」とする企業が22.2%となっている。「不動産」については、「5%以上10%未満」が30.8%と最も多く、次いで「30%以上」とする企業が22.0%となっている。「生産（営業）設備」については、「10%以上20%未満」が38.8%と最も多く、次いで「5%以上10%未満」とする企業が30.4%となっている（第2-4-2図）。

それぞれの保有資産が適正水準となるまでの期間は、有価証券、不動産、生産設備ともに「2年超3年以内」が最も多く、それぞれ37.9%、33.9%、36.8%となっている。ただし、次いで多いのは有価証券、生産設備では「1年超2年以内」でそれぞれ29.0%、29.2%であるのに対し、不動産については「5年超」で22.3%となっている。このように、保有資産が適正に戻るのには概ね3年程度はかかると予想している（第2-4-3図）。保有不動産は過剰度合いが相対的に小さいものの、適正な水準に戻る期間は長くかかることから、調整が難しいことがうかがわれる。

第2-4-2図 保有資産の過剰感



第2-4-3図 保有資産が適正水準となるまでの期間



5 . 雇用者数、賃金水準とも製造業を中心に高い過剰感

自社の雇用者数に対する評価について調べたところ、「適正」と回答した企業は39.7%であったのに対し、「過剰」と答えた企業は合計で54.3%であり、このうち、「10%未満の過剰」が29.5%、「10%以上20%未満の過剰」が19.4%と多かった。他方、「不足」と回答した企業は合計で6.0%にとどまった（第2 - 5 - 1図）。

雇用者数の「過剰」超の幅を業種別にみると、製造業が58.1%と、非製造業の33.9%と比べて高い。個別業種別では、鉄鋼、その他製造や非鉄金属などが高い一方、不動産やサービスは「不足」超となっている。また、資本金規模別では、資本金規模が大きい企業ほど「過剰」超の幅が大きい（付図2 - 5）。

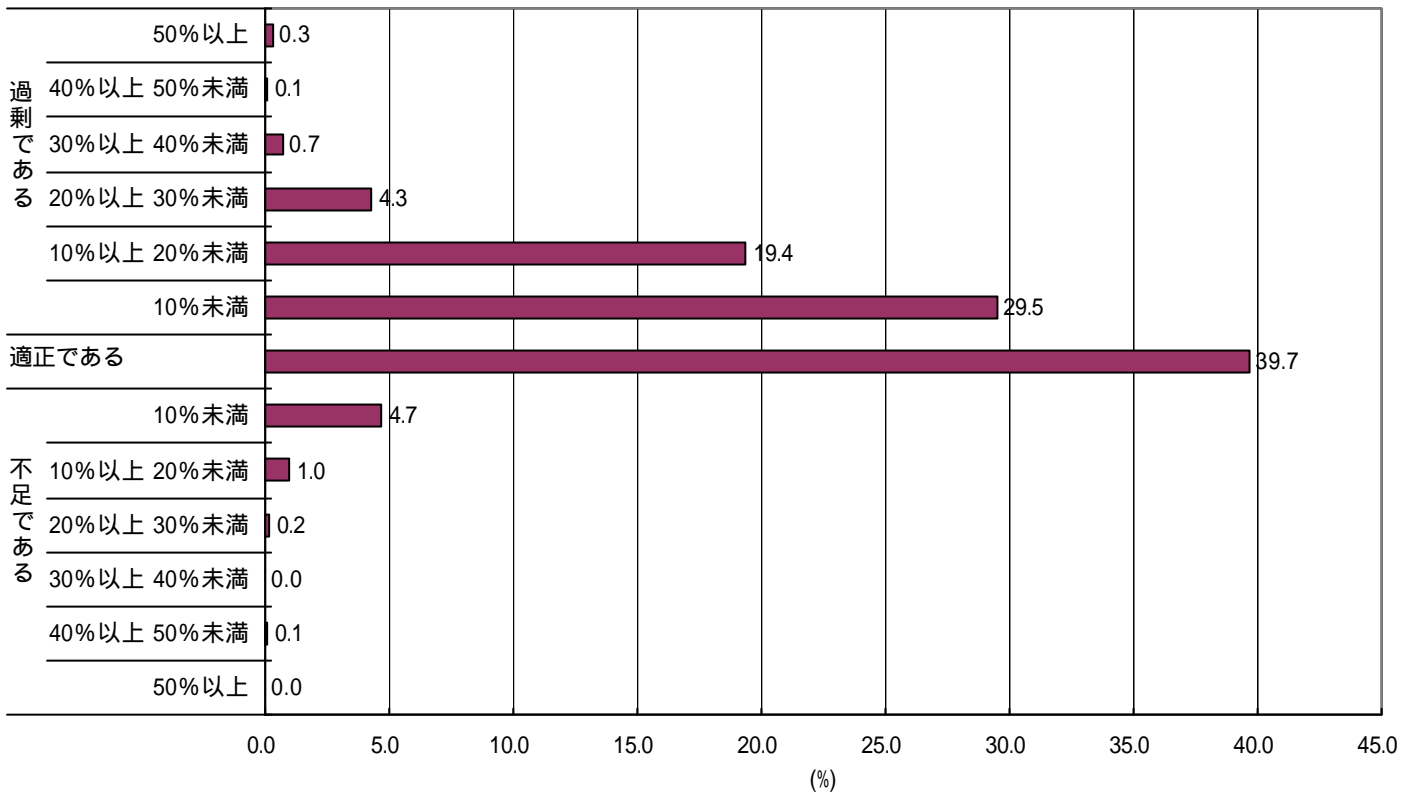
次に、自社の賃金水準に対する評価をみると、「適正」と回答した企業は51.7%であったのに対し、「過剰」と答えた企業は合計で36.0%であり、このうち、「10%未満の過剰」が22.3%、「10%以上20%未満の過剰」が10.9%と多かった。他方、「不足」とした企業は、合計で12.5%であった（第2 - 5 - 2図）。

賃金水準の「過剰」超の幅を業種別にみると、製造業が26.1%と非製造業の19.2%より高い。陸運、鉄鋼や電気機器などで大きい一方、医薬品と石油・石炭ではゼロとなっている。また、資本金規模別では、資本金規模が大きい企業ほど「過剰」超の幅が大きい（付図2 - 6）。

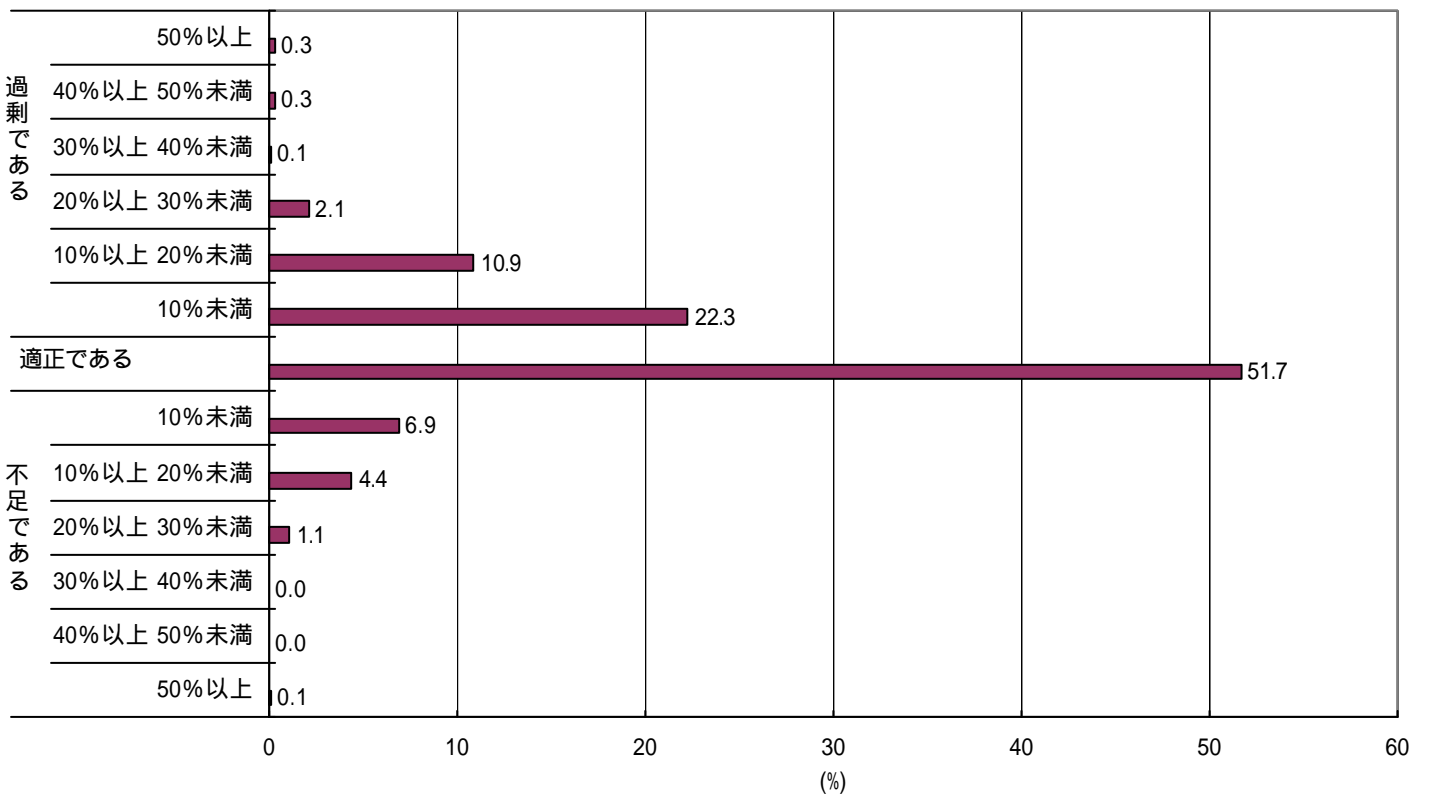
また、各企業の雇用者数の削減予定及び企業が自社の雇用者数が適正な水準に戻るのに要する期間について調べたところ、「削減予定はない」と回答した企業は37.3%であったのに対し、次いで「2年超3年以内」が19.5%、「1年超2年以内」が16.9%、「半年超1年以内」が11.9%と、雇用者の削減を行う企業の大多数が3年以内に適正水準になると見込んでいる（第2 - 5 - 3図）。

人件費削減のために行っている、あるいは行う予定のある人事・雇用施策をみると、「能力給へのシフト（62.8%）」が最も多く、次いで「賞与の削減（52.1%）」や「新規採用者数の削減（51.4%）」などを挙げる企業が多く、業績や能力に関連する部分の賃金の削減に加え、新規採用の抑制といった比較的ソフトな調整を志向しようとしていることがうかがわれる（第2 - 5 - 4図）。

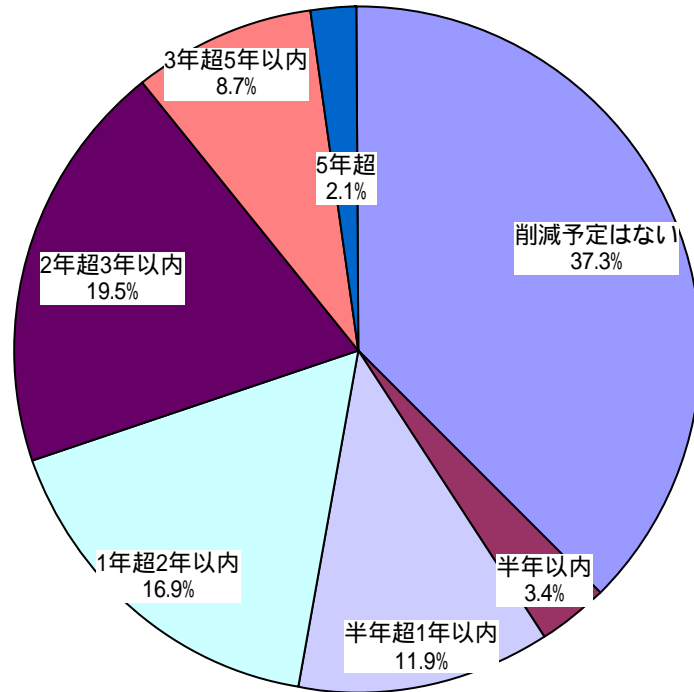
第2-5-1図 雇用者数の評価



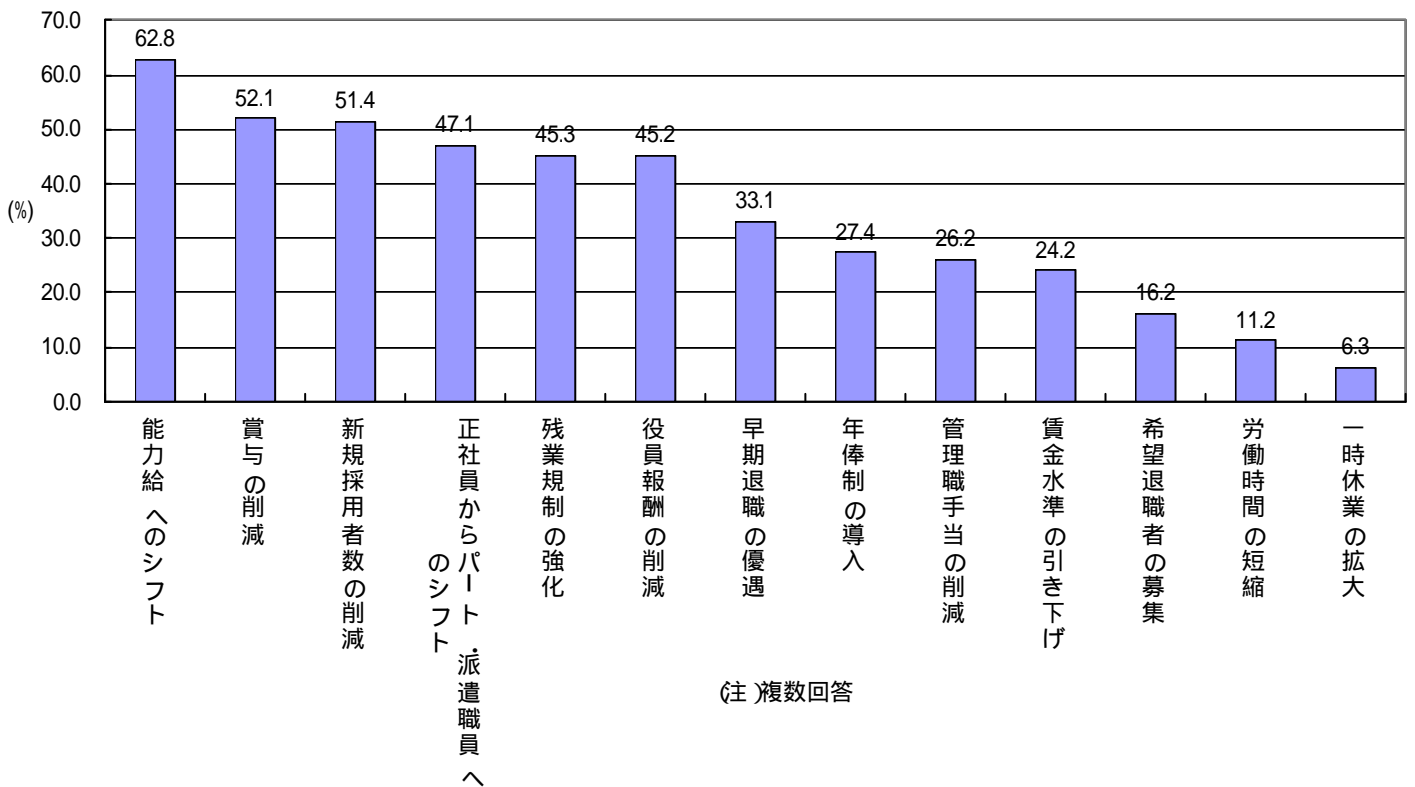
第2-5-2図 賃金水準の評価



第2-5-3図 雇用者数が適正な水準になるまでの期間



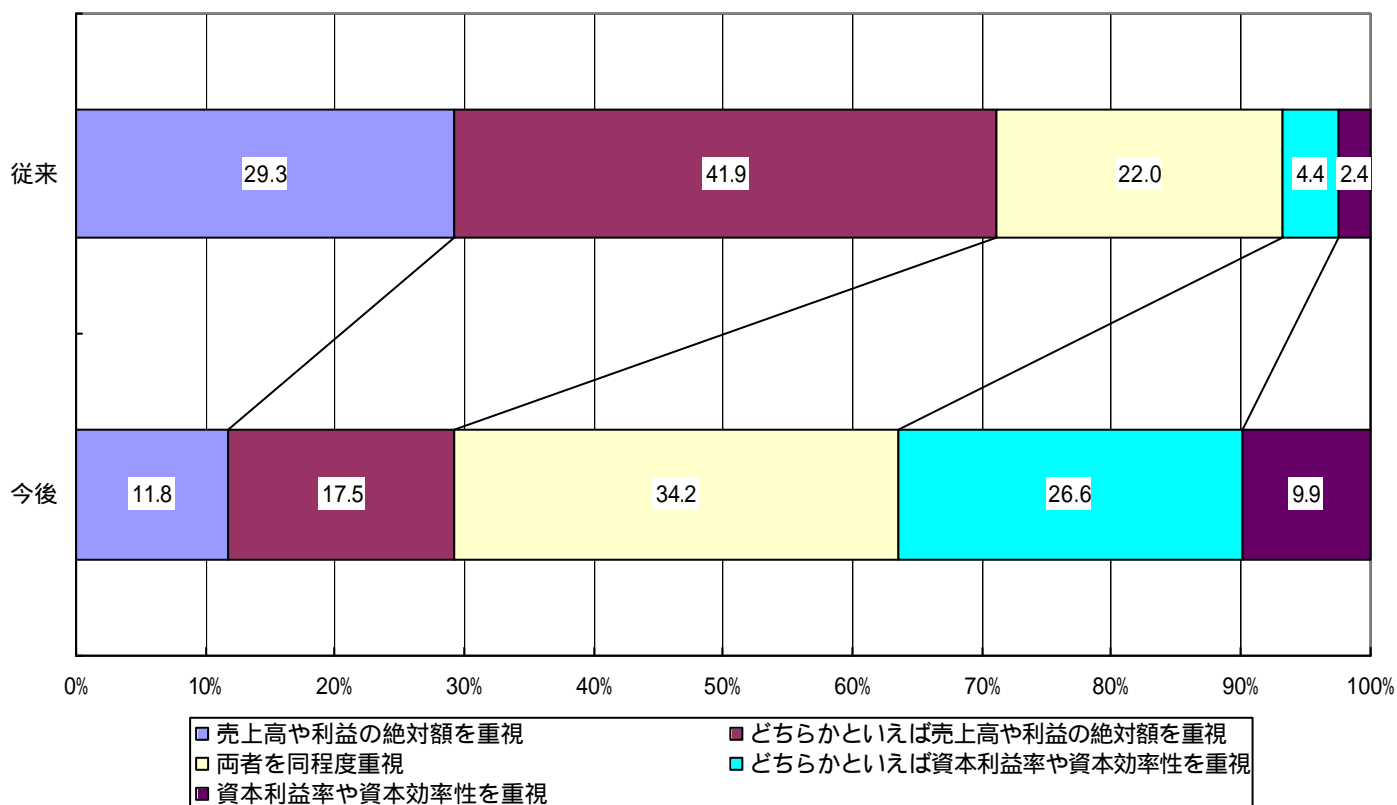
第2-5-4図 人件費削減のための施策



6. 今後は資本利益率や資本効率性を重視

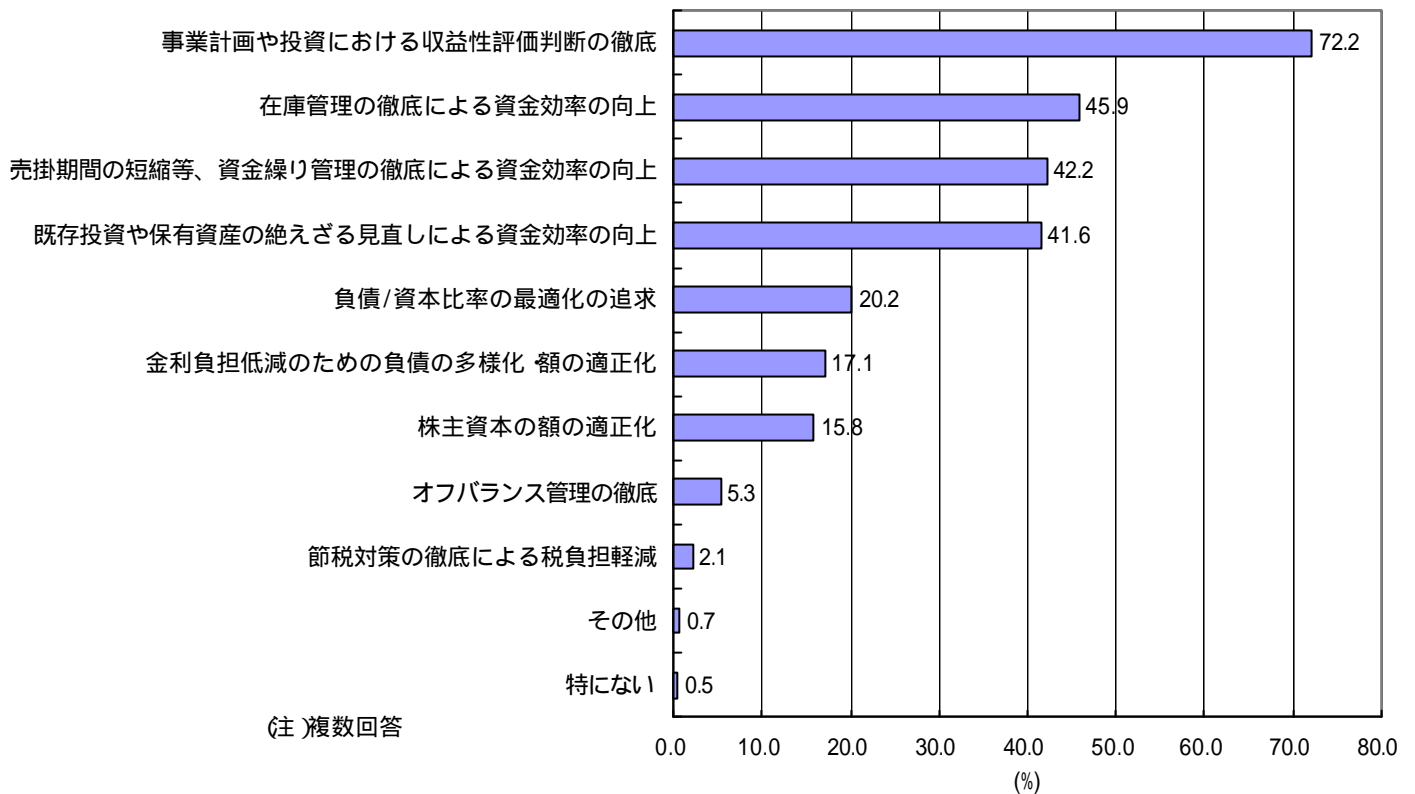
財務面における経営目標として、従来重視してきたものと今後重視していくものについて調べたところ、従来においては、「売上高や利益の絶対額を重視」とする企業の割合（「どちらかといえば」とするものを含む、以下同じ）が71.2%で、「資本利益率や資本効率性を重視」とする企業の割合の6.8%を大幅に上回っている。他方、今後については、「売上高や利益の絶対額を重視」とする企業の割合が29.3%と大幅に低下し、「資本利益率や資本効率性を重視」とする企業の割合が36.5%まで大きく上昇している。今後、利益率や効率性を重視した経営方針に転換していこうとする姿が浮き彫りになっている（第2-6-1図）。これを資本金規模別にみると、今後については規模が大きい企業ほど「資本利益率や資本効率性を重視」する企業の割合が多い（付図2-7）。

第2-6-1図 重視する経営目標



次に、資本利益率や資本効率性を重視していく上で企業が重要視する財務戦略（注3）は、「事業計画や投資における収益性評価判断の徹底（72.2%）」が最も多く、次いで「在庫管理の徹底による資金効率の向上（45.9%）」、「売掛期間の短縮等、資金繰り管理の徹底による資金効率の向上（42.2%）」、「既存投資や保有資産の絶えざる見直しによる資金効率の向上（41.6%）」が多い（第2-6-2図）。

第2-6-2図 資本利益率、資本効率向上のために重要な財務戦略



(注3) 財務面において重視する経営目標として、「資本利益率や資本効率性を重視」、「どちらかといえば資本利益率や資本効率性を重視」、「両者を同程度重視」のいずれかを選択した企業のみ回答。

7.5年後の収益性、成長性は非主力事業で高まる

自社の主力事業と非主力事業の評価について調べたところ、まず主力事業の収益性については、現在において「高い」とする企業の割合(「どちらかといえば」とするものを含む、以下同じ)は40.3%と、「低い」とする企業の割合の37.2%とほぼ拮抗している。5年後では、「高い」とする企業の割合が35.0%と、「低い」とする企業の割合の25.8%を上回るが、それぞれの割合は現在より低下している。他方、非主力事業については、現在において「高い」とする企業の割合は18.8%と、「低い」とする企業の割合の48.7%を下回っているが、5年後では、「高い」とする企業の割合が27.7%にまで上昇し、「低い」とする企業の割合が26.0%まで低下する結果、両者がほぼ拮抗するようになる(第2-7-1図)。業種別・資本金別の違いを把握し易くするため、「収益性判断指数(注4)」によりその状況をみると、主力事業においては、製造業(現在5.5ポイント 今後8.4ポイント)、非製造業(マイナス0.1ポイント 10.4ポイント)とも現在から今後にかけて改善しているも

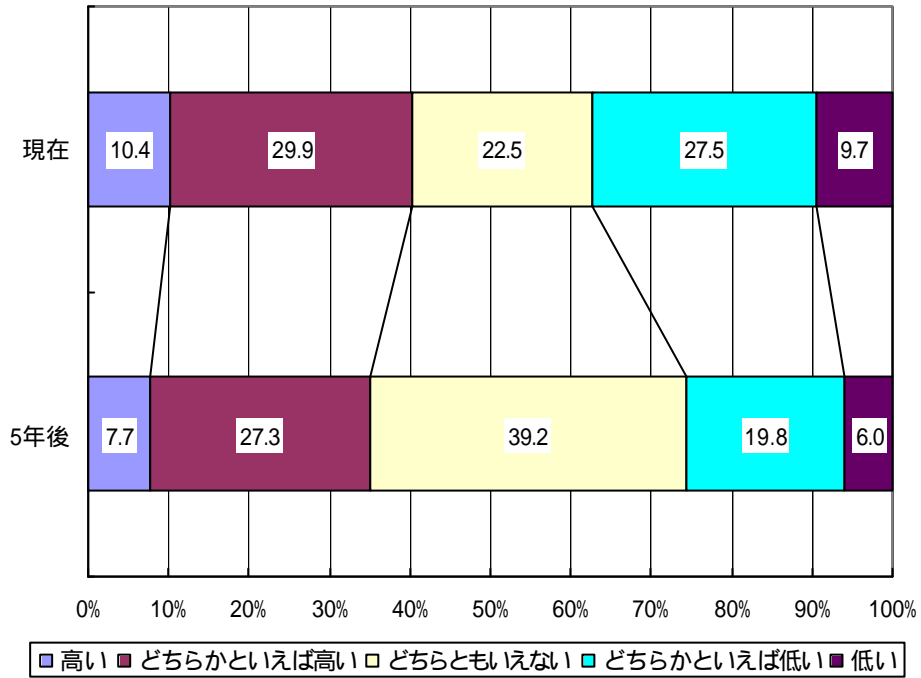
の、非製造業の改善幅がより顕著である。また、資本金規模別では規模の大きい企業ほど、現在から今後への改善幅が大きい。非主力事業においては、現在、今後ともに非製造業の方が収益性判断指数が低い。資本金規模別では、主力事業と同様に規模の大きい企業ほど現在から今後への改善幅が大きい(付図2-8)。

次に、自社の主力事業の成長性について評価をみると、現在において「高い」とする企業の割合は23.7%と、「低い」とする企業の割合の44.8%を下回り、5年後についても「高い」とする企業の割合は23.8%と、「低い」とする企業の割合の38.7%を下回る。一方、非主力事業の成長性については、現在においては「高い」とする企業の割合は23.3%と、「低い」とする企業の割合の34.4%を下回っているものの、5年後は「高い」とする企業の割合が32.5%と高くなり、「低い」とする企業の割合が24.3%まで低下する結果、「高い」とする企業の割合の方が多くなる(第2-7-2図)。業種別・資本金別の違いを把握し易くするため、「成長性判断指数(注4)」によりその状況をみると、主力事業では、現在、5年後のいずれにおいても製造、非製造とも「低い」超となっているものの、製造業の加工型業種は「低い」超幅が小さい。また、資本金規模別にみると100億円以上の規模の企業が最も「低い」超幅が小さく、改善幅も大きい。非主力事業についても、製造業、非製造業とも現在は「低い」超となっているが、非製造業の方で改善幅が大きい(付図2-9)。

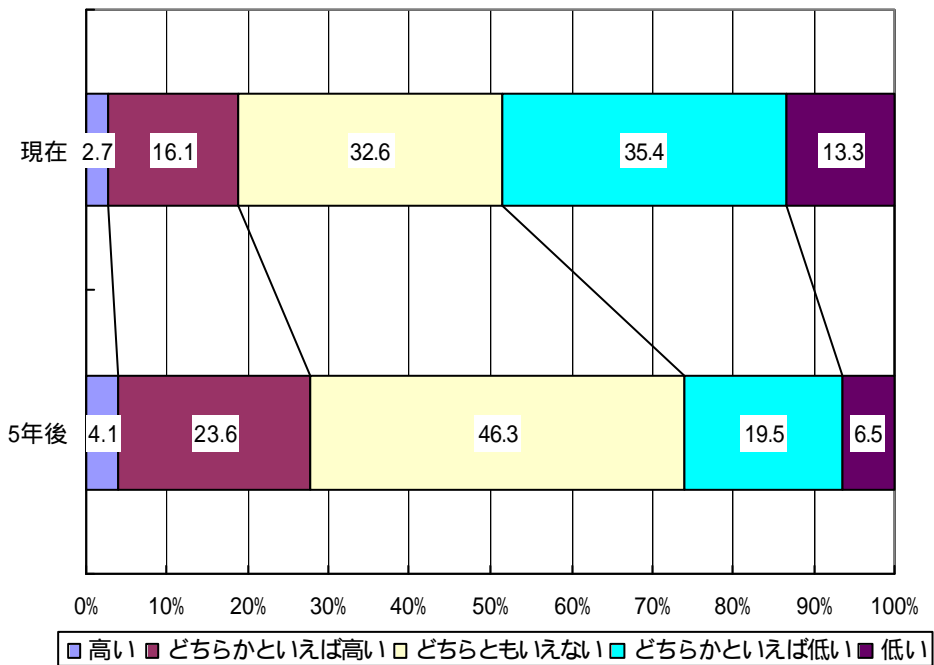
(注4)「収益性判断指数」、「成長性判断指数」とは、次の方法により指数化したものである。回答企業の5段階評価のそれぞれ「高い」に(+1)、「どちらかといえば高い」に(+0.5)、「どちらともいえない」に(0)、「どちらかといえば低い」に(-0.5)、「低い」に(-1)の5段階の点数を与え、これを回答区分の構成比(%)を乗じて、合計したものである。

第2-7-1図 主力事業と非主力事業の収益性

1. 主力事業

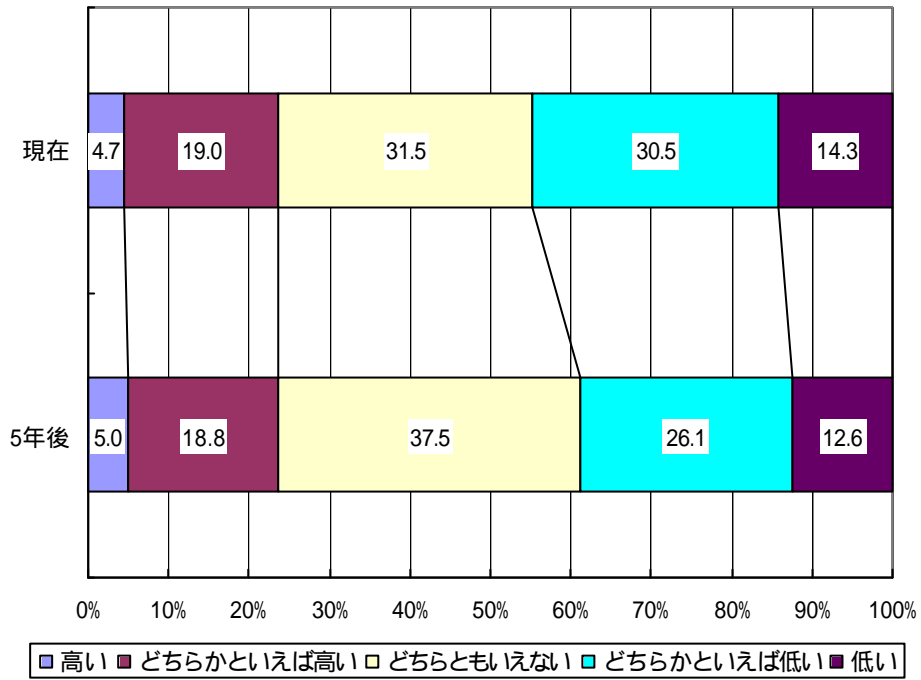


2. 非主力事業

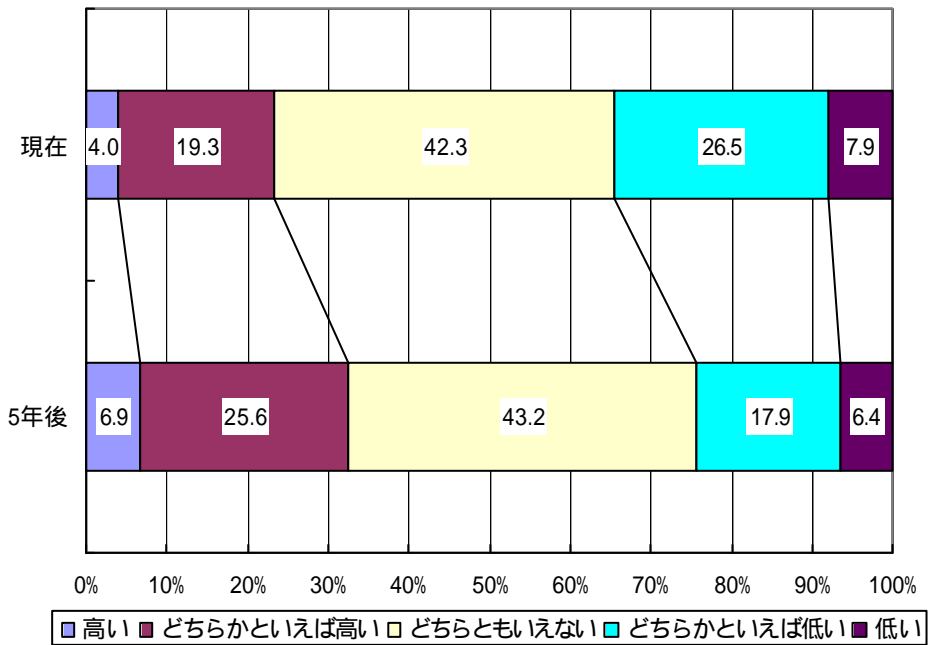


1. 主力事業

第2-7-2図 主力事業と非主力事業の成長性



2. 非主力事業



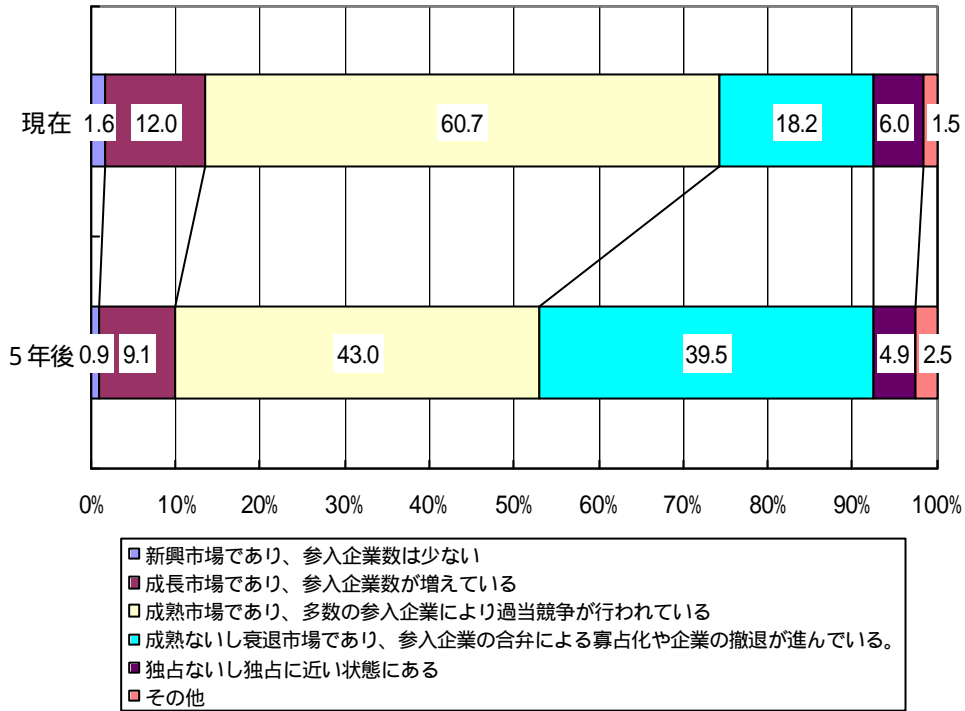
8. 非主力事業に相対的にみて期待がかかる

主力事業と非主力事業を取り巻く市場環境についてみると、主力事業については、現在の状況について「成熟市場であり、多数の参入企業により過当競争が行われている」が60.7%と最も多い。さらに5年後の状況については、「成熟ないし衰退市場であり、参入企業の合併による寡占化や企業の撤退が進んでいる」と回答した企業の割合が現在の18.2%から39.5%に高まっている。このように、成熟度の高い主力事業では、業界再編を見込む企業が増えている。これに対し、非主力事業の現在の状況については、「成熟市場であり、多数の参入企業により過当競争が行われている(45.9%)」が最も多いものの、「成長市場であり、参入企業数が増えている(29.7%)」や「新興市場であり、参入企業は少ない(5.9%)」の割合が主力事業における割合よりそれぞれ高くなっており、相対的に主力事業より成長余地があるとみられている。ただし、「成熟ないし衰退市場であり、参入企業の合併による寡占化や企業の撤退が進んでいる」は現在の14.5%から5年後は21.8%に上昇しており、先行きについては必ずしも楽観的ではない(第2-8-1図)。

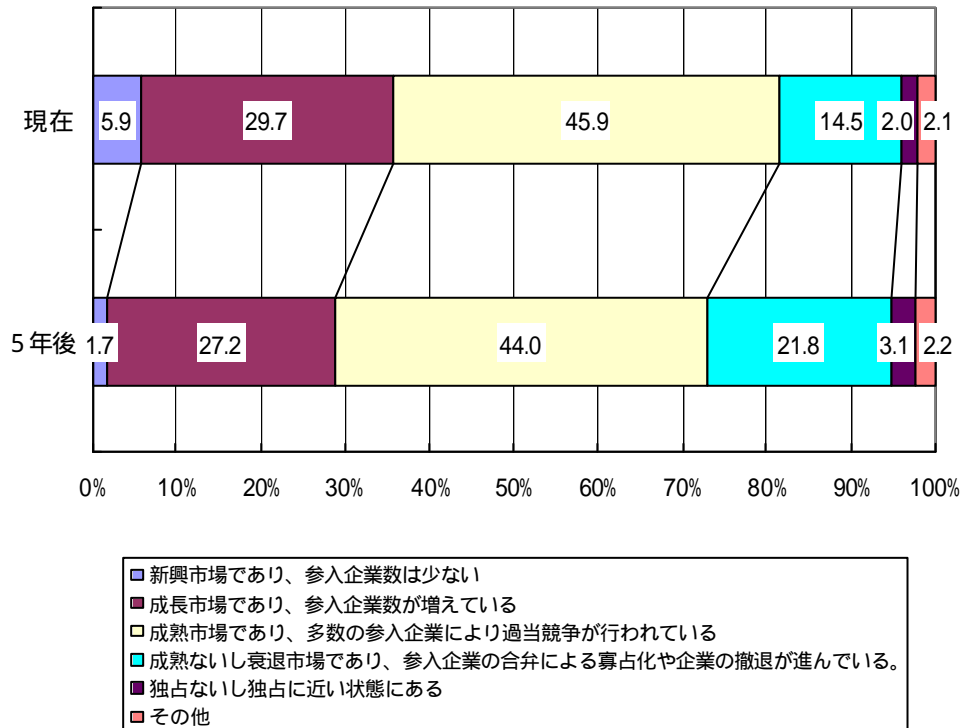
次に、主力事業と非主力事業の事業規模の動向について過去5年間と今後5年間に分けてみると、主力事業では過去5年間に「拡大」とする企業の割合(「ある程度」とするものも含む、以下同じ)が46.1%、今後5年間も46.1%と変わらない。しかし、「従来の(現在の)規模の維持」は過去5年間の28.5%から今後5年間には32.7%とやや高くなり、「縮小」の割合が過去5年間の25.4%から今後5年間で21.2%とやや低くなる。一方、非主力事業では過去5年間に「拡大」とする企業の割合が42.8%であったが、今後5年間では49.8%にやや高くなる。また、「従来の(現在の)規模の維持」は過去5年間の33.3%から今後5年間には28.6%とやや低くなり、「縮小」の割合が過去5年間の25.4%から今後5年間で21.6%とやや低くなる(第2-8-2図)。このように、主力事業については、今後については縮小の動きが小さくなり、成長性の高い非主力事業にシフトする様子が見られる。

第2-8-1図 主力事業と非主力事業の市場環境

1. 主力事業

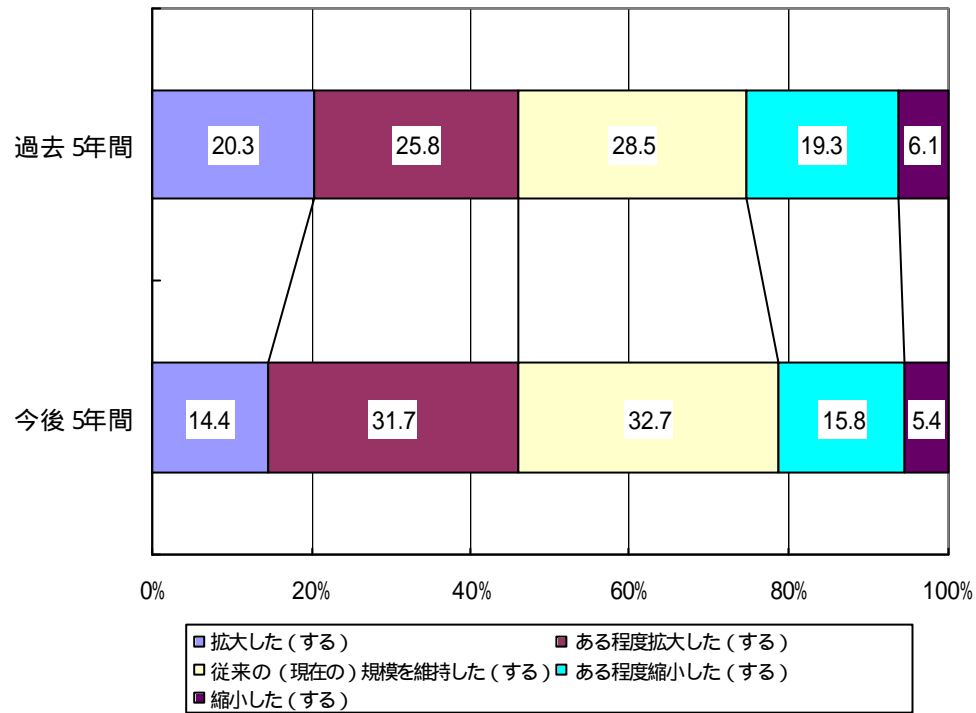


2. 非主力事業

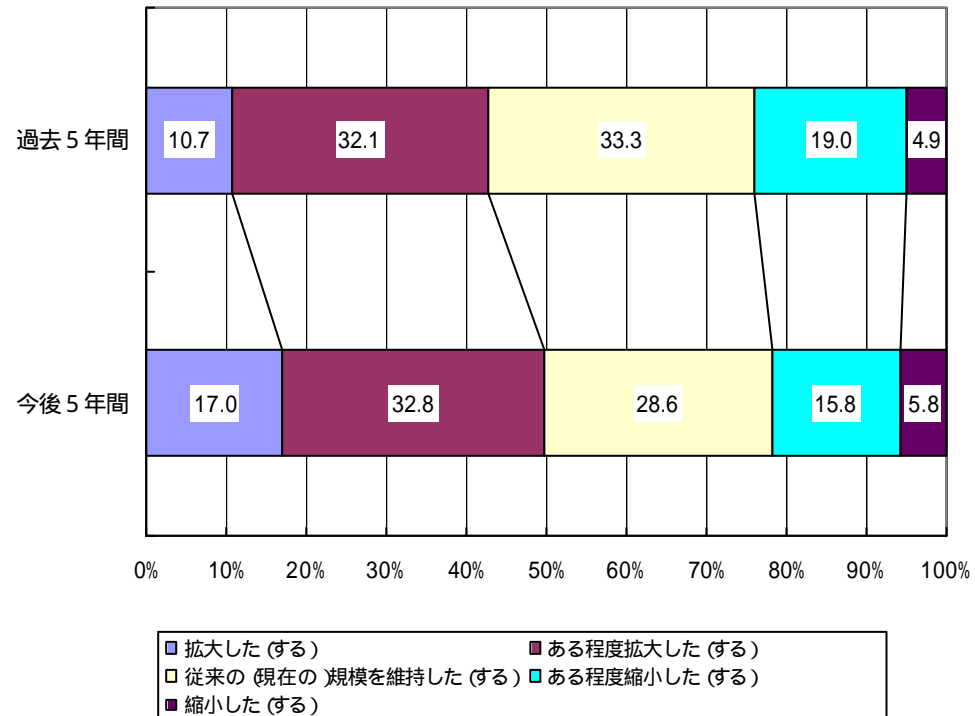


第2-8-2図 主力事業と非主力事業の事業規模

1. 主力事業



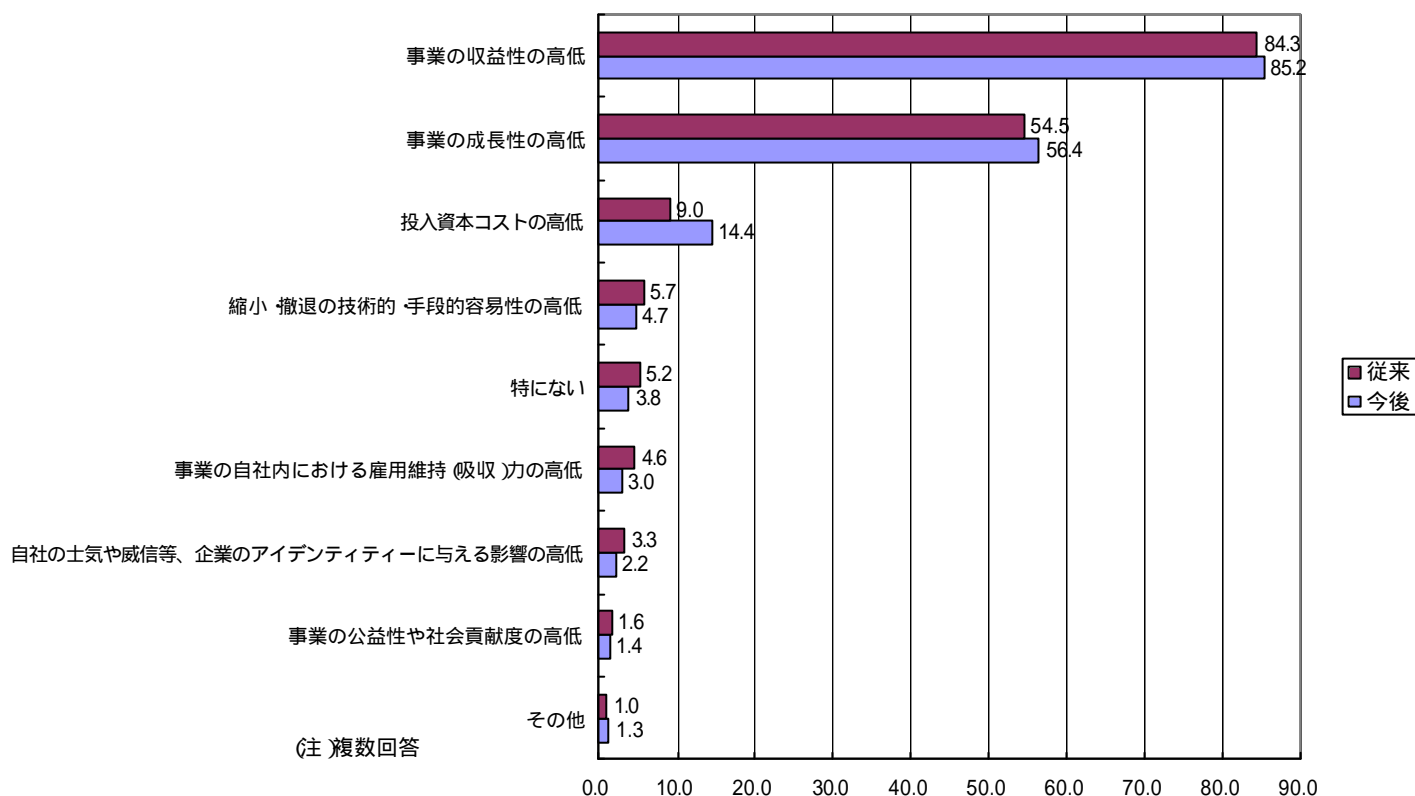
2. 非主力事業



9. 収益性、成長性が事業参入のキーポイント

特定事業の縮小・撤退の判断基準をみると、従来、今後ともに「事業の収益性の高低」と回答した企業の割合がそれぞれ 84.3%、85.2%と高く、次いで「事業の成長性の高低」がそれぞれ 54.5%、56.4%と高い。また、「投資資本コストの高低」は従来は 9.0%であるのに対し、今後は 14.4%と割合が高まっている（第2-9-1図）。

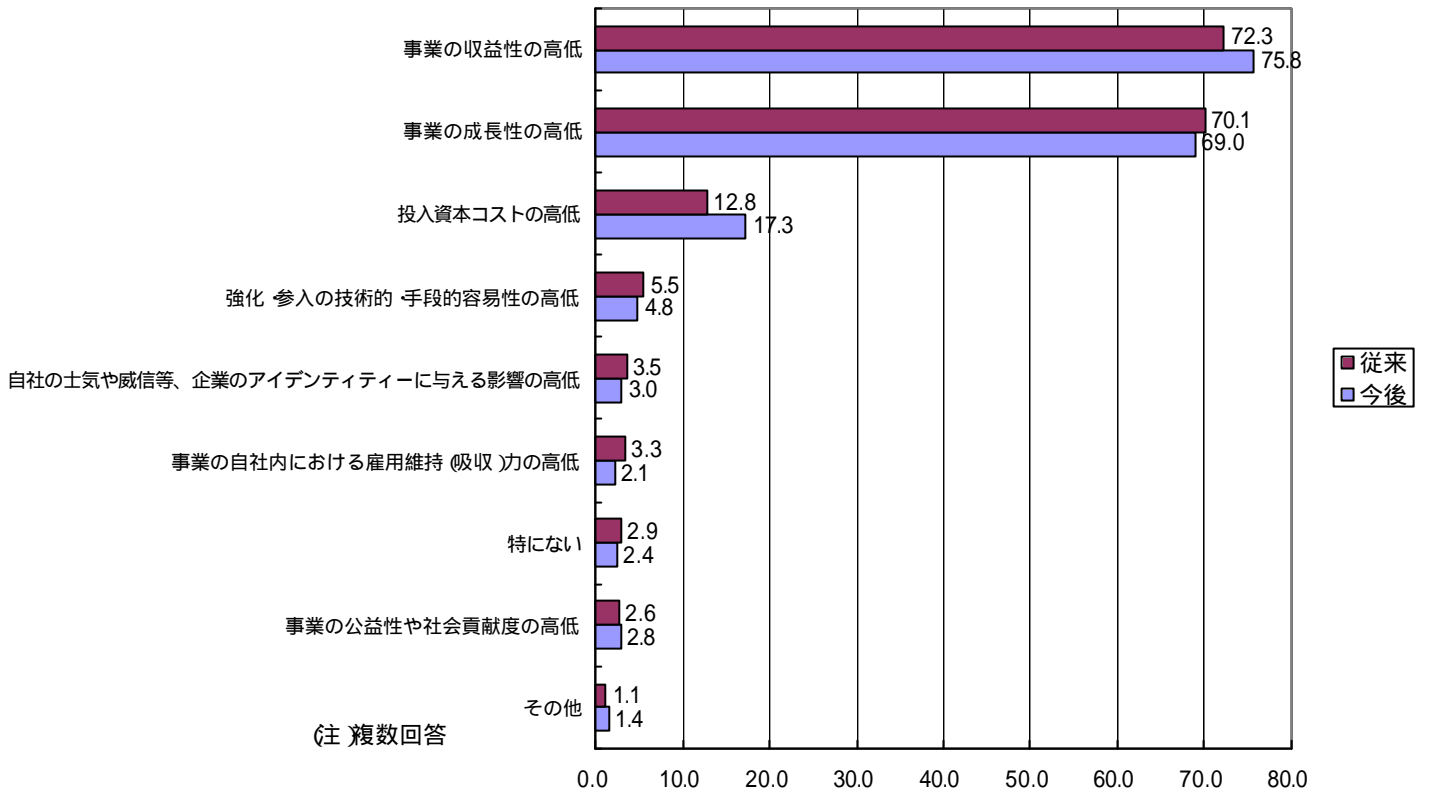
第2-9-1図 特定事業の縮小・撤退の判断基準



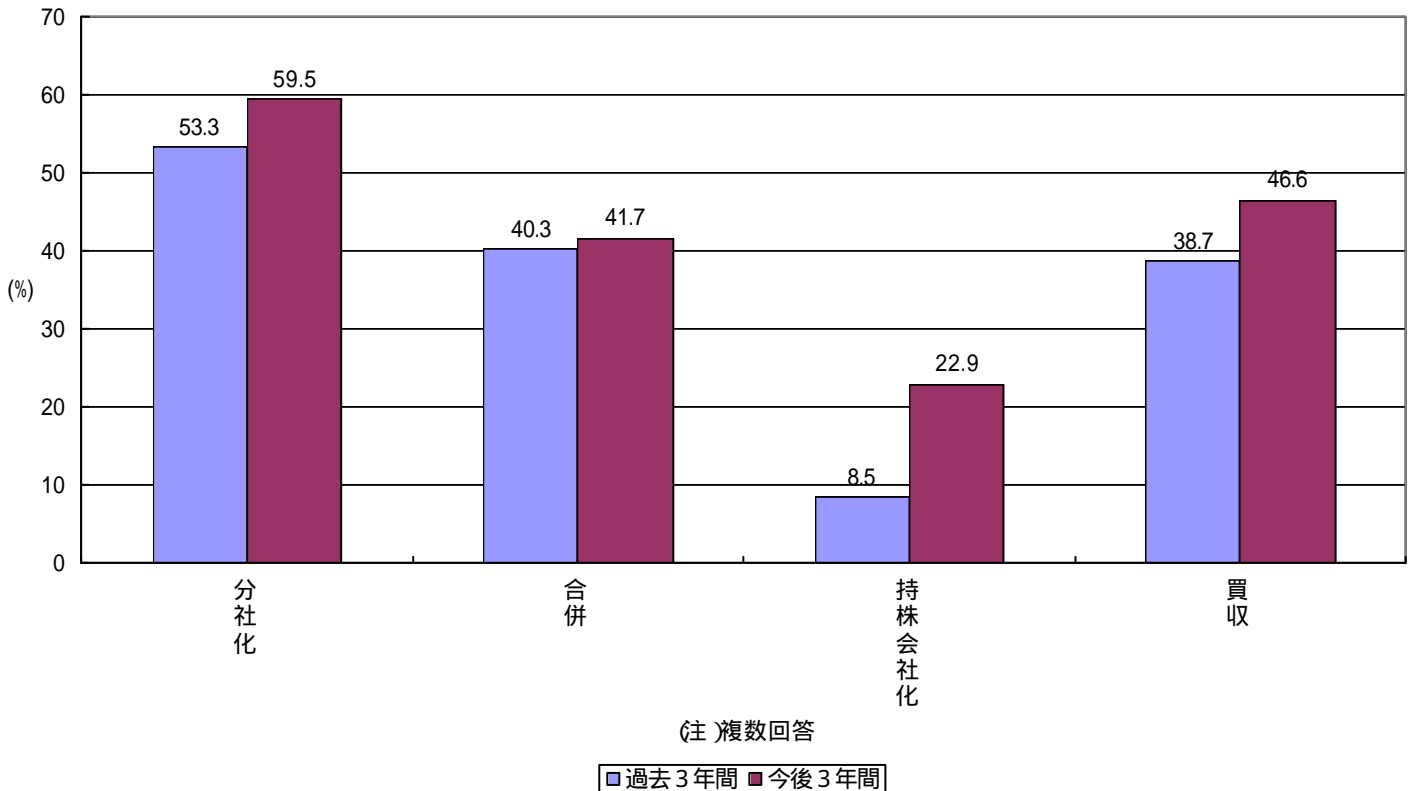
また、特定事業の強化・参入の判断基準でも、「事業の収益性の高低」が従来 72.3%、今後 75.8%と高く、次いで「事業の成長性の高低」がそれぞれ 70.1%、69.0%と高い。また、「投資資本コストの高低」は従来 12.8%と比べ今後は 17.3%と高くなっている（第2-9-2図）。

次に、事業再編の手段を過去3年間と今後3年間に分けてみると、「分社化」は最も割合が多く、過去3年間では 53.3%から今後3年間では 59.5%にまで高まる。次いで、「合併（40.3% 41.7%）」、「買収（38.7% 46.6%）」と続き、「持株会社化」は過去3年間の 8.5%から今後3年間では 22.9%に大幅に上昇する（第2-9-3図）。

第2-9-2図 特定事業の強化 参入の判断基準



第2-9-3図 事業再編の手段



・産業の空洞化

1. 素材型業種を中心とする中国との厳しい競争関係

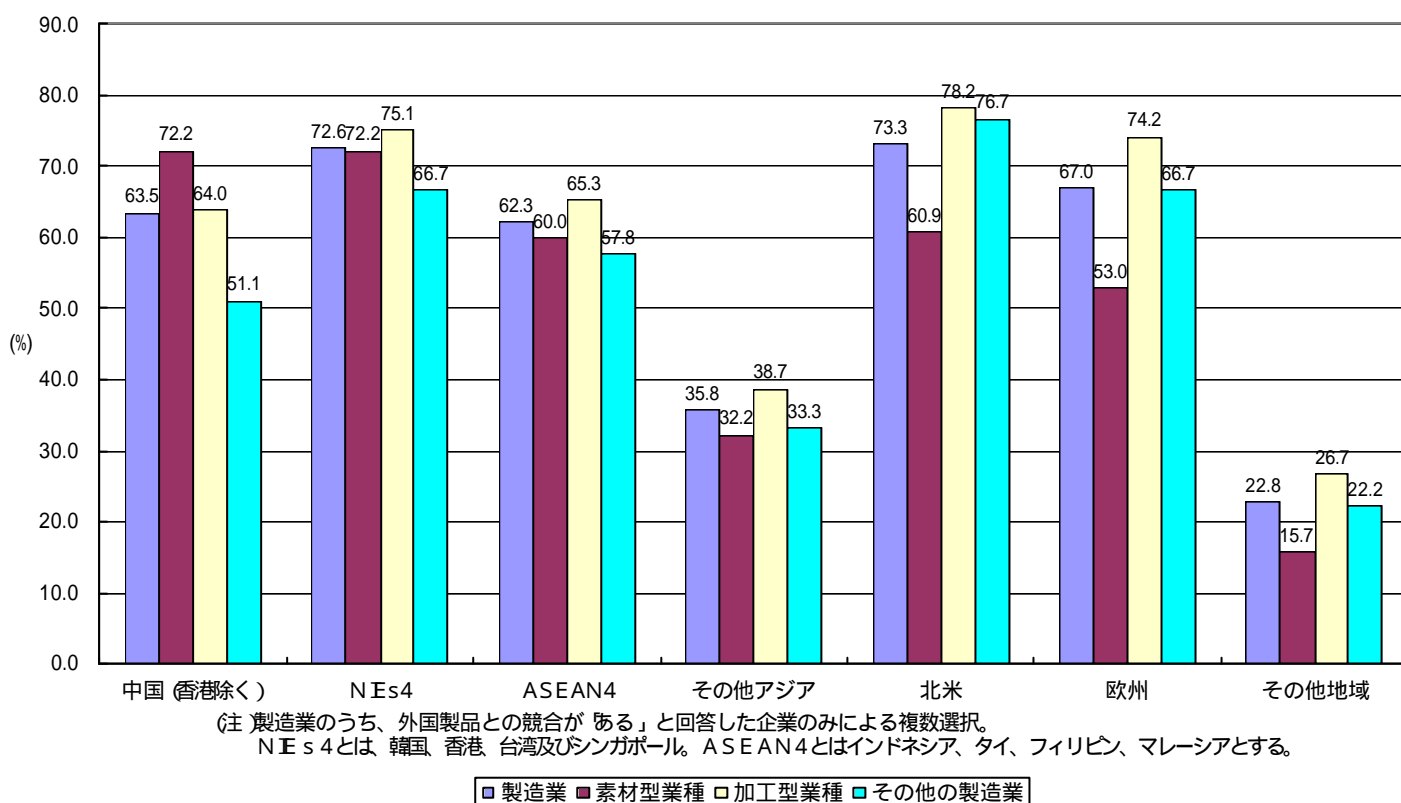
主力製品について外国製品と競争すると回答した企業は製造業全体の75.4%であった。業種別・資本金規模別にみると、素材型業種では83.1%、加工型業種では83.7%の企業が競争ありと回答した一方、その他の製造業では58.0%とやや低い割合となっている。また、ゴム製品、繊維製品、非鉄金属などで競争している企業の割合が高く、資本金規模の大きい企業ほど競争のある企業の割合が高い(第3-1-1図)。なお、外国製品と競争する市場を国内、海外に分けてみると、外国製品と競争がある企業のうち、国内市場で競争があると答えた企業は77.1%、海外市場で競争があると答えた企業は77.3%とほぼ同程度の割合であった。

第3-1-1図 外国製品との競争の有無



次に海外市場で競合するのは、どのような地域（または国）かをみると、製造業全体では北米（73.3%）が最も多く、次いで NIEs4（72.6%）、欧州（67.0%）が多い。加工型業種、その他の製造業についても北米、NIEs4、欧州が上位3地域となっているが、素材型業種では中国（香港除く、72.2%）と NIEs4（72.2%）が最も多い（第3-1-2図）。

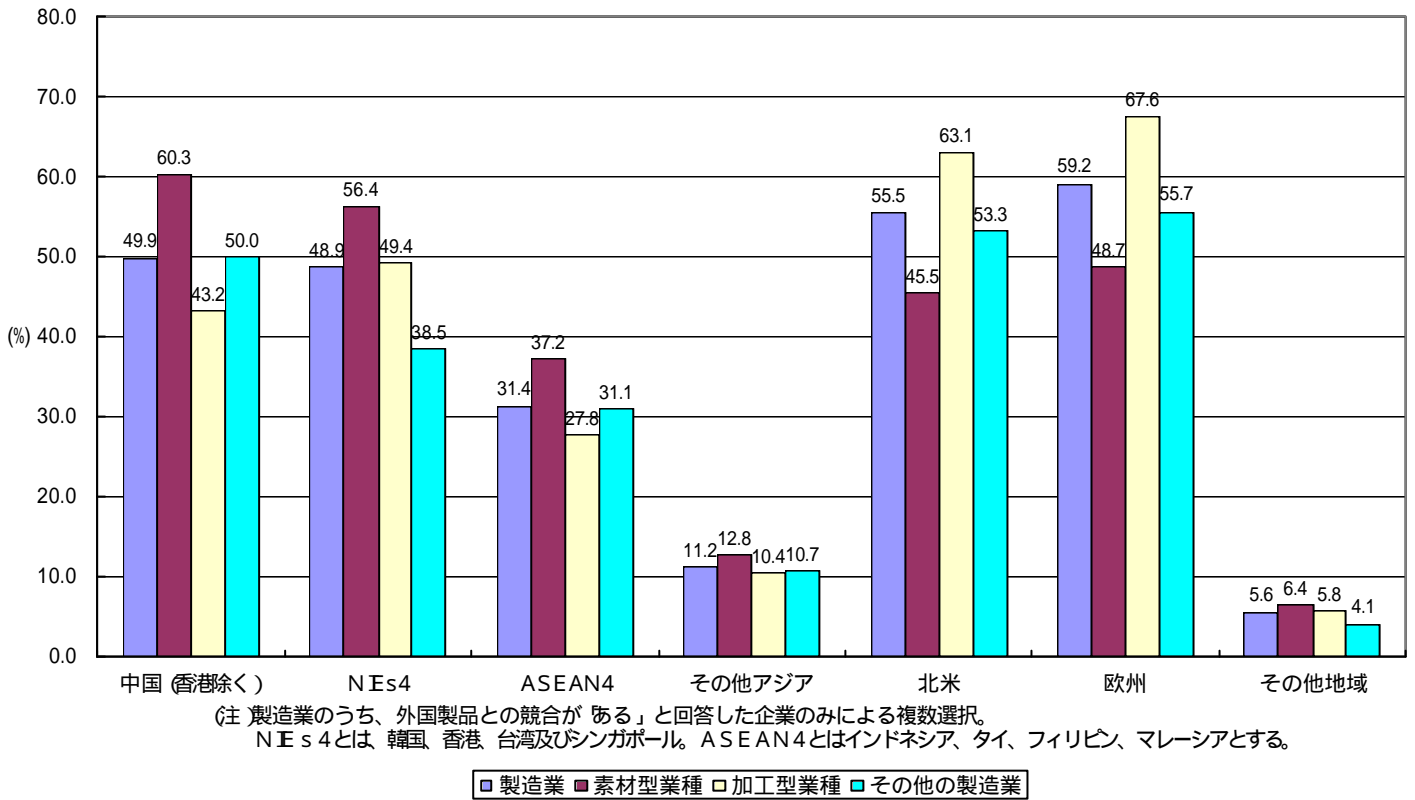
第3-1-2図 競合する地域



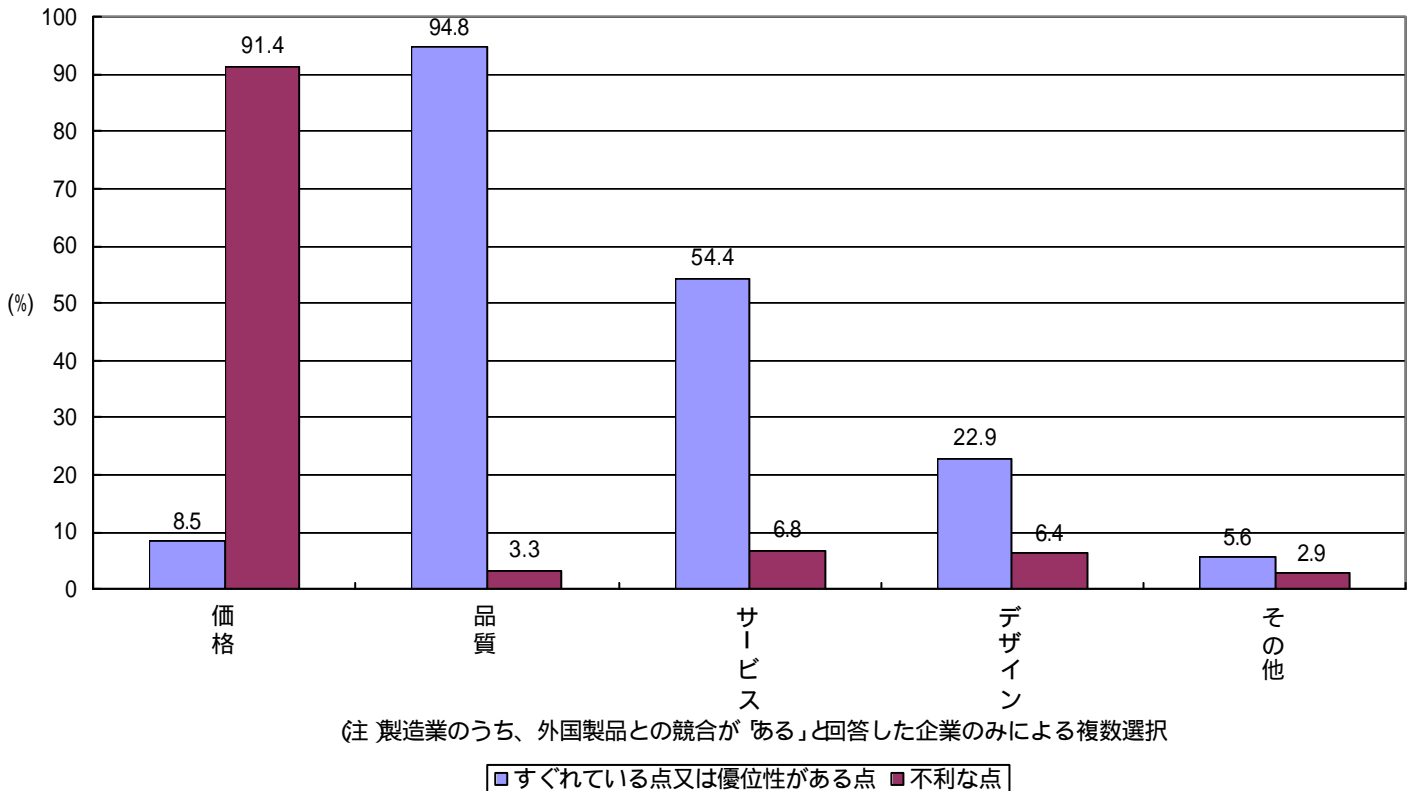
また、競合する相手はどのような地域（または国）の製品かをみると、製造業全体では欧州（59.2%）が最も多く、次いで北米（55.5%）、中国（香港除く、49.9%）が多い。加工型業種は欧州、北米、NIEs4の順、その他の製造業は欧州、北米、中国（香港除く）の順で製造業全体の傾向とほぼ同様であるが、素材型業種では中国（香港除く、60.3%）が最も多く、次いでNIEs4（56.4%）、欧州（48.7%）の順に多くなっている（第3-1-3図）。このように、中国市場ないし中国製品が、特に素材型業種において北米、欧州をしのぐ競争市場や競争相手となっていることがわかる。

自社の製品と海外製品とを比べた場合、「すぐれている点又は優位性がある点」として挙げられた項目のうち、「品質」は94.8%とほとんどの企業が挙げており、次いで「サービス（54.4%）」、「デザイン（22.9%）」が多くなっている。これに対し「不利な点」としては、「価格」が91.4%と最も多く、その他の項目はいずれも10%に満たなかった（第3-1-4図）。このように、日本製品は品質面で優位であるが、価格面で不利になっている姿が浮き彫りになっている。

第3-1-3図 競合相手

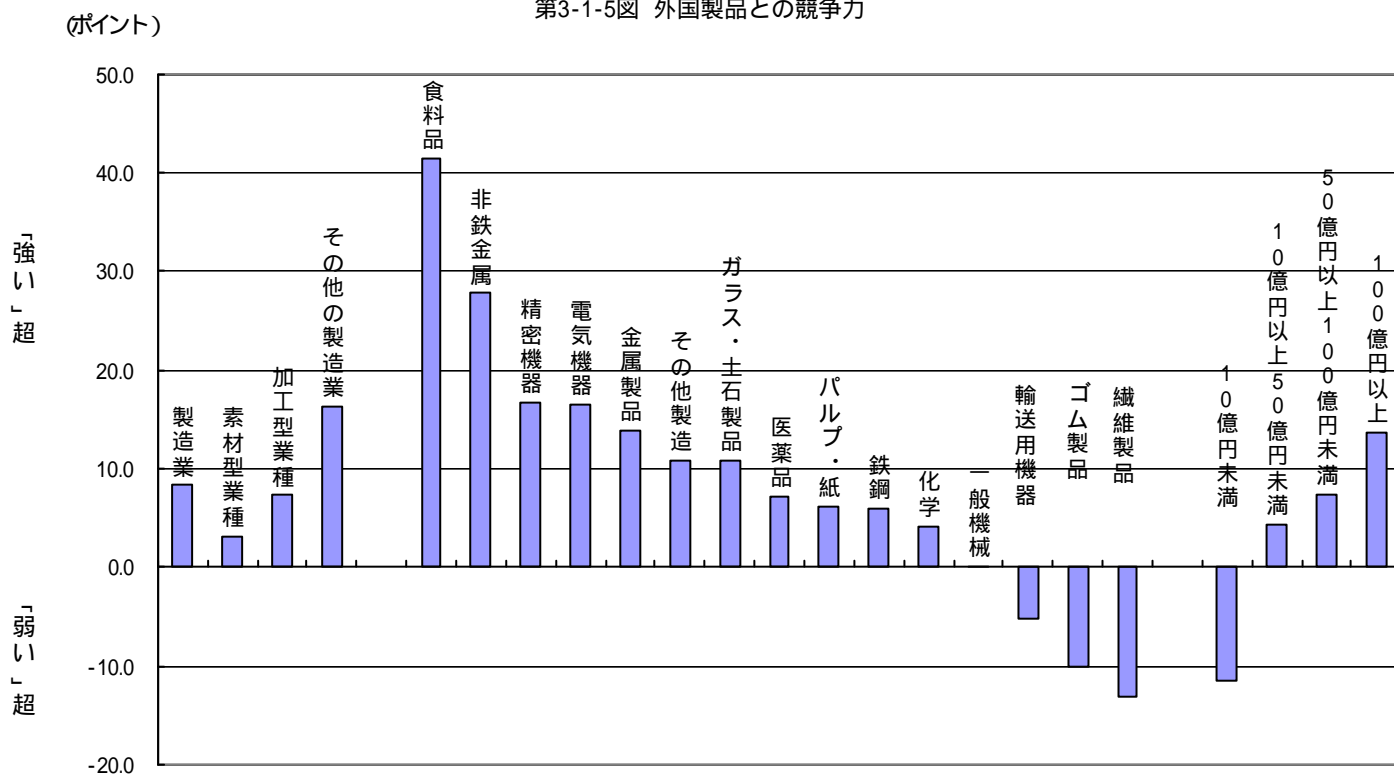


第3-1-4図 外国製品との優位性



総合的にみて、自社の製品の競争力は外国製品と比べどの程度であるかを調査したところ、競争力判断指数（注5）を業種別・資本金規模別にみると、製造業全体では8.3ポイントの「強い」超であり、その他の製造業で16.4ポイントの「強い」超であるものの、素材型業種で「強い」超の幅が小さい。また、食料品、非鉄金属で「強い」超の幅が大きい一方、繊維製品、ゴム製品、輸送用機器では「弱い」超となっている。規模の大きな企業ほど競争力が強いことをうかがわせる（第3-1-5図）。

第3-1-5図 外国製品との競争力



（注）競争力判断指数による。
（注）回答企業が5社に満たない業種を除く

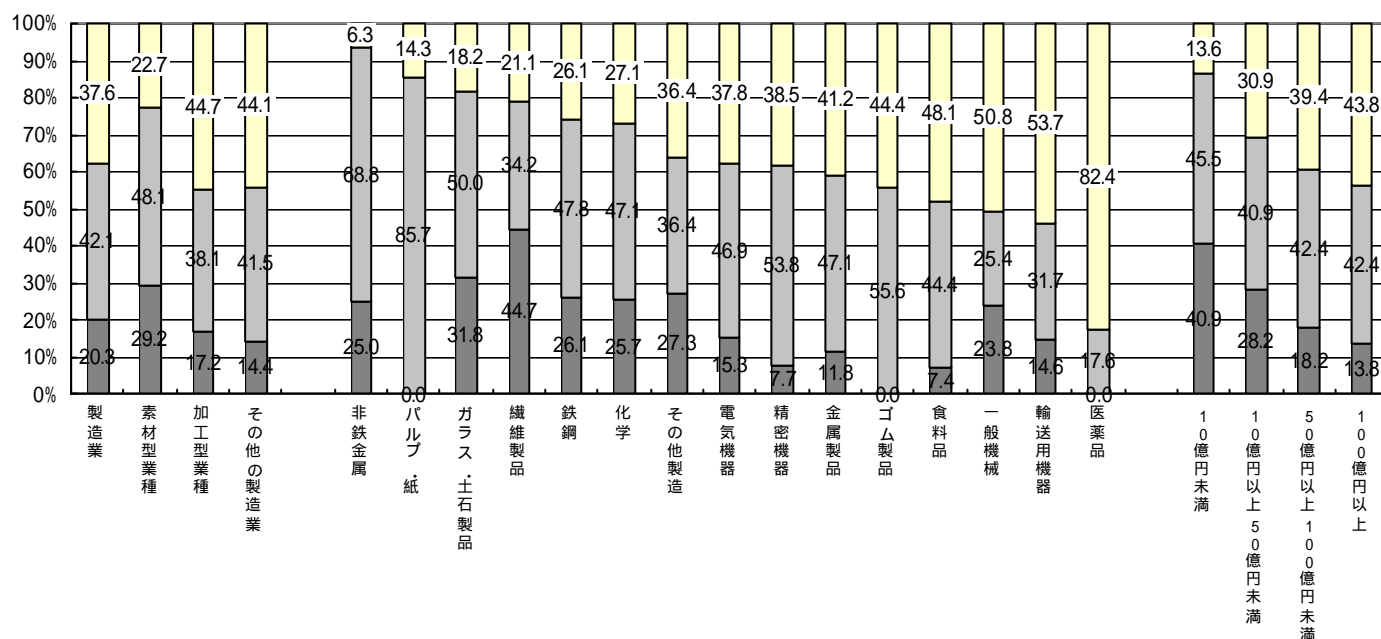
（注5）競争力判断指数は、回答企業の5段階評価のそれぞれ「かなり強い」に（+1）「やや強い」に（+0.5）「ほぼ同じ」に（0）「やや弱い」に（-0.5）「かなり弱い」に（-1）の5段階の点数を与え、これを回答区分の構成比（%）を乗じて合計したものである。

2. 繊維産業、規模の小さい企業がさらされる諸外国との厳しい競争

過去3年間で、各企業の主力製品が国内市場または輸出市場において、諸外国との競争条件に変化があったかについて調べたところ、国内市場においては、「不利になった」（「外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上やや不利になった」）、「外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上大きく不利になった」の合計、

以下同じ)と回答した企業は製造業全体で 62.4%にのぼった。これを業種別・資本金規模別にみると、素材型業種では 77.3%の企業が「不利になった」と回答しているのに対し、加工型やその他の製造業では、それぞれ 55.3%、55.9%にとどまっている。また、非鉄金属、パルプ・紙、ガラス・土石製品、繊維製品などで「不利になった」とする割合が高く、特に繊維製品では 44.7%と半数に近い企業が「大きく不利になった」と答えている。また、資本金規模の小さな企業ほど「不利になった」と回答する企業の割合が多く、10 億円未満の中堅企業では、86.4%もの企業が「不利になった」としている(第3-2-1図)。

第3-2-1図 国内市場における競争条件の変化

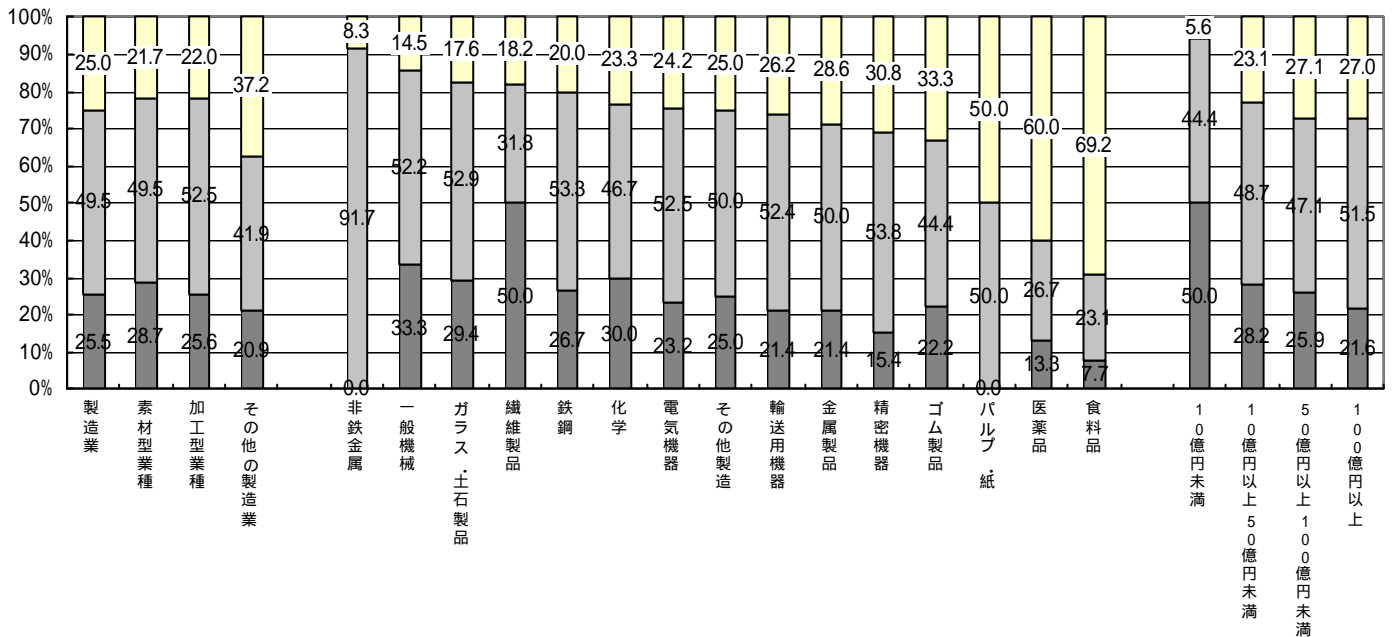


(注) 製造業のうち、外国製品との競争が「ある」と回答した企業のみ回答
回答企業が5社に満たない業種を除く

- 外国製品との競争条件には、ほとんど変化がなかった
- ▣ 外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上やや不利になった
- 外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上大きく不利になった

輸出市場においては、国内市場よりさらに状況が厳しく、製造業全体で 75.0%の企業が「不利になった」としており、業種別では非鉄金属では 91.7%が「不利になった」とし、繊維製品では 50.0%が「大きく不利になった」と回答している。また、資本金規模 10 億円未満の中堅企業では 94.4%と、ほとんどの企業が「不利になった」と回答している(第3-2-2図)。このことから、素材型業種を中心に厳しい価格競争にさらされており、規模の小さい企業ほど競争条件が悪化していることがうかがわれる。

第3-2-2図 輸出市場における競争条件の変化



(注) 製造業のうち、外国製品との競合が「ある」と回答した企業のみ回答
回答企業が5社に満たない業種を除く

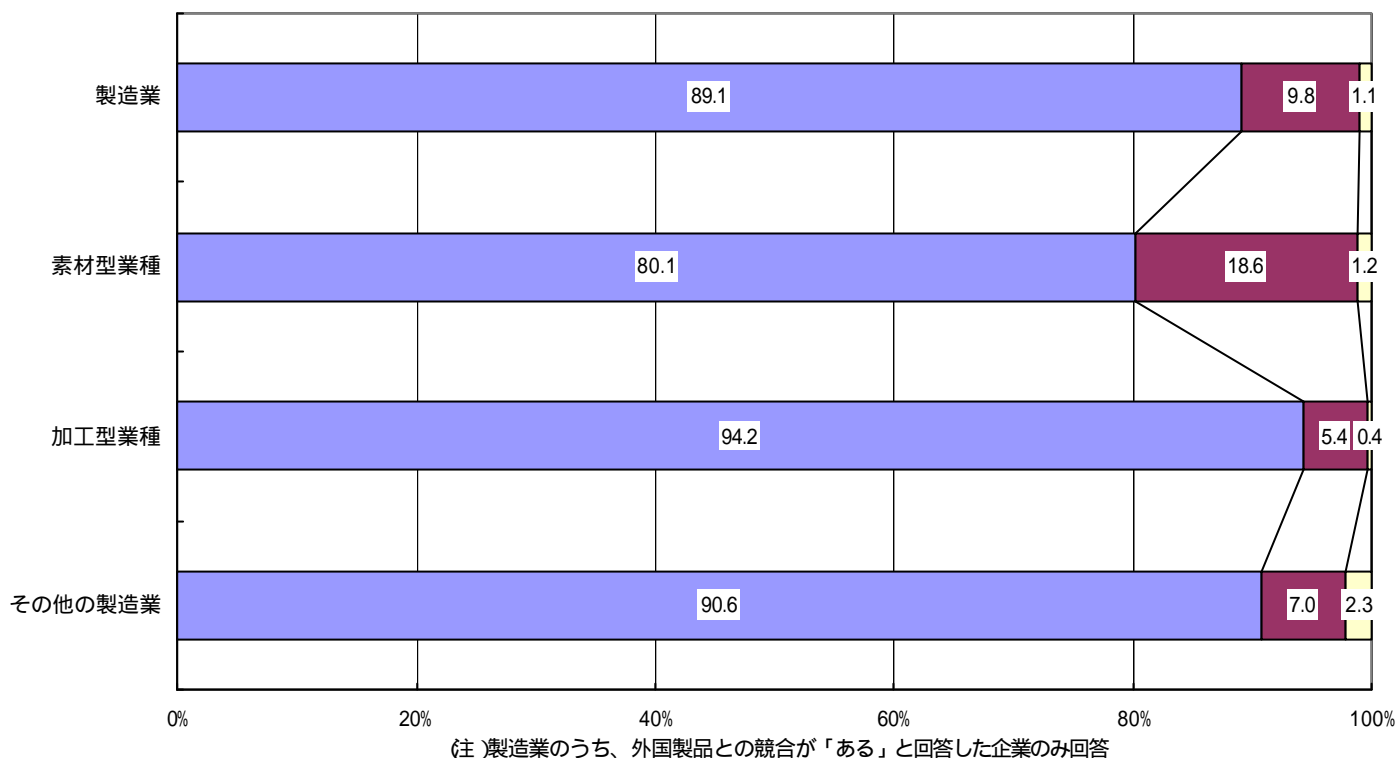
- 外国製品との競争条件には、ほとんど変化がなかった
- ▨ 外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上やや不利になった
- 外国製品の価格が自社製品の価格と比べてより安くなり、競争上大きく不利になった

3. 中国市場に生産・販売面で進出

外国製品との競合について今後どのような方針で臨むかをみると、「外国製品に対して優位性が保てるよう努力し対抗していく」という回答が製造業全体で 89.1%を占めた。業種別にみると、素材型業種、加工型業種、その他の製造業とも 80%以上を占めているが、素材型産業では「外国製品と競合する品目の生産を縮小し、新しい事業分野に力を入れる」との回答も 18.6%あった(第3-3-1図)。

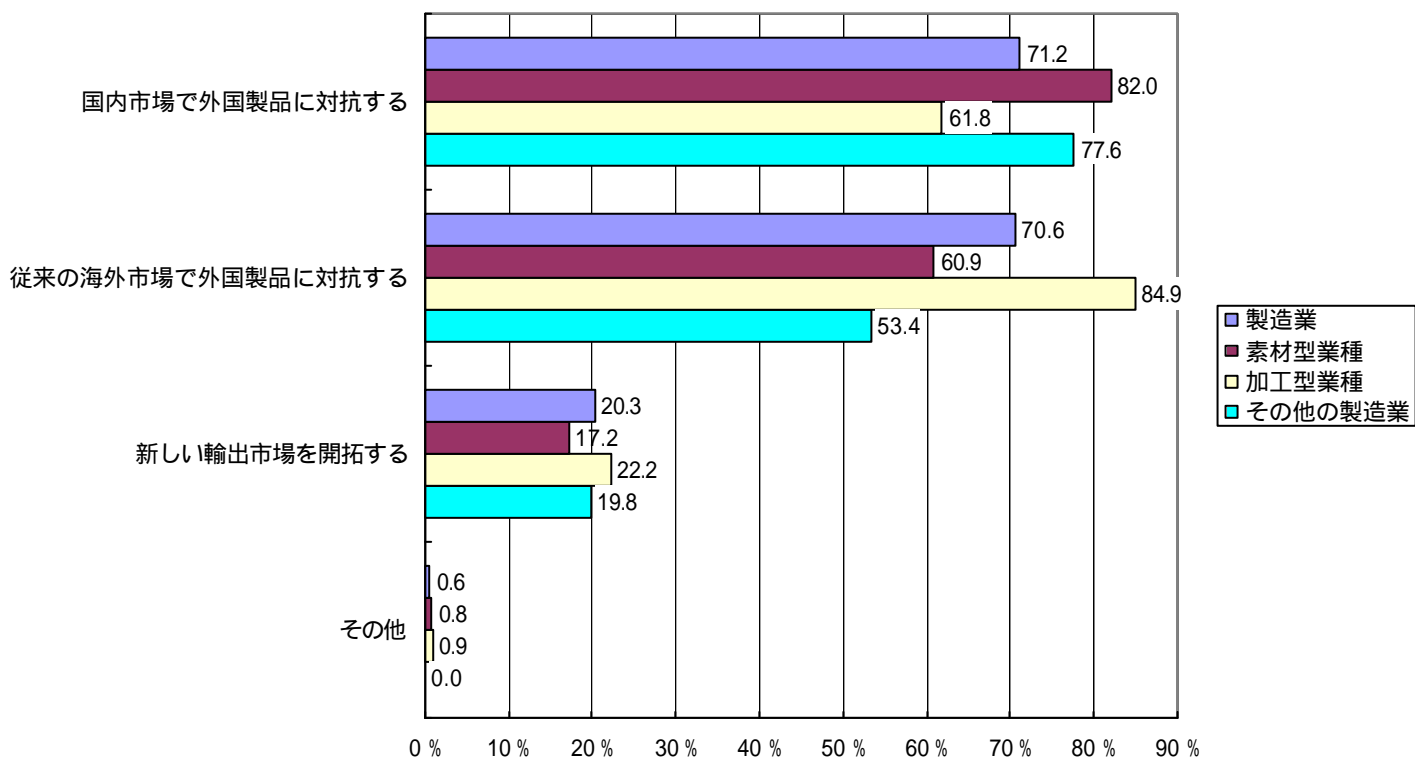
「外国製品に対して優位性が保てるよう努力し対抗していく」と回答した企業のみに対し、対抗していく市場について質問したところ、「国内市場で外国製品に対抗する」とした企業の割合は製造業全体で 71.2%で、特に素材型業種で 82.0%と高い。他方、「従来の海外市場で外国製品に対抗する」とした企業の割合は製造業全体で 70.6%で、特に加工型業種で 84.9%と高い。また、「新しい輸出市場を開拓する」とした企業も製造業全体で 20.3%あり、中でも加工型業種が 22.2%と比較的多い(第3-3-2図)。

第3-3-1図 今後の基本的方針



■ 外国製品に対して優位性が保てるよう努力し対抗していく ■ 外国製品と競合する品目の生産を縮小し、新しい事業分野に力を入れる □ その他

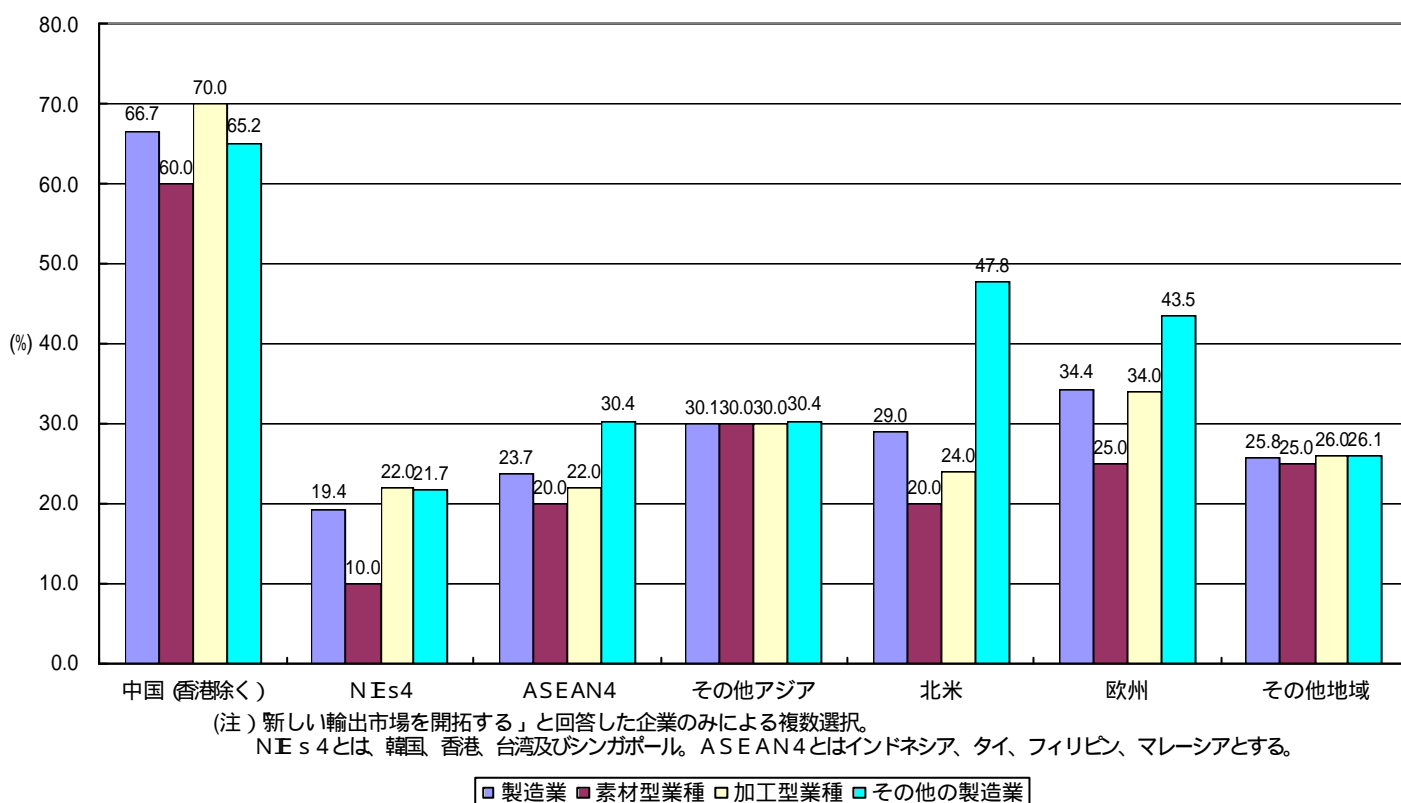
第3-3-2図 対抗していく市場



(注) 外国製品との競合に対し、「外国製品に対して優位性が保てるよう努力し対抗していく」と回答した企業のみによる複数選択

「新しい輸出市場を開拓する」とした企業が、どのような地域（または国）を新しい輸出市場とすると考えているかを調べたところ、製造業全体の 66.7%の企業が「中国（香港除く）」を挙げており、素材型業種、加工型業種、その他の製造業いずれにおいても最も多くなっている。製造業全体では次いで「欧州（34.4%）」、「その他アジア（30.1%）」を挙げているが、その他の製造業では「北米（47.8%）」や「欧州（43.5%）」が比較的多い（第 3 - 3 - 3 図）。

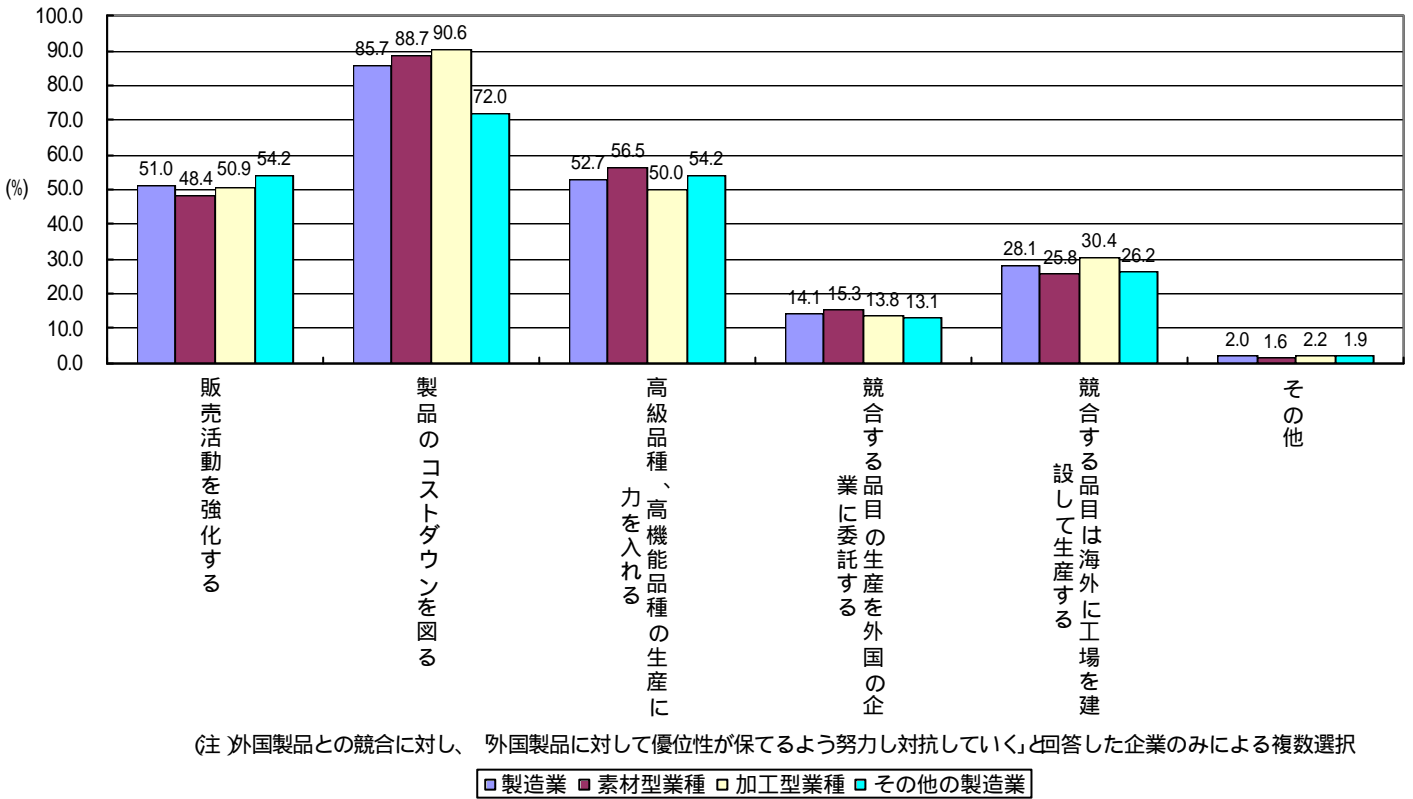
第3-3-3図 輸出市場の開拓先



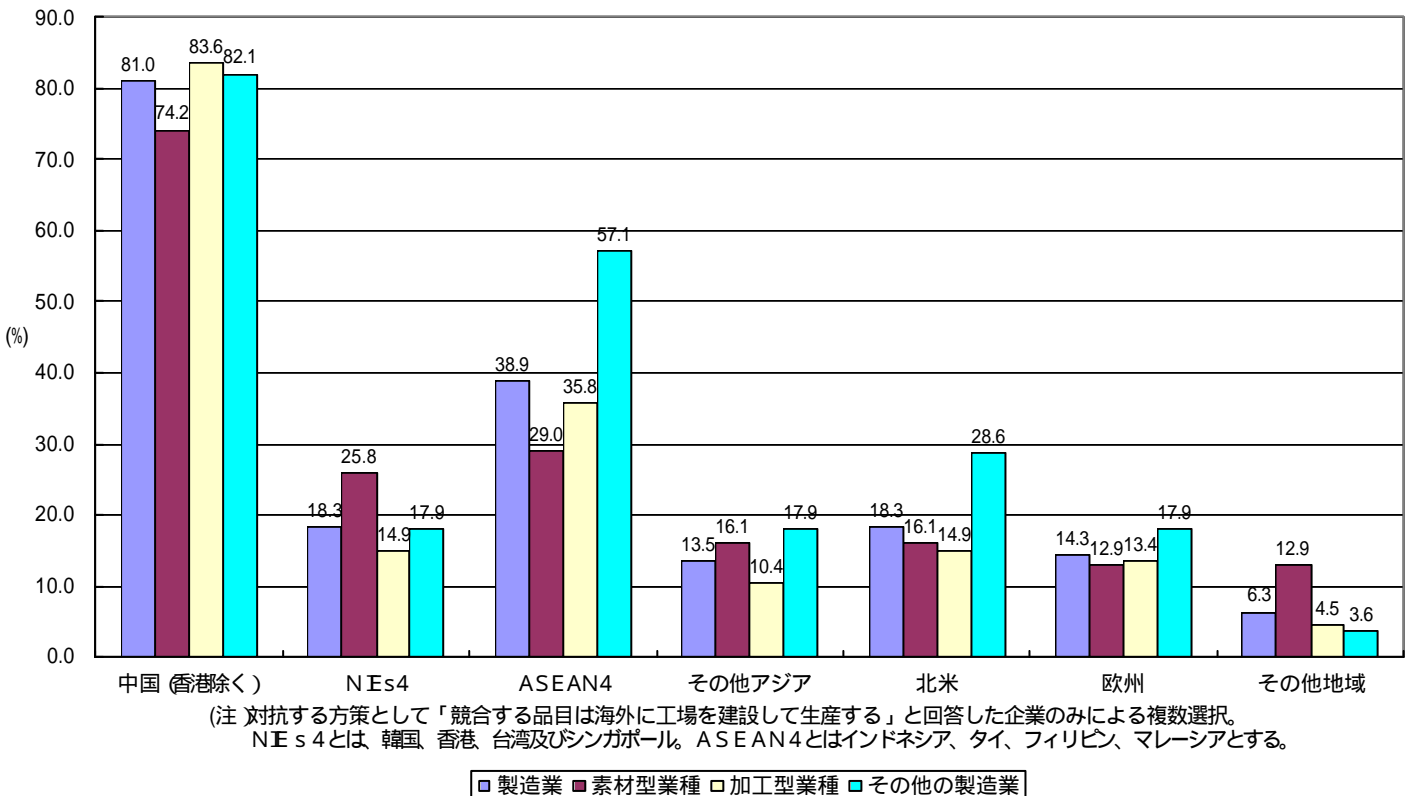
外国製品に対抗する方策としては、「製品のコストダウンを図る」を挙げる企業の割合が製造業全体で 85.7%と最も高く、特に加工型製造業では 90.6%と高い。次いで、「高級品種、高機能品種の生産に力を入れる（製造業全体で 52.7%）」や「販売活動を強化する（製造業全体で 51.0%）」が高い。また、「競合する製品は海外に工場を建設して生産する」と回答した企業は製造業全体で 28.1%であった（第 3 - 3 - 4 図）。

「競合する製品は海外に工場を建設して生産する」と回答した企業に具体的にどこの地域（または国）で海外生産をするかを質問したところ、ここでも中国（香港除く）が圧倒的に多く 81.0%を占めている。次いで ASEAN4 が 38.9%と多い。このように、全体としてみれば海外生産は先進国よりも中国や ASEAN を中心に進んでいく傾向が読み取れる（第 3 - 3 - 5 図）。

第3-3-4図 外国製品に対抗する方策

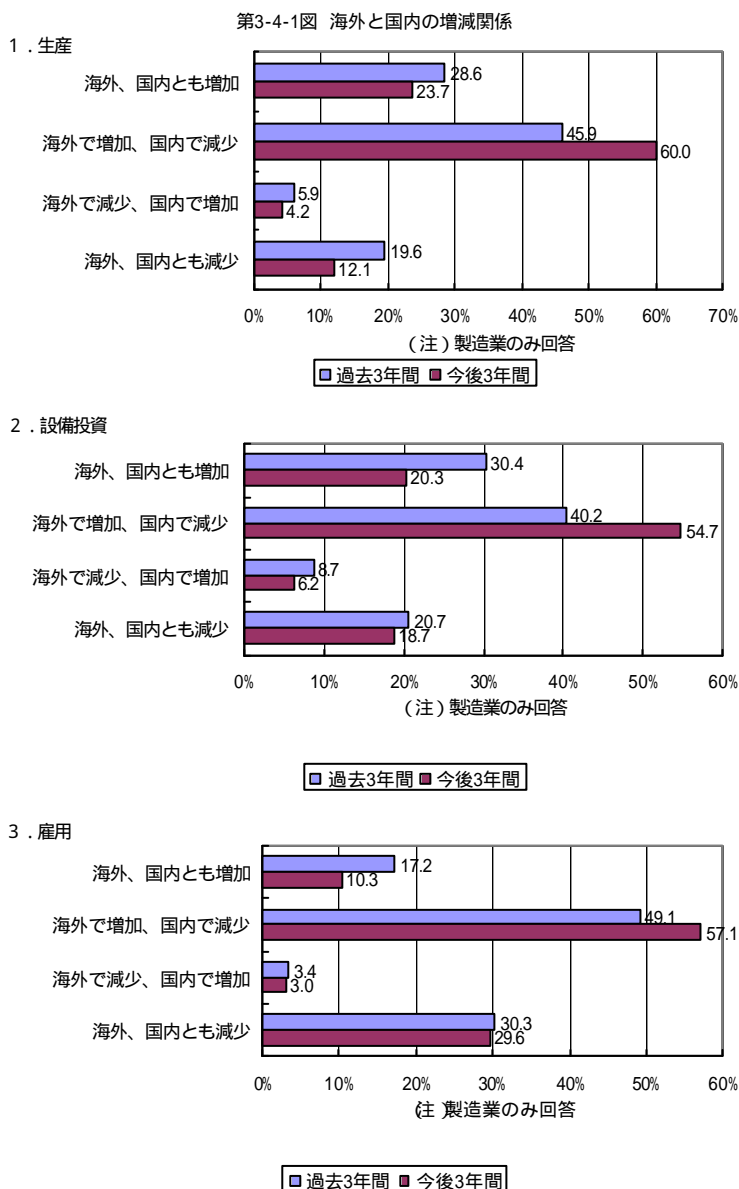


第3-3-5図 海外生産をする地域



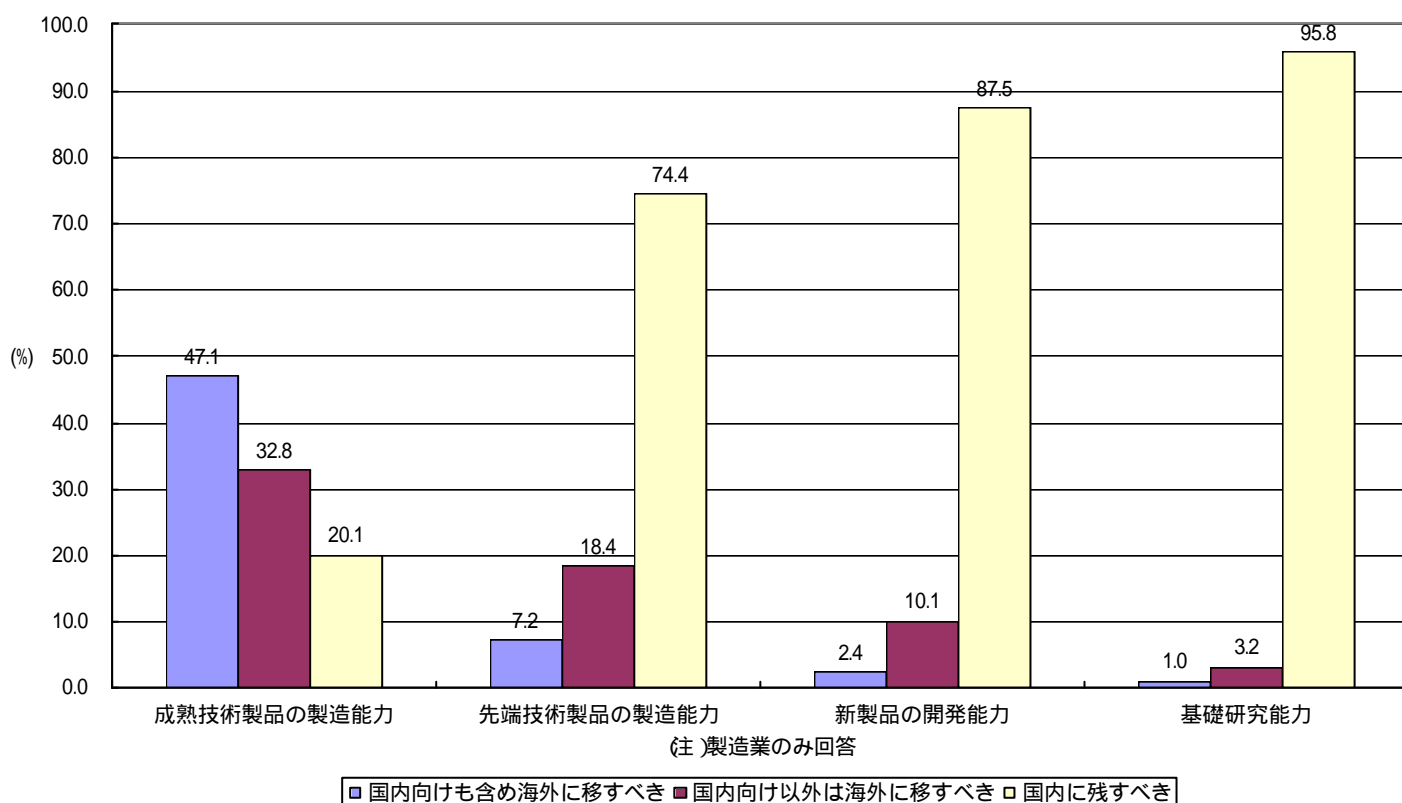
4. 成熟技術製品の製造能力を中心に進む国内産業の空洞化

生産、設備投資、雇用の増減について、海外と国内双方の状況を調べたところ、いずれの項目についても、過去3年間、今後3年間とも「海外で増加、国内で減少」と回答した企業の割合が最も多くを占めており、今後3年間でさらにその割合が高まることがわかった。また、「海外、国内とも増加」とした企業の割合は、過去3年間では生産で28.6%、設備投資で30.4%あったものの、今後3年間ではそれぞれ23.7%、20.3%と減少している。雇用については、「海外、国内とも増加」とする企業は、過去3年間、今後3年間とも「海外、国内とも減少」とする企業より少なかった。国内での増減に着目すると、「国内で減少」（「海外で増加、国内で減少」と「海外、国内とも減少」の合計）とする企業は、生産、設備投資、雇用いずれにおいても、「国内で増加」（「海外、国内とも増加」と「海外で減少、国内で増加」の合計）よりも多く、今後3年間でさらに上昇し、国内産業が空洞化していく様子が顕著にあらわれている（第3-4-1図）。



また、各企業の経営戦略上、どの分野の生産能力を海外現地生産に移し、どの分野を国内に残すべきだと考えているかを調査したところ、成熟技術製品の製造能力については、「国内向けも含め海外に移すべき」とする企業が 47.1%と最も多かった。一方、先端技術製品の製造能力、新製品の開発能力、基礎研究能力についてはいずれも「国内に残すべき」という回答が最も多く、成熟技術製品の製造能力を中心に海外に移転させる傾向にあることがわかる（第3-4-2図）。

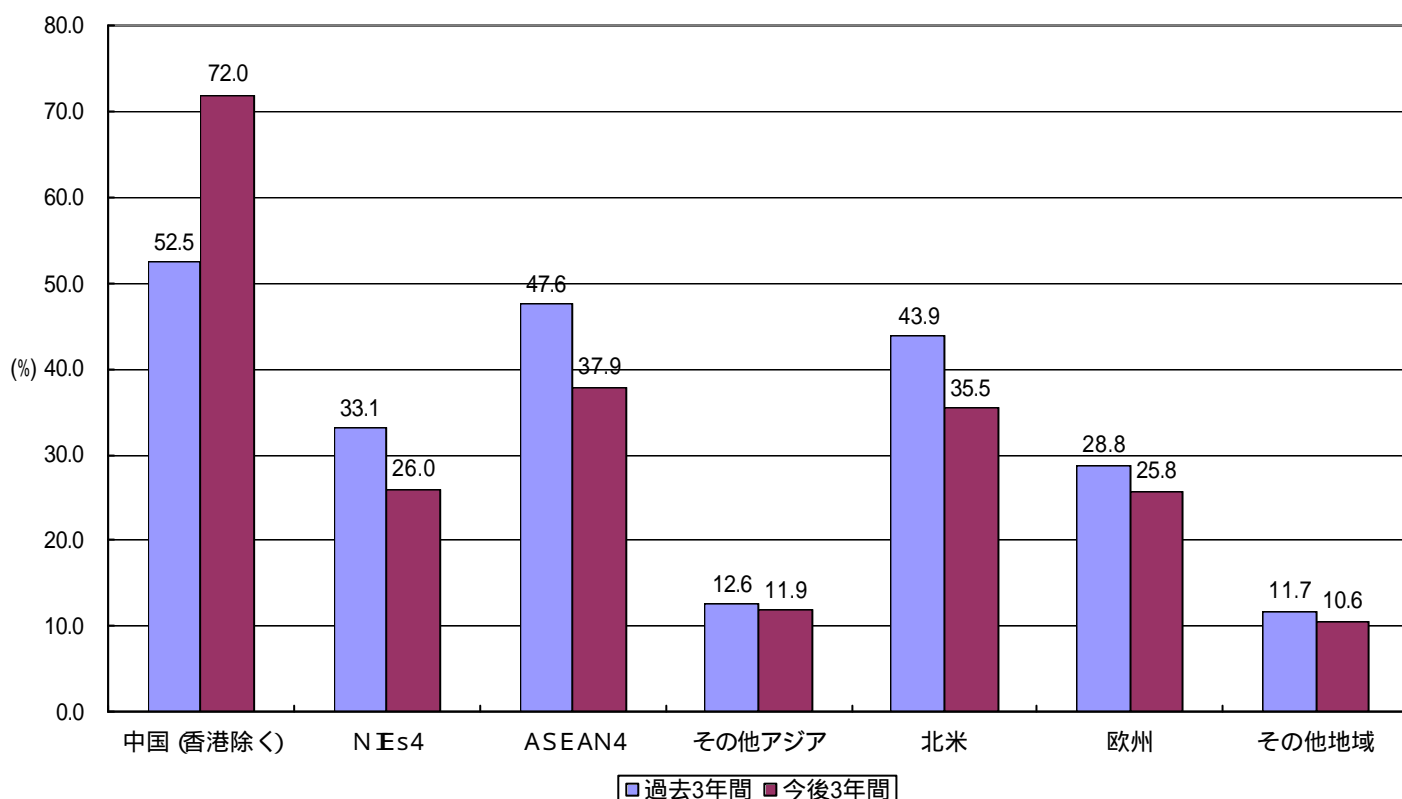
第3-4-2図 海外と国内の役割分担



5. 安い人件費を求め中国で伸びる海外直接投資

海外直接投資の相手先について調べたところ、過去3年間、今後3年間ともに中国（香港除く）が最も多く、過去3年間の 52.5%から、今後3年間の 72.0%に大きく伸びる形になっている。一方、中国（香港除く）以外の地域については、いずれの地域においても過去3年間から今後3年間で低下し、特に ASEAN4(47.6% 37.9%)、北米(43.9% 35.5%)、NIEs4 (33.1% 26.0%) で低下幅が大きい（第3-5-1図）。

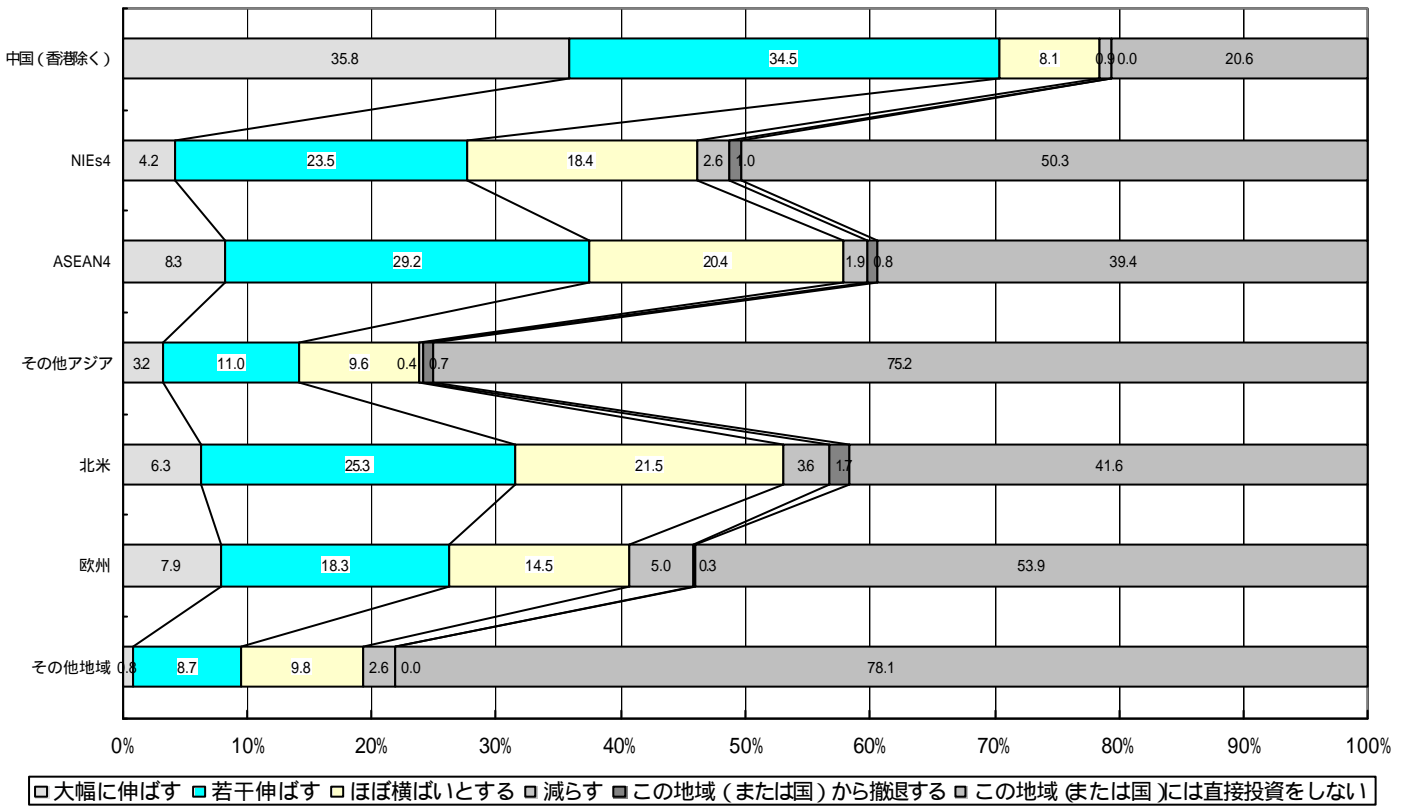
第3-5-1図 海外直接投資の相手先



過去3年間と比べて今後3年間で海外直接投資をどの程度増減させるかについて、地域（または国）別に質問したところ、中国（香港除く）では、「大幅に伸ばす」とする企業が35.8%と3分の1以上を占めているのに対し、中国（香港除く）以外の地域では「若干伸ばす」、「ほぼ横ばいとする」とする企業の割合が大きい。また、「減らす」とする企業は欧州で5.0%、北米で3.6%あり、「この地域（または国）から撤退する」という企業も北米で1.7%、NIEs4で1.0%ある。このように、海外直接投資についても主として中国向けが伸びる姿となっていることがわかる（第3-5-2図）。

最後に、海外直接投資を既に行っている、もしくは今後行おうと考えている企業に対し、海外直接投資を行う理由について質問したところ、中国（香港除く）以外の地域（または国）については、「投資先国で需要があるため」を挙げる企業が最も多かったのに対し、中国（香港除く）のみ「人件費が安い」が最も多い結果となった。また、中国（香港除く）、NIEs4、ASEAN4、その他アジアにおいては「人件費が安い」が1番目ないし2番目に大きな要因となっており、北米、欧州については「投資先国で需要があるため」が他の地域（または国）よりさらに大きな要因となっていることがわかる（第3-5-3表）。また、以前は投資先の輸入制限の回避や貿易摩擦回避という動機が多かったが、今回は殆どない点が注目される。このように、特に人件費を中心とするコスト削減を目的に多くの企業が中国に対する海外直接投資を伸ばしていることがうかがわれる。

第3-5-2図 今後の海外直接投資の方針



第3-5-3表 海外直接投資を行う要因

単位 :%

| | 記入社数合計 | 投資先国で需要があるため | 投資先国に輸入規制があるため | 貿易摩擦を回避するため | 取引相手・関連企業が海外に進出したため | 投資先国の労働力の質が良いため | 日本に比べて低コスト | | | | | | その他 |
|----------|--------|--------------|----------------|-------------|---------------------|-----------------|------------|--------|----------|--------|----------|---------|-----|
| | | | | | | | 原材料・部品が安い | 人件費が安い | エネルギーが安い | 土地代が安い | 物流コストが安い | 規制が緩やかな | |
| 中国(香港除く) | 506 | 65.6 | 3.6 | - | 28.5 | 12.5 | 24.1 | 71.3 | 3.0 | 7.9 | 1.6 | 0.2 | 1.8 |
| NIEs4 | 282 | 71.6 | 2.5 | 1.1 | 27.3 | 11.0 | 11.0 | 33.3 | 2.5 | 3.2 | 2.1 | 1.8 | 4.6 |
| ASEAN4 | 368 | 60.6 | 1.6 | - | 34.2 | 12.0 | 16.6 | 56.3 | 1.9 | 7.6 | 1.6 | 1.4 | 2.4 |
| その他アジア | 132 | 65.9 | 3.0 | - | 18.2 | 11.4 | 10.6 | 43.9 | 2.3 | 6.8 | 3.0 | 0.8 | 3.0 |
| 北米 | 339 | 85.8 | 2.1 | 2.9 | 31.9 | 7.1 | 5.0 | 2.1 | 1.5 | 3.2 | 2.4 | 2.9 | 3.8 |
| 欧州 | 268 | 87.7 | 2.6 | 3.0 | 31.0 | 7.5 | 2.6 | 3.4 | - | 1.1 | 2.6 | 1.5 | 2.2 |
| その他地域 | 103 | 71.8 | 3.9 | - | 23.3 | 3.9 | 5.8 | 18.4 | 1.0 | 5.8 | 1.0 | 1.9 | 8.7 |

(注) 海外直接投資を既に行っている、もしくは今後行おうと考えている企業のみ回答 / 複数回答 (3つ以内)

まとめ

今回の調査では、財務体質の観点から企業の体質強化に向けた動きを調査するとともに、厳しい国際競争にさらされている製造業では、輸出市場や安い生産コストを求めて進出する過程で生ずる産業空洞化の動きを分析している。

まず、損益計算面でみた財務体質については、悪いとする企業が製造業を中心に多く、今後は不採算部門の縮小やグループ経営等による体質改善が課題となる。有利子負債については過剰とする企業は約半数あり、適正水準となるまで2年以上かかる見通しである。保有資産については、有価証券、不動産、生産設備が「過剰」超となっており、概ね3年以内の調整期間が見込まれている。

雇用者数が過剰である企業は半数以上、賃金水準が過剰である企業も3分の1以上あり、いずれも製造業で割合が大きい。また、雇用者数の削減予定がある企業は全体の6割以上を占めているが、大多数の企業が3年以内に適正水準になるとみている。

このように、資産、負債、雇用については、今後も製造業を中心に約3年程度にわたるリストラが続くことがみてとれる。

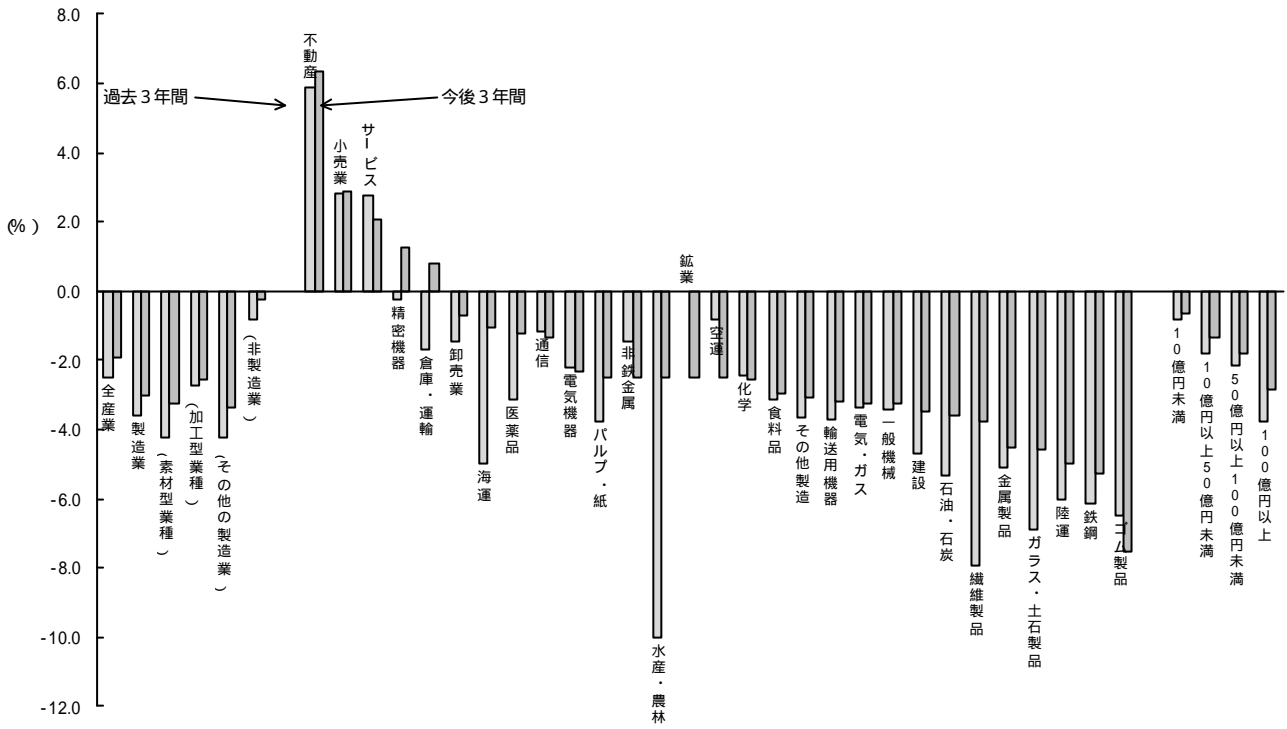
財務面における経営目標については、従来までの売上高や利益の絶対額重視から、今後は資本利益率や資本効率性重視へと転換する企業が多い。また、自社における主力事業と非主力事業を比べると、5年後において非主力事業の方が収益性、成長性が高く、事業規模が伸びる見通しが優勢である。事業再編の手段としては分社化が最も多く利用されており、今後は持株会社化を用いる企業も多くなる見通しである。

製造業は外国製品との厳しい競争にさらされており、特に素材型業種を中心に中国との競争関係が強い。日本製品は品質やサービス面において優位であるものの、価格面ではほとんどの企業が外国製品と比べ不利である。特に、繊維産業や資本金規模の小さい企業にとっては過去3年間でさらに競争条件が厳しくなっており、今後の対抗手段として多くの企業が中国を中心として現地生産による生産コスト削減に活路を求めている。

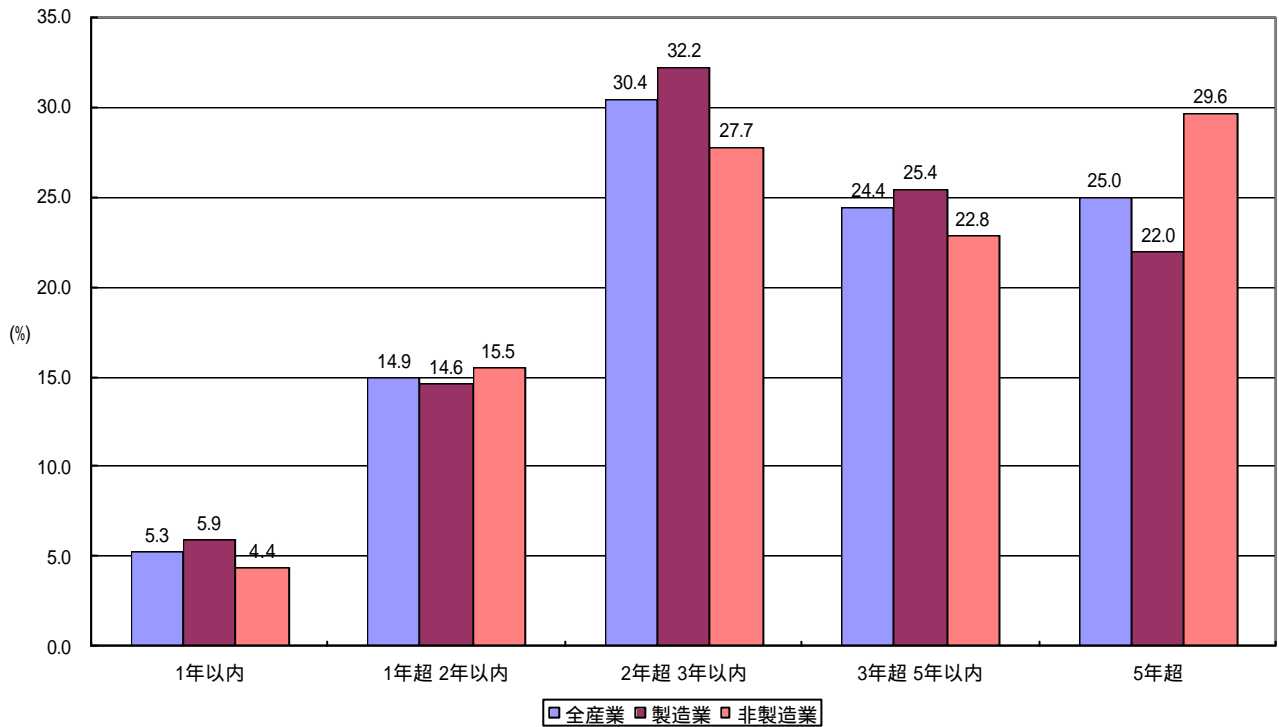
国内産業は、成熟技術製品を中心とする生産拠点の海外移転が進んで行くことにより、生産、設備投資、雇用の空洞化が一段と加速することが予想される。

以上のように、日本企業は財務面での課題に加え、外国製品との競争環境が激化するなど、厳しい経営環境に置かれている。今後の活路として多くの企業が海外生産に目を向けているが、一方で空洞化が進展していくことも予想される。しかしながら、研究開発能力や先端技術製品の開発能力は国内に残すべきと考える企業が依然としてかなり多く、こうした研究開発や先端製品開発を通じた絶ゆまぬ努力により、新たな発展への道を切り拓くことを期待したい。

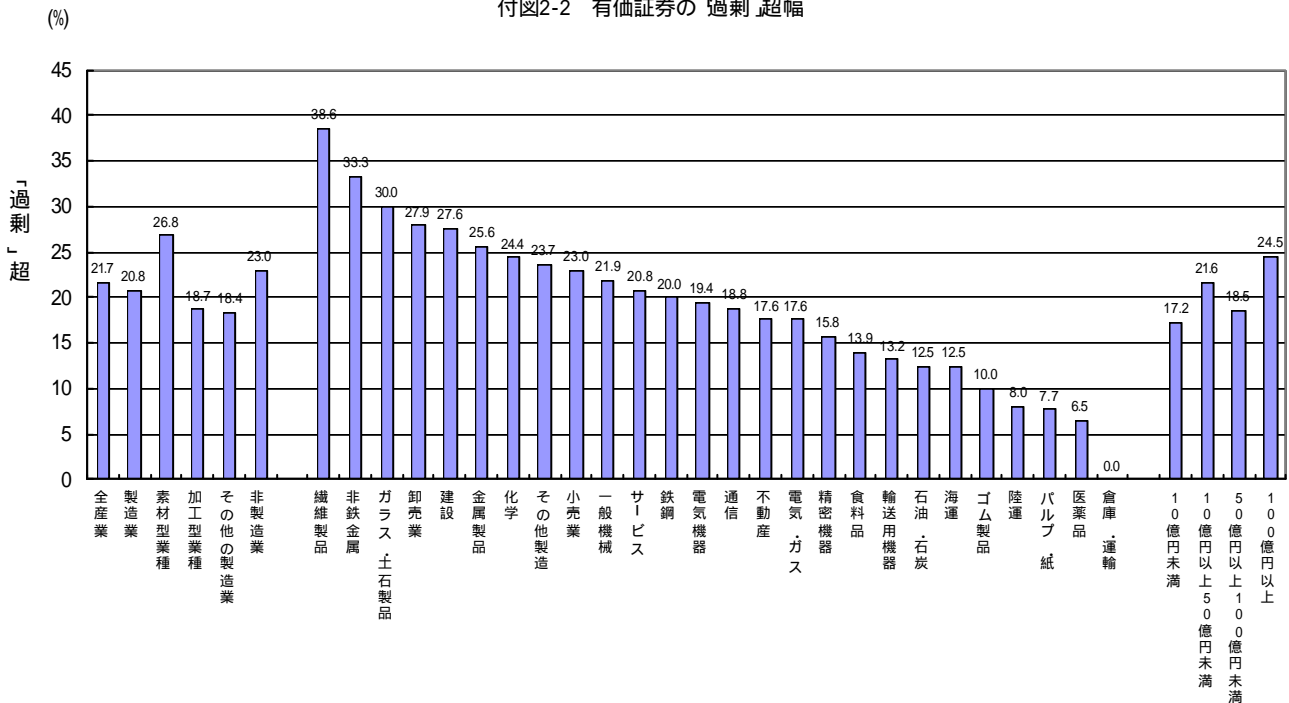
付図1-1 業種別 資本金規模別にみた雇用者数増減率 (過去3年間、今後3年間)



付図2-1 有利子負債額が適正な水準となるまでの期間

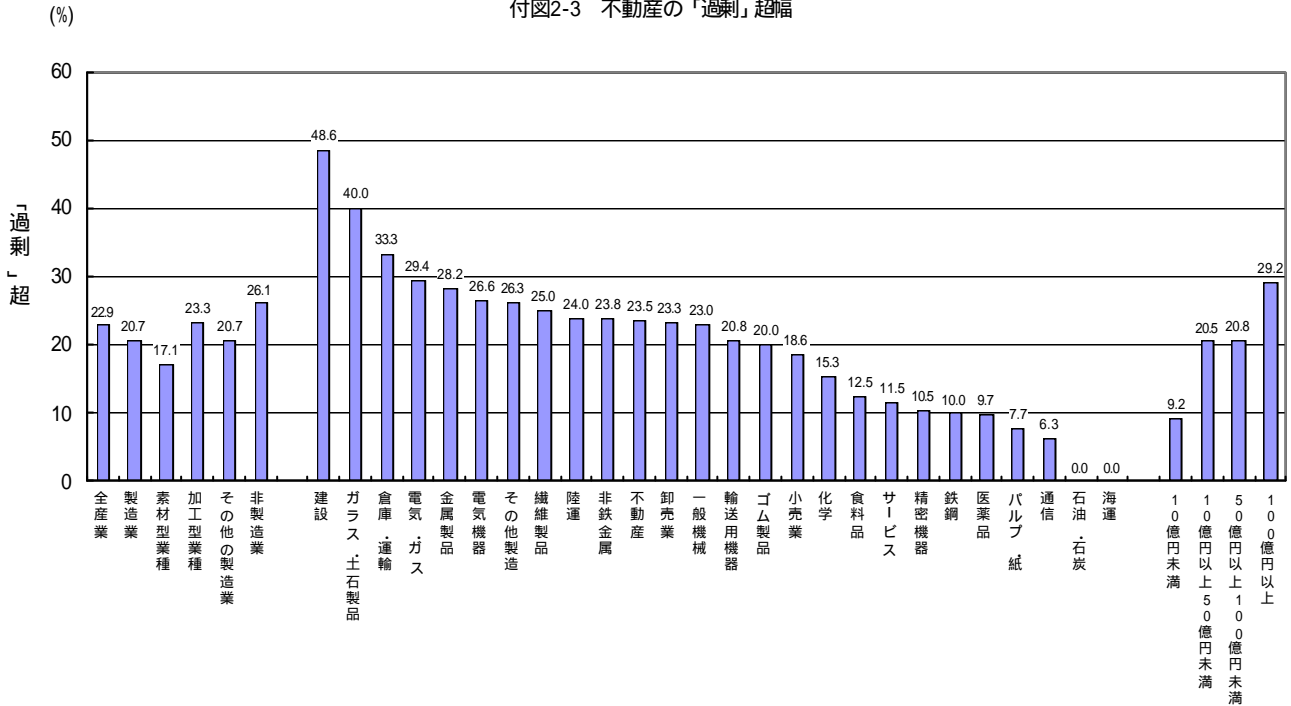


付図2-2 有価証券の「過剰」超幅



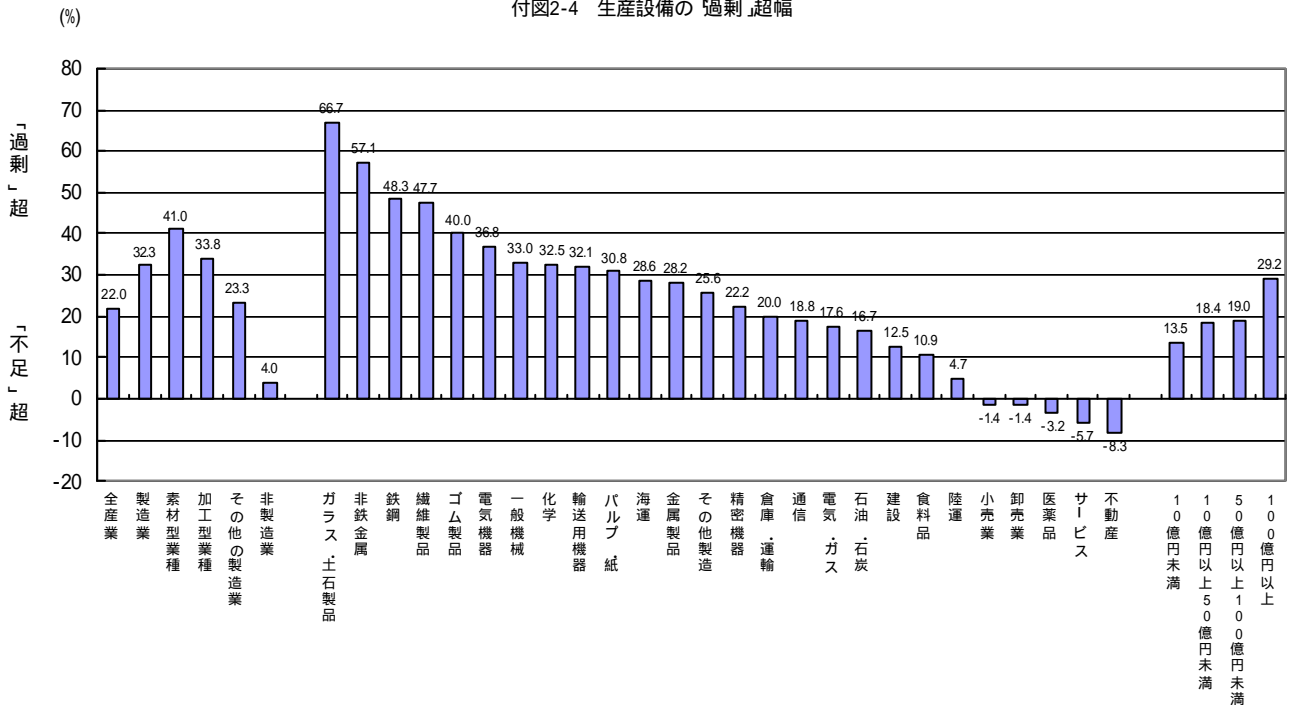
(注) 「過剰」と回答した企業の割合(%)から「不足」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。
回答企業が5社に満たない業種を除く

付図2-3 不動産の「過剰」超幅



(注) 「過剰」と回答した企業の割合(%)から「不足」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。回答企業が5社に満たない業種を除く。

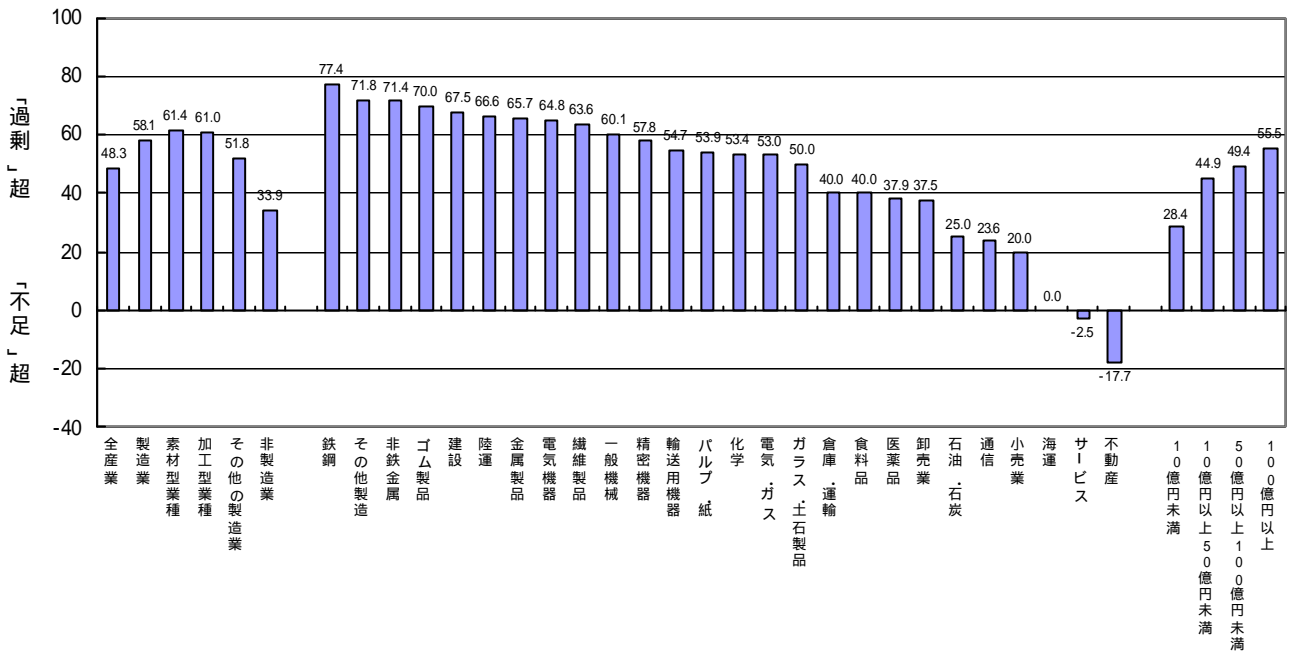
付図2-4 生産設備の「過剰」超幅



(注) 「過剰」と回答した企業の割合(%)から「不足」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。回答企業が5社に満たない業種を除く。

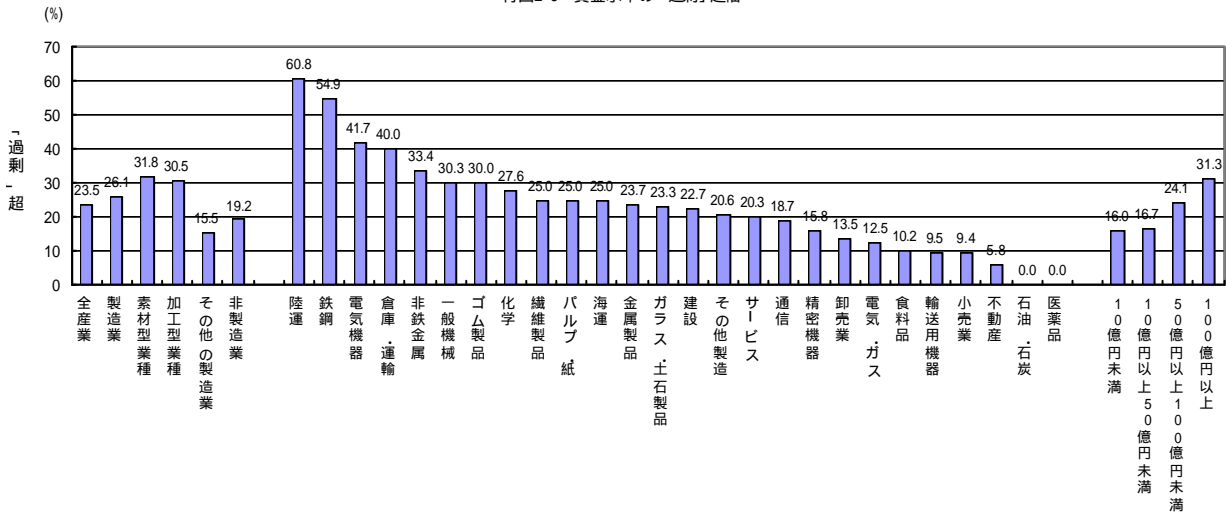
(%)

付図2-5 雇用者数の「過剰」超幅



(注) 「過剰」と回答した企業の割合(%)から「不足」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。回答企業が5社に満たない業種を除く。

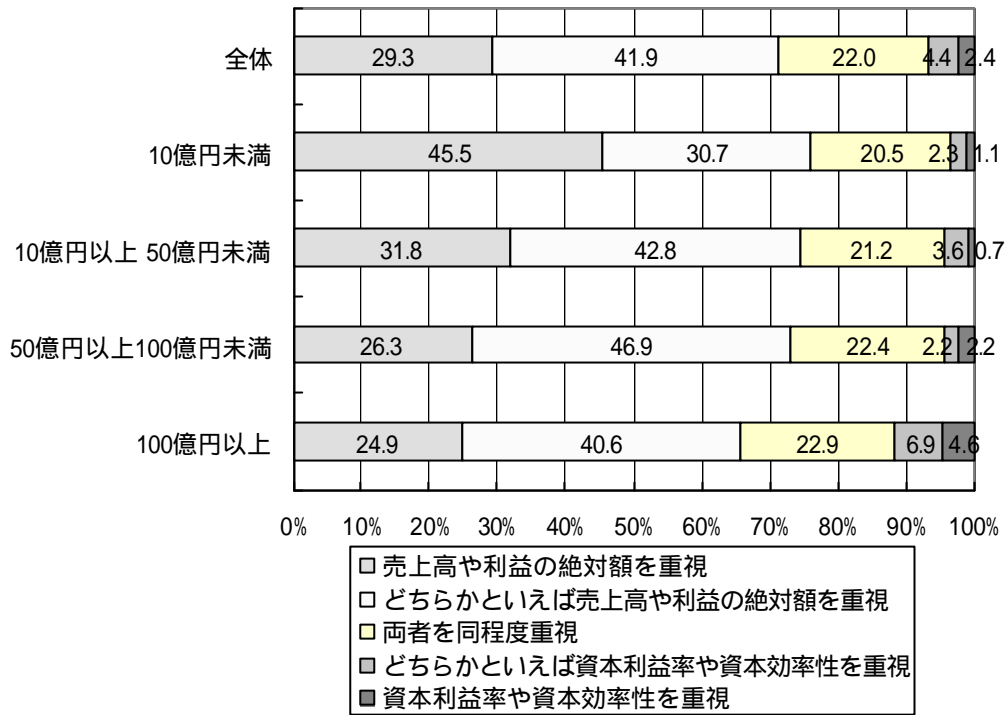
付図2-6 賃金水準の「過剰」超幅



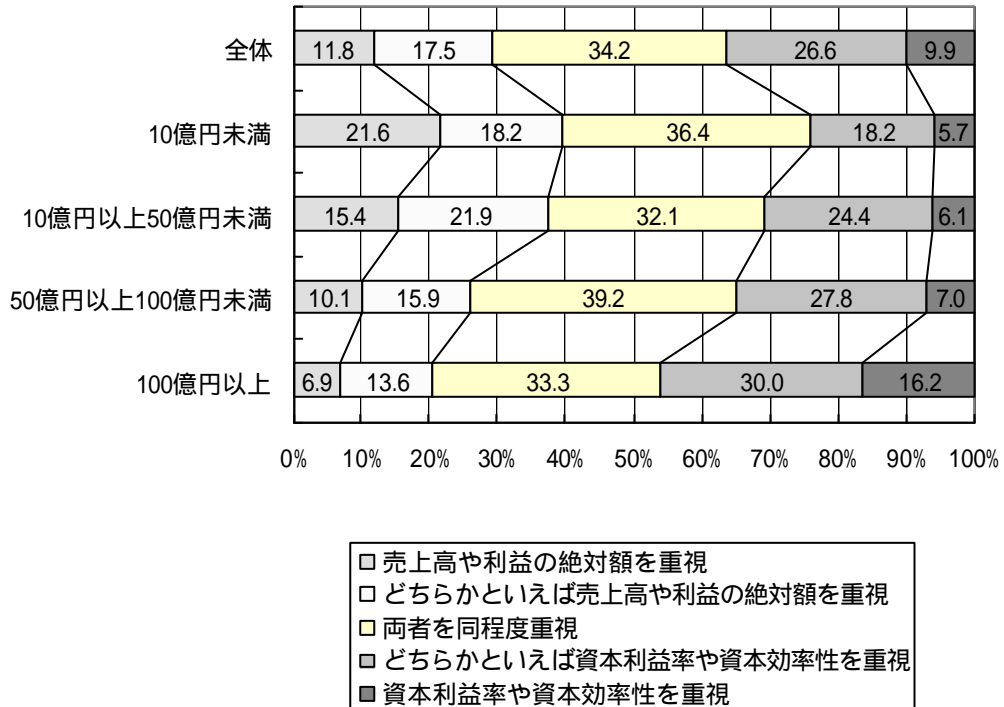
(注) 「過剰」と回答した企業の割合(%)から「不足」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。回答企業が5社に満たない業種を除く。

付図2-7 重視する経営目標

1. 従来

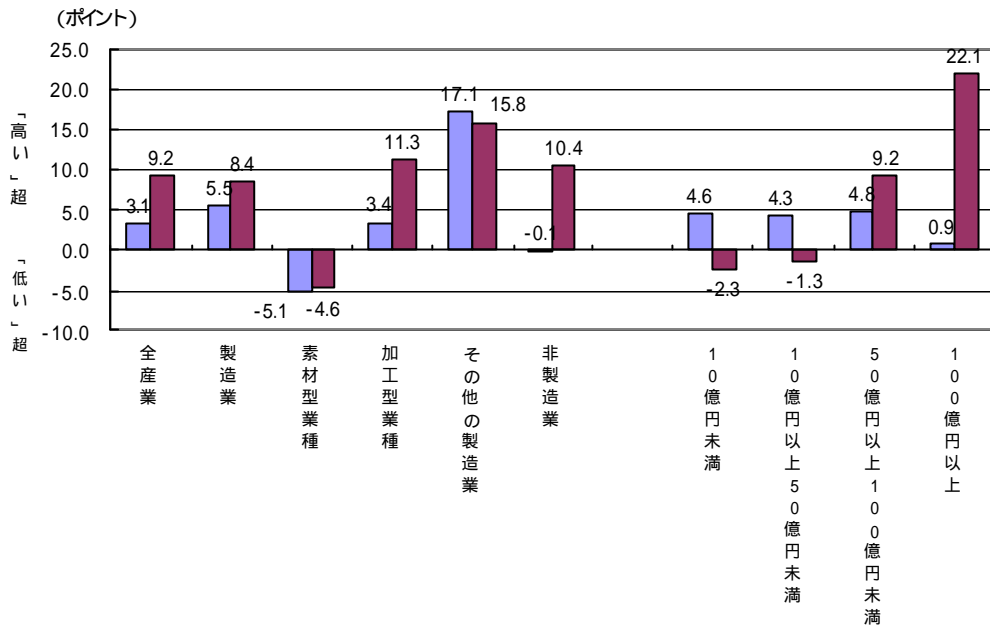


2. 今後



付図2-8 収益性の評価（現在、5年後）

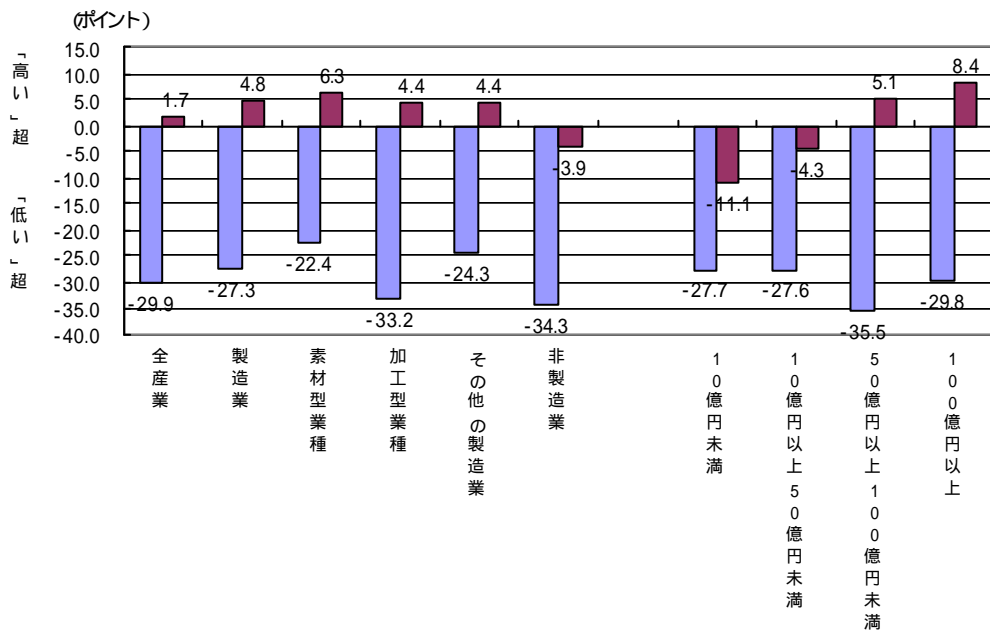
1. 主力事業



(注) 収益性判断指数による

■現在 ■5年後

2. 非主力事業

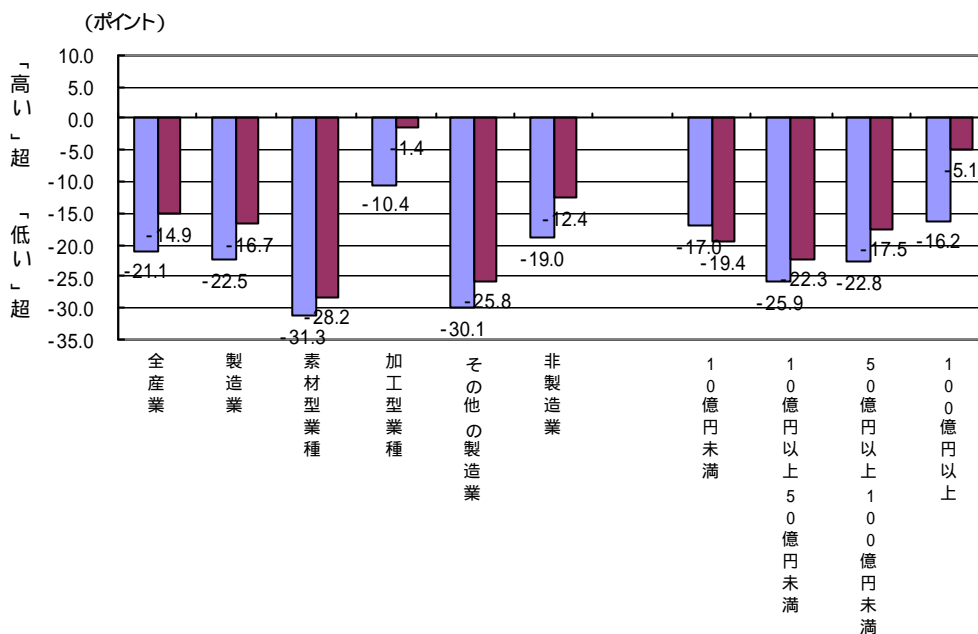


(注) 収益性判断指数による

■現在 ■5年後

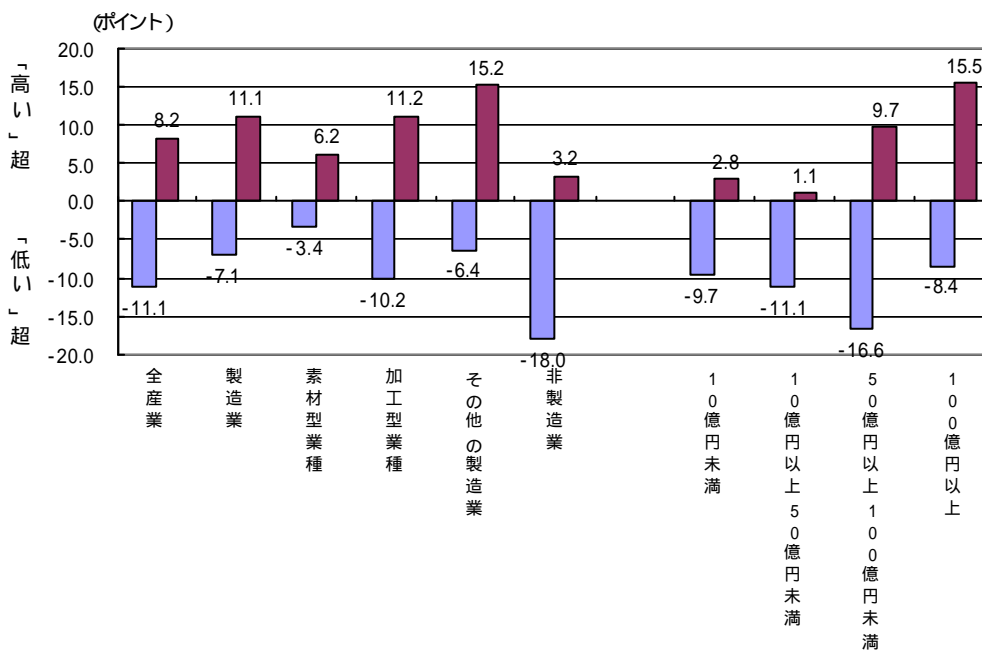
付図2-9 成長性の評価（現在、5年後）

1. 主力事業



(注) 成長性判断指数による
■ 現在 ■ 5年後

2. 非主力事業



(注) 成長性判断指数による
■ 現在 ■ 5年後