

## 中小製造業・地域経済回復の遅れ

発表日：2014年10月23日（木）

～なぜ、波及効果が限定的なのか～

第一生命経済研究所 経済調査部  
担当 熊野英生 (TEL: 03-5221-5223)

日本経済は、円安・株高だけでは健全化しない。地域別の製造業出荷の変化を調べると、事業所規模が小さい地域での落ち込みが大きいという傾向があった。賃上げ効果が中小・零細企業まで広がりにくいのは、製造業において輸出数量増が見込めず、恩恵が乏しいという要因も大きい。輸出数量が増えないと、中小企業は人件費を増やしにくい。貿易連携や設備投資支援などで、中小企業にまで波及を広げることが望まれる。

### 産業空洞化という構造問題

なぜ、中小企業の賃金上昇力が乏しいかという  
と、リーマンショック後も構造的に厳しい経営状  
況が続いている事情がある。構造問題は、為替の  
円安と株価上昇でも容易には解消しない。代表的  
な構造問題とは、①人口減少、②財政問題・社会  
保障負担、③産業空洞化の3つである。この構造  
要因がいくつか重石になって、企業活動では、  
雇用・設備投資などを抑制する。だから、リーマ  
ンショック前の活動水準には戻れないのである。

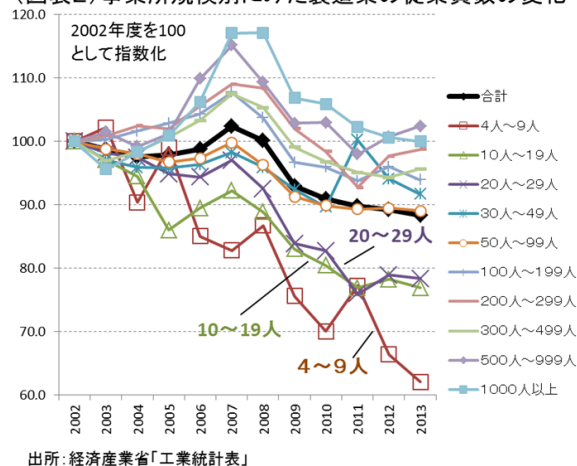
その中で、産業空洞化が解消されていないこと  
は大きく、アンケート調査でも表れている。日本政策投資銀行の調査では、資本金 10 億円以上の製造  
業の海外設備投資／国内設備投資の比率は 2014 年度計画 63.1%と、2011 年度以降の高水準を維持し  
ている（図表1）。国内・海外の投資の伸び率は、それぞれ国内設備投資が前年比 14.7%（同一社数  
ベース）、海外設備投資は前年比▲1.6%である。海外設備投資の流れは、たとえ円安になっても、  
「海外経済の成長力が国内の成長力を継続的に上回るだろう」という予想が根強いこともあって、大き  
くは変わらない。生産拠点の現地化を進める発想は、企業経営者の頭の中に強く刷り込まれている。大  
企業・製造業が生産拠点を戻さない分、国内生産は回復せず、中小企業の市場のパイも元に戻りにくい。

％（図表1）海外設備投資と国内設備投資の比率（製造業）



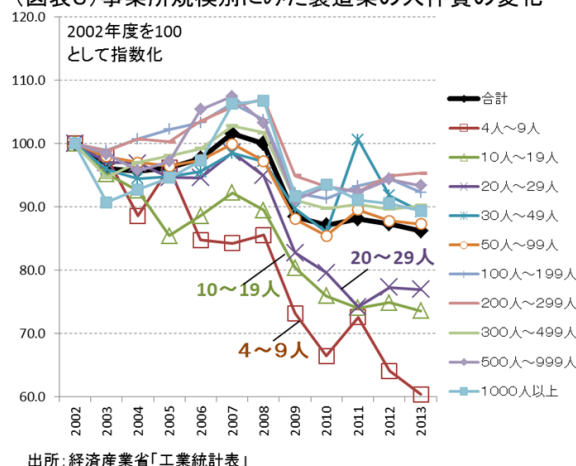
出所：日本政策投資銀行「全国設備投資計画調査」 年度

（図表2）事業所規模別にみた製造業の従業員数の変化



出所：経済産業省「工業統計表」

（図表3）事業所規模別にみた製造業の人件費の変化



出所：経済産業省「工業統計表」

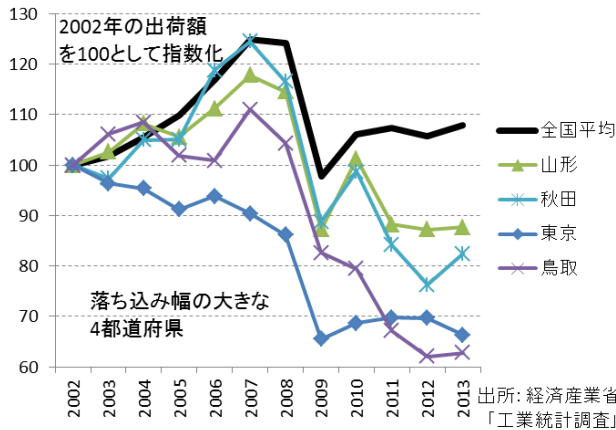
本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

製造業の事業所規模ごとの従業員数の推移をみると、大企業（事業所規模 1,000 人以上）は 2008 年をピークに減少し続けており、2002～2013 年までの比較では、特に 30 人未満の事業所（5～9 人、10～19 人、20～29 人）では落ち込みが目立つ（図表 2）。これを製造業の件費（現金給与総額）に替えてみると、同様に中小企業の件費の減少が著しいことが確認できる（図表 3）。

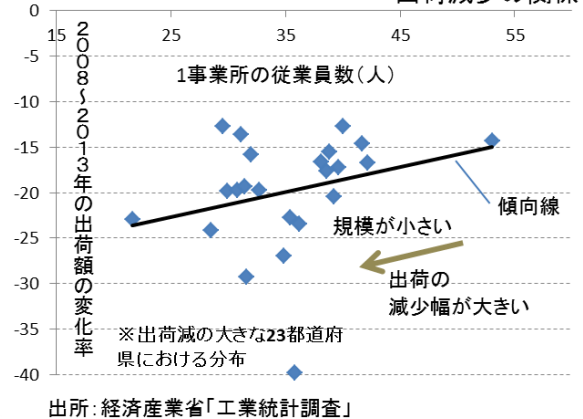
### 中小企業・製造業を考える事例

こうした製造業の生産停滞は、中小企業問題と重なる。都道府県別に工業出荷額の推移をみて、2008～2013 年にかけて出荷額が大きく低下した地域では、事業所規模の比較的小さな先が多かった（図表 4、5）。正確に言えば、出荷の伸びが比較的高かった上位半数の都道府県では、大きな事業所ほど、出荷が増えたという関係は見出せなかったが、出荷の伸び率のマイナス幅が大きかった方の半数では、事業所規模が小さい都道府県ほど出荷のマイナス幅も大きいという傾向がみられた。つまり、事業所規模が小さい製造業の集積地ほど、リーマンショック後の回復が鈍く、かつての円高局面のダメージが尾を引いていることを暗示させる。

（図表 4）都道府県別にみた工業出荷額の推移

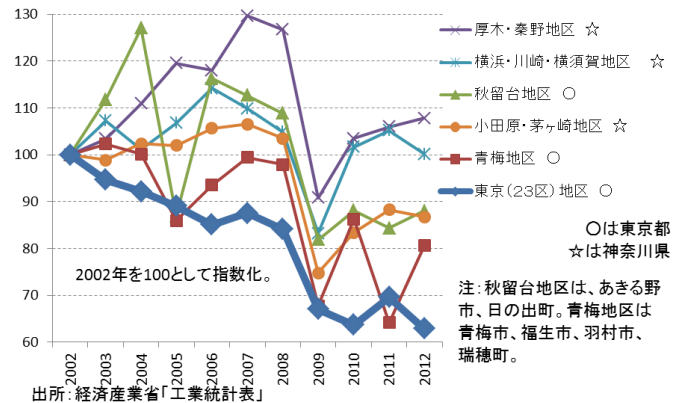


（図表 5）都道府県別にみた製造業規模と出荷減少の関係



さらに、中小企業・製造業の状況を詳しくみるために、東京都のケースに注目してみた。東京都は、製造業の 1 事業所の従業員数が 21.7 人（2013 年）と少なく、47 都道府県の中で沖縄県に次いで少ない。東京における中小製造業の集積地は、大田区が有名であり、足立区、墨田区、葛飾区、江戸川区にも多い。しばしば区分として使われるのは、城南（大田区、品川区、目黒区）と城東（荒川区、台東区、墨田区、足立区、葛飾区、江東区、江戸川区）という地域区分である。

（図表 6）東京都・神奈川県地域別製造業出荷額の推移



エリア別にみて、東京都の中では、23 区以外よりも、城南・城東などを含んだ 23 区地域の方が、落ち込みが大きい（図表 6）この東京 23 区にある製造業の業種のうち最も多い（事業所数）のは、印刷・同関連業であるが、それらは都内に幅広く分散しているのに対して、機械・金属加工の業種はこの城南・城東地域に集積している。これら地域では、そこに集積した中小企業が、同じような中小企業と連携をしいながら、得意分野を分担して受注をこなしている。内容としては、試作品

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

の加工、部品の切削、機械設備の加工などがある。形態としては、大手企業の下請け・系列企業ではなく、注文に応じて仕事を分け合うような企業が多いようだ。

これらの地域で、中小企業が疲弊してきた時期は 2000 年代であり、リーマンショック以降も事業所数の減少傾向が続いている。リーマンショックの減少の背景には、電気機械セクターの大手企業が生産拠点を海外に移し、かつ、国内における製品開発・技術導入が以前より絞り込まれてきたことがある。地域の中小企業がそこでのネットワークを通じて仕事を請負っていたため、幅広く中小企業群がダメージを受けたのであろう。

エリア内の事業所規模がより大きな神奈川県（1 事業所の従業員数 41.9 人、全国 8 位）と比べると、中小企業が集積している東京都のエリアの落ち込みが目立つ（図表 7）。東京都以外の都道府県などの事業所数の変化をみてわかるのは、製造業の事業所数・従業員数が大きく減少するとき、その地域での卸小売、飲食サービスなど、製造業の減少に引きずられるように減少する現象である。その背景には、製造業がその域内にとって、域外からの購買力の導入役になっているという事情がある。地域では、購買力の導入役が疲弊すると同時に、その地域に流入する所得（例えば、賃金支払額）が減って、消費総額も減ることになる。これが地域経済におけるデフレ現象の連鎖構造である。

他地域から購買力を引き込んでくるという意味で、製造業はとりわけ重要であると言える。地域振興という点では、製造業が輸出を通じて潤う効果を高めることが、消費産業にも大きなプラスになるという点でもある。

（図表 7）東京都と神奈川県の地域別製造業の状況

	調査年	事業所数	従業者数		製造品出荷額等		現金給与総額 (百万円)	有形固定資産額 (従業者30人以上)		付加価値額 (従業者29人以下は付加価値産額)	
			実数 (人)	金額 (百万円)	従業者1人 当たり金額 (千円)	金額 (百万円)		年末現在高 (百万円)	資本装備率 (千円)	金額 (百万円)	付加価値 生産性 (千円)
東京(23区)地区	2012	11,031	168,173	3,476,198	20,182	722,864	761,088	10,409	1,534,533	9,125	
青梅地区	2012	581	25,310	1,146,269	44,530	131,502	135,138	6,621	423,017	16,713	
秋留台地区	2012	156	3,932	98,971	24,863	16,201	18,887	8,113	44,617	11,347	
横浜・川崎・横須賀地区	2012	4,386	160,945	8,982,344	52,100	879,118	2,042,856	16,673	2,115,802	13,146	
小田原・茅ヶ崎地区	2012	1,443	79,482	3,969,067	48,967	427,808	1,052,733	15,476	1,212,781	15,259	
厚木・秦野地区	2012	2,680	110,655	3,814,458	34,107	518,490	905,160	10,516	1,255,951	11,350	
東京(23区)地区	2007	14,916	220,740	4,844,140	21,500	990,475	873,873	9,731	2,101,551	9,520	
青梅地区	2007	753	29,893	1,414,855	46,925	152,604	186,301	8,016	379,701	12,702	
秋留台地区	2007	182	4,807	126,724	26,040	23,780	23,547	7,587	52,143	10,847	
横浜・川崎・横須賀地区	2007	5,453	185,912	9,856,870	50,453	1,055,554	2,337,367	17,288	3,032,144	16,310	
小田原・茅ヶ崎地区	2007	1,691	96,043	4,874,433	49,478	537,877	1,282,940	15,897	1,575,968	16,409	
厚木・秦野地区	2007	3,196	133,463	4,587,838	34,006	645,769	1,036,931	10,101	1,556,833	11,665	
5年前比の増減率											
東京(23区)地区	2012	-26.0	-23.8	-28.2	-6.1	-27.0	-12.9	7.0	-27.0	-4.1	
青梅地区	2012	-22.8	-15.3	-19.0	-5.1	-13.8	-27.5	-17.4	11.4	31.6	
秋留台地区	2012	-14.3	-18.2	-21.9	-4.5	-31.9	-19.8	6.9	-14.4	4.6	
横浜・川崎・横須賀地区	2012	-19.6	-13.4	-8.9	3.3	-16.7	-12.6	-3.6	-30.2	-19.4	
小田原・茅ヶ崎地区	2012	-14.7	-17.2	-18.6	-1.0	-20.5	-17.9	-2.6	-23.0	-7.0	
厚木・秦野地区	2012	-16.1	-17.1	-16.9	0.3	-19.7	-12.7	4.1	-19.3	-2.7	
東京(23区)地区	2007	-20.8	-18.0	-12.4	7.4	-20.3	-18.8	-0.9	-19.6	-2.0	
青梅地区	2007	-7.2	-6.8	-0.6	6.6	-14.1	-19.5	-14.1	4.9	12.5	
秋留台地区	2007	-11.7	4.7	12.7	8.1	12.0	-13.9	-21.9	6.1	1.3	
横浜・川崎・横須賀地区	2007	-9.9	-6.3	9.9	21.6	-17.1	-4.0	3.8	7.8	15.0	
小田原・茅ヶ崎地区	2007	-5.1	-1.3	6.5	8.5	-7.5	6.8	11.1	-5.2	-4.0	
厚木・秦野地区	2007	0.3	9.7	29.7	18.7	1.2	5.6	-4.3	35.7	23.7	

出所：経済産業省「工業統計調査」

### なぜ、中小企業・製造業は賃金を上げられないのか

円安の効果は、マクロ的には企業収益を潤したが、輸出数量を目立っては増やさなかった。この図式が、大企業の収益には円安メリットを与えても、中小企業にはそのメリットを乏しくした。反対に、もしも、大企業に輸出数量の恩恵が大きかったとすれば、中小企業への恩恵はもっと大きかったはずだ。

大企業の輸出増に伴って、中小企業の生産数量が拡大したとき、中小企業の固定費負担が軽減されたはずである。企業の収益環境として、生産数量が増えた場合、たとえ変動利益が増えなくとも、人件費

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

や減価償却費などの固定費負担は、平均費用が低減されるかたちで軽くなる。本来は、これが賃上げを促進する効果として期待されていた。つまり、今回は、この数量効果が生じにくかったために賃上げが進まなかったということである。

もしかすると、以前から輸出企業は国内取引先に対してあまり熱心には価格転嫁に応じてこなかったのかもしれない。しかし、一方で大企業が中小企業に対して、輸出増に反応して取引数量を増やすことで、取引先の中小企業の固定費負担を軽減し、利益を還元することができていたのかもしれない。

また、リーマンショックは、大手の輸出企業の新商品開発を滞らせ、国内設備投資における新技術導入を停滞させた。このことは、技術力のある中小企業・製造業が、得意分野で力を発揮する機会が生まれにくい結果を導いたのだろう。これも円安メリットが実感されにくかった理由のひとつである。

翻って、多くのエコノミストや経営者は、アベノミクスの金融緩和＝円安にあまりに大きな期待をかけ過ぎた。「円安になれば輸出が復活する」という信仰である。実際は、円安によって大企業・製造業には大きな利益が生まれたが、輸出数量が増えなかったことで、その恩恵が中小企業には行き渡らず、むしろ、「円安は輸入コストを押し上げるから、変動利益が圧縮される」という円安批判を生む土壌を作った。

本当ならば、輸出数量が増えて、中小企業の固定費負担が低下して、そこで賃金上昇や正規雇用者の増加が促されていたのだろう。大企業は円安による利益で賃上げができて、中小企業ではそうした原資が十分に得られず、賃上げに追随することが行いにくい。円安による数量効果が乏しかったことが、賃上げの連鎖を以前よりも鈍いものにしてしまっているのだろう。

### 中小企業まで賃上げを広げるには

では、中小企業の賃上げがこれから進むには何が必要なのか。輸出数量を増やすには、TPPなどの貿易連携を行って、海外市場とのリンケージを深めることがプラスであろう。そうなれば、大企業が輸出数量を増やし、さらに中小企業の仕事量も増える。

また、大企業・製造業が国内で積極的に新製品開発や、国内設備投資を増やして新技術導入に意欲的になることも、中小企業の得意分野の発揮という点でプラスであろう。中小企業にとっては、いくつかのルートで国内における仕事量が増えることが、固定費負担を低下させて、産業空洞化によって追いつけられた状況から脱する活路になる。

産業空洞化対策として、税制を通じて中小製造業の支援を考えるのなら、法人税減税によって実効税率を下げると同時に、研究開発支援・投資促進の効果が薄らぐことがないように配慮することも重要である。繰り返しになるが、円安の方が全体として日本経済に好ましいとしても、過度に円安に依存することは望ましくない。むしろ、地道にTPPなどの貿易連携をしながら、輸出数量の拡大を促すことが、中小企業・製造業などの企業に幅広いプラス効果をもたらすことになると思われる。

---

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。