

第3節 企業活動の活性化に向けた課題

最後の本節では、高齢化と人口減少が進むなかで、我が国の企業活動を活性化させるために必要な課題について検討する。

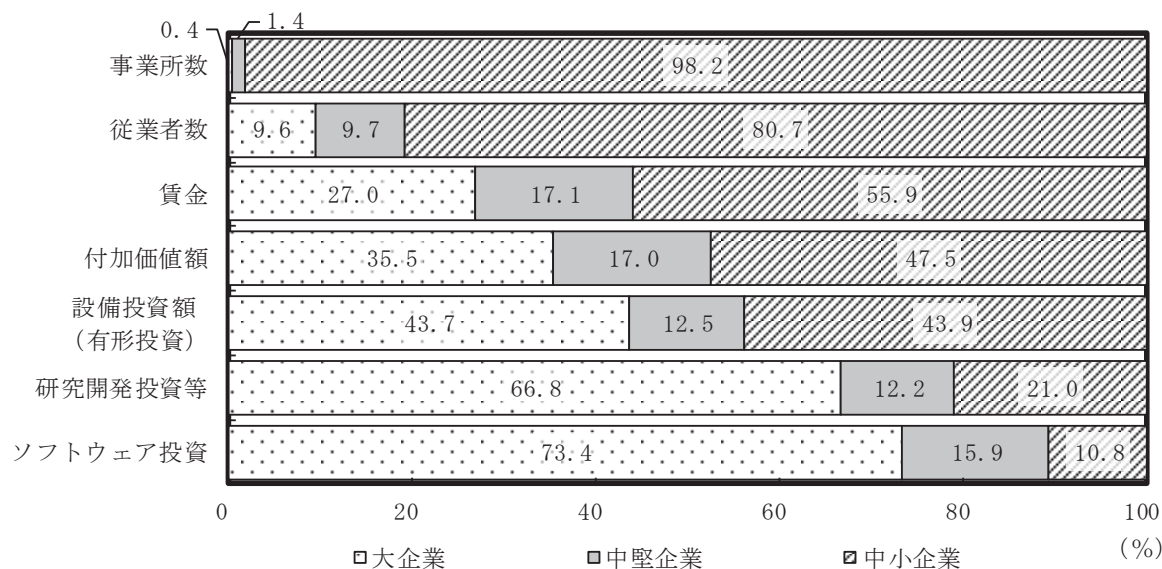
1 我が国中小企業の生産性と課題

(中小企業が従業者数に占める比率は8割、付加価値に占める比率は5割程度)

我が国の企業活動を概観するに当たり、企業活動を表す各種データについて規模別の割合をみると、事業所数のほとんどを、また、従業者数の8割を中小企業が占めている。他方、ソフトウェアや研究開発、有形設備といった投資活動についてみると、中小企業の割合は1～4割程度と低下する。こうしたこともあり、中小企業が従業員賃金に占める割合は55%、付加価値では同5割弱であるなど、事業所・従業者に占める比率に比べて小さく、中小企業の付加価値を上げることが、我が国全体の付加価値を上げることにつながる(第3-3-1図)。

第3-3-1図 各種データでみる企業規模別のプレゼンス

中小企業が事業所・従業者数に占める比率は高いが、付加価値に占める比率は5割程度



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計」、内閣府「国民経済計算」、総務省「平成28年経済センサス活動調査」により作成。
 2. 大企業、中堅企業、中小企業はそれぞれ、資本金10億円以上、1億円以上10億円未満、1億円未満。
 3. 事業所数及び従業者は、「平成28年経済センサス活動調査」それ以外は、「法人企業統計(2019年報)」

続いて、企業規模・業種別に従業員一人当たりの付加価値及び賃金（2017～19年度平均）を確認する。まず、従業員一人当たりの付加価値と賃金は、企業規模にかかわらず比例関係にあり、その比は分配率になるが、均してみると安定的である。賃金の上昇には、当然ながら付加価値を高めることが重要となる（第3-2-2図（1））。

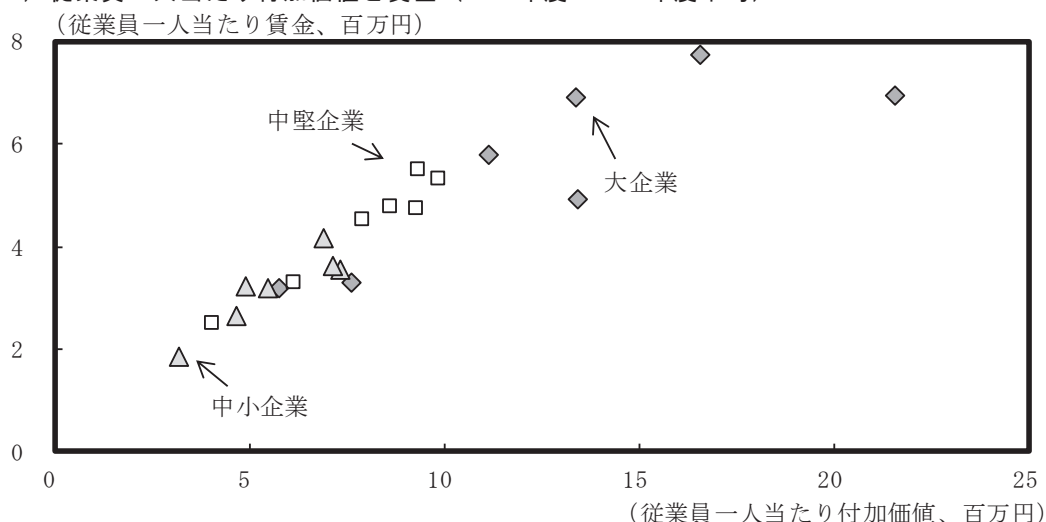
次に、従業員一人当たりの付加価値をみると、何れの業種も企業規模が大きいほど高い。ただし、大企業と中小企業との差は業種によってばらつきがある。最も差が大きいのは情報通信業であり、14.6百万円に上る。また、建設業や運輸・郵便業、製造業でも比較的大きな差があるが、小売業、宿泊・飲食サービス業では、大企業の付加価値が他業種と比べて低く、企業規模間の差は小さい（第3-2-2図（2））。

従業員一人当たり賃金も企業規模が大きくなるほど高いが、小売業、宿泊・飲食サービス業は、付加価値同様、企業規模間の差が小さい。これら2業種は、資本装備率についても企業規模間で大きな差はなく、業種全体として、資本装備率の高まりとそれを受けた生産性の向上、賃金上昇といった循環があまり働いていない可能性がある。また、情報通信業では、大企業の資本装備率および従業員一人当たり付加価値は中小企業と比べて高いが、賃金差は付加価値差と比べると小さく、企業規模が大きくなるにつれ、資本装備率および付加価値は高まるが、賃金はそこまで大きく上昇していない点もみてとれる（第3-2-2図（3）（4））。

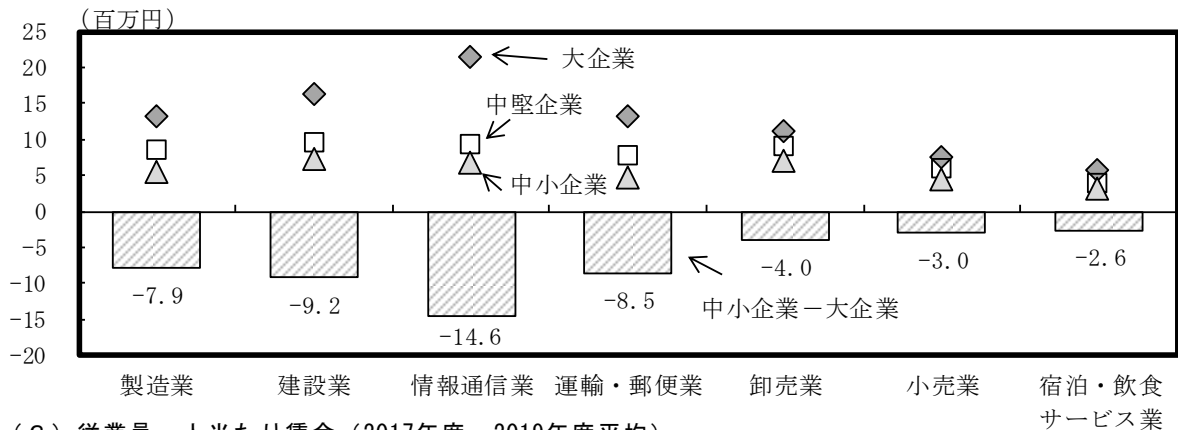
第3-3-2図 企業規模・業種別の従業員一人当たり付加価値及び賃金

付加価値と賃金は比例。ともに大企業が高いが、小売、宿泊・飲食では規模間差は小さい

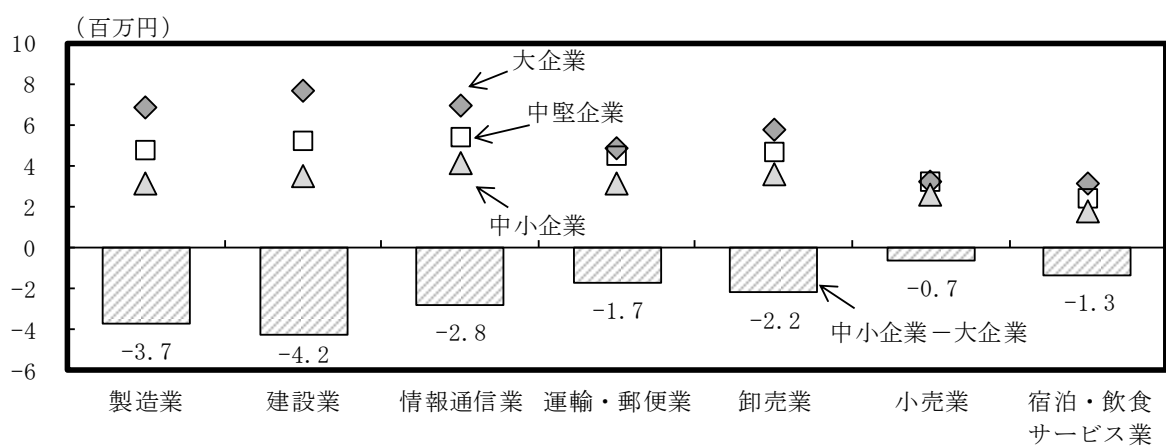
(1) 従業員一人当たり付加価値と賃金（2017年度～2019年度平均）



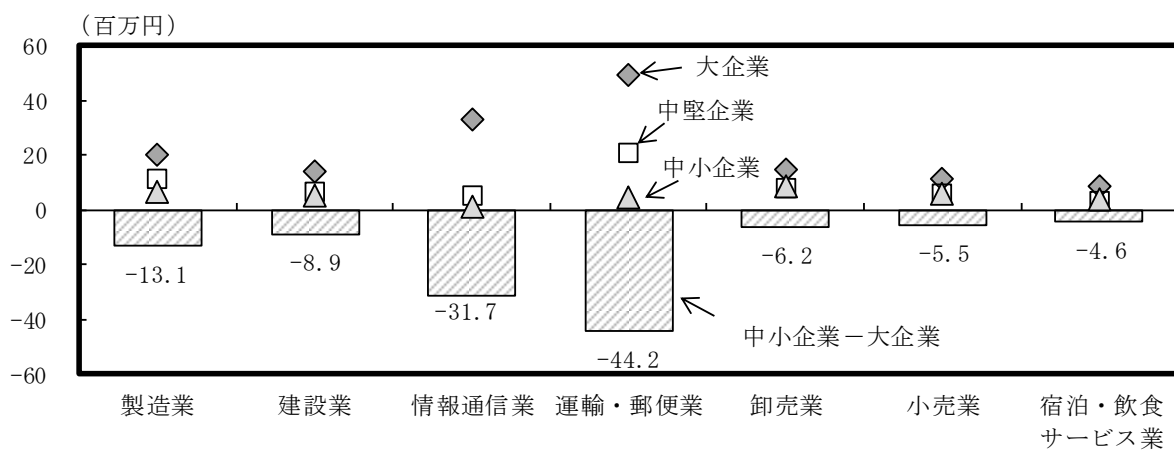
(2) 従業員一人当たり付加価値 (2017年度～2019年度平均)



(3) 従業員一人当たり賃金 (2017年度～2019年度平均)



(4) 従業員一人当たり有形固定資産 (資本装備率) (2017年度～2019年度平均)



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」により作成。

2. 付加価値 = 人件費 + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課 + 営業純益。

3. 賃金 = 従業員給与 + 従業員賞与

(2010年代の中小企業は、TFP要因も含めて生産性が伸び悩みの状況)

続いて、成長会計に基づき、各年代の平均成長率を資本や労働といった投入要素の増減による寄与と、技術進歩や生産の効率化などを表す全要素生産性(以下、TFP)の増減による寄与に分解し、企業規模ごとの特徴をみる¹⁹(第3-3-3図)。

まず、1990年代(90~99年)の付加価値成長率は、大企業で1.5%、中堅企業で2%強、中小企業で1%弱であった。いずれの規模でも資本のプラス寄与が最も大きく、TFPの寄与はマイナスであった。同時期における民間企業設備投資(法人企業統計ベース)の動向を振り返ると、いわゆるバブル崩壊後の過剰設備の調整過程にあり、91年をピークに2000年前半にかけて減少傾向が続いていた。しかし、98年までは減価償却を超える投資水準となっており、資本ストックは緩やかに増加したため、付加価値成長率にはプラスの寄与となっていた。ただし、付加価値増加に生産要素投入の増加が寄与することは、残差として計測されるTFPの低下を意味する。言い換えると、付加価値の伸び率が資本ストックの伸びを下回る状況では資本稼働率の低下、効率性の低下が生じていたことになり、TFPはマイナス寄与となっていた。

次に、リーマンショックを含む2000年代(2000~09年)の付加価値成長率は、大企業で0.9%、中堅企業で2.0%、中小企業で1.0%であった。寄与の内訳は前期と異なり、資本ストックは、設備投資が減価償却の範囲内に抑えられ、マイナス寄与へと転じた。一方、リーマンショック前までの緩やかな景気回復とともに資本稼働率が上昇したことで、TFPはプラス寄与に転じた。

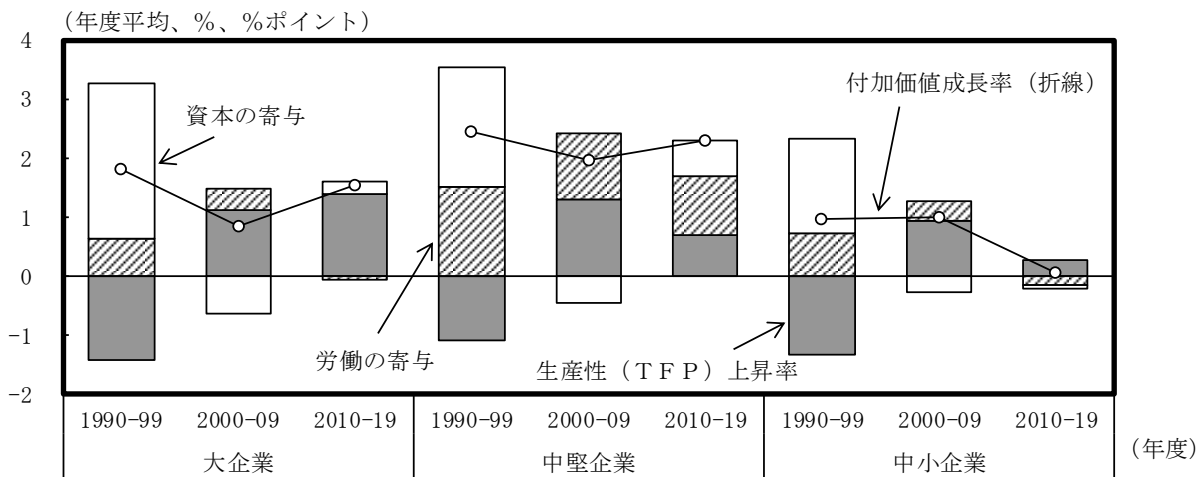
最後に、長期の景気拡張局面を含む2010年代(2010~19年)の付加価値成長率は、大・中堅企業では2000年代よりも上昇したが、中小企業ではほぼゼロ成長となっている。成長寄与の内訳では、2012年に漸く減価償却を超える設備投資が行われるようになったことから、大・中堅企業では資本の寄与がプラスに転じ、TFPの寄与もプラスである。他方、中小企業では、資本の寄与が極僅かながらもマイナスであり、TFPのプラス寄与は大・中堅企業と比べて小幅に止まっている。

¹⁹ データ制約から、企業規模毎のデフレーターを用いていない点には留意が必要。

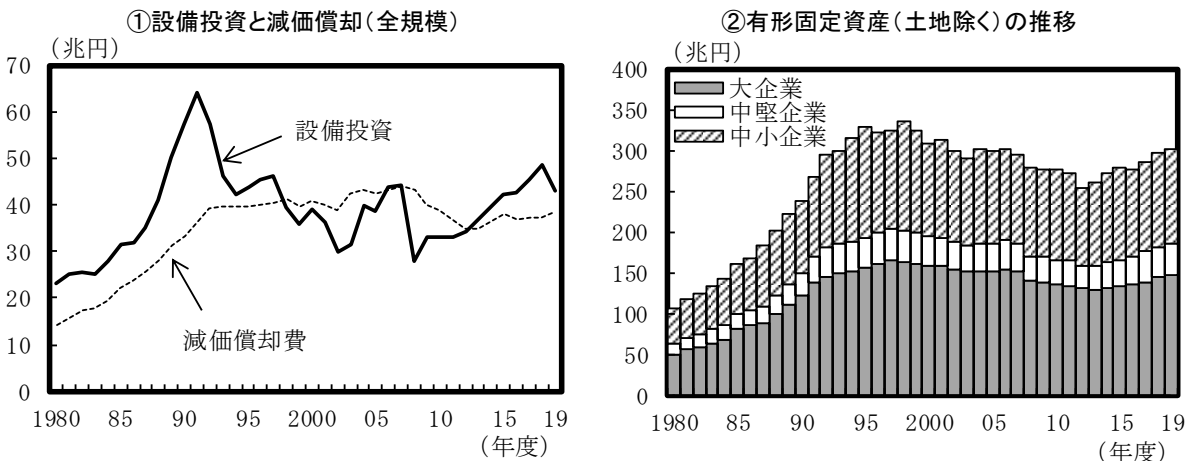
第3-3-3図 成長会計分析でみる企業規模別の生産性

2010年代の中小企業は、TFP要因も含め低生産性の状況

(1)付加価値(TFP)成長率の内訳



(2)設備投資の推移(法人企業統計ベース)



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計」、内閣府「国民経済計算」により作成。
 2. (1)の大企業、中堅企業、中小企業はそれぞれ、資本金10億円以上、1億円以上10億円未満、1億円未満。

(ソフトウェアを含む無形資産投資はTFPの押上に寄与)

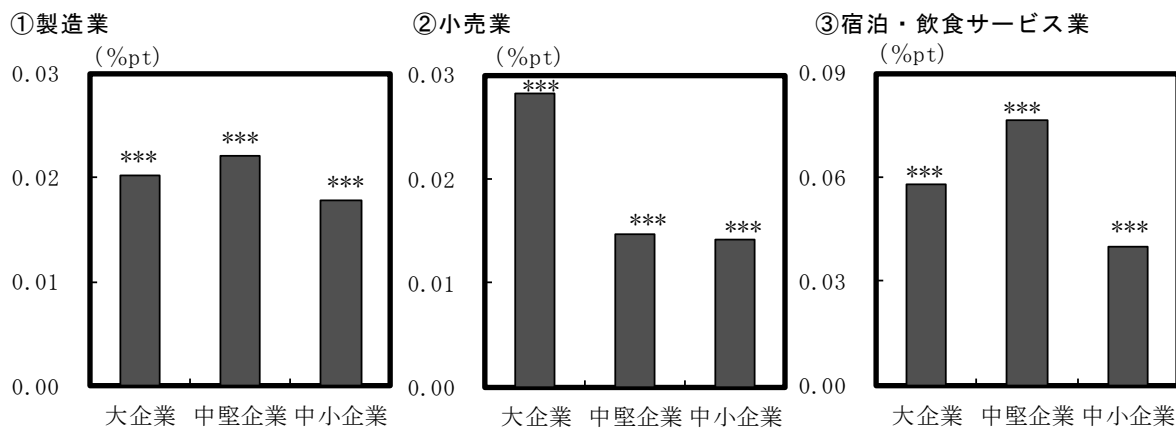
TFPは、技術進歩や生産効率の変化を包含するものであり、既存の実証研究においても、研究開発投資やソフトウェア投資²⁰といった無形資産の蓄積がその上昇をも

²⁰ 自社利用のソフトウェアは、会計処理として、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められる場合に無形固定資産として資産計上し、確実であると認められない場合や確実であるかどうか不明な場合には費用処理することとなっている。ここでは、バランスシート上に無形固定資産として計上されているものが対象となっている点には留意が必要である。

たらずとされている²¹。そこで、企業レベルのデータを用いて、企業規模・特定の業種ごとに無形資産がTFPに与える影響について確認すると、無形資産装備率は、TFPに有意にプラスであることが確認できる（第3-3-4図）。これは、製造業、小売業、宿泊・飲食サービス業における全ての企業規模で確認できており、中小企業においても、IT投資などの無形資産投資を積極的に行うことでTFPを押し上げる事が可能である。

第3-3-4図 無形資産装備率1%の変化がTFPに与える影響

無形資産装備率は、企業規模にかかわらずTFPにプラス



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」、内閣府「国民経済計算」により作成。大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、中小企業は1億円未満。
 2. 全要素生産性と無形資産装備率の関係を示したもの。全要素生産性の推計は付注3-3のとおり。なお、推計式は

$$ACF(\text{対数}) = \alpha + B * I(\text{対数}) + A * L_ACF(\text{前年対数}) + C * \text{Dummy year}$$
 ただし、ACF：全要素生産性、I：無形資産装備率。
 ***は1%有意であることを示す。

次に、ソフトウェア投資の動向を確認しよう。まず、企業規模・特定の業種ごとに収益のうちどの程度をソフトウェア投資に充てているのか(キャッシュフローのうちソフトウェア投資に充てられた比率を)を確認すると、製造・加工業では大企業、中堅企業でソフトウェア投資比率が上昇傾向にある一方、中小企業では2%以下と低位

²¹ 乾・金(2018)では、2006~2014年の企業レベルのデータを用い、IT投資がTFPのレベル及びTFP上昇率に大きくプラス寄与し、製造業ではITソフトウェアがTFP上昇率に有意、非製造業では、ハードウェア・ソフトウェアともに有意であると指摘している。また、有田(2018)では、IT投資の生産性改善効果は、大企業より中堅以下起業で大きい点を指摘している。

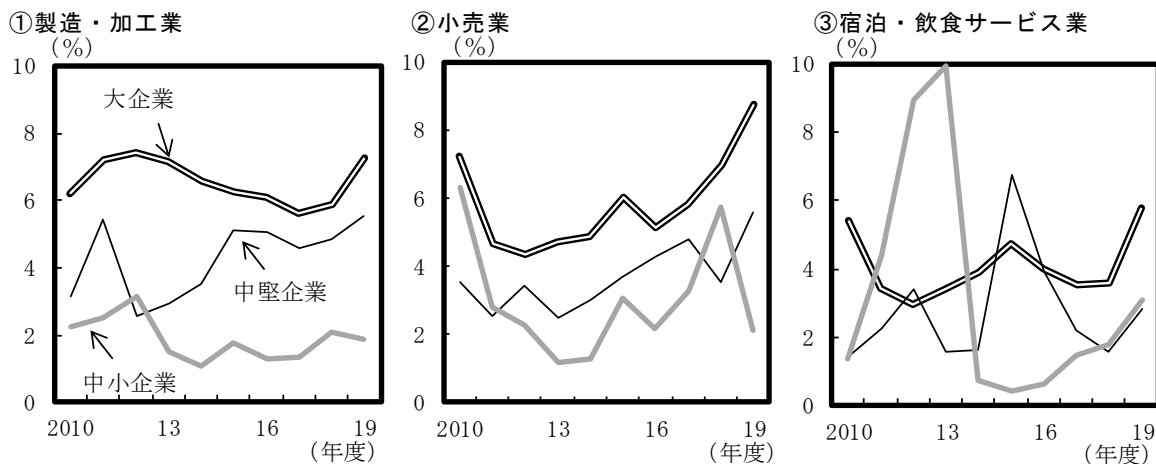
にとどまっている²²。小売業については、中小企業の2019年度を除き、全ての規模でソフトウェア投資比率は上昇傾向にある。宿泊・飲食サービス業については、振れが大きいものの、中小企業で2016年度以降上昇傾向にある（第3-3-5図（1））。

なお、規模別の設備投資合計に占めるソフトウェア投資比率（2010～2019年度平均）をみると、製造・加工業や小売業では大企業に比べて中小企業での投資比率が低い一方、宿泊・飲食業については、企業規模間における差はほとんどない（第3-3-5図（2））。

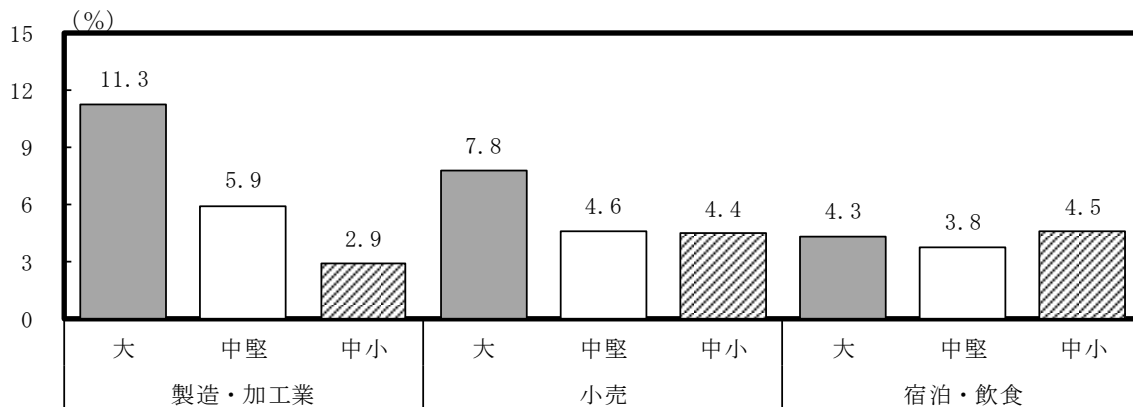
第3-3-5図 企業規模・特定業種別の投資比率

中小企業のソフトウェア投資は、製造・加工業で特に低く、拡大の余地

（1）ソフトウェア投資営業CF比率



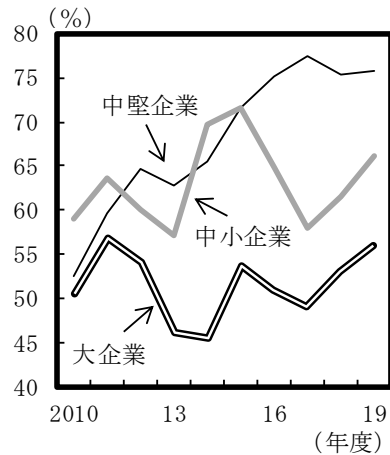
（2）業種・規模別の設備投資に占めるソフトウェア投資比率（2010-2019年度平均）



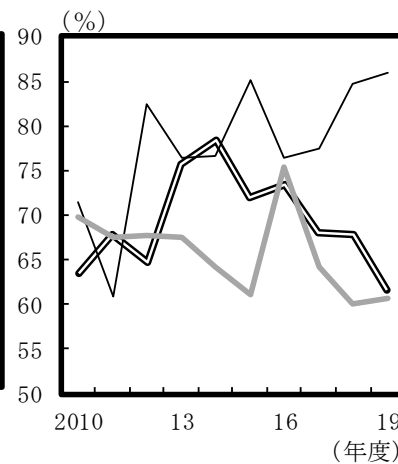
²² 企業規模・業種ごとの設備投資や業績を把握可能な財務省「法人企業統計」では、研究開発投資が調査対象項目となっていないため、ここでは無形資産のうち把握可能なソフトウェアについて記載している。なお、キャッシュフローのうちソフトウェアを除く設備投資（有形資産投資）に充てられた比率をみると、年度によりばらつきはあるが、製造・加工業では、中堅企業が比率を高めているほか、中小企業も比率を高める傾向にあり、いずれも大企業より高い。小売業では中堅企業の比率が高まっている一方、大企業や中小企業の比率は低下傾向である。宿泊・飲食サービス業は、拡大するインバウンド需要やオリンピック特需に向けて、全ての規模で有形資産投資比率を高めていたとみられる（第3-3-5図（3））。

(3) ソフトウェアを除く設備投資営業CF比率

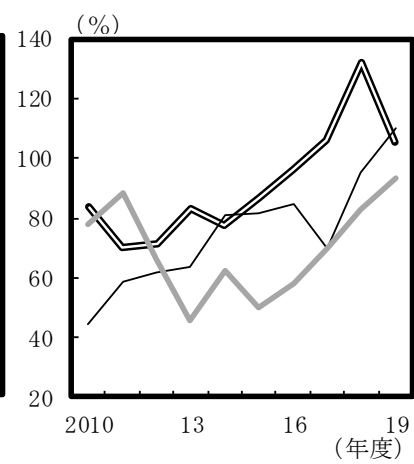
①製造・加工業



②小売業



③宿泊・飲食サービス業



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計季報」により作成。
 2. $\text{キャッシュフロー} = \text{経常利益} / 2 + \text{減価償却費}$ として簡易的に算出。
 3. 大企業は、資本金10億円以上、中堅企業は同1億円以上10億円未満、中小企業は同1億円未満。

2020年12月に閣議決定された「国民の命と暮らしを守る安心と希望のための総合経済対策」では、対策の柱の一つにデジタル改革を掲げ、データ主導型の「超スマート社会」の実現に向けたデジタル分野の研究開発支援や、インフラ、交通、物流分野等におけるデジタル化を推し進める方針が示されている。社会全体のデジタル化が加速する下、企業規模にかかわらずソフトウェア投資を加速させることが期待される。

特に、中小企業におけるソフトウェア投資については、有形資産に偏っている投資配分の見直しのほか、感染拡大という特殊要因も加わった極めて緩和的な資金調達環境にある現状を活かして加速することが期待される。資金面については、例えば、中小企業・自営業者を対象に、ITツール導入に活用できるIT導入補助金など、デジタル投資支援策も複数措置されており、こうした制度の積極的な活用を促す必要がある(第3-3-6図)。

第3-3-6図 政府によるデジタル投資支援策

デジタル投資支援策を活用しながらソフトウェア投資を進めることが期待される

補助金名等	対象企業	対象範囲	所管省庁等
サービス等生産性向上 IT導入支援事業費補助 金	感染症の影響を受け、サ プライチェーンの毀損へ の対応や非対面型ビジネ スモデルへの転換、テレ ワーク環境の整備等を目 的とした中小企業等	生産性向上に資するIT ツール導入費及び、PC や関連付属品、キャッ シュレス決済端末等の ハードウェアレンタル費 の補助 【補助率は最大で2/3】	経済産業省・独立行 政法人中小企業基盤 整備機構
生産性向上特別措置法に 基づく固定資産税の特例	一定期間内に労働生産性 を一定程度向上させるた め、先端設備等を導入す る計画を策定し、市町村 の認定を受けた中小企業	生産性向上に資する一定 額以上の設備について、 【固定資産税の課税標 準を3年間最大ゼロに 軽減】	中小企業庁
IT活用促進資金	IT活用のための投資を 行う中小企業等	情報化を進めるための設 備資金やソフトウェアの 取得等に係る長期運転資 金等 【最大7億2,000万円ま で貸付】	日本政策金融公庫
業務改善助成金	事業場内最低賃金を一定 額引き上げ、設備投資を 行った中小企業等	生産性向上のための設備 投資にかかった費用の一 部について、 【1企業当たり最大100 万円を補助】	厚生労働省
働き方改革推進支援 助成金	労働者災害補償保険の適用 事業主である中小企業等	テレワーク用通信機器の 導入や研修の開催等実施 することで、その経費を 一部助成（成果目標の作 成が必要）。 【感染症対策として新 規で導入する場合は、 最大100万円（補助率 1/2）を支給】	厚生労働省

(備考) 各省庁資料により作成。

(中小・製造業の価格転嫁力指標は前期比マイナスも、大企業との差は縮小)

中小企業のTFPや労働生産性の低さの背景の一つとして、価格転嫁力の弱さもしばしば指摘される²³。そこで、日銀短観の販売価格DI及び仕入価格DIを用いて企業規模別の価格転嫁力指標を確認する²⁴（第3-3-7図）。

まず、製造業についてみると、1990年代までは企業規模間に価格転嫁力指標の差はそこまで大きなものではなかったが、2000年代に入り、中堅・中小企業の価格転嫁力指標が徐々に低下し、大企業との差は拡大していった。2018年頃から大企業と中小企業の価格転嫁力指標の差は徐々に縮まっているが、中小企業の価格転嫁力指標は依然として前期比マイナスが続いているほか、2020年度は感染症の影響により厳しい収益環境に直面する中で、大企業も価格転嫁指標の前期比プラス幅が縮小している。

次に、非製造業のうち、物価データ²⁵を入手可能な小売業についてみると、企業規模ごとの価格転嫁力指標に大きな違いはなく、2014年度頃から、何れの企業規模においても、1%未満と僅かながら前期比プラスで推移している²⁶。製造業との違いがみられる背景の一つとして、小売業という業態が、仕入れコストに一定のマーゲンを上乗せして販売するという基本的な商慣行が影響しているとの指摘もある²⁷。

²³ 鎌田・吉村（2010）、中小企業庁（2013）を参照。

²⁴ ここでは、企業の回答バイアスを考慮した修正カールソン・パーキン法を用いて企業の販売価格上昇率と仕入価格上昇率を推計し、その差で得られる「付加価値デフレータ」の変化を価格転嫁力指標としている。同手法の詳細は、付注3-4及び鎌田・吉村（2010）を参照されたい。

²⁵ 価格転嫁力指標の推計にあたっては、企業が販売・仕入価格の上昇・下落を回答する販売・仕入価格判断DI（全国短期経済観測調査）のほか、実際に観測された物価が必要となる。製造業については、販売サイドの物価として「企業物価指数（工業製品）」、仕入サイドの物価として「同（中間財＋素材）」を使用。非製造業については、このような物価情報の入手が困難であるため、小売業のみを扱っている。小売業の販売サイドの物価として「消費者物価指数（財）」、仕入サイドの物価として「企業物価指数（消費財）」を使用している。

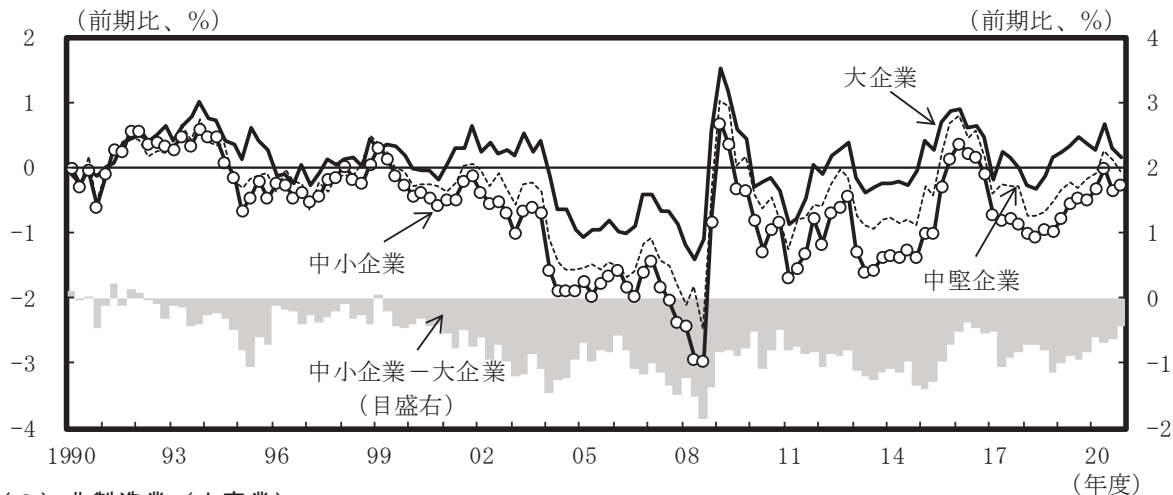
²⁶ アンケート調査（（財）東京都中小企業振興公社（2008））によれば、「原材料価格の上昇分を販売価格へ転嫁できているか」との問いに対し、卸売・小売業は「大部分を転嫁できた」が6%、「ある程度転嫁できた」が14%、「少しだけ転嫁できた」が31%と、計51%が何らかの価格転嫁ができている一方、サービス業他は「大部分を転嫁できた」が0%、「ある程度転嫁できた」が0%、「少しだけ転嫁できた」が21%となっており、サービス業のほうがより厳しい価格設定環境に置かれている。

²⁷ 内閣府（2013）第1章2節を参照。

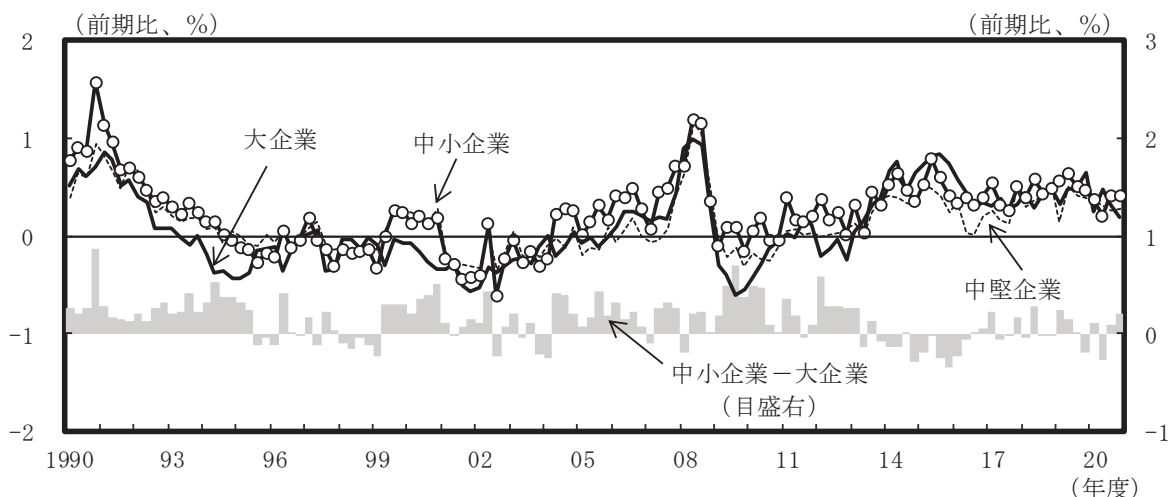
第3-3-7図 企業の価格転嫁力指標

中小・製造業の価格転嫁力指標は前期比マイナスも、大企業との差は縮小

(1) 製造業



(2) 非製造業（小売業）



- (備考) 1. 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、総務省「消費者物価指数」、財務省「法人企業統計季法」により作成。
 2. 価格転嫁力指標の推計方法は、付注3-4を参照。

こうした価格転嫁力指標の動きのうち、特に製造・中小企業における価格転嫁力の弱さの要因をみると、仕入価格が下落傾向にあった1990年代後半では、仕入価格の下落以上に販売価格を下げる傾向にあった。また、仕入価格が上昇傾向に転じた2000年代半ば以降は、仕入価格の上昇分を販売価格に十分転嫁できていない傾向にある(第3-3-8図)。なお、民間金融機関によるアンケート調査²⁸では、2020年にお

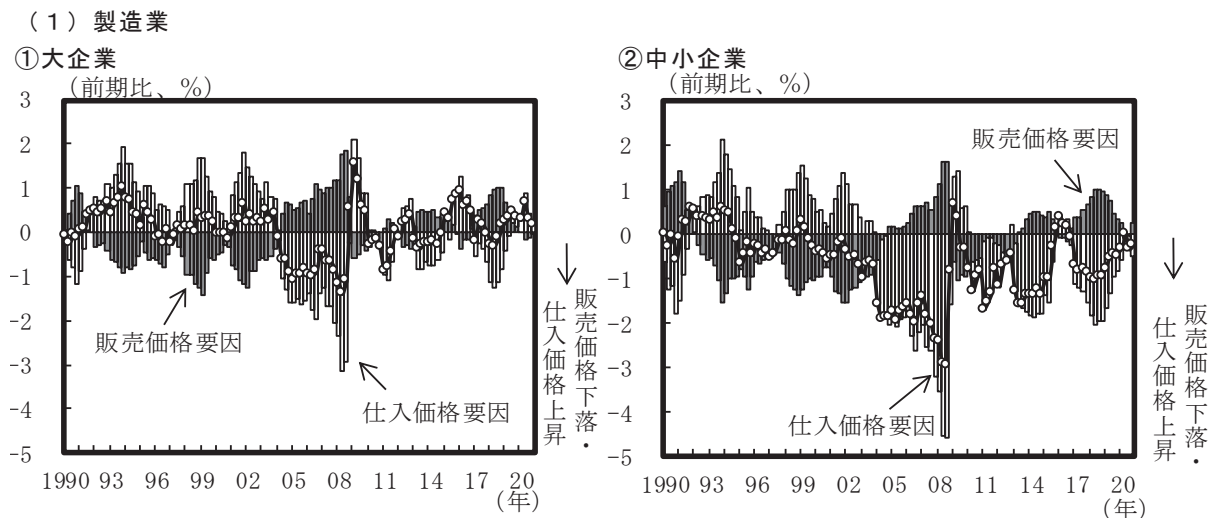
²⁸ 大阪シティ信用金庫によるアンケート調査「中小企業における「値下げ圧力」と価格の動向について」。同信用金庫の取引先企業1,400社(有効回答数1,289社)を対象に、2020年2月上旬に実施。なお、アンケート調査先企業が同信用金庫の取引先企業であるため、大阪府内に地域が限定されている点には留意が必要。

いても、親事業者などの取引先から自社の製・商品、サービス等の値下げ圧力を感じているとの回答が 76.6%、仕入価格の上昇分を十分に転嫁できていないとの回答が 81.0%となるなど²⁹、中小企業は下請け事業者の立場から、十分な価格転嫁が行えていない実態もうかがえる。

経済産業省では、このような取引実態を是正するため、2016年に親事業者と下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」、サプライチェーン全体にわたる取引環境の改善を図ること等を目的とした「未来志向型の取引慣行に向けて」を策定³⁰している。その中の重点課題の1つとして「価格決定方法の適正化」を掲げているが、実効性のある取組により、上記のような課題の是正につながることを期待される。

第3-3-8図 企業の価格転嫁力の要因

中小製造業では、仕入価格の上昇分を販売価格に十分転嫁できていない

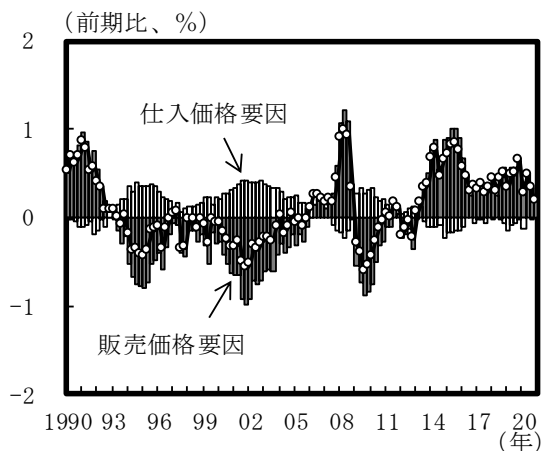


²⁹ より具体的には、値下げ圧力については、「強い値下げ圧力を感じている」が 49.3%、「やや圧力を感じている」が 27.3%。仕入価格の転嫁状況については、「一部しか転嫁できていない」が 69.4%、「ほとんど転嫁できていない」が 11.6%。

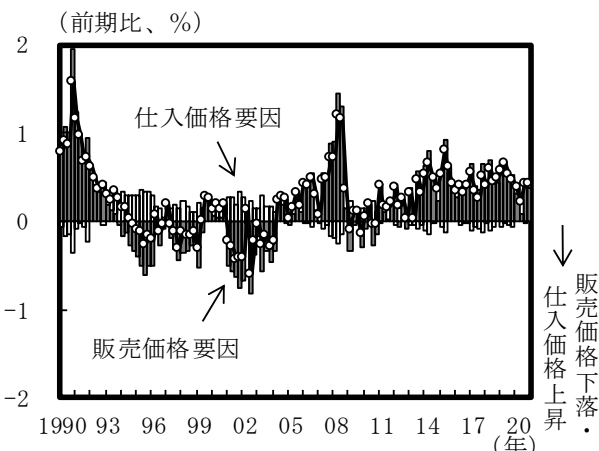
³⁰ いわゆる「世耕プラン」。3つの基本方針（①新事業者による不適正な行為に対して厳正に対処し、公正な取引環境を実現する、②新事業者・下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行等を普及・定着させる、③サプライチェーン全体にわたる取引環境の改善や賃上げできる環境の整備に向けた取組を図る）に則り、3つの重点課題（①価格決定方針の適正化、②コスト負担の適正化、③支払条件の改善）を設け、各種通達・運用基準の見直しや、下請ガイドラインの改訂がなされた。また、2020年6月には、既存の3つの重点課題に、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止の取引適正化を加えた重点5課題として取組を推進している。

(2) 非製造業（小売業）

①大企業



②中小企業



(備考) 1. 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、総務省「消費者物価指数」、財務省「法人企業統計季法」により作成。
2. 価格転嫁力指標の推計方法は、付注3-4を参照。

2 企業活動の活性化に向けた事業承継

(TFP成長率と経営者の年齢に有意な差はみられない)

次に、事業承継を巡る課題について検討する。まず、経営者の年齢と企業業績等に関する先行研究を確認すると、非上場企業のデータを用いた研究では、経営者の年齢と企業業績の間に負の相関関係があり、その背景には認知能力の低下がある点を指摘している³¹。また、別の研究では、経営者の年齢が上がるにつれ、設備投資や研究開発投資といったリスクテイク姿勢が後退し、株価収益率が低くなる傾向にあるとの指摘もある³²。

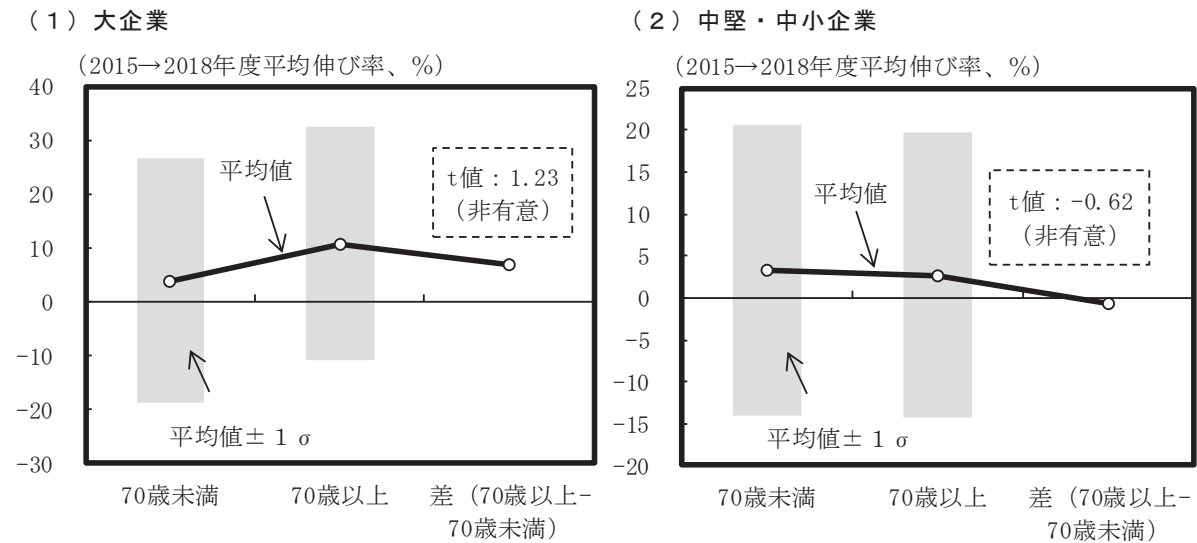
こうした先行研究も踏まえ、TFPで測った企業の生産性が、経営者の年齢によって影響されるのか否かを確認しよう。具体的には、内閣府「令和元年度働き方改革の取組に関する企業調査」の個票データにより、2015年度から2018年度の3年平均のTFP成長率を計算し、企業経営者の年齢別に比べる。その結果、経営者の意向がよりダイレクトに経営に反映されると考えられる中堅・中小企業をみると、経営者年齢が70歳以上の企業では、経営者年齢が70歳未満の企業と比べてTFP成長率の平均値は低下しているものの、その差は統計的に有意ではなく、TFP成長率と経営者の年齢に有意な差はみられない。

³¹ Urs Waelchli, Jonas Zeller (2013) を参照。

³² Matthew A. Serfling (2014) を参照。

第3-3-9図 経営者の年齢階層別に見たTFP成長率（2015～18年度平均）

TFP成長率と経営者の年齢に有意な関係はみられない



- (備考) 1. 内閣府「令和元年度 働き方改革の取組に関する企業調査」の個票データにより作成。
 2. 大企業、中堅企業、中小企業はそれぞれ、資本金10億円以上、1億円以上10億円未満、1億円未満。
 3. TFPの算出方法は、付注3-3を参照。

(事業承継ニーズは旺盛ながら、担い手の減少や後継者不足が課題)

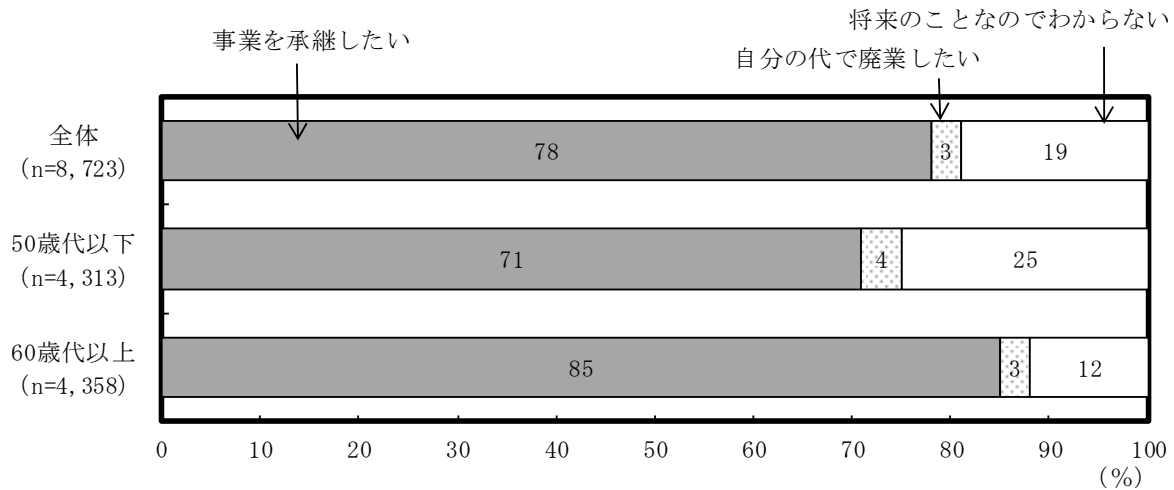
経営者年齢とTFP成長率との間に有意な差はみられなかったが、高齢の経営者にとって、事業承継が経営課題の一つであることは間違いない。金融庁の「企業アンケート調査」によると、経営者による事業承継の意思として、「事業を承継したい」との回答は、8割弱に上る一方、「自分の代で廃業したい」との回答は、僅か3%しかない³³。また、「事業を承継したい」との回答割合は、事業承継が現実味を帯びてくる60歳代以上の経営者で一層高くなっている。一方、事業承継にあたっての課題としては、「事業は安定しているが担い手や働き手が減少する」「後継者の経営能力が十分備わっていない」との回答割合が高くなっているほか、「後継者が決まらない、見つからない」との回答割合も2割強に上っており、能力面も含めた人材不足が懸念材料として挙げられている（第3-3-10図）。

³³ 地域金融機関による、地域企業コンサルティングも含めた金融仲介機能の取組状況を把握するために、平成27年度以降、金融庁が毎年行っている企業調査。本調査（2020年3月9日～19日実施）の回答企業の構成は、大企業（従業員1,001人以上）：0.1%、中規模企業（同101人～1,000人）：7.7%、中小企業（同21人～100人）：35.8%、小規模企業（同1人～20人）。

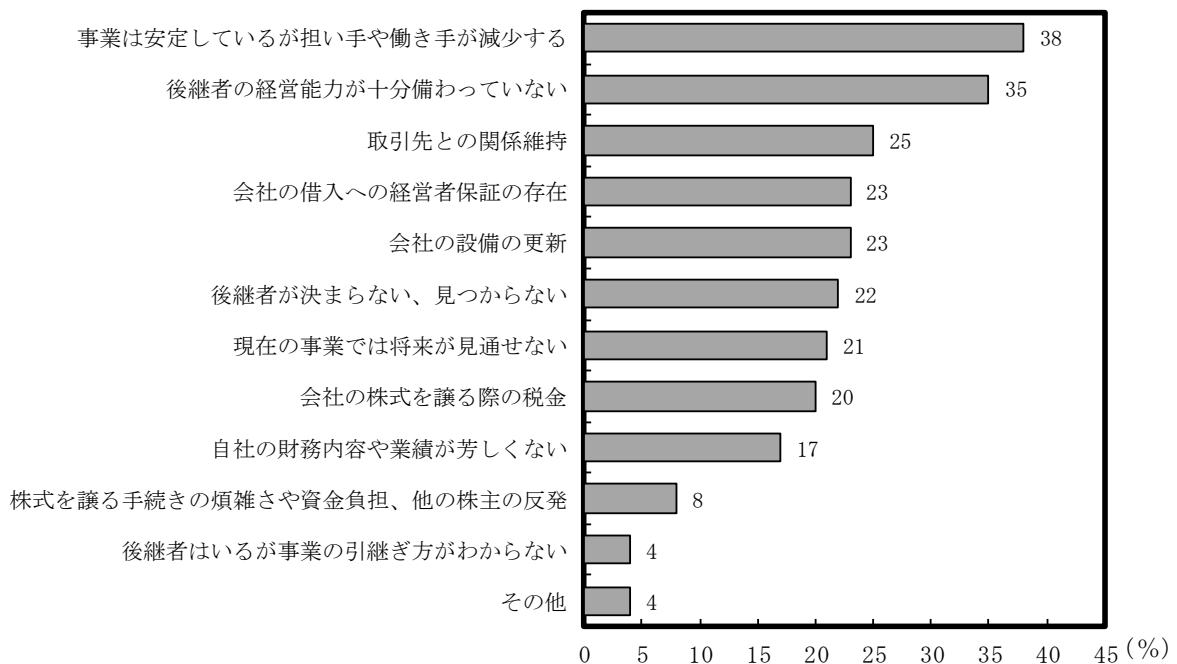
第3-3-10図 事業承継のニーズと課題

事業承継ニーズは旺盛ながら、担い手の減少や後継者不足などが課題

(1) 経営者による事業承継の意思



(2) 事業承継にあたっての課題



(備考) 1. 金融庁「金融仲介機能の発揮に向けた取組（企業アンケート調査の結果）」（令和2年10月14日）により作成。
 2. (2)は、複数回答。n=6, 797。

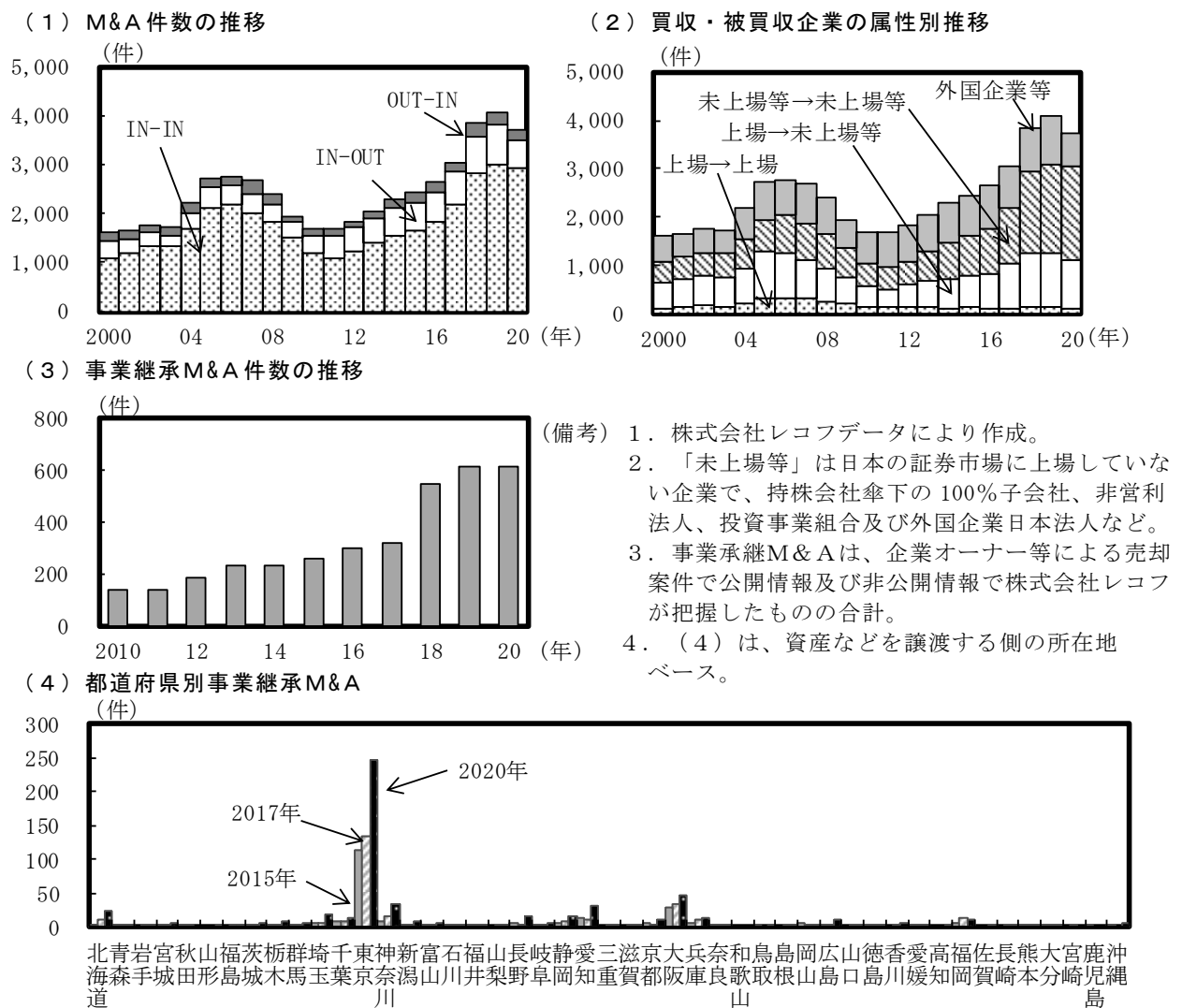
(事業承継を目的としたM&Aは、大都市圏を中心に増加傾向)

このような事業承継ニーズを満たす手段の一つがM&A (Mergers (合併) and Acquisitions (買収)) である。M&A総数は2011年を底に増加傾向にある。形態別では、国内企業同士の案件 (I N-I N) が増加をけん引しているほか、企業の属性別では、上場企業による未上場企業の買収、未上場企業同士の買収が増加している。

事業承継を目的としたM&Aも増加傾向にあり、2018年以降、年間600件前後と過去に比べて高い水準となっている。都道府県別では、事業所数の多い東京都が圧倒的に多く、次いで大阪府、愛知県、神奈川県といった大都市圏で多くなっている（第3-3-11図）。事業の将来性や相応の技術力がある企業について、そのノウハウや雇用をM&Aという形で存続させることは、我が国全体の技術力等の維持にもつながると考えられる³⁴。

第3-3-11図 M&Aの動向

事業承継を目的としたM&Aは、大都市圏を中心に増加傾向



³⁴ 中小企業庁は、事業承継トライアル事業として、第三者への事業承継を検討する中小企業と、後継者として入社を検討する外部人材とをマッチングし、入社後の経営者教育のサポートを実施。また、地域銀行は、融資先の情報等を通じて人材やM&A案件の仲介機能を担うなど、事業承継に向けた取組は徐々に進んでいる。

3 地域経済を支える地域銀行の収益性

(地域銀行の収益力は低下傾向。感染症による貸出増も、信用コスト増は限定的)

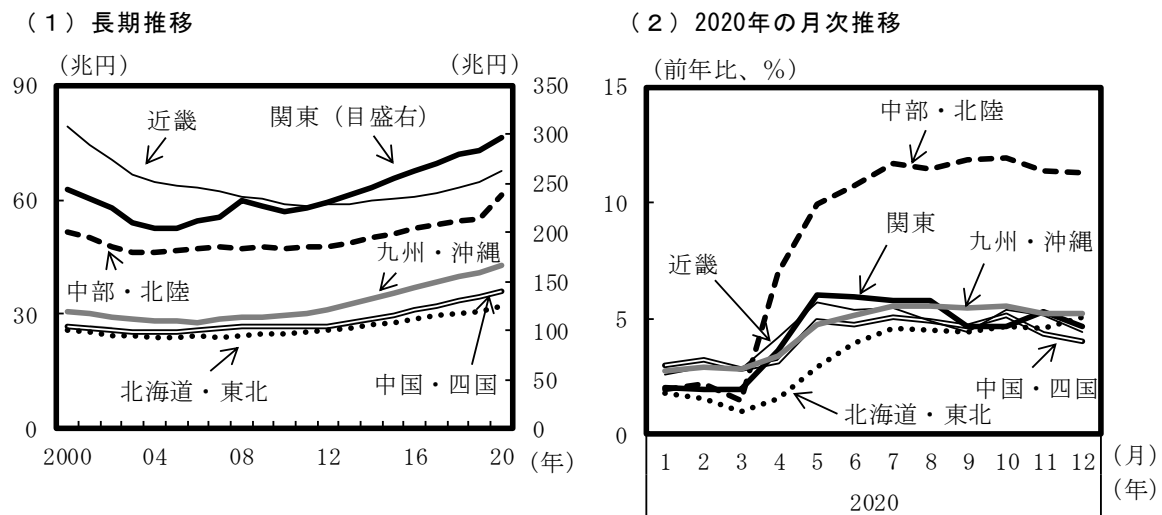
最後に、人口減少が進む地域経済を支える地域銀行に求められる機能とその収益性について検討する。地域銀行は、金融仲介サービスを通じて地域経済の活性化に貢献し、地域企業との持続的な共存・共栄を図ることが求められるが、当該金融機関の健全性確保はその前提となる。

まず、貸出の長期推移をみると、2000年から2009年までの10年間は、関東で-6.6%、中部・北陸で-7.7%、近畿で-23.7%、北海道・東北で-4.2%、中国・四国で-0.8%、九州・沖縄で-4.8%と減少傾向にあった。その後、2010年から2019年までの10年間をみると、関東で+27.6%、中部・北陸で+17.0%、近畿で+10.1%、北海道・東北で+23.6%、中国・四国で+28.6%、九州・沖縄で+37.6%と、総じて増加傾向にある。特に、九州・沖縄における増加が目立つ。

また、最近の推移を月次でみると、緊急事態宣言を発出した2020年4月以降、1節でも触れたように、前年比+5%前後～+10%前後の積極的な貸出が行われており、地域経済を支える金融仲介機能を発揮している(第3-3-12図)。

第3-3-12図 地域別貸出の推移

金融機関貸出は、地方圏においても着実に増加



(備考) 日本銀行「都道府県別貸出金」により作成。

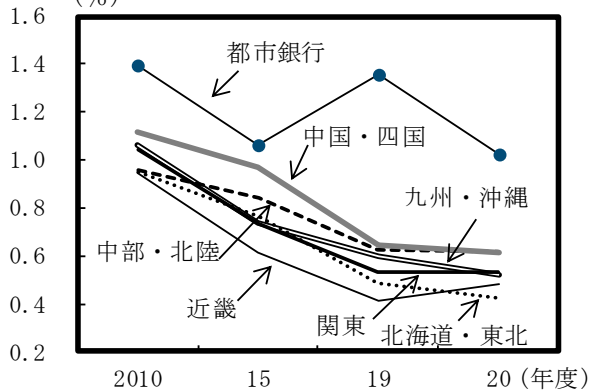
一方、収益性を示す総資金利ざやの推移をみると、低下傾向が続いている。低金利環境が継続する中で、その水準は「北海道・東北」で都銀の4割程度、「中部・北陸」でも6割程度で、いずれも1%に満たない。総資金利ざやの内訳では、いずれの地域においても、貸出金利ざやの低下が目立つ（第3-3-13図）。

地域銀行の収益に占める貸出利息の比率は5割超と、依然として収益の柱となるなかで、これまでは、低金利環境が続いても、貸出増加と、倒産減少による信用コストの低下から、地域銀行は収益を確保してきた。しかし、感染症の影響により融資先の収益悪化が続くことになれば、信用コストが今後増加する可能性も考えられる。

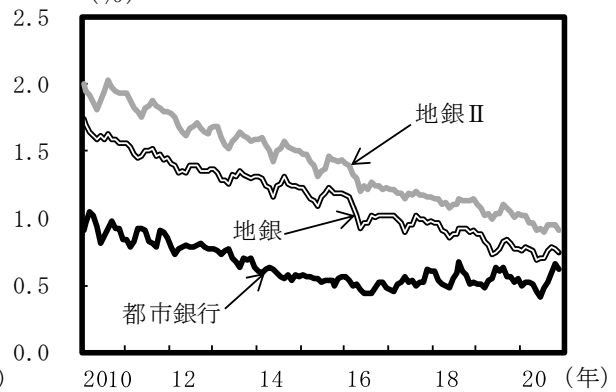
第3-3-13図 地域銀行の収益性

低金利環境のもと、貸出金利ざやは低解傾向。地域銀行の収益を圧迫

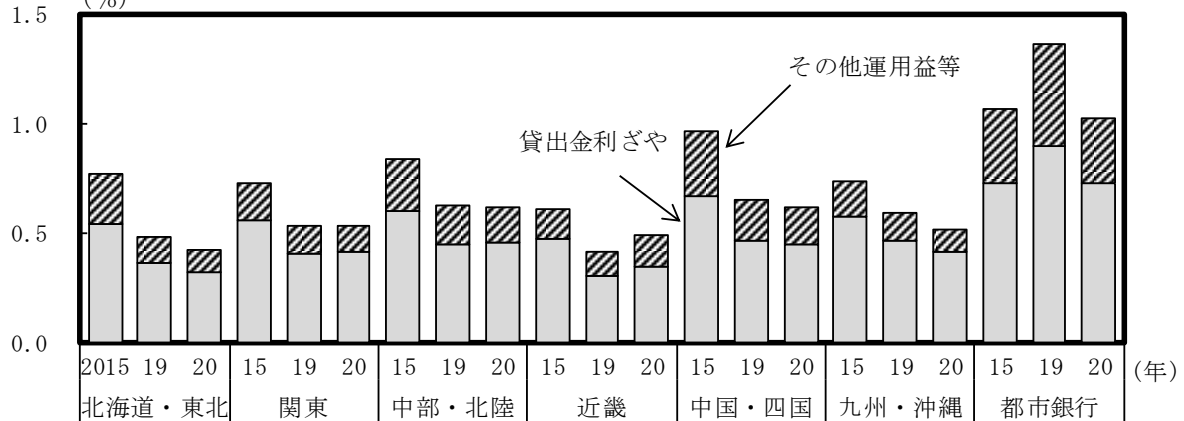
(1) 総資金利ざやの推移 (%)



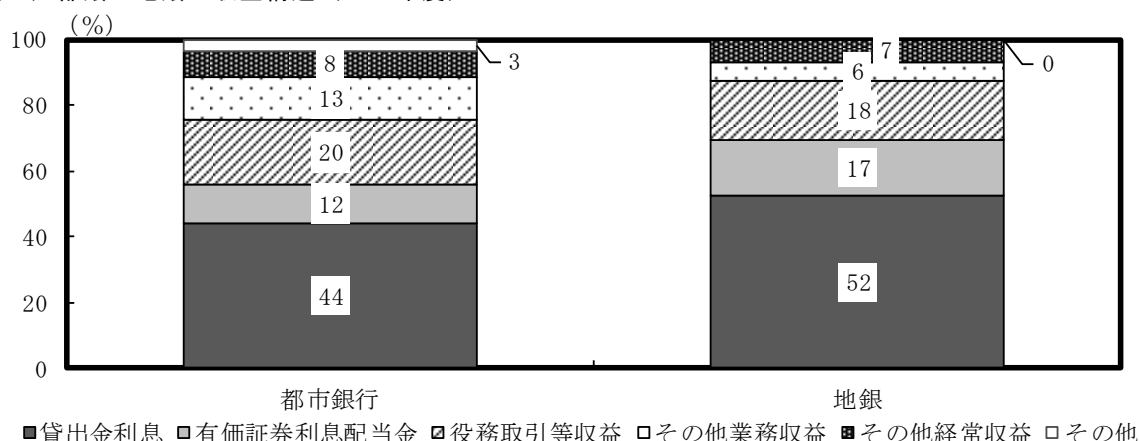
(2) 貸出約定平均金利の推移 (%)



(3) 総資金利ざやの内訳 (%)



(4) 都銀と地銀の収益構造 (2019年度)



- (備考) 1. 全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」、日本銀行「貸出約定平均金利」日経 NEEDS、各行 IR 資料により作成。
 2. 各行の連結決算の値を基に算出。ただし、一部連結決算の公表のない銀行については単体決算の数値を使用。(1)、(3)の2020年の値は中間決算を年率換算して算出。
 3. 総資金利ざやは「資金運用利回り」-「資金調達原価」により算出。
 4. 貸出約定平均金利は、3ヶ月移動平均。

そこで、2008年度から2020年度上期までの信用コストの状況について確認する。2009年以降、金融円滑化法やその後の緩やかな景気回復と低金利環境の継続により、企業倒産が減少を続ける中、信用コスト及び信用コスト率³⁵は低下を続け、2016年度には、両者ともにリーマンショック時の2008年度の20分の1程度の水準となった。その後、2018年度は、個別行の不動産融資に絡む信用コストの多額計上から地域銀行全体でも増加し、2019年度も同程度の水準となった。

これまでは、過去の貸倒実績等を基に一定の計算式に基づく引当実務が定着していたが、金融機関が認識している将来の貸倒れリスクを適切に反映し切れない等の弊害が認識されるもと、2019年12月に金融検査マニュアルが廃止された³⁶。こうした流れもあり、地域銀行でも、将来の信用リスク評価をよりの確に引当に反映するための工夫が広がっている。こうしたことから、2019年度の信用コストは2018年度と同程度の水準となっている。

感染拡大による資金繰り支援融資が大幅に増加した2020年度の信用コスト(上期実績)は、感染症ショックの将来影響を加味した引当を行う地域銀行が増加したこと

³⁵ 信用コスト＝貸倒引当金純繰入額＋貸出金償却、信用コスト率＝信用コスト/貸出残高。

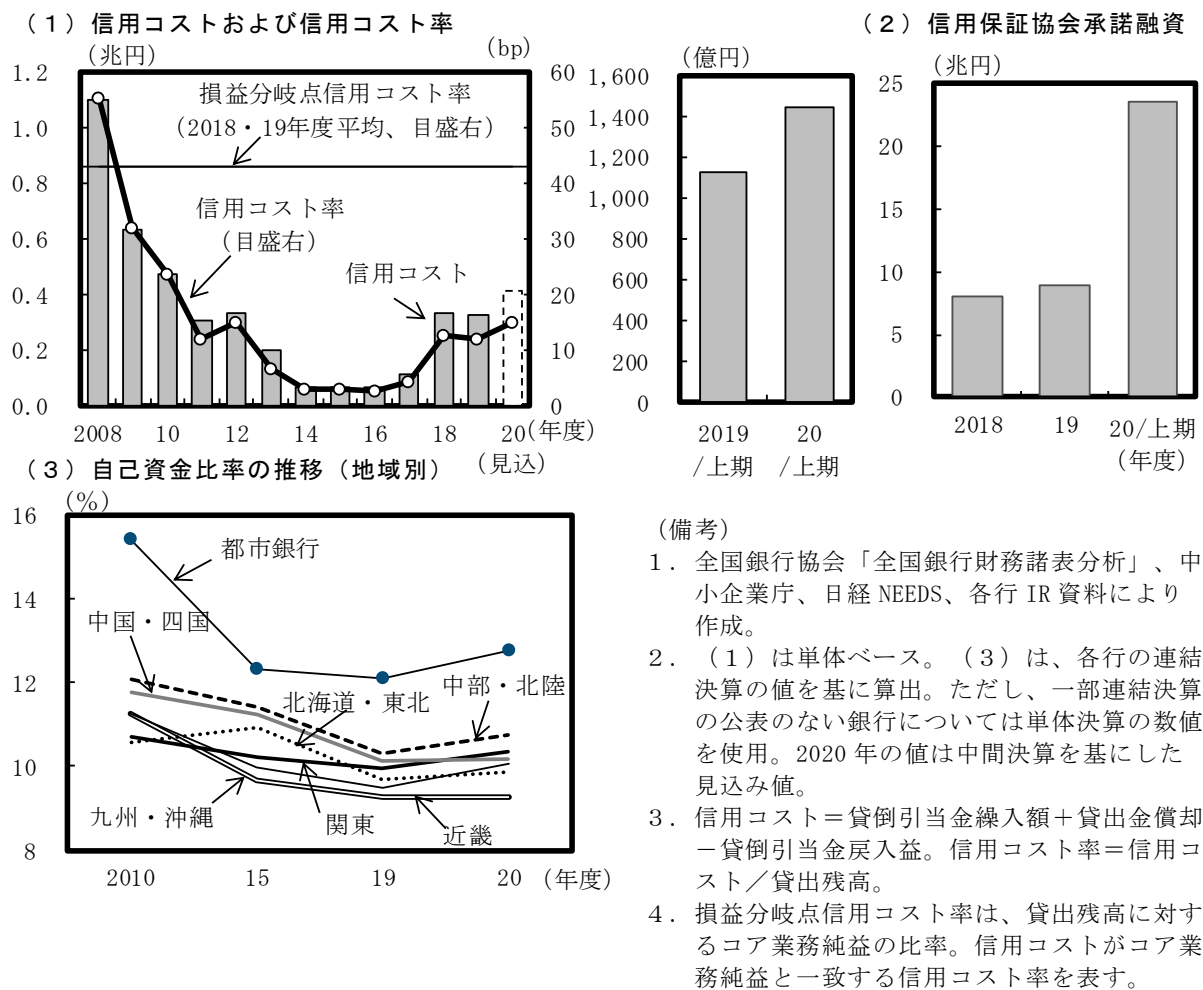
³⁶ 金融検査マニュアルは、バブル崩壊に伴い発生した多額の不良債権を把握し、引当に反映させることを目的に、一律のルールとチェック体制に則って運用されてきたが、①金融機関が、借手の事業内容よりも担保や保証の有無を重視し、貸出先の事業内容の理解や目利き力が低下した、②一般貸倒引当の見積もりが、過去の貸倒実績に基づいてのみ行われる実務が定着し、借手の事業性等を考慮した貸倒リスクの適切な引当が困難であった、③項目ごとにチェックリストが定められ、部分問題に集中し、金融機関の経営全体として重要なリスク等の検討・議論が行われづらくなった、との問題点が指摘されていた。詳細は、金融庁(2019)を参照。

もあり³⁷、2019年度上期対比3割弱増加した。ただし、信用保証協会承諾融資が、年度前半だけで例年の3倍弱まで増加し、信用リスクを肩代わりしていることもあり、地域銀行における信用コスト及び信用コスト率の増加は限定的となっている³⁸。

また、2010年度以降、地域銀行の自己資本比率はごく緩やかに低下してきたが、BIS規制の基準（国内基準行4%、国際基準行8%）は十分達している（第3-3-14図）。

第3-3-14図 地域銀行の信用コストと健全性

保証協会承諾融資の増加により、地域銀行の信用コスト増加は限定的。自己資本比率も安定



³⁷ 日本銀行（2020）を参照。

³⁸ なお、地域銀行の損益分岐点信用コスト率（信用コストがコア業務純益と一致する信用コスト率）は40bp強と、足もとの水準からはまだ大きく乖離しているが、仮にリーマンショック時並みの信用コストが発生した場合は、コア業務純益が赤字となるリスクには留意が必要である。

(人口減少地域店舗を削減、人口集中地域に進出し、貸出利息収入を確保)

低金利環境が続く中、地域銀行が取り得る収益確保の手段としては、①経費削減、②貸出増加、③貸出以外（手数料ビジネス）の収益拡大、④リスク性資産運用の拡大などが考えられる。ここでは、①経費の削減と②貸出の増加について、地域銀行の店舗展開の観点から確認する。

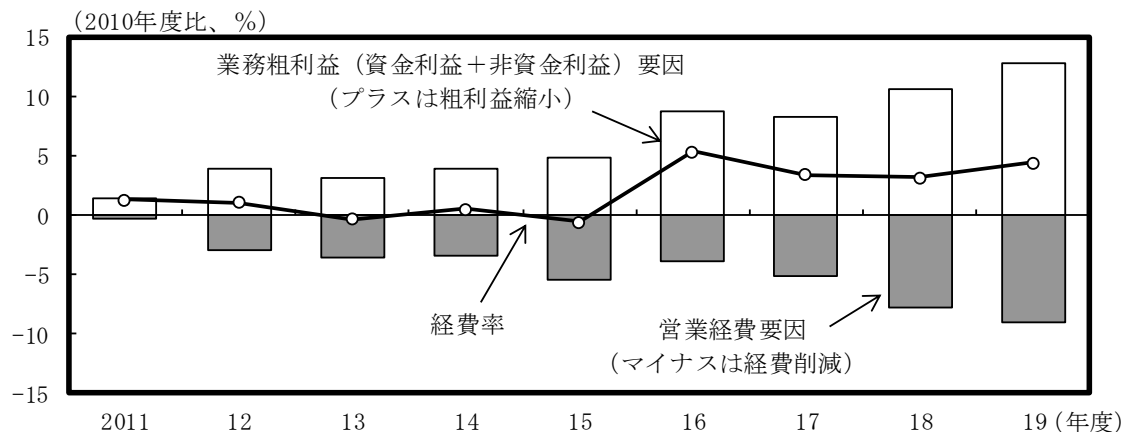
地域銀行の経費率（OHR）³⁹の推移をみると、利益が減少傾向を続ける中で、営業経費の削減を続けている（第3-3-15図（1））。営業経費の大部分は人件費と物件費が占めており⁴⁰、店舗展開はその動きを決める重要な要素である。そこで、2010年度から2018年度にかけての地域銀行の店舗展開をみると、関東に本店を構える銀行以外の地域銀行は、県外店舗を増加させる一方で県内店舗を削減し、総店舗数は削減する傾向にある（第3-3-15図（2））。

県内店舗数増減と本店所在地（都道府県レベル）の人口増減には正の相関があり、店舗数増減と営業経費増減にも正の相関があることから、地域銀行は、人口減少に直面している県内店舗数を削減していることがうかがえる。ただし、こうした経費削減によっても利益縮小は補いきれず、2010年度に比べて、経費率は上昇している（第3-3-15図（3）、（4））。

第3-3-15図 地域銀行の経費率と店舗展開

県内店舗の削減等により、経費を削減

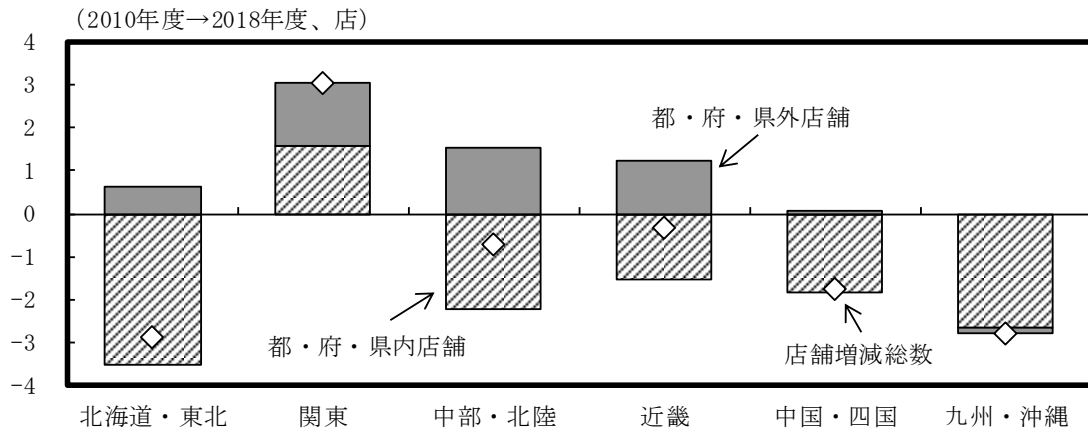
(1) 経費率（OHR）の要因別推移



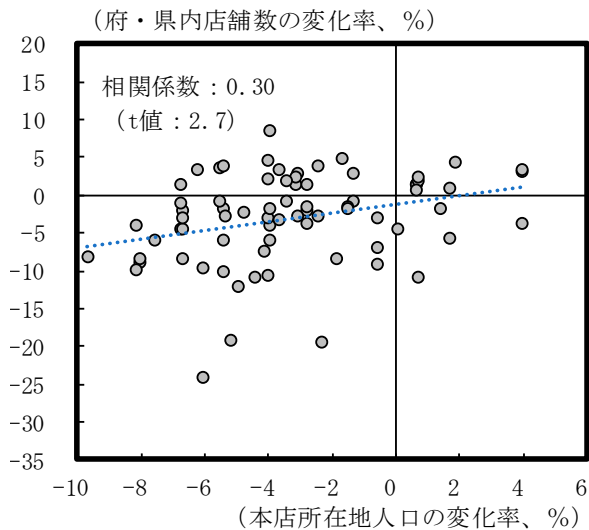
³⁹ 経費率（Over Head Ratio：OHR）とは、一般企業の売上に相当する業務粗利益に対する経費の比率。銀行業務の効率性を示し、OHRが低いほど、より少ない営業経費でより多くの粗利益を上げており、効率性が高いことを示す。

⁴⁰ 地域銀行の営業経費（2019年度）に占める人件費および物件費の割合はそれぞれ50.0%、43.3%（合計93.3%）。

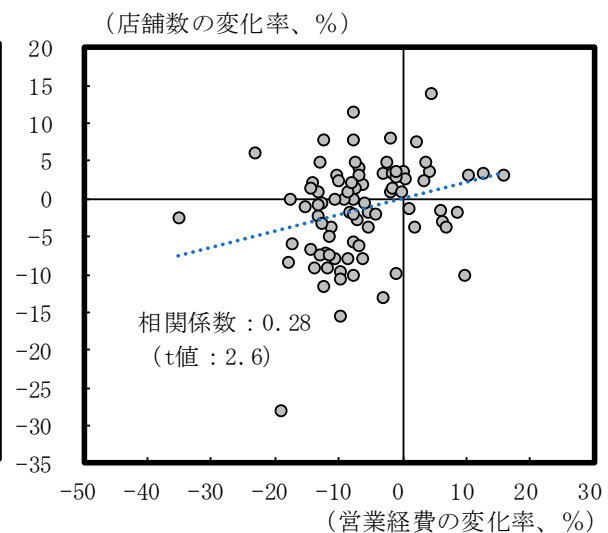
(2) 地域銀行の店舗展開 (2010年度から2018年度の1行あたり増減店舗数)



(3) 店舗数と人口の変化率



(4) 店舗数と営業経費の変化率



- (備考) 1. 全国銀行協会「各行別財務諸表」、日本金融通信社「日本金融名鑑」により作成。
 2. 2010年度からの継続101行のうち、新設の北九州銀行へ九州店舗を譲渡した山口銀行を除く100行ベース。店舗数は、バーチャル店舗を除く。
 3. (3)(4)は、都内に本店を構える銀行および店舗数に変化のない銀行を除くベース。

関東圏を除く地域の地域銀行が、本店所在県内の店舗を削減し、県外へ進出していることを確認したが、進出先は、人口が多く、それに伴う事業性融資の機会も多いと考えられる人口集中地域(人口密度が4,000人/km²以上の市区町村⁴¹)が自然である。実際、地域銀行による人口集中地域への店舗数及び出店舗割合は、ともに緩やかに増加している(第3-3-16図)。

県外人口集中地域にある地域銀行の店舗割合の変化と当該銀行の貸出残高の伸び率の間には、緩やかではあるが、正の相関がみられる(第3-3-16図(2))。ただ

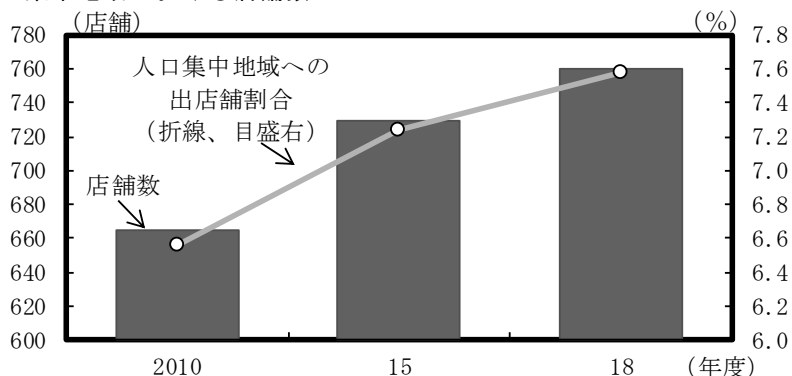
⁴¹ 国勢調査では、人口密度が4,000人/km²以上の市区町村が市区町村の境域内で互いに隣接し、それらの隣接した地域の人口が5,000人以上を有する地域を人口集中地域としているが、本項では、便宜上、人口密度が4,000人/km²以上の市区町村を人口減少地域と再定義している。

し、県外人口集中地域の店舗割合の変化と当該銀行の貸出利回りには相関はみられず、人口集中地区への進出は、量的な拡大とそれに伴う収益改善には貢献しているものの、収益率（利鞘）の改善に貢献しているとはいえない（第3-3-16図（3））⁴²。

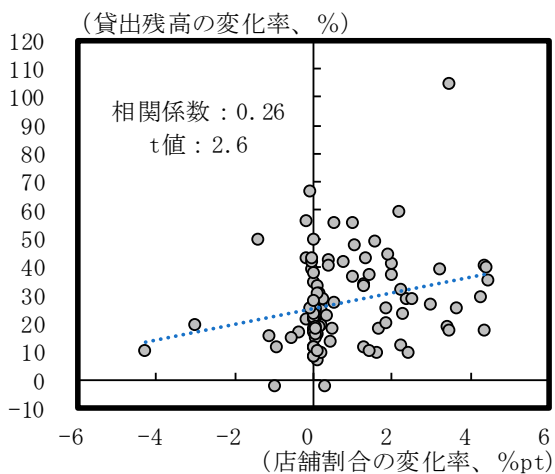
第3-3-16図 地域銀行の人口集中地域への出店と貸出金利息収入

人口集中地域への出店により貸出利息収入の増加を図るも、金利競争が生じている可能性

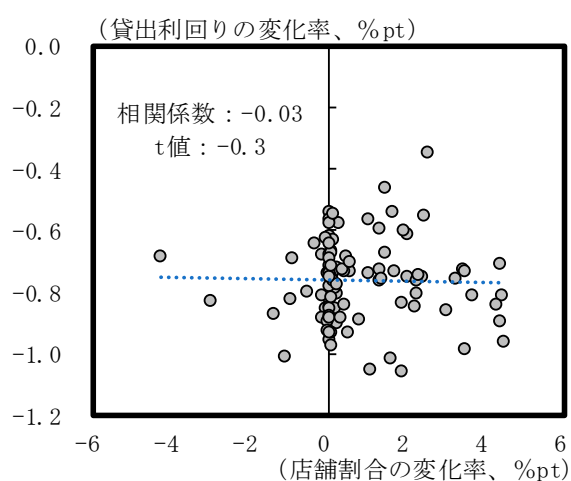
（1）県外人口集中地域における店舗数



（2）県外人口集中地域の店舗割合変化と貸出残高の変化（2010年度→2018年度）



（3）県外人口集中地域の店舗割合変化と貸出利回り変化（2010年度→2018年度）



- （備考）
1. 全国銀行協会「各行別財務諸表」、日本金融通信社「日本金融名鑑」により作成。
 2. 人口集中地域は、人口密度が4,000人/km²以上の市区町村（全231市区町村（全市区町村の約1割））と定義。なお、国勢調査で定める人口集中地区は、人口密度が4,000人/km²以上の市区町村が市区町村の境域内で互いに隣接し、それらの隣接した地域の人口が5,000人以上を有する地域を人口集中地区としている。
 3. 2010年度からの継続101行のうち、新設の北九州銀行へ九州店舗を譲渡した山口銀行を除く100行ベース。（2）（3）は、貸出ポートフォリオが住宅ローンに偏重していたスルガ銀行を除く。
 4. 貸出利回り＝貸出金利息収入／貸出金残高

⁴² 地域金融機関の営為行エリアにおける人口減少と競合店舗数増加による競争激化については、日本銀行（2017）を参照。

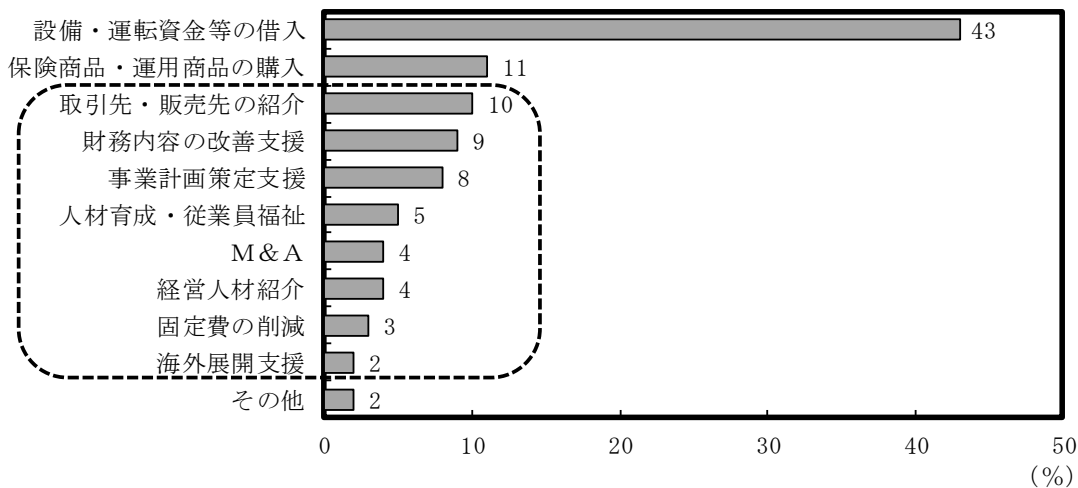
（地域経済活性化に資する仲介機能を発揮することで、収益の多角化を図る必要）

我が国全体が高齢化と人口減少に直面していることを踏まえれば、地域銀行の店舗戦略（県内（人口減少地域）の店舗を減少させて、需要の見込める県外（人口集中地域）に進出し、貸出量の増加による収入の獲得を図る）の有効性も次第に失われていくと見込まれる。

金融庁のアンケート調査によれば、企業がメインバンクから提案された融資・サービスの利用率は、当然ながら、設備・運転資金等の借入の利用率が最も高いが、付随サービスは伸び悩んでいる（第3-3-17図）。例えば、取引先・販売先や経営人材の紹介、財務内容改善や事業計画作成などの各種支援策は1割程度、M&Aなど、金融仲介機能以外のヒト・モノ・情報の仲介機能の利用率は5%程度に止まっている。こうしたサービスを強化・充実させることは、地域経済の活性化とともに、手数料ビジネスといった収益の多角化にも資すると考えられる。今後は、より地域に密着するなかで、金融・ヒト・モノ・情報の仲介機能を発揮し、地域内での新規事業や雇用機会を創出することで、地域経済とともに成長していくことが求められる。

第3-3-17図 企業が金融機関に求める機能

金融機関は、金融仲介機能はもとよりヒト・モノ・情報の仲介機能を担っている
企業がメインバンクから提案された融資・サービスの利用率



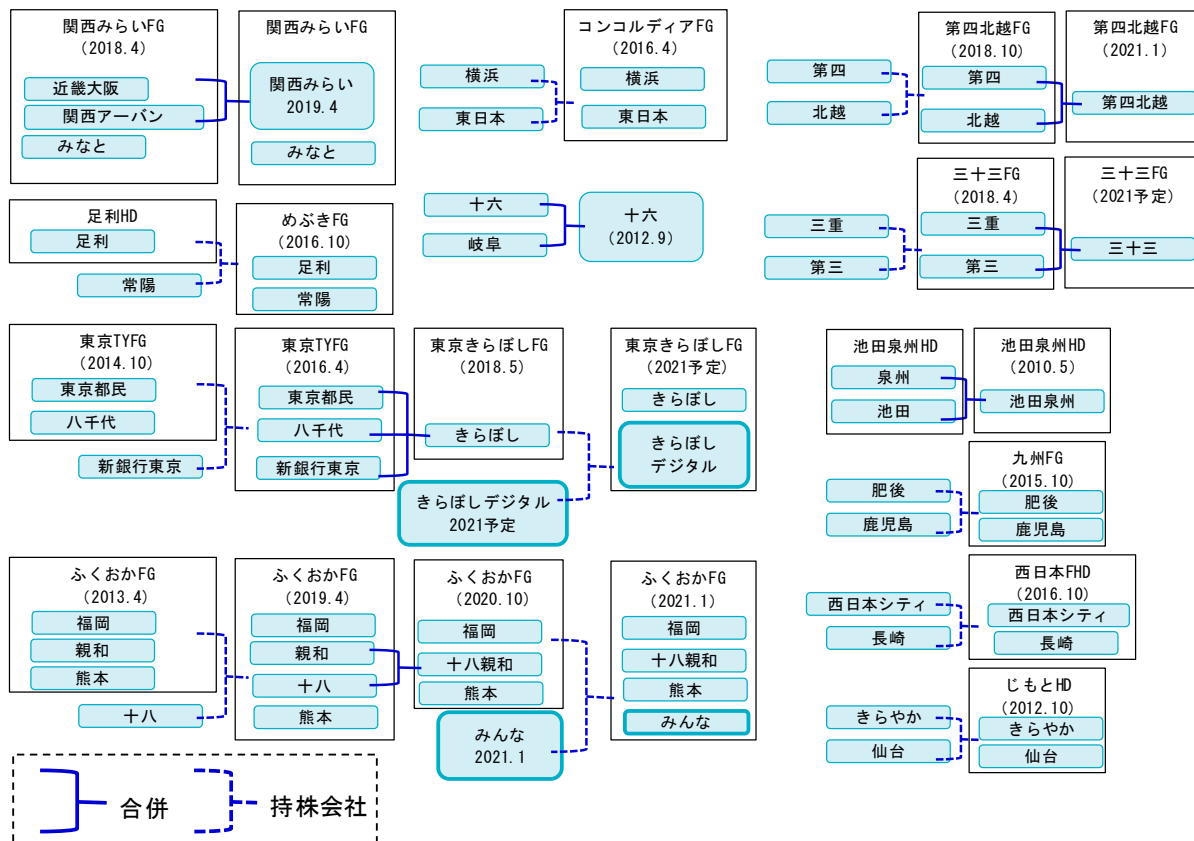
（備考）金融庁「金融仲介機能の発揮に向けた取組（企業アンケート調査の結果）」
（令和2年10月14日）により作成。

なお、過去10年程度を振り返ると、経営基盤強化に向けた地域銀行の統合が進展している（第3-3-18図）。2021年は、地域銀行が主体となるデジタル銀行が2社開業するなど、IT化の潮流を捉えたビジネスモデルの確立に向けた動きも出ている。こうした経営基盤強化と収益の多角化を同時に進めることで、地域経済と地域銀行の持続可能性を高めていくことが求められている。

第3-3-18図 地域銀行の統合に向けた動き

経営基盤強化に向けて地域銀行の統合が進展

(1) 地銀統合の動き (2010年以降)



(2) 政府・日銀による地銀統合支援の動き

実施主体	概要	対象	要件
日本銀行	経営統合等の経営基盤強化に取り組んだ地域金融機関に対して日銀地域金融機関が保有する日銀当座預金に3年間、特別付利(年+0.1%)を支払う。	当座預金取引先である地域銀行、信用金庫	地域経済の持続的な発展に貢献する方針であり、かつ、次のいずれかを満たすこと。 ①一定の経営基盤の強化を実現すること。(OHR(経費/業務粗利益)を一定以上引き下げること)。 ②経営統合等により経営基盤の強化を図ること。
政府(金融庁)	金融審議会銀行制度等ワーキング・グループにおいて、合併・経営統合等の抜本的な事業の見直しに伴い必要となる費用の一部を助成する制度(「資金交付制度」)の導入を検討。	右記要件全てを満たす地銀等(検討中)	・合併・経営統合等の抜本的な業務の見直しを行うこと。 ・地域において相当程度の貸出を含む基盤的な金融サービスを提供していること。 ・人口減少地域などを主たる営業地域とし、特に経営環境が厳しいと見込まれること。 ・抜本的な事業の見直しにより、貸出を含む基盤的な金融サービスを持続的に提供することが可能となると見込まれること。

(備考) 全国銀行協会、日本銀行「地域金融強化の特別当座預金制度」、金融庁により作成。