

ISSN 0910-2701

ISSN 2185-5013



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University

經濟經營研究

年報

第65号

神戸大学経済経営研究所

2015



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University

經濟經營研究

年報

第65号

神戸大学経済経営研究所

目 次

人民元の国際化と特別引出権（SDR）	井澤 秀記	1
我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の 意識調査の結果について	家森 信善・高久 賢也	9
グローバル化の進展と金融機関および地方自治体等の企業支援に 対する企業の意識 —中小非製造業企業アンケートの概要—	家森 信善・小川 光・津布久 将史	85
メキシコにおける最近の貧困悪化と家計の脆弱性に関する一考察	内山 直子	155

人民元の国際化と特別引出権（SDR）

井澤 秀 記

1 はじめに

IMF（国際通貨基金）理事会は、2015年11月30日に5年毎の特別引出権（Special Drawing Right）の見直しを行い、人民元を2016年10月1日からSDRに加えることに決定した。24人の理事からなる理事会で議決権70%以上の賛成を必要とする事案であるが、かりに米国（16.74%）と日本（6.23%）が反対しても承認されたであろう。SDRは1999年以降、ドル、ユーロ、ポンド、円の4通貨で構成される通貨バスケットであるが、中国政府は、SDRに人民元が採用されることを要望していた。周中国人民銀行総裁（2009）は、過度なドル依存体制から脱却してSDRを活用した国際通貨体制を提唱した。SDRは、1969年にIMFによって加盟国の準備資産を補完する手段として創設された国際準備資産である。現在、約2,041億SDR（約2,800億ドル相当）が加盟国の出資割当額（クォータ）に応じて配分されており、自由利用可能通貨と交換が可能である。SDRは世界の全外貨準備（金を除く）の約2.5%にすぎないが、SDRの構成通貨になったことで人民元は「国際通貨」として認知されたことになる。本稿の目的は、人民元がSDRに加わる基準を満たしているかどうかを考察することである。

人民元は、2005年7月21日に事実上のドル・ペッグ制から通貨バスケットを参考にした管理変動相場制に移行すると発表した。終値を1ドル=8.11元に約2%切り上げるとともに、1日の変動幅を毎朝中国人民銀行が公表する基準

値の上下0.3%の範囲とした。その後、2007年5月に変動幅を上下0.5%に拡大した。しかし、2008年7月以降1ドル=6.83元に固定したが、2010年6月に解除した。2012年4月に対ドル変動幅を上下1%に、2014年3月に上下2%に拡大した。2015年8月11日に基準値を前日の終値を参考に決めることに変更し、事実上切り下げた。これまで銀行が報告する為替レートを基に中国人民銀行が午前9時15分ころに基準値を発表していたが、市場の実勢レートから乖離していた。IMFのReview (2015a, p. 31)においても指摘され、SDR入りのために市場の需給をより反映させたという建前であるが、景気の減速懸念から輸出をてこ入れするための元安誘導とみなされ世界同時株安を引き起こした。SDRの価値は、ロンドン外為市場における正午の各構成通貨の為替レート(仲値)から算出することになっている。中国に対する年次審査報告書(2015b, p. 45)において、無秩序な市場や過度な変動を避けることに限定された介入を除けば、事実上の変動相場制度に2~3年で移行することを提言している。

次節において、中国人民銀行が2015年6月11日に公表した「人民幣国際化報告(2015年)」を日本語訳する。第3節において、IMFのReview (2015a)に基づいて、人民元がSDRに加わる基準を満たしているかどうか検討する。最後の節で、今後の展望を述べる。付録として人民元の国際化に関する年表を付けている。

2 「人民幣国際化報告」

本節では、中国人民銀行(2015)が公表した「人民幣国際化報告」の第1部、概要のみを日本語訳することで人民元の国際化を概観する。

2014年に人民元の国際的使用は急速に進展し、人民元のクロスボーダー収支が全クロスボーダー収支に占める比率は23.6%に上昇し、人民元のオフショア市場がさらに拡大し、人民元の通貨交換(スワップ)協定が増加した。国際銀行間通信協会、スイフト(SWIFT)の統計によれば、2014年12月に人民元

は貿易金融で世界第2位、支払通貨で第5位（世界の貿易や投資の決済に占める人民元のシェアは2.1%、2015年8月には2.79%で初めて日本円を上回り第4位：筆者補足）、為替取引通貨で第6位になった。

貿易および直接投資で人民元の使用規模が着実に上昇した。2014年に経常（収支）項目で人民元建て決済は6兆5,500億元で41.6%増加した。対外直接投資の人民元建て決済は1865.6億元で117.9%増加した。中国への対内直接投資の人民元建て決済は、8620.2億元で92.4%増加した。

人民元の国際的使用が拡大した。2014年末に中国国内（香港、マカオ、台湾を除く）銀行に非居住者が保有する人民元建て預金残高は2兆2,830億元、オフショア人民元残高は約1兆9,867億元、人民元建て国際債残高は5351.1億元となった。不完全なデータではあるが、2015年4月末に海外の中央銀行ないし通貨当局の保有する人民元の資産残高は6,667億元である。

人民元の資本（収支）項目で交換性が著しく発展した。2014年に上海証券取引所と香港証券取引所の株式の相互取引が順調に始まり、外国人の中国国内での人民元建て債券の発行が便利になり、資本項目での外国為替の管理が簡単になった。中国は、人民元建て資本項目で交換可能になるという目標の実現に遠くない。

人民元の通貨交換（スワップ）協定が増加した。2015年5月末までに中国人民銀行は32の国・地域の中央銀行ないし通貨当局と2国間通貨交換協定を締結し、総額は約3兆1千億元となった。15の国・地域で人民元が清算され、東南アジア、西欧、中東、北米、南米およびオセアニアなどの地域において人民元が決済通貨として支持された。

2015年を展望すると、国内外の環境は人民元の国際的使用にとって有利である。中国での改革がますます進んで、「一帯一路」などの国家戦略の実施がより多くの市場需要を喚起し、人民元の資本項目での交換性が順次進められて、人民元の国際的使用の範囲および規模が継続的かつ着実に発展することが期待

される。

3 IMFの人民元に対する評価

本節では、IMF（2015a）に基づいて、人民元がSDRに参入する2つの基準、(1) 財・サービスの輸出、(2) 自由に利用可能（freely usable）であることを満たしているかどうか検討する。

(1) 財・サービスの輸出（2010年から2014年までの5年間の平均）

世界全体の輸出に占める比率は、ユーロ圏が18.2%、米国が13.6%、中国（中国本土、香港、マカオを含むが、これらの間での輸出は除く）は11.0%で第3位である。日本は5.0%で第4位、英国は4.9%で第5位である。この順位は、前回（2005年から2009年までの平均）と変わらない。

(2) 自由に利用可能な通貨とは、①国際取引の支払のために広く使用され、②外国為替市場において広く取引されていることと定義されている。

①のうち、例えば公的外貨準備でみると、IMFの*Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves*によれば、ドル、ユーロ、ポンド、円が上位4通貨であるが、人民元は分類されていない。そこで、今回IMFが加盟国に調査を行った結果、人民元を2013年に27カ国が保有し全外貨準備に占める比率が0.7%で第7位、2014年に38カ国が保有し1.1%で第7位であることがわかった。また、国際的に活動する銀行の負債や国際債といった国際的な資金調達面で、人民元は上位5カ国には入っていない。

②国際決済銀行（BIS）の3年に1度の調査で、2013年の世界の外国為替市場における通貨別でみると、ドル、ユーロ、円、ポンドが上位4通貨で、人民元は1.1%（全体100%のうち）で第9位である。

前回2010年の時には、人民元をSDRに加えるのに財・サービスの輸出においては条件を満たすが、自由に利用可能ではなく「時期尚早」とIMFは判断した。これについては井澤（2011）を参照。

人民元の国際化と特別引出権（SDR）（井澤）

	(a) 財・サービスの輸出 (2010-14 の平均)	(b) 外貨準備 (2014 年)	(単位: 10 億 SDR)	(a) + (b)	%
米 国	1,978	米ドル	2,961	4,939	41.1
ユーロ圏	2,648	ユーロ	978	3,626	30.2
中 国	1,613	人民元	51	1,664	13.8
英 国	708	ポンド	190	898	7.5
日 本	728	日本円	160	888	7.4
				計 12,015	100.0

(出所) IMF の Review (2015a) より筆者試算

もし人民元が SDR に加わることになった場合に SDR に占めるウェイトは、輸出と外貨準備の合計に基づいて計算されることになっているが、後者については 5 年平均のデータが欠如しているので 2014 年のデータを用いて試算すると、人民元が 5 構成通貨に占める割合は約 13.8% になり、ドル、ユーロに次いで第 3 位を占める。

ところが、IMF (2015c) によれば、今回の見直しで構成通貨のウェイトを決定する方法が変更された。(1) 輸出と、(2) 金融指標に等しいウェイト (50%) を割り当て、後者には (i) 外貨準備のみならず、(ii) 外国為替取引高、(iii) 国際銀行負債および国際債残高の合計を等しいウェイト (1/3) で用いることになった。その結果、構成通貨のウェイトは、ドルが 41.9% から 41.73% に、ユーロは 37.4% から 30.93% に、人民元は 10.92% に、日本円が 9.4% から 8.33% に、ポンドが 11.3% から 8.09% となった。

4 今後の展望

IMF 理事会は 2015 年 11 月末に人民元を SDR に加えることに決定した。構成通貨のウェイトは、ドルが 41.9%から 41.73%に、ユーロは 37.4%から 30.93%に、人民元は 10.92%に、日本円が 9.4%から 8.33%に、ポンドが 11.3%から 8.09%に変更され、新バスケット方式は 2016 年 10 月 1 日から始まる。人民元は、ドル、ユーロに次ぐ第 3 位を占めることになった。なお、構成通貨数は 2016 年 9 月末に計算される。本稿では、人民元が SDR に加わる基準を満たしているかどうかを検討した。

中国人民銀行は、「人民幣国際化報告」(2015)を公表して人民元の国際化をアピールしたが、IMF スタッフによって 2015 年 7 月 16 日に作成され 8 月 3 日に公表された Review (2015a) では、人民元が自由に利用可能な通貨かどうか焦点になり、判断が 11 月に先送りされた。中国人民銀行は、IMF の指摘を受けたこともあり、8 月 11 日に突如人民元の基準値を切り下げて市場の実勢を反映するように変更した。また、同年 10 月 24 日に普通預金と 1 年以内の定期預金に設けられていた上限規制を撤廃した。すでに貸出金利の下限規制は撤廃されており、これで制度上は金利が自由化された。このような矢継ぎ早な対応によって 11 月には人民元が自由に利用可能な通貨という基準も満たしていると IMF は判断した。

しかしながら、この IMF の「自由に利用可能な通貨」という概念には、資本取引の自由化や通貨の交換性は含まれていない。中国は人民元と外貨の交換性を 2020 年までとしており、現時点では国際通貨としては未熟であるといわざるをえない。年末に発足予定の AIIB (アジアインフラ投資銀行) や一帯一路 (新シルクロード構想)、IMF 出資比率第 3 位と国際金融における中国のプレゼンスは高まっていくことであろう。

参考文献

- International Monetary Fund, “Review of the Method of the Valuation of the SDR - initial considerations” *IMF Policy Paper* (July 16, 2015a)
- , “China: 2015 Article IV Consultation” *IMF country report*, no. 15/234 (August, 14, 2015b)
- , “Review of the Method of the Valuation of the SDR” *IMF Policy Paper* (November 13, 2015c)
- , 「ファクトシート：特別引出権 (SDR)」(2015年11月30日)
- 周 小川, “Reform the International Monetary System” (March 23, 2009)
- 井澤秀記, 「IMFの改革—SDRとクォータを中心として」国民経済雑誌、第203巻第5号、pp. 11-22 (2011年5月)
- 中国人民銀行, 「人民幣国際化報告 (2015年)」(2015年6月11日)

年表 人民元の国際化に関する推移 (2009年以降)

- | | | |
|-------|-----|---|
| 2009年 | 7月 | 人民元建て貿易決済を一部地域(上海市および広東省4都市)に限定して解禁 |
| 2010年 | 6月 | 人民元建て貿易決済の対象地域を大幅に拡大 |
| | 8月 | 上海外為市場で初めて人民元とマレーシア・リングギットの(ドルを介さない)直接取引を解禁 |
| 2011年 | 1月 | 人民元建て対外直接投資を一部解禁 |
| | 7月 | 人民元建て貿易決済の対象地域を全国に拡大 |
| | 10月 | 人民元建て対内直接投資を一部解禁 |
| | 12月 | 人民元適格海外機関投資家(RQFII)による株式や債券への対内投資を解禁 |
| 2012年 | 6月 | 上海外為市場で人民元と日本円の直接取引を開始 |
| 2014年 | 11月 | 上海証券取引所と香港証券取引所の株式の相互取引開始 |
| 2015年 | 10月 | 人民元クロスボーダー支払システム(CIPS)の運用開始 |
- (出所) 中国人民銀行「人民幣国際化報告」(2015)より抜粋

我が国の住宅金融の高度化に向けた 不動産・建設業企業の意識調査の 結果について#

家 森 信 善
高 久 賢 也

要 旨

筆者らは2014年9月に「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」を実施した。この調査では、我が国の不動産・建設業界の中小企業647社に対して調査票を送り、211社から回答を得ることができた。本稿はその回答結果の概要を報告することが目的である。

興味深い回答結果としては、技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねたところ、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業がほぼ半分(49.3%)であり、向上の取り組みが広く行われていた。しかし、「特に取り組んでいることはない」という企業も27.0%あり、従業員5人以下の企業では45.5%にも達しており、経営力向上のための取り組みが行えていない企業も相当数に達することも事実である。また、「金融機関

#本研究を行うために、家森は、科学研究費・挑戦的萌芽研究「わが国の地域社会が直面する課題を解決するツールとしての不動産金融の萌芽的展開」(24653075)および基盤研究(A)「市場のグローバル化と地域の政策対応に関する理論・実証研究」(25245042)の支給を受けている。また、アンケート調査票を作成する上で、国土交通省住宅局の皆さん、川津昌作氏(川津商事株式会社)からコメントをいただいた。記して感謝したい。もちろん、調査票の作成は、筆者の責任である。

に助言・支援を要請」も 21.8%あり、金融機関の役割が重要なこともわかる。

回答企業に対するメインバンクからの（不動産・建設事業に有益な）情報提供の頻度について尋ねたところ、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度であった。メインバンクから提供される（不動産・建設事業に関連する）情報の有用性の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が4割強であり、「以前よりも有用なものになった」はわずか13.7%にとどまっている。メインバンクから提供される経営全般（不動産に限らない）に対する情報や助言の変化についても「変化がない」と回答した企業の比率が4割強で最も大きく、「以前よりも有用なものになった」は2割弱にとどまっている。金融機関によるコンサルティング機能の強化が要請されているが、中小企業のレベルではまだ実感できていない企業が多いようである。

中古住宅に対する融資姿勢や資産評価に関して金融機関ごとの差異について尋ねた回答結果からは、中古住宅への融資姿勢については金融機関の間で相当のばらつきがあるようである。中古住宅の流通市場の発達に対する障害について尋ねたところ、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が約4割に達し、最も大きかった。中古住宅市場における金融機関の融資姿勢が大きな障害であるとの意識が強いことが明確になった。とくに、この意見は、規模の小さな企業ほど顕著であった。

平成26年度税制改正で認められた買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置に対して尋ねたところ、「知らなかった」が半数近くに達した。買取再販ビジネスへの新たな参入を促すために、業者に施策の内容をしっかりと伝えていく必要があるが、この政策に限らずより一般的に言えば、政策的な支援策を（それを担うべき）業者にきちんと伝達し、活用されるように広報の仕組みの強化が求められている。

中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねたところ、

「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きく（44.5%）、一般消費者に対する啓蒙活動の必要性が伺える。最後に、瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねたところ、「義務化賛成」、「義務化反対」、「わからない」がほぼ3分の1ずつを占めており、業界の中でも意見が割れている様子がうかがえた。

I. はじめに

国土交通省住宅局の「住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討委員会」（座長 村本 孜 成城大学社会イノベーション学部教授）が2015年3月に『報告書』を公表した。

我が国では、2000年4月に施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律（住宅品質確保法）」に基づき、新築住宅の売主または請負人に対し10年間の瑕疵担保責任を負うことが義務づけられた。しかし、いわゆる構造計算書偽装問題で、瑕疵担保責任が十分に履行されず、買い手が実質的に保護されない状況が発生したために、2007年5月に「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（「住宅瑕疵担保履行法」）」が制定され、新築住宅の売主等に瑕疵担保責任を履行するための資力確保措置を義務付けることになった（住宅瑕疵担保履行法は、2009年10月に全面施行）。

この結果、新築住宅については住宅瑕疵担保保険（もしくは、その代替措置としての供託制度）が完全にカバーするようになっている。しかし、近年、市場の育成が進められている既存住宅に関しては¹、「中古住宅流通量やリフォー

1 「住生活基本計画」（2011年3月閣議決定）において、これまでの「作っては壊す」社会から「いいものを作って、きちんと手入れして、長く大切に使う」社会への移行を目指すこととなった。これを受けて、「中古住宅・リフォームトータルプラン」（2012年3月）や「日本再興戦略 改訂2014」（2014年6月閣議決定）において、2020年までに中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増させることが目標とされている。

ム工事契約数に対して保険への加入率は低く、制度のより一層の周知と普及が課題となっている」（『報告書』）のが現状である。そこで、『報告書』は、「既存住宅売買瑕疵保険への加入が消費者の意向も踏まえて行われている実態を踏まえ、消費者に直接対応する宅建業者や不動産鑑定士等と連携し、中古住宅流通の円滑化・適正化に関する取り組みにあわせた本保険のより一層の普及促進策を検討すべきである。」と指摘した。

著者である家森は、この検討委員会に参加し、委員会における議論のために、消費者サイドおよび事業者サイドの意見を調査する必要性を感じた。そこで、2014年9月に、消費者向けのアンケート調査と事業者向けのアンケート調査を実施した。消費者向けの調査については、すでに家森・上山（2014）として公刊している²。本稿は、事業者向けのアンケート調査「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」の結果を報告することを目的にしている。

実際にアンケート調査を実施するに当たっては、住宅瑕疵担保保険制度の普及促進に関する調査だけではなく、中古住宅市場に対する金融機関の取り組みを事業者サイドから分析すること、および、中小企業金融のケーススタディとして不動産・建設業に対する金融機関の融資姿勢を分析するといった複数の目的を持った調査票を作成することにした。不動産・建設業は金融機関の融資先として大きなウェイトを占めており、金融機関経営の立場からも重要であり、金融機関経営にも示唆の多い結果を得ることができた³。

本稿では、回答結果を報告することを主目的にして、今後、それぞれの目的に応じて掘り下げた分析を行っていくことにしたい。

2 この家森・上山（2014）は、「住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討委員会・報告書」においても言及されている。

3 たとえば、2014年3月期末の信用金庫の業種別貸出金の比率を見ると、不動産・建設業が28.1%であるのに対して、製造業は9.9%にとどまっている。

II. アンケート調査の実施概要

調査に際しては、帝国データバンク社の web モニター調査を利用することにした。

まず、対象業者は、①全国（すなわち、特定地域を限定しない）、②中小企業基本法の区分による中小企業、③建設業および不動産業に属する企業のうち、業種として、一般土木建築工事業、建築工事業（木造建築工事業を除く）、木造建築業、不動産賃貸業、建物売買・土地売買業、不動産代理業・仲介業、貸家業、貸間業、に限ることにした。その結果、該当する帝国データバンクのモニター登録企業は 647 社であった（表 1 参照）。

この 647 社に対して、2014 年 9 月 5 日にあらかじめ登録してあるメールアドレスに対して調査依頼を送った。その後、9 月 16 日までに回答があったのが、211 社であり、回答率は 32.6%であった。本稿では、この 211 社の回答を、主として企業規模で整理しながら、報告していく。

調査票は、末尾に示したように、(ア) 回答企業の経営状況、(イ) 回答企業の住宅ビジネス、(ウ) 回答企業の銀行関係（メインバンク関係等）、(エ) 中古住宅市場、(オ) 住宅瑕疵担保保険、をめぐって質問を行っている⁴。

4 調査票の作成に当たっては、これまでに実施されたアンケート調査を参考にした。たとえば、アットホーム株式会社「中小不動産業経営の現状と今後の事業展開」（2010 年）<http://www.kindaiika.jp/wp-content/uploads/2010/11/chusho-anke.pdf>、新宿区「不動産業アンケート調査」（実施時期不明）<https://www.city.shinjuku.lg.jp/content/000045666.pdf>、新潟県「中古住宅及び民間賃貸住宅市場に関するアンケート調査」（実施時期不明）http://www.pref.niigata.lg.jp/HTML_Article/364/148/siryous3,0.pdf、などである。

表 1 調査対象業種と企業数

建設業	一般土木建築工事業 (177)	一般土木建築工事業	177
	建築工事業 (木造建築工事業を除く) (148)	建築工事業 (木造建築工事業を除く)	148
	木造建築工事業 (82)	木造建築工事業	82
不動産業	不動産賃貸業 (80)	貸事務所業	68
		土地賃貸業	8
		その他の不動産賃貸業	4
	建物売買・土地売買業 (88)	建物売買業	56
		土地売買業	32
	不動産代理業・仲介業 (56)	不動産代理業・仲介業	56
	貸家業、貸間業 (16)	貸家業	16
貸間業		0	

Ⅲ. アンケート調査の回答結果

(1) 回答企業の経営状況

問 1 と問 2 では、回答企業の経営状況について質問を行っている。

問 1. 直近の決算期、およびその前の決算期における御社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つお選びください。

1. 2期連続黒字 2. 赤字から黒字に転換 3. 黒字から赤字に転換
4. 2期連続赤字 5. わからない

表 2 は、回答企業の直近の決算期における当期純利益の状況について尋ねた問 1 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「2期連続黒字」と回答した企業が最も多く、全体の約 7 割 (71.6%) を占めている。次いで回答数が多かったのは「赤字から黒字に転換」であり (15.2%)、「2期連続黒字」の回答数と合わせると約 9 割 (86.8%) に達する。

従って、回答企業全体で見ると、直近の経営状況が良い企業が多いということがわかる。

一方、従業員規模別では、どの従業員規模で見ても、全体とほぼ同様の傾向が見られるが、「2期連続黒字」と「赤字から黒字に転換」と回答した企業の比率の合計は、従業員数「5人以下」の企業では81.9%、「6-10人」の企業では76.0%、「11-20人」の企業では88.9%、「20-50人」の企業では92.5%、「51-100人」の企業では89.3%、「100人超」の企業では89.5%であり、従業員規模の大きな企業のほうが、比較的、直近の経営状況が良い企業が多いということがわかる。

表2 回答企業の当期純利益

		合計	2期連続 黒字	赤字から黒 字に転換	黒字から赤 字に転換	2期連続 赤字	わからない
全体		211 100.0	151 71.6	32 15.2	14 6.6	11 5.2	3 1.4
従業員数	5人以下	44 100.0	27 61.4	9 20.5	4 9.1	2 4.5	2 4.5
	6-10人	25 100.0	15 60.0	4 16.0	1 4.0	4 16.0	1 4.0
	11-20人	36 100.0	27 75.0	5 13.9	3 8.3	1 2.8	0 0.0
	20-50人	40 100.0	31 77.5	6 15.0	3 7.5	0 0.0	0 0.0
	51-100人	28 100.0	20 71.4	5 17.9	1 3.6	2 7.1	0 0.0
	100人超	38 100.0	31 81.6	3 7.9	2 5.3	2 5.3	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問2. 直近の決算期における御社の総資産に対する借入の比率（借入依存度）について、以下から該当するものをお選びください。

- | | | |
|---------------|---------------|------------------|
| 1. 0%（無借金） | 2. 0%超～20%以下 | 3. 20%超～40%以下 |
| 4. 40%超～60%以下 | 5. 60%超～80%以下 | 6. 80%超 7. わからない |

表3は、回答企業の直近の決算期における総資産に対する借入の比率（借入依存度）について尋ねた問2の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、最も回答比率が大きかったのは「0%超～20%以下」（25.1%）であり、次いで、「20%超～40%以下」（23.7%）、「0%（無借金）」（18.5%）、「40%超～60%以下」（11.8%）、「80%超」（7.1%）、「60%超～80%以下」（5.7%）の順に大きくなっている。「0%（無借金）」、「0%超～20%以下」、「20%超～40%以下」と回答した企業は全体の約7割（67.3%）であり、全体で見ると、借入依存度が低い企業が比較的多い傾向がうかがえる。

従業員規模別では、「0%（無借金）」、「0%超～20%以下」、「20%超～40%以下」と回答した企業の比率の合計は、従業員数「5人以下」の企業では47.8%、「6-10人」の企業では64.0%、「11-20人」の企業では61.1%、「20-50人」の企業では77.5%、「51-100人」の企業では82.1%、「100人超」の企業では76.3%であり、従業員規模の小さい企業のほうが、比率が比較的小さくなっている（借入依存度が大きい企業がより多くなっている）のがわかる。特に、従業員数「5人以下」の企業では、最も回答比率が大きいのは「80%超」（22.7%）である。

我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査の結果について（家森・高久）

表 3 回答企業の総資産に対する借入の比率（借入依存度）

		合計	0% (無借金)	0% 以下	20% 以下	40% 以下	60% 以下	80% 以下	80% 超	わからない
全体		211 100.0	39 18.5	53 25.1	50 23.7	25 11.8	12 5.7	15 7.1	17 8.1	
従業員数	5人以下	44 100.0	5 11.4	7 15.9	9 20.5	4 9.1	3 6.8	10 22.7	6 13.6	
	6-10人	25 100.0	5 20.0	2 8.0	9 36.0	3 12.0	2 8.0	1 4.0	3 12.0	
	11-20人	36 100.0	4 11.1	7 19.4	11 30.6	5 13.9	4 11.1	4 11.1	1 2.8	
	20-50人	40 100.0	5 12.5	12 30.0	14 35.0	6 15.0	1 2.5	0 0.0	2 5.0	
	51-100人	28 100.0	9 32.1	13 46.4	1 3.6	2 7.1	2 7.1	0 0.0	1 3.6	
	100人超	38 100.0	11 28.9	12 31.6	6 15.8	5 13.2	0 0.0	0 0.0	4 10.5	

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(2) 回答企業の住宅ビジネスについて

問 3 から問 22 では、回答企業の住宅ビジネスの状況について質問を行っている。

問3. 現在、御社は次のようなビジネスを行われていますか。以下から該当するものを全てお選びください。

1. 新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）
2. 新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）
3. 中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）
4. 中古マンション個室の買取・再販売（売買仲介は除きます）
5. 中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）
6. 土地の分譲（売買仲介は除きます）
7. 新築戸建・マンション個室の売買仲介
8. 中古戸建・マンション個室の売買仲介
9. 土地の売買仲介

表4は、回答企業がどのような住宅ビジネスを行っているのかということについて尋ねた問3の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「土地の売買仲介」（37.4%）であり、次いで「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（27.0%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（22.3%）、「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（20.4%）の順に比率が大きくなっている。買取再販もある程度の数の企業で実施されているようである。

従業員規模別では、「5人以下」の企業では、「土地の売買仲介」（36.8%）、「中古戸建ての買取・再販売（売買仲介を除く）」（27.3%）、「中古マンション個室の買取・再販売（売買仲介を除く）」（27.3%）、「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（27.3%）と回答している企業の比率が比較的大きい。「6-10人」の企業では、「土地の売買仲介」（56.0%）、「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（36.0%）と回答した企業の比率が比較的大きい。「11-20人」の企業では、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（33.3%）、「土地の売買仲介」（33.3%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（25.0%）と回答した企業の比率が

比較的大きい。「20-50人」の企業では、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（35.0%）、「土地の売買仲介」（35.0%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（30.0%）と回答した企業の比率が比較的大きい。また、「51-100人」および「100人超」の企業では、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（「51-100人」（28.6%）、「100人超」（28.9%））、「土地の売買仲介」（「51-100人」（25.0%）、「100人超」（39.5%））と回答した企業の比率が比較的大きくなっている。

表4 回答企業が行っている住宅ビジネス

	合計	新築戸建ての分譲 (売買仲介を除く)	新築マンションの分譲 (売買仲介を除く)	中古戸建ての買取・ 再販売(売買仲介を 除く)	中古戸建ての買取・ 再販売(売買仲介を除く)	中古マンション個室 の買取・再販売(売 買仲介を除く)	中古マンション一棟 の買取・再販売(売 買仲介を除く)	土地の分譲(売買仲 介を除く)	新築戸建・マンシヨ ン個室の売買仲介	中古戸建・マンシヨ ン個室の売買仲介	土地の売買仲介
全体	211	57 27.0	15 7.1	27 12.8	27 12.8	19 9.0	47 22.3	27 12.8	43 20.4	79 37.4	
従業員数	5人以下	44 15.9	7 2.3	12 27.3	12 27.3	9 20.5	9 20.5	8 18.2	12 27.3	17 38.6	
	6-10人	25 20.0	5 0.0	2 8.0	2 8.0	2 8.0	5 20.0	5 20.0	9 36.0	14 56.0	
	11-20人	36 33.3	12 11.1	4 16.7	6 16.7	4 11.1	9 25.0	7 19.4	7 19.4	12 33.3	
	20-50人	40 35.0	14 12.5	5 10.0	4 10.0	2 5.0	12 30.0	3 7.5	8 20.0	14 35.0	
	51-100人	28 28.6	8 7.1	2 7.1	2 7.1	1 3.6	4 14.3	2 7.1	2 7.1	7 25.0	
	100人超	38 28.9	11 7.9	3 2.6	1 2.6	1 2.6	1 2.6	8 21.1	2 5.3	5 13.2	15 39.5

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問4. (上記問3. で「新築戸建ての分譲(売買仲介は除きます)」「新築マンションの分譲(売買仲介は除きます)」のいずれかを選択した方にお尋ねします。) 最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1~10戸 2. 11~50戸 3. 51~100戸 4. 101戸以上 5. 該当しない

表5は、回答企業の最近1年間の新築分譲(戸建て、マンション)の販売件数について尋ねた問4の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1~10戸」(34.8%)の比率が最も大きく、次いで「11~50戸」(28.8%)、「101戸以上」(21.2%)の順に大きくなっており、販売件数が少ない企業が比較的多いということがわかる。

従業員規模別では、「1~10戸」と「11~50戸」の回答比率の合計はそれぞれ、従業員数「5人以下」の企業では100.0%、「6-10人」の企業では100.0%、「11-20人」の企業では66.6%、「20-50人」の企業では50.0%、「51-100人」の企業では55.5%、「100人超」の企業では46.2%である。一方、「101戸以上」の回答比率は、従業員数「5人以下」の企業では0.0%、「6-10人」の企業では0.0%、「11-20人」の企業では13.3%、「20-50人」の企業では25.0%、「51-100人」の企業では33.3%、「100人超」の企業では38.5%である。従って、従業員規模別で見ると、規模の大きい企業ほど販売件数が多い傾向がうかがえる。

表5 最近1年間の新築分譲（戸建て、マンション）の販売件数

		合計	1～10戸	11～50戸	51～100戸	101戸以上	該当しない
全体		66 100.0	23 34.8	19 28.8	5 7.6	14 21.2	3 4.5
従業員数	5人以下	8 100.0	6 75.0	2 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	6-10人	5 100.0	1 20.0	4 80.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	11-20人	15 100.0	5 33.3	5 33.3	1 6.7	2 13.3	1 6.7
	20-50人	16 100.0	4 25.0	4 25.0	2 12.5	4 25.0	1 6.3
	51-100人	9 100.0	3 33.3	2 22.2	1 11.1	3 33.3	0 0.0
	100人超	13 100.0	4 30.8	2 15.4	1 7.7	5 38.5	1 7.7

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問5. (上記問3. で「中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンションの買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）」のいずれかを選択した方にお尋ねします。) 最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸 2. 11～50戸 3. 51～100戸 4. 101戸以上 5. 該当しない

表6は、回答企業の最近1年間の中古物件（戸建て、マンション、マンション一棟）の買取再販の取り扱い件数について尋ねた問5の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1～10戸」（62.5%）がその他の回答比率と比べて最も大きくなっており、次いで「11～50戸」（12.5%）、「該当しない」（12.5%）の順である。従って、全体で見ると、

販売件数が少ない企業が比較的多いということがわかる。

また、新築分譲の場合とは異なり、従業員規模別で見た場合の大きな差異は見られない。

表 6 最近 1 年間の中古物件（戸建て、マンション、マンション一棟）の販売件数

		合計	1～10 戸	11～50 戸	51～100 戸	101 戸以上	該当しない
全体		40 100.0	25 62.5	5 12.5	1 2.5	2 5.0	5 12.5
従業員数	5 人以下	19 100.0	12 63.2	2 10.5	0 0.0	1 5.3	3 15.8
	6-10 人	3 100.0	3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	11-20 人	8 100.0	4 50.0	2 25.0	0 0.0	1 12.5	1 12.5
	20-50 人	6 100.0	4 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7
	51-100 人	2 100.0	0 0.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0
	100 人超	2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 6. 御社の営業基盤としている地域の今後 5 年間の住宅需要についてどのように見込まれていますか。以下から当てはまるものを一つお選びください。

1. 拡大 2. やや拡大 3. 横ばい
4. やや縮小 5. 縮小 6. わからない

表 7 は、回答企業が営業基盤としている地域の今後 5 年間の住宅需要の見込みについて尋ねた問 6 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でま

とめたものである。まず全体で見ると、「横ばい」（28.0%）の回答比率が最も大きく、次いで「やや縮小」（22.7%）、「縮小」（18.0%）、「わからない」（17.1%）、「やや拡大」（11.4%）、「拡大」（2.8%）の順に大きくなっている。「拡大」と「やや拡大」の回答比率の合計（以下、拡大傾向）が14.2%であるのに対して、「縮小」と「やや縮小」の回答比率の合計（以下、縮小傾向）は40.7%であり、全体として、今後5年間の住宅需要が縮小するであろうと考えている企業が比較的多いことがわかる。

従業員規模別で見ると、規模による明確な傾向はそれほど見られない。

表7 回答企業が営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要の見込み

		合計	拡大	やや拡大	横ばい	やや縮小	縮小	わからない
全体		211 100.0	6 2.8	24 11.4	59 28.0	48 22.7	38 18.0	36 17.1
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	9 20.5	9 20.5	8 18.2	11 25.0	7 15.9
	6-10人	25 100.0	2 8.0	1 4.0	7 28.0	4 16.0	5 20.0	6 24.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	3 8.3	9 25.0	9 25.0	9 25.0	5 12.5
	20-50人	40 100.0	1 2.5	4 10.0	14 35.0	8 20.0	8 20.0	5 12.5
	51-100人	28 100.0	1 3.6	1 3.6	9 32.1	10 35.7	0 0.0	7 25.0
	100人超	38 100.0	1 2.6	6 15.8	11 28.9	9 23.7	5 13.2	6 15.8

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問7. 御社では、次のような商品を取り扱われていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅
2. 住宅性能表示での耐震等級3の住宅
3. 住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅
4. 太陽光発電システム付きの住宅
5. オール電化住宅

表8は、回答企業が取り扱っている住宅商品について尋ねた問7の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。この質問は、回答企業の技術力を知るために行っている。

全体で見ると、「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が最も大きく(38.4%)、次いで、「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」(36.0%)、「太陽光発電システム付きの住宅」(29.4%)、「住宅性能表示での耐震等級3の住宅」(28.0%)、「住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅」(23.7%)の順に大きくなっている。全体で約2割から4割の企業がそうした商品を扱っているということがわかる。

従業員規模別で見ると、「6-10人」の企業では、「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」、「住宅性能表示での耐震等級3の住宅」、「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が約5割(48.0%)であり、比較的大きい値を示している。また、「11-20人」の企業では「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が、「20-50人」の企業では「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率がそれぞれ約5割(50.0%、52.5%)である。

表 8 回答企業が取り扱っている住宅商品

		合計	宅 的 審 査 に 適 合 す る 住 宅	長 期 優 良 住 宅 の 技 術	震 等 級 3 の 住 宅	住 宅 性 能 表 示 で の 耐	エ ネ ル ギ ー 対 策 等 級 4 の 住 宅	住 宅 性 能 表 示 で の 省	付 き の 住 宅	太 陽 光 発 電 シ ス テ ム	オ ー ル 電 化 住 宅
全体		211	76 36.0	59 28.0	50 23.7	62 29.4	81 38.4				
従業員数	5人以下	44	8 18.2	9 20.5	7 15.9	8 18.2	15 34.1				
	6-10人	25	12 48.0	12 48.0	8 32.0	8 32.0	12 48.0				
	11-20人	36	18 50.0	14 38.9	9 25.0	12 33.3	14 38.9				
	20-50人	40	15 37.5	12 30.0	12 30.0	15 37.5	21 52.5				
	51-100人	28	9 32.1	5 17.9	6 21.4	6 21.4	6 21.4				
	100人超	38	14 36.8	7 18.4	8 21.1	13 34.2	13 34.2				

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 8. 御社の技術力や経営力を向上させるために、次のような取り組みをされていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加
2. 金融機関に助言・支援を要請
3. 顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請
4. 大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施
5. 上記の1~4以外の取り組み
6. 特に取り組んでいることはない

表9は、回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねた問8の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業の比率が最も大きく（49.3%）、全体の約半数の企業がこうした取り組みを行っているということがわかる。次いで、「特に取り組んでいることはない」（27.0%）、「金融機関に助言・支援を要請」（21.8%）、「上記以外の取り組み」（20.4%）、「顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請」（16.6%）、「大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施」（5.2%）の順に比率が大きくなっている。比率で見ると、大学・研究機関との連携を行っている企業は少ないと言える。

従業員規模別で見ると、「5人以下」の企業では、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業の比率が（他の従業員規模の企業と比べて）比較的小さい（34.1%）一方で、「特に取り組んでいることはない」と回答した企業の比率が（他の従業員規模の企業と比べて）比較的大きくなっている（45.5%）。

表 9 回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組み

		合計	公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加	金融機関に助言・支援を要請	顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請	大学・研究機関における研修・研修・共同研究等の実施	上記以外の取り組み	特に取り組んでいることはない
全体		211	104 49.3	46 21.8	35 16.6	11 5.2	43 20.4	57 27.0
従業員数	5人以下	44	15 34.1	8 18.2	6 13.6	2 4.5	10 22.7	20 45.5
	6-10人	25	13 52.0	10 40.0	4 16.0	0 0.0	5 20.0	7 28.0
	11-20人	36	22 61.1	8 22.2	7 19.4	3 8.3	8 22.2	7 19.4
	20-50人	40	24 60.0	8 20.0	6 15.0	1 2.5	5 12.5	10 25.0
	51-100人	28	12 42.9	6 21.4	3 10.7	1 3.6	7 25.0	6 21.4
	100人超	38	18 47.4	6 15.8	9 23.7	4 10.5	8 21.1	7 18.4

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(3) 回答企業の銀行関係について

問 9 から問 22 では、回答企業の銀行関係について質問を行っている。

問 9. 御社が現在、借入をしている金融機関数はいくつですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1 2. 2 3. 3~5 4. 6 以上

5. 0 (金融機関からの借入はない) (問 12. に進んでください)

表 10 は、回答企業の借入金融機関数について尋ねた問 9 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「3～5」と回答した企業の比率が最も大きく約 4 割（39.8%）を占めている。次いで、「2」（18.5%）、「0（金融機関からの借入はない）」（16.6%）、「6 以上」（13.3%）、「1」（10.9%）の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「11-20 人」の企業においては、「3～5」と回答した企業の比率が約 6 割（63.9%）を占めており、他の従業員規模の企業と比べて比率が大きくなっている。

表 10 回答企業の借入金融機関数

		合計	1	2	3～5	6 以上	0（金融機関からの借入はない）
全体		211 100.0	23 10.9	39 18.5	84 39.8	28 13.3	35 16.6
従業員数	5 人以下	44 100.0	8 18.2	10 22.7	16 36.4	3 6.8	6 13.6
	6-10 人	25 100.0	3 12.0	7 28.0	10 40.0	1 4.0	4 16.0
	11-20 人	36 100.0	2 5.6	3 8.3	23 63.9	4 11.1	4 11.1
	20-50 人	40 100.0	2 5.0	13 32.5	15 37.5	6 15.0	4 10.0
	51-100 人	28 100.0	4 14.3	4 14.3	11 39.3	2 7.1	7 25.0
	100 人超	38 100.0	4 10.5	2 5.3	9 23.7	12 31.6	10 26.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 10. 上記問 9. でお答えいただいた御社の借入金融機関数は、過去 5 年間（2009 年以降）でどのように変化していますか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 増えている 2. 横ばい 3. 減っている 4. わからない

表 11 は、過去 5 年間の回答企業の借入金融機関数の増減について尋ねた問 10 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「横ばい」と回答した企業の比率が最も大きく、全体の約 5 割（51.7%）を占めており、次いで、「減っている」（26.1%）、「増えている」（18.2%）、「わからない」（4.0%）の順に大きくなっている。「減っている」と回答した企業の比率のほうが、「増えている」と回答した企業の比率よりも若干大きくなっていることがわかる。

一方、従業員規模で見ても、全体と大きな差は見られないが、「6-10 人」の企業では、「減っている」と回答した企業の比率（33.3%）が「増えている」と回答した企業の比率（4.8%）を大きく上回っている。

表 11 過去 5 年間の回答企業の借入金融機関数の増減

		合計	増えている	横ばい	減っている	わからない	わからない
全体		176	32	91	46	7	3
		100.0	18.2	51.7	26.1	4.0	1.4
従業員数	5 人以下	38	6	23	8	1	2
		100.0	15.8	60.5	21.1	2.6	4.5
	6-10 人	21	1	12	7	1	1
		100.0	4.8	57.1	33.3	4.8	4.0
	11-20 人	32	9	12	10	1	0
		100.0	28.1	37.5	31.3	3.1	0.0
20-50 人	36	9	15	11	1	0	
	100.0	25.0	41.7	30.6	2.8	0.0	
51-100 人	21	3	11	5	2	0	
	100.0	14.3	52.4	23.8	9.5	0.0	
100 人超	28	4	18	5	1	0	
	100.0	14.3	64.3	17.9	3.6	0.0	

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 11. 金融機関からの借入金について、不動産担保によってカバーされている割合はどの程度ですか。以下から該当するものをお選びください。

- | | | |
|----------------|-----------------|---------------------|
| 1. 0% | 2. 0%超 25%未満 | 3. 25%以上 50%未満 |
| 4. 50%以上 75%未満 | 5. 75%以上 100%未満 | 6. 100% 7. わからない |

表 12 は、回答企業の金融機関借入金のうち不動産担保によってカバーされている割合について尋ねた問 11 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「0%超 25%未満」(19.3%) であり、次いで、「0%」(17.6%)、「50%以上 75%未満」(17.0%)、「75%以上 100%未満」(14.2%)、「25%以上 50%未満」(11.4%)、「わからない」(11.4%)、「100%」(9.1%) の順に大きい。

ここで、平均的な不動産担保率を計算してみるために、「0%」と回答した企業にゼロ、「0%超 25%未満」と回答した企業に 12.5%、「50%以上 75%未満」と回答した企業に 62.5%、というように代表値を割り当ててみた。「わからない」という企業をサンプルから落として平均値を計算すると、38.8%となった。一方で、日本銀行の公表している「貸出金の担保内訳」(国内銀行)によると、2014 年 3 月期では、「不動産・財団抵当」が 15.8%、「有価証券担保」が 0.6%、「その他担保」が 2.4%、「保証/無担保」が 35.8%、「信用/無担保」が 45.4%であった。本調査の対象である不動産業・建設業では、不動産担保の比率が経済全体に比べてかなり高いことが確認できる。不動産業・建設業では、在庫として不動産を保有することが多いことを反映していたり、(金融システム危機時の経験から) リスクが高いと認識されており、無担保での借入が難しいためであるかもしれない。

従業員規模別に見ると、「5 人以下」の企業では「0%」と回答した企業の比率が最も大きく (26.3%)、「11-20 人」の企業では「75%以上 100%未満」と回答した企業の比率が最も大きくなっている (28.1%)。

表 12 回答企業の金融機関借入金のうち不動産担保によってカバーされている割合

		合計	0 %	0 % 超 25 % 未満	25 % 以上 50 % 未満	50 % 以上 75 % 未満	75 % 以上 100 % 未満	100 %	わからない
全体		176 100.0	31 17.6	34 19.3	20 11.4	30 17.0	25 14.2	16 9.1	20 11.4
従業員数	5 人以下	38 100.0	10 26.3	4 10.5	2 5.3	7 18.4	6 15.8	6 15.8	3 7.9
	6-10 人	21 100.0	4 19.0	5 23.8	1 4.8	4 19.0	3 14.3	2 9.5	2 9.5
	11-20 人	32 100.0	6 18.8	7 21.9	5 15.6	5 15.6	9 28.1	0 0.0	0 0.0
	20-50 人	36 100.0	5 13.9	7 19.4	6 16.7	6 16.7	4 11.1	4 11.1	4 11.1
	51-100 人	21 100.0	2 9.5	5 23.8	4 19.0	4 19.0	1 4.8	0 0.0	5 23.8
	100 人超	28 100.0	4 14.3	6 21.4	2 7.1	4 14.3	2 7.1	4 14.3	6 21.4

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 12. 御社のメインバンクの業態はどれですか。以下から該当するものを一つお選びください。

(注) メインバンクとは、借入金残高 1 位の金融機関、もしくは、(借入金がない場合でも) もっとも重要な取引関係にあると御社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 地方銀行・第二地方銀行
3. 信用金庫・信用組合
4. 政府系金融機関
5. その他

表 13 は、回答企業のメインバンクの業態について尋ねた問 12 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「地

方銀行・第二地方銀行」と回答した企業の比率が最も大きく（47.9%）、次いで、「都市銀行・信託銀行」（25.1%）、「信用金庫・信用組合」（20.4%）、「政府系金融機関」（4.3%）、「その他」（2.4%）の順に大きくなっている。

従業員規模別で見ると、従業員規模の小さい企業ほど、「信用金庫・信用組合」や「政府系金融機関」と回答する企業の比率が大きく（図1）、従業員規模の大きい企業ほど、「都市銀行・信託銀行」や「地方銀行・第二地方銀行」と回答する企業の比率が大きくなっている（図2）。

表 13 回答企業のメインバンクの業態

		合計	都市銀行・ 信託銀行	地方銀行・ 第二地方銀行	信用金庫・ 信用組合	政府系 金融機関	その他
全体		211 100.0	53 25.1	101 47.9	43 20.4	9 4.3	5 2.4
従業員数	5人以下	44 100.0	10 22.7	8 18.2	19 43.2	5 11.4	2 4.5
	6-10人	25 100.0	5 20.0	11 44.0	6 24.0	3 12.0	0 0.0
	11-20人	36 100.0	10 27.8	15 41.7	11 30.6	0 0.0	0 0.0
	20-50人	40 100.0	8 20.0	25 62.5	5 12.5	1 2.5	1 2.5
	51-100人	28 100.0	3 10.7	21 785.0	2 7.1	0 0.0	2 7.1
	100人超	38 100.0	17 44.7	21 55.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

図1 従業員規模別で見た回答企業のメインバンクの業態
 （「信用金庫・信用組合」、「政府系金融機関」と回答した企業の比率）

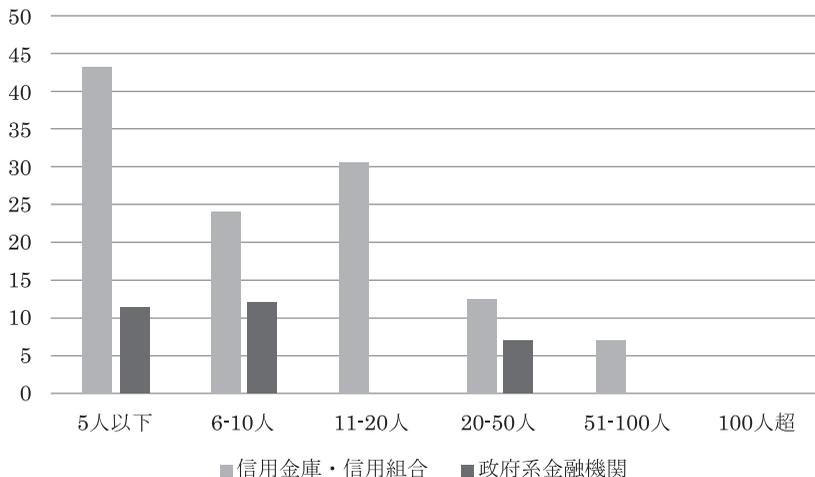
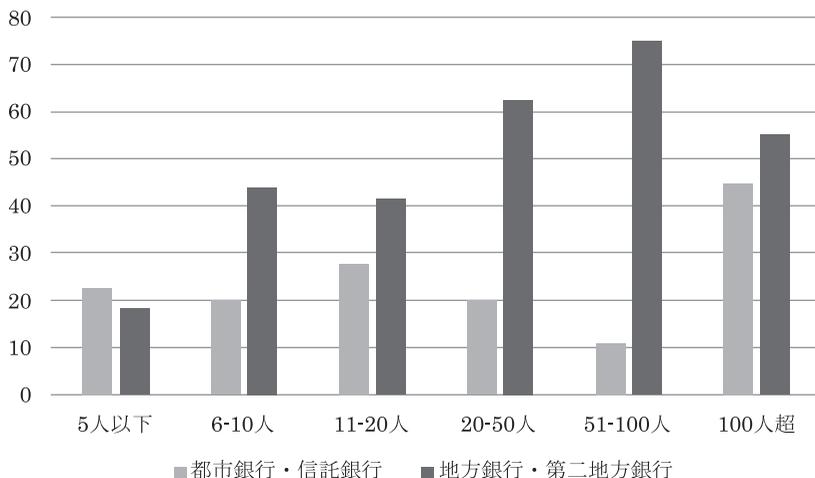


図2 従業員規模別で見た回答企業のメインバンクの業態
 （「都市銀行・信託銀行」、「地方銀行・第二地方銀行」と回答した企業の比率）



問 13. メインバンクの職員は、御社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

- | | | |
|------------|-------------|-------------|
| 1. ほぼ毎日 | 2. 1週間に1回以上 | 3. 1ヶ月に1回以上 |
| 4. 1年に1回以上 | 5. 訪問はない | 6. わからない |

表 14 は、回答企業に対するメインバンクの訪問頻度について尋ねた問 13 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1ヶ月に1回以上」と回答した企業の比率が最も大きく（47.9%）、次いで、「1週間に1回以上」（23.2%）、「1年に1回以上」（11.4%）、「訪問はない」（10.4%）、「わからない」（3.8%）、「ほぼ毎日」（3.3%）の順に大きくなっている。「ほぼ毎日」、「1週間に1回以上」、「1ヶ月に1回以上」と回答した企業の比率の合計は 74.4%であり、全体の7割の企業においてメインバンクが少なくとも1ヶ月に1回以上訪問していることがわかる。

従業員規模別で見ても同様の傾向が見られるが、「5人以下」の企業では、「訪問はない」と回答した企業の比率が 25.0%であり、他の従業員規模の企業と比べて比較的大きくなっている（「6-10人」（8.0%）、「11-20人」（2.8%）、「20-50人」（7.5%）、「51-100人」（7.1%）、「100人超」（7.9%））。

表 14 メインバンクの訪問頻度

		合計	ほぼ毎日	1週間に 1回以上	1ヶ月に 1回以上	1年に 1回以上	訪問は ない	わから ない
全体		211 100.0	7 3.3	49 23.2	101 47.9	24 11.4	22 10.4	8 3.8
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	6 13.6	19 43.2	6 13.6	11 25.0	2 4.5
	6-10人	25 100.0	0 0.0	6 24.0	13 52.0	3 12.0	2 8.0	1 4.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	11 30.6	17 47.2	5 13.9	1 2.8	1 2.8
	20-50人	40 100.0	1 2.5	9 22.5	24 60.0	3 7.5	3 7.5	0 0.0
	51-100人	28 100.0	1 3.6	7 25.0	15 53.6	1 3.6	2 7.1	2 7.1
	100人超	38 100.0	4 10.5	10 26.3	13 34.2	6 15.8	3 7.9	2 5.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 14. 不動産物件などに関する御社の不動産・建設事業に有益な情報をメインバンクから提供されることがありますか。(たとえば、金融機関の取引先の A 社が遊休不動産の売却を考えているとか、B 社の経営者が住宅を探しているとか)。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. しばしばある 2. 時々ある 3. ゼロではないがほとんどない 4. ない

表 15 は、回答企業に対するメインバンクからの（不動産・建設事業に有益な）情報提供の頻度について尋ねた問 14 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「時々ある」（41.2%）であり、次いで、「ゼロではないがほとんどない」（34.1%）、「ない」（18.0%）、「しばしばある」（4.7%）の順に大きい。「しばし

ばある」と「時々ある」の比率の合計は45.9%であり、「ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計は52.1%であるので、比率で見ると、全体では、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度ということになる。

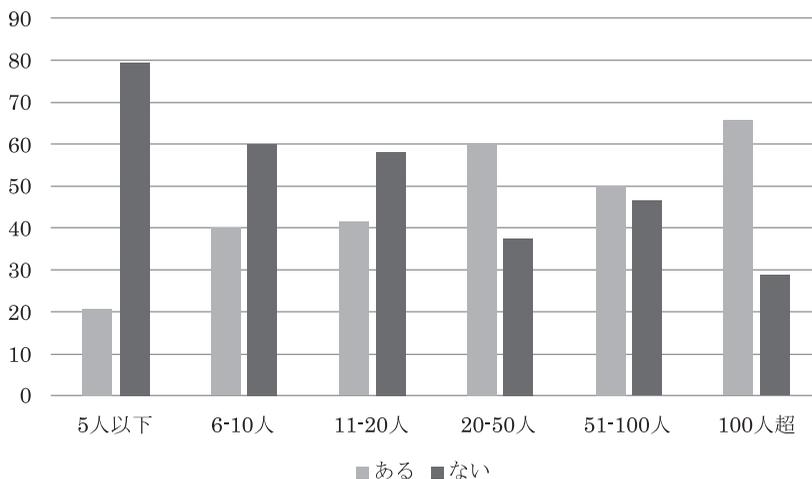
従業員規模別では、従業員規模が大きい企業ほど、「ある」と回答した企業の比率（「しばしばある」と「時々ある」の比率の合計）が大きい一方で、従業員規模が小さい企業ほど、「ない」と回答した企業の比率（「ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計）が大きくなっているのがわかる（図3）。

表 15 メインバンクからの情報提供の頻度

		合計	しばしばある	時々ある	ゼロではないがほとんどない	ない
全体		211 100.0	10 4.7	87 41.2	72 34.1	38 18.0
従業員数	5人以下	44 100.0	1 2.3	8 18.2	21 47.7	14 31.8
	6-10人	25 100.0	1 4.0	9 36.0	11 44.0	4 16.0
	11-20人	36 100.0	0 0.0	15 41.7	16 44.4	5 13.9
	20-50人	40 100.0	3 7.5	21 52.5	9 22.5	6 15.0
	51-100人	28 100.0	2 7.1	12 42.9	8 28.6	5 17.9
	100人超	38 100.0	3 7.9	22 57.9	7 18.4	4 10.5

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

図3 従業員規模別で見たメインバンクからの情報提供の頻度



問 15. 御社のメインバンクから提供される不動産・建設事業に関する情報（物件情報や買い手の情報など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

表 16 は、メインバンクから提供される（不動産・建設事業に関する）情報の有用性の変化について尋ねた問 15 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、次いで、「今も昔も情報の提供がない」（19.0%）、「以前よりも有用なものになった」（13.7%）、「以前よりも数は増えた」（13.3%）、「以前よりも数は減った」（10.9%）、「以前よりも有用でなくなった」（3.3%）

の順に大きくなっている。

従業員規模別では、「5人以下」の企業において、「変化がない」(38.6%)とともに「今も昔も情報の提供がない」と回答した企業の比率が比較的高くなっている(38.6%)。「6-10人」の企業では、「変化がない」(44.0%)に次いで、「以前よりも数は減った」(28.0%)と回答した企業の比率が比較的大きい。一方、「51-100人」の企業においては、「変化がない」(35.7%)に次いで、「以前よりも数は増えた」(28.6%)と回答した企業の比率が比較的大きくなっている。

表 16 メインバンクから提供される情報の有用性の変化

		合計	以前よりも有用なものになった	以前よりも有用でなくなった	以前よりも数が増えた	以前よりも数が減った	変化がない	今も昔も情報の提供がない
全体		211	29 13.7	7 3.3	28 13.3	23 10.9	90 42.7	40 19.0
従業員数	5人以下	44	3 6.8	2 4.5	4 9.1	2 4.5	17 38.6	17 38.6
	6-10人	25	3 12.0	1 4.0	0 0.0	7 28.0	11 44.0	5 20.0
	11-20人	36	7 19.4	2 5.6	4 11.1	5 13.9	14 38.9	6 16.7
	20-50人	40	7 17.5	1 2.5	5 12.5	3 7.5	21 52.5	4 10.0
	51-100人	28	3 10.7	1 3.6	8 28.6	2 7.1	10 35.7	5 17.9
	100人超	38	6 15.8	0 0.0	7 18.4	4 10.5	17 44.7	3 7.9

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 16. 御社のメインバンクから提供される物件情報以外の経営全般に対する情報や助言（資金繰り、公的保証や融資制度、人事、経営方針、経済環境など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. 以前よりも有用なものになった | 2. 以前よりも有用でなくなった |
| 3. 以前よりも数は増えた | 4. 以前よりも数は減った |
| 5. 変化がない | 6. 今も昔も情報の提供がない |

表 17 は、メインバンクから提供される経営全般に対する情報や助言の変化について尋ねた問 16 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、次いで、「以前よりも有用なものになった」（18.5%）、「今も昔も情報の提供がない」（14.2%）、「以前よりも数は増えた」（12.3%）、「以前よりも数は減った」（8.5%）、「以前よりも有用でなくなった」（4.3%）の順に大きくなっている。

また、従業員規模別で見ても、どの従業員規模の企業においても、「変化がない」と回答した企業の比率が、他の回答の比率と比べて最も大きくなっている。

表 17 メインバンクから提供される経営全般に対する情報や助言の変化

		合計	以前より有用なものになった	でなくなつた	以前よりも有用増えた	以前よりも数は減つた	以前よりも数は変化がない	今も昔も情報の提供がない
全体		211	39 18.5	9 4.3	26 12.3	18 8.5	90 42.7	30 14.2
従業員数	5人以下	44	4 9.1	3 6.8	1 2.3	3 6.8	22 50.0	9 20.5
	6-10人	25	4 16.0	1 4.0	4 16.0	2 8.0	10 40.0	5 20.0
	11-20人	36	9 25.0	3 8.3	6 16.7	2 5.6	11 30.6	7 19.4
	20-50人	40	7 17.5	1 2.5	9 22.5	6 15.0	16 40.0	3 7.5
	51-100人	28	7 25.0	1 3.6	5 17.9	2 7.1	9 32.1	4 14.3
	100人超	38	8 21.1	0 0.0	1 2.6	3 7.9	22 57.9	2 5.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 17. 御社のメインバンクの御社への最近の融資姿勢はどのようだと感じますか。
以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 不良債権の多い業種だとの先入観がある
2. 不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい
3. 保証協会の保証を原則的に要求する
4. 経営者保証を原則的に要求する
5. アベノミクス以降、融資姿勢は好転している
6. 上記に当てはまるものはない

表 18 は、回答企業のメインバンクの最近の融資姿勢について尋ねた問 17 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「上記に当てはまるものはない」と回答した企業の比率が最も大きくなっており（41.2%）、次いで、「経営者保証を原則的に要求する」（30.8%）、「アベノミクス以降、融資姿勢は好転している」（17.1%）、「保証協会の保証を原則的に要求する」（14.7%）、「不良債権の多い業種だとの先入観がある」（7.1%）、「不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい」（6.2%）の順に大きくなっている。

従業員規模別では、従業員規模が比較的小さい企業において、「保証協会の保証を原則的に要求する」と回答した企業の比率が比較的大きくなっている傾向が見られる（「5人以下」（25.0%）、「6-10人」（28.0%）、「11-20人」（22.2%）、「20-50人」（5.0%）、「51-100人」（10.7%）、「100人超」（0.0%））。また、「100人超」の企業では、約6割（57.9%）の企業が「上記に当てはまるものはない」と回答している。

表 18 回答企業のメインバンクの最近の融資姿勢

		合計	不良債権の多い業種 だとの先入観がある	しい	あっても、審査は厳 不動産担保の範囲で 則的に要求する	保証協会の保証を原 則的に要求する	経営者保証を原則的 に要求する	いる 融資姿勢は好転して いる	アベノミクス以降、 融資姿勢は好転して いる	上記に当てはまるも のはい
全体		211	15 7.1	13 6.2	31 14.7	65 30.8	36 17.1	87 41.2		
従業員数	5人以下	44	3 6.8	4 9.1	11 25.0	18 40.9	7 15.9	14 31.8		
	6-10人	25	2 8.0	1 4.0	7 28.0	4 16.0	2 8.0	10 40.0		
	11-20人	36	3 8.3	3 8.3	8 22.2	18 50.0	9 25.0	11 30.6		
	20-50人	40	2 5.0	3 7.5	2 5.0	9 22.5	10 25.0	18 45.0		
	51-100人	28	3 10.7	1 3.6	3 10.7	11 39.3	3 10.7	12 42.9		
	100人超	38	2 5.3	1 2.6	0 0.0	5 13.2	5 13.2	22 57.9		

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 18. 御社のメインバンクに、御社が土地を購入するために新規融資を申し込んだとします。御社のメインバンクは、当該土地の担保価値を、購入代金の何%だと評価すると予想されますか。以下から、最も多いと思われるものを一つお選びください。

- | | |
|--------------------------|----------------|
| 1. 0% (全く土地を担保として評価しない。) | 2. 0%超 25%未満 |
| 3. 25%以上 50%未満 | 4. 50%以上 75%未満 |
| 5. 75%以上 100%未満 | |
| 6. 100%以上 | 7. わからない |

表 19 は、回答企業が（土地を購入するために）メインバンクから新規融資を受ける場合のメインバンクによる土地担保価値の評価について尋ねた問 18 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく（32.7%）、次いで、「50%以上 75%未満」（25.6%）、「75%以上 100%未満」（22.7%）、「25%以上 50%未満」（8.5%）、「100%」（6.2%）、「0%超 25%未満」（2.8%）、「0%（全く土地を担保として評価しない）」（1.4%）の順に大きくなっている。「50%以上」と回答している企業の比率（「50%以上 75%未満」、「75%以上 100%未満」、「100%」）と回答した企業の比率の合計）は約 5 割（54.5%）であり、多くの企業が、（融資を受ける際に）メインバンクが土地の担保価値をある程度評価すると予想していることがわかる。

従業員規模別で見ると、「11-20 人」および「20-50 人」の規模の企業において、約 7 割（69.5% および 67.5%）の企業が、メインバンクが土地担保価値を比較的高く評価すると予想している。一方、「100 人超」の企業においては、「わからない」と回答した企業の比率は 5 割（50.0%）である。

表 19 新規融資におけるメインバンクによる土地担保価値の評価

		合計	0% (全く土地を担保として評価しない)	0%超 25%未満	25%以上 50%未満	50%以上 75%未満	75%以上 100%未満	100%	わからない
全体		211 100.0	3 1.4	6 2.8	18 8.5	54 25.6	48 22.7	13 6.2	69 32.7
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	2 4.5	5 11.4	11 25.0	9 20.5	3 6.8	14 31.8
	6-10人	25 100.0	0 0.0	0 0.0	3 12.1	5 20.0	6 24.0	2 8.0	9 36.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	1 2.8	1 2.8	10 27.8	14 38.9	1 2.8	8 22.2
	20-50人	40 100.0	0 0.0	1 2.5	3 7.5	13 32.5	11 27.5	3 7.5	9 22.5
	51-100人	28 100.0	2 7.1	2 7.1	4 14.3	5 17.9	3 10.7	2 7.1	10 35.7
	100人超	38 100.0	0 0.0	0 0.0	2 5.3	10 26.3	5 13.2	2 5.3	19 50.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 19. 上記問 18. でお答えいただいた担保評価の割合は、5年前（2009年ごろ）と比較してどう変わったでしょうか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 上昇 2. やや上昇 3. 横ばい 4. やや低下
5. 低下 6. わからない

表 20 は、問 18 のメインバンクによる土地担保価値の評価の割合の変化について尋ねた問 19 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 4 割（41.7%）の企業が「わからない」と回答しており、回答比率が最も大きくなっている。次いで、「横ばい」（34.1%）、「やや

低下」（10.9%）、「低下」（5.7%）、「やや上昇」（4.7%）、「上昇」（2.8%）の順に比率が大きい。相対的に見ると、「低下」および「やや低下」と回答した企業の比率の合計（16.6%）が、「上昇」および「やや上昇」と回答した企業の比率の合計（7.5%）を上回っている。

従業員規模別では、「20-50人」の企業において、「わからない」と回答した企業の比率が相対的に小さい（25.0%）一方で、「横ばい」と回答した企業の比率は相対的に大きくなっている（47.5%）。さらに、「低下」および「やや低下」と回答した企業の比率の合計（25.0%）が、「上昇」および「やや上昇」と回答した企業の比率の合計（2.5%）を大きく上回っている。また、「100人超」の企業においては、「わからない」と回答した企業の比率が55.3%であり、他の従業員規模の企業と比べて最も大きくなっている。

表 20 メインバンクによる土地担保価値評価の変化

		合計	上昇	やや上昇	横ばい	やや低下	低下	わからない
全体		211 100.0	6 2.8	10 4.7	72 34.1	23 10.9	12 5.7	88 41.7
従業員数	5人以下	44 100.0	1 2.3	3 6.8	14 31.8	3 6.8	2 4.5	21 47.7
	6-10人	25 100.0	0 0.0	0 0.0	9 36.0	2 8.0	3 12.0	11 44.0
	11-20人	36 100.0	2 5.6	2 5.6	11 30.6	5 13.9	3 8.3	13 36.1
	20-50人	40 100.0	1 2.5	0 0.0	19 47.5	8 20.0	2 5.0	10 25.0
	51-100人	28 100.0	1 3.6	2 7.1	10 35.7	2 7.1	1 3.6	12 42.9
	100人超	38 100.0	1 2.6	3 7.9	9 23.7	3 7.9	1 2.6	21 55.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 20. 御社のメインバンクが、御社保有の、あるいは、御社が仲介する建物の価値を評価する際に、その建物（土地ではなく）の評価について、全般的にどのように感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 自社の評価とほぼ同じである
2. 自社の評価よりも低い
3. 交渉によって評価が変更になる余地はない
4. 金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない
5. 中古の建物には価値をほとんど認めていない
6. 金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない

中古住宅の場合に特に、住宅の資産価値の評価が難しく、我が国の銀行はしばしば建築後 20 年程度で価値がなくなるような形で、中古住宅を評価しているとされる⁵。そこで、金融機関の物件評価について尋ねてみることにした。

表 21 は、メインバンクによる（回答企業が保有する、あるいは、回答企業が仲介する）建物の価値評価について尋ねた問 20 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、約 4 割（35.5%）の企業が「自社の評価よりも低い」と回答しており、最も回答比率が大きくなっているのがわかる。次いで、「自社の評価とほぼ同じである」（27.0%）、「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」（22.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（17.5%）、「中古の建物には価値をほとんど認めていない」（11.4%）、「交渉によって評価が

5 国土交通省「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」の『報告書』（2013 年 6 月）では、「不動産流通事業者が利用する「既存住宅価格査定マニュアル」（（公財）不動産流通近代化センター編）が累次にわたり改訂されてきたが、不動産流通事業者による価格査定の実態としては、木造戸建住宅の建物価値が 20 年でゼロとなるなど経年で一律に減価され、実際の使用価値が評価されないなどの大きな課題が残されている。これは、基本的に金融機関の行う担保評価においても同様の状況となっている。」と指摘している。

変更になる余地はない」（3.3%）の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「5人以下」の企業では、「自社の評価よりも低い」と回答した企業の比率（25.0%）よりも、「自社の評価とほぼ同じである」（27.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（27.3%）と回答した企業の比率のほうが大きくなっている。また、「6-10人」の企業においては、「自社の評価よりも低い」と回答した企業の比率と「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」と回答した企業の比率が同じであり（32.0%）、他の回答の比率と比べて最も大きくなっている。

表 21 メインバンクによる建物の価値評価

		合計	自社の評価とほぼ同じである	自社の評価よりも低い	更なる余地はない 交渉によって評価が変化する余地はない	金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない	中古の建物には価値をほとんど認めていない	金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない
全体		211	57 27.0	75 35.5	7 3.3	47 22.3	24 11.4	37 17.5
従業員数	5人以下	44	12 27.3	11 25.0	2 4.5	10 22.7	7 15.9	12 27.3
	6-10人	25	7 28.0	8 32.0	0 0.0	8 32.0	4 16.0	6 24.0
	11-20人	36	8 22.2	17 47.2	3 8.3	10 27.8	5 13.9	6 16.7
	20-50人	40	8 20.0	16 40.0	2 5.0	10 25.0	1 2.5	6 15.0
	51-100人	28	9 32.1	10 35.7	0 0.0	2 7.1	5 17.9	4 14.3
	100人超	38	13 34.2	13 34.2	0 0.0	7 18.4	2 5.3	3 7.9

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 21. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設のための資金を金融機関からの借入（金融機関自身のプロパー商品）で賄われる場合、金融機関の全般的な態度として当てはまると思われるものを、以下から全てお選びください。（複数回答可）

1. 積極的な融資姿勢
2. 顧客の返済能力を重視している
3. 物件の担保価値を重視している
4. 築年数の古い物件への融資には消極的である
5. リフォーム資金の融資には消極的である
6. わからない

表 22 は、顧客の住宅資金の借入れにおける金融機関の融資態度について尋ねた問 21 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 5 割（51.2%）の企業が「顧客の返済能力を重視している」と回答している一方で、「積極的な融資姿勢」と回答している企業の比率（32.7%）も比較的大きい。その他の回答については、「わからない」（22.7%）、「物件の担保価値を重視している」（19.4%）、「築年数の古い物件への融資には消極的である」（10.0%）、「リフォーム資金の融資には消極的である」（3.8%）の順に比率が大きいの。

従業員規模別では、どの従業員規模で見ても、「顧客の返済能力を重視している」および「積極的な融資姿勢」と回答している企業の比率が比較的大きくなっているが、「11-20 人」の企業において、特にその比率が大きくなっている（「顧客の返済能力を重視している」（66.7%）、「積極的な融資姿勢」（44.4%））。また、「5 人以下」および「11-20 人」の企業においては、「物件の担保価値を重視している」と回答した企業の比率が、他の従業員規模の企業と比べて比較的大きくなっている（「5 人以下」（29.5%）、「11-20 人」（30.6%））。

表 22 顧客の住宅資金の借入れにおける金融機関の融資態度

	合計	勢 積極的な 融資姿	顧客の 返済能力 を重視して いる	物件の 担保価値 を重視して いる	消極的 である	築年数の 古い物 件への融 資には	的 である の融 資には 消極 的	リ フ ォ ー ム 資 金	わ か ら な い
全体	211	69 32.7	108 51.2	41 19.4	21 10.0	8 3.8	48 22.7		
従業員数	5人以下	44 25.0	11 52.3	23 29.5	13 18.2	8 6.8	3 25.0		
	6-10人	25 32.0	8 52.0	13 24.0	6 12.0	3 0.0	8 32.0		
	11-20人	36 44.4	16 66.7	24 30.6	11 19.4	7 11.1	4 5.6		
	20-50人	40 30.0	12 50.0	20 7.5	3 5.0	2 0.0	9 22.5		
	51-100人	28 39.3	11 42.9	12 7.1	2 3.6	1 0.0	8 28.6		
	100人超	38 28.9	11 42.1	16 15.8	6 0.0	0 2.6	10 26.3		

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 22. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設、転居の引っ越し費用のための資金を金融機関からの借入で賄う必要がある場合、御社は顧客に特定の金融機関を紹介することがありますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する
2. 顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない
3. 顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する
4. 物件によって紹介する金融機関は異なる
5. 担当者によってまちまちである
6. 顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない
7. わからない

表 23 は、顧客の住宅資金の借入れにおける顧客への金融機関の紹介について尋ねた問 22 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 5 割（51.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答しており、比率が最も大きい。次いで、「物件によって紹介する金融機関は異なる」（19.9%）、「わからない」（15.6%）、「顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する」（10.9%）、「顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない」（9.5%）、「担当者によってまちまちである」（7.6%）、「顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない」（3.3%）の順に大きくなっている。

従業員規模別では、「11-20 人」の企業において、約 7 割（72.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答しており、他の従業員規模の企業と比べて比率が大きくなっている。

表 23 顧客の住宅資金の借入れにおける顧客への金融機関の紹介

	合計	顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する	顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない	特定の金融機関を紹介する	顧客から特別な依頼がなくても、顧客から依頼があっても、金融機関を紹介する	異なる	物件によって紹介する金融機関は異なる	担当者によってまちまちである	紹介する必要性のある取引は行っていない	顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない	わからない
全体	211	108 51.2	7 3.3	23 10.9	42 19.9	16 7.6	20 9.5	33 15.6			
従業員数	5人以下	44 47.7	21 11.4	5 6.8	3 18.2	8 4.5	2 6.8	3 20.5	9 20.5		
	6-10人	25 44.0	11 0.0	0 20.0	5 16.0	4 4.0	1 4.0	1 28.0	7 28.0		
	11-20人	36 72.2	26 2.8	1 8.3	3 25.0	9 8.3	3 8.3	4 11.1	2 5.6		
	20-50人	40 40.0	16 2.5	1 15.0	6 32.5	13 5.0	2 5.0	5 12.5	4 10.0		
	51-100人	28 50.0	14 0.0	0 7.1	2 7.1	2 7.1	3 10.7	5 17.9	3 10.7		
	100人超	38 52.6	20 0.0	0 10.5	4 10.5	6 15.8	5 13.2	2 5.3	8 21.1		

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(4) 中古住宅市場

問 23 から問 26 では、中古住宅市場について質問を行っている。

問 23. (新築住宅を含めた住宅市場一般ではなく) 中古住宅の買取再販ビジネスについてお尋ねします。中古住宅の買取再販ビジネスを展開する上での障害、あるいは、御社が中古住宅の買取再販ビジネスを展開されていない理由は为什么呢。以下から、該当するものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 関心がない
2. 本業との関連性が乏しい
3. 買取再販を担える人材が不足している
4. 新築分譲が忙しいときには関与しづらい
5. 営業地域の住宅需要が少ない
6. 収益性に乏しい
7. 在庫不動産の値下がりのリスクが大きい
8. 在庫不動産を抱える資金力が乏しい
9. 金融機関が資金提供に消極的である
10. 中古物件はトラブルが多い
11. 中古物件に関してリフォームのノウハウがない
12. 適当な中古物件が入手できない

表 24 は、中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害（および、それらを展開しない理由）について尋ねた問 23 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きく（30.3%）、次いで、「適当な中古物件が入手できない」（23.7%）、「買取再販を担える人材が不足している」（20.4%）、「本業との関連性が乏しい」（17.5%）、「在庫不動産を抱える資金力が乏しい」（12.8%）、「中古物件はトラブルが多い」（12.8%）、「在庫不動産の値下がりリスクが大きい」（12.3%）「収益性に乏しい」（11.4%）の順に大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きいのは「5 人以下」の企業であることがわかる（「5 人以下」（36.4%）、「6-10 人」（24.0%）、「11-20 人」（33.3%）、「20-50 人」（22.5%）、「51-100 人」（32.1%）、「100 人超」（31.6%））。

表 24 中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害（および、それらを展開しない理由）

	合計	関心がない	本業との関連性が乏しい	買取再販を担える人材が不足している	新築分譲が忙しいときには関与しづらい	営業地域の住宅需要が少ない	収益性に乏しい	在庫不動産の値下がりがリスクが大きい	在庫不動産を抱える資金力が乏しい	金融機関が資金提供に消極的である	中古物件はトラブルが多い	中古物件に関してリフォームのノウハウがない	適当な中古物件が入手できない
全体	211	64 30.3	37 17.5	43 20.4	14 6.6	12 5.7	24 11.4	26 12.3	27 12.8	10 4.7	27 12.8	4 1.9	50 23.7
従業員数	5人以下	44 36.4	16 13.6	6 13.6	2 4.5	3 6.8	7 15.9	4 9.1	9 20.5	2 4.5	4 9.1	1 2.3	12 27.3
	6-10人	25 24.0	6 12.0	3 28.0	7 4.0	1 12.0	3 16.0	4 20.0	5 20.0	2 8.0	3 12.0	1 4.0	8 32.0
	11-20人	36 33.3	12 16.7	6 16.7	6 5.6	2 5.6	2 5.6	2 16.7	6 16.7	6 8.3	3 19.4	7 0.0	0 33.3
	20-50人	40 22.5	9 20.0	8 25.0	10 12.5	5 7.5	3 10.0	4 12.5	5 15.0	6 2.5	1 12.5	5 2.5	1 25.0
	51-100人	28 32.1	9 25.0	7 17.9	5 7.1	2 0.0	0 10.7	3 10.7	3 0.0	0 0.0	0 10.7	3 0.0	0 7.1
	100人超	38 31.6	12 18.4	7 23.7	9 5.3	2 2.6	1 10.5	4 7.9	3 2.6	1 5.3	2 13.2	5 2.6	1 2.6

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 24. 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価に関して、金融機関ごとに差異は感じられますか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 積極的な金融機関が大半である
2. 積極的な金融機関も少しはある
3. 積極的な金融機関はほとんどない
4. わからない

表 25 は、中古住宅に関する融資姿勢や資産評価についての金融機関ごとの差異について尋ねた問 24 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業が全体の約 5 割（54.0%）を占めている。次いで、「積極的な金融機関も少しはある」（23.7%）、「積極的な金融機関はほとんどない」（11.4%）、「積極的な金融機関が大半である」（10.9%）の順に比率が大きくなっている。多くの企業は、（現在そうしたビジネスをあまり行っていないので）中古住宅についての金融機関の融資姿勢について判断しにくいのが、判断できる企業に関してみると、中古住宅への融資姿勢には金融機関の間で相当なばらつきがあるようである。

従業員規模別で見ると、特に大きな差異は見られない。

表 25 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価についての金融機関ごとの差異

		合計	積極的な金融機関が大半である	積極的な金融機関も少しはある	積極的な金融機関はほとんどない	わからない
全体		211 100.0	23 10.9	50 23.7	24 11.4	114 54.0
従業員数	5人以下	44 100.0	4 9.1	13 29.5	6 13.6	21 47.7
	6-10人	25 100.0	1 4.0	6 24.0	2 8.0	16 64.0
	11-20人	36 100.0	7 19.4	7 19.4	7 19.4	15 41.7
	20-50人	40 100.0	3 7.5	10 25.0	7 17.5	20 50.0
	51-100人	28 100.0	3 10.7	8 28.6	0 0.0	17 60.7
	100人超	38 100.0	5 13.2	6 15.8	2 5.3	25 65.8

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 25. わが国の中古住宅の流通市場の発達の障害になっているのはどのような事情でしょうか。以下の中から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 既存住宅の状態の把握が難しい
2. 日本人には新築信仰が根強い
3. リフォームのコストが割高
4. 築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的
5. 間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい。
6. 持ち主が空き家になっても売却しない
7. 税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている（たとえば、住宅借入金等特別控除制度などが築年数の古い中古住宅の購入者を対象にしないなど）
8. 売買の仲介システムが非効率

表 26 は、日本の中古住宅の流通市場の発達の障害について尋ねた問 25 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が最も大きく（39.8%）、「日本人には新築信仰が根強い」（36.0%）、「既存住宅の状態の把握が難しい」（33.6%）、「間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい」（32.2%）、「リフォームのコストが割高」（28.4%）、「税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている」（27.5%）、「持ち主が空き家になっても売却しない」（18.0%）、「売買の仲介システムが非効率」（9.0%）の順に比率が大きい。前述した再販ビジネスの展開では金融的な理由を挙げる比率が小さかったのに対して、本問に於いては金融的な理由を挙げるケースが多かったことが注目し値する。我が国の中古住宅市場の大きな障害として金融機関の融資姿勢があるとの認識が確認できた。

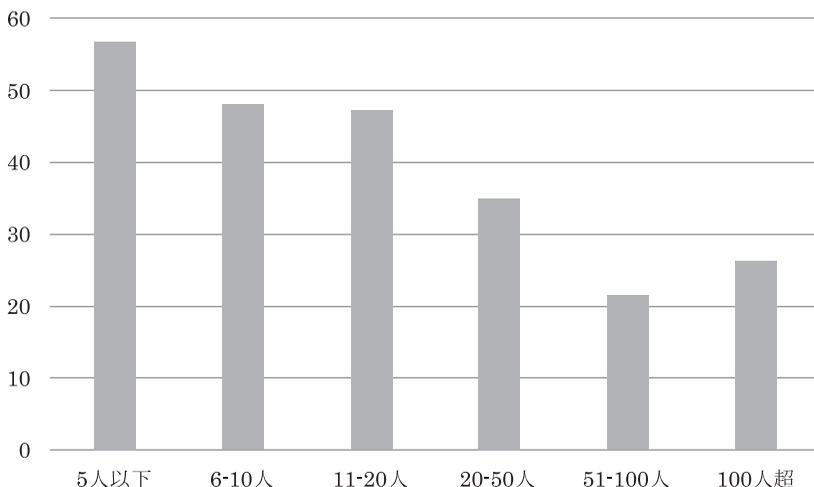
従業員規模別では、全体で最も回答比率が大きかった「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」については、従業員規模が小さい企業で回答企業の比率が大きい傾向が見られる（図 4）。

表 26 日本の中古住宅の流通市場の発達の障害

		合計	既存住宅の状態の把握が難しい	日本人には新築信仰が根強い	リフォームのコストが割高	関の融資姿勢が消極的	築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的	間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい	持ち主が空き家になっても売却しない	税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている	売買の仲介システムが非効率
全体		211	71 33.6	76 36.0	60 28.4	84 39.8	68 32.2	38 18.0	58 27.5	19 9.0	
従業員数	5人以下	44	14 31.8	17 38.6	10 22.7	25 56.8	21 47.7	7 15.9	8 18.2	4 9.1	
	6-10人	25	8 32.0	9 36.0	10 40.0	12 48.0	9 36.0	6 24.0	7 28.0	3 12.0	
	11-20人	36	11 30.6	15 41.7	8 22.2	17 47.2	10 27.8	7 19.4	12 33.3	3 8.3	
	20-50人	40	15 37.5	13 32.5	12 30.0	14 35.0	8 20.0	11 27.5	11 27.5	5 12.5	
	51-100人	28	12 42.9	10 35.7	10 35.7	6 21.4	10 35.7	4 14.3	9 32.1	2 7.1	
	100人超	38	11 28.9	12 31.6	10 26.3	10 26.3	10 26.3	3 7.9	11 28.9	2 5.3	

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

図4 従業員規模別で見た「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率



問 26. 平成 26 年度税制改正により、個人が宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための特定の増改築等が行われた中古住宅を取得した場合に、所有権移転登記に係る登録免許税の税率を一般住宅特例より軽減する特例措置（0.1%（一般住宅特例 0.3%、本則 2%））が創設されました。この制度についての評価をお尋ねします。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 知らなかった
2. 関心がない
3. 自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす（新規に展開、既存ビジネスの拡大など）
4. 不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない

表 27 は、買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置（平成 26 年度税制改正）に対する回答企業の評価について尋ねた問 26 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で最も回答比率が大きかったのは「知らなかった」（46.9%）であり、次いで、「関心がない」（22.3%）、「不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない」（19.0%）、「自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす」（8.5%）の順に大きくなっている。こうした軽減措置についてそもそも知らなかった企業や、知っていても関心がない、あるいは買取再販ビジネスへの好影響を期待していない企業がほとんどであることがわかる。プロであり、直接の当事者でもある不動産・建設業者が、この施策について十分に認知していないとなると、せつかくの税制上の優遇措置が活用されない可能性が高い。この施策そのものはやや技術的な内容であるが、より一般的に言えば、買取再販ビジネスへの新たな参入を促すためのさまざまな施策を展開していく場合、しっかりと業者に施策の内容を伝えていく必要がある。

なお、従業員規模別で見ても、回答結果に大きな差異は見られない。

表 27 登録免許税の税率の軽減措置に対する回答企業の評価

	合計	知らなかった	関心がない	響を及ぼす ネスへの展開に好影	自社の買取再販ビジ を及ぼす	い を及ぼすほどではな スへの展開に好影響 社の買取再販ビジネ 不十分な内容で、自
全体	211	99 46.9	47 22.3	18 8.5	40 19.0	
従業員数	5人以下	44 40.9	18 13.6	6 15.9	7 27.3	
	6-10人	25 52.0	13 32.0	8 12.0	3 12.0	
	11-20人	36 50.0	18 25.0	9 8.3	3 16.7	
	20-50人	40 47.5	19 2.0	8 5.0	2 22.5	
	51-100人	28 46.4	13 21.4	6 7.1	2 14.3	
	100人超	38 47.4	18 26.3	10 2.6	1 15.8	

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(5) 住宅瑕疵担保保険に関して

問 27 から問 30 では、住宅瑕疵担保保険について質問を行っている。

問 27. 御社が新築住宅を分譲されている場合、住宅瑕疵担保履行法にもとづいて、住宅瑕疵担保保険に加入するか、供託を実施するかが義務づけられています。全供給戸数に対して、住宅瑕疵担保保険の利用率はどの程度でしょうか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. 100%（住宅瑕疵担保保険のみ） | 2. 80%以上 100%未満 |
| 3. 40%以上 60%未満 | 4. 20%以上 40%未満 |
| 5. 20%未満 | 6. 該当しない |
| 7. わからない | |

表 28 は、新築住宅瑕疵担保保険の利用率について尋ねた問 27 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「100%（住宅瑕疵担保保険のみ）」と回答した企業の比率が約 5 割（51.2%）を占めており、次いで、「該当しない」（30.3%）、「わからない」（12.8%）の順に大きくなっている。「該当しない」および「わからない」と回答した企業を除けば、ほとんどの企業が 100%の利用率であることがわかる。

従業員規模別では、「11-20 人」および「20-50 人」の企業において、「100%（住宅瑕疵担保保険のみ）」と回答した企業の比率が、他の従業員規模の企業と比べて高くなっている（「11-20 人」では約 6 割（63.9%）、「20-50 人」では約 7 割（72.5%））。

表 28 新築住宅瑕疵担保保険の利用率

		合計	100% 担保保険のみ (住宅瑕疵 保険のみ)	80% 以上 100% 未満	60% 以上 80% 未満	40% 以上 60% 未満	20% 以上 40% 未満	20% 未満	該当 しない	わか らない
全体		211 100	108 51.2	3 1.4	1 0.5	2 0.9	1 0.5	5 2.4	64 30.3	27 12.8
従業員数	5人以下	44 100	14 31.8	1 2.3	0 0.0	2 4.5	0 0.0	0 0.0	21 47.7	6 13.6
	6-10人	25 100	13 52.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	8 32.0	4 16.0
	11-20人	36 100	23 63.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 2.8	0 0.0	11 30.6	1 2.8
	20-50人	40 100	29 72.5	0 0.0	1 2.5	0 0.0	0 0.0	1 2.5	7 17.5	2 5.0
	51-100人	28 100	13 46.4	1 3.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.6	7 25.0	6 21.4
	100人超	38 100	16 42.1	1 2.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 7.9	10 26.3	8 21.1

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 28. 新築住宅瑕疵担保保険を利用されている方にお尋ねします。その評価について、以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 住宅購入者への安心感が高まった
2. 大手と中小業者の信用力格差を補完している
3. 全体として住宅の質が向上している
4. 保険料の負担が重い
5. 弱小業者の撤退の契機となった
6. とくに変化はなかった

表 29 は、新築住宅瑕疵担保保険に対する評価について尋ねた問 28 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「住宅購入者への安心感が高まった」と回答した企業の比率が最も大きく(30.8%)、次いで、「とくに変化はなかった」(26.1%)、「保険料の負担が重い」(23.7%)、「全体として住宅の質が向上している」(14.2%)、「大手と中小企業の信用力格差を補完している」(10.9%)、「弱小業者の撤退の契機となった」(5.2%)の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別では、「6-10人」および「100人超」の企業において、「とくに変化はなかった」と回答した企業の比率が最も大きくなっている(「6-10人」(40.0%)、「100人超」(39.5%))。また、「11-20人」の企業においては、最も回答比率が大きいのは「保険料の負担が重い」(41.7%)である。「大手と中小企業の信用力格差を補完している」が必ずしも小企業で評価されていないのは意外な結果である。法律的に義務化されているので(新築住宅に関する瑕疵担保保険の)普及上の問題は生じないが、小規模業者に積極的に理解してもらえるように制度の広報を進めることが、中古住宅における住宅瑕疵担保保険の普及にもつながるものと考えられる。

表 29 新築住宅瑕疵担保保険に対する評価

	合計	安心感が高まった	住宅購入者への信用力格差を補完している	大手と中小企業の質が向上している	全体の負担が重い	弱小業者の撤退の契機となった	とくに変化はなかった
全体	211	65 30.8	23 10.9	30 14.2	50 23.7	11 5.2	55 26.1
従業員数	5人以下	44 25.0	11 13.6	6 13.6	9 20.5	4 9.1	9 20.5
	6-10人	25 28.0	7 12.0	3 12.0	5 20.0	7 28.0	4 16.0
	11-20人	36 38.9	14 8.3	3 8.3	7 19.4	15 41.7	0 0.0
	20-50人	40 35.0	14 17.5	7 17.5	6 15.0	11 27.5	3 7.5
	51-100人	28 32.1	9 7.1	2 7.1	5 17.9	4 14.3	0 0.0
	100人超	38 26.3	10 5.3	2 5.3	1 2.6	4 10.5	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 29. わが国では新築住宅に関しては住宅瑕疵担保保険（あるいは同目的での供託）が義務づけられていますが、任意の制度である中古住宅に関しての瑕疵担保保険の利用は低調です。その理由として、御社はどのように考えられますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 保険制度が十分に認知されていない
2. 保険料が割高である
3. 保険期間や担保内容に不備がある
4. 手続きが煩雑である
5. 瑕疵担保保険で対応すべき瑕疵の問題は減多に生じない
6. 仲介業者などの自社保証が充実している
7. 日本の商制度にはなじまない
8. 検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある
9. 売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である
10. わからない

表 30 は、中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねた問 29 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きく（44.5%）、次いで、「わからない」（31.8%）、「保険料が割高である」（26.5%）、「売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である」（21.3%）、「手続きが煩雑である」（16.6%）、「検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある」（10.9%）、「保険期間や担保内容に不備がある」（10.0%）の順に大きくなっている。

表 30 中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について

	合計	わからない	保険制度が十分に認知されていない	保険料が割高である	保険期間や担保内容に不備がある	手続きが煩雑である	瑕疵の問題は滅多に生じない	瑕疵担保保険で対応すべき	充実にしている	仲介業者などの自社保証が	日本の商制度にはなじまない	抵抗感がある	検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある	売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である	わからない
全体	211	94 44.5	56 26.5	21 10.0	35 16.6	14 6.6	2 0.9	4 1.9	23 10.9	45 21.3	67 31.8				
従業員数	5人以下	44	22 50.0	10 22.7	4 9.1	8 18.2	4 9.1	0 0.0	1 2.3	7 15.9	6 13.6	14 31.8			
	6-10人	25	11 44.0	4 16.0	5 20.0	6 24.0	1 4.0	0 0.0	0 0.0	2 8.0	6 24.0	10 40.0			
	11-20人	36	19 52.8	18 50.0	5 13.9	8 22.2	1 2.8	1 2.8	2 5.6	2 5.6	9 25.0	7 19.4			
	20-50人	40	20 50.0	12 30.0	3 7.5	6 15.0	3 7.5	1 2.5	1 2.5	6 15.0	7 17.5	12 30.0			
	51-100人	28	9 32.1	4 14.3	0 0.0	3 10.7	1 3.6	0 0.0	0 0.0	4 14.3	8 28.6	10 35.7			
	100人超	38	13 34.2	8 21.1	4 10.5	4 10.5	4 10.5	0 0.0	0 0.0	2 5.3	9 23.7	14 36.8			

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 30. 中古住宅に関しては現在任意となっている瑕疵担保保険の利用を、法令によって義務化することについて、御社はどのように考えますか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である。
2. 保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である。
3. 普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である。
4. 必要性は乏しく、義務化には反対である。
5. わからない

従業員規模別で見ると、「11-20人」の企業においては、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率（52.8%）に加え、「保険料が割高である」と回答した企業の比率も比較的高くなっている（50.0%）。

表 31 は、瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねた問 30 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく（31.3%）、次いで、「保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」（25.6%）、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」（22.3%）、「現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である」（10.4%）、「必要性は乏しく、義務化には反対である」（10.4%）の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別では、「5人以下」の企業においては、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」と回答した企業の比率が最も大きくなっている（31.8%）。また、「11-20人」および「20-50人」の企業においては、「保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」と回答した企業の比率が最も大きい（「11-20人」（38.9%）、「20-50人」（32.5%））。

表 31 瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて

		合計	現在の保険内容のままでも、 保険の義務化に賛成である	保険の義務化に賛成である が、保険料や保険内容など の改善が必要である	普及することは望ましいと 思うが、義務化には反対で ある	必要性は乏しく、義務化に は反対である	わからない
全体		211 100.0	22 10.4	54 25.6	47 22.3	22 10.4	66 31.3
従業員数	5人以下	44 100.0	6 13.6	7 15.9	14 31.8	8 18.2	9 20.5
	6-10人	25 100.0	1 4.0	6 24.0	7 28.0	2 8.0	9 36.0
	11-20人	36 100.0	3 8.3	14 38.9	5 13.9	3 8.3	11 30.6
	20-50人	40 100.0	4 10.0	13 32.5	10 25.0	4 10.0	9 22.5
	51-100人	28 100.0	4 14.3	5 17.9	3 10.7	1 3.6	15 53.6
	100人超	38 100.0	4 10.5	9 23.7	8 21.1	4 10.5	13 34.2

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

VI. まとめ

本稿では、2014年9月に実施した「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」についての回答結果を報告した。同調査は、不動産・建設業企業211社から、30問の質問への回答を得ることができた。

主な結果をまとめると次の通りである。

①今後5年間の営業地域における住宅需要に関して、拡大傾向と考えるのは

14.2%であるのに対して、縮小傾向と考える企業が40.7%であり、全体として今後住宅需要が縮小するであろうと考えている企業が多い。

- ②回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねたところ、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業がほぼ半分（49.3%）であり、技術力や経営力向上の取り組みが行われていることがわかる。しかし、「特に取り組んでいることはない」という企業も27.0%あり、従業員5人以下の企業ではその比率が45.5%にも達しており、経営力向上のための取り組みが行えていない企業が相当数に達することも明らかになった。また、「金融機関に助言・支援を要請」が21.8%あり、金融機関の役割が重要なことも示されている。残念ながら、「大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施」はわずか（5.2%）であり、不動産・建設業の中小企業では産学連携の取り組みが低調であることが伺える。
- ③過去5年間の回答企業の借入金融機関数の増減について尋ねたところ、「横ばい」と回答した企業の比率が最も大きく、全体の約5割（51.7%）を占めている。「減っている」（26.1%）と回答した企業の方が、「増えている」（18.2%）と回答した企業の比率よりも若干大きくなっている。ただ、全体としてみると、過去5年間に、金融機関との関係性で大きな変化があったことは伺えない。
- ④回答企業に対するメインバンクからの（不動産・建設事業に関連のある）情報提供の頻度について尋ねたところ、最も回答比率が大きかったのは「時々ある」（41.2%）であり、次いで、「ゼロではないがほとんどない」（34.1%）、「ない」（18.0%）、「しばしばある」（4.7%）の順であった。「しばしばある」と「時々ある」の比率の合計は45.9%であり、「ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計は52.1%であるので、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度ということになる。

しかも、メインバンクから提供される（不動産・建設事業に関連する）情報の有用性の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、「以前よりも有用なものになった」はわずか13.7%にとどまっている。「以前よりも有用でなくなった」はさすがに3.3%ではあるが、「今も昔も情報の提供がない」（19.0%）との回答や「以前よりも数は減った」（10.9%）との回答も少なくない。地域金融機関は地域での不動産情報に接する機会が多いだけに、情報提供機能の強化が求められるであろう。

- ⑤メインバンクから提供される経営全般（不動産に限らない）に対する情報や助言の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、次いで、「以前よりも有用なものになった」（18.5%）、「今も昔も情報の提供がない」（14.2%）、「以前よりも有用でなくなった」（4.3%）などとなっていた。金融機関によるコンサルティング機能の強化が要請されているが、中小企業のレベルではまだ実感できていない企業が多いようである。
- ⑥回答企業が（土地を購入するために）メインバンクから新規融資を受ける場合のメインバンクによる土地担保価値の評価について尋ねたところ、（購入代金の）「50%以上 75%未満」だと予想する企業が25.6%、「75%以上 100%未満」と予想する企業が22.7%で、「100%」と予想する企業は6.2%にとどまった。「50%以上」と回答している企業の比率（「50%以上 75%未満」、「75%以上 100%未満」、「100%」と回答した企業の比率の合計）は約5割（54.5%）であり、多くの企業が、（融資を受ける際に）メインバンクが土地の担保価値をある程度評価すると予想している。しかし、メインバンクによる土地担保価値の評価の変化について尋ねたところ、「横ばい」が多いものの（34.1%）、「やや低下」（10.9%）や「低下」（5.7%）が、「やや上昇」（4.7%）や「上昇」（2.8%）を上回っており、土地の担保価値の評価が低下傾向にあることが読み取れる。

- ⑦メインバンクによる（回答企業が保有する、あるいは、回答企業が仲介する）建物の価値評価について尋ねたところ、35.5%の企業が「自社の評価よりも低い」と回答しており、「自社の評価とほぼ同じである」（27.0%）よりもやや多かった。また、「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」（22.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（17.5%）、「中古の建物には価値をほとんど認めていない」（11.4%）といった金融機関の能力や姿勢に対して批判的な意見も一定割合で存在している。
- ⑧顧客の住宅資金の借入れに際して、顧客への金融機関の紹介について尋ねたところ、約5割（51.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答している。「顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する」という企業もある（10.9%）が、「物件によって紹介する金融機関は異なる」という企業の方が多い（19.9%）。銀行側から見れば、自社のメイン先だとしてもその不動産業者が自行を紹介先としていつも選んでいてくれるわけではないのである。
- ⑨中古住宅の売買市場を活性化するために、個人間取引だけではなく、いわゆる買取再販ビジネスの成長が鍵となると予想される。そこで、中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害（および、それらを展開しない理由）について尋ねたところ、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きく（30.3%）、次いで、「適当な中古物件が入手できない」（23.7%）、「買取再販を担える人材が不足している」（20.4%）、「本業との関連性が乏しい」（17.5%）、「在庫不動産を抱える資金力が乏しい」（12.8%）、「中古物件はトラブルが多い」（12.8%）、「在庫不動産の値下がりリスクが大きい」（12.3%）「収益性に乏しい」（11.4%）の順であった。
- ⑩中古住宅に対する融資姿勢や資産評価に関して金融機関ごとの差異について尋ねたところ、「わからない」と回答した企業が全体の約5割（54.0%）を

占め、「積極的な金融機関が大半である」(10.9%)、「積極的な金融機関も少しはある」(23.7%)、「積極的な金融機関はほとんどない」(11.4%)という回答状況であった。多くの企業は、(現在そうしたビジネスをあまり行っていないので)中古住宅についての金融機関の融資姿勢について判断しにくいですが、判断できる企業に関してみると、中古住宅への融資姿勢には金融機関の間で相当にばらつきがあるようである。

- ⑪日本の中古住宅の流通市場の発達の障害について尋ねたところ、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が最も大きかった(39.8%)。中古住宅市場における金融機関の融資姿勢が大きな障害であるとの意識が強いことが明確になった。とくに、この意見は、規模の小さな企業ほど多かった。その他では、「日本人には新築信仰が根強い」(36.0%)、「既存住宅の状態の把握が難しい」(33.6%)、「間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい」(32.2%)、「リフォームのコストが割高」(28.4%)、「税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている」(27.5%)、「持ち主が空き家になっても売却しない」(18.0%)、「売買の仲介システムが非効率」(9.0%)の順であった。
- ⑫買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置(平成26年度税制改正)に対する回答企業の評価について尋ねたところ、最も回答比率が大きかったのは「知らなかった」(46.9%)であり、次いで、「関心がない」(22.3%)であった。プロであり、直接の当事者でもある不動産・建設業者が十分に認知していないとなると、せっかくの税制上の優遇措置が活用されない可能性が高い。買取再販ビジネスへの新たな参入を促すために、しっかりと業者に施策の内容を伝えていく必要がある。また、こうした新たな施策が不動産・建設業者に十分に伝達されるような仕組みを構築していくことが求められる。
- ⑬新築住宅向けの瑕疵担保保険に対する評価について尋ねたところ、「住宅購

入者への安心感が高まった」と回答した企業の比率が最も大きく（30.8%）、次いで、「とくに変化はなかった」（26.1%）、「保険料の負担が重い」（23.7%）、「全体として住宅の質が向上している」（14.2%）、「大手と中小企業の信用力格差を補完している」（10.9%）、「弱小業者の撤退の契機となった」（5.2%）などであった。「大手と中小企業の信用力格差を補完している」が必ずしも小企業で評価されていないのは意外な結果であった。法律的に義務化されているので普及上の問題は生じないが、小規模業者に積極的に理解してもらえようように制度の広報を進める努力が必要である。

⑭中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねたところ、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きかった（44.5%）。一般消費者に対する啓蒙活動の必要性が伺える結果であった。その他に、「保険料が割高である」（26.5%）、「売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である」（21.3%）、「手続きが煩雑である」（16.6%）、「検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある」（10.9%）、「保険期間や担保内容に不備がある」（10.0%）といった回答状況であった。

⑮瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねたところ、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく（31.3%）、次いで、「保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」（25.6%）、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」（22.3%）、「現在の保険内容のままで、保険の義務化に賛成である」（10.4%）、「必要性は乏しく、義務化には反対である」（10.4%）のような回答状況であった。「義務化賛成」、「義務化反対」、「わからない」がほぼ3分の1ずつを占めており、業界の中でも意見が割れている様子がうかがえる。

以上のように、住宅瑕疵担保保険制度の普及促進に関する意見、中古住宅市

場に対する金融機関の取り組みに対する事業者サイドの意見、および、中小企業金融のケーススタディとして不動産・建設業に対する金融機関の融資姿勢の情報などを得ることができた。今後、それぞれの項目について、回答間のクロス分析などを行い、政策的な提言に結びつくような分析を行っていくことにしたい。

参考文献

- [1] 家森信善・上山仁恵 「中古住宅購入者の金融リテラシーと住宅ローンおよび住宅瑕疵担保保険等に関する選択行動－実態調査結果に基づく分析－」 REIB DP2014-J13 2014年12月。
- [2] 家森信善・上山仁恵 「金融リテラシーと住宅ローンの比較行動」 RIEB DP2015-J04 2015年4月。

<付録>

我が国の住宅金融の高度化に向けた 不動産・建設業企業の意識調査

※連結ベースの決算をお持ちの場合も、単独ベースでお答え下さい。

※特に指定されていない限り、ご回答時点（現時点）の状況についてお答え下さい。

<回答企業の経営状況>

問 1. 直近の決算期、およびその前の決算期における御社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つお選びください。

1. 2期連続黒字
2. 赤字から黒字に転換
3. 黒字から赤字に転換
4. 2期連続赤字
5. わからない

問 2. 直近の決算期における御社の総資産に対する借入の比率（借入依存度）について、以下から該当するものを一つお選びください。

1. 0%（無借金）
2. 0%超～20%以下
3. 20%超～40%以下
4. 40%超～60%以下
5. 60%超～80%以下
6. 80%超
7. わからない

<回答企業の住宅ビジネスについて>

問 3. 現在、御社は次のようなビジネスを行われていますか。以下から該当するものを全てお選びください。

1. 新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）
2. 新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）
3. 中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）
4. 中古マンション個室の買取・再販売（売買仲介は除きます）
5. 中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）
6. 土地の分譲（売買仲介は除きます）
7. 新築戸建・マンション個室の売買仲介
8. 中古戸建・マンション個室の売買仲介
9. 土地の売買仲介

問 4.（上記問 3. で「新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）」「新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）」のいずれかを選択した方にお尋ねします。）最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸
2. 11～50戸
3. 51～100戸
4. 101戸以上
5. 該当しない

問 5.（上記問 3. で「中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンションの買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）」のいずれかを選択した方にお尋ねします。）最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸
2. 11～50戸
3. 51～100戸
4. 101戸以上
5. 該当しない

問 6. 御社の営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要についてどのように見込まれていますか。以下から当てはまるものを一つお選びください。

我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査の結果について（家森・高久）

1. 拡大
2. やや拡大
3. 横ばい
4. やや縮小
5. 縮小
6. わからない

問7. 御社では、次のような商品を取り扱われていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅
2. 住宅性能表示での耐震等級3の住宅
3. 住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅
4. 太陽光発電システム付きの住宅
5. オール電化住宅

問8. 御社の技術力や経営力を向上させるために、次のような取り組みをされていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加
2. 金融機関に助言・支援を要請
3. 顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請
4. 大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施
5. 上記の1~4以外の取り組み
6. 特に取り組んでいることはない

<回答企業の銀行関係>

問9. 御社が現在、借入をしている金融機関数はいくつですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1
2. 2
3. 3~5

4. 6以上
5. 0（金融機関からの借入はない）（問 12. に進んでください）

問 10. 上記問 9. でお答えいただいた御社の借入金融機関数は、過去 5 年間（2009 年以降）でどのように変化していますか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 増えている
2. 横ばい
3. 減っている
4. わからない

問 11. 金融機関からの借入金について、不動産担保によってカバーされている割合はどの程度ですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 0%
2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%
7. わからない

問 12. 御社のメインバンクの業態はどれですか。以下から該当するものを一つお選びください。

（注）メインバンクとは、借入金残高 1 位の金融機関、もしくは、（借入金がない場合でも）もっとも重要な取引関係にあると御社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 地方銀行・第二地方銀行
3. 信用金庫・信用組合
4. 政府系金融機関
5. その他

問 13. メインバンクの職員は、御社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も

当てはまるものを一つお選びください。

1. ほぼ毎日
2. 1週間に1回以上
3. 1ヶ月に1回以上
4. 1年に1回以上
5. 訪問はない
6. わからない

問 14. 不動産物件などに関する御社の不動産・建設事業に有益な情報をメインバンクから提供されることがありますか。（たとえば、金融機関の取引先のA社が遊休不動産の売却を考えているとか、B社の経営者が住宅を探しているとか）。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. しばしばある
2. 時々ある
3. ゼロではないがほとんどない
4. ない

問 15. 御社のメインバンクから提供される不動産・建設事業に関する情報（物件情報や買手の情報など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

問 16. 御社のメインバンクから提供される物件情報以外の経営全般に対する情報や助言（資金繰り、公的保証や融資制度、人事、経営方針、経済環境など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

問 17. 御社のメインバンクの御社への最近の融資姿勢はどのようだと感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 不良債権の多い業種だと先入観がある
2. 不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい
3. 保証協会の保証を原則的に要求する
4. 経営者保証を原則的に要求する
5. アベノミクス以降、融資姿勢は好転している
6. 上記に当てはまるものはない

問 18. 御社のメインバンクに、御社が土地を購入するために新規融資を申し込んだとします。御社のメインバンクは、当該土地の担保価値を、購入代金の何%だと評価すると予想されますか。以下から、最も多いと思われるものを一つお選びください。

1. 0% (全く土地を担保として評価しない。)
2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%以上
7. わからない

問 19. 上記問 18. でお答えいただいた担保評価の割合は、5年前(2009年ごろ)と比較してどう変わったでしょうか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 上昇
2. やや上昇

3. 横ばい
4. やや低下
5. 低下
6. わからない

問 20. 御社のメインバンクが、御社保有の、あるいは、御社が仲介する建物の価値を評価する際に、その建物（土地ではなく）の評価について、全般的にどのように感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 自社の評価とほぼ同じである
2. 自社の評価よりも低い
3. 交渉によって評価が変更になる余地はない
4. 金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない
5. 中古の建物には価値をほとんど認めていない
6. 金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない

問 21. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設のための資金を金融機関からの借入（金融機関自身のプロパー商品）で賄われる場合、金融機関の全般的な態度として当てはまると思われるものを、以下から全てお選びください。（複数回答可）

1. 積極的な融資姿勢
2. 顧客の返済能力を重視している
3. 物件の担保価値を重視している
4. 築年数の古い物件への融資には消極的である
5. リフォーム資金の融資には消極的である
6. わからない

問 22. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設、転居の引っ越し費用のための資金を金融機関からの借入で賄う必要がある場合、御社は顧客に特定の金融機関を紹介することがありますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する
2. 顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない

3. 顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する
4. 物件によって紹介する金融機関は異なる
5. 担当者によってまちまちである
6. 顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない
7. わからない

<中古住宅市場>

問 23.（新築住宅を含めた住宅市場一般ではなく）中古住宅の買取再販ビジネスについてお尋ねします。中古住宅の買取再販ビジネスを展開する上での障害、あるいは、御社が中古住宅の買取再販ビジネスを展開されていない理由はなんでしょうか。以下から、該当するものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 関心がない
2. 本業との関連性が乏しい
3. 買取再販を担える人材が不足している
4. 新築分譲が忙しいときには関与しづらい
5. 営業地域の住宅需要が少ない
6. 収益性に乏しい
7. 在庫不動産の値下がりのリスクが大きい
8. 在庫不動産を抱える資金力が乏しい
9. 金融機関が資金提供に消極的である
10. 中古物件はトラブルが多い
11. 中古物件に関してリフォームのノウハウがない
12. 適当な中古物件が入手できない

問 24. 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価に関して、金融機関ごとに差異は感じられますか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 積極的な金融機関が大半である
2. 積極的な金融機関も少しはある
3. 積極的な金融機関はほとんどない
4. わからない

問 25. わが国の中古住宅の流通市場の発達の障害になっているのはどのような事情でしょうか。以下の中から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 既存住宅の状態の把握が難しい
2. 日本人には新築信仰が根強い
3. リフォームのコストが割高
4. 築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的
5. 間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい。
6. 持ち主が空き家になっても売却しない
7. 税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている（たとえば、住宅借入金等特別控除制度などが築年数の古い中古住宅の購入者を対象にしないなど）
8. 売買の仲介システムが非効率

問 26. 平成 26 年度税制改正により、個人が宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための特定の増改築等が行われた中古住宅を取得した場合に、所有権移転登記に係る登録免許税の税率を一般住宅特例より軽減する特例措置（0.1%（一般住宅特例 0.3%、本則 2%））が創設されました。この制度についての評価をお尋ねします。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 知らなかった
2. 関心がない
3. 自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす（新規に展開、既存ビジネスの拡大など）
4. 不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない

<住宅瑕疵担保保険に関して>

問 27. 御社が新築住宅を分譲されている場合、住宅瑕疵担保履行法にもとづいて、住宅瑕疵担保保険に加入するか、供託を実施するかが義務づけられています。全供給戸数に対して、住宅瑕疵担保保険の利用率はどの程度でしょうか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 100%（住宅瑕疵担保保険のみ）
2. 80%以上 100%未満

3. 60%以上 80%未満
4. 40%以上 60%未満
5. 20%以上 40%未満
6. 20%未満
7. 該当しない
8. わからない

問 28. 新築住宅瑕疵担保保険を利用されている方にお尋ねします。その評価について、以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 住宅購入者への安心感が高まった
2. 大手と中小業者の信用力格差を補完している
3. 全体として住宅の質が向上している
4. 保険料の負担が重い
5. 弱小業者の撤退の契機となった
6. とくに変化はなかった

問 29. わが国では新築住宅に関しては住宅瑕疵担保保険（あるいは同目的での供託）が義務づけられていますが、任意の制度である中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用は低調です。その理由として、御社はどのように考えられますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 保険制度が十分に認知されていない
2. 保険料が割高である
3. 保険期間や担保内容に不備がある
4. 手続きが煩雑である。
5. 瑕疵担保保険で対応すべき瑕疵の問題は減多に生じない
6. 仲介業者などの自社保証が充実している
7. 日本の商制度にはなじまない
8. 検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある
9. 売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である
10. わからない

問 30. 中古住宅に関しては現在任意となっている瑕疵担保保険の利用を、法令によって

義務化することについて、御社はどのように考えますか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である。
2. 保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である。
3. 普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である。
4. 必要性は乏しく、義務化には反対である。
5. わからない

グローバル化の進展と金融機関および地方自治体等の企業支援に対する企業の意識*

—中小非製造業企業アンケートの概要—

家 森 信 善
小 川 光
津布久 将 史

1 はじめに

2015年6月に閣議決定された「まち・ひと・しごと創生基本方針2015—ローカル・アベノミクスの実現に向けて—」では、「企業収益の改善が賃金上昇や雇用拡大につながり、消費の拡大や投資の増加を通じて更なる企業収益の拡大に結び付くという経済の好循環を、地方においても実現すること」が課題であるが、「域内外を人材や資金、技術や情報が自由闊達に行き交うことにより期待される地域間の相乗効果が見られず」、「地域経済は、既存事業が生産性の低いまま存続するという苦しい状況から脱却できていない」との現状認識が示されている。

そして、「生産性の高い、活力に溢れた産業を取り戻し、若者や女性、働き盛りの世代にとって魅力のある職場を生み出すことができるよう、地域発のイノベーションの促進、地域資源の価値を高める地域ブランディングの確立、地域経済を支えるサービス産業の生産性の向上等に取り組」まねばならないとし

*本稿は、科学研究費基盤研究（A）「市場のグローバル化と地域の政策対応に関する理論・実証研究」（研究代表者 小川光）に基づく共同研究の成果の一部である。

ている。ここで、「サービス産業の生産性向上」が掲げられているが、わが国の非製造業は、製造業に比べて生産性が低く、また、諸外国の非製造業と比べても生産性が低いと言われている（後藤 [2014] など）。その結果、非製造業での多くの労働者が低賃金・長時間勤務を余儀なくされていることから、非製造業の生産性の向上がローカル・アベノミクスにとって重要な課題であることは明らかであろう。

また、「まち・ひと・しごと創生法」では、都道府県や市町村がそれぞれ、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」（地方版総合戦略）を策定することが求められており、その「総合戦略」の中で、「地域産業の競争力強化」が重要課題に位置づけられている。つまり、各地方が主体的に、地域の企業・産業の生産性を高めるように取り組むことが求められており、地方自治体はその政策を推進していく主役の一つに位置づけられているのである¹。また、その地方版総合戦略の策定や実行の過程で、地域金融機関にも大きな期待がかけられている²。

適切な地方版総合戦略を立案し、実施していく上で、地方の非製造業の中小企業の経営状況及び、それらの企業が地方自治体の行っている企業支援策をどのように評価しているかについて実態を把握しておくことは、不可欠であると考えられる。しかし、そうした観点で実施された調査は、我々の知る限り、ほとんどない。そこで、我々の研究チームは、科学研究費の支給を受けた共同研究の一環として、地方の中小非製造業企業に対するアンケート調査を実施することにした。

-
- 1 もちろん、地方自治体は近年、中小企業支援に力を注いでいる。たとえば、家森が関与した愛知県の中小企業振興基本条例は、2012年に制定された。そこでは、県が「中小企業の振興に関する総合的な施策を策定し、及び実施する責務を有する」ことが明記されている。
 - 2 内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部事務局「金融チーム地域の成長戦略実現のための金融機関との連携について」（2015年4月）等参照。

本調査に先行する調査として、家森・津布久（2015）では、「長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、福岡県」の17府県に本社を持つ、製造業に属する、従業員数100名以下の中小企業を対象に2014年1月に調査を行い、回答のあった484社をサンプル（回答率46.4%）にして、分析を行っている。また、家森（2014）では、2012年5月に、愛知県所在の企業に限定した形で、中小企業（非製造業も含む）を対象にして、金融機関や地方自治体の支援の現状と課題についての意識調査を行った。

こうしたこれまでの研究蓄積を利用して、著者らは、家森・津布久（2015）で使った調査票をベースにして新たに調査票を作成し、非製造業の中小企業に対してアンケート調査を実施することにした。調査票は、製造業の回答と比較するために家森・津布久（2015）と同じ質問をいくつも残しているが、他方で、新しく生まれてきた政策課題や非製造業に関連の深い問題を明らかにするための質問を追加している。

調査は、2015年2月に実施した。本稿は、この調査の結果を紹介することが目的である。

本稿の構成は、次の通りである。第2節では、今回の企業調査の実施概要とアンケート回答企業について説明している。第3節は、本稿の中心部分であり、アンケート調査票の質問順に回答結果を紹介している。第4節は、本稿のむすびである。

2 アンケートの概要

アンケートは帝国データバンク社の企業モニター調査登録企業に対するインターネット調査によって実施した。家森・津布久（2015）では、製造業を対象にした調査となっており、その結果と比較するために、調査対象の地域は、同様に「長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、

兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、福岡県」の17府県に本社を持つ企業とした。調査対象業種は非製造業に限定し、業種10大分類の中で、卸売、小売、サービスの3業種とした³。これは、それ以外の業種の重要度が低いということではなく、限られた予算の中で比較的サンプル数を多く集められそうな業種に調査対象を絞る必要があったためである⁴。

家森・津布久（2015）と同様に、本調査でも中小企業を対象にしている。調査では特に小規模中小企業と中規模中小企業に焦点を当てることにして、従業員数100名以下の企業のみを対象にした。その結果、帝国データバンク社の企業モニター調査登録企業の中で、以上の条件を満たす1283社が調査対象となった。2015年2月2日（月）～13日（金）を回答期間としてアンケート調査を実施したところ、回答があったのは493社であり、回答率は38.4%であった。

表1には、業種10大分類に従った回答企業の割合が示されている。また、表2には、景気指標51分類に従ったより細かな業種区分の結果が示されている。表1からは、本調査に対する回答企業の88.8%が卸売であること、表2からは、機械・器具卸売業が27.2%と最も多く、次いで、化学品卸売業と鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売業がともに10.8%となっていることがわかる。

3 ただし、サービス業に含まれる業は多様であるので、小売業に近いイメージの「飲食店」と「旅館・ホテル」のみをサンプルに含んでいる。

4 具体的には、建設、不動産、運輸業を落としたことになるが、この内、建設、不動産業に関しては、別途の目的であるが、家森・高久（2015）で調査している。

表 1 対象業種（業種 10 大分類）

	度数	%
06 卸売	438	88.8%
07 小売	48	9.7%
09 サービス	7	1.4%

表 2 対象業種（景気指標用 51 分類）

	度数	%
0601 飲食料品卸売業	43	8.7%
0602 繊維・繊維製品・服飾品卸売業	41	8.3%
0603 建材・家具・窯業・土石製品卸売業	47	9.5%
0604 紙類・文具・書籍卸売業	19	3.9%
0605 化学品卸売業	53	10.8%
0606 再生資源卸売業	1	.2%
0607 鉄鋼・非鉄・鉱業製品卸売業	53	10.8%
0608 機械・器具卸売業	134	27.2%
0699 その他の卸売業	47	9.5%
0701 飲食料品小売業	11	2.2%
0702 繊維・繊維製品・服飾品小売業	2	.4%
0703 医薬品・日用雑貨品小売業	4	.8%
0704 家具類小売業	2	.4%
0705 家電・情報機器小売業	5	1.0%
0706 自動車・同部品小売業	9	1.8%
0707 専門商品小売業	15	3.0%
0901 サービス（飲食店）	5	1.0%
0905 サービス（旅館・ホテル）	2	.4%

表 3 は都道府県別の回答数と回答者占率を示している。大阪府が最も多く全体の 28.0%、次いで愛知県が 16.0%、福岡県が 9.5%となっている。もともと企業数が少ないこともあるが、和歌山、奈良、鳥取、島根の 4 県では回答数は 5 以下にとどまり、残念ながら、調査結果をもとに県別の分析を行うことは難しいかもしれない。

表 3 都道府県別の回答数

	度数	%
大阪	138	28.0%
愛知	79	16.0%
福岡	47	9.5%
兵庫	41	8.3%
京都	33	6.7%
広島	32	6.5%
静岡	25	5.1%
岡山	22	4.5%
長野	18	3.7%
岐阜	14	2.8%
三重	11	2.2%
山口	9	1.8%
滋賀	9	1.8%
和歌山	5	1.0%
鳥取	4	.8%
島根	4	.8%
奈良	2	.4%

表 4 は、従業員数別に見た回答企業数とその占率が示されている。従業員数が 11～20 人、および 21～50 人の企業による回答が他に比べてやや多いものの、サンプルに大きな偏りを認めるまでには至らない。

表 4 従業員数別の回答企業数

	度数	%
5 人以下	90	18.3%
6～10 人	81	16.4%
11～20 人	110	22.3%
21～50 人	135	27.4%
51～100 人	77	15.6%

3 アンケート結果

本調査の質問票は 30 問で構成されている。問 1 から問 10 までが経営状況、問 11～問 23 までがメインバンクとの関係、問 24～問 30 までが自治体の中小

企業行政および関連質問となっている。以下では、質問票の順に沿って、企業規模別の回答結果を紹介していく。

3.1 経営状況

【問1】5年前（創業から5年以内の企業の方は、創業から現在までの期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は、どのように変化しましたか。以下から該当するものをお選び下さい。

- 1) 減少 2) やや減少 3) ほぼ横ばい 4) やや増加 5) 増加
6) わからない

表5 従業員数の推移（問1）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
減少	13.5%	14.1%	17.3%	12.0%	11.8%	13.8%
やや減少	20.2%	17.9%	16.4%	12.8%	6.6%	14.8%
ほぼ横ばい	43.8%	46.2%	38.2%	30.1%	19.7%	35.4%
やや増加	10.1%	16.7%	17.3%	20.3%	27.6%	18.3%
増加	5.6%	5.1%	10.9%	24.1%	34.2%	16.3%
わからない	6.7%	.0%	.0%	.8%	.0%	1.4%

問1では5年前と比べて、常用従業員数がどのように変化したかを聞いている。回答結果からは、従業員規模が大きい企業ほど、常用従業員数が増加している傾向を読み取ることができる。従業員規模が50人以下の企業でもっとも多い回答が「ほぼ横ばい」となっている一方で、従業員規模が51人以上の企業では「増加」したと回答した企業が34.2%と最も多くなっている。「やや増加」「増加」をあわせた回答比率は、従業員5人以下の企業で15.7%、6～10人、11～20人の企業でそれぞれ21.8%、28.2%となっている。他方で、従業員数が21～50人になると44.4%の企業が雇用を増やしていると回答しており、従業員数51人以上の企業では60%を超える企業で従業員数の増加が見られている。

【問2】直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つ選んでお答え下さい

- 1) 2期連続黒字 2) 赤字から黒字に転換 3) 黒字から赤字に転換
4) 2期連続赤字 5) わからない

表6 企業の当期純利益の状況（問2）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
2期連続黒字	52.2%	59.5%	70.0%	78.5%	84.2%	69.6%
赤字から黒字に転換	14.4%	13.9%	9.1%	11.1%	6.6%	11.0%
黒字から赤字に転換	8.9%	6.3%	10.9%	2.2%	5.3%	6.5%
2期連続赤字	18.9%	15.2%	10.0%	6.7%	2.6%	10.4%
わからない	5.6%	5.1%	.0%	1.5%	1.3%	2.4%

問2では、直近の決算期、およびその前の決算期における当期純利益の状況について聞いている。回答結果からは、従業員数で測った企業規模の如何によらず、概ね純利益の状況は改善傾向にあることがわかる。これは、帝国データバンクのモニターとして登録している企業の母集団の特性を反映しているものと思われるが、経済全般と比べて、業績の良い企業が多い。

特徴的なのは、問1の回答傾向と同様に、従業員数の多い企業のほうが純利益の改善状況が良い傾向が見られる点である。「2期連続で黒字」、もしくは「赤字から黒字に転換」したと回答した企業は、従業員数が5人以下、および6～10人の企業ではそれぞれ66.6%、73.4%となっている一方で、従業員数が21人以上の企業では、約90%の企業で黒字確保ができていると回答している。逆に、従業員数が5人以下、あるいは6～10人の企業ではそれぞれ18.9%、15.2%の企業が「2期連続の赤字」であると回答している。51人以上の従業員を抱える企業では、「2期連続の赤字」であると回答している企業は2.6%しかないのとは対照的な結果となっている。

【問3】 貴社の資金繰りの状況について、以下から該当するものを一つ選んでお答え下さい。

- 1) 金融機関からの借り入れはなく、資金繰りも苦しくない
- 2) 金融機関からの借り入れはないが、資金繰りは苦しい
- 3) 金融機関から借り入れがあるが、資金繰りは苦しくない
- 4) 金融機関から借り入れがあり、資金繰りは苦しい
- 5) わからない

表7 資金繰りの状況（問3）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
金融機関からの借り入れはなく、資金繰りも苦しくない	20.5%	19.0%	25.5%	17.9%	22.1%	20.9%
金融機関からの借り入れはないが、資金繰りは苦しい	6.8%	5.1%	.9%	3.0%	1.3%	3.3%
金融機関から借り入れがあるが、資金繰りは苦しくない	48.9%	51.9%	55.5%	72.4%	71.4%	60.9%
金融機関から借り入れがあり、資金繰りは苦しい	20.5%	21.5%	15.5%	6.7%	3.9%	13.1%
わからない	3.4%	2.5%	2.7%	.0%	1.3%	1.8%

問3では、企業の資金繰りの状況を聞いている。回答結果からは、金融機関からの借り入れの有無については、企業規模によって大きな差はないもの（おおよそ8：2）、資金を借り入れている企業の間では、規模の大きな企業と小さな企業で回答の傾向に違いが見られる。

例えば、「金融機関からの借り入れはなく、資金繰りも苦しくない」と回答している企業は、企業規模に関わらず20%～25%存在している。他方で、「金融機関からの借り入れがあるが、資金繰りは苦しくない」と回答する企業は、従業員数が20人以下の企業ではおおよそ50～55%程度である一方で、従業員数が21人以上の企業では、その値は70%を超える水準にある。「金融機関からの

借り入れがあり、資金繰りが苦しい」と回答した企業は、20人以下の企業ではおよそ15～20%、従業員数が21人以上の企業では、その値は3.9%～6.7%と低い値をとっている。

【問4】貴社は過去5年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

1) 新規事業を始めた 2) 具体的な準備中である
 3) 具体的な準備はしていないが計画はある 4) 計画したが、実行しなかった
 5) 計画しなかった 6) わからない

表8 新規事業への取り組みについて（問4）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
新規事業を始めた	28.1%	17.7%	29.1%	40.3%	40.0%	31.8%
具体的な準備中である	6.7%	6.3%	6.4%	8.2%	5.3%	6.8%
具体的な準備はしていないが計画はある	5.6%	11.4%	10.0%	6.7%	9.3%	8.4%
計画したが、実行しなかった	9.0%	6.3%	4.5%	3.0%	2.7%	4.9%
計画しなかった	50.6%	54.4%	46.4%	42.5%	42.7%	46.8%
わからない	2.2%	3.8%	5.5%	3.0%	2.7%	3.5%

問4では、過去5年以内に新規事業を始めたかどうかを聞いている。企業によっては、複数の新規事業を始めた場合もあるために、回答は複数に及ぶ場合がある質問となっている。

この間に対する回答結果からは、以下のことが読み取れる。第一に、企業規模に関わらず、過去5年の間に「新規事業を計画しなかった」と回答した企業が40%～55%程度であり、逆に言えば、アンケート対象となった企業のうち半分程度の企業では新規事業の計画を持っていたということになる。問2でみたように、回答企業は業績の良い企業が多く、（業績が良いから新規事業に積極的なのか、逆に、新規事業に積極的だから業績が良いのかは本調査では明確にできないが）「新規事業」に積極的に取り組んでいる企業が比較的多いとい

う結果になっているのであろう。

第二に、新規事業を始めた企業は企業規模の大きい企業のほうがその割合が多い。例えば、「新規事業を始めた」と回答した企業は、従業員数5人以下の企業で28.1%、6～10人の企業で17.7%、11～20人の企業で29.1%となっている一方で、従業員数が21人以上の企業になると約40%の企業が「新規事業を始めた」と回答している。

【問5】現時点での貴社の海外との取引の状況について、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 海外に製品を販売（輸出）している
- 2) 海外において生産拠点を持っている
- 3) 海外において販売・仕入れ拠点を持っている
- 4) 海外から直接仕入れ（輸入）している
- 5) 外国人の社員（海外の事業所等を含む）がいる
- 6) 上記の事柄について準備中である
- 7) 上記の事柄について計画したがうまくいかなかった
- 8) 海外展開の予定はない
- 9) わからない

表9 海外との取引の状況（問5）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
海外に製品を販売（輸出）している	14.4%	17.7%	12.7%	21.5%	24.7%	18.1%
海外において生産拠点を 持っている	4.4%	2.5%	7.3%	7.4%	13.0%	6.9%
海外において販売・仕入 れ拠点を 持っている	4.4%	11.4%	10.9%	7.4%	18.2%	10.0%
海外から直接仕入れ（輸 入）している	24.4%	25.3%	30.0%	33.3%	29.9%	29.1%
外国人の社員（海外の事 業所等を含む）がいる	2.2%	7.6%	2.7%	11.1%	18.2%	8.1%
上記の事柄について準備 中である	3.3%	3.8%	3.6%	5.9%	2.6%	4.1%
上記の事柄について計画 したがうまくいかなかった	.0%	1.3%	2.7%	1.5%	1.3%	1.4%
海外展開の予定はない	62.2%	51.9%	52.7%	49.6%	50.6%	53.2%
わからない	3.3%	6.3%	3.6%	2.2%	1.3%	3.3%

問5は、海外との取引状況についての質問である。海外取引の中でも、「海外から直接仕入れ（輸入）している」と回答する企業のほうが「海外に製品を販売（輸出）している」と回答する企業よりも全般的に多くなっている。これは企業規模に関係なく見られる傾向である。今回の調査対象業種が非製造業であることから、自然な結果であろう。

ただし、「海外において生産拠点を持っている」、「海外において販売・仕入れ拠点を持っている」という質問に対しては、従業員数が51人以上の企業でそれぞれ13%と18.2%という回答になっている。この値は、他の従業員規模の企業に比べて高くなっている。非製造業に属する企業であっても、規模の大きな企業になると、製造と販売を一体として展開する企業も多く、そうした企業が海外に生産拠点を持っていることは、グローバル化への対応策の一つとしてとらえることができるだろう。

「外国人の社員がいる」と答えた企業も従業員51人以上で最も多く18.2%、続いて従業員21～50人の企業が11.1%となっている。従業員数が少ない企業では、海外での生産拠点や販売拠点を持っているものは4%程度と少なく、また外国人の社員がいる企業も2.2%と極めて小さな値をとっている。小さな企業での国際化はそれほど進んでいないことが分かる。

本問では、今後の海外展開の予定についても聞いているが、「予定がない」と回答する企業は従業員数が5人以下の企業で最も多く62.2%となっているが、その他の企業規模においては、およそ50%前後が「海外展開の予定はない」と回答している。

【問6】 海外との取引が行われている、あるいは準備中の方（【問5】で「海外に製品を販売（輸出）している」～「上記の事柄について準備中である」を選択された方）にお尋ねします。海外との取引を行う要因として当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | | |
|---------------|-----------------|---------------|
| 1) 海外市場の成長 | 2) 国内市場の停滞 | 3) 国内競争の激化 |
| 4) 国内でのコスト上昇 | 5) 為替変動のリスク | 6) 自然災害のリスク分散 |
| 7) 親会社・取引先の要請 | 8) ライバル社と対抗するため | |
| 9) 上記以外の理由 | 10) わからない | |

表 10 海外との取引を行う要因（問6）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
海外市場の成長	30.8%	23.3%	19.5%	49.1%	54.5%	36.8%
国内市場の停滞	23.1%	30.0%	19.5%	43.6%	18.2%	28.6%
国内競争の激化	19.2%	26.7%	19.5%	23.6%	18.2%	21.6%
国内でのコスト上昇	26.9%	16.7%	26.8%	25.5%	21.2%	23.8%
為替変動のリスク	3.8%	6.7%	12.2%	16.4%	18.2%	12.4%
自然災害のリスク分散	.0%	.0%	2.4%	1.8%	.0%	1.1%
親会社・取引先の要請	3.8%	26.7%	12.2%	14.5%	21.2%	15.7%
ライバル社と対抗するため	34.6%	3.3%	17.1%	12.7%	15.2%	15.7%
上記以外の理由	15.4%	26.7%	22.0%	12.7%	12.1%	17.3%
わからない	.0%	.0%	.0%	3.6%	.0%	1.1%
総回答企業数	26	30	41	55	33	185

問6は問5において「海外との取引が行われている、あるいは準備をしている」と回答した企業を対象に「海外取引を行う要因」について複数回答を求めたものである。サンプル数185のうちで最も多かった回答は「海外市場の成長」で全体の36.8%となっている。次いで、「国内市場の停滞」が28.6%、「国内でのコスト上昇」と「国内競争の激化」がそれぞれ23.8%、21.6%となっている。また、「親会社や取引先の要請」も全体の15.7%の企業が海外展開を図る理由に挙げている。

「為替変動のリスク」や「自然災害のリスク分散」を、海外展開を図る理由

に挙げている企業はそれほど多くはない。前者については全体の企業のうち12.4%、後者に至っては1.1%という値となっている。

企業規模別で見ると、従業員数が51人以上の企業では、その半分以上の企業が、海外展開を図る理由として「海外市場の成長」を挙げており、いわば「攻め」の意識を持って展開しているのに対して、それよりも小さい企業の多くは「国内市場の停滞」からやむを得ず国際化を図っているようである。

【問7】 過去5年間の期間について、(1) 本業とするビジネスの展開、(2) 新規事業の立ち上げ、および(3) 海外との取引において、下記にあげた「資金」～「その他」で障害となったものはありますか。それぞれについて、該当するものを全てお選び下さい(複数回答可)。

- 1) 資金 2) 人材 3) 技術 4) 販路 5) 規制
 6) 新分野や海外の情報 7) その他 8) 障害はない 9) わからない
 10) 必要性はなかったため、該当しない

問7は、過去5年の期間においてビジネス展開を図るうえで障害になった事項について、(1) 本業とするビジネスの展開、(2) 新規事業の立ち上げ、および(3) 海外との取引の3つに分けて聞いている。以下では3つの事項のそれぞれについてのクロス集計を紹介する。

表11 本業とするビジネスの展開で直面する障害(問7(1))(複数回答可)

	5人以下	6~10人	11~20人	21~50人	51人以上	全体
資金	16.9%	15.6%	19.4%	9.8%	5.3%	13.5%
人材	34.8%	44.2%	45.4%	51.9%	50.0%	45.8%
技術	5.6%	9.1%	6.5%	11.3%	15.8%	9.5%
販路	28.1%	32.5%	26.9%	33.1%	35.5%	31.1%
規制	5.6%	2.6%	1.9%	4.5%	7.9%	4.3%
新分野や海外の情報	3.4%	2.6%	.0%	4.5%	5.3%	3.1%
その他	5.6%	3.9%	.9%	2.3%	3.9%	3.1%
障害はない	19.1%	22.1%	25.0%	22.6%	21.1%	22.2%
わからない	3.4%	.0%	4.6%	2.3%	.0%	2.3%
必要性がなかったため、 該当しない	11.2%	9.1%	9.3%	9.0%	7.9%	9.3%

まず、(1) 本業とするビジネス展開においてネックとして最も多くの企業があげているのは、企業規模に関わらず「人材」である。その次に多いのが「販路」となっている。「資金」が制約となっているのは、比較的規模の小さい企業で目立っており、従業員数5人以下の企業のうち16.9%、従業員数6～10人の企業のうち15.6%が「資金」が障害の一つになっていると回答している。従業員数が21人以上の企業で「資金」が障害となっていると回答した企業の割合は10%を切っていることは対照的な数字である。

企業規模の大きな企業では、「資金」に比べて「人材」が障害となっていると回答する割合が多い。従業員数5人以下の企業ではそのうちわずかに34.8%の企業が「人材」が障害となっていると回答し、従業員数が20人以下の企業のうち「人材」がネックとなっていると回答している企業の割合は50%を切っている。

他方で、従業員数が21人以上の企業では50%以上の企業が「人材」を障害の一つであると回答している。また、「販路」および「技術」についても、従業員数が多い企業のほうが障害になっていると回答している割合が多い傾向が見られる。他方で、「規制」や「新分野や海外の情報」が障害となっていると回答する企業は10%に達していない。また、特段の「障害はない」と回答する企業が全体の22.2%いるという回答結果となっている。

表12 新規事業の立ち上げで直面する障害（問7（2））（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
資金	13.5%	11.8%	17.4%	10.7%	4.1%	11.9%
人材	27.0%	23.7%	27.5%	34.4%	36.5%	30.1%
技術	11.2%	13.2%	11.9%	16.0%	16.2%	13.8%
販路	14.6%	11.8%	13.8%	21.4%	18.9%	16.5%
規制	3.4%	1.3%	2.8%	6.1%	5.4%	4.0%
新分野や海外の情報	4.5%	3.9%	5.5%	6.1%	8.1%	5.6%
その他	3.4%	1.3%	0%	3.1%	2.7%	2.1%
障害はない	7.9%	7.9%	7.3%	9.2%	16.2%	9.4%
わからない	4.5%	1.3%	3.7%	4.6%	4.1%	3.8%
必要性がなかったので、該当しない	41.6%	52.6%	43.1%	34.4%	35.1%	40.7%

(2) 新規事業の立ち上げにおいて障害となっている事項としては、(1)と同様に「人材」が最も多くの割合を占めており、全体の30.1%の企業が「人材」の確保に苦勞していることがうかがわれる。また(1)と同様に「販路」の確保も障害の一つとなっている。(1)と異なるのは、新規事業の立ち上げに際しての障害事項として「技術」も一定の割合を占めていることである。「技術」が障害となっているのは規模が小さい企業だけに限らず、むしろ、企業規模が大きい企業のほうで、「技術」がネックになっていると回答している企業の割合が多くなっている。

ただし、従業員規模20人以下の3つの企業規模カテゴリーでは、全体として「技術」よりも「資金」の方が重要な障害となっている。それと対照的に、51人以上企業では「資金」がほとんど障害となっていないのも特徴的である。

なお、本問では、「該当しない」を選んでいる企業が4割ほどいるので、実質的な障害としての重みは、この表の数値よりも大きいと考えられる。

表 13 海外との取引において直面する障害（問7(3)）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
資金	11.5%	7.8%	8.2%	8.5%	2.6%	7.9%
人材	11.5%	11.7%	20.9%	16.2%	19.7%	16.3%
技術	6.9%	2.6%	3.6%	3.1%	6.6%	4.4%
販路	12.6%	5.2%	5.5%	15.4%	11.8%	10.4%
規制	4.6%	2.6%	5.5%	6.2%	10.5%	5.8%
新分野や海外の情報	6.9%	6.5%	7.3%	14.6%	17.1%	10.6%
その他	4.6%	9.1%	1.8%	3.1%	1.3%	3.8%
障害はない	8.0%	20.8%	10.0%	6.9%	10.5%	10.6%
わからない	5.7%	2.6%	6.4%	3.1%	1.3%	4.0%
必要性がなかったので、 該当しない	51.7%	50.6%	53.6%	52.3%	51.3%	52.1%

(3) 海外との取引における障害としては、(1)、(2)と同様に「人材」と「販路」が最も大きな割合を占めている。同時に、「新分野や海外の情報」がネックになっていると回答する企業も「販路」と同程度ある。特に、企業規模が大きく

なるにつれて「新分野や海外の情報」が障害となっていると回答する企業の割合が増えており、従業員数が51人以上の企業のうち17.1%の企業が情報の問題を障害の一つと捉えている。こうした企業の国際展開を支援するためには、地方公共団体や地域金融機関からの適切な情報の提供が有益であるといえよう。

<p>【問8】貴社は経済のグローバル化によりどのような影響を受けましたか。下記にあげた総合的な評価と個別評価の観点の内、当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。</p> <p>【総合的な評価】</p> <p>1) 総合的に見てプラスの影響 2) 総合的に見てマイナスの影響</p> <p>3) 影響は特にない 4) わからない</p> <p>【個別評価】</p> <p>1) 海外企業との取引の増加 2) 海外への新規事業展開</p> <p>3) 外国人労働者の受入 4) 外国人顧客の増加 5) コストの低下</p> <p>6) コストの上昇 7) 海外企業との競争の激化 8) 販売価格の低下</p> <p>9) 為替変動に伴う不確実性の上昇</p>
--

表 14 グローバル化の影響（問8）（複数回答可）

		5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
総合評価	総合的に見てプラスの影響	18.0%	20.5%	17.3%	23.7%	27.6%	21.3%
	総合的に見てマイナスの影響	24.7%	29.5%	23.6%	28.1%	25.0%	26.2%
	影響は特にない	34.8%	29.5%	38.2%	32.6%	36.8%	34.4%
	わからない	22.5%	20.5%	20.9%	17.0%	11.8%	18.6%
個別評価	海外企業との取引の増加	12.4%	12.8%	11.8%	19.3%	21.1%	15.6%
	海外への新規事業展開	3.4%	6.4%	4.5%	10.4%	6.6%	6.6%
	外国人労働者の受入	.0%	3.8%	3.6%	5.9%	3.9%	3.7%
	外国人顧客の増加	3.4%	2.6%	1.8%	5.2%	2.6%	3.3%
	コストの低下	6.7%	11.5%	9.1%	8.9%	9.2%	9.0%
	コストの上昇	20.2%	23.1%	19.1%	28.9%	17.1%	22.3%
	海外企業との競争の激化	12.4%	6.4%	10.0%	6.7%	14.5%	9.6%
	販売価格の低下	31.5%	35.9%	29.1%	25.2%	22.4%	28.5%
為替変動に伴う不確実性の上昇	32.6%	28.2%	32.7%	33.3%	39.5%	33.2%	

問8はグローバル化の影響について複数回答を可能としたもとで聞いている。グローバル化の影響は「特にない」あるいは「わからない」と回答する企業が全体の50%程度となっている。グローバル化の影響があると回答している企業のうち、「総合的に見てマイナス」であるとする企業のほうが「総合的に見てプラス」であるとする企業を上回っている。これは、従業員数が51人以上の企業では、グローバル化の影響をプラスであると回答しているが、それ以外の従業員数50人以下の企業ではグローバル化の影響を総合的に見てマイナスだと回答しているためである。

グローバル化の影響をプラスとして捉える要因としては、全体の15.6%の割合の企業が「海外企業との取引の増加」を挙げており最も多くなっている。ついで、「コストの低下」が9%、「海外への新規事業展開」が6.6%となっている。グローバル化のプラス要因として回答されている「コストの低下」であるが、他方で、グローバル化によって「コストが上昇した」と回答する企業は22.3%に上る。加えて、全体のうち33.2%の企業は「為替変動に伴う不確実性の上昇」、および28.5%の企業が「販売価格の低下」をグローバル化のマイナス要因と回答している。企業規模別で見ると、比較的規模の小さい企業では「販売価格の低下」がグローバル化のマイナス要因として大きくなっている一方で、規模の大きい企業では、「為替変動に伴う不確実性の上昇」をマイナス要因とする企業の割合が多くなっている。

【問9】事業継続計画（BCP）を策定していますか。下記の中から当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。BCPとは、大規模地震などの災害や事故などが発生した際の事業の継続あるいは早期の回復のための手順・対策をまとめた計画のことです。

- 1) 既に、策定済みであり、策定に際して金融機関の支援を受けた
- 2) 既に、策定済みであり、策定に際して地方自治体の支援を受けた
- 3) 既に、策定済みであり、策定に際して専門コンサルタントの支援を受けた
- 4) 既に、策定済みであり、策定に際して上記以外の外部機関の支援を受けた
- 5) 既に、策定済みであり、策定に際して外部機関の支援を受けなかった
- 6) 現在、策定中である
- 7) 策定するつもりであり、具体的な予定がある
- 8) 策定するつもりであるが、具体的な予定はまだない
- 9) 策定する予定はない
- 10) わからない

表 15 事業継続計画（BCP）を策定（問9）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
既に、策定済みであり、策定に際して金融機関の支援を受けた	.0%	1.3%	.0%	.7%	1.3%	.6%
既に、策定済みであり、策定に際して地方自治体の支援を受けた	.0%	1.3%	.0%	.0%	1.3%	.4%
既に、策定済みであり、策定に際して専門コンサルタントの支援を受けた	.0%	1.3%	.9%	1.5%	1.3%	1.0%
既に、策定済みであり、策定に際して上記以外の外部機関の支援を受けた	.0%	.0%	1.8%	1.5%	2.6%	1.2%
既に、策定済みであり、策定に際して外部機関の支援を受けなかった	1.1%	6.4%	5.5%	8.2%	10.5%	6.4%
現在、策定中である	3.4%	2.6%	7.3%	11.9%	9.2%	7.4%
策定するつもりであり、具体的な予定がある	.0%	1.3%	4.5%	6.0%	5.3%	3.7%
策定するつもりであるが、具体的な予定はまだない	43.7%	37.2%	36.4%	38.1%	42.1%	39.2%
策定する予定はない	37.9%	37.2%	33.6%	20.9%	9.2%	27.6%
わからない	13.8%	12.8%	10.9%	13.4%	17.1%	13.4%

問9は、自然災害や何らかのトラブルに直面したときのために、事業継続計画（BCP）を策定しているかどうかを聞いている。企業全体の39.2%は「策定するつもりであるが、具体的な予定はまだない」と回答しており、「策定するつもりはない」と回答した企業と合わせると66.8%の企業で事業継続計画が策定されていないことがわかる。他方で、全体の約10%の企業が「現在、策定中である」もしくは「策定するつもりであり、具体的な予定がある」と回答している。とりわけ、従業員数21～50人の企業では17.9%、従業員数が51人以上の企業では14.5%の企業で策定に向けた具体的な動きを見せている。

事業継続計画を策定した企業のサンプル数が小さいので、それらの企業の間の特徴を見出すことは難しいが、策定に際して金融機関、自治体、コンサルタントなどの外部機関の支援を受けた企業はわずか3%程度である一方で、外部機関の支援を受けずに事業継続計画を策定している企業は6.4%となっており、外部支援なしに策定している企業の割合の方が多くなっている。残念ながら、本調査ではBCPプランの内容について尋ねていないが、一般に、一定レベルのBCPプランの策定のためには、様々な分野の専門知識が必要となり、独力で作成した場合、対応すべきリスクにもれが残っているなど不十分な計画のみまであることが懸念される。

【問10】リーマンショックや大震災などを原因にした急速な需要減少など突発的な経営上の危機が起きた際には、貴社はどのような対応を考えますか。当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1) 従業員の給与・ボーナスの引下げ | 2) 従業員の解雇 |
| 3) 非正規従業員への置き換え | 4) 販売価格の引下げ |
| 5) 投資の先送り | 6) 資産の売却 |
| 7) 金融機関からの借入 | 8) 仕入先・仕入価格の見直し |
| 9) 取引先への支援要請 | 10) その他の対応 |
| 11) 特別な対応を取る必要は生じない | 12) わからない |

表 16 経営上の危機への対応（問 10）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
従業員の給与・ボーナスの引下げ	30.3%	39.7%	41.8%	35.6%	36.8%	36.9%
従業員の解雇	10.1%	11.5%	17.3%	5.2%	5.3%	9.8%
非正規従業員への置き換え	4.5%	.0%	4.5%	5.2%	6.6%	4.3%
販売価格の引下げ	5.6%	3.8%	1.8%	1.5%	1.3%	2.7%
投資の先送り	11.2%	10.3%	28.2%	32.6%	31.6%	24.0%
資産の売却	18.0%	12.8%	15.5%	26.7%	13.2%	18.2%
金融機関からの借入	37.1%	37.2%	43.6%	43.0%	46.1%	41.6%
仕入先・仕入価格の見直し	14.6%	26.9%	21.8%	23.7%	18.4%	21.3%
取引先への支援要請	10.1%	12.8%	17.3%	17.0%	7.9%	13.7%
その他の対応	11.2%	12.8%	10.0%	12.6%	13.2%	11.9%
特別な対応を取る必要は生じない	19.1%	11.5%	14.5%	12.6%	7.9%	13.3%
わからない	15.7%	14.1%	10.0%	8.9%	7.9%	11.1%

問 10 は、経済危機や大震災などを原因にした突発的な経営上の危機に対して、どのように対応する予定であるかを複数回答で聞いている。全体的に見ると、「金融機関からの借り入れ」で対応するという企業が全体の 41.6%と最も多く、続いて、「従業員の給与・ボーナスの引下げ」が 36.9%、「投資の先送り」、「仕入先・仕入価格の見直し」、「資産の売却」といった対応が 20%前後となっている。逆に、「従業員の解雇」、「非正規従業員への置き換え」、「販売価格の引下げ」といった項目はいずれも 10%を下回る水準となっている。

企業規模別でみると従業員数の多い企業ほど、「投資の先送り」と「金融機関からの借入」で対応しようとする傾向が見られる。他方で規模の小さい企業、例えば従業員数が 5 人以下の企業のうち 19.1%は「特別な対応を取る必要は生じない」と回答している。また、「わからない」という回答も 15.7%に上っており、小規模企業の 3 社に 1 社程度は十分なリスク管理が行われていないのではないかと心配される。

3.2 メインバンクとの関係

次に、メインバンクとの関係についての質問に対する回答をみていく。

【問 11】 貴社のメインバンクはどれですか。以下から該当するものを一つお選び下さい。メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

1) 都市銀行・信託銀行
 2) 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
 3) 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
 4) 信用金庫 5) 信用組合 6) 政府系金融機関 7) その他
 8) 持っていない 9) わからない

表 17 企業のメインバンク（問 11）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
都市銀行・信託銀行	26.1%	29.5%	35.8%	39.3%	53.2%	36.8%
貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	36.4%	41.0%	28.4%	41.5%	33.8%	36.3%
貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	12.5%	10.3%	7.3%	8.1%	6.5%	8.8%
信用金庫	19.3%	14.1%	19.3%	8.1%	3.9%	12.9%
信用組合	.0%	2.6%	.0%	.0%	.0%	.4%
政府系金融機関	3.4%	2.6%	5.5%	1.5%	1.3%	2.9%
その他	.0%	.0%	1.8%	.0%	.0%	.4%
持っていない	1.1%	.0%	.9%	1.5%	1.3%	1.0%
わからない	1.1%	.0%	.9%	.0%	.0%	.4%

問 11 はどのような金融機関をメインバンクとしているかを聞いている。「都市銀行・信託銀行」と回答した企業と、企業活動を行っているのと「同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」と答えた企業が、それぞれ 36% となっている。それに次いで、「信用金庫」が 12.9%、「異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」が 8.8% となっている。

企業規模別に見てみると、従業員数が 51 人以上の企業のうち 53.2% は「都

市銀行・信託銀行」をメインバンクとしている一方で、従業員数が10人以下の企業で「都市銀行・信託銀行」をメインバンクにしている企業は30%に満たない。他方で、それら規模の小さい企業は地方銀行や信用金庫をメインバンクにしている傾向が顕著である。例えば、従業員数が51人以上の企業のうち信用金庫をメインバンクにしているのは3.9%である一方で、従業員数が5人以下の企業のうち19.3%が信用金庫をメインバンクにしていると回答している。

【問12】メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も当てはまるものをお選び下さい。

- 1) ほぼ毎日 2) 1週間に1回以上 3) 2週間に1回以上
 4) 1ヶ月に1回以上 5) 3ヶ月に1回以上 6) 6ヶ月に1回以上
 7) 1年に1回以上 8) 訪問はない 9) わからない

表18 メインバンクの職員の訪問頻度（問12）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
ほぼ毎日	3.4%	1.3%	3.7%	6.8%	7.8%	4.7%
1週間に1回以上	13.5%	17.9%	22.2%	26.3%	19.5%	20.6%
2週間に1回以上	9.0%	20.5%	13.0%	17.3%	11.7%	14.4%
1ヶ月に1回以上	30.3%	35.9%	35.2%	32.3%	37.7%	34.0%
3ヶ月に1回以上	12.4%	12.8%	11.1%	9.8%	11.7%	11.3%
6ヶ月に1回以上	3.4%	6.4%	5.6%	1.5%	5.2%	4.1%
1年に1回以上	9.0%	.0%	1.9%	2.3%	.0%	2.7%
訪問はない	18.0%	5.1%	6.5%	3.0%	2.6%	6.8%
わからない	1.1%	.0%	.9%	.8%	3.9%	1.2%

問12は、メインバンクの職員がどの程度の頻度で訪問してくるかを聞くことによって、メインバンクとの接触頻度を回答してもらっている。全体を見てみると「1ヶ月に1回以上」の訪問があると回答している企業が34%と最も多く、次いで、「1週間に1回以上」が20.6%、「2週間に1回以上」が14.4%となっている。「ほぼ毎日」訪問があると答えた企業が4.7%ある一方で、「1年に1回以上」、「訪問はない」とする企業もそれぞれ2.7%、6.8%となるなど、メインバンクとの接触が薄い企業も一定数いることがわかる。

企業規模ごとの差異はそれほど見られないが、「訪問はない」と回答したのは従業員数が5人以下の企業で18.0%と多い。逆に、「ほぼ毎日」の訪問があると回答した企業は、従業員数が大きい企業ほど多くなるという特徴がみられる。

【問13】メインバンク職員の訪問頻度は5年前と比較して、どのように感じられますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

- 1) 増加 2) ほぼ横ばい 3) 減少
4) 5年前とメインバンクは変わっている 5) わからない

表19 メインバンクの訪問頻度の変化（問13）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
増加	11.4%	5.1%	12.0%	15.8%	7.9%	11.2%
ほぼ横ばい	51.1%	59.0%	67.6%	66.9%	68.4%	63.1%
減少	19.3%	25.6%	11.1%	14.3%	14.5%	16.4%
5年前とメインバンクは変わっている	3.4%	5.1%	2.8%	.8%	3.9%	2.9%
わからない	14.8%	5.1%	6.5%	2.3%	5.3%	6.4%

問13は5年前と比較してメインバンクの職員が訪問する機会が増えたか減ったかを聞いている。「ほぼ横ばい」と答えた企業が最も多く全体の63.1%となっている。「増加」したと回答した企業は11.2%、「減少」したと回答した企業は16.4%となっており、若干ではあるが、「減少」したと回答する企業が上回っている。

この間に関しては、企業規模に応じた特徴は特段見出すことはできない結果となっている。

【問14】貴社のメインバンクの強みとして評価できる点が下記にあれば、該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 金融機関のブランド 2) 提示する金利の低さ 3) 融資決定の速さ
4) 融資可能額の多さ 5) 親身な姿勢 6) 最後まで支援する姿勢
7) 豊富な金融商品 8) 職員の能力・人柄 9) 地域密着の姿勢
10) 評価できる点はない 11) わからない

表 20 メインバンクの強み（問 14）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
金融機関のブランド	25.8%	39.7%	27.8%	32.8%	40.8%	32.8%
提示する金利の低さ	16.9%	28.2%	25.0%	26.1%	31.6%	25.4%
融資決定の速さ	19.1%	17.9%	28.7%	25.4%	21.1%	23.1%
融資可能額の多さ	16.9%	10.3%	15.7%	21.6%	23.7%	17.9%
親身な姿勢	29.2%	24.4%	33.3%	40.3%	34.2%	33.2%
最後まで支援する姿勢	20.2%	17.9%	24.1%	27.6%	25.0%	23.5%
豊富な金融商品	.0%	1.3%	3.7%	3.7%	5.3%	2.9%
職員の能力・人柄	10.1%	11.5%	14.8%	23.9%	21.1%	16.9%
地域密着の姿勢	27.0%	32.1%	28.7%	27.6%	26.3%	28.2%
評価できる点はない	18.0%	6.4%	4.6%	9.0%	2.6%	8.2%
わからない	10.1%	5.1%	11.1%	5.2%	10.5%	8.2%

問 14 はメインバンクの強みがどこにあるかを聞いている。全体的な回答結果からは、「金融機関のブランド」、「提示する金利の低さ」、「融資決定の速さ」、「親身な姿勢」、「最後まで支援する姿勢」、「地域密着の姿勢」といった項目での回答割合が 23.1%～33.2%と多くなっている。他方で、「豊富な金融商品」は 2.9%と低い値となっている。また、「評価できる点はない」と回答した企業も 8.2%に上っている。

企業規模別の回答結果を見ると、従業員数の多い企業ほど、「金融機関のブランド」、「提示する金利の低さ」、「職員の能力・人柄」をメインバンクの強みにあげている傾向が見られる。

【問 15】メインバンクからの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 有用なものになった
- 2) 以前ほど有用でなくなった
- 3) 種類が増えた
- 4) 他の機関・団体と連携したものが増えた
- 5) 具体的なものが増えた
- 6) 変化がない
- 7) 以前も今も助言を受けることはない
- 8) 以前は助言があったが最近はなくなった
- 9) わからない

表 21 メインバンクからの助言の内容の変化（問 15）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
有用なものになった	21.8%	6.4%	11.1%	20.1%	21.1%	16.4%
以前ほど有用でなくなった	6.9%	7.7%	6.5%	6.7%	5.3%	6.6%
種類が増えた	10.3%	12.8%	14.8%	12.7%	17.1%	13.5%
種類が増えた	2.3%	7.7%	10.2%	11.2%	9.2%	8.5%
具体的なものが増えた	14.9%	12.8%	12.0%	20.1%	13.2%	15.1%
変化がない	27.6%	30.8%	34.3%	31.3%	32.9%	31.5%
以前も今も助言を受けることはない	20.7%	14.1%	18.5%	11.9%	15.8%	15.9%
以前は助言があったが最近はなくなった	2.3%	10.3%	3.7%	4.5%	1.3%	4.3%
わからない	8.0%	7.7%	7.4%	6.7%	6.6%	7.2%

問 15 はメインバンクからの助言の内容について変化があったかどうかを聞いている。「変化がない」と答えた企業が最も多く全体の 31.5%を占めている。また、「以前も今も助言を受けることはない」という回答が 15.9%に上るなど、全体の半数近くの企業に大きな変化は見られない。

他方で、残りの半数についてはいくつかの変化が見られる。助言の変化について特徴的なのは、「有用なものになった」と回答した企業が全体の 16.4%となっており、さらに、「助言の種類が増えた」、「具体的なものが増えた」という回答がそれぞれ 13.5%、15.1%となっており、助言内容の変化を前向きにとらえている企業が一定数いる点である。助言が「以前ほど有用でなくなった」とする企業は全体の 6.6%にとどまっていることからすると、全体としてみれば、以前に比べて助言内容が質・量ともに改善されていると受け止められているようである。

助言の変化については、特段、企業規模ごとの特徴を見出すことはできない結果となっている。

【問 16】メインバンクの貴社の担当者（現在）は、貴社がさまざまな相談をした場合、親身に対応してくれると思いますか。以下から当てはまるものを一つお選び下さい。

- 1) 強くそう思う 2) ある程度そう思う 3) あまりそう思わない
4) 全く思わない 5) 担当者はいない 6) わからない

表 22 メインバンクの担当者の対応（問 16）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
強くそう思う	11.4%	3.8%	16.7%	21.1%	17.1%	14.9%
ある程度そう思う	44.3%	57.7%	49.1%	57.9%	63.2%	54.2%
あまりそう思わない	20.5%	25.6%	16.7%	12.8%	11.8%	17.0%
全く思わない	4.5%	5.1%	3.7%	.8%	2.6%	3.1%
担当者はいない	9.1%	2.6%	3.7%	1.5%	.0%	3.3%
わからない	10.2%	5.1%	10.2%	6.0%	5.3%	7.5%

問 16 は、メインバンクの担当者に何らかの相談を持ち込んだときに親身に対応してくれるかを聞いている。回答した企業のうち親身に対応してくれるかという問に対して、「強くそう思う」および「ある程度そう思う」と答えた企業は全体の 69.1%となっている。逆に「あまりそう思わない」、「全く思わない」と答えた企業は 20.1%である。

企業規模別で見ると、従業員数が 51 人以上の企業の 80.3%は「強くそう思う」および「ある程度そう思う」と答えている一方で、従業員数が 5 人以下の企業で「強くそう思う」、「ある程度そう思う」と答えた企業は 55.7%となっている。全体的な傾向として、企業規模が大きいほど、親身に対応してくれると認識している傾向が見られる。

【問 17】 貴社が経営計画（経営改善計画を含む）を現在お持ちの場合、それを作成したときのメインバンクの役割として当てはまるものをお選び下さい。

- 1) 貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告
- 2) 貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告していない
- 3) 貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった
- 4) 貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった
- 5) 経営計画は立てていない
- 6) わからない

表 23 経営計画に対するメインバンクの役割（問 17）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告	21.3%	20.8%	33.3%	35.1%	32.4%	29.5%
貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告していない	20.2%	24.7%	25.0%	34.3%	33.8%	28.0%
貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった	1.1%	3.9%	.9%	1.5%	.0%	1.5%
貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった	6.7%	7.8%	5.6%	6.0%	8.1%	6.6%
経営計画は立てていない	40.4%	29.9%	26.9%	17.2%	17.6%	25.7%
わからない	10.1%	13.0%	8.3%	6.0%	8.1%	8.7%

問 17 は、経営改善計画を含む経営計画を持っている場合に、それを策定した時のメインバンクの役割を聞いている。この間に対して「経営計画は立てていない」と回答した企業が全体の 25.7%、「わからない」と回答した企業が 8.7% となっている。それ以外の企業は経営計画を立てていることになる。

その経営計画を立てる際に「メインバンクの主導的な関与があった」、あるいは「メインバンクの補助的な関与があった」と回答した企業はそれぞれ 1.5%、6.6%と低い水準に留まっている。経営計画を「自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告」したとする企業は、全体の 29.5%、「自主的に作成し、

メインバンクには報告していない」とする企業は全体の 28.0%となっている。立案段階でのメインバンクの積極的な関与は一般的ではないし、計画への事後的な関与もそれほど多くない。

企業規模別でみてみると、従業員数が 5 人以下の企業では経営計画を策定しないところが多く、約 4 割の企業は策定していない。また、「わからない」と回答した企業とあわせれば、従業員数が 5 人以下の企業の半分以上は、経営計画をもっていないか、もしくは、経営計画を有しているかどうか分からない状況にある。逆に従業員数が 51 人以上の企業で「経営計画をたてていない」企業は 17.6%、「わからない」と回答した企業は 8.1%となっており、企業規模が小さくなるほど経営計画の策定が行われていないことを読み取ることができる。

複雑な経済環境の下できちんとした経営計画を立てておくことはリスクに備えるためにも不可欠であると考えられるが、零細企業では経営計画の策定が進んでおらず、こうした分野での自治体や金融機関の支援が望まれている。

【問 18】 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

- 1) 非常に熱心 2) 熱心 3) やや不熱心
4) 全く不熱心 5) わからない

表 24 メインバンクの地域経済の振興・再生への取り組み（問 18）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
非常に熱心	5.6%	2.6%	7.5%	10.6%	8.0%	7.3%
熱心	31.5%	44.2%	41.1%	50.0%	44.4%	42.7%
やや不熱心	6.7%	11.7%	8.4%	6.8%	13.3%	9.0%
全く不熱心	5.6%	2.6%	2.8%	3.0%	.0%	2.9%
わからない	50.6%	39.0%	40.2%	29.5%	34.7%	38.1%

問 18 は、メインバンクが地域経済の振興や再生に熱心に取り組んでいると認識しているかどうかを聞いている。企業全体のうち 50%は「非常に熱心」

もしくは「熱心」であると回答している。「わからない」という回答がそれに続き、38.1%となっている。「まったく不熱心」、「やや不熱心」とする回答は合わせて10%程度である。

企業規模別に見ると、従業員数が少ない企業で「わからない」と回答する企業が他に比べてやや多いが、他の項目については顕著な違いは見られない。

【問 19】 貴社のメインバンクが、他の金融機関と合併や経営統合をすることで規模拡大を図ることに関して、どのように感じになりますか。当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

(1) 好ましい側面

- 1) 経営基盤が強固になり、安心である
- 2) 提供される商品の種類が増える
- 3) 提供される企業支援の質が向上する
- 4) 上記以外の自社にとって好ましい影響がある

(2) 好ましくない側面

- 1) 地元密着度が薄れる心配がある
- 2) 貸出審査の基準が厳しくなる心配がある
- 3) 過去の取引関係が評価されなくなる心配がある
- 4) 上記以外の自社にとって好ましくない影響がある

(3) その他の評価

- 1) 金融機関の行動は変わるかも知れないが、自社には影響ない
- 2) わからない

表 25 メインバンクの規模拡大（問 19）（複数回答可）

		5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
好ましい側面	経営基盤が強固になり、安心である	48.3%	42.3%	54.6%	57.5%	52.6%	52.0%
	提供される商品の種類が増える	11.2%	6.4%	11.1%	9.0%	11.8%	9.9%
	提供される企業支援の質が向上する	15.7%	12.8%	14.8%	20.1%	21.1%	17.1%
	上記以外の自社にとって好ましい影響がある	10.1%	10.3%	3.7%	6.7%	1.3%	6.4%
好ましくない側面	地元密着度が薄れる心配がある	32.6%	37.2%	38.0%	38.1%	38.2%	36.9%
	貸出審査の基準が厳しくなる心配がある	25.8%	30.8%	25.0%	20.9%	15.8%	23.5%
	過去の取引関係が評価されなくなる心配がある	28.1%	30.8%	26.9%	26.9%	31.6%	28.5%
	上記以外の自社にとって好ましくない影響がある	7.9%	6.4%	1.9%	6.0%	1.3%	4.7%
その他の側面	金融機関の行動は変わるかもしれないが、自社には影響ない	24.7%	32.1%	28.7%	33.6%	39.5%	31.5%
	わからない	39.3%	35.9%	38.0%	29.1%	23.7%	33.2%

問 19 は、メインバンクが他の金融機関と合併や経営統合することによって規模拡大を図ることに関する認識を複数回答可能として聞いている。回答企業の全体傾向を見ると、プラスとマイナスの両面があるとしている。プラスの面としては、「経営基盤が強固になり、安心である」という回答が 52.0%となっている。一方で、「地元密着度が薄れる心配がある」というマイナス面の回答がそれに続いて 36.9%となっている。「貸出審査の基準が厳しくなる心配がある」、「過去の取引関係が評価されなくなる心配がある」というマイナス面の項目がそれぞれ 23.5%、28.5%と続いている。また、「金融機関の行動は変わるかもしれないが自社には影響はない」とする回答は 31.5%と比較的高い値をとっており、「わからない」の 33.2%と合わせると 64.7%となる。

企業規模別で見ると、規模が小さい企業において「わからない」、「貸出審査の基準が厳しくなる心配がある」と回答する傾向が見られるほかは、大きな差は見られない。

【問 20】今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談する外部者は次の中の誰でしょうか。以下から該当するものをお選び下さい。

1) メインバンク 2) メインバンク以外の民間金融機関 3) 公的金融機関
 4) 顧問税理士・公認会計士 5) 商工会議所・商工会
 6) 外部の専門家・コンサルタント 7) 親会社 8) 取引先・同業者仲間
 9) その他 10) 相談しない 11) わからない

表 26 相談する外部者（問 20）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
メインバンク	18.0%	21.8%	12.8%	23.0%	25.0%	19.9%
メインバンク以外の民間金融機関	.0%	1.3%	.9%	3.0%	.0%	1.2%
公的金融機関	2.2%	2.6%	.0%	3.0%	.0%	1.6%
顧問税理士・公認会計士	42.7%	41.0%	46.8%	44.4%	30.3%	41.9%
商工会議所・商工会	1.1%	.0%	.0%	.7%	.0%	.4%
外部の専門家・コンサルタント	3.4%	3.8%	6.4%	3.0%	7.9%	4.7%
親会社	1.1%	10.3%	11.9%	11.1%	17.1%	10.3%
取引先・同業者仲間	13.5%	7.7%	8.3%	4.4%	3.9%	7.4%
その他	6.7%	3.8%	1.8%	1.5%	5.3%	3.5%
相談しない	6.7%	5.1%	7.3%	3.7%	3.9%	5.3%
わからない	4.5%	2.6%	3.7%	2.2%	6.6%	3.7%

問 20 は、仮に経営上の困難に直面したときに最初に相談する外部者が誰なのかを聞いている。最も多いのは「顧問税理士、公認会計士」となっており 41.9%となっている。次いで、「メインバンク」が 19.9%、「親会社」は 10.3%となっている⁵⁾。

5 『中小企業白書 2012』によると、中小企業の経営者の 35.7%が定期的に相談している先があると回答している。そして、具体的な先としてあげている結果を見ると、顧問税理士・会計士 (68.1%) が最も多く、メインバンク (17.7%) を大きく上回っている。

企業規模別に見ると、従業員数が51人以上の企業において、最初に相談する外部者として「親会社」および「メインバンク」とする企業の比率が他の規模の企業に比べて多くなっている。また、従業員数が5人以下の企業では、「取引先・同業者仲間」という回答が13.5%にのぼっており、他とは異なる顕著な特徴となっている。

【問21】貴社は、2010年以降に借入金の返済条件の変更をメインバンクに申し出たことがありますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。なお、複数回申し出て、1度でも申し出が認められた場合は、「申し出て認められた」をお選び下さい。

- 1) 申し出て認められた 2) 申し出たが、認められなかった
3) 申し出たが、審査中である 4) 申し出ていない 5) わからない

表27 借入金の返済条件の変更の申し出（問21）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
申し出て認められた	25.3%	17.9%	11.1%	14.3%	14.5%	16.2%
申し出たが、認められなかった	1.1%	2.6%	1.9%	.8%	.0%	1.2%
申し出たが、審査中である	.0%	.0%	.9%	.0%	.0%	.2%
申し出ていない	64.4%	75.6%	81.5%	82.0%	78.9%	77.2%
わからない	9.2%	3.8%	4.6%	3.0%	6.6%	5.2%

問21は、2010年以降に借入金の返済条件の変更をメインバンクに申し出たことがあるかどうかを聞いている。全体の77.2%は「申し出ていない」と回答している。「申し出て認められた」企業は全体の16.2%、「申し出たが、認められなかった」企業は1.2%である。

企業規模別でみると、企業規模の大きいところで「申し出ていない」という回答が多い傾向がある。また、「申し出たが、認められなかった」企業は従業員数が小さいところであり、従業員数が51人以上の企業で「申し出たが、認められなかった」と回答した企業はない。

【問 22】【問 21】において「申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、メインバンクの態度に変化はありましたか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。なお、複数回申し出て認められたことがある場合、金融円滑化法の下（すなわち 2009 年 12 月以降）で初めて認められた時点で評価して下さい。

- 1) 担当職員が再建の相談に乗ってくれた
- 2) 新規融資に対して冷淡になった
- 3) 条件変更を受けた貸出以外の他の貸出についても積極的に変更に応じてくれた
- 4) 他の金融機関からの既存借入の肩代わりにも応じてくれた
- 5) 他の金融機関への乗り換えを促された
- 6) 信用保証の利用を勧められた
- 7) 経営計画などの立案を厳しく求められた
- 8) 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった
- 9) 新規融資に応じてくれた
- 10) 変化はなかった
- 11) その他
- 12) わからない

表 28 条件変更の後、メインバンクの態度に変化（問 22）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
担当職員が再建の相談に乗ってくれた	22.7%	23.1%	8.3%	15.8%	9.1%	16.9%
新規融資に対して冷淡になった	9.1%	30.8%	.0%	5.3%	.0%	9.1%
条件変更を受けた貸出以外の他の貸出についても積極的に変更に応じてくれた	45.5%	23.1%	25.0%	31.6%	27.3%	32.5%
他の金融機関からの既存借入の肩代わりにも応じてくれた	27.3%	.0%	8.3%	5.3%	.0%	10.4%
他の金融機関への乗り換えを促された	.0%	.0%	8.3%	5.3%	9.1%	3.9%
信用保証の利用を勧められた	22.7%	23.1%	8.3%	5.3%	.0%	13.0%
経営計画などの立案を厳しく求められた	13.6%	15.4%	.0%	.0%	.0%	6.5%
貸出金利や担保等の条件が厳しくなった	.0%	7.7%	.0%	.0%	.0%	1.3%
新規融資に応じてくれた	13.6%	30.8%	8.3%	15.8%	.0%	14.3%
変化はなかった	22.7%	7.7%	50.0%	36.8%	72.7%	35.1%
その他	.0%	7.7%	.0%	.0%	.0%	1.3%
わからない	.0%	7.7%	.0%	5.3%	.0%	2.6%
総回答企業数	22	13	12	19	11	77

問 22 は、問 21 において借入金の返済条件の変更を申し出て認められた企業に対して、条件変更後にメインバンクの対応に変化があったかどうかを複数回答のもとで聞いている。

最も多かったのは「変化はなかった」で 35.1%である。他方で対応に変化があったとする企業のなかでは、前向きな変化があったと回答する企業が多い。たとえば、「条件変更を受けた貸出以外の他の貸出についても積極的に変更に応じてくれた」という回答が 32.5%、「担当職員が再建の相談に乗ってくれた」が 16.9%、「新規融資に応じてくれた」が 14.3%などとなっている。逆に、「貸出金利や担保等の条件が厳しくなった」という回答は 1.3%、「他の金融機関への乗換えを促された」が 3.9%、「経営計画などの立案を厳しく求められた」が 6.5%となっており、ごくわずかな企業だけが後ろ向きの対応があったと回答している。

「変化がなかった」という回答は企業規模の大きいところが主であり、従業員数が 51 人以上の企業のうち 72.7%は「変化がなかった」と回答している。この値は他の規模の企業の回答結果と比べれば顕著に高い。逆にいえば、変化があったという企業は規模の小さいところに多く、また、それらの企業はメインバンクの対応変化を前向きなものとして捉えている傾向があることがわかる。

【問 23】【問 21】で「申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。以下から該当するものをお選び下さい。
 1) 回復した 2) 横ばい 3) 悪化した 4) わからない

表 29 条件変更とその後の業績（問 23）

	5 人以下	6～10 人	11～20 人	21～50 人	51 人以上	全体
回復した	40.9%	38.5%	41.7%	47.4%	27.3%	40.3%
横ばい	50.0%	61.5%	41.7%	42.1%	72.7%	51.9%
悪化した	0%	0%	0%	5.3%	0%	1.3%
わからない	9.1%	0%	16.7%	0%	0%	5.2%
総回答企業数	22	13	12	19	11	77

問 23 は、問 21 において借入金の返済条件の変更を申し出て認められた企業に対して、条件変更後に業績が回復したかどうかを聞いている。返済条件の変更を申し出て認められた企業のうち 51.9%は、その後の業績は「横ばい」だったと回答している一方で、40.3%の企業は業績が「回復した」と回答しており、「業績が悪化した」と回答した企業がほとんどいないことから、条件変更による業績回復の効果があったことが伺われる。

ただし、我々の調査の母集団が比較的業績の良い企業が多く、さらにこうしたアンケートに回答してくれる企業は、足下の業績が好調な企業が多いことから、条件変更後に「悪化した」企業がわずか1%しかなかったという結果は、注意して受け止めなければならない⁶。

サンプル数が少ないことから企業規模ごとの特徴を見出すことは難しいが、どの規模の企業においても業績回復については同じような傾向となっており、企業規模による差は認められなかった。

3.3 自治体の中小企業行政および関連質問

次に、地元自治体の中小企業対策およびその他の政策に関する質問に対する回答をみていく。

6 金融円滑化法に基づく返済条件等の変更の企業への影響については、植杉他（2015）で詳しい調査を行っている。その結果によると、例えば、①条件変更企業のうち、最初の条件変更後から現在までの業況感を「やや悪化」「悪化」とする企業が2割弱に上る。②業況感の改善ほどには金融機関の貸出態度が改善しておらず、初めて条件変更を認めた金融機関への新規借入申し込みが拒絶・減額された企業が、条件変更企業中約1/4存在する。③再度の条件変更（再リスク）を余儀なくされた企業（「予想以上に外部環境が悪化した」ことを理由として挙げた企業）が、再リスク企業中45%存在する、等の結果が得られている。

【問 24】 府県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。貴社の制度融資の利用状況について、以下から該当するものをお選びください。

- 1) リーマンショック（2008年9月）前から利用しており、現在も利用している
- 2) リーマンショック後に利用し始めており、現在も利用している
- 3) 利用したことがあるが、現在は利用していない
- 4) 制度のことを知らず、利用したことはない
- 5) 制度のことは知っているが、利用したことはない
- 6) わからない

表 30 制度融資の利用状況（問 24）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
リーマンショック（2008年9月）前から利用しており、現在も利用している	12.9%	17.9%	8.4%	10.5%	9.2%	11.5%
リーマンショック後に利用し始めており、現在も利用している	9.4%	10.3%	10.3%	5.3%	5.3%	7.9%
利用したことがあるが、現在は利用していない	17.6%	10.3%	8.4%	10.5%	10.5%	11.3%
制度のことを知らず、利用したことはない	8.2%	6.4%	19.6%	13.5%	9.2%	12.1%
制度のことは知っているが、利用したことはない	45.9%	47.4%	48.6%	54.1%	59.2%	51.1%
わからない	5.9%	7.7%	4.7%	6.0%	6.6%	6.1%

問 24 は、府県や市町村が設けている中小企業を対象にした事業資金を融通する制度融資の利用状況について聞いている。最も多い回答は「制度のことは知っているが、利用したことはない」で 51.1%と半数以上を占めている。続いて「制度のことを知らず、利用したことはない」が 12.1%となっており、制度融資を利用したことがない企業は全体の 63.2%にのぼる。

従業員数が 11～50 人の中程度の企業で「制度のことを知らず、利用したことはない」と回答する割合がやや多い傾向が見られる。もちろん、利用できる

制度があるかどうかは個別企業の状況に依存するが、制度融資について1割程度の企業が「知らない」ということは、公平に支援するという観点から、一層の広報の必要性を示唆しているといえよう。

また、「制度のことは知っているが、利用したことはない」という回答は、従業員数が51人以上の企業で多く、59.2%となっている。利用状況については、リーマンショック前から利用し続けている企業は従業員数が小さなところで多く、従業員数が多い企業では、「利用したことはあるが、現在は利用していない」という回答が他の規模に比べて多い傾向がみられる。

【問 25】 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方（【問 24】において「リーマンショック（2008年9月）前から利用しており、現在も利用している」および「リーマンショック後に利用し始めており、現在も利用している」と回答した方）にお尋ねします。制度融資を利用することのメリットあるいは利用した理由として、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい
- 2) 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い
- 3) 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い
- 4) 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い
- 5) 固定金利である
- 6) 信用保証枠が利用できる
- 7) 金融機関の勧めがあった
- 8) その他の理由
- 9) 特にメリットや理由はない
- 10) わからない

表 31 制度融資を利用することのメリット（問 25）（複数回答可）

	5 人以下	6～10 人	11～20 人	21～50 人	51 人以上	全体
金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい	52.6%	38.1%	31.6%	57.1%	10.0%	41.1%
金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い	10.5%	9.5%	10.5%	4.8%	.0%	7.8%
金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い	5.3%	14.3%	21.1%	9.5%	.0%	11.1%
金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い	52.6%	42.9%	31.6%	42.9%	40.0%	42.2%
固定金利である	26.3%	4.8%	.0%	14.3%	10.0%	11.1%
信用保証枠が利用できる	21.1%	33.3%	36.8%	23.8%	40.0%	30.0%
金融機関の勧めがあった	47.4%	28.6%	42.1%	38.1%	20.0%	36.7%
その他の理由	.0%	.0%	10.5%	9.5%	.0%	4.4%
特にメリットや理由はない	.0%	4.8%	.0%	4.8%	10.0%	3.3%
わからない	.0%	.0%	.0%	.0%	.0%	.0%

問 25 は、問 24 において、府県や市町村が設けている中小企業を対象にした事業資金を融通する制度融資を利用している企業に対して、制度融資を利用するメリットがどこにあるのかを聞いている。最も多いのは「金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い」で 42.2%となっている。次いで「金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい」で 41.1%となっている。「信用保証枠が利用できる」と「金融機関の勧めがあった」もそれぞれ 30%、36.7%と比較的高い値をとっている。

企業規模別にみると、従業員 51 人以上の比較的規模の大きい企業では、該当企業数が少ないので留保が必要であるが、「信用保証枠が利用できる」という回答が 40%と多くなっている。他方で、従業員数が少ない企業では、「金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い」、「金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい」、「金融機関からの勧めがあった」が大きな理由になっている。

【問 26】 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方（同上）にお尋ねします。その資金の借入の効果として、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 業績回復につながった 2) 倒産回避につながった
 3) 業容拡大（売り上げの増加など）につながった 4) 新たな設備を導入できた
 5) 他の借入を返済できた 6) 金融機関との取引実績をつくれた
 7) 特に効果を感じなかった 8) わからない

表 32 制度融資の借入効果（問 26）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
業績回復につながった	31.6%	23.8%	15.0%	14.3%	20.0%	20.9%
倒産回避につながった	15.8%	23.8%	5.0%	9.5%	.0%	12.1%
業容拡大（売り上げの増加など）につながった	26.3%	33.3%	25.0%	19.0%	10.0%	24.2%
新たな設備を導入できた	5.3%	14.3%	10.0%	33.3%	20.0%	16.5%
他の借入を返済できた	26.3%	33.3%	20.0%	9.5%	10.0%	20.9%
金融機関との取引実績をつくれた	26.3%	19.0%	25.0%	14.3%	40.0%	23.1%
特に効果を感じなかった	5.3%	.0%	25.0%	14.3%	10.0%	11.0%
わからない	5.3%	4.8%	5.0%	4.8%	.0%	4.4%

問 26 は、問 24 において、府県や市町村が設けている中小企業を対象にした事業資金を融通する制度融資を利用している企業に対して、資金の借り入れ効果があったかどうかを聞いている。

一般的に効果があったとする回答が多く、「特に効果を感じなかった」という企業は 11%、「わからない」は 4.4%にとどまっている。多くの企業で効果があったと回答しているが、「業容拡大につながった」、「金融機関との取引実績をつくれた」、「業績回復につながった」、「他の借入を返済できた」がそれぞれ 20%を超える値をとっている。また「倒産回避につながった」と回答する企業も 12.1%あり、深刻な状況を回避するのに有用だったという回答も少なからずある。

規模別に見ると「業容拡大につながった」、「業績回復につながった」、「他の借入を返済できた」といった項目については、企業規模が小さいところでの回答が目立つ。また、企業規模が大きいところでは「金融機関との取引実績をつくれた」という回答が多くなっている。

【問 27】貴社は府県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどのように入手していますか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- 1) 自治体の広報誌・HP など 2) 商工会議所・商工会
 3) 各種業界団体・同業者仲間 4) 金融機関 5) 新聞などのメディア
 6) その他 7) 入手するのが困難 8) 関心がない 9) わからない

表 33 支援策や振興策の情報の入手方法（問 27）（複数回答可）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
自治体の広報誌・HP など	14.6%	21.8%	20.9%	18.7%	24.0%	19.8%
商工会議所・商工会	42.7%	43.6%	51.8%	50.7%	53.3%	48.8%
各種業界団体・同業者仲間	19.1%	15.4%	20.0%	25.4%	21.3%	20.8%
金融機関	32.6%	43.6%	46.4%	45.5%	46.7%	43.2%
新聞などのメディア	15.7%	23.1%	29.1%	24.6%	21.3%	23.3%
その他	5.6%	5.1%	4.5%	6.7%	5.3%	5.6%
入手するのが困難	3.4%	2.6%	.0%	3.0%	.0%	1.9%
関心がない	13.5%	5.1%	7.3%	7.5%	10.7%	8.6%
わからない	5.6%	5.1%	7.3%	9.0%	4.0%	6.6%

問 27 は、府県や市町村が設けている中小企業支援策や地域経済の振興策の情報についてその入手方法を聞いている。最も多い回答は「商工会議所・商工会」で 48.8%、それと同程度で「金融機関」が 43.2%となっている。それ以外では「新聞などのメディア」、「各種業界団体・同業者仲間」、「自治体の広報誌・HP など」がそれぞれ 20%程度となっている。「入手するのが困難」という企業は全体の 1.9%程度である。

企業規模別でみると「商工会議所・商工会」と回答している企業は、比較的規模が大きいところに多い傾向がある。ある程度の規模のある企業の方が、こ

うした商工団体に加盟して積極的に活動することができるからであろう。企業規模が小さいところでは、「関心がない」「入手するのが困難」という回答が他の規模の企業に比べて多く見られる。また、「金融機関」からの情報入手も、最小規模企業では、3割程度にとどまっており、他の規模企業に比べて金融機関からも情報がとりにくい状況が伺える。

【問 28】 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策について、どの程度評価していますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

1) 非常に満足 2) やや満足 3) どちらでもない 4) やや不満
5) 非常に不満 6) わからない

表 34 支援策や振興策の評価（問 28）

	5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
非常に満足	1.1%	.0%	2.7%	.0%	2.7%	1.2%
やや満足	15.9%	14.1%	12.7%	13.3%	14.7%	14.0%
どちらでもない	42.0%	38.5%	49.1%	47.4%	56.0%	46.7%
やや不満	6.8%	15.4%	4.5%	8.1%	1.3%	7.2%
非常に不満	5.7%	12.8%	7.3%	5.2%	4.0%	6.8%
わからない	28.4%	19.2%	23.6%	25.9%	21.3%	24.1%

問 28 は、府県や市町村が行う中小企業支援策や地域経済の振興策についての評価を聞いている。「満足」、「不満」の「どちらでもない」という回答が最も多く 46.7%となっている。支援策や振興策への評価は割れており、「非常に満足」と「やや満足」を合わせると全体の 15.2%、逆に「非常に不満」と「やや不満」を合わせると 14%とほぼ拮抗している。「わからない」という回答も多く全体の 24.1%を占めている。

支援策や振興策への評価については、特段、規模別の回答に大きな差は見られない。

【問 29】 貴社の地元地域の経済活動を振興するために次の政策手段はどの程度効果的だと思いますか。下記の（1）～（11）の項目について、5段階（「非常に効果的」～「逆にマイナス」）で評価し、該当するものを一つお選び下さい。なお、不明な場合は、「わからない」をお選び下さい。

- (1) 法人税の減税 (2) 地方税の減税 (3) ふるさと納税制度の拡充
 (4) 金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）
 (5) 周辺自治体との連携 (6) 科学技術の研究開発拠点の整備
 (7) 各種の補助金 (8) クールジャパン政策の推進
 (9) 海外・域外企業の誘致活動 (10) 企業の国際展開の支援
 (11) TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）の締結

表 35 政策の効果（問29）

		5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
(1) 法人税の減税	非常に効果的	15.7%	17.9%	20.9%	17.0%	21.3%	18.5%
	ある程度効果的	46.1%	41.0%	58.2%	51.1%	57.3%	51.1%
	ほとんど効果がない	19.1%	29.5%	10.9%	19.3%	12.0%	17.9%
	全く効果がない	5.6%	3.8%	2.7%	4.4%	5.3%	4.3%
	逆にマイナス	2.2%	1.3%	1.8%	.7%	.0%	1.2%
	わからない	11.2%	6.4%	5.5%	7.4%	4.0%	7.0%
(2) 地方税の減税	非常に効果的	15.7%	15.4%	15.7%	14.2%	21.3%	16.1%
	ある程度効果的	43.8%	50.0%	58.3%	56.7%	54.7%	53.3%
	ほとんど効果がない	24.7%	24.4%	14.8%	16.4%	14.7%	18.6%
	全く効果がない	3.4%	2.6%	3.7%	3.7%	4.0%	3.5%
	逆にマイナス	.0%	.0%	.9%	1.5%	.0%	.6%
	わからない	12.4%	7.7%	6.5%	7.5%	5.3%	7.9%
(3) ふるさと納税制度の拡充	非常に効果的	4.5%	3.9%	4.8%	4.5%	2.7%	4.2%
	ある程度効果的	26.1%	23.7%	35.2%	29.1%	24.3%	28.3%
	ほとんど効果がない	34.1%	31.6%	33.3%	35.1%	43.2%	35.2%
	全く効果がない	9.1%	11.8%	3.8%	5.2%	6.8%	6.9%
	逆にマイナス	4.5%	2.6%	3.8%	.7%	2.7%	2.7%
	わからない	21.6%	26.3%	19.0%	25.4%	20.3%	22.6%
(4) 金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）	非常に効果的	11.5%	15.6%	13.9%	14.1%	16.0%	14.1%
	ある程度効果的	49.4%	44.2%	61.1%	48.9%	56.0%	52.1%
	ほとんど効果がない	13.8%	22.1%	13.9%	23.0%	12.0%	17.4%
	全く効果がない	4.6%	5.2%	.0%	3.7%	4.0%	3.3%
	逆にマイナス	5.7%	1.3%	1.9%	.0%	4.0%	2.3%
	わからない	14.9%	11.7%	9.3%	10.4%	8.0%	10.8%

(5) 周辺自治体との連携	非常に効果的	2.2%	2.7%	4.6%	1.5%	2.7%	2.7%
	ある程度効果的	23.6%	20.0%	30.3%	28.4%	27.0%	26.4%
	ほとんど効果がない	33.7%	37.3%	37.6%	38.1%	39.2%	37.2%
	全く効果がない	9.0%	13.3%	4.6%	4.5%	8.1%	7.3%
	逆にマイナス わからない	1.1%	1.3%	.9%	1.5%	.0%	1.0%
		30.3%	25.3%	22.0%	26.1%	23.0%	25.4%
(6) 科学技術の研究開発拠点の整備	非常に効果的	3.4%	2.6%	3.8%	3.7%	5.4%	3.8%
	ある程度効果的	18.0%	22.1%	30.2%	29.9%	32.4%	26.9%
	ほとんど効果がない	34.8%	32.5%	36.8%	31.3%	28.4%	32.9%
	全く効果がない	9.0%	7.8%	8.5%	7.5%	9.5%	8.3%
	逆にマイナス わからない	.0%	2.6%	.0%	.0%	.0%	.4%
		34.8%	32.5%	20.8%	27.6%	24.3%	27.7%
(7) 各種の補助金	非常に効果的	7.9%	7.8%	10.2%	9.6%	16.2%	10.1%
	ある程度効果的	38.2%	46.8%	61.1%	55.6%	50.0%	51.3%
	ほとんど効果がない	25.8%	27.3%	15.7%	19.3%	17.6%	20.7%
	全く効果がない	1.1%	5.2%	.9%	3.0%	4.1%	2.7%
	逆にマイナス わからない	4.5%	5.2%	1.9%	3.0%	.0%	2.9%
		22.5%	7.8%	10.2%	9.6%	12.2%	12.2%
(8) クールジャパン政策の推進	非常に効果的	1.1%	2.6%	2.8%	4.4%	2.7%	2.9%
	ある程度効果的	13.5%	13.2%	21.3%	28.1%	20.0%	20.3%
	ほとんど効果がない	43.8%	42.1%	43.5%	32.6%	38.7%	39.5%
	全く効果がない	11.2%	10.5%	6.5%	4.4%	8.0%	7.7%
	逆にマイナス わからない	1.1%	1.3%	.9%	1.5%	4.0%	1.7%
		29.2%	30.3%	25.0%	28.9%	26.7%	28.0%
(9) 海外・域外企業の誘致活動	非常に効果的	3.4%	2.6%	5.6%	1.5%	1.4%	2.9%
	ある程度効果的	25.8%	23.7%	29.0%	29.9%	24.3%	27.1%
	ほとんど効果がない	29.2%	31.6%	32.7%	26.9%	29.7%	29.8%
	全く効果がない	6.7%	7.9%	6.5%	8.2%	13.5%	8.3%
	逆にマイナス わからない	3.4%	3.9%	2.8%	.7%	2.7%	2.5%
		31.5%	30.3%	23.4%	32.8%	28.4%	29.4%
(10) 企業の国際展開の支援	非常に効果的	1.1%	7.9%	5.7%	3.0%	5.3%	4.4%
	ある程度効果的	21.6%	21.1%	33.3%	30.1%	28.0%	27.5%
	ほとんど効果がない	35.2%	26.3%	30.5%	25.6%	25.3%	28.5%
	全く効果がない	9.1%	9.2%	6.7%	8.3%	10.7%	8.6%
	逆にマイナス わからない	3.4%	6.6%	1.0%	2.3%	2.7%	2.9%
		29.5%	28.9%	22.9%	30.8%	28.0%	28.1%
(11) TPP の締結	非常に効果的	8.0%	6.5%	7.5%	1.5%	8.0%	5.8%
	ある程度効果的	26.4%	22.1%	28.0%	31.9%	25.3%	27.4%
	ほとんど効果がない	23.0%	23.4%	28.0%	23.7%	24.0%	24.5%
	全く効果がない	6.9%	3.9%	5.6%	5.2%	6.7%	5.6%
	逆にマイナス わからない	10.3%	9.1%	7.5%	5.2%	10.7%	8.1%
		25.3%	35.1%	23.4%	32.6%	25.3%	28.5%

問 29 は、地元の経済活動を振興するための政策として実施される様々な方法に対して、効果があると考えるかどうかを 11 項目にわたって聞いている。

(1) 法人税の減税については、「非常に効果的」、「ある程度効果的」という回答が 69.6%となっている。「ほとんど効果がない」という回答は 17.9%であり、多くの企業において法人税の減税に対してプラスの効果을期待している。企業規模別で見れば、従業員数の多い企業ほど法人税の減税効果を前向きに捉えている割合が多い。例えば、従業員数が 51 人以上の企業のうち 21.3%が「非常に効果がある」と回答している。これが従業員数 5 人以下の企業になると 15.7%と数値が下がっている。

(2) 地方税の減税に対する効果の期待度も大きい。「非常に効果的」、「ある程度効果的」という回答が 69.4%となっている。「ほとんど効果がない」という回答は 18.6%であり、多くの企業において法人税の減税と同様に地方税の減税に対してもプラスの効果을期待している。企業規模別で見れば、法人税の減税と同様に、従業員数の多い企業ほど地方税の減税効果を前向きに捉えている傾向が見て取れる。

(3) ふるさと納税制度の拡充については、「ほとんど効果がない」という回答が最も多く全体の 35.2%を占めている。「ある程度の効果はある」という回答がそれに続き 28.3%となっているが、「わからない」という回答も多く、全体の 22.6%を占めている。企業規模別の回答には特段の差は見られない。

(4) 金融支援の強化については、「ある程度効果的」とする企業の割合が最も多く全体の 52.1%である。「非常に効果的」と合わせれば 66.2%の企業が効果はあるとしている。企業規模別にみると従業員数が多い企業において「非常に効果的」、「ある程度効果的」と答える企業が多く、規模が小さくなるにしたがって、効果があるとする回答割合が低下している。代わりに、規模が小さい企業では、効果があるかどうか「わからない」という回答が増えている。

(5) 周辺自治体との連携については、「ほとんど効果がない」という回答が37.2%と最も多く、続いて、「ある程度効果的」という回答が26.4%、「わからない」とする回答が25.4%となっている。企業規模によって回答に差はなく、周辺自治体との連携が効果をもっているかどうかについての認識は、企業規模にかかわらずほぼ同様の傾向を見せている。

(6) 科学技術の研究開発拠点の整備については、「ほとんど効果がない」という回答が32.9%と最も多く、「わからない」という回答が27.7%、続いて、「ある程度効果的」という回答が26.9%となっている。「わからない」と回答した企業の割合は、規模の小さい企業において若干高く、また、規模の大きい企業において効果があるという回答が多い傾向が見られる。

(7) 自治体等による各種の補助金の効果については、「ある程度効果的」とする回答が最も多く51.3%、続いて、「ほとんど効果がない」が20.7%となっている。「ある程度効果的」と「非常に効果的」とを合わせると全体の61.4%の企業において補助金政策に効果があると回答していることになる。効果があるとする企業は従業員数の多い企業でその割合が高くなっている。例えば、従業員数が51人以上のうち「ある程度効果的」と「非常に効果的」と回答しているのは66.2%、他方で従業員数が5人以下の企業ではその値は46.1%となっている。逆に、「ほとんど効果がない」と回答する企業は、従業員数が51人以上のうち17.6%、従業員数が5人以下の企業では25.8%となっている。

(8) クールジャパン政策の推進については、「ほとんど効果がない」とする企業が全体の39.5%、次いで「わからない」とするのが28.0%となっている。「全く効果がない」とする7.7%の企業と合わせると、75%近くの企業において政策効果があるとは認識していないことになる。企業規模別の回答結果については、特段の差は見られていない。

(9) 海外・域外企業の誘致活動については、「ほとんど効果がない」、「全く効果がない」、「逆にマイナス」とする回答が40.6%に上っている。効果

があるかどうか「わからない」と回答した 29.4%と合わせると 70%の企業が政策効果を認めていないことになる。効果があると回答しているのは企業のうち 30%である。企業規模によって回答結果に大きな差はないが、従業員数が大きい企業ほど「全く効果がない」と回答している割合が多い傾向が見られる。

(10) 企業の国際展開を支援する政策については、「ほとんど効果がない」、「全く効果がない」、「逆にマイナス」を合わせると全体の 40%となっている。「わからない」という回答も多く全体の 28.1%となっている。逆に「非常に効果的」、「ある程度効果的」と回答する企業は全体のうち 31.9%となっている。企業規模別にみても、特段、大きな差は観察できない。

(11) TPP の締結については、「わからない」という回答が 28.5%と最も多く、次いで「ある程度効果的」が 27.4%となっている。「非常に効果的」と回答した 5.8%の企業と合わせると 33.2%の企業が TPP の締結に効果があると回答していることになる。他方で「ほとんど効果がない」、「全く効果がない」とする企業が全体の 30.1%、「逆にマイナス」であると回答する企業が 8.1%となっている。企業規模に応じて回答に大きな差は認められない。

最後に、比較しやすいように、次のような試算を行ってみた。すなわち、「非常に効果的」に 3 点、「ある程度効果的」に 2 点、「ほとんど効果がない」に 1 点、「全く効果がない」にマイナス 1 点、「逆にマイナス」にマイナス 2 点、「わからない」をゼロ点として、各質問項目について、平均点数を計算してみた。その結果、もっとも点数の高かったのは、「地方税の減税」（1.688）で、2 位が「法人税の減税」（1.687）であった。他に 1 を超えたのは、「金融支援の強化」（1.56）、「各種の補助金」（1.45）であった。他の選択項目は、0.8 から 0.9 という低い評価になっていた。

また、規模間での点数の差が 0.4 点以上開いたのは、「各種の補助金」、「金融支援の強化」であり、いずれも 5 人以下企業の評価が最低で、11~20 人企業の評価が最高となっている。小規模企業でも、5 人以下と 11~20 人とでは

政策評価が大きく異なることがあることがわかった。中小企業を一つとしてとらえることの難しさを示唆する結果でもある。

【問 30】下記の (1)～(10) の文章について、共感する度合いを 5 段階（「非常に共感」～「全く共感しない」）でそれぞれご回答下さい。なお、本質問での「地元」は貴社の本社の立地する都道府県をさすものとしてお答えください。

- (1) グローバル化は自社にとってチャンスである
- (2) 人口の高齢化は自社にとって脅威である
- (3) 安倍内閣の地方創生で地元経済の状況は改善する
- (4) 2014 年 4 月の消費税率の引き上げは、自社の業績に悪い影響があった
- (5) 地元には外国人を引きつける観光資源がある
- (6) 本社所在地の市町村長は経済のことをよくわかっている
- (7) 製造業に比べて、非製造業に対する地元自治体の支援は乏しい
- (8) 地元自治体の中小企業対策は近年充実している
- (9) 地元の商店街の再生は期待できる
- (10) 信用保証制度の条件の厳格化は自社にとって深刻な影響がある

表 36 様々な見解に対する共感の度合い（問 30）

		5人以下	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上	全体
(1) グローバル化は自社にとってチャンスである	非常に共感	1.1%	5.1%	3.7%	3.0%	5.3%	3.5%
	ある程度共感	17.0%	16.7%	18.5%	22.2%	26.7%	20.2%
	少し共感	21.6%	20.5%	22.2%	34.8%	22.7%	25.4%
	ほとんど共感しない	34.1%	32.1%	25.9%	18.5%	25.3%	26.2%
	全く共感しない	15.9%	11.5%	10.2%	6.7%	6.7%	9.9%
	わからない	10.2%	14.1%	19.4%	14.8%	13.3%	14.7%
(2) 人口の高齢化は自社にとって脅威である	非常に共感	9.0%	27.3%	21.8%	20.3%	18.9%	19.5%
	ある程度共感	21.3%	20.8%	39.1%	33.1%	31.1%	30.0%
	少し共感	29.2%	24.7%	22.7%	21.8%	27.0%	24.6%
	ほとんど共感しない	28.1%	16.9%	5.5%	15.0%	9.5%	14.7%
	全く共感しない	2.2%	6.5%	3.6%	1.5%	5.4%	3.5%
	わからない	10.1%	3.9%	7.3%	8.3%	8.1%	7.7%
(3) 安倍内閣の地方創生で地元経済の状況は改善する	非常に共感	1.1%	1.3%	.9%	4.5%	6.8%	2.9%
	ある程度共感	15.7%	9.1%	20.2%	14.3%	17.8%	15.6%
	少し共感	24.7%	23.4%	33.0%	31.6%	37.0%	30.1%
	ほとんど共感しない	28.1%	29.9%	24.8%	24.1%	16.4%	24.7%
	全く共感しない	15.7%	19.5%	9.2%	9.8%	11.0%	12.5%
	わからない	14.6%	16.9%	11.9%	15.8%	11.0%	14.1%

(4) 2014年4月の消費税率の引き上げは、自社の業績に悪い影響があった	非常に共感	19.3%	24.4%	14.7%	20.7%	20.0%	19.6%
	ある程度共感	19.3%	21.8%	25.7%	19.3%	25.3%	22.1%
	少し共感	20.5%	25.6%	18.3%	25.2%	25.3%	22.9%
	ほとんど共感しない	28.4%	15.4%	28.4%	23.7%	17.3%	23.3%
	全く共感しない わからない	5.7% 6.8%	9.0% 3.8%	7.3% 5.5%	5.2% 5.9%	6.7% 5.3%	6.6% 5.6%
(5) 地元には外国人を引きつける観光資源がある	非常に共感	6.8%	14.3%	9.1%	9.6%	10.8%	9.9%
	ある程度共感	19.3%	15.6%	20.9%	23.7%	25.7%	21.3%
	少し共感	34.1%	22.1%	27.3%	25.2%	24.3%	26.7%
	ほとんど共感しない	22.7%	15.6%	16.4%	18.5%	25.7%	19.4%
	全く共感しない わからない	5.7% 11.4%	19.5% 13.0%	9.1% 17.3%	10.4% 12.6%	5.4% 8.1%	9.9% 12.8%
(6) 本社所在地の市町村長は経済のことをよくわかっている	非常に共感	.0%	3.9%	.0%	3.7%	2.7%	2.1%
	ある程度共感	12.4%	6.5%	17.3%	14.8%	10.8%	13.0%
	少し共感	21.3%	24.7%	23.6%	27.4%	33.8%	26.0%
	ほとんど共感しない	23.6%	24.7%	25.5%	24.4%	23.0%	24.3%
	全く共感しない わからない	15.7% 27.0%	23.4% 16.9%	13.6% 20.0%	11.9% 17.8%	5.4% 24.3%	13.8% 20.8%
(7) 製造業に比べて、非製造業に対する地元自治体の支援は乏しい	非常に共感	8.0%	20.5%	9.1%	10.4%	12.0%	11.6%
	ある程度共感	27.6%	23.1%	21.8%	18.7%	21.3%	22.1%
	少し共感	27.6%	28.2%	25.5%	27.6%	28.0%	27.3%
	ほとんど共感しない	14.9%	11.5%	11.8%	15.7%	6.7%	12.6%
	全く共感しない わからない	2.3% 19.5%	1.3% 15.4%	4.5% 27.3%	2.2% 25.4%	2.7% 29.3%	2.7% 23.8%
(8) 地元自治体の中小企業対策は近年充実している	非常に共感	.0%	.0%	.0%	1.5%	1.4%	.6%
	ある程度共感	2.2%	5.1%	5.5%	7.5%	5.5%	5.4%
	少し共感	18.0%	10.3%	21.1%	17.9%	19.2%	17.6%
	ほとんど共感しない	29.2%	37.2%	30.3%	32.8%	41.1%	33.5%
	全く共感しない わからない	21.3% 29.2%	26.9% 20.5%	17.4% 25.7%	16.4% 23.9%	9.6% 23.3%	18.2% 24.6%
(9) 地元の商店街の再生は期待できる	非常に共感	.0%	2.6%	.0%	.8%	.0%	.6%
	ある程度共感	2.2%	1.3%	4.5%	5.3%	4.0%	3.7%
	少し共感	12.4%	5.3%	10.9%	9.8%	10.7%	9.9%
	ほとんど共感しない	38.2%	40.8%	46.4%	35.3%	34.7%	39.1%
	全く共感しない わからない	31.5% 15.7%	34.2% 15.8%	24.5% 13.6%	27.8% 21.1%	28.0% 22.7%	28.8% 17.8%
(10) 信用保証制度の条件の厳格化は自社にとって深刻な影響がある	非常に共感	5.7%	10.3%	6.4%	3.0%	1.4%	5.2%
	ある程度共感	13.6%	11.5%	19.3%	8.3%	6.8%	12.0%
	少し共感	20.5%	20.5%	16.5%	19.5%	17.6%	18.9%
	ほとんど共感しない	29.5%	21.8%	17.4%	24.1%	24.3%	23.2%
	全く共感しない わからない	13.6% 17.0%	14.1% 21.8%	18.3% 22.0%	23.3% 21.8%	32.4% 17.6%	20.3% 20.3%

問 30 は、企業が置かれている環境の変化（グローバル化、高齢化、消費増税など）が及ぼす影響をどのように感じているかを聞いている。

(1) グローバル化はチャンスであるという考え方に対して、企業全体の 36.1% が「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」と回答している。逆に「非常に共感する」、「ある程度共感する」と回答した企業は全体の 23.7% となっている。規模別に見ると従業員数が 5 人以下の企業では 15.9% が「全く共感しない」と回答している一方で、従業員数が 51 人以上の企業ではその値が 6.7% となっており、従業員数が小さい企業ほどグローバル化は機会であるという考え方に共感しない企業が多くなっている。

(2) 人口の高齢化は脅威であるという考え方については、「非常に共感する」と「ある程度共感する」を合わせると 49.5% とほぼ半数を占めている。「ほとんど共感しない」と「全く共感しない」を合わせると 18.2% となっており、「高齢化は脅威である」と捉えている企業のほうが多い。企業規模別でみると従業員数が 11 人以上の企業で高齢化を脅威であると考える企業が多くなっている。逆に「高齢化は脅威である」という考え方に共感しないのは比較的小規模な企業に多い。

(3) 安倍内閣の進める地方創生に関連する政策で状況は改善するという見解には、否定的な回答が多い。「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」と回答した企業は全体の 37.2% であるのに対して、「非常に共感する」、「ある程度共感する」と回答したのは 18.5% にとどまっている。「わからない」という回答も多く、14.1% の企業はその効果がわからないとしている。企業規模別に見てみると、従業員数が小さい企業ほど、地方創生によって状況が改善されるという意見に否定的となっている。例えば、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」と回答したのは、従業員数が 5 人以下の企業のうち 43.8% となっている一方で、従業員数が 51 人以上の企業では、その値が 27.4% となっている。

(4) 2014 年 4 月の消費税率の引き上げは、自社の業績に悪い影響があった

という見解に対しては、「非常に共感する」、「ある程度共感する」と回答した企業が全体の41.7%を占めている。その中でも「非常に共感する」と回答した企業が全体の19.6%を占めている。消費税についてはマイナスの影響があると回答する企業のほうが多いが、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」と回答したのは29.9%あり、3割程度の企業は悪影響がなかったと考えていることは注目される。消費税の影響については、企業規模の違いによって回答結果に大きな差は見られない。

(5) 地元には外国人観光客をひきつける魅力があるという見解に対しては、「非常に共感する」、「ある程度共感する」と回答した企業が全体の31.2%を占めている。他方で、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」と回答したのは29.3%となっており、ほぼ拮抗している。また、この質問項目については、企業規模に関わらず回答傾向に大きな差は見られない。

(6) 本社所在地の市町村長は経済のことをよくわかっているという意見については、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」が合わせて38.1%、逆に、「非常に共感する」、「ある程度共感する」が合わせて15.1%となっている。また、「わからない」という回答も20.8%と比較的高い値をとっている。この質問についても、企業規模によって特段の差は見られていない。

(7) 製造業に比べて、非製造業に対する自治体の支援は乏しいかどうかを聞いたところ、「非常に共感する」、「ある程度共感する」が合わせて33.7%となっている。逆に「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」が合わせて15.3%となり、非製造業に対する自治体の支援が乏しいと考えている企業の割合のほうが多くなっている。また、「わからない」という回答も23.8%と高い値をとっている。この質問については、企業規模に関わらず、回答傾向は似通っている。

(8) 地元自治体の中小企業対策は近年充実しているという見解については、「非常に共感する」、「ある程度共感する」は、合わせて6%と極めて低水準となっている一方で、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」が合わせて

51.7%と5割を超えており、否定的な意見を持っている企業がかなり多くなっている。従業員数が51人以上の企業では、そのうち約7%は「非常に共感する」、「ある程度共感する」と回答しているが、従業員数が5人以下の企業になるとその値はわずか2.2%となり、規模の小さい企業の間からは、中小企業対策が充実しているとは見ることができないことが伺われる。また、「わからない」と回答する従業員数5人以下の企業の約3割を占めており、中小企業対策の存在さえもわかっていない可能性が示唆される。

(9) 地元の商店街の再生は期待できるという意見については、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」が合わせて67.9%、「非常に共感する」、「ある程度共感する」が合わせて4.3%となっており、商店街の再生に期待できないとする意見が圧倒的に多くなっている。特に従業員数が20人以下の企業で再生への期待を持たないとする企業が多く、小規模企業のうち70%を超える企業は、商店街の再生は期待できるという意見に対して共感できないとしている。

(10) 信用保証制度の条件の厳格化は自社にとって深刻な影響があるかどうかを聞いたところ、「ほとんど共感しない」、「全く共感しない」が合わせて43.5%、逆に、「非常に共感する」、「ある程度共感する」は17.2%である。このことから、信用保証制度の条件の厳格化が深刻な影響をもたらすと考える企業の割合のほうが少ないといえる。深刻な影響はないと考える企業は規模の多いところに多い。例えば、従業員数が51人以上の企業のうち56.7%は深刻な影響はないと考えている。逆に、従業員数が5人以下の企業では、深刻な影響はないと考えているのは43.1%にとどまっている。

最後に、問29でも行ったように、試算的に平均値を求めてみることにする。ここでは、「非常に共感」を3点、「ある程度共感」を2点、「少し共感」を1点、「ほとんど共感しない」をマイナス1点、「全く共感しない」をマイナス2点、「わからない」をゼロ点、とおいてみた。

最も点数が高かったのは、「(2) 高齢化」(1.21)で、2番目が「(4) 消費税」

(0.89)、3番目が「(7) 非製造業への支援」(0.88)であった。逆に、最も点数の低かったのが、「(9) 商店街」(-0.77)で、2番目に低かったのが「(8) 地元自治体の中小企業対策」(-0.40)であった。また、「(6) 市長の理解」(0.06)も評価が低かった。このように見ると、本調査で対象にした非製造業の中小企業は、地方自治体の施策に対して現在のところかなりの不満を持っているといえそうである。

規模間での差異がもっとも大きかったのは、「(2) 高齢化」であり、11～20人企業が最高値(1.54)、5人以下企業が最低値(0.67)をつけている。次が、「(10) 信用保証」で、6～10人企業が最高値(0.24)、51人以上企業が最低値(-0.54)を付けている。信用保証制度の悪影響について、最低規模よりも少し大きな規模の中小企業で相対的に心配されている点は注目できる。

3番目に格差が大きかったのは、「(3) 地方創生」であり、51人以上企業が最高値(0.55)、6～10人企業が最低値(-0.23)をつけている。(3)や(10)の結果から、構造改革に対して、規模の大きな中小企業に比べて10人程度の中小企業が最も強い懸念を持っていることが読み取れる。

4 まとめ

本調査からわかったことを以下にまとめておこう。

- ①従業員数が大きい企業ほど、業績・雇用環境ともに状況は改善している。
- ②資金を借り入れるか借り入れないかについては企業規模で差はないが、借り入れている企業を対象に見ると、企業規模が小さいほど、資金繰りは苦しくなっている傾向にある。
- ③過去5年以内に新規事業を計画していないと回答した企業が40%～55%程度となっている中で、従業員数が多い企業のほうが、新規事業を始めた割合が多かった。
- ④海外から直接仕入れ（輸入）していると回答する企業のほうが「海外に製品を

販売（輸出）している」と回答する企業よりも全般的に多くなっており、従業員数が多い企業ほど、販売や仕入れの拠点を海外に持っていたり、外国人従業員を雇用しているなど、海外との取引が進んでいる。

- ⑤海外との取引を行う理由としては、海外市場の成長をあげる企業が最も多く、続いて、国内市場の停滞、国内でのコスト上昇および競争の激化が挙げられている。為替変動や自然災害といったリスク要因を挙げている企業は多くない。
- ⑥本業のビジネス展開、新規事業の立ち上げ、および海外との取引において障害となっている要因として挙げられているのは、人材の確保が最も多く、続いて販路の確保が挙げられている。資金が障害になっているのは、従業員数が少ない企業に多い傾向が見られる。
- ⑦全体の半数はグローバル化の影響はない、もしくはわからないと回答している。グローバル化の影響があると回答した企業については、従業員数が少ない企業ほどマイナスの影響があると認識している。プラス要因としては海外企業との取引増加が最も多く、マイナス要因としては、為替変動に伴う不確実性の上昇、販売価格の低下といった要因が主なものとして挙げられている。
- ⑧様々な事業継続リスクに対応する事業継続計画を策定済みの企業は10%と少ない。また、策定している企業も金融機関やコンサルタントの支援を受けずに策定している。
- ⑨突発的なリスクへの対応は、金融機関からの借入れで対応しようとする企業が最も多く、続いて、給与やボーナスの引き下げ、投資の先送りといったものが続いている。従業員の解雇や非正規従業員への置き換えといった対応を予定している企業は比較的少ない。
- ⑩従業員数が多い企業は都市銀行・信託銀行をメインバンクに、少ない企業は信用金庫をメインバンクにしている傾向が見られる。メインバンク職員とは1ヶ月に1回以上の接触がある企業が多く、従業員数が多い企業ではほぼ毎

日の接触があると回答する企業も多い。過去5年の間に接触の頻度はあまり変わっていないが、若干、メインバンクの職員の訪問回数が少なくなったという回答が多くなっている。メインバンクからの助言は、以前よりも有用になったと回答する企業が多く、助言の種類が増えたり、具体的な助言が増えている可能性がある。

- ⑪メインバンクの担当者に何らかの相談を持ち込んだときには、約7割の企業が親身に対応してくれると認識しており、企業規模が大きいほど、より強くそのように認識している傾向が見られる。経営計画に関してはメインバンクはそれほど大きな役割を果たしておらず、経営計画自体を立てていない企業も従業員数が少ない企業ほど多くなっている。また、経営上の困難に直面したときの相談相手としてもメインバンクよりも顧問税理士や公認会計士を挙げる企業が圧倒的に多い。メインバンクが他の金融機関と合併や経営統合して規模の拡大を図ることに対しては、プラス面とマイナス面の両方の回答がほぼ同程度となっている。
- ⑫過去5年間に借入金の返済条件の変更を申し出た企業は16%程度であり、申し出により条件変更を認められた企業がほとんどである。また、申し出を認められた企業は、その後のメインバンクの対応として、条件変更を受けた貸出以外の他の貸出についても積極的に変更に応じてくれたなど、前向きな変化があったとしている。また、4割の企業は業績が回復したと回答しており、業績が悪化したと回答した企業がほとんどいないことから、条件変更による業績回復の効果があったことが伺われる。
- ⑬自治体の行う制度融資を利用したことがない企業は全体の6割を超え、特に、従業員数が少ない企業でその傾向が見られる。また、制度融資を利用するメリットとしては、金利の安さと長期資金の借りやすさを挙げる企業が多い。制度融資を利用した効果としては、業容拡大につながった、金融機関との取引実績を作れた、という形で前向きな評価をしており、倒産回避につながるな

ど深刻な状況を回避するのに有用だったという回答も少なからずあった。

- ⑭自治体の様々な支援策や振興策についての情報は主に商工会議所・商工会から入手しているが、従業員数が少ない企業ほど入手が困難であったり、そもそも関心がなかったりする企業が多かった。
- ⑮地域の経済活動を活性化させる政策としては、法人税の減税、地方税の減税、金融支援の強化、自治体からの補助金に対する期待が高かった。他方で、ふるさと納税制度、科学技術の研究開発拠点の整備、クールジャパン政策、海外・域外企業の誘致活動、企業の国際展開を支援する政策については、政策効果を期待している企業の割合は少なかった。TPPの締結については、ある程度効果があるという回答とほとんど効果がないという回答が拮抗している。
- ⑯一般的に言われている様々な意見や見解に対する認識を聞いた質問からは、グローバル化を機会と捉える企業よりも脅威と捉える企業がやや多く、特に従業員数が小さい企業でその傾向が見られた。また、人口の高齢化は脅威であるとする企業も多いが、脅威ではないという回答も従業員数が少ない企業で見られる。地方創生に関連する政策で状況は改善するという見解には否定的な回答が多く、また、消費税の引き上げは自社にマイナスの影響を与えたという回答も多い。地元には外国人観光客をひきつける魅力があるという点においては、賛否が拮抗しているが、地元の首長は経済のことを理解しているという点では賛同は少ないし、自治体の中小企業対策が近年充実してきているという意見にも賛成しない企業の割合が多い。地元の商店街の再生は期待できるという意見については、約7割の企業が否定的な回答をしている。

非製造業を対象にして得られた上記の結果を、家森・津布久（2015）による製造業を対象にした調査結果と比べてみると、次のような特徴がみられる。

第一に、非製造業では自社のメインバンクの強みがどこなのか（問14）に関して、製造業とは異なる傾向があると言える。特徴的なのは、家森・津布久

(2015) では、メインバンクの強みを「親身な姿勢」や「地域密着の姿勢」などとする回答が比較的多く見ることができ、製造業の企業は非製造業の企業と比べて、金融機関が提示する金融商品の性質（金利や、融資可能額等）ではなく、それ以外での企業や地域とのつながりを重要視していることがわかった。製造業の場合、長期性の設備投資資金を金融機関に依存することが多く、長期的に安定的に資金の提供を受けるベースになる関係性が重要だと考える傾向が強いのであろう。

第二に、製造業と非製造業との間で、経営計画に対するメインバンクの役割（問 17）が異なっていることがわかる。家森・津布久（2015）でも、本論文における問 17 と同様の問を尋ねており、その結果として、「貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告」と回答した企業は全体の 45.6%で、「貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告もしない」が 19.0%であった。これに対して、今回の非製造業に対するアンケート調査では、それぞれ 29.5%と 28.0%であった。これらを踏まえると、非製造業は製造業に比べて経営計画に関してメインバンクへの報告義務を軽視している傾向がみられることがわかった。この点も、メインバンクから長期の設備資金を借りるニーズの強い製造業の方が、中長期的な経営計画について銀行の理解を得ておく必要性が高いと考えれば整合的であろう。

第三に、本論文では、経営上の困難に直面したときの相談相手として、メインバンクよりも顧問税理士や公認会計士を挙げる企業が多い（問 20）という結果を得ているが、家森・津布久（2015）と比べると、この点についても非製造業と製造業の違いを見出すことができる。彼らのアンケート調査では、経営上の困難に直面したときの相談相手としてメインバンクを選ぶと回答した企業は 31.4%であったのに対し今回の調査では、19.9%にとどまる結果となった。この点でも、製造業の方が銀行との関係性が強いことを裏付けている。

以上のように、本調査は、限られたサンプルではあるが、非製造業企業について、地方創生、地方自治体の各種の支援策、金融機関との関係性などについて貴重な情報を提供している。本稿では、調査結果の紹介を主たる目的にして、主に企業規模で回答結果を整理した。今後の課題として、次の3点をあげておく。

第1に、経営状態やメインバンクの業態など、家森（2012）などで行ってきた企業規模以外の角度から回答結果を整理し直すことである。第2に、本稿ではごく簡単に触れただけであるが、製造業（家森・津布久 [2015]）と非製造業（本稿）での回答を詳細に比較することである。第三に、都道府県別に整理することで、地域的な差異を分析することである。

参考文献

- [1] 植杉威一郎・深沼 光・小野有人・胥 鵬・鶴田大輔・根本忠宣・宮川大介・安田行宏・家森信善・渡部 孝・岩木宏道（2015）「金融円滑化法終了後における金融実態調査結果の概要」経済産業研究所 DP15-J-028 2015年06月
- [2] 後藤康雄（2014）『中小企業のマクロ・パフォーマンス』日本経済新聞出版社。
- [3] 家森信善編（2014）『地域連携と中小企業の競争力—地域金融機関と自治体の役割を探る—』中央経済社。
- [4] 家森信善・高久賢也（2015）「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査の結果について」（RIEB DP2015-J05 2015年4月）。（本『年報』に所収）。
- [5] 家森信善・津布久将史（2015）「リーマンショック後の地方自治体と金融機関の企業支援—地方の中小製造業企業からみた評価と課題—」『経済経営研究年報』第64号 2015年3月 pp. 1-64。

<付録>

グローバル化と企業支援に対する企業意識調査

※連結ベースの決算をお持ちの場合も、単独ベースでお答え下さい。

※特に指定されていない限り、ご回答時点（現時点）の状況についてお答え下さい。

<御社の経営状況>

問1. 5年前（創業から5年以内の企業の方は、創業から現在までの期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は、どのように変化しましたか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

- | | | | | |
|----------|---------|----------|---------|-------|
| 1. 減少 | 2. やや減少 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや増加 | 5. 増加 |
| 6. わからない | | | | |

問2. 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つ選んでお答え下さい。

- | | | | | |
|-----------|--------------|--------------|----------|--|
| 1. 2期連続黒字 | 2. 赤字から黒字に転換 | 3. 黒字から赤字に転換 | | |
| 4. 2期連続赤字 | | | 5. わからない | |

問3. 貴社の資金繰りの状況について、以下から該当するものを一つ選んでお答え下さい。

- | |
|------------------------------|
| 1. 金融機関からの借り入れはなく、資金繰りも苦しくない |
| 2. 金融機関からの借り入れはないが、資金繰りは苦しい |
| 3. 金融機関から借入があるが、資金繰りは苦しくない |
| 4. 金融機関から借入があり、資金繰りは苦しい |
| 5. わからない |

問4. 貴社は過去5年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | |
|-----------------------|------------------|
| 1. 新規事業を始めた | 2. 具体的な準備中である |
| 3. 具体的な準備はしていないが計画はある | 4. 計画したが、実行しなかった |
| 5. 計画しなかった | 6. わからない |

問5. 現時点での貴社の海外との取引の状況について、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | |
|--------------------------|
| 1. 海外に製品を販売（輸出）している |
| 2. 海外において生産拠点を持っている |
| 3. 海外において販売・仕入れ拠点を持っている |
| 4. 海外から直接仕入れ（輸入）している |
| 5. 外国人の社員（海外の事業所等を含む）がいる |
| 6. 1～5について準備中である |
| 7. 1～5について計画したがうまくいかなかった |
| 8. 海外展開の予定はない |
| 9. わからない |

問6. 海外との取引を行われている、あるいは準備中の方（問5. で1～6を選択された方）にお尋ねします。海外との取引を行う要因として当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | | |
|---------------|-----------------|---------------|
| 1. 海外市場の成長 | 2. 国内市場の停滞 | 3. 国内競争の激化 |
| 4. 国内でのコスト上昇 | 5. 為替変動のリスク | 6. 自然災害のリスク分散 |
| 7. 親会社・取引先の要請 | 8. ライバル社と対抗するため | |
| 9. 上記以外の理由 | 10. わからない | |

問7. 過去5年間の期間について、(1) 本業とするビジネスの展開、(2) 新規事業の立ち上げ、および(3) 海外との取引において、以下の1～7で障害となったものはありますか。それぞれについて、該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

	(1) 本業の展開	(2) 新規事業の立ち上げ	(3) 海外との取引
1. 資金	1	1	1
2. 人材	2	2	2
3. 技術	3	3	3
4. 販路	4	4	4
5. 規制	5	5	5
6. 新分野や海外の情報	6	6	6
7. その他	7	7	7
8. 障害はない	8	8	8
9. わからない	9	9	9
10. 必要性はなかったの で、該当しない	10	10	10

問 8. 貴社は経済のグローバル化によりどのような影響を受けましたか。下記にあげた総合的な評価（1～3）と個別評価（4～12）の観点の内、当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

総合的な評価

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 総合的に見てプラスの影響 | 2. 総合的に見てマイナスの影響 |
| 3. 影響は特にない | 4. わからない |

個別評価

- | | | |
|--------------------|---------------|--------------|
| 5. 海外企業との取引の増加 | 6. 海外への新規事業展開 | 7. 外国人労働者の受入 |
| 8. 外国人顧客の増加 | 9. コストの低下 | 10. コストの上昇 |
| 11. 海外企業との競争の激化 | 12. 販売価格の低下 | |
| 13. 為替変動に伴う不確実性の上昇 | | |

問 9. 事業継続計画（BCP）を策定していますか。下記の中から当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。（BCP とは、大規模地震などの災害や事故などが発生した際の事業の継続あるいは早期の回復のための手順・対策をまとめた計画のことです。）

1. 既に、策定済みであり、策定に際して金融機関の支援を受けた
2. 既に、策定済みであり、策定に際して地方自治体の支援を受けた
3. 既に、策定済みであり、策定に際して専門コンサルタントの支援を受けた
4. 既に、策定済みであり、策定に際して上記以外の外部機関の支援を受けた
5. 既に、策定済みであり、策定に際して外部機関の支援を受けなかった
6. 現在、策定中である
7. 策定するつもりであり、具体的な予定がある
8. 策定するつもりであるが、具体的な予定はまだない
9. 策定する予定はない
10. わからない

問 10. リーマンショックや大震災などを原因にした急速な需要減少など突発的な経営上の危機が起きた際には、貴社はどのような対応を考えますか。当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. 従業員の給与・ボーナスの引下げ | 2. 従業員の解雇 |
| 3. 非正規従業員への置き換え | 4. 販売価格の引下げ |
| 5. 投資の先送り | 6. 資産の売却 |
| 7. 金融機関からの借入 | 8. 仕入先・仕入価格の見直し |
| 9. 取引先への支援要請 | 10. その他の対応 |
| 11. 特別な対応を取る必要は生じない | 12. わからない |

<メインバンクとの関係>

問 11. 貴社のメインバンクはどれですか。以下から該当するものを一つお選び下さい。
（注）メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

- | |
|--|
| 1. 都市銀行・信託銀行 |
| 2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行 |
| 3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行 |
| 4. 信用金庫 5. 信用組合 6. 政府系金融機関 7. その他 |
| 8. 持っていない 9. わからない |

問 12. メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も当てはまるものをお選び下さい。

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 1. ほぼ毎日 | 2. 1週間に1回以上 | 3. 2週間に1回以上 |
| 4. 1ヶ月に1回以上 | 5. 3ヶ月に1回以上 | 6. 6ヶ月に1回以上 |
| 7. 1年に1回以上 | 8. 訪問はない | 9. わからない |

問 13. メインバンク職員の訪問頻度は5年前と比較して、どのように感じられますか。以下から該当するもの一つをお選び下さい。

- | | | |
|----------------------|----------|-------|
| 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. 減少 |
| 4. 5年前とメインバンクは変わっている | 5. わからない | |

問 14. 貴社のメインバンクの強みとして評価できる点が下記にあれば、該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | | |
|---------------|--------------|---------------|
| 1. 金融機関のブランド | 2. 提示する金利の低さ | 3. 融資決定の速さ |
| 4. 融資可能額の多さ | 5. 親身な姿勢 | 6. 最後まで支援する姿勢 |
| 7. 豊富な金融商品 | 8. 職員の能力・人柄 | 9. 地域密着の姿勢 |
| 10. 評価できる点はない | 11. わからない | |

問 15. メインバンクからの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | | |
|-----------------------|---------------------|-----------|
| 1. 有用なものになった | 2. 以前ほど有用でなくなった | 3. 種類が増えた |
| 4. 他の機関・団体と連携したものが増えた | 5. 具体的なものが増えた | |
| 6. 変化がない | 7. 以前も今も助言を受けることはない | |
| 8. 以前は助言があったが最近はなくなった | 9. わからない | |

問 16. メインバンクの貴社の担当者（現在）は、貴社がさまざまな相談をした場合、親身に対応してくれると思いますか。以下から当てはまるもの一つをお選び下さい。

- | | | |
|-----------|-------------|--------------|
| 1. 強くそう思う | 2. ある程度そう思う | 3. あまりそう思わない |
| 4. 全く思わない | 5. 担当者はいない | 6. わからない |

問 17. 貴社が経営計画（経営改善計画を含む）を現在お持ちの場合、それを作成したときのメインバンクの役割として当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告
2. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告していない
3. 貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった。
4. 貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった。
5. 経営計画は立てていない
6. わからない

問 18. 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

1. 非常に熱心
2. 熱心
3. やや不熱心
4. 全く不熱心
5. わからない

問 19. 貴社のメインバンクが、他の金融機関と合併や経営統合をすることで規模拡大を図ることにに関して、どのようにお感じになりますか。当てはまるものを全てお選び下さい（複数回答可）。

好ましい側面

1. 経営基盤が強固になり、安心である
2. 提供される商品の種類が増える
3. 提供される企業支援の質が向上する
4. 上記以外の自社にとって好ましい影響がある

好ましくない側面

5. 地元密着度が薄れる心配がある
6. 貸出審査の基準が厳しくなる心配がある
7. 過去の取引関係が評価されなくなる心配がある
8. 上記以外の自社にとって好ましくない影響がある

その他の評価

9. 金融機関の行動は変わるかも知れないが、自社には影響ない
10. わからない

問 20. 今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談する外部者は次の中の誰でしょうか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

- | | | |
|-------------------|--------------------|--------------|
| 1. メインバンク | 2. メインバンク以外の民間金融機関 | |
| 3. 公的金融機関 | 4. 顧問税理士・公認会計士 | 5. 商工会議所・商工会 |
| 6. 外部の専門家・コンサルタント | 7. 親会社 | 8. 取引先・同業者仲間 |
| 9. その他 | 10. 相談しない | 11. わからない |

問 21. 貴社は、2010 年以降に借入金の返済条件の変更をメインバンクに申し出たことがありますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。なお、複数回申し出て、1 度でも申し出が認められた場合は、「1」をお選び下さい。

- | | | |
|-----------------|-------------------|----------|
| 1. 申し出て認められた | 2. 申し出たが、認められなかった | |
| 3. 申し出たが、審査中である | 4. 申し出ていない | 5. わからない |

問 22. 問 21. において「申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、メインバンクの態度に変化はありましたか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。なお、複数回申し出て認められたことがある場合、金融円滑化法の下（すなわち 2009 年 12 月以降）で初めて認められた時点で評価して下さい。

- | |
|--|
| 1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた |
| 2. 新規融資に対して冷淡になった |
| 3. 条件変更を受けた貸出以外の他の貸出についても積極的に変更に応じてくれた |
| 4. 他の金融機関からの既存借入の肩代わりにも応じてくれた |
| 5. 他の金融機関への乗り換えを促された |
| 6. 信用保証の利用を勧められた |
| 7. 経営計画などの立案を厳しく求められた |
| 8. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった |
| 9. 新規融資に応じてくれた |
| 10. 変化はなかった |
| 11. その他 |
| 12. わからない |

問 23. 問 21. で「1.申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。以下から該当するものをお選び下さい。

- | | | | |
|---------|--------|---------|----------|
| 1. 回復した | 2. 横ばい | 3. 悪化した | 4. わからない |
|---------|--------|---------|----------|

<自治体の中小企業行政>

問 24. 府県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。貴社の制度融資の利用状況について、以下から該当するものをお選び下さい。

- | |
|---|
| 1. リーマンショック（2008年9月）前から利用しており、現在も利用している |
| 2. リーマンショック後に利用し始めており、現在も利用している |
| 3. 利用したことがあるが、現在は利用していない |
| 4. 制度のことを知らず、利用したことはない |
| 5. 制度のことは知っているが、利用したことはない |
| 6. わからない |

問 25. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方（問 24. において「リーマンショック（2008年9月）前から利用しており、現在も利用している」および「リーマンショック後に利用し始めており、現在も利用している」と回答した方）にお尋ねします。制度融資を利用することのメリットあるいは利用した理由として、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | |
|-------------------------------|
| 1. 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい |
| 2. 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い |
| 3. 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い |
| 4. 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い |
| 5. 固定金利である |
| 6. 信用保証枠が利用できる |
| 7. 金融機関の勤めがあった |
| 8. その他の理由 |
| 9. 特にメリットや理由はない |
| 10. わからない |

問 26. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方（同上）にお尋ねします。その資金の借入の効果として、以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| 1. 業績回復につながった | 2. 倒産回避につながった |
| 3. 業容拡大（売り上げの増加など）につながった | 4. 新たな設備を導入できた |
| 5. 他の借入を返済できた | 6. 金融機関との取引実績をつくれた |
| 7. 特に効果を感じなかった | 8. わからない |

問 27. 貴社は府県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどのように入手していますか。以下から該当するものを全てお選び下さい（複数回答可）。

- | | | |
|------------------|--------------|--------------|
| 1. 自治体の広報誌・HP など | 2. 商工会議所・商工会 | |
| 3. 各種業界団体・同業者仲間 | 4. 金融機関 | 5. 新聞などのメディア |
| 6. その他 | 7. 入手するのが困難 | 8. 関心がない |
| 9. わからない | | |

問 28. 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策について、どの程度評価していますか。以下から該当するものを一つお選び下さい。

- | | | | |
|----------|----------|------------|---------|
| 1. 非常に満足 | 2. やや満足 | 3. どちらでもない | 4. やや不満 |
| 5. 非常に不満 | 6. わからない | | |

問 29. 貴社の地元地域の経済活動を振興するために次の政策手段はどの程度効果的だと思いますか。①～⑪の項目について、5段階（「非常に効果的」～「逆にマイナス」）で評価し、該当するものをお選び下さい。なお、「わからない」場合は、6をお選び下さい。

	非常に効果的	ある程度効果的	ほとんど効果がない	全く効果がない	逆にマイナス	わからない
①法人税の減税	1	2	3	4	5	6
②地方税の減税	1	2	3	4	5	6
③ふるさと納税制度の拡充	1	2	3	4	5	6
④金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）	1	2	3	4	5	6
⑤周辺自治体との連携	1	2	3	4	5	6
⑥科学技術の研究開発拠点の整備	1	2	3	4	5	6
⑦各種の補助金	1	2	3	4	5	6
⑧クールジャパン政策の推進	1	2	3	4	5	6
⑨海外・域外企業の誘致活動	1	2	3	4	5	6
⑩企業の国際展開の支援	1	2	3	4	5	6
⑪TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）の締結	1	2	3	4	5	6

問 30. 下記の文章について、共感する度合いを5段階でそれぞれご回答下さい。

なお、本質問での「地元」は貴社の本社の立地する都道府県をさすものとしてお答えください。

	非常に共感	ある程度共感	少し共感	ほとんど共感しない	全く共感しない	わからない
①グローバル化は自社にとってチャンスである。	1	2	3	4	5	6
②人口の高齢化は自社にとって脅威である。	1	2	3	4	5	6
③安倍内閣の地方創生で地元経済の状況は改善する。	1	2	3	4	5	6
④2014年4月の消費税率の引き上げは、自社の業績に悪い影響があった。	1	2	3	4	5	6
⑤地元には外国人を引きつける観光資源がある。	1	2	3	4	5	6
⑥本社所在地の市町村長は経済のことをよくわかっている。	1	2	3	4	5	6
⑦製造業に比べて、非製造業に対する地元自治体の支援は乏しい。	1	2	3	4	5	6
⑧地元自治体の中小企業対策は近年充実している。	1	2	3	4	5	6
⑨地元の商店街の再生は期待できる。	1	2	3	4	5	6
⑩信用保証制度の条件の厳格化は自社にとって深刻な影響がある。	1	2	3	4	5	6

メキシコにおける最近の貧困悪化と 家計の脆弱性に関する一考察

内山直子*

要旨

本稿では、メキシコの2006年以降リーマンショック前までの貧困悪化に注目し、とりわけ最もマージナルな農村地域での貧困悪化について、2003年と2007年の2期間の家計調査パネルデータを用いて「家計の脆弱性」の観点から要因分析を試みる。具体的には「非貧困家計の貧困化」と「貧困家計の貧困脱出」の両面から農村家計の貧困・脆弱性の特徴および決定要因についてプロビットモデルを用いた回帰分析を行う。その結果、貧困および脆弱性が悪化しやすい家計の特徴は、先住民家計・出稼ぎ者を持つ家計・農業に従事している家計・2007年に自家消費を持たない家計・信用へのアクセスのない家計である一方、世帯主の教育水準が高く、非農業収入または賃金収入へのアクセス（特にショック後）を持つ家計は貧困化しにくいことが示された。また、同期間に顕著に見られた脱農化との関連については、脱農後に賃金収入が得られる場合には脆弱性が緩和されるが、移民・送金・自営業に依存する場合は脆弱性に対する緩和効果は見られなかった。

* 日本学術振興会特別研究員

連絡先：〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1 神戸大学経済経営研究所

Tel: 078-803-7001, Email: uchiyama@emerald.kobe-u.ac.jp

1. はじめに

2000年代以降、2008年のリーマンショックまでの間、メキシコは近年稀にみる安定的な成長を見せていた（Uchiyama, 2013b: Ch.1）。この間、貧困率も継続的に低下傾向にあった。しかしながら、2006年を境に貧困率は上昇傾向へと転じている。この2006年以降リーマンショック前までの貧困悪化については、いくつかの文献で同時期に発生した国際的な穀物価格の高騰による国内食料価格の上昇との関連性が指摘されている（Uchiyama, 2013a; Attanasio et al., 2009; and Wood et al., 2009; Valero-Gil and Valero, 2008）。この事実から、2000年代以降、貧困を脱した個人の中でかなりの程度、何らかのショックによって貧困層へと逆戻りしてしまう、いわゆる「脆弱な」階層が存在していると推測される。

World Bank（2000）の定義によると、「貧困」は「厚生 of 明白な剥奪」であり、最も単純かつ明快な指標は「貧困ライン」を用いて個人の消費または所得を比較する手法である。貧困ラインとして最も広く使用されているものは世界銀行の「1ドル（PPP）」ラインおよび「2ドル（PPP）」ラインである¹。しかしながら、この世銀による貧困指標では、その国の貧困状態を正確に反映しきれない場合も多いことから、最近では各国が独自の貧困ラインを設けている場合も多い。

他方、貧困と密接に関連する新しい概念が「脆弱性」である（World Bank, 2000）。しかし、脆弱性の定義は未だはっきりとはしておらず、研究者によって使われ方が異なるのも現状であるが、一般には「将来時点において貧困に陥る可能性」と定義される。つまり、現時点において貧困でない個人も将来、貧困に陥る可能性があれば「脆弱である」とみなされる。このように、「貧困」が一時点の状態を表す静学的概念であるのに対し、「脆弱性」は異時点間での

1 2005年の新基準により、正確には1.25USドル（PPP2005年）である（World Bank, 2008）。

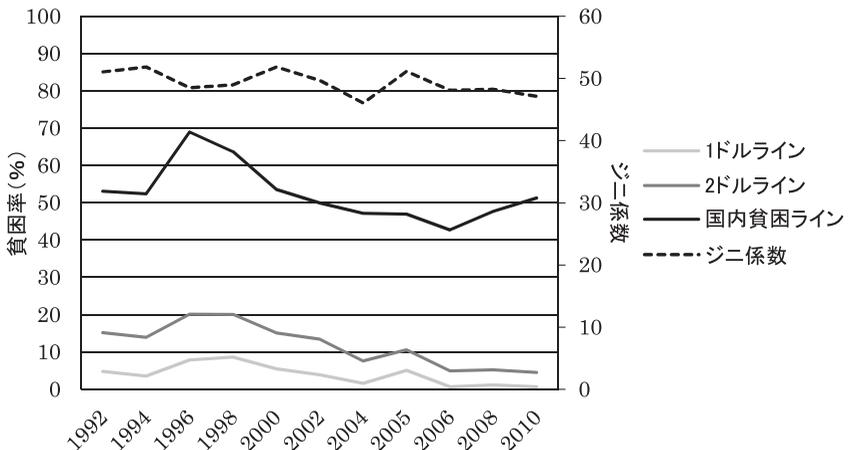
変化を捉える動学的概念である。

上記の点を踏まえ、本稿では、メキシコ農村の家計調査パネルデータ2か年を用いて「家計の脆弱性」の観点から上述の貧困悪化の特徴とその決定要因を明らかにする。第2節ではメキシコ全体の貧困の推移およびパネルデータからサンプル地域（メキシコで最もマージナルな地域）における農村の貧困と家計の脆弱性について概観する。続く第3節では、どのような特徴を持つ家計が脆弱（貧困に陥りやすいのか）についてプロビットモデルを用いた実証分析を試みる。第4節で結論を述べる。

2. メキシコ農村の貧困と家計の脆弱性

まず、メキシコ全体の貧困状況を概観しておきたい。図1はメキシコ全体での貧困ラインの異なる3つの貧困率およびジニ係数の推移を表したものである。いずれの貧困ラインを用いても1996年から2006年までは継続的に貧困率が低

図1：メキシコの貧困および所得格差
1992-2010年



出所：World Development Indicators 2013.

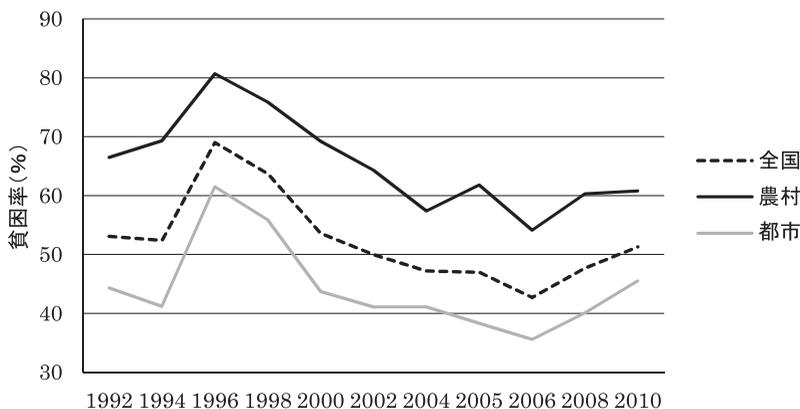
下しているのが分かる。しかし、2006年以降、世銀の貧困ライン（1ドルおよび2ドル）による貧困率は1ヶ台でほぼ横ばいであるのに対し、国内貧困ラインによる貧困率は悪化の一途をたどっている。

次に、図2はメキシコ国内の貧困ラインによる貧困率を全国・農村・都市別にみたものである。全国平均および都市の貧困率は同じ動きを見せているが、農村の貧困率は2004年から2005年にかけて悪化し、その後いったん改善するものの、2006年以降再悪化している。また、2008年から2010年にかけてほぼ横ばいであるのも農村だけにみられる特徴である。

以上の議論から、使用する貧困ラインに依存して貧困率が変化すること、また、農村はより脆弱である（貧困が悪化しやすい）ことが確認される。次節では、上述の農村家計調査パネルデータを用いた貧困・脆弱性分析を行う。

本稿で用いるデータはメキシコの7州（ゲレロ・イダルゴ・ミチョアカン・プエブラ・ケレタロ・サンルイス）で最もマージナルな地域の中の657村をサンプルとした農村家計調査パネルデータ（*Encuestas de Evaluación de los Hogares*：

図2：メキシコ国内貧困ラインを用いた貧困率の推移
1992-2010年



出所：World Development

ENCEL) のうち、入手可能な最新の 2 か年 (2003 年及び 2007 年) である²。

2-1. サンプル調査から見るメキシコ最貧困地域農村の貧困

本節では、FGT 指標 (Foster et al., 1984) を用いて一人当たり実質家計消費³ (週当たりの食料消費+日用雑貨) をもとに貧困率、貧困ギャップ、貧困二乗ギャップを計算する。FGT 指標は以下のように定義される。

$$P_{\infty} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(1 - \frac{c_{it}}{z} \right)^{\infty}, \quad (1)$$

ここで、 q は t 時点における個人 i の消費 (c_{it}) が貧困ライン z を下回る場合の個人の数を表す。 n はサンプル全体の数を表す。 $\infty = 0, 1, 2$ となるとき、 P_0, P_1, P_2 はそれぞれ「貧困率」、「貧困ギャップ」、「貧困二乗ギャップ」を表す。また、本稿では、貧困ラインとしてメキシコの国内貧困ライン⁴のうち、最も低い基準である農村食料バスケット (*canasta básica alimentaria rural*)⁵ を使用する。

表 1 によると、2003 年から 2007 年にかけて貧困率が 87% から 91% へと悪化しているだけでなく、貧困の「深さ」を表す貧困ギャップ、「深刻さ」を表す貧困二乗ギャップのいずれも悪化していることが分かる。図 2 に比べ、著し

2 ENCEL2003 では 33,887 家計 205,306 個人が含まれる。うち、ENCEL2007 との完全パネルにできたのは 25,899 家計 176,809 個人である。そのうち、消費額が推計できたサンプルは 17,603 家計となった。

3 それぞれの年の消費について CPI を用いて実質化した。

4 国内貧困ラインには食糧貧困ライン (Pobreza alimentaria: 最低限の食料バスケットを賄えるレベル)、人的資本貧困ライン (Pobreza de capacidades: 食糧バスケット+教育および保健の最低限必要な支出を賄えるレベル)、資産貧困ライン (Pobreza de patrimonio: 人的貧困ライン+衣服・住居・交通に関する最低限の支出を賄えるレベル) の三つがある (CONEVAL, 2011)。

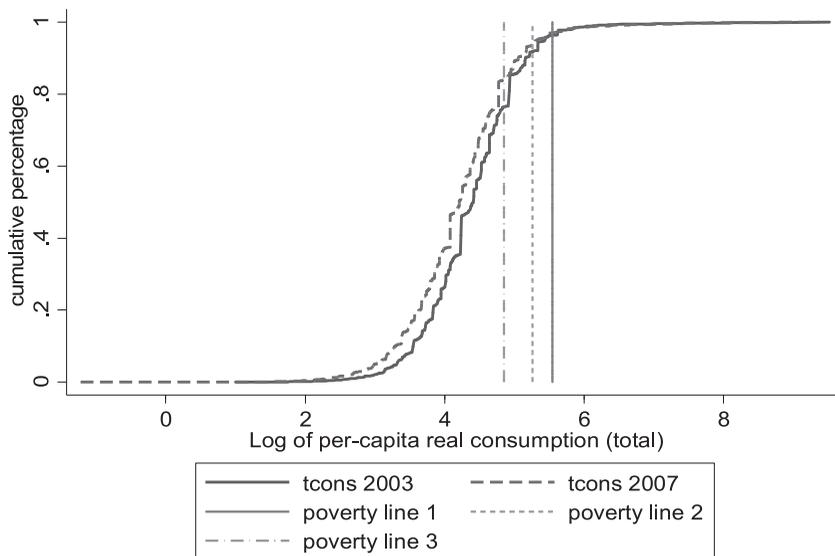
5 一人当たり 23.27 ペソ (2011 年 6 月時点)。詳細は CONEVAL (2011) 参照のこと。約 2US ドルに相当する。

表 1 : FGT 指標 (2003-2007 年)

指数	2003年	2007年
貧困率	0.87	0.91
貧困ギャップ	0.46	0.52
貧困二乗ギャップ	0.28	0.35
サンプル数	16678	16678

出所 : ENCEL 2003 年及び 2007 年より筆者作成。

図 3 : 確率優位 (一人当たり消費の累積分布)



出所 : ENCEL 2003 および 2007 より筆者作成。

く貧困家計の割合が高いのは、使用した家計調査パネルデータのサンプルがメキシコで最もマージナルな地域を対象としているためである。

さらに、調査対象農村の貧困悪化を確認するために図 3 では横軸に一人当たり実質消費額の対数値を低い値から順に並べ、縦軸に累積率を取り、累積分布

を描いた。三つの垂直線はそれぞれ農村食料バスケット（貧困線 1）、農村食料バスケットの 75%ライン（貧困線 2）、農村食料バスケットの 50%ライン（貧困線 3）を表す。図より、グラフのどの点においても 2007 年消費が 2003 年消費よりも上位に位置していることから、確率優位が示された。つまり、どの消費レベルにおいても 2007 年の消費水準が 2003 年のそれを下回っている（絶対的に貧困が悪化した）ことが確認できる。

2-2. サンプル農村家計の脆弱性

家計の脆弱性を測る一つの方法として、遷移マトリックス（表 2）がある。表 1 で示したように著しく貧困家計の割合が高いことを考慮し、ここでは 3 種類の貧困ラインを用いた。それぞれ、前節の図 3 の貧困ライン 1、2、3（農村食料バスケット、同 75%、同 50%）と同じである。各家計の一人当たりの実質総消費をもとに、それぞれの期において当該貧困ラインを上回った場合は「非貧困」、下回った場合は「貧困」に分類する。

パネルデータを用いると、二期間以上にわたり同じ家計を追うことが可能となり、次のような分類が可能となる（黒崎, 2009）。

「常時貧困」家計：全期間通して「貧困」である家計

「常時非貧困」家計：全期間通して「非貧困」である家計

「一時的貧困」家計：期間内に「貧困」に陥ったことのある家計

表 2 に基づき家計を分類すると、A の「農村食料バスケット×1」を貧困ラインと設定した場合、81%が「常時貧困家計」、3.4%が「常時非貧困家計」、15.5%（9.5%+6.0%）が「一時的貧困」家計となる。特に、「一時的貧困」家計はある時点では「非貧困」家計であっても別の時点では「貧困」に陥る可能性を持っていることから「脆弱性」を持つ家計と捉えることができよう。貧困ラインを下げると、表 2B（ $\times 0.75$ ライン）では「常時貧困家計」「常時非貧困家計」「一時的貧困」家計はそれぞれ 67.5%、8.3%、24%となる。表 2C（ $\times 0.5$

表 2A : 遷移マトリックス
(貧困ライン : 農村食料バスケット×1)

		2007年		
		非貧困	貧困	計
2003年	非貧困	562	1,579	2,141
		3.4%	9.5%	12.8%
	貧困	1,004	13,533	14,537
		6.0%	81.1%	87.2%
	計	1,566	15,112	16,678
		9.4%	90.6%	100.0%

注) 上段はサンプル数。

出所 : ENCEL 2003 年及び 2007 年より筆者作成。

表 2B : 遷移マトリックス
(貧困ライン : 農村食料バスケット×0.75)

		2007年		
		非貧困	貧困	計
2003年	非貧困	1,390	2,699	4,089
		8.3%	16.2%	24.5%
	貧困	1,324	11,265	12,589
		7.9%	67.5%	75.5%
	計	2,714	13,964	16,678
		16.3%	83.7%	100.0%

注) 上段はサンプル数。

出所 : ENCEL 2003 年及び 2007 年より筆者作成。

表 2C : 遷移マトリックス
(貧困ライン : 農村食料バスケット×0.5)

		2007年		
		非貧困	貧困	計
2003年	非貧困	4,620	3,777	8,397
		27.7%	22.6%	50.3%
	貧困	1,898	6,383	8,281
		11.4%	38.3%	49.7%
	計	6,518	10,160	16,678
		39.1%	60.9%	100.0%

注) 上段はサンプル数。

出所 : ENCEL 2003 年及び 2007 年より筆者作成。

ライン) ではそれぞれ 38%、28%、34%となる。いずれの基準においても貧困ラインの間を行き来する脆弱な家計がかなりの割合で存在することが分かる。このことから、一時点の静学分析では捉えることのできない「脆弱な」家計の存在が貧困を分析する上で重要な視点であることが示唆されよう。

3. 実証分析

3-1. モデル

本稿では、以下のプロビットモデルを用いて推計を行う。説明変数が以下のように 2 値変数であり、確率 p で 1 の値をとり、確率 $1-p$ で 0 の値をとるとする。

$$y = \begin{cases} 1 & \text{with probability } p \\ 0 & \text{with probability } 1-p. \end{cases} \quad (2)$$

このとき、回帰式は以下のように表すことができる。

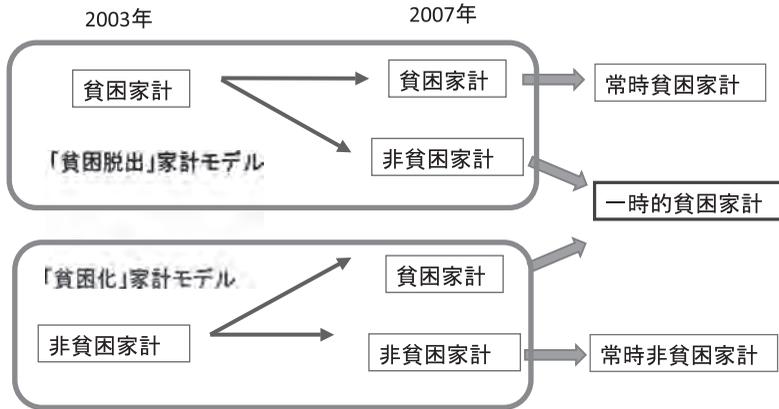
$$p_i \equiv Pr[y_i = 1 | \mathbf{x}] = F(\mathbf{x}'_i \boldsymbol{\beta}). \quad (3)$$

プロビットモデルでは、関数 $F(\cdot)$ は標準正規分布に従う累積密度関数であると仮定する。 \mathbf{x} は k 個の説明変数、 $\boldsymbol{\beta}$ は推定すべきパラメータのベクトルである。

3-2. 回帰分析とその結果

本稿では、被説明変数 y を二つのグループに分けた上で、プロビットモデルを使用する。一つ目の推計グループは、2003 年に非貧困層であった家計のうち、2007 年に貧困層に陥った「貧困化家計 (impoverished)」を $y=1$ とし、非貧困層にとどまった家計群を $y=0$ とおくグループである (以下、「貧困化」家計モデル)。二つ目の推計グループは、2003 年に貧困層であった家計のうち、2007 年には非貧困層へと移行した「脱貧困家計 (improved)」を $y=1$ とし、貧

図4：推計イメージ



出所：筆者作成。

困層にとどまった家計群を $y=0$ とする場合である（以下、「貧困脱出」家計モデル）。推計方法を図示すると図4のようになる。

上記の二つのモデルの被説明変数は、前節の表2をもとに作成した。また、被説明変数の貧困ラインについても表2に基づき、それぞれ農村食料バスケット、農村食料バスケットの75%ライン、農村食料バスケットの50%ラインを用いた。

説明変数 x として、世帯主の属性（教育レベル、性別、年齢、婚姻、先住民）および家計の消費行動に影響を及ぼすと推測される変数（世帯構成員数、出稼ぎおよび送金の有無、条件付現金給付（CCT）受給の有無、土地耕作ダミー、自家消費の有無、預金および借金の有無、非農業収入（または賃金労働および

6 非農業収入の有無に関しては2007年の調査にしか質問項目がなかったため、両年で比較可能な賃金収入の有無（日雇いを含む）および自営業（非農業）を代理変数として用いた。サンプルでは、2007年において非農業収入を持つ家計の70%が賃金労働に従事している。

自営業⁶の有無)、およびこの時期に観察された食料価格の上昇効果をコントロールするために村(地域)レベルでのトルティージャ(主食)の実質価格の変化⁷を用いた。詳細は附表1~3(記述統計)の通りである。回帰分析の結果は表3(「貧困化」家計に関する分析)および表4(「貧困脱出」家計に関する分析)に示す通りである。

まず、「貧困化家計」の特徴(決定要因)については、ほとんど全ての教育ダミーについてマイナスで有意になった。さらには世帯主の教育水準が高いほど係数の絶対値が高くなっている。特に、専門学校以上であれば貧困に陥らない確率が目立って上昇する傾向にあり、食料バスケット×1(モデル(1)、(2)、(3))では、無教育家計に比べ、貧困に陥らない確率(限界効果)が80%ポイントから100%ポイント増加する。次に、世帯員数はどのモデルでもプラスで有意であることから、大家族であるほど貧困化しやすいといえる。世帯主が女性である場合、貧困ラインを下げるとプラスで有意となり易く、貧困化(脆弱性)の要因となる。一方、既婚であることは貧困化(脆弱性)の決定要因とはなっていない。また、世帯主の年齢についても総じてプラスで有意であるが、その値は極めて低く、貧困化の主要な要因ではないと言える。一方、先住民家計であることは、貧困化(脆弱性)の確率を30%~40%ポイント程度押し上げる。このことは、多くの研究で指摘されているように、先住民問題と貧困・脆弱性問題が密接に関連していることを裏付けるものである。

また、条件付現金給付(CCT)の受給と貧困化(脆弱性)にマイナスの関係性(CCT受給による貧困・脆弱性の緩和)が見られないのは興味深い。常時貧困家計であるがゆえにCCTを受給しているという逆因果関係を表しているのかもしれない。また、貧困ラインを引き下げるほど係数の有意性が高まるの

7 ENCEL2003 および 2007 の各家計の申告したトルティージャ消費額・量をもとに、村ごとの1キロ当たりの価格の中央値を求めた。村レベルで妥当な値が求められない場合のみ市レベルまたは州レベルでの価格の中央値を使用している。

は、CCTのターゲティングが機能している（ニーズのより高い貧困層に給付されている）ことの証左と見ることもできる。

続いて、農村家計の貧困・脆弱性に最も関連すると思われる農業活動および送金収入に関して見てみよう。送金に関しては、現金送金ダミーは03年、07年ともに全て非有意となっており、送金収入は貧困・脆弱性の緩和に効果がないことが示された。一方、出稼ぎ者ダミー（家計に国内・海外含め出稼ぎに出ている15歳以上の者がいるか）は03年及び07年ともに全てのモデルにおいてプラスで有意となった。いずれも予想と逆の結果であるが、出稼ぎ送金はいざという時にタイムリーに家計に届かないという意味において、所得の一部とはなり得てもショックに対する事後的な緩和効果は持てない場合もあるとするFafchamps（1999）の主張に沿うものであろう⁸。

また、農業活動（土地耕作ダミーおよび自家消費ダミー）に関しては、土地耕作ダミーは03年、07年ともにプラスで有意となった。このことは、食料バスケット以下の消費水準を持つより貧困な家計が農業に従事していることを捉えていると推察される。一方、自家消費ダミーについては、貧困ライン×1を除き、07年がマイナスで有意となった。食料バスケット×0.75および×0.5の貧困ライン以下の家計では、自家消費を持っていると貧困に陥る確率が33%～50%ポイント低下する結果となった。逆に03年では非有意もしくは最も低い貧困ライン（モデル（7））ではプラスで有意となっている点が興味深い。この期間の農村家計の貧困悪化と食糧価格の上昇が関係しているというUchiyama（2013a）らと整合的な結果と言えよう。また、記述統計（附表1～3）から見て取れるように、03年から07年にかけて脱農化が大きく進んだ。この点については次節で議論したい。

8 一方で、送金は消費平準化のための事後的な戦略（Skoufias, 2007）であるという主張に鑑みると、貧困や脆弱性が悪化したことを受けて家族の誰かが出稼ぎに出るといふ、逆の因果関係を示していると捉えることもできる。

次に家計の信用アクセスへの有無（預金（タンス貯金含む）および借金の有無）であるが、預金だけでなく借金をしている家計の貧困化確率が低くなる点は興味深い。とくに07年では、預金、借金いずれもマイナスに有意となっている。これは、農村における信用市場へのアクセス制約が存在し、ゆえに消費平準化が妨げられていることを示唆していると言え、農村の貧困と脆弱性に関する理論と整合的な結果となった。

最後に、世帯主が非農業収入へのアクセスを持っていることも貧困に陥る確率を下げることも示された。特に、非農業雇用へのアクセスは貧困に陥る確率を約31%ポイント引き下げる。非農業雇用に関するデータが07年分しか取れなかったため、03年との比較ができないことは残念である。一方、非農業収入の比較可能な代理変数として用いた賃金労働の有無および自営業ダミーについてである。賃金ダミーは03年、07年いずれも係数はマイナスであるが、特に07年のより低い貧困ライン（ $\times 0.5$ ）で有意になっていることは大変興味深い。食料価格の上昇期において、特に賃金へのアクセスが消費平準化にとって重要であったことを示している。一方で、自営業ダミーは03年においてはモデル（1）および（4）でマイナスかつ有意だが、07年にはプラスで非有意（ $\times 0.5$ ラインではプラスに有意）となっており、脆弱性の緩和に寄与していないことが分かった。他方でトルティージャ価格変化の影響は有意ではなかった。価格上昇が貧困化に影響を及ぼさないことは逆説的だが、トルティージャが主食であることを考えると価格弾力性が著しく低いため、価格が上昇しても消費を調節することができず、結果として食料消費の維持（上昇）につながっているのかもしれない。この点についてはさらなる検討が必要であろう。

続いて「貧困脱出」家計モデルに関する推計結果（表4）を見てみる。まず、教育変数については、小学校ダミーを除いて貧困ラインが下がるとプラスで有意になる傾向がある。特に、表3の「貧困化家計」モデルの食料バスケット $\times 1$ ラインでは有意ではなかった高校ダミーが有意となっており、貧困から抜け

表3：「貧困化家計モデル」推計結果（貧困化家計＝1）

説明変数	モデル(1)	モデル(2)	モデル(3)	モデル(4)	モデル(5)	モデル(6)	モデル(7)	モデル(8)	モデル(9)
	貧困ライン								
	×1	×1	×1	×0.75	×0.75	×0.75	×0.5	×0.5	×0.5
	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx
初期消費額(対数)	-0.0603 (0.061)	-0.0531 (0.059)	-0.0442 (0.060)	-0.125*** (0.045)	-0.121*** (0.044)	-0.117*** (0.045)	-0.241*** (0.033)	-0.240*** (0.032)	-0.235*** (0.032)
小学校03*	-0.195** (0.089)	-0.172** (0.086)	-0.171** (0.087)	-0.145** (0.060)	-0.138** (0.058)	-0.123** (0.058)	-0.127** (0.039)	-0.129** (0.038)	-0.117** (0.038)
中学校03*	-0.268** (0.126)	-0.246** (0.124)	-0.219* (0.125)	-0.191** (0.086)	-0.220*** (0.085)	-0.190** (0.085)	-0.271*** (0.059)	-0.329*** (0.058)	-0.305*** (0.059)
高校03*	-0.266 (0.224)	-0.173 (0.223)	-0.122 (0.225)	-0.400** (0.158)	-0.400** (0.157)	-0.357** (0.157)	-0.294** (0.117)	-0.336*** (0.116)	-0.286** (0.116)
専門学校03*	-1.050*** (0.247)	-0.882*** (0.248)	-0.827*** (0.249)	-0.807*** (0.208)	-0.696*** (0.208)	-0.645*** (0.209)	-0.480*** (0.163)	-0.458*** (0.162)	-0.413** (0.163)
大学03*	-1.070*** (0.257)	-0.944*** (0.255)	-0.870*** (0.255)	-0.735*** (0.214)	-0.699*** (0.214)	-0.628*** (0.214)	-0.550*** (0.206)	-0.580*** (0.203)	-0.497** (0.203)
世帯員数03	0.153*** (0.023)	0.159*** (0.023)	0.169*** (0.023)	0.151*** (0.014)	0.149*** (0.015)	0.154*** (0.015)	0.132*** (0.008)	0.131*** (0.009)	0.130*** (0.008)
女性03*	0.00232 (0.112)	0.157 (0.105)	0.138 (0.104)	0.0185 (0.080)	0.135* (0.076)	0.132* (0.076)	0.0847 (0.059)	0.150*** (0.057)	0.153*** (0.057)
年齢03	0.00126 (0.002)	0.00646** (0.002)	0.00413* (0.002)	0.00695*** (0.002)	0.0117*** (0.001)	0.0101*** (0.001)	0.00590*** (0.001)	0.0110*** (0.001)	0.00978*** (0.001)
既婚03*	-0.0862 (0.107)	0.0117 (0.103)	-0.0121 (0.104)	-0.0451 (0.076)	0.0594 (0.075)	0.0563 (0.075)	-0.110** (0.055)	-0.0345 (0.055)	-0.032 (0.055)
先住民03*	0.409*** (0.103)	0.426*** (0.100)	0.403*** (0.100)	0.303*** (0.064)	0.360*** (0.064)	0.355*** (0.064)	0.361*** (0.039)	0.409*** (0.038)	0.413*** (0.038)
CCT03*	-0.0352 (0.067)			0.0754* (0.045)			0.111*** (0.030)		
CCT07*		0.139** (0.063)	0.120* (0.064)		0.0946** (0.044)	0.0800* (0.044)		0.112*** (0.030)	0.0946*** (0.030)
現金送金03*	0.0133 (0.081)			-0.0333 (0.055)			0.0238 (0.037)		
現金送金07*		0.053 (0.083)	0.0253 (0.083)		0.0811 (0.059)	0.0585 (0.059)		0.0206 (0.040)	0.00517 (0.040)
出稼ぎ者03*	0.778*** (0.081)			0.723*** (0.052)			0.642*** (0.033)		
出稼ぎ者07*		0.331*** (0.078)	0.303*** (0.078)		0.253*** (0.052)	0.235*** (0.052)		0.233*** (0.034)	0.225*** (0.034)
土地耕作03*	0.124* (0.069)			0.183*** (0.047)			0.223*** (0.031)		
土地耕作07*		0.280*** (0.098)	0.233** (0.099)		0.237*** (0.066)	0.197*** (0.067)		0.182*** (0.041)	0.151*** (0.042)
自家消費03*	-0.131 (0.137)			0.0338 (0.095)			0.171*** (0.062)		
自家消費07*		-0.137 (0.107)	-0.145 (0.108)		-0.487*** (0.075)	-0.496*** (0.076)		-0.331*** (0.055)	-0.343*** (0.055)
預金03*	-0.131 (0.114)			0.0499 (0.089)			-0.197** (0.069)		
預金07*		-0.369** (0.157)	-0.343** (0.157)		-0.493*** (0.115)	-0.472*** (0.116)		-0.376*** (0.092)	-0.363*** (0.092)
借金03*	-0.00868 (0.093)			-0.00282 (0.064)			-0.0425 (0.044)		
借金07*		-0.261** (0.102)	-0.223** (0.102)		-0.266*** (0.076)	-0.250*** (0.077)		-0.173*** (0.055)	-0.165*** (0.055)
買金03*	-0.198*** (0.076)			-0.0612 (0.052)			-0.0212 (0.034)		
買金07*		-0.0152 (0.069)			-0.0738 (0.047)			-0.119*** (0.031)	
自営業03*	-0.177** (0.075)			-0.112** (0.052)			-0.0152 (0.036)		
自営業07*		0.0577 (0.080)			0.0676 (0.054)			0.0785** (0.036)	
非農業雇用07			-0.314*** (0.070)			-0.307*** (0.048)			-0.312*** (0.032)
トルティーン価格変化0307	-0.0268 (0.032)	-0.0354 (0.031)	-0.0246 (0.031)	-0.0161 (0.022)	-0.0125 (0.021)	-0.00361 (0.021)	0.0148 (0.014)	0.0173 (0.014)	0.0252* (0.014)
定数項	0.53 (0.400)	0.153 (0.389)	0.316 (0.389)	0.134 (0.285)	-0.0409 (0.279)	0.0701 (0.280)	-0.0463 (0.200)	-0.0843 (0.195)	-0.00563 (0.195)
サンプル数	2,126	2,126	2,126	4,065	4,065	4,065	8,358	8,357	8,357

注1) カッコ内は標準誤差。

注2) *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1。

注3) 説明変数* : 0 か 1 をとるダミー変数。

注4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は1をとった場合の限界効果。

メキシコにおける最近の貧困悪化と家計の脆弱性に関する一考察 (内山)

表4:「貧困脱出家計モデル」推計結果(脱貧困家計=1)

説明変数	モデル(10)	モデル(11)	モデル(12)	モデル(13)	モデル(14)	モデル(15)	モデル(16)	モデル(17)	モデル(18)
	貧困ライン								
	×1	×1	×1	×0.75	×0.75	×0.75	×0.5	×0.5	×0.5
	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx
初期消費額(対数)	0.377*** (0.040)	0.400*** (0.040)	0.388*** (0.040)	0.398*** (0.040)	0.416*** (0.040)	0.403*** (0.040)	0.423*** (0.044)	0.421*** (0.043)	0.418*** (0.043)
小学校03*	-0.0903** (0.044)	-0.0813* (0.044)	-0.0901** (0.044)	-0.0414 (0.044)	-0.0292 (0.042)	-0.0392 (0.042)	0.0417 (0.041)	0.0479 (0.040)	0.0384 (0.040)
中学校03*	0.0806 (0.065)	0.119* (0.065)	0.101 (0.065)	0.0945 (0.063)	0.137** (0.063)	0.116* (0.063)	0.0681 (0.070)	0.128* (0.069)	0.108 (0.069)
高校03*	0.346*** (0.125)	0.388*** (0.124)	0.365*** (0.124)	0.302** (0.130)	0.332** (0.130)	0.300** (0.130)	0.330* (0.178)	0.375** (0.178)	0.340* (0.179)
専門学校03*	0.264 (0.179)	0.243 (0.178)	0.216 (0.178)	0.434*** (0.163)	0.400** (0.163)	0.367** (0.164)	0.574*** (0.196)	0.506*** (0.195)	0.482** (0.195)
大学03*	0.495* (0.281)	0.573** (0.281)	0.530* (0.281)	0.752** (0.343)	0.752** (0.343)	0.809** (0.342)	-0.0174 (0.737)	0.144 (0.729)	0.128 (0.727)
世帯員数03	-0.0788*** (0.009)	-0.0768*** (0.009)	-0.0781*** (0.009)	-0.0800*** (0.008)	-0.0807*** (0.008)	-0.0819*** (0.008)	-0.118*** (0.008)	-0.122*** (0.006)	-0.121*** (0.006)
女性03*	0.0686 (0.073)	-0.0131 (0.070)	-0.016 (0.070)	-0.0371 (0.074)	-0.0545 (0.071)	-0.0565 (0.072)	-0.112 (0.078)	-0.155** (0.075)	-0.182** (0.075)
年齢03	-0.00112 (0.001)	-0.00402*** (0.001)	-0.00342*** (0.001)	-0.00330*** (0.001)	-0.00660*** (0.001)	-0.00585*** (0.001)	-0.00389*** (0.001)	-0.00805*** (0.001)	-0.00766*** (0.001)
既婚03*	-0.0856 (0.068)	-0.134** (0.067)	-0.136** (0.067)	-0.0381 (0.069)	-0.0689 (0.067)	-0.0711 (0.068)	0.00276 (0.072)	-0.0538 (0.071)	-0.0587 (0.071)
先住民03*	-0.0696* (0.041)	-0.123*** (0.041)	-0.122*** (0.041)	-0.178*** (0.038)	-0.227*** (0.038)	-0.227*** (0.038)	-0.272*** (0.036)	-0.312*** (0.035)	-0.315*** (0.035)
CCT03*	-0.0910*** (0.035)			-0.127*** (0.033)			-0.0932*** (0.033)		
CCT07*		-0.110*** (0.036)	-0.104*** (0.036)		-0.153*** (0.035)	-0.146*** (0.035)		-0.132*** (0.038)	-0.125*** (0.038)
現金送金03*	0.0780* (0.044)			0.053 (0.042)			0.0748* (0.043)		
現金送金07*		-0.0567 (0.051)	-0.0461 (0.051)		-0.0342 (0.049)	-0.0217 (0.049)		-0.00761 (0.051)	-0.00412 (0.051)
出稼ぎ者03*	-0.446*** (0.044)			-0.387*** (0.040)			-0.539*** (0.039)		
出稼ぎ者07*		-0.214*** (0.044)	-0.208*** (0.044)		-0.175*** (0.040)	-0.168*** (0.040)		-0.135*** (0.039)	-0.136*** (0.039)
土地耕作03*	-0.115*** (0.036)			-0.150*** (0.034)			-0.157*** (0.035)		
土地耕作07*		-0.0532 (0.046)	-0.0354 (0.046)		-0.0812* (0.043)	-0.0588 (0.043)		-0.111*** (0.040)	-0.0918** (0.041)
自家消費03*	-0.170** (0.079)			-0.206*** (0.075)			-0.107 (0.069)		
自家消費07*		0.304*** (0.056)	0.310*** (0.056)		0.327*** (0.053)	0.335*** (0.054)		0.359*** (0.056)	0.366*** (0.056)
預金03*	0.242*** (0.085)			0.141 (0.089)			0.211** (0.102)		
預金07*		0.218*** (0.095)	0.214** (0.096)		0.160* (0.097)	0.157 (0.097)		0.196* (0.103)	0.194* (0.103)
借金03*	0.0325 (0.051)			0.0614 (0.048)			0.0222 (0.051)		
借金07*		0.0796 (0.064)	0.0729 (0.064)		0.0929 (0.061)	0.0836 (0.061)		0.147** (0.068)	0.148** (0.068)
賞金03*	-0.0312 (0.040)			-0.0177 (0.037)			-0.052 (0.037)		
賞金07*		0.00788 (0.036)			0.0192 (0.034)			0.0727** (0.034)	
自営業03*	-0.00665 (0.042)			0.0443 (0.039)			0.0636 (0.040)		
自営業07*		-0.0334 (0.042)			-0.0478 (0.039)			0.00802 (0.038)	
非農業雇用07			0.132*** (0.037)			0.179*** (0.035)			0.185*** (0.037)
トルティージャ価格変化0307	0.0131 (0.019)	0.00625 (0.016)	0.00607 (0.016)	-0.00147 (0.015)	-0.0035 (0.015)	-0.00626 (0.015)	-0.0119 (0.015)	-0.0104 (0.015)	-0.0142 (0.015)
定数項	-2.389*** (0.230)	-2.402*** (0.227)	-2.410*** (0.227)	-2.012*** (0.221)	-2.008*** (0.218)	-2.030*** (0.218)	-1.108*** (0.221)	-1.082*** (0.217)	-1.065*** (0.217)
サンプル数	14,465	14,465	14,465	12,526	12,524	12,524	8,233	8,232	8,232

注1) カッコ内は標準誤差。
 注2) *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1。
 注3) 説明変数*: 0か1をとるダミー変数。
 注4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は1をとった場合の限界効果。

出す確率を 30%～39%ポイント上昇させる。これに対し、専門学校は同確率を×0.75 ラインで 37%～43%ポイント、×0.5 ラインで 48%～57%ポイント、大学の場合は×1 ラインで 50%～57%ポイント、×0.75 ラインで 75%～81%ポイント上昇させる。大学ダミーがモデル (16) ～ (18) で非有意（かつマイナス）となったのは、サンプルが小さかったためと推察される。いずれにせよ、専門学校及び大学については貧困ラインが下がるほど貧困脱出の限界効果が高くなる点が興味深い。

世帯主の性別（女性）、年齢、婚姻は表 3 と同様、×0.5 ラインを除き、ほとんど影響していない。同様に、世帯員数と先住民ダミーはマイナスで有意となった。大家族であるほど貧困から脱する確率が下がる。また先住民家計も貧困にとどまりやすい。

次に、CCT ダミーもすべてマイナスで有意である（受給家計の貧困から脱する確率が低くなる）ことから、貧困化モデルと同様、CCT はより貧困な家計にターゲティングされていることが伺える。現金送金ダミーに関しては、03 年ではプラスで 10%水準で有意となったが、逆に 07 年はマイナスで全く有意にならなかったことから、その脆弱性緩和効果はほとんど見られないと言えよう。一方、出稼ぎ者ダミーは 03 年、07 年いずれもマイナスで有意となり、かえって貧困にとどまる確率を高めると言える。表 3 の「貧困化」家計モデルと同様に、出稼ぎはショックによる脆弱性の緩和効果をもたないと言える。

農業関係の変数に関しては、まず、土地耕作ダミーは全てのモデルにおいてマイナスとなった。ただし、03 年に関しては全てのモデルで有意であるのに対し、07 年には貧困ラインが下がるほど有意性が高まっている。これも表 3 の推計と同様に、農業がほかに収入の選択肢がなかった場合の最後の手段となっている可能性を示唆するものであろう。また、自家消費ダミーに関しても 03 年と 07 年で符号が異なり、いずれも有意であることから、食料価格上昇ショックを緩和しているという表 3 と整合的な結果となった。

信用アクセスについては、いずれもプラスとなり信用制約の存在が示された。しかし、預金では03年が×1ラインと×0.5ラインで有意になっており、ショック前（03年）に預金を持っていると貧困から脱出できる確率が21%～24%ポイント上昇することが確認された。一方で借金ダミーは×0.5ラインの07年を除いて有意にならなかった。07年に関しては、貧困ラインを高く設定すると預金が脱貧困（脆弱性緩和）効果を持ち（×1ラインは5%で有意）、貧困ラインを低く設定すると借金が貧困脱出に効果を持つ（×0.5ラインのみ有意）ことが示された。賃金収入の有無に関しては、03年はマイナスとなる一方、07年はプラスとなったが、有意になったのは07年の最も低い貧困ライン（×0.5）のみであった。また、自営業ダミーは兩年とも全てのモデルで非有意となり、脆弱性緩和効果がないことが示された。一方、非農業収入ダミーは全てのモデルにおいてプラスで有意となり、表3と同様に貧困脱出に一定の効果あることが検証された。トルティージャ価格変化の影響は見られなかった。

表3の「貧困化」家計モデル及び表4の「貧困脱出」家計モデルのいずれも家計の消費行動に影響を及ぼすと推測される変数は03年で非有意であったものが07年で有意となる場合（預金、借金、賃金、非農業雇用）が多かったうえ、兩年で符号が逆となる場合（自家消費）もあった。表3及び表4の推計では03年変数と07年変数を分けて推計したが、同時に説明変数としてモデルに入れて推計した場合も結果はほとんど変わらなかった。詳細は附表4および附表5を参照されたい。

以上、2種類の回帰分析を通して、「非貧困家計の貧困化」と「貧困家計の貧困脱出」の両面から農村家計の脆弱性の特徴および決定要因を分析した。二つの分析結果は総じてお互いに整合的であり、当初の予想通りにほとんど全ての変数について逆の符号をもった（表5参照）。表5から分かるように、「貧困化」家計モデルと「貧困脱出」家計モデルはそれぞれ表裏一体の関係になっている。よって、上記の結果をまとめると、貧困および脆弱性が悪化しやすい家

表 5：推計結果のまとめ

被説明変数:「貧困化家計」=1		被説明変数:「貧困脱出家計」=1	
プラスに有意		マイナスに有意	
世帯員数03*	出稼ぎ者03*	世帯員数03*	出稼ぎ者03*
年齢03*	出稼ぎ者07*	年齢03*	出稼ぎ者07*
先住民03*	土地耕作03*	先住民03*	土地耕作03*
CCT03* (×1以外)	土地耕作07*	CCT03*	土地耕作07* (×1以外)
CCT07*		CCT07*	自家消費03* (×1以外)
女性03* (×1以外)			
マイナスに有意		プラスに有意	
小学校03*	自家消費07* (×1以外)	中学校03*	自家消費07*
中学校03*	預金03* (×0.5のみ)	高校03*	預金03* (×0.75以外)
高校03* (×1以外)	預金07*	専門学校03* (×1以外)	預金07*
専門学校03*	借金07*	大学03* (×0.5以外)	非農業雇用07*
大学03*	賃金07* (×0.5のみ)	現金送金03* (×0.75以外)	
	非農業雇用07*		
非有意		非有意	
既婚03*	預金03* (×0.5以外)	小学校03* (×1以外)	賃金03*
現金送金03*	借金03*	女性03* (×0.5以外)	賃金07* (×0.5以外)
現金送金07*	賃金03* (×1以外)	既婚03*	自営業03*
自家消費03* (×0.5以外)	賃金07* (×0.5以外)	現金送金07*	自営業07*
自家消費07* (×1以外)	自営業07* (×0.5以外)	借金03*	トルティーヤ価格変化0307
トルティーヤ価格変化0307		借金07* (×0.5以外)	

出所：表 3、表 4 より筆者作成。

計の特徴は先住民家計・出稼ぎ者を持つ家計（送金の有無は関係しない）・農業に従事している家計（土地の耕作）・2007年に自家消費を持たない家計・信用へのアクセスのない家計であると言える。一方、世帯主の教育水準が高く、非農業収入または賃金収入へのアクセスを持つ家計（特にショック後（2007年）は貧困化しにくいことが示された。

3-3. 脱農化と農村家計の脆弱性

前述のように、記述統計（附表 1）によれば、03年から07年にかけて土地を耕作する家計割合がサンプル全体で59%から18%に激減した。Uchiyama (2013b: Ch.1)でもメキシコ全体でこの時期に農業雇用が10%ポイント減少し、サービス業に吸収されていることが指摘されている。この急激な脱農化現象と農村家計のショックへの脆弱性にどのような関係があるのかについて、前述のプロビットモデルを用いて検証する。

具体的には、前節の表 3、表 4 モデルについて、説明変数をそれぞれ 03 年のみ、07 年のみ、03 年及び 07 年ダミーに分けたうえ、脱農家計の代替的な所得獲得手段と考えられる賃金、自営業および送金・出稼ぎダミー（07 年のみ）と土地耕作ダミー（03 年のみ）のクロス項を追加して推計を行った。クロス項により、03 年から 07 年の間に農業を止め、新たに賃金労働や自営業、出稼ぎ・送金を生活の糧にするようになった家計を捉えることを狙いとしている。推計結果は表 6（「貧困化」家計モデル）と表 7（「貧困脱出」家計モデル）の通りである。全体の結果は前述の表 3 及び表 4 とほぼ整合的であったので、脱農化と脆弱性に関する部分のみに注目してみたい。

まず、土地耕作ダミーについては、表 6 及び表 7 いずれでも貧困ラインが下がるほど係数の絶対値が高くなり（表 6 の土地耕作 03&07 は除く）かつ有意性が高くなる傾向にある。つまり、農業に従事している家計ほど貧困化する確率が高くなる、もしくは貧困が深刻な家計ほど農業家計である確率が高いことを示す。さらに、最も低い貧困ライン（ $\times 0.5$ ）においては、他の貧困ラインとは逆に、07 年のみ耕作している家計の方（38%ポイント上昇）が 03 年のみの耕作（約 25%ポイント上昇）もしくは 03 年と 07 年の両方耕作している家計（23%ポイント上昇）よりも貧困化確率が高い。このことから、他に消費平準化手段が得られなかった最貧困家計がやむなく土地の耕作を選択するのではないかと推察される⁹。ただし、表 7 の「貧困脱出」家計モデルでは三者の間に表 6 ほどの明確な差は見られない。

次に、脱農家計に関するクロス項であるが、表 6 の「貧困化」家計モデルにおいて、賃金（07 年のみ）とのクロス項がマイナスで有意（ $\times 0.5$ ラインのみ

9 Fitting (2010) のフィールド報告によれば、天水農業でのトウモロコシの栽培はコストの方が高く、赤字になるという。従って農業に従事するのは高齢者か他に仕事を得られない人々のみであり、若者はマキラ工場などでの賃金労働を志向すると報告している。

表 6 : 推計結果 (貧困化家計モデル)

説明変数	モデル(1)	モデル(2)	モデル(3)	貧困ライン		モデル(5)	モデル(6)
	× 1	× 1	× 0.75	× 0.75	× 0.5	× 0.5	
	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	dy/dx	
初期消費額(対数)	-0.0453 (0.062)	-0.042 (0.062)	-0.115** (0.046)	-0.114** (0.046)	-0.237*** (0.033)	-0.237*** (0.033)	
小学校03*	-0.202** (0.091)	-0.191** (0.091)	-0.162*** (0.060)	-0.162*** (0.061)	-0.126*** (0.039)	-0.128*** (0.039)	
中学校03*	-0.261** (0.128)	-0.250** (0.129)	-0.201** (0.087)	-0.200** (0.087)	-0.269*** (0.060)	-0.268*** (0.060)	
高校03*	-0.15 (0.228)	-0.13 (0.229)	-0.354** (0.160)	-0.353** (0.160)	-0.276** (0.118)	-0.278** (0.119)	
専門学校03*	-0.939*** (0.251)	-0.943*** (0.252)	-0.712*** (0.212)	-0.724*** (0.212)	-0.406** (0.165)	-0.411** (0.165)	
大学03*	-0.982*** (0.263)	-0.986*** (0.263)	-0.707*** (0.218)	-0.709*** (0.218)	-0.470** (0.207)	-0.475** (0.207)	
世帯員数03	0.174*** (0.025)	0.176*** (0.025)	0.155*** (0.015)	0.155*** (0.015)	0.132*** (0.009)	0.132*** (0.009)	
女性03*	0.00651 (0.114)	0.0035 (0.114)	0.0269 (0.081)	0.0253 (0.081)	0.0921 (0.060)	0.09 (0.060)	
年齢03	0.00137 (0.003)	0.00144 (0.003)	0.00616*** (0.002)	0.00623*** (0.002)	0.00512*** (0.001)	0.00517*** (0.001)	
既婚03*	-0.0579 (0.108)	-0.0709 (0.109)	-0.0287 (0.077)	-0.0361 (0.077)	-0.109** (0.056)	-0.111** (0.056)	
先住民03*	0.369*** (0.105)	0.367*** (0.106)	0.277*** (0.066)	0.273*** (0.066)	0.342*** (0.040)	0.341*** (0.040)	
CCT03のみ*	-0.0465 (0.118)	-0.0393 (0.118)	0.095 (0.084)	0.098 (0.084)	0.156*** (0.060)	0.157*** (0.060)	
CCT07のみ*	0.223** (0.091)	0.221** (0.091)	0.0942 (0.060)	0.0951 (0.060)	0.0676 (0.041)	0.068 (0.041)	
CCT03 & 07*	0.0502 (0.080)	0.051 (0.080)	0.0986** (0.054)	0.0993** (0.054)	0.136*** (0.037)	0.135*** (0.037)	
現金送金03のみ*	0.103 (0.096)	0.106 (0.096)	0.0238 (0.065)	0.0238 (0.065)	0.0525 (0.042)	0.0528 (0.042)	
現金送金07のみ*	0.206** (0.104)	0.226** (0.123)	0.171** (0.072)	0.190** (0.086)	0.0521 (0.048)	0.0883 (0.062)	
現金送金03 & 07*	-0.0669 (0.136)	-0.0711 (0.136)	0.0495 (0.100)	0.0511 (0.100)	0.0755 (0.070)	0.0766 (0.070)	
出稼ぎ者03のみ*	0.932*** (0.115)	0.932*** (0.115)	0.808*** (0.071)	0.808*** (0.071)	0.681*** (0.043)	0.681*** (0.043)	
出稼ぎ者07のみ*	0.16 (0.109)	0.156 (0.129)	0.0691 (0.072)	0.0819 (0.086)	0.0990** (0.047)	0.0514 (0.060)	
出稼ぎ者03 & 07*	0.695*** (0.107)	0.693*** (0.107)	0.675*** (0.071)	0.672*** (0.071)	0.632*** (0.045)	0.634*** (0.045)	
土地耕作03のみ*	0.0704 (0.075)	0.171* (0.096)	0.164*** (0.051)	0.238*** (0.066)	0.239*** (0.034)	0.250*** (0.044)	
土地耕作07のみ*	0.0873 (0.182)	0.0946 (0.182)	0.175 (0.127)	0.184 (0.127)	0.377*** (0.087)	0.380*** (0.087)	
土地耕作03 & 07*	0.312** (0.125)	0.325** (0.126)	0.284*** (0.083)	0.294*** (0.084)	0.223*** (0.051)	0.225*** (0.051)	
自家消費03のみ*	-0.0766 (0.147)	-0.0808 (0.148)	0.0588 (0.102)	0.0599 (0.102)	0.204*** (0.065)	0.202*** (0.065)	
自家消費07のみ*	-0.155 (0.114)	-0.155 (0.115)	-0.523*** (0.080)	-0.525*** (0.080)	-0.345*** (0.058)	-0.350*** (0.058)	
自家消費03 & 07*	-0.932** (0.475)	-0.943** (0.477)	-0.729*** (0.279)	-0.715** (0.279)	-0.545** (0.213)	-0.542** (0.213)	
預金03のみ*	-0.0995 (0.125)	-0.0963 (0.126)	0.0362 (0.096)	0.0354 (0.096)	-0.180** (0.073)	-0.181** (0.073)	
預金07のみ*	-0.323* (0.191)	-0.330* (0.191)	-0.574*** (0.134)	-0.575*** (0.134)	-0.347*** (0.103)	-0.347*** (0.103)	
預金03 & 07*	-0.408 (0.289)	-0.391 (0.290)	-0.0598 (0.241)	-0.0555 (0.242)	-0.539** (0.226)	-0.532** (0.226)	
借金03のみ*	-0.0224 (0.102)	-0.0324 (0.103)	-0.00995 (0.070)	-0.0128 (0.070)	-0.0235 (0.047)	-0.0228 (0.047)	
借金07のみ*	-0.259** (0.116)	-0.265** (0.116)	-0.228*** (0.087)	-0.230*** (0.087)	-0.071 (0.063)	-0.0742 (0.063)	
借金0307*	-0.0891 (0.224)	-0.098 (0.223)	-0.0974 (0.158)	-0.0997 (0.158)	-0.189** (0.113)	-0.187** (0.113)	
賃金03のみ*	-0.079 (0.100)	-0.0709 (0.101)	0.00913 (0.068)	0.0135 (0.068)	0.0625 (0.045)	0.0663 (0.045)	
賃金07のみ*	0.0991 (0.092)	0.235** (0.112)	-0.0117 (0.063)	0.0843 (0.076)	-0.0328 (0.042)	0.00636 (0.052)	
賃金0307*	-0.217** (0.101)	-0.195** (0.102)	-0.125** (0.069)	-0.109 (0.069)	-0.114** (0.046)	-0.109** (0.046)	
自営業03のみ*	-0.166* (0.086)	-0.178** (0.086)	-0.0641 (0.059)	-0.0679 (0.059)	0.00779 (0.040)	0.00492 (0.040)	
自営業07のみ*	0.0947 (0.103)	0.147 (0.132)	0.112 (0.069)	0.131 (0.090)	0.07 (0.044)	0.0558 (0.060)	
自営業0307*	-0.179 (0.128)	-0.172 (0.129)	-0.134 (0.090)	-0.128 (0.090)	-0.0016 (0.061)	0.0002 (0.061)	
<脱農家計に関するクロス項>							
土地03のみ × 賃金07のみ		-0.366** (0.167)		-0.255** (0.112)		-0.0921 (0.073)	
土地03のみ × 現金送金07のみ		-0.0592 (0.222)		-0.0524 (0.147)		-0.0851 (0.095)	
土地03のみ × 出稼ぎ07のみ		0.0337 (0.216)		-0.0288 (0.141)		0.114 (0.090)	
土地03のみ × 自営業07のみ		-0.138 (0.199)		-0.0454 (0.134)		0.0259 (0.085)	
トルテイヤ価格変化0307	-0.034 (0.032)	-0.034 (0.032)	-0.0134 (0.022)	-0.0136 (0.022)	0.0136 (0.014)	0.0138 (0.014)	
定数項	0.349 (0.013)	0.282 (0.015)	0.0666 (0.293)	0.0296 (0.294)	-0.062 (0.204)	-0.0703 (0.205)	
サンプル数	2,128	2,128	4,069	4,069	8,363	8,363	

注 1) カッコ内は標準誤差。

注 2) *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1。

注 3) 説明変数* : 0 か 1 をとるダミー変数。

注 4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は 1 をとった場合の限界効果。

表 7：推計結果 (貧困脱出家計モデル)

説明変数	モデル(7)	モデル(8)	モデル(9)	モデル(10)	モデル(11)	モデル(12)
	貧 困 ラ イ ン					
	× 1 dy/dx	× 1 dy/dx	× 0.75 dy/dx	× 0.75 dy/dx	× 0.5 dy/dx	× 0.5 dy/dx
初期消費額(対数)	0.382*** (0.040)	-0.382*** (0.040)	0.398*** (0.041)	0.399*** (0.041)	0.421*** (0.044)	0.421*** (0.044)
小学校03*	-0.0850* (0.044)	-0.0842* (0.044)	-0.0368 (0.042)	-0.0366 (0.042)	0.0464 (0.041)	0.0463 (0.041)
中学校03*	0.0852 (0.066)	0.086 (0.066)	0.102 (0.064)	0.103 (0.064)	0.095 (0.070)	0.0953 (0.070)
高校03*	0.352*** (0.126)	0.353*** (0.126)	0.309** (0.131)	0.312** (0.131)	0.334* (0.180)	0.334* (0.180)
専門学校03*	0.23 (0.180)	0.235 (0.180)	0.382** (0.165)	0.384** (0.165)	0.535*** (0.200)	0.538*** (0.200)
大学03*	0.474* (0.280)	0.478* (0.281)	0.689** (0.343)	0.693** (0.343)	-0.0222 (0.741)	-0.0237 (0.742)
世帯員数03	-0.0747*** (0.010)	-0.0748*** (0.010)	-0.0758*** (0.009)	-0.0759*** (0.009)	-0.119*** (0.008)	-0.119*** (0.008)
女性03*	0.0162 (0.073)	0.0166 (0.073)	-0.0267 (0.075)	-0.0268 (0.075)	-0.105 (0.078)	-0.105 (0.078)
年齢03	-0.000803 (0.001)	-0.0008 (0.001)	-0.00300** (0.001)	-0.00300** (0.001)	-0.00375*** (0.001)	-0.00377*** (0.001)
結婚03*	-0.0875 (0.068)	-0.0869 (0.068)	-0.0329 (0.069)	-0.0325 (0.069)	0.00497 (0.073)	0.00404 (0.073)
先住居03*	-0.0716* (0.042)	-0.0707* (0.042)	-0.177*** (0.039)	-0.177*** (0.039)	-0.263*** (0.036)	-0.263*** (0.036)
CC703のみ*	-0.141* (0.076)	-0.141* (0.076)	-0.157** (0.075)	-0.158** (0.075)	-0.0574 (0.080)	-0.0586 (0.080)
CC707のみ*	-0.0930* (0.048)	-0.0925* (0.048)	-0.118*** (0.046)	-0.118*** (0.046)	-0.0711 (0.050)	-0.0697 (0.050)
CC703 & 07*	-0.136*** (0.043)	-0.136*** (0.043)	-0.196*** (0.041)	-0.195*** (0.041)	-0.139*** (0.044)	-0.139*** (0.044)
現金送金03のみ*	0.0802* (0.048)	0.0808* (0.048)	0.0507 (0.046)	0.0506 (0.046)	0.0513 (0.047)	0.0513 (0.047)
現金送金07のみ*	-0.0561 (0.060)	-0.0886 (0.078)	-0.0197 (0.057)	-0.0577 (0.076)	-0.0207 (0.060)	-0.0238 (0.080)
現金送金03 & 07*	-0.00917 (0.093)	-0.0095 (0.093)	-0.00888 (0.091)	-0.00664 (0.091)	0.0428 (0.097)	0.0435 (0.097)
現金送金03のみ*	-0.414*** (0.053)	-0.412*** (0.053)	-0.388*** (0.050)	-0.387*** (0.050)	-0.542*** (0.048)	-0.541*** (0.048)
出稼者07のみ*	-0.106* (0.054)	-0.102 (0.069)	-0.110** (0.051)	-0.0823 (0.065)	-0.0343 (0.050)	-0.0398 (0.068)
出稼者03 & 07*	-0.551*** (0.067)	-0.551*** (0.067)	-0.447*** (0.060)	-0.448*** (0.060)	-0.568*** (0.057)	-0.568*** (0.057)
土地耕作03のみ*	-0.116*** (0.040)	-0.129*** (0.050)	-0.154*** (0.038)	-0.139*** (0.047)	-0.166*** (0.038)	-0.168*** (0.048)
土地耕作07のみ*	0.0161 (0.090)	0.0122 (0.090)	-0.0732 (0.087)	-0.0793 (0.087)	-0.167* (0.086)	-0.168* (0.086)
土地耕作03 & 07*	-0.117** (0.057)	-0.122** (0.057)	-0.157*** (0.052)	-0.163*** (0.053)	-0.191*** (0.051)	-0.193*** (0.051)
自家消費03のみ*	-0.150* (0.084)	-0.158* (0.084)	-0.209*** (0.079)	-0.209*** (0.079)	-0.130* (0.073)	-0.130* (0.073)
自家消費07のみ*	0.314*** (0.058)	0.314*** (0.058)	0.335*** (0.056)	0.336*** (0.056)	0.376*** (0.058)	0.375*** (0.058)
自家消費03 & 07*	0.0453 (0.245)	0.045 (0.245)	0.203 (0.228)	0.204 (0.227)	0.468** (0.121)	0.467** (0.121)
預金03のみ*	0.228** (0.090)	0.229** (0.090)	0.117 (0.094)	0.116 (0.094)	0.211** (0.107)	0.211** (0.107)
預金07のみ*	0.183* (0.104)	0.184* (0.104)	0.145 (0.104)	0.144 (0.104)	0.197* (0.109)	0.198* (0.109)
預金03 & 07*	0.450* (0.258)	0.445* (0.259)	0.453 (0.283)	0.441 (0.283)	0.442 (0.355)	0.446 (0.356)
借金03のみ*	0.043 (0.095)	0.0426 (0.095)	0.0644 (0.051)	0.0635 (0.051)	0.00331 (0.054)	0.00305 (0.054)
借金07のみ*	0.052 (0.072)	0.0542 (0.072)	0.0601 (0.069)	0.0623 (0.069)	0.102 (0.076)	0.104 (0.076)
借金0307*	0.0456 (0.136)	0.0461 (0.136)	0.0651 (0.129)	0.0641 (0.129)	0.205 (0.154)	0.207 (0.154)
資金03のみ*	-0.0225 (0.052)	-0.0234 (0.052)	0.0131 (0.049)	0.0122 (0.049)	-0.0842* (0.048)	-0.0845* (0.048)
資金07のみ*	0.016 (0.050)	-0.0072 (0.061)	0.0451 (0.048)	0.0403 (0.059)	0.0289 (0.050)	-0.012 (0.064)
資金0307*	-0.0261 (0.053)	-0.0285 (0.053)	-0.0101 (0.050)	-0.0104 (0.050)	0.0116 (0.049)	0.0101 (0.049)
自営業03のみ*	-0.0348 (0.047)	-0.0331 (0.048)	0.0151 (0.045)	0.0155 (0.045)	0.059 (0.047)	0.0615 (0.047)
自営業07のみ*	-0.0567 (0.051)	-0.0351 (0.068)	-0.07 (0.048)	-0.0154 (0.064)	0.0112 (0.046)	0.00337 (0.064)
自営業0307*	0.0293 (0.070)	0.0283 (0.070)	0.0602 (0.066)	0.0589 (0.066)	0.0941 (0.066)	0.0942 (0.066)
<脱農家計に関するクロス項>						
土地03のみ × 資金07のみ		0.0574 (0.086)		0.00614 (0.080)		0.086 (0.084)
土地03のみ × 現金送金07のみ		-0.0477 (0.100)		-0.119 (0.093)		0.0174 (0.088)
土地03のみ × 出稼者07のみ		0.0798 (0.119)		0.0864 (0.113)		0.00485 (0.117)
土地03のみ × 自営業07のみ		-0.0083 (0.104)		-0.0641 (0.097)		0.012 (0.093)
トルティージャ価格変化0307	0.0129 (0.016)	0.0128 (0.016)	0.0010 (0.015)	0.0003 (0.015)	-0.0104 (0.015)	-0.0103 (0.015)
定数項	-2.392*** (0.235)	-2.395*** (0.235)	-2.013*** (0.225)	-2.017*** (0.225)	-1.106*** (0.225)	-1.095*** (0.225)
サンプル数	14,473	14,473	12,532	12,532	8,238	8,238

注 1) カッコ内は標準誤差。

注 2) *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1。

注 3) 説明変数* : 0か1をとるダミー変数。

注 4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は1をとった場合の限界効果。

非有意) となった。一方で、自営業および送金・出稼ぎとのクロス項は符号が定まらず、いずれの係数も非有意となった。一方、表7の「貧困脱出」家計モデルでは、賃金とのクロス項はプラスであるが全て非有意であり、自営業および出稼ぎ・送金ダミーとのクロス項はいずれも非有意かつ符号も定まらなかった。このことから、脱農家計が賃金にアクセスすることができれば脆弱性を緩和できる可能性があるが、Fafchamps (1999) が指摘したように、送金や出稼ぎに頼ることは脆弱性の緩和にはつながらない可能性があり、また、自営業に従事しても脆弱性は緩和されないことが示唆された。

4. おわりに

本稿では、メキシコの2006年以降リーマンショック前までの貧困悪化に注目し、とりわけ最もマージナルな農村地域での貧困悪化について、2003年と2007年の2期間の家計調査パネルデータを用いて「家計の脆弱性」の観点から要因分析を試みた。パネルデータの使用によって動学的な概念を取り入れ、貧困に陥りやすい脆弱な家計の特徴を分析することで、一時点での貧困分析では捉えきれない貧困悪化の動態を明らかにすることを狙いとしたものである。

第2節のサンプル地域(メキシコ最貧困地域)の農村における貧困および脆弱性分析では、FGT指標から貧困率のみならず、貧困ギャップや貧困二乗ギャップといった貧困層内での格差も拡大していることが明らかになった。また、遷移マトリックスを用いた分析から、異なるレベルの貧困ラインを用いても貧困と非貧困の間を行き来するいわゆる「脆弱な」家計がかなりの程度存在していることが示された。

第3節では、「非貧困家計の貧困化」と「貧困家計の貧困脱出」の両面から農村家計の貧困・脆弱性の特徴および決定要因についてプロビットモデルを用いた回帰分析を行った。その結果、貧困および脆弱性が悪化しやすい家計の特徴は先住民家計・出稼ぎ者を持つ家計(送金の有無は関係しない)・農業に

従事している家計（土地の耕作）・ショック後（2007年）に自家消費を持たない家計・信用へのアクセスのない家計であることが分かった。一方、世帯主の教育水準が高く、非農業収入または賃金収入へのアクセスを持つ家計（特にショック後（2007年））は貧困化しにくいことも示された。また、2003年から2007年にかけて急激に進んだ脱農化と脆弱性の関係については、推計の結果、脱農後に賃金収入が得られる場合には脆弱性が緩和されるが、自営業および移民・送金に依存する場合は脆弱性に対する緩和効果は見られないことが示された。

しかしながら、推計に際し、サンプルに含まれない説明変数の存在や観察不可能な変数との相関によるバイアスの可能性は否定できない。これらの結果の解釈については、定性的な分析を取り入れるなど、さらなる考察が必要であろう。特に、脱農化と脆弱性に関する議論はデータからでは捉えきれない部分が多く、事例研究を積み上げて議論を深めていく必要がある。さらには、本格的な貧困悪化は2008年以降に引き続き観察されており、データのアップデートを待ってリーマンショックの影響を考慮した分析も今後の課題である。

【謝辞】

神戸大学経済経営研究所の佐藤隆広教授および濱口伸明教授、兵庫県立大学の福味敦准教授の日頃のご指導に感謝の意を表したい。また、本稿は第51回ラテン・アメリカ政経学会全国大会における発表に加筆・修正したものである。貴重なコメントをいただいた安原毅南山大学教授、湯川攝子京都産業大学名誉教授、野村友和愛知学院大学准教授にも謝意を表す。本研究はJSPS科研費26・40002の助成を受けたものである。ただし、有り得べき誤謬はすべて筆者の責任である。

附表1：記述統計（サンプル全体）

変数	サンプル数	平均	標準偏差	最小値	最大値
＜被説明変数＞					
貧困化家計(貧困ライン×1)	2141	0.738	0.440	0	1
貧困化家計(貧困ライン×0.75)	4089	0.660	0.474	0	1
貧困化家計(貧困ライン×0.5)	8397	0.450	0.498	0	1
脱貧困家計(貧困ライン×1)	14537	0.069	0.254	0	1
脱貧困家計(貧困ライン×0.75)	12589	0.105	0.307	0	1
脱貧困家計(貧困ライン×0.5)	8281	0.229	0.420	0	1
＜説明変数＞					
初期消費額(対数)	16675	4.382	0.690	0.998	9.515
小学校03*	16635	0.637	0.481	0	1
中学校03*	16635	0.096	0.295	0	1
高校03*	16635	0.013	0.113	0	1
専門学校03*	16635	0.007	0.086	0	1
大学03*	16635	0.003	0.057	0	1
世帯員数03	16678	5.140	2.371	1	19
女性03*	16669	0.124	0.329	0	1
年齢03	16665	46.597	15.347	2	98
既婚03*	16677	0.856	0.351	0	1
先住民03*	16666	0.294	0.455	0	1
CCT03*	16678	0.528	0.499	0	1
CCT07*	16678	0.687	0.464	0	1
現金送金03*	16678	0.193	0.395	0	1
現金送金07*	16676	0.138	0.345	0	1
出稼ぎ者03*	16678	0.326	0.469	0	1
出稼ぎ者07*	16676	0.270	0.444	0	1
土地耕作03*	16668	0.594	0.491	0	1
土地耕作07*	16668	0.181	0.385	0	1
自家消費03*	16678	0.060	0.238	0	1
自家消費07*	16678	0.078	0.268	0	1
預金03*	16668	0.036	0.187	0	1
預金07*	16668	0.025	0.155	0	1
借金03*	16668	0.122	0.328	0	1
借金07*	16668	0.067	0.250	0	1
賃金03*	16668	0.488	0.500	0	1
賃金07*	16668	0.458	0.498	0	1
自営業03*	16668	0.265	0.441	0	1
自営業07*	16668	0.229	0.420	0	1
非農業雇用07*	16678	0.300	0.458	0	1
トルティージャ価格変化0307	16678	3.160	1.086	0.179	7.000
＜脱農家計に関するクロス項＞					
土地03のみ×賃金07のみ	16678	0.089	0.284	0	1
土地03のみ×現金送金07のみ	16678	0.024	0.154	0	1
土地03のみ×出稼ぎ07のみ	16678	0.062	0.241	0	1
土地03のみ×自営業07のみ	16668	0.165	0.371	0	1

注) 説明変数* : 0 か 1 をとるダミー変数。

附表 2：「貧困化家計」モデルの記述統計（平均値のみ）

変数	貧困ライン(食料バスケット)					
	× 1	× 1	× 0.75	× 0.75	× 0.5	× 0.5
	平均 y=0	平均 y=1	平均 y=0	平均 y=1	平均 y=0	平均 y=1
初期消費額(対数)	5.511	5.494	5.270	5.211	4.952	4.836
小学校03*	0.591	0.601	0.595	0.599	0.625	0.632
中学校03*	0.161	0.118	0.165	0.109	0.152	0.082
高校03*	0.025	0.020	0.030	0.014	0.023	0.013
専門学校03*	0.030	0.010	0.018	0.007	0.012	0.006
大学03*	0.029	0.010	0.017	0.007	0.009	0.003
世帯員数03	2.957	3.561	3.283	3.833	3.935	4.591
女性03*	0.173	0.196	0.165	0.186	0.130	0.155
年齢03	45.742	49.640	44.363	50.048	44.321	49.583
既婚03*	0.760	0.768	0.790	0.788	0.842	0.824
先住民03*	0.093	0.157	0.112	0.179	0.136	0.237
CCT03*	0.333	0.396	0.345	0.444	0.403	0.520
CCT07*	0.395	0.502	0.479	0.552	0.570	0.646
現金送金03*	0.187	0.233	0.186	0.231	0.184	0.231
現金送金07*	0.162	0.191	0.153	0.187	0.152	0.171
出稼ぎ者03*	0.114	0.372	0.140	0.411	0.189	0.450
出稼ぎ者07*	0.158	0.298	0.186	0.306	0.215	0.323
土地耕作03*	0.368	0.514	0.371	0.543	0.433	0.615
土地耕作07*	0.093	0.140	0.100	0.150	0.123	0.172
自家消費03*	0.055	0.054	0.049	0.063	0.046	0.073
自家消費07*	0.093	0.083	0.114	0.063	0.089	0.059
預金03*	0.093	0.072	0.066	0.060	0.058	0.040
預金07*	0.057	0.028	0.053	0.023	0.037	0.018
借金03*	0.133	0.130	0.137	0.129	0.139	0.125
借金07*	0.128	0.078	0.113	0.063	0.095	0.060
賃金03*	0.477	0.300	0.463	0.293	0.419	0.262
賃金07*	0.431	0.349	0.441	0.386	0.475	0.426
自営業03*	0.336	0.287	0.328	0.278	0.298	0.272
自営業07*	0.181	0.223	0.181	0.228	0.191	0.236
非農業雇用07*	0.473	0.414	0.489	0.419	0.511	0.437
トルティージャ価格変化0307	3.016	2.982	3.018	3.023	3.048	3.118
サンプル数	562	1577	1389	2696	4617	3775

注) 説明変数* : 0か1をとるダミー変数。

附表3：「脱貧困家計」モデルの記述統計（平均値のみ）

変数	貧困ライン(食料バスケット)					
	×1	×1	×0.75	×0.75	×0.5	×0.5
	平均 y=0	平均 y=1	平均 y=0	平均 y=1	平均 y=0	平均 y=1
初期消費額(対数)	4.198	4.493	4.081	4.323	3.820	3.985
小学校03*	0.649	0.565	0.654	0.615	0.645	0.651
中学校03*	0.087	0.145	0.080	0.136	0.064	0.097
高校03*	0.010	0.030	0.009	0.023	0.005	0.013
専門学校03*	0.006	0.011	0.006	0.014	0.004	0.011
大学03*	0.001	0.006	0.001	0.005	0.000	0.001
世帯員数03	5.476	4.308	5.729	4.742	6.314	5.215
女性03*	0.111	0.147	0.105	0.108	0.106	0.103
年齢03	46.407	44.850	46.443	43.222	47.129	44.410
既婚03*	0.873	0.822	0.879	0.869	0.879	0.875
先住民03*	0.323	0.221	0.353	0.216	0.441	0.295
CCT03*	0.559	0.430	0.580	0.444	0.625	0.521
CCT07*	0.726	0.618	0.749	0.648	0.787	0.714
現金送金03*	0.188	0.200	0.185	0.185	0.180	0.184
現金送金07*	0.132	0.125	0.127	0.120	0.116	0.115
出稼ぎ者03*	0.343	0.147	0.348	0.162	0.394	0.183
出稼ぎ者07*	0.279	0.169	0.282	0.187	0.297	0.212
土地耕作03*	0.622	0.468	0.647	0.485	0.705	0.573
土地耕作07*	0.191	0.158	0.201	0.161	0.224	0.196
自家消費03*	0.063	0.040	0.063	0.039	0.065	0.053
自家消費07*	0.074	0.119	0.073	0.116	0.071	0.113
預金03*	0.029	0.051	0.027	0.039	0.021	0.030
預金07*	0.022	0.039	0.021	0.033	0.018	0.032
借金03*	0.120	0.131	0.117	0.136	0.111	0.116
借金07*	0.062	0.086	0.060	0.087	0.050	0.071
賃金03*	0.506	0.484	0.515	0.515	0.523	0.522
賃金07*	0.461	0.484	0.459	0.504	0.430	0.470
自営業03*	0.258	0.276	0.251	0.287	0.235	0.271
自営業07*	0.234	0.201	0.239	0.202	0.252	0.233
非農業雇用07*	0.286	0.390	0.271	0.395	0.232	0.316
トルティージャ価格変化0307	3.188	3.148	3.212	3.143	3.257	3.190
サンプル数	13525	1004	11259	1324	6379	1897

注) 説明変数* : 0か1をとるダミー変数。

附表4：推計結果（貧困化モデル）

説明変数	モデル(1)	モデル(2)	モデル(3)
	× 1	貧困ライン	
	dy/dx	× 0.75	× 0.5
	dy/dx	dy/dx	dy/dx
初期消費額(対数)	-0.0499 (0.062)	-0.116** (0.046)	-0.234*** (0.033)
小学校03*	-0.191** (0.090)	-0.160*** (0.060)	-0.128*** (0.039)
中学校03*	-0.239** (0.128)	-0.197** (0.087)	-0.267*** (0.060)
高校03*	-0.162 (0.227)	-0.367** (0.159)	-0.286** (0.118)
専門学校03*	-0.941*** (0.252)	-0.729*** (0.212)	-0.413** (0.164)
大学03*	-0.989*** (0.261)	-0.689*** (0.217)	-0.476** (0.205)
世帯員数03	0.179*** (0.025)	0.159*** (0.015)	0.136*** (0.009)
女性03*	0.00725 (0.113)	0.0215 (0.081)	0.0823 (0.060)
年齢03	0.00131 (0.002)	0.00611*** (0.002)	0.00524*** (0.001)
既婚03*	-0.07 (0.108)	-0.0344 (0.077)	-0.116** (0.056)
先住民03*	0.378*** (0.104)	0.281*** (0.066)	0.347*** (0.039)
CCT03*	-0.12 (0.075)	0.0399 (0.050)	0.0944*** (0.033)
CCT07*	0.177** (0.073)	0.0679 (0.049)	0.0412 (0.034)
現金送金03*	0.00374 (0.082)	-0.00945 (0.057)	0.0409 (0.038)
現金送金07*	0.0949 (0.086)	0.126** (0.060)	0.0381 (0.041)
出稼ぎ者03*	0.764*** (0.087)	0.736*** (0.056)	0.632*** (0.035)
出稼ぎ者07*	0.0357 (0.086)	-0.0123 (0.057)	0.0358 (0.036)
土地耕作03*	0.0916 (0.071)	0.157*** (0.048)	0.193*** (0.032)
土地耕作07*	0.209** (0.102)	0.151** (0.069)	0.0869** (0.043)
自家消費03*	-0.129 (0.139)	0.0359 (0.096)	0.171*** (0.062)
自家消費07*	-0.184* (0.110)	-0.542*** (0.077)	-0.371*** (0.056)
預金03*	-0.0951 (0.117)	0.0883 (0.091)	-0.183*** (0.070)
預金07*	-0.335*** (0.162)	-0.477*** (0.118)	-0.350*** (0.094)
借金03*	0.0144 (0.095)	0.0111 (0.065)	-0.0378 (0.044)
借金07*	-0.229** (0.104)	-0.203*** (0.078)	-0.0976* (0.056)
賃金03*	-0.187** (0.077)	-0.0481 (0.052)	-0.0097 (0.035)
賃金07*	-0.0155 (0.072)	-0.0792 (0.049)	-0.108*** (0.032)
自営業03*	-0.172** (0.076)	-0.1000* (0.053)	-0.0104 (0.036)
自営業07*	0.0499 (0.082)	0.0399 (0.056)	0.0423 (0.037)
トルティージャ価格変化0307	-0.033 (0.032)	-0.0138 (0.022)	0.0138 (0.014)
定数項	0.437 (0.410)	0.132 (0.291)	-0.00637 (0.203)
サンプル数	2,126	4,065	8,357

注1) カッコ内は標準誤差。

注2) *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1。

注3) 説明変数* : 0 か 1 をとるダミー変数。

注4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は1をとった場合の限界効果。

附表5：推計結果（貧困脱出モデル）

説明変数	モデル(1)	モデル(2)	モデル(3)
	× 1	貧困ライン × 0.75	× 0.5
	dy/dx	dy/dx	dy/dx
初期消費額(対数)	0.382*** (0.040)	0.400*** (0.041)	0.421*** (0.044)
小学校03*	-0.0833* (0.044)	-0.0345 (0.042)	0.0485 (0.041)
中学校03*	0.0857 (0.066)	0.102 (0.064)	0.0971 (0.070)
高校03*	0.354*** (0.125)	0.310** (0.131)	0.338* (0.180)
専門学校03*	0.228 (0.180)	0.384** (0.165)	0.540*** (0.200)
大学03*	0.473* (0.280)	0.690** (0.342)	-0.00284 (0.739)
世帯員数03	-0.0736*** (0.010)	-0.0759*** (0.009)	-0.120*** (0.008)
女性03*	0.0183 (0.073)	-0.0227 (0.075)	-0.104 (0.078)
年齢03	-0.000944 (0.001)	-0.00319** (0.001)	-0.00364*** (0.001)
既婚03*	-0.0862 (0.068)	-0.029 (0.069)	0.00843 (0.073)
先住民03*	-0.0710* (0.042)	-0.178*** (0.039)	-0.266*** (0.036)
CCT03*	-0.0675* (0.038)	-0.0952*** (0.036)	-0.0648* (0.037)
CCT07*	-0.0655 (0.040)	-0.0950** (0.039)	-0.0738* (0.042)
現金送金03*	0.0705 (0.044)	0.0424 (0.042)	0.0547 (0.043)
現金送金07*	-0.0689 (0.052)	-0.0329 (0.050)	-0.0155 (0.052)
出稼ぎ者03*	-0.419*** (0.045)	-0.367*** (0.041)	-0.538*** (0.039)
出稼ぎ者07*	-0.117** (0.045)	-0.0944** (0.042)	-0.0321 (0.041)
土地耕作03*	-0.117*** (0.037)	-0.144*** (0.035)	-0.145*** (0.036)
土地耕作07*	0.00193 (0.047)	-0.0224 (0.044)	-0.0581 (0.042)
自家消費03*	-0.170** (0.080)	-0.204*** (0.075)	-0.107 (0.069)
自家消費07*	0.309*** (0.057)	0.338*** (0.054)	0.385*** (0.057)
預金03*	0.232*** (0.085)	0.135 (0.089)	0.210** (0.103)
預金07*	0.191* (0.097)	0.16 (0.098)	0.198* (0.105)
借金03*	0.0372 (0.051)	0.0585 (0.048)	0.0151 (0.052)
借金07*	0.0412 (0.065)	0.0487 (0.062)	0.122* (0.069)
賃金03*	-0.0315 (0.040)	-0.0182 (0.038)	-0.0528 (0.038)
賃金07*	0.00433 (0.036)	0.00892 (0.034)	0.0659* (0.034)
自営業03*	-0.00558 (0.042)	0.0465 (0.039)	0.065 (0.040)
自営業07*	-0.0195 (0.043)	-0.0337 (0.040)	0.0151 (0.039)
トルティージャ価格変化0307	0.0122 (0.016)	-0.0001 (0.015)	-0.0102 (0.015)
定数項	-2.399*** (0.233)	-2.025*** (0.224)	-1.142*** (0.224)
サンプル数	14,463	12,524	8,232

注1) カッコ内は標準誤差。

注2) *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1。

注3) 説明変数* : 0か1をとるダミー変数。

注4) 推計値はサンプル平均における限界効果を表す。ただし、ダミー変数の場合は1をとった場合の限界効果。

参考文献

- [1] Attanasio, O., V. Di Maro, V. Lechene and D. Phillips. (2009). “The Welfare Consequence of Increases in Food Prices in Rural Mexico and Colombia,” mimeo.
- [2] CONEVAL. (2011). *NOTA TÉCNICA: Instrucciones para consultar del contenido y valor de la canasta básica.*
- [3] Fafchamps, M. (1999). *Rural Poverty, Risk and Development*, Report submitted to Food and Agriculture Organization (FAO).
- [4] Fitting, E. (2010). *The Struggle for Maize: Campesinos, Workers, and Transgenic Corn in the Mexican Countryside*, Durham: Duke Univ. Press.
- [5] Foster, J., J. Greer, and E. Thorbecke. (1984). “A Class of Decomposable Poverty Measures,” *Econometrica*, Vol. 52, pp. 761-766.
- [6] 黒崎卓 (2009) 『貧困と脆弱性の経済分析』勁草書房.
- [7] Skoufias, E. (2007). “Poverty Alleviation and Consumption Insurance: Evidence from PROGRESA in Mexico,” *Journal of Socio-Economics* Vol. 36, pp. 630-649.
- [8] Uchiyama, N. (2013a). “The Impacts of the CCT and Rising Food Prices on the Consumption of Rural Poor in Mexico,” *Latin America Ronshu*, Vol. 47, pp. 43-60.
- [9] Uchiyama, N. (2013b). *Empirical Studies of Poverty and Vulnerability in Latin America and the Caribbean*, Ph.D. Dissertaion, Kobe University.
- [10] Valero-Gil, J. N. and M. Valero. (2008). “The Effects of Rising Food Prices on Poverty in Mexico,” *Agricultural Economics*, No. 39, pp. 485-496.
- [11] Wood B., C. Nelson and L. Nogueira. (2009). “Food Price Crisis: Welfare Impact on Mexican Households,” Paper presented at the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC).
- [12] World Bank. (2000). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington, D.C.: The World Bank.
- [13] World Bank. (2005). *Haiti: Agriculture and Rural Development: Diagnostic and Proposals for Agriculture and Rural Development Policies and Strategies*, Washington, D.C.: World Bank.

経済経営研究（既刊）目次

第64号 2015年3月刊行

リーマンショック後の地方自治体と金融機関の企業支援

－地方の中小製造業企業からみた評価と課題－

.....家森 信善
津布久将史

戦間期鐘紡の職員構成

－昭和12年名簿による職務と学歴の分析－藤村 聡

企業の異質性と国際貿易福田 勝文

加藤 篤行

神戸大学
 経済経営研究所
 所長 上東 貴志

所属教員

研究分野

<p>グローバル経済研究部門 教授 趙 来勲 教授 濱口 伸明 教授 佐藤 隆広* 教授 藩 俊毅* 兼任教授 手嶋 豊 准教授 岩佐 和道 特命助教 村上 善道</p>	<p>国際経済 経済統合 エマージングマーケット 経済開発戦略 民法・医事法 国際経済 経済統合</p>
<p>企業競争力研究部門 教授 下村 研一 教授 伊藤 宗彦* 教授 Ralf BEBENROTH 教授 西谷 公孝 特命教授 小島 健司 兼任教授 後藤 雅敏 准教授 松本 陽一 准教授 遠藤 貴宏 准教授 松尾 美和</p>	<p>産業組織 イノベーションマネジメント コーポレートガバナンス 国際経営 コーポレートガバナンス 会計情報分析 イノベーションマネジメント コーポレートガバナンス 産業組織</p>
<p>企業情報研究部門 教授 山地 秀俊 兼任教授 橋野 知子 准教授 藤村 聡 准教授 榎本 正博 講師 三輪 一統 講師 藤山 敬史</p>	<p>情報ディスクロージャー 日本経済史・経営史 企業史料分析 会計情報分析 情報ディスクロージャー 会計情報分析</p>
<p>グローバル金融研究部門 教授 井澤 秀記 教授 上東 貴志 教授 北野 重人 教授 家森 信善 特命教授 西村 和雄 准教授 高槻 泰郎 准教授 柴本 昌彦 特命助教 渡辺 寛之</p>	<p>国際通貨システム マクロ政策分析 国際金融政策 ミクロ政策分析 マクロ政策分析 ミクロ政策分析 国際金融政策 マクロ政策分析</p>
<p>附属企業資料総合センター 教授 伊藤 宗彦 教授 藩 俊毅** 特命助教 陳 金輝</p>	<p>イノベーションマネジメント 経済開発戦略 イノベーションマネジメント</p>
<p>共同研究推進室 教授 佐藤 隆広</p>	<p>エマージングマーケット</p>
<p>外国人研究員 Eric WEESE Alan PEARMAN Yiannis VAILAKIS Jianjun SUN</p>	

* 印はセンター等からの兼務教員を示す。

** 印は研究部からの兼務教員を示す。

執筆者紹介（執筆順）

井澤 秀記……………教 授 グローバル金融研究部門
博士（経済学）神戸大学

家森 信善……………教 授 グローバル金融研究部門
博士（経済学）名古屋大学

高久 賢也……………教 授 愛知淑徳大学
博士（経済学）名古屋大学

小川 光……………教 授 東京大学
博士（経済学）名古屋大学

津布久将史……………後期博士課程 名古屋大学 経済学研究科

内山 直子……………日本学術振興会特別研究員 神戸大学
博士（経済学）神戸大学

平成28年 3月20日 印刷
平成28年 3月31日 発行

経済経営研究 年報 65

編集兼 神戸市灘区六甲台町
発行者 神戸大学経済経営研究所
印刷所 大阪市阿倍野区天王寺町北 2-4-16
株式会社 信 利

Annals of Economics and Business

vol. 65

2015

CONTENTS

On the Internationalization of Renminbi and Special Drawing Right (SDR)
..... Hideki Izawa

Real Estate and Construction Industry Companies and the Sophistication of
Japan's Housing Finance: The Results of the Survey
..... Nobuyoshi Yamori and Kenya Takaku

Results from the Non-manufacturing SMEs' Questionnaire Survey on Globalization
and Supports Provided by Financial Institutions and Local Governments
..... Nobuyoshi Yamori, Hikaru Ogawa and Masafumi Tsubuku

An Analysis on the Recent Poverty Degradation and Household Vulnerability
in Rural Mexico
..... Naoko Uchiyama



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University