

日本の個人事業形態の中小企業の姿と 近年における経営財務状況

— CRD の分析結果から —

鹿野 嘉昭

本稿では、CRD に蓄積された個票データを利用して、日本の個人事業形態の中小企業の経営財務の実態を初めて明らかにするとともに、2000 年以降における経営財務状況の推移についても実証的に分析検討した。その結果、次に掲げるような非常に興味深い事実を見出した。すなわち、第 1 に、この時期、個人事業形態の中小企業の売上高はほぼ一貫して減少をたどるなど経営状況は必ずしも順調ではなかった。第 2 に、業種別・規模別に中小企業の売上高の動きをみると、個人事業形態の中小企業の場合、内需への依存度が高いことを主因として各業種とも引き続き低迷基調で推移した。加えて、事業規模の経年変化をみると、下方遷移が数多く観察された。

1 はじめに

しばしば指摘されるように、一国の経済活動において中小企業はきわめて重要な役割を果たしている。実際、日本、アメリカ、イギリスなど先進主要国においては法人企業の 99% は中小企業により構成されているほか、雇用の担い手として日本では中小企業が非 1 次産業常用雇用者の 3 分の 2 程度を吸収している。このほか、中小企業は、社会的な分業構造、地域経済や成長産業創出の担い手としても、経済の成長・発展や活性化に寄与している。しかし、その一方で、日本の典型的な中小企業とは一体どのような姿にあるのかと問われれば答えに窮するなど、その重要性にもかかわらず、中小企業の実際に関する共通の理解は得られていないといっても過言ではない。中小企業政策の適切な運営という観点からすると、これは由々しき問題である。実態に即した理解を欠けば、中小企業政策の有効性そのものが疑問視されるからである。

こうした事態の改善を目指してわれわれは、一般社団法人 CRD 協会が管理・運営している中小企業信用リスク情報データベース (Credit Risk Database, CRD) を利用して日

本の中小企業の経営財務面での実像を明らかにしてきた¹⁾。その結果、次のような興味深い事実が判明した。すなわち、日本の中小企業は典型的には従業員数6人、年間売上高1億2,500万円、総資産残高8,500万円と、その規模はきわめて小さく、かつ株主資本比率も9.2%と過小資本の状態にあるなど、経営基盤も脆弱という結論が導かれた。また、日本の中小企業の売上高の推移をみると1997年以降、傾向的に減少しているが、中小企業のすべてが等しく困難に直面していたわけではなく、その8割を占める従業員数20人未満の小規模企業は建設業を中心に低迷基調にあった一方で、同50人以上の企業の売上高は比較的安定的に推移するなど、近年、二極分化が進んでいることが確認された。とくに2003年から2006年にかけての景気回復局面においては、自動車・電機関連の輸出大手企業と取引関係にある企業を中心として製造業に属する中小企業の売上高は拡大したことが確認された²⁾。

以上の分析は中小企業のなかでも会社形態を採用している事業者を対象としたものであり、日本の中小企業420万社の3分の2を占める個人事業形態の企業270万社は分析の対象にはなっていない。個人事業主が経営する企業の場合、そもそも信頼しうる分析結果を得るのに必要とされるデータの入手が困難となっているからである。総務省では個人企業を調査対象とする「個人企業経済調査」を公表しているが、標本数は全国約4,000の事業所に限られるため、個人企業の実態把握には自ずと限界があるといえよう。

その一方で、先に指摘したCRDでは金融機関から借入れを行っている個人事業主にかかわる経営財務データも収録されている。このデータは2000年を始期として累計200万社以上にのぼる。これを利用すれば、個人事業形態の中小企業の経営実態を初めて明らかにすることができる。これは、日本の中小企業、とりわけ零細企業の経営実態を把握するうえで貴重な貢献であり、日本の中小企業の経営財務状況に関する理解や研究も大きく飛躍し、新たな地平が開かれることが期待される。それゆえ、本稿では、CRDを利用して個人事業形態の中小企業の典型的な姿を浮かび上がらせたあと、その収益性や財務面での特色、近年における経営財務面での特徴的な動きなどについて論じることにした。

以下、第2節では、日本における中小企業の定義について簡単に振り返った後、CRD発足の経緯とその概要について説明する。第3節では、CRDに基づき個人事業形態の中小企業に典型的な姿を指摘するとともに、その経営・財務構造面での特色について議論する。第4節では、2000年以降継続的にデータが利用可能な中小企業2.3万社を標本として、近年における個人事業形態の中小企業の経営財務面での経年変化についての分析結果を示す。最後に、第5節では、本稿での議論を要約するとともに今後の課題を指摘

する。

2 日本における中小企業、中小企業金融および CRD

2.1 日本における中小企業の定義と個人事業主企業の位置づけ

最初は中小企業の定義である。中小企業の定義は国によって異なり、日本の場合、1999年に改正された中小企業基本法に基づき、資本金3億円以下あるいは従業員数300人以下という基準のいずれか一方を満たした企業と定められている。ただし、卸売業には資本金1億円以下あるいは従業員数100人以下、小売業には資本金5,000万円以下あるいは従業員数50人以下、サービス業には資本金5,000万円以下あるいは従業員数100人以下という基準が別途適用される。この中小企業の定義の場合、経営形態のあり方はとくに問われていない。それゆえ、日本においても主要国と同様に、中小企業の範疇には会社企業に加え、個人事業主あるいは個人事業形態の中小企業も含まれる³⁾。

表1は、総務省「平成18年事業所・企業統計調査」に基づき、2006年時点での日本の中小企業数の業種別分布状況（非1次産業計）を取りまとめたものである。この表をみ

表1 産業別規模別事業所・企業数（民営中小事業所、2006年）

（社、％）

	企業数		会社数		個人事業所数		CRD個人事業主	
		構成比		構成比		構成比		構成比
鉱業	2,082	0.0	1,739	0.1	343	0.0	69	0.0
建設業	489,343	11.7	279,721	18.7	209,622	7.8	70,914	22.5
製造業	455,621	10.9	256,646	17.2	198,975	7.4	38,758	12.3
電気・ガス・水道	537	0.0	537	0.0	0	0.0	82	0.0
情報通信	33,814	0.8	31,138	2.1	2,676	0.1	789	0.3
運輸	77,132	1.8	46,234	3.1	30,898	1.1	3,263	1.0
卸・小売	1,109,630	26.4	437,829	29.3	671,801	24.8	74,790	23.7
金融・保険	29,985	0.7	17,707	1.2	12,278	0.5		0.0
不動産	285,710	6.8	101,332	6.8	184,378	6.8	22,703	7.2
飲食店・宿泊	647,754	15.4	83,549	5.6	564,205	20.9	39,619	12.6
医療・福祉	188,514	4.5	15,028	1.0	173,486	6.4	14,879	4.7
教育・学習支援	115,803	2.8	11,958	0.8	103,845	3.8	1,728	0.5
複合サービス	3,717	0.1	40	0.0	3,677	0.1	7	0.0
サービス	758,077	18.1	209,800	14.0	548,277	20.3	47,789	15.2
非1次産業合計	4,197,719	100.0	1,493,258	100.0	2,704,461	100.0	315,390	100.0

（資料）総務省「平成18年事業所・企業統計調査」およびCRD協会運営のCRDに基づき著者作成。

（注）1. 企業数＝会社数＋個人事業所数

2. CRDは2007年の計数

れば明らかなように、日本の中小企業総数は420万社にもものぼるが、そのうち会社企業は150万社、個人事業形態の企業は270万社となるなど、個人事業形態が3分の2を占める⁴⁾。加えて、従業者数20人未満の小規模企業は全体の87%、個人事業では99%を占める。このことから、個人事業形態をとる中小企業の経営規模は零細なことが推察される。また、業種別にみた場合、会社形態では建設業や製造業が重要な役割を演じているのに対し、個人事業では卸・小売業(24.8%)、飲食店・宿泊業(20.9%)が大きな比重を占めるなど、第3次産業が全体の9割を超える。本稿では、こうした事実を踏まえて、日本の中小企業のうち個人事業主経営による企業のあり方について議論することにした。

2.2 CRD 構築の背景とその概要

周知のように、1990年代末から2000年初頭にかけて日本経済が深刻な金融危機に見舞われた際、中小企業においては貸し渋り、貸し剥がしと称されるように金融機関から融資を突然打ち切られる事象が発生した。その背景としては、中小企業の財務内容に関するデータベースが整備されていないため、良い企業と悪い企業との区分けが困難になっていたという事情が挙げられることが多い。このほか、日本の中小企業向け融資の場合、不動産担保や人的保証に過度に依存した取引慣行がみられ、そうした慣行が資金の円滑な流れを妨げているという指摘も聞かれる。

これらの問題を解決して中小企業金融の円滑化を図るには、中小企業の経営財務データが長期にわたって蓄積されたデータベースを構築のうえ、それに基づいて個々の中小企業の経営状況の良し悪しを統計的に測定・判断できるよう体制を整備することが求められる。そういった体制の整備を狙いとして構築されたのがCRDであり、一般社団法人CRD協会(2001年3月設立)により管理・運営されている。CRD協会では、このデータベースを用いて構築された信用リスク測定モデルに基づき算出された個々の中小企業にかかわるデフォルト確率(当該企業が1年以内に債務不履行に陥る確率)等の経営評価情報や各種経営指標を会員金融機関に提供している。

データの提供者は2010年10月現在、CRD協会に会員として参画している信用保証協会、政府金融機関および民間金融機関の合計195機関から構成される。このことはまた、CRDに蓄積されている経営財務データは金融機関から事業資金の融資を受けている企業に限られ、借入金のない企業はそもそもデータ収集の対象となっていないことを意味している。CRDには現在、2000年を始期として累計200万社以上の個人事業主の企業の経

営財務データが蓄積されており、2007年に決算期が到来した企業は31万社にもものぼる⁵⁾。そのうち2.3万社については、2000年以降継続的にデータが利用可能となっている。

もっとも、2007年のCRDが個人事業主31万社の経営財務データをカバーしているといっても、個人経営の中小企業会社総数270万社の1割強にとどまる。したがって、CRDという標本から得られた各種の分析結果が日本の中小企業という母集団の特性を適切に反映したものか否かが問題となる。この問題は標本調査統計に基づいて母集団のありようを議論する際には避けて通れないため、そこから検討を始めることにしよう。

実際、総務省「事業所・企業統計調査」に基づき2006年時点での日本の個人事業形態の中小企業の業種別分布状況をみると、前掲の表1のとおり、卸・小売、飲食店・宿泊業が全体の45%を占める。その一方で、CRDの場合、これら2業種の比重は36%にとどまる。建設業、製造業の比重が高いからである。このようにCRDにおける業種分布は総務省「事業所・企業統計調査」には必ずしも一致してはいない。しかし、個人事業企業の経営実態にかかわるデータが他に見当たらないなか、CRDは日本の個人事業形態の中小企業の経営財務実態を浮かび上がらせるうえで非常に重要なデータベースといえよう。実際、金融機関から資金を借りられるということ自体、返済能力に富むことを示唆しているため、CRDに蓄積されている個人事業形態の企業の経営は比較的良好といえよう。

その一方で、CRDを用いて日本の中小企業の経営財務の実態を議論するとき、どのような統計量を利用するのが適切かという問題が残る。通常は平均値および標準偏差が利用されるが、本稿では中央値を用いることにした。日本の場合、個人事業形態の中小企業の被用者数にかかわる統計的な分布状況は、あとで詳しく述べるとおり正規分布から大きく逸脱しているため、平均値や標準偏差を用いてCRDを分布した場合、実態とは大きくかけ離れた結果となる公算が高いからである。

ただし、中央値で議論することに問題がまったくないわけではない。中央値はあくまでも「ちょうど真ん中の値」であり、標本の分布状況については何も語っていない。言い換えると、典型的な値がどういう水準にあるかということは判明するが、個々の観測値の散らばり具合に関する有用な情報は何ら得られないのである。たとえば、株主資本比率の中央値から典型的な中小企業の財務基盤は脆弱であるという結論が導かれたとしても、そのこと自体、すべての中小企業の財務基盤が脆弱なことを意味しない。しかし、そういった短所に十分留意のうえ利用すれば、平均値・標準偏差と比較して「より害が少ない」と考えられるので、中央値を採用するに至った次第である。

3 CRD からみた個人事業形態の中小企業の経営と財務の実態

3.1 個人事業中小企業の典型的な姿

最初に、日本における個人事業形態の中小企業の典型的な姿から明らかにしよう。表2は、CRDにおいて2007年に決算期が到来した個人事業形態の中小企業31万社を対象として、被用者数を基準として個人事業企業の経営規模の分布状況を示したものである⁶⁾。この表を一瞥すれば明らかなように、被用者ゼロすなわち個人事業者およびその家族のみが従事する「正真正銘の」個人事業が54%と過半を占めていることや、全体の92%は被用者数4人以下の零細企業からなることが確認された。一部には被用者数が20人を超える企業もみられるが、そうした企業は1%にも満たない。このように個人事業形態の中小企業の場合、その名称が示すとおり、規模的には被用者数ゼロに偏った分布となっている。

表3は、この個人事業形態の中小企業31万社の従業員数、総資産残高、売上高および収益状況についての中央値、さらにはそうした経営指標に関し従業員数を基準とした企業規模別の中央値を計算したものである⁷⁾。これらの経営指標をみれば明らかなように、日本の個人事業形態の中小企業は典型的には被用者（家族を除く）ゼロ人、総資産残高1,800万円（うち400万円はオーナー経営者家計への貸付である個人事業者貸付であり、これを除いたベースでは1,400万円）、借入残高980万円（所得のおよそ5倍）、売上高1,810万円という姿にあり、＜参考＞欄に掲げられた会社企業形態の中小企業の従業員数5人、総資産残高7,890万円、借入残高4,690万円、売上高1億1,700万円（一人当たりの売上高は1,950万円）という経営規模と比較すると、およそ5分の1の水準にあることが判明した。

このうち個人事業形態の総資産が会社形態の5分の1という水準にとどまっている背景としては、収益力を規定する固定資産残高の相違が指摘できる。すなわち、個人事業形

表2 個人事業主の経営規模の分布状況（2007年）

（企業数，社）

	合計	被用者数						＜参考＞1～4人の分布状況			
		0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～49人	50人以上	1人	2人	3人	4人
合計	318,750	171,016	122,900	18,315	4,974	1,410	135	57,890	32,754	20,241	12,015
<構成比, %>	100.0	53.7	38.6	5.7	1.6	0.4	0.0	18.2	10.3	6.4	3.8
<同累計, %>		53.7	92.3	98.0	99.6	100.0	100.0	18.2	28.5	34.9	38.7

（資料）CRD協会運営のCRDに基づき著者作成。

（注）構成比の合計は、四捨五入の関係により必ずしも100とはならない。

表3 日本における個人事業形態の中小企業の姿（中央値、2007年）

	企業数 (社)	被用者 数 (人)	総資産 残高 (百万円)	借入金 残高 (百万円)	売上高 (百万円)	売上高 総利益 (百万円)	営業 利益 (百万円)	所得 (百万円)	専従者 控除 (百万円)	事業 主貸 (百万円)
個人事業主計	318,750	0	18.0	9.8	18.1	10.8	2.7	2.1	0.6	4.0
うち建設業	70,914	0	13.8	6.2	18.9	12.0	3.5	2.7	2.7	4.5
製造業	38,758	0	17.5	9.6	16.3	11.3	3.4	2.1	2.1	3.8
卸・小売業	74,790	0	20.0	11.8	26.2	8.6	2.3	1.5	1.5	3.5
飲食・宿泊業	39,619	0	14.6	9.0	15.3	9.3	2.1	1.3	1.3	3.0
被用者、0人	171,016	0	13.6	7.5	13.1	8.0	2.7	1.8	0.0	3.4
1	57,890	1	16.0	8.6	17.2	10.6	2.9	2.4	0.4	3.7
2	32,754	2	20.2	10.6	24.3	15.0	3.5	2.3	1.0	4.3
3	20,241	3	25.2	12.6	31.1	19.8	4.1	2.7	1.0	4.9
4	12,015	4	31.3	16.0	38.3	24.9	4.8	3.2	1.0	5.6
1～4	122,900	2	19.9	10.4	22.8	14.0	3.4	2.1	0.9	4.3
5～9	18,315	6	42.4	20.9	50.9	34.1	5.7	3.8	1.2	6.9
10～19	4,974	12	64.4	31.1	83.2	51.6	6.9	4.6	1.6	8.7
<参考>										
中小企業・会社	750,881	5	78.9	46.9	117.0	38.0	1.0	0.4		
被用者、0人	80,883	0	30.4	22.7	53.0	20.3	0.3	0.2		
1～4	234,284	3	33.2	24.1	50.0	19.1	0.4	0.2		
5～9	171,137	6	71.2	42.3	106.0	37.6	0.9	0.5		
10～19	123,715	13	154.0	79.0	208.0	67.5	2.2	1.3		

(資料) CRD 協会運営の CRD に基づき著者作成。

(注) 1. 中小企業・会社のデータは 2006 年。

2. 中小企業・会社の場合、被用者数は役員を含む従業員数、所得には経常利益をそれぞれ利用。

3. 貸借対照表項目の計数の標本企业数は 16 万 3,936 社。

態のそれは 577 万円と会社企業（2,760 万円）の 4 分の 1 の水準にある。この事実は、中小企業といっても、個人事業形態と会社企業形態とでは、保有する生産設備に大きな格差が存在することを示唆している。そのため、被用者がゼロから 4 人までという大多数を占める個人事業主の場合、家族以外の被用者が一人増加することに伴う限界的な売上高の増加額はおよそ 700 万円にとどまることが確認された（会社企業形態の場合、人員増に伴う限界的な売上増加額はあとで詳しく述べるとおり、2,000 万円程度となっている）。なお、被用者ゼロの個人事業主の売上高は 1,310 万円となっているが、ここには専従者と呼ばれる家族の貢献分が含まれている点、分析に際しては留意する必要がある。

この間、業種別にみると、卸・小売業を除き各業種に特徴的な動きはとくに見出すことはできなかった。卸・小売業の場合、商品の売買を仲介するという卸売業に固有の特色を反映する売上高は 2,600 万円と個人事業主合計の 1,810 万円を大きく上回っているが、売

上高総利益（売上高から原価を控除した利益）は合計金額を1割下方回っている。なお、総務省「個人企業経済調査」によると、2007年の製造業企業の売上高は1,050万円、卸・小売業1,692万円、宿泊・飲食業955万円となっており、中央値、平均値という統計概念は異なるものの、CRDのほうがより規模の大きな個人企業を包摂していることが窺われる。

3.2 個人事業中小企業の収益状況

次は、収益状況である。表3をみる限り、売上高総利益、営業利益および所得（会社企業の場合は経常利益）という利益指標のすべてにおいて、個人事業主のほうが会社形態の中小企業よりも収益性が高いように映る。実際、個人事業主の粗利益は、業種の如何を問わず、売上高のおよそ6割と会社形態の中小企業（およそ3割）の約2倍の大きさを誇る⁸⁾。加えて、営業利益や所得を比較しても、個人事業主のほうが大きいという事実が導かれる。しかしながら、これらは個人事業主と会社企業という経営形態の違いに伴う収益・費用の計上方法の相違に基づくものであり、両者の経営実態を適切に反映してはいないと判断される。仮にそうでないとした場合、経営形態としては個人事業主のほうが効率的となって誰も会社形態には移行しようとしないと考えられるからである。

実際、個人事業主と会社企業との間での経営形態や収益の計上方法にかかわる重要な相違としては、次の2点が指摘できる。すなわち、第1には、個人事業主の場合、資産規模が会社企業の5分の1程度にとどまっていることが示すように、比較的単純で一般に利用可能な生産技術を利用する傾向が強い。そのため、生産に際して投入される原材料は入手が容易でかつ廉価なものが多く、つれて売上高総利益率は高くなると判断される。

第2に、オーナー経営者にかかわる人件費の計上方法の相違が挙げられる。個人事業主が事業から得るのは、まさしくその名のとおり、事業運営に必要とされる費用や経費をすべて支払ったあとの最終的な結果としての所得であり、人件費という費用は発生しない（ただし、被用者がいるときにはその分だけ人件費が経費に計上される）。これに対し、会社企業の場合、オーナー経営者は人件費に計上される給与を受け取るほか、利益が出た際には配当を受け取る。ちなみに、個人事業主の所得は全額人件費であるとみなして、その営業利益から所得を控除して会社企業と比較可能な計数に修正すると、60万円となってほぼ同じ水準になる⁹⁾。それゆえ、個人事業主が獲得する所得は小規模会社のオーナー経営者を上回っているとはいえない。

ただし、青色申告を選択した個人事業主には、家族に専従者として実際に支払った給与

を費用（専従者控除）として計上することや、家計の経常的な支出を賄うために個人事業から借り入れを行うこと（これを個人事業主貸という）も認められている¹⁰⁾。したがって、個人事業主が事業遂行から得る実質的な報酬は所得に専従者控除（2007年の中央値は60万円）および個人事業主貸（同、402万円）を付加したもの等しく、2007年で700万円を上回る。その一方で、国税庁が毎年公表している「民間給与実態統計調査」によれば、2007年の平均給与は437万円（男性542万円・女性271万円）となっている。中央値と平均値というように2つの統計量が意味するところは異なるが、これら2つの数字を比較すると、個人事業主のほうがサラリーマンよりも金回りがいいという印象を受ける。しかし、先に指摘したように個人事業主の所得から人件費相当額を控除すると、この数字も520万円程度となって、実際には男性分とさほど変わらない水準にあることを示唆している。

これらの事実はまた、日本における個人事業形態の中小企業の場合、比較的単純で設備負担の少ない生産技術に対する依存度が高いことを主因として高水準の売上高総利益を稼得している一方で、売上高自体、さほど大きくないところに特色があることを示唆している。事実、個人事業形態の中小企業の一人当たり年間売上高は概ね1,800万円、会社形態の中小企業の9割前後の水準にあり、売上高が少ないがゆえに個人事業にとどまっているといえることができる。加えて、人件費や家計との貸借を考慮して典型的な個人事業主の所得を算定すると、平均的な給与と所得者と大きな相違がないことが確認された。

3.3 日本の中小企業の経営面での効率性と収益性

次いで、個人事業中小企業の収益性と経営面での効率性について検討しよう。表4は2007年における個人事業形態の中小企業の一人当たりの売上高のほか、各種の利益率指標を掲げたものである。参考までに、同様の計数を会社形態の中小企業について計算した結果（ただし、対象年は2006年）もあわせて示されている。

最初は、経営面での効率性を示す一人当たりの売上高である。会社企業形態をとる中小企業の一人当たり売上高は1,950万円であり、遠観すると、従業員数で測った企業規模にかかわらず、概ね2,000万円前後の範囲にある。個人事業形態の一人当たり売上高も1,810万円と会社企業と遜色ない水準にある。しかし、子細に検討すると、被用者がゼロという典型的な個人企業と被用者を抱える個人企業とでは一人当たりの売上高が大きく異なることがわかる。すなわち、前者のそれは1,310万円であるのに対し、後者は被用者1人の860万円を最高として被用者の増加とともに低減し、被用者が50人以上となって

表4 個人事業主の経営諸比率 (2007年, 中央値)

(千円, %)

	合計	被用者数									
		0人	1人	2人	3人	4人	1~4人	5~9人	10~19人	20~49人	50人以上
一人当たり売上高	18,100	13,100	8,600	8,100	7,775	7,660	7,600	7,271	6,400	5,885	7,478
売上高総利益率	59.67	61.07	61.63	61.73	63.67	65.01	61.40	66.99	62.02	55.16	61.88
売上高経費率	39.45	37.18	42.21	44.86	48.23	50.65	43.68	52.65	50.96	46.67	57.88
売上高営業利益率	17.13	20.69	17.33	14.49	13.28	12.61	15.00	11.36	8.39	6.09	6.45
売上高利益率	11.77	14.20	12.33	9.84	8.87	8.54	10.39	7.60	5.61	4.09	5.7
実勢売上高利益率	-0.97	3.65	-0.26	-2.26	-1.23	-1.02	-2.21	-0.67	-0.70	-0.44	-0.53
<参考>会社企業											
一人当たり売上高	19,500		34,700	20,950	18,167	17,250	16,667	17,667	16,000	16,893	20,241
売上高総利益率	32.48		40.63	39.38	38.35	37.39	38.20	35.47	32.45	29.81	25.65
売上高経費率	31.79		40.92	39.38	38.17	37.39	38.20	34.91	31.11	2.75	22.44
売上高営業利益率	0.60		0.29	0.48	0.37	0.43	0.40	0.47	0.65	0.95	1.72
売上高利益率	0.88		0.40	0.47	0.67	0.98	1.60	0.58	0.48	0.37	0.43

(資料) CRD 協会運営の CRD に基づき著者作成。

(注) 1. 会社企業の計数は2006年。

2. 実勢売上高利益率は営業利益から所得を控除した金額を売上高で割った計数。

増加に転じるのである。この事実はまた、被用者ゼロの個人事業といっても多くの場合、家族が手伝っているため、一人当たりの売上高は幾分嵩上げされており、被用者数の増加とともにそうした嵩上げ効果が減衰していくことや、個人事業形態の中小企業が採用している生産技術そのものの効率性が会社企業のそれと比較して劣っていることを示唆している。このこと自体、個人事業形態の中小企業は比較的単純で設備負担の少ない生産技術に対する依存度が高いという先に掲げた指摘と総合的である。

その一方で、各種の利益率指標をみると、個人事業形態のほうが会社形態の中小企業よりも収益性が高いという結果が得られる。たとえば、個人事業形態の中小企業の売上高総利益率は59.6%、売上高利益率は11.7%と会社形態のそれを大きく上回っている。しかしながら、この相違は先に指摘したように、人件費の計上方法の相違による影響が色濃く出ている点には留意する必要がある。これを調整したのが実勢売上高利益率であり、被用者ゼロの場合を除き、いずれもマイナスの値となるなど、実際には個人事業形態の中小企業の収益性は会社形態に劣ることが判明した¹¹⁾。

これらの事実を総合すると、個人事業形態の中小企業と会社企業形態の中小企業との相違に関し、次の2点が指摘できよう。すなわち、第1に、競争力に富む生産技術を見出すとともにその事業化に成功した個人事業主は売上高の伸長にあわせて、事業のさらなる成長・発展および継続を目指して会社形態に移行する。その一方で、新たな生産

技術の獲得意欲が低いあるいは見出すことに成功しなかったオーナー経営者は引き続き個人事業形態を選択する。その結果、同じ中小企業といっても、会社企業形態と個人事業形態とでは経営の効率性および収益性において大きな断絶が生じることになる。

第2に、しかしながら、個人事業主が会社という経営形態を選択するに際し特段の条件が付されていないため、本来であれば個人事業形態が望ましい中小企業も会社形態を選択する傾向が窺われる。加えて、日本の場合、個人事業主と会社（法人企業）とでは税制上の取り扱いが大きく異なり、同じ事業を営むに際しては会社形態のほうが税制上有利となっており、こうした税制面での取り扱いが会社形態の選択を後押ししている¹²⁾。その結果、日本の中小企業の場合、「法人成り」という現象が広く観察されるなど、会社企業であっても従業員数20人以下の小規模企業が8割を超えるほか、アメリカやイギリスとの比較において会社形態の中小企業が多いのである¹³⁾。ただし、日本の中小企業の場合、会社といっても、最低資本金基準（300万円以上＜2003年当時＞）の緩い有限会社が多数を占めており、その意味で商法の会社法制や資本金規制も法人成りを容易にしていたといえることができる。

4 近年における日本の中小企業の経営財務面での変化

4.1 対象となった個人事業形態の中小企業の概要

次に、2000年から2007年までの8年間、財務諸表が継続的にCRDに蓄積されている個人事業形態の中小企業23,457社の経営財務データを利用して、近年における個人事業形態の中小企業の経営状況がどのような推移をたどったのか振り返ることにしたい。その際、経営状況の良し悪しにかかわる判断指標として本稿では、経済全体の動きを示す名目GDPの動きや会社形態の中小企業の経営状況を判断基準に採用することにした。

具体的な分析結果を報告する前に、標本となった個人事業形態の中小企業23,457社の経営財務状況について説明することにした。表5(a)は、個人事業形態をとる中小企業の経営規模とその時系列的な変化を示したものである。この表からも明らかのように、標本となった個人事業形態の中小企業を中央値で捉えた典型的な姿は2007年時点で被用者1名、総資産残高2,480万円、売上高2,430万円と、同年における31万社から導かれた姿（被用者ゼロ、総資産1,800万円、売上高1,810万円）と比較して経営規模がかなり大きいことが分かる。次いで、標本となった個人事業中小企業の経営規模の時系列的な変化をみると、総資産は傾向的に減少し、2007年には2,480万円、2000年（2,830万円）

表5 継続的にデータが利用可能な個人事業主の経営状況

(a) 経営規模

	企業数	被用者数	総資産	売上高
	社	人	百万円	百万円
2000年	23,457	2	28.3	29.6
2001年	23,457	2	27.4	28.9
2002年	23,457	2	26.6	27.5
2003年	23,457	2	25.7	26.8
2004年	23,457	2	25.6	26.6
2005年	23,457	1	25.7	25.9
2006年	23,457	1	25.4	25.3
2007年	23,457	1	24.8	24.3
		(0)	(18.0)	(18.1)

(注) () 内は、2007年における31万社の中央値。

(b) 被用者数で測った規模分布

(社)

	合計	被用者数									
		0人	1人	2人	3人	4人	1～4人	5～9人	10～19人	20～49人	50人以上
2000年	23,457	5,832	4,973	4,228	2,953	1,774	13,928	2,794	684	202	17
2001年	23,457	5,649	5,079	4,314	2,892	1,744	14,029	2,855	694	213	17
2002年	23,457	5,279	5,344	4,455	2,890	1,775	14,464	2,794	699	202	19
2003年	23,457	5,032	5,380	4,529	2,955	1,806	14,670	2,819	702	215	19
2004年	23,457	5,351	5,242	4,476	2,889	1,783	14,390	2,769	704	226	17
2005年	23,457	7,987	5,012	3,627	2,351	1,393	12,383	2,253	611	204	19
2006年	23,457	9,633	4,599	3,204	2,029	1,208	11,040	1,979	596	188	21
2007年	23,457	10,381	4,424	2,996	1,899	1,109	10,428	1,895	569	167	17
		(1.78)	(0.89)	(0.71)	(0.64)	(0.63)	(0.75)	(0.68)	(0.83)	(0.83)	(1.00)

(資料) CRD協会運営のCRDに基づき著者作成。

(注) () 内は、2007年の企業数の2000年のそれに対する比率。

の9割弱の水準となっている。加えて、被用者の中央値も2005年に2人から1人へと半減している。

また、表5(b)は個人事業形態をとる中小企業の経営規模の経年変化を被用者数の階層ごとに示したものである。この表において最も興味を引いたのは、被用者数で測った経営規模が傾向的に縮小しているという事実である。とりわけ2005年以降、この傾向は顕著にみられる。すなわち、被用者を基準として個人事業形態をとる中小企業の経営規模の推移をみると、被用者ゼロの企業数が2004年以降著増し、2007年では10,381社と7年前の2000年の水準の1.8倍の水準となった。その一方で、被用者1～4名、5～9名、10～19名の規模階層では企業数が2000年対比で2007年には2～3割前後減少しているがわかる。こうした企業規模の縮小を反映して被用者数の中央値も2005年に2人から1人に減じたといえよう。

なお、経営規模縮小の動きは個人事業形態の中小企業に特徴的なものであり、会社形態の中小企業ではそういった事実は確認されていない。事実、会社形態をとる中小企業15万社の雇用者数の経年変化をみると、2000年から2006年にかけて10人で安定的に推移しているほか、同19人以下の比重も67%前後で安定している。

4.2 売上高の推移

次に、売上高をみることにしよう。図1(a)が示すように日本の個人事業形態の中小企業の売上高は2000年以降、ほぼ一貫して減少し、2007年には2000年の8割強の水準にまで落ち込むなど、売上高の減少に歯止めがかかっていないことが確認された。これに対し、同じ中小企業でも会社企業の場合、2003年以降は横ばい圏内の動きに終始するとともに2000年と比較して9割程度の水準にとどまっており、会社企業を基準として評価すると個人事業形態の売上高は会社企業のそれを1割程度下回っているといえよう。また、2003年にかけて3%弱低下したあと、増勢に転じた名目GDPの動きと比較すると、個人事業主、会社企業の順で業績の不振度合いが高いと総括することができる。

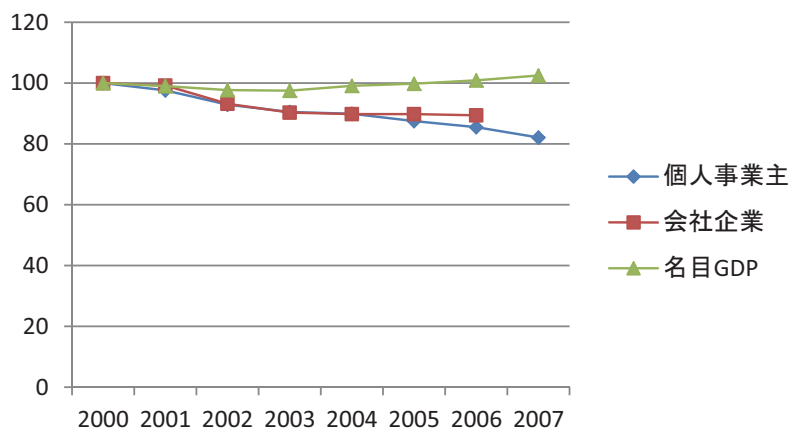
個人事業形態の中小企業の売上高の推移を業種的にみても、図1(b)のとおり、ほぼすべての業種において同様の傾向がみられる。この点、2003年からの景気回復局面において自動車・電機関連の輸出大手企業と取引関係にある企業を中心として製造業に属する中小企業の売上高が拡大した会社形態の中小企業とは異なる。とくに、内需依存度の高い卸・小売業、飲食店・宿泊業の不振ぶりが目立つ。

また、従業員数で測った規模別に個人事業形態中小企業の売上高の推移をみると、図1(c)のとおり、被用者が1～4人、5～9人、10人～19人の階層で売上高の拡大がみられた一方で、0人および20人以上のところでは2割前後の減少となるなど、規模階層間でやや理解しがたい動きが確認された。なお、会社形態の中小企業の場合、規模の大きい企業ほど売上高が拡大するという通常期待される分析結果が得られた¹⁴⁾。

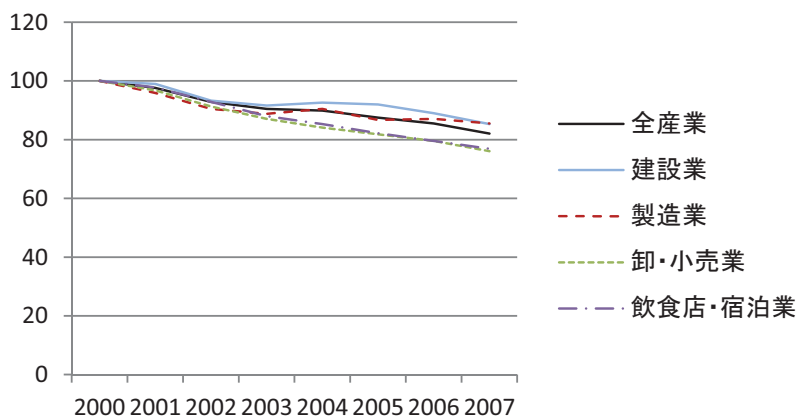
このように被用者で測った経営規模ごとに異なった動きが確認された背景としては、次のようなリストラに伴う業容縮小を主因とした事業規模階層の下方シフトという技術的な事情が指摘できよう。すなわち、持続的な景気低迷を主因として個人事業形態の中小企業でも2004年以降、先に指摘したように被用者の削減というかたちでのリストラの進展とともに事業規模が縮小した。そうしたなか、図2が示すように被用者ゼロの階層の比重が上昇する一方で同1～4人、5～9人、10人～19人の階層の比重が低下したことを主因として、中央値で測った場合、売上高が増加することになったのである。この

図1 個人事業形態の中小企業の売上高の推移

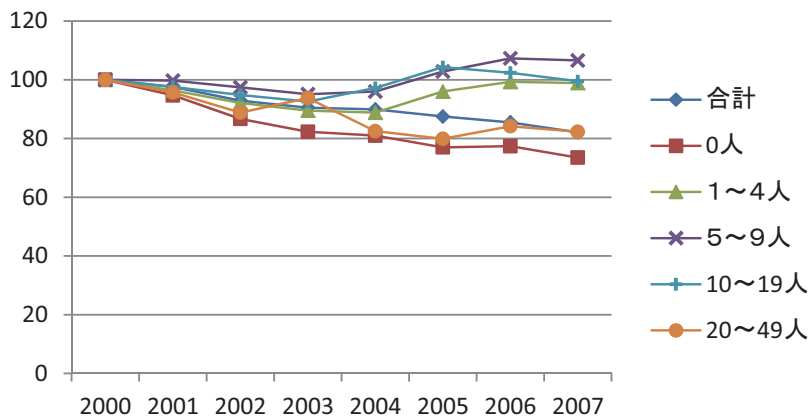
(a) 名目GDP, 会社企業との比較



(b) 業種別にみた売上高の推移

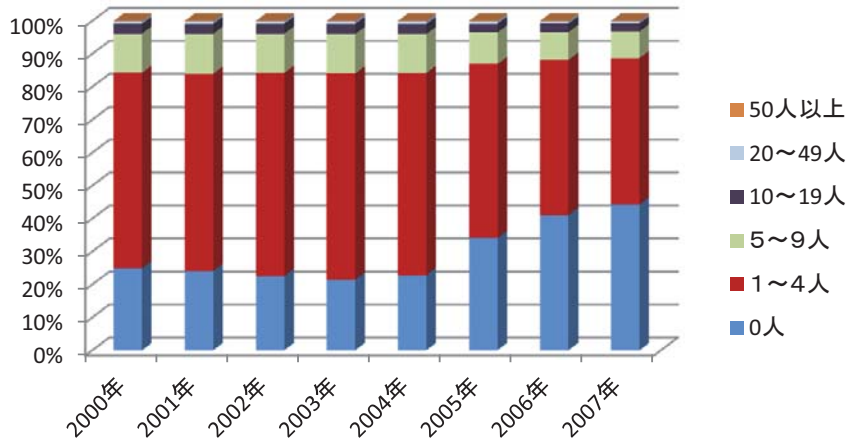


(c) 被用者の規模別にみた売上高の推移



(資料) CRD協会運営のCRDに基づき著者作成。

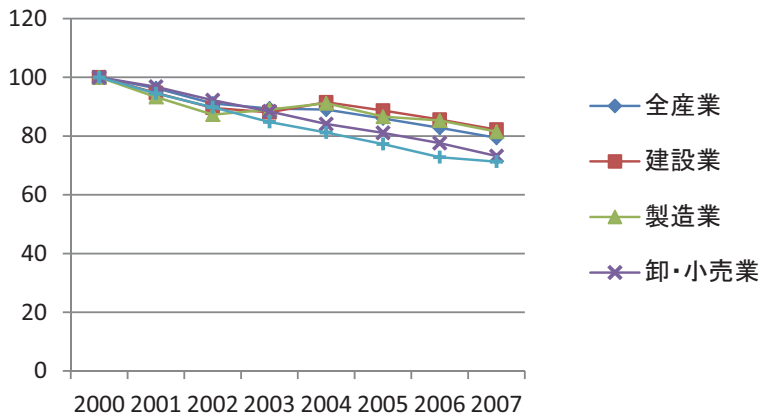
図2 個人事業形態の中小企業の規模階層の推移



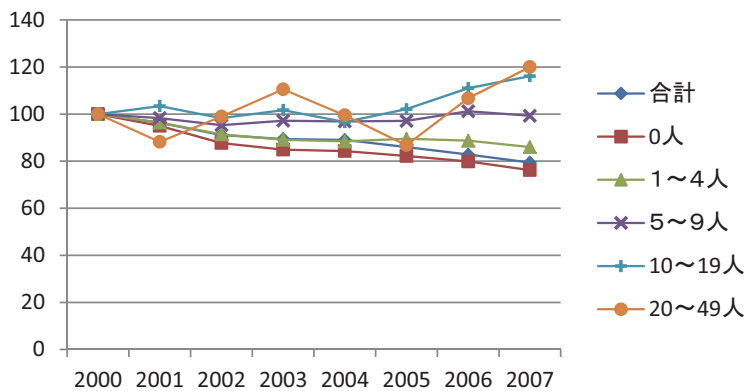
(資料) CRD 協会運営の CRD に基づき著者作成。

図3 個人事業形態の中小企業の営業利益の推移

(a) 業種別にみた営業利益の推移



(b) 被用者の規模別にみた営業利益の推移



(資料) CRD 協会運営の CRD に基づき著者作成。

ようにリストラの進展が表面的には売上高の増加を招来したが、実態としては内需不振を反映して引き続き厳しい事態に直面していると結論づけられよう。

4.3 営業利益の推移

次は、営業利益の動きである。鹿野（2008, 2009）は、会社形態の中小企業の営業利益の動きを分析のうえ、2000年にかけて大きく減少したあと回復基調に転じたものの、大企業と比較すると、そのテンポは緩やかで2003年の営業利益の中央値は1997年の7割強の水準にとどまったこと、その後、2006年にかけてはこの傾向に大きな変化は窺われないが、各業種とも総じて緩やかな回復基調で推移していることを確認した。

これに対し、個人事業形態の中小企業の場合、図3（a）のとおり売上高の動きと同様に、2000年以降、営業利益はほぼ一貫して減少基調にあり、2007年には2000年の8割の水準にまで減少している。また、企業規模別の動きも図3（b）のとおり売上高のそれに類似しており、表面的には増加しているが、これは企業規模縮小という技術的要因を反映したものであり、実態としては引き続き厳しい事態にあると考えられる。

5 おわりに

以上のとおり、本稿では、CRDに蓄積された個票データを利用して、日本の個人事業形態の中小企業の経営財務の実態を初めて明らかにするとともに、2000年以降における経済財務状況の推移についても実証的に分析検討した。その結果、次に掲げるような非常に興味深い結論が得られた。

すなわち、第1に、この時期、個人事業形態の中小企業の売上高はほぼ一貫して減少をたどるなど、2003年からは横ばい圏内で推移した会社形態の中小企業との比較において経営状況は必ずしも順調ではなかったことが判明した。第2に、業種別・規模別に中小企業の売上高の動きをみると、個人事業形態の中小企業の場合、内需への依存度が高いことを主因として各業種とも引き続き低迷基調で推移したことが確認された。そうしたなか、被用者1人以上の企業においては売上高が拡大するという動きが確認されたが、これは経営規模縮小に伴う技術的な要因に基づくものであり、実態としては厳しい状況にあると判断される。

これらの分析結果は今回初めて明らかになったものであり、中小企業政策のありようを議論する際、規模間格差や経営内容の相違を捨象して中小企業ということで一括りに

して議論することの危険性を指摘するとともに、実態に即した政策の立案・実施の重要性を示唆している。政府においては、本稿で明らかになった中小企業の経営財務の実態や規模間格差について十分留意のうえ、これまで以上にきめ細かな中小企業政策の策定・実施が期待される。

本稿は、同志社大学人文科学研究所第17期第14部門研究の研究成果の一部である。本稿の作成に際しては、篠原総一、西村理をはじめとする部門研究に属する研究員および匿名のレフェリーから貴重な助言や意見を頂戴したことを記して感謝することにした。また、個人事業形態の中小企業の経営財務状況を分析するに際しては、一般社団法人CRD協会が管理運営する中小企業信用リスクデータベース（CRD）を利用した。CRDの利用を快諾いただいた引馬滋前代表理事会長および西郷尚史代表理事会長に対して感謝の念を表す。いうまでもなく、ありうべき誤解や誤りはすべて著者の責に帰する。

注

- 1) 鹿野嘉昭（2008）、鹿野（2009）を参照。
- 2) こうした議論の詳細については、鹿野（2009）を参照。
- 3) アメリカ、イギリスでは、sole proprietor あるいは nonemployer と呼ばれる被用者ゼロの個人事業主も中小企業の範疇に含まれている。
- 4) 国税庁「申告所得税標本調査結果（平成20年版）」によると、農業を除く事業所得者として申告した納税者は165万人と総務省「事業所・企業統計調査」の270万社という計数の6割にとどまる。この相違に関しては、「申告所得税調査」においては、①所得があっても申告納税額のない者は調査対象から除外される、②所得者区分については最も大きな所得を稼得した区分に分類される、といった調査対象・方法に起因すると考えられる。
- 5) 個人事業主が経営する中小企業には会社法が適用されないため、財務諸表は公表されていない。それゆえ、CRDが金融機関から得ている個人事業主の経営財務データは通常、税務署に提出される申告書類が基礎となっている。
- 6) 表2における個人事業主総数は表1のそれと比較すると3,000社強多い。これは、第1次産業に属する個人事業や業種分類が分類不能とされた個人事業主が含まれているためである。以下、とくに断らない限り、本稿では第1次産業等を含めて分析する。
- 7) ただし、貸借対照表を報告している事業者は31万社のうち16万社にとどまる。このため、貸借対照表関連計数の中央値については、やや過大となっている可能性が高い。
- 8) サラリーマンなど給与所得者の所得捕捉率は約9割、自営業者は約6割というように、課

税所得の捕捉率は所得者区分により異なる。このような所得者区分によって捕捉率が大きく異なる点を強調するべく「クロヨン」と称されるほか、その背景として、自営業者の場合、私的な経費を事業経費に算入する事例が多いためと一般に指摘されている。その一方で、本稿での分析結果によると、個人事業主の粗利益は6割であり、この数値は捕捉率に概ね一致する。この事実はまだ、個人事業主による売上高の4割は原材料等の仕入れ費用に相当し、私的経費のかかなりの部分は事業経費に算入されていないことを示唆している。

- 9) 会社企業の人件費には給与のほか、社会保険料の企業負担部分が福利厚生費として含まれており、これらを約2割として個人事業主の所得に含めると、営業利益は赤字となる。
- 10) 白色申告の場合、専従者給与の控除に関しては一人50万円（事業主の配偶者は86万円）という限度額が設定されている。
- 11) 実勢売上高利益率の算出に際しては、営業利益から所得を控除した金額を売上高で除した。そのため、先に指摘したような社会保険の企業負担分などの福利厚生費は調整の対象にはなっていない。仮にそうした費用についても調整すると、個人事業形態中小企業の収益性はさらに低下することになる。
- 12) 実際、個人事業主にはサラリーマンと同様に、税率が所得金額に応じて逡増する所得税法が適用される。加えて、個人事業主の場合、損金の範囲は事業運営に必要な経費に限定され、事業主自らの人件費、家事費・家事関連費や交際費などを損金に計上することは認められていない。さらに、事業用の預金から発生する利子や借入金に随伴する支払利息は利子所得に計上され、事業所得と合算することはできない。しかし、同じ事業を会社形態で営むと、所得税法に代わって法人税法が適用される。法人税法の場合、「出て行くものはすべて損金」という考え方が広く採用されている。その結果、オーナー経営者にかかわる人件費や家事費・家事関連費に加え、支払利息までが経費に算入可能となるほか、税率も中小企業優遇税率が適用されるなど、会社形態での事業運営が税制面からも後押しされているのである。こうした議論の詳細については、たとえば鹿野（2008）を参照。
- 13) たとえば、アメリカの場合、2007年の被用者ゼロ（nonemployers）の中小企業数は2,140万社、被用者を有する中小企業（employer firms）は611万社となっており、被用者ゼロの中小企業が圧倒的多数を占める（US Small Business Administration（2010））。
- 14) 鹿野（2009）を参照。

参考文献

- 植田浩史（2004）『現代日本の中小企業』岩波書店。
- 清成忠男（2009）『日本中小企業政策史』有斐閣。
- 鹿野嘉昭（2006）『日本の金融制度（第2版）』東洋経済新報社。
- （2008）『日本の中小企業』東洋経済新報社。
- （2009）「2003年以降における中小企業の経営財務面での動きをめぐって—CRDの分析結果から—」成城大学経済研究所『年報』第22号、53～76頁。
- 高川泉・亀田制作（2008）「わが国における個人企業の動向とその背景」日本銀行『日銀レ

ビュー』 J-12

益田安良 (2006) 『中小企業金融のマクロ経済分析』 中央経済社。

藪下史郎・武士俣友生編著 (2002) 『中小企業金融入門』 東洋経済新報社。

Bryne, J. P. and E. P. Davis (2003) , *Financial Structure*, Cambridge University Press.

Leland, H. E. and D. H. Pyle (1977) , “Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation,” *Journal of Finance*, Vol.32, pp.371-387.

US Small Business Administration (2010) , *The Small Business Economy 2009*.

