

賃金の動向と商流の変化

2014年10月8日

調査部[担当:上田 Tel:03-3246-9370]

【調査結果の要旨】

1. 今年度の賃金の対応方針

- 今年度ベースアップを行う企業は26.4%と、前年度(17.6%)から増加。
- 夏季賞与を引き上げる企業は34.6%と、前年度(28.4%)から増加。冬季賞与を引き上げる企業は26.3%と前年度(33.1%)から減少しているものの、「未定」が32.4%と多く、対応を決めかねている企業が多いことが窺える。

2. 賃金を引き上げた理由、引き上げなかった理由

- 賃金の引き上げを行った理由は、「自社の業績改善を反映」「処遇改善による人材の定着化」が約4割と多い。業種別にみると、「自社の業績改善を反映」と回答した企業は木材・木製品、化学、鉄・非鉄、電気機器で多く、「処遇改善による人材の定着化」と回答した企業は飲食店・宿泊が多い。
- 一方、賃金を引き上げなかった理由は、「景気見通しが不透明」「自社の業績低迷のため」が多い。

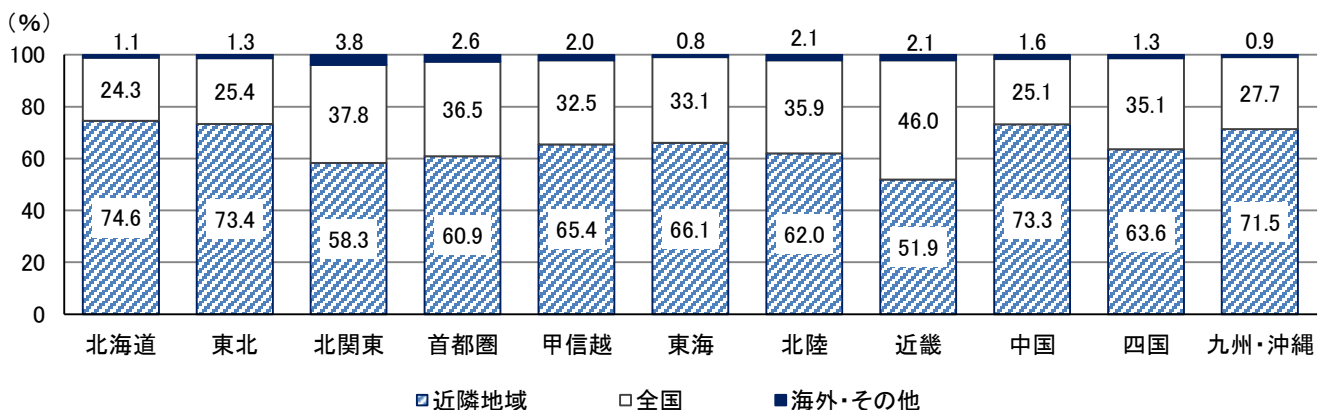
3. 主な販売先・仕入先の変化

- 主な販売先・仕入先は「全国」が最も多い。ただし、「同一市町村」「隣接市町村」「同一都道府県」「隣接都道府県」をまとめて『近隣地域』と考えると、『近隣地域』は約6割を占める。
- 過去5年間の変化および今後5年間の見通しをみると、「全国」の増加が続き、『近隣地域』は減少が続く。
- 主な販売先を地区ブロック別に比較すると、『近隣地域』の回答が北海道、東北、中国、九州・沖縄でやや多く、近畿でやや少ない(下図表参照)。

4. 主な決済方法の変化

- 今後5年間の見通しでは、「現金・振込」が増え、「手形」が減少。売上債権の決済方法として「電子記録債権」の増加を見込む企業は35.1%。
- 「電子記録債権」を主な売上債権決済方法と回答する企業は、現在では4.0%であるが、5年後は16.5%まで増加を見込む。

現在の主な販売先の地域分布(地区ブロック別)



(注)『近隣地域』とは、「同一市町村」「隣接市町村」「同一都道府県」「隣接都道府県」の合計。

【目次】

○調査要領	P.1
○調査回答企業の属性	P.2
○調査結果	
1. 今年度の賃金の動向について	P.3
2. 商流の変化について	
主な販売先・仕入先の変化	P.7
主な決済方法の変化	P.11

【調査要領】

1. 調査目的・内容	<p>○調査目的 今年度の賃金の対応方針とその判断理由、および販売先・仕入先や決済方法などの商流の変化の把握</p> <p>○調査内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 前年度および今年度の賃金の対応方針 ・ 今年度の賃金の対応方針の判断理由 ・ 現在の主な販売先・仕入先、および過去の変化と今後の見通し ・ 現在の主な決済方法、および今後の見通し
2. 調査時点	平成 26 年 7 月 1 日時点
3. 調査対象先	<p>当金庫取引先中小企業 9,839 社、有効回答数 5,114 社(回収率 52.0%)</p> <p>◇ここでいう中小企業とは、いわゆる「中小会社」(会社法第 2 条 6 号に規定する「大会社」以外の会社)、または法定中小企業(中小企業基本法第 2 条に規定する中小企業者)、のいずれかに該当する非上場企業。</p>
4. 調査方法	調査票によるアンケート調査(郵送自記入方式)
□ご照会先	商工中金 調査部 上田 TEL 03-3246-9370

(注)各調査項目の構成比合計は、四捨五入の関係で 100%とまらない場合がある。

【調査回答企業の属性】

(1) 従業員規模別

	回答企業数	構成比
10人以下	777	15.3%
10人超～30人以下	1,564	30.9%
30人超～50人以下	928	18.3%
50人超～100人以下	906	17.9%
100人超	892	17.6%
合計	5,067	100.0%

(注)従業員数未回答 47 先除く。

(2) 地域別 (本店所在地)

	回答企業数	構成比		回答企業数	構成比
北海道	199	3.9%	東海	563	11.0%
東北	423	8.3%	北陸	260	5.1%
関東	1,443	28.2%	近畿	872	17.1%
北関東	169	3.3%	中国	419	8.2%
首都圏	1,274	24.9%	四国	164	3.2%
甲信越	267	5.2%	九州・沖縄	504	9.9%
合計				5,114	100.0%

東北(青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島)

甲信越(山梨、長野、新潟)

近畿(大阪、滋賀、京都、兵庫、奈良、和歌山)

(注)北関東と首都圏は、関東の内訳。北関東(茨城、栃木、群馬)、首都圏(東京、埼玉、千葉、神奈川)。

関東(茨城、栃木、群馬、東京、埼玉、千葉、神奈川)

東海(静岡、愛知、三重、岐阜)

中国(鳥取、島根、岡山、広島、山口)

北陸(富山、石川、福井)

(3) 業種別

	回答企業数	構成比		回答企業数	構成比
製造業	1,730	33.8%	非製造業	3,384	66.2%
食料品	220	4.3%	建設	370	7.2%
繊維	114	2.2%	卸売	980	19.2%
木材・木製品	81	1.6%	小売	434	8.5%
紙・パルプ	32	0.6%	不動産	194	3.8%
化学	150	2.9%	運輸	794	15.5%
窯業・土石	57	1.1%	サービス	453	8.9%
鉄・非鉄	82	1.6%	情報通信	47	0.9%
印刷	111	2.2%	飲食店・宿泊	112	2.2%
金属製品	273	5.3%			
一般機械	166	3.2%			
電気機器	102	2.0%			
輸送用機器	99	1.9%			
精密機械	52	1.0%			
その他製造業	191	3.7%			
合計				5,114	100.0%

【 調 査 結 果 】

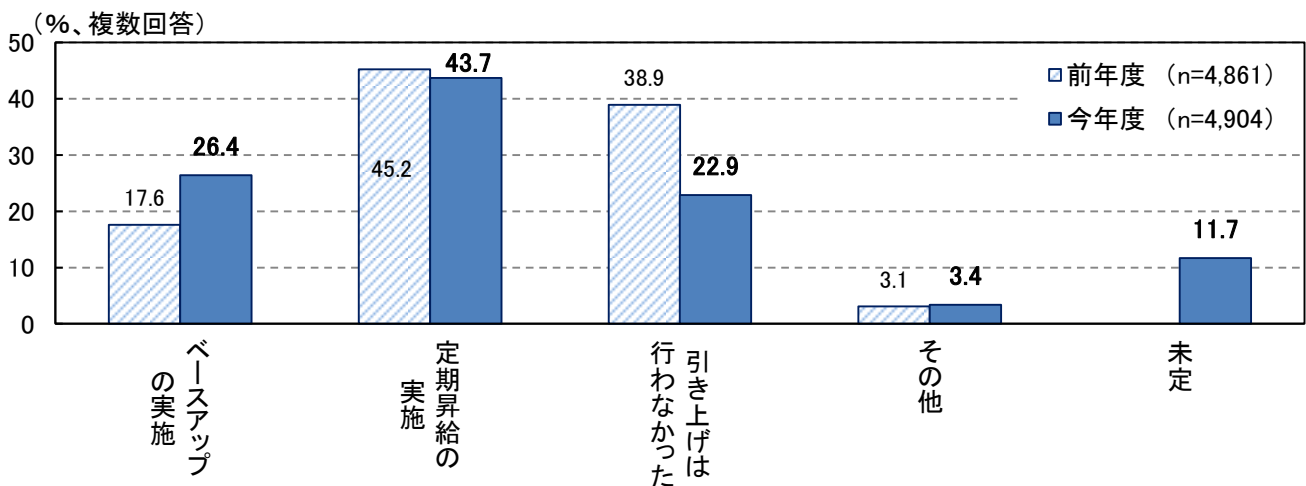
1. 今年度の賃金(従業員1人当たり賃金)の動向について

(1) 前年度および今年度の、賃金にかかる対応方針

定例給与の対応方針を、前年度と今年度(予定含む、以下同。)で比較すると、「ベースアップの実施」の回答割合が前年度 17.6%から今年度 26.4%と増え、「引き上げは行わなかった」の回答割合は 38.9%から 22.9%に減少した(図表 1-1)。「定期昇給の実施」の回答割合は 45.2%から 43.7%と、概ね横ばいであった。今年度ベースアップまたは定期昇給を行った企業(どちらも実施を含む)は全体の 62.8%であり、前年度(58.3%)からやや増加。また、今年度を「未定」と回答した企業(11.7%)の多くは、前年度に「引き上げは行わなかった」と回答した企業である。

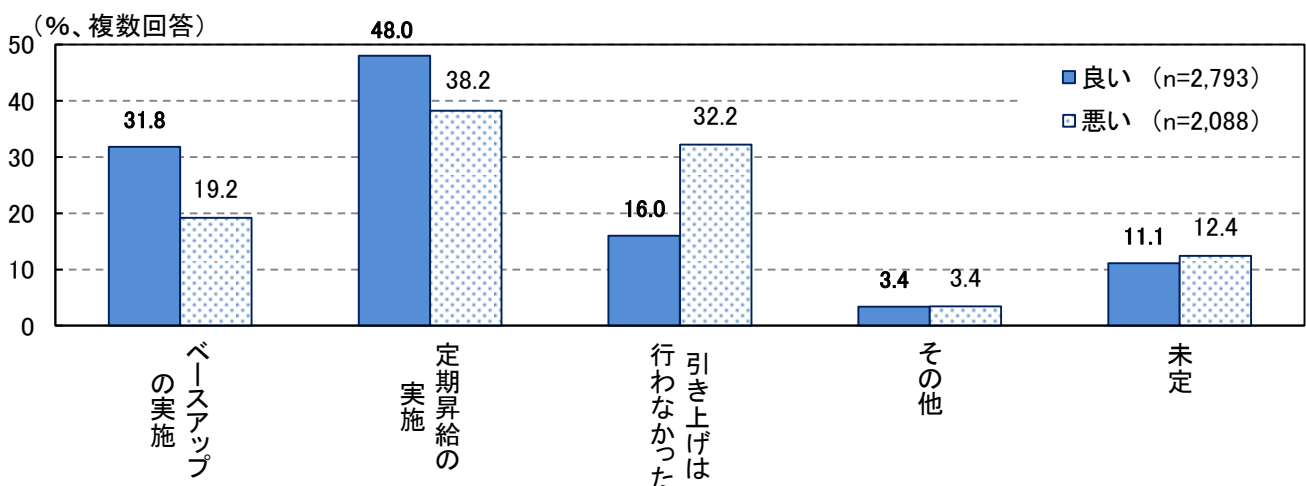
現在の業況別に比較すると、「良い」(非常に良い、良い、やや良いの合計)と回答している企業の方が、ベースアップや定期昇給の実施に取り組む比率が高い(図表 1-2)。また、「未定」と回答した企業は、現在の業況による大きな違いは見られなかった。なお、半年後の業況見通し別に比較しても、同様の結果となった。

[図表 1-1] 定例給与の対応方針



(注)今年度は予定を含み、「未定」の選択肢は今年度のみ。図表 1-2 以降も同様。

[図表 1-2] 今年度の定例給与対応方針(現在の業況別)

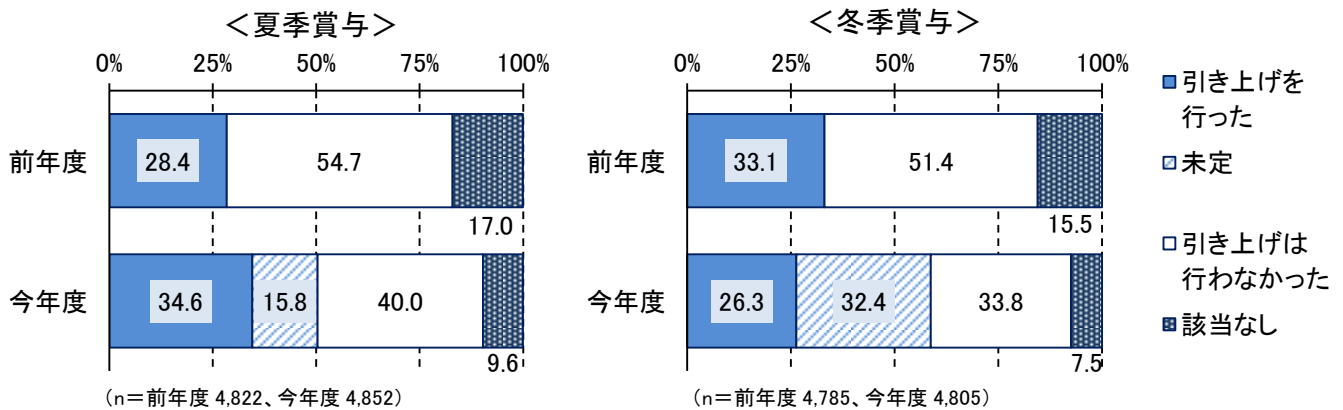


(注)業況判断は、良い=非常に良い+良い+やや良い、悪い=非常に悪い+悪い+やや悪い。

次に、夏季賞与および冬季賞与の方針を、前年度と今年度で比較した(図表 1-3)。夏季賞与は引き上げを行う回答割合が前年度 28.4%から今年度 34.6%に増加(「未定」は 15.8%)。冬季賞与では、前年度 33.1%から今年度 26.3%へ低下しているものの、「未定」も 32.4%と多く、対応を決めかねている企業が多いことが窺える。

今年度の定期給与・夏季賞与は引き上げを実施する企業が増加しているが、先行き賃金の引き上げ判断については慎重な姿勢であると考えられる。

[図表 1-3] 夏季賞与および冬季賞与の対応方針

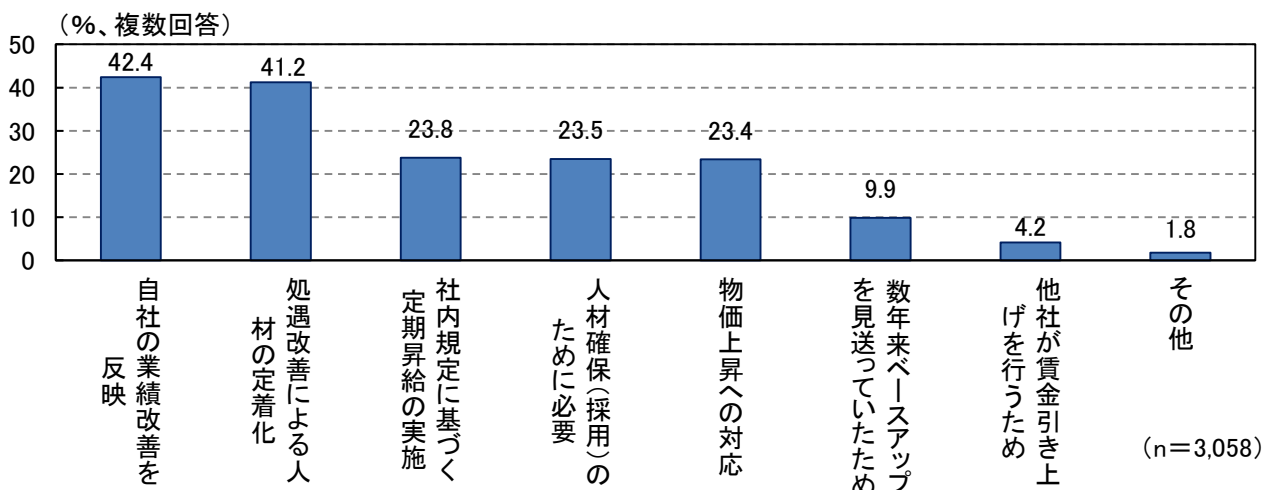


(2) 今年度、賃金の引き上げを行った理由

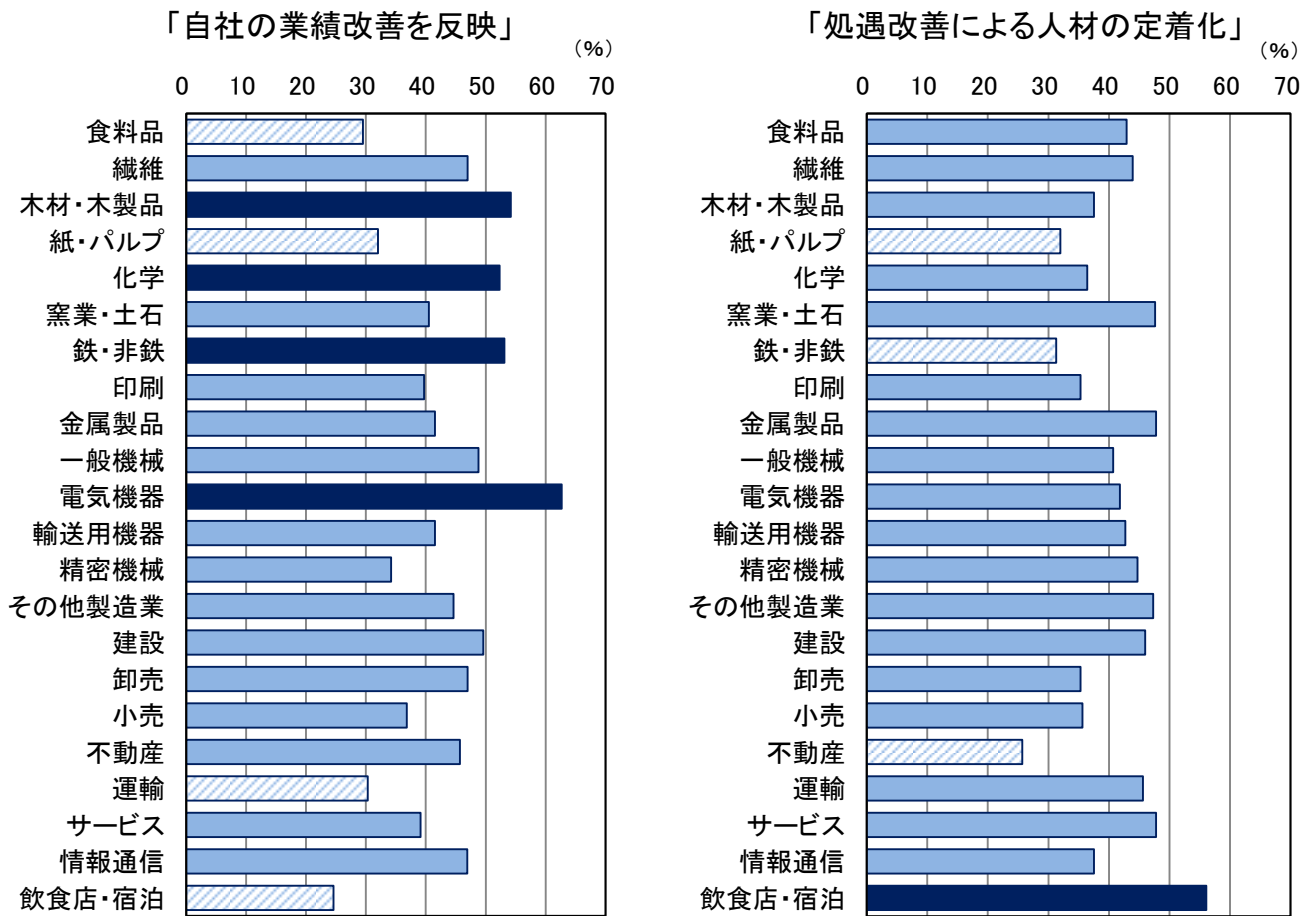
今年度、賃金(定例給与または賞与等一時金)の引き上げを行った企業を対象に、その理由を尋ねた(図表 1-4)。「自社の業績改善を反映」(42.4%)と「処遇改善による人材の定着化」(41.2%)がそれぞれ約4割と多く、次いで「社内規定に基づく定期昇給の実施」(23.8%)、「人材確保(採用)のために必要」(23.5%)、「物価上昇への対応」(23.4%)がそれぞれ約2割となっている。「他社が賃金引き上げを行うため」は 4.2%であった。

このうち、「自社の業績改善を反映」および「処遇改善による人材の定着化」と回答した企業割合を、業種別に比較した(図表 1-5)。「自社の業績改善を反映」と回答した企業は、木材・木製品、化学、鉄・非鉄、電気機器で多く、食料品、紙・パルプ、運輸、飲食店・宿泊で少なかった。「処遇改善による人材の定着化」と回答した企業は、飲食店・宿泊で多く、紙・パルプ、鉄・非鉄、不動産では少なかった。

[図表 1-4] 賃金引き上げを行った理由



[図表 1-5] 賃金引き上げを行った理由(業種別)



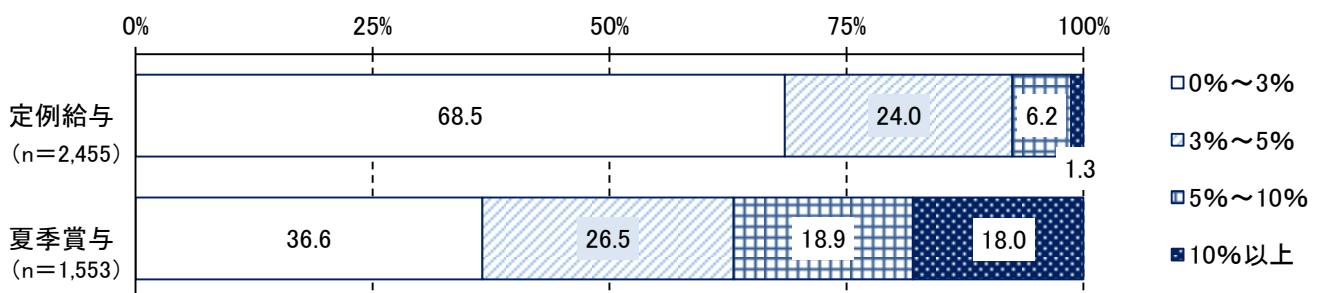
(注) 棒グラフが濃い色の業種は、他業種に比べて回答比率の高い業種。網掛けの業種は、他業種に比べて回答比率が低い業種。「全国+標準偏差」を上回る業種を回答比率の高い業種、「全国-標準偏差」を下回る業種を回答比率の低い業種としている。

(3) 今年度、賃金の引き上げ幅

今年度、賃金の引き上げを行った企業を対象に、その引き上げ幅を尋ねた(図表 1-6)。定例給与は「+0%以上～+3%未満」(68.5%)が最も多い。引き上げる理由を「物価上昇への対応」と回答した企業であっても、その引き上げ幅は3%未満とする企業が多い。夏季賞与は、「+10%以上」(18.0%)と回答した企業も多い。夏季賞与で5%以上の引き上げを行う企業は、引き上げの理由を「自社の業績改善を反映」と回答した企業が中心となっている。

賃金の引き上げ幅は、必ずしも物価上昇を勘案して決定されたものではなく、自社の業績を基に決定されたことが窺える。

[図表 1-6] 賃金の引き上げ幅

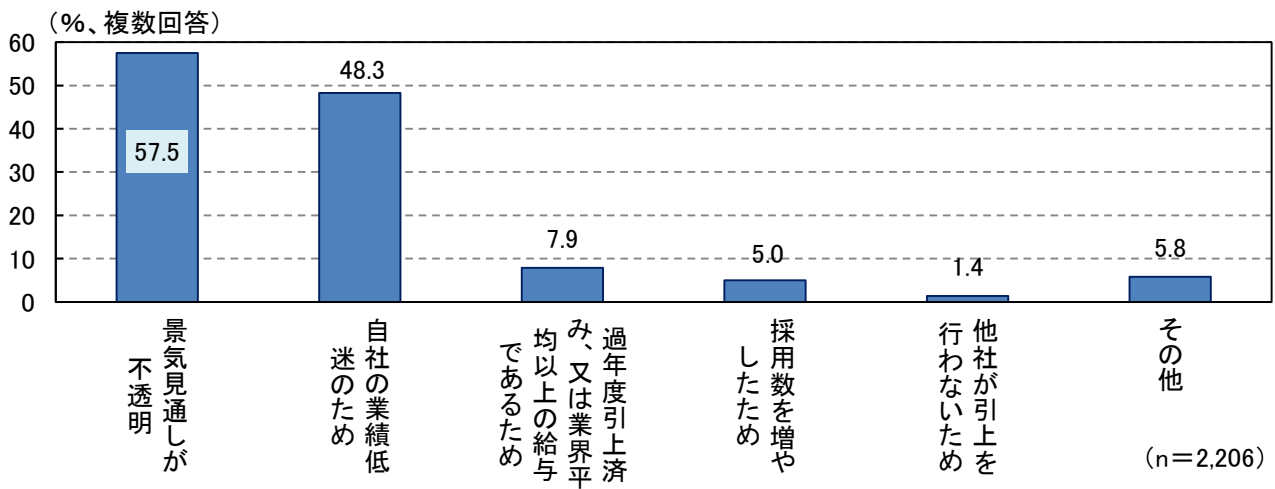


(4) 今年度、賃金の引き上げを行わなかった理由

今年度、賃金の引き上げを行わなかった企業を対象に、その理由を尋ねた(図表 1-7)。「景気見通しが不透明」(57.5%)が半数を超え最も多く、「自社の業績低迷のため」(48.3%)も半数近くの企業が回答している。

賃金の引き上げを行った理由と同様、他社の動向を勘案して自社の賃金方針を決定する企業は少ない。つまり、賃金の対応方針の決定に関しては、他社の動向によって決定されるものではなく、自社の業績や見通しに基づいて主体的に決定している企業が多いと考えられる。

【図表 1-7】 賃金の引き上げを行わなかった理由



2. 商流の変化について

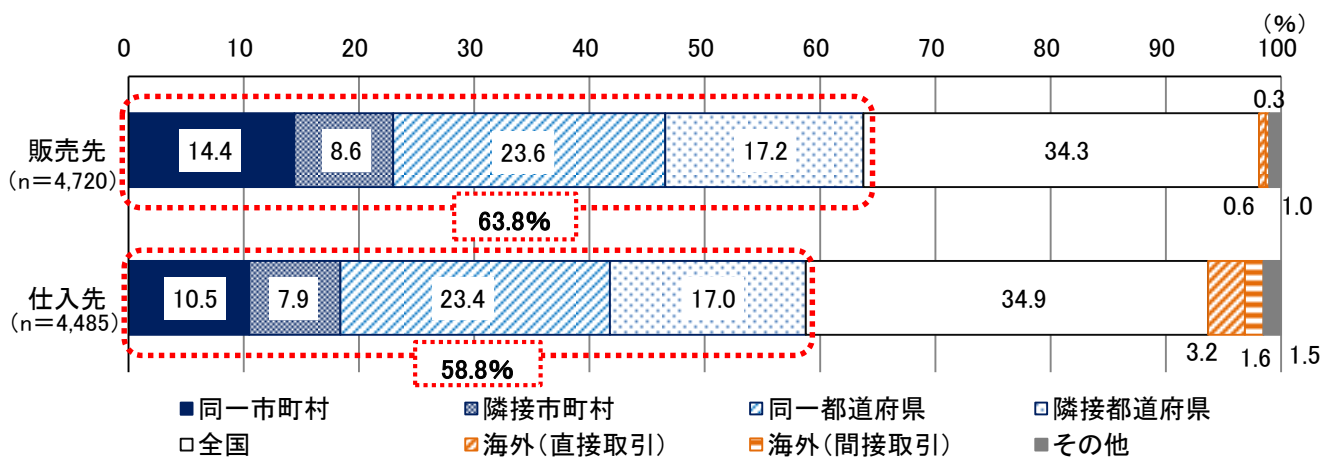
2-1. 主な販売先・仕入先の変化

(1) 現在の主な販売先・顧客や仕入先の地域

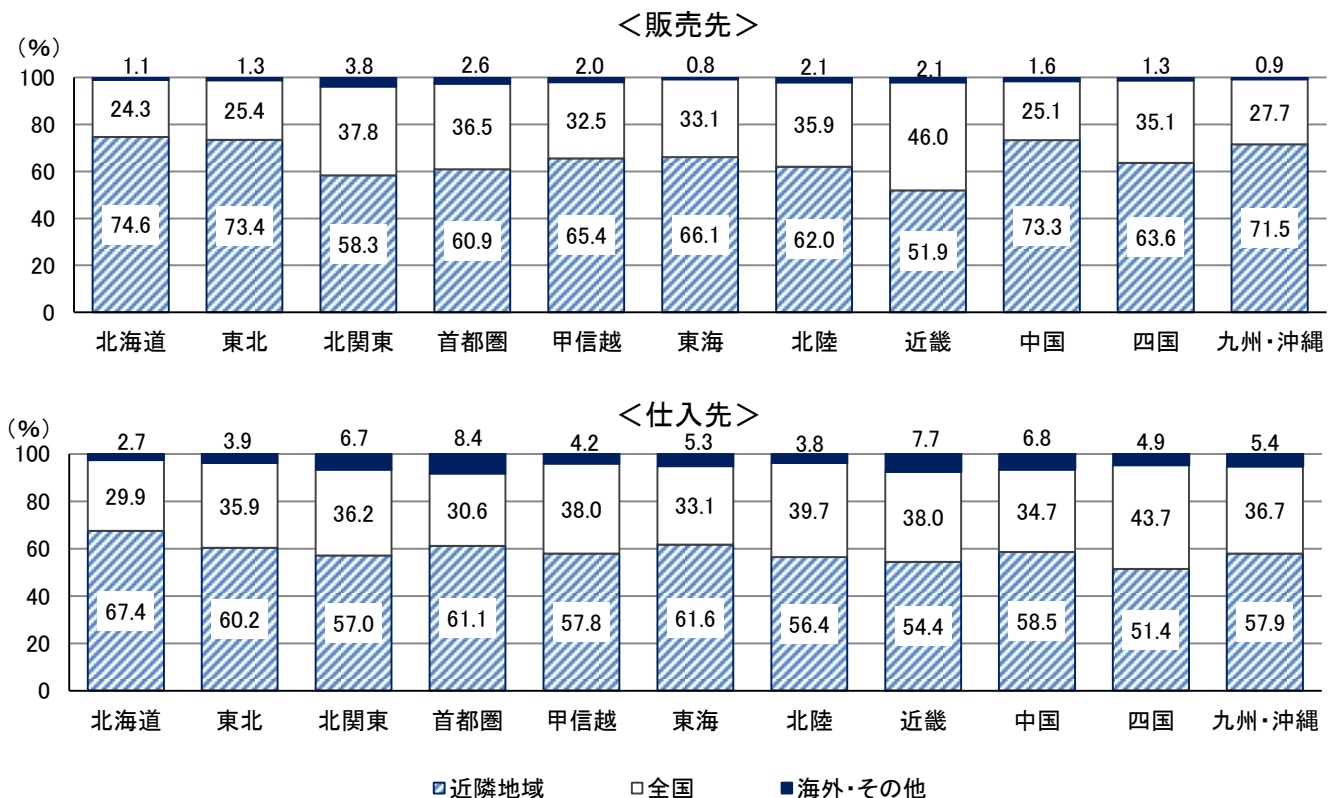
現在の主な販売先・顧客(以下、単に「販売先」と仕入先の地域分布をみると、ともに「全国」(販売先 34.3%、仕入先 34.9%)が最も多い(図表 2-1)。ただし、「同一市町村」「隣接市町村」「同一都道府県」「隣接都道府県」を『近隣地域』とまとめて考えると、販売先の 63.8%、仕入先の 58.8%を占める。

全国を 11 の地区ブロックに分けて比較すると、主な販売先を『近隣地域』とした地区は、北海道、東北、中国、九州・沖縄でやや多く、近畿でやや少ない結果となった(図表 2-2)。

[図表 2-1] 現在の主な販売先・顧客と仕入先の地域分布



[図表 2-2] 現在の主な販売先・顧客と仕入先の地域分布(地区ブロック別)



(注)『近隣地域』とは、「同一市町村」「隣接市町村」「同一都道府県」「隣接都道府県」の合計。

地区ブロック別に、現在の主な販売先・仕入先の地域分布の特徴を分析した(図表 2-3、2-4)。

北海道、東北、中国、九州・沖縄は、主な販売先・仕入先は同一市町村が多く、販売先は全国が少ないという類似点があった。北海道と九州・沖縄は、調査母集団に占める非製造業の割合が7割を超え、全国(66.2%)よりも高い。非製造業は、卸売を除いて主な販売先・仕入先を『近隣地域』とする傾向が強いため、その影響を受けていると考えられる。東北と中国は、他の地区ブロックと比べて業種構成比に大きな違いはないことから、地域特性が影響しているとも考えられる。

首都圏と近畿は、主な販売先・仕入先を同一および隣接市町村とする企業が少なく、また、首都圏は販売先・仕入先とも隣接都道府県が多い。

なお、北関東と北陸は、他の地区ブロックと比べて製造業の構成比が大きい、主な販売先・仕入先の傾向に目立った特徴は見られなかった。

[図表 2-3] 主な販売先・仕入先の地区ブロック別比較

		同一市町村	隣接市町村	同一都道府県	隣接都道府県	全国	海外(直接取引)	海外(間接取引)
主な販売先	多い	北海道 東北 中国 九州・沖縄	北海道 東北	北海道 中国	首都圏	近畿	首都圏 近畿	首都圏 四国
	少ない	首都圏 近畿	首都圏 近畿	首都圏 近畿	北海道 東北 北陸 中国 四国	北海道 東北 中国 九州・沖縄		
主な仕入先	多い	北海道 東北 甲信越 中国 九州・沖縄	甲信越 東海	北海道	首都圏	四国	首都圏	東海
	少ない	首都圏 近畿	首都圏 近畿		北海道 甲信越 東海 北陸	首都圏	北海道 東北	首都圏

[図表 2-4] 本調査における地域ブロック別の業種構成比

(単位:%)

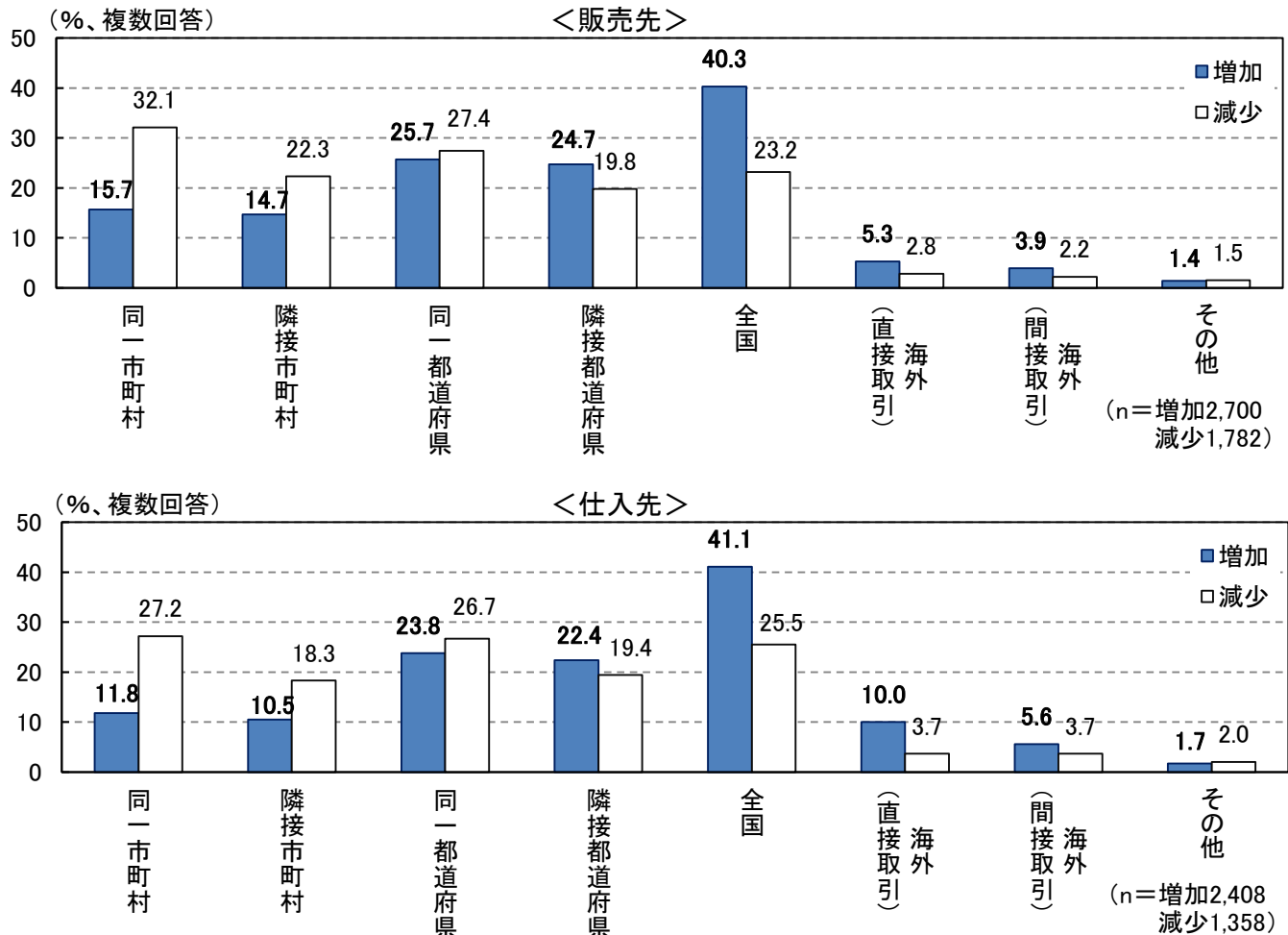
	製造業	製造業		非製造業	卸売	運輸	その他
		素材型	加工型				
北海道	22.6	14.6	8.0	77.4	19.1	22.6	35.7
東北	32.6	15.8	16.8	67.4	14.7	17.5	35.2
北関東	46.7	18.3	28.4	53.3	7.1	26.0	20.1
首都圏	29.6	9.7	19.9	70.4	23.5	12.7	34.1
甲信越	39.3	16.1	23.2	60.7	14.6	13.1	33.0
東海	38.9	14.0	24.9	61.1	19.7	16.5	24.9
北陸	42.3	16.5	25.8	57.7	13.8	10.8	33.1
近畿	37.6	18.3	19.3	62.4	21.8	13.4	27.2
中国	33.4	15.0	18.4	66.6	18.1	15.5	32.9
四国	31.7	19.5	12.2	68.3	13.4	25.6	29.3
九州・沖縄	27.2	13.1	14.1	72.8	18.7	17.7	36.5
全国	33.8	14.4	19.4	66.2	19.2	15.5	31.5

(注) 製造業の『素材型』とは、食品、繊維、木材・木製品、紙・パルプ、化学、窯業・土石、鉄・非鉄。
『加工型』とは、印刷、金属製品、一般機械、電機機器、輸送用機器、精密機械、その他製造業。

(2) 5年前と比較した販売先・仕入先地域の変化

現在の主な販売先・仕入先を5年前と比較すると、増加した地域は、販売先・仕入先とも「全国」（販売先 40.3%、仕入先 41.1%）が最も多い（図表 2-5）。また、減少した地域は、販売先・仕入先とも「同一市町村」（販売先 32.1%、仕入先 27.2%）や同一都道府県（販売先 27.4%、仕入先 26.7%）が多い。

〔図表 2-5〕 5年前と比較した、現在の主な販売先・顧客と仕入先の増減



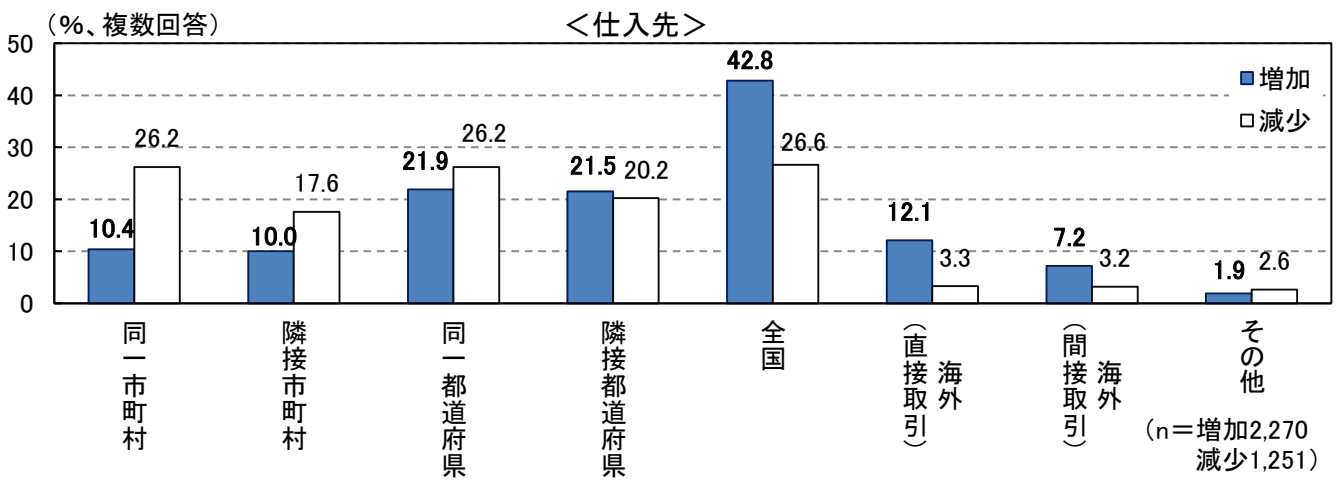
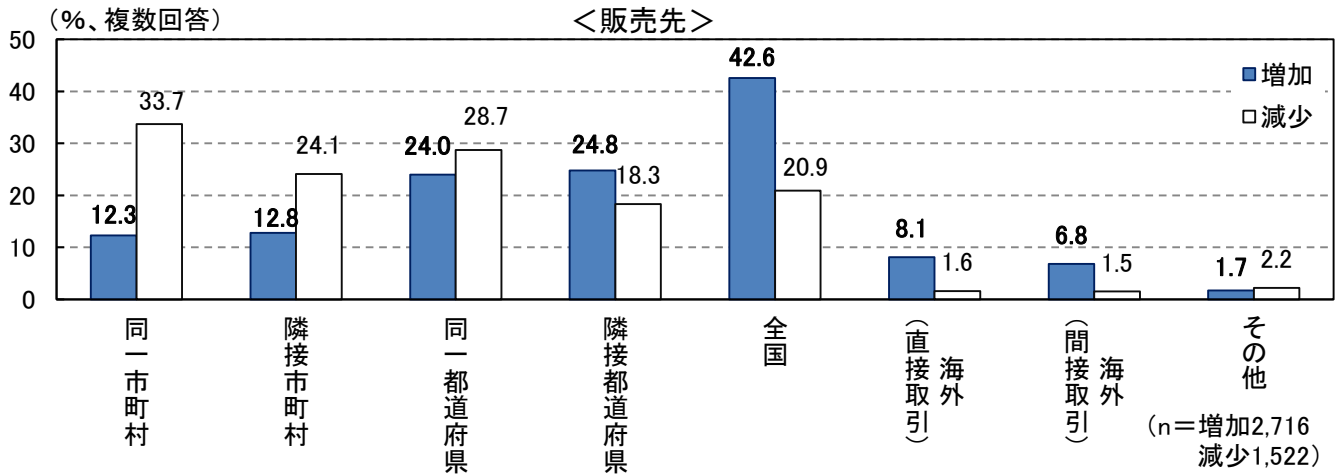
(注) 回答は2つ以内選択。図表 2-6も同様。

(3) 今後5年間の販売先・仕入先地域の変化

今後5年間の主な販売先・仕入先の見込みを比較した（図表 2-6）。増加すると見込む地域は、販売先・仕入先とも「全国」（販売先 42.6%、仕入先 42.8%）が最も多い。また、減少すると見込む地域は、販売先・仕入先とも「同一市町村」（販売先 33.7%、仕入先 26.2%）や同一都道府県（販売先 28.7%、仕入先 26.2%）が多い。これは、5年前と現在の販売先・仕入先の変化と同様の結果である。つまり、全体としては『近隣地域』の比率が低下し、「全国」に販売先・仕入先が拡大する傾向が続く。このほか、回答比率は少ないものの、海外（直接取引および間接取引）と回答する企業がやや増加している。

また、半年後の業績見通しを「非常に良い」と回答した企業の73.3%は、今後5年間の販売先増加見込みを「全国」と回答している。

[図表 2-6] 今後 5 年間の主な販売先・顧客と仕入先の増減見込み

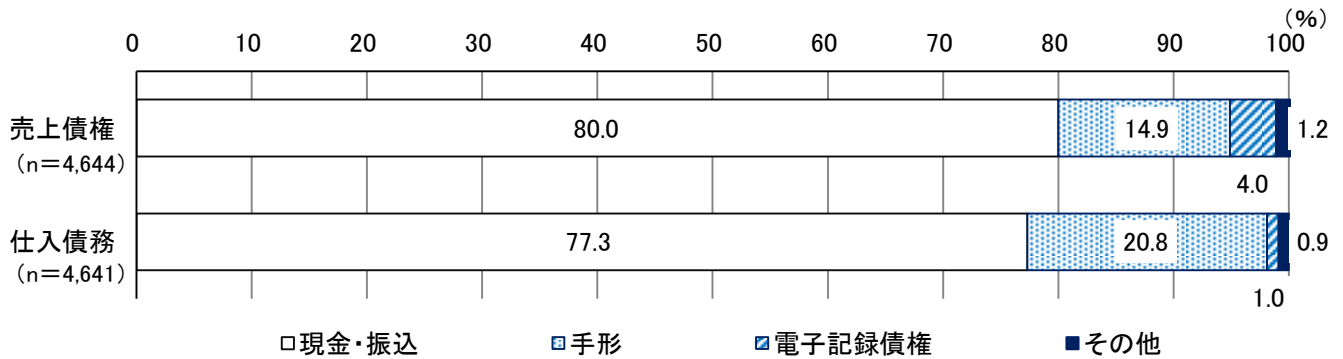


2-2. 主な決済方法の変化

(4) 現在の主な決済方法

現在の主な決済方法を見ると、売上債権・仕入債務とも「現金・振込」(売上債権 80.0%、仕入債務 77.3%)が圧倒的に多く、「電子記録債権」(売上債権 4.0%、仕入債務 1.0%)は極めて少ない(図表 2-7)。

[図表 2-7] 現在の主な決済方法

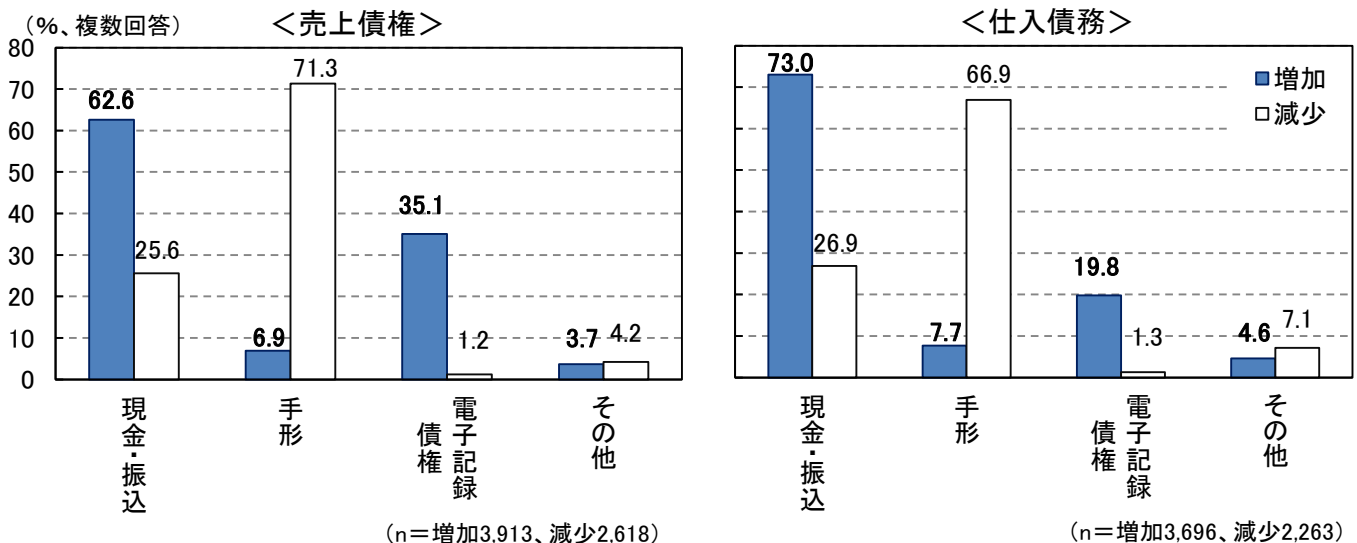


(5) 今後 5 年間の決済方法の変化

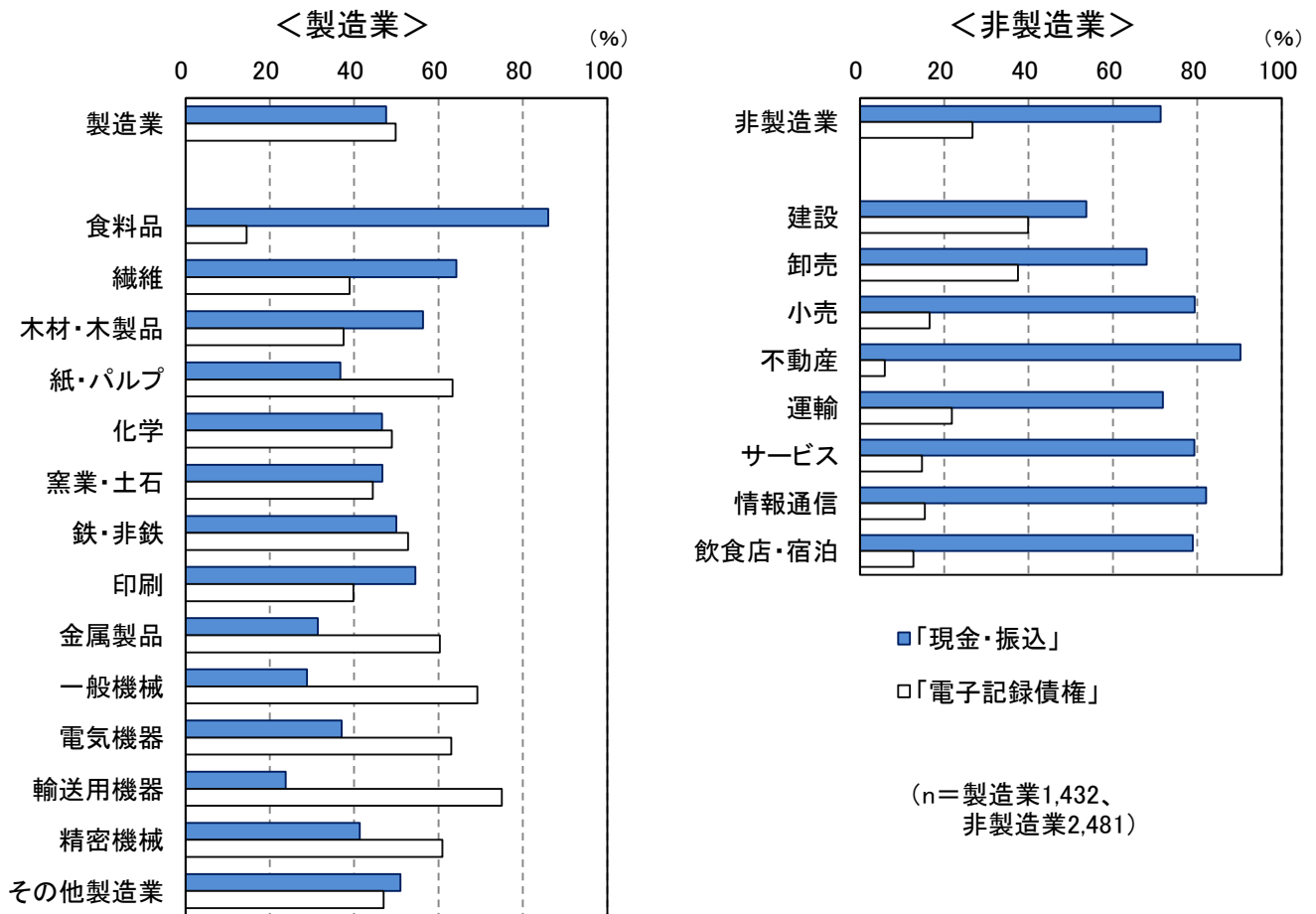
今後 5 年間で増加または減少すると思われる決済方法を見ると、売上債権・仕入債務ともに、増加すると見込んでいるのは「現金・振込」(売上債権 62.6%、仕入債務 73.0%)であり、減少すると見込んでいるのは「手形」(売上債権 71.3%、仕入債務 66.9%)である(図表 2-8)。

また、売上債権の決済方法として「電子記録債権」が増加すると見込む企業は 35.1%であり、特に輸送用機器など製造業では「現金・振込」よりも「電子記録債権」の決済が増加すると見込んでいる(図表 2-9)。一方、製造業のうち食料品、建設と卸売を除く非製造業では、「電子記録債権」の増加はほとんど見込んでいない。

[図表 2-8] 今後 5 年間の決済方法の増減見込み



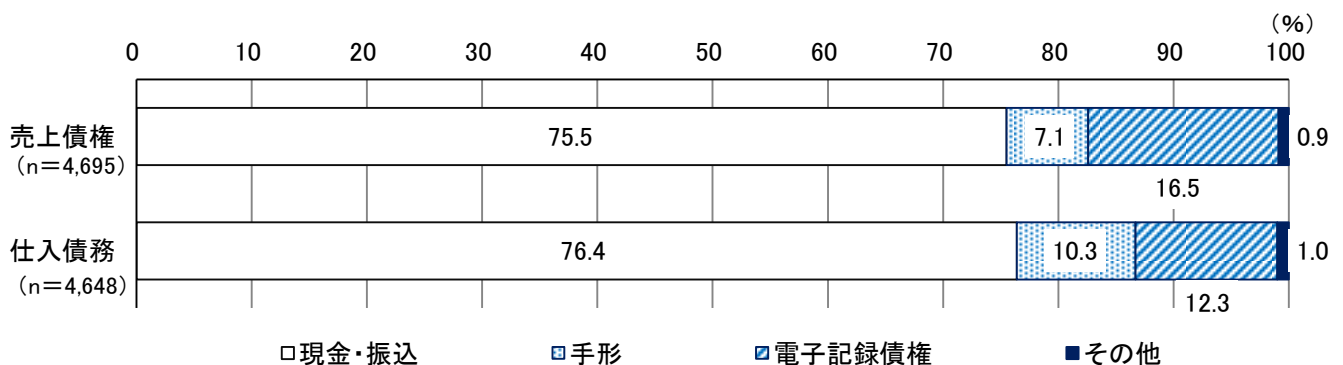
[図表 2-9] 今後 5 年間の売上債権決済方法の増加見込み(業種別)



(6) 5年後の主な決済方法の見込み

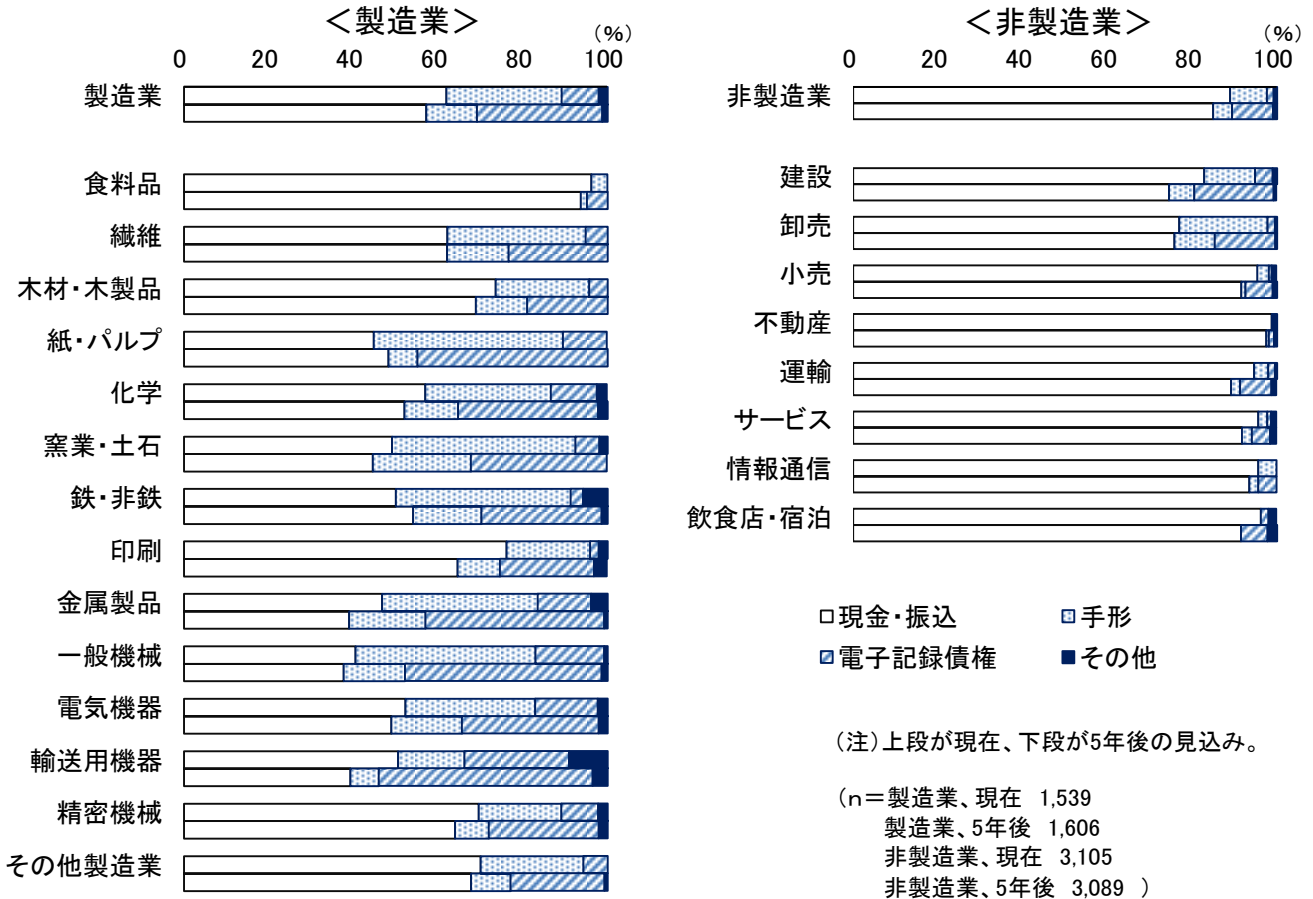
5年後の主な決済方法の見込みでは、売上債権・仕入債務とも「現金・振込」(売上債権 75.5%、仕入債務 76.4%)が多い(図表 2-10)。現在の主な決済方法との比較では、「現金・振込」が最も多い結果は同じである。それ以外の決済方法では、「電子記録債権」(売上債権 16.5%、仕入債務 12.3%)が増加し、「手形」(売上債権 7.1%、仕入債務 10.3%)が減少している。電子記録債権が5年後の主な決済方法と見込んでいる先の多くは、今後5年間で手形取引が減少すると見込んでいる。

[図表 2-10] 5年後の主な決済方法の見込み



業種別に、現在と5年後の主な売上債権の決済方法の見込みを比較した(図表 2-11)。何れの業種も、総じて「現金・振込」の比率は大きな変化はなく、製造業を中心に「手形」が「電子記録債権」に置き換わることが見込まれる。金属製品、一般機械、輸送用機械では、5年後の主な売上債権決済方法の見込みは「現金・振込」よりも「電子記録債権」の方が多くなっている。今後、製造業、特に加工型製造業を中心に電子記録債権の普及が期待される。

[図表 2-11] 現在と5年後の主な売上債権決済方法の見込み

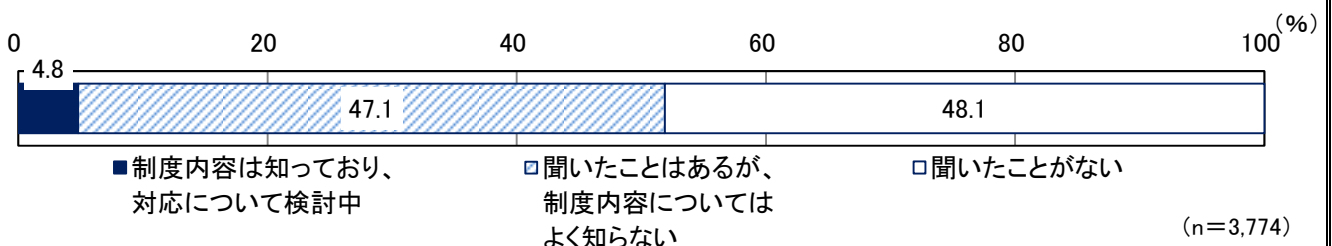


【参考】電子記録債権の普及

当金庫で2010年12月に実施した「経済危機後の中小企業経営と成長戦略に関する調査」では、電子記録債権制度を「制度内容は知っており、対応について検討中」と回答した企業は5%に満たなかった。

本調査で主な売上債権決済方法を電子記録債権とする企業は、現在で4.0%、5年後の見込みで16.5%まで増加している。これは、電子記録債権の制度の認知度が高まり、普及が進んでいることが背景にあると考えられる。

[参考図表] 電子記録債権制度について(2010年12月調査)



(資料) 商工中金「経済危機後の中小企業経営と成長戦略に関する調査(2010年12月調査)」
<http://shochuhomepage/report/index.html>

本資料は情報の提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。投資判断の決定につきましては、お客様ご自身の判断でなされますようお願いいたします。