

取引ネットワークアンケート調査（2009年12月から10年1月実施）結果報告

大田区、それ以外の京浜地域、浜松市、東大阪市の製造業企業 1,829 社から、企業間の取引関係、業界団体や共同研究・技術開発などそれ以外の結びつき、金融機関との関係について、ご回答いただきました。お忙しい中をご協力いただきました皆様には厚く御礼申し上げます。主な集計結果は以下の通りです。

1. 「海外の同業者とライバル関係にある」との回答が2割超ある一方、「海外に本社のある企業が主要販売・受注先だ」とする回答は1%に満たない。中小製造業のほとんどは、外国企業との直接のつながりを持たず、国内取引先を通じて外需の影響を受ける。
2. 最近10年間における取引先数は、販売・仕入ともに減少傾向（ただし、従業員20人超では増加傾向）。これは、2008年秋以降の金融危機の影響というより、中期的な傾向。特に、同一市区内における取引先数は、規模・地域を問わず減少傾向にある。取引関係の広域化が進展する中で、これまでの製造業集積の競争力低下が懸念される。
3. 創業から10年以下の新規開業企業は全体の8%に過ぎず、特に東大阪市(3%)や大田区(4%)で比率が低い。しかし、売上高や取引先数では他の年代より好調であり、共同研究・技術開発にも積極的。新規開業企業の成長を地域全体の成長に結びつけることが重要ではないか。
4. しかしながら、これら新規開業企業では、成長しているはずなのに金融機関に借入申込をすることが少ない、金融機関に当座預金口座を持たず支払に手形を使わないなど、資金繰りが厳しいようだ。
5. 年代別で一番多いのは、創業から31～50年の企業。世代交代していない企業も多いと思われる。これら中年企業では、売上高や取引先数でみたパフォーマンスが良くない。むしろ、創業70年超の老舗企業の方が好調。

詳しい集計結果は、下記でご覧いただけます。

プレゼン用パワーポイント資料

(http://www.ier.hit-u.ac.jp/ifn/result/doc/ifn_wp002-1.pdf)

結果概要をまとめた論文

(http://www.ier.hit-u.ac.jp/ifn/result/doc/ifn_wp002.pdf)

さらに細かい業種別・規模別・企業年齢別集計表

(http://www.ier.hit-u.ac.jp/ifn/result/doc/ifn_wp002-2.xlsx)

ご意見・ご質問などは、iuesugi@ier.hit-u.ac.jp までお願いいたします。
今後ともよろしく願い申し上げます。

一橋大学産業・金融ネットワーク研究センター

研究代表者 渡辺努、集計・論文執筆連絡先 植杉威一郎