

週刊WEB

企業経営 マガジン

2016
490
8/23

ネット
ジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2016年8月16日号

2016・2017年度経済見通し (16年8月)

経済・金融フラッシュ 2016年8月18日号

貿易統計16年7月

～円高が進む中、輸出数量は横ばい圏で踏みとどまる

経営
TOPICS

統計調査資料

2016年4-6月期**四半期別GDP速報** (1次速報値)

経営情報
レポート

各種支援制度の概要を理解する！
中小企業施策活用のポイント

経営
データ
ベース

ジャンル:経営計画 サブジャンル:経営戦略
競争戦略とは
水平統合と垂直統合

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

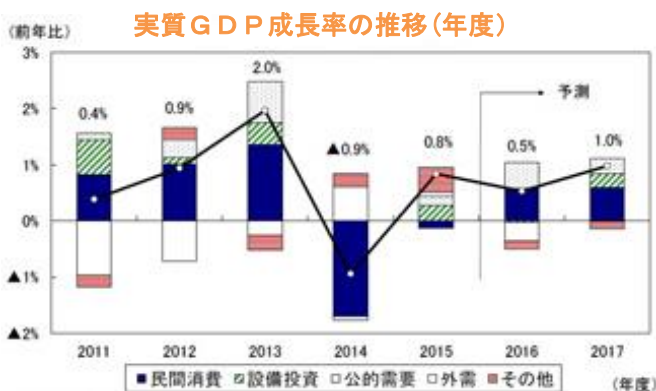
発行:税理士法人 クリエイト

2016・2017年度経済見通し (16年8月)

要旨

1 <実質成長率:2016年度0.5%、2017年度1.0%を予想>

2016年4-6月期の実質GDPは前期比年率0.2%と1-3月期の同2.0%から急減速したが、うるう年の影響を除けば1-3月期、4-6月期ともに年率1%程度の伸びとなる。景気が足踏み状態から完全に脱したとは言えないが、消費を中心に明るい兆しも見られる。



(資料) 内閣府経済社会総合研究所「四半期別GDP速報」

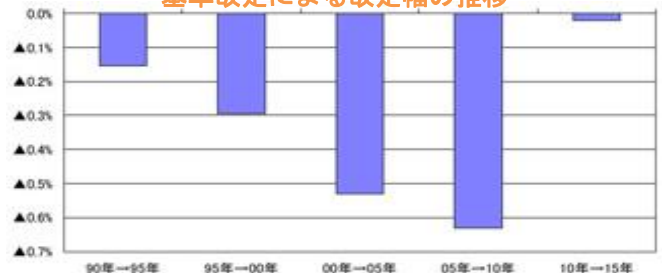
2 円高は輸出、企業収益、設備投資などを下押しする一方で、家計にとっては物価上昇率の低下が実質購買力の上昇につながるというメリットもある。実際、名目賃金は伸び悩んでいるものの、雇用者数の高い伸び、物価上昇率の低下によって実質雇用者報酬は前年比で2%台の高い伸びとなり、消費を取り巻く環境は改善している。

3 2016年度中は円高の影響で輸出、設備投資の低迷が続くことから年率ゼロ%台の成長にとどまるが、民間消費、公的固定資本形成の増加によって景気の腰折れ

は回避され、円高の影響が一巡する2017年度は年率1%台の成長が続くだろう。実質GDP成長率は2016年度が0.5%、2017年度が1.0%と予想する。

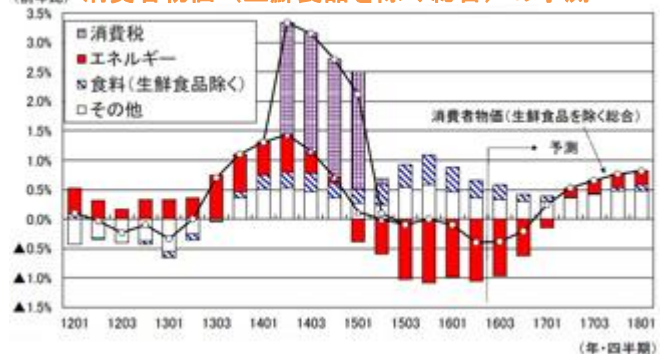
4 消費者物価上昇率(生鮮食品を除く総合)はエネルギー価格の低下に加え、円高による輸入物価の下落が食料品、耐久財などの物価下落圧力につながることから、当面マイナス圏で推移し、プラスに転じるのは原油安、円高の影響がほぼ一巡する2016年度末頃となるだろう。年度ベースでは2016年度が▲0.2%、2017年度が0.7%と予想する。

消費者物価(生鮮食品を除く総合)基準改定による改定幅の推移



(注) 各改定年次翌年1~6月の差(新基準・前年比-旧基準・前年比)の平均値

消費者物価(生鮮食品を除く総合)の予測



(注) 1504までは10年基準、1601以降は15年基準
(資料) 総務省統計局「消費者物価指数」

貿易統計16年7月

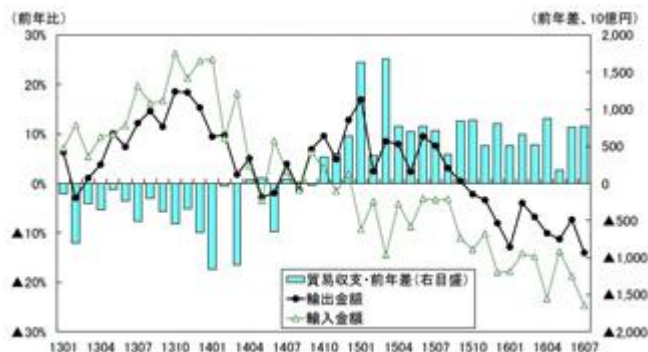
～円高が進む中、輸出数量は横ばい圏で踏みとどまる

要旨

1 原油安の影響で貿易収支は前年に比べ大幅改善

財務省が8月18日に公表した貿易統計によると、16年7月の貿易収支は5,135億円と2ヵ月連続の黒字となり、事前の市場予想（QUICK集計：3,052億円、当社予想は3,154億円）を上回った。円高の影響で輸出入ともに前年比で二桁の減少となったが、原油価格の大幅下落を反映し輸入の減少幅（6月：前年比▲18.8%→7月：同▲24.7%）が、輸出の減少幅（6月：前年比▲7.4%→7月：同▲14.0%）を大きく上回ったため、貿易収支は前年に比べ7,749億円の大幅改善となった。

貿易収支の推移



2 輸出数量は横ばい圏の動きが継続

7月の輸出数量指数を地域別に見ると、米国向けが前年比0.5%（6月：同2.9%）、EU向けが前年比4.1%（6月：同8.0%）、アジア向けが前年比▲0.0%（6月：同1.9%）となった。

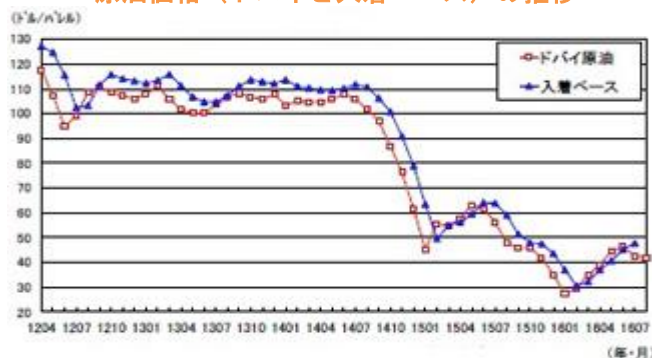
季節調整値（当研究所による試算値）では、米国向けが前月比▲0.3%（6月：同10.1%）、EU向けが前月比▲1.6%（6

月：同10.3%）、アジア向けが前月比▲1.7%（6月：同4.9%）、全体では前月比▲1.6%（6月期：同1.6%）となった。7月は全ての地域向けが前月比でマイナスとなったが、6月に非常に高い伸びとなった後としては落ち込み幅は小さい。

3 貿易黒字（季節調整値）は縮小へ

原油価格（ドバイと入着ベース）の推移 7月の通関（入着）ベースの原油価格は1バレル＝47.8ドル（当研究所による試算値）となり、6月の45.3ドルから上昇した。足もとのドバイ原油は40ドル台半ばとなっているが、当研究所では16年度末にかけて50ドル程度まで上昇すると予想している。円高は輸出価格、輸入価格をいずれも押し下げるが、先行きは原油価格持ち直しの分、輸入価格の低下幅のほうが小さくなる公算が大きい。一方、数量ベースでは輸出が円高、海外経済の減速から弱めの動きが続く一方、輸入は国内需要の回復に伴い持ち直しに向かうことが見込まれる。

原油価格（ドバイと入着ベース）の推移



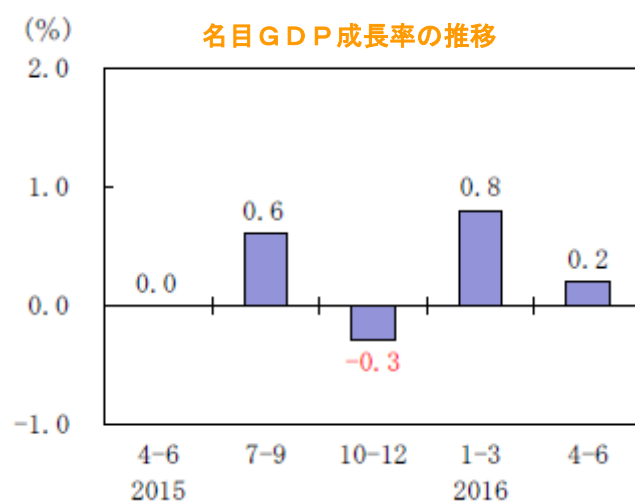
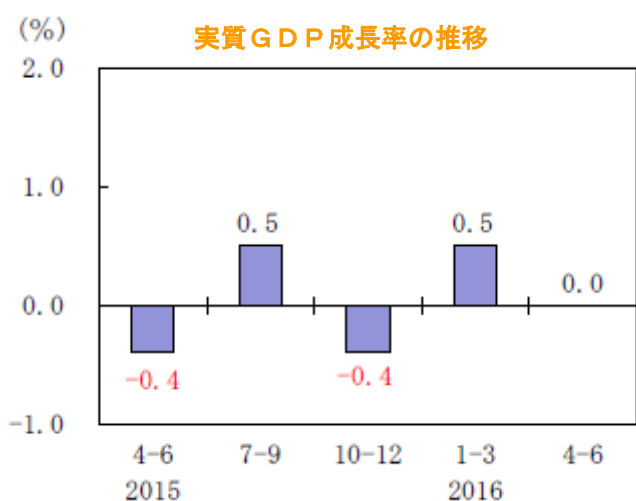
（注）入着ベースは円/キリットルをドル/バレルに換算したもの。ドバイ原油の8月は8/1～8/17の平均（資料）ともに財務省「貿易統計」

2016年4-6月期 四半期別GDP速報(1次速報値)

I. 国内総生産(支出側)及び各需要項目

1 GDP成長率(季節調整済前期比)

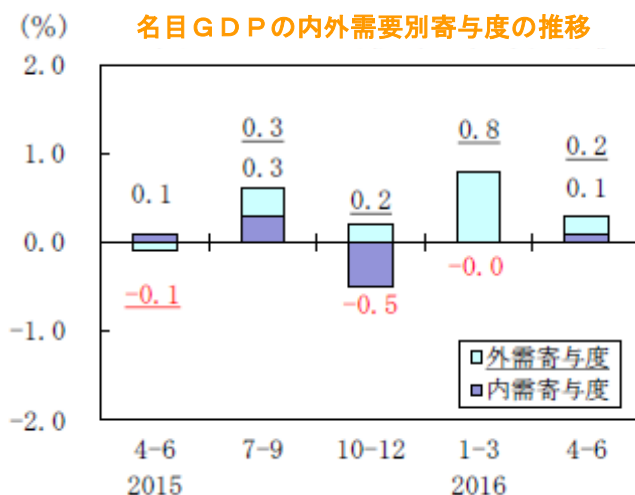
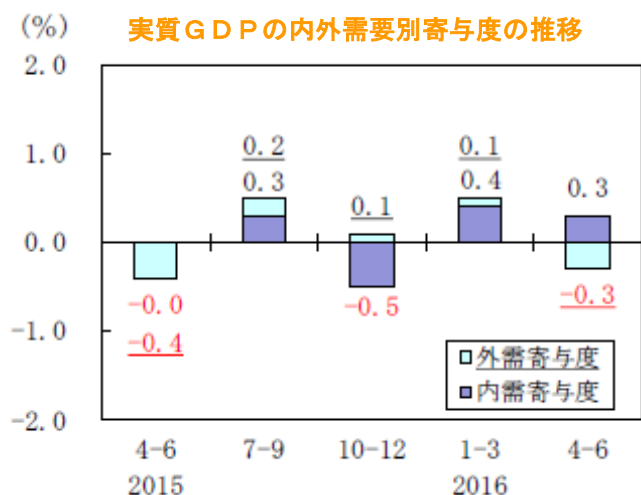
2016年4~6月期の実質GDP(国内総生産・2005暦年連鎖価格)の成長率は、0.0%(年率0.2%)となった。また、名目GDPの成長率は、0.2%(年率0.9%)となった。



2 GDPの内外需別の寄与度

GDP成長率のうち、どの需要がGDPをどれだけ増加させたかを示す寄与度でみると、実質は国内需要(内需)が0.3%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が▲0.3%となった。

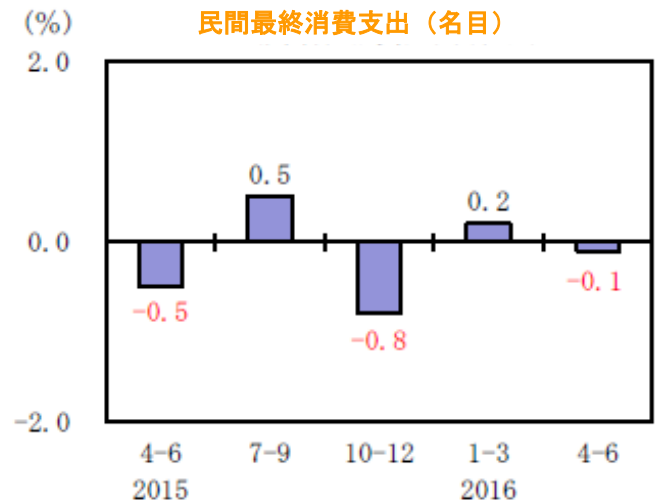
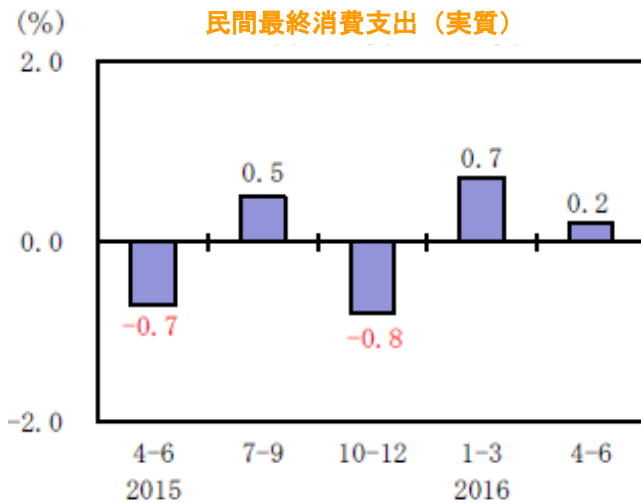
また、名目は国内需要(内需)が0.1%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が0.2%となった。



3 需要項目別の動向(季節調整済前期比)

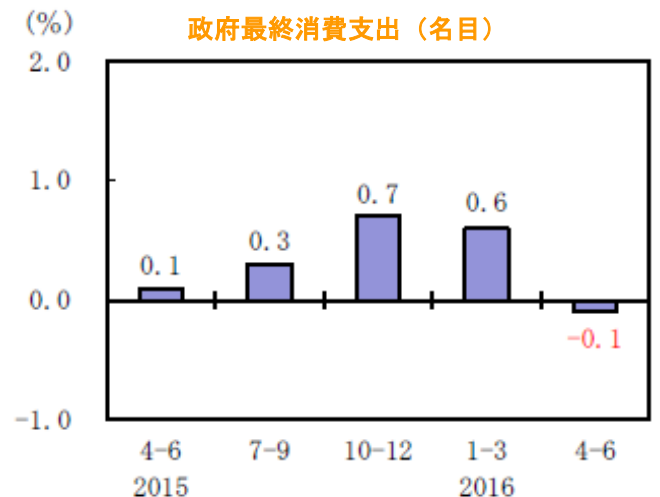
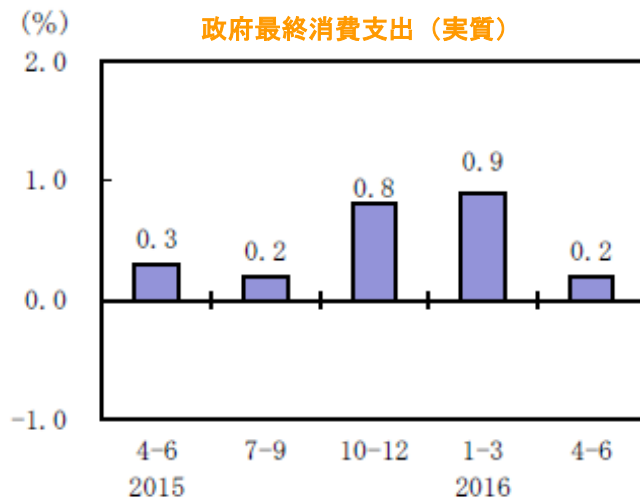
(1) 民間需要の動向

民間最終消費支出は、実質 0.2% (1~3 月期は 0.7%)、名目▲0.1% (1~3 月期は 0.2%) となった。そのうち、家計最終消費支出は、実質 0.1% (1~3 月期は 0.7%)、名目▲0.1% (1~3 月期は 0.2%) となった。家計最終消費支出 (除く持ち家の帰属家賃) は、実質 0.1% (1~3 月期は 0.8%)、名目▲0.1% (1~3 月期は 0.2%) となった。



(2) 公的需要の動向

政府最終消費支出は、実質 0.2% (1~3 月期は 0.9%)、名目▲0.1% (1~3 月期は 0.6%) となった。公的固定資本形成は、実質 2.3% (1~3 月期は 0.1%)、名目 2.1% (1~3 月期は ▲0.7%) となった。公的在庫品増加の成長率への寄与度は、実質▲0.0% (1~3 月期の寄与度は 0.0%)、名目 0.0% (1~3 月期の寄与度は 0.0%) となった。



(3) 輸出入の動向

財貨・サービスの輸出は、実質▲1.5% (1~3 月期は 0.1%)、名目▲3.5% (1~3 月期は ▲3.4%) となった。財貨・サービスの輸入は、実質▲0.1% (1~3 月期は▲0.5%)、名目▲4.5% (1~3 月期は▲7.9%) となった。

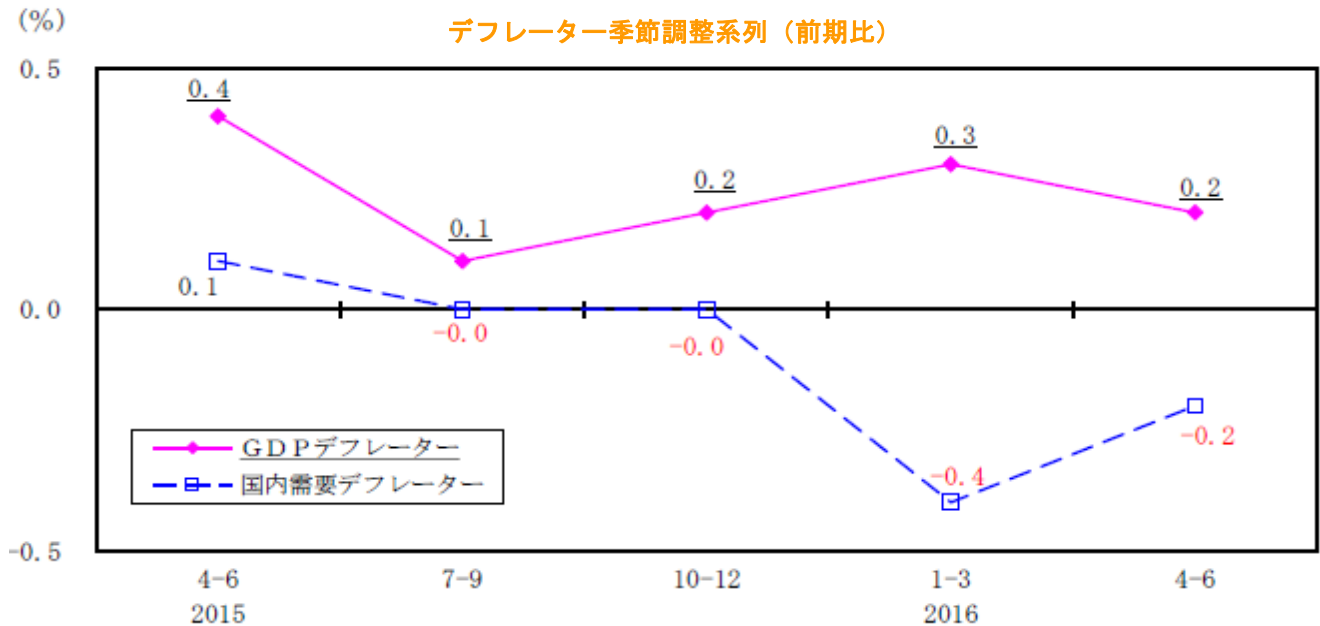
4 デフレーターの変動

(1) 四半期デフレーター-季節調整系列^(注)(前期比変化率)

GDPデフレーターは、0.2%（1～3月期は0.3%）となった。

国内需要デフレーターは、▲0.2%（1～3月期は▲0.4%）となった。財貨・サービスの輸出デフレーターは▲2.1%（1～3月期は▲3.5%）、財貨・サービスの輸入デフレーターは▲4.5%（1～3月期は▲7.4%）となった。

(注) 四半期デフレーター-季節調整系列 = (名目季節調整系列 / 実質季節調整系列) × 100

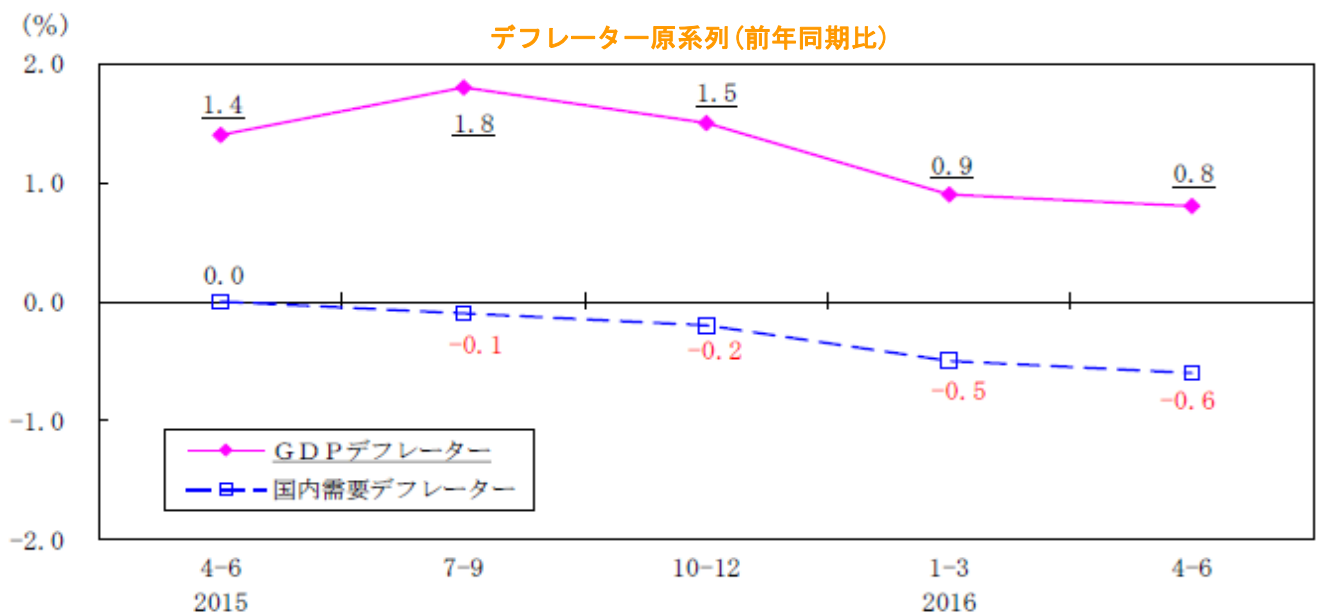


(2) 四半期デフレーター-原系列(前年同期比変化率)

GDPデフレーターは、0.8%（1～3月期は0.9%）となった。

国内需要デフレーターは、▲0.6%（1～3月期は▲0.5%）となった。

財貨・サービスの輸出デフレーターは▲9.1%（1～3月期は▲6.3%）、財貨・サービスの輸入デフレーターは▲16.1%（1～3月期は▲13.3%）となった。



各種支援制度の概要を理解する！ 中小企業施策活用のポイント

ポイント

- 1 平成28年度重点施策のポイント
- 2 経営サポートに関する施策内容
- 3 金融・財務サポート施策活用のポイント
- 4 商業・地域サポートの内容



■参考文献

中小企業庁 平成28年度中小企業施策利用ガイドブック

1 平成28年度重点施策のポイント

■ 平成28年度重点施策のポイント

平成28年4月、中小企業庁ホームページで「平成28年度中小企業施策利用ガイドブック」が公表されました。このガイドブックでは、中小企業施策を以下の項目に分類し、項目毎に利用できる施策が説明されています。

1. 平成28年度重点施策（震災対策、経営改善・資金繰り支援など）

※税制については「事業承継円滑化のための税制措置」「中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例」「交際費等の損金算入の特例」「消費税軽減税率導入に向けた準備の支援」「外国人旅行者向け消費税免税制度」「所得拡大促進税制」「新たに取得する機械装置の固定資産税の特例」などが説明されています。

2. 経営サポート：技術力の強化、創業・ベンチャー支援、経営革新支援、新たな事業活動支援、知的財産支援、再生支援、雇用・人材支援、海外展開支援、取引・官公需支援、経営安定支援、小規模企業支援

3. 金融サポート（融資制度、保証制度）

4. 財務サポート：税制、会計、事業承継

5. 税制

中小企業投資促進税制

企業のベンチャー投資促進税制

エンジェル税制

公害防止税制

地方拠点強化税制

中小企業者等の法人税率の特例

商業・サービス業・農林水産業活性化税制

6. 会計

中小企業の会計

7. 事業承継

事業承継円滑化支援事業

経営承継法による事業承継円滑化に向けた総合的支援

8. 商業・地域サポート：商業・物流支援

※税制については、「中心市街地に対する税制支援措置・低利融資制度」などが説明されています。

9. 分野別サポート

相談・情報提供：中小企業支援センターなど

2 経営サポートに関する施策内容

■ ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金

国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行う中小企業・小規模事業者の設備投資等を支援します。

(1)対象となる事業所

認定支援機関の全面バックアップを得た事業を行う中小企業・小規模事業者であり、以下のいずれかに取り組むものであること。

<革新的サービス・ものづくり開発支援>

「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出・サービス提供プロセスの改善であり、3～5年で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画であること。

または「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用した革新的な試作品開発・生産プロセスの改善を行い、生産性を向上させる計画であること。

<サービス・ものづくり高度生産性向上支援>

上記「革新的サービス・ものづくり開発支援」の要件を満たした革新的なサービス開発・試作品開発・プロセス改善であって、IoT等を用いた設備投資を行い生産性を向上させ、「投資利益率」5%を達成する計画であること。

(2)支援内容

<革新的サービス・ものづくり開発支援>

■補助金額 一般型：1,000万円、小規模型：500万円

■補助率 2/3以内

<サービス・ものづくり高度生産性向上支援>

■補助金額 3,000万円

■補助率 2/3以内

※<革新的サービス・ものづくり開発支援>の一般型については、5社を上限として複数社での共同事業実施（連携体）が可能。

※給与総額増の取組、TPP加盟国等への海外展開により海外市場の新たな獲得を目指す取組は加算。

3 金融・財務サポート施策活用のポイント

■ セーフティネット保証制度

『取引先の倒産・自然災害などで資金繰りが厳しいので保証を受けたい』

次に掲げる経済環境の急激な変化に直面し、経営の安定に支障を生じている中小企業者であって、事業所の所在地を管轄する市町村長または特別区長の認定を受けた方。

- 1号 大型倒産発生(*)により影響を受けている中小企業者
- 2号 取引先企業のリストラ等(*)により影響を受ける中小企業者
- 3号 突発的災害（事故等）(*)により影響を受ける中小企業者
- 4号 突発的災害（自然災害等）(*)により影響を受ける中小企業者
- 5号 全国的に業況の悪化している業種(*)に属する中小企業者
- 6号 金融機関の破綻により資金繰りが悪化している中小企業者
- 7号 金融機関の相当程度の経営合理化（支店の削減等）(*)に伴って借入れが減少している中小企業者
- 8号 整理回収機構に貸付債権が譲渡された中小企業者のうち、再生可能性があると判断される者

(*)具体的には、案件ごとに経済産業大臣が指定します。
上記対象者に対し、保証限度額の別枠化を図る制度です。

■ 保証限度額

（一般保証限度額）

- 普通保証 2億円
- 無担保保証 8,000万円
- 無担保無保証人保証 1,250万円

（別枠保証限度額）

- 普通保証 2億円
- 無担保保証 8,000万円
- 無担保無保証人保証 1,250万円

■ 保証料

おおむね0.7～1.0%以内で、信用保証協会ごと及び信用保証制度ごとに定められています。取引先の倒産、自然災害、取引金融機関の経営合理化等により経営の安定に支障を生じている中小企業の皆様については、一般の保証枠とは別枠での保証を行います。

■ 経営力強化保証制度

中小企業・小規模事業者が認定経営革新等支援機関（金融機関、税理士、診断士等）の力を借りながら、経営改善に取り組む場合に、保証料を減免し、金融面だけでなく、事業者の経営の状態を改善する取組を強力にサポートします。

(1) 対象となる方

金融機関及び認定経営革新等支援機関の支援を受けつつ、自ら事業計画の策定並びに計画の実行及び進捗の報告を行う方

(2) 支援内容

- 保証限度額：無担保8千万円、最大で2億8千万円（一般の保証とは同枠）。
- 保証料率：一般保証における保証料率から概ね0.2%引下げ
- 保証割合：責任共有保証（80%保証）。ただし、100%保証の既保証を同額以内で借り換える場合は100%保証。
- 保証期間：一括返済：1年以内、分割返済：運転資金5年以内、設備資金7年以内。
なお、本制度により保証付きの既往借入金を借り換える場合は10年以内。（据置期間はそれぞれ1年以内）

■ 流動資産担保融資保証制度（ABL 保証制度）

中小企業が有する売掛債権や在庫を担保とした融資に信用保証協会が保証を行うことにより、個人保証や不動産担保に過度に依存しない円滑な資金調達の実現を支援します。

(1) 対象となる方

中小企業者（個人又は法人・組合等で事業を営まれる方）で、一部の業種（農業、林業、漁業、金融・保険業等）を除きほとんどの業種の方が対象となります。（通常の信用保証制度の利用者の範囲と同じです。）

(2) 支援内容

中小企業者が保有している売掛債権（売掛金債権・手形債権・電子記録債権、割賦販売代金債権、運送料債権、診療報酬債権、工事請負代金債権など）及び棚卸資産を担保として金融機関が融資を行う際、信用保証協会が債務保証を行う制度です。

経営データベース 1

ジャンル: 経営計画 > サブジャンル: 経営戦略



競争戦略とは

競争戦略とはどのようなものですか。

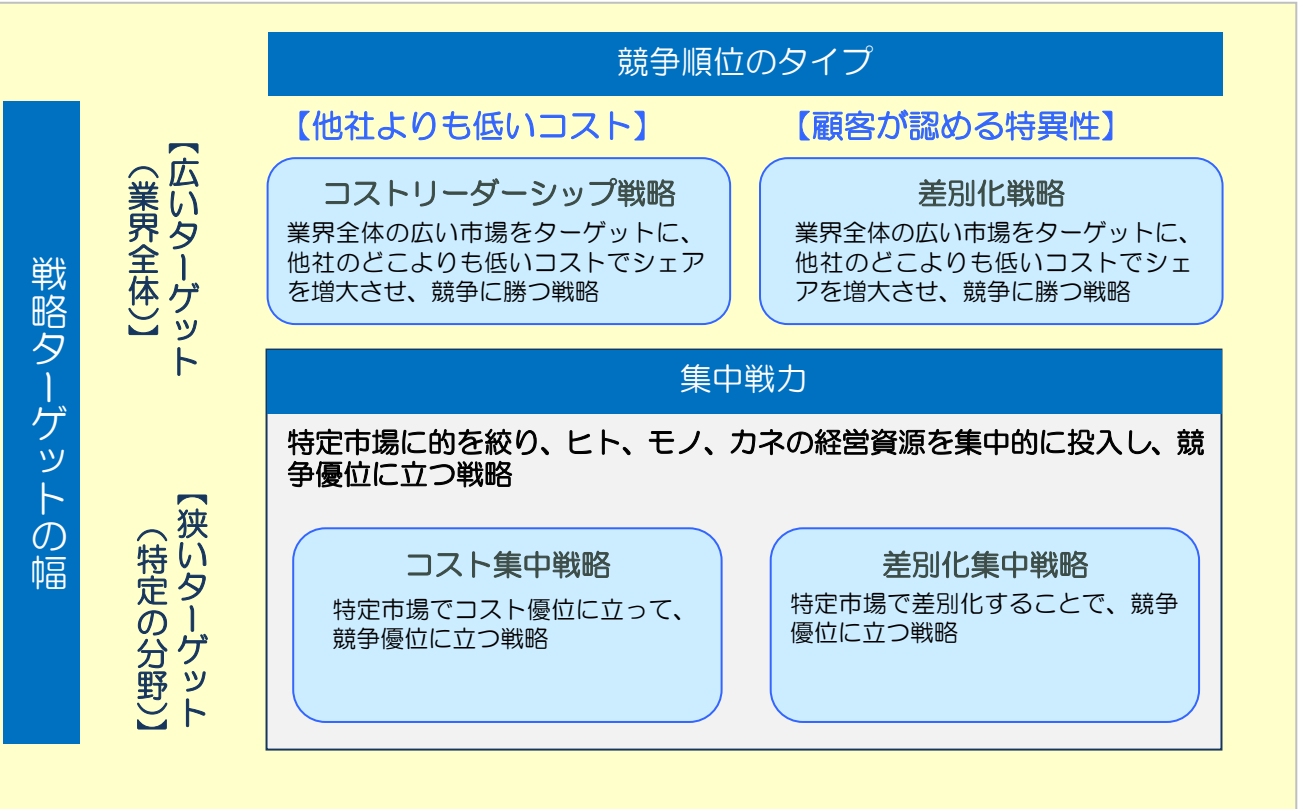
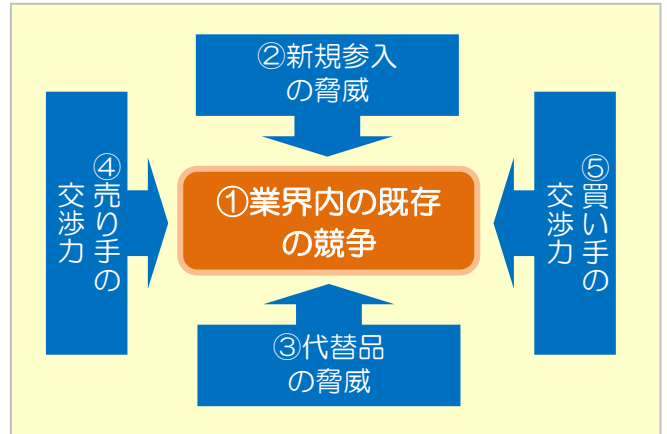


企業には競争があり、競争に打ち勝つ必要があります。ここでは、マイケル・ポーターの競争戦略理論により、競争戦略を考えます。

同氏は、競争状態を決定するのは「5つの要因（ファイブフォース）」で、競争戦略を「業界内で防衛可能な地位を作りこの5つの競争要因にうまく対処して、企業の投資収益を大きくするための攻撃的または防衛的アクション」と定義しています。

確かに、企業の現在のポジションにおいて5つの力のうちどれが最も強く影響を及ぼす力であるかを理解することで、現在及び将来にわたって企業が直面している大きな機会と脅威を把握するための重要なヒントを得ることになります。

さらにポーターは、防衛可能な地位を作って、他社との競争優位を築くためには以下の3つの基本戦略があると主張しています。



経営データベース 2

ジャンル: 経営計画 > サブジャンル: 経営戦略



水平統合と垂直統合

水平統合と垂直統合のメリット・デメリットを教えてください。



垂直統合には、製造業者が卸売業者や小売業者を統合するような「前方統合」と製造業者が原材料メーカーを統合するような「後方統合」があります。この場合のメリットは、需要と供給への対応力の向上と、既存の買い手と売り手に対しての自社の交渉力アップによる収益率改善があげられます。水平統合は同一製品やサービスを提供している複数の企業が一体化し、その市場における規模の経済性を実現しようとするものです。

■垂直統合と水平統合のメリット、デメリット

	垂直統合	水平統合
メリット	<p>①取引費用がかからない 垂直統合企業での完結ができ、取引コストの発生がない</p> <p>②関係特種的な投資がしやすい 川上の企業が川下の企業に応需するための関係特種的な投資問題が解消される</p> <p>③情報漏洩を防ぐ 自社ですべての工程を行うため、情報漏洩の可能性が低い</p> <p>④範囲の経済学、シナジー効果の活用 異なる種類の作業を1社で行うことにより、シナジー効果を引き出し、別々に作業を行ったときのコストの総和より低いコストで作業が行える</p>	<p>①シナジー効果 イ)製造シナジー 効果的な生産体制の実現 ロ)財務シナジー 統合による資金力の結集 ハ)研究シナジー 高度な専門技術の補完と技術革新</p> <p>②規模の経済 企業規模の増大に伴う単位当たりのサービスのコスト削減</p> <p>③市場支配力の強化 マーケットシェアの拡大による市場支配力の強化と独占利潤の獲得</p>
デメリット	<p>①需要低下による影響 需要低下が川上から川下までの一連のシステムを直撃する</p> <p>②規模の経済性の活用不可 垂直統合企業は規模の経済性を利用できない点で、生産の効率性が非統合企業より劣っている</p> <p>③処分にコストがかかる可能性 統合した企業の部品や原料などの需要がなくなった時に、処分にコストがかかる</p> <p>④エージェンシー費用の発生 企業が大規模化し経営者の目の届かないところが増え製造過程が非効率的になり、過剰な人員を要し人件費が増加する</p> <p>⑤多大な初期投資の必要性和その回収の困難 多額の初期投資を要するような産業は、垂直統合するのにふさわしくない</p>	<p>①規模の不経済性 イ)労務費の増加 労働組合組成による賃金の増加 ロ)専門能力分散による影響 企業の特化すべき業務・能力配分が曖昧になる。複数の活動に特化してしまう。 ハ)利益相反の影響 顧客同士が競合関係にある場合、秘密漏洩の危険性などから取引がなくなる危険性がある。</p> <p>②企業内部のコストの発生 イ)モニタリングコスト 従業員の増加に伴う管理者の人事管理コストの増加 ロ)インセンティブコスト 従業員の増加に伴う相対評価を行うためコストの増加 ハ)企業文化の違い 企業文化を融合させるための調整コストが発生</p>