

第2節 企業の動向

●企業の業況判断は業種別、企業規模別ともに全体として回復傾向がみられたが、「宿泊・飲食サービス」等の非製造業を中心に厳しい状況が続いた

次に、企業活動の動向がどのように推移したのか、日本銀行「全国企業短期経済観測調査」（以下「短観」という。）により、企業の業況判断についてみる。

第1-(1)-3図の(1)により、製造業・非製造業別に業況判断D.I.をみると、世界的な感染拡大に伴う景気減速を背景に2020年6月調査で大幅に「悪い」超となった後、製造業・非製造業いずれも改善傾向が続いた。「製造業」は2021年6月調査では「良い」超に転じ、その後の9月調査及び12月調査でも「良い」超で推移した。他方で「非製造業」では2021年は3月調査から9月調査までは持ち直しの傾向がみられたものの、「悪い」超で推移し、緊急事態宣言の全面解除後の12月調査では、「良い」と「悪い」が均衡する業況まで持ち直した。

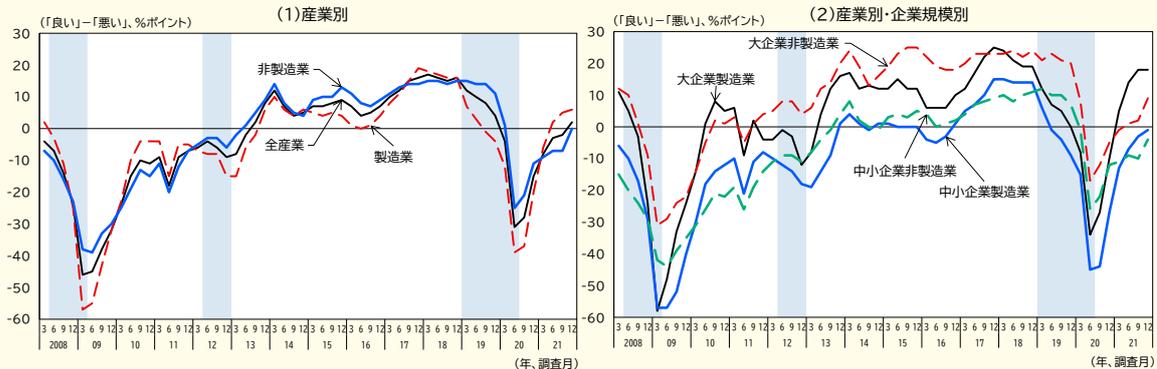
同図の(2)により、企業規模別に製造業・非製造業の業況判断D.I.をみると、(1)と同様に、2020年6月調査でいずれの業種・企業規模でも大幅に「悪い」超となった後は持ち直しの傾向が続いた。製造業では、「大企業製造業」は2021年3月調査には「良い」超に転じ、6月調査では感染拡大前の2019年の水準を上回る水準となった一方で、「中小企業製造業」は、持ち直しの傾向が続いたものの2021年を通じて「悪い」超で推移した。

非製造業は、「大企業非製造業」では2021年6月調査で「良い」超に転じたものの、緊急事態宣言の全面解除後の12月調査時点でも2019年の水準を大きく下回った。「中小企業非製造業」では2021年3月調査から9月調査まで横ばいで推移し、12月調査で改善がみられたものの、年間を通じて「悪い」超で推移した。

また、第1-(1)-4図により、主要産業別に業況判断D.I.をみると、2021年は、全体としては改善がみられたが、2020年に落ち込みの大きかった「宿泊・飲食サービス」「対個人サービス」「運輸・郵便」では、緊急事態宣言下において飲食店への営業時間短縮要請や行動制限が長期にわたって断続的に続き、12月調査では改善がみられたものの、「悪い」超で推移した。他方、「建設業」「対事業所サービス」「情報通信」では「良い」超で推移するなど堅調な動きが続いたほか、「製造業」でも2021年6月調査で「良い」超に転じるなど、業種により異なる業況となった。

第1-(1)-3図 産業別・企業規模別にみた業況判断D.I.の推移

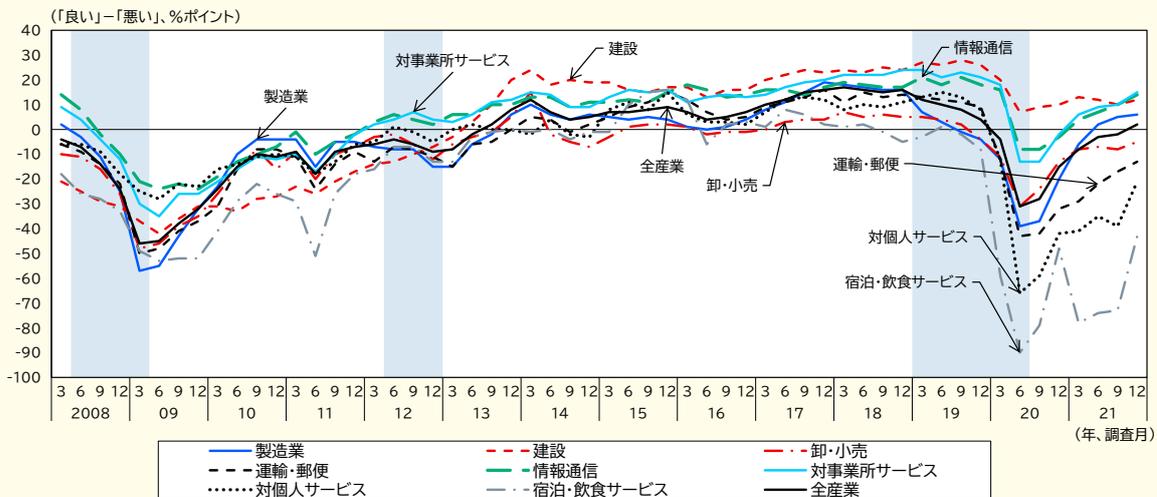
- 業況判断D.I.をみると、2021年は全体として改善傾向がみられたものの、産業別にみると「非製造業」、企業規模別にみると「中小企業非製造業」を中心に依然として厳しさが残っている。



資料出所 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成
 (注) グラフのシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第I四半期～2020年第II四半期は暫定である。

第1-(1)-4図 主要産業別にみた業況判断D.I.の推移

- 業況判断D.I.を主要産業別にみると、2021年は全体としては改善がみられたものの、2020年に落ち込みの大きかった「宿泊・飲食サービス」「対個人サービス」「運輸・郵便」では「悪い」超で推移した。
- 一方、「建設業」「対事業所サービス」「情報通信業」等で堅調な動きとなるなど、業種により異なる業況となった。



資料出所 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成
 (注) 1) 「対事業所サービス」には「デザイン業」「広告業」「技術サービス業（他に分類されないもの）（獣医業を除く）」「産業廃棄物処理業」「自動車整備業」「機械等修理業」「職業紹介・労働者派遣業」「その他の事業サービス業」が含まれる。
 2) 「対個人サービス」には「洗濯・理容・美容・浴場業」「その他の生活関連サービス業」「娯楽業」「専修学校、各種学校」「学習塾」「教養・技能教授業」「老人福祉・介護事業」「その他の社会保険・社会福祉・介護事業」が含まれる
 3) グラフのシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第I四半期～2020年第II四半期は暫定である。

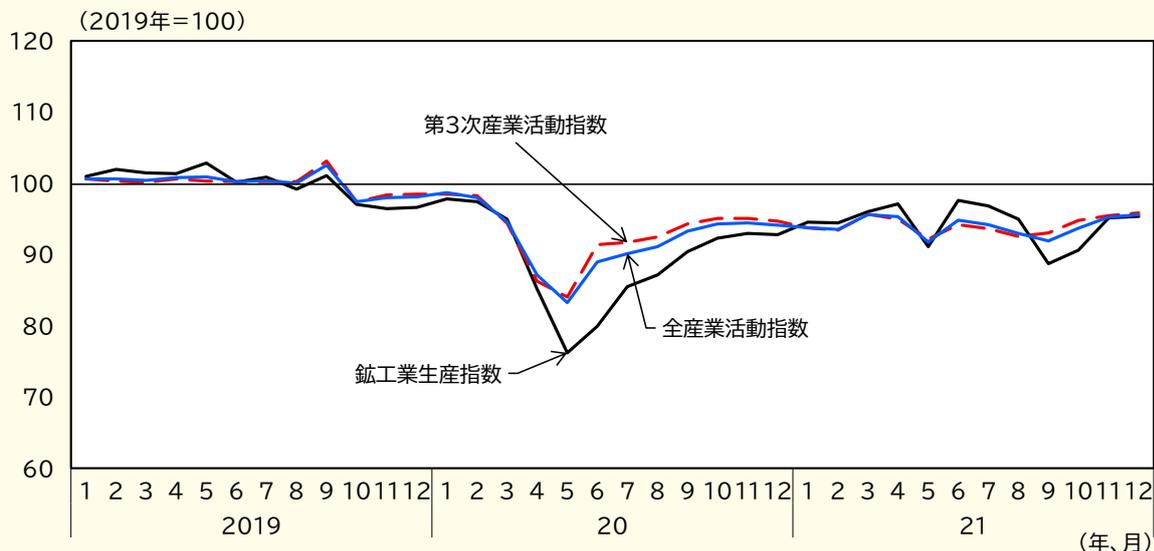
● 鉱工業生産指数は供給面の制約から持ち直しに足踏みがみられ、第3次産業活動指数は断続的な経済社会活動の抑制が続く中で低水準となったが、10月以降には回復傾向がみられた
 第1-(1)-5図により、鉱工業生産指数及び第3次産業活動指数の推移をみると、世界的な感染拡大による景気減退の影響から、2020年4月～5月にかけて大幅に水準が低下した。そ

の後、いずれも回復傾向にあったが、鉱工業生産指数は従来から続いていた半導体不足に加え、2021年半ばには東南アジアの感染拡大を背景とした部品供給不足のほか、外需の回復の鈍化により持ち直しに足踏みがみられた。2021年10月以降は部品供給不足の影響が緩和されたことで回復したものの、感染拡大前の2019年を下回る水準となった。

第3次産業活動指数及び全産業活動指数は2021年の年初から飲食店への営業時間短縮要請や行動制限が緊急事態宣言等の下で断続的に行われたことから、飲食店や宿泊業がマイナスに寄与し、2020年に続いて低調な動きとなったが、10月以降は緩やかな回復傾向がみられた。

第1-(1)-5図 全産業活動指数・鉱工業生産指数・第3次産業活動指数の推移

- 鉱工業生産指数の推移をみると、半導体等の供給面での制約に加えて、外需の回復の鈍化により、感染症の影響からの持ち直しの動きに足踏みがみられた。
- 第3次産業活動指数及び全産業活動指数は、2021年は年初から飲食店への営業時間短縮要請や行動制限が緊急事態宣言等の発出下で断続的に行われたことから、2020年に続く低調な動きとなったが、10月以降は緩やかな回復傾向がみられた。



資料出所 経済産業省「鉱工業指数」「第3次産業活動指数」「全産業活動指数」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

- (注) 1) データは季節調整値。「全産業活動指数」は2010年=100とする指数を2019年1月～12月を100とした指数に変換したもの。
2) 全産業活動指数は、2020年7月分まで公表をしており、2020年8月以降は、「鉱工業生産指数」及び「第3次産業活動指数」をもとに作成した統合指数の変化率により外挿した推計値。

●製造業の経常利益は全ての資本金規模で持ち直しの動きがみられ、感染拡大前の水準を上回った

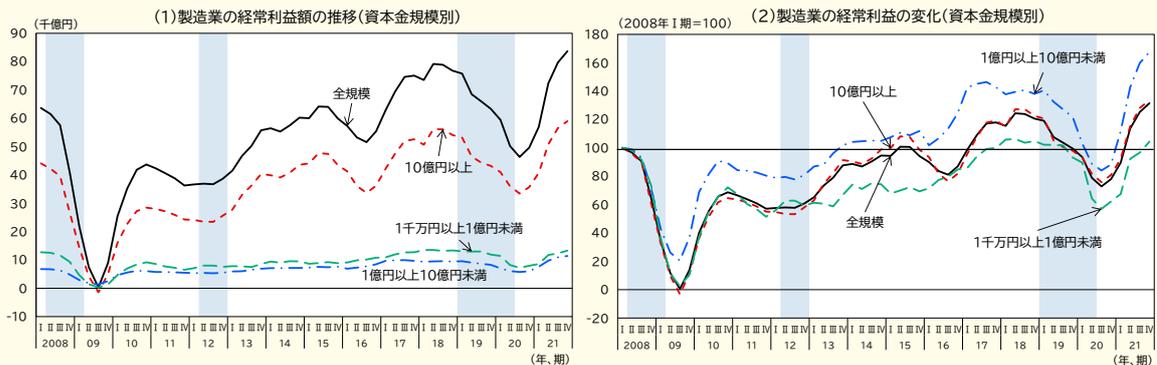
第1-(1)-6図の(1)により、製造業の経常利益をみると、世界的な感染拡大に伴う景気減速の影響から2020年第Ⅱ四半期(4-6月期)に大きく減少したが、その後の海外景気の持ち直しによる輸出等の改善を背景に、第Ⅳ四半期(10-12月期)以降は増加傾向となった。2021年第Ⅱ四半期(4-6月期)には感染拡大前の2019年第Ⅳ四半期(10-12月期)の水準を上回り、第Ⅲ四半期(7-9月期)及び第Ⅳ四半期(10-12月期)でも増加した。

同図の(2)により、資本金規模別にみると、2021年は、全ての資本金規模で持ち直しの動きがみられた中で、資本金「1億円以上10億円未満」「10億円以上」の増加幅が特に大きく、2021年第Ⅱ四半期(4-6月期)に2019年同期の水準を上回った。その後、増加幅は縮小したものの、第Ⅳ四半期(10-12月期)まで増加傾向となった。他方、資本金「1千万円

以上1億円未満」でも同様に増加傾向がみられたが、他の規模と比較すると緩やかな動きとなり、2021年第IV四半期（10-12月）に2019年同期を上回った。

第1-(1)-6図 企業の経常利益の推移①（製造業）

- 製造業の経常利益をみると、世界的な感染拡大に伴う景気減速の影響から大きく減少したが、その後は持ち直しの動きが続き、2021年第II四半期（4-6月期）以降は感染拡大前の水準を上回って推移した。
- 資本金規模別に製造業の経常利益をみると、2021年は、全ての資本金規模で持ち直しの動きがみられ、資本金「1億円以上10億円未満」「10億円以上」の増加幅が特に大きかった。



資料出所 財務省「法人企業統計調査」(季報)をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成
 (注) 1) 図は原数値の後方4四半期移動平均を算出したもの。
 2) 金融業、保険業は含まれていない。
 3) グラフのシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第I四半期～2020年第II四半期は暫定である。

●非製造業の経常利益は、改善傾向で推移したものの、経済社会活動の抑制を背景に一部の産業では依然として厳しさがみられた

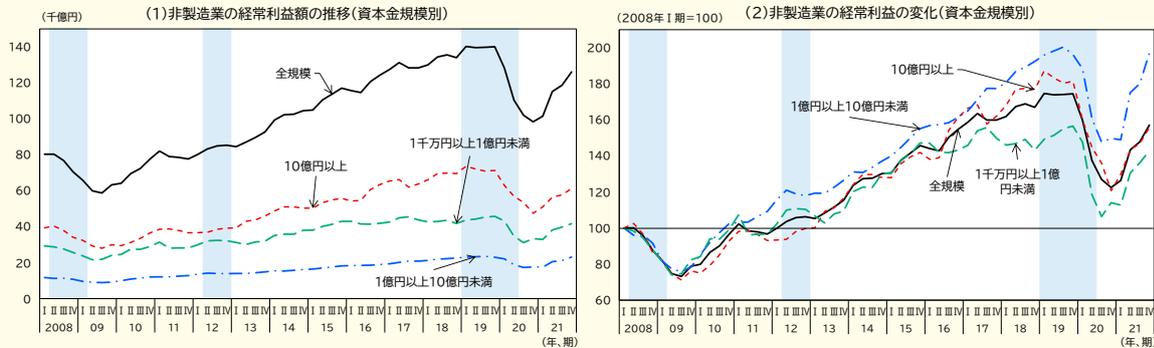
第1-(1)-7図により、非製造業の経常利益をみると、2020年第II四半期（4-6月期）に製造業と同様に大きく落ち込み、その後も減少が続いた。2021年に入ると、非製造業でも改善傾向がみられたものの、飲食店への営業時間短縮要請や行動制限が断続的に行われた影響を受け、全規模では第IV四半期（10-12月期）時点では、依然として2019年同期を下回る水準となった。

資本金規模別にみると、2021年は全ての資本金規模で改善傾向がみられたが、いずれも第III四半期（7-9月期）は低い伸びとなった。緊急事態宣言等が全面解除となった第IV四半期（10-12月期）では、資本金「1億円以上10億円未満」は感染拡大前の2019年同期と同水準程度まで回復したが、その他の規模では2019年同期の水準を下回った。特に、資本金「10億円以上」では第IV四半期（10-12月期）時点でも感染拡大前の水準を大きく下回り、依然として厳しさがみられた。

第1-(1)-8図により、非製造業の経常利益の推移を主要産業別にみると、2020年第II四半期（4-6月期）以降、おおむね全ての産業で減少傾向がみられた。その後、「建設業」「卸売業、小売業」などでは持ち直しの動きがみられ、2021年は2019年同期の水準まで回復した。一方、緊急事態宣言下において断続的な行動制限が続いたことから、「運輸業、郵便業」や「生活関連サービス業、娯楽業」「宿泊業、飲食サービス」などの対人サービス業では、2020年に続き厳しい状況となった。

第1-(1)-7図 企業の経常利益の推移② (非製造業)

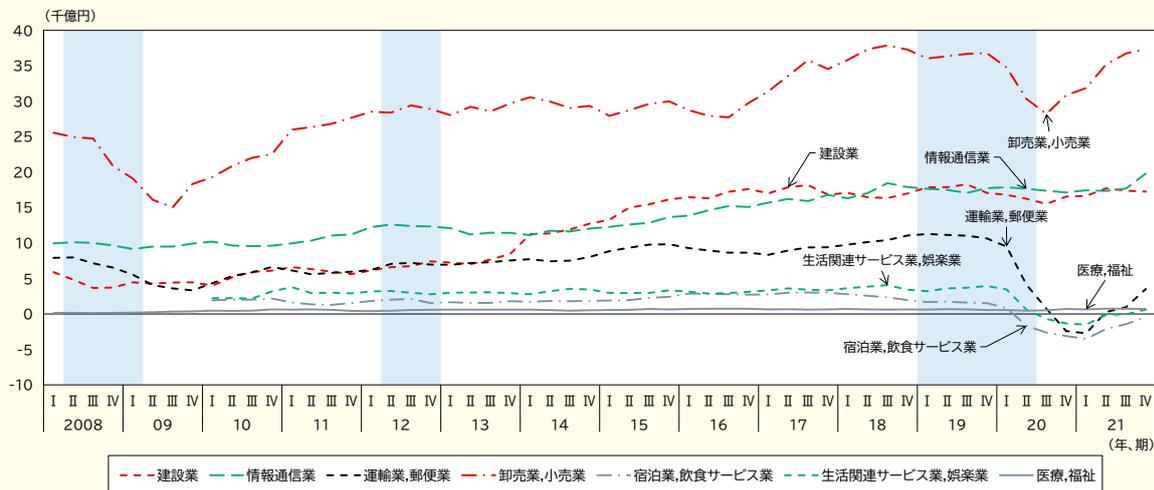
- 非製造業の経常利益をみると、2020年第Ⅱ四半期（4-6月期）に大きく減少したが、2021年は製造業と異なり、飲食店への営業時間短縮要請や行動制限が断続的に行われた影響を受け、2019年同期を下回る水準となった。
- 資本金規模別に非製造業の経常利益をみると、2021年は全ての資本金規模で改善傾向となったが、特に資本金「10億円以上」で持ち直しに厳しさがみられた。



資料出所 財務省「法人企業統計調査」(季報)をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成
 (注) 1) 図は原数値の後方4四半期移動平均を算出したもの。
 2) 金融業、保険業は含まれていない。
 3) グラフのシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第Ⅰ四半期～2020年第Ⅱ四半期は暫定である。

第1-(1)-8図 非製造業の主要産業別にみた経常利益の推移

- 非製造業の経常利益の推移を主要産業別にみると、2020年第Ⅱ四半期（4-6月期）以降、おおむね全ての産業で減少傾向がみられた。その後、「建設業」「卸売業、小売業」などでは持ち直しの動きがみられ、2021年には2019年同期の水準まで回復した。一方、緊急事態宣言下において断続的な行動制限が続いたことから、「運輸業、郵便業」や「生活関連サービス業、娯楽業」「宿泊業、飲食サービス」などの対人サービス業では厳しい状況が続いている。



資料出所 財務省「法人企業統計調査」(季報)をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成
 (注) 1) 図は原数値の後方4四半期移動平均を算出したもの。
 2) 「宿泊業、飲食サービス業」及び「生活関連サービス業、娯楽業」は2010年第Ⅰ四半期（1-3月期）から表章している。
 3) グラフのシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第Ⅰ四半期～2020年第Ⅱ四半期は暫定である。

●企業の設備投資額は企業収益の回復に支えられ、いずれの業種でも緩やかに増加し、設備の過剰感は特に製造業において弱まった

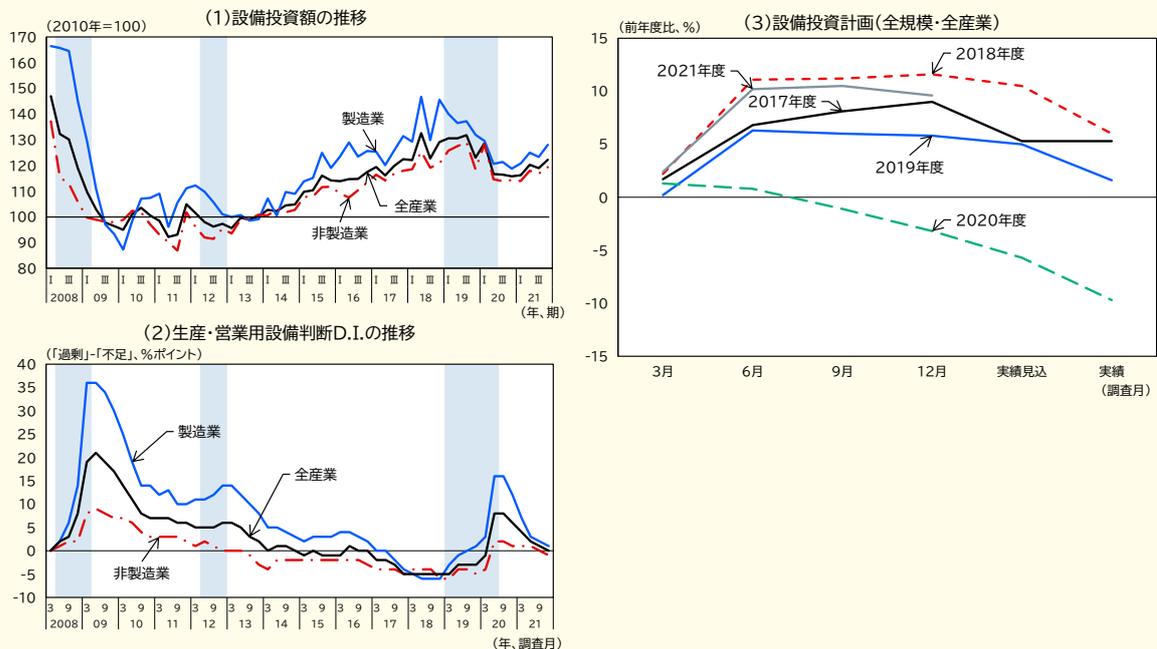
第1-(1)-9図の(1)により、設備投資額の推移をみると、2021年は企業収益の回復に支えられ、「製造業」「非製造業」ともに緩やかな上昇傾向となった。「製造業」では感染拡大前の2019年の水準には至らなかったが、「非製造業」では2019年と同水準程度まで回復した。

同図の(2)により、短観の生産・営業用設備判断D.I.を業種別にみると、感染症の影響により、2020年6月調査で「製造業」「非製造業」いずれも設備投資の過剰感は急速に高まった。その後、「製造業」では、2020年12月調査以降、「過剰」超は縮小傾向で推移し、2021年12月調査では2019年12月調査と同じ水準となった。「非製造業」では、「製造業」と同様に2020年12月調査で、過剰感は弱まり、その後、2021年は3月調査、6月調査と横ばいとなったが、2021年12月調査では「不足」超に転じた。

同図の(3)により、設備投資計画をみると、2020年度は実績がマイナスとなったが、2021年度は、前年度比が例年に近い水準で推移しており、計画ベースでの増勢は維持されている。

第1-(1)-9図 設備投資額の推移等

- 設備投資額の推移をみると、2021年は企業収益の回復に支えられて、「製造業」「非製造業」ともに緩やかに上昇し、生産・営業用設備判断D.I.の推移をみると、「製造業」「非製造業」ともに「過剰」超は縮小傾向で推移し、2021年12月調査では「非製造業」で「不足」超に転じた。
- 設備投資計画の前年度比は、2020年度は実績がマイナスとなったが、2021年度は例年に近い水準で推移した。



資料出所 (1)、(3)は日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、(2)は財務省「法人企業統計調査」(季報)をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

- (注) 1) (1) (2)のシャドー部分は景気後退期を表す。なお、2019年第I四半期～2020年第II四半期は暫定である。
 2) (1)の設備投資額は、ソフトウェア投資額を除き、金融業、保険業を除く名目の季節調整値を使用した。
 3) (3)の設備投資は、ソフトウェア投資額を含み、土地投資額、研究開発投資額を含まない。

●企業の倒産件数は減少傾向で推移しており、57年ぶりの低水準となった一方で、いわゆる『新型コロナウイルス』関連破たん』のうちの倒産件数は増加した

本章の最後に企業倒産の動向をみていく。

第1-(1)-10図の(1)により、(株)東京商工リサーチによる調査データを見ると、企業の倒産件数は2009年以降減少傾向で推移し、2021年は6,030件と2年連続で前年を下回り、1964年の4,212件に次ぐ57年ぶりの低水準となった。この背景には、感染症の発生に伴って経済対策として講じられた各種支援策による下支えがあったものと考えられる。

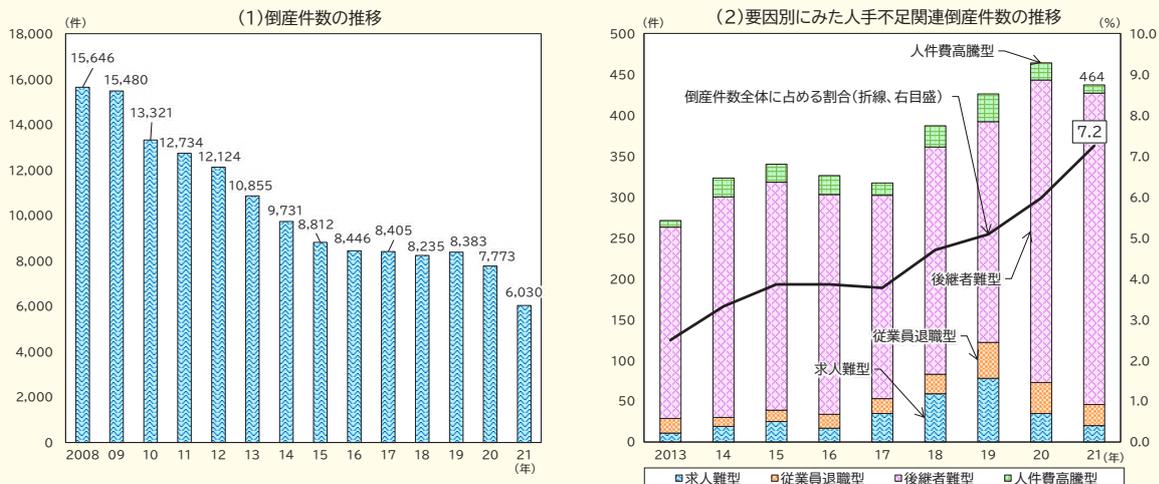
続いて、同図の(2)により、人手不足関連倒産の件数の推移をみると、2021年は前年の2020年を下回ったものの、近年の件数は増加傾向にあり、倒産件数全体に占める人手不足関連倒産の割合は上昇が続いた。要因別でみると、2021年は「後継者難型」が最も多く、次いで「従業員退職型」「求人難型」となった。「求人難型」は、2020年以降減少傾向にあり、感染拡大後の人手不足の状況の改善がうかがえるが、今後の経済活動の回復次第では再び人手不足の状況となり、「求人難型」の倒産が増加する可能性もあるため、今後の情勢を注視する必要がある。

第1-(1)-11図の(1)により、いわゆる『新型コロナウイルス』関連破たん』のうちの倒産件数をみると、2021年の月別件数は増加傾向となり、2021年の1年間では1,670件と、2020年2月～12月の799件を大幅に上回る件数となった。

同図の(2)により、『新型コロナウイルス』関連破たん』のうちの倒産件数を主要産業別にみると、「卸売業、小売業」「宿泊業、飲食サービス業」が2020年と同様に最も多く、特に、「宿泊業、飲食サービス業」は、短観の業況判断D.I.や経常利益の推移においても他の産業に比べて回復に遅れがみられていることから、引き続き注視する必要がある。

第1-(1)-10図 企業倒産の状況①

- 企業の倒産件数は、2009年以降減少傾向で推移しており、2021年は57年ぶりの低水準となった。
- 人手不足関連倒産件数の推移をみると、2021年は前年の2020年を下回ったものの、近年は増加傾向にあり、倒産件数全体に占める人手不足関連倒産の割合は上昇している。また、人手不足関連倒産の要因は、「後継者難型」が最も多い。



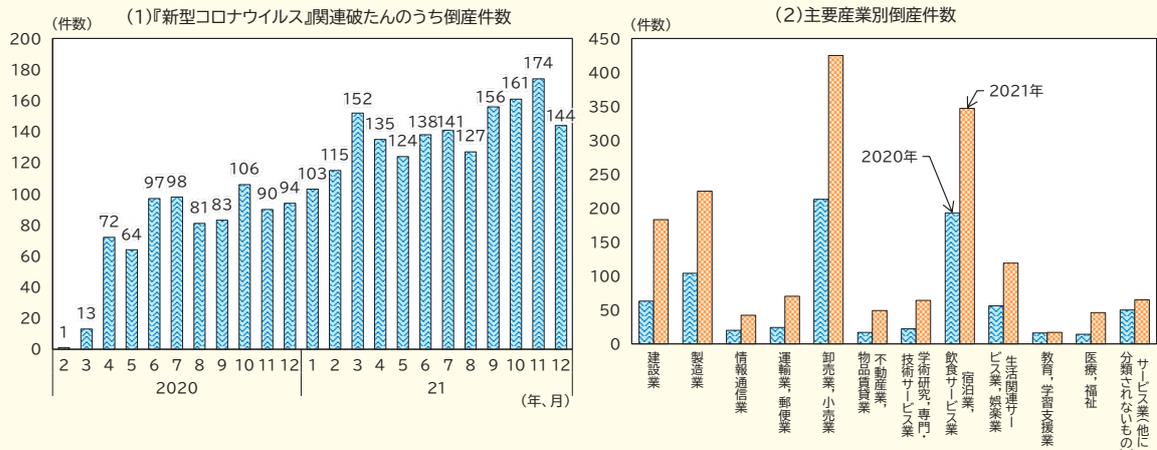
資料出所 (株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

(注) 1) 負債額1,000万円以上を集計したもの。

2) (2)は倒産件数の総計に占める人手不足関連倒産件数の割合を表したものの。

第1-(1)-11図 企業倒産の状況②

○ 2021年のいわゆる「『新型コロナウイルス』関連破たん」のうちの倒産件数は、1,670件であった。主要産業別でみると、「卸売業、小売業」「宿泊業、飲食サービス業」で多く発生している。



資料出所 (株)東京商工リサーチ「『新型コロナウイルス』関連破たん」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

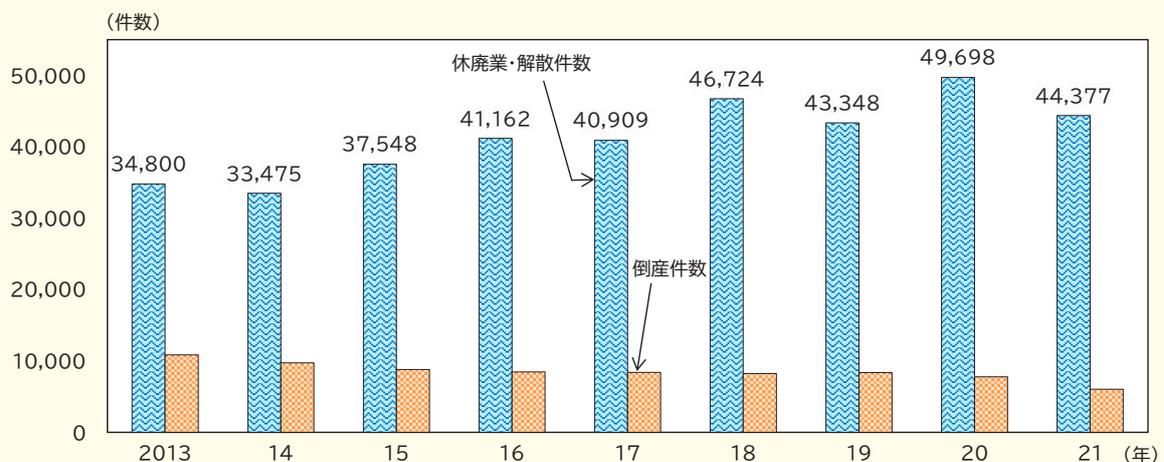
- (注) 1) 「『新型コロナウイルス』関連破たん」は原則として担当弁護士、当事者から要因の言質が取れたものなどを集計しており、2020年2月から集計を開始している。
 2) 本図は「『新型コロナウイルス』関連破たん」のうちの倒産の件数について集計したものである。
 3) 負債額1,000万円以上を集計したものの。
 4) 主要産業別倒産件数は、件数が10件以上の産業を示したものの。

●倒産件数が減少した一方で、「休廃業・解散企業」件数は高水準が続いた

第1-(1)-12図により、「休廃業・解散企業」の件数の推移をみると、倒産件数が近年減少傾向にあるのに対し、「休廃業・解散企業」の件数は増加傾向にある。2021年は44,377件と2年ぶりに前年を下回ったが、2000年の統計開始以降で3番目となる高水準となった。

第1-(1)-12図 企業の休廃業・解散の状況

○ 「休廃業・解散企業」件数の2013年以降の推移をみると、倒産件数が減少傾向にあるのに対し、「休廃業・解散企業」は増加傾向にあり、2021年は2年ぶりに前年を下回ったものの、過去3番目の高水準となった。



資料出所 (株)東京商工リサーチ「『休廃業・解散企業』動向調査」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

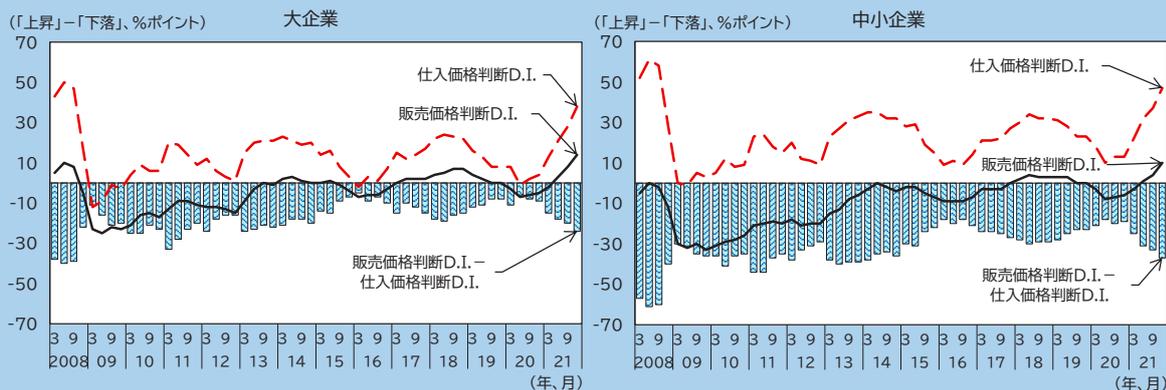
コラム1-1 持続可能な事業活動に向けた製品の価格設定について

第1章では、企業の動向についてみてきたが、ここでは、企業が持続可能な事業活動を行う上での財・サービスの価格設定について考察する。

まず、日本企業の販売価格の動向について、短観の販売価格判断D.I.を仕入価格判断D.I.と併せてみることで確認する。コラム1-1-①図により、大企業と中小企業に分けて販売価格判断D.I.と仕入価格判断D.I.の動きをみると、大企業、中小企業ともに2008年以降のいずれの期間においても仕入価格判断D.I.が販売価格判断D.I.を上回っており、仕入価格判断D.I.の上昇局面において、仕入価格判断D.I.の上昇幅と比較して販売価格判断D.I.の上昇幅は小さい。このことから、一定数以上の企業においては、仕入価格の変動に合わせた販売価格の設定（以下「価格転嫁」という。）ができていない状況がうかがわれ、その傾向は中小企業において顕著に表れている。

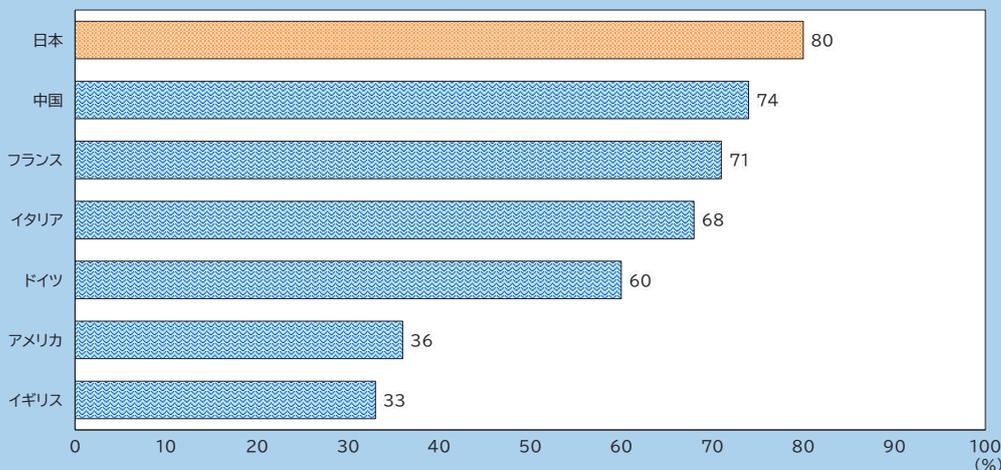
この要因としては様々考えられるが、コラム1-1-②図により、日本企業を取り巻く状況を推察すると、多くの日本企業が「価格競争」に直面していると感じていることが分かり、過度な「価格競争」の存在が日本企業の販売価格の設定に影響している可能性がある。

【コラム1-1-①図 仕入れ価格D.I.と販売価格D.I.の推移】



資料出所 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

【コラム1-1-②図 価格競争に巻き込まれていると感じている企業の割合】



資料出所 サイモン・クチャー&パートナーズ “Steigender Preisdruck, sinkende Gewinne - und was Schweizer Unternehmen dagegen tun”、経済産業省「平成29年版通商白書」をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

(注) 数値は2014年時点のもの。

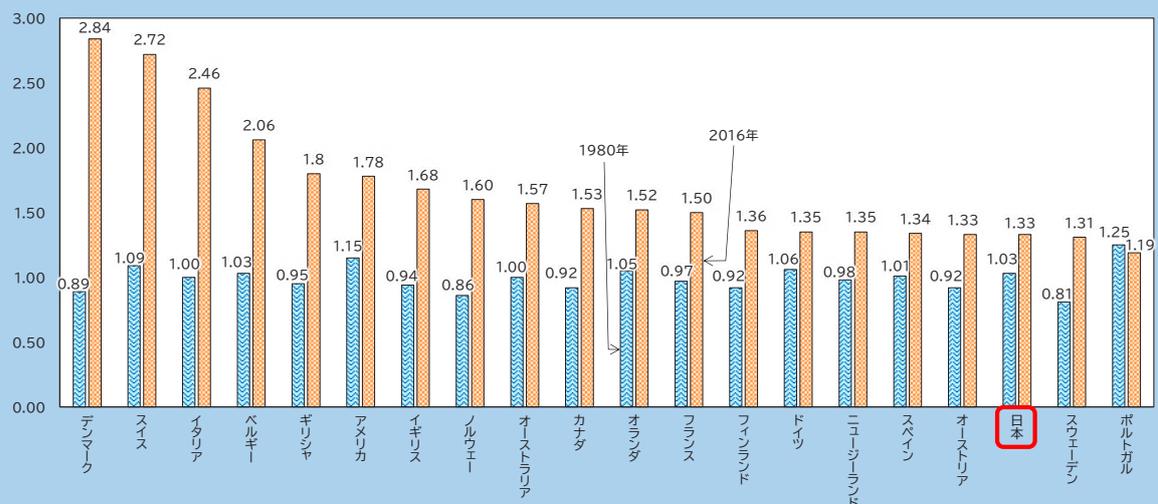
企業が「価格競争」に直面している場合、適切な価格転嫁は行われないのであろうか。

経済学における理論上、商品の販売価格は市場による取引を通じて調整され、市場に「価格競争」が存在している場合、競合他社に対する商品の優位性を持つ一部の企業（プライス・リーダー）を除き、多くの企業は市場で取引される所与の価格の受容者（プライス・テイカー）として行動することとなる。プライス・テイカーとして行動する企業は、原材料費の高騰などの外生的な要因による仕入価格の上昇が起こったとしても、市場による価格調整を待たずに価格転嫁を図ることは難しく、仕入価格の上昇局面においては販売量 1 単位当たりの企業利潤が減少することとなる。

製品の販売量 1 単位当たりの利潤の状況を確認するため、マークアップ率の水準をみてみる。マークアップ率とは利幅を意味し、販売価格を商品の生産コストで除した数値である。

コラム 1-1-③図により、企業のマークアップ率の国際比較をみると、我が国のマークアップ率は国際的にみて低水準であり、1 単位当たりの販売量に対する企業の利幅が小さいことが分かる。多くの日本企業は「価格競争」に直面していると感じていることから、マークアップを上乗せして利潤を獲得することが比較的難しい環境となっており、そうした市場環境が反映されたマークアップ率の水準となっている状況がうかがえる。

【コラム 1-1-③図 マークアップ率の国際比較】



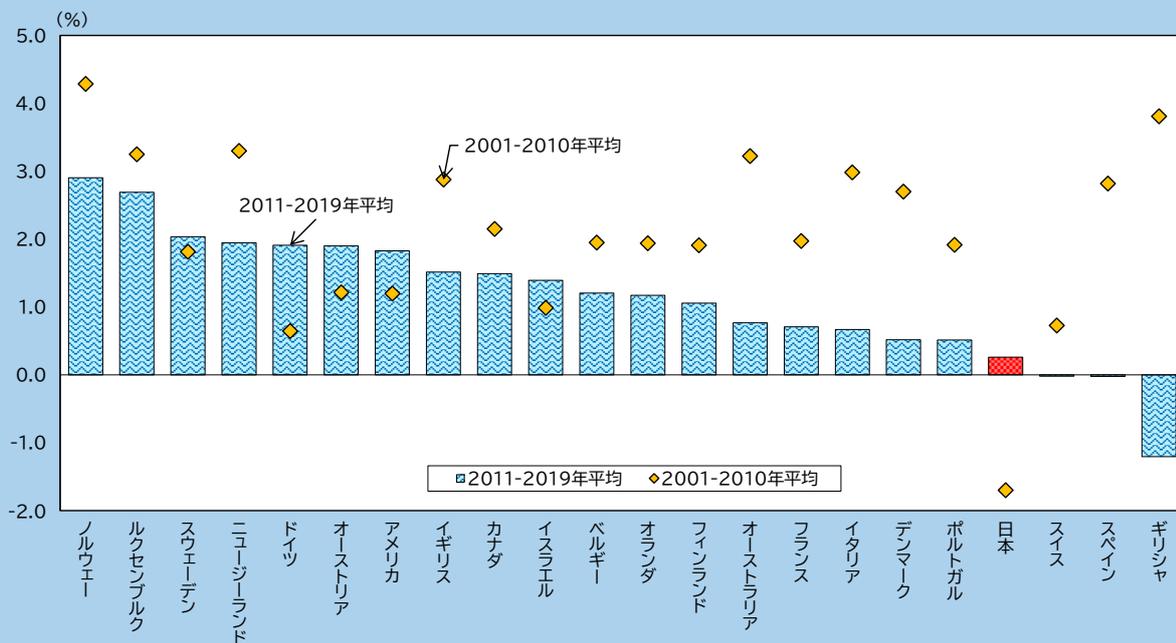
資料出所 Jan De Loecker Jan Eeckhout (2018) “GLOBAL MARKET POWER” NBER Working Paper 24768 をもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

価格転嫁を図ることが難しく、マークアップ率が低い企業では、自社の利潤を最大化するために、「企業努力」を通じて、徹底したコスト抑制を図り、原価水準を低下させ、販売量 1 単位当たりの利幅の拡大を図ることが合理的な行動として選択されることとなる。

商品の生産に要するコストは、資本ストックを所与のものとする、大きく「原材料費」と「人件費」に分けて考えられる。「原材料費」の水準は比較的外生的に決定される一方で、「人件費」の水準は比較的内生的に決定される²ため、ここでは、「人件費」についてみることで企業のコスト抑制の状況をおおまかに確認することとする。

コラム1-1-④図は、単位労働費用上昇率の水準を国際比較したものである。単位労働費用（ULC、ユニット・レーバー・コスト）とは、生産量1単位あたりに要する人件費の水準を示す指標である。同図により、単位労働費用の上昇率を国際比較すると、我が国の単位労働費用の上昇率は、国際的にみて低水準であることが分かる。これは、「価格競争」に直面している日本企業の経営合理化等によるコスト抑制の取組の結果が一部に表れているためととらえることができるであろう。

【コラム1-1-④図 単位労働費用（ULC）上昇率の国際比較】



資料出所 OECD.Statをもとに厚生労働省政策統括官付政策統括室にて作成

一方、価格競争下で利潤を確保するための過度なコスト抑制は、経済全体からみたときには望ましくない結果となることがある。

2 ここでいう人件費の水準とは、労働力需給の状況や労使間の交渉等により決定される賃金水準ではなく、企業の経営戦略に基づく予算制約により決定される生産コストとしての賃金総額を指す。そのため、労働力の削減やより安い労働力の確保等により、企業が内生的に水準を減少させることが可能となる。

経済学においては「合成の誤謬 (fallacy of composition)」という言葉で表現されるが、コストに含まれる人件費の抑制は、個々の企業にとっては合理的な利潤極大化行動である一方で、経済全体からみると合理的な行動とは言いがたい。経済全体からみると、企業による人件費の抑制は、家計部門への分配が抑制されている状態であり、家計部門が備える購買力の低下、民間消費の減少を招き、経済全体の総需要不足を引き起こす可能性がある³。

また、低水準のマークアップ率で持続的な事業活動が行えるだけの利潤を確保するために、いわゆる「薄利多売」方式で販売量を増やしていく企業戦略も考えられるが、人口減少局面を迎え、人口増による内需の自然増加が見込めず、労働力供給の減少も予測される今後の我が国においては、その有効性が限定的となる可能性もある。

そのため、今後の我が国において企業が持続可能な事業活動を行うためには、過度なコスト抑制による利潤の確保ではなく、適切な価格転嫁による製品のマークアップ率を高めることが重要であり、製品の差別化やブランド価値の向上により市場での優位性を築いていく必要があると考えられる。

3 一国で生み出された付加価値の総額である GDP (国内総生産) には、生産面、分配面、支出面のいずれから算出しても同じ値になるという原則 (三面等価の原則) があり、以下の式で示される。(詳細な定義は、内閣府「国民経済計算」を参照。)

・三面等価の原則：

生産面からみた GDP (生産額-中間投入額)

= 分配面からみた GDP (企業所得+家計所得)

= 支出面からみた GDP (消費+投資)

このとき、分配面から GDP をみると、個々の企業が人件費の抑制 (家計所得の減少) によって企業所得を増加させたとしても GDP の増加には繋がらない上に、支出面から GDP をみたときに、家計所得の減少は民間消費の減退を招き GDP の縮小をもたらす可能性もある。