

# 数字で見る経済

異分野・異業種進出のカギは「早期着手」

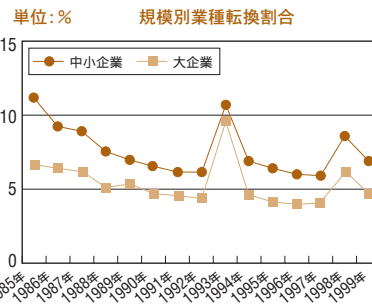
水元 雅巳(みずもとまさみ)

1975年生まれのみずがめ座。大手都市銀行に入行後、「大阪経済の動向に深く関わっている中小企業の実態が知りたい!」との思いを胸に大阪市経済調査会へ。「数字のことなら何でもお任せ」の頼れる男だが、実はギャンブラー。好きな言葉は「臨機応変、出たとこ勝負」。趣味は釣。

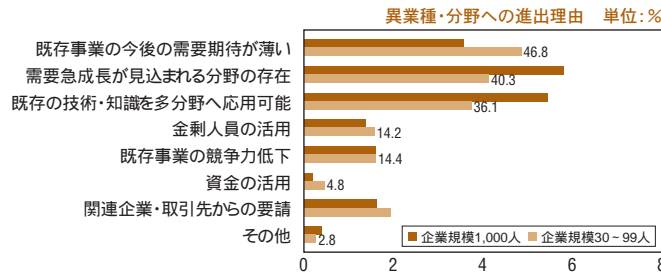
7.0% 業種転換した中小企業の割合 4.8% 業種転換した大企業の割合

中小企業庁編「中小企業白書2002年版」より  
出所:経済産業省「工業統計表」再編加工  
(注)

1. 従業者数3人以下の企業は含まない。
2. 中小企業とは従業者数300人以下の企業を指す。
3. 業種転換率 = 各年度において業種転換を行なった事業所数 / 年度初における事業所数。
4. 業種転換は日本標準産業分類細分類ベースで見ている。
5. 1993年度に日本標準産業分類の改訂が行われているため、特異値となっている。



「既存事業の今後の需要期待簿」46.8% 中小企業で最も多い異分野・業種進出理由



出所:厚生労働省の平成12年度「構造調整下における企業行動と労働面の対応に関する調査」のデータ  
調査対象は、9大産業(鉱業、建設業、製造業、電気・ガス・熱供給・水道業、運輸・通信業、卸売・店、金融・保険業、不動産業、サービス業)に属する常用労働者30人以上の民間企業のうち約4,500社  
平成12年8月31日現在の状況について同年9月に調査を実施したもの。

人が転職するのと同じく、企業にとって本業を変えること「業種転換」は、一般的に大きなチャンスとリスクを伴うものです。では、この「業種転換」は実際にどのくらいの頻度で起こっているものなのでしょうか？

左上のグラフは業種転換を行った企業の割合を企業規模別に比べたものです。これによると、中小企業(従業員が300人以下の企業)で業種転換を行った企業は7.0%に上ります。中小企業が15社あれば、確実に1社は本業を変えている計算になりますから、なかなかの高い率であると言えます。一方、大企業ではその割合は4.8%で、中小企業の方が活発に本業を変えているということがわかります。

「業種転換」という極端な形をとらないまでも、異分野や異業種への進出を行う企業は多くあります。企業がどのような理由で異分野・異業種への進出を行ったかを示したのが左下のグラフです。このグラフでは特に企業規模1,000人以上の大企業と企業規模30~99人の中小企業の異分野進出理由を示しています。

これによると、大企業が異分野・異業種に進出する理由のトップは「需要急成長が見込まれる分野の存在」です。すなわち大企業は「儲かりそうな分野があるからやってみる」式の異分野進出が多いことがわかり

ます。一方、中小企業のトップは「既存事業の今後の需要期待が薄い」が46.8%と最も多い理由になっています。中小企業における異分野進出は「今の仕事ではやっていけないから、ほかをあたる」式の何とも後ろ向きなものが多いことがわかります。

しかし、この「儲かりそうな分野があるから」式の異分野進出と「今の仕事ではやっていけないから」式の異分野進出とは、やることの中身が大きく異なるわけではありません。どちらも今までの事業と異なる新分野に挑戦するという点は同じですから、成功するために要求されるプロセスやコストに根本的な違いはありません。両者が決定的に異なる点があるとすれば、それは「時間」と言えます。ここでいう「時間」とは、「異業種進出に成功するために残された時間」。「今の仕事ではやっていけないからほかをあたる」式の異分野進出は、始めたのが遅かったため残された時間が少ないという場合が多く、成功には不利となります。やることは同じなのに、わざわざ不利な状況で異分野進出を行うことは避けるべきでしょう。業況が良い、あるいは安定している時こそ、異分野進出のチャンスと捉えて「早期着手」を行うことが成功させる要因であると言えるのではないのでしょうか？