

週刊WEB

企業経営 マガジン

2018
565
2/27

ネット
ジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2018年2月21日号

中国経済見通し

～マクロプルーデンス政策の強化で「安定成長」へ
軟着陸、リスクの所在は住宅バブル崩壊

経済・金融フラッシュ 2018年2月19日号

貿易統計18年1月

～輸出は好調を維持するが、
春節の影響を割り引く必要あり

経営
TOPICS

統計調査資料

全国小企業月次動向調査（2018年1月実績、2月見通し）

経営情報
レポート

ビジネスにおけるルールが変わる！
企業活動に影響を及ぼす民法改正

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：税理士法人日下事務所

中国経済見通し

～マクロプルーデンス政策の強化で「安定成長」へ 軟着陸、リスクの所在は住宅バブル崩壊

ニッセイ基礎研究所

1 中国国家统计局が公表した2017年の国内総生産(GDP)は82兆7122億元(日本円換算では約1372兆円)となった。実質成長率は前年比6.9%増と16年の同6.7%増を0.2ポイント上回った。2011年から前年の伸びを下回り続けてきたが、7年ぶりに上回る事となった。また、17年の消費者物価は前年比1.6%上昇と16年の同2.0%上昇を0.4ポイント下回った。

中国の実質成長率と消費者物価



(資料) C E I C (出所は中国国家统计局)のデータを元にニッセイ基礎研究所で作成

2 需要別に見ると、今後の消費は、景気対策縮小(小型車減税撤廃、住宅バブル抑制策)がマイナス材料となるものの、長期トレンド(中間所得層の増加に伴うサービス化)と中期トレンド(ネット販売化が消費を刺激)は上向きなため10%前後の高い伸びを維持できると見ている。投資は構造改革が進展する中で二極化、構造不況業種(鉄鋼、採掘など)が落ち込む一方、新興産業(IT、自動車など)は勢いを増しており、2018年以降もその傾向が続くと見ている。輸出は、世界

経済の持続的回復などがプラス要因となるものの、製造拠点を後発新興国へ移転する動きが盛んなため、輸出の伸びは1桁台前半に留まると見ている。

3 一方、中国人民銀行は18年2月、工作会議を開催し2018年の主要任務を提示した。その中身を見ると、シャドーバンキング、不動産金融、ネット金融、債券デフォルト処理メカニズム整備を挙げるなどマクロプルーデンス政策による「金融リスクの確実な防止・解消」に力点が置かれており、2018年はその金融引き締め効果が景気を冷やす要因となるだろう。

4 経済見通しとしては、18年の成長率は前年比6.5%増、19年は同6.3%増と緩やかな減速を予想する。過剰設備・債務の整理やマクロプルーデンス政策による金融の健全化が景気にマイナス要因となるものの、ITを牽引役とした内需(最終消費、総資本形成)の好調は持続、中国経済は「6.5%前後」の安定成長へ軟着陸すると見ている。また、18年の消費者物価は前年比2.2%上昇、19年は同2.4%上昇と予想する。なお、リスクは住宅バブルにあると考えている。

「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

貿易統計18年1月

～輸出は好調を維持するが、春節の影響を割り引く必要あり

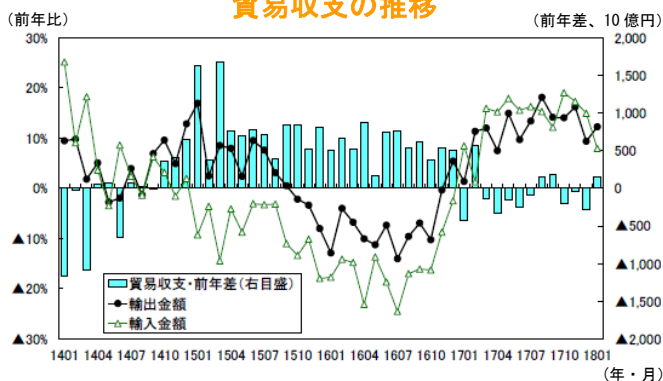
ニッセイ基礎研究所

1 貿易収支は季節調整値では黒字幅が拡大

財務省が2月19日に公表した貿易統計によると、18年1月の貿易収支は▲9,434億円と8ヵ月ぶりの赤字となったが、事前の市場予想（QUICK集計：▲10,036億円、当社予想は▲10,582億円）を上回る結果となった。輸出が前年比12.2%（12月：同9.3%）と前月から伸びを高める一方、輸入が前年比7.9%（12月：同14.9%）と伸びが大きく低下したため、貿易収支は前年に比べ1,485億円の改善となった。

新型スマートフォン発売に伴い17年末にかけて急増した通信機輸入の伸びが大きく鈍化（12月：前年比55.8%→1月：同3.1%）したことが輸入全体の伸びを押し下げた。輸出の内訳を数量、価格に分けてみると、輸出数量が前年比9.2%（12月：同4.5%）、輸出価格が前年比2.8%（12月：同4.6%）、輸入の内訳は、輸入数量が前年比2.6%（12月：同5.9%）、輸入価格が前年比5.2%（12月：同8.5%）であった。

貿易収支の推移



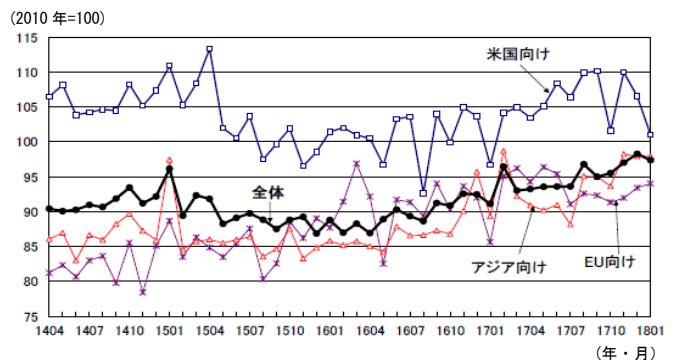
(資料) とともに財務省「貿易統計」

2 輸出は好調を続けるが、1月は春節の影響で押し上げ

1月の輸出数量指数を地域別に見ると、米国向けが前年比4.2%（12月：同2.8%）、EU向けが前年比9.6%（12月：同1.6%）、アジア向けが前年比9.7%（12月：同2.6%）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▲5.2%（12月：同▲3.1%）、EU向けが前月比0.7%（12月：同1.6%）、アジア向けが前月比▲0.0%（12月：同▲0.3%）、全体では前月比▲0.9%（12月：同1.3%）となった。18年1月の輸出数量指数（季節調整値）を17年10-12月期と比べると、米国向けは▲4.7%低いが、EU向けは1.9%、アジア向けは1.3%、全体では0.5%高い水準となっている。自動車輸出の不振が続く米国向けはこのところ弱めの動きとなっているが、EU向け、アジア向けは好調を維持している。

地域別輸出数量指数(季節調整値)の推移



経済・金融フラッシュの全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

全国小企業月次動向調査 (2018年1月実績、2月見通し)

日本政策金融公庫 2018年2月20日公表

結果の概況

小企業の売上DIは、マイナス幅が拡大～2月は上昇する見通し～

1 売上

2018年1月の売上DIは、2017年12月(▲2.7)からマイナス幅が8.0ポイント拡大し、▲10.7となった。2月は、0.4と上昇する見通しとなっている。

業種別にみると、製造業(▲4.2→▲10.3)、非製造業(▲2.7→▲11.1)ともにマイナス幅が拡大した。2月は、製造業で▲1.5、非製造業0.8と、ともに上昇する見通しとなっている。

2 採算

2018年1月の採算DIは、2017年12月(8.4)から3.9ポイント低下し、4.5となった。2月は、12.5と上昇する見通しとなっている。

3 価格

2018年1月の販売価格DIは、2017年12月(3.7)から2.3ポイント低下し、1.4となった。

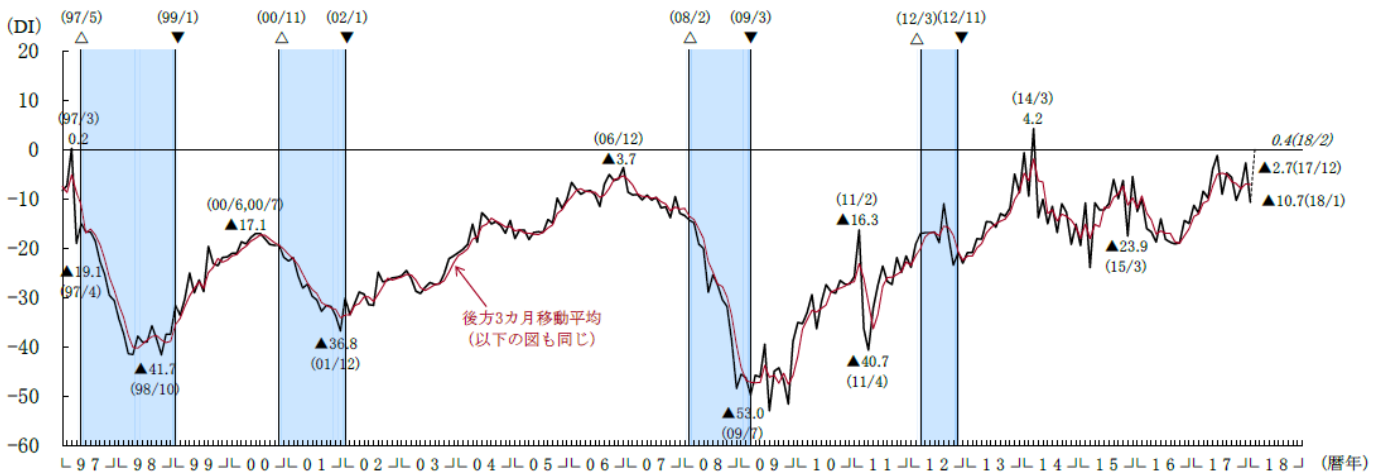
2018年1月の仕入価格DIは、2017年12月(29.8)から1.9ポイント低下し、27.9となった。

1 売上

- 1月の売上DIは、12月からマイナス幅が8.0ポイント拡大し、▲10.7となった。2月は、0.4と上昇する見通しとなっている。
- 業種別にみると、製造業(▲4.2→▲10.3)、非製造業(▲2.7→▲11.1)ともにマイナス幅が拡大した。2月は、製造業で▲1.5、非製造業で0.8と、ともに上昇する見通しとなっている。
- 非製造業では、卸売業を除く全ての業種で低下している。2月は、全ての業種で上昇する見通しとなっている。

売上DIの推移(全業種計、季節調整値)

	2017 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2018 1月	2月
実績	▲11.3	▲12.9	▲8.5	▲9.8	▲4.1	▲1.3	▲9.1	▲4.8	▲5.7	▲10.3	▲7.9	▲2.7	▲10.7	-
見通し	▲6.5	▲3.3	▲6.8	▲3.0	▲4.5	▲0.6	▲0.4	▲2.2	▲1.6	▲0.2	▲0.1	▲1.7	0.2	0.4



(注) 1 DIは前年同月比で「増加」企業割合-「減少」企業割合。
 2 —は実績、-----は見通し。斜体は見通しの値を示す。△は景気の山、▼は景気の谷、シャドー部分は景気後退期を示す(以下同じ)。

業種別売上DIの推移(季節調整値)

																(見通し)				
	2016年	9月	10月	11月	12月	2017年	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2018年	2月	
製造業	▲11.7	▲15.8	▲14.6	▲2.1	▲10.6	▲16.8	▲23.7	▲4.7	▲0.7	1.2	▲11.5	▲5.2	▲10.1	▲6.7	0.3	▲6.9	▲4.2	▲10.3	▲1.5	製造業
金属・機械	▲4.0	▲5.0	▲0.6	▲2.2	11.5	▲10.2	▲9.0	▲2.8	6.6	5.6	▲1.7	▲2.9	▲1.3	1.9	8.3	▲3.0	7.1	▲1.8	▲4.1	金属・機械
その他製造	▲20.7	▲29.8	▲26.0	▲6.5	▲25.4	▲22.4	▲34.8	▲4.9	▲4.3	▲2.8	▲18.2	▲7.4	▲20.3	▲19.4	▲5.8	▲14.3	▲9.8	▲17.4	▲7.3	その他製造
非製造業	▲19.9	▲19.3	▲19.6	▲14.8	▲15.6	▲11.0	▲12.8	▲8.6	▲10.8	▲5.0	0.1	▲9.7	▲4.1	▲5.1	▲11.8	▲6.7	▲2.7	▲11.1	0.8	非製造業
①卸売業	▲5.7	▲6.4	▲19.2	▲9.1	▲12.3	▲8.7	▲13.4	▲14.1	▲10.2	11.3	20.6	▲5.5	3.1	4.2	▲2.3	▲3.3	▲13.4	▲1.4	3.3	①卸売業
織・衣・食	▲15.8	▲8.1	▲26.8	▲25.0	▲32.8	▲32.0	▲33.8	▲30.2	▲30.5	7.1	9.7	▲8.5	3.9	▲7.1	▲6.1	▲14.6	▲9.4	5.1	2.4	織・衣・食
機械・建材	1.1	▲4.6	▲15.8	▲1.2	4.2	6.1	0.4	1.4	1.9	19.3	28.5	▲4.1	2.0	12.9	▲1.7	1.0	▲14.6	▲6.7	1.7	機械・建材
②小売業	▲22.7	▲18.5	▲19.1	▲5.0	▲13.6	▲2.4	▲7.1	▲15.8	▲14.8	▲2.6	▲9.8	▲16.0	▲8.5	0.4	▲16.0	▲10.1	1.4	▲9.8	1.6	②小売業
耐久消費財	▲17.4	▲11.3	▲17.9	▲7.3	▲13.1	▲19.7	▲19.1	▲9.0	▲2.6	▲11.5	▲7.8	▲3.4	▲4.1	10.2	▲17.2	▲9.8	3.6	▲5.0	5.2	耐久消費財
非耐久消費財	▲23.5	▲19.9	▲19.6	▲1.3	▲14.8	1.4	▲4.1	▲20.9	▲16.7	▲1.8	▲9.8	▲18.0	▲9.2	▲1.6	▲16.1	▲6.7	▲0.2	▲10.2	0.9	非耐久消費財
③飲食店	▲37.8	▲32.7	▲18.1	▲37.4	▲32.2	▲12.2	▲14.0	25.0	▲11.3	4.1	12.7	▲4.7	▲3.9	▲15.3	▲4.9	▲1.0	2.1	▲17.4	4.7	③飲食店
④サービス業	▲18.4	▲18.3	▲22.8	▲11.5	▲11.4	▲20.5	▲16.3	▲7.6	▲8.9	▲19.1	▲7.5	▲12.1	▲10.9	▲9.8	▲22.8	▲9.3	▲9.4	▲9.9	▲6.1	④サービス業
事業所向け	▲10.6	▲15.0	▲10.7	▲0.2	▲17.6	▲18.1	▲13.1	▲11.2	▲13.1	▲7.4	▲6.4	▲17.3	▲6.1	▲17.9	▲12.4	▲3.3	4.4	6.3	5.3	事業所向け
個人向け	▲20.0	▲20.4	▲27.3	▲15.0	▲10.6	▲22.1	▲14.3	▲7.3	▲9.1	▲23.6	▲6.4	▲8.3	▲11.6	▲8.5	▲26.9	▲11.1	▲14.8	▲15.9	▲9.8	個人向け
⑤建設業	▲14.9	▲19.2	▲18.0	▲17.3	▲18.4	▲8.4	▲10.7	▲20.5	▲5.1	▲9.9	0.7	▲1.0	4.1	▲4.1	5.7	▲5.8	▲6.9	▲9.2	5.5	⑤建設業
⑥運輸業	7.7	6.9	▲3.4	▲2.5	3.2	1.7	6.3	13.2	▲9.3	17.5	3.7	▲6.2	▲7.6	▲1.3	▲0.1	▲3.7	▲6.3	▲8.1	1.4	⑥運輸業
道路貨物	11.0	13.5	3.2	▲3.3	5.2	1.5	4.2	14.9	▲8.2	19.5	6.9	▲4.6	▲2.5	0.5	▲1.1	▲4.4	▲7.3	▲3.8	1.1	道路貨物
個人タクシー	▲10.0	▲9.2	▲36.6	▲7.2	▲4.9	▲3.0	11.5	7.2	▲3.5	8.8	▲4.9	▲10.3	▲34.3	▲0.3	▲3.7	▲11.0	▲2.4	▲36.7	▲0.4	個人タクシー
全業種計	▲18.8	▲19.2	▲18.9	▲14.4	▲15.0	▲11.3	▲12.9	▲8.5	▲9.8	▲4.1	▲1.3	▲9.1	▲4.8	▲5.7	▲10.3	▲7.9	▲2.7	▲10.7	0.4	全業種計

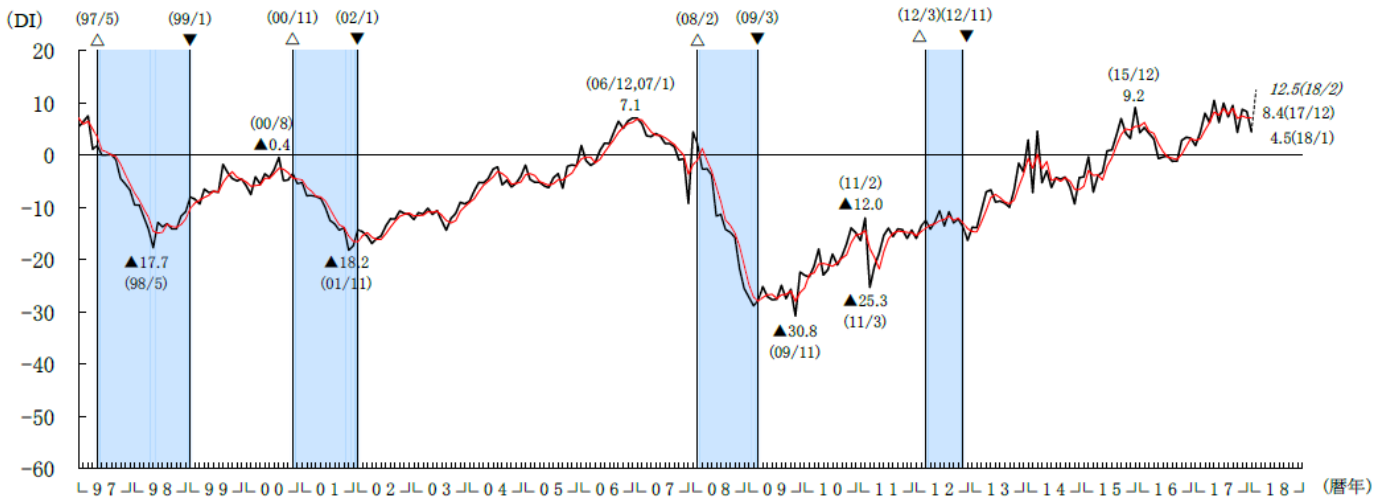
(注) 1 網掛けは、前月から低下した数値。
 2 季節調整は業種ごとに行っている。

2 採算

- 1月の採算DIは、12月から3.9ポイント低下し、4.5となった。
- 2月の採算DIは、12.5と上昇する見通しとなっている。

採算DIの推移(全業種計、季節調整値)

	2017	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2018	2月
実績	1.9	4.4	8.1	6.3	10.5	6.3	10.0	7.3	9.5	4.4	8.8	8.4	4.5	-
見通し	6.8	6.5	7.6	6.2	8.8	8.1	11.8	12.2	13.0	8.1	13.6	12.3	14.3	12.5

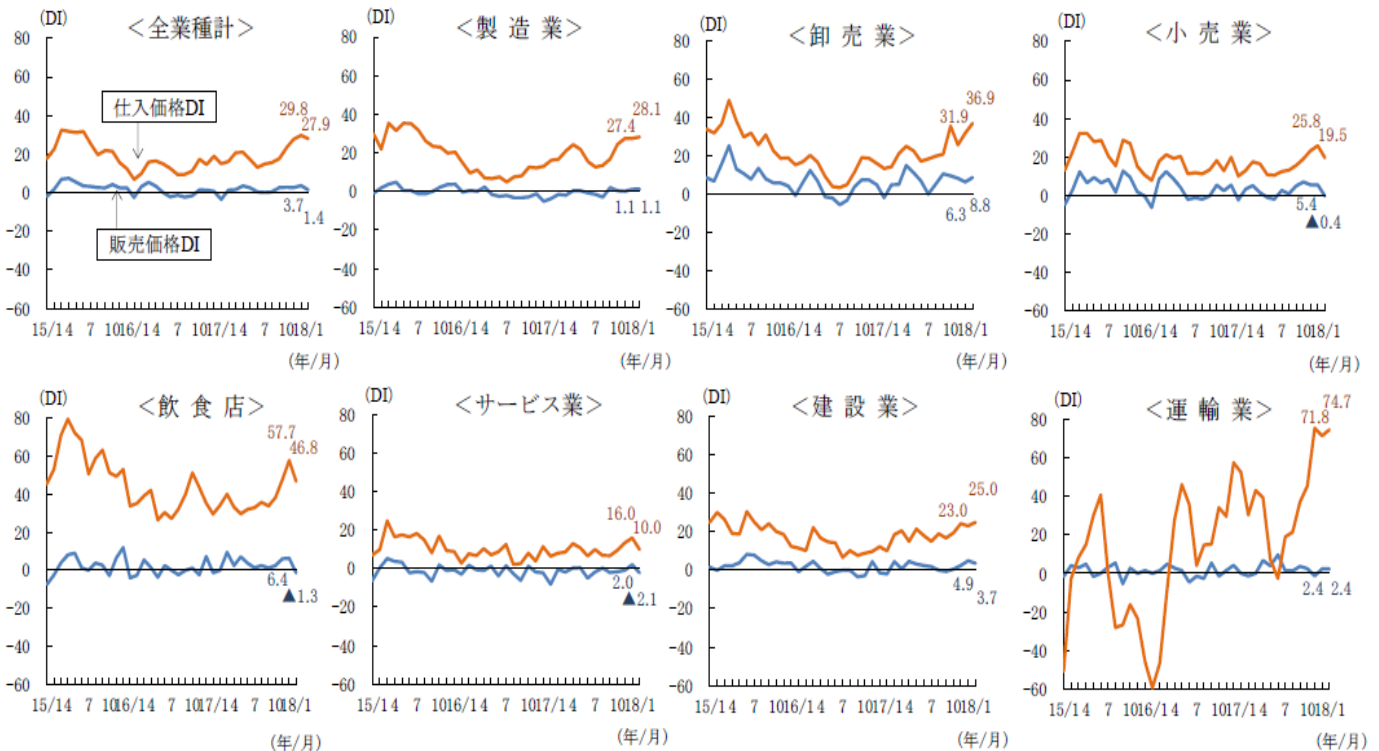


(注) DIは「黒字」企業割合－「赤字」企業割合。

3 価格

- 1月の販売価格DIは、12月から2.3ポイント低下し、1.4となった。業種別にみると、製造業、卸売業、運輸業を除く全ての業種で低下している。
- 1月の仕入価格DIは、12月から1.9ポイント低下し、27.9となった。業種別にみると、小売業、飲食店、サービス業で低下している。

価格DIの推移



(注) 価格DIは、前月比で「上昇」企業割合－「低下」企業割合。

全国小企業月次動向調査（2018年1月実績、2月見通し）の全文は、当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



経営情報
レポート
要約版



経 営

ビジネスにおけるルールが変わる！

企業活動に影響を 及ぼす民法改正

- 1.民法改正の背景と改正項目
- 2.契約に影響を与える定型約款と消滅時効
- 3.変更される法定利率と保証人の取扱い
- 4.制限が緩やかになった債権譲渡



参考文献

- 「民法大改正ガイドブック」 (ダイヤモンド社)
- 「民法改正で暮らし・ビジネスはこう変わる」 (中央経済社)
- 「要点解説 民法改正」 (清文社)

1

民法改正の背景と改正項目

■ 民法が改正となった背景

現行民法の原型は、明治 29 年に制定されました。以後、成年後見、根抵当、個人保証、および条文のカタカナ表記からひらがな表記への改正など、一部改正されてきましたが、ほぼ制定当時のまま約 120 年が経過しています。

その結果、今の民法は現代の社会生活や経済活動と合わなくなってきたという実態が出てきており、現在の社会生活等に合わせるために改正されようとしています。

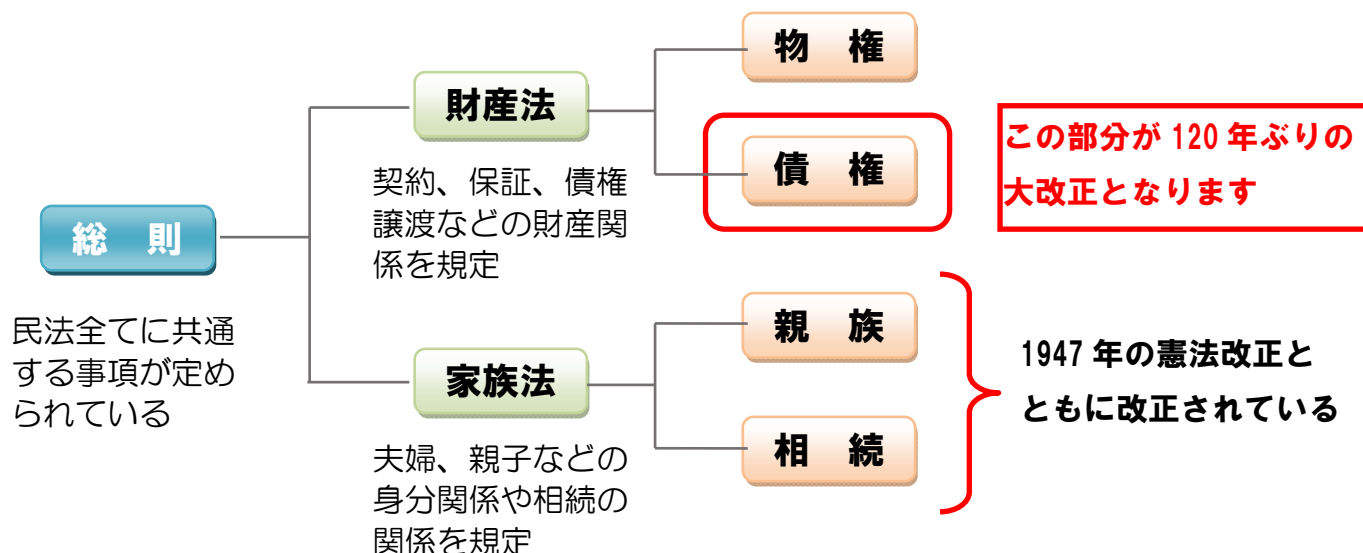
政府は、2016 年 3 月に民法改正法案を国会に提出したものの他の重要法案の審議が優先されたことなどから本法案についての審議は見送られていました。その後、同年秋より再度民法改正について再び議論が進められています。

今回の民法改正は、ビジネスの場面において関わる可能性のある債権関連の部分が大幅に改正されますので、本レポートにおいては、企業に影響の出る可能性のある改正事項について解説しますので参考にさせていただければ幸いです。

■ 民法改正の背景

- 制定から 120 年経過しており、現代の社会生活に合わなくなっている
- 契約形態の変化（ネットによる売買など）
- 現行民法の意味が分かりにくい

■ 民法の構成



2

企業経営情報レポート

契約に影響を与える定型約款と消滅時効

■「約款」とは何か

現代社会においては、預金取引など定型的な取引を大量に行う場合に、迅速かつ効率的に取引を行う必要があります。そのため多くの場合、個別に契約を結ぶことなく、定型的な条項を約款として定めています。その約款に記載されている内容については、当事者間で個別に交渉されることがないのが普通です。

したがって、約款については、当事者間の合意がないとも考えられ、効力に疑義が生じかねませんでした。しかしながら、取引をスムーズに行っていくためにも、約款は現代社会の取引において必要なものと考えられてきており、そのために約款の位置づけを明確にすることが必要である、ということが議論されてきました。

「定型約款」の制定

(1)「定型約款」が検討された理由

改正前の民法では、約款についてのルールが存在していなかったため、保険契約やネット通販などの取引を行うケースなどにおいて、実際にトラブルが多発しています。

約款は、事業者によってあらかじめ作成されるものであるため、消費者にとって不利な条項が盛り込まれる結果になりやすいと指摘されています。一方では、大量取引をスムーズに行うためにも約款自体は必要とされています。このようなことから、トラブルを回避し、かつ約款の位置づけを明確にするために「定型約款」についてのルール化が検討されてきました。

【約款が用いられている取引例】

- 預金規定
- クレジットカードの利用規約
- 保険約款
- 公共料金
- インターネット通販 など

【変更後】

法的根拠がないため（＝明文化されていない）
企業や業種ごとに異なっていたり、悪質条項（不当条項など）が混在しているために、民法で明文化。

- 約款の定義の明確化
- 約款内容の変更時にも消費者を保護

(2)民法改正でルール化される「定型約款」の要件

今回の改正では、「定型約款」という概念が定められました。定型約款とは、相手方が不特定多数であって、定型的な取引において、契約内容を補充するために、契約当事者のいずれか一方により準備された条項のことをいいます。

3

変更される法定利率と保証人の取扱い

■ 法定利率の見直し

(1) 実勢に合わせた法定利率の見直し

① 法定利率は固定制から変動性へ

改正前の民法第404条では、「利息を生ずべき債権については別段の意思表示がないときは、その利率は年5分（＝年率5%）とする」とされています。

しかし、国内銀行の貸出約定平均金利が年1%程度、住宅ローンが年2%前後、無担保のマイカーローンや教育ローンなどの消費性ローンでも年3~5%程度まで下がっており、法定利率と実勢利率の乖離が指摘されてきました。以前、預金金利が5%程度あった時代においては、実情に合った利率でしたが、実態に合わなくなってきたために見直しされることとなります。

改正民法では、法定利率の年5%の固定制を改め、短期（貸付期間が1年未満）の市場金利に連動する変動性になります。変動性といっても当初は年3%とし、以後3年毎に利率が見直されます。この見直しによって、実勢利率との乖離を防ぐことが可能となります。

留意点としては、いったん利息が生じた最初の時点の法定利率が以後適用されますので、途中で法定利率の見直しがあったとしても、途中で変動することはありません。

■ 法定利率の見直し概要

現行民法	新民法
<p>年5%</p> <p>（ただし、商取引の場面における 商事法定利率は年6%）</p>	<p>当初は年3%</p> <p>以後3年毎に利率を見直し</p> <p>（ただし、利息が生じた最初の時点の 法定利率が以後適用される）</p>

② 法定利率が適用される場面

この法定利率の規定は任意規定であるため、実務上では契約の場面では、利率はそれぞれ定めた利率で約定されており、法定利率が適用されることはあまりありません。

法定利率が機能する場面としては、①利率について取り決めをしないことが多い関連当事者間の取引、②遅延損害金の請求、そして③人身損害賠償における逸失利益を計算する中間利息控除の際の利率などが考えられます。法定利率は、特に損害賠償等において大きく関わるのが考えられます。なお、利息制限法では金銭消費貸借における約定利息の制限利率を年率15~20%としており、今般の法定利率年3%への引き下げに対応させるならば、利息制限法の制限利率の引き下げについても議論される可能性はあるといえます。

4

制限が緩やかになった債権譲渡

■ 債権譲渡に関する条文が改正された背景

債権譲渡とは、債権者が誰か（譲受人）に債権を譲り渡すことです。債権は原則として自由に譲渡することは可能ですが、現行民法では債権者と債務者間で債権譲渡を禁止（譲渡禁止特約）することを定めることも可能です。

譲渡禁止特約は、債権が消費者金融など苛酷な取立てをする第三者に譲渡されることを防止し、弱い立場に置かれている債務者を保護するために設けられたものとされています。

一方で、債権者側としては、譲渡禁止特約によって、債権譲渡という資金調達手段が取れず、資金調達の支障になっているという指摘がされていました。

このことから、特に中小企業による資金調達の可能性を拡充するためにも債権譲渡の制限が緩やかになりました。

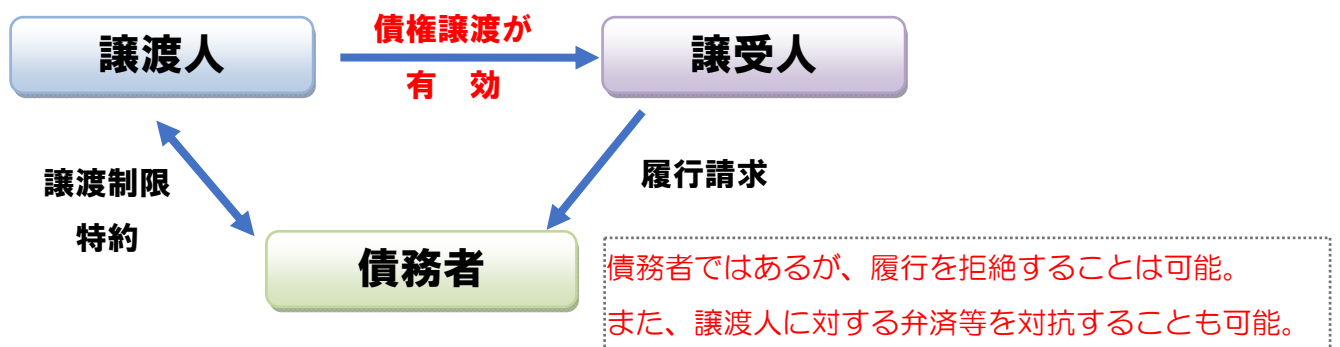
■ 債権譲渡制限特約とは

改正民法では、債権者と債務者双方の利益を著しく損なうことを回避するために譲渡禁止特約から、譲渡制限特約に改められました。

これにより、債務者は債権者に対して、債権譲渡することを制限や禁止させることは可能ですが、その制限に反して債権譲渡されたとしても有効となります。債権者にとっては、債権回収手段や債権の有効活用の道が広がりました。

今回の改正によって、債務者側にとっては、不利益になる可能性もあるため、譲渡制限特約付の債権が譲渡された場合には、債務者は譲渡された債権に相当する金銭を供託することにより、債務から免れることができるようになります。

■ 譲渡制限特約が締結されていても債権譲渡が可能になる



レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。



ジャンル:経営計画 > サブジャンル:経営戦略

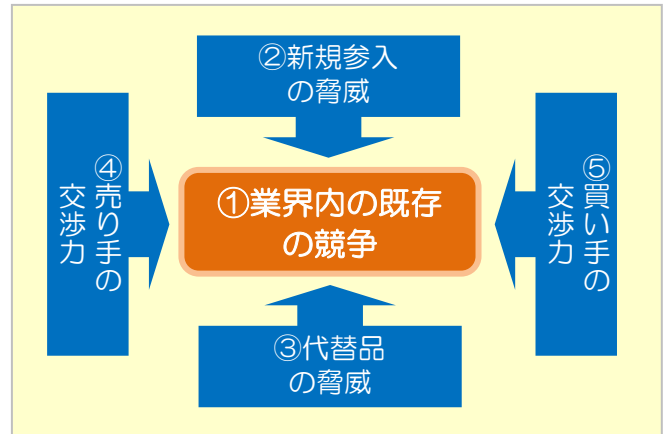
競争戦略とは

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。

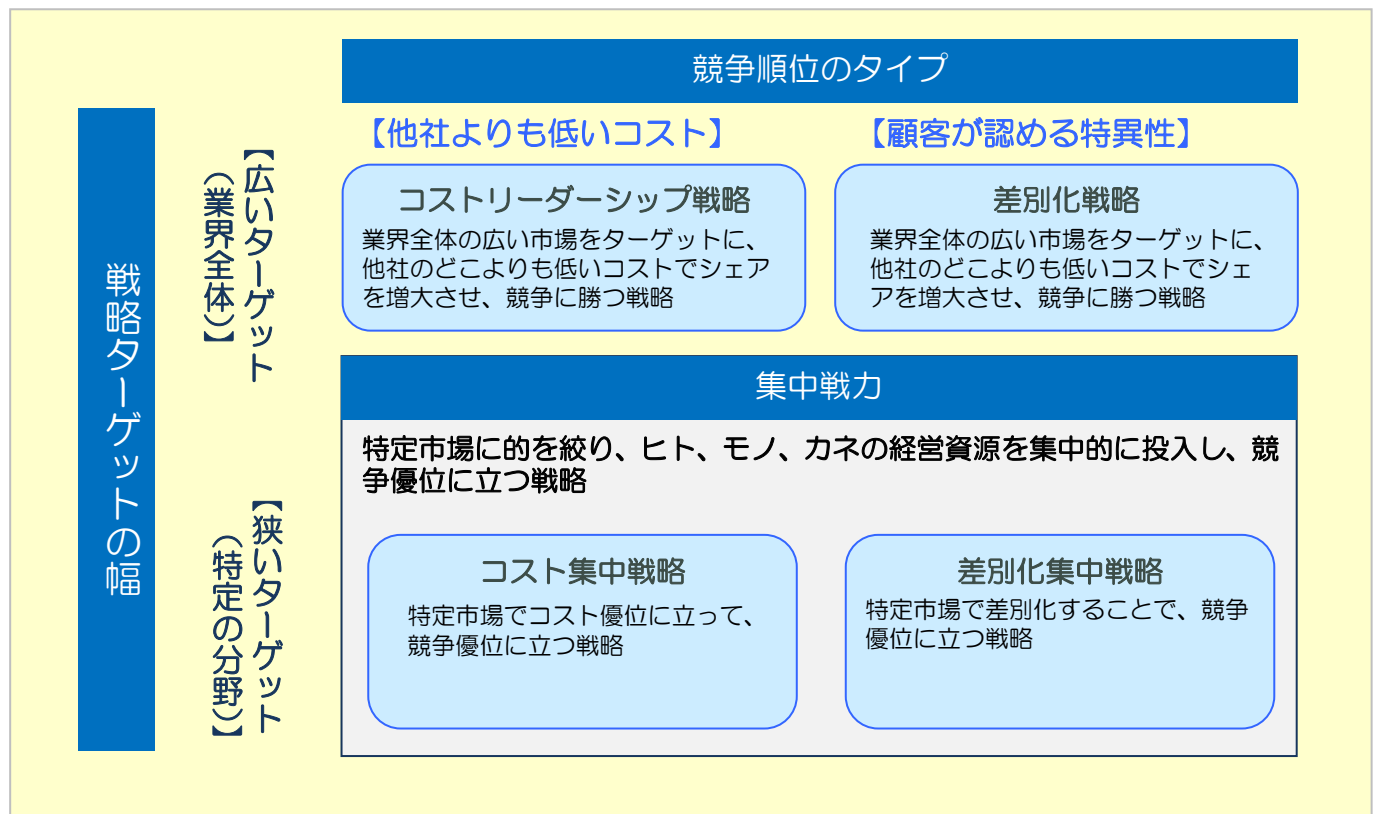
ここでは、マイケル・ポーターの競争戦略理論により、競争戦略を考えます。

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。



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。

Q
uestion

A
nswer

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関係特特殊的な投資がしやすい 川上の企業が川下の企業に必需するための関係特特殊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>