

令和6年度 東京の中小企業の現状(製造業編)【概要版】

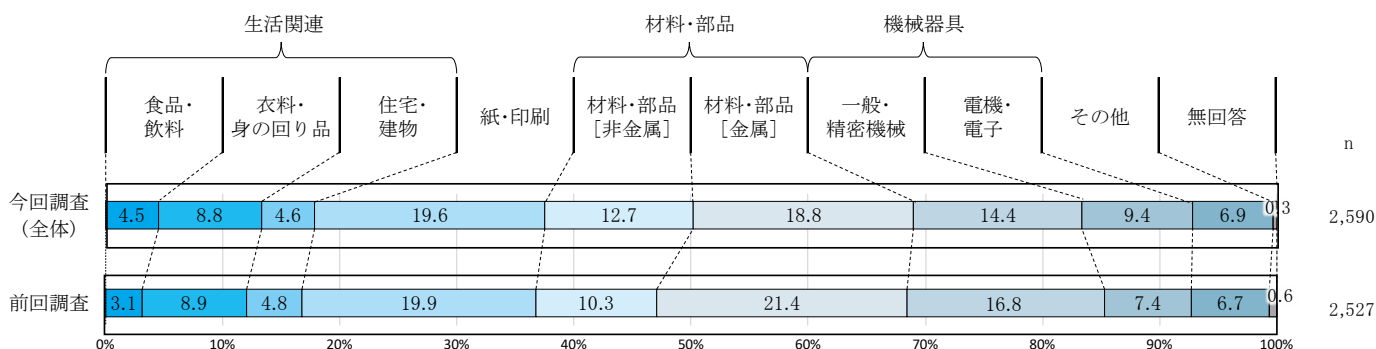
- ・本概要は、報告書本編の第Ⅱ編・第Ⅲ編の本文及び図表から抜粋して作成しています。図表番号は報告書本編と同じです。
- ・本調査では、都内に本社のある中小製造業について、無作為に 10,000 企業を抽出し、アンケートを実施しました。調査対象業種及び分類等については、報告書を参照してください。

I 東京の中小製造業の経営実態

1 業種

回答企業を業種区分別にみると、「紙・印刷」(19.6%)が最も高く、「材料・部品[金属]」(18.8%)、「一般・精密機械」(14.4%)、「材料・部品[非金属]」(12.7%)、「電機・電子」(9.4%)の順で続く。

図表Ⅱ-1-2 業種

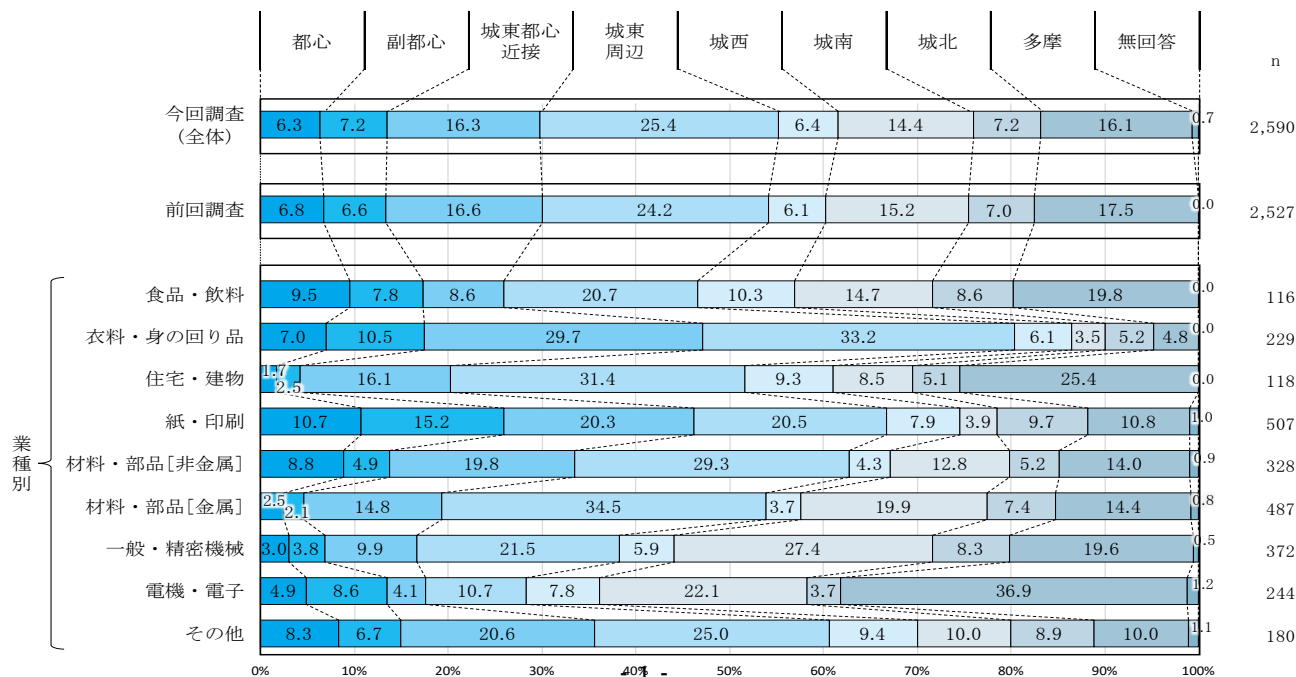


2 地域

立地する地域は、「城東周辺」(江東区、足立区、葛飾区、江戸川区)(25.4%)が最も高く、「城東都心近接」(台東区、墨田区、荒川区)(16.3%)、「多摩」(多摩地域の市町村)(16.1%)、「城南」(品川区、目黒区、大田区)(14.4%)の順で続く。

業種別にみると、衣料・身の回り品は「城東都心近接」(29.7%)が約3割である。他の業種に比べて紙・印刷は「都心」(10.7%)、「副都心」(15.2%)、「城北」(9.7%)が高い。材料・部品[金属]は「城東周辺」(34.5%)が3割を超える。一般・精密機械は「城南」(27.4%)が3割程度である。

図表Ⅱ-1-3 地域



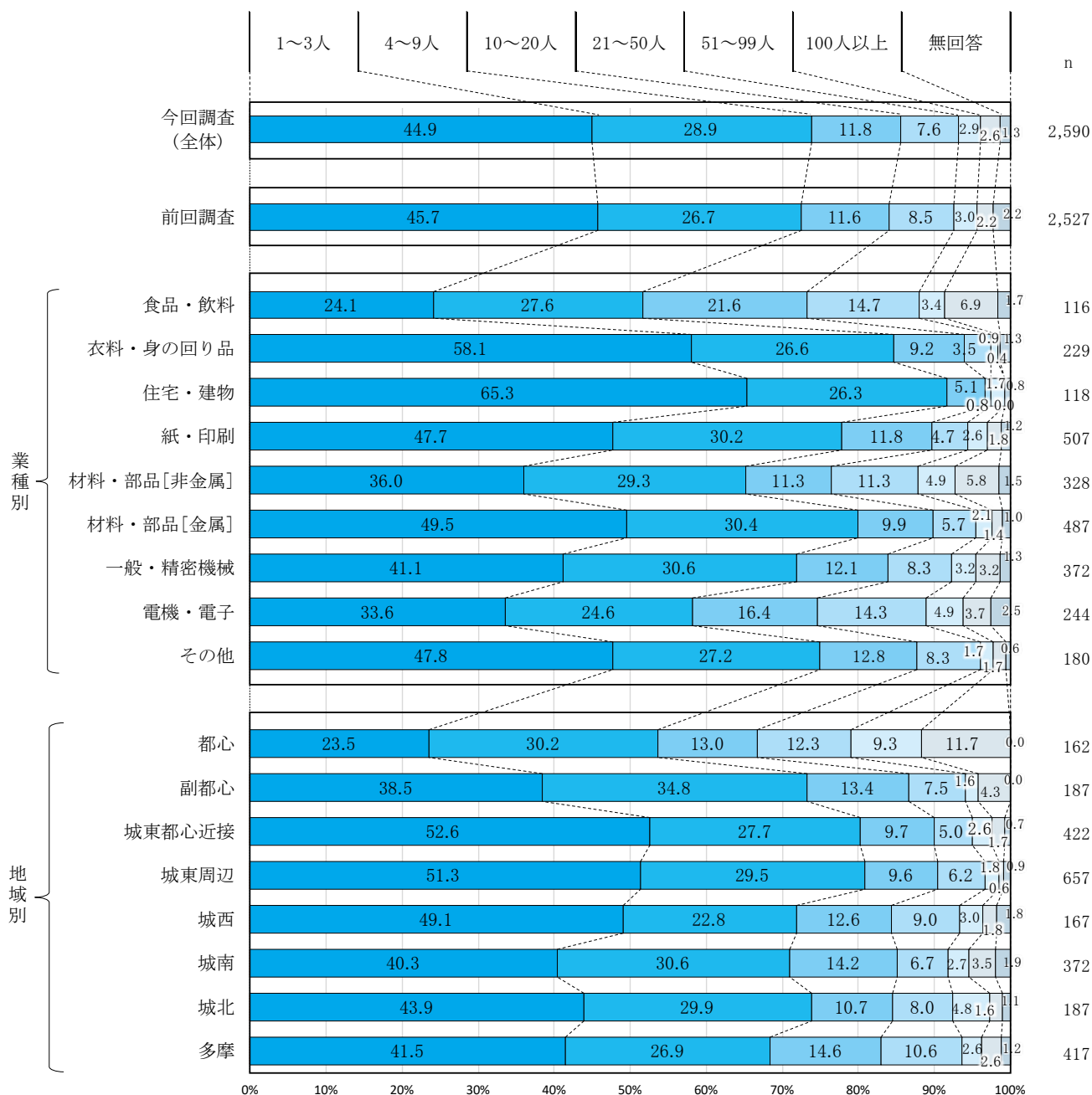
3 従業者規模

従業者規模は、「1～3人」(44.9%)が最も高く、「4～9人」(28.9%)、「10～20人」(11.8%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「10～20人」(21.6%)、「21～50人」(14.7%)、「100人以上」(6.9%)が高い。住宅・建物は「1～3人」(65.3%)が6割を超える。

地域別にみると、都心は「21人以上」(33.3%)が3割を超える。他の地域に比べて副都心は「4～9人」(34.8%)が高く、城東都心近接は「1～3人」(52.6%)が高い。

図表Ⅱ-1-4 従業者規模



4 代表者の年齢

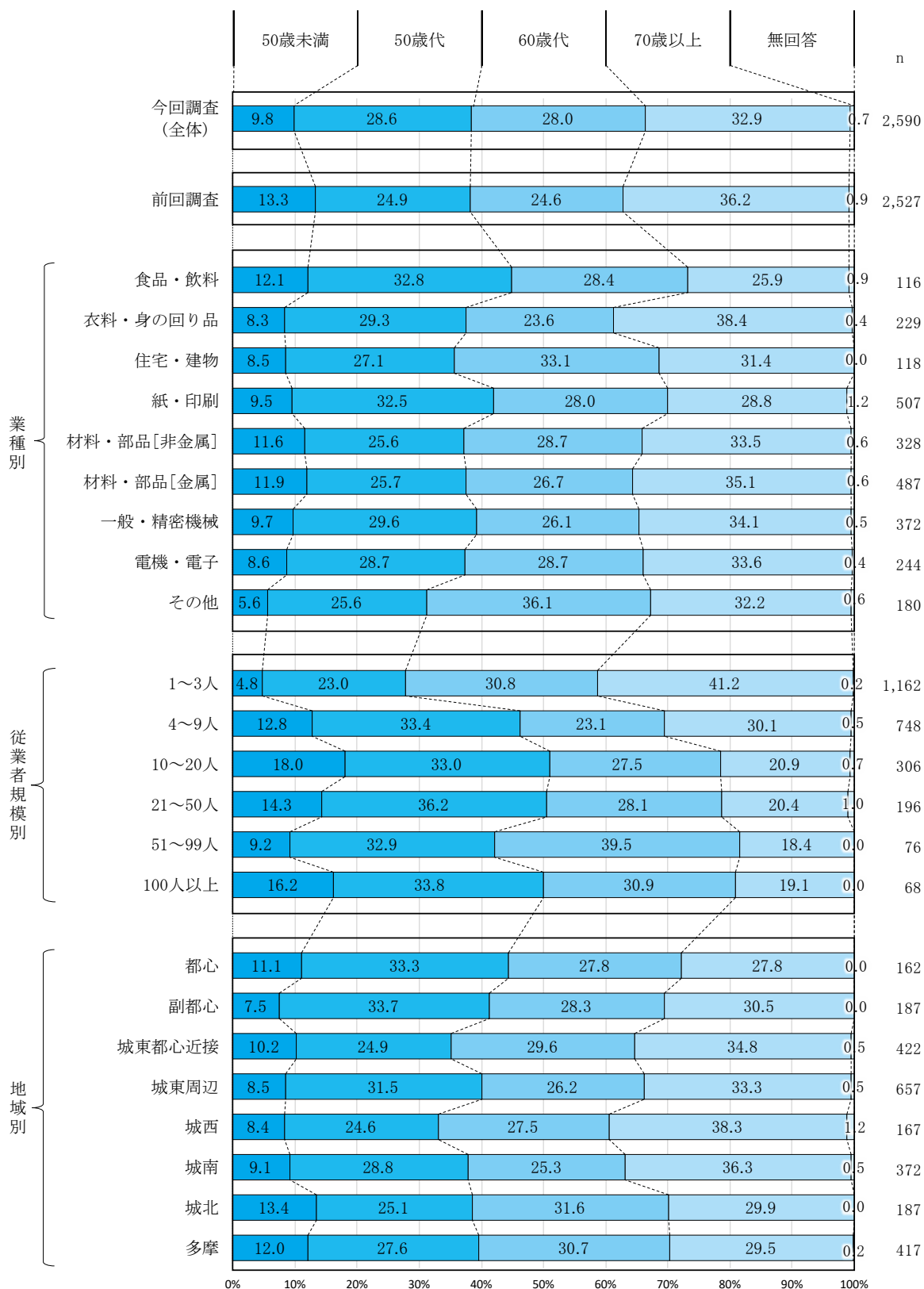
代表者の年齢は、「70歳以上」(32.9%)が最も高く、「50歳代」(28.6%)、「60歳代」(28.0%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「50歳未満」(12.1%)、「50歳代」(32.8%)が高く、衣料・身の回り品は「70歳以上」(38.4%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「70歳以上」(41.2%)が4割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて副都心は「50歳代」(33.7%)が高く、城北は「50歳未満」(13.4%)、「60歳代」(31.6%)が高い。

図表Ⅱ-1-6 代表者の年齢



5 事業継続の意向

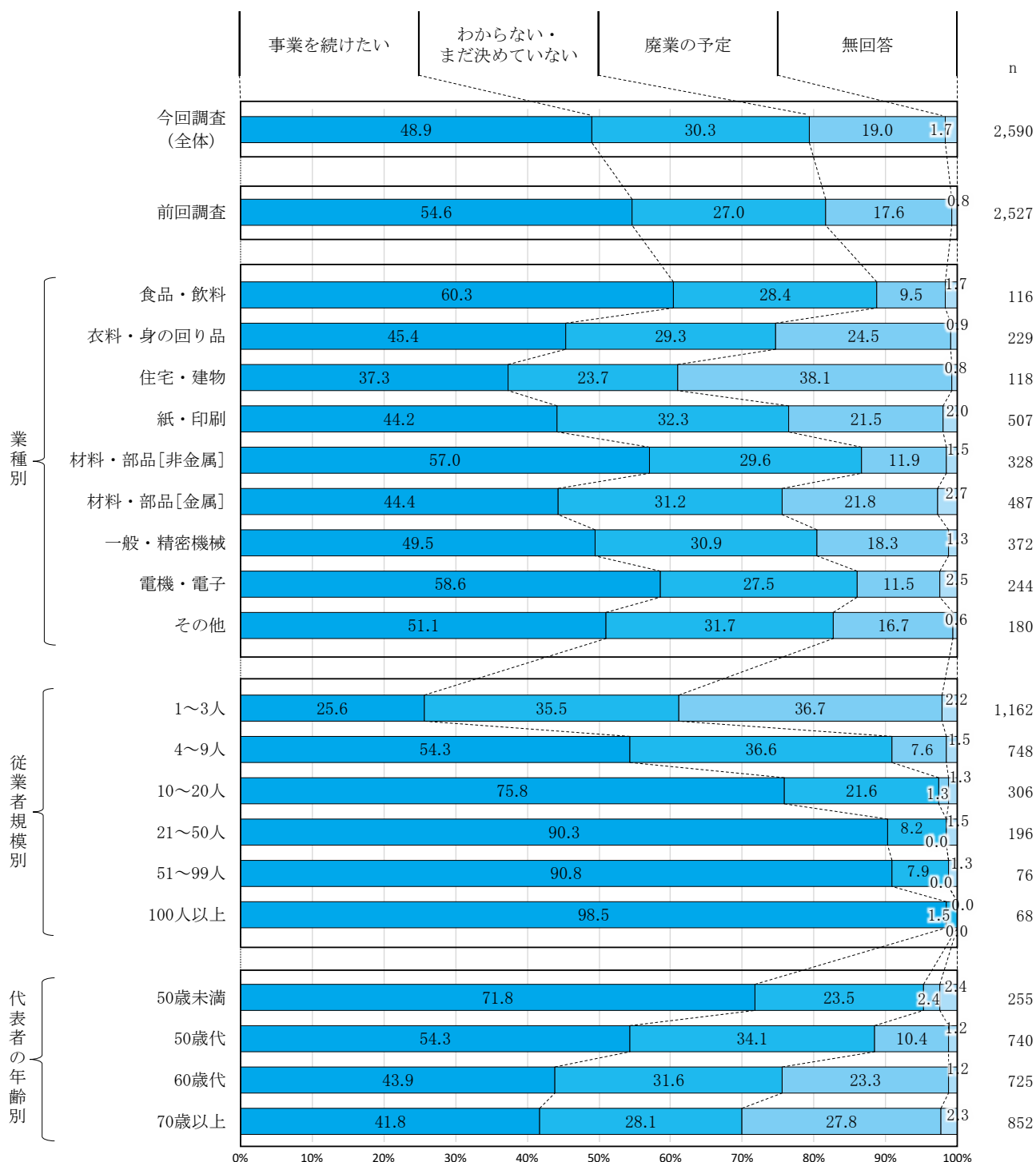
今後の事業継続の意向は、「事業を続けたい」(48.9%)が最も高く、「わからない・まだ決めていない」(30.3%)、「廃業の予定」(19.0%)の順である。

業種別にみると、食品・飲料は「事業を続けたい」(60.3%)が6割を超える。他の業種に比べて住宅・建物は「廃業の予定」(38.1%)が高い。

従業員規模別にみると、1～3人と回答した企業は「廃業の予定」(36.7%)が3割を超える。他の従業員規模に比べて100人以上と回答した企業は「事業を続けたい」(98.5%)が高い。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「事業を続けたい」(71.8%)が7割を超える。他の代表者の年齢に比べて50歳代と回答した企業は「わからない・まだ決めていない」(34.1%)が高い。70歳以上と回答した企業は「廃業の予定」(27.8%)が3割程度である。

図表Ⅱ-1-16 事業継続の意向



6 3年前と比較した年間売上高の変化

3年前と比較した年間売上高の変化は、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(28.9%)が最も高く、「大幅減少(20%以上)」(22.0%)、「やや減少(20%未満)」(21.4%)の順で続く。「大幅増加(20%以上)」、「やや増加(20%未満)」をあわせた『増加』(23.7%)は2割を超える。一方、「やや減少(20%未満)」、「大幅減少(20%以上)」をあわせた『減少』(43.4%)は4割を超える。

業種別にみると、食品・飲料は『増加』(41.3%)が4割を超える。他の業種に比べて材料・部品[金属]は「大幅減少(20%以上)」(27.1%)が高い。

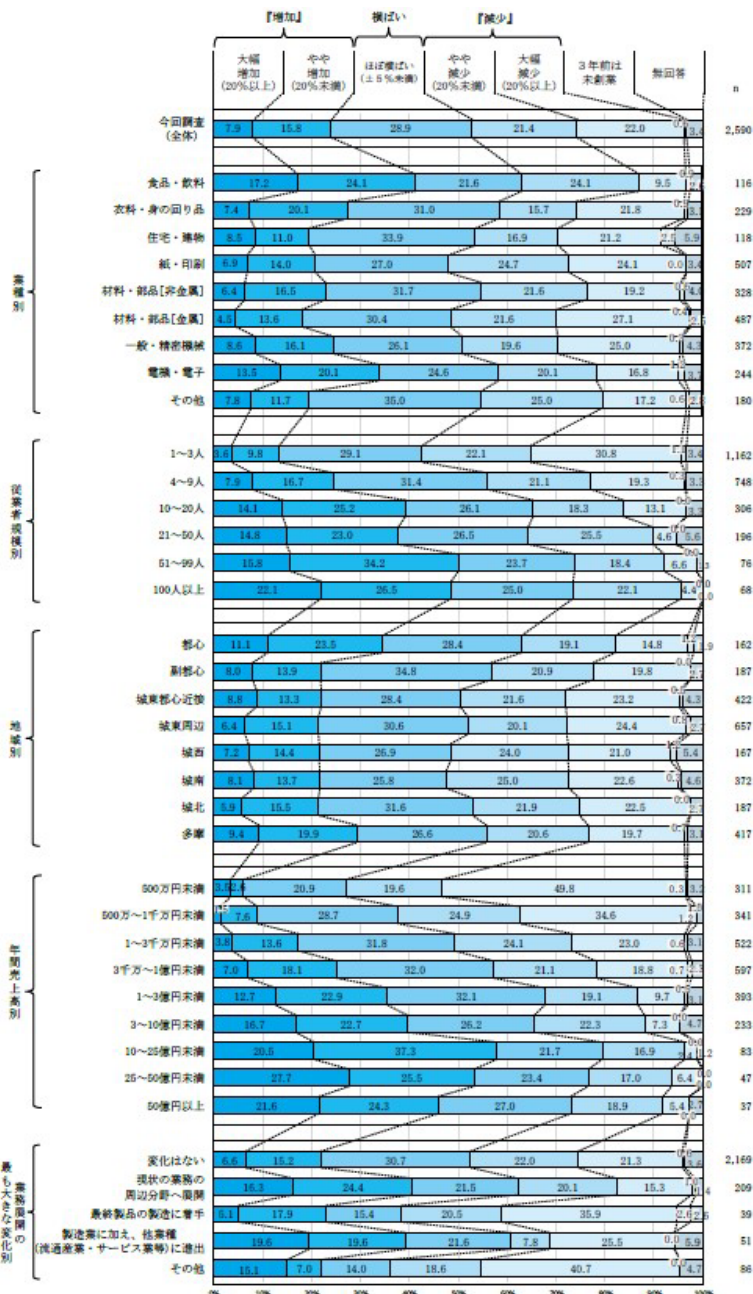
従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は『減少』(52.9%)が5割を超える。従業者規模が大きくなるほど「大幅増加(20%以上)」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「大幅増加(20%以上)」(22.1%)が2割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は『増加』(34.6%)が高い。副都心は「ほぼ横ばい(±5%未満)」(34.8%)が3割を超える。城南は『減少』(47.6%)が5割程度である。

年間売上高別にみると、500万円未満と回答した企業は「大幅減少(20%以上)」(49.8%)が約5割である。

業務展開の最も大きな変化別にみると、変化はないと回答した企業は「ほぼ横ばい(±5%未満)」(30.7%)が3割を超える。他の項目に比べて現状の業務の周辺分野へ展開と回答した企業は『増加』(40.7%)が高い。

図表Ⅱ-2-2 3年前と比較した年間売上高の変化



7 年間売上高第1位の取引先(顧客)との関係(価格)

年間売上高第1位の取引先(顧客)との価格決定に関する関係は、「主として自企業が決める」(42.4%)が最も高く、「交渉次第」(37.6%)、「主として取引先(顧客)が決める」(18.0%)の順である。

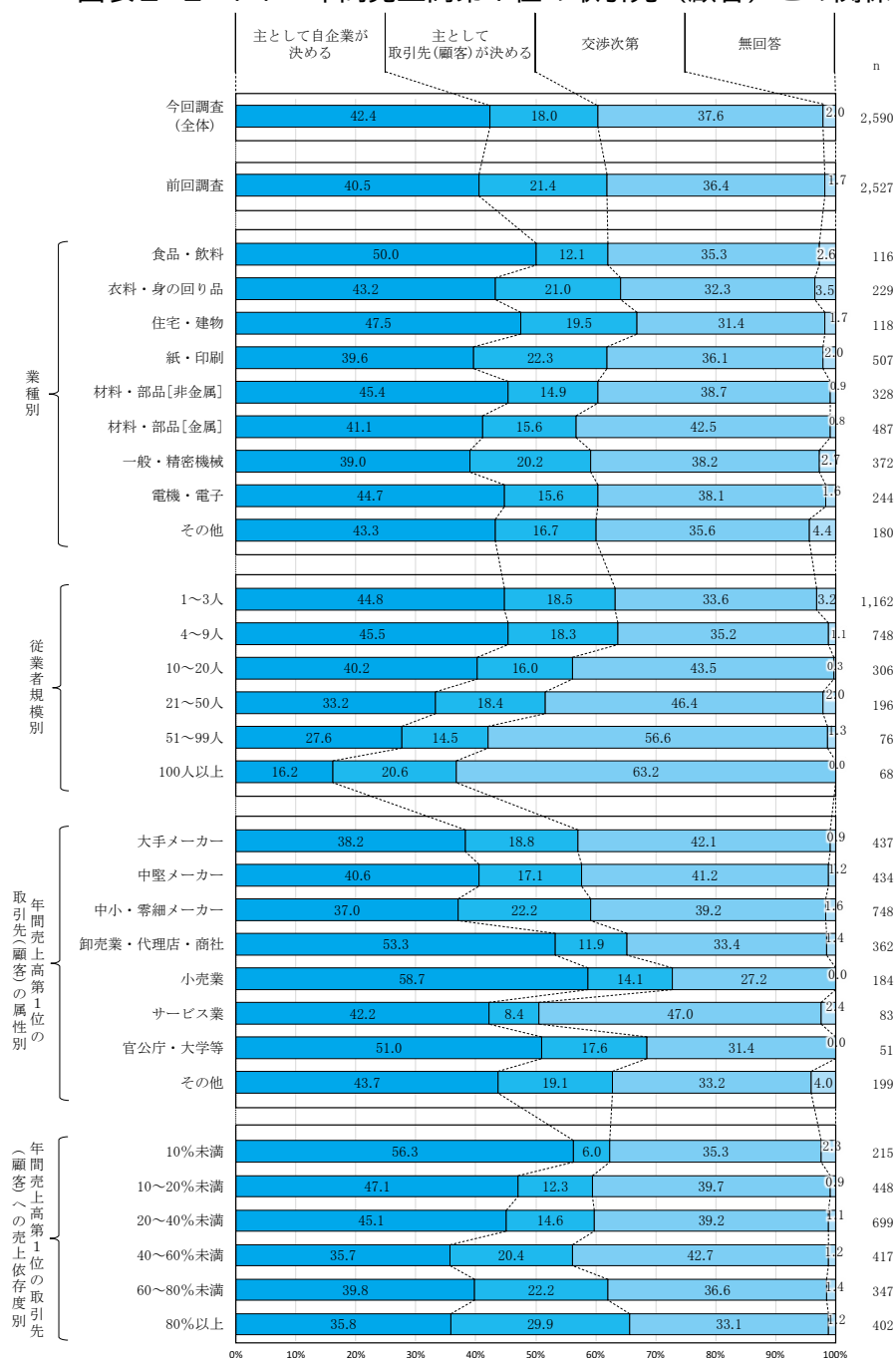
業種別にみると、食品・飲料は「主として自企業が決める」(50.0%)が5割である。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「主として取引先(顧客)が決める」(20.6%)、「交渉次第」(63.2%)が高い。

年間売上高第1位の取引先(顧客)の属性別にみると、他の項目に比べて小売業と回答した企業は「主として自企業が決める」(58.7%)が高く、サービス業と回答した企業は「交渉次第」(47.0%)が高い。

年間売上高第1位の取引先(顧客)への売上依存度別にみると、売上依存度が大きくなるほど「主として取引先(顧客)が決める」が高くなる傾向がみられ、売上依存度が80%以上と回答した企業は「主として取引先(顧客)が決める」(29.9%)が約3割である。

図表Ⅱ-2-11 年間売上高第1位の取引先(顧客)との関係(価格)



8 年間売上高第1位の取引先(顧客)との関係(納期)

年間売上高第1位の取引先(顧客)との納期決定に関する関係は、「主として取引先(顧客)が決める」(49.1%)が最も高く、「交渉次第」(27.6%)、「主として自企業が決める」(19.1%)の順である。

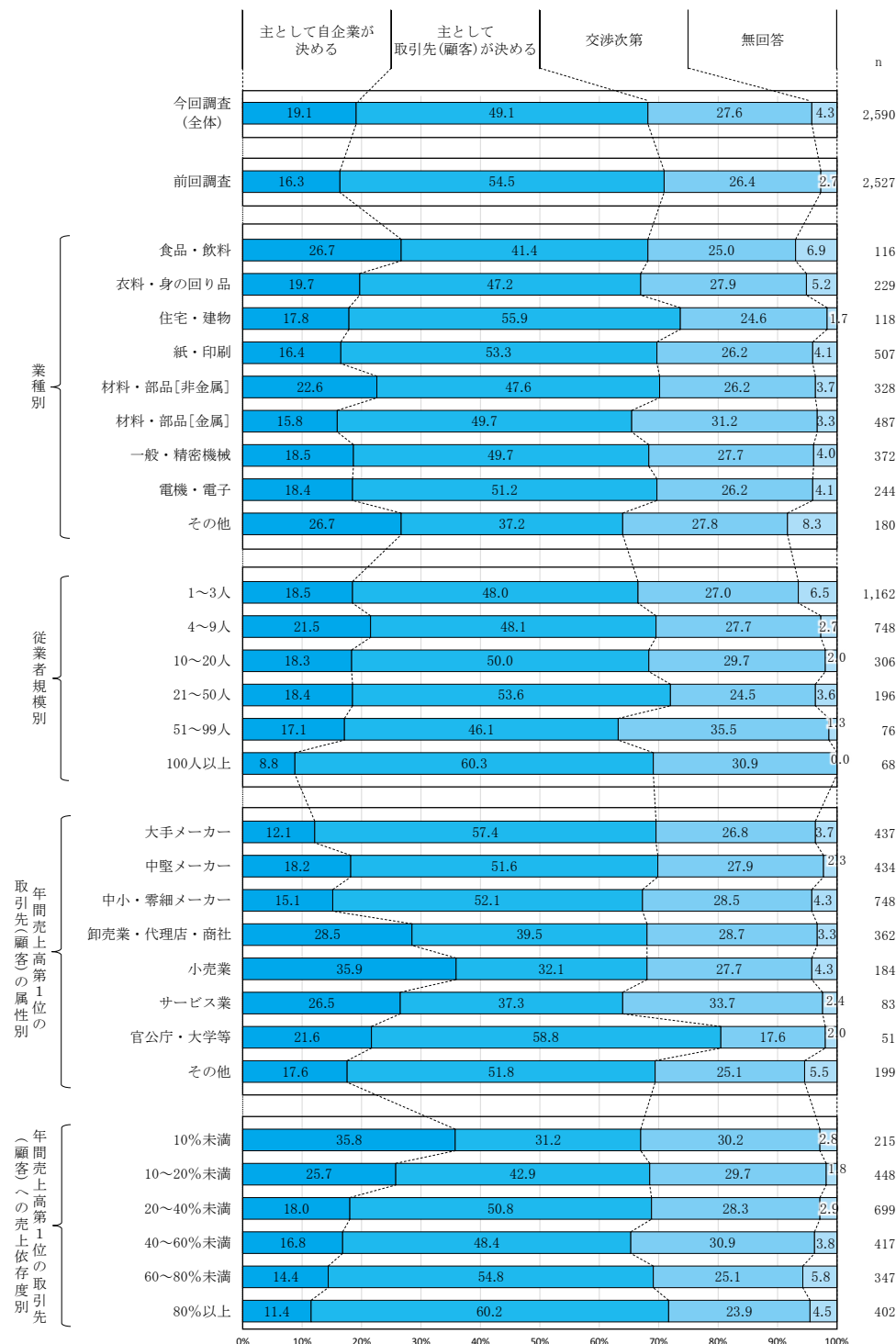
業種別にみると、他の業種に比べて住宅・建物は「主として取引先(顧客)が決める」(55.9%)が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は「主として取引先(顧客)が決める」(60.3%)が6割を超える。

年間売上高第1位の取引先(顧客)の属性別にみると、他の項目に比べて小売業と回答した企業は「主として自企業が決める」(35.9%)が高く、サービス業と回答した企業は「交渉次第」(33.7%)が高い。

年間売上高第1位の取引先(顧客)への売上依存度別にみると、売上依存度が小さくなるほど「主として自企業が決める」が高くなる傾向がみられ、売上依存度が10%未満と回答した企業は「主として自企業が決める」(35.8%)が3割を超える。

図表Ⅱ-2-12 年間売上高第1位の取引先(顧客)との関係(納期)



Ⅱ 仕入とコストの現状

1 仕入単価・原材料単価の動向

過去1年間における仕入単価・原材料単価の動向は、「やや上昇(20%未満)」(50.7%)が最も高く、「大幅上昇(20%以上)」(32.9%)、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(8.7%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「大幅上昇(20%以上)」(44.0%)が高い。衣料・身の回り品は「やや上昇(20%未満)」(56.3%)が高い。材料・部品[非金属]は「やや低下(20%未満)」(2.1%)が高い。

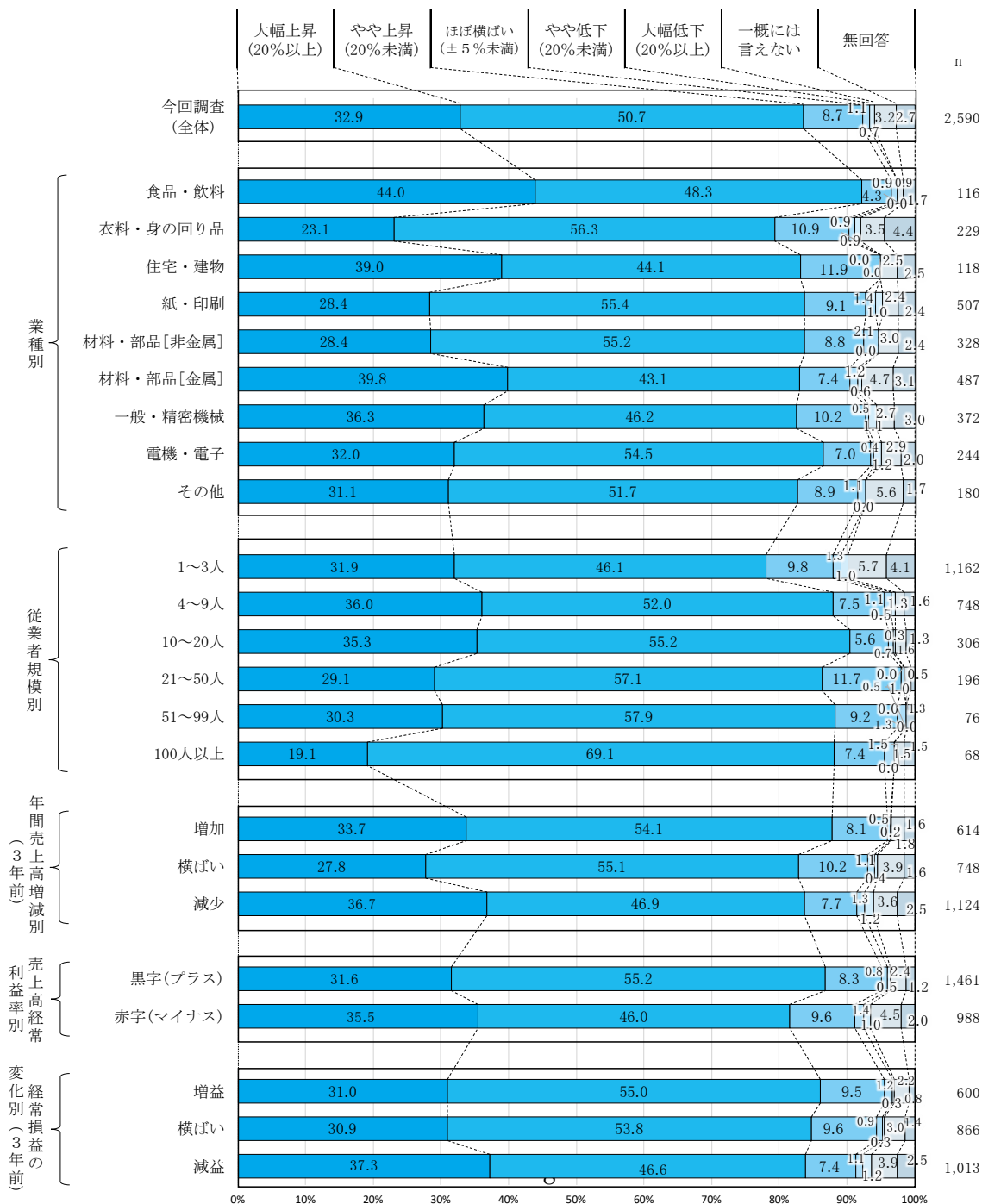
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「やや上昇(20%未満)」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「やや上昇(20%未満)」(69.1%)が約7割である。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「大幅上昇(20%以上)」(36.7%)が3割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「やや上昇(20%未満)」(55.2%)が5割を超える。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「大幅上昇(20%以上)」(37.3%)が4割程度である。

図表Ⅲ-1-1 仕入単価・原材料単価の動向



2 人件費単価の動向

過去1年間における人件費単価の動向は、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(43.2%)が最も高く、「やや上昇(20%未満)」(34.6%)、「一概には言えない」(7.0%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「大幅上昇(20%以上)」(8.6%)、「やや上昇(20%未満)」(53.4%)が高い。

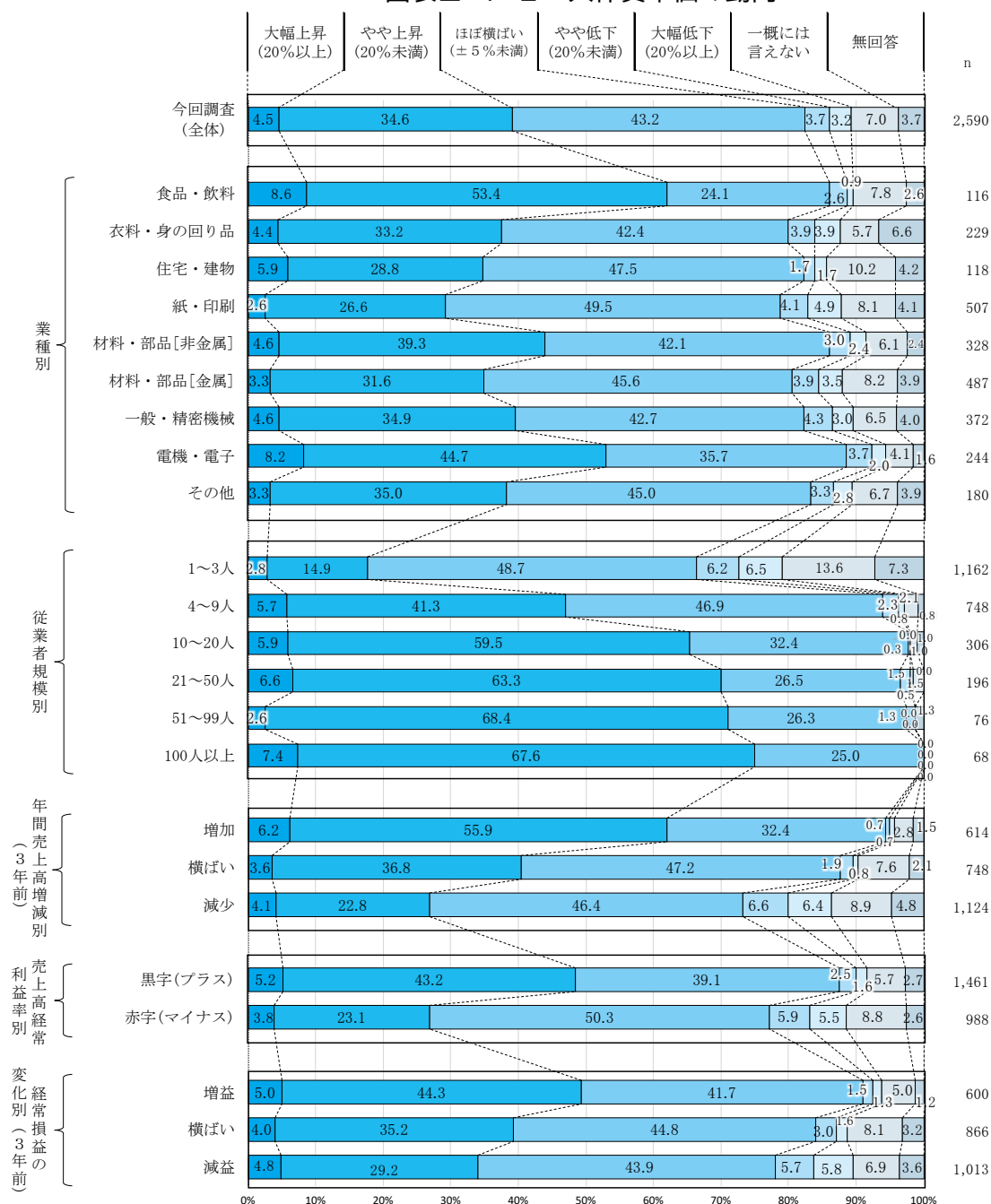
従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「ほぼ横ばい(±5%未満)」(48.7%)が5割程度である。他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「大幅上昇(20%以上)」(7.4%)が高い。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「やや上昇(20%未満)」(55.9%)が5割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「大幅上昇(20%以上)」(5.2%)、「やや上昇(20%未満)」(43.2%)が赤字(マイナス)と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「やや上昇(20%未満)」(44.3%)が4割を超える。

図表Ⅲ-1-2 人件費単価の動向



3 従業員の過不足状況

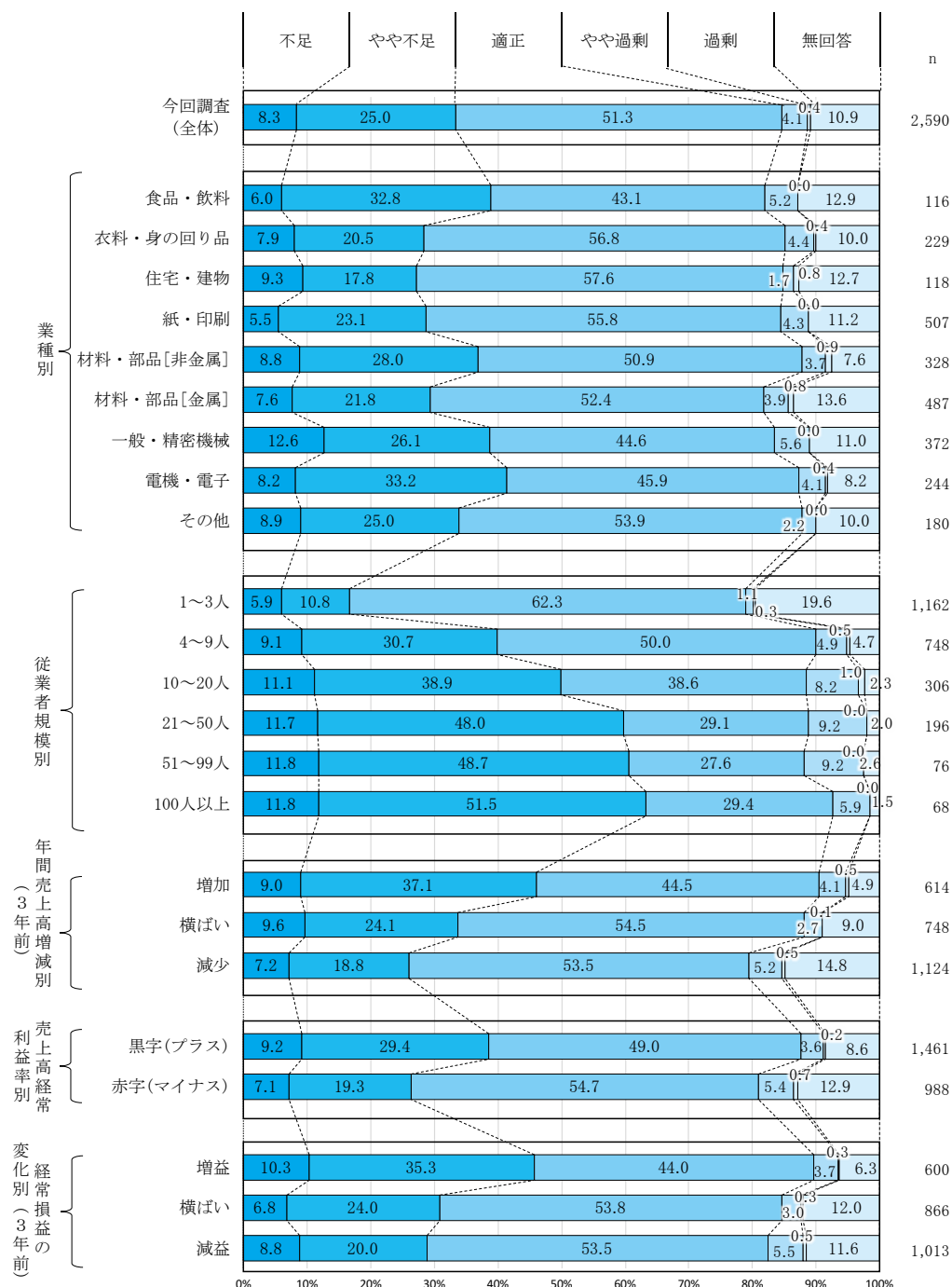
従業員の過不足状況は、「適正」(51.3%)が最も高く、「やや不足」(25.0%)、「不足」(8.3%)の順で続く。
業種別にみると、住宅・建物は「適正」(57.6%)が6割程度である。他の業種に比べて一般・精密機械は「不足」(12.6%)が高く、電機・電子は「やや不足」(33.2%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「適正」(62.3%)が6割を超える。従業者規模が大きくなるほど「やや不足」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「やや不足」(51.5%)が5割を超える。
年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「やや不足」(37.1%)が4割程度である。

売上高経常利益率別にみると、赤字(マイナス)と回答した企業は「適正」(54.7%)、「やや過剰」(5.4%)、「過剰」(0.7%)が黒字(プラス)と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「不足」(10.3%)、「やや不足」(35.3%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅲ-2-6 従業員の過不足状況



4 人手不足による具体的な影響

人手不足による具体的な影響(複数回答)は、「需要増への対応が困難」(49.9%)が最も高く、「技術やノウハウの承継が困難」(32.7%)、「賃金引上げに伴う人件費の増加」(26.5%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下」(24.4%)、「採用コストの増加」(31.1%)、「賃金引上げに伴う人件費の増加」(40.0%)、「従業員の意欲低下」(15.6%)、「労働条件悪化による従業員の離職の増加」(20.0%)が高い。電機・電子は「技術やノウハウの承継が困難」(43.6%)が4割を超える。

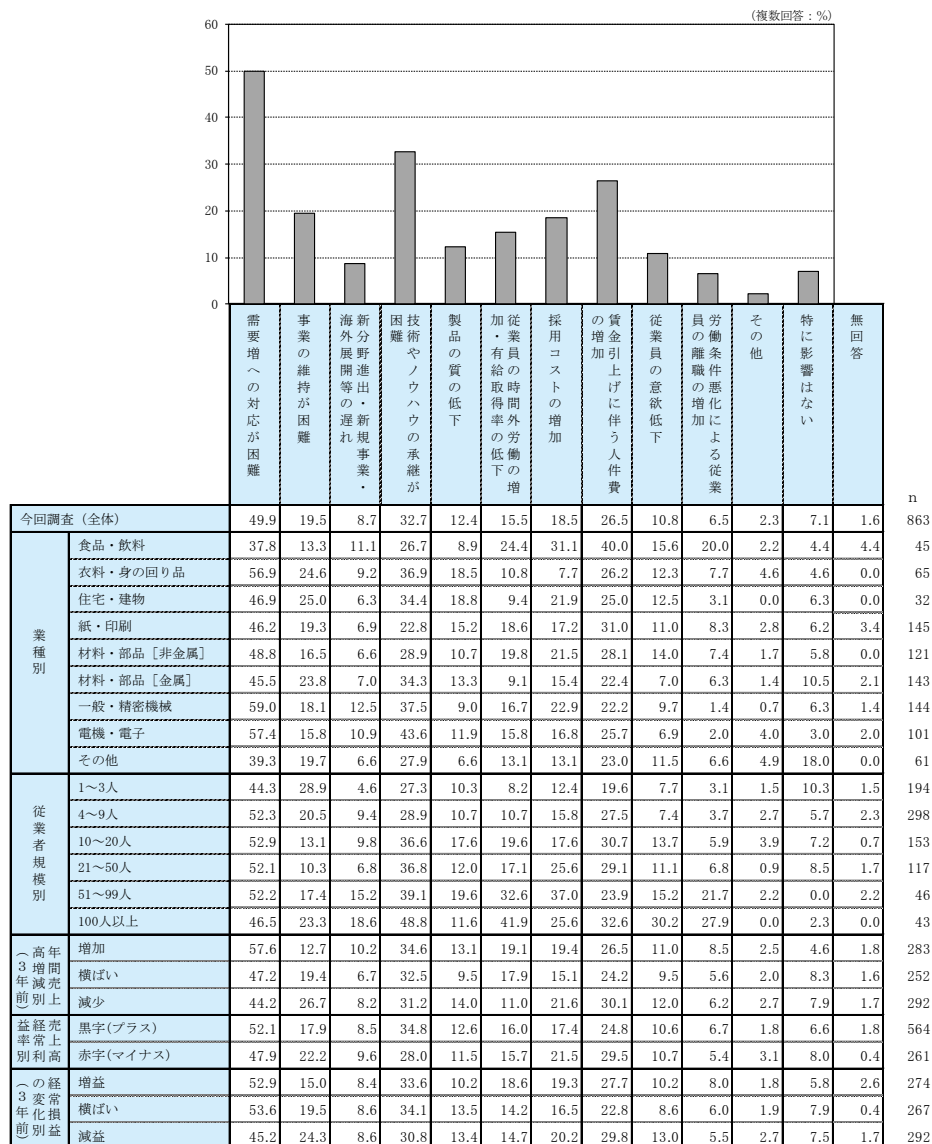
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「事業の維持が困難」(28.9%)が高い。100人以上と回答した企業は「技術やノウハウの承継が困難」(48.8%)が5割程度である。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「需要増への対応が困難」(57.6%)が6割程度である。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「需要増への対応が困難」(52.1%)、「技術やノウハウの承継が困難」(34.8%)、「製品の質の低下」(12.6%)、「従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下」(16.0%)、「労働条件悪化による従業員の離職の増加」(6.7%)が赤字(マイナス)と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「賃金引上げに伴う人件費の増加」(29.8%)が約3割である。

図表Ⅲ-2-7 人手不足による具体的な影響



(注) 従業員の過不足状況(図表Ⅲ-2-6)で「不足」、「やや不足」とした企業のみを集計。

5 人事・給与等や業務に関する現在までの取組

人事・給与等や業務に関する現在までの取組（複数回答）は、「正規従業員の賃金引上げ」（42.2％）が最も高く、「労働時間の縮減・休暇の拡充」（26.8％）、「定年延長や再雇用による雇用継続」（22.9％）の順で続く。なお、「特になし」（30.5％）は3割を超える。

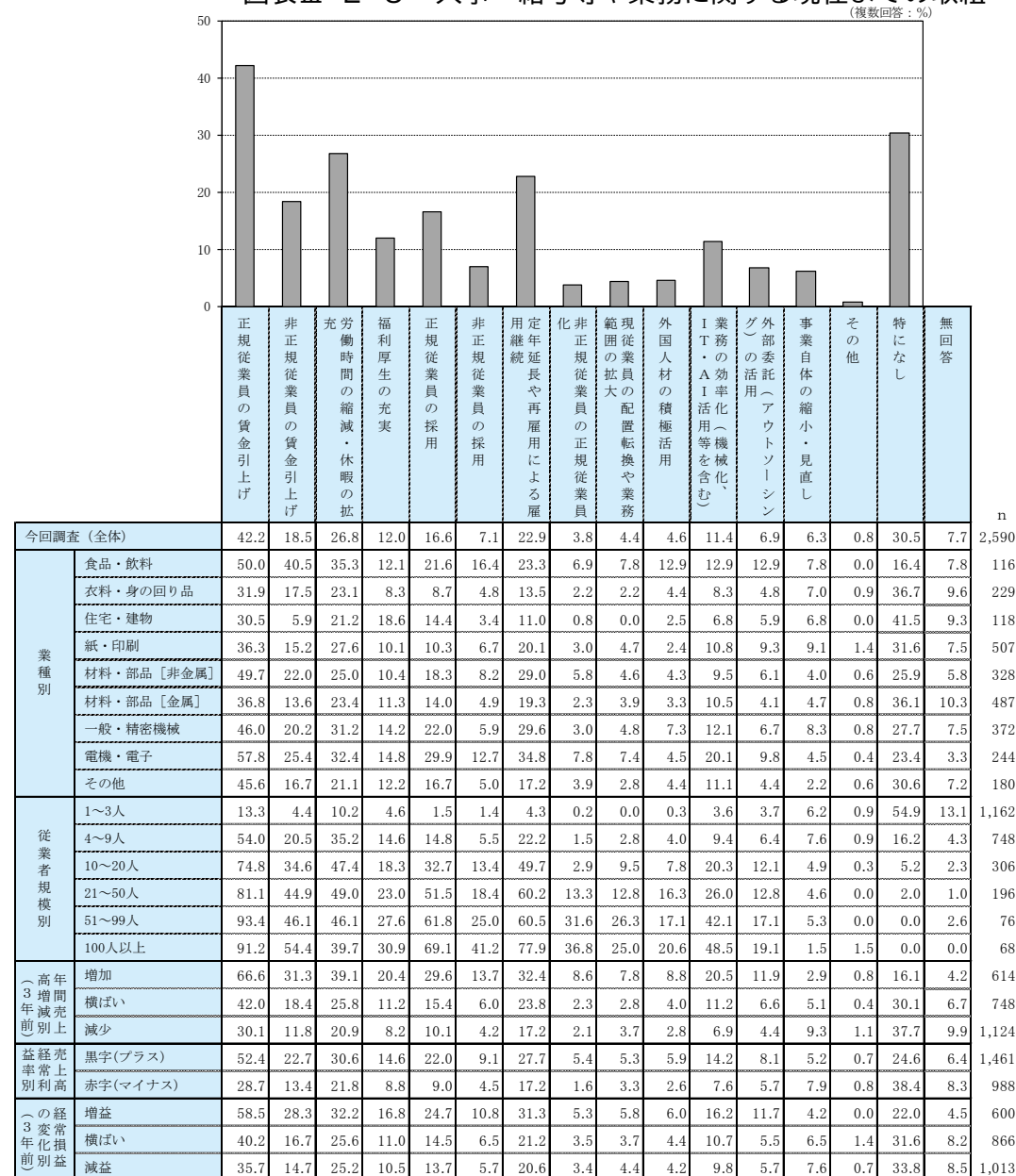
業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「正規従業員の賃金引上げ」（57.8％）、「福利厚生の充実」（14.8％）、「正規従業員の採用」（29.9％）、「定年延長や再雇用による雇用継続」（34.8％）、「非正規従業員の正規従業員化」（7.8％）、「業務の効率化（機械化、IT・AI活用等を含む）」（20.1％）が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は「非正規従業員の賃金引上げ」（54.4％）が5割を超える。年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「正規従業員の賃金引上げ」（66.6％）が6割を超える。

売上高経常利益率別にみると、赤字（マイナス）と回答した企業は「正規従業員の賃金引上げ」（28.7％）が3割程度である。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「正規従業員の賃金引上げ」（58.5％）が6割程度である。

図表Ⅲ-2-8 人事・給与等や業務に関する現在までの取組



Ⅲ 海外展開の現状と方向性

1 年間売上高に占める輸出額の割合

年間売上高に占める輸出額の割合は、「5%未満」(45.9%)が最も高く、「5～10%未満」(16.3%)、「10～20%未満」(13.3%)の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「5%未満」(66.7%)が6割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「5～10%未満」(22.6%)が高い。100人以上と回答した企業は「5%未満」(56.1%)が5割を超える。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「10%以上」(43.1%)が4割を超える。他の代表者の年齢に比べて60歳代と回答した企業は「10%未満」(70.0%)が高い。

図表Ⅲ-3-2 年間売上高に占める輸出額の割合

