

令和7年度 東京の中小企業の現状(サービス産業編)【概要版】

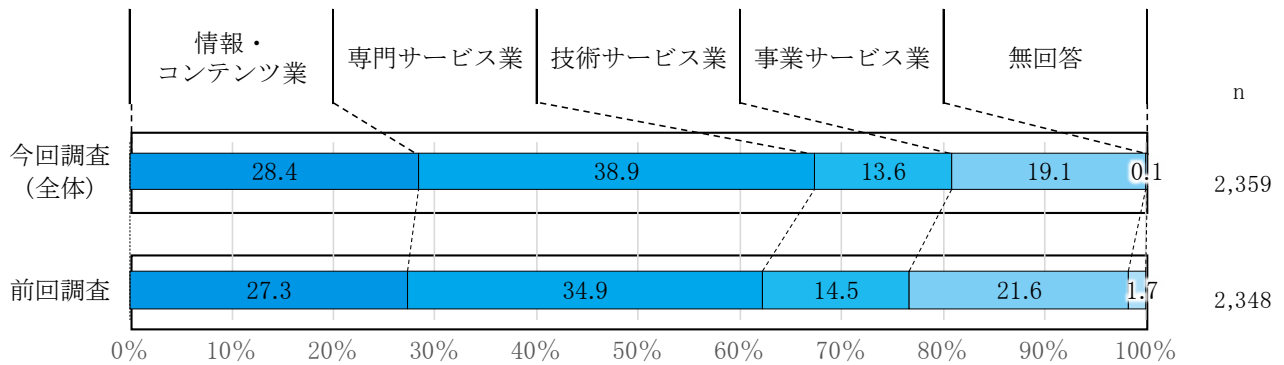
- ・本概要は、報告書本編の第Ⅱ編・第Ⅲ編の本文及び図表から抜粋して作成しています。図表番号は報告書本編と同じです。
- ・本調査では、都内に本社のある中小サービス業について、無作為に10,000企業を抽出し、アンケートを実施しました。調査対象業種及び分類等については、報告書を参照してください。

I 東京の中小サービス業の経営実態

1 業種

回答企業を業種区分別にみると、「専門サービス業」(38.9%)が最も高く、「情報・コンテンツ業」(28.4%)、「事業サービス業」(19.1%)、「技術サービス業」(13.6%)の順である。

図表Ⅱ-1-2 業種

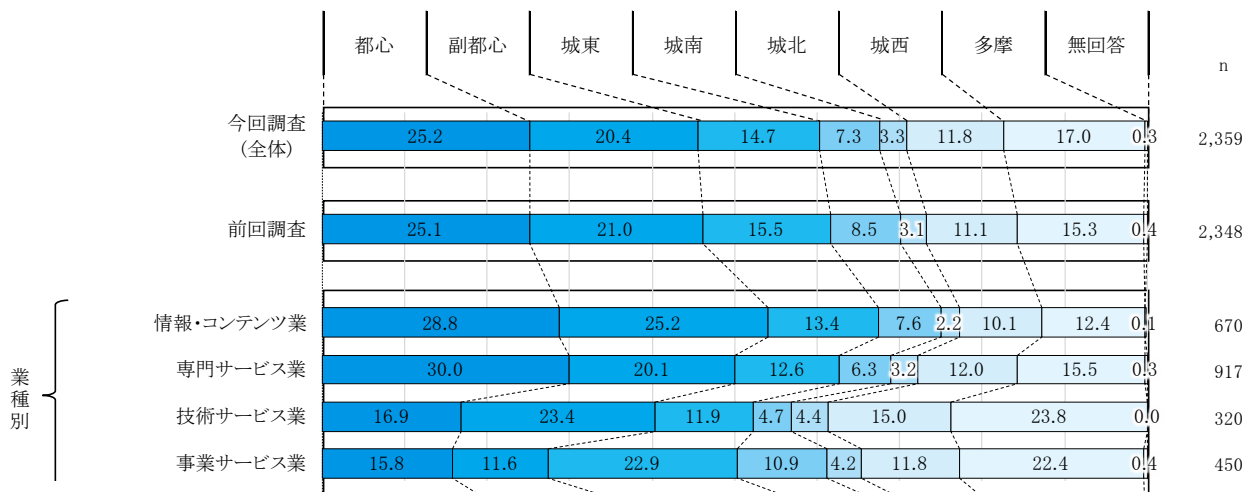


2 所在地

所在地は、「都心(千代田区、中央区、港区)」(25.2%)が最も高く、「副都心(新宿区、文京区、渋谷区、豊島区)」(20.4%)、「多摩(多摩地域の市町村)」(17.0%)の順で続く。

業種別にみると、専門サービス業は「都心」(30.0%)が3割である。

図表Ⅱ-1-3 所在地



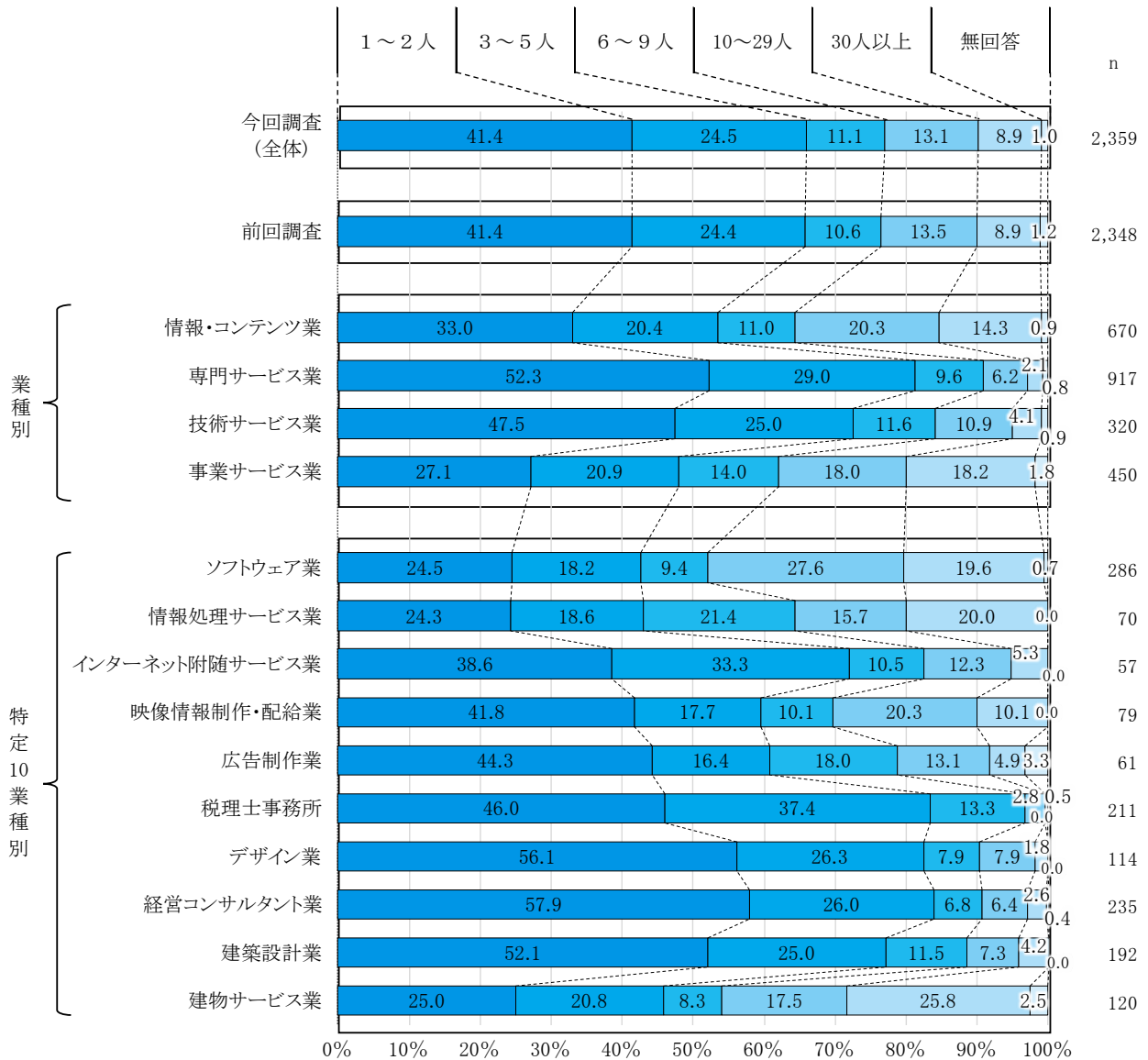
3 従業者規模

従業者規模は、「1～2人」(41.4%)が最も高く、「3～5人」(24.5%)、「10～29人」(13.1%)の順で続く。

業種別にみると、専門サービス業は「1～2人」(52.3%)が5割を超える。

特定10業種別にみると、経営コンサルタント業は「1～2人」(57.9%)が6割程度である。

図表Ⅱ-1-4 従業者規模



4 創業時期

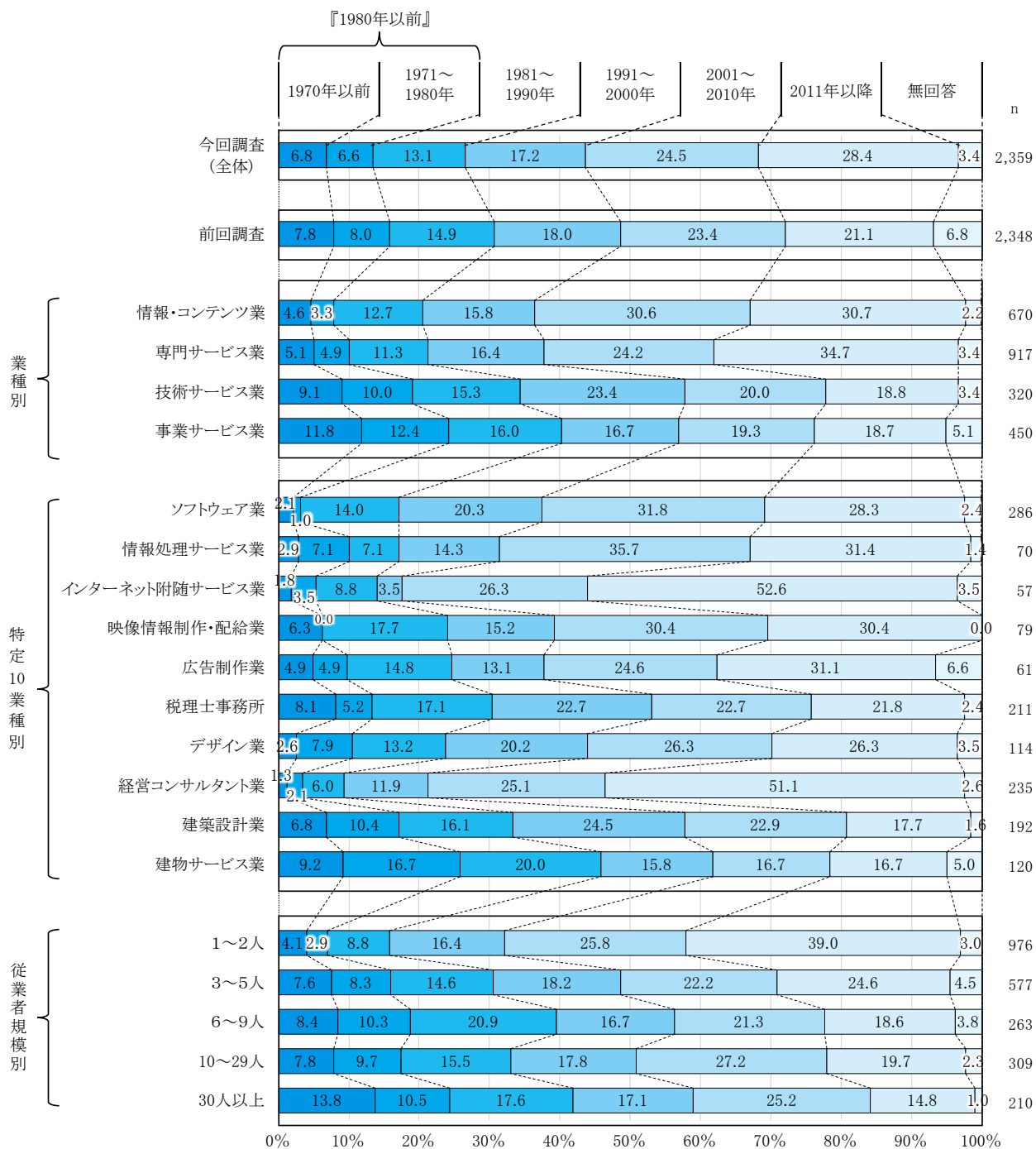
創業時期は、「2011年以降」(28.4%)が最も高く、「2001～2010年」(24.5%)、「1991～2000年」(17.2%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて専門サービス業は「2011年以降」(34.7%)が高い。

特定10業種別にみると、他の業種に比べてインターネット付随サービス業は「2011年以降」(52.6%)が高い。建物サービス業は『1980年以前』(25.9%)が2割を超える。

従業者規模別にみると、1～2人と回答した企業は「2011年以降」(39.0%)が約4割である。

図表Ⅱ-1-5 創業時期



5 事業承継上の課題

事業承継上の課題(複数回答)は、「適切な候補者の不在」(28.0%)が最も高く、「後継者の教育・成長」(22.9%)、「業界の将来性への不安」(15.9%)の順で続く。なお、「特になし」(33.2%)は3割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて技術サービス業は「適切な候補者の不在」(33.2%)、「後継者への自社株式の集中」(2.4%)が高い。

特定10業種別にみると、建築設計業は「適切な候補者の不在」(37.4%)が4割程度である。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「相続税・贈与税の問題」が高くなる傾向がみられる。30人以上と回答した企業は「後継者の教育・成長」(36.4%)が3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「後継者の教育・成長」(29.7%)が約3割である。

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「適切な候補者の不在」(28.7%)、「後継者の教育・成長」(24.8%)、「後継者への自社株式の集中」(1.6%)、「事業承継の企業内体制が未整備」(8.7%)、「相続税・贈与税の問題」(2.9%)、「相談相手の不在」(2.8%)が赤字(マイナス)と回答した企業を上回る。

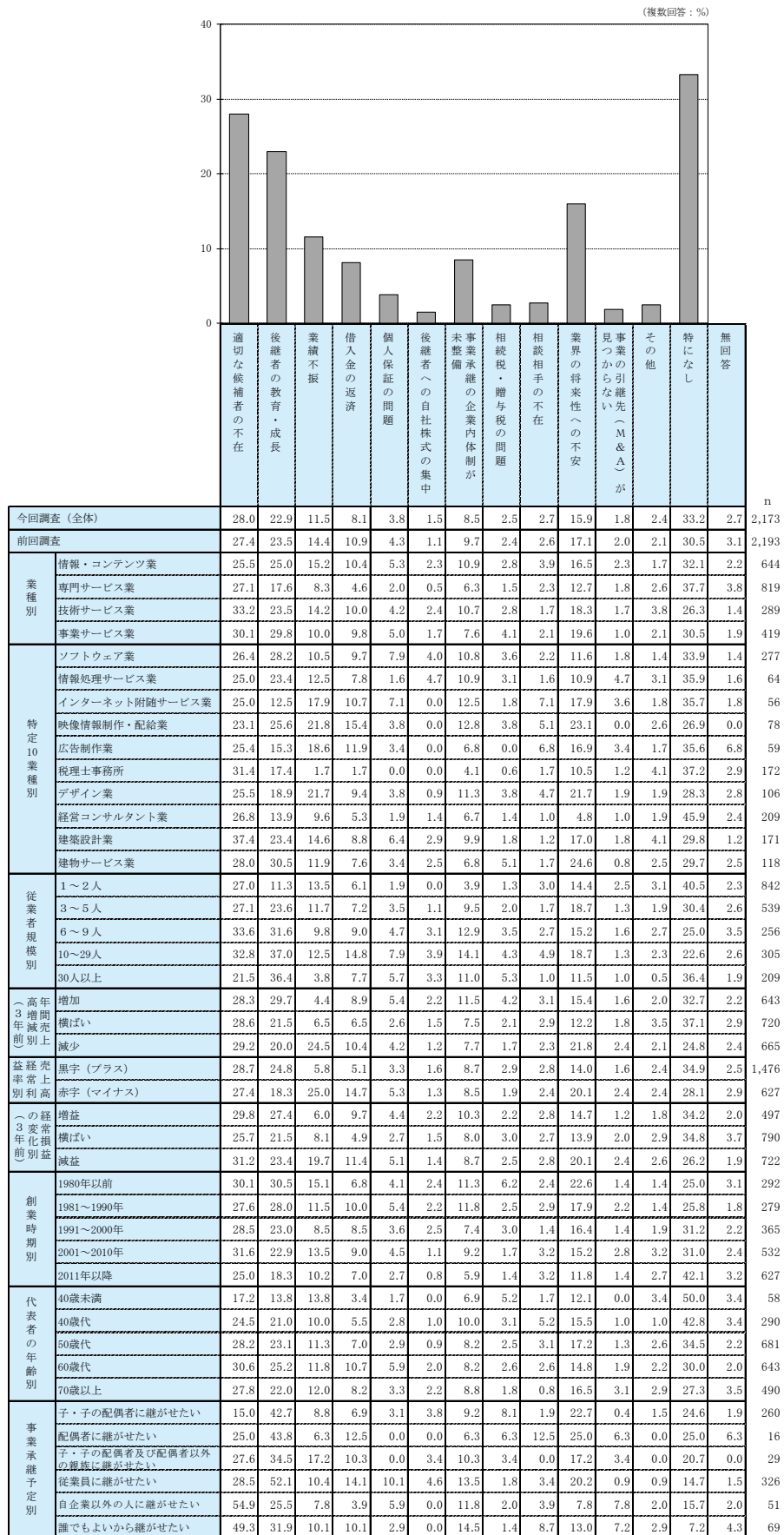
経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「適切な候補者の不在」(31.2%)が3割を超える。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて2001～2010年と回答した企業は「適切な候補者の不在」(31.6%)、「事業の引継先(M&A)が見つからない」(2.8%)が高い。

代表者の年齢別にみると、60歳代と回答した企業は「適切な候補者の不在」(30.6%)が3割を超える。代表者の年齢が高くなるほど「事業の引継先(M&A)が見つからない」が高くなる傾向がみられる。

事業承継予定別にみると、自企業以外の人に継がせたいと回答した企業は「適切な候補者の不在」(54.9%)が5割を超える。

図表Ⅱ-3-3 事業承継上の課題



(注) 今後の事業展開の方向性で「廃業の予定」、「無回答」とした企業を除いて集計。

6 海外関連取引における企業・顧客の属する国・地域

海外関連取引における企業・顧客の属する国・地域(最も年間売上高の多いものは、「アメリカ」(23.5%)が最も高く、「中国」(19.5%)、「台湾」(6.6%)の順で続く。

業種別にみると、技術サービス業は「中国」(29.4%)が約3割である。

特定10業種別にみると、情報処理サービス業は「中国」(20.0%)、「台湾」(20.0%)が2割である。

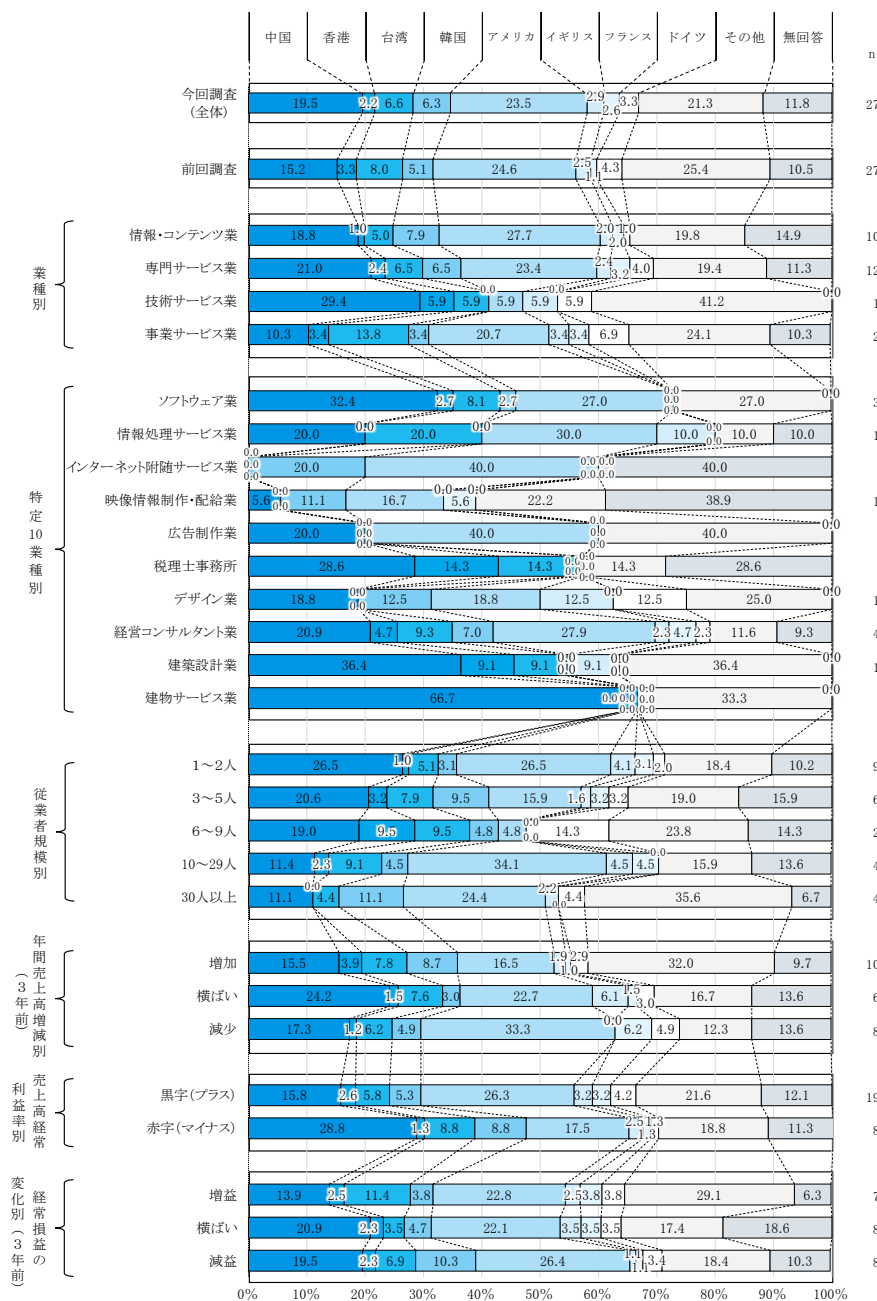
従業員規模別にみると、従業員規模が小さくなるほど「中国」が高くなる傾向がみられ、1～2人と回答した企業は「中国」(26.5%)が2割を超える。

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減少と回答した企業は「アメリカ」(33.3%)が3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「中国」(28.8%)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減益と回答した企業は「韓国」(10.3%)、「アメリカ」(26.4%)が増益、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-4-2 海外関連取引における企業・顧客の属する国・地域



(注) 事業活動における海外関連取引の現在の状況で「取引がある」とした企業のみを集計。

7 海外関連取引の課題

海外関連取引の課題(複数回答)は、「外国語に対応できない」(25.7%)が最も高く、「国際業務に関する知見がない」(21.0%)、「国際業務に対応できる人材が確保できない」(16.1%)の順で続く。なお、「特になし」(33.3%)は3割を超える。

業種別にみると、専門サービス業は「外国語に対応できない」(27.6%)が3割程度である。

特定10業種別にみると、デザイン業は「外国語に対応できない」(39.5%)が約4割である。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「商習慣の違い」、「投資効果がわからない」が高くなる傾向がみられる。30人以上と回答した企業は「外国語に対応できない」(23.8%)、「国際業務に関する知見がない」(25.7%)、「国際業務に対応できる人材が確保できない」(22.4%)が2割を超える。

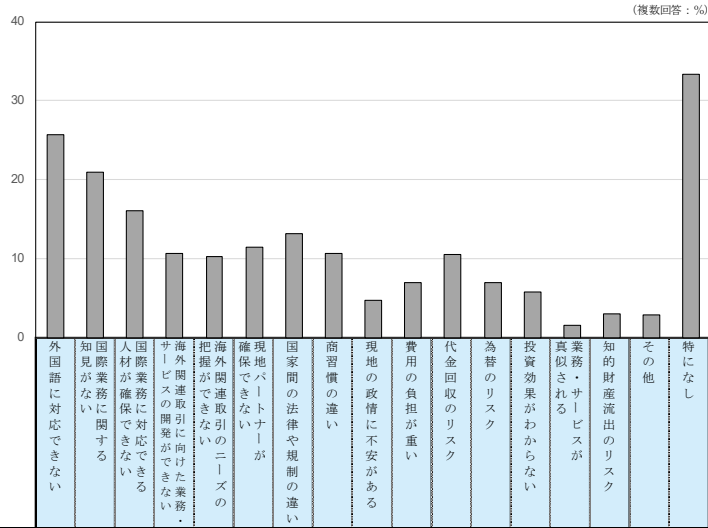
年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「外国語に対応できない」(27.5%)が3割程度である。

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「外国語に対応できない」(26.9%)、「国際業務に関する知見がない」(22.3%)が2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「外国語に対応できない」(27.7%)が3割程度である。

海外関連取引をしている顧客の属する国・地域別にみると、フランスと回答した企業は「為替のリスク」(57.1%)が6割程度である。

図表Ⅱ-4-4 海外関連取引の課題



		25.7	21.0	16.1	10.6	10.2	11.5	13.1	10.6	4.7	7.0	10.5	7.0	5.8	1.5	3.0	2.9	33.3	12.8	n
今回調査 (全体)		25.7	21.0	16.1	10.6	10.2	11.5	13.1	10.6	4.7	7.0	10.5	7.0	5.8	1.5	3.0	2.9	33.3	12.8	2,359
前回調査		29.9	24.3	21.1	11.4	11.5	11.8	18.1	13.5	6.1	9.2	13.0	10.3	5.8	1.9	3.7	3.4	25.5	14.8	2,348
業種別	情報・コンテンツ業	26.7	24.9	20.0	13.9	14.0	14.3	14.5	15.2	5.4	8.5	12.8	9.6	8.4	1.8	4.3	2.8	28.2	8.2	670
	専門サービス業	27.6	19.6	13.3	8.2	7.4	8.9	13.1	8.2	3.5	5.6	8.8	6.4	4.0	1.3	1.9	2.5	32.9	12.9	917
	技術サービス業	25.6	24.4	19.1	12.5	12.2	13.1	16.6	12.2	6.3	8.4	12.2	5.3	6.9	1.9	6.3	2.8	32.2	14.7	320
	事業サービス業	20.7	15.8	13.8	9.3	8.9	11.3	8.2	7.6	5.1	6.7	9.1	5.3	5.1	1.3	0.9	3.8	42.7	18.2	450
特定10業種別	ソフトウェア業	27.6	27.3	21.0	13.3	13.6	15.7	16.8	18.9	5.9	9.8	10.8	11.2	9.8	1.4	4.2	2.8	31.1	5.6	286
	情報処理サービス業	25.7	24.3	17.1	11.4	5.7	11.4	10.0	8.6	7.1	10.0	12.9	7.1	5.7	1.4	2.9	0.0	31.4	11.4	70
	インターネット附随サービス業	26.3	19.3	15.8	10.5	14.0	12.3	10.5	15.8	5.3	3.5	14.0	5.3	12.3	1.8	3.5	1.8	26.3	7.0	57
	映像情報制作・配給業	26.6	17.7	22.8	7.6	17.7	12.7	13.9	11.4	5.1	8.9	16.5	12.7	7.6	3.8	5.1	0.0	24.1	6.3	79
	広告制作業	37.7	32.8	23.0	24.6	19.7	21.3	18.0	14.8	4.9	9.8	16.4	11.5	9.8	1.6	3.3	3.3	26.2	6.6	61
	税理士事務所	31.3	21.3	11.8	5.7	5.2	4.7	15.2	5.7	1.4	3.3	4.3	0.5	3.3	0.5	0.0	1.9	28.4	20.4	211
	デザイン業	39.5	31.6	20.2	14.0	14.9	16.7	9.6	11.4	5.3	7.0	13.2	8.8	6.1	2.6	5.3	4.4	23.7	7.9	114
	経営コンサルタント業	20.9	14.0	10.2	7.2	4.7	8.9	12.3	8.5	3.4	4.3	8.5	8.1	3.8	1.3	2.1	0.9	40.9	8.1	235
	建築設計業	30.7	28.1	22.4	14.1	12.5	13.0	19.3	12.5	5.2	9.4	12.0	4.7	6.8	1.6	5.7	3.1	33.9	10.9	192
	建物サービス業	21.7	20.8	15.0	10.0	12.5	15.0	12.5	10.8	8.3	6.7	11.7	4.2	8.3	2.5	1.7	0.8	42.5	18.3	120
従業者規模別	1～2人	25.2	19.5	10.5	8.0	7.5	10.6	10.8	8.8	3.1	6.5	10.6	6.1	4.4	1.4	3.1	2.5	36.4	13.6	976
	3～5人	25.0	21.3	17.0	10.6	9.7	9.4	13.3	8.7	3.5	5.2	9.5	6.1	5.0	1.2	1.6	2.8	30.5	16.1	577
	6～9人	28.5	20.5	22.1	12.9	14.4	11.0	17.1	12.5	7.2	6.5	9.1	7.6	6.5	1.5	3.0	4.6	31.9	11.4	263
	10～29人	27.2	23.0	23.0	14.9	14.2	17.2	15.2	13.3	7.1	9.7	11.7	9.4	8.7	1.0	3.2	3.2	29.8	11.0	309
	30人以上	23.8	25.7	22.4	14.3	13.3	14.8	15.2	18.1	9.0	11.4	13.3	9.0	10.0	3.3	5.7	2.9	31.4	5.2	210
高年増減別	増加	27.5	25.9	20.7	12.5	13.0	14.3	18.6	13.6	6.6	8.0	12.5	8.7	7.8	1.7	4.2	3.2	30.0	9.2	663
	横ばい	24.8	19.5	14.9	10.6	8.8	9.1	10.4	9.6	4.1	6.7	9.2	5.8	5.8	1.3	2.7	2.8	39.2	13.2	781
	減少	25.7	19.0	14.4	9.4	9.5	11.1	10.9	8.8	3.8	6.9	9.8	6.8	4.8	1.6	2.0	2.7	30.0	16.8	769
経常利益別	黒字 (プラス)	26.9	22.3	16.9	11.1	11.2	11.8	14.3	11.3	5.3	7.1	10.4	7.0	6.3	1.7	2.9	2.6	34.0	11.7	1,580
	赤字 (マイナス)	23.5	18.6	14.4	10.2	8.4	11.0	10.7	9.5	4.1	6.8	11.0	6.8	5.0	1.3	3.4	2.8	32.1	14.1	703
経常損益別	増益	26.0	25.4	19.8	12.6	12.4	14.3	16.1	11.6	6.0	7.8	13.0	8.9	7.2	1.0	4.8	2.1	31.0	10.1	516
	横ばい	24.3	18.6	12.6	9.0	7.7	9.4	12.0	8.9	4.3	5.8	8.8	5.9	4.7	1.5	2.4	3.1	37.3	13.8	865
	減益	27.7	21.9	18.4	11.7	12.1	11.9	12.3	11.7	4.7	8.3	10.6	7.3	6.9	1.9	2.3	2.8	30.5	13.8	810
顧客の属する国・地域別	中国	26.4	7.5	15.1	3.8	5.7	7.5	15.1	17.0	11.3	7.5	9.4	18.9	1.9	1.9	7.5	1.9	28.3	0.0	53
	香港	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	6
	台湾	11.1	5.6	0.0	0.0	5.6	5.6	16.7	11.1	5.6	11.1	11.1	22.2	5.6	5.6	0.0	0.0	44.4	0.0	18
	韓国	11.8	5.9	5.9	0.0	11.8	23.5	17.6	23.5	5.9	5.9	5.9	17.6	0.0	0.0	5.9	5.9	35.3	0.0	17
	アメリカ	12.5	9.4	6.3	1.6	4.7	4.7	10.9	9.4	3.1	4.7	15.6	23.4	1.6	0.0	0.0	1.6	34.4	0.0	64
	イギリス	25.0	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0	37.5	0.0	12.5	12.5	25.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8
	フランス	0.0	0.0	28.6	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	28.6	0.0	57.1	0.0	14.3	0.0	14.3	28.6	0.0	7
	ドイツ	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1	11.1	22.2	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	9
その他	12.1	12.1	8.6	5.2	3.4	5.2	15.5	15.5	10.3	3.4	8.6	19.0	3.4	3.4	6.9	1.7	34.5	1.7	58	

8 従業員の過不足状況

従業員の過不足状況は、「適正」(59.5%)が最も高く、「やや不足」(23.1%)、「不足」(12.2%)の順で続く。「不足」と「やや不足」をあわせた『不足』(35.3%)は3割を超え、「やや過剰」と「過剰」をあわせた『過剰』(2.1%)を上回る。

業種別にみると、専門サービス業は「適正」(71.9%)が7割を超える。

特定10業種別にみると、経営コンサルタント業は「適正」(79.1%)が約8割である。

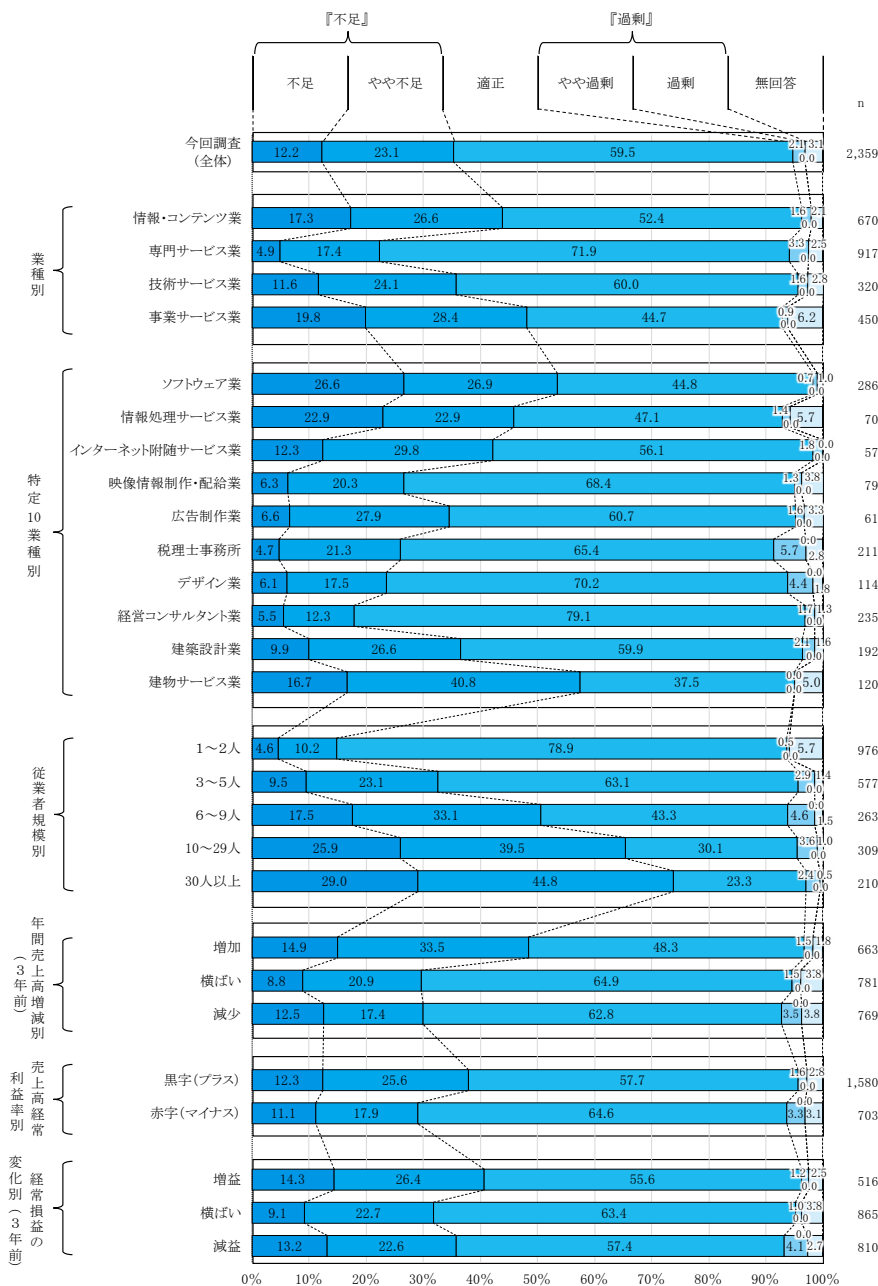
従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「適正」が高くなる傾向がみられ、1～2人と回答した企業は「適正」(78.9%)が8割程度である。また、従業者規模が大きくなるほど『不足』が高くなる傾向がみられ、30人以上と回答した企業は『不足』(73.8%)が7割を超える。

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『不足』(48.4%)が5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」(64.6%)が6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増益と回答した企業は『不足』(40.7%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「適正」(57.4%)が6割程度である。

図表Ⅱ-7-1 従業員の過不足状況



9 人手不足が企業経営に与える具体的な影響

人手不足が企業経営に与える具体的な影響(複数回答)は、「需要増への対応が困難」(62.3%)が最も高く、「賃金引上げに伴う人件費の増加」(27.7%)、「技術やノウハウの承継が困難」(25.9%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて技術サービス業は「需要増への対応が困難」(66.7%)、「事業の維持が困難」(28.9%)、「技術やノウハウの承継が困難」(36.8%)が高い。

特定10業種別にみると、ソフトウェア業は「需要増への対応が困難」(69.9%)が約7割である。

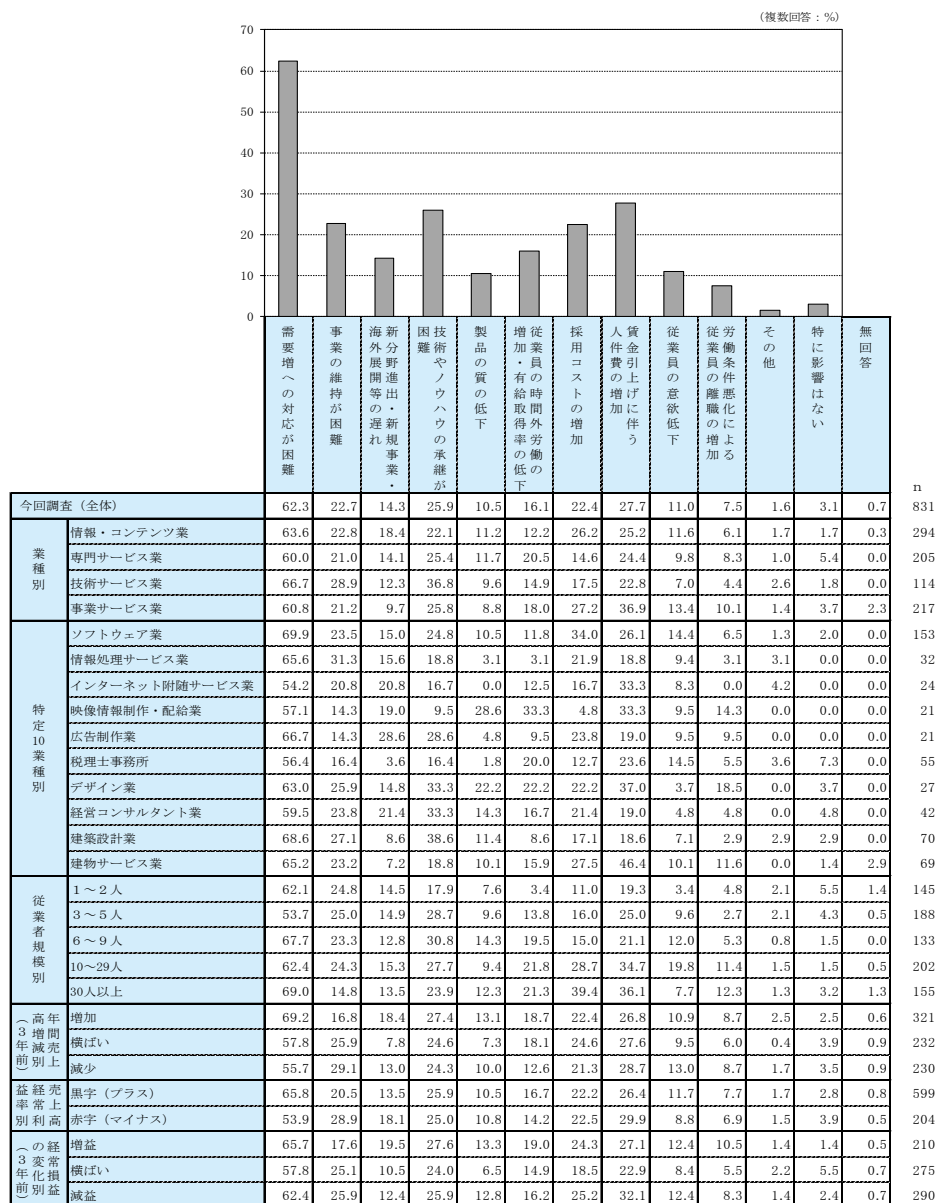
従業者規模別にみると、30人以上と回答した企業は「需要増への対応が困難」(69.0%)が約7割である。

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増加と回答した企業は「需要増への対応が困難」(69.2%)が約7割である。

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」(65.8%)が6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増益と回答した企業は「需要増への対応が困難」(65.7%)、「新分野進出・新規事業・海外展開等の遅れ」(19.5%)、「技術やノウハウの承継が困難」(27.6%)、「製品の質の低下」(13.3%)、「従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下」(19.0%)、「従業員の意欲低下」(12.4%)、「労働条件悪化による従業員の離職の増加」(10.5%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-7-2 人手不足が企業経営に与える具体的な影響



(注) 従業員の過不足状況で「不足」、「やや不足」とした企業のみを集計。

II 東京の中小サービス業に関するテーマ分析

1 設備投資を実施した目的

設備投資を実施した目的(複数回答)は、「効率化・省力化」(47.1%)が最も高く、「維持補修・更新」(46.7%)、「能力拡充」(26.0%)の順で続く。

業種別にみると、事業サービス業は「維持補修・更新」(53.4%)が5割を超える。

特定10業種別にみると、建物サービス業は「維持補修・更新」(63.2%)が6割を超える。

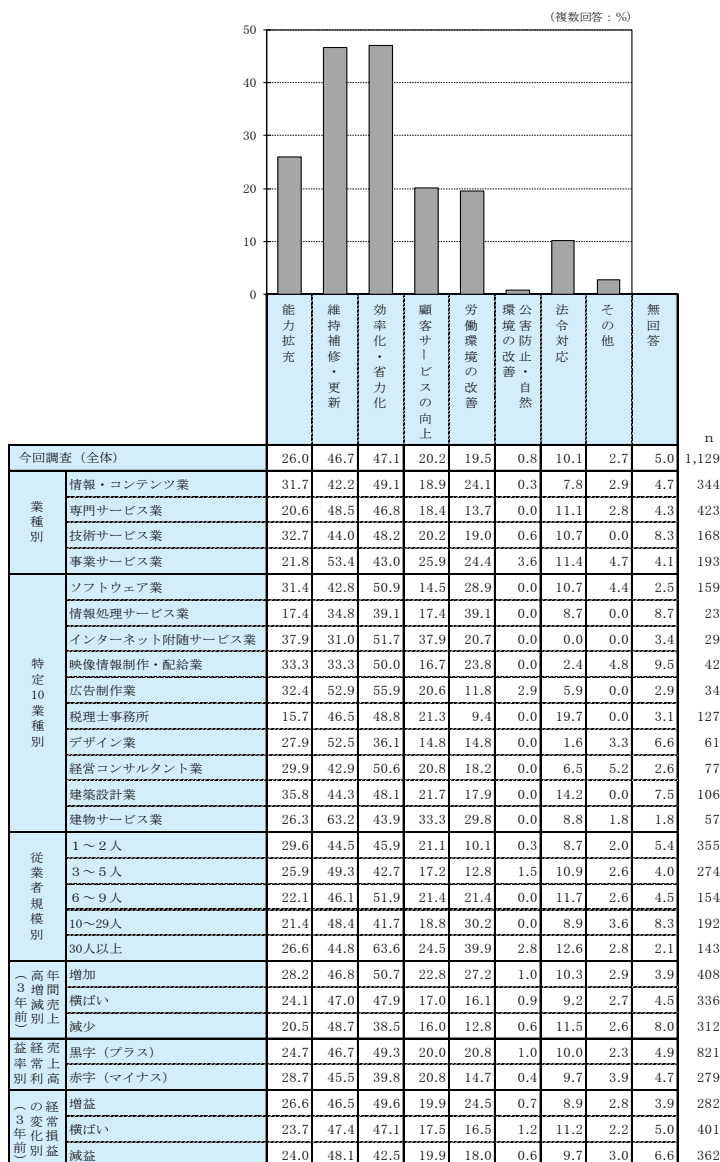
従業員規模別にみると、30人以上と回答した企業は「効率化・省力化」(63.6%)が6割を超える。従業員規模が大きくなるほど「労働環境の改善」が高くなる傾向がみられ、30人以上と回答した企業は「労働環境の改善」(39.9%)が約4割である。

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増加と回答した企業は「効率化・省力化」(50.7%)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「効率化・省力化」(49.3%)が約5割である。

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「効率化・省力化」(49.6%)が約5割である。

図表Ⅲ-1-2 設備投資を実施した目的



(注) 設備投資の実施状況で「必要な設備投資を実施」、「必要な設備投資の一部を実施」とした企業のみを集計。

2 コスト上昇分の価格転嫁の割合

コスト上昇分の価格転嫁の割合は、「転嫁していない」(45.5%)が最も高く、「わずかな転嫁(20%未満)であり追加の転嫁予定はない」(15.9%)、「わずかな転嫁(20%未満)だが今後追加で転嫁予定」(15.7%)の順で続く。

業種別にみると、専門サービス業は「転嫁していない」(55.3%)が5割を超える。

特定10業種別にみると、経営コンサルタント業は「転嫁していない」(59.6%)が約6割である。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「転嫁していない」が高くなる傾向がみられ、1~2人と回答した企業は「転嫁していない」(57.4%)が6割程度である。また、従業者規模が大きくなるほど「大部分を転嫁(80%以上)」、「一部を転嫁(20~50%未満)」、「わずかな転嫁(20%未満)だが今後追加で転嫁予定」が高くなる傾向がみられる。

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「転嫁していない」(53.7%)が5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「転嫁していない」(53.9%)が5割を超える。

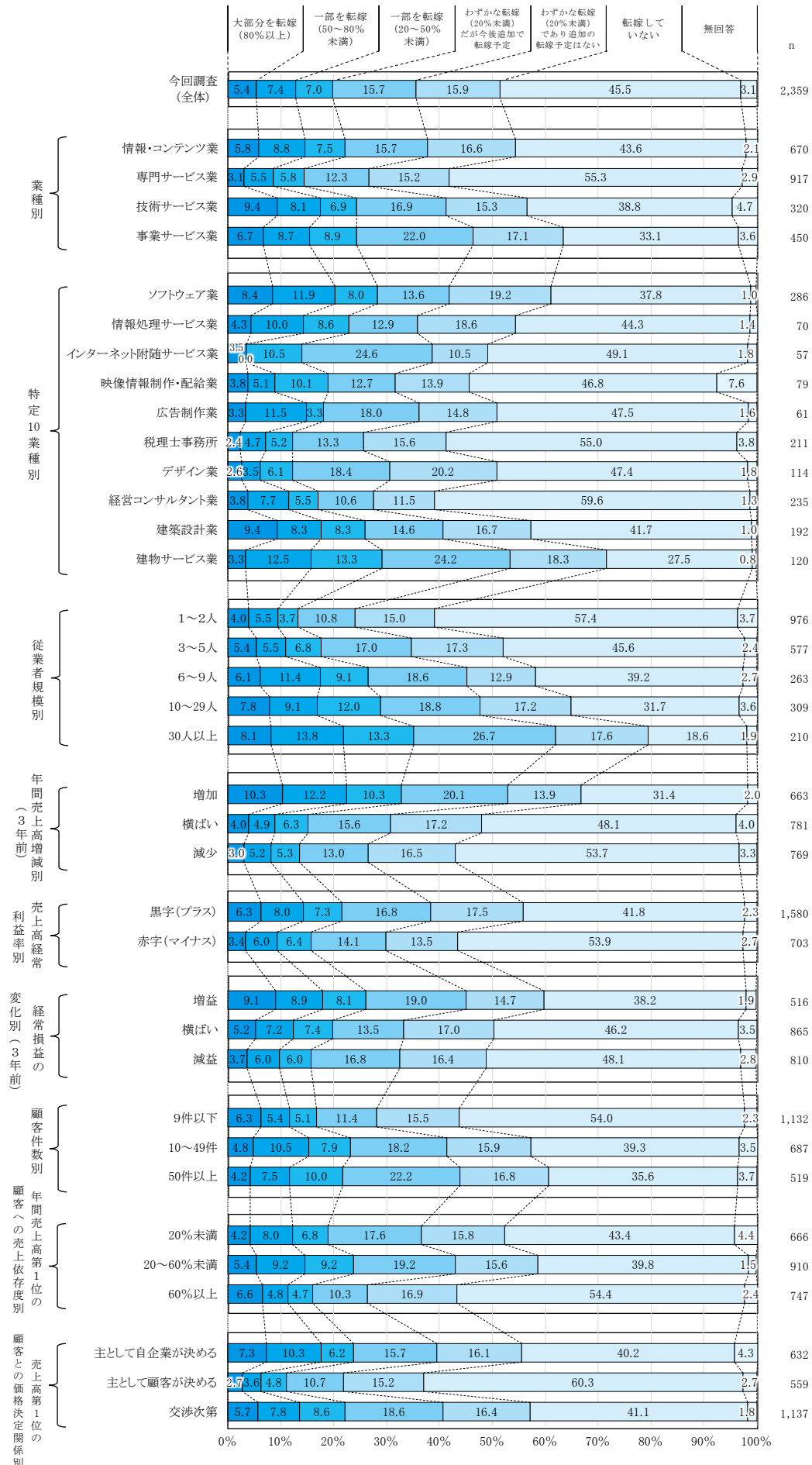
経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「転嫁していない」(48.1%)が5割程度である。

顧客件数別にみると、顧客件数が少なくなるほど「大部分を転嫁(80%以上)」、「転嫁していない」が高くなる傾向がみられる。9件以下と回答した企業は「転嫁していない」(54.0%)が5割を超える。また、顧客件数が多くなるほど「一部を転嫁(20~50%未満)」、「わずかな転嫁(20%未満)だが今後追加で転嫁予定」、「わずかな転嫁(20%未満)であり追加の転嫁予定はない」が高くなる傾向がみられる。

年間売上高第1位の顧客への売上依存度別にみると、売上依存度が高くなるほど「大部分を転嫁(80%以上)」が高くなる傾向がみられる。60%以上と回答した企業は「転嫁していない」(54.4%)が5割を超える。

年間売上高第1位の顧客との価格決定関係別にみると、主として顧客が決めると回答した企業は「転嫁していない」(60.3%)が6割を超える。

図表Ⅲ-2-4 コスト上昇分の価格転嫁の割合



3 脱炭素化の取組開始のきっかけ

脱炭素化の取組開始のきっかけ(複数回答)は、「経営者からの提案」(50.0%)が最も高く、「法令・規制への対応」(22.9%)、「国内取引先からの要請」(14.5%)の順で続く。

業種別にみると、情報・コンテンツ業は「経営者からの提案」(58.2%)が6割程度である。

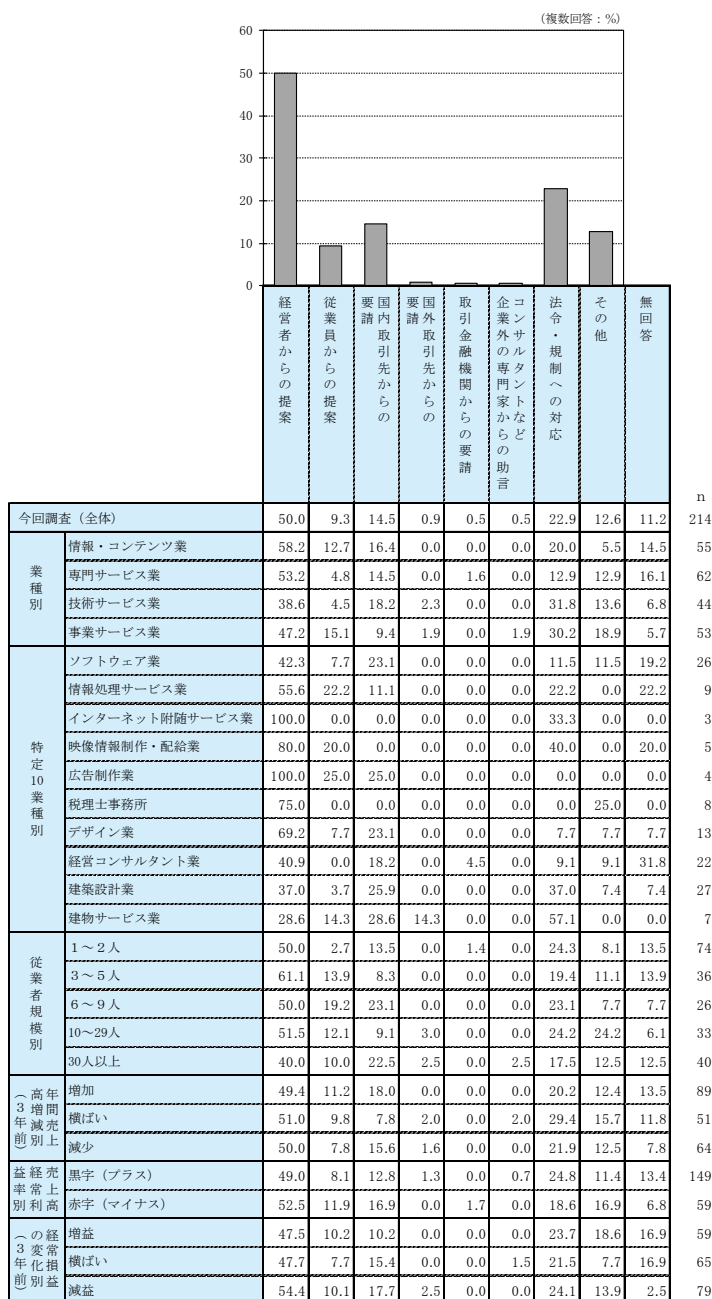
従業員規模別にみると、他の従業員規模に比べて1～2人と回答した企業は「取引金融機関からの要請」(1.4%)、「法令・規制への対応」(24.3%)が高い。

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「従業員からの提案」(11.2%)、「国内取引先からの要請」(18.0%)が横ばい、減少と回答した企業に比べて高い。3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「経営者からの提案」(50.0%)が5割である。

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「経営者からの提案」(52.5%)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「経営者からの提案」(54.4%)が5割を超える。

図表Ⅲ-3-2 脱炭素化の取組開始のきっかけ



(注) 脱炭素化の取組状況で「既に取り組んでいる」とした企業のみを集計。

4 カスタマーハラスメントに係る就業者から会社への報告や相談の有無

カスタマーハラスメントに係る就業者から会社への報告や相談の有無(複数回答)は、「報告や相談を受けたことはない」(89.3%)が最も高く、「ハラスメントを受けた本人からの報告や相談を受けたことがある」(6.2%)、「ハラスメントを見聞きしたという報告を受けたことがある」(2.8%)の順である。

業種別にみると、他の業種に比べて専門サービス業は「報告や相談を受けたことはない」(90.7%)が高い。

特定10業種別にみると、他の業種に比べてインターネット附随サービス業は「報告や相談を受けたことはない」(94.7%)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「ハラスメントを受けた本人からの報告や相談を受けたことがある」が高くなる傾向がみられる。

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「報告や相談を受けたことはない」(89.3%)が約9割である。

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「報告や相談を受けたことはない」(89.9%)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「ハラスメントを受けた本人からの報告や相談を受けたことがある」(7.2%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅲ-4-1 カスタマーハラスメントに係る就業者から会社への報告や相談の有無

