

令和3年度 東京の中小企業の現状(製造業編)【概要版】

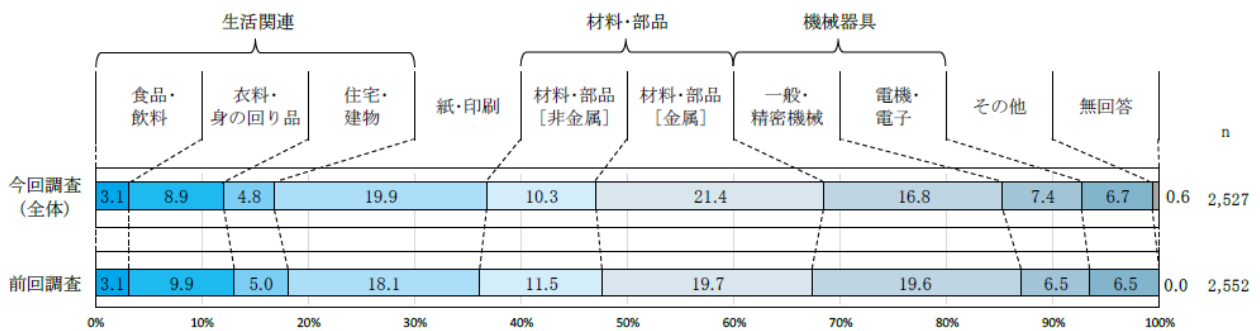
- ・本概要は、報告書本編の第Ⅱ編・第Ⅲ編の本文及び図表から抜粋して作成しています。図表番号は報告書本編と同じです。
- ・本調査では、都内に本社のある中小製造業について、無作為に 10,000 企業を抽出し、アンケートを実施しました。調査対象業種及び分類等については、報告書を参照してください。

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、「材料・部品[金属]」(21.4%)が最も高く、「紙・印刷」(19.9%)、「一般・精密機械」(16.8%)、「材料・部品[非金属]」(10.3%)、「衣料・身の回り品」(8.9%)の順で続く。

図表Ⅱ-1-2 業種

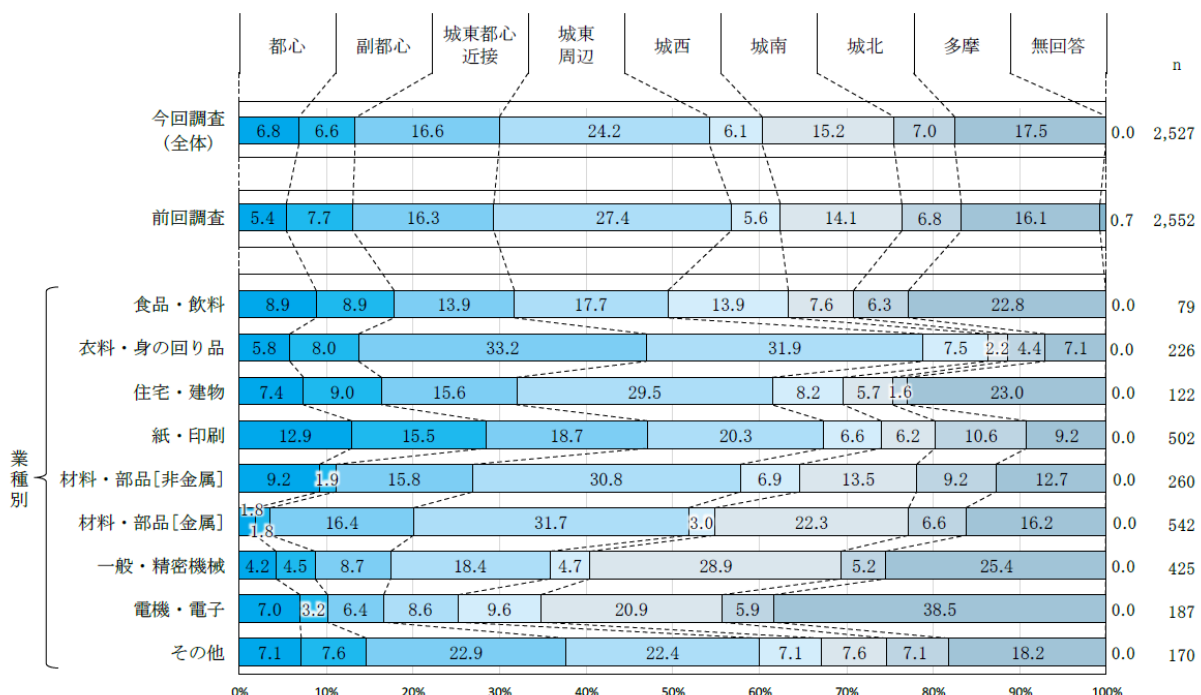


2 地域

都内中小製造業の立地する地域は、「城東周辺」(江東区、足立区、葛飾区、江戸川区) (24.2%)が2割を占め、「多摩」(多摩地域の市町村) (17.5%)、「城東都心近接」(台東区、墨田区、荒川区) (16.6%)、「城南」(品川区、目黒区、大田区) (15.2%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は「城東都心近隣」(33.2%)、「城東周辺」(31.9%)が高い。一般・精密機械は「城南」(28.9%)が3割程度を占める。電機・電子は「多摩」(38.5%)が4割程度である。

図表Ⅱ-1-3 地域



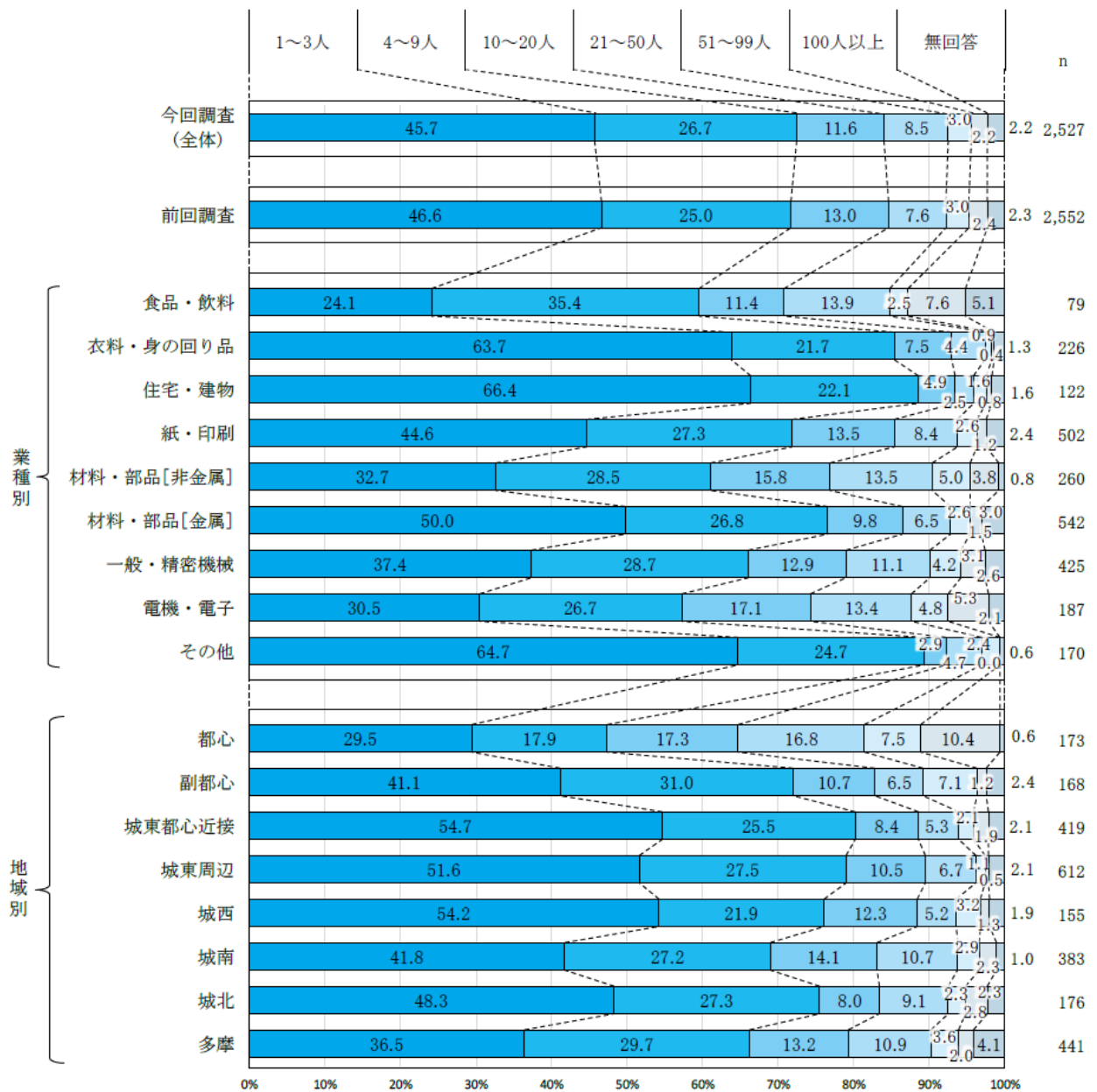
3 従業者規模

全従業者数(役員含む)は、「1～3人」(45.7%)が最も高く、「4～9人」(26.7%)、「10～20人」(11.6%)の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「100人以上」(7.6%)が1割程度である。他の業種に比べて住宅・建物は「1～3人」(66.4%)が高い。

地域別にみると、都心は『21人以上』(34.7%)が3割を占め、他の地域に比べて従業者規模が大きい企業が立地している。一方、城東都心近接は「1～3人」(54.7%)が5割を占める。

図表Ⅱ-1-4 従業者規模



4 経営者の年齢

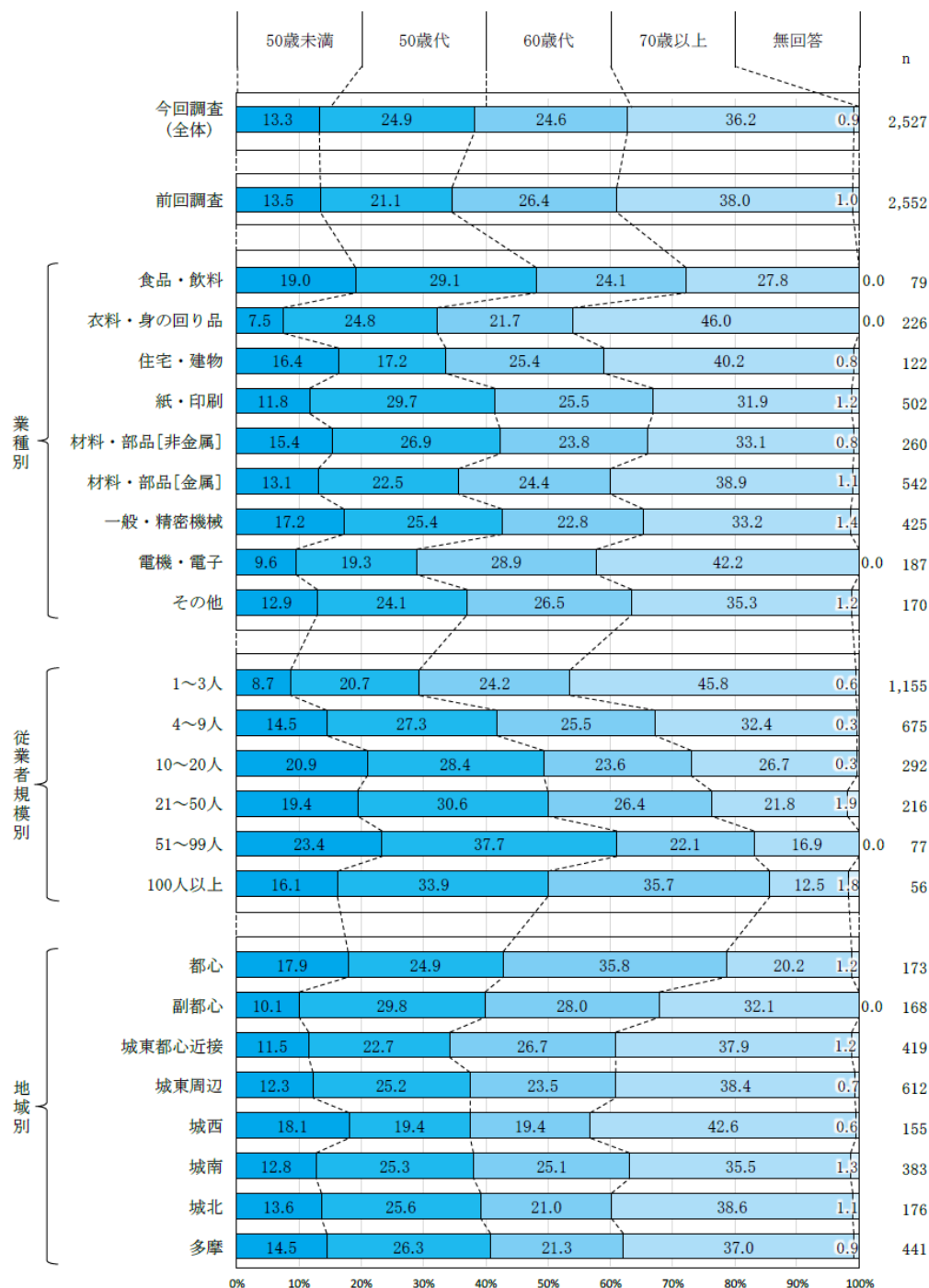
経営者の年齢は、「70歳以上」(36.2%)が最も高く、「50歳代」(24.9%)、「60歳代」(24.6%)の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は『50歳代以下』(48.1%)が5割程度である。衣料・身の回り品は「70歳以上」(46.0%)が4割を占める。

従業員規模別にみると、従業員規模が小さくなるほど「70歳以上」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「70歳以上」(45.8%)が4割を占める。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は『50歳代以下』(42.8%)が高い。城西は「70歳以上」(42.6%)が4割を超える。

図表Ⅱ-1-7 経営者の年齢



5 事業継続の意向

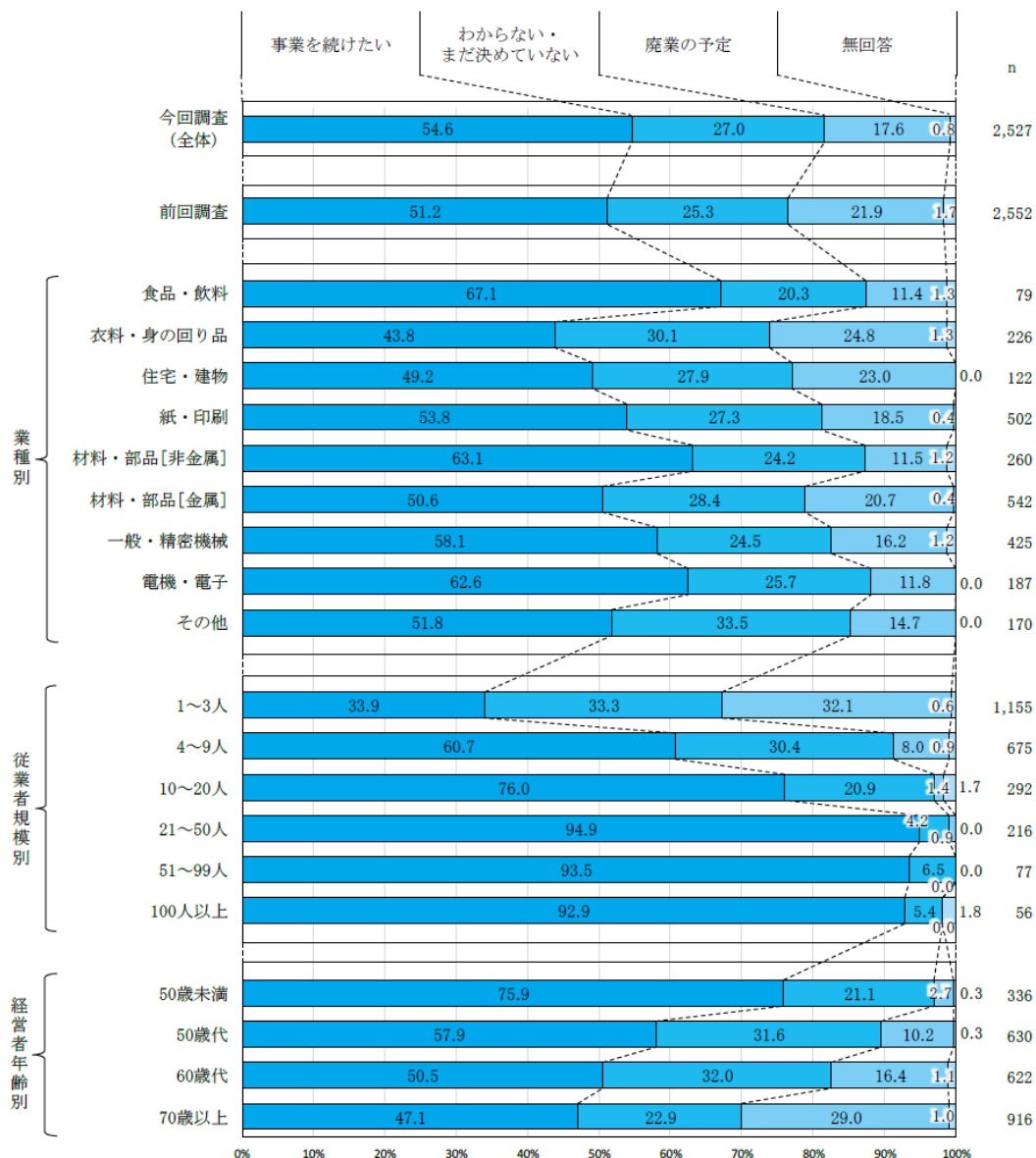
今後の事業継続の意向は、「事業を続けたい」(54.6%)が最も高く、「わからない・まだ決めていない」(27.0%)、「廃業の予定」(17.6%)の順である。

業種別にみると、食品・飲料は「事業を続けたい」(67.1%)が7割程度を占める。他の業種に比べて衣料・身の回り品は「廃業の予定」(24.8%)が高い。

従業員規模別にみると、他の従業員規模に比べて1～3人と回答した企業は「わからない・まだ決めていない」(33.3%)と「廃業の予定」(32.1%)が高い。<51人以上>と回答した企業は廃業を予定している企業はない。

経営者年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「事業を続けたい」(75.9%)が7割を占める。一方、他の経営者年齢に比べて70歳以上と回答した企業は「廃業の予定」(29.0%)が高い。

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、「大幅(20%以上)減少」(42.2%)が最も高く、「やや(20%未満)減少」(25.6%)、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(20.0%)の順で続く。「やや(20%未満)減少」と「大幅(20%以上)減少」をあわせた『減少』(67.8%)が7割程度であるのに対し、「大幅(20%以上)増加」と「やや(20%未満)増加」をあわせた『増加』(11.3%)は1割にとどまる。

業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は『減少』(79.9%)が高い一方、一般・精密機械は『増加』(17.5%)が高い。

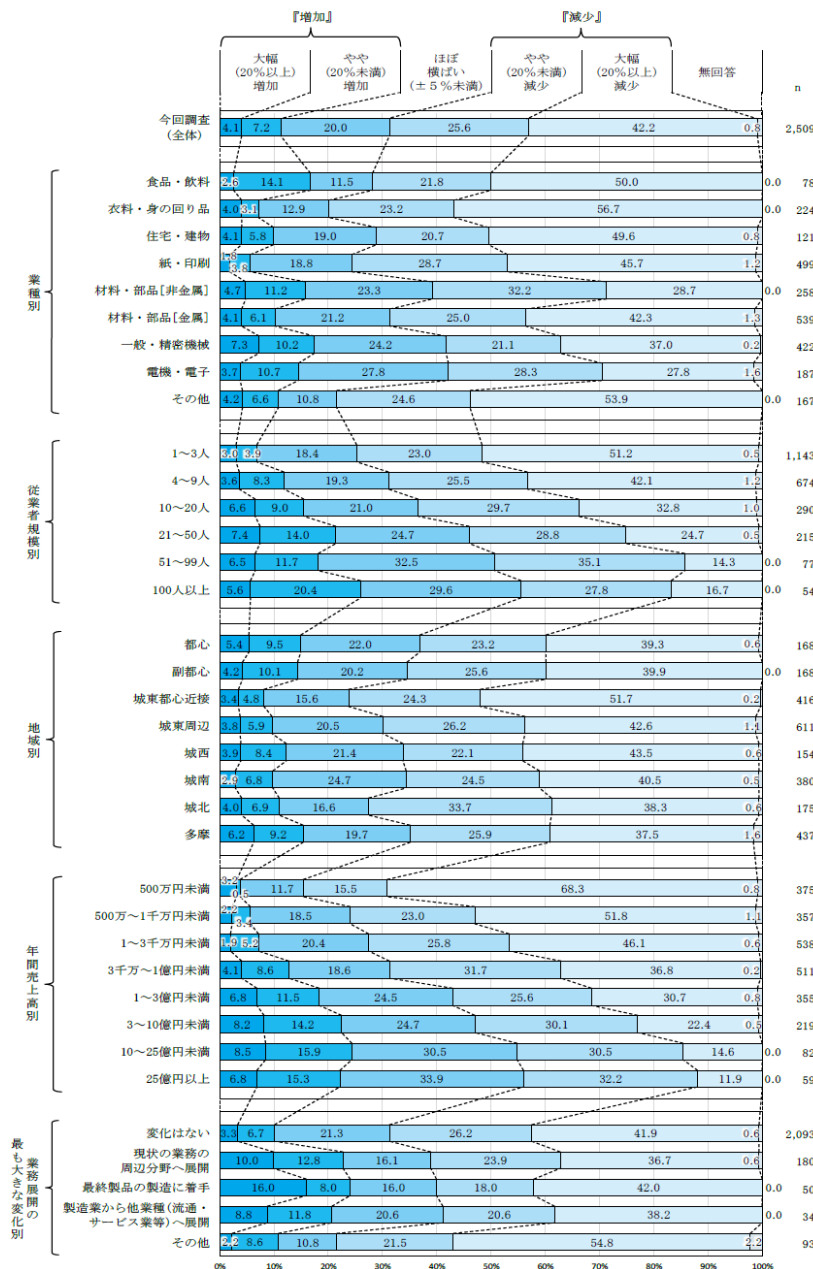
従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど『減少』が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は『減少』(74.2%)が7割を占める。

地域別にみると、他の地域に比べて多摩は『増加』(15.4%)が高い一方、城東都心近接は『減少』(76.0%)が高い。

年間売上高別にみると、年間売上高が500万円未満と回答した企業は「大幅(20%以上)減少」(68.3%)が7割程度である。一方、年間売上高が25億円以上と回答した企業は「大幅(20%以上)減少」(11.9%)が1割にとどまる。

業務展開の最も大きな変化別にみると、業務展開の変化はないと回答した企業は『減少』(68.1%)が7割程度である。最終製品の製造に着手と回答した企業は『増加』(24.0%)が2割を占める。

図表Ⅱ-2-2 3年前と比較した年間売上高の変化



(注) 創業から3年以内の企業を除く。

7 感染症発生前後を比較した売上高の変化

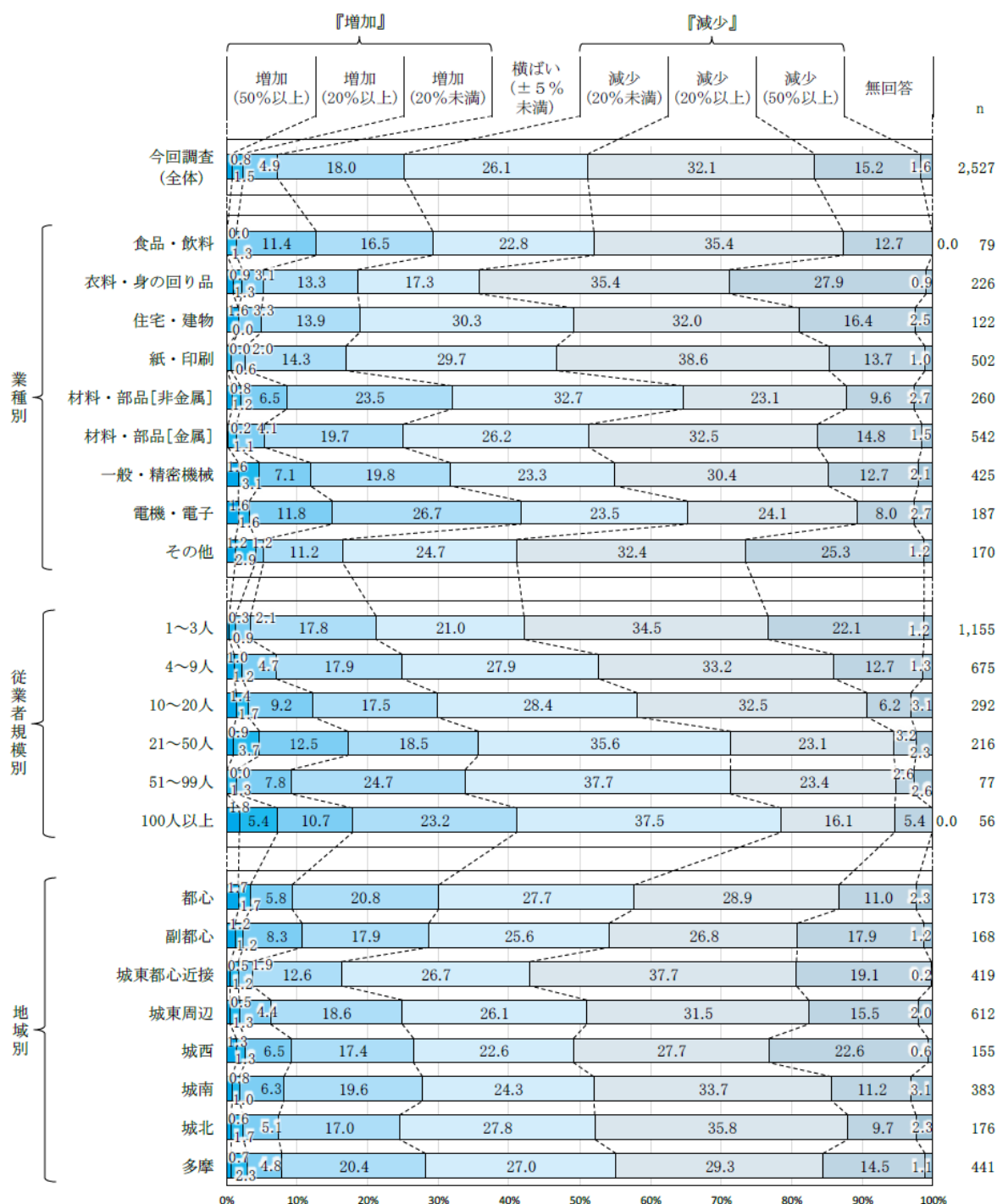
2020年3月～2021年2月と新型コロナウイルス感染症発生前及び流行初期の2019年3月～2020年2月を比較した感染症発生前後の売上高の変化は、「減少(20%以上)」(32.1%)が最も高く、「減少(20%未満)」(26.1%)、「横ばい(±5%未満)」(18.0%)の順で続く。「増加(50%以上)」、「増加(20%以上)」、「増加(20%未満)」をあわせた『増加』(7.2%)は1割程度である。一方、「減少(20%未満)」、「減少(20%以上)」、「減少(50%以上)」をあわせた『減少』(73.4%)は7割を占める。

業種別にみると、紙・印刷は『減少』(82.0%)が8割を超える。電機・電子は『増加』(15.0%)が1割を占める。

従業員規模別にみると、1～3人と回答した企業は『減少』(77.6%)が7割程度である。100人以上と回答した企業は『増加』(17.9%)が2割程度を占める。

地域別にみると、他の地域に比べて副都心は『増加』(10.7%)が高い。城東都心近接は『減少』(83.5%)が8割を占める。

図表Ⅱ-2-5 感染症発生前後を比較した売上高の変化



8 人材採用意向

人材採用意向(複数回答)は、「必要とする技能を持つ人を採用したい」(44.4%)が最も高く、「採用の意向はない」(31.3%)、「新卒者・若年層を採用したい」(30.2%)の順で続く。

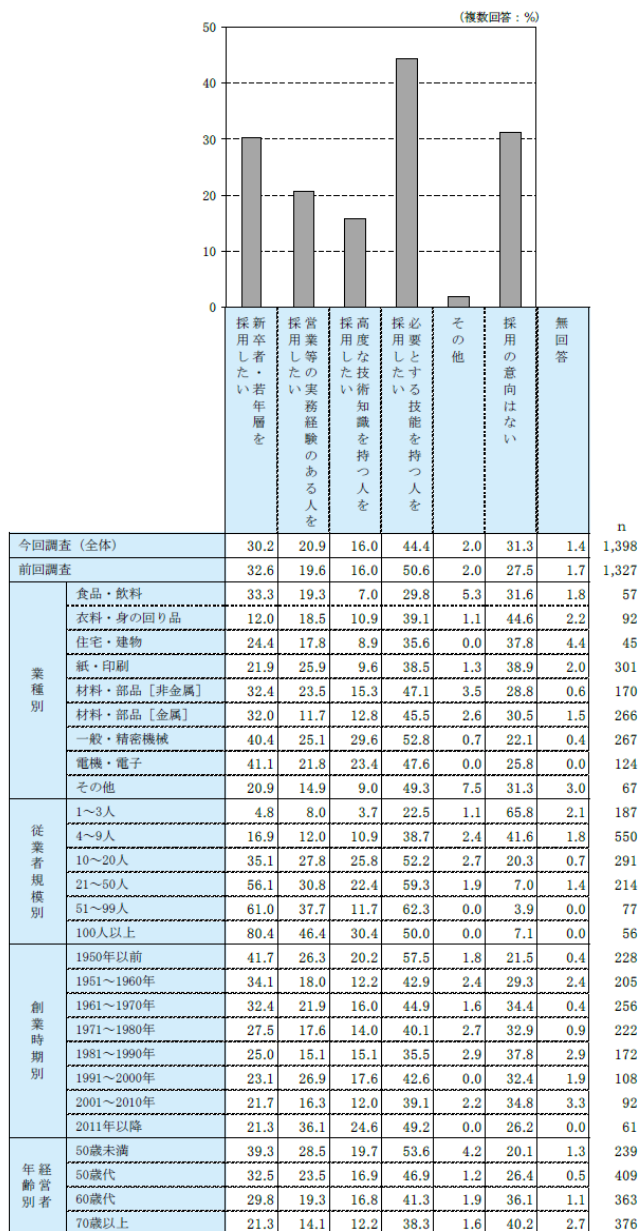
業種別にみると、衣料・身の回り品は「採用の意向はない」(44.6%)が4割を占める。他の業種に比べて一般・精密機械は「高度な技術知識を持つ人を採用したい」(29.6%)と「必要とする技能を持つ人を採用したい」(52.8%)が高く、電機・電子は「新卒者・若年層を採用したい」(41.1%)が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「新卒者・若年層を採用したい」と「営業等の実務経験のある人を採用したい」が高くなる傾向がみられる。

創業時期別にみると、創業時期が古くなるほど「新卒者・若年層を採用したい」が高くなる傾向がみられ、1950年以前と回答した企業は「新卒者・若年層を採用したい」(41.7%)が4割を超える。他の創業時期に比べて2011年以降と回答した企業は「営業等の実務経験のある人を採用したい」(36.1%)と「高度な技術知識を持つ人を採用したい」(24.6%)が高い。

経営者年齢別にみると、経営者の年齢が低くなるほど「新卒者・若年層を採用したい」、「営業等の実務経験のある人を採用したい」、「高度な技術知識を持つ人を採用したい」、「必要とする技能を持つ人を採用したい」が高くなる傾向がみられる。

図表Ⅱ-4-6 人材採用意向



(注) 従業員の雇用状況(図表Ⅱ-4-1)で「従業員を雇用している」とした企業のみを集計。

9 充実させたい能力

自社の人材に充実させたい能力(複数回答)は、「品質管理・検査の知識・技能」(32.3%)が最も高く、「現場での統率力・リーダーシップ」(30.7%)、「高度熟練技能」(30.3%)の順で続く。

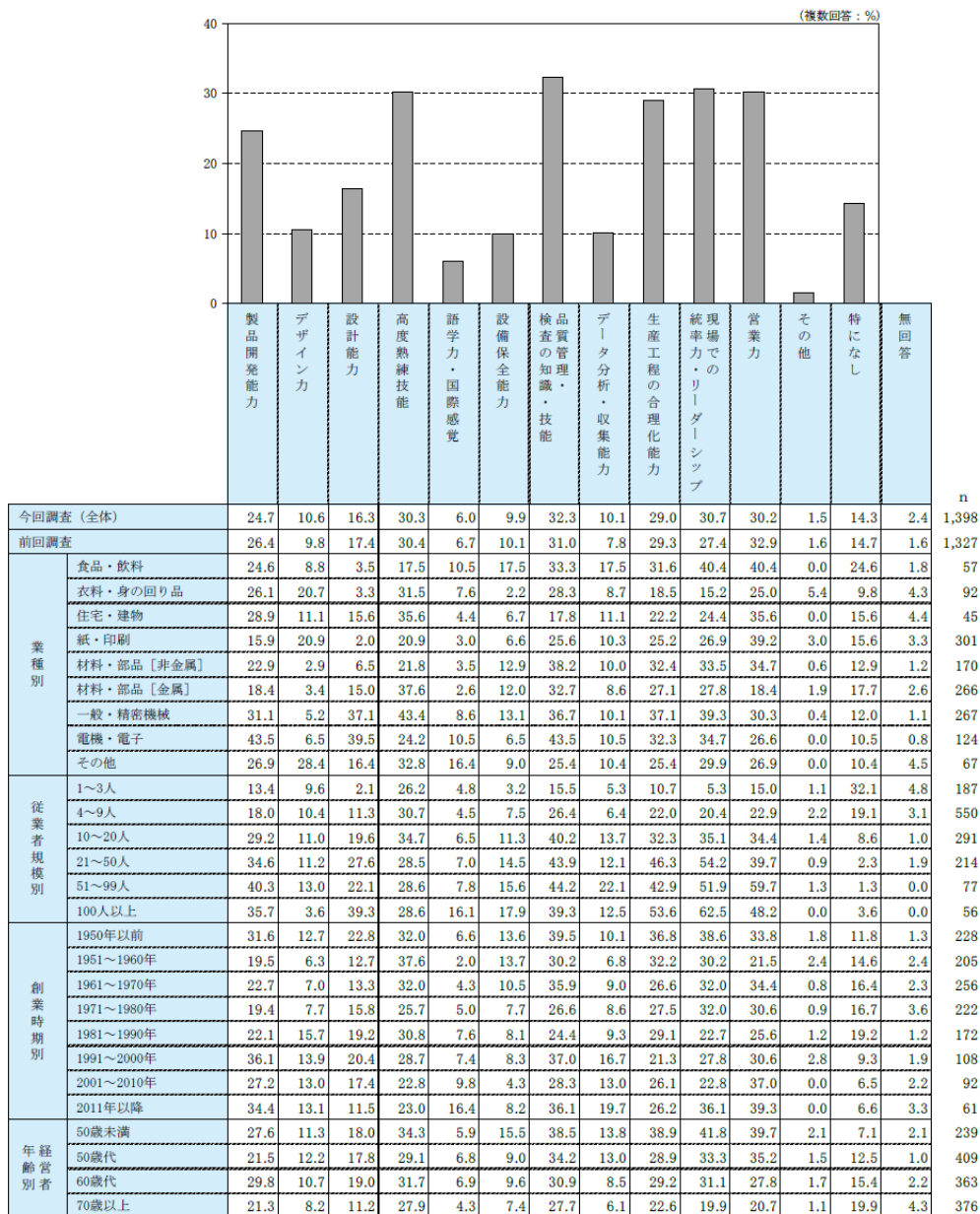
業種別にみると、食品・飲料は「現場での統率力・リーダーシップ」(40.4%)と「営業力」(40.4%)がともに4割を超える。他の業種に比べて一般・精密機械は「高度熟練技能」(43.4%)と「生産工程の合理化能力」(37.1%)が高い。電機・電子は「製品開発能力」(43.5%)と「品質管理・検査の知識・技能」(43.5%)がともに4割を占める。

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「設計能力」(39.3%)、「語学力・国際感覚」(16.1%)、「設備保全能力」(17.9%)、「生産工程の合理化能力」(53.6%)、「現場での統率力・リーダーシップ」(62.5%)が高い。

創業時期別にみると、1950年以前と回答した企業は「品質管理・検査の知識・技能」(39.5%)が約4割である。他の創業時期に比べて2011年以降と回答した企業は「語学力・国際感覚」(16.4%)、「データ分析・収集能力」(19.7%)、「営業力」(39.3%)が高い。

経営者年齢別にみると、経営者の年齢が低くなるほど「品質管理・検査の知識・技能」、「データ分析・収集能力」、「現場での統率力・リーダーシップ」、「営業力」が高くなる傾向がみられる。

図表Ⅱ-4-7 充実させたい能力



(注) 従業員の雇用状況(図表Ⅱ-4-1)で「従業員を雇用している」とした企業のみを集計。

II 感染症の流行と企業経営

1 売上高増加・横ばい企業の取引における強み

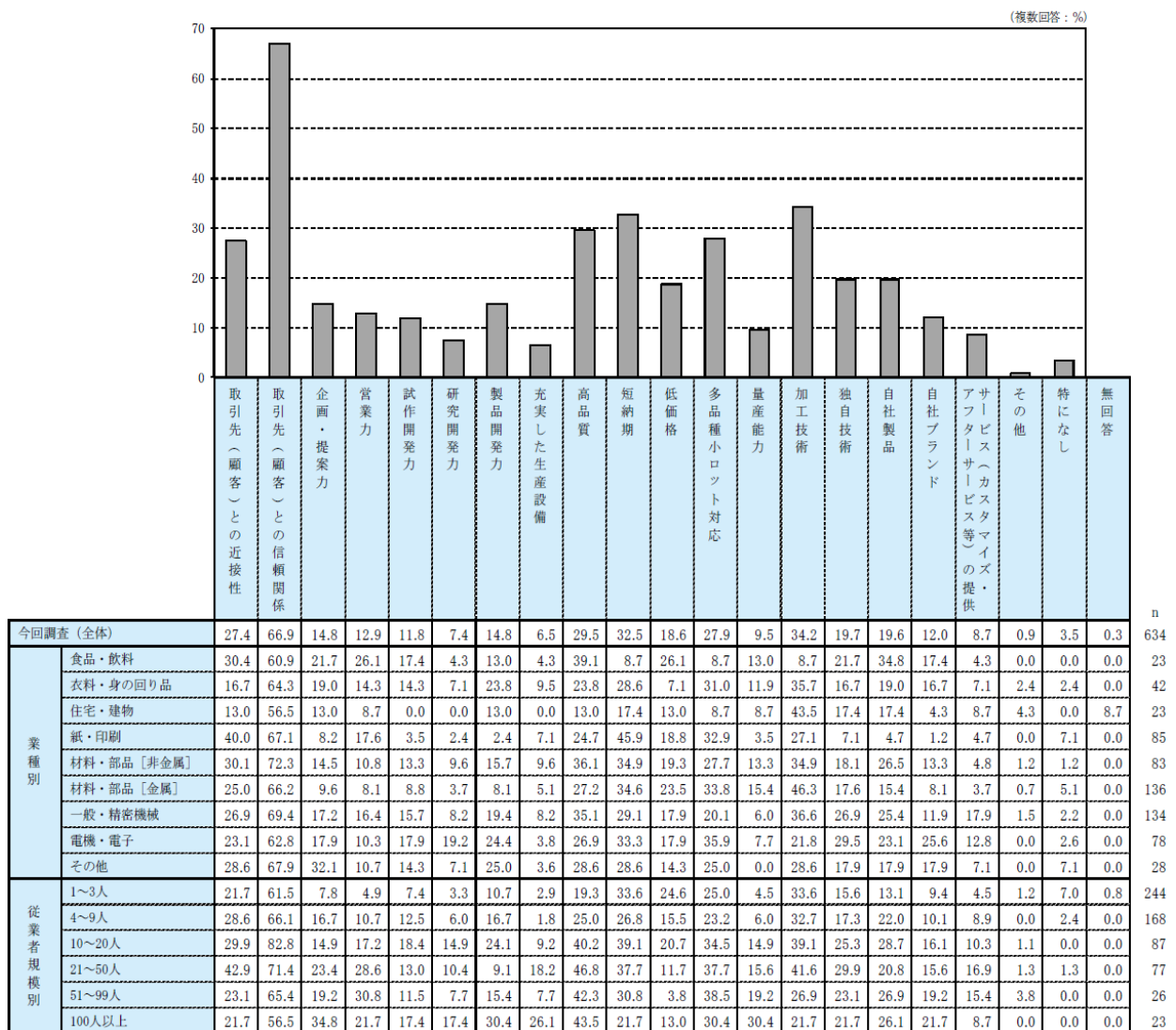
感染症発生前後を比較して売上高が増加又は横ばいと回答した企業(以下、「売上高増加・横ばい企業」という)が取引において強みと感じていること(複数回答)は、「取引先(顧客)との信頼関係」(66.9%)が最も高く、「加工技術」(34.2%)、「短納期」(32.5%)の順で続く。

業種別にみると、材料・部品[非金属]は「取引先(顧客)との信頼関係」(72.3%)が7割を超える。他の業種に比べて材料・部品[金属]は「量産能力」(15.4%)と「加工技術」(46.3%)が高い。

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「企画・提案力」(34.8%)、「研究開発力」(17.4%)、「製品開発力」(30.4%)、「充実した生産設備」(26.1%)、「量産能力」(30.4%)、「自社ブランド」(21.7%)が高い。

売上高増加・横ばい企業と売上高減少企業の取引における強みを比較し、売上高増加・横ばい企業が売上高減少企業を上回り、かつ、差の大きい上位5項目は「独自技術」、「自社製品」、「製品開発力」、「自社ブランド」、「営業力」である。一方、売上高減少企業は「取引先(顧客)との近接性」、「短納期」、「加工技術」の3項目が売上高増加・横ばい企業を上回る。

図表Ⅲ-1-1 売上高増加・横ばい企業の取引における強み



(注) 感染症発生前後を比較した売上高の変化(図表Ⅱ-2-5)で『増加』、『横ばい(±5%未満)』とした企業のみを集計。

2 売上高増加・横ばい企業の競争力向上への取組

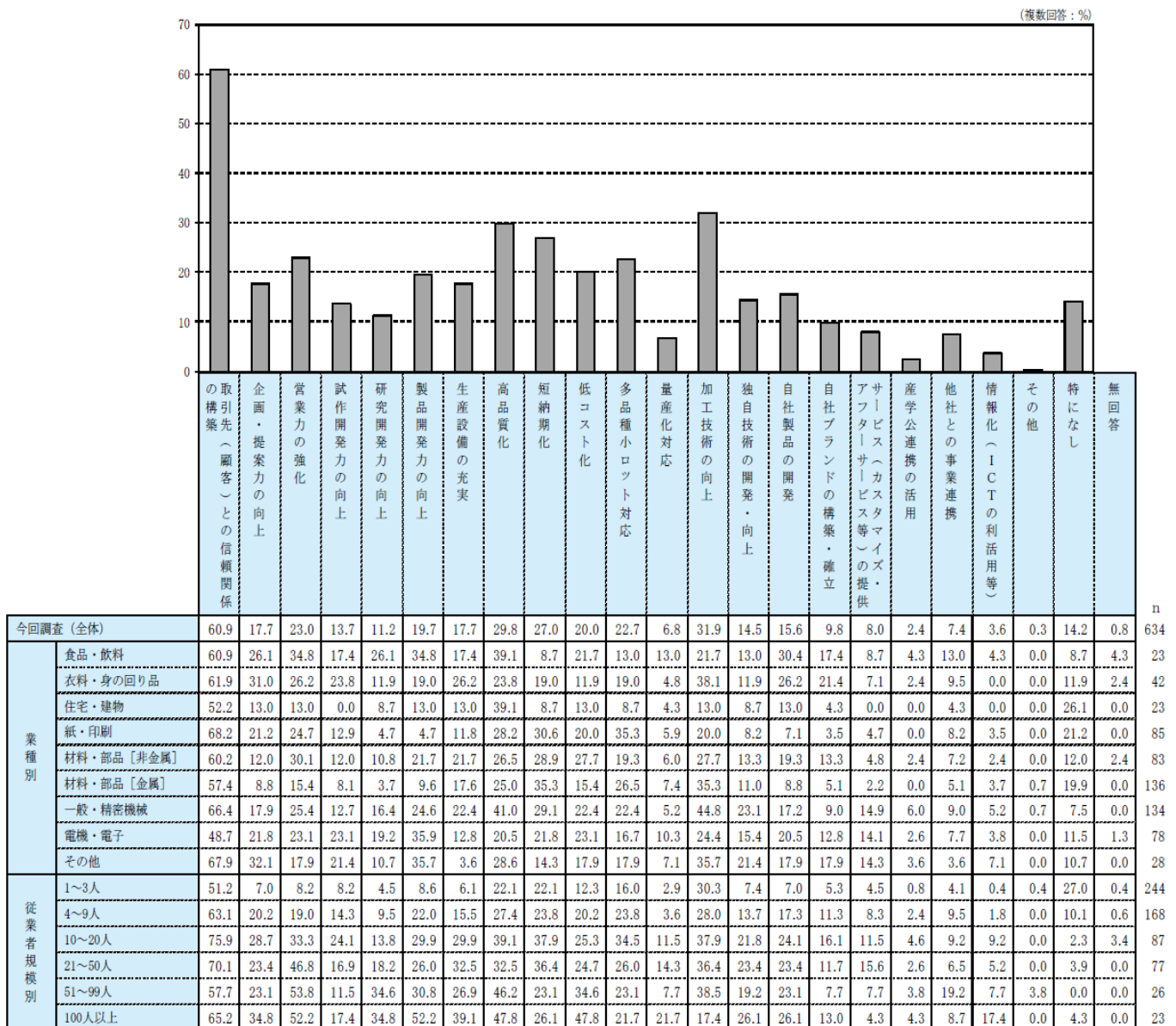
売上高増加・横ばい企業の競争力向上に向けた取組（複数回答）は、「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（60.9%）が最も高く、「加工技術の向上」（31.9%）、「高品質化」（29.8%）の順で続く。

業種別にみると、紙・印刷は「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（68.2%）が7割程度を占める。他の業種に比べて一般・精密機械は「高品質化」（41.0%）、「加工技術の向上」（44.8%）、「独自技術の開発・向上」（23.1%）、「サービス（カスタマイズ・アフターサービス等）の提供」（14.9%）、「産学公連携の活用」（6.0%）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「研究開発力の向上」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「研究開発力の向上」（34.8%）が3割を占める。

売上高増加・横ばい企業と売上高減少企業の競争力向上に向けた取組を比較し、売上高増加・横ばい企業が売上高減少企業を上回り、かつ、差の大きい上位5項目は「製品開発力の向上」、「自社製品の開発」、「独自技術の開発・向上」、「試作開発力の向上」、「生産設備の充実」である。一方、売上高減少企業は「特になし」が売上高増加・横ばい企業を上回る。

図表Ⅲ-1-3 売上高増加・横ばい企業の競争力向上への取組



（注）感染症発生前後を比較した売上高の変化（図表Ⅱ-2-5）で『増加』、「横ばい（±5%未満）」とした企業のみを集計。

Ⅲ 持続的経営に向けた取組

1 創業 60 年越え企業の競争力向上への取組

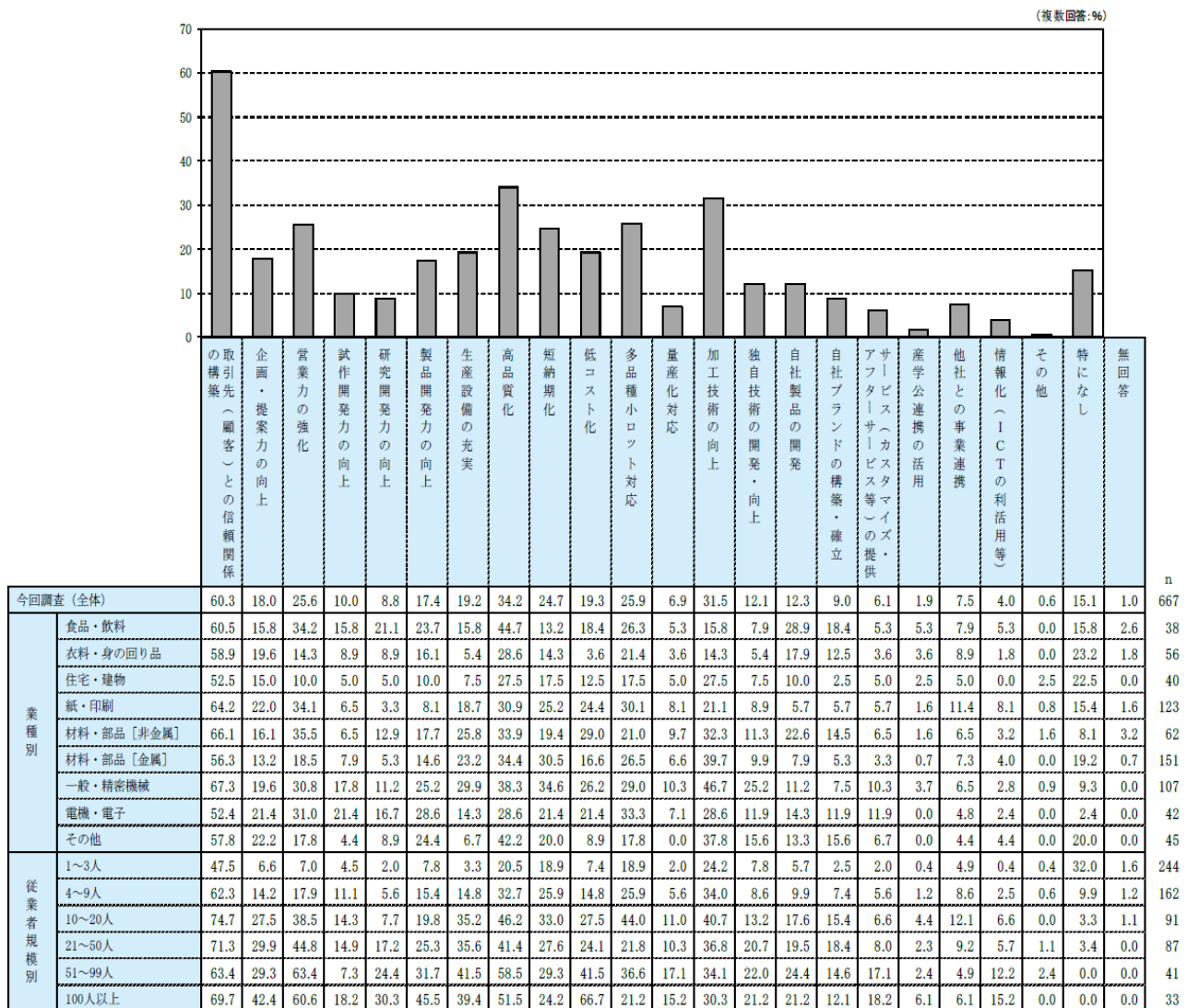
感染症流行下での創業60年を越える企業(以下、「創業60年越え企業」という)の競争力向上に向けた取組(複数回答)は、「取引先(顧客)との信頼関係の構築」(60.3%)が最も高く、「高品質化」(34.2%)、「加工技術の向上」(31.5%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「研究開発力の向上」(21.1%)、「高品質化」(44.7%)、「自社製品の開発」(28.9%)、「自社ブランドの構築・確立」(18.4%)、「産学公連携の活用」(5.3%)が高く、一般・精密機械は「取引先(顧客)との信頼関係の構築」(67.3%)、「生産設備の充実」(29.9%)、「短納期化」(34.6%)、「量産化対応」(10.3%)、「加工技術の向上」(46.7%)、「独自技術の開発・向上」(25.2%)が高い。

従業員規模別にみると、従業員規模が大きくなるほど「研究開発力の向上」、「製品開発力の向上」、「サービス(カスタマイズ・アフターサービス等)の提供」が高くなる傾向がみられる。

創業 60 年を越える企業と創業 60 年以内の企業の競争力向上に向けた取組を比較し、創業 60 年越え企業が創業 60 年以内企業を上回り、かつ、差の大きい上位5項目は「高品質化」、「生産設備の充実」、「多品種小ロット対応」、「営業力の強化」、「製品開発力の向上」である。

図表Ⅲ-2-1 創業60年越え企業の競争力向上への取組



(注) 創業 60 年を越える (1960 年以前に創業した) 企業のみを集計。

2 事業継続計画(BCP)の必要性

事業継続計画(BCP)の必要性は、「わからない」(45.7%)が最も高く、「必要性を感じている」(28.9%)、「必要性を感じていない」(22.2%)の順である。

業種別にみると、電機・電子は「必要性を感じている」(41.7%)が4割を超える。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「わからない」(54.2%)が5割を占める。

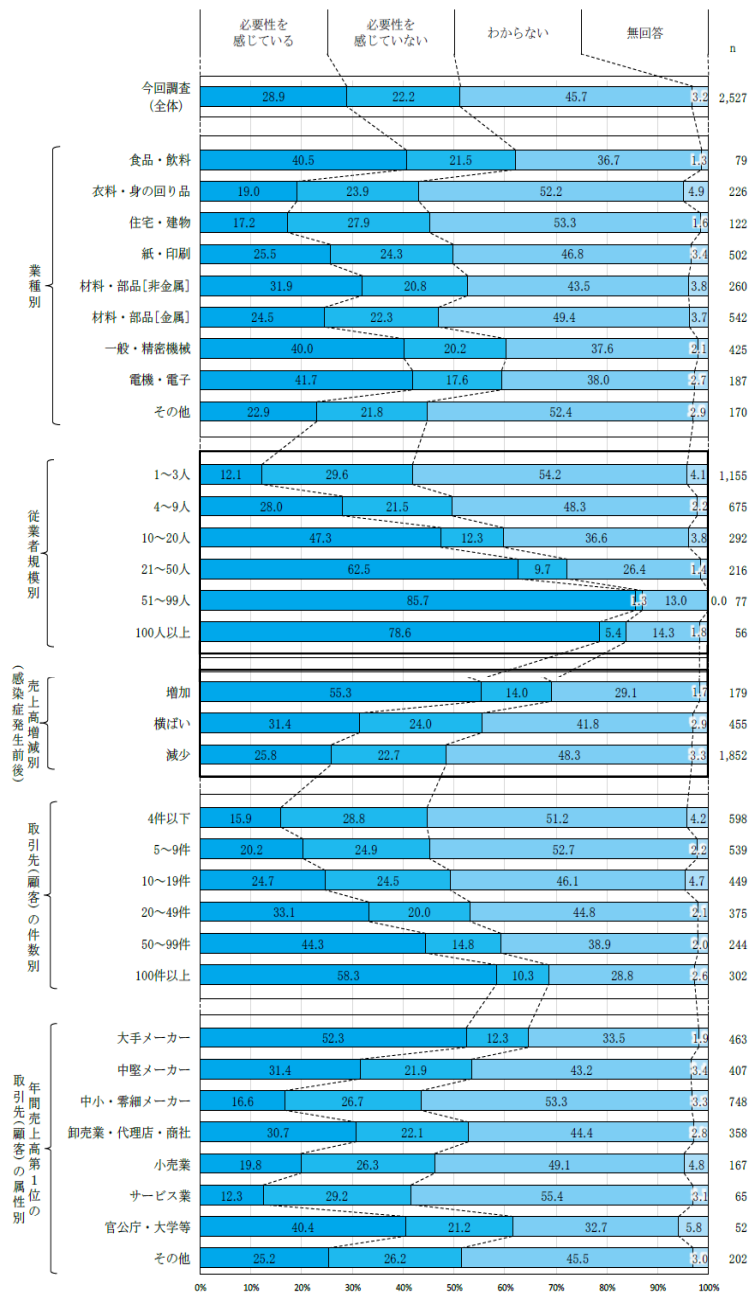
地域別にみると、都心は「必要性を感じている」(51.4%)が5割を超える。

売上高増減別(感染症発生前後)にみると、感染症発生前後を比較して売上高が増加と回答した企業は「必要性を感じている」(55.3%)が5割を占める。一方、減少と回答した企業は「わからない」(48.3%)が5割程度である。

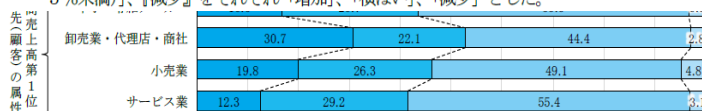
取引先(顧客)の件数別にみると、取引先(顧客)の件数が多くなるほど「必要性を感じている」が高くなる傾向がみられ、100件以上と回答した企業は「必要性を感じている」(58.3%)が6割程度を占める。

年間売上高第1位の取引先(顧客)の属性別にみると、大手メーカーと回答した企業は「必要性を感じている」(52.3%)が5割を超える。

図表Ⅲ-2-3 事業継続計画(BCP)の必要性



(注) 売上高増減別(感染症発生前後)とは2020年3月～2021年2月と新型コロナウイルス感染症発生前及び流行初期の2019年3月～2020年2月を比較した売上高の変化(図表Ⅱ-2-5)の『増加』、『横ばい』(±5%未満)、『減少』をそれぞれ『増加』、『横ばい』、『減少』とした。



3 事業継続計画(BCP)策定状況

事業継続計画(BCP)策定状況は、「未策定(策定予定なし)」(72.1%)が最も高く、「未策定(策定中/今後策定予定)」(15.7%)、「策定済み」(5.4%)の順である。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「策定済み」(11.4%)が高く、電機・電子は「未策定(策定中/今後策定予定)」(24.6%)が高い。

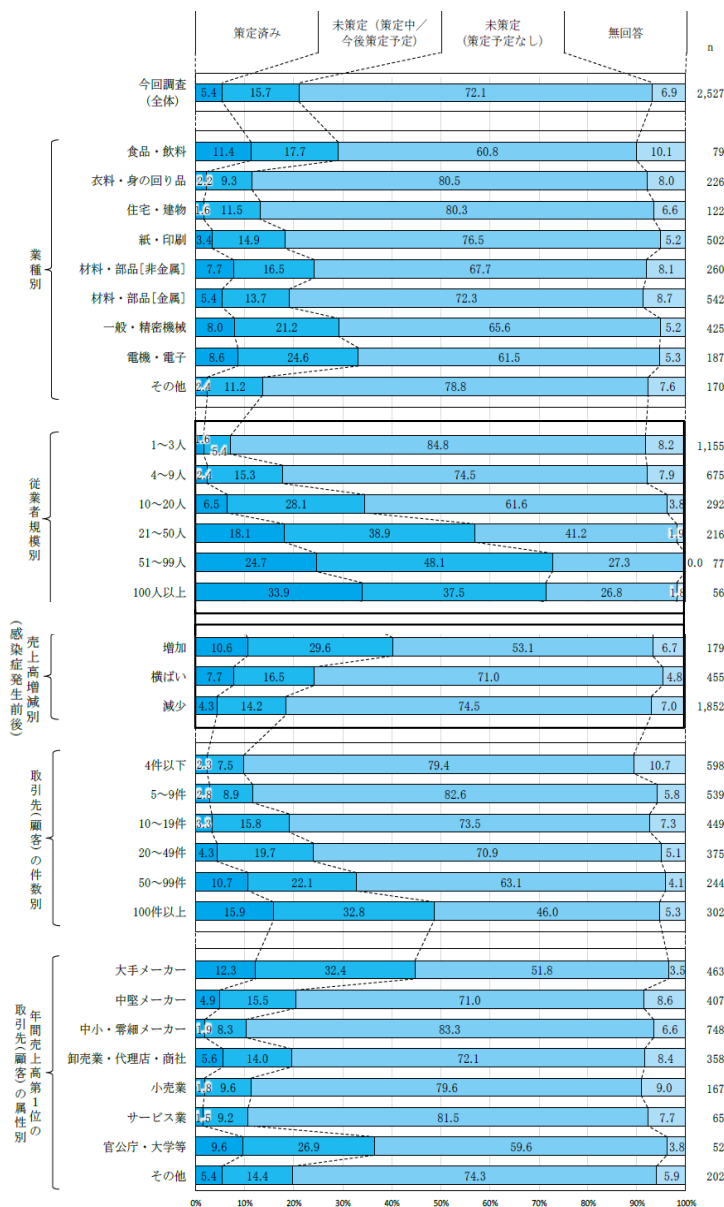
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「策定済み」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「策定済み」(33.9%)が3割を超える。

売上高増減別(感染症発生前後)にみると、感染症発生前後を比較して売上高が減少と回答した企業は「未策定(策定予定なし)」(74.5%)が7割を占める。

取引先(顧客)の件数別にみると、取引先(顧客)の件数が多くなるほど「策定済み」と「未策定(策定中/今後策定予定)」が高くなる傾向がみられる。

年間売上高第1位の取引先(顧客)の属性別にみると、他の取引先(顧客)の属性に比べて大手メーカーと回答した企業は「策定済み」(12.3%)と「未策定(策定中/今後策定予定)」(32.4%)が高い。一方、中小・零細メーカーと回答した企業は「未策定(策定予定なし)」(83.3%)が8割を占める。

図表Ⅲ-2-4 事業継続計画(BCP)策定状況



(注) 売上高増減別(感染症発生前後)とは2020年3月~2021年2月と新型コロナウイルス感染症発生前及び流行初期の2019年3月~2020年2月を比較した売上高の変化(図表Ⅱ-2-5)の『増加』、『横ばい(±5%未満)』、『減少』をそれぞれ「増加」、「横ばい」、「減少」とした。

4 事業継続計画(BCP)策定上の想定リスク

事業継続計画(BCP)策定上の想定リスク(複数回答)は、「地震」(84.4%)が最も高く、「風水害」(57.1%)、「火災」(51.7%)の順で続く。

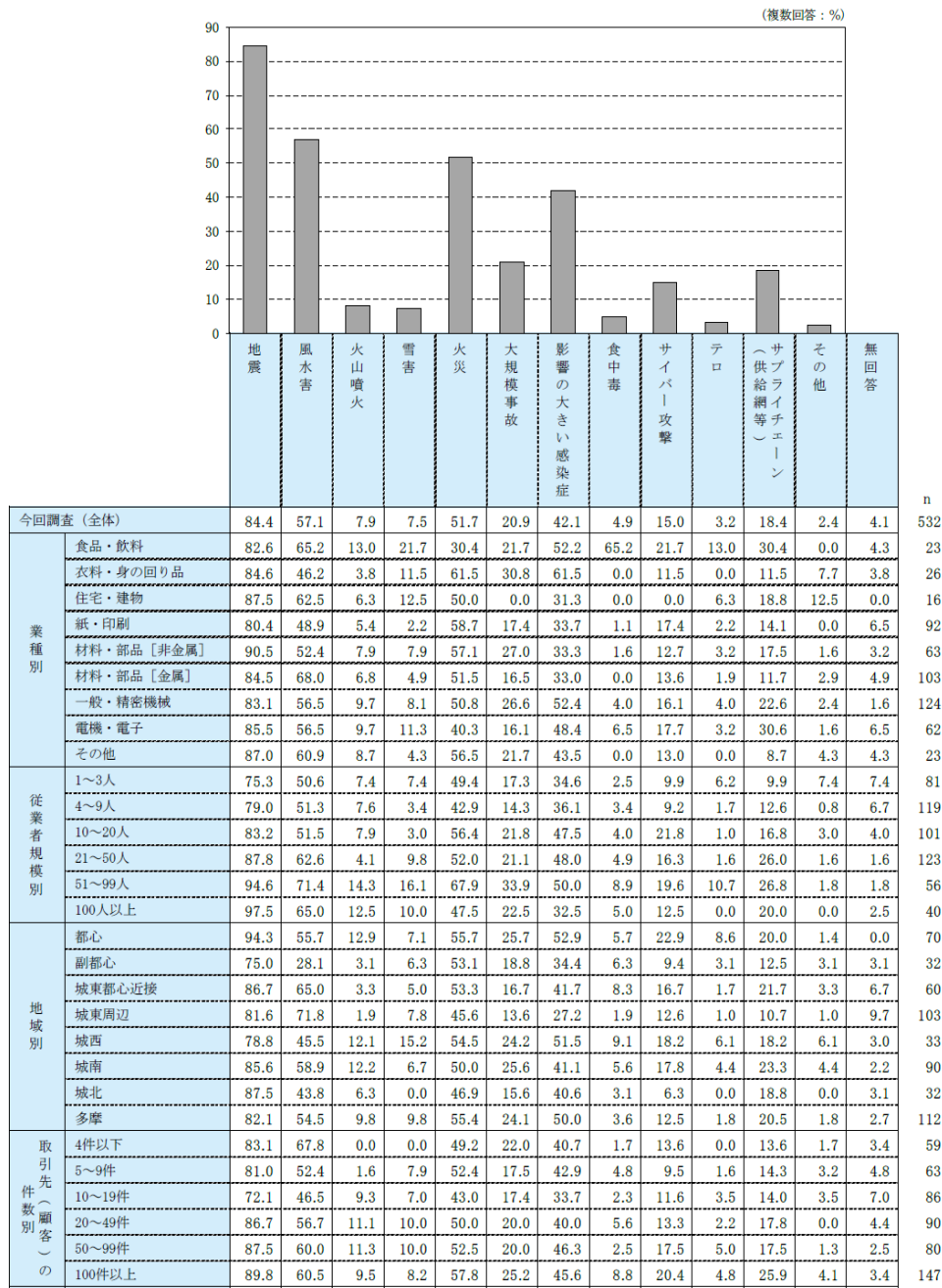
業種別にみると、材料・部品[非金属]は「地震」(90.5%)が9割を超える。他の業種に比べて材料・部品[金属]は「風水害」(68.0%)が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「地震」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「地震」(97.5%)が9割を占める。

地域別にみると、都心は「地震」(94.3%)が9割を占める。他の地域に比べて城東周辺は「風水害」(71.8%)が高い。

取引先(顧客)の件数別にみると、他の取引先(顧客)の件数に比べて100件以上と回答した企業は「地震」(89.8%)、「火災」(57.8%)、「大規模事故」(25.2%)、「食中毒」(8.8%)、「サイバー攻撃」(20.4%)、「サプライチェーン(供給網等)」(25.9%)が高い。

図表Ⅲ-2-5 事業継続計画(BCP)策定上の想定リスク



(注) 事業継続計画(BCP)策定状況(図表Ⅲ-2-4)で「策定済み」、「未策定(策定中/今後策定予定)」とした企業のみを集計。

先問先(顧客)の1位	中小企業	中堅企業	大手企業	その他	計	策定済み	未策定	策定中	今後策定予定	その他	計		
中小・零細メーカー	80.3	48.7	5.3	3.9	44.7	10.5	32.9	2.6	6.6	0.0	14.5	1.3	5.3
卸売業・代理店・商社	91.4	55.7	5.7	8.6	55.7	30.0	52.9	8.6	14.3	4.3	17.1	0.0	1.4
小売業	100.0	68.4	10.5	10.5	63.2	21.1	52.6	31.6	15.8	10.5	21.1	0.0	0.0
サービス業	71.4	57.1	14.3	0.0	42.9	0.0	28.6	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	28.6
官公庁・大学等	73.7	52.6	5.3	0.0	52.6	15.8	36.8	0.0	15.8	10.5	26.3	0.0	15.8