

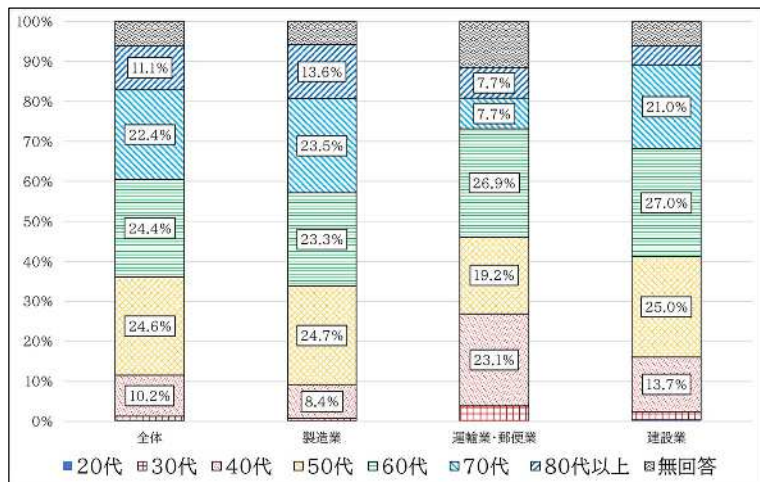
令和7年度荒川区モノづくりセンサス(製造業等実態調査) 実施報告書(要約版)

【主な調査結果】

1 代表者の年齢、従業員数、直前期の売上高、利益

(1)代表者の年齢(基本情報調査票回答事業所)

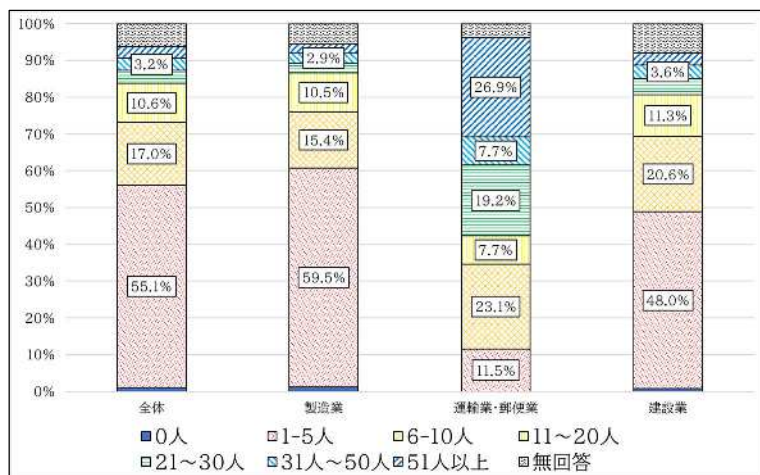
実施報告書
P23 参照



○代表者の年齢は「50代」が24.6%と最も多くなっています。次いで、「60代」が24.4%、「70代」が22.4%となっています。
○60代以上は合わせて57.9%となります。

(2)従業員(基本情報調査票回答事業所)

実施報告書
P31 参照

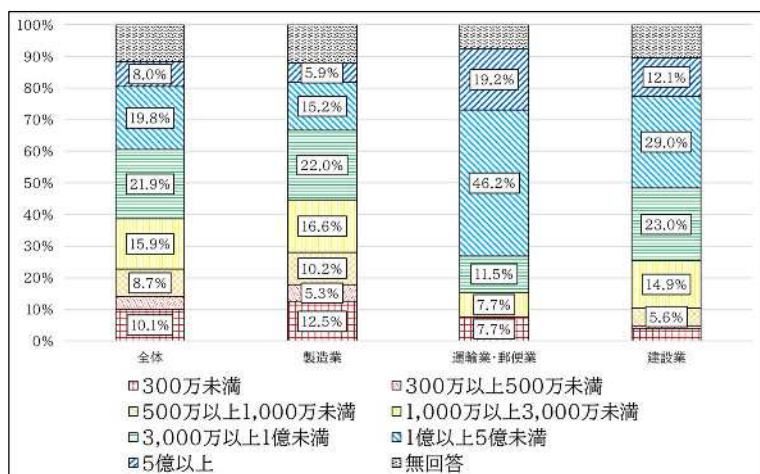


○従業員数は「1-5人」が55.1%と最も多くなっています。次いで、「6-10人」が17.0%、「11-20人」が10.6%となっています。

○従業員数が10人以下の回答は合わせて73.2%となります。

(3)直前期の売上高(基本情報調査票回答事業所)

実施報告書
P35 参照

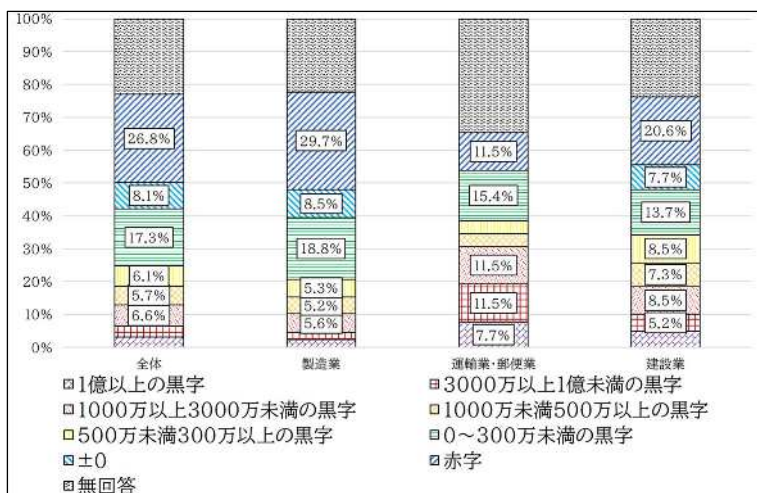


○直前期の売上高は「3,000万以上1億未満」が21.9%と最も多くなっています。次いで、「1億以上5億未満」が19.8%、「1,000万以上3,000万未満」が15.9%となっています。

○直前期の売上高が1億円以上の回答は合わせて27.8%となります。

(4)直前期の営業利益(基本情報調査票回答事業所)

実施報告書
P36 参照

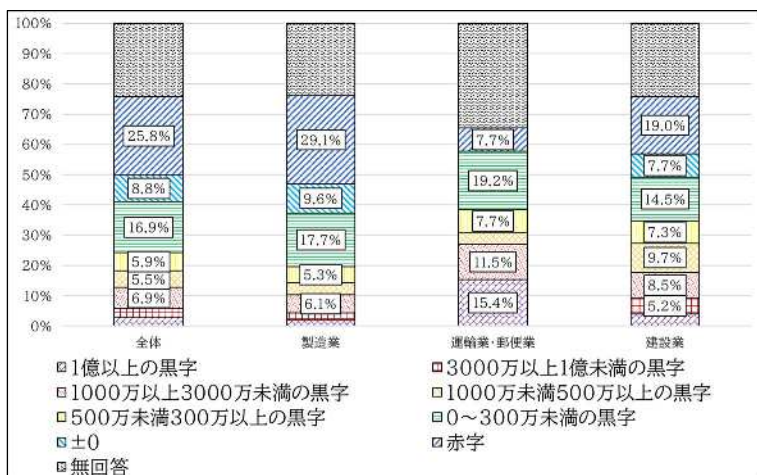


○直前期の営業利益は「赤字」が26.8%と最も多くなっています。次いで、「0～300万未満の黒字」が17.3%、「1000万以上3000万未満の黒字」が6.6%となっています。

○直前期の営業利益が黒字の回答は合わせて42.1%となります。

(5)直前期の経常利益(基本情報調査票回答事業所)

実施報告書
P37 参照



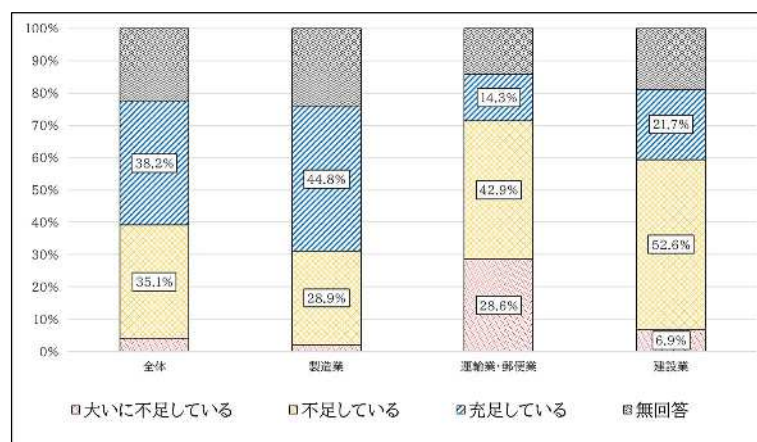
○直前期の経常利益は「赤字」が25.8%と最も多くなっています。次いで、「0～300万未満の黒字」が16.9%、「±0」が8.8%となっています。

○直前期の経常利益が黒字の回答は全体で41.1%となります。

2 人材状況

(1)現在の人材の状況

実施報告書
P66 参照



○現在の人材の状況は、「充足している」が38.2%で最も高くなっています。次いで、「不足している」が35.1%となっています。

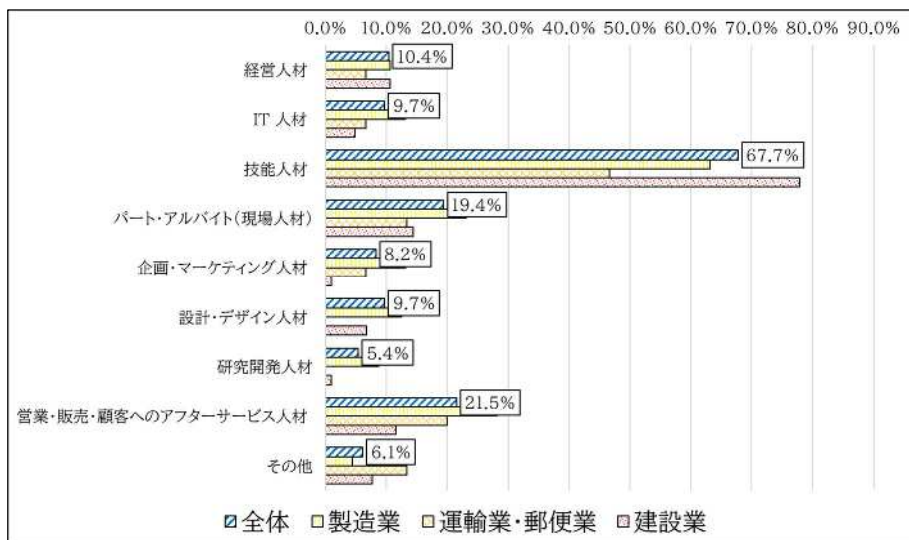
○人材が「不足している」事業所は合わせて39.2%となります。

(2) 確保に課題がある人材

- 人材が不足している事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=279)：製造業(n=160) 運輸・郵便業(n=15) 建設業(n=104)

実施報告書
P67 参照



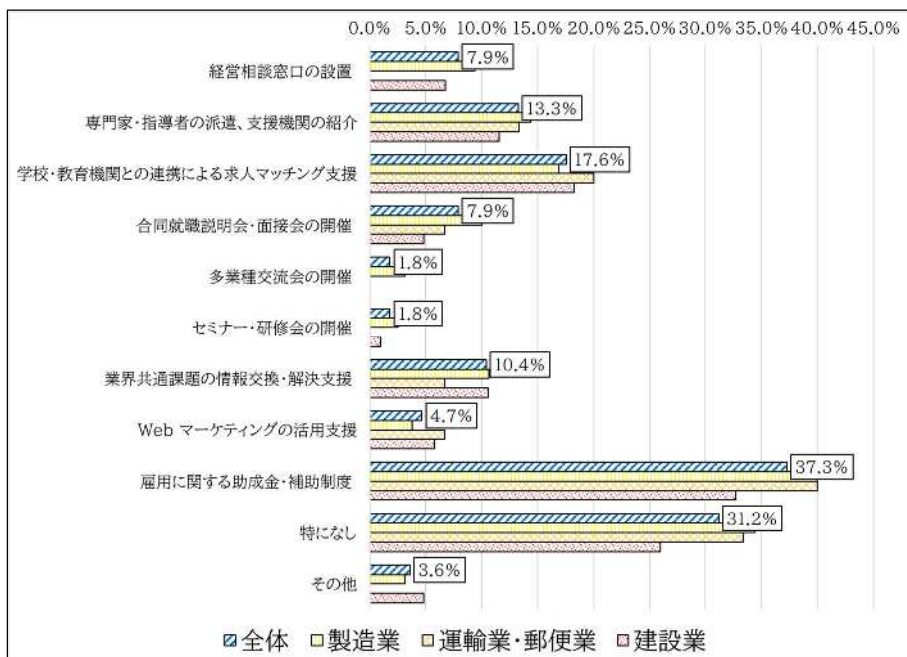
○確保に課題がある人材は、「技能人材」が67.7%で最も高くなっています。次いで、「営業・販売・顧客へのアフターサービス人材」が21.5%、「パート・アルバイト(現場人材)」が19.4%となっています。

(3) 人材確保・定着のために荒川区に求める支援策

- 人材が不足している事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=279)：製造業(n=160) 運輸・郵便業(n=15) 建設業(n=104)

実施報告書
P70 参照



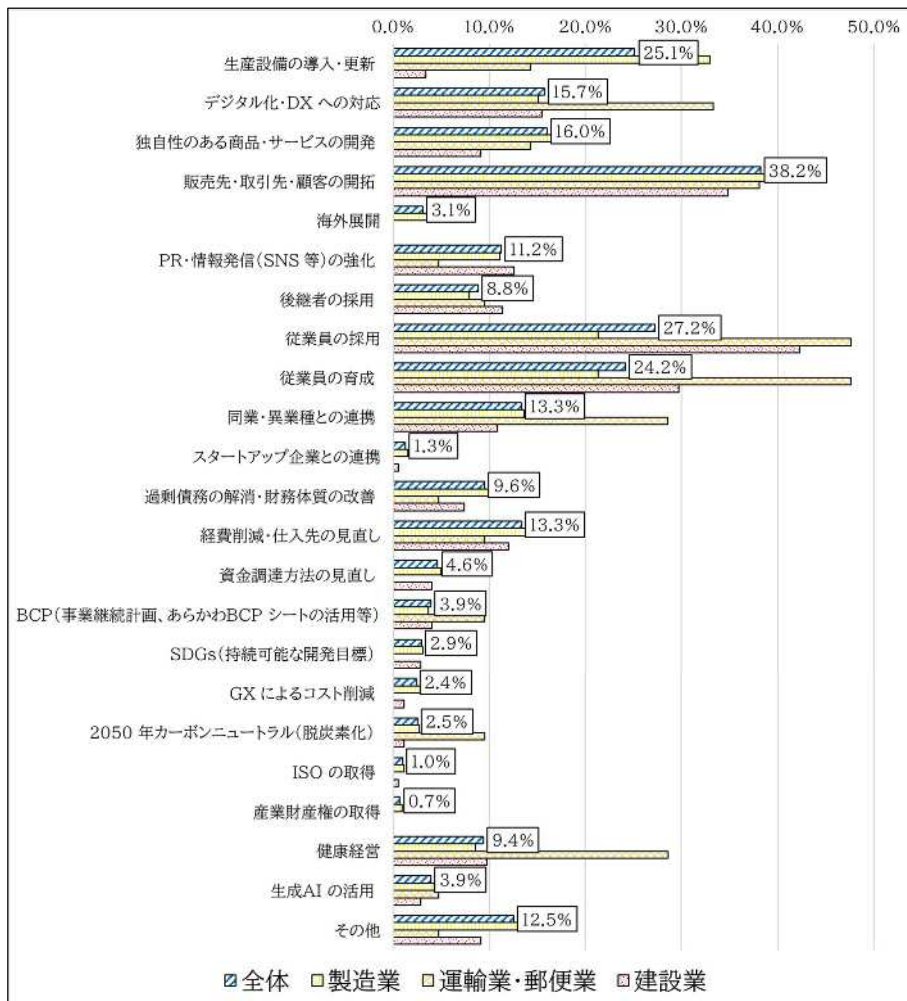
○人材確保・定着のために荒川区に求める支援策は、「雇用に関する助成金・補助制度」が37.3%で最も高くなっています。次いで、「特になし」が31.2%、「学校・教育機関との連携による求人マッチング支援」が17.6%となっています。

3 経営課題

(1) 今後(5年後までに)取り組みたい経営課題

- 複数回答可

実施報告書
P58 参照



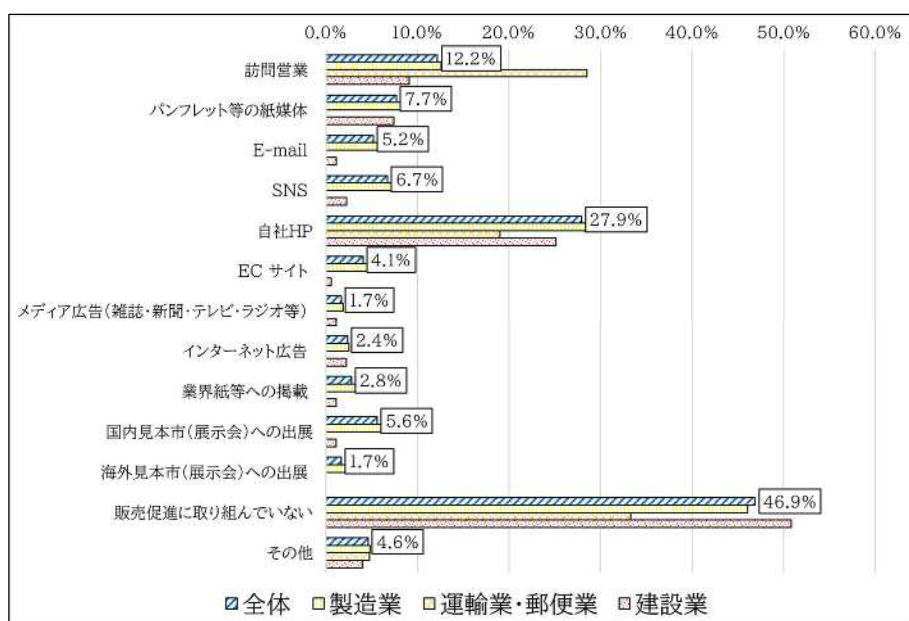
○今後(5年後までに)取り組みたい経営課題は、「販売先・取引先・顧客の開拓」が 38.2% で最も高くなっています。次いで、「従業員の採用」が 27.2%、「生産設備の導入・更新」が 25.1%となっています。

4 営業戦略

(1) 取り組んでいる販売促進の方法

- 複数回答可

実施報告書
P62 参照



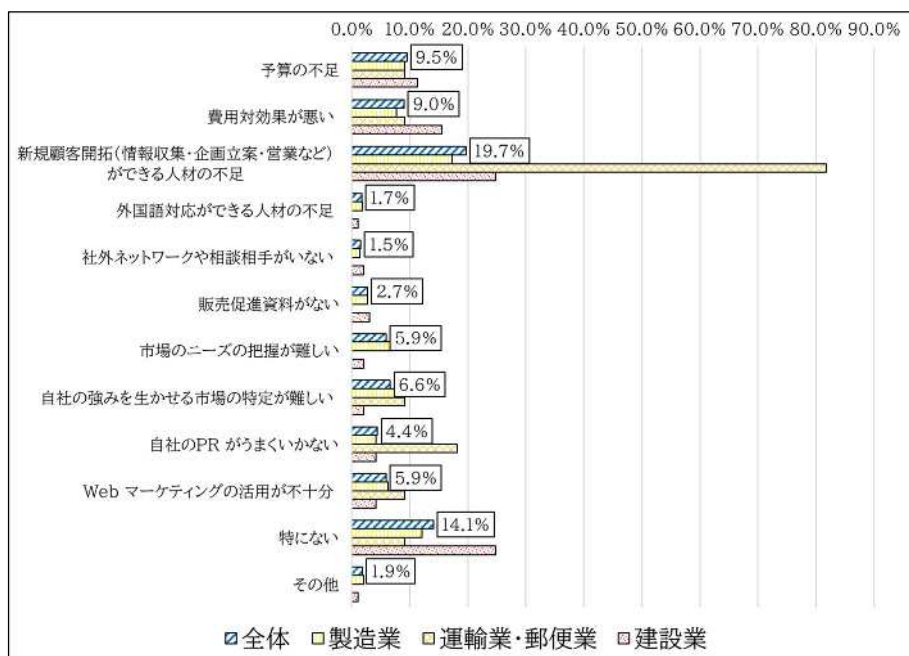
○取り組んでいる販売促進の方法は「販売促進に取り組んでいない」が 46.9%で最も高くなっています。次いで、「自社ホームページ」が 27.9%、「訪問営業」が 12.2%、「パンフレット等の紙媒体」が 7.7%となっています。

(2) 販売促進の取り組みの課題

- 販促に取り組んでいる事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=589):製造業(n=481) 運輸・郵便業(n=11) 建設業(n=97)

実施報告書
P63 参照

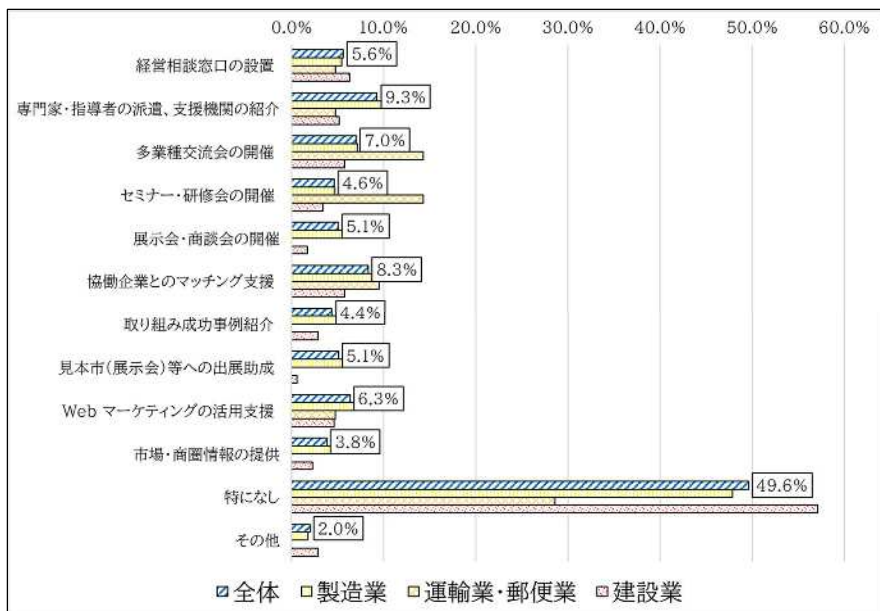


○販売促進の取り組みの課題は、「新規顧客開拓(情報収集・企画立案・営業など)ができる人材の不足」が 19.7%で最も高くなっています。次いで、「特にない」が 14.1%、「予算の不足」が 9.5%となっています。

(3) 販売促進を進めるうえで求める支援策

- 複数回答可

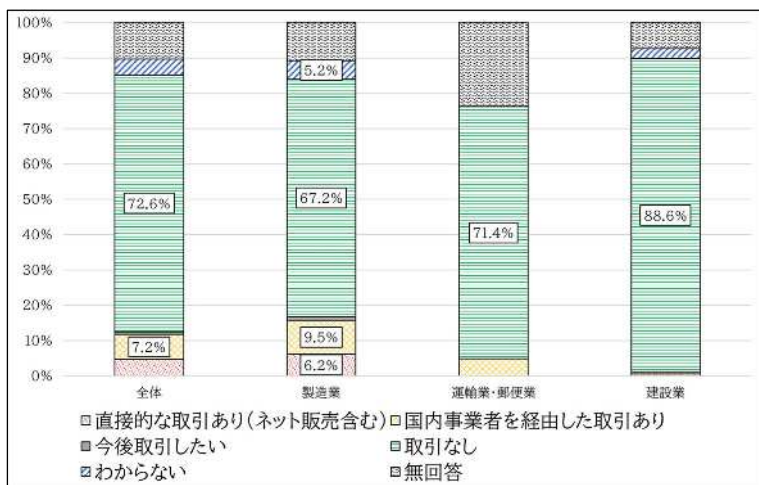
実施報告書
P65 参照



○販売促進を進めるうえで求める支援策は、「特になし」が49.6%で最も高くなっています。次いで、「専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介」が9.3%、「協業企業とのマッチング支援」が8.3%となっています。

(4) 海外/輸出業者との取引の有無

実施報告書
P51参照

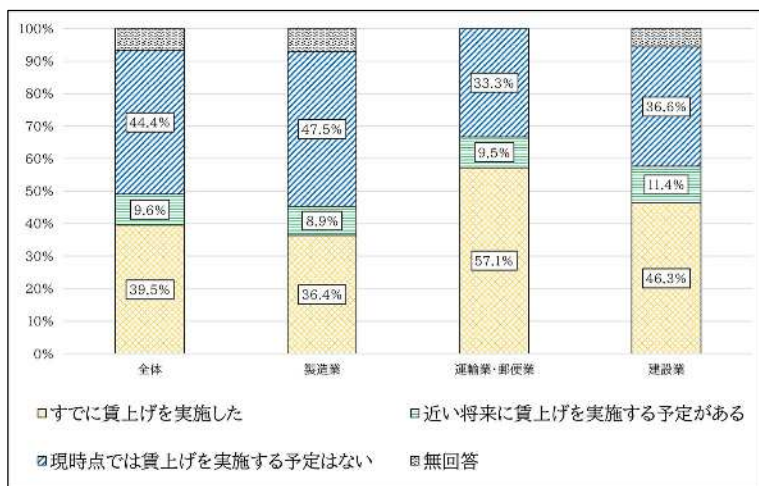


○海外・輸出業者との取引は「取引なし」が72.6%と最も多くなっています。次いで、「国内事業者を経由した取引あり」が7.2%、「直接的な取引あり(ネット販売含む)」が4.6%となっています。
○「取引あり」は合わせて11.8%となっています。

5 賃上げの状況、価格転嫁

(1) 賃上げの状況

実施報告書
P71 参照



○賃上げの状況は「現時点では賃上げを実施する予定はない」が44.4%で最も高くなっています。次いで、「すでに賃上げを実施した」が39.5%となっています。
○賃上げを実施した、または予定がある事業所は、合わせて49.1%となります。

(2) 賃上げ率

- 賃上げを実施した、または予定がある事業所のみ回答

全体(n=349): 製造業(n=234) 運輸・郵便業(n=14) 建設業(n=101)

実施報告書
P72 参照



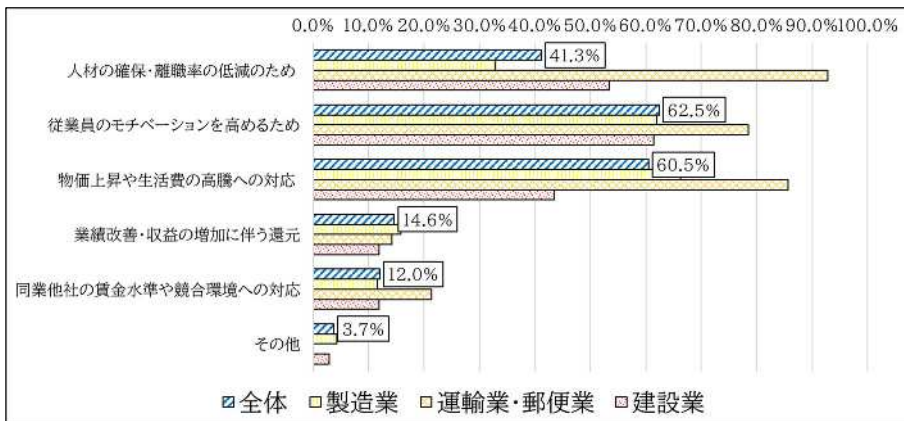
○賃上げ率は、「3%以上～5%未満」が25.2%で最も高くなっています。次いで、「2%以上～3%未満」が20.6%、「5%以上～7%未満」が13.2%となっています。○「2%以上」賃上げを実施した事業者は、合わせて74.8%となります。

(3) 賃上げを実施した理由

- 賃上げを実施した、または予定がある事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=349): 製造業(n=234) 運輸・郵便業(n=14) 建設業(n=101)

実施報告書
P73 参照



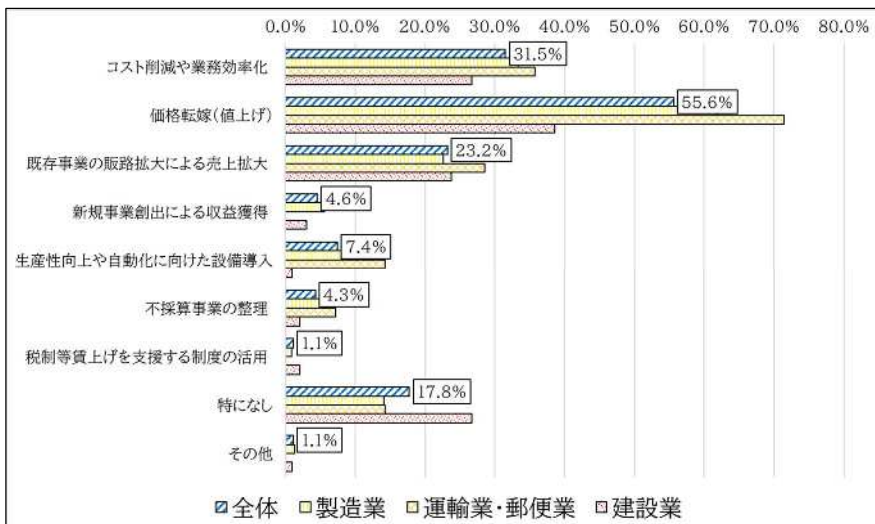
○賃上げを実施した理由は、「従業員のモチベーションを高めるため」が62.5%で最も高くなっています。次いで、「物価上昇や生活費の高騰への対応」が60.5%、「人材の確保・離職率の低減のため」が41.3%となっています。

(4) 賃上げ原資を確保するための取り組み

- 賃上げを実施した、または予定がある事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=349): 製造業(n=234) 運輸・郵便業(n=14) 建設業(n=101)

実施報告書
P74 参照



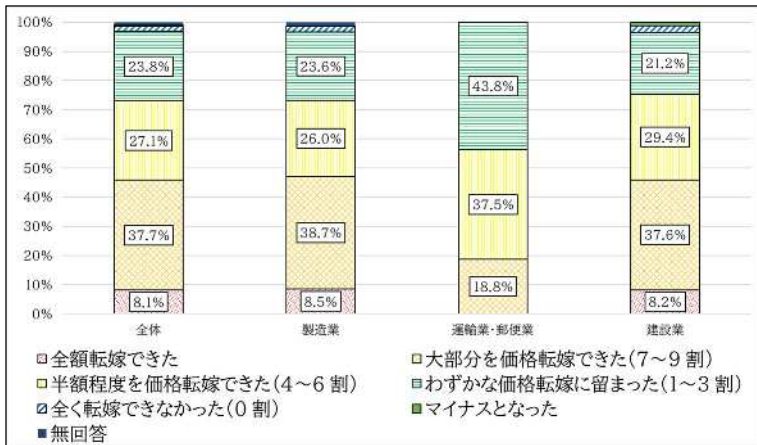
○賃上げ原資を確保するための取り組みは、「価格転嫁(値上げ)」が55.6%で最も高くなっています。次いで、「コスト削減や業務効率化」が31.5%、「既存事業の販路拡大による売上拡大」23.2%となっています。

(5)直近1年間におけるコスト増加分に対する価格転嫁の状況

実施報告書
P77 参照

- 価格交渉を行った事業所のみ回答

全体(n=432):製造業(n=331) 運輸・郵便業(n=16) 建設業(n=85)



○コスト増加分に対する価格転嫁の状況は、「大部分を価格転嫁できた(7~9割)」が37.7%で最も高くなっています。次いで、「半額程度を価格転嫁できた(4~6割)」が27.1%、「わずかな価格転嫁に留まった(1~3割)」が23.8%となっています。

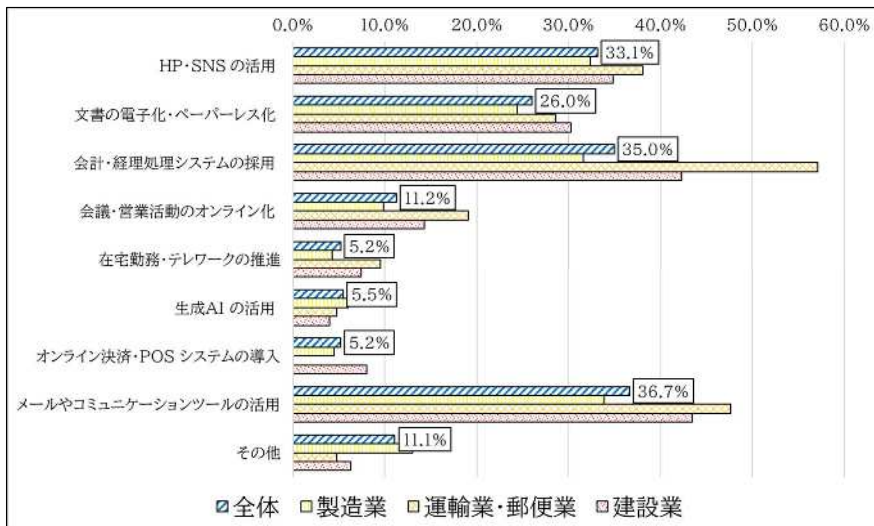
○半額程度以上に「価格転嫁できた」事業者は合わせて72.9%となっています。

6 デジタル化の状況、技術開発の取組意欲、設備投資の予定

(1)デジタル化について、現在すでに取り組んでいる項目

実施報告書
P78 参照

- 複数回答可

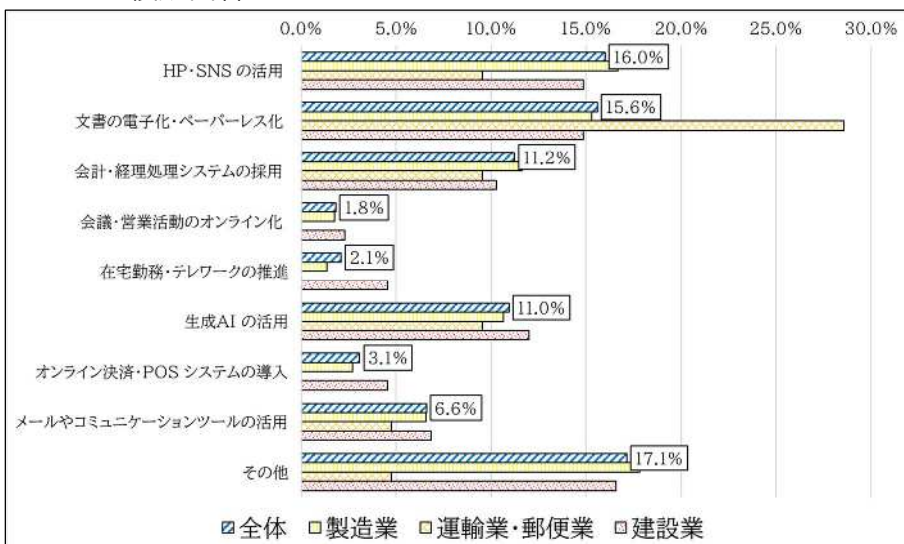


○デジタル化ですすでに取り組んでいるのは、「メールやコミュニケーションツールの活用」が36.7%で最も高くなっています。次いで、「会計・経理処理システムの採用」が35.0%、「ホームページ・SNS の活用」が33.1%となっています。

(2)今後取り組みたいデジタル化

実施報告書
P79 参照

- 複数回答可

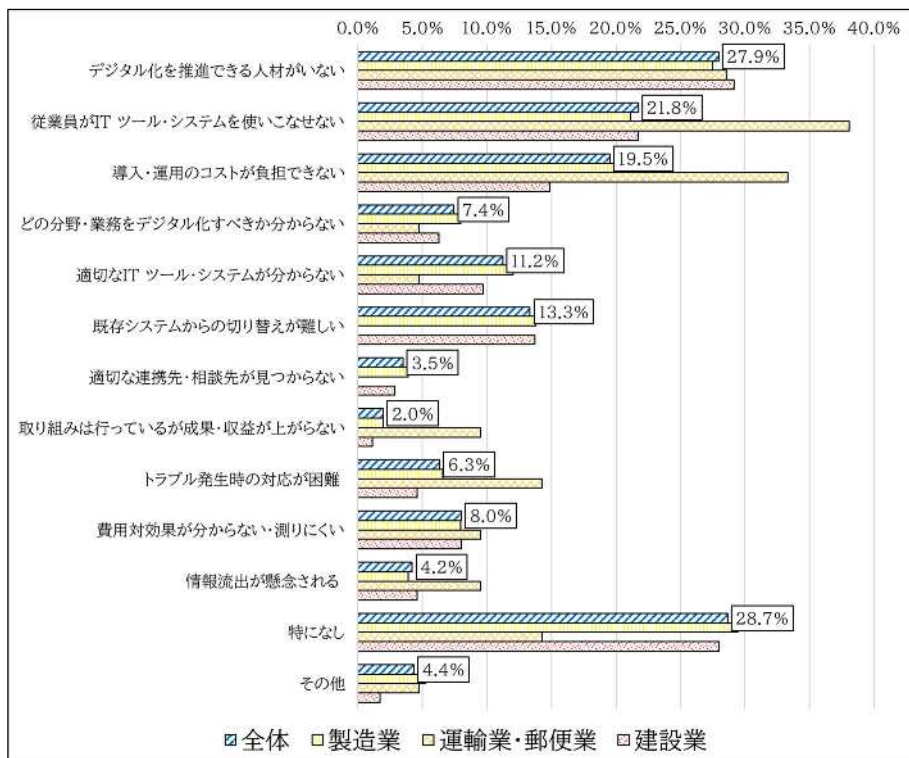


○今後取り組みたいデジタル化は、「その他」が17.1%で最も高くなっています。次いで、「HP・SNS の活用」が16.0%、「文書の電子化・ペーパーレス化」が15.6%となっています。

(3) デジタル化を推進するうえでの課題

- 複数回答可

実施報告書
P80 参照

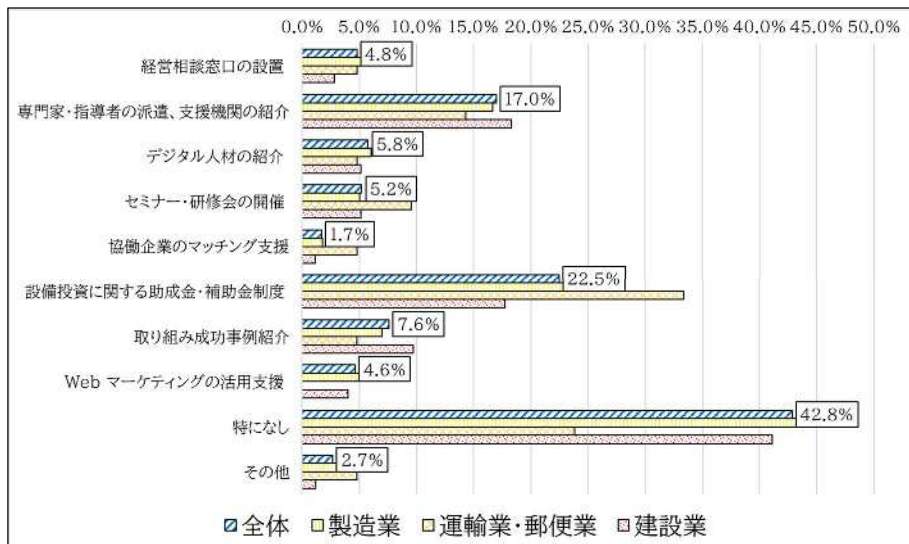


○デジタル化を推進するうえでの課題は、「特になし」が28.7%で最も高くなっています。次いで、「デジタル化を推進できる人材がない」が27.9%、「従業員がIT ツール・システムを使いこなせない」が21.8%となっています。

(4) デジタル化やDX化を推進するために荒川区に求める支援策

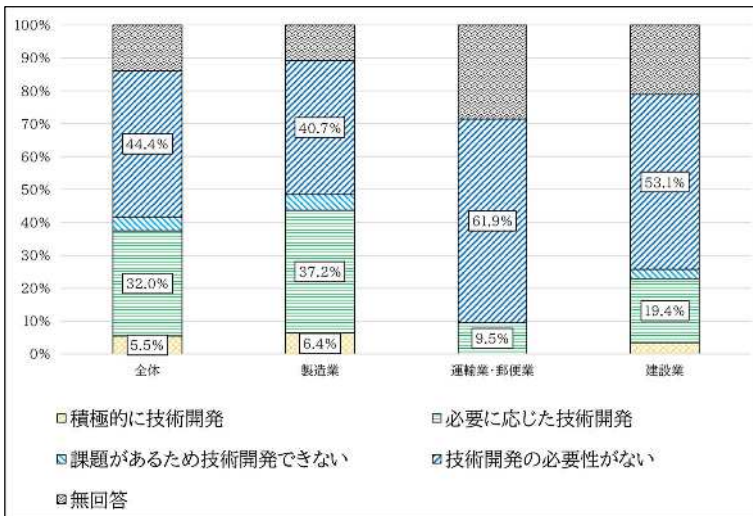
- 複数回答可

実施報告書
P82 参照



○デジタル化やDX化を推進するために荒川区に求める支援策は、「特になし」が42.8%で最も高くなっています。次いで、「設備投資に関する助成金・補助金制度」が22.5%、「専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介」が17.0%となっています。

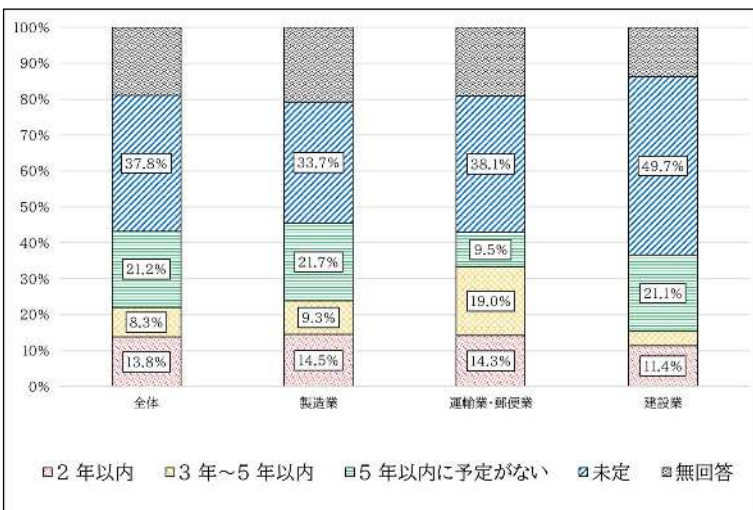
(5) 技術開発の取組意欲



○技術開発の取組意欲について、「技術開発の必要性がない」が 44.4%で最も高くなっています。次いで、「必要に応じた技術開発」が 32.0%、「積極的に技術開発」が 5.5%となっています。

○技術開発を行う事業者は、合わせて 37.5%となります。

(6) 今後(5年後まで)の設備投資の予定

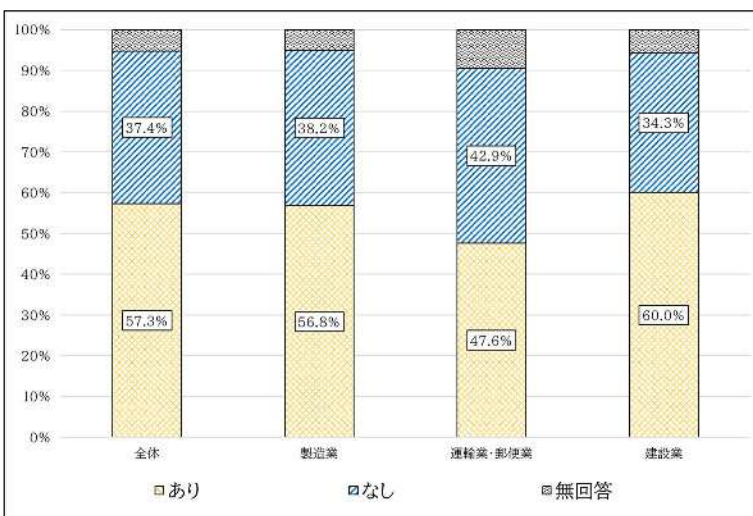


○今後(5年後まで)の設備投資の予定は、「未定」が 37.8%で最も高くなっています。次いで、「5年以内に予定がない」が 21.2%となっています。

○5年以内に設備投資を行う予定は、合わせて 22.1%となります。

7 資金繰り

(1) 借入金の有無



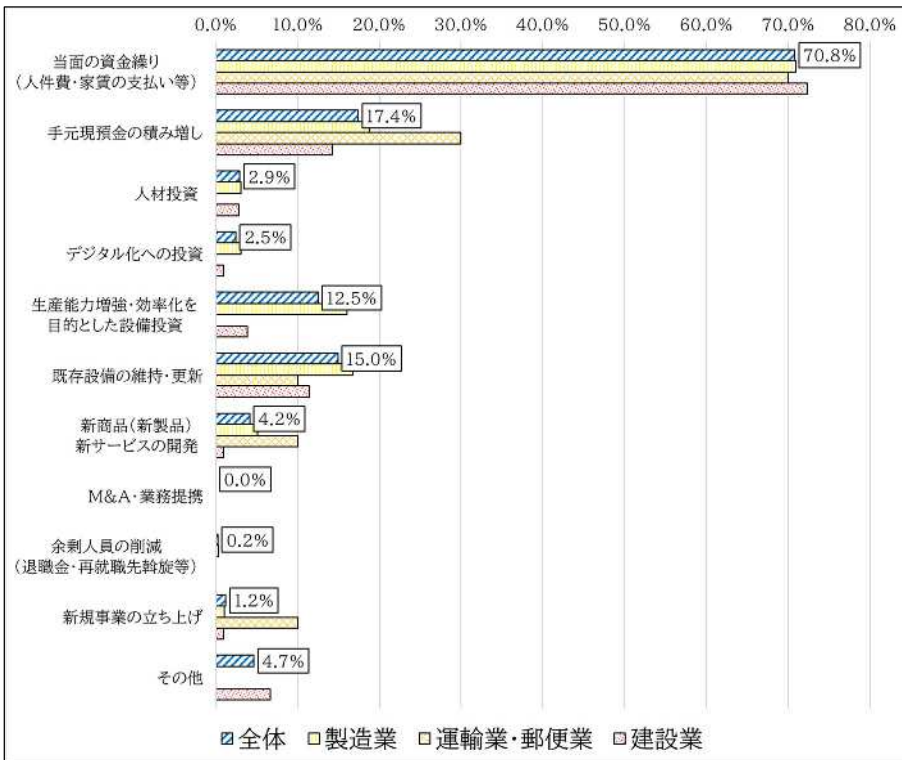
○借入金について、「借入金がある」事業者が 57.3%、「借入金がない」事業者が 37.4%となっています。

(2)借入金の使い道

- 借入金がある事業所のみ回答、複数回答可

全体(n=408)：製造業(n=293) 運輸・郵便業(n=10) 建設業(n=105)

実施報告書
P99 参照



○借入金の使い道は、「当面の資金繰り(人件費・家賃の支払い等)」が70.8%で最も高くなっています。次いで、「手元現預金の積み増し」が17.4%、「既存設備の維持・更新」が15.0%となっています。

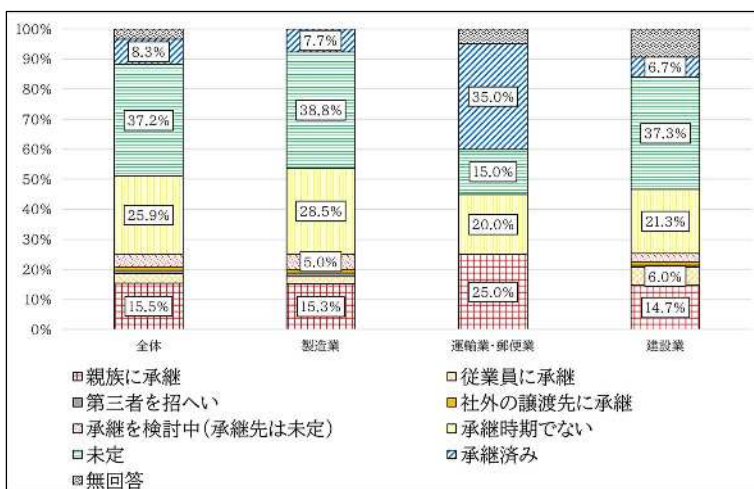
8 事業承継

(1)今後(5年後まで)の事業承継、経営権移転の予定

- 今後(5年後までに)廃業予定以外の事業所のみ回答

全体(n=588)：製造業(n=418) 運輸・郵便業(n=20) 建設業(n=150)

実施報告書
P104 参照

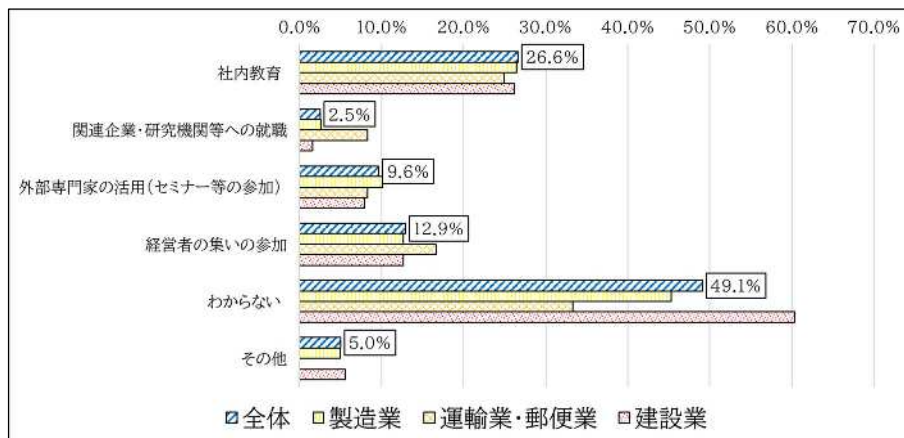


○今後(5年後まで)の事業承継、経営権移転の予定は、「未定」が37.2%で最も高くなっています。次いで、「承継時期でない」が25.9%、「親族に承継」が15.5%となっています。

○「親族/社内の後継者あるいは社外の譲渡先に承継予定」「承継を検討中」の事業者は、合わせて25.1%となります。

(2)後継者の育成にあたり活用する予定の方法

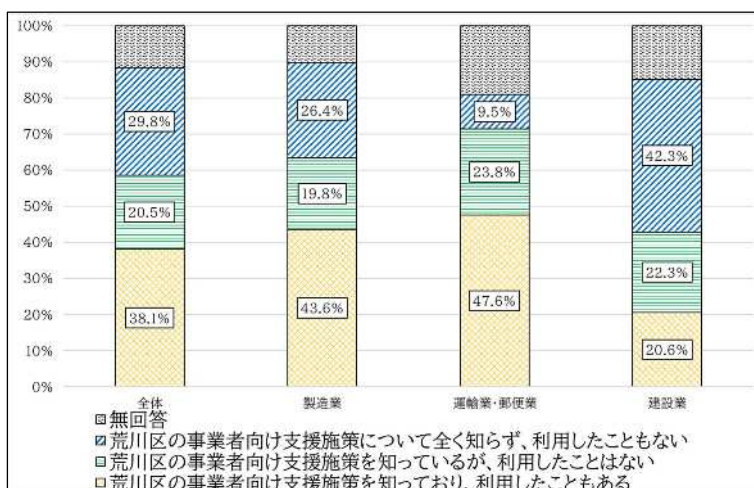
- 今後(5年後までに)廃業予定がなく事業承継が完了していない事業所のみ回答、複数回答可
全体(n=519):製造業(n=386) 運輸・郵便業(n=12) 建設業(n=126)



○後継者の育成にあたり活用する予定の方法は、「わからない」が49.1%で最も高くなっています。次いで、「社内教育」が26.6%、「経営者の集いの参加」が12.9%となっています。

9 期待する施策、支援施策の認知度

(1)施策の認知、利用状況



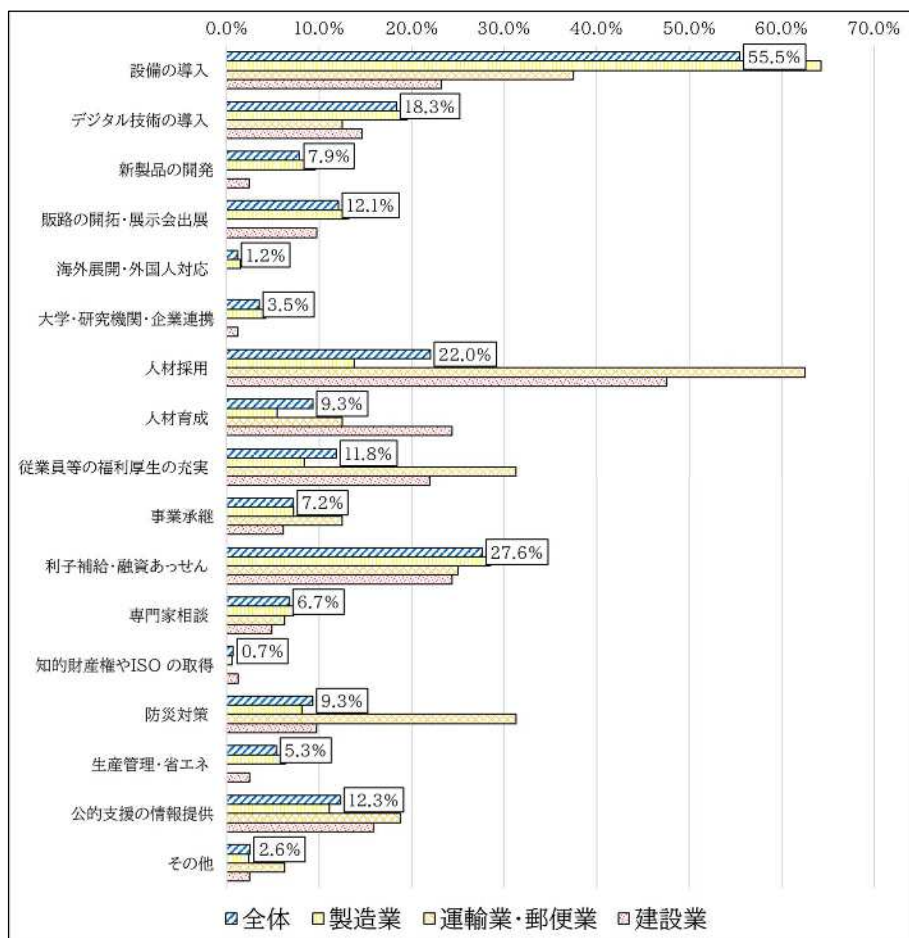
○荒川区の企業支援施策について、「知っており利用したこともある」が38.1%で最も高くなっています。次いで、「全く知らず利用したこともない」が29.8%となっています。

○荒川区の企業支援施策について、「知っている」が合わせて58.6%、「利用したことがない」が合わせて50.3%となります。

(2)期待する施策

- 荒川区の事業所向け支援に期待する事業所のみ回答、複数回答可
全体(n=431):製造業(n=333) 運輸・郵便業(n=16) 建設業(n=82)

実施報告書
P117 参照



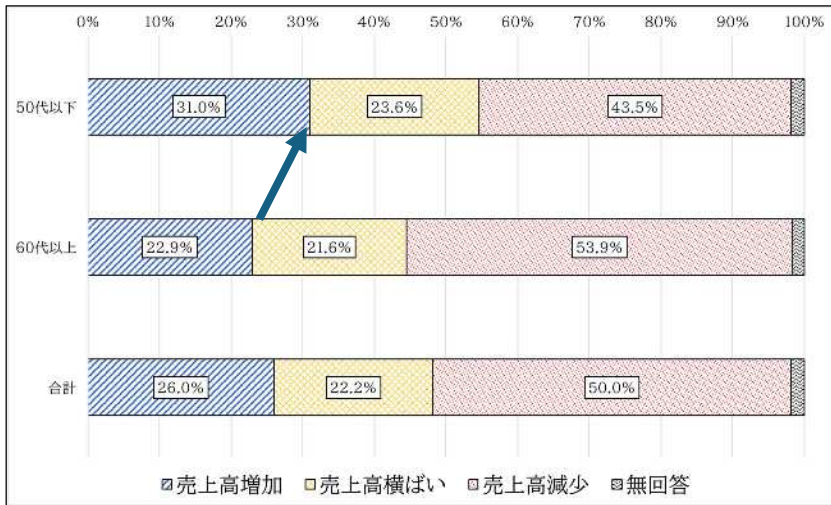
○荒川区の企業支援施策で期待する施策は、「設備の導入」が55.5%で最も高くなっています。次いで、「利子補給・融資あっせん」が27.6%、「人材採用」が22.0%、「デジタル技術の導入」が18.3%となっています。

【関連性分析】

10 売上高推移との関連性

(1) 代表者年齢と売上高推移

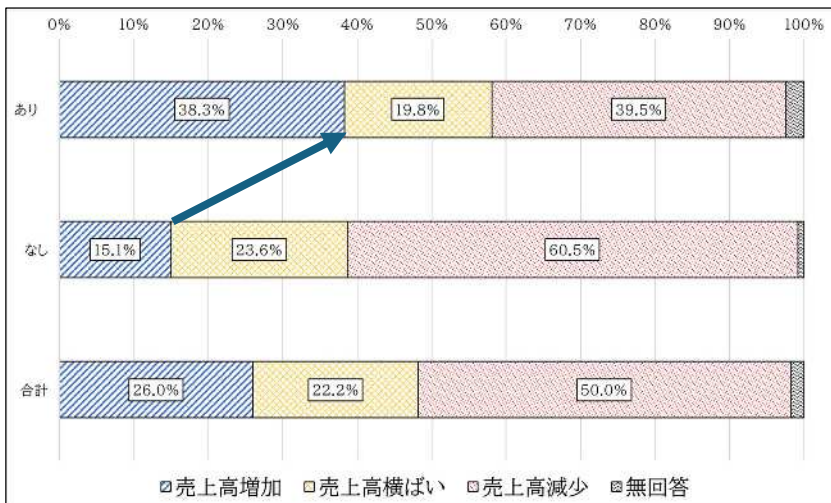
実施報告書
P124 参照



○代表者の年齢が「50代以下」の事業所は、コロナ前と比較して「売上高増加」となった割合が、「60代以上」の事業所と比べて高くなっています。
○「60代以上」の事業所では「売上高減少」とする回答が中心となっています。

(2) ホームページの有無と売上高推移

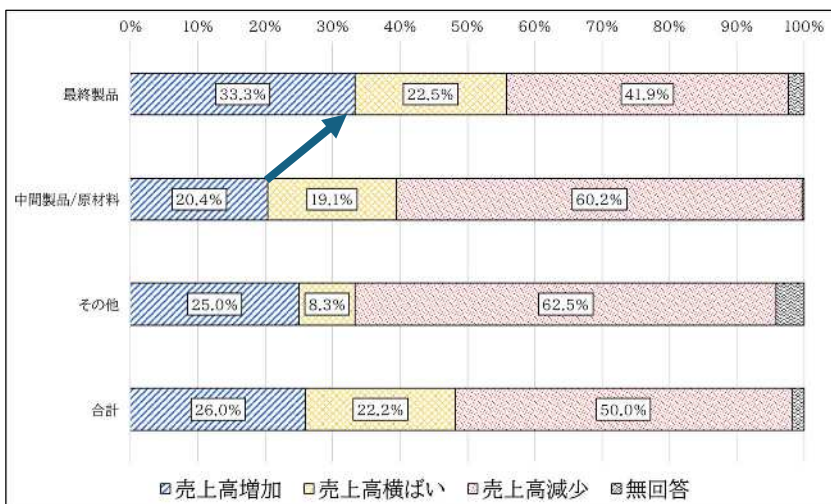
実施報告書
P126 参照



○「ホームページあり」の事業所では売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「ホームページなし」の事業所に比べて2倍以上高くなっています。
○「ホームページなし」の事業所では売上高がコロナ前と比較して「横ばい」や「減少」している割合が中心となっています。

(3) 製品の種類と売上高推移

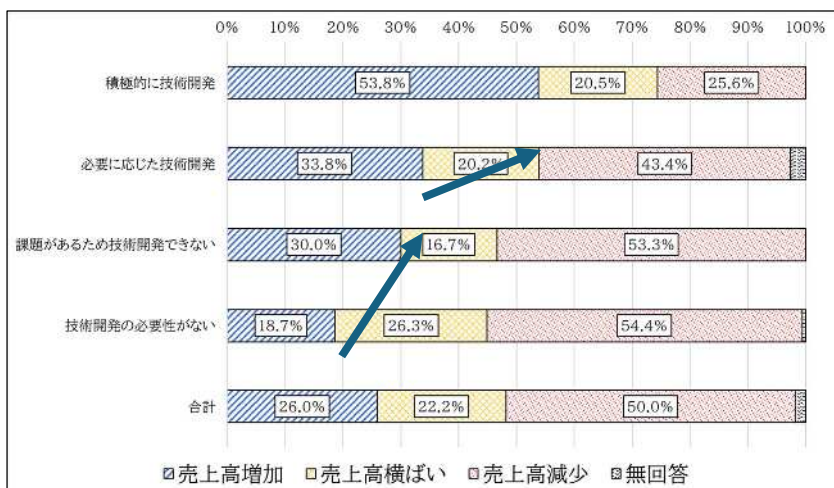
実施報告書
P128 参照



○製品の種類が「最終製品」の事業所では、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が「中間製品/原材料」の事業所に比べて1.5倍以上高くなっています。
○製品の種類が「中間製品/原材料」の事業所では、売上高がコロナ前と比較して「減少」している割合が全体平均に比べて高くなっています。

(4) 技術開発の取り組み意欲と売上高推移

実施報告書
P129 参照

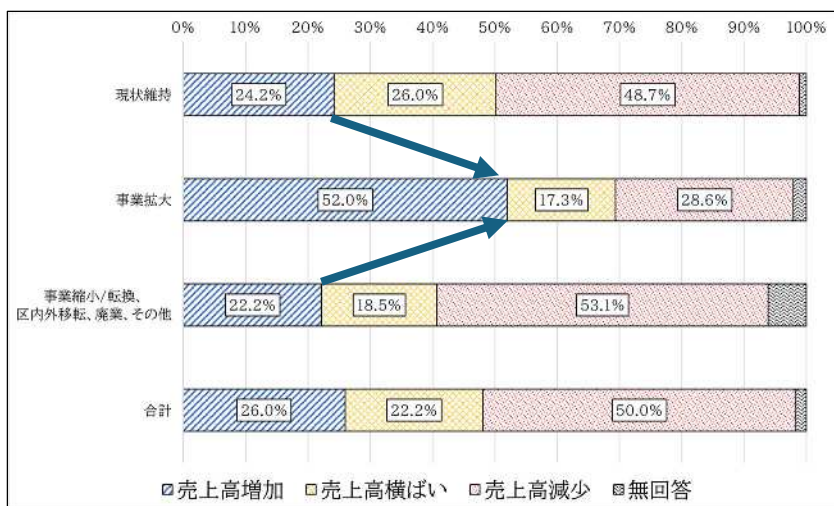


○「積極的に技術開発を行っている」事業所及び「必要に応じた技術開発を行っている」事業所では、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「技術開発の必要性がない」事業所に比べて2倍程度高くなっています。

○「課題があるため技術開発できない」事業所及び「技術開発の必要性がない」事業所では、売上高が「減少」している割合が全体平均に比べて高くなっています。

(5) 今後の事業方針と売上高推移

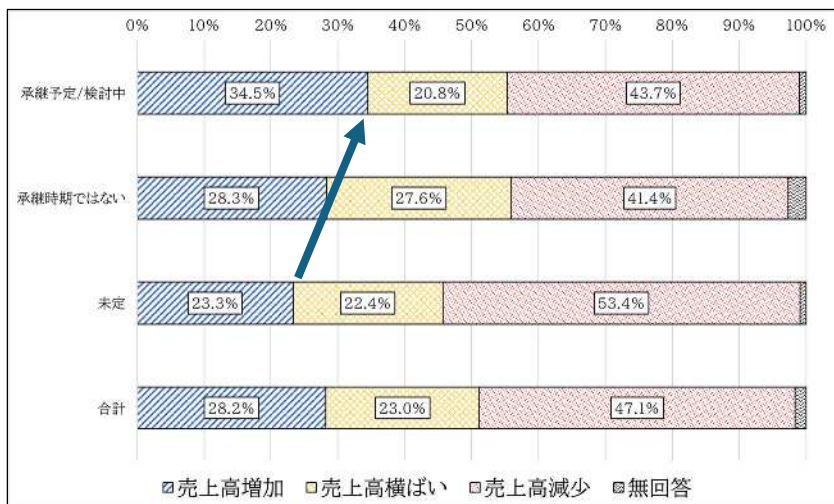
実施報告書
P130 参照



○今後5年間の事業方針が「事業拡大」の事業者は、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「現状維持」や「事業縮小/転換、区内外移転、廃業、その他」に比べて2倍以上高くなっています。

(6) 事業承継と売上高推移

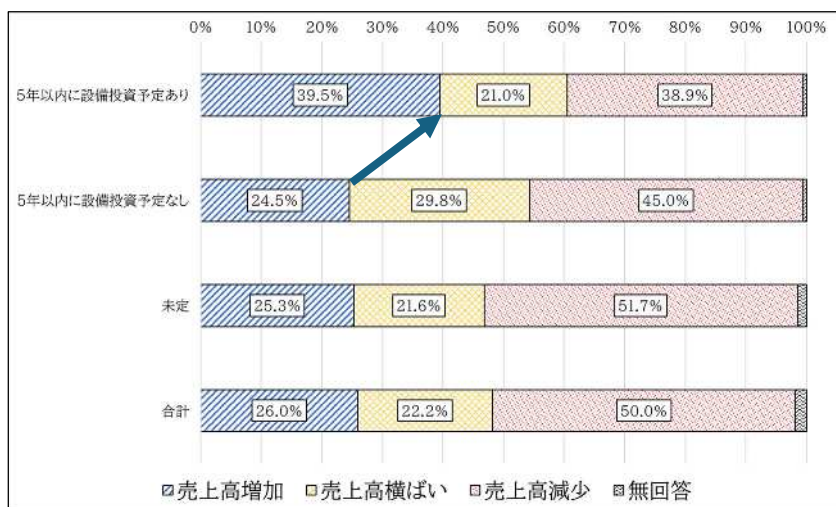
実施報告書
P131 参照



○「5年後までに承継予定/検討中」の事業者は、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「未定」の事業者に比べて1.5倍程度高くなっています。

(7)設備投資予定と売上高推移

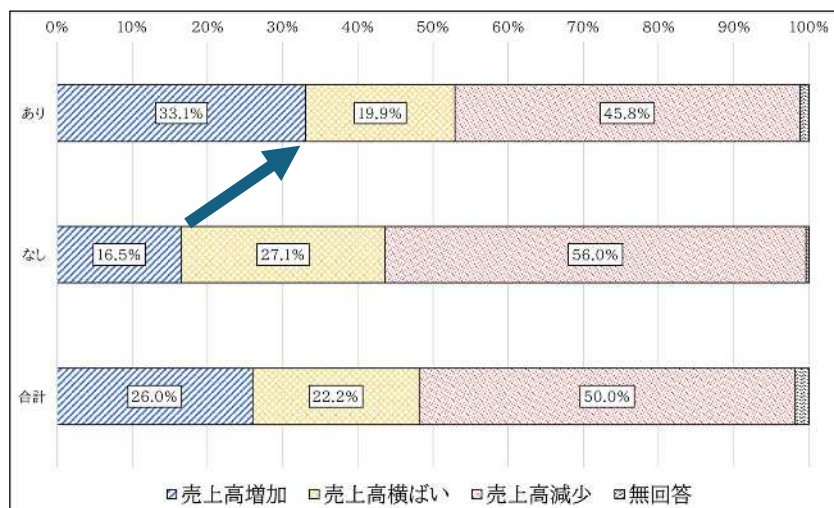
実施報告書
P132 参照



○「5年以内に設備投資予定あり」の事業者は、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「5年以内に設備投資予定なし」の事業者に比べて1.5倍以上高くなっています。

(8)借入金の有無と売上高推移

実施報告書
P134 参照

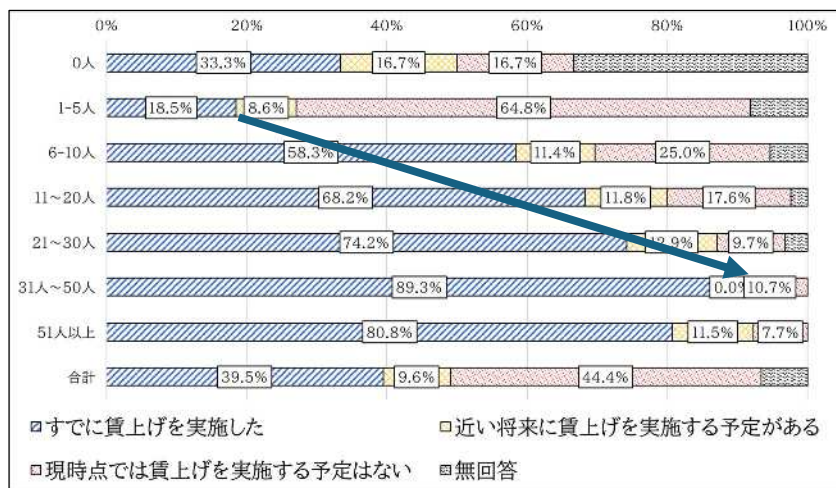


○借入金が「あり」の事業者では、売上高がコロナ前と比較して「増加」している割合が、「なし」の事業者に比べて2倍高くなっています。

11 賃上げ状況との関連性

(1)従業員数と賃上げの状況

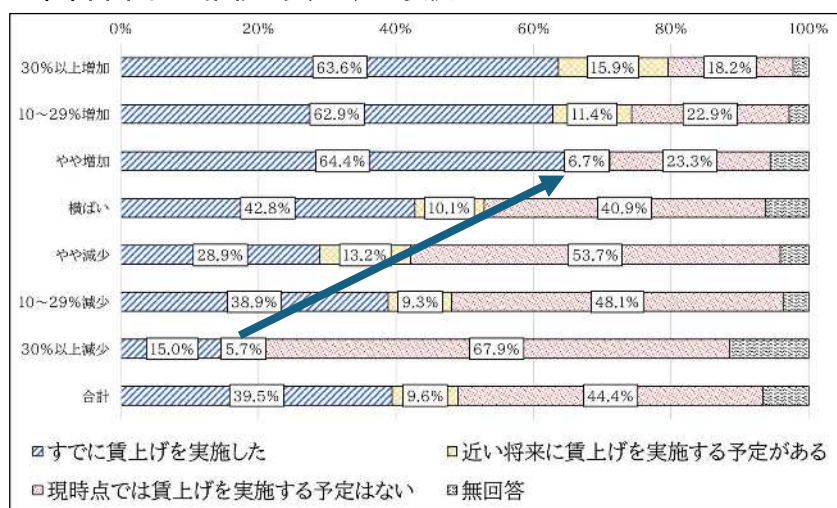
実施報告書
P135 参照



○従業員数「31～50人」の事業者では、「すでに賃上げを実施した」割合が、「1～5人」の事業者に比べて5倍程度高くなっています。

○従業員数「1～5人」の事業者では、「現時点では賃上げを実施する予定はない」とする割合が、6割強となっています。

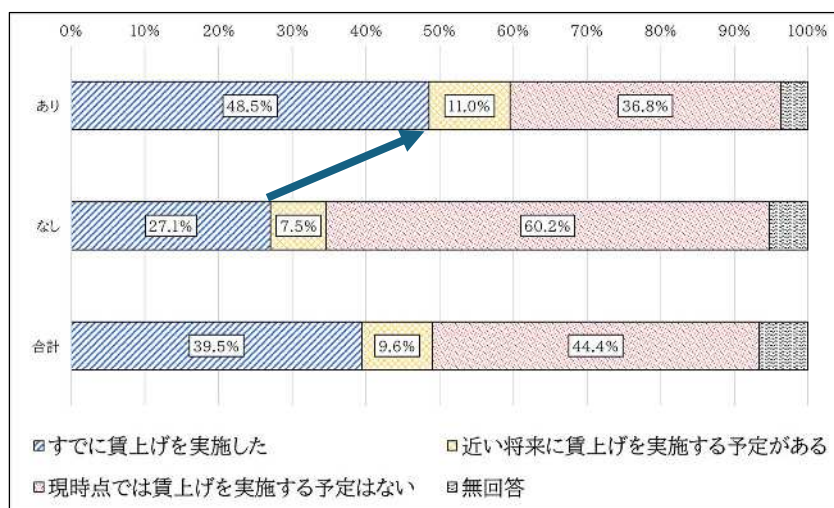
(2) 営業利益推移と賃上げの状況



○ 営業利益が増加している事業者では、「すでに賃上げを実施した」割合が、営業利益が大きく減少している事業者に比べて4倍以上高くなっています。

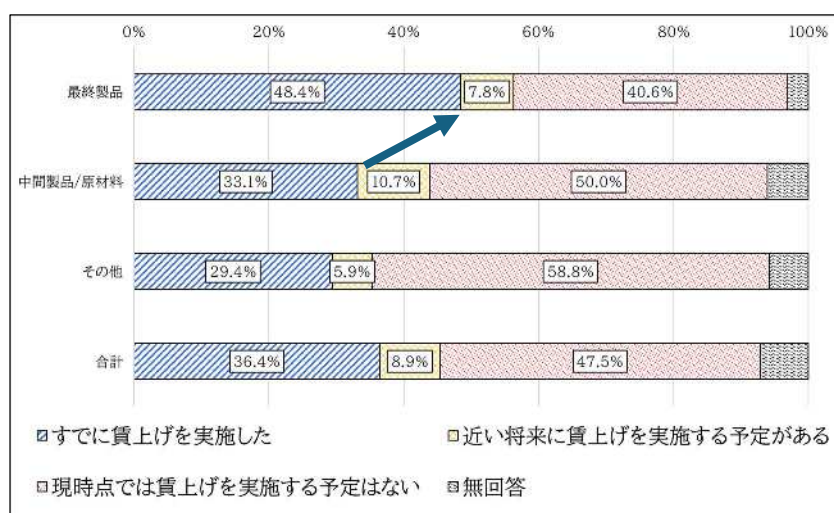
○ 営業利益が減少している中でも、「すでに賃上げを実施した」割合が一定数存在しており、いわゆる「防衛的賃上げ」の状況が見られます。

(3) 借入金の有無と賃上げの状況



○ 「借入金あり」の事業者では、「すでに賃上げを実施した」割合が、「借入金なし」の事業者に比べて2倍程度高くなっています。

(4) 事業形態(製品の種類)と賃上げの状況



○ 「最終製品」を扱う事業者では、「すでに賃上げを実施した」割合が、「中間製品/原材料」を扱う事業者に比べて1.5程度高くなっています。