

区内製造業実態調査の報告について

目 的	区内における製造業の経営状況や経営環境を把握し、今後の区の産業振興施策の策定・実施に活用するため「区内製造業経営実態調査」を実施した
調査方法等	<p>【調査対象】区内の製造業3,745事業所のうち、1,300事業所</p> <p>【調査期間】平成15年8月25日～9月15日</p> <p>【調査方法】郵送配布・訪問回収</p> <p>【有効回収数】1,045事業所（回収率80.4%）</p>
調査事業所の概要	<p>業 種 金属製品16.8% 印刷・同関連業16.4% 衣類・その他の繊維製品7.1%</p> <p>経営組織 有限35.4% 個人34.2% 株式29.6%</p> <p>資本金 1千万円～3千万円24.7% なし23.0% 300万円～500万円22.3%</p> <p>創 業 昭和21年～40年40.9% 昭和41年～63年38.7% 昭和元年～20年7.6%</p> <p>[経営組織別]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各経営組織とも「昭和21～40年」、「昭和41～63年」に創業した割合が高く、平成11年以降は、有限会社1%、個人事業所3%、株式会社なしと低い。 <p>業務タイプ 生産・加工が主体64.6% 開発から完成品まで15.5% 組立が主体9.0%</p> <p>従業者数 1～4人66.0% 5～9人19.6% 10～29人10.8% 30人～2.9%</p> <p>経営者の年齢 60代38.5% 50代27.4% 70代16.9%</p> <p>従業者の平均年齢 50代34.4% 40代24.1% 60代20.2%</p> <p>後継者 なし40.0% 未定29.9% 決まっている（親族）25.6%</p> <p>[経営者の経歴別]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全体的に「後継者なし」及び「未定」の割合が高いが、親族が経営者であった事業所では、他と比較し、後継者が「決まっている」事業所の割合が高く、「後継者なし」の割合が低い。 ・自らが創業した事業所では、「後継者なし」が半数近くで最も多いが、決まっている事業所も約4分の1となっている。 <p>[従業者数別]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業者数が多くなるに従い、「決まっている」の割合が高くなる傾向にあり、1～4人の事業所では、「後継者なし」が約55%となっており、「決まっている」は約19%と低い割合となっている。 ・30～99人の事業所では、「決まっている」事業所が5割を超え、後継者なしと答えた事業所はない。
調査結果の概要	<p>1 売上・利益（P25～44）</p> <p>売上高の10年前比</p> <p>「増加」4%、「横ばい」6%、「減少」8割台半ば。特に「20%以上減」が7割</p> <p>[従業者数別]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全体的には、「20%以上減」の割合が高いが、従業者数が増加するに従って減少率が低くなり、逆に「増」の割合が高くなる傾向にある。 ・1～4人の事業所では、約88%で売上高が減少しており、特に「20%以上減」が約76%と高い割合となっており、増加は1.4%と、他の区分と比較して少ない。 <p>売上高の前期比</p> <p>「増加」1割弱、「横ばい」2割、「減少」3社中2社。特に「20%以上減」が3割</p> <p>[従業者数別]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業者数が増加するに従って、売上高の減少率が低くなり、逆に増加する割合が高くなる傾向にある。特に1～4人の事業所では、「増加」は5%と低いが、「減少」は約68%になっている。

調査結果の
概要
(つづき)

2 借入金 (P45～50)

借入金の利用制度

「信金・信組」が3割台半ば、「荒川区制度融資」が3割、「公的融資」が4社中1社
「何も利用していない」が3割

[経営組織別]

- ・株式会社では、約28%が「都市銀行」を利用しているのに対して、有限会社では約5%、個人事業所では約2%であり、利用者は少ない。
- ・個人事業所では、「何も利用していない」が約51%であり、株式会社の約15%、有限会社の約21%と比較して割合が高い。

金融機関からの融資状況

「断られた」が5%、「厳しくなった」が2割。「変化なし」は2割

[従業者数別]

- ・従業者数が多くなるに従い、金融機関の融資姿勢が厳しくなる傾向にあり、1～4人の事業所では「断られた」、「非常に厳しくなった」、「多少厳しくなった」の合計が約19%であるのに対して、10人以上の事業所では35%以上と、高い割合となっている。

3 取引・販売 (P51～56)

得意先の数

1社が1割で、5社以下は合わせて4割。10社以上も4割強

[従業者数別]

- ・従業者数が増加するに従い、得意先の数は増加する傾向にあり、1～4人の事業所では、得意先が10社以上が約28%なのに対して、10人以上の事業所では、10社以上が80%以上と、高い割合になっている。

得意先の所在地

「荒川区内」が2割弱、「都心区」が2割強、「その他の区」が3割台半ば

[経営組織別]

- ・株式会社では、「その他の区」と「都心区」の割合が高いが、「荒川区内」は6%と低い。
- ・有限会社では、「その他の区」が約37%と最も高く、「荒川区内」及び「都心区」が各20%前後である。
- ・個人事業所では、「その他の区」が約35%、「荒川区内」が約29%であり、「都心区」の割合は約17%と、他の区分と比較して低い割合となっている。

4 海外進出 (P57～58)

海外進出の有無

「行っている」は2%で、「行っていない」が77%

海外進出の予定

「新規、追加的に進出」が2%、「既存拠点を維持」が3%。「進出しない」は3社中2社

5 企業のIT化 (P59～71)

保持する情報関連機器

「パソコン」が半数に近く、「携帯・PHS」が3割強で、「カーナビ」が1割強

前回のIT調査(平成14年)と比べると、「パソコン」が約41%から約46%へと約5ポイント増加し、「携帯・PHS」が約43%から約32%へと約11ポイント減少した。また、「いずれも利用していない」は約9ポイント減少し、約34%となっている。

インターネットの利用有無

「利用している」が4社中1社、「今後は利用」は1割台半ば。「考えていない」が4割強

前回のIT化調査と比べると、インターネットを「利用している」が約23%から約26%へと約3ポイント増加したのに対して、「利用は考えていない」は約17ポイント減少し、41%となっている。

調査結果の
概要
(つづき)

接続線の内容

「ADSL」と「ISDN」がともに4社中1社、「FTTH」と「一般電話回線」が1割台半ば

前回のIT化調査と比べると、「FTTH」が約1%から約17%と約16ポイント、「ADSL」が約11%から約28%と約17ポイント上がっている。「ISDN」は約49%から約24%と約25%、「一般電話回線」が約21%から約16%と約5ポイント下がっている。

電子メールの利用有無

「利用している」は2割台半ばで、「今後利用」は1割強、「考えていない」が5割弱

[従業者数別]

- ・ 1～4人の事業所では「利用している」の割合は約13%と低いが、従業者数が増加するに従い割合が高くなる傾向にあり、30人以上の事業所では約77%が利用している。
- ・ 「利用は考えていない」は、1～4人の事業所で約59%、5～9人の事業所で約35%であり、10人以上の事業所と比較して高い割合となっている。

光ファイバーの導入予定

「すでに導入」と「予定あり」を合わせて1割弱。「予定なし」がほぼ半数

前回のIT化調査と比べると、「既に導入」が約1%から約6%と約5ポイント、「導入の予定あり」が約1%から約3%と約2ポイント上がっている。

6 製品・技術 (P72～83)

売上中の自社開発比率

「19～0%」が半数に近い。「49～20%」が1割弱で、50%以上が1割強

[経営組織別]

- ・ 自社開発比率が20%以上である事業所は、株式会社が約35%、有限会社が約20%、個人事業所が約12%である。

主な製品の特性

「最終製品」が3割強で、「中間製品」が1割強。「加工のみ」が4社中1社

[従業者数別]

- ・ 1～4人の事業所では、「加工のみ」が約31%と最も高いが、5人以上の事業所では、「最終製品」の割合が高くなり、40%以上となっている。

製品の技術レベル

「標準技術なので他社も製造可」が4割台半ば。「他社は容易には製造できない」が3割強

[経営組織別]

- ・ 「他社は製造できない」または「他社は容易には製造できない」技術を有する事業所は、株式会社の約51%、有限会社の約34%、個人事業所の約24%である。

技能継承上の問題点

「技術者が高齢化」が3割弱、「若手技能者の確保ができない」が2割

[従業者数別]

- ・ 全体的に、「高い技術を持った技能者が高齢化している」の割合が高く、特に10～29人の事業所では約43%と高い割合となっている。
- ・ 30～49人の事業所では、「中堅技能者の力量が不足している」が約47%、50～99人の事業所では「若手技能者が確保できない」が約44%であり、他の区分と比較して高い割合となっている。

7 経営課題 (P84～100)

荒川区内に立地するメリット

「交通至便」と「取引先などが近接し連携しやすい」が共に3割台半ばを超える

[地域別]

- ・ 南千住、荒川、東尾久、西尾久、東日暮里では、「取引先などが近接しており連携しやすい」の割合が高く、東尾久と東日暮里では40%を超えている。また、町屋、西日暮里では「交通至便で事業活動に便利である」の割合が高く、西日暮里では約49%となっている。

調査結果の
概要
(つづき)

[業種別]

・「その他の製造業」、「衣服・その他の繊維製品製造業」、「なめし革・同製品・毛皮製造業」では、「交通至便で事業活動に便利である」の割合が最も高く、「金属製品製造業」、「印刷・同関連業」、「パルプ・紙・紙加工品製造業」、「プラスチック製品製造業」、「精密機械器具製造業」では、「取引先などが近接しており連携しやすい」の割合が最も高く、特に「印刷・同関連業」では約46%と、他の区分と比較して高い割合となっている。

ここ3年間の経営課題

「人件費削減」が3割で、「低価格化」が2割強。次に「高付加価値化」や「販路拡張」

[従業者数別]

- ・全体的に、「人件費削減」の割合が高く、特に30～49人の事業所では約65%と、他と比較して高い割合となっている。
- ・従業者数が増加するに従い、「生産管理」、「製品の高付加価値化」、「販路拡張」の割合が高くなる傾向にあり、特に50～99人の事業所では、「製品の高付加価値化」が約67%と高い割合となっている。
- ・29人以下の事業所では、30人以上の事業所と比較し、「低価格化」の割合が高い。

直面する経営上の問題

「売上高の減少」が6割弱で突出。他は「同業者との競争激化」や「借入金の返済」など

[従業者数別]

- ・全体的に、「売上高の減少」の割合がもっとも高く、以下「同業者との競争激化」、「借入金の返済」、「販売価格の低下」、「利幅の縮小」の割合が高くなっている。また、従業者数が増加するに従い、その割合が高くなる傾向がある。

今後重視する経営課題

「販路拡張」が4社中1社。「製品の高付加価値化」が2割弱で「低価格化」が1割台半ば

[従業者数別]

- ・全体的に、「販路拡張」、「製品の高付加価値化」、「低価格化」の割合が高く、また、従業者数の増加に従い高くなる傾向にある。
- ・1～4人の事業所では「低価格化」の割合が「販路拡張」に次いで高く、他の区分と比較して上位となっている。
- ・10人以上の事業所では、「人件費削減」及び「生産管理」が、9人以下の事業所と比較して高い割合となっている。

今後の事業継続・承継の見通し

「現状維持」が4割弱。「事業拡大」と「廃止・清算」が共に1割強

[後継者の有無別]

- ・全体的には、「現状維持でいく」の割合が高いが、「後継者が決まっている」又は「候補者あり」の事業所では、事業拡大の意向が約27%～55%であり、「後継者なし」の事業所の約2%と比較して、高い割合となっている。
- ・「後継者なし」の事業所では、「事業を廃止・清算したい」が約26%と、他の区分と比較して、高い割合となっている。

8 区の産業振興施策（P101～102）

区施策の利用経験と今後の予定

利用経験では、「普通融資」が1割を超え、次が「短期緊急運転資金融資」の6%
今後の予定でも、「普通融資」と「短期緊急運転資金融資」が比較的高い

強化すべき産業振興施策

「融資制度の充実」が2割弱でトップ。「販路開拓・マーケティング支援」と「新製品・新技術開発の支援」が1割強