

資 料

「東京の中小企業の現状」のための企業調査の概要

1 アンケート調査

(1) 調査対象

都内に本社のある中小製造業について、総務省「事業所母集団データベース」(令和元年次フレーム)から無作為に10,000企業を抽出(対象業種についてはP34参照)

(2) 有効回収率

総配布数	10,000
有効配布数	8,535
有効回収数	2,527
有効回収率	29.6%

(3) 調査の実施時期

2021年7月～8月

(4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

(5) 調査設問項目

次頁以降参照

2 ヒアリング調査

(1) 調査対象

アンケート回答企業の中から40企業

(2) 調査の実施時期

2021年10月～12月

3 調査項目

企業概要、経営成果、立地環境、人材・技能継承、競争力向上、生産の効率化・合理化、その他

4 有識者ヒアリング

(1) 有識者

中小企業診断士		小川 祐司
成城大学	社会イノベーション学部 教授・博士(経済学)	後藤 康雄
慶應義塾大学	商学部 教授	高橋 美樹
中小企業診断士		中沢 節
東京女子大学	現代教養学部 コミュニケーション専攻 講師 博士(地球環境学)	福島 慎太郎
独立行政法人 情報処理推進機構	社会基盤センター 産業プラットフォーム部 部長	山下 博之 (50音順、敬称略)

(2) ヒアリング開催月

第1回	アンケート作成時	2021年6月
第2回	アンケート集計時	2022年1月
第3回	報告書作成時	2022年3月

5 調査委託先

株式会社サーベイリサーチセンター

東京の中小企業の現状に関する調査 調査設問項目

この調査は、都内製造業の経営実態を分析・把握し、東京都の中小企業振興施策立案の基礎資料として活用するとともに、企業の皆様の今後の発展に資することを目的に、都内中小製造業 10,000 企業を対象に 3 年に 1 度実施しているものです。

ご多忙とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

1. この調査票は、上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果は統計的に処理し、個別企業の内容を公表することはありません。
2. 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(令和元年度フレーム)から無作為に抽出いたしました。
3. ご回答は、経営者または経営全体が分かる方にお願いいたします。令和3年6月30日時点の状況でお答えください。
4. ご回答は、当てはまる番号に○印をつけ、()内や記入欄には、具体的にご記入ください。
5. ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、令和3年8月12日(木)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください(切手は不要です)。
6. 本調査の集計業務は、東京都が(株)サーベイリサーチセンターに業務委託して実施します。
7. 調査結果報告書は、東京都産業労働局のホームページで公表します(令和4年4月頃)。
8. 調査の内容等、ご不明な点がございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当 佐藤(豊)・金子 TEL:03-5320-4635(直通)

【調査対象企業に該当するかのご確認をお願いいたします】

本調査は東京都内の中小製造業(従業員 300 人以下又は資本金 3 億円以下)を対象に実施しています。以下に該当する方は 調査対象外 となりますので、大変恐れ入りますが、下記の該当番号に○印をつけましたら、設問には記入・回答せず、同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

1. 製造業ではない (転業等)
2. 現在休業中
3. 廃業した
4. 東京都外に移転した
5. 大企業である (大企業の特例会社を含む)

〈企業名等についてご記入ください〉

(1) 企業名			
(2) 所在地	〒 (—) 区・市 町・村		
(3) ご記入者氏名 (役職・所属)	()	(4) 電話番号	— —
(5) 全従業員数 (役員含む)	合計 人 (うちパート・アルバイト 人 (8 時間で 1 人に換算))		
(6) 創業年	1. 明治 年 2. 大正 年 3. 昭和 年 4. 平成 年 5. その他 ()		
(7) 全従業員の 平均年齢	1. 40 歳未満 2. 40 歳代 3. 50 歳代 4. 60 歳代 5. 70 歳以上		
(8) 経営者の年齢	1. 40 歳未満 2. 40 歳代 3. 50 歳代 4. 60 歳代 5. 70 歳代 6. 80 歳以上		
(9) 工場等の所在地 (事務所・営業所含む)	1. 都内のみ 2. 国内のみ 3. 国内・海外	(10) 企業形態	1. 個人 2. 法人⇒資本金 () 万円

問 概要について

(1) 業種は次のどれに該当しますか(最も年間売上高の多いもの 1つに○)

1. 食料品	2. 飲料・たばこ・飼料	3. 繊維工業(衣服を含む)
4. 木材・木製品(家具を除く)	5. 家具・装備品(建具を含む)	6. パルプ・紙・紙加工品
7. 印刷・同関連	8. 化学工業	9. 石油製品・石炭製品
10. プラスチック製品	11. ゴム製品	12. なめし革・同製品・毛皮
13. 窯業・土石製品(ガラスを含む)	14. 鉄鋼	15. 非鉄金属
16. 金属製品	17. 一般機械器具(はん用・生産用・業務用機械)	
18. 電子部品・デバイス・電子回路	19. 電気機械器具	20. 情報通信機械器具
21. 輸送用機械器具	22. その他の製造業 ()	

(2) 主な製品(部品等を含む)・加工技術を具体的にご記入ください(例:半導体製造装置の部品加工、紳士服の縫製)

--

(3) 業務範囲に含まれるものは次のどれに該当しますか(当てはまるもの 全てに○)

1. 企画開発	2. 研究開発	3. 設計
4. 試作加工	5. 製造・組立・加工(印刷を含む)	6. 営業・販売
7. 原材料・部品調達	8. 品質管理	9. 物流
10. 製品・技術の保守管理(アフターサービス)	11. その他 ()	

(4) (3)で選ばれた業務のうち、最大の収益源となっている業務はどれに該当しますか
(上記(3)の番号を 1つ 記入)

--

(5) 直近の3年間で、業務展開の最も大きな変化は次のどれに該当しますか(1つに○)

1. 変化はない	2. 現状の業務の周辺分野へ展開
3. 最終製品の製造に着手	4. 製造業から他業種(流通・サービス業等)へ展開
5. その他 ()	

(6) 親会社※はありますか(1つに○)

※親会社とは自社の議決権の過半数を所有していたり、もしくは50%以下であっても(役員の人選等を通じて)実質的に支配的立場にある会社をさします。

1. 親会社がある	2. 親会社はない
-----------	-----------

問 事業承継について

(1) 現在の経営者の続柄・出身は次のどれに該当しますか(1つに○)

(二代目以降)				
1. 創業者	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 社外からの就任	5. その他

(2) 今後の事業継続の意向は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | |
|------------|-------------------|----------|
| 1. 事業を続けたい | 2. わからない・まだ決めていない | 3. 廃業の予定 |
|------------|-------------------|----------|

(2)で1. 2. と回答した方へ

▶(2-1)事業承継についての希望・方針は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | |
|---|----------------|
| 1. 子・子の配偶者に継がせたい | 2. 配偶者に継がせたい |
| 3. 子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい(上記1. 2. を除く親族) | |
| 4. 従業員に継がせたい | 5. 外部の人間に継がせたい |
| 6. 誰でもよいから継がせたい | |
| 7. 親会社が決定する | 8. 他社に売却したい |
| 9. まだ決めていない | 10. その他 () |

(2-1)で1. ~6. と回答した方へ

▶(2-2)現実の後継者の状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | |
|---------------|------------|------------------|
| 1. 決まっている | 2. 候補がいない | 3. 候補はいるが決まっていない |
| 4. まだ決める必要がない | 5. その他 () | |

(2)で3. と回答した方へ

(2-3)廃業について決意した主な理由は次のどれに該当しますか (1つに○) ◀

- | | | |
|----------------------|---------------|-------------|
| 1. 経営の先行き不安、経営悪化の回避 | 2. 主要顧客との契約終了 | 3. 経営者の高年齢化 |
| 4. 経営者の健康面(気力・体力)の不安 | 5. 経営者の家族の問題 | 6. 後継者の不在 |
| 7. その他 () | | |

(3) 事業承継上の課題はありますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|------------------|---------------|-----------------|
| 1. 適切な候補者の不在 | 2. 後継者の教育・成長 | 3. 業績不振 |
| 4. 借入金の返済 | 5. 個人保証の問題 | 6. 後継者への自社株式の集中 |
| 7. 事業承継の社内体制が未整備 | 8. 相続税・贈与税の問題 | 9. 相談相手の不在 |
| 10. 業界の将来性への不安 | 11. その他 () | 12. 特になし |

問 年間売上高とその動向について

(1) 直近の決算での年間売上高は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | |
|-----------------|------------------|---------------|
| 1. 500 万円未満 | 2. 500 万～1 千万円未満 | 3. 1～3 千万円未満 |
| 4. 3 千万～1 億円未満 | 5. 1～3 億円未満 | 6. 3～1 0 億円未満 |
| 7. 1 0～2 5 億円未満 | 8. 2 5～5 0 億円未満 | 9. 5 0 億円以上 |

(2) 3年前と比較して、年間売上高はどのように変化していますか (1つに○)

(創業後3年以内の場合→(3)へ)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅(20%以上)増加 | 2. やや(20%未満)増加 | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや(20%未満)減少 | 5. 大幅(20%以上)減少 | |

(3) 直近の決算での売上高経常利益率(経常利益÷売上高)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | |
|------------|-----------|-----------|
| 1. マイナス | 2. 0～2%未満 | 3. 2～4%未満 |
| 4. 4～10%未満 | 5. 10%以上 | |

(4) 3年前と比較して、年間の経常損益はどのように変化していますか (1つに○)

(創業後3年以内の場合→次ページ(5)へ)

- | | | |
|--------------|--------------|---------------|
| 1. 黒字が拡大 | 2. 黒字でほぼ横ばい | 3. 黒字だが利益額は減少 |
| 4. 赤字から黒字に転換 | 5. 黒字から赤字に転落 | 6. 赤字だが損失額は減少 |
| 7. 赤字でほぼ横ばい | 8. 赤字が拡大 | |

(5) 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 月を比較して、次の項目はどのように変化しましたか（それぞれ 1 つに○）

①売上高	1. 増加 (50%以上)	2. 増加 (20%以上)	3. 増加 (20%未満)	4. 横ばい (± 5 %未満)	5. 減少 (20%未満)	6. 減少 (20%以上)	7. 減少 (50%以上)
②経常損益	1. 増加 (50%以上)	2. 増加 (20%以上)	3. 増加 (20%未満)	4. 横ばい (± 5 %未満)	5. 減少 (20%未満)	6. 減少 (20%以上)	7. 減少 (50%以上)
③全従業者 (役員・非正規 従業員を含む)	1. 増加		2. 横ばい		3. 減少		

問 営業・販売面について

(1) 取引先(顧客)の件数は何件ですか(1 つに○)

1. 4 件以下	2. 5～9 件	3. 10～19 件
4. 20～49 件	5. 50～99 件	6. 100 件以上

(2) 主要取引先(顧客)の所在地は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

1. 23 区内	2. 多摩地域	3. 埼玉・神奈川・千葉の各県
4. 茨城・栃木・群馬の各県	5. 関東地域以外の国内	6. 海外

(3) 年間売上高第 1 位の取引先(顧客)の属性は次のどれに該当しますか(1 つに○)

1. 大手メーカー	2. 中堅メーカー	3. 中小・零細メーカー
4. 卸売業・代理店・商社	5. 小売業	6. サービス業
7. 官公庁・大学等	8. その他 ()	

(4) 年間売上高第 1 位の取引先(顧客)への売上依存度は次のどれに該当しますか(1 つに○)

1. 10%未満	2. 10～20%未満	3. 20～40%未満
4. 40～60%未満	5. 60～80%未満	6. 80%以上

(5) 3 年前における、年間売上高第 1 位の取引先(顧客)への売上依存度は次のどれに該当しますか(1 つに○)
(創業後 3 年以内の場合→ (6) へ)

1. 10%未満	2. 10～20%未満	3. 20～40%未満
4. 40～60%未満	5. 60～80%未満	6. 80%以上

(6) 年間売上高第 1 位の取引先(顧客)との関係は次のどれに該当しますか(それぞれ 1 つに○)

①価 格	1. 主として自社が決める	2. 主として取引先(顧客)が決める	3. 交渉次第
②納 期	1. 主として自社が決める	2. 主として取引先(顧客)が決める	3. 交渉次第

(7) 取引において強みと感じていることは次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

1. 取引先(顧客)との近接性	2. 取引先(顧客)との信頼関係	3. 企画・提案力
4. 営業力	5. 試作開発力	6. 研究開発力
7. 製品開発力	8. 充実した生産設備	9. 高品質
10. 短納期	11. 低価格	12. 多品種小ロット対応
13. 量産能力	14. 加工技術	15. 独自技術
16. 自社製品	17. 自社ブランド	18. サービス(カスタマイズ・
19. その他()	20. 特になし	アフターサービス等)の提供

(8) 系列取引※をしていますか(1つに○)

※系列取引とは、有力企業の下に形成された長期的な取引関係(原材料や部品等の供給、製品販売等)をさします。

- | | | |
|--------------|-----------------|------------|
| 1. 系列取引をしている | 2. 以前はしていたが今はない | 3. 系列取引はない |
|--------------|-----------------|------------|

▶ 2. 3. と回答した方は(9)へ

(8)で1. と回答した方へ

▶(8-1) 年間売上高に占める系列取引の割合は次のどれに該当しますか(1つに○)

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 1. 20%未満 | 2. 20～40%未満 | 3. 40～60%未満 |
| 4. 60～80%未満 | 5. 80%以上 | |

▶(8-2) 3年前と比較して、系列取引による年間売上高はどのように変化していますか(1つに○)

(創業後3年以内の場合→(9)へ)

- | | | |
|----------------|----------------|-------------------|
| 1. 大幅(20%以上)増加 | 2. やや(20%未満)増加 | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや(20%未満)減少 | 5. 大幅(20%以上)減少 | 6. 3年前は系列取引をしていない |

(9) 自社製品・部品を輸出していますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|-------------|-------------------------|
| 1. 直接輸出している | 2. 商社・卸などを通じて間接的に輸出している |
| 3. 把握していない | 4. 輸出していない |

▶ 3. 4. と回答した方は(10)へ

(9)で1. 2. と回答した方へ

▶(9-1) 年間売上高に占める輸出額の割合は次のどれに該当しますか(1つに○)

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 1. 5%未満 | 2. 5～10%未満 | 3. 10～20%未満 |
| 4. 20～40%未満 | 5. 40～60%未満 | 6. 60%以上 |

▶(9-2) 3年前と比較して、輸出額はどのように変化していますか(1つに○)

(創業後3年以内の場合→(10)へ)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅(20%以上)増加 | 2. やや(20%未満)増加 | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや(20%未満)減少 | 5. 大幅(20%以上)減少 | 6. 3年前は輸出していない |

(10) 経営において、重視していることは次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 規模の拡大 | 2. 利益の拡大 |
| 3. 知名度の向上 | 4. 技術の向上・革新・継承 |
| 5. 地域や社会への貢献 | 6. 業界の発展 |
| 7. 持続的経営 | 8. 雇用の維持 |
| 9. 従業員の成長・幸福 | 10. 企業理念等の実現 |
| 11. その他 () | |

(11) 今後の事業展開の方向性は、次のどれに該当しますか(最も当てはまるもの1つに○)

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| 1. 現在の業務を維持していきたい | |
| 2. 現在の業務の中で得意分野に特化していきたい | |
| 3. 現状の業務の周辺分野へ展開したい | |
| 4. 製造業の既存分野に加え、製造業の新分野に進出したい | |
| 5. 製造業の既存分野に加え、他業種(流通業、サービス業等)に進出したい | |
| 6. その他 () | |
| 7. 廃業の予定 | 8. まだ決めていない |

4. と回答した方は次ページ(11-1)へ

1. ～3. 5. ～8. と回答した方は次ページ(1)へ

(11)で4.と回答した方へ

▶ (11-1) 進出したい新事業分野は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. 環境・エネルギー関連 | 2. 農業・食品・バイオ関連 |
| 3. 健康・スポーツ関連 | 4. 医療・福祉・介護関連 |
| 5. ナノテクノロジー関連 | 6. ロボット関連 |
| 7. IoT・AI 関連 | 8. 航空機・宇宙関連 |
| 9. 危機管理・防災関連 | 10. インフラ整備・補修関連 |
| 11. 自動運転関連 | 12. その他 () |

問 立地環境について

(1) 都内立地のメリット(利点)は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|---------------------|------------------|
| 1. 得意先(大企業)に近い | 2. 得意先(中小企業)に近い |
| 3. 部品・資材が調達しやすい | 4. 立地のブランド力がある |
| 5. 情報収集がしやすい | 6. 地域内分業が容易にできる |
| 7. 交通の利便性がある | 8. 優秀な人材を集めやすい |
| 9. 大きな消費地(マーケット)がある | 10. 大学や研究機関が多くある |
| 11. その他 () | 12. 特になし |

(2) 都内の事業用地について、移転・拡張の予定はありますか(1つに○)

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 都内で移転・拡張を予定 | 2. 都外の国内に移転・拡張を予定 |
| 3. 海外に移転・拡張を予定 | 4. 具体的な予定はないが希望はある |
| 5. 移転・拡張の予定はない | 6. その他 () |

(3) 都内の事業用土地・建物について、問題点は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|----------------------|-------------|
| 1. 施設の老朽化 | 2. 施設や敷地が手狭 |
| 3. 操業規制(音・臭い等)がある | 4. 近隣住民の対応 |
| 5. 再開発などで立ち退きの可能性がある | 6. 余剰資産がある |
| 7. 賃料負担が重い | 8. 産業集積が薄れた |
| 9. その他 () | 10. 特になし |

問 人材・技能継承について

(1) 従業員の雇用状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | |
|---------------|--------------|----------------|
| 1. 従業員を雇用している | 2. 家族従業員のみのみ | 3. 従業員は雇用していない |
|---------------|--------------|----------------|

2. 3. と回答した方は次ページ(1)へ

(1) で 1. と回答した方へ

▶ (1-1) 3年前と比較して、従業員(者)数はどのように変化していますか(それぞれ1つに○)

(創業後3年以内の場合→(1-2)へ)

①正規従業員(役員を除く)	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少	
②非正規従業員(パート・アルバイト、派遣社員、契約社員等を含む)	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少	4. いない
③全従業者(役員・非正規従業員を含む)	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少	

▶ (1-2) 人材採用意向は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1. 新卒者・若年層を採用したい | 2. 営業等の実務経験のある人を採用したい |
| 3. 高度な技術知識を持つ人を採用したい | 4. 必要とする技能を持つ人を採用したい |
| 5. 採用の意向はない | 6. その他 () |

▶ (1-3) 人材に関して、下記のうち充実させたい能力は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|---------------------|---------------|---------------|
| 1. 製品開発能力 | 2. デザイン力 | 3. 設計能力 |
| 4. 高度熟練技能 | 5. 語学力・国際感覚 | 6. 設備保全能力 |
| 7. 品質管理・検査の知識・技能 | 8. データ分析・収集能力 | 9. 生産工程の合理化能力 |
| 10. 現場での統率力・リーダーシップ | 11. 営業力 | 12. その他 () |
| 13. 特になし | | |

▶ (1-4) 人材育成上の問題点は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|-------------------|-------------|------------------|
| 1. 時間がとれない | 2. 育成コストが負担 | 3. 育成方法がわからない |
| 4. 技術が陳腐化する | 5. 人材が定着しない | 6. 対象人材に意欲がない |
| 7. 教える側の人材・ノウハウ不足 | | 8. 対象人材がいない・必要なし |
| 9. その他 () | 10. 特になし | |

▶ (1-5) 熟練技能者の退職(技能継承の問題)への今後の対応は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------------|-----------------|-----------------|
| 1. 若手へ技能継承 | 2. 雇用延長・再雇用 | 3. 技能のある人材を中途採用 |
| 4. 技能のマニュアル化 | 5. NC、MC 機械等の活用 | 6. 知識のデータベース化 |
| 7. 教育訓練機関の活用 | 8. その他 () | 9. 何もしない・必要なし |

9. と回答した方は次ページ(1)へ

(1-5) で 1. ~8. と回答した方へ

▶ (1-6) 対応の結果、熟練技能者の技能継承の問題は次のどれに該当しますか (1つに○)

- | | | | |
|----------|------------|----------------|----------|
| 1. 解決できる | 2. 概ね解決できる | 3. 解決できる見込みはない | 4. わからない |
|----------|------------|----------------|----------|

問 競争力向上に向けての取組について

(1) 競争力向上に向けて取り組んでいることは次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

1. 取引先(顧客)との信頼関係の構築	2. 企画・提案力の向上
3. 営業力の強化	4. 試作開発力の向上
5. 研究開発力の向上	6. 製品開発力の向上
7. 生産設備の充実	8. 高品質化
9. 短納期化	10. 低コスト化
11. 多品種小ロット対応	12. 量産化対応
13. 加工技術の向上	14. 独自技術の開発・向上
15. 自社製品の開発	16. 自社ブランドの構築・確立
17. サービス(カスタイズ・アフターサービス等)の提供	18. 産学公連携の活用
19. 他社との事業連携	20. 情報化(ICTの利活用等)
21. その他()	22. 特になし

(2) 自社製品※を保有または開発していますか (1つに○)

※本調査での自社製品とは、「自社が開発した製品・商品・部品」のことであり、共同開発においては製品開発で主要な役割を果たしている、また、企画開發生産を自社で行い相手先ブランドで販売しているケースなども含みます。

1. 保有している	2. 現在開発中	3. 開発していない	4. 開発したいができない	5. 開発していたが止めてしまった
-----------	----------	------------	---------------	-------------------

(2)で1. 2. と回答した方へ

▶ 3. ~5. と回答した方は次ページ(3)へ

▶ (2-1) 最新の開発状況(着手時期)は次のどれに該当しますか (1つに○) ◀

1. 1年未満	2. 1年以上～3年未満	3. 3年以上～5年未満	4. 5年以上～10年未満	5. 10年以上
---------	--------------	--------------	---------------	----------

(2)で1. と回答した方へ

▶ (2-2) 当初開発・販売計画と比較した開発製品の販売状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

※開発製品を複数保有している場合は主力製品で回答してください

1. 計画を上回る	2. ほぼ計画通り	3. 計画を下回る	4. 販売していない
-----------	-----------	-----------	------------

▶ (2-3) 開発に取り組んだ効果は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 新規顧客の獲得	2. 技術力の向上	3. 従業員の意欲向上	4. 収益力の向上
5. 認知度の向上	6. その他()	7. 特になし	

▶ (2-4) 既存自社製品の大幅な改良※を行っていますか (1つに○)

※本調査での既存自社製品の大幅な改良とは、自社が既に開発した製品・商品・部品等を機能面や使用目的で改善したものであり、単なるデザインのみの変更などは含みません。

1. 改良した	2. 現在改良中	3. 改良していない	4. 改良したいができない	5. 改良していたが止めてしまった
---------	----------	------------	---------------	-------------------

(2-4)で1. 2. と回答した方へ

▶ 3. ~5. と回答した方は次ページ(3)へ

▶ (2-5) 最新の改良状況(着手時期)は次のどれに該当しますか (1つに○) ◀

1. 1年未満	2. 1年以上～3年未満	3. 3年以上～5年未満	4. 5年以上～10年未満	5. 10年以上
---------	--------------	--------------	---------------	----------

(2-4)で1. と回答した方へ

▶ (2-6) 当初改良・販売計画と比較した改良製品の販売状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

※改良製品を複数保有している場合は主力製品で回答してください

1. 計画を上回る	2. ほぼ計画通り	3. 計画を下回る	4. 販売していない
-----------	-----------	-----------	------------

▶ (2-7) 改良に取り組んだ効果は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 新規顧客の獲得	2. 技術力の向上	3. 従業員の意欲向上	4. 収益力の向上
5. 認知度の向上	6. その他()	7. 特になし	

(3) 現在、他企業・大学・研究機関等と連携して行っていることはありますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| 1. 他企業との共同受注・販路開拓・販売 | 2. 他企業との大型機械や設備の共同購入・利用 |
| 3. 他企業との共同研究・開発 | 4. 大学や研究機関との共同研究・開発 |
| 5. 交流会を通じたネットワーク構築 | 6. 事業協同組合等への加入 |
| 7. その他 () | 8. 特になし |

(4) 今後、他企業・大学・研究機関等と連携して行っていきたいことはありますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| 1. 他企業との共同受注・販路開拓・販売 | 2. 他企業との大型機械や設備の共同購入・利用 |
| 3. 他企業との共同研究・開発 | 4. 大学や研究機関との共同研究・開発 |
| 5. 交流会を通じたネットワーク構築 | 6. 事業協同組合等への加入 |
| 7. その他 () | 8. 特になし |

(4)で1.～7.と回答した方へ

▶ (4-1) 他企業・大学・研究機関等との連携を阻害する要因は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|--------------------|---------------|
| 1. 連携先が見つけれない | 2. 対応できる人材が不足 |
| 3. 情報や技術・ノウハウ流出の懸念 | 4. 連携先との費用分担 |
| 5. 知的財産権の取扱い | 6. その他 () |
| 7. 特になし | |

(5) 出願・保有している知的財産権は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------|------------|------------|
| 1. 特許権 | 2. 実用新案権 | 3. 意匠権 |
| 4. 商標権 | 5. その他 () | 6. 保有していない |

(5)で1.～5.と回答した方へ

▶ (5-1) 知的財産権を保有しているメリット(利点)は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- | | |
|-----------------|---------------------------|
| 1. 技術の模倣を防止できる | 2. 資金調達がしやすい |
| 3. 技術力をアピールできる | 4. 自社の事業活動への参入障壁を作ることができる |
| 5. ライセンス収入を得られる | 6. その他 () |
| 7. 特になし | |

(5)で6.と回答した方へ

(5-2) 知的財産権を保有しない理由は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 1. 取得に見合う価値があるかどうかわからない | 2. 取得すべき技術等がない |
| 3. 取得方法がわからない | 4. 手続きに詳しい人材がいらない |
| 5. 取得に時間がかかる | 6. 取得に費用がかかる |
| 7. 維持費用がかかる | 8. 保有技術は公表したくない |
| 9. 活用方法がわからない | 10. 取得しても大企業から権利を侵害される |
| 11. 必要性を感じていない | 12. その他 () |
| 13. 特になし | |

(6) 製品(部品等を含む)・技術とあわせて提供しているサービスは次のどれに該当しますか

(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|--------------------------|-----------------------------|
| 1. 設置・初期稼働の支援 | 2. 顧客の状況に応じた調整(カスタマイズ) |
| 3. 運用ノウハウの供与 | 4. 製品の稼働状況監視 |
| 5. 製品・技術の保守・保証(アフターサービス) | 6. 顧客の課題に応じた解決策の提案(ソリューション) |
| 7. その他 () | 8. 特になし |

問 生産の効率化・合理化について

(1) 生産の効率化・合理化に向けて取り組んでいることは次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|-----------------|-------------------|------------------|
| 1. 生産設備の導入・更新 | 2. 技能者のスキル向上 | 3. 技能者の多能工化 |
| 4. 作業工程の見直し・自動化 | 5. 原材料の見直し | 6. 生産方式の見直し |
| 7. 事務作業の見直し | 8. 情報化(ICT の利活用等) | 9. 職場環境整備(5S 活動) |
| 10. その他 () | 11. 特になし | |

(1)で 1. と回答した方へ

▶(1-1) 生産設備の導入・更新の目的は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------------|--------------|----------------|
| 1. 生産能力の維持更新 | 2. 省力化・合理化 | 3. 増産のための生産力強化 |
| 4. 製品の質的向上 | 5. データ収集・可視化 | 6. その他 () |

▶(1-2) 生産設備の導入・更新のタイミングは次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1. 法定耐用年数が到来したとき | 2. 自社の業績が良くなったとき |
| 3. 将来の見通しが明るくなったとき | 4. 他社が設備投資を控えているとき |
| 5. 取引先からの要求があったとき | 6. 金融環境が良いとき |
| 7. 助成金・補助金が採択されたとき | 8. 税制優遇が受けられるとき |
| 9. その他 () | |

(1)で 11. と回答した方へ

(1-3) 生産の効率化・合理化に取り組まない理由は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 1. 実施しても効率化・合理化する見込みが低い | 2. 費用が高く採算に合わない |
| 3. 受注が見込めない | 4. 助成金・補助金が獲得できない |
| 5. 資金が不足 | 6. 対応できる技術・知識をもった人材の不足 |
| 7. 従業員の協力が得られない | 8. 取組方法がわからない |
| 9. 必要性を感じていない | 10. その他 () |

(2) 製造現場において、従業員が加わって改善や改良に取り組んでいますか(1つに○)

- | | |
|-------------------------|---------------|
| 1. 取り組んでいる | |
| 2. 以前取り組んでいたが今は取り組んでいない | 3. 取り組んだことはない |

(2)で 1. と回答した方へ

▶(2-1) 改善や改良の効果は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. 品質が改善した | 2. 製造工程が改善した |
| 3. 職場環境が改善した | 4. 知識が共有された |
| 5. 従業員の意欲が向上した | 6. コミュニケーションが活性化した |
| 7. 新たなアイデアが創出できた | 8. 顧客からの評価が向上した |
| 9. 現時点では評価できない | 10. その他 () |
| 11. 特になし | |

(2)で 2. 3. と回答した方へ

(2-2) 改善や改良に取り組まない理由は次のどれに該当しますか(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. マンネリ化してしまった | 2. 積極的に取り組む人がいない |
| 3. 継続することが負担である | 4. 効果が感じられない |
| 5. 取組方法がわからない | 6. 従業員がいない |
| 7. 必要性を感じていない | 8. その他 () |
| | 9. 特になし |

問 事業継続計画（BCP）について

(1) 事業継続計画（BCP）※を作成する必要性を感じていますか（1つに○）

※事業継続計画（BCP）とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

（出典：中小企業庁「中小企業BCP策定運用指針」）

- | | | |
|--------------|---------------|----------|
| 1. 必要性を感じている | 2. 必要性を感じていない | 3. わからない |
|--------------|---------------|----------|

(2) 事業継続計画（BCP）を策定していますか（1つに○）

- | | | |
|---------|--------------------|----------------|
| 1. 策定済み | 2. 未策定（策定中／今後策定予定） | 3. 未策定（策定予定なし） |
|---------|--------------------|----------------|

(2)で1. 2. と回答した方へ

▶(2-1)事業継続計画（BCP）を策定するうえで想定しているリスクは次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

- | | | |
|--------------|--------------------|-----------|
| 1. 地震 | 2. 風水害 | 3. 火山噴火 |
| 4. 雪害 | 5. 火災 | 6. 大規模事故 |
| 7. 影響の大きい感染症 | 8. 食中毒 | 9. サイバー攻撃 |
| 10. テロ | 11. サプライチェーン(供給網等) | |
| 12. その他（ | | ） |

(2)で3. と回答した方へ

▶(2-2)事業継続計画（BCP）を策定しない理由は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）◀

- | | | |
|-------------|---------------|--------------|
| 1. 知識が不足 | 2. 人材が不足 | 3. 効果が期待できない |
| 4. 時間がとれない | 5. リスクの想定が難しい | 6. 資金が不足 |
| 7. 必要性を感じない | 8. その他（ | ） |
| | | 9. 特になし |

令和4(2022)年3月発行

登録番号(3)14

令和3年度 東京の中小企業の現状 (製造業編)

編集・発行 東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当
〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号
TEL03(5320)4635

調査委託先 株式会社サーベイリサーチセンター
〒116-8581 東京都荒川区西日暮里2丁目40番10号
TEL03(3802)6712

印刷 株式会社データセレクト
〒470-1141 愛知県豊明市阿野町昭和5番地1
TEL0562(97)0080

令和3年度
東京の中小企業の現状
— 製造業編 —



東京都産業労働局