

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4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P32参照）

(2) 有効回収率

総配布数	10,000
有効配布数	8,569
有効回収数	2,590
有効回収率	30.2%

(3) 調査の実施時期

2024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

次葉以降参照

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

2024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

慶應義塾大学	経済学部 教授・博士（経済学）	植田 浩史
日本工業大学	中小企業イノベーションセンター・センター長 教授・博士（工学）	小田 恭市
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
中小企業診断士	博士（経済学）	佐藤 豊彦
東京女子大学	現代教養学部 コミュニケーション専攻 准教授 博士（地球環境学）	福島 慎太郎

（50音順、敬称略）

(2) ヒアリング開催月

第1回	アンケート（調査票）作成時	2024年6月
第2回	アンケート集計 / 報告書作成	2025年2～3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



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。

- 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。
- 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(令和4年次フレーム)から無作為に抽出いたしました。
- ご回答は、経営者または経営全体がわかる方にお願いいたします。**令和6年6月30日**時点の状況でお答えください。
- 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。
- ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、**令和6年8月20日(火)**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)。
- 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。
- 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7年6月頃)。
- 調査の内容等、ご不明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 狩野・山本 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(資本金3億円以下または従業員300人以下)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。

- 製造業ではない
- 休業中
- 廃業した
- 東京都外に移転した
- 大企業である
(大企業の特例子会社を含む)

〈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・個人事業主・ 家族従業員を含む)	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 (いずれか1つを選択)	1. 明治 年 2. 大正 年 3. 昭和 年 4. 平成 年 5. 令和 年 6. 西暦 年		
(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) 代表者の年齢	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1 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:半導体製造装置部品の機械加工、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3年間の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. 製造業に加え、他業種(流通産業・サービス業等)に進出
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
-----------	-----------

(7) 海外での生産(自社生産及び委託生産)について、今後の方向としてどのように考えていますか(1つに○)

1. 現在は海外での生産を行っていないが、今後は検討したい
2. 既に海外での生産を行っており、今後は規模を拡充したい
3. 既に海外での生産を行っており、現在の場所・規模で続けたい
4. 既に海外での生産を行っており、場所は移転しつつ、現在の規模を維持したい
5. 既に海外での生産を行っているが、今後は規模を縮小したい
6. 現在は海外での生産を行っておらず、今後もその予定はない

1. ~4. と回答した方は
次ページ(7-1)へ

5. 6. と回答した方は
次ページ(7-2)へ

(7)で1.～4.と回答した方へ

▶(7-1)その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. 海外は国内よりコストが安い
2. 原材料や外注先が海外でも確保できるため
3. 海外での販路開拓にも役立つため
4. 販路やパートナー企業との関係など営業上の必要があるため
5. 国内では必要な人員・人材の確保が難しいため
6. 為替変動の影響を考慮して
7. 他に拠点を立ち上げたから
8. その他 ()

(7)で5.6.と回答した方へ

▶(7-2)その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. 海外でのコストが上昇したため
2. リスクが増大したため
3. 海外では安定的な原材料確保が難しくなってきたため
4. 販路やパートナー企業との関係など営業上の必要が縮小したため
5. 海外では必要な人員・人材の確保が難しいため
6. 為替変動の影響を考慮したため
7. 現地企業等との競争の激化のため
8. その他 ()

(8)SDGs(持続可能な開発目標)への取組は次のどれに該当しますか(1つに○)

1. 既に取り組んでいる
2. 今後取り組む予定
3. 関心はあるが、取り組む時間的・金銭的余裕がない
4. 取り組んでおらず、関心もない

問2 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. 自企業以外からの就任
 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

3.と回答した方は
次ページ(2-4)へ

▶(2-1)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. 事業承継の企業内体制が未整備
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

(2-2)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. 自企業以外の人に継がせたい
6. 誰でもよいから継がせたい
7. 親会社が決定する
8. 他企業に売却したい
9. まだ決めていない
10. その他 ()

(2-2)で1.～6.と回答した方へ

▶(2-3)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

(2-4)「廃業の予定」とされ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 () | | |

問3 年間売上高とその動向について

(1)直近決算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. 3～10億円未満 |
| 7. 10～25億円未満 | 8. 25～50億円未満 | 9. 50億円以上 |

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

※「2020年7月1日～2021年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(20%以上) | 2. やや増加(20%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(20%未満) | 5. 大幅減少(20%以上) | 6. 3年前は未創業 |

(3)年間の売上高は6年前と比較して、どのように変化していますか(1つに○)

※「2017年7月1日～2018年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(20%以上) | 2. やや増加(20%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(20%未満) | 5. 大幅減少(20%以上) | 6. 6年前は未創業 |

(4)直近決算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. 赤字(マイナス) | 2. 0～2%未満 | 3. 2～4%未満 |
| 4. 4～10%未満 | 5. 10%以上 | |

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

※「2020年7月1日～2021年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

- | | | |
|--------------------|--------------------|---------------|
| 1. 黒字が拡大(5%以上) | 2. 黒字でほぼ横ばい(±5%未満) | 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. 赤字だが損失額は縮小 |
| 7. 赤字でほぼ横ばい(±5%未満) | 8. 赤字が拡大(5%以上) | 9. 3年前は未創業 |

問4 仕入と価格転嫁について

(1)過去1年間における仕入単価・原材料単価の動向は次のどれに該当しますか(1つに○)

※過去1年間とは、「2023年7月1日～2024年6月30日」

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅上昇(20%以上) | 2. やや上昇(20%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや低下(20%未満) | 5. 大幅低下(20%以上) | 6. 一概には言えない |

(2)過去1年間における人件費単価の動向は次のどれに該当しますか(1つに○)

※過去1年間とは、「2023年7月1日～2024年6月30日」

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅上昇(20%以上) | 2. やや上昇(20%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや低下(20%未満) | 5. 大幅低下(20%以上) | 6. 一概には言えない |

(3)コスト上昇分の価格転嫁の割合は次のどれに該当しますか(1つに○)

※コストは、仕入・原材料費、人件費以外も含む

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| 1. 大部分を転嫁(80%以上) | 2. 一部を転嫁(50%以上80%未満) |
| 3. 一部を転嫁(20%以上50%未満) | 4. わずかな転嫁(20%未満)だが今後追加で転嫁予定 |
| 5. わずかな転嫁(20%未満)であり追加の転嫁予定はない | 6. 転嫁していない |

(4) 取り扱っている製品の原材料や部品の仕入先企業のうち、最も金額が多いところは次のどれに該当しますか（1つに○）

- | | | |
|------------|-------------|----------|
| 1. 国内の中小企業 | 2. 国内の大企業 | 3. 海外の企業 |
| 4. その他（ ） | 5. 仕入先企業はない | |

(4) で、1. ～4. と回答した方へ

5. と回答した方は問5へ

▶(4-1) 主な仕入先企業の所在地は次のどれに該当しますか（1つに○）

- | | | |
|----------------|----------------|--------------|
| 1. 自企業所在地と同一地域 | 2. 都内（自企業所在地外） | 3. 関東（都内を除く） |
| 4. 東日本（関東を除く） | 5. 国内（東日本を除く） | 6. 海外 |

▶(4-2) 生産コストに占める仕入コストの割合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 |

▶(4-3) 原材料や部品の取引先からの支給状況は次のどれに該当しますか（1つに○）

- | | | |
|---------------|--------------|---------------------|
| 1. ほとんどが支給される | 2. 一部のみ支給される | 3. 支給はない（自社で調達している） |
|---------------|--------------|---------------------|

▶(4-4) 原材料の仕入に影響する国際情勢などは次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

- | | | |
|-----------------|-----------------|------------------|
| 1. ウクライナ、中東等の情勢 | 2. 中国の通商政策 | 3. アメリカの通商政策 |
| 4. 為替変動 | 5. 原材料産出国の資源政策 | 6. 天候や自然災害等の自然要因 |
| 7. その他（ ） | 8. 国際情勢による影響はない | |

▶(4-5) 原材料の調達（購買）について、今後の方針は次のどれに該当しますか

（当てはまるもの全てに○）

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. 国内の調達先の数を増やしたい | 2. 国内製品の調達量を増やしたい |
| 3. 海外の調達先の数を増やしたい | 4. 海外製品の調達量を増やしたい |
| 5. 一貫した方針はないが、定期的に見直しをする | |
| 6. 現在の調達先を特に変えるつもりはない | |

問5 営業・販売面について

(1) 取引先（顧客）の件数は次のどれに該当しますか（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. 東京23区 | 2. 多摩・島しょ地域 | 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○）

※3年前とは「2021年6月30日時点」

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 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 |
| 7. 3年前は未創業 | | |

(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. 主として自企業が決める	2. 主として取引先(顧客)が決める	3. 交渉次第
②納 期	1. 主として自企業が決める	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・アフターサービス等)の提供
19. その他()	20. 特になし	

(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
--------------	-----------------	------------

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

※「2020年7月1日～2021年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

1. 大幅増加(20%以上)	2. やや増加(20%未満)	3. ほぼ横ばい(±5%未満)
4. やや減少(20%未満)	5. 大幅減少(20%以上)	6. 3年前は系列取引をしていない
7. 3年前は未創業		

(9) 製品・商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

(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) 輸出額は3年前と比較して、どのように変化していますか(1つに○)

※「2020年7月1日～2021年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

1. 大幅増加(20%以上)	2. やや増加(20%未満)	3. ほぼ横ばい(±5%未満)
4. やや減少(20%未満)	5. 大幅減少(20%以上)	6. 3年前は輸出していない
7. 3年前は未創業		

(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(流通産業、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

1. ～3.、5. ～8. と回答した方は問6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6 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. 移転・拡張の希望はあるが具体的な予定はない
5. 移転・拡張の予定はない	6. その他 ()

(3) 都内の事業用土地・建物における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7 人材・技能継承について

(1) 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. 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. 必要な技能を持つ人を採用したい |
| 5. その他 (|) 6. 採用の意向はない |

(2) 自企業の人材に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. ITのスキル |
| 13. その他 (|) 14. 特になし | |

(3) 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 | |

(4) 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. 技能者の雇用延長・再雇用 | 3. 技能者の中途採用 |
| 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問8へ

(4)で1.~8. と回答した方へ

→ (4-1) 技能継承の問題の解決の見通し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8 人員の過不足状況について

(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. 従業員は雇用していない

(1) で 1. と回答した方へ

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

※「2020年7月1日～2021年6月30日」と「2023年7月1日～2024年6月30日」を比較

①全従業者数 (役員・非正規従業員を含む)	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少	4. 3年前は未創業	
②正規従業員数 (役員を除く)	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少	4. いない	5. 3年前は未創業
③非正規従業員数 (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	5. 3年前は未創業

(2) 人員の過不足状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 不足

2. やや不足

3. 適正

4. やや過剰

5. 過剰

(2) で 1. 2. と回答した方へ

▶ (2-1) 人員不足による具体的な影響は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. 需要増への対応が困難 | 2. 事業の維持が困難 |
| 3. 新分野進出・新規事業・海外展開等の遅れ | 4. 技術やノウハウの承継が困難 |
| 5. 製品の質の低下 | 6. 従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下 |
| 7. 採用コストの増加 | 8. 賃金引き上げに伴う人件費の増加 |
| 9. 従業員の意欲低下 | 10. 労働条件悪化による従業員の離職の増加 |
| 11. その他 () | 12. 特に影響はない |

(3) 人事・給与等や業務に関する現在までの取組は次のどれに該当しますか

(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|------------------------------|-------------------------|
| 1. 正規従業員の賃金引き上げ | 2. 非正規従業員の賃金引き上げ |
| 3. 労働時間の縮減・休暇の拡充 | 4. 福利厚生の実施 |
| 5. 正規従業員の採用 | 6. 非正規従業員の採用 |
| 7. 定年延長や再雇用による雇用継続 | 8. 非正規従業員の正規従業員化 |
| 9. 現従業員の配置転換や業務範囲の拡大 | 10. 外国人材の積極活用 |
| 11. 業務の効率化 (機械化、IT・AI活用等を含む) | 12. 外部委託 (アウトソーシング) の活用 |
| 13. 事業自体の縮小・見直し | 14. その他 () |
| 15. 特になし | |

(4) 人事・給与等や業務に関して今後予定している取組は次のどれに該当しますか

(当てはまるもの全てに○)

- | | |
|------------------------------|-------------------------|
| 1. 正規従業員の賃金引き上げ | 2. 非正規従業員の賃金引き上げ |
| 3. 労働時間の縮減・休暇の拡充 | 4. 福利厚生の実施 |
| 5. 正規従業員の採用 | 6. 非正規従業員の採用 |
| 7. 定年延長や再雇用による雇用継続 | 8. 非正規従業員の正規従業員化 |
| 9. 現従業員の配置転換や業務範囲の拡大 | 10. 外国人材の積極活用 |
| 11. 業務の効率化 (機械化、IT・AI活用等を含む) | 12. 外部委託 (アウトソーシング) の活用 |
| 13. 事業自体の縮小・見直し | 14. その他 () |
| 15. 特になし | |

問9 競争力向上の取組について

(1) 競争力向上のために実施している取組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. 他企業との事業連携	20. 情報化(I T・A Iの活用等)
21. その他()	22. 特になし

(2) 自社開発製品※を保有または開発していますか (1つに○)

※本調査での自社開発製品とは、「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、企画開発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

▶ 3. ~5. と回答した方は次ページ(3)へ

(2)で1. 2. と回答した方へ

▶ (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	

▶ (2-2) 当初の計画と比較した自社開発製品の販売状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

※自社開発製品を複数保有している場合は主力の自社開発製品について回答してください

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. 売上の増加	3. 収益力の向上	4. 認知度の向上
5. 技術力の向上	6. 従業員の意欲向上	7. その他()	8. 特になし

▶ (2-4) 既存自社開発製品の大幅な改良※を行っていますか(1つに○)

※本調査での既存自社開発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

▶ 3. ~5. と回答した方は次ページ(3)へ

(2-4)で1. 2. と回答した方へ

▶ (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

▶ (2-6) 当初の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の改良製品について回答してください

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. 売上の増加 | 3. 収益力の向上 | 4. 認知度の向上 |
| 5. 技術力の向上 | 6. 従業員の意欲向上 | 7. その他（ ） | 8. 特になし |

(3) 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 |

(3) で 1. ～5. と回答した方へ

▶(3-1) 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. 自企業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 | |

(4) 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 10 パソコン・IT 技術の活用について

(1) パソコン・IT 技術を活用した取組は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 1. 財務会計管理、原価管理 | 2. 人事・労務管理 |
| 3. 在庫管理 | 4. 受発注業務・管理 |
| 5. 工程管理 | 6. 品質管理 |
| 7. 設計管理 | 8. 顧客・販売管理 |
| 9. 売上・経営分析、需要予測 | 10. クラウドの活用 |
| 11. AI の活用 | 12. インターネットを活用した販売や商品情報の発信 |
| 13. インターネットを利用した金融サービス | 14. 連絡ツール（電子メール・企業内 SNS 等） |
| 15. Web を通じた会議・商談 | 16. テレワーク |
| 17. その他（ ） | 18. 取り組んでいない/業種的に取り組めない |

(2) パソコン・IT 技術の活用における課題は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| 1. IT 人材が不足している | 2. 具体的な効果・成果が見えない |
| 3. コスト負担が大きい（予算確保が困難） | 4. 従業員が積極的でない |
| 5. 活用できるシステムやツールに、既存製品がない | 6. セキュリティ上の懸念がある |
| 7. 活用したいが何から始めたらよいかわからない | 8. 取引先が IT に対応していない |
| 9. IT 化の前提となる社内業務の見直しや標準化ができていない | |
| 10. その他（ ） | 11. 特になし |

(3) パソコン・IT 技術の今後の活用意向は次のどれに該当しますか（1つに○）

- | | | |
|-----------------|----------|-----------|
| 1. 促進させたい | 2. 現状維持 | 3. 縮小させたい |
| 4. 周囲の状況を見て判断する | 5. わからない | |

問 1 1 生産の効率化・合理化について

(1) 生産の効率化・合理化に向けた取組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(I T の活用等) | 9. 職場環境整備(5 S 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. 自企業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. 他企業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. その他 () | 10. 必要性を感じていない |

問 1 2 ご意見

(1) 貴企業の事業に係る強み・特徴について、下記に自由にご記入ください

(2) 東京都に対するご意見等があればご記入ください

【訪問ヒアリング調査ご協力のお願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、アンケートご回答企業のうち、**40 企業程を対象に、訪問ヒアリング調査を予定しています(9～11 月頃)**。

つきましては、お伺いすることは可能でしょうか。

- | | |
|------------|-----------|
| 1. 協力してもよい | 2. 協力できない |
|------------|-----------|

ご協力をお願いする場合は、別途、日程調整のご連絡を差し上げます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

これで質問は終了いたしました。お忙しいところご協力いただき、誠にありがとうございます。
同封の返信用封筒(切手不要)にて、ご投函ください。

令和7(2025)年3月発行

登録番号(6)16

令和6年度 東京の中小企業の現状 (製造業編)

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

令和 6 年度

東京の 中小企業の現状

製 造 業 編



東京都産業労働局