

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」（平成27年次フレーム）から無作為に10,000社を抽出（対象業種についてはP36参照）

(2) 有効回収率

総配布数	10,000
有効配布数	8,440
有効回収数	2,552
有効回収率	30.2%

(3) 調査の実施時期

平成30年 7 月

(4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

(5) 調査票

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

平成30年 9 月～ 12 月

3 調査項目

企業概要、経営成果、人材、生産性の効率化・合理化、競争力向上の取組等

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
東京商工会議所	中小企業部 中小企業振興担当課長	大山 智章
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
産業技術大学院大学	創造技術専攻 教授・工学博士	橋本 洋志
東洋大学	経済学部 教授	安田 武彦

(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	平成30年6月
第2回	アンケート集計時	平成30年11月
第3回	報告書作成時	平成31年2月

(3) 有識者ヒアリング協力機関

産業技術大学院大学 OPI事務局

5 調査委託先

株式会社アール・ピー・アイ

問1 貴社の概要について

(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:工作機械の部品加工、紳士服の縫製)

--

(3)貴社の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)貴社の収益の源泉となっている業務は次のどれに該当しますか(1つに○)

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()	
12. わからない		

(5)直近の3年間で、貴社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. 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 |
|------------|-------------------|----------|

▶ (2-1) (2)で1.2.と回答した方へ、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・配偶者以外の親族に継がせたい (1.2.を除く) | 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 () |

▶ (2-2) (2-1)で1.~6.と回答した方へ、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 () | |

(2-3) (2)で3.と回答した方へ、廃業について決意した主な理由は何ですか (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3 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. 3~10億円未満 |
| 7. 10~25億円未満 | 8. 25~50億円未満 | 9. 50億円以上 |

(2) 3年前と比較して、年間売上高はどう変化していますか (1つに○)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 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う変化していますか (1つに○)

- | | | |
|--------------|--------------|---------------|
| 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 | |

問4 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○）

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)貴社と年間売上高第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)貴社の取引において強みと感じている部分は何ですか（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)貴社では系列取引*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

▶ 2.3.と回答した方は次ページ(9)へ

(8-1)貴社の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○)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 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 | |

(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. と回答した方は問5へ

(9)で1. 2. と回答した方へ

▶(9-1) 貴社の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、輸出額はどう変化していますか (1つに○)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 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 |

問5 立地環境について

(1) 貴社にとって都内立地のメリット(利点)はありますか (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. その他() | 6. 移転・拡張の予定はない |

(3) 都内の事業用土地・建物について、問題点はあるですか (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6 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	3. 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、どう変化していますか (それぞれ1つに○)

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) 貴社の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. その他 ()	6. 採用の意向はない

▶ (1-3) 貴社の人材に関して、下記のうち充実させたい能力はありますか (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ありますか (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. その他 ()	
9. 特に問題はない	10. 対象人材がいらない・必要なし	

▶ (1-5) 熟練技能者の退職 (技能継承の問題) への今後の貴社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問7へ

▶ (1-6) (1-5)で 1. ~8. と回答した方へ、対応の結果、熟練技能者の技能継承の問題は (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7 競争力向上に向けての取組について

(1) 貴社が競争力向上に向けて具体的に取り組んでいることはありますか（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（カスタマイズ・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（ITの利活用等）	21. その他（ ）
22. 特になし	

(2) 貴社が競争力向上に向けて今後取り組みたいことはありますか（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（カスタマイズ・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（ITの利活用等）	21. その他（ ）
22. 特になし	

(3) 導入しているIT（情報技術）はありますか（当てはまるもの全てに○）

1. 総務・経理事務（税務・金融を含む）	2. 製品設計・デザイン
3. 受発注業務	4. 在庫・物流管理
5. 生産管理	6. 生産技術
7. 顧客管理	8. 連絡ツール（電子メール等）
9. インターネットを通じた情報収集	10. 3Dプリンタによる試作開発
11. IoT、ビッグデータやAIの活用	12. データの共有
13. 会社情報の発信 （ホームページやソーシャルネットワークサービス等）	14. その他（ ）
	15. いずれも利用していない

問8 生産の効率化・合理化について

(1) 貴社が生産の効率化・合理化に向けて取り組んでいることはありますか(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. 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 (IT 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. 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. 補助金・助成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 () | |

(1-3) (1)で 11. と回答した方へ、生産の効率化・合理化に向けて取り組まない理由は何ですか (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. 人手が不足 |
| 7. 対応できる能力をもった人材の不足 | 8. 社員の協力が得られない |
| 9. 取組方法がわからない | 10. 必要性を感じていない |
| 11. その他 () | |

(2) 貴社の生産の効率化・合理化に向けて今後取り組みたいことはありますか(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 (IT の利活用等) |
| 9. 職場環境整備 (5S 活動) | 10. その他 () |
| 11. 特になし | |

(3) 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 | |

▶ 1. と回答した方は次ページ (3-1) へ

▶ 2. 3. と回答した方は次ページ (3-2) へ

▶ (3-1) (3)で 1. と回答した方へ、改善や改良の効果は何ですか (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. その他 () | 10. 特になし |
| 11. 現時点では評価できない | |

(3-2) (3)で 2. 3. と回答した方へ、改善や改良に取り組まない理由は何ですか (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. その他 () | 8. 特になし |

問9 貴社の経営に対する考え方について

(1) 貴社の経営において、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 () | |

(2) 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 |

1. ~3. 5. ~8. と回答した方は次ページ問10へ▶

▶ (2-1) (2)で 4. と回答した方へ、貴社が進出したい新事業分野は何ですか (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. その他 () | |

問10 ご意見

(1) 貴社の事業に係るセールスポイントがあれば、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下さい。

【訪問ヒアリング調査ご協力をお願い】

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社程を対象に、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、貴社に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、質問は終了致しました。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した。同封の返信用封筒(切手不要)にて、ご投函ください。

登録番号(30)1

平成 31 年 3 月発行

登録番号 (30) 1

平成30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 FAX03(5388)1461

調査委託先 株式会社アール・ピー・アイ
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町二丁目38番
いちご九段ビル 3 階
TEL03(5212)3411 FAX03(5212)3414

印刷 株式会社スペース
〒983-0034 宮城県仙台市宮城野区扇町二丁目 2 番23号
TEL022(239)9505 FAX022(239)9525



この印刷物は古紙配合率 100%の再生紙を使用しています。
石油系溶剤を含まないインクを使用しています。

平成30年度

東京の 中小企業の 現状

製造業編



東京都産業労働局