

資 料

「東京の中小企業の現状」作成検討委員会

1 委員（五十音順）

委員	株式会社 富士ゼロックス総合教育研究所 トレーニングパフォーマンスコンサルタント	伊 藤 衡
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科長 教授	川 田 誠 一
委員	スカイライトコンサルティング株式会社 シニアマネージャー	齊 藤 学
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	酒 森 潔
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 助教	慎 祥 揆
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	瀬 戸 洋 一
委員	独立行政法人情報処理推進機構（IPA） IT人材育成本部 ITスキル標準センター 調査役	津 留 正 良
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	戸 沢 義 夫
委員	パナソニック株式会社人材開発カンパニー コーポレート技術研修センター シニアHRDコンサルタント	濱 久 人

2 委員会開催日

平成24年11月16日（金）

「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

「平成21年経済センサス - 基礎調査」の中小製造業から無作為に10,000社を抽出

(2) 有効回答率

抽出数 10,000

有効配布数 (A) 8,799

有効回収数 (B) 3,310

有効回収率 (B/A) 37.6%

(3) 調査の実施時期

平成24年7月

(4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

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24年9月～12月

3 調査項目

企業概要、事業承継、業績、営業・販売の状況、人材、グローバル化への対応等

4 作成担当

公立大学 産業技術大学院大学

5 調査委託先

Transbird株式会社

問1 貴社の概要について

(1)業種は次のうちどれですか（最も売上高の多いもの1つに○）

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

(2)主な製品・加工技術を具体的にご記入ください（例：精米用機械、プレス用金型）

--

(3)貴社の創業の経緯は次のうちどれですか（最もあてはまるもの1つに○）

1. 中小企業の <u>技術者</u> からの独立創業	5. 大学教員・研究者等からの独立創業
2. 中小企業の <u>技能者</u> （現場）からの独立創業	6. 分社化
3. 大企業の技術者・技能者からの独立創業	7. その他（)
4. 営業等、 <u>技術・技能者以外</u> からの独立創業	

(4)次の「ものづくり基盤技術」のうち貴社が保有するものはありますか（あてはまるもの全てに○）

1. 設計	10. 染色	19. 塗装及びめっき
2. 圧縮、押出、射出成形	11. 粉砕	20. 精製
3. 鍛造、鋳造及びプレス加工	12. 抄紙	21. 加水分解及び電気分解
4. 圧延、伸線及び引抜き	13. 製版	22. 発酵
5. 研磨、裁断、切削	14. 分離	23. 重合
6. 表面処理	15. 洗浄	24. 真空
7. 整毛及び紡績	16. 熱処理	25. 巻取り
8. 製織、剪毛	17. 溶接	26. ここには無い
9. 縫製	18. 溶融	

(5)貴社の業務範囲に含まれるものは（あてはまるもの全てに○）

1. 製品企画	3. 設計	5. 製造・組立・加工	7. その他（)
2. 研究開発	4. 試作加工	6. 営業・販売	

問2 事業承継について

(1) 事業承継についての希望・方針は (1つに○)

- | | | |
|-----------------|-----------------|-------------|
| 1. 子に継がせたい | 4. 外部の人間に継がせたい | 7. まだ決めていない |
| 2. 子以外の親族に継がせたい | 5. 誰でもよいから継がせたい | 8. 廃業の予定 |
| 3. 従業員に継がせたい | 6. 他社に売却したい | 9. その他 () |

(1-1) (1)で1.~5.と回答した方へ、現実の後継者の状況は (1つに○)

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

(2) 事業承継上の課題は (あてはまるもの全てに○)

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

問3 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 (1つに○)

- | | | |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 1千万円未満 | 4. 1億以上3億円未満 | 7. 25億以上50億円未満 |
| 2. 1千万以上3千万円未満 | 5. 3億以上10億円未満 | 8. 50億以上100億円未満 |
| 3. 3千万以上1億円未満 | 6. 10億以上25億円未満 | 9. 100億円以上 |

(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. 大幅増加 (20%以上の増加) | 4. やや減少 (5%以上20%未満の減少) |
| 2. やや増加 (5%以上20%未満の増加) | 5. 大幅減少 (20%以上の減少) |
| 3. ほぼ横ばい (±5%未満) | |

(3) 直近の決算での売上高経常利益率 (経常利益額÷売上高) は (1つに○)

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

(4) 3年前と比べて経常損益の変化は (1つに○)

- | | | |
|----------------|--------------|---------------|
| 1. 黒字を維持・利益も拡大 | 3. 赤字から黒字に転換 | 5. 赤字だが損失額は減少 |
| 2. 黒字だが利益額は減少 | 4. 黒字から赤字に転落 | 6. 赤字で損失額が拡大 |

問4 営業・販売面について

(1) 得意先の件数は (1つに○)

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

(2) 主要得意先の所在地は (あてはまるもの全てに○)

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

(3) 売上高第1位の得意先の属性は (1つに○)

1. 系列取引の大手メーカー	4. 中小・零細メーカー	7. サービス業
2. 系列取引のない大手メーカー	5. 卸売業・代理店	8. 官公庁・大学等
3. 中堅メーカー	6. 小売業	9. その他()

(4) 貴社と売上高第1位の得意先との関係は (それぞれ1つに○)

①価格	1. 主として自社が決める	2. 主として得意先が決める	3. 交渉次第
②納期	1. 主として自社が決める	2. 主として得意先が決める	3. 交渉次第

(5) 売上高第1位の得意先への売上依存度は (1つに○)

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

(6) 貴社の取引において強みと感じている部分は (あてはまるもの全てに○)

1. 得意先との近接	5. 顧客ニーズの把握	9. 量産能力	13. 難注文への対応
2. 提案能力	6. 営業力	10. 多品種小ロット対応	14. 得意先との信頼関係
3. 低価格	7. 高品質	11. 付加サービスの提供	15. その他()
4. 情報提供力	8. 短納期	12. オンリーワン技術・製品	

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 (あてはまるもの全てに○)

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

問6 人材について

(1) 従業員の雇用状況は (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
---------------	------------	----------------

▶ 2. 3. と答えた方は問7 (6ページ)へ

(1)で1.と回答した方へ

(2) 年齢別の従業員の過不足状況は (それぞれ1つに○)

① 39歳以下	1. 過剰	2. 適正	3. 不足
② 40～54歳	1. 過剰	2. 適正	3. 不足
③ 55歳以上	1. 過剰	2. 適正	3. 不足

(3) 人材採用に関する課題は (あてはまるもの全てに○)

1. 優秀な新卒者の採用ができない	5. 必要とする人材の数が確保できない
2. 営業等の実務経験のある人が採用できない	6. その他 ()
3. 高度な技術知識を持つ人が採用できない	7. 特になし
4. 必要とする技能を持つ人が採用できない	

(4) 貴社の人材に関して、下記のうち充実させたい能力は (あてはまるもの全てに○)

1. 製品開発能力	5. グローバル対応力	9. 現場での統率力・リーダーシップ
2. デザイン力	6. 設備保全能力	10. 営業力
3. 設計能力 (CADの活用等)	7. 品質管理・検査の知識・技能	11. その他 ()
4. 高度熟練技能	8. 生産工程の合理化能力	12. 特になし

(5) 貴社の人材育成の手法は (あてはまるもの全てに○)

1. OJT (現場での指導)	4. 業界団体主催の研修	7. 他社への派遣
2. 社内研修	5. 民間企業主催の研修	8. その他 ()
3. 公的機関主催の研修	6. 自己啓発・自己研鑽	9. 特に何もしていない

(6) 人材育成上の問題点は (あてはまるもの全てに○)

1. 時間がとれない	5. 技術の陳腐化	9. 教える側の人材・ノウハウ不足
2. 資金がない	6. 人材が定着しない	10. その他 ()
3. 対象となる人材がいない	7. 対象人材に意欲がない	11. 特になし
4. 育成方法がわからない	8. 必要性を感じない	

(7) 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 (あてはまるもの全てに○)

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

(7-1) (7)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みについて

(1) 貴社が付加価値を主として獲得している業務は（あてはまるもの全てに○）

- | | | | |
|---------|---------|-------------|-----------|
| 1. 製品企画 | 3. 設計 | 5. 製造・組立・加工 | 7. その他（ ） |
| 2. 研究開発 | 4. 試作加工 | 6. 営業・販売 | 8. 特になし |

(2) 貴社の製品・技術の付加価値向上に向けて今後取組みたいことは（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|-----------------|--------------|-------------|
| 1. 研究開発力の強化 | 4. 同業他社の動向把握 | 7. 産学公連携の活用 |
| 2. 顧客ニーズの把握 | 5. 他社との事業連携 | 8. その他（ ） |
| 3. 自社独自技術の開発・向上 | 6. 難作業の積極的受注 | 9. 特になし |

(3) 貴社が新規分野として取組みたいと考える事業分野は（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|---------------|-------------------|-----------|
| 1. 環境関連 | 5. ロボット関連 | 9. その他（ ） |
| 2. 農業・食品 | 6. 航空機・宇宙関連 | 10. 特になし |
| 3. エネルギー関連 | 7. スポーツ・健康・医療福祉関連 | |
| 4. ナノテクノロジー関連 | 8. バイオ関連 | |

(4) 貴社の生産性向上に向けて今後取組みたいことは（あてはまるもの全てに○）

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

(5) 貴社のIT（情報技術）の現在の活用状況は（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------|
| 1. 総務・経理事務 | 5. 受発注業務 | 9. その他（ ） |
| 2. 電子メール | 6. 生産管理 | 10. 特になし |
| 3. 製品設計・デザイン | 7. インターネットを通じた情報収集 | |
| 4. ホームページの作成・開設 | 8. クラウドなどの最新ITサービスの利用 | |

(6) 貴社の製品・技術とあわせて提供しているサービスは（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|----------------|--------------|--------------|
| 1. 設置・初期稼働の支援 | 4. 製品の稼働状況監視 | 7. その他（ ） |
| 2. 顧客の状況に応じた調整 | 5. 製品・技術の保証 | 8. 特に何もしていない |
| 3. 運用ノウハウの供与 | 6. 最適利用方法の提案 | |

問8 BCP（事業継続計画）について

(1) 大地震のような予期せぬ緊急事態に対処するために事前に作成する行動計画を「BCP」といいます。貴社がBCPを作成する必要性については（1つに○）

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

(2) 実際にBCPを作成していますか（1つに○）

- | | | | |
|---------|--------|--------------|--------------|
| 1. 作成した | 2. 作成中 | 3. 作成を検討している | 4. 作成する予定はない |
|---------|--------|--------------|--------------|

(3) BCP作成についての課題は（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|------------|-----------------|-----------|
| 1. コスト負担増大 | 3. 作成に時間がかかる | 5. その他（ ） |
| 2. 人材不足 | 4. 作成方法がよくわからない | |

問9 グローバル化（国際化）への対応について

<円高や国内市場の低迷、振興国の市場拡大等により日本企業のグローバル化が求められる中、御社の海外対応についておたずねします。>

1. グローバル化による影響について

(1) 過去3年間に、得意先の海外展開（工場の移転、生産比率の拡大等）により、受注減少等の影響を受けたことがありますか（1つに○）

1. 大きな影響を受けた 2. やや影響を受けた 3. 影響を受けていない 4. わからない

(2) 3年前と比較して、同業者の海外展開（生産拠点の移転・新設）は進んでいますか（1つに○）

1. かなり進んでいる 2. やや進んでいる 3. あまり進んでいない 4. わからない

(3) 貴社をとりまくビジネス環境の中で、今後もグローバル化は進むと思いますか（1つに○）

1. 大きく進む 2. やや進む 3. あまり進まない 4. わからない

2. 製品・部品の輸出について

(1) 貴社は製品・部品を直接または間接的に輸出していますか（1つに○）

1. 輸出している 2. 輸出していない

▶ 2. と答えた方は3.（8ページ）へ

▶ (1)で1. と回答した方へ

(2) 貴社の総売上高に対する輸出額の割合はどれくらいですか（1つに○）

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

(3) 輸出先の国はどこですか（あてはまるもの全てに○）

1. 中国（香港を含む） 5. シンガポール 9. 北米（米国・カナダ）
2. 韓国 6. インド 10. EU諸国
3. 台湾 7. ロシア 11. その他（ ）
4. 東南アジア諸国（シンガポールを除く） 8. ブラジル

(4) 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. 大幅増加 (20%以上の増加) | 4. やや減少 (5%以上20%未満の減少) |
| 2. やや増加 (5%以上20%未満の増加) | 5. 大幅減少 (20%以上の減少) |
| 3. ほぼ横ばい (±5%未満) | |

▶ (4-1) (4)で増加(1.2.)と答えた企業の方へ、その理由は (あてはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------------|-------------|-------------|
| 1. 顧客ニーズの拡大 | 5. 競争相手が少ない | 9. 販売活動の強化 |
| 2. 自社ブランドの浸透 | 6. 輸出国市場の増加 | 10. ノウハウの蓄積 |
| 3. ビジネス環境の改善 | 7. 価格競争力 | 11. その他 () |
| 4. 輸出国の好景気 | 8. サービスの付加 | 12. わからない |

▶ (4-2) (4)で減少(4.5.)と答えた企業の方へ、その理由は (あてはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------------|--------------|-------------|
| 1. 輸出国の技術力向上 | 5. 顧客ニーズの変化 | 9. 輸出国の政情不安 |
| 2. 競争相手の増加 | 6. 為替変動 (円高) | 10. その他 () |
| 3. 価格競争力の低下 | 7. ビジネス環境の悪化 | 11. わからない |
| 4. 類似品の増加 | 8. 輸出国の景気低迷 | |

(5) 海外への輸出を増やすために今後取組みを検討していることは(あてはまるもの全てに○)

- | | | |
|--------------|--------------|------------|
| 1. 海外事務所の開設 | 4. インターネット活用 | 7. その他 () |
| 2. 海外物流拠点の構築 | 5. 商社への依頼 | 8. 特になし |
| 3. 海外の展示会出展 | 6. 代理店の増加 | |

3. 生産拠点の海外展開について

(1) 貴社は工場などの生産拠点の海外展開 (海外企業の買収や現地法人の設立も含む) を行なってきましたか (1つに○)

- | | | |
|----------------|------------------|----------|
| 1. 海外展開している | 3. 今後海外展開を予定している | 5. わからない |
| 2. 過去に海外展開していた | 4. 海外展開の予定はない | |

▶ 3. ~ 5. と答えた方は4. (9ページ)へ

(1)で1. 2. と回答した方へ

(2) 海外での生産を開始した年は (代表となる工場についてお答えください) (1つに○)

- | | | |
|-------------|-----------|------------|
| 1. 1970年代以前 | 3. 1990年代 | 5. 2010年以降 |
| 2. 1980年代 | 4. 2000年代 | 6. わからない |

(3) 工場の海外展開の目的は何ですか (あてはまるもの全てに○)

- | | | |
|-----------------|-----------------|--------------|
| 1. 安価な労働力の確保 | 4. 量産体制の構築 | 7. 国内市場の縮小 |
| 2. 安価な部品・原材料の調達 | 5. 得意先の要請 | 8. 中・低品質品の製造 |
| 3. 海外市場の開拓・販路拡大 | 6. 国内の設備投資負担の軽減 | 9. その他 () |

(4) 海外展開をした国はどこですか（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|-----------------------|-----------|---------------------------------|
| 1. 中国（香港を含む） | 5. シンガポール | 9. 北米（米国・カナダ） |
| 2. 韓国 | 6. インド | 10. EU諸国 |
| 3. 台湾 | 7. ロシア | 11. その他（ ） |
| 4. 東南アジア諸国（シンガポールを除く） | 8. ブラジル | |

(5) 海外展開の課題にはどのようなことがありますか（あてはまるもの全てに○）

- | | | |
|----------------|----------------|---------------------------------|
| 1. 進出のための資金調達 | 6. 技術流出・知財侵害 | 11. 為替レートの問題 |
| 2. 制度・言語・文化の違い | 7. インフラが未整備 | 12. 受注・販売先の開拓 |
| 3. 下請・外注企業が不足 | 8. 現地派遣人材の不足 | 13. 事業パートナーとの関係 |
| 4. 現地人材が定着しない | 9. 資材・原材料の調達困難 | 14. その他（ ） |
| 5. 現地従業員の教育 | 10. 調達資材の品質問題 | |

(6) 海外展開後、現在まではどのような状況ですか（1つに○）

- | | | |
|----------|------------|----------|
| 1. 維持・拡大 | 2. 縮小・一部縮小 | 3. 完全に撤退 |
|----------|------------|----------|

(7) その理由はなぜですか（自由に書いてください）

4. グローバル化に対する対応策について（輸出・工場進出以外）

(1) 海外への輸出や工場進出以外にグローバル化に対する対応策を考えていますか（1つに○）

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 考えている | 2. 考えていない |
|----------|-----------|

2. と答えた方は問 10（10 ページ）へ

(1) で 1. と回答した方へ

(2) どのような対応策を考えていますか（あてはまるもの全てに○）

- | | |
|-------------------------|---------------------------------|
| 1. 海外に負けない競争力のある独自の製品開発 | 7. 国内工場の生産性向上 |
| 2. 業務改革（業務のグローバル化） | 8. 共同受注などによる競争力強化 |
| 3. 海外からの部品の輸入 | 9. 製品等の高付加価値化 |
| 4. 外国人の登用 | 10. コスト競争力の向上 |
| 5. 従業員のグローバル人材教育 | 11. ニッチ市場戦略 |
| 6. 海外企業との提携 | 12. その他（ ） |

(3) 対応策を実施する時期はいつごろですか（直近の対応策についてお答えください）（1つに○）

- | | | |
|----------|-----------|-------|
| 1. 3年以内 | 3. 7～10年後 | 5. 未定 |
| 2. 4～6年後 | 4. 10年後以降 | |

(4) 対応策を実施する上での課題は何ですか（自由に書いてください）

問 10 都に対するご意見等がございましたら以下に自由にご記入下さい

【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、貴社に改めてお話をうかがうことは可能でしょうか。訪問ヒアリング調査にご協力いただける方は、以下に○をつけてお知らせください。

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

ご協力いただける企業には、別途ご連絡をさせていただきます。日程等の詳細につきましては、ご連絡を差し上げた際にご相談させていただきますので、何卒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(24)39

平成25年 3 月発行

登録番号 (24) 32

平成24年度 東京の中小企業の現状 (製造業編)

編 集 公立大学 産業技術大学院大学
〒140-0011 東京都品川区東大井 1 - 10 - 40
Tel 03(3472)7831 Fax 03(3472)2790

発 行 東京都産業労働局商工部調整課計画係
〒163-8001 東京都新宿区西新宿 2 - 8 - 1
Tel 03(5320)4639 Fax 03(5388)1461

印 刷 三幸かわさき株式会社
〒104-0045 東京都中央区築地 2 - 11 - 10
Tel 03(3543)1701 Fax 03(3543)1570



古紙パルプ配合率100%再生紙を使用しています。
石油系溶剤を含まないインキを使用しています。