

特集 多摩のうごきを知る

多摩地域の中小企業の新たなる挑戦

新型コロナウイルスが収束に向かい、5月には感染症法上の位置付けが引き下げられる。コロナ禍をはじめとした危機的状況や人々の経済活動の変化、世界で加速度的に進む技術革新など、企業は日々、社会情勢の変化による事業へのさまざまな影響に直面している。移り変わりが激しいこの時代を、中小企業ではどのように切り抜け次へと進もうとしているのだろうか。

自社の強みで変化に立ち向かう

新型コロナウイルスの感染拡大により社会・経済活動が大きく制限される中で、多くの企業が売上減少や資金繰り悪化などの影響を受けてきた。しかしながら、中小企業の多くはこの厳しい環境下で奮闘を続け、中小企業ならではの強みである意思決定の速さや経営の柔軟性などを活かし、将来を見据えた事業展開を試行錯誤しながら前へ進んでいる。

今回の特集では、多摩地域で事業を営む4社に、コロナ禍における自社の事業の変化や現在、そして新たな挑戦とこれからの取材した。各社では、これまで培ってきた技術やノウハウを時代の変化に上手く融合させることで、コロナ禍という危機に立ち向かうとともに、さらな

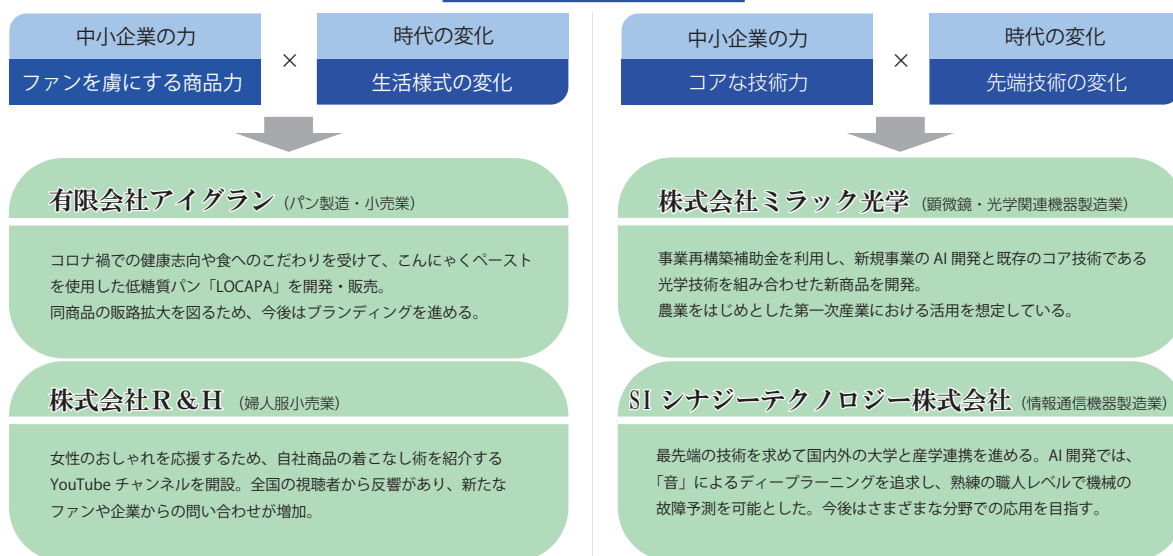
る成長に向けて挑戦を続けている。

小売業を営む2社では、顧客の心を捉える商品力を、コロナ禍における生活様式の変化と掛け合わせて、新商品の開発や時代に合わせた情報発信に取り組み始めた。

また、製造業を営む2社では、ものづくり企業の核となる高い技術力を、AI開発などの先端技術と組み合わせることで、コロナ禍においても積極的に社会に新たな価値をもたらす製品の開発を行ってきた。

これらの企業が現在の社会や地域をいかに捉えて活路を見出し、自社のさらなる発展に向けて事業をどう展開していくのかを足がかりに、今後の多摩地域の中小企業の可能性を探りたい。

各社の取組み



有限会社アイグラン

有限会社アイグランは、「安全・安心・健康」をモットーに、自家製酵母と水にこだわったパンの製造・小売を行う、地域の人々に長年親しまれてきた町のパン屋だ。店舗は日野市の「石窯パン工房アイグラン 泉塚店」のほか、昨年新たに八王子市にも「ビバホーム八王子多摩美大前店」をオープンした。コロナ禍では、お客さまからの意見や他社の対応を参考にしながら営業を続けてきた。

同社の新たな取り組みは、こんにゃくペーストを使用した低糖質パン「LOCAPA」の開発である。以前より独自性のある商品開発に取り組んでいた同社では、試行錯誤の末、2021年に開発に成功し、販売を開始。味や品質、見た目など、一切妥協せずに作り上げた自慢の一品だ。取締役の岩田利夫氏は、コロナ禍で人々の健康志向や食へのこだわりの高まりを感じたといい、低糖質でヘルシー、かつ美味しいLOCAPAを、より多くの人に知ってほしいと、販路の拡大を模索し始めた。店舗での販売のほか、医療機関や介護施設からの需要も見込んでおり、現在は外部の専門家の力を活用し、商標登録を含めたLOCAPAのブランディングを進めている。

ほかには地域の輪を広げようと地産地消の取り組みにも力を入れており、日野市のトマト農家とコラボした商品なども好評だ。岩田氏は「今まで地域のお客さまに支え



アイグラン 岩田社長

られてやってこられた。コロナ禍を乗り越え、現状からさらに一步踏み出すには、独自性を持った商品が必要だった。LOCAPAシリーズは自信を持って勧められる商品なので、生産体制を整えてたくさんの人に届けていきたい」と力を込める。

株式会社 R&H

株式会社 R&H は、ミセス向けの婦人服を扱うアパレルショップ「la primavera」を、多摩地域を中心に 10 店舗展開している。代表取締役の田中陽子氏が海外から買付けたこだわりの商品が並ぶセレクトショップで、コロナ禍でも根強いファンや固定客に支えられてきた。

緊急事態宣言の発令により一時期は全店舗休業せざる

を得なかった同社がコロナ禍で始めたのは、YouTube チャンネルの開設である。日頃から各店舗を回りスタッフへの指導や店頭のディスプレイを行っていた田中氏が、社内教育用として撮影したコーディネート



動画を一般公開したとこ R&H 田中社長

ろ、たちまち再生回数が増えていった。田中氏自らが商品を使い、ちょっとした工夫と季節感のある着こなしを紹介しており、現在はショートと呼ばれる 1 分の動画が中心だ。中には 50 万回以上再生された動画もあり、チャンネル登録者数は 2 万人を超えている。

多くの人の目に留まった理由について田中氏は、「家で過ごす時間が増えたことに加えて、私自身が等身大で発信する姿が、おしゃれをしたい同年代の女性の心に響いたのではないかと推測する。YouTube を始めたことで全国の視聴者から反応があり、新たなお客さまや取引先からの問い合わせが増加するなど、さまざまな場面で手応えを感じている。

特別な一点に出会えるセレクトショップとして、店舗は維持しつつ、今後はオリジナル商品の販売や EC サイトの開設も視野に入れている。田中氏は、「この先も自分自身が楽しみながら、身の丈に合った経営を続けていく。その中でも、新しい事業形態を取り入れることや他業種とのコラボ、女性の活躍の場を広げることなど、色々なことに取り組んでいきたい」と展望を語った。

株式会社ミラック光学

株式会社ミラック光学は、国内有数の技術力で顕微鏡などの光学機器や関連製品の開発・製造を行っている。

「今持っている技術を磨き続けるのはもちろん、常に危機感を持って次の一手を考えている」と話すのは代表取締役の村松洋明氏。コロナ禍では事業再構築補助金¹を活用し、以前から新規事業として開発に取り組んできた AI と既存事業の技術を組み合わせた「ワイヤー移動式 AI カメラシステム」を開発した。農業などの一次産業にお

¹ 新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組みを通じた規模の拡大など、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援する日本政府の制度

ける活用を想定したこの製品は、AIの目となるカメラ部分に同社の光学技術を取り入れており、農作物の成熟度診断や個数のカウント、病害虫の発見などが可能だ。また、現在は養鶏場における活用を目指したプロジェクトも進めている。

リーマン・ショックや東日本大震災など、これまで幾度もの危機を乗り越えてきた同社。村松氏の父である先代が代表だった時代には、会社が廃業寸前まで追い込まれたこともあったという。これらの経験がコロナ禍を乗り越える知恵となり、今も日々新たなアイデアや製品を生み出し続ける原動力になっている。「何か新しいものを作り続けていかないと、中小企業はどこかで先細りになってしまう」と村松氏は語る。

同社では、製品や技術を守るために特許権や意匠権などの知的財産権の取得にもこだわってきた。「知的財産権は会社を守るだけでなく、製品の独自性をアピールする



ミラック光学 村松社長

武器にもなる」と村松氏。東京以外にも拠点を開設し、今後も工業向け製品のみならず、農業をはじめとした一次産業など、さまざまな分野で活用できる製品の開発を目指して、さらなる挑戦を続けていく。

SI シナジーテクノロジー株式会社

SI シナジーテクノロジー株式会社は、代表取締役社長の志村秀幸氏が立ち上げた情報通信機器などの製造を行う企業だ。人々の暮らしを支える社会インフラ系システム機器の受託開発のほか、自社製品の開発にも積極的で、現在力を入れているのはAIの開発である。音によるディープラーニングを導入しているのが特徴で、東京農工大学やベトナムのハノイ工科大学などとの産学連携を通じて常に最先端の技術を追求している。産学連携プロジェクトの1つでは、熟練の職人と同等レベルでのAI開発に成功。2020年に国際特許を出願し、日本国内への移行手続きも完了した。これらの技術を活用し、工作機械のドリル刃や工場の排水処理に使われるフィルターの故障予測を行うなど、今後もさまざまな分野での応用を目指している。

コロナ禍では半導体不足の影響を受けて部品が手に入らず、納品ができない、といった状態が続いていたものの、AI開発などの新たな事業に向けた歩みを止めることはなかった。志村氏は「イノベーションが進む世の中の流れを見極め



SI シナジーテクノロジー 志村社長
て、いつでもその流れに対応できるように色々な駒を用意しておきたい。コロナ禍に限らず環境は常に変化しており、この変化に対応していかないと生き残るのは難しいと思っている。当社ではこの先も社員全員で変化に立ち向かい、時代とともに進化し続けていきたい」と語る。

新たな時代へ向けて

コロナ禍をはじめとしたいくつもの外的要因によって、昨今のビジネス環境には数多くの変化が生じてきた。今回インタビューを行った各社では、自社の状況を見極めながらその変化に柔軟に対応したさまざまな取り組みを行い、進むべき道を切り開いてきた。それを可能にしたのは、経営者が持つ強い危機感に加え、有事の際に限らず常日頃から情報収集を欠かさず事業を進化させていく姿勢、そしてピンチをチャンスと捉えて突き進む前向きな行動力であった。

コロナ禍が過ぎても、原材料価格の高騰や人材不足など取り組むべき課題は山積みで、中小企業を取り巻く環境が厳しいことに変わりはない。各社からも、募集をしても人が集まらないといった声や、専門的な技術を持った人材を求める声が上がっていた。この先も直面するであろうさまざまな危機を乗り越えていくために、中小企業には今後ますます独自性や革新性を持った取り組みが求められる。ミラック光学の村松氏は「規模が小さくても、ある技術や分野に関して他社が追いつけないレベルまで突出できる会社は生き残っていける。たとえ小さな池（領域）でも、そこに悠々と泳ぐ最後の1匹の魚（会社）を目指していきたい」と語る。固有の技術やビジネスモデルを持ちながらも、時代や環境に合わせて柔軟に変化していくことで危機を乗り越えてきた中小企業は、この先も社会の中でさらなる存在感を示していくだろう。（畑山若菜／編集：野村智子）

たましん中小企業景況調査報告

多摩信用金庫では、多摩地域で事業を営む約 1,100 先の企業にご協力をいただき、事業の動向に関するアンケート調査を実施しています。今回は、2023 年 3 月期の景況についてご報告します。

調査概要

1. 調査実施日 2023 年 2 月 3 日～3 月 1 日
2. 調査方法 調査員による聞き取り調査
3. 調査対象 多摩信用金庫のお取引先 1,084 先
4. 回答先数 1,080 先
5. 回答先内訳 右表のとおり

	全業種		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
1～4人	339	31%	53	17%	27	31%	100	57%	69	29%	44	25%	46	55%
5～9人	222	21%	53	17%	22	25%	33	19%	41	17%	54	30%	19	23%
10～19人	178	16%	80	26%	17	19%	11	6%	22	9%	39	22%	9	11%
20～29人	95	9%	37	12%	7	8%	9	5%	18	7%	19	11%	5	6%
30～39人	58	5%	22	7%	2	2%	8	5%	19	8%	6	3%	1	1%
40～49人	36	3%	18	6%	1	1%	2	1%	7	3%	7	4%	1	1%
50～99人	87	8%	35	11%	6	7%	12	7%	27	11%	6	3%	1	1%
100人～	65	6%	15	5%	6	7%	0	0%	39	16%	4	2%	1	1%
合計	1,080	100%	313	100%	88	100%	175	100%	242	100%	179	100%	83	100%

業況DI

業況DIとは、自社の業況が「良い」と回答した企業の割合から、「悪い」と回答した企業の割合を引いた値である。プラスであれば、現在の業況を「良い」と認識している企業が多いことを意味している。(ただし、「季節調整法」という手法を用いて、DIの季節的な傾向を除いている。)

今期の全業種業況DIは、前期より3ポイント上昇のマイナス7となった。新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5類に移行することが決定するなど、経済活動の正常化に向けた動きが進んだことで、景況感は3期ぶりに改善した。一方で、物価上昇によるコストの増加や人手不足による人件費の増加などが景況感を下押しする要因となっており、来期以降も景況の大幅な改善を見通すことは難しい。

業種別に見ると、全ての業種で業況DIが改善したものの、建設業を除く5つの業種の業況DIはマイナス圏に留まっている。

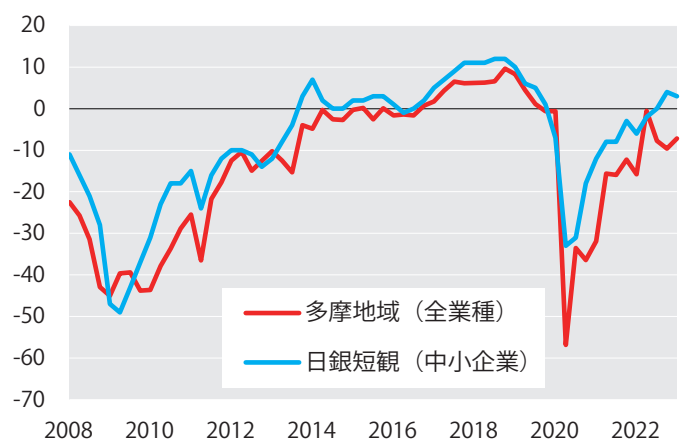
規模別に見ると、中規模企業が前期より3ポイント上昇の4、小規模企業が1ポイント上昇のマイナス18となっている。

なお、来期の全業種業況DIは、今期より2ポイント上昇のマイナス5となる見通しである。

※ 本調査では、製造業・建設業は従業員20人以上の企業を中規模企業、卸売業・小売業・サービス業・不動産業は従業員5人以上の企業を中規模企業と定義している。

	2022年 9月期	2022年 12月期	2023年 3月期	変化幅	2023年 6月期 (見通し)	変化幅
全業種	-8	-10	-7	+3	-5	+2
中規模	3	1	4	+3	6	+2
小規模	-17	-19	-18	+1	-14	+4
製造業	0	-4	-3	+1	0	+3
中規模	12	10	11	+1	11	0
小規模	-8	-13	-13	0	-8	+5
卸売業	-5	-6	-3	+3	2	+5
中規模	3	2	8	+6	15	+7
小規模	-24	-27	-27	0	-28	-1
小売業	-27	-29	-24	+5	-21	+3
中規模	-12	-20	-9	+11	-3	+6
小規模	-37	-35	-35	0	-36	-1
サービス業	-13	-12	-10	+2	-10	0
中規模	-4	-3	-3	0	-6	-3
小規模	-35	-34	-26	+8	-23	+3
建設業	0	-2	0	+2	6	+6
中規模	26	24	33	+9	36	+3
小規模	-9	-11	-10	+1	-2	+8
不動産業	-2	-4	-1	+3	1	+2
中規模	5	4	8	+4	7	-1
小規模	-8	-9	-9	0	-3	+6
日銀短観(中小)	0	4	3	-1	0	-3

業況DIの推移



お客さまのコメント

製造業

- プラスチック製品の需要が減少していく中、新たな紙製商品なども製造できるよう対応していく。
(武蔵野市、カップ容器製造業)
- インバウンドが回復傾向にあるのは、当社としてもプラス要因である。(国立市、時計製造業)
- 材料費の高騰が激しく、価格転嫁が出来ていない。(武蔵野市、製麺業)
- 新たな設備投資を模索しているが、それを活用できる人員が少なく、導入に踏み切れない。(三鷹市、印刷業)

卸売業

- 売上げは増加したが、仕入価格の高騰を販売価格に転嫁することも出来ず、利益を圧迫している。
(武蔵野市、作業服卸売業)
- 半導体関連事業については現在は需要が旺盛で多忙であるが、シリコンサイクルと呼ばれる景気の波があるため、今後の業績が心配である。(八王子市、半導体製造装置卸売業)
- インボイス対応機器導入の補助金が導入費用に対して少ないため、負担となっている。(八王子市、珍珠・海苔問屋)
- DX 導入について必要性は感じているが、今後の取組み方法に課題を感じている。(立川市、硝子・サッシ卸売業)

小売業

- テイクアウト需要に対応していくため、デリバリー業者との取引媒体を増やしたい。(八王子市、焼鳥販売業)
- 新型コロナウイルスによるライフスタイルの変化で、来客が減少した。一方、駅前の再開発が進んでおり、新たな層の来客に期待している。(福生市、和菓子製造販売業)
- 不採算店舗を1年以内に撤退することに決めた。今後はインターネット販売を増やしていく方向である。
(武蔵野市、バッグ小売業)

サービス業

- イベントの制約が解除され、受注が増えてきている。今年は売上げが回復するよう営業活動にも力を入れていく。
(八王子市、広告代理店)
- 事業再構築補助金を活用して新しい取組みを加速させ、時代に勝っていききたい。(武蔵野市、自動車整備・販売業)
- 働き方改革関連法で、ドライバーの年間時間外労働の上限が施行される 2024 年問題への対応に迫られている。
(八王子市、運送業)

建設業

- デジタル化をビジネスチャンスと捉え、積極的に導入し知識を向上させていく。(小金井市、通信工事業)
- 新設備導入を検討しているが、その効果に確信が持てないため躊躇している。(武蔵村山市、鉄骨工事業)
- 木材の仕入コストが上昇し、DX 化への投資をする余裕がない。(八王子市、エクステリア施工業)

不動産業

- 不動産価格上昇、建築材料価格上昇により、仕入れの見極めが難しい。(立川市、建売業)
- 不動産の価格が高騰しており、お客さまの購買意欲が低下している。(立川市、賃貸住宅斡旋・不動産仲介業)
- 不動産価格の上昇により、販売価格も上がったが、仕入れ値も上がっているため、大きく利益増加とはなりにくい。
(八王子市、不動産仲介・管理業)

お客さま

景気動向 インタビュー

株式会社川西

おおがみかこ
代表取締役社長 大賀美夏子氏

豆腐をはじめとした大豆加工食品を製造する工場のトータルエンジニアリングを行う株式会社川西。設計から施工、アフターメンテナンスまでの一貫した対応が強みだ。代表取締役社長の大賀美夏子氏は、先代の川西かわにし聡一郎氏から1年半ほど前に事業を引き継ぎ、会社の発展のため日々奔走している。

——事業の概要について

当社の営業エリアは関東全域、北海道、沖縄と範囲が広く、連絡があればどこにでもすぐに飛んでいける体制を整えています。豆腐工場であれば、原材料の大豆からパックされた豆腐を出荷するまでの一連の流れに沿った機械設備の選定、据え付けとその後の点検、修理などをワンストップで対応しています。

他には、工場の“もったいない”をなくす取組みに力を入れ始めました。これは、取引先からの「水道光熱費や産業廃棄物の処理費が多くかかっている」との声がきっかけです。具体的には、豆腐の製造工程で使用するお湯を再利用する配管工事や、排水処理の過程で出る脱水汚泥を乾燥させて肥料にする機械の導入などを提案しています。これらの取組みは、環境への配慮やSDGsの観点からもますます需要が高まっていくと考えられます。

——経営動向について

コロナ禍では対面による営業活動が制限され、取引先の多くは先行き不透明な状況が続いたことから設備投資に消極的となり、苦しい時期が続きました。今期はよう



代表取締役社長の大賀氏（左）と会長の川西氏（右）

やく主要な取引先である豆腐工場からの受注が戻り始めています。それでも、今までと同じ事業を続けているだけではこの先は生き残っていけないと危機感を持ち、豆腐業界以外の業界とのつながりも増やしてきました。今ではそれらの売上げに占める割合は4割程度まで増加しています。取引先が製造するものが変わっても、工場をよりよいものにするという目的と、そのための機械を仕入れて据え付けるということは変わりません。さまざまな業界のお客さまとの付き合いができたことで間口が広がり、今では施工をしたお客さまからの紹介で、新たな工場から設備に関する相談を受けています。

——今後の事業展開について

大手メーカーも含め競合先が多く乱立状態にある豆腐業界で、厳しい状況に置かれながらも頑張っている豆腐工場を引き続きサポートしていくとともに、取引先の幅を広げて新たな事業の柱を立てていきたいです。例えば、豆腐を原料にした「とうふミート」製造装置の開発もその一つです。

今は、父でもある会長の川西との引き継ぎをしながら事業を進めています。2人で表に立つことができる期間はとても貴重であり、会社に勢いをもたらしています。この勢いを維持したまま、攻めと守りのバランスを大切に、元気のある会社であり続けたいです。



脱水汚泥を乾燥して資源化できる CCDW ドライヤー

会社名：株式会社川西
代表者：大賀 美夏子
本社所在地：東京都武蔵野市八幡町 4-5-5
業種：食品機械器具卸売業
ホームページ：http://www.kawanis.co.jp/
インタビュー：2023年3月3日

特別調査 中小企業におけるデジタル化への対応について

今回の特別調査では、中小企業におけるデジタル化への対応についてのアンケート調査を実施しました。

2023年10月開始予定の「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」へ向けて、「インボイス発行事業者（適格請求書発行事業者）」への登録申請を求める動きにどのように対応しているかについて尋ねた（図1）。課税事業者（消費税を納める義務のある事業者）の回答をまとめたところ、「既に登録申請を行った」と回答した企業は58.8%、「まだ登録申請をしていない」と回答した企業は37.8%となった。2021年10月より登録申請の受付を開始しているが、まだ登録申請をしていない企業が2023年2月調査時点で約4割近く存在していることがわかった。

次に、2022年1月に施行された電子帳簿保存法の改正に対応できているかについて尋ねたところ、「対応できている」「一部対応できている」と回答した企業は

図1. インボイス発行事業者への登録申請状況（課税事業者）

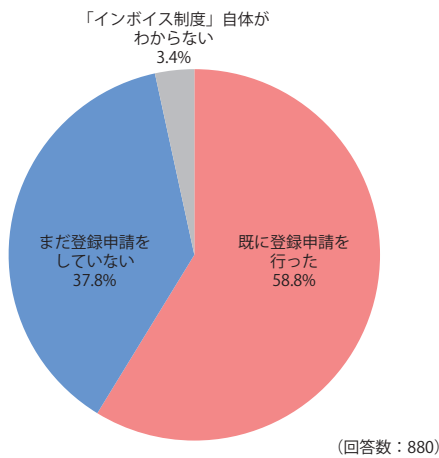
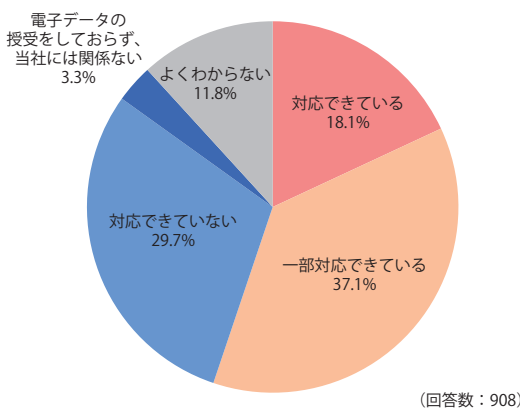


図2. 電子帳簿保存法改正への対応



55.2%と半数を超える結果となった（図2）。一方、「対応できていない」と回答した企業も29.7%に上り、対応に苦慮している企業も少なくないことが窺える。

続いて、これまで行ってきたデジタル化投資の満足度について尋ねたところ、「大いに満足している」「やや満足している」と回答した企業は39.6%となった（図3）。対して、「あまり満足していない」「まったく満足していない」と回答した企業は36.5%となり、デジタル化投資の満足度は二極化している結果となった。

最後に、デジタル化を進めるに際しての問題点・課題について尋ねた（図4）。「情報分野に長けた社員の不足（30.2%）」、「セキュリティの確保への不安（28.6%）」、「費用対効果の把握が困難（26.9%）」等の回答が挙げられ、多くの企業が様々な悩みを抱えていることがわかった。

図3. デジタル化投資の満足度

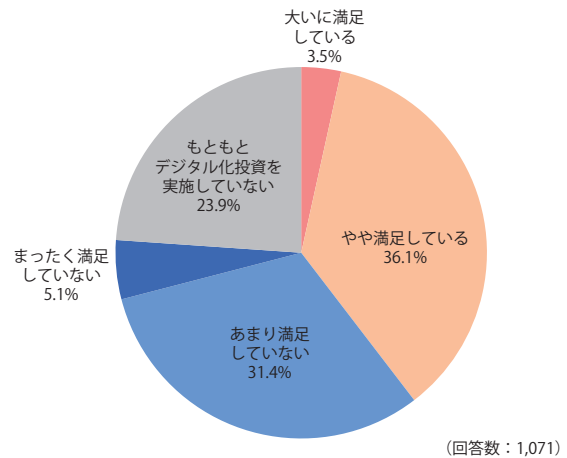
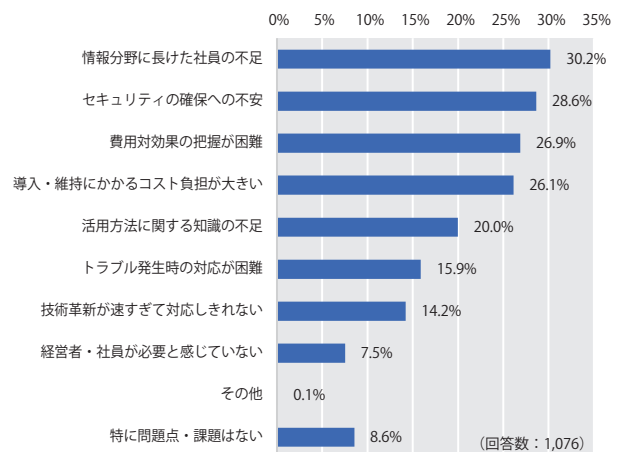


図4. デジタル化を進めるに際しての問題点・課題（3つ以内）



多摩の統計データ

	面積 (km ²) 2023年1月	人口 (人) 2023年3月	世帯数 (世帯) 2023年3月	民営 事業所数 (所) 2019年	民営事業所 従業者数 (人) 2016年	製造品 出荷額等 (百万円) 2020年	卸売業小売業 商品販売額 (百万円) 2020年	農業産出額 (千万円) 2021年
東京都	2,194.05	13,834,844	7,451,160	913,912	9,005,511	7,080,474	176,190,281	1,953
特別区	627.53	9,568,258	5,335,847	755,526	7,550,364	2,998,631	168,563,606	320
多摩地域	1,159.81	4,242,494	2,101,018	156,194	1,444,320	4,080,149	7,609,939	1,294
八王子市	186.38	560,743	278,806	22,342	215,748	398,541	1,252,561	126
立川市	24.36	185,242	95,618	9,905	112,294	86,620	810,035	89
武蔵野市	10.98	147,859	78,261	10,285	81,486	9,388	342,798	23
三鷹市	16.42	189,761	96,135	6,246	56,139	28,036	216,528	56
青梅市	103.31	130,060	64,649	4,990	47,556	158,601	347,722	26
府中市	29.43	259,478	128,409	9,566	103,113	697,348	563,635	68
昭島市	17.34	114,122	56,225	3,971	44,496	414,905	269,321	14
調布市	21.58	238,376	122,499	8,803	72,541	42,667	418,216	37
町田市	71.55	430,423	205,297	14,874	134,323	86,413	653,206	67
小金井市	11.30	124,526	62,617	3,576	29,989	3,930	103,593	18
小平市	20.51	196,549	95,484	5,679	54,774	94,313	206,568	67
日野市	27.55	187,045	92,474	5,406	56,826	203,896	175,711	36
東村山市	17.14	151,594	75,563	4,599	36,679	70,758	139,470	62
国分寺市	11.46	128,125	63,370	4,529	33,866	16,514	121,403	44
国立市	8.15	76,081	39,097	3,382	26,638	2,959	240,146	13
福生市	10.16	56,052	30,304	2,131	16,664	19,832	86,159	2
狛江市	6.39	82,592	43,115	2,422	15,428	15,054	68,970	15
東大和市	13.42	84,881	40,354	2,824	22,524	83,497	106,517	13
清瀬市	10.23	74,579	36,646	2,120	18,825	17,867	42,097	73
東久留米市	12.88	116,693	56,079	3,775	28,517	137,284	188,694	67
武蔵村山市	15.32	71,263	32,511	2,863	25,388	109,042	121,315	126
多摩市	21.01	148,055	74,533	4,718	60,945	30,516	486,743	7
稲城市	17.97	93,372	42,407	2,604	22,070	24,420	84,722	73
羽村市	9.90	54,432	26,349	2,089	24,859	590,167	101,247	13
あきる野市	73.47	79,719	36,806	2,576	21,510	33,166	57,209	61
西東京市	15.75	205,576	101,017	6,534	47,900	26,974	260,152	40
瑞穂町	16.85	32,156	15,224	2,086	21,509	505,192	107,289	47
日の出町	28.07	16,395	7,501	835	9,017	168,442	36,892	11
檜原村	105.41	2,028	1,124	164	752	1,965	113	0
奥多摩町	225.53	4,717	2,544	300	1,944	1,846	907	0
島しょ	406.71	24,092	14,295	2,192	10,827	1,694	16,733	339
出典	国土地理院「全国都道府県市区町村別面積調」	東京都「住民基本台帳による世帯と人口」	東京都「住民基本台帳による世帯と人口」	総務省「経済センサス-基礎調査」	総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」	総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」	総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」	農林水産省「市町村別農業産出額（推計）」

本誌に対するご意見・ご感想をお寄せください。

発行日 2023年4月25日

発行 多摩信用金庫 経営戦略室 地域経済研究所
〒190-8681 東京都立川市緑町3-4

TEL 042-526-7737 FAX 042-526-6161

URL <https://www.web-tamashin.jp/rire/>



『多摩けいざい』は、WEBと併せてご覧いただくのがお勧めです。本誌には載せきれない様々なデータやレポートのほか、バックナンバーもご覧いただけます。