

特集 多摩のうごきを知る

飲食業の将来を見据えた取組み

pizzeria napoletana CANTERA 調布店 (株式会社 MOTHERS)

コロナ禍で大きな影響を受けた飲食業界。いくつもの波を乗り越え社会がさまざまな変化を遂げた今も、飲食店を取り巻く環境は目まぐるしく変わり続けている。入れ替わりの激しい飲食業界を生き抜くために、各企業では日々どのような工夫を凝らしているのだろうか。今回の特集では、多摩地域で飲食業を営む3社の動向を追った。

飲食業を取り巻く数々の変化

私たちの生活に欠かすことのできない“食”を扱う飲食業。1970年頃から始まったレストランチェーン店の展開により、徐々に日常の中に外食文化が入り込むようになった。2000年代には消費者の健康志向やグルメ志向などの高まりに応じ、飲食店の業態はより多様化していった。そして近年は、コロナ禍で大きな打撃を受けた。直近では業界全体の売上は回復しつつあるものの、居酒屋など一部の業態では依然厳しい状況が続く(図1)。

時代とともに加速したデジタル化は、飲食業にも多くの変化をもたらした。マーケティングツールとして紙のチラシに加えてWEBサイトやSNSが登場したことで、店側はより低コストかつ手軽に、リアルタイムの情報を発信することが可能となった。SNSや口コミサイトには飲食店の情報や写真があふれ、私たちはいつでも簡単に店を選ぶことができる。ほかにも、紙に手書きで受けていた注文はモバイル端末への入力に変わるなど、店の運営面でもデジタル化が進んだ。今では来店客の情報をシステム上にデータとして集約し、経営に活かすこともできるようになった。さらに、キャッシュレス決済やデリバリーサービスの導入はごく一般的な手段となり、セルフレジや配膳ロボットの導入なども進んでいる。このように、飲食業を取り巻く状況は格段に進化を遂げてきた。

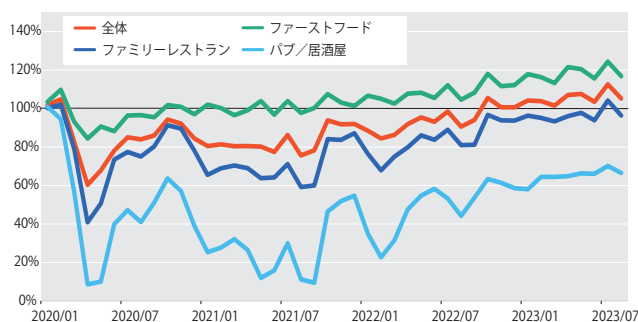
一方で、食材をはじめとして、エネルギー、物流、人件費など、あらゆるモノやサービスの価格が高騰しており、収益を圧迫する要因となっている。それらへ対応するために、値上げに踏み切る飲食店も増えている。

加えて、現在多くの飲食店で頭を抱えているのが人材

不足だ。飲食業は勤務時間や休日が不規則であるため労働環境が整えづらいうえに、他業種に比べ利益率が低いといった背景などから低賃金である印象も根強い。コロナ禍では、営業すらままならない状況が続いたことで多くの離職者が生まれた結果、客足が戻った今、以前に増して人材不足に陥っている飲食店もある。

そのような状況の中、訪れた人に美味しい料理を提供するだけでなく、時代の変化に合わせた工夫を行っている企業では、どのような取組みを行っているのだろうか。多摩地域で事業を営む3つの飲食店に話を聞いた。

図1 飲食店における売上高の推移 (対2019年同月比)



一般社団法人日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査」より当研究所作成

SNSの活用によるアプローチ ／有限会社たるたるジャパン

福生市に本社を構える有限会社たるたるジャパンは、都内で12店舗の飲食店を運営している。多摩地域では「横田酒場」、「餃子のニューヨーク」、「カオマンガイバザー

ル akari」など、立川を中心に9店舗を展開し、和食からエスニック料理まで、店ごとに異なる雰囲気や味を楽しむことができる。同社では何年も前から SNS による発信を行ってきた。今や欠かすことのできないマーケティングツールとなった SNS、中でも Instagram と LINE の活用について、専務取締役の横田広之氏に話を聞いた。

店舗ごとに Instagram のアカウントを持っている同社。各店舗の商圈の顧客を、少しずつでも増やすことが主な目的だ。運用は各店舗のスタッフがやっている。写真や動画がメインの Instagram では、週替わりメニューやその日のお勧めメニューなどの投稿が中心となっている。社員だけではなく、流行や最新のトレンドに詳しい学生アルバイト、店や常連客を熟知している主婦層のパートなど、さまざまなスタッフが投稿するという。

一部の店舗では LINE の公式アカウントも使っている。LINE は他の SNS と違い有料ではあるものの、登録しているユーザー宛てに直接メッセージを送ることができる。ランチメニューの情報などを定期的に配信することで、ユーザーの日常使いの選択肢に入ることが狙いだという。また、LINE の公式アカウントは、一度来店した際に店を気に入ってその場で登録したユーザーも多い。そのため、同社では Instagram で広く集客を図り、LINE の公式アカウントで常連客を増やす、といったイメージで運用を行っている。

さまざまな SNS を活用する一方で、反響が大きくなりすぎないようにしたいという思いもある。「常連のお客様や地域の方々のお陰で今がある。SNS は、時代に沿ったマーケティングツールの一つとして、各店舗の商圈の人に届くような範囲で上手く活用していきたい」と横田氏は話す。

人気店を次々と生み出してきた同社。人材面では、以前と比べて店舗運営に必要な人数が 1.5 倍ほどに増えているという。大学生やフリーターの働き方に変化が生じており、1 人当たりの労働時間が減少しているからだ。同社では今後、ワークライフバランスの向上など社内環境の整備にも力を入れていくことで、人材確保を進めていくつもりだ。



たるたる日本の横田氏

飲食店におけるデータ分析・活用 ／ TITC 合同会社

次に紹介する府中市の TITC 合同会社は、経営コンサルタント業務のほか全国各地の自治体などから受託した経営者向けの研修や創業支援セミナーを行っている企業だ。代表社員の富田良治氏は、関連会社が京王線の府中駅近くで展開する



TITC の富田氏

和食料理店「割烹 阿吽」の店舗運営にあたりデジタルツールを多数導入、さらにそこから収集したデータの分析を行い、経営に活かしている。

「割烹 阿吽」では、予約システムやオーダー端末など店内オペレーションに関するもののほか、財務会計、経費・勤怠管理まで 10 以上のクラウドサービスを活用している。デジタルツールを導入することでさまざまなデータが 1 か所に集約され、スタッフ間でのデータの共有や、データの分析・活用も可能となる。顧客の予約情報と注文情報は連携しており、例えばそこにお酒の好みなどを入力することで、次に来店した際にどのスタッフでも好みに合った提案をすることができる。

これまで、リピート率や、客層、客単価などのデータをグラフにし、分析を行ってきた。肌感覚に頼るのではなく、データを可視化することで、どこを改善すべきなのかが一目瞭然になるという。「日々の損益や顧客情報を共有することで、一人ひとりのスタッフがお客様へのサービス向上やより良い店舗運営を主体的に考えるきっかけになる」と富田氏。

ほかにも同社では、昨年府中市内に駄菓子屋「富田商店」をオープンした。日中の店頭販売のほか、“24 時間営業の駄菓子屋”として駄菓子や冷凍食品の自動販売機を設置した斬新な店構えだ。地元の商店街に空き店舗が増えている現状を目の当たりにし、子どもから大人まで集える場所を作ろうと思い立ったという。店舗の 2 階にはレトロな雰囲気を再現した部屋を作り、シール交換台帳などを設置して地域に開放している。次は、駄菓子の食べ放題をコンセプトにした居酒屋のオープンを予定している同社。駄菓子を接点に地域に賑わいを創出していきたい考えだ。

飲食業界の新たなモデルケースに ／株式会社 MOTHERS

最後は、株式会社 MOTHERS の取組みを紹介する。同社は立川や吉祥寺、調布など多摩地域でイタリアンレストラン「MOTHERS」をはじめ、ピッツェリア「CANTERA」やスペイン料理を提供する「PEP」など人気店を数多く展開する。ほかにも新宿などの都心エリア、そして京都や広島など地方への出店を含め、20 店舗以上を経営している。飲食業界が長年抱えてきた課題について、代表取締役の保村良豪氏から話を聞いた。

現在のところ、飲食店の現場社員の給与水準は他業種と比べて低い傾向にある。そのため、飲食業界を志す人が減っているのではないかと保村氏は感じている。また、ヒエラルキー的な業界の構造や社員の体力的な問題により、ある程度の年齢になった現場社員は行き場がなくなってしまうことも多く、転職を迫られることになるという。これらを踏まえた上で同社では、飲食業の地位向上、そして長期雇用の確立の二つを目指すこととした。

同社の転機となったのは、数年前から始めたホテルへの出店だ。新たに開業するホテル内にあるレストランを丸ごとプロデュースし、店舗運営も同社が行う形である。現在、西新宿・京都・広島の各ホテルで展開しており、次の出店地も決まっているという。ホテルに出店するメリットの一つは、出店費用をホテルの運営会社が負担するため、初期投資が掛からないことだ。もちろんホテル側にとっても良い面はある。宿泊者に加えて飲食店が目当ての人を多く呼び込めれば、その分ホテルの魅力が高まるからだ。

保村氏は飲食店のホテルへの出店を、飲食業界の新たなモデルケースとして広めていきたいという。加えて同社では、この初期投資で浮いた分を人件費に回し、社員に還元している。さらに社内の人事制度を改革したことにより、能力ややる気次第で高い年収を目指すことも可能となった。

将来的にはホテル自体の経営も視野に入れている同社。実現すれば、ホテルのフロント業務や客室清掃を含むバックヤード業務など、飲食店にはない職種にまで雇用の場が広がっていく。それにより、行き場がなくなった現場社員の働き口を確保できるとともに、希望や適性に応じた多様な働き方も可能となる。

経営する店舗以外にも、全国各地で飲食店をプロデュースしてきた保村氏。最近では、地方の廃校をリノベーショ

ンしてレストランを中心とした建物にするなど、飲食業の原点である“食”を通じた地方創生やまちづくりにも力を入れている。人口減少や高齢化が進む自治体では飲食店の誘致に苦勞することも多く、中には同社にたどり着くまで何社も断られて



MOTHERS の保村氏

きたような場所も多いという。「地方経済が衰退する中で、地元の畜産業者の新たな販路として、また賑わいを創出する場として飲食店が必要とされていることを実感している。さまざまな業種の方と一緒にやっていきたい」と保村氏。

今後は飲食業ならではのセカンドキャリアとして、畜産業界の担い手になる道を作ることも視野に入れている。同社のレストランで使う食材の生産者になることで、現場を離れてからも雇用体制を継続できるからだ。こうした取組みが反響を呼び、同社の理念や働き方に共感した人材が多く集まっているほか、アルバイトから社員を目指す人も増えている。

飲食店の経営に留まらず、地方創生や従業員のセカンドキャリアの形成など、飲食業が持つ可能性を広げ続けている同社。保村氏は、「美味しい食事や良いサービスを提供する店は人を集め、地域に新たな賑わいをもたらすことができる。これからも“食”の力で世の中に新たな価値を創出し続けるとともに、より美味しいものを届けていきたい」と語った。

飲食業のこれから

デジタル社会が発展し、時代とともに飲食店の在り方に変化が起きたことで、店を経営する上での選択肢が多様化している昨今。今回取り上げた各社でも、自社の強みを活かした三者三様の方法を垣間見ることができた。多摩地域にも数多くの飲食店があり、私たちの暮らしを支えてくれている。厳しい外部環境が続く中でこの先も事業を継続していくために、さまざまな選択肢を駆使して時代に沿った方法を模索し続けることが、自社の持ち味を最大限に活かした店舗づくりにつながるだろう。

(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 9 月期の景況についてご報告します。

調査概要

	従業員数	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. 調査実施日	2023 年 7 月 28 日～8 月 30 日	1～4 人	326	31%	52	17%	23	26%	97	57%	67	28%	42	24%	45	54%
2. 調査方法	調査員による聞き取り調査	5～9 人	226	21%	57	18%	22	25%	30	18%	45	19%	54	31%	18	22%
3. 調査対象	多摩信用金庫のお取引先 1,073 先	10～19 人	176	17%	78	25%	22	25%	11	7%	19	8%	35	20%	11	13%
4. 回答先数	1,066 先	20～29 人	100	9%	36	12%	7	8%	10	6%	20	8%	21	12%	6	7%
5. 回答先内訳	右表のとおり	30～39 人	54	5%	23	7%	1	1%	8	5%	15	6%	6	3%	1	1%
		40～49 人	34	3%	17	5%	1	1%	1	1%	8	3%	7	4%	0	0%
		50～99 人	85	8%	34	11%	6	7%	12	7%	27	11%	5	3%	1	1%
		100 人～	65	6%	15	5%	6	7%	0	0%	39	16%	4	2%	1	1%
		合計	1,066	100%	312	100%	88	100%	169	100%	240	100%	174	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 ポイント下降の 2 となった。経済活動の正常化の流れは継続しており、インバウンド需要の回復も見られている一方で、物価上昇に伴う消費の縮小、原油高や円安の進行などを背景にした原材料価格・仕入価格の上昇が続き、景況感を下押しする要因となっている。

業種別に見ると、小売業を除く 5 つの業種で、業況 DI が前期より下降したものの、5 業種いずれもプラス圏に留まっている。唯一業況 DI が改善した小売業では、前期より 2 ポイント上昇のマイナス 6 となり、来期はプラス圏に転じる見通しとなっている。

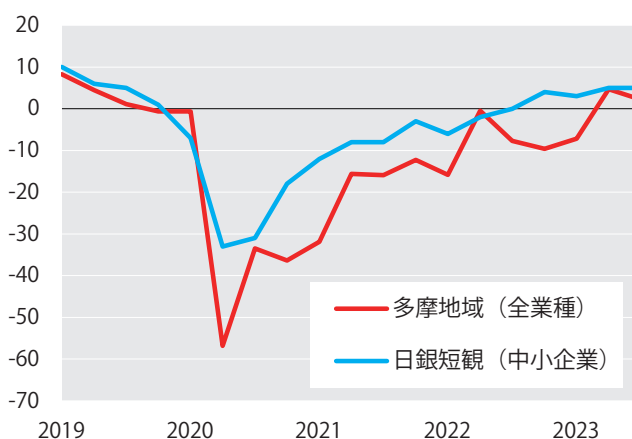
規模別に見ると、中規模企業が前期より 6 ポイント下降の 13、小規模企業は前期と変わらずマイナス 8 となっている。

なお、来期の全業種業況 DI は、今期より 3 ポイント上昇の 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。

	2023 年 3 月期	2023 年 6 月期	2023 年 9 月期	変化幅	2023 年 12 月期 (見通し)	変化幅
全業種	-7	5	2	-3	5	+3
中規模	4	19	13	-6	16	+3
小規模	-18	-8	-8	0	-6	+2
製造業	-3	3	1	-2	5	+4
中規模	11	20	8	-12	17	+9
小規模	-13	-8	-3	+5	-3	0
卸売業	-3	2	1	-1	7	+6
中規模	8	10	8	-2	11	+3
小規模	-27	-18	-19	-1	-5	+14
小売業	-24	-8	-6	+2	1	+7
中規模	-9	11	14	+3	21	+7
小規模	-35	-23	-21	+2	-14	+7
サービス業	-10	8	3	-5	5	+2
中規模	-3	17	10	-7	10	0
小規模	-26	-13	-14	-1	-7	+7
建設業	0	16	10	-6	9	-1
中規模	33	47	43	-4	44	+1
小規模	-10	6	-1	-7	-2	-1
不動産業	-1	7	4	-3	2	-2
中規模	8	18	13	-5	8	-5
小規模	-9	-3	-3	0	-3	0
日銀短観 (中小)	3	5	5	0	4	-1

業況 DI の推移



お客さまのコメント

製造業

- ・ 受注が順調のため、仕入れ（外注）していた部門の内製化を図り、収支を好転させたい。（三鷹市、光学熱学分析器製造業）
- ・ 事業内容を整理し、収益性が向上したため、売上げが減少しても利益が出るようになった。（八王子市、麺・惣菜等製造業）
- ・ 今後の事業承継を考えると、経営管理側の人材不足が問題である。（八王子市、精密部品製造業）

卸売業

- ・ 代表者が若いため、まだ事業承継を考えていない。しかし、すぐには後継者は育たないため、事業承継なのか譲渡なのか、早めの対策が必要だと考えている。（立川市、生花卸売業）
- ・ 仕入価格が円安の影響により高止まりしており、収益確保が課題である。（調布市、木材卸売業）
- ・ 大手他社に受注を奪われており、売上げが低下している。（武蔵野市、作業服卸売業）

小売業

- ・ お祭り等の行事が再開し、受注は増加してきている。（昭島市、酒類販売業）
- ・ コロナ5類移行後、まだ売上げの確保までに至っていない。新規顧客やインバウンド客に期待し、時代と共に変化する食生活に沿った需要を開拓する。（八王子市、飲食店）
- ・ 不採算店舗の整理と、店舗の小型化や自社ブランドの確立を行いたい。（福生市、飲食店）

サービス業

- ・ 企業の商談やイベント・会議等のライブ配信案件が増加している。（八王子市、映像配信・映像制作業）
- ・ 売上げ・受注数は回復してきているが、資材費・人件費・燃料代等も高騰が続いており、収益を悪化させている。（三鷹市、クリーニング店）
- ・ インターネットバンキング・クレジット決済等の導入で事務効率が上がったため事務負担が減少した。（立川市・介護老人福祉施設）
- ・ システムエンジニアは他社からの引き抜きが多い職種であるため、人材確保に苦慮をしている。（八王子市・システムコンサルティング業）

建設業

- ・ 建設業界全般で人手不足により工期が長くなっている。効率的な工程管理を計画する必要がある。（小金井市、基礎工事業）
- ・ 現時点では後継者やM&Aについて考えていないが、今後の戦略として考えていく必要を感じている。（昭島市、管工事業）
- ・ 仕入コストの上昇で、受注のタイミングにより赤字になることもある。（立川市、総合建設業）

不動産業

- ・ オーナーごとにインボイス対応が異なることにより、確認業務が増加する見通しである。（日野市、建売・不動産売買業）
- ・ 土地の仕入価格が高騰しており、大手が高値で購入してくるので採算が合わない。（三鷹市、建売業）
- ・ 建築資材の高騰により、同業者でも建売とせず、土地売りに変更している先が増えている。（三鷹市、不動産売買業）

貸会議室

のご案内

立川市曙町 2-8-28
TAMA MIRAI SQUARE
3階

運営：
株式会社多摩情報
メディア

TEL：042-526-7750
<https://www.rental-tjmedia.jp>



me:rise
TACHIKAWA

Conference Room

お客さま

景気動向 インタビュー

株式会社三浦組

いがらしふみき
代表取締役社長 五十嵐文樹氏



代表取締役社長の五十嵐氏

府中市の株式会社三浦組は、総合建設業として土木工事から建物の施工・アフターメンテナンスまでを一貫して行っている。創業以来、“地場ゼネコン”として地域の中で着実に実績を重ね、多摩地域の公共施設も数多く手掛けてきた。近年は都心の物件の受注が増加するなど、新たな領域を拡大している。

——直近の経営動向について

当社は不動産会社の元請けとして建物完成まで現場を取り仕切ることも、大手ゼネコンの下請けとなって土工事や基礎工事を行うこともあります。今は元請けとして受注している案件がおよそ7割を占めています。中でも最近多いのがデザイナーズマンションの受注で、施工実績は150棟を超えました。

近年は資材の高騰や職人の減少などが続き、建設業を取り巻く環境は年々厳しくなっています。当社は現時点では安定した利益を確保できているものの、今後の不透明感が増す一方です。また、いわゆる建設業の2024年問題も目前に迫っています。当社では労働環境の改善に向けて、働き方改革を進めていくためのロードマップを作成し、取組みを進めています。

——人材の確保と育成について

現在の社員数はおよそ70名で、新卒採用も積極的に行っています。大手ゼネコンと違い知名度が低いため、建築関係の大学や専門学校で、教員から学生に当社を紹介してもらうこともあります。最近の学生は地元志向が強く、当社のような地場ゼネコンに就職を希望する学生も増えてい



三浦組自社開発（設計・施工） 戸越プロジェクト
2023年5月着工 R C造 地上9階

2棟目の自社物件完成イメージ（品川区）

るので、そこから採用につながることもあります。女性の現場監督も年々増えており、今は4名ほど現場で働く女性がいいます。

新入社員は、入社後1か月程度は現場に出さず研修期間に充てています。基礎知識を学んだり、社内外の建築物の見学をしたりしながら、チームワークを育みお互いに話ができる環境をつくります。その後はそれぞれが別の現場に配属されるのですが、1年間は毎月研修の時間を設けています。この取組みを始めてから新入社員の定着率が上がりました。

——今後の事業展開について

当社では数年前から、土地を購入し設計から施工まで全てを自社で担う取組みを始めました。今は2棟目の物件に取り掛かっています。自社物件を持つことで社員のモチベーションも上がりますし、高い収益性が期待できます。これまでの施工で得た知見を活かすためにも、自社物件への取組みは今後も続けていきたいです。

建設業を営む当社にとって、一番の財産はやはり人です。この先は、物心両面でより働きやすい職場づくりを目指していきたいです。それが実現できれば、品質や安全性など当社が持つ価値もさらに高まっていくでしょう。現在創業64年を迎えましたが、地場ゼネコンとして地域とともに末永く発展し続けていくために、この先も地道に、そして堅実に歩んでいきたいです。

会社名：株式会社三浦組
代表者：五十嵐 文樹
本社所在地：東京都府中市若松町 1-10-3
業種：総合建設業
ホームページ：<https://www.miura-gumi.co.jp/>
インタビュー：2023年8月22日

特別調査 中小企業の将来を見据えた事業承継について

今回の特別調査では、中小企業の将来を見据えた事業承継についてのアンケート調査を実施しました。

中小企業の経営者の高齢化が進んでいる。後継者の不在状況は深刻であり、近年増加する中小企業の廃業の大きな要因の一つである。そこで、自社の後継者について尋ねたところ、「後継者はすでに決まっている」は70歳代以上で43.3%にとどまった(図1)。一方で、「まだ決まっていない、候補者が見当たらない、まだ考えていない」と回答した企業は合わせて45.7%にのぼり、事業承継への取組みが進んでいないことがわかった。事業承継を検討し始める時期でもある60歳代で、「まだ考えていない」と回答した企業は32.8%にのぼり、将来への懸念を抱く結果となった。次に、「後継者はすでに決まっている」と回答した企業のうち、現時点における事業承継の引継ぎ先について尋ねたところ、「子供(娘婿などを含む)に承継」と回答した企業が78.5%と大半を占めた(図2)。

図1. 経営者の年齢階層別にみた後継者の決定状況

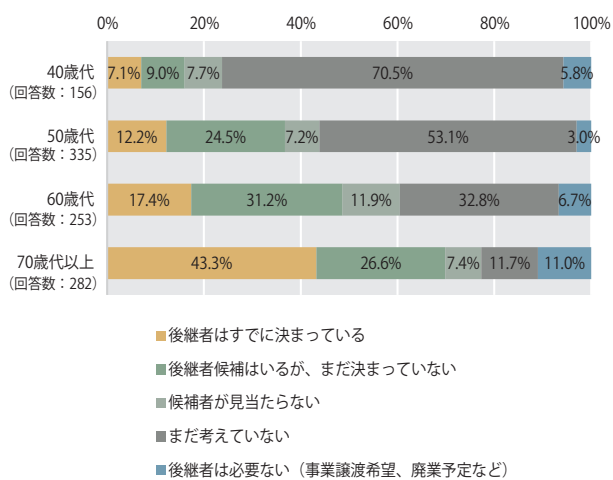
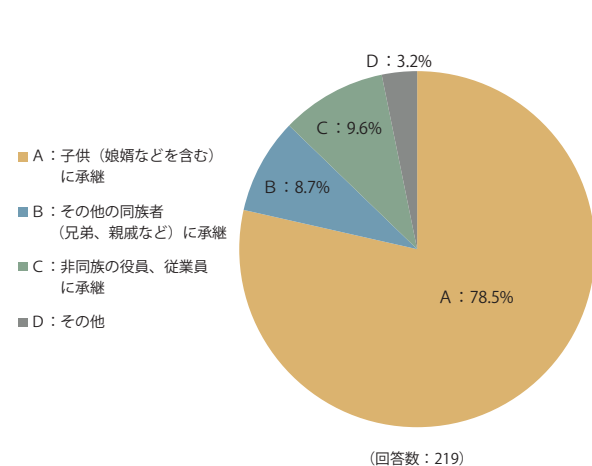


図2. 後継者が決まっている企業の事業承継の引継ぎ先



続いて、事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題となると考えるかについて尋ねた(図3)。「事業の将来性(42.6%)」、「後継者の力量(32.2%)」、「取引先との信頼関係の維持(28.7%)」といった回答が多く挙げられた。

最後に、M & Aについてどのような認識を持っているかについて尋ねたところ、「事業を最適な先に譲渡できる」「従業員の雇用を維持できる」と回答した企業が最も多く、どちらも20.7%となった(図4)。以下「専門家の支援が必要なものである(17.2%)」、「事業拡大戦略の1つである(15.6%)」、「取引関係を維持できる(15.1%)」と続いた。一方で、「よくわからない」と回答した企業は22.1%となり、企業によってM & Aに対する認識に差がみられる結果となった。

図3. 事業承継を行おうとする際の問題点(3つ以内)

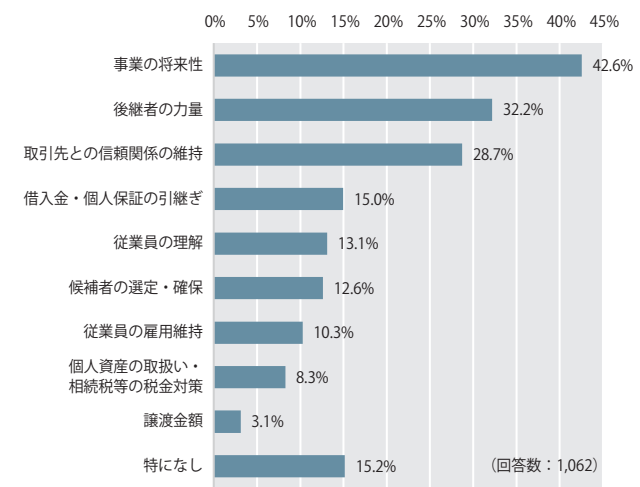
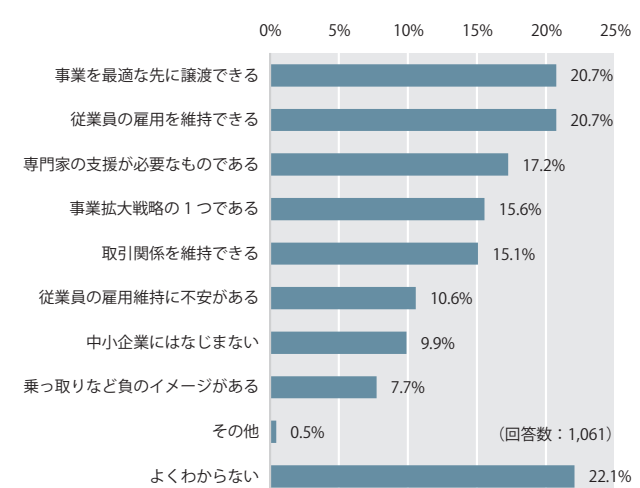


図4. M & Aについての認識(3つ以内)



多摩の統計データ

	面積 (km ²) 2023年7月	人口 (人) 2023年9月	世帯数 (世帯) 2023年9月	民営 事業所数 (所) 2021年	民営事業所 従業者数 (人) 2021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	2,199.93	13,902,035	7,544,566	628,239	9,592,059	7,080,474	176,190,281	1,953
特別区	627.51	9,630,309	5,412,425	503,699	8,114,913	2,998,631	168,563,606	320
多摩地域	1,159.81	4,247,825	2,117,854	122,541	1,467,276	4,080,149	7,609,939	1,294
八王子市	186.38	560,985	281,574	17,390	224,135	398,541	1,252,561	126
立川市	24.36	185,780	96,639	7,692	115,163	86,620	810,035	89
武蔵野市	10.98	148,084	78,737	7,717	83,709	9,388	342,798	23
三鷹市	16.42	190,027	96,696	4,957	57,347	28,036	216,528	56
青梅市	103.31	129,626	65,072	4,243	46,589	158,601	347,722	26
府中市	29.43	259,931	129,493	7,330	100,370	697,348	563,635	68
昭島市	17.34	114,447	56,703	3,330	47,809	414,905	269,321	14
調布市	21.58	238,828	123,397	6,666	78,080	42,667	418,216	37
町田市	71.55	430,963	206,904	11,694	135,702	86,413	653,206	67
小金井市	11.30	124,677	62,831	2,866	28,594	3,930	103,593	18
小平市	20.51	196,909	96,164	4,360	56,966	94,313	206,568	67
日野市	27.55	187,453	93,138	4,309	54,911	203,896	175,711	36
東村山市	17.14	151,710	76,086	3,633	37,043	70,758	139,470	62
国分寺市	11.46	128,757	64,024	3,413	33,840	16,514	121,403	44
国立市	8.15	76,006	39,291	2,637	27,089	2,959	240,146	13
福生市	10.16	56,424	30,800	1,608	15,426	19,832	86,159	2
狛江市	6.39	82,453	43,272	1,916	16,248	15,054	68,970	15
東大和市	13.42	85,197	40,746	2,327	21,157	83,497	106,517	13
清瀬市	10.23	74,605	36,907	1,736	18,109	17,867	42,097	73
東久留米市	12.88	116,669	56,418	3,075	30,197	137,284	188,694	67
武蔵村山市	15.32	71,078	32,778	2,297	25,536	109,042	121,315	126
多摩市	21.01	148,017	75,039	3,603	63,880	30,516	486,743	7
稲城市	17.97	93,864	42,844	2,216	24,846	24,420	84,722	73
羽村市	9.90	54,442	26,583	1,783	23,996	590,167	101,247	13
あきる野市	73.47	79,603	37,078	2,191	20,706	33,166	57,209	61
西東京市	15.75	206,287	102,127	4,792	47,292	26,974	260,152	40
瑞穂町	16.85	32,013	15,303	1,655	20,516	505,192	107,289	47
日の出町	28.07	16,331	7,552	696	9,140	168,442	36,892	11
檜原村	105.41	2,005	1,131	167	875	1,965	113	0
奥多摩町	225.53	4,654	2,527	242	2,005	1,846	907	0
島しょ	412.61	23,901	14,287	1,999	9,870	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」	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10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。