

特集 多摩のうごきを知る

中小企業における DX への取組み

デジタル技術の発展的な活用によって、私たちの暮らしや企業活動が大きく様変わりし、「DX（デジタルトランスフォーメーション）」という言葉が使われるようになり数年が経った。大手企業では DX に関する方針を公表することが一般的になりつつある中で、中小企業はどのように対応しているのだろうか。

進まない中小企業の DX

DX とは、企業が社会環境の変化に対応するため、最新のデジタル技術を活用して、商品やサービス、社内の業務プロセスを変革し、自社の競争力を高めることである。

独立行政法人中小企業基盤整備機構の「中小企業の DX 推進に関する調査」（2023 年）によると、DX の取組状況について「既に取り組んでいる」あるいは「取組みを検討している」という中小企業は 31.2%、一方で「必要だと思いが取組みしていない」あるいは「取り組む予定はない」という中小企業は 68.8% だった。同機構の前回調査（2022 年）と比較すると、取組みを進めている企業の割合は増えているものの、およそ 7 割の中小企業では進んでない状況となっている（図 1）。また、取り組むにあたっての課題として、IT や DX 推進に関わる人材の不足や、予算の確保が難しいことなどが挙げられている。

各企業を取り巻く経済環境がコロナ禍を経て大きく変化している今、デジタル化や DX への対応はこの先避け

て通ることのできない道となりつつあると言えるだろう。

そこで今回は、DX の推進に積極的で先進的な取組みを行う多摩地域の企業 2 社と、その取組みのための業務を請け負う企業へのインタビューを行った。各企業の事例や取組内容を通じて、中小企業における DX の必要性や重要性について理解を深めていきたい。

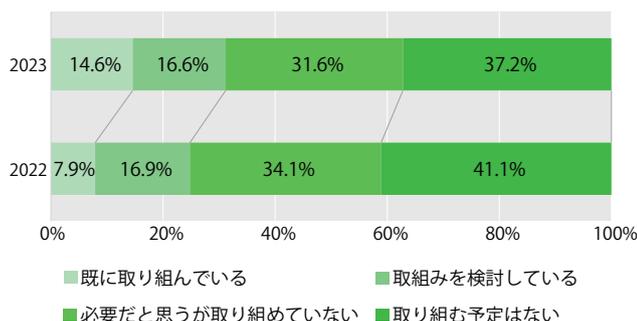
DX に挑む地域インフラ企業

やしま
株式会社八洲

府中市の株式会社八洲は、ビルなどの給排水衛生設備、冷暖房設備、空調換気設備の設計・施工からアフターメンテナンスまでを一貫して行っている企業である。暮らしに欠かすことのできない重要インフラを取り扱う同社では、トラブル発生時にすぐ駆け付けることのできる距離に施工エリアを限定し、地域に密着する形で 40 年以上にわたり事業を営んできた。

代表取締役の加藤茂氏は、創業当初からコンピューターを業務に取り入れるため、専門の担当部署を社内を設置していた。現在は、15 人いる社員のうち 3 人がデジタル関係を統括する情報部に配属されている。数年前からは、東京都の補助金を活用して IT コンサルタントの支援を受けながら、社内における DX 推進に力を入れている。以前からさまざまな業務ソフトやアプリを使ってきた同社では、現在は業務効率化のためのクラウドツールに、建設業向けの図面・現場施工の管理アプリや会計アプリなどのシステムを集約し、社内データの整理や統合を進め

図 1 DX の取組状況について

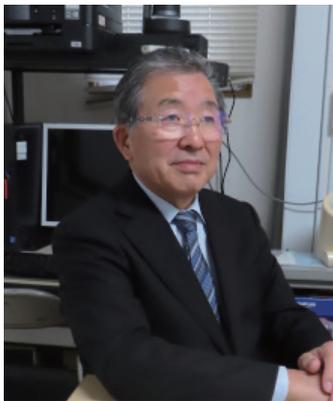


独立行政法人中小企業基盤整備機構「中小企業の DX 推進に関する調査」より当研究所作成

ている。DX 推進にかかる年間コストは高額になるというが、それでも時代に合わせた持続可能な事業のためには、より一層 DX を推し進めていく必要があると加藤氏は考えている。「20 年ほど前にデジタルを導入した頃は、まだ抵抗のある社員もいたが、今では現場でもデジタルが当たり前になりつつある。その変化に対応し他社との差別化を図っていくには、それぞれの部署で使ってきたツールやデータをより有効に活用しないといけない。ツールを使いこなし、データを活かして先を読む力のある企業が生き残っていける時代だと感じている」

エリアを限定した堅実な営業スタイルにより、徹底した品質管理と効率の良い仕事を実現し、顧客の信頼を確実に積み上げてきた同社。人員も予算も限られている中で DX を進めてきたのも、クオリティを下げずにより迅速な対応を可能とすることで顧客の満足度を高め、この先も地域の中で事業を長く続けていきたいからだ。

同時に、こうした取組みは社内に向けたものでもある。DX を推進し効率化を図ることで、ストレスなく働ける環境をつくるのはもちろん、高齢となった現場の社員が将来的にデスクワークに移行することができる環境整備を目指している。長く働くことができる職場づくりにより人材不足に対応できるほか、新しい社員や若い社員への技術的な橋渡しをスムーズに進めていきたい狙いもある。「集めたデータや導入したシステムが宝の持ち腐れになら



株式会社八洲
代表取締役 加藤茂氏

ないように、しっかりとデジタル技術を使いこなし業務に活かしていきたい。今いる社員にもこうした取組みを十分に理解してもらえるように、デジタルを少しでも身近なものにしていくことが一つの目標」と語る。

“ありえない町工場”¹ のデータドリブン経営 ／株式会社 NISSYO

次に紹介する株式会社 NISSYO は、トランスと呼ばれる変圧器の設計・製造を行う羽村市の製造業だ。代表取締役社長の久保寛一氏は、これまでも大胆な改革や革新的な取組みを次々と進め、会社を大きく成長させてきた。

1 久保氏による著書「ありえない！町工場」より

「Change or Die」(変わらないと無くなる) と「Fast eats Slow」(早いものが、遅いものに勝つ) を行動指針とする同社。その言葉の通り DX にもいち早く着手し、「DX 認定」(国が DX 推進の準備が整っている事業者を認定する制度) を多摩地域の中小企業で初めて



株式会社 NISSYO
代表取締役社長 久保寛一氏

取得するなど、先進的な取組みを行ってきた。第一歩となったのは、2015 年に社内の人手不足をきっかけに、全社員に iPad を配布したことだったという。顧客に合わせたオーダーメイド方式の生産体制が特長の同社では、手作業が必要な工程も多く、受注量の増加に伴う人手不足を痛感していた。背景には国内における人口減少の影響も少なからずあった。労働力自体が減っているため、多くの企業で人材採用は厳しさを増しており、特に中小企業においてはより色濃く影響を受けてきた。そうした中で、受注増加に合わせて人員を増やすのは簡単ではない。

そこで目指したのが、DX による業務効率化や生産性の向上である。まず実施したのは、作業工程で使う図面などを全て iPad 上で管理することだ。作業の進捗や誰がどの工程を行ったのかが全て記録され、社内でも共有することも簡単にできるようになった。最近では、協力会社とも図面をデジタルで共有できる体制を整え、更なる生産性の向上を遂げている。

DX 推進の次のステップとして、データドリブン経営に取り組んでいる同社。業務アプリやバックオフィス業務は社内ポータルサイトである「アスヨク DX」に集約し、全社員が活用している。集約されたデータはリアルタイムで更新され、常に最新の情報が確認できる。毎日の作業量や作業内容を可視化した工程予定表も「アスヨク DX」で共有されており、作業の進捗によるスケジュール調整や人員調整が可能となった。また、製造工程で出た不良品は全て「不良分析表」に入力し、件数とロスコストの推移や合計額を一覧表にしたものを工場内のディスプレイに表示している。そこには会社の現状を全社員にオープンにすることで、モチベーションアップや業務の改善につなげてほしいという、久保氏の狙いがある。

会社全体で DX を推進していくには、社員一人ひとりのデジタルリテラシーの向上も必要不可欠となる。元々

社員教育に力を入れてきた同社では、社員に向けた早朝勉強会の実施や本の貸し出し、外部セミナーへの参加などさまざまな取組みを実施している。また、社内の DX 委員会は若手社員で構成され、他社の視察や展示会の参加なども盛んに行われているという。「基本的には自由な発想で DX 推進のための新たなアイデアにトライできるようにしている」と久保氏。

さらに同社では、先進的な DX の取組みを公開しており、今では年間 100 社以上、それも多種多様な業種の企業が見学に訪れているという。通称“バックヤードツアー”と呼ばれる見学会では、求められれば経営手法やシステムの内側、活用方法など、全てを隠すことなく伝えている。こうした活動は、同社の企業理念でもある社会貢献としての意味合いも強い。久保氏は、「NISSYO だけが良くなればいいのではなく、社会全体が発展していったほしい。当社では、一つひとつの取組みが集まってつながり、大きな DX となっていった。DX 認定企業として、当社の取組みを伝えていきたい」と語る。

企業の DX を後押し

／アップグレード株式会社

アップグレード株式会社は、DX 推進やそれに伴うデジタル化の業務を支援する企業だ。府中市に本社を構え、データ入出力業務や IT ソリューション、BPO（業務請負）サービスの提供などを行っており、東京近郊のほか大阪や鹿児島の実業所を含めると、およそ 200 人の社員が働いている。

中でも近年伸びているのが、BPO 関係の事業だ。BPO とは、自社の業務を外部に委託する形式の一つで、同社ではコンサルティングから人材派遣、実際の業務請負までをワンストップで提供できるのが強みである。DX 推進や、税務関係書類の電子保存が義務付けられた電子帳簿保存法の改正などの流れにより、急速に需要が伸びているという。紙の資料を大量に保有する企業や、テレワークの定着によりデジタル化を進めたい企業など、さまざまな業界から業務を請け負っている。

今は依頼や問い合わせのほとんどが大手企業からであるが、同社代表取締役の竹内正人氏によると、この先こうした取組みは中小企業でも必要になるとのこと。今いる人員のまま業務の効率化を高めることはもちろん、資料を電子化することで、破損や紛失といったセキュリティ面での安心も得ることができるのは、中小企業にとっ

て大きなメリットになる。「WEB での打ち合わせやデータでの資料のやり取りは、大手企業と取引する上で欠かせない条件になってくる。中小企業にこそ、電子化やデジタル化は必要ではないでしょうか」と竹内氏。また、こうした動きは働き方改革にもつながっている。本来の業務に集中できる体制を整えることで、社員のやりがいやモチベーションが高まることから、いずれは人材採用にも大きく関わってくる可能性があるという。

同社によると、システム導入による費用対効果が見えづらいことから二の足を踏んだり、DX 関連の部署をつくっても社員がデジタル化にネガティブなイメージを抱いていることなどが弊害となり、途中で頓挫してしまう企業も多いのが実情だ。それでも、そこから一歩踏み出していくことで得られるメリットは多い。DX の必要性を各企業の経営者にどのように認識してもらうかが大きな課題ではあるものの、そうした認識が広がれば中小企業における DX は大きく躍進する可能性を秘めている。竹

内氏は「業務を“見える化”して、人的リソースを割くべきところと、デジタル化できるところを切り分けるだけでも、大きな変化がみられるはず。まずは DX 推進を掲げて、できることから始めていく。社員が本業に集中できるように DX を進めるのが重要」と力を込める。



アップグレード株式会社
代表取締役 竹内正人氏

DX で変革を遂げる中小企業

今回インタビューを行った DX 推進に積極的な 2 社では、経営資源が限られる中であっても DX に比重を置いて事業を行うことで、結果として各企業の抱える課題の解決や、解決の糸口をつかむことにつながっていた。

中小企業がこうした DX 推進やデジタル化に取り組むには、まずは経営者自らが先陣を切って進めていくことが必要だ。そして取組みを進めるにあたっては、補助金や専門家の派遣、外部への委託などさまざまな選択肢を上手く活用することで、自社に合った DX の形が見つかるだろう。DX は、中小企業にとって会社をさらに成長させる可能性を秘めている。(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 12 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 10 月 30 日～11 月 29 日	1～4 人	335	32%	53	17%	25	28%	99	59%	70	29%	41	24%	47	57%
2. 調査方法	調査員による聞き取り調査	5～9 人	213	20%	53	17%	23	26%	28	17%	39	16%	53	31%	17	20%
3. 調査対象	多摩信用金庫のお取引先 1,066 先	10～19 人	170	16%	75	24%	17	19%	10	6%	23	10%	34	20%	11	13%
4. 回答先数	1,058 先	20～29 人	98	9%	36	12%	9	10%	10	6%	17	7%	21	12%	5	6%
5. 回答先内訳	右表のとおり	30～39 人	60	6%	27	9%	1	1%	9	5%	15	6%	7	4%	1	1%
		40～49 人	35	3%	16	5%	2	2%	1	1%	8	3%	8	5%	0	0%
		50～99 人	83	8%	32	10%	5	6%	12	7%	28	12%	5	3%	1	1%
		100 人～	64	6%	16	5%	6	7%	0	0%	38	16%	3	2%	1	1%
		合計	1,058	100%	308	100%	88	100%	169	100%	238	100%	172	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1ポイント下降の1となり、2四半期連続で景況感が悪化した。経済活動の正常化の流れは継続している一方で、物価や人件費の上昇によるコスト増加に価格転嫁が追いついていない状況にある。さらに人手不足の深刻化等が重なり、景況感を下押しする要因となっている。

業種別に見ると、製造業と不動産業を除く4つの業種で、業況DIが前期より下降した。特に、小売業・サービス業では、物価高に伴う個人消費への影響を受けて前期より4ポイント下降した。

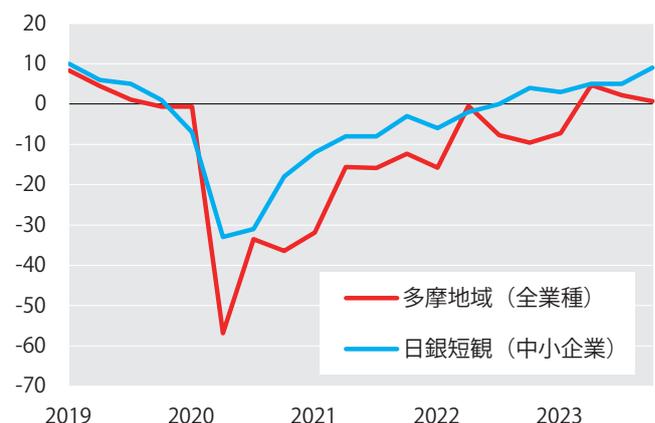
規模別に見ると、中規模企業が前期より2ポイント下降の11、小規模企業は前期より1ポイント下降のマイナス9となっている。

なお、来期の全業種業況DIは、今期より3ポイント上昇の4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 6月期	2023年 9月期	2023年 12月期	変化幅	2024年 3月期 (見通し)	変化幅
全業種	5	2	1	-1	4	+3
中規模	19	13	11	-2	13	+2
小規模	-8	-8	-9	-1	-5	+4
製造業	3	1	3	+2	6	+3
中規模	20	8	16	+8	17	+1
小規模	-8	-3	-6	-3	-2	+4
卸売業	2	1	0	-1	0	0
中規模	10	8	6	-2	5	-1
小規模	-18	-19	-15	+4	-13	+2
小売業	-8	-6	-10	-4	-4	+6
中規模	11	14	2	-12	16	+14
小規模	-23	-21	-18	+3	-19	-1
サービス業	8	3	-1	-4	2	+3
中規模	17	10	6	-4	9	+3
小規模	-13	-14	-19	-5	-15	+4
建設業	16	10	9	-1	13	+4
中規模	47	43	37	-6	33	-4
小規模	6	-1	0	+1	5	+5
不動産業	7	4	5	+1	2	-3
中規模	18	13	13	0	3	-10
小規模	-3	-3	-2	+1	2	+4
日銀短観(中小)	5	5	9	+4	4	-5

業況DIの推移



お客さまのコメント

製造業

- ・ クリーンルーム設備の投入による製品の品質向上を図り、販路拡大を目指す。(日の出町、プリント基板製造)
- ・ 受注が増加してきており、従業員を増やすかどうか検討している。(西東京市、自動車エンジン金型製造)
- ・ 未だに材料高の影響が続いている。価格転嫁を積極的に行い、利益確保に努める。(国立市、内視鏡・測量器部品製造)

卸売業

- ・ インボイス制度開始、電子帳簿保存法改正による業務負担の増大を改善していきたい。(東村山市、電材卸売)
- ・ 全てのコストが増加しており、表面上は値上げにより売上増加するものの、利益確保が厳しい状況である。
(昭島市、電気絶縁材料卸売)
- ・ 従業員の高齢化と若手人材の確保が今後の課題である。(八王子市、惣菜卸売)

小売業

- ・ 商品のラインナップを変えたことで、売上げが増加傾向にある。(武蔵野市、衣料品販売)
- ・ コロナの在宅特需終了と物価高の影響が重なり、スーパーでの売上げが減少している。新商品開発と高級スーパーへの営業を強化し、収益改善を図る計画である。(立川市、和菓子製造・販売)
- ・ 教科書販売のため、景気に左右されにくいものの、子供の人口減少が手痛い。(東大和市、書籍販売)

サービス業

- ・ 多くの企業が人材難であるので、そこに活路を見出したい。(立川市、求人広告)
- ・ コロナ禍の影響が減ったことでタクシー利用が増加しており、業況が回復に向かっている。(八王子市、タクシー会社)
- ・ 個人消費が少しずつ伸びているように感じるが、人材不足により一部の店舗を閉鎖している。
(昭島市、エステティックサロン)

建設業

- ・ 建設業の2024年問題への取組みを進める上で、適正工期の確保と人件費の増加を見据えた工事受注をしている。
(立川市、総合建築)
- ・ コスト増加分を見積書に反映しているが、急な値上げも多く予測しきれないことが多い。(昭島市、ビル建設)
- ・ 戸建て新築の受注が急増しているが、マンションのような大型の受注がないため、利益率が少し落ちている。
(八王子市、足場工事)

不動産業

- ・ 地価の上昇による仲介手数料の増収が期待出来る。(八王子市、不動産仲介)
- ・ 住宅購入の相談が増加傾向にある。(府中市、不動産仲介)
- ・ 顧客の住環境の整備をしっかりと行い、退去者数を抑えていきたい。(八王子市、不動産賃貸・売買)

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>



お客さま

景気動向 インタビュー

株式会社スリーベル

代表取締役 すずきたけし 鈴木 剛 氏



代表取締役の鈴木氏

西東京市に本社を構え、高齢者や児童向けの福祉サービスを展開する株式会社スリーベル。東京と埼玉を中心に24の事業所を持ち、利用者とその家族の日々の暮らしを支えている。また、働きやすい職場環境の整備にも注力し、社員のモチベーションを高めるさまざまな取組みを行っている。

稼働率を高めてコスト上昇をカバー

2000年に会社を立ち上げた当初は、携帯電話などを販売していました。その後、2008年に業種転換を図り、現在は主に介護・児童事業として、高齢者のデイサービス、障がい児をサポートする放課後等デイサービスのほか、認可保育園を運営しています。競争の激しい福祉業界で質の高いサービスの提供を続けていくには、利用者を増やして高い稼働率を保つことが必要です。高齢者のデイサービスでは、小規模でアットホームな雰囲気のもと、宿泊受け入れの実施などにより他社との差別化を図ることで、およそ8割から9割の稼働率を保っています。そうした取組みの成果や、社員の努力・創意工夫が安定的な利益の確保につながっています。

物価の高騰により運営に必要なコストは多少上がっているものの、稼働率を上げることでカバーできるため、そこまで大きな影響は受けていません。

多様な働き方に応じた給与体系で人材確保

現時点では各事業所に必要な人員が揃っており、人手不足感はありません。当社では社員一人ひとりの希望に合わせて多様な働き方が可能です。管理者や幹部

候補など上を目指したい、仕事と家庭を上手く両立したい、自分の夢や目標の実現のため空いた時間に働きたいなど、さまざまな目的を持った社員が活躍しています。給与体系は働き方に応じて明確化されており、資格の取得など努力次第で給与が上がる制度もあります。

また、当社では毎月全社員に事業の収支や、そこから配分される賞与の増減まで、全て公開しています。経営指標を見える化することで、社員に経営への参加意識が生まれ、自ら創意工夫や改善を行ってくれます。ほかに、社員の誕生日には上司がプレゼントをあげたり、業績により付与する社内通貨である“ベル通貨”の導入などユニークな取組みもあり、社員から好評を得ています。

社員の自己実現と事業拡大を目指す

高齢化が進み、家庭の在り方が多様化する中で、介護・児童事業の需要は今後も高まるでしょう。この先も各地に福祉サービスの展開を進め、事業をさらに拡大していきたいです。そのため、幹部候補となる人材は常に求めており、採用や育成にも力を入れていくつもりです。

また、当社は社員が自分の人生を第一に考えて働き方を決める、自己実現のできる会社を目指してきました。経営者という立場ではありますが、自分自身が働きたいと思えるような組織づくりを続けていきたいです。



BELL



左から同社経営の放課後等デイサービスとデイサービスのマーク

会社名：株式会社スリーベル
代表者：鈴木 剛
本社所在地：東京都西東京市ひばりが丘北 3-7-14
業種：福祉サービス業
ホームページ：<https://threebell.jp/index.html>
インタビュー：2023年12月7日

特別調査 2024年の経営見通し

今回の特別調査では、2024年の経営見通しについてのアンケート調査を実施しました。

2024年の景気見通しについて尋ねたところ、「良い^{*}」と回答した企業は14.0%となり、1年前の調査（2023年見通し）より8.4%ポイント増加した（図1）。反対に「悪い^{*}」と回答した企業は25.4%ポイント減少の42.5%となり、全体的な改善がみられた。また、「悪い」と回答した企業が半数を下回ったのは、新型コロナウイルス流行以前の2019年に実施した調査（2020年見通し）以来、4年ぶりとなった。

次に、2024年の売上額伸び率の見通しについて尋ねたところ、ほぼ半数の企業が「変わらない」と回答した（図2）。「増加」と回答した企業は38.2%、「減少」と回答した企業は12.8%となり、「増加」と回答した企業が大きく上回る結果となった。

図1. 景気見通し

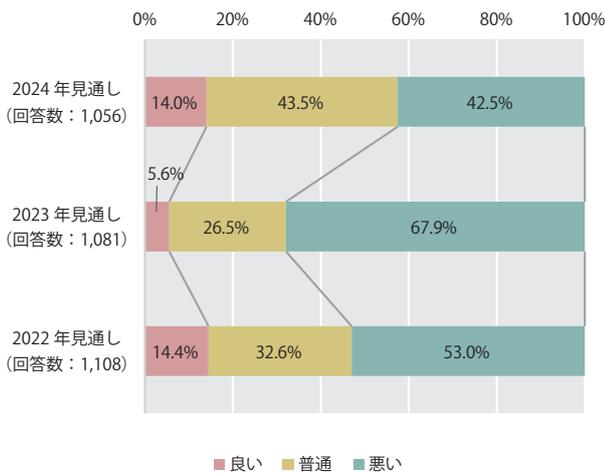
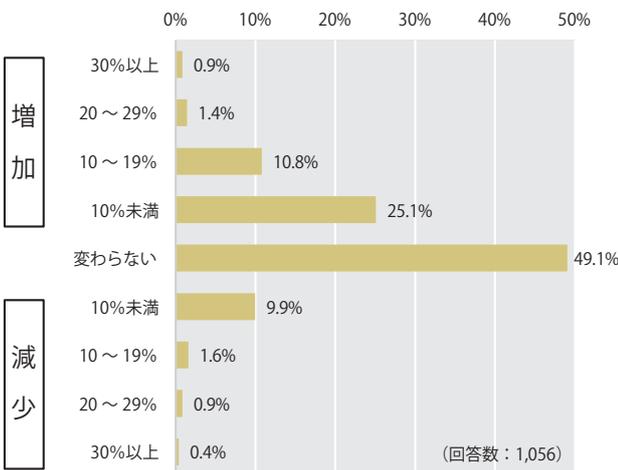


図2. 2024年の売上額伸び率見通し



続いて、自社の業況が上向く転換点を尋ねたところ、「すでに上向いている」と回答した企業は、1年前の調査より4.5%ポイント増加の21.3%となった（図3）。「6か月以内」と回答した企業も1年前の調査より3.0%ポイント増加し、9.4%となった。

最後に、2024年を展望したとき、自社では販売価格と仕入価格の動向をどのように見通しているかについて尋ねた（図4）。「大幅な上昇、緩やかな上昇」と回答した企業は、販売価格では52.7%となった一方、仕入価格では71.5%と販売価格を上回る結果となったことから、価格転嫁が追いついていないものと考えられる。

※良い…「非常に良い・良い・やや良い」の計、
悪い…「やや悪い・悪い・非常に悪い」の計

図3. 自社の業況が上向く転換点

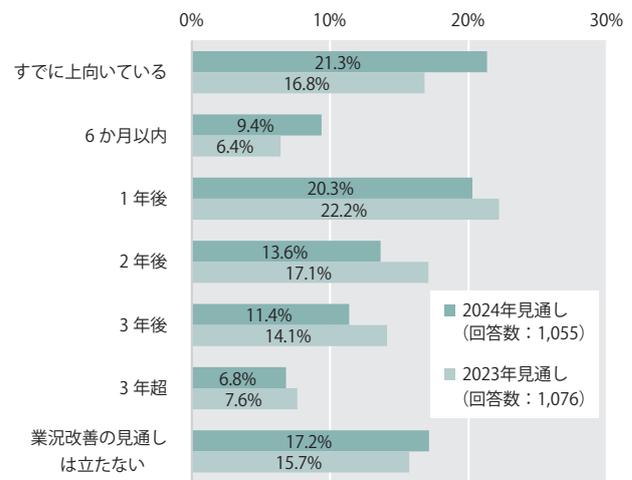
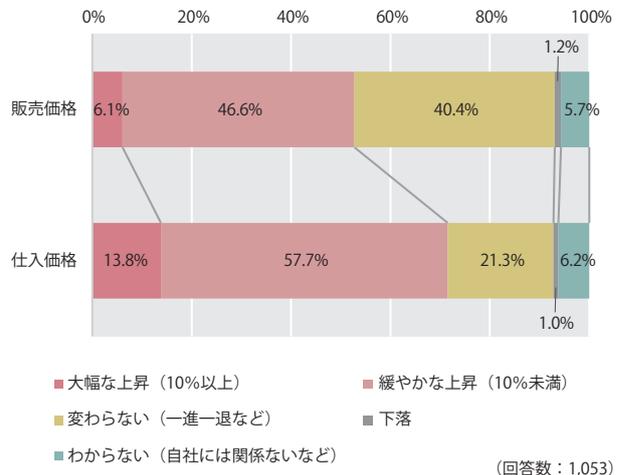


図4. 自社の販売価格と仕入価格の動向見通し



多摩の統計データ

	面積 (km ²) 2023年10月	人口 (人) 2023年12月	世帯数 (世帯) 2023年12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	13,916,452	7,565,037	628,239	9,592,059	7,080,474	176,190,281	1,953
特別区	627.51	9,646,255	5,430,220	503,699	8,114,913	2,998,631	168,563,606	320
多摩地域	1,159.81	4,246,342	2,120,559	122,541	1,467,276	4,080,149	7,609,939	1,294
八王子市	186.38	560,971	282,284	17,390	224,135	398,541	1,252,561	126
立川市	24.36	185,763	96,689	7,692	115,163	86,620	810,035	89
武蔵野市	10.98	147,851	78,685	7,717	83,709	9,388	342,798	23
三鷹市	16.42	190,071	96,814	4,957	57,347	28,036	216,528	56
青梅市	103.31	129,487	65,142	4,243	46,589	158,601	347,722	26
府中市	29.43	260,254	129,902	7,330	100,370	697,348	563,635	68
昭島市	17.34	114,498	56,844	3,330	47,809	414,905	269,321	14
調布市	21.58	238,829	123,524	6,666	78,080	42,667	418,216	37
町田市	71.55	430,532	206,985	11,694	135,702	86,413	653,206	67
小金井市	11.30	124,721	62,937	2,866	28,594	3,930	103,593	18
小平市	20.51	196,910	96,369	4,360	56,966	94,313	206,568	67
日野市	27.55	187,486	93,232	4,309	54,911	203,896	175,711	36
東村山市	17.14	151,697	76,210	3,633	37,043	70,758	139,470	62
国分寺市	11.46	128,724	63,968	3,413	33,840	16,514	121,403	44
国立市	8.15	75,905	39,307	2,637	27,089	2,959	240,146	13
福生市	10.16	56,484	30,982	1,608	15,426	19,832	86,159	2
狛江市	6.39	82,221	43,148	1,916	16,248	15,054	68,970	15
東大和市	13.42	85,128	40,793	2,327	21,157	83,497	106,517	13
清瀬市	10.23	74,583	36,893	1,736	18,109	17,867	42,097	73
東久留米市	12.88	116,583	56,508	3,075	30,197	137,284	188,694	67
武蔵村山市	15.32	70,997	32,834	2,297	25,536	109,042	121,315	126
多摩市	21.01	147,849	75,114	3,603	63,880	30,516	486,743	7
稲城市	17.97	93,811	42,869	2,216	24,846	24,420	84,722	73
羽村市	9.90	54,497	26,686	1,783	23,996	590,167	101,247	13
あきる野市	73.47	79,550	37,186	2,191	20,706	33,166	57,209	61
西東京市	15.75	205,965	102,078	4,792	47,292	26,974	260,152	40
瑞穂町	16.85	32,052	15,365	1,655	20,516	505,192	107,289	47
日の出町	28.07	16,302	7,571	696	9,140	168,442	36,892	11
檜原村	105.41	2,000	1,126	167	875	1,965	113	0
奥多摩町	225.53	4,621	2,514	242	2,005	1,846	907	0
島しょ	412.61	23,855	14,258	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 2024年1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。