2024 <u>August</u> 第 109 号

特集 多摩のうごきを知る

## 事業承継後の中小企業―新社長の奮闘記



企業にとって事業承継への取組みは、会社存続のために避けては通れない道である。事業承継後の新社長は、さまざま な課題を抱えながらも、自社のさらなる発展を目指して日々奮闘している。今回は、承継後数年が経った企業 3 社にイ ンタビューを行った。

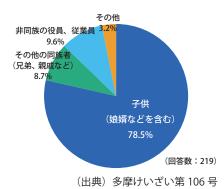
#### 中小企業における事業承継

近年、中小企業では経営者の高齢化が進んでおり、事 業承継への取組みは経営者にとって大きな関心ごとの一 つとなっている。後継者の不在による廃業も増加してい る中で、前任者が築いてきた会社や、社会を支える貴重 な技術、また従業員の雇用を守るためにも円滑な事業承 継は経営者にとって重要な課題である。当金庫の中小企 業に対する調査では、調査時点で既に後継者が決まって いる企業の事業承継先として最も多いのは自身の子供で

あり、78.5%と 大半を占めてい た (図1)。

事業承継後の 新社長には、社 内体制の整備や 古くからの取引 先との信頼関係 の構築など、取 り組むべき事柄

図1 後継者が決まっている中小企業におけ る事業承継の引継ぎ先



が多く待ち受ける。また、新社長として時代の変化に対 応したビジネスモデルの策定や新たな取引先の開拓など、 さらなる成長に向けた活動も行わなければならない。中 小企業庁の調査によると、同業平均値と比較した事業承 継実施企業の当期純利益成長率は約20%高いというデー タがあり1、事業承継は企業を成長させる1つの契機と なっているとも言える。実際に事業承継を行った企業で は、承継後にどのような取組みを行っているのだろうか。

1 中小企業庁「2021年版中小企業白書」より

### 新たなビジネススキームの構築へ /株式会社青梅インターフローラ

まず紹介するのは、花き卸売業を営む株式会社青梅イ ンターフローラだ。同社の主な事業は、生産者から仕入 れた花きを自社の卸売市場でのせりを通じて仲卸業者や 小売店に販売することである。16人いる社員のうち14 人が営業担当として、生産者と販売者をつないでいる。 代表取締役社長の沢田宏氏は同社の3代目として、自身 の祖父、父親に続いて社長に就任し、3年目を迎えた。元々 は沢田氏の兄が承継する予定だったため、大学卒業後は 会社員として働いていたが、一転して自身が承継する流 れとなり、およそ10年前に同社に入社した。



せりを行う青梅インターフローラのオークションルーム

入社後、しばらくは営業担当として現場で汗を流し、 経営企画室長を経て2022年に代表者となった。社長就 任後にまず取り組んだのは、社員の意識改革である。こ れまで日々の業務を繰り返しこなすだけの状態が当たり 前となり、社員の成長に上手くつなげることができてい なかった。これではいい人材が入ってきても育たない、



株式会社青梅インターフローラ 代表取締役社長 沢田宏氏

と沢田氏は社長就任前から 危機感を感じていた。

一般企業で働いた経験から、「人の資質に依存しない環境づくり」を目指しているという沢田氏。まずは社内の定期ミーティングを見直し、勉強会を開催し、社員に振り返りの習慣が根付くよう働き掛けを行いな

がら、組織としてより成果を上げるため、仕事への臨み 方や数字への意識づけ、顧客との関わり方への改善・強 化に取り組んでいる。

国内外のさまざまな生産者から花きを仕入れている同社。しかし、特に国産花きの生産者は高齢化が進み年々減少傾向にある。さらに人口減少による国内市場の縮小は避けては通れない。この厳しい状況に立ち向かっていくために、沢田氏は新たな花き消費の形を模索している。それは、花きを通じていかにこれまでとは違った価値を生み出すかに焦点を当てたものだ。例えば、世間にまだ流通していない商品を生産者とのタイアップによってブランディングし、売り出すことである。これにより、生産・小売・消費を含めた「四方良し」の実現を目指している。沢田氏は、「1を7や8に高める作業とあわせて、 $0 \to 1$ をつくることで、経営基盤を強化し、教育に力を注げる環境をつくっていきたい。それができれば、あとは社員が育てていってくれる。そのための人材はそろっている」と話す。

## 下請け企業からの脱却へ /多摩岡産業株式会社

次に紹介するのは多摩岡産業株式会社だ。社員数は36人で、工業用部品や医療用品、商業用ディスプレイなど、プラスチック加工品の製造を行っている。代表取締役の簡陽平氏は、同社に入社後現場でのものづくりや営業を担当して経験を積み、5年前に3代目として自身の父から事業を継いだ。

入社前はオーストラリアで働いていたという岡氏。同社には幼い頃から出入りし、学生時代には友人とアルバイトするなど馴染みのある場所であったが、入社してからは今まで見えていなかった面が見えてきた。昔ながらの町工場だった同社では、社内体制は整備されているとは言えず、社員同士の意思疎通も円滑ではなく、社内改

革に早急に取り組む必要があった。創業当初から大手企業の下請けを中心に事業を営んできた同社。時代とともにどんどん変化していく大手企業に合わせたアップデートは必要不可欠でもあった。

事業承継後、岡氏は社外から講師を呼び込むことにした。東京都の補助金を活用し継続的に研修プログラムを行ううちに少しずつ社員の意識が変わり始め、徐々に風通しの良い職場環境が構築されていった。それにより優秀な人材が集まるという相乗効果が生まれたという。



府中市住吉町にある多摩岡産業住吉工場の外観

次に取り組んだのは、仕事の幅を広げることだ。人材が集まったことにより、自分たちで一から開発・設計に取り組むことが可能となった。自社製品の製造にも挑み、それがきっかけで大手メーカーのOEMの受注につながったこともある。現在はマッチングや商談会への積極的な参加、他企業の会社訪問や工場見学、経営者同士の情報交換などを通して、ステップアップを図っている最中だ。また、近年は従来の専門領域のみの発注ではなく、製造工程を一貫対応できる企業に仕事を依頼する取引先も増えているという。同社でも今後は製造業の中で幅を広げることで、より多くの受注確保を目指していく。

同社が現在力を入れているのは、農業機械の部品製造だ。 先代までは農業分野は全く取引がなかったが、岡氏が事業承継してから築いたネットワークの中で信頼を積

み重ね、大きな受注につな がっているという。

岡氏は、「加工業から一 歩進んだ業態に少しずつシ フトしてきている。今後 は農業機械の部品を納めて いる関西方面の営業所開設 を目指して、さらなる人材 の確保に力を入れていきた い」と語る。



多摩岡産業株式会社 代表取締役 岡陽平氏

### 社員が主体的に働く会社へ /株式会社小海ネームプレート製作所

最後に紹介するのは、武蔵村山市の株式会社小海ネー ムプレート製作所だ。アルマイト加工と呼ばれるアルミ の表面処理を得意とする企業である。アルマイト加工の 技術を持つ会社は貴重で、航空機や鉄道車両の部品、半 導体関連など多種多様な分野から引き合いがあるという。

代表取締役の関手枝子氏は、同社の社長になって3年 目を迎えた。元々は父親が創業した会社に夫が後継者と して入社して事業を軌道に乗せ、社員はおよそ100人ま で増えるなど急成長を遂げた。自身は経理担当として勤 めていたが、夫の病気療養により、急転直下で関氏の代 表就任が決まったのであった。コロナ禍で多くの企業が 難しい経営判断を求められた当時、大勢の社員を抱える 会社の代表就任には迷いがあったという関氏。しかし社 員たちからの後押しもあって心を決めた。

就任後には、これまでのトップダウン型の経営からボ トムアップ型へのシフトチェンジを目指した。急成長し た企業規模を維持していくには、社員一人ひとりが会社 をつくっていくという意識づけが必要だと感じたからだ。 今までと同じことをやっているだけでは、会社は衰退し ていくと関氏は危機感を抱いている。今後は社員の意識 改革とともに、設備投資をして時代に即した工場環境を 整えていきたいと考えている。

「今では現場をよく知る社員の意見を経営に反映させる こともあり、私自身が社員の発想から学ぶことも多い」 と関氏。こうした変化は社員のやりがいや会社の力にも つながっているという。



3m×3mの大型、5mの長尺物にも対応できる大型の設備も完備

またコロナ禍で時間ができたことを機に、これまでは なかなか取り組めていなかった社員の多能化にも着手し た。製造業の中でも最終工程に位置する同社では、基本 的に納期が非常に短いため、効率よく仕事を進める必要 がある。多能化により社員一人ひとりの仕事の幅を広げ

ることで、社内体制の強化 に努めている。他にも、近 隣の工業高校からインター ンシップの受け入れを行う など、地域とのつながりを 持ち、会社の知名度向上や 新たな人材獲得に向けた動 きを推進している。

現在では、若手社員を中 心に、人から人へ受け継が れてきた技術をマニュアル



小海ネームプレート製作所 代表取締役 関千枝子氏

化する試みが自発的に進んでいる。貴重なアルマイト加 工技術を継承していくために、今後も歩み続ける同社。 関氏は、「社員と社員の技術は当社の財産。私自身はまだ まだ未熟だが、会社は社員全員でつくっていくものだと 実感している。当社の技術で社会に貢献し続け、次の世 代にバトンを渡していきたい」と話す。

#### 会社を成長させる事業承継

話を伺った各社の新社長は、それぞれのやり方で自社 の強みや弱みに向き合いながら、新たな販路の開拓や、 技術の継承に取り組んでいた。そこには、多くの困難や 苦労を伴いながらも、先代までの経営者が築いてきた事 業を継続し発展させていくために、前に進み続けている 姿があった。

事業承継は企業にとって非常に重大な出来事であるが、 同時に一つの通過点でもある。多くの会社が経験するこ の通過点を会社を大きく飛躍させる分岐点とするために は、円滑な事業承継とともに、承継後の新社長の気付き から始まるさまざまな改革への取組みも重要な要素とな るのではないだろうか。(畑山若菜/編集:野村智子)

株式会社青梅インターフローラ

青梅市今井 5-2440-32 (花き卸売)

多摩岡産業株式会社

府中市住吉町 3-56-8 (プラスチック加工品製造)

株式会社小海ネームプレート製作所

武蔵村山市伊奈平 1-39-1 (アルマイト加工処理)

## 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 1,000 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、2024 年 6 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 2024年5月1日~5月31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 1,054 先

**4. 回答先数** 1,043 先

5. 回答先内訳 右表のとおり

従業者数	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
1~4人	327	31%	52	17%	27	31%	96	57%	63	27%	42	25%	47	56%
5~9人	205	20%	52	17%	19	22%	31	19%	40	17%	48	29%	15	18%
10~19人	175	17%	81	26%	18	21%	11	7%	20	9%	32	19%	13	15%
20~29人	97	9%	35	11%	7	8%	10	6%	17	7%	22	13%	6	7%
30~39人	60	6%	23	7%	2	2%	8	5%	17	7%	9	5%	1	1%
40~49人	34	3%	15	5%	1	1%	0	0%	11	5%	7	4%	0	0%
50~99人	87	8%	33	11%	7	8%	11	7%	30	13%	5	3%	1	1%
100人~	58	6%	16	5%	5	6%	0	0%	34	15%	2	1%	1	1%
合計	1,043	100%	307	100%	86	100%	167	100%	232	100%	167	100%	84	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 9 ポイント 上昇の 9 となり、新型コロナウイルス感染症法上 の位置付けが 5 類に移行した 2023 年 6 月期の景 況感を上回る結果となった。

業種別に見ると、すべての業種で前期より景況 感は改善している。中でも、小売業が11ポイン ト上昇の3、サービス業が10ポイント上昇の9、 不動産業が13ポイント上昇の11と大きく改善 した。

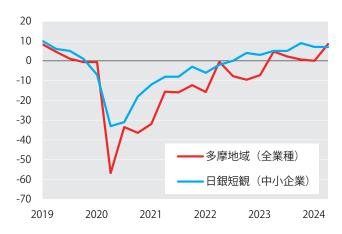
規模別に見ると、中規模企業では10ポイント上昇の23、小規模企業では8ポイント上昇のマイナス4と、どちらも景況感は改善している。一方で、中規模企業の上昇幅が大きいため、規模別での業況DIの乖離は広がっている。

なお、来期の全業種業況 DI は、今期より 2 ポイント上昇の 11 となる見通しである。

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

	2023 年 12 月期	2024年3月期	2024年 6月期	変化幅	2024 年 9 月期 (見通し)	変化幅
全業種	1	0	9	+9	11	+2
中規模	11	13	23	+10	23	0
小規模	-9	-12	-4	+8	0	+4
製造業	3	0	7	+7	10	+3
中規模	16	12	25	+13	28	+3
小規模	-6	-8	-5	+3	-1	+4
卸売業	0	3	10	+7	5	-5
中規模	6	8	16	+8	10	-6
小規模	-15	-10	-7	+3	-8	-1
小売業	-10	-8	3	+11	3	0
中規模	2	15	26	+11	19	-7
小規模	-18	-24	-14	+10	-9	+5
サービス業	-1	-1	9	+10	11	+2
中規模	6	7	16	+9	18	+2
小規模	-19	-21	-8	+13	-7	+1
建設業	9	9	16	+7	24	+8
中規模	37	45	40	-5	51	+11
小規模	0	-3	7	+10	14	+7
不動産業	5	-2	11	+13	10	-1
中規模	13	11	29	+18	26	-3
小規模	-2	-12	-4	+8	-2	+2
日銀短観(中小)	9	7	7	0	5	-2

業況 DI の推移



#### お客さまのコメント

#### 製造業

- 若手社員の採用によって会社の雰囲気がとても良くなり、社員皆が前向きに仕事に取り組むようになった。(八王子市、印刷)
- 環境の変化に伴うプラスチック製品の減少により、今後は紙媒体など新たな製品の製造も行っていく。 (武蔵野市、カップ容器製造)
- 国際紛争により特定の国の需要が減少しているため、取引国の分散化が必要と考えている。最近は東南アジアの需要が旺盛だ と感じている。(八王子市、自動車部品製造)

#### 卸売業

- 大手の同業他社が大量生産で安い商品を販売していることもあり、以前よりお客さまへの提案が難しくなっている。 (武蔵野市、作業服卸)
- 円安ドル高による輸入価格の高騰により、経営が厳しくなっている。(立川市、コンピュータ製品の輸入販売・サポート)
- お米を主に取り扱うため、気候変動によって仕入価格に変化が生じ、影響が及んでいる。(日野市、米酒卸売)

#### 小売業

- 人手不足で人を雇いたいが、人件費の高騰もあり、なかなか雇うのが難しい。(あきる野市、タイヤ販売)
- 薬の種類によっては在庫が少ない環境が長く続いている。(調布市、調剤薬局)
- 取り扱う商品はインターネットでの販売が主流になっており、店舗での販売は苦戦を強いられている。(羽村市、文房具類販売)

#### サービス業

- コロナ禍から徐々に戻っている。新メニューの導入や出張サービスで売上向上を目指す。(西東京市、理容店)
- 原材料や部品が高騰しており、利益率が下がってしまっている。(あきる野市、自動車整備)
- 2024年問題で、ドライバーの人件費確保が課題である。(三鷹市、一般貨物運送)

#### 建設業

- 建設業の2024年問題への取組みをしていく中で、収益悪化が予想される為、不動産賃貸の増加を図る。(立川市、総合建築)
- 災害時の対応に関して、社内で明確な BCP 計画を策定していない。必要と認識しているものの手が回らずにいる。 (八王子市、アルミサッシ施工)
- 原材料の価格上昇と人手不足が当面の課題だが、価格は高くても価値(耐震性、断熱性、気密性)のある建物を希望している お客さまに選ばれていきたい。(八王子市、建築業)

#### 不動産業

- 近年の売買価格の上昇により、利益率が上がっている。(武蔵村山市、不動産代理・仲介)
- 物件価格の高騰が進んでおり、消費者の買い控えリスクを感じている。(国分寺市、不動産販売)
- コロナ禍の影響は少なくなってきているものの、物件価格の高騰により物件が手に入りにくい。(立川市、不動産仲介)



## 景気動向 インタビュ

## 濱坂電機株式会社

取締役社長 門下 和夫氏

「電気の安心」を守る電気工事のエキスパート集団として、製造工場や公共 施設などの電気設備工事を行う日野市の濱坂電機株式会社。3代目の社長 である門下和夫氏の下、地球環境に対する SDGs の取組みや、イノベーショ ンによる新しい価値の創造、そして働きやすい職場づくりに注力し、2026 年には創業70周年を迎える。



取締役社長の門下氏

#### 工場の電気設備のプロフェッショナルとして

当社は、自動車や通信機器などの工場内にある電気設 備の設計から施工、メンテナンスまでを一貫して行って います。強みは、営業部門だけではなく技術部門の社員 も直接取引先とやり取りをして、スピーディーに対応で きる体制を整えているところです。これが取引先との信 頼構築につながっており、原材料価格の高騰による価格 転嫁を受け入れてもらっています。

工場の電気設備に強い企業はあまり多くはなく、主な 競合先は大企業です。ただ最近では、大企業は国内に新 設される半導体工場やデータセンターなどの受注に注力 しており、当社にとっては受注が集まりやすい状況となっ ています。社内体制を整備して、さらなる受注増加に備 えていきたいです。

#### 「なりたい自分」を目指せる人事制度

現在の社員数は80人です。人材の採用には力を入れ ており、特に事務職や営業職に比べて集まりにくい技術 職の採用強化を目指しています。合同企業説明会などに 社長が出ていく企業はあまりありませんが、当社では昨 年から私が同行し、自ら当社の魅力を伝えています。また、



計画が進んでいる新社屋の完成イメージ

社内では毎月の研修プログラムを整備して人材育成に努 めるとともに、社員のキャリア形成のために4つのコー スを設置しました。管理職を目指す「マネジャーコース」、 専門職を目指す「エキスパートコース」、役員や経営者を 目指す「次世代経営者コース」、育児や介護または趣味や 就学などと両立する「ワークライフバランスコース」です。 さらに新しいアイデアで変革を起こしたい社員のための 「イノベータープラス」という枠組みもあり、コースはラ イフステージに応じて変更することができます。

目指す姿が明確になることで社員のモチベーションが 上がり、社内の士気向上につながっています。数年後に は新社屋の完成も控えており、働きやすい環境づくりを 進めて、新たな人材獲得につなげていきたいです。

#### 永続的に発展していくためのリボーンプロジェクト

将来的には、事業領域の拡大も視野に入れています。 電気設備と関連がある脱炭素化や太陽光発電システム、 省エネ関係など、既に動き出しているものもあります。 そうした新事業は社員からもアイデアを募りながら進め ていきたいと考えています。

当社では、会社を永続的に発展させていくために必要 な要素を詰め込んだ「濱坂リボーンプロジェクト」を立 ち上げました。社員が中心となって、収益構造の改革や DXの推進、働く環境の改善など7つのプロジェクトを進 めていくことで、会社をさらに成長させていきます。

名:濱坂電機株式会社

者:門下 和夫 表

本 社 所 在 地:東京都日野市旭が丘 3-2-5

種:電気工事業 インタビュー: 2024年6月4日

## 特別調査中小企業における災害等への対応について

今回の特別調査では、中小企業における災害等への対応についてアンケート調査を実施しました。

普段どのような災害を意識しているかについて尋ねた ところ、「地震」と回答した企業が最も多く、71.5%にの ぼった(図1)。また、「火災(40.0%)」、「コロナなどの 感染症(28.3%)」、「風・水害(台風・ゲリラ豪雨など) (22.4%)」等の災害を意識している企業も多くみられた。

次に、財産補償(設備や店舗が損壊した時の補償)や 休業補償(休業を余儀なくされた時の損害の補償)といっ た、災害保険に加入しているかについて尋ねたところ、「加 入している」と回答した企業は 60.3%にとどまった(図 2)。加入していない理由として、「保険料が高い(8.4%)」、 「災害保険についてよくわからない(8.2%)」、「自社には 必要ない(災害時の損失額が低いなど)(7.0%)」などが 挙げられた。

図1. 普段どのような災害を意識しているか (3つ以内)

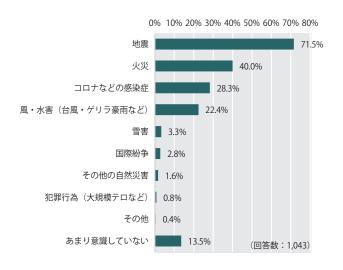
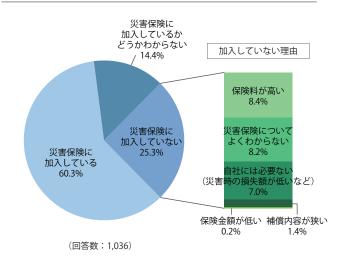


図 2. 災害保険への加入状況



続いて、自社で使用している建物の耐震状況について 尋ねた(図3)。「できている(27.0%)」、または「どち らかというとできている(32.0%)」と回答した企業を合 わせると、59.0%であった。

最後に、現預金の保有状況(売掛金の回収直前など、 現預金が最も少ない時期を想定)について尋ねた(図4)。 「売上の3か月以上(31.3%)」「売上の1~3か月分 (38.0%)」の2つの回答で、全体の約7割を占める結果 となった。一方、中小企業庁の BCP 策定基準では、災害 発生後1か月分の支出を賄える現預金を保有しているこ とが望ましいとされているなか、1か月分以上の現預金 を常に確保できていない企業も、約2割存在することが わかった。

自社で使用している建物の耐震状況 図 3

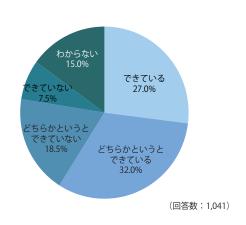
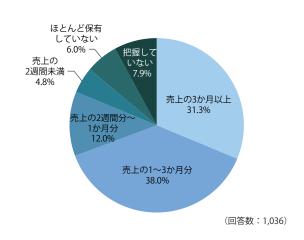


図 4. 現預金の保有状況



# ≥ 多摩の統計データ

	面積	人口	世帯数	民営 事業所数	民営事業所 従業者数	製造品 出荷額等	卸売業小売業 商品販売額	農業産出額
	(k㎡) 2024 年 4 月	(人) 2024年6月	(世帯) 2024 年 6 月	(所) 2021 年	(人) 2021 年	(百万円) 2021 年	(百万円) 2020 年	(千万円) 2022 年
東京都	2,199.94	13,983,977	7,656,329	628,239	9,592,059	7,622,691	176,190,281	2,171
特別区	627.51	9,708,723	5,504,544	503,699	8,114,913	3,402,491	168,563,606	350
多摩地域	1,159.81	4,251,769	2,137,642	122,541	1,467,276	4,218,389	7,609,939	1,463
八王子市	186.38	560,787	284,419	17,390	224,135	453,188	1,252,561	140
立川市	24.36	186,164	97,509	7,692	115,163	77,519	810,035	106
武蔵野市	10.98	148,423	79,404	7,717	83,709	9,321	342,798	26
三鷹市	16.42	190,722	97,705	4,957	57,347	31,497	216,528	66
青梅市	103.31	129,448	65,817	4,243	46,589	174,702	347,722	33
府中市	29.43	261,083	131,339	7,330	100,370	703,555	563,635	76
昭島市	17.34	114,874	57,527	3,330	47,809	451,667	269,321	15
調布市	21.58	239,640	124,675	6,666	78,080	47,483	418,216	44
町田市	71.55	430,692	208,495	11,694	135,702	112,071	653,206	81
小金井市	11.30	125,020	63,382	2,866	28,594	10,373	103,593	21
小平市	20.51	196,950	96,961	4,360	56,966	101,386	206,568	74
日野市	27.55	187,978	94,060	4,309	54,911	133,152	175,711	40
東村山市	17.14	151,813	76,745	3,633	37,043	60,656	139,470	68
国分寺市	11.46	129,375	64,625	3,413	33,840	18,802	121,403	53
国立市	8.15	76,223	39,793	2,637	27,089	3,927	240,146	14
福生市	10.16	56,524	31,247	1,608	15,426	19,533	86,159	2
狛江市	6.39	82,199	43,269	1,916	16,248	15,221	68,970	18
東大和市	13.42	85,092	41,035	2,327	21,157	80,597	106,517	16
清瀬市	10.23	74,952	37,323	1,736	18,109	17,953	42,097	80
東久留米市	12.88	116,475	56,802	3,075	30,197	149,495	188,694	79
武蔵村山市	15.32	70,836	33,065	2,297	25,536	104,295	121,315	138
多摩市	21.01	147,939	75,649	3,603	63,880	32,553	486,743	8
稲城市	17.97	93,950	43,224	2,216	24,846	26,526	84,722	69
羽村市	9.90	54,177	26,683	1,783	23,996	716,718	101,247	15
あきる野市	73.47	79,449	37,433	2,191	20,706	41,196	57,209	67
西東京市	15.75	206,128	102,788	4,792	47,292	34,479	260,152	44
瑞穂町	16.85	32,073	15,452	1,655	20,516	534,222	107,289	57
日の出町	28.07	16,251	7,609	696	9,140	54,103	36,892	13
檜原村	105.41	1,957	1,108	167	875	987	113	0
奥多摩町	225.53	4,575	2,499	242	2,005	1,213	907	0
島しょ	412.61	23,485	14,143	1,999	9,870	1,812	16,733	358
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」	経済産業省「経済構造実態調査」	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7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

T E L 042-526-7737 F A X 042-526-6161

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



『多摩けいざい』は、WEBと併せて で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 ナンバーもで覧いただけます。