

後継者
のいない
経営者
の方へ

個人事業や小規模事業の
M&Aが増えています!!

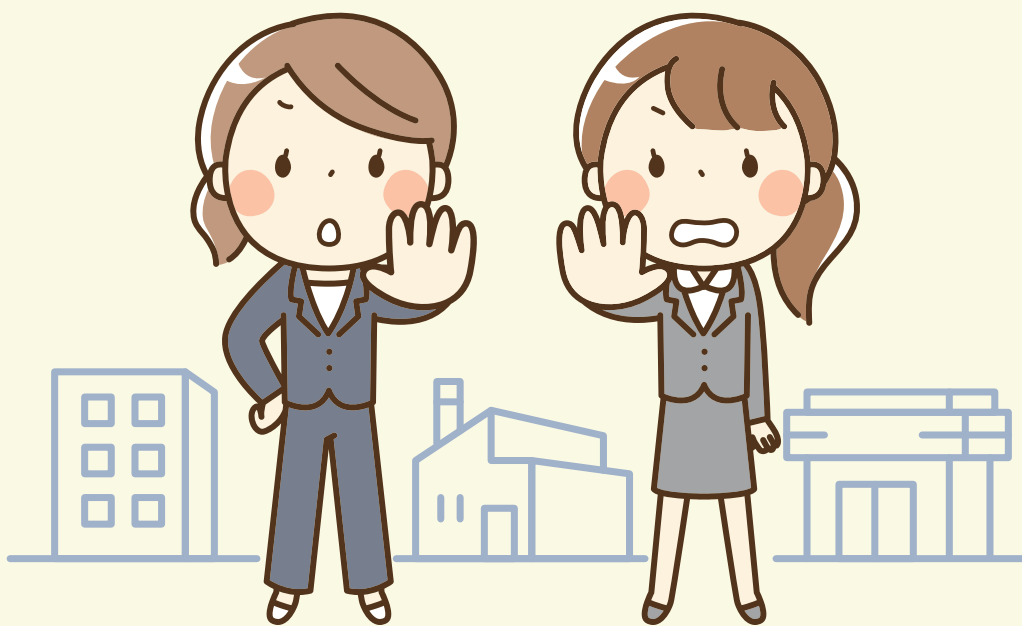
やさしく解説

個人・小規模向け

M & A

～ あなたの事業を未来へ～

廃業ちょっと待った!!



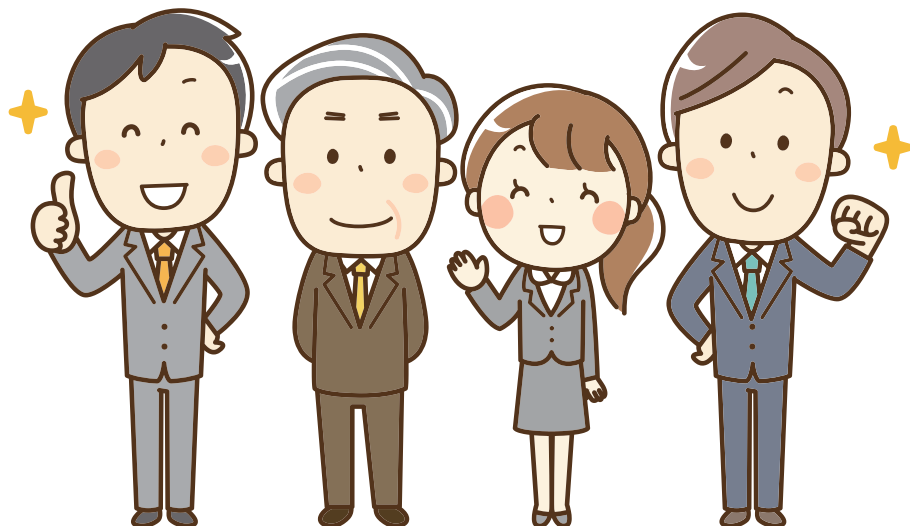
本誌に込めた想い

経営者の高齢化と後継者不足による事業承継問題は、多摩・島しょ地域の小規模事業者にとって重要な課題です。事業承継を希望しながら、後継者が見つからずに廃業を選択する事業者が年々増えています。新しい事業承継のカタチとして第三者承継（M&A）によって事業を未来へ託す方法をご存じでしょうか。

「M&A」とはMergers（合併）and Acquisitions（買収）の略です。

M&Aと聞くと「大企業」「敵対的買収」「複雑で難しそう」など、あまり良くない印象や自分の事業には関係ないと思われる方が多いと思います。しかし、最近では個人事業主を含む小規模事業者に対する事業承継の有効な手段として活用されています。

廃業のご意思が固まる前に第三者承継（M&A）の可能性を知り、皆さまが大切に育てた事業を未来へ託していただきたいという想いを込めて本誌を制作しました。



目 次

01. 廃業を決める前に知ってほしいこと	03
02. M&Aに向けた方針を固める	05
03. M&Aの基本的な流れ	07
04. ポイント ① ～ 準備段階 ～	08
05. ポイント ② ～ 候補先探し ～	09
06. ポイント ③ ～ 本格的な交渉 ～	10
07. Q&A.....	11
多摩・島しょ経営支援拠点について	13



01 廃業を決める前に知ってほしいこと

後継者がいないという理由で廃業する方は年々増加しています。地域で愛され、取引先との関係を長年かけて築き上げてきた事業には、大きな価値があります。廃業を選択する前に、大切な事業を第三者へ託すことを検討してみてもはいかがでしょうか。

◆ 3つの承継方法

事業を残していくためには、一般的に3つの方法が挙げられます。

親族内承継



子供などの親族に承継

役員・従業員承継



役員や従業員に承継

第三者承継 (M&A)



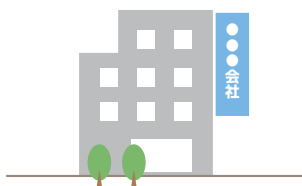
親族や従業員以外に承継

家族や親族、従業員の中に適した人材が見当たらない。もしくは、いい人材がいても引き継ぐ意思がないと言われていた経営者も多いのではないのでしょうか。

後継者を第三者まで広げて検討することでその問題が解決する可能性があります。

◆ 第三者承継 (M&A) によるメリット

あなたの事業を第三者へ託すことで、次のようなメリットが得られる可能性があります。



① 会社 (屋号) の名前の維持



② 技術・サービスの継続



③ 従業員の雇用継続



④ お客様 (取引先) との関係性の維持

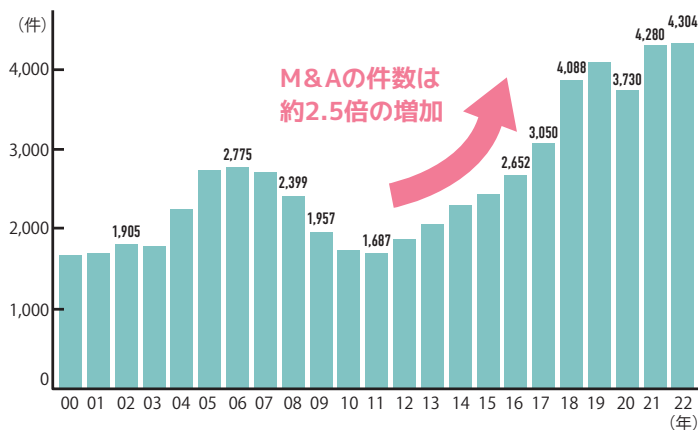
会社やお店の名前、サービスなど様々な価値を未来へ繋げることができます。また従業員の雇用を守り、取引先にも迷惑をかけずに関係性を維持することができます。

◆ 小規模事業者の第三者承継 (M&A) が増加

事業の拡大や多角化を目指す事業者、副業の解禁などで事業を引き継いで創業しようとする方が増えており、「譲り受けたい」ニーズは大きくなっています。逆に「事業を譲りたい」と手を挙げる方はまだ少なく、小規模のM&A市場は売り手市場になっています。

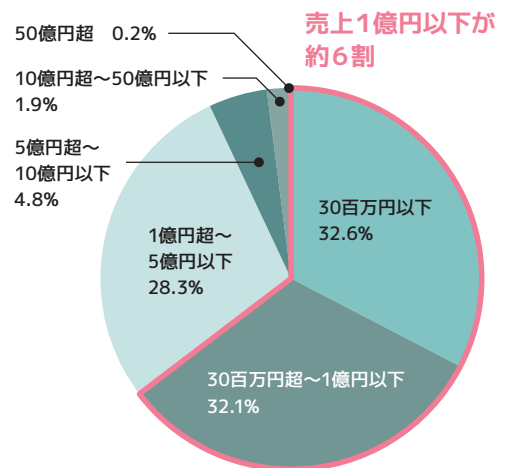
2011年以降のM&A件数は約2.5倍に増加し、成約実績も売上1億円以下の案件が6割を占めています。そのなかでも売上30百万以下の小規模事業は全体の3割以上を占めています。

M&A件数の推移



出典：2023年度版「中小企業白書」

成約譲渡企業の売上規模



出典：令和4年度 事業承継・引継ぎ支援事業の実績について (中小企業基盤整備機構まとめ)

◆ 支援制度や支援機関も充実

第三者承継 (M&A) を推進するために国や東京都、地方自治体が「事業を譲りたい」方へ向けた支援制度を拡充しています。

主な支援内容

専門家の派遣	情報提供・マッチング	助成金・補助金
M&Aに向けた準備や経営の磨き上げなどを専門的な視点からサポート	公的機関や金融機関、民間企業などによるマッチングサービスの提供	有料の専門家費用や不要設備の廃棄費用、M&Aに係る費用などの一部を助成

支援策の活用には商工会・商工会議所などにご相談ください

02 M&Aに向けた方針を固める

M&Aに興味を持った段階で商工会や商工会議所などの身近な支援機関に相談してください。まずは今後の事業や、ご自身の生活をどうしていきたいかを考えることから始めていきましょう。

◆ 目的を明確にする

M&Aを行うことは、経営者本人だけではなく、まわりの関係者にも大きな影響を及ぼします。あとで関係者に説明する際に賛同を得るためにも、目的を明確にしておくことが重要です。例えば、従業員の雇用や取引先との関係維持などが挙げられます。

全てが希望通りになるとは限りませんが、はじめにしっかり決めておくことが大切です。

目的の例

- 従業員の雇用を守る
- 会社の名前を残す
- 取引先(お客様)との関係性の維持
- 技術・サービスの継続など



◆ 今後の生活イメージを描く

事業を譲り渡した後、どのような生活を送っていくかは重要な問題です。承継後に考えるのではなく、事前に生活設計を立てておくことが大切です。その際には、家族の意見も聞いてできるだけ具体的なイメージを共有しておきましょう。



◆ 身近な関係者との話し合い



準備が進んでいくなかで、一度断られた親族や従業員が「やっぱり会社を引き継ぐ」と言ってくるケースもあります。

方針が固まり具体的に進む前にもう一度話し合い、意思を再確認しておきましょう。また身近な関係者からは予め合意を得ておくことが重要です。

◆ 事業の強みを把握し、価値を高める

長年育ててきた事業では、従業員や取引先、生産技術などが事業の強みといえます。M&Aの目的を決めたら、まずは自社の情報（強み・弱み）などを整理してみましょう。

その上で、事業の価値を高めるための「磨き上げ」に取り組むことをオススメします。

自社（事業）の強み

- ・技術力
- ・ブランド力
- ・顧客対応力
- ・保有設備
- ・取引先 など



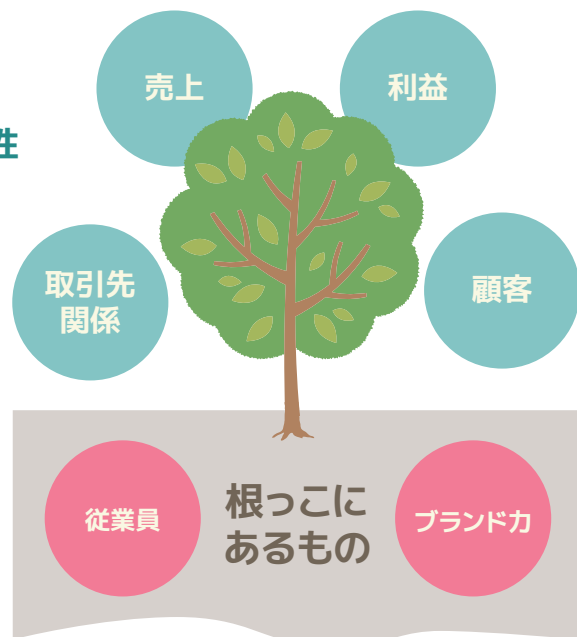
主な磨き上げの取り組み例

強み・弱みの把握と改善	社内管理体制の強化	経営資源のスリム化
<ul style="list-style-type: none"> ● 自社の強みや特徴を活かした事業を強化する。 ● 資格取得・改善提案の奨励等、従業員のスキルと自発性を高める。 ● 特許や社内で蓄積してきたノウハウなどの強みを強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務の透明性を高める。 ● 規程やマニュアル、業務の流れ、指揮命令系統を明確にする。 ● 法令順守の意識を高めるとともに仕組みを整備する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 不要な資産、債券、債務を整理する。 ● 経営者と会社の資産を明確に線引する。 ● 事業と関係の薄い株主を整理する。

◆ 赤字や債務超過でも評価される可能性

売上・利益などの決算情報、顧客や取引先などのほかに、買い手が評価する点として従業員の技能やブランド力など経営の根っこにあるものがあります。

財務状況が悪く、買い手が見つかるかどうかと考える経営者もいると思いますが、長い目で見た成長力が評価されることも多く、根っこの部分に強みがあり、成長の基礎体力・知力がある事業は評価されやすいです。



03 M&Aの基本的な流れ

基本的な流れは下の図の3つのステップに分けられます。
商工会や商工会議所などの支援を受けながら進めていきましょう。

◆ 準備段階

・支援機関への相談と意思決定

商工会・商工会議所や金融機関など、身近な支援機関に相談し、方針を決めましょう。

・企業価値の磨き上げと希望条件の決定

企業価値を高めるために「磨き上げ」に取り組みましょう。その上で、譲りたい時期や価格、引き継ぎ方法や従業員の雇用継続といった希望条件を固めます。

◆ 候補先探し

・後継者をどこから見つけるか

まずは同業者や取引先など身近なところから候補先を探しましょう。身近にいない場合には、支援機関やマッチングサイトなどを利用しながら、ノンネーム情報（企業の匿名情報）を提示して買い手候補を探します。

その際には、社内外や取引先などに情報が漏れないよう慎重に進めることが重要です。

※ノンネーム情報についてはQ&A (P11) を参照

◆ 本格的な交渉

・秘密保持契約と交渉

買い手候補の中から相手先を絞り「秘密保持契約」を締結した上で、詳細な情報を提供しながら本格的な交渉を行います。

経営方針や事業の見通しを伝え、決算情報などを提供して条件面について話し合います。

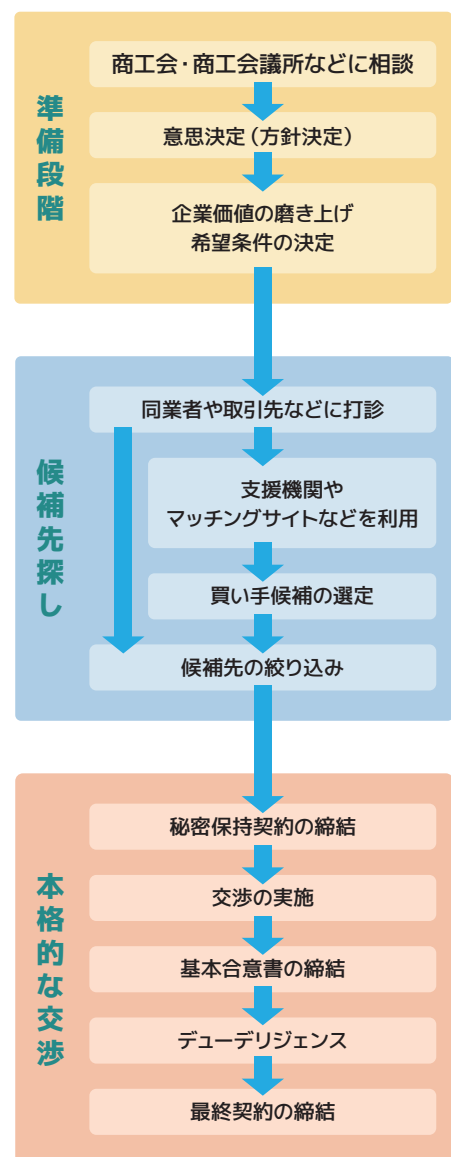
候補が複数いる場合は、最終的に1社に絞っていきます。

・基本合意から最終契約の締結

条件面の合意ができたなら「基本合意書」を締結します。その後、譲り受け側はデューデリジェンス（財務・法務などの企業調査）を行います。その結果を踏まえて最終的な条件交渉を行い、最終契約を締結します。

※デューデリジェンスについてはQ&A (P12) を参照

基本的な流れ



04 ポイント① ～ 準備段階 ～

M&Aを成立させるためには特に準備段階が重要です。
支援制度などを活用しながら、自身の考えや事業の整理をしましょう。

◆ 早めに方針を決めて取り組む

希望に沿う候補先を見つけるには、ある程度の期間が必要です。候補先が見つかったあとも、条件交渉などに時間がかかることが想定されます。また業績が良くない場合には、相手が見つかるまでにさらに時間がかかることもあり、その間に資金繰りが厳しくなるケースもありますので早めに取り組みましょう。

 **成立までに6か月から1年程度が目安です。**

◆ 企業価値を高めるための「磨き上げ」

自社の強みを整理したうえで企業価値を高める「磨き上げ」を行いましょう。磨き上げにより候補先が見つかりやすくなり、また有利な条件で譲り渡せるようになります。磨き上げを行う際には、専門家派遣などの支援制度を活用することをオススメします。



 **譲り受ける側の立場を想像し、自社の改善を行うといいでしょう。**

◆ 契約内容の確認

取引先によっては、経営者が代わった際に契約を破棄する条項が契約書に盛り込んであることがあります。店舗などを借りている場合はオーナーの意向により、これまでと同条件で借りられなくなることもありますので注意が必要です。

 **契約書の確認やオーナーに一度相談しましょう。**

経営者が代わったことで起こりうるケース

- 借りている店舗の家賃が値上げされてしまう
- 今の店舗が借りられなくなる
- 既存の仕入先や発注先が利用できなくなる など



05 ポイント② ～ 候補先探し ～

準備ができれば、候補先を探すステップになります。候補先を探していくためには希望条件などをしっかりと固めて進めていきましょう。

◆ 希望条件を固める

譲り渡す時期や従業員の雇用継続など、引き継いでもらいたい条件を固めた上で、候補先を探しましょう。

- いつ頃までに引き継いでもらいたい
- 従業員全員の雇用を継続してもらいたい
- 取引先を維持してほしい
- いくらで買ってもらいたい
- 前経営者もしばらくの間、技術顧問で雇ってもらいたい など



◆ 最初の候補先は同業者や取引先

M&Aを進める場合、最初に同業者や取引先を検討してみましょう。日頃から付き合いのある事業者や自社の技術・製品を評価してくれる取引先などが候補先として考えられます。

 **打診する際は、非公式であっても秘密を守れる相手かどうかを見極める必要があります。**

◆ 候補先の絞りこみ

買い手候補が複数現れた場合、本格的な交渉に向けて、絞り込んでいかなければなりません。

候補先を絞り込む際には価格条件に目が行きがちですが、それ以外の条件についてもしっかりと検討しましょう。

価格条件以外もしっかりと検討

- ・ 従業員を大切にしてくれるか
- ・ ブランド価値を守ってくれるか
- ・ 取引先と関係性が保たれるか



 **経営者の人柄や企業風土なども踏まえて慎重に選定しましょう。**

06 ポイント③ ～本格的な交渉～

候補先が見つければ、いよいよ本格的な交渉が始まります。より専門的な知識が必要になりますので、専門家の力を借りることも検討しましょう。

◆ 社内外に漏れないように情報管理を徹底

最終契約の前に情報が洩れると、社内の混乱や対外的な信用不安につながる恐れがありますので情報管理を徹底しましょう。

交渉の相手先とは「秘密保持契約」を締結しますが、社内でもM&Aに関する情報は、経営者と限られたごく一部のメンバーに限定し、最終契約締結後に、M&Aに至った経過や相手先の内容、今後の方針を従業員に説明し理解を求めましょう。



💡 **交渉をスムーズに進めるためには、情報管理の徹底がまず基本となります。**

◆ 専門家の活用

本格的な交渉を進めていくにあたって、税務や法務など広範囲にわたる専門知識が求められるようになります。専門家にサポートを依頼することで、その業務負担を減らすことができます。



💡 **専門家にサポートを依頼する場合には、一定の報酬が必要になります。**

◆ 候補先とは慎重な話し合いを実施

譲り渡す時期や価格条件も重要ですが、従業員や取引先を引き継いでもらう場合には、特に十分な話し合いが必要です。候補先の代表者とは何度も会って慎重に協議しましょう。

また必要に応じて、譲り渡し後も会社に残り、取引先や従業員の関係づくり、技術指導などのサポートをすることなども話し合いましょう。

💡 **代表の想いを理解してもらえる相手を見つけることが大切です。**

希望条件をしっかりと協議

- 従業員の処遇は？
- 技術・サービスの継続や取引先との関係性は？
- 今後の事業方針は？ など



07 Q&A

Q1. 個人事業主ですが、第三者承継 (M&A) はどんな手続きが必要ですか？

- A. 法人と同様に事業の譲渡手続きが必要です。個人の場合、譲り渡す際には、取引先や従業員との契約を引き継ぐ先の名義に切り替えることになります。

Q2. 規模が小さい事業ですが、買い手は見つかるのでしょうか？

- A. 最近、小規模事業を引き継いで創業する人や事業拡大の手段として引き継ぎを希望する事業者が増えています。またM&Aを支援する公的機関やマッチングサイトが増え、買い手が見つかりやすくなってきています。

Q3. 赤字ですが、どこか引き受けてくれますか？

- A. 相手先が自社の事業との相乗効果を期待できる場合や、収益改善が見込めると判断する場合などは引き受けてくれる可能性があります。また会社全体では赤字でも、一部で採算がとれている事業がある場合は、その事業だけを譲り渡すことも可能です。

Q4. 銀行の借入金が多いのですが、どこか引き受けてくれますか？

- A. 借入金が多くても、事業の強みなどを総合的に評価する買い手もいます。ただし、希望条件（譲渡価格など）での交渉が難しくなりますので、早めに磨き上げに取り組むことにより企業価値を高めていきましょう。

Q5. ノンネーム情報とは何ですか？

- A. 支援機関やマッチングサイトで候補先を探す際に交渉される情報であり、自社が特定されない匿名ベースで事業内容を要約したものです。

ノンネーム情報〈一般的な例〉 タイトル「多摩地域で50年続く板金・塗装業」

概要

- ・所在地：東京都内（23区外）
- ・従業員数：5人以下
- ・保有資産：土地、建物
- ・譲渡方式：株式譲渡
- ・譲渡理由：後継者不在のため
- ・譲渡希望金額：1,000万円

財務情報

- ・年間売上規模：2,500万円～5,000万円
- ・営業利益：赤字
- ・借入金：1,000万円～2,500万円
- ・純資産：債務超過

事業概要・アピールポイント

幹線道路沿いの好立地。近隣のディーラーやモーターズなどの依頼を受けて自動車の板金や塗装を実施。従業員は30代から40代で勤務年数は長く、全員が保有する最新設備も操作可能。主要取引先とは取引継続年数40年を超え、今後も継続したい意向を伺っている。





Q6. ノンネーム情報はどう書いたらいいですか？

- A. 他の登録者（事業者）と似た情報を掲載すると見つかりにくいいため、探す側の立場になって自社の魅力が伝わるような工夫が必要です。自社の情報を整理した上で技術・ノウハウ・店舗立地などの独自の強みに加えて、代表者の想いが伝わるよう具体的に記載しましょう。

Q7. デューデリジェンス（DD）とは何ですか？

- A. 譲り受ける側が、譲り渡す側の経営や事業の内容に対して、様々な角度から調査・評価を行うことです。第三者承継（M&A）する上でリスクを把握し、譲渡金額や承継について適切な判断をすることが目的です。一般的には、譲り受ける側が実施するもので、譲り渡す側は財務情報などの資料提供を求められます。

Q8. いくらで買ってもらえるでしょうか？

- A. 譲渡価格の基本となる評価方法はいくつかありますが、最終的には双方の交渉によって決定します。小規模事業者の場合、多くは時価純資産に着目した方法で算定されます。土地などの資産と負債を時価評価したうえで、資産と負債の差額（時価純資産）を算定し、さらに「のれん」（損益計算書の営業利益などに一定の年数を乗じたもの）を加算した金額で評価されます。

Q9. M&Aを進めていく中で費用が発生しますか？

- A. 公的な支援機関やマッチングサイトなどは、譲り渡す側には着手金や紹介料などを求めないケースが多いです。ただし、成約に至るまでの過程で発生する手続について専門家などからのサポートを受ける場合には、手数料や報酬が発生します。

Q10. 成約までに専門家によるサポートが必要でしょうか？

- A. 税務や法務など広範囲にわたる専門知識が求められますので、専門家を活用することをオススメします。専門家が間に入ることでスムーズに進み、契約書の作成や条件交渉などの業務負担も軽減できます。

Q11. 専門家などの費用はどれくらい掛かりますか？

- A. 依頼する内容によって変わります。交渉から成約まで直接契約して、専門家にサポートしてもらう場合は、着手金、月額報酬、中間金、成功報酬の組み合わせで構成されるのが一般的です。特に成功報酬は、成約時の譲渡金額などに応じて異なります。専門家などの報酬について定まった金額の基準はありませんが、助成金や補助金などを上手く活用して費用負担を軽減することもご検討ください。

多摩・島しょ経営支援拠点について

多摩・島しょ経営支援拠点とは、多摩・島しょ地域の小規模事業者に対する事業承継支援（第三者承継含む）を目的に設置された東京都商工会連合会が運営する公的支援機関です。

商工会・商工会議所と連携を図りながら、きめ細かい伴走型支援を実施しています。

◆マッチング支援 価値ある経営資源をつないで活かせます

詳しくは
ホームページで▶



多摩地域および島しょ地域のお店や事業所を譲りたい事業者と、譲り受けたい事業者・創業者のマッチングについて、多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが無料で相談・支援を行っています。

- ・今までの取引先（お客様）に迷惑がかかる。
- ・従業員の雇用を守りたい。
- ・うちの製品（商品）を残したい。

多摩地域・島しょ地域限定
マッチングをサポート

- ・営業エリアを拡大したい。
- ・事業の多角化に臨みたい。
- ・事業を引き継いで創業したい。



譲りたい事業者



多摩・島しょ経営支援拠点



譲り受けたい方

他の支援機関とも連携を図り最適な後継者を探すお手伝いをします！

連携している主な支援機構

- **日本政策金融公庫（事業承継マッチング支援）**
政府系金融機関が行っている事業承継のマッチングサービスです。
- **東京都多摩地域 事業承継・引継ぎ支援センター**
国が第三者への事業承継（M&A）を支援する機関として、全国の都道府県に開設されています。
- **BATONZ**
日本最大級のM&A総合支援プラットフォームです。

小規模事業者は、業種における常時使用する従業員数で判断します。

① 製造業、建設業、運輸業 その他の業種（②～④除く）	② 卸売業	③ サービス業 （宿泊業・娯楽業を除く）	④ 小売業
20人以下	5人以下	5人以下	5人以下

◆専門家派遣

専門家を貴社へ派遣し、課題解決を行います

詳しくは
ホームページで▶



経営者

- ・事業を譲りたいが進め方がわからない
- ・第三者承継を検討したほうがよいかわからない
- ・事業の磨き上げを行いたい・・・など

様々なご相談に対して、専属のコーディネーターがヒアリングを行い、課題を明確にした上で、中小企業診断士など最適な専門家を無料で派遣（最大12回）いたします。

準備段階の「磨き上げ」に活用できます！



専門家

◆助成金

事業の引き継ぎに必要な経費の一部を助成します

詳しくは
ホームページで▶



多摩・島しょ地域資源承継支援助成金（令和5年度実績）

多摩・島しょ地域の小規模事業者が、経営者の交代・交代後の安定した経営に向けた取り組み、経営資源の引き継ぎを行う場合に、必要な経費の一部を助成します。

詳しい内容はホームページをご覧ください。

Aタイプ	事業承継 前（3年以内に事業承継）
Bタイプ	事業承継 後（承継後3年以内）
Cタイプ	経営資源 引継（交付決定後1年以内に引き継ぎ）



※年度によって内容が変更される場合があります。

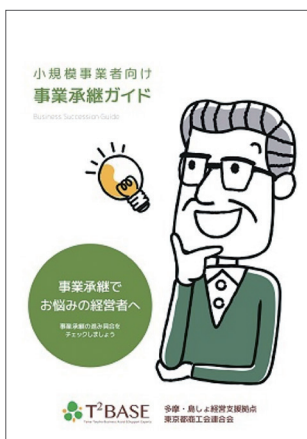
◆情報提供

事業承継に役立つ情報を提供しています

詳しくは
ホームページで▶



当拠点では、ホームページにて小規模事業者における事業承継をテーマとしたガイドブックなどを提供しておりますので、ぜひご活用ください。



事業承継ガイド《総集編》



事業承継ガイド《事業計画編》



事業承継ガイド《Q&A》

ご相談は「多摩・島しょ経営支援拠点」 または、お近くの「商工会・商工会議所」へ



商工会一覧表

商工会名	郵便番号	所在地	電話番号
中エリア	国分寺市	185-0011 国分寺市本多 2-3-3	042 (323) 1011
	日野市	191-0062 日野市多摩平 7-23-23	042 (581) 3666
	国立市	186-0003 国立市富士見台 3-16-4	042 (575) 1000
	東大和市	207-0015 東大和市中央 3-922-14	042 (562) 1131
	武蔵村山市	208-0004 武蔵村山市本町 2-5-1	042 (560) 1327
	昭島市	196-0015 昭島市昭和町 3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	042 (543) 8186
南エリア	三鷹	181-0013 三鷹市下連雀 3-37-15	0422 (49) 3111
	小金井市	184-0013 小金井市前原町 3-33-25	042 (381) 8765
	狛江市	201-0014 狛江市東和泉 1-3-18	03 (3489) 0178
	調布市	182-0026 調布市小島町 2-36-21	042 (485) 2214
	稲城市	206-0802 稲城市東長沼 2112-1 稲城市地域振興プラザ 2階	042 (377) 1696
北エリア	清瀬	204-0021 清瀬市元町 1-2-11 アミュービル 5階	042 (491) 6648
	小平	187-0032 小平市小川町 2-1268	042 (344) 2311
	西東京	188-0012 西東京市南町 5-6-18 イングビル 3階	042 (461) 4573
	東久留米市	203-0052 東久留米市幸町 3-4-12	042 (471) 7577
	東村山市	189-0014 東村山市本町 2-6-5	042 (394) 0511
西エリア	福生市	197-0022 福生市本町 92-5 扶桑会館	042 (551) 2927
	あきる野	197-0804 あきる野市秋川 1-8 あきる野ルピア 3階	042 (559) 4511
	(五日市支所)	190-0164 あきる野市五日市 411 あきる野市役所五日市出張所 2階	042 (596) 2511
	羽村市	205-0002 羽村市栄町 2-28-7	042 (555) 6211
	瑞穂町	190-1211 西多摩郡瑞穂町石畑 1973	042 (557) 3389
	日の出町	190-0182 西多摩郡日の出町平井 3231-1 ひのでグリーンプラザ	042 (597) 0270
島嶼	大島町	100-0101 大島町元町 1-1-14	04992 (2) 3791
	八丈町	100-1401 八丈町大賀郷 2551-2	04996 (2) 2121
	三宅村	100-1101 三宅村神着 894	04994 (2) 1381
	新島村	100-0402 新島村本村 5-1-15	04992 (5) 1167
	(式根島支所)	100-0511 新島村式根島 255-1	04992 (7) 0312
	神津島村	100-0601 神津島村 1761	04992 (8) 0232
	小笠原村	100-2101 小笠原村父島字東町	04998 (2) 2666

商工会議所一覧表

商工会議所名	郵便番号	所在地	電話番号
八王子	192-0062	八王子市大横町 11-1	042 (623) 6311
武蔵野	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町 1-10-7	0422 (22) 3631
青梅	198-8585	青梅市上町 373-1	0428 (23) 0111
立川	190-0012	立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12階	042 (527) 2700
むさし府中	183-0006	府中市緑町 3-5-2	042 (362) 6421
町田	194-0013	町田市原町田 3-3-22	042 (724) 6614
多摩	206-0011	多摩市関戸 1-1-5	042 (375) 1211

個人・小規模向け M&A ガイドブック (2024年1月発行)
発行: 多摩・島しょ経営支援拠点 (東京都商工会連合会)

〒190-0013 東京都立川市富士見町1-18-15 アテナビル202
電話: 042(540)0130 FAX: 042(525)5755
URL: <https://t2base.tokyo/>



本ガイドブックについては、多摩・島しょ経営支援拠点が著作権を所有しております。事前の承諾なしに利用する事を禁止します。

ホームページ