

特集 多摩のうごきを知る

地域に根ざした新商品開発

有限会社澤井織物工場／株式会社ポールスタア

写真：株式会社ポールスタア

日々、さまざまな業界で新しい商品が生み出される一方で、多くの中小企業がアイデアの創出や販路開拓など、商品開発における課題に直面している。そんな中、地域とのつながりを活かしながら、自社ならではの切り口で積極的に商品開発に取り組んでいる企業がある。本特集では、業種も特性も異なる2社を取り上げ、商品開発に至る経緯やその背景にある思いを探る。

伝統技術の継承と新商品開発への挑戦／有限会社澤井織物工場

最初に紹介する八王子市の有限会社澤井織物工場は、創業120年となる企業であり、東京都の伝統工芸品にも指定された「多摩織」の技術が継承されている。古くから八王子や周辺地域には多くの機屋が点在し、さまざまな織物が作られていた。その中でも御召織、紬織、風通織、変り綴、縋り織、の5種を「多摩織」という。

伝統工芸士であり4代目当主である代表取締役の澤井伸氏は、戦前に作られた裂本集という織物の見本を集めた本を参考に、5種の技法を応用しながら織物を製作している。初代は養蚕から始まり、熱心な研究により新しい織物を生み出してきたという。その後、戦争や機械化など、時代を経て澤井氏の代となり、伝統工芸を支えてきた。



桑の葉から染めた糸が1200本セットされている手織り機

現在は、国内外のさまざまなアパレル企業から寄せられる依頼をメインとしながら、伝統工芸品である多摩織を、現代のライフスタイルに合わせて再解釈し、オリジナル商品として展開している。例えば、変り綴の技法を活かしたブランケットやクッションカバーなど、季節を問わず暮らしに馴染むアイテムが人気だ。

また、地域と連携した商品開発にも取り組んでおり、そのひとつが同じ八王子の企業とタッグを組んだ「八王子デニム」だ。きっかけは連携した会社の社長からの相談だった。澤井氏は今までにデニムを織ったことはなかったが、八王子の技術や伝統文化を守りたいという趣旨に賛同し、引き受けたという。デニムの産地である岡山県で染めた糸によって織られたこのデニムは、1950～1960年代に流行った「あえて野暮ったい」風合いの濃紺色の生地で、着用するうちに比較的短い時間で味のある生地へと変化を楽しむことができる。

この生地はシルクを織るシャトル織機で作られており、通常のデニムよりも糸の密度が甘く、柔らかく肌馴染みが良いのが特徴だ。本来、シルクを織る機械のため、硬いデニム生地を織るのは一苦労であり、生産効率は良いとは言えないという。だが澤井氏は、このデニム製作の背景やこだわりも含めて、八王子デニムを気に入った方に手に取ってほしいと、思いを込めて丁寧に織っている。現在はパンツやジャケットとして販売が進められている。

「地域資源の活用など地域と協働することで、その土地の技術や産業を残していくことができる」と澤井氏は話す。しかし最近は地域単位というよりも、日本全体で考



御召織の技法を用い、6色の糸によって織られたストール

えないと難しくなっているという。技術者の高齢化や担い手の減少により、かつてのような産地の機能がなくなっているのが現状だ。澤井氏はこの先、次の担い手を育てるとともに、地域の中で新たに起業する人たちと連携し、新しいものを生み出すことによって伝統を残していきたいと考えている。

澤井氏は新商品を開発する時、「オリジナル性を突き詰め、作り続けていく」ことを大切にしている。例えば、無駄がない資源の使い方という考えから、破棄する野菜や桑の葉を染料に用いて生地を織るなど、独自の商品を生み出している。大量生産を目標とするのではなく、いかに自分だけの商品を生み出し続けるかを重んじている。

これまで様々な企業からの依頼を、基本的に断らず全て受けてきた澤井氏。時には家族や社員から反対されることもあったが、“やってみないとわからない”という好奇心を持って、未経験の領域にも取り組み続けてきた。

「この先も100年存続できる会社にしていきたい」と澤井氏は話す。ただ存続させるだけではなく、いかにオリジナルなものを作り、後世に残していくか。伝統工芸の担い手として、これからも伝統技術の継承と商品開発への挑戦は続いていく。



多摩織の技術が称えられ名誉都民賞を受賞した澤井社長

「先駆者」として日本のソースを東村山から世界へ／株式会社ポールスタア

次に紹介する株式会社ポールスタアは、1997年設立の調味料メーカーだ。その原点は、1850年に現在の東村山市で創業した「桜井醤油店」にある。戦後、時代の流れとともにスーパーマーケットが普及し、桜井醤油店は醤油醸造での経営が厳しくなっていた。そんな変化を間近で見て育ったのが、代表取締役である桜井憲一氏だ。桜井氏は家業ではなく味噌製造会社へ入社。営業担当としてさまざまなスーパーを回り、営業のスキルと販路づくりを学んでいった。その経験を経て、30歳で家業とは別会社の株式会社ポールスタアを設立した。

同社の商品第1号は、家業の醤油を使った「焼肉のたれ」だった。今日においても創業当初から変わらない味を保



日替わりで1日約10種類の調味料を工場で製造している

ち、根強い人気商品となっている。その後「顧客の要望は絶対に断らない」という信念のもと、商品開発が進められ、ドレッシングやめんつゆなどさまざまな新商品を生み出していった。創業以来、同社では変わらない開発スタイルを貫き、今では業務用も含め200種類もの商品を取り扱っている。また添加物に配慮した調味料や、有名な飲食店やスーパーなどとコラボした商品開発、OEM商品の提供など、柔軟性とアイテムの多さが同社の強みとなっている。

数ある商品の中でも「東村山黒焼そばソース」を使った黒焼そばは、東村山市のご当地グルメとなっている。今でこそ地域の人から愛される商品となったが、今から20年ほど前、もともと販売していた一般的なソースは知名度がなく、全く売れなかったという。そこで桜井氏は、ソースを一番使う料理として、焼きそばのソースを作ることにした。通常の焼きそばソースと差別化を図るため、

従業員である元フレンチのシェフとともに、イカ墨と鹿児島県の黒酒を使用した旨味の強いソースを開発した。こうして誕生した黒焼そばを、桜井氏はお祭りなどの地域イベントに出店し、次第に地域の定番メニューとなっていた。

現在同社では、「黒焼そば食べ歩きキャンペーン」というイベントを主催し、イベントには市内の約 50 店舗の飲食店が参加している。今年は7月17日(金)～9月6日(日)まで開催しており、期間中は参加店舗で黒焼そばソースを使ったオリジナルメニューを楽しむことができる。またハロウィンイベントや市内の小学校を対象とした工場見学の実施、学校給食へのソース提供など、地域とのつながりを大切にしている。さらに、東村山市の会社として、市内のどこでもポールスタアの商品が買えるように、新商品を開発するごとに営業活動に力を入れ、販路拡大に努めてきたという。地域に向けた取り組みを地道に継続し続けたことにより、親しみが生まれ地域から応援される会社へと成長していった。約 80 名いる従業員の多くは市内在住者だ。

新たな取り組みとして、同社では現在、大手メーカーと張り合えるようなポールスタアを代表するソースの開発を進めている。これまで桜井氏が自ら研究し作り上げてきた数多くの商品の集大成として、他社にはない味となるよう力を入れている。

桜井氏は「これからの夢は、黒焼そばソースとともに開発中の新ソースを日本中のスーパーの店頭と並べること」と話す。同社の商品の主な販売先は関東圏内だが、市内から全国へと拡大していき、いずれは全国どこでも購入できるようにしていきたいという。また、創業当初から“健康で楽しい食生活”を軸に、添加物に配慮した商品づくりを行ってきた同社は、無添加商品の拡大にも注力している。中でもオリジナルブランド「桜井花筵堂」



多彩なアイデアで数多くの商品を生み出してきた桜井社長



本社に隣接する工場直売所では限定商品なども取り揃える

では、こだわりの無添加調味料を4種類販売している。さらに、「おいしく安全な調味料で世界中の人を健康にする」をスローガンに掲げ、ポールスタアの調味料を世界へ広げようと、海外への販路拡大も目指している。

ポールスタアという社名は、「先駆者」という意味を持つ北極星から付けられた。北極星のように、他にはない新たな調味料を作るとともに、地域を盛り上げ、そして地域と共に発展する会社となるよう、この先も道を切り拓いていく。

地域と共に新しいものを生み出していく

今回紹介した2社に共通していたのは、地域とつながりを持ち続けながら、まずは何事も挑戦し、作り続ける姿勢であった。そしてどちらも地元地域に寄り添い、まちの活性化と共に自社を発展させてきた。地域資源に目を向け、他にはないものを作る探求心こそが、新たな商品を生み出す第一歩になるのではないだろうか。

有限会社澤井織物工場

東京都八王子市高月町 1181

株式会社ポールスタア

東京都東村山市久米川町 3-28-2

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、2026 年 6 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	2026 年 4 月 23 日～5 月 25 日	1～4 人	315	32%	54	18%	22	27%	83	54%	60	27%	48	29%	48	56%
2. 調査方法	調査員による聞き取り調査	5～9 人	201	20%	52	18%	25	30%	30	19%	33	15%	43	26%	18	21%
		10～19 人	156	16%	65	22%	15	18%	7	5%	26	12%	33	20%	10	12%
3. 調査対象	多摩信用金庫のお取引先 1,002 先	20～29 人	97	10%	36	12%	6	7%	17	11%	19	9%	15	9%	4	5%
4. 回答先数	1,000 先	30～39 人	54	5%	24	8%	3	4%	5	3%	13	6%	8	5%	1	1%
		40～49 人	38	4%	16	5%	0	0%	0	0%	14	6%	6	4%	2	2%
5. 回答先内訳	右表のとおり	50～99 人	85	9%	25	9%	8	10%	12	8%	29	13%	10	6%	1	1%
		100 人～	54	5%	20	7%	4	5%	0	0%	27	12%	2	1%	1	1%
		合計	1,000	100%	292	100%	83	100%	154	100%	221	100%	165	100%	85	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 4 となった。

業種別に見ると、建設業が 8 ポイント下降の 18、不動産業が 9 ポイント下降の 2 と、下降幅が大きかった。また、小売業では 6 ポイント下降のマイナス 9 となり、マイナス圏が続いている。一方、前期と比べて上昇したのが製造業と卸売業で、製造業が 3 ポイント上昇の 5、卸売業が 1 ポイント上昇の 11 となった。

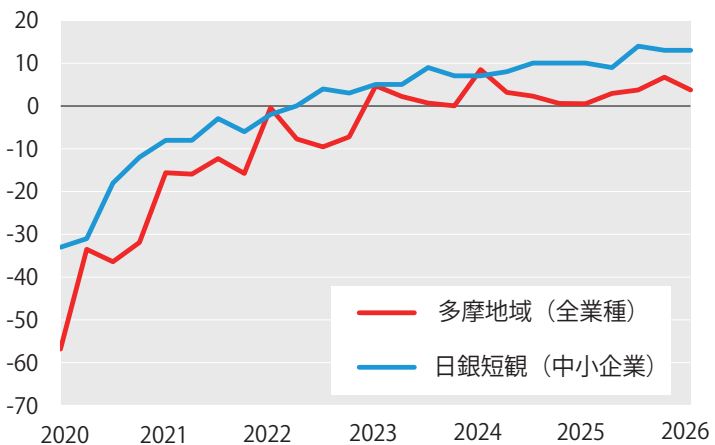
規模別に見ると、中規模企業では 5 ポイント下降の 13、また小規模企業では 2 ポイント下降のマイナス 6 となり、いずれも悪化した。

なお、来期の全業種業況 DI は、今期より 3 ポイント下降の 1 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。

	2025 年 12 月期	2026 年 3 月期	2026 年 6 月期	変化幅	2026 年 9 月期 (見通し)	変化幅
全業種	4	7	4	-3	1	-3
中規模	17	18	13	-5	10	-3
小規模	-9	-4	-6	-2	-8	-2
製造業	0	2	5	+3	1	-4
中規模	21	20	23	+3	19	-4
小規模	-14	-11	-9	+2	-12	-3
卸売業	5	10	11	+1	9	-2
中規模	10	17	18	+1	13	-5
小規模	-11	-10	-6	+4	0	+6
小売業	-4	-3	-9	-6	-9	0
中規模	15	12	3	-9	5	+2
小規模	-19	-15	-20	-5	-21	-1
サービス業	4	2	-1	-3	-3	-2
中規模	10	7	4	-3	4	0
小規模	-13	-9	-15	-6	-19	-4
建設業	16	26	18	-8	9	-9
中規模	49	64	41	-23	24	-17
小規模	5	14	11	-3	5	-6
不動産業	6	11	2	-9	4	+2
中規模	19	21	3	-18	4	+1
小規模	-4	5	3	-2	4	+1
日銀短観（中小）	14	13	13	0	6	-7

業況 DI の推移



お客さまのコメント

製造業

- ・ 製造に必要な油、納品に必要な材料が不足しており、仕入れの目途が立っていない状況である。(精密電子部品製造)
- ・ 主要取引先からの受注が激減した。安価な受注先へ流れたものと思われる。受注高維持の策が必要である。(精密プレス組立)
- ・ 昨年営業部門に働きかけ、国内外問わず新規開拓に注力してきた。最近ようやく結果が出始め、受注増加につながっている。(ドライバービット製造)

卸売業

- ・ 小切手等の受取が減少していることから、負担は減っている。業況も安定している。(食肉臓器卸売)
- ・ 仕入れに遅れが生じ、今後少し不安がある。仕入値の上昇が続いている。(木材卸売)
- ・ 円安の影響を強く受けており、業況は厳しい。(烏龍茶輸入)

小売業

- ・ EC サイトの収益が増えてきている。地道にやってきたおかげで、知名度も年々上がっている。(化粧品販売)
- ・ 人件費上昇が課題。単発バイトの利用が増え、サイトの利用料及び手数料が発生。利益を圧迫させる要因となっている。(コンビニエンスストア)
- ・ 製品の価格上昇は可視化できるものの、部品・人件費は不透明感が強く値上げしづらい。(家電販売)

サービス業

- ・ 技術職を要することから人材面の課題は継続的であり、常にアンテナを高くしておく必要がある。(美容院)
- ・ 中東情勢により、化粧品容器の仕入れに影響が生じている。資金繰りは順調である。(エステサロン)
- ・ 従業員の賃金アップが課題。賃金アップはハードルが高いため、福利厚生を充実させ職場環境を作っていきたいと考えている。(清掃用機械器具販売リース)

建設業

- ・ 中東情勢の影響で仕入れができず、納期が延びている。その分の人件費も増加しており、難しい状況が続いている。(建築請負)
- ・ 材料の値上げの知らせが出てから価格転嫁交渉をするため、6 カ月程度のタイムラグがあり、会社の負担が大きい。(総合建設)
- ・ 公共工事では単価改定が進んでいるようだが、民間工事では顧客の予算によるため、価格転嫁が難しい状況である。(建築請負)

不動産業

- ・ 年間を通し、相続関係等の不動産案件が増加している。(不動産売買)
- ・ 物価の高騰を受け、不動産の価値も上昇しているが、家賃は上げづらい状況である。(不動産仲介)
- ・ 不動産仲介の上限額は固定化されてきており、売上を上げるには仲介件数を増やすしかないため販路を開拓していく。(不動産仲介・管理)

貸会議室のご案内

府中市宮西町 1-5-1
たましん府中支店 4 階

運営
株式会社多摩情報メディア
TEL : 042-526-7750

<https://www.rental-tjmedia.jp/fuchu/index.html>

Conference Room 府 中

京王線府中駅から徒歩 3 分

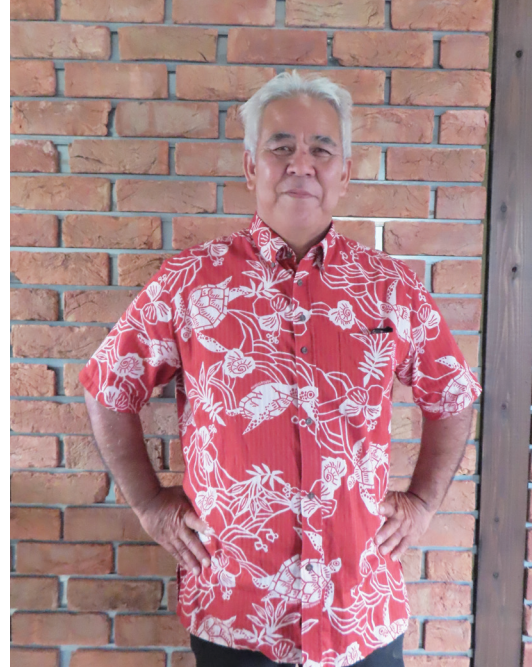
18 名～ 108 名までの会議が可能です。ぜひご利用ください。



有限会社松原工業

まつばら ひであき
代表取締役 松原 秀明氏

有限会社松原工業は、ヨーロッパ各国より石材・レンガ・瓦を直接輸入し、自社にて加工・販売・施工までを一貫して行っている。従業員数は現在 8 人。イギリスのコッツウォルズストーンやヨーロッパレンガを使用し、独自技術を用いながら数多くの洋風建築を手掛けてきた。近年は八王子にストックヤードを新設。安定した供給体制を整え、販路拡大を目指している。



沖縄・宮古島出身の松原氏

オンリーワンを目指して

他では手に入らないものを探して出会ったのが、コッツウォルズストーンでした。「イギリスで最も美しい村」と称されるコッツウォルズ地方の建物は、別名ハニーストーンとも呼ばれるこの天然石によって造られています。この地方でしか採れない貴重な石材で流通量が少なく、外壁用に加工して販売している業者は、1992 年の創業当時、日本では 2 社程度だったんです。私は思い切ってイギリスへ渡り、身振り手振りで採掘業者と直接交渉して取引が始まりました。今では良質なコッツウォルズストーンを日本で最も多く取り扱う会社となっています。

天然石に溝を入れる独自技術を用いた乾式工法の実現により、従来と比べて天候に左右されにくく、作業効率が上がって工期の短縮が可能となりました。乾式工法で施工した建物は地震や台風等の災害に強いのも特徴です。

世の中の情勢を見極めた対応

昨年は建築基準法改正に伴う建築確認審査の厳格化の影響もあり、建築業界は厳しい状況でした。また以前は半年以上の長期間の現場がメインでしたが、最近は 1、2 か月程度で終わる短期の現場が多く、職人の仕事が減っ



内装から外装までこだわりが詰まった府中市の新社屋

て今年も厳しい状況は続きそうです。さらに中東情勢への不安もあります。今はまだ石材やレンガの価格自体は上がっていませんが、この状況がいつまで続くかわからないので、当社ではまとまった材料を確保しています。ただ、為替の影響は大きく、結果的に仕入価格が上がっているというのが現状です。

また当社は、他では買えないものを厳選して販売しているため、一般的なホームセンターと比べると、お客さまが限定的になります。SNS や外構のワークショップ、ショールームでもある新社屋を活用しながら PR していくとともに、当社でしか手に入らない材料や技術を選んでくれたお客さまと楽しい仕事をやっていきたいと思っています。その上で、情勢や動向を見極めながら、販売の仕組みをいかに構築していくかが今年の課題です。

「勝負の 1 年」として新事業に取り組む

現在当社では新たな商品として、極薄で高い透明感がありながら、紫外線透過率 0% というガラスフィルムの取り扱いを始めました。赤外線も通しにくいため遮熱効果も高く、車や住宅の窓ガラスなど幅広く展開していきたいと考えています。

また今年はインドの展示会に行って、新たなレンガの仕入を計画しています。インドはイギリスと関係が深く、イギリスをはじめとしたヨーロッパ各国の代理店がたくさんあるので、新しい商品を求め、各国と関係を築いていきたいです。今年は勝負の年になりそうです。

会 社 名：有限会社松原工業
代 表 者：松原 秀明
本 社 所 在 地：東京都府中市武蔵台 1-8-2
業 種：石工事業
インタビュー：2026 年 6 月 2 日

特別調査 中小企業における価格転嫁について

今回の特別調査では、中小企業における価格転嫁についてのアンケート調査を実施しました。

始めに、近年の原材料・仕入価格の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか尋ねたところ、業種別に見ると卸売業では「転嫁できている」と回答した企業の割合が9割を超えた（図1）。また、サービス業では「100%転嫁できている」と回答した企業の割合が全業種の中で最も高い一方、「全く転嫁できていない」と回答した企業の割合も最も高かった。

次に、労務費・人件費の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているかを尋ねたところ、製造業・卸売業・建設業で、「転嫁できている」と回答した企業の割合が8割を上回った（図2）。また、不動産業では、「労務費・人件費は上昇していない」との回答が他業種に比べ多かった。

図1. 原材料・仕入価格の上昇分に対する価格転嫁

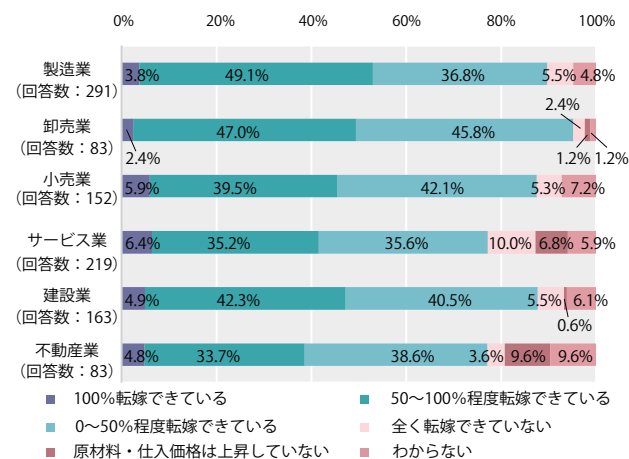
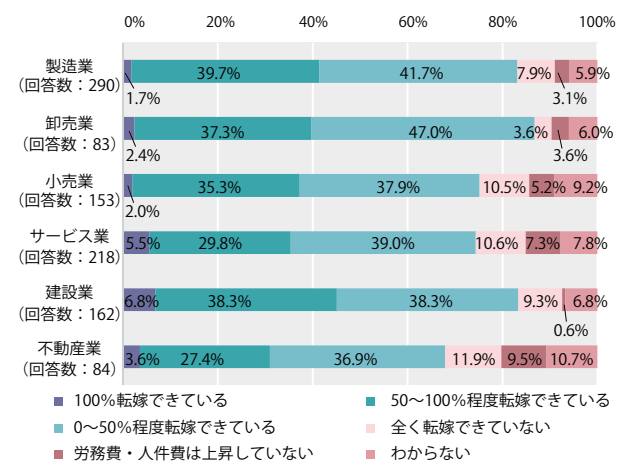


図2. 労務費・人件費の上昇分に対する価格転嫁



続いて、円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組みについて尋ねた。最も多かった回答は「値上げの事情説明・周知」（43.6%）、次いで「取引先との価格協議」（42.4%）、「競合他社の価格動向把握」（22.5%）と続いた（図3）。

最後に、価格転嫁を進める上での課題について尋ねたところ、「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」（44.7%）と「価格変更のタイミングが難しい」（40.8%）の2つの回答が多い結果となった（図4）。

また、図にはないものの、価格転嫁を進める上で行政に重視してほしいと感じる取組みとしては、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」（45.6%）がトップであった。

図3. 価格転嫁を円滑に進めるための取組み（3つ以内）

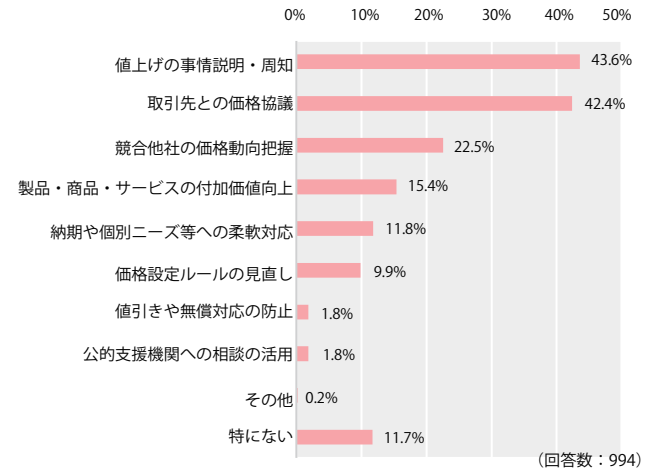
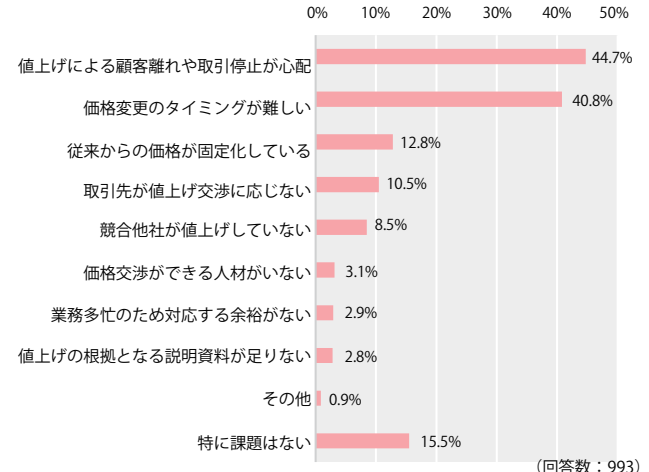


図4. 価格転嫁を進める上での課題（3つ以内）



多摩の統計データ

	面積 (km) 2026年4月	人口 (人) 2026年5月	世帯数 (世帯) 2026年5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) 2023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) 2023年
東京都	2,199.94	14,134,919	7,850,719	628,239	9,592,059	8,552,651	176,190,281	2,190
特別区	627.51	9,842,006	5,654,721	503,699	8,114,913	3,593,224	168,563,606	364
多摩地域	1,159.81	4,270,527	2,182,145	122,541	1,467,276	4,957,067	7,609,939	1,471
八王子市	186.38	559,901	290,944	17,390	224,135	478,266	1,252,561	143
立川市	24.36	188,048	99,701	7,692	115,163	97,657	810,035	107
武蔵野市	10.98	148,710	80,305	7,717	83,709	9,449	342,798	25
三鷹市	16.42	191,716	99,337	4,957	57,347	35,849	216,528	68
青梅市	103.31	128,430	67,079	4,243	46,589	163,621	347,722	33
府中市	29.43	263,242	134,445	7,330	100,370	963,646	563,635	77
昭島市	17.34	116,769	59,354	3,330	47,809	458,835	269,321	15
調布市	21.58	242,333	127,871	6,666	78,080	49,830	418,216	45
町田市	71.55	431,438	212,141	11,694	135,702	109,236	653,206	82
小金井市	11.30	126,601	64,769	2,866	28,594	14,613	103,593	21
小平市	20.51	198,365	99,215	4,360	56,966	139,586	206,568	72
日野市	27.55	189,502	96,189	4,309	54,911	224,198	175,711	41
東村山市	17.14	152,425	77,531	3,633	37,043	54,868	139,470	65
国分寺市	11.46	130,904	66,179	3,413	33,840	27,719	121,403	54
国立市	8.15	76,835	40,795	2,637	27,089	4,877	240,146	15
福生市	10.16	56,960	31,971	1,608	15,426	21,045	86,159	2
狛江市	6.39	82,195	43,707	1,916	16,248	13,670	68,970	18
東大和市	13.42	85,032	41,785	2,327	21,157	85,632	106,517	16
清瀬市	10.23	76,093	38,616	1,736	18,109	21,140	42,097	81
東久留米市	12.88	116,812	57,901	3,075	30,197	162,989	188,694	78
武蔵村山市	15.32	70,512	33,791	2,297	25,536	171,178	121,315	144
多摩市	21.01	148,674	77,357	3,603	63,880	26,487	486,743	8
稲城市	17.97	95,022	44,417	2,216	24,846	26,823	84,722	60
羽村市	9.90	53,994	27,172	1,783	23,996	716,422	101,247	16
あきる野市	73.47	78,452	37,762	2,191	20,706	44,911	57,209	70
西東京市	15.75	207,785	104,997	4,792	47,292	44,140	260,152	43
瑞穂町	16.85	31,910	15,791	1,655	20,516	718,064	107,289	58
日の出町	28.07	15,647	7,479	696	9,140	65,847	36,892	14
檜原村	105.41	1,891	1,101	167	875	1,109	113	0
奥多摩町	225.53	4,329	2,443	242	2,005	5,361	907	0
島しょ	412.61	22,386	13,853	1,999	9,870	2,361	16,733	355
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 2026年7月27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。