

TOKYO

商工連 Plaza

とうきょう商工連プラザ

商工会は 行きます 聞きます 提案します



CONTENTS

- ②～③ 多摩・島しょ事業承継フォーラム2025
- ④ 多摩ものづくり未来応援塾
- ⑤ 八丈島・青ヶ島「特別相談会」を開催
「下請法」→「取適法」へチェックポイント
- ⑥ 経済センサス-活動調査への協力をお願い
- ⑦ 多摩地域商工会エリアの景況(7年度 第3四半期)
多摩・島しょ地域のイベント(4月～5月)
協会けんぽからのお知らせ
- ⑧ 多摩おこし・島おこし(前田商店(株) 小笠原村)

島の暮らしを支え
想いをつなぐ

前田商店株式会社

代表 前田 豊氏

P8に関連記事「島おこし・多摩おこし」を掲載

多摩・島しょ 事業承継フォーラム 2025

事業承継を地域企業に学ぶ ～未来へつなぐ、それぞれのカタチ～

承継を経験した代表者が語った「事業承継の本音」

東京都商工会連合会の多摩・島しょ経営支援拠点は、昨年12月2日にホテルエミシア東京立川にて事業承継フォーラム(基調講演・パネルディスカッション)を開催しました。

■基調講演 わたしの事業承継 ～戸惑いの先に見えたもの～

金属部品製造や自社ブランドの販売などを手掛ける(株)ミューテック35(日野市)の代表取締役である谷口栄美子氏より、承継に至るまでの経緯や経営者の苦悩についてご講演いただきました。以下、その要旨です。



講師紹介

株式会社ミューテック35
代表取締役
谷口 栄美子 氏

2002年、当時専業主婦だった谷口社長は、父親である先代が1960年に設立した同社へ経理事務として入社。父から相談なく経営者になることを告げられ、経営や製造業について知らないことが多い中、独学で経営や経営について学ばれました。経営者になられてすぐにリーマンショックが同社を襲い、営業を行っていく中で、『自社の強み』を明確に提示できなければコスト競争に巻き込まれることを痛感しました。そこで、経営者仲間の紹介で経営理念成文化セミナーを受講し、経営理念と向き合うことで、自社の強みが「高品質かつ短期納品可能な技術」であることを再認識しました。この技術力を活かした経営により、窮地を乗り越えることができました。現在では自社ブランドとして、ステンレスジュエリー「THE BLOSSO(ザ・ブロッソ)」の製造販売や、精巧な欠品部品の再生技術を実現するプロダクト「Corherz(コエルズ)」を立ち上げるなど、受注生産に依存しない経営で会社をさらに発展させています。

こうした経験を通し、「困難はすぐにチャンスにならなくても、自分や会社を成長させる糧になります。戸惑



▲左から谷口氏、自社ブランド「翠(MIDORI)」製作者の翠氏(次女)

いの先に見えたもの、それは製造業として生きる誇りであり、志を共にする仲間たちとの繋がりだと思います。」と語ります。

最後に、「承継とは血縁かどうかは関係なく、志のバトンを次の人に繋いでいくことだと思います。マイナスなことを考えずに本気で一生懸命に向き合っていると、必ず味方になってくれる人が現れます。承継を考えている方、されたばかりの方、大丈夫です。」と呼びかけました。今振り返って、これだけはやっておけばよかったと思うこと、心構えなどの具体的なアドバイスは何かとの問いには、「何をやっておけばよかったとかはなく、自分でやらなきゃいけない時から経営者です。しいて言えば、もっと早く承継してもらえたらよかったと思います。」と述べられました。

■パネルディスカッション ～託された想い、その先の未来～

親族内承継、第三者承継を経験された3名の経営者にご登壇いただき、当時の状況や承継に至った経緯、その苦労について語り合っていました。以下、その一部を抜粋、編集したものです。

パネリスト紹介

株式会社ウイング
代表取締役 近藤 真季代 氏
先代である父の病を機に半導体製造関連企業を承継。前職は保育士という異業種からの転身だったが、父の力になりたいという一心で事業を引き継いだ。現在は、業務の標準化や人材育成を通じて、持続可能な経営基盤の構築に取り組んでいる。

株式会社東京丁服
代表取締役 森田 敬一郎 氏
父が代表を務めていた老舗蕎麦店「志向庵」を承継。同時に、個人事業として展開していたTシャツ印刷事業と統合し、新たな法人を設立した。伝統の味を守りつつ、新たな事業にも挑戦することで、次代へ繋ぐ経営を実施している。

株式会社NOLB
代表取締役 岡田 琴里 氏
青年海外協力隊としてエチオピアで教壇に立ち、帰国後は学習塾に勤務。夢の実現のため、自身の想いに合った学習塾を第三者承継して創業。先代からの「生徒指導にかけられる熱い想い」を受け継ぎ、未来を担う子どもたちの成長を日々見守っている。

モデレーター紹介

法政大学 キャリアデザイン学部
教授 酒井 理 氏
東京都商工指導所に在籍中、中小企業等を対象とした経営診断、産業に関する調査研究および経営白書事業などを経験。長年、地域活性化のためにまちづくり分野にも関わっている。



▲左から酒井氏、近藤氏、森田氏、岡田氏

酒井 事業承継にあたって苦労したこと、どのように好転させてきたのか教えてください。

近藤 承継後は自社の製品を知ることからのスタートで、経営や事務について具体的な引き継ぎもなかったため、不安な毎日を過ごしていました。日々の生活や仕事に追われながら知識・経験不足を補う必要があったので、技術者の打ち合わせに同行するなど、自ら機会をつくるようにしました。特に大変だったことは従業員の信頼を得ることでしたが、一人一人の性格や仕事のやり方を理解し、私のことも理解してもらうことで克服しました。また、父は強いカリスマ性と決断力を持つ人で、ついていけば必ず成功に導いてくれる存在でした。私はそのようなには出来ないの、従業員それぞれの意見を大事にし、それをまとめることで皆で同じ方向に歩けるよう調整しました。父の志は引き継ぎながらも、今は自分なりの経営をしています。

森田 個人経営であったこともあり、事業と個人の資産



の線引きが曖昧だったことが、一番の課題になると感じていました。そこで商工会に相談し、専門家に間に入ってもらって話し合いをしました。承継の話が出たのは、コロナが直撃した頃でした。当時は補助金の活用を優先し、コロナが落ち着いてから承継する判断をしたのですが、今振り返ると承継を後回しにせず、早く手続きをすればよかったと思っています。経営者として得られる経験は、目先の利益よりも大きな価値があることだったのではないかと思います。

岡田 学習塾という業種柄、先代が生徒の保護者と築いてきた信頼関係を引き継ぐことが大きな課題でした。承継前に先代とたくさんコミュニケーションをとり、引き継ぎの際に私のことを尊重して紹介していただけたおかげで、無事に乗り越えることができました。承継する上で一番大事なことは想いだと思っているので、授業形態はそのまま引き継いでいますが、料金設

当日の詳細内容や資料については、
連合会HPにて公開しております。ぜひご覧ください。

<https://www.shokokai-tokyo.or.jp/118806>



定の変更やオンライン授業の導入など、時代のニーズに合わせてブラッシュアップしています。

酒井 どのような話し合いが円滑な承継や、承継後の経営の安定化に繋がったのかお聞かせください。

近藤 余命の迫る先代から、短期間で経営を学ぶ必要があり、話し合いというより毎日怒られていました。ただ先代から「俺と同じようにはできない」「お前のやり方でやれ」と言われたことで自分に合ったやり方を模索し、従業員との理解を深めたことで前向きな経営に繋がったのだと思います。

森田 親子で話し合いがこじれる前に、第三者の専門家に入っていたことで、お互いが納得のいくかたちで進めることができました。

岡田 先代と承継前の話し合いで、お互いの想いが一致していることや教育方針、契約内容などの詳細を確認し合っていたので、承継後の経営を任せていただきました。また、経営していく中で躓いたときは、その内容に合った専門家に相談することで前進しています。経営を見てくれる第三者の意見が、早く的確な解決に近づくと感じています。

酒井 最後に承継を控える方へアドバイスをお願いします。

近藤 継ぐ側からの意見としては、引き継ぎの際は「俺の背中を見る」ではなく、具体的なアドバイスをいただけるとありがたいと思います。

森田 事業承継は専門家に相談することで円滑に進められます。時期が来たらではなく、時期を考えるためにも早めに相談するなど、行動を起こすことが大事だと思います。

岡田 準備万端で事業承継をすることは出来ないの、迷ったら動き出して、行動しながら学び考えていくことが一番のうまくいくコツかと思います。

酒井 お互いの考えや想いを知ることが事業承継において非常に重要であると、お話を伺っていて感じました。承継を考えている方は、早めに行動を起こし、先代やまわりの方々と対話を重ねて、相互理解を深めていただくことで円滑な事業承継に繋がるのだと思います。



人事交流

▼採用	(1月1日)	▽小笠原村	記帳	秋山 裕代
▼退職	(12月31日)	▽国立市	記帳	高野 正樹
	(12月31日)	▽あきる野	主事	矢坂 郁弥
	(1月23日)	▽羽村市	業務	佐々木 彩
	(1月31日)	▽調布市	主事	大泉 悠里
	(1月31日)	▽あきる野	業務	薄井 和男

地域名は商工会名、業務は業務支援員、記帳は記帳相談員です。

「多摩ものづくり未来応援塾」1期生が「アナログ・レコード愛好家向け商品開発」に挑戦

「東京都商工会連合会(都連)」と「多摩ものづくり応援団(応援団)」は、多摩地域の将来のものづくりを担う人材の成長を応援するため「多摩ものづくり未来応援塾(応援塾)」を令和6年度にスタートさせ昨年2月には1期生16名が卒業しました。1期生のその後の取り組みについて紹介します。

■応援塾が製品開発プロジェクトでの連携につながる

応援塾を担当した講師から「塾生に、何か面白いものづくりをしてみたい…という意気込みを感じた。応援塾の1期生有志で、製品化に向けたプロジェクトのようなことができないものか、PBL(プロジェクト・ベースド・ラーニング)をしてみても?」「いわば卒業後のゼミ活動のような形で製品開発の体験を通して企業間連携に取り組んでみたらどうか」との提案がありました。

この提案に1期生からもやりたいとの声が上がったため、都連と応援団は「グループ研修支援事業」で応援しました。

■「アナログ・レコード愛好家向けの商品を開発せよ!」

第1回プロジェクト会議でプロジェクト名を「TM1(ティーエムワン)プロジェクト」と決定。その意味は「多摩のものづくりナンバー1をめざす!」と「多摩ものづくり未来応援塾1期生」。テーマは講師からの提案で「アナログ・レコード愛好家向けの商品を開発せよ!」。

チームは「スピーカー」チーム(3名)、「カートリッジ」チーム(2名)、「プロモーション」チーム(2名)、「測定評価」チーム(1名)の4チーム。

プロジェクトの発表・成果展示は、令和8年2月19・20日開催の「第22回たま工業交流展」の都連ブース。



▶講師の近藤幹也氏(左から4人目と1期生8名)

チーム	氏名	企業名
レコードプレーヤー用ユニバーサルカートリッジ	山城 裕路	山城製作所
	武内 章	株式会社セイホー
金属製スピーカー	北久保 賢人	有限会社北久保製作所
	高橋 翼	有限会社藤電設工業
	船山 奈三江	株式会社ヤマサン精密
プロモーション	船木 貴裕	有限会社フナキ
	椿 廉也	有限会社宮田精工
測定評価	荒井 涉	TISS (TAMA IT Solution Service)

■金属製スピーカーボックスの試作開発

スピーカーチームは、原音に忠実な再生をめざして、アルミ等の剛性が高く非磁性素材で製作。レコード愛好家にフォーカスして2つの試作品に取り組みました。一つはエンクロージャー(箱)にポート(穴)を設け、内部の空気を外に排出する構造を持ち、低音域の音を強調し、音の出力を増強する「バスレフ型」。特にスピーカーユニットが付くパツフル板に、硬度が高く航空部品にも使われる「超々ジュラルミン」を使用。

もう一つはスピーカーユニットの後方からの音をホーンで増幅、音波を効率的に伝え、低音域を強化する「バックロードホーン型」。この型は音の開放感や生々しさが特徴で、特に低音が解像度高く再生されます。ポイントは精密切削によりミクロン単位の寸法精度で、エンクロージャーの強度を高め不要な共振の発生を防止しました。



▲「バスレフ型」スピーカーの試作品



◀「バックロードホーン型」スピーカーの試作品

サイズ
幅170×奥293×高540
音の調整等しやすいデザイン

■レコードプレーヤー用の2種類のユニバーサルカートリッジ試作

カートリッジチームは、各種のスタイラス(交換針)に対応するカートリッジ試作をめざして、「振動特性を意識した剛性の高い金属製」と「自由度が高くスタイラスを柔らかく保持する樹脂製」の2種類を試作。ベースは講師が特許出願したレコードプレーヤー用ユニバーサルカートリッジのアイデア。数種類のスタイラスについて、挿入角度を適切に調整して取り付けられることを可能にし、好みのスタイラスとカートリッジの組み合わせを楽しめます。

問題は、チームの2人がレコードプレーヤーを使った経験がなかったこと。チームでその仕組みを学び、実際にレコードプレーヤーに装着して音響特性を把握。今後は測定評価チームと性能の評価にも取り組む予定。



◀展示した2種類の試作カートリッジ(左から金属製、樹脂製)
※性能評価などは、今後実施予定

■第22回たま工業交流展での成果発表・展示

プロモーションチームは、製作過程を含めパンフレットやポスターを制作する計画でした。しかし、試作品の完成時期がチームで違ったため、プロモーション作業が交流展直前に集中したことが反省点。ただ各チームの連携協力もあって、たま工業交流展で金属製スピーカーとカートリッジの展示を行うことができました。

今後も都連と応援団は、この製品開発プロジェクトなどの多摩地域のものづくりを支える人材の成長を応援していきます。

台風22号、23号 八丈島・青ヶ島「特別相談会」を開催

東京都商工会連合会は、1月27日～3月18日の毎週2日間(全16日間)に八丈町商工会にて「特別相談会」を開催しています。

昨年10月8日、9日に発生した台風22号、23号により被災され、経営に影響を受けている事業者を対象に、業況の悪化に伴う経営不安、資金繰り・融資、国や東京都の支援策(東京都地域企業再建支援事業費補助金、地域企業再建緊急特別雇用支援事業補助金など)について専門家と職員を配置して相談に対応しています。



▲相談会の様子

今後の日程

3月3日(火)、4日(水)、10日(火)、11日(水)、17日(火)、18日(水)
各日10時～12時 / 13時～16時

※八丈町商工会へ事前にご予約いただきご利用ください。

「下請法」→「取適法」へ

昨今の労務費や原材料費などのコスト上昇に伴い、中小企業を始めとする事業者が賃上げの原資を確保し、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を目指すために、取引の適正化と価格転嫁の促進を図る法改正が行われました。発注者も受注者も確認しましょう。

☑ 「下請」という用語がなくなりました

「親事業者」→「委託事業者」「下請事業者」→「中小受託事業者」「下請代金」→「製造委託等代金」

☑ 面的執行の強化

事業所管省庁において、指導・助言権限を付与

☑ 取適法が適用される範囲が拡大されました

- ・適用基準に資本金だけでなく、従業員数も追加
- ・対象取引に「特定運送委託」が追加

適用対象取引

①取引の内容と②資本金基準又は従業員基準から定めています

対象取引 = 取引の内容 + 資本金/従業員基準

(いずれかの基準に該当すれば適用対象)

●「製造委託」「修理委託」「特定運送委託」

●「情報成果物作成委託」「役務提供委託」

(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理に限る)

委託事業者	資本金3億円超	中小受託事業者	資本金3億円以下
	資本金1千万円超3億円以下		資本金1千万円以下
	従業員300人超		従業員300人以下

●「情報成果物作成委託」「役務提供委託」

(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理を除く)

委託事業者	資本金5千万円超	中小受託事業者	資本金5千万円以下
	資本金1千万円超5千万円以下		資本金1千万円以下
	従業員100人超		従業員100人以下

要チェック!!

禁止事項ガイド

⚠ 受託事業者の了解を得ていても、違法性の意識がなくても違反することになるので、十分注意が必要です

- 委託事業者の都合で、商品の受領を拒否したり返したりしていませんか?
- 受領日から60日を超えて支払いをしていませんか?
- 合理的な理由なく、価格低減を要請していませんか?
- 原材料価格やエネルギーコスト、労務費の上昇時、取引価格に反映していますか?
- 量産時と同じ単価で、補給品の販売を要請していませんか?
- 合理的な理由なく、指値発注をしていませんか?
- 中小受託事業者に従業員を派遣させたり、自社商品を購入させたりしていませんか?
- 中小受託事業者に対して、不利益な取り扱いをしていませんか?
- 金型等を無償で保管・管理させていませんか?
- 製品の図面などの技術情報を無償で提供させていませんか?
- 本来委託事業者が負担すべきコストを、中小受託事業者負担させていませんか?
- 中小受託事業者との価格協議に応じなかったり、説明をせず代金を決定していませんか?
- 振込手数料を受注者に負担させていませんか?
- 手形で支払いをしていませんか?

⇒法令違反となる可能性があります!

法改正の詳細は「取適法」特設ページをご確認ください▶



目指すべき取引について 詳細はこちら▶



経済センサス-活動調査への協力をお願い

総務省と経済産業省は、**令和8年6月1日現在で「令和8年経済センサス-活動調査」**を実施します。**全国すべての事業所及び企業が対象**になります。

4月以降にインターネット回答用の書類が届きましたら、ぜひご回答にご協力ください。紙の調査票をご希望の方は、調査員の訪問をお待ちください。

なお、企業の規模等により調査方法が異なります。以下1、2をご参照ください。

1. 調査員調査 支所等を有さない比較的小規模な事業所、個人経営の事業所など

1 **令和8年4月**にインターネット回答用の書類が郵送されます**(封筒は緑色)**。

インターネットでご回答いただければ、回答は終了です。

※封筒の中の用紙に回答期限が記載されています。



2 ※回答期限までにインターネットでのご回答が確認できない場合は、**令和8年5月以降に、調査員が調査書類を直接お届けいたします(封筒は青色)**。(※①の緑色の封筒の中の用紙に記載)

お届けする封筒の中には、「インターネット回答用書類」と「紙の調査票」が封入されています。「紙の調査票」でもご回答いただけます。



2. 直轄調査 支所等を有する企業の本社



インターネットでの回答が基本となります。

令和8年5月頃に国(民間調査会社)からインターネット回答用の書類が郵送されます**(封筒は黄色)**。

新規店舗の出店計画の基礎資料になります

防災対策やまちづくりの計画に利用されます

<https://www.e-census2026.go.jp>

経済センサス2026

検索



お問い合わせ

東京都 総務局 統計部 産業統計課

電話:03-5388-2545

E-mail:S0000031@section.metro.tokyo.jp



中小企業景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

7年度 第3・四半期 10~12月

製造業

売上DIと採算DIは改善、資金繰りDIは悪化。経営上の問題点の第1位は「原材料価格の上昇」から「需要の停滞」に変わる。

小売業

売上DI、採算DI、資金繰りDIのいずれも改善。経営上の問題点の第1位は17期連続「仕入単価の上昇」。

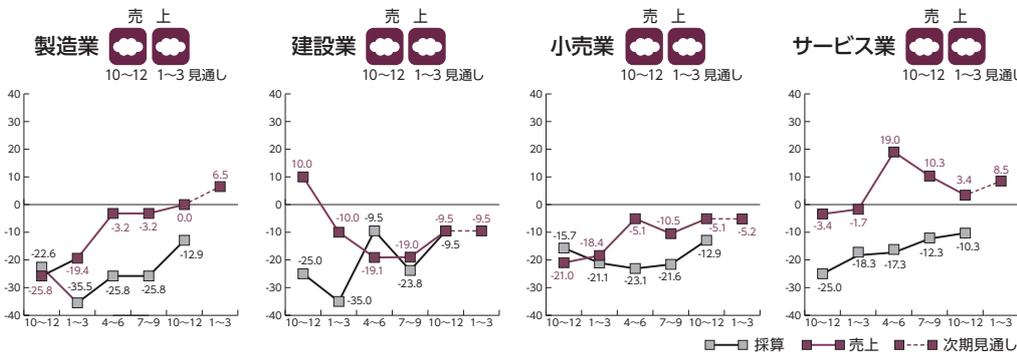
建設業

売上DI、採算DI、資金繰りDIのいずれも改善。経営上の問題点の第1位は19期連続「材料価格の上昇」。

サービス業

売上DIのプラス幅は縮小。採算DIと資金繰りDIは改善。経営上の問題点の第1位は15期連続「材料等仕入単価の上昇」。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



注1. サンプルは多摩地域150企業原数値採用。注2. DIマーク...注3. 売上DI(景気動向指数)は「増加」-「減少」の値、採算DIは「好転」-「悪化」の値。注4. 集計方法の変更のため今年度より掲載内容を変えています。

4月5月 多摩・島しょ地域のイベント

中止あるいは延期されることもあります。念のため、主催者に日にち・会場などを確認の上、お出かけください。

Table with 4 columns: 日程 (Date), イベント名 (Event Name), 会場 (Venue), 主催者・問合せ先 (Organizer/Contact). Lists various events from March 20th to April 24th and May 9th to May 24th.

協会けんぽ東京支部の事業主及び加入者の皆様へ
○健康保険料率 9.85% (令和7年度から0.06%の引き下げ)
○介護保険料率 1.62% (令和7年度から0.03%の引き上げ)
令和8年3月分(4月納付分)からの保険料率についてお知らせいたします
令和8年度の保険料額表を含め、詳細は協会けんぽホームページをご参照ください。
協会けんぽ東京支部

この人に聞く

島おとし・ 多摩おとし

小笠原村

No.48

島の暮らしを支え想いをつなぐ

前田商店株式会社
代表
前田 豊氏



一事業概要と地域環境

東京都心から約1050キロ南に位置する小笠原村母島は、定期船で約26時間を要する島です。本土からの定期船運航は週1回程度で、人口は約420人。前田商店株式会社は生鮮食品や日用品、弁当などを取り扱っており、島民の暮らしに欠かせない重要な商店として、日々の生活を支えています。昭和48年に先代が個人商店として開業し、平成25年にご子息である前田豊氏が事業を承継しました。現在は夫婦二人三脚でさまざまな事業を展開しています。

一島の暮らしとともに続く店

私は母島で生まれ育ち、高校進学を機に島を離れました。卒業後は島外の企業に就職し、平成23年に退職をきっかけに帰島。その後父から店をたたむとの話がありました。当初は店を継ぐために帰島したわけではなかったのですが、母島は当店を含めて3軒の小売店で島内の生活必需品を担っている実態があります。1軒の閉店が島民の暮らしを大きく変えてしまうことは容易に想像できたため、引き継ぐことを決意し、平成25年に事業を承継しました。しかし、実際に経営してみると、父から聞いていた内容とは異なることばかりでした。中でも大きかったことは、日用品の動きがなかったことです。父の時代は島内の商店でしか買い物ができなかったのですが、私が引き継いだ時は村にも光インターネットが普及し、日用品が手軽に購入できる環境にありました。そこで生鮮食品に力を入れ、緊急性の高いものや、通販を利用しない顧客が必要な日用品に絞って販売することにしました。商品入荷が週1回と限られた中で売れ行きの予測が難しく、常に細心の注意を払っています。特に、公共工事の時期は建設関係の方々の滞在で需要が急増するため、事前の情報収集は欠かせません。商品不足で島民の方々が困ることがないように、広い視野を持って仕入れを調整することを心がけています。

一フードロス対策から生まれた土産品

父からは商店だけではなく島レモン畑も引き継いだので、畑から出る規格外果実を加工した土産品の販売を開始しました。元々は土産品を作る予定ではなく、フードロス対策のため、果実の長期保存方法をさがしていた中でたどり着いたのがレモンゼリーに加工する方法でした。観光客向けの土産品の需要もあったので商品化し、その後もレモンケーキやレモン酒などの商品を展開していきました。さらなる転機は令和6年、父島で長く親しまれて

きた菓子店の閉店に伴い、小笠原土産として人気の『贅沢島レモン』を引き継ぐことになったことです。自社で畑を持ち、レモンを安定して収穫できる環境があるので、観光客にとって欠かせない土産品の供給を止めずに済むと考え引き継ぎました。さらに『贅沢島レモン』はもともと島外でも販売されていたため、これをきっかけに、ほかの自社商品についても島外へ卸せるようになり、販路拡大につながりました。

また、地域貢献の一環として地産地消の活動にも取り組んでおり、商工会女性部がつくっている『発酵島レモン塩』では、部員のみなさんと共に自社の畑でレモンを収穫しています。完成後は販売だけではなく、島内の中学校の授業へも提供しています。そして生徒が授業で考案した『発酵島レモン塩』を使用したレシピを当店のお弁当や、近隣の宿のメニューに取り入れるなど、島の豊かな資源を活用し、地域全体を活気づける活動を展開しています。

一暮らしに寄り添い、島と歩む

母島は飲食店が少なく、コンビニもありません。観光客や建設関係の方が食事にありつけない現状を目の当たりにし、商店でのお弁当販売のほか、キッチンカーの営業も開始しました。現在は昼から夕方までの営業ですが、雇用が確保できたら夜も営業したいと思っています。

近年は若年層や子育て世代の離島が多く、将来を見据えると人口は減っていく一方だと思います。事業を大きくしていくというより、時代や生活環境の変化を柔軟に受け入れ、課題を見極めることが大切だと考えています。島の資源や暮らしに目を向け、地域の人々との関わりを大事にしなが、寄り添って事業を続けていきます。



▲『発酵島レモン塩』

▲『ジャパン・フード・セレクションにて
グランプリ受賞 『贅沢島レモン』

前田商店株式会社

〒100-2211 東京都小笠原村母島字元地
TEL:04998-3-2221

ogasawara_maeda_shoten



再生紙を使用しています。



編集／発行 東京都商工会連合会
〒196-0033 東京都昭島市東町3-6-1 産業サポートスクエア・TAMA
TEL:042-500-1140 FAX:042-500-1421
URL:https://www.shokokai-tokyo.or.jp/