

特集 多摩のうごきを知る

イノベーションに挑む多摩地域の中小企業

ビッグデータやIoT、AI、ロボットなどを活用した新サービスの登場により、「第4次産業革命」と呼ばれる大きな変化を迎えようとしている現代では、予想を上回るスピードでビジネス環境が変化している。時代の転換期にある今、多摩地域の中小企業は、どのように新たな価値を生み出すイノベーションを創出しているのだろうか。技術を活用して社会課題を解決する2社の事例を通じて、その動向に迫る。

イノベーションとは

イノベーションとは、1912年にシュンペーターによって初めて定義され、その後時代の変化とともに進化してきた言葉である。イノベーションに関するデータの収集、報告及び利用のための国際標準指針である「Oslo Manual 2018¹⁾」によると、「イノベーションとは、新しい又は改善された製品や仕組み（その組合せを含む）であって、今までの製品や仕組みとは大きく異なったもので、製品が潜在的ユーザーに利用されたものや社会や企業などに仕組みとして用いられるようになったもの」としている。この定義によれば、新たな製品やサービス、仕組みの開発だけではイノベーションとは言えず、それらが市場に受け入れられ活用されて初めてイノベーションと呼ぶことができると考えられる。また、イノベーションは、次の2つに類型される。1つは「プロダクト・イノベーション」であり、もうひとつは「ビジネス・プロセス・イノベーション」である。

次に、イノベーション創出の活動は、どう整理できるのか。「オープンイノベーション白書²⁾」では、イノベーション創出を3つの枠組み（Input・Output・Outcome）として整理している（表1）。創出した成果・事象がイノベーションとなるためには、活動（input）とその結果となる製品・サービスなどのビジネス（output）の創出だけでなく、市場に変化をもたらすというoutcomeを含めてデザインをすることが肝要であると指摘している。企業が市場に変化をもたらすためには、お客さまの課題を解決して社会に受け入れられる必要がある。これは、企業が事業を行う上で、本来追い求めるべきものであると考えられる。

では、実際に企業はどのようにイノベーション創出に取り組んでいるのか。今回は、電気通信大学 UEC アライアンスセンター³⁾に入居する2社に対して実施したインタビューを基に考察してみたい。

表1 イノベーション創出の枠組み

Input	Output	Outcome
イノベーション創出のための活動 企業・組織による開発・製造・資金調達など商業上のすべての活動	ビジネス（製品・サービス） 新しい価値を伴うプロダクトの市場への導入、プロセスの開発・提供	社会もしくは市場に対する変化 ビジネス推進・価値の提供などによって、社会や市場に影響を及ぼす
提供者 製品・サービスを提供する側	価値を提供する製品・サービス 価値提供の手段 価値提供先のターゲットマーケティング	需要者 製品サービスを受ける側

出所『オープンイノベーション白書（第三版）』

1 OECD,Eurostat(2018) Oslo Manual 2018 Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition

2 オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会、国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (2020)『オープンイノベーション白書第三版』

3 電気通信大学 UEC アライアンスセンターは、技術開発や学生との協働開発を指向する企業が入居する先端共同研究施設である。詳細については、同センターホームページ (<https://www.uac.uec.ac.jp/>) を参照。

イノベーション創出に挑む中小・ベンチャー企業

アルトリストは、食品工場の製造・包装・物流ラインのエンジニアリングコンサルティングを行う企業である。現在同社では、自動化が進む食品工場の中で、未だに人手に頼っているお弁当や総菜の盛付け作業を自動化するロボットハンドの開発に取り組んでいる。食品業界でのキャリアが長い同社の橋田社長は、「社会課題である労働人口減少への対策や従業員の労働条件の改善には、単純作業を省人省力化していくことが必要である」と力を込める。

しかし、自動化には、衛生上の問題や盛付けの美しさなど、越えなければならない課題は多い。そこで、同社では電気通信大学と共同研究を行うことにより、その課題を乗り越えようとしている。橋田社長は、「難易度が高い



アルトリスト 代表取締役社長 橋田氏

研究のため、大学のリソースを活用して共同研究ができるメリットは大きい。加えて、当社にはない学生の若い力や新しい発想をもらえるのありがたい」という。今後は、更に共同研究を進めて、来年度中にはテスト機を製作し、実証実験を行う予定だ。

社名：アルトリスト株式会社
代表取締役社長：橋田 浩一
本社所在地：東京都調布市小島町 1-1-1
電気通信大学 UEC アライアンスセンター 510
業種：食品機械装置製造業

2017年創業のB-STORMは、電気通信大学発のベンチャー企業である。同社は、EC物流システムに対して、倉庫内のピッキング作業の効率化を可能とするカートシステムを開発した。近年は、EC市場の拡大により取扱数量が増加したことで、人手に



B-STORM 代表取締役会長 志村氏

頼るピッキング作業の負担は増大し、人手不足と作業の効率化が課題となっていた。同社はこの課題に着目し研究開発を重ねた結果、ピッキング作業効率を2倍にすることに成功。AI技術を活用して作業員の走行距離を1/3に短縮するルート検索システムを開発した。

同社の志村会長は、製品開発を行う上で3つのキーワードがあるという。「一つ目は技術の変化を捉える。新たな技術は、皆が一斉に使い始めるので、大企業からベンチャー企業までスタートラインは一緒である。二つ目は技術を用いて既存の製品より良い製品を作る。当社は市場がないところで、製品開発はしない。三つ目は相手に印象付ける機能を製品に付ける。ものづくりのコツは、相手に感動を与えられるかである」と、志村会長は語る。

社名：株式会社 B-STORM
代表取締役会長：志村 則彰・代表取締役社長：羽方 将之
本社所在地：東京都調布市小島町 1-1-1
電気通信大学 UEC アライアンスセンター 409
業種：無線通信機械器具製造業

経営と技術のイノベーション

2社のインタビューを通じて、筆者が感じたイノベーション創出へのキーワードは2つある。一つ目は、「課題の明確化」である。各社とも従来から解決できていなかった課題を的確に捉えている。誰のどのような課題を解決するのが明確であり、それを解決することによって得られる効果を示すことができている。二つ目は、「経営と技術の2本柱」である。ここでは紹介しきれなかったが、2社ともに経営者は経営全般を俯瞰し、そして経営者とは別に技術を支える人材がいる。アルトリストは、商社出身の橋田社長が起業し、数年後に現在の主力メンバーとなる技術者を採用し、ものづくり企業としての体制を整えた。また、B-STORMは、経営に明るい志村会長と製品開発に強みを持つ羽方社長との前職時代からのコンビ

で起業している。電気通信大学で多くの研究開発型企業の支援を行ってきた同大学 UEC アライアンスセンターの桐本副センター長は、「多くの研究開発型企業は、良い製品を作れば売れると考える傾向がある。企業の成長には経営という観点が重要であり、そこが弱いのが課題である」という。経営と技術がお互いに影響し合うことでイノベーションの創出が実現できるのであろう。

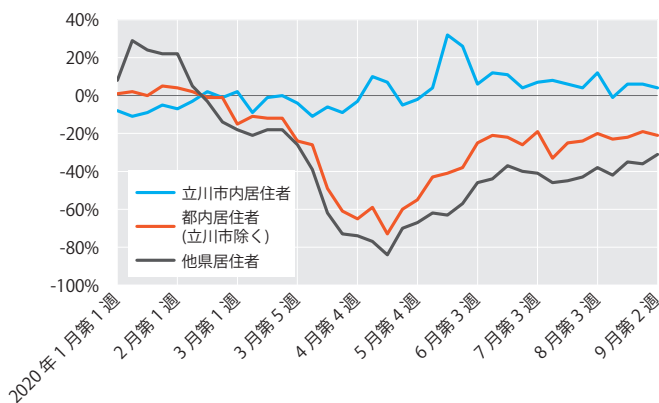
イノベーションの創出は、非常に困難なことであるのは事実である。しかし、時代の転換期にある今、中小企業は強みであるスピードを生かし、社会や市場に対して変化を与えるチャンスである。経営者はリーダーシップを発揮し果敢に変化にチャレンジすることで、多くの企業が更なる成長を遂げられるはずだ。(西郷誠)

総評

多摩地域の景気は、非常に悪化した状況にある。

多摩地域の景況感は、前期より改善しているものの依然として非常に厳しい状況にある。新型コロナウイルスにより様々な社会・経済活動に多大な影響が生じている。経済活動の構造変化が予想され、人も企業も新たな環境に対応することが求められている。社会・経済の動向に細心の注意を払い、積極的に情報収集を行っていく必要がある。

今月の指標



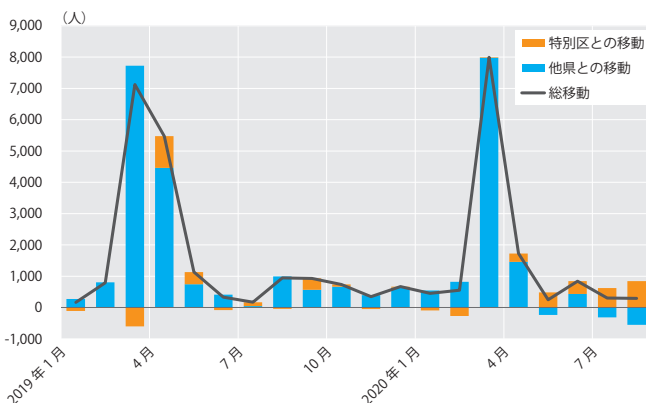
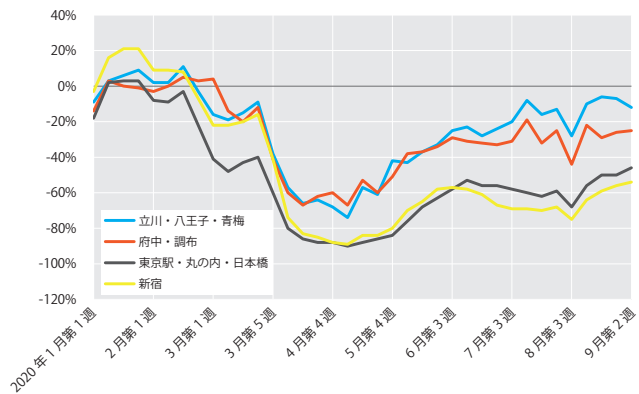
立川駅周辺の推定居住地別滞在人口 (前年同月比)

緊急事態宣言により他市区町村から立川駅に訪れる人が大幅に減少した。その後は回復傾向にあるものの、9月半ば現在、以前の水準には戻っていない。その一方で、立川市民の駅周辺来街者は昨年よりも若干増加している。

出所) V-RESAS データ元：株式会社 Agoop 「流動人口データ」

エリア別の飲食店情報の閲覧数 (前年同月比)

飲食店情報掲載サイトの閲覧数から、飲食店の動向を見ると、多摩地域では9月半ば現在で前年比マイナス20%前後となっている。ピーク時よりは需要は緩和しているものの依然厳しい状況である。特別区では多摩地域を超える水準で飲食店への需要が落ち込んでいる。出所) V-RESAS データ元：Retty 株式会社「Food Data Platform」



多摩地域市町村(島しょ含む)の人口純流入数

多摩地域市町村(島しょ含む)の人口流出入は、2020年5月以降、特別区との移動が流入超過となる一方で、他県との移動は流出超過となっている。これは、都心回帰が起っていた近年の傾向とは反対方向の動きであり、今後この傾向が継続するかが注目される。

出所) 総務省「住民基本台帳人口移動報告」

たましん中小企業景況調査報告

たましん地域経済研究所
ホームページでは、さらに詳細な
データを掲載しています。

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、2020 年 9 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 2020年8月11日～9月1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 1,143 先
4. 回答先数 1,131 先 (回答率 99.0%)
5. 回答先内訳 右表のとおり

	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	349	31%	50	15%	24	26%	103	56%	80	31%	44	23%	48	56%
5～9人	255	23%	64	20%	26	28%	40	22%	44	17%	59	31%	22	26%
10～19人	186	16%	84	26%	19	20%	9	5%	22	9%	44	23%	8	9%
20～29人	91	8%	36	11%	9	10%	9	5%	19	7%	16	9%	2	2%
30～39人	56	5%	23	7%	1	1%	5	3%	21	8%	5	3%	1	1%
40～49人	38	3%	14	4%	1	1%	6	3%	8	3%	7	4%	2	2%
50～99人	93	8%	31	10%	7	8%	13	7%	32	12%	9	5%	1	1%
100人～	63	6%	21	7%	6	6%	0	0%	31	12%	4	2%	1	1%
合計	1,131	100%	323	100%	93	100%	185	100%	257	100%	188	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。)

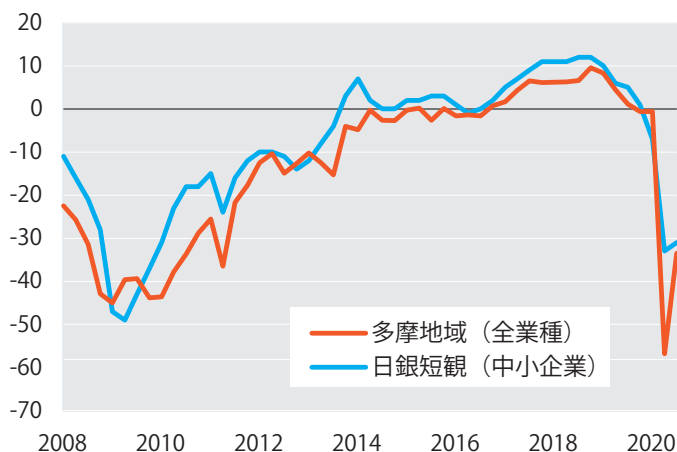
今期の全業種業況DIは、前期より23ポイント増のマイナス34となった。新型コロナウイルスによる影響から、依然として厳しい状況ではあるが、緊急事態宣言下にあつて大幅に経済活動が制限された前期と比較して、全ての業種において業況の改善が見られた。業種別の業況DIでは、特に変動が大きかった業種として、不動産業(34ポイント増のマイナス24)や建設業(26ポイント増のマイナス22)が挙げられる。

来期は、今期より3ポイント増のマイナス31となる見通しである。小幅ではあるが、卸売業・小売業を除く4業種で改善の見通しとなっている。

※ 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。

	2020年 3月期	2020年 6月期	2020年 9月期	変化幅	2020年 12月期 (見通し)	変化幅
全業種	-1	-57	-34	+23	-31	+3
中規模	10	-55	-27	+28	-24	+3
小規模	-10	-59	-40	+19	-36	+4
製造業	-7	-58	-36	+22	-34	+2
中規模	5	-55	-25	+30	-24	+1
小規模	-14	-61	-44	+17	-39	+5
卸売業	-10	-60	-40	+20	-41	-1
中規模	-9	-66	-38	+28	-35	+3
小規模	-13	-46	-45	+1	-57	-12
小売業	-13	-66	-45	+21	-45	0
中規模	0	-63	-40	+23	-43	-3
小規模	-23	-69	-48	+21	-47	+1
サービス業	10	-53	-31	+22	-27	+4
中規模	22	-49	-22	+27	-17	+5
小規模	-16	-63	-52	+11	-51	+1
建設業	13	-48	-22	+26	-16	+6
中規模	21	-37	-7	+30	3	+10
小規模	11	-50	-27	+23	-21	+6
不動産業	-4	-58	-24	+34	-20	+4
中規模	15	-67	-25	+42	-28	-3
小規模	-19	-52	-23	+29	-14	+9
日銀短観(中小)	-7	-33	-31	+2	-31	0

業況DIの推移



お客さまのコメント

製造業

- ・ 研究開発に力を注いでおり、コロナウイルス後を見据えた商品を開発中である。(小平市、磁気記憶装置製造業)
- ・ 従業員削減は行わず、勤務時間を調整して対応している。コロナ前の景況感に戻るのには相当な時間を要するとみられる。(昭島市、精密測定器製造業)
- ・ コロナウイルスの影響により、主要取引先からの受注がストップした。回復の見通しが立たない状況である。(三鷹市、精密板金加工業)
- ・ コロナウイルスの影響で、海外拠点が大きく減益となっている。(立川市、電気計測機器製造業)

卸売業

- ・ 生協の通販がメインであり、業績は大幅に向上している。(武蔵野市、陶磁器・ガラス・家庭用品卸売業)
- ・ 中国からの仕入れがメインのため、コロナ初期は仕入れも苦労したが、今はある程度安定している。(八王子市、茶葉卸売業)
- ・ 大手取引先から商談をメールや電話にして欲しいとの要望があるが、商品上説明が難しい。(立川市、コンピューター製品の輸入販売・サポート業)

小売業

- ・ デリバリーサービスを新しく始める。また、店舗を見直し改善を行う。(八王子市、洋菓子製造販売業)
- ・ 3密防止のため店舗入口を開放しており、昨年に比べ冷房費用等の電気代が若干増加した。(調布市、薬局)
- ・ 車検や車両整備の売上に大きな変化はないが、新車販売が大幅に減少している。(立川市、バイク小売業)
- ・ 都からの営業時間短縮要請や八王子祭りの中止などが大きく売上に響いている。業況回復の見通しも立たず、不安感が強い。(八王子市、中華料理店)

サービス業

- ・ コロナウイルスによる外出自粛のため、運送業務は多忙である。既存顧客に対しサポートを徹底していく。(福生市、運送業)
- ・ 提携先のテレワーク導入により、警備依頼が減少している。(立川市、警備業)
- ・ 従業員に給料減額交渉を行い、固定費を少しでも抑える。(八王子市、清掃用機械器具販売リース業)
- ・ コロナウイルス対策の費用が、販売管理費の増加要因となっており、資金繰りが厳しい。(立川市、クリーニング業)

建設業

- ・ コロナウイルスの影響により資材納入の遅れ、工期の遅れがあり、売上が減少した。(八王子市、水道工事業)
- ・ コロナウイルスの影響で売上減少しており、取引先を増やす活動が必要と考えている。(国分寺市、室内装飾業)
- ・ 事務員の時短勤務を導入した。(調布市、タイル工事業)
- ・ 一時テレワークを実施したが、ほとんど業務が進まず通常の営業に戻った。(調布市、土木工事業)

不動産業

- ・ ウィズコロナの新しいライフスタイルに沿った住環境の事業展開を行う。(八王子市、建売業)
- ・ 緊急事態宣言解除後は不動産の売買の動きが戻ってきている。(武蔵野市、建売・建設業)
- ・ 転勤などの減少に伴う賃貸物件の入れ替え減少により、売上高が低下した。(国分寺市、不動産仲介業)
- ・ オンラインによる営業に取り組んでみたものの、操作が難しく電話に切り替えた。(八王子市、不動産業)

お客さま

景気動向 インタビュー

株式会社 イノウエ

ヘアゴムを主力商品として、コンビニエンスストアなどの大手小売店に OEM 商品を供給しているほか、オリジナル商品の開発を行っている同社。消耗品でありながらも使いやすく、品質の良い商品づくりにこだわりを持つ。最近では、EC サイトの立上げに取り組むなど、コロナ禍でも新たな挑戦を続けている。



代表取締役社長 井上毅氏

—— 当社について

当社は 1928 年に創業した企業であり、私が 3 代目の社長になります。2 代目の時代に、当社の代表的商品である「ヘップリングゴム（一般的なリング状のヘアゴム）」を開発し、業界に先駆けて世の中に送り出しました。ヘップリングゴムの製造する技術は、当社が特許を取得しています。以前のヘアゴムは、つなぎ目を金具で止めていたため髪の毛が挟まる問題が起きていました。そこで、小さな面積でほとんどつなぎ目がわからない接着方法を生み出し、それを採用したヘアゴムをヘップリングゴムと当社が名付けました。その後は、当社の強みである品質を向上させながら、時代の変化に合わせて色やバリエーションを豊富にそろえていきました。

その他のオリジナル商品の開発にも力を入れています。ヘアゴムは、冬に売上が落ちる傾向があるため、その期間に販売する商品として静電気を除去する機能を持つブレスレットやシュシュを開発しました。ヘアゴム以外では、化粧小物も取扱いをしています。これは、ヘアゴムと合わせて出荷することで、物流コストを下げる狙いもあります。

—— 新型コロナウイルスの影響について

当社の売上は、コロナ禍でも順調に推移しています。当社の製品が女性の日常生活に欠かせないものであり、消耗品として継続的に購入されるものであるためです。

コロナ禍では、リアル店舗の売上の変化から人の移動の変化を感じています。具体的には、駅前店舗の売上が減少した一方で、郊外型店舗の売上は増加しました。業種別で見ると、コンビニは減少しましたが、スーパーや

ドラッグストア、100 円均一店の売上は増加しました。

コロナ禍での大きな改革としては、現在、自社 EC サイトの立ち上げに取り組んでいます。今までは、リアル店舗に納品している関係上、競合を避けるために取り組んでいませんでした。しかし、消費者の行動範囲が制限されるコロナ禍で、EC サイトは新しいお客さまを増やすために必要だと決断しました。

—— ブランド戦略について

当社では、ものづくりに対する 4 つの想いを込めたロゴマークを作成して、商品の認知度向上を図っています。中小企業にはブランド力がないので、店頭で陳列されているだけでは、他社製品との差別化を図れません。ロゴマークが認知されて、商品の良さを理解して購入する流れになることを期待しています。



INOUE

—— 今後の事業展開

相手にプレゼントしたいと思える商品を作っていきたいです。現在は、自分用として購入している方がほとんどです。黒いヘアゴムを作り続けても会社は存続できると思いますが、これでは会社の発展と作り手の楽しみがないので、今後も様々なことにチャレンジしていきたいですね。

代表取締役社長：井上 毅
本 社 所 在 地：神奈川県相模原市緑区鳥屋 750
業 種：ヘアゴム製造業
インタビュー日時：2020 年 9 月 18 日

特別調査 新型コロナウイルスの感染拡大を受けた中小企業の対応について

今回の特別調査では、コロナ禍での中小企業の各種対応についてアンケート調査を実施しました。

出社を必要としない就労形態（テレワーク・在宅勤務・リモートワーク等）を実施したかについて尋ねたところ、「実施した」と回答した企業は21.4%にとどまる一方で、73.4%が「実施していない」と回答しました（図1）。実施していない理由としては、84.6%が「実施できる業務ではないため」と回答しており、就労形態を変えることの難しさが表れています。

続いて、事業見直しについて実施・検討していることについて尋ねたところ、「勤務時間・勤務方法の見直し」と「職場環境の見直し」が同数の39.1%となりました（図2）。次いで「調達先・調達方法の見直し」が14.5%となっ

ています。

また、営業拡大の観点から実施・検討していることについて尋ねたところ、31.8%の企業が「新しい顧客の開拓」と答えています（図3）。次いで「既存顧客に対するサポートの徹底」が23.9%、「営業方法の模索」が15.5%と続きました。

最後に、売上がコロナ前の水準に回復する時期を、いつごろと見込んでいるかについて尋ねたところ、「わからない」と答えた企業が30.8%と、全体の3割を占めました（図4）。次いで「2021年中」が25.2%、「2022年中」が16.7%と続いています。

図1. 出社を必要としない就労形態の実施について

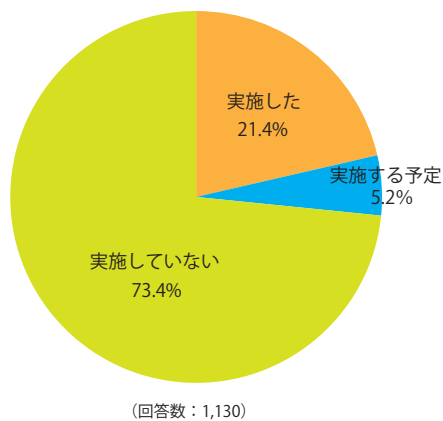


図3. 営業拡大の観点から実施・検討していること(3つ以内)

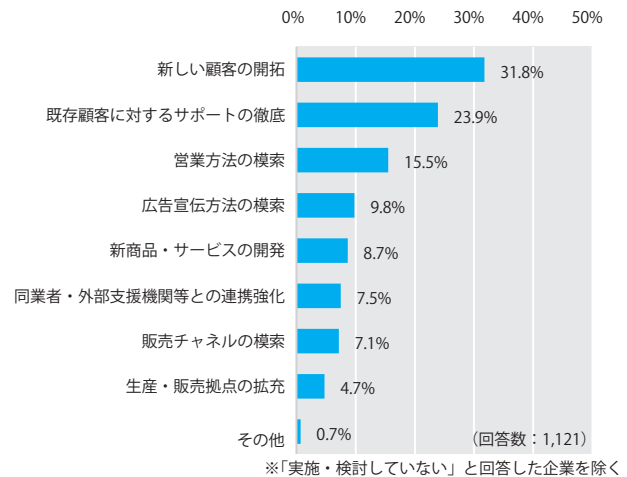


図2. 事業見直しについて実施・検討していること(3つ以内)

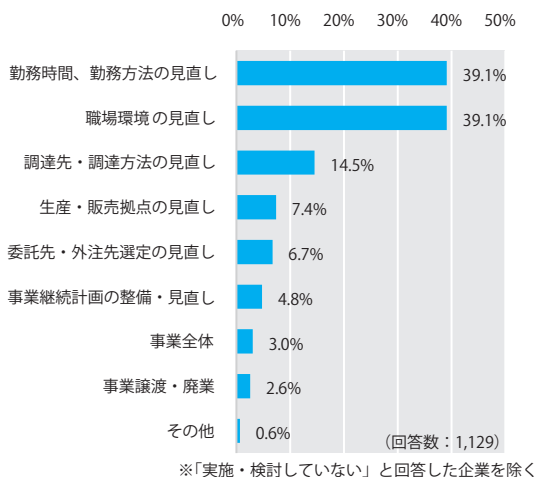
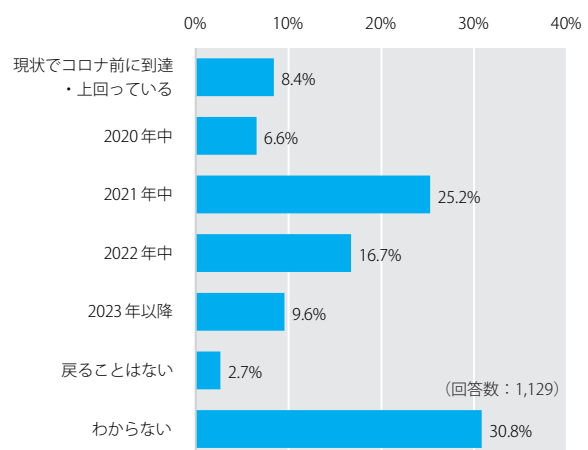


図4. 売上がコロナ前の水準に回復する時期



多摩の統計データ

	面積 (km ²) 2020年1月	人口 (人) 2020年9月	世帯数 (世帯) 2020年9月	民営 事業所数 (所) 2016年6月	民営事業所 従業者数 (人) 2016年6月	製造品 出荷額等 (百万円) 2018年	小売業 商品販売額 (百万円) 2015年	農業産出額 (千万円) 2018年
東京都	2,194.07	13,981,782	7,170,802	621,671	9,005,511	7,577,669	19,086,829	2,397
特別区	627.57	9,677,973	5,165,192	494,337	7,550,364	2,921,113	15,076,670	362
多摩地域	1,159.81	4,279,213	1,992,740	125,268	1,444,320	4,653,804	3,992,593	1,685
八王子市	186.38	576,344	265,696	18,180	215,748	400,571	569,177	163
立川市	24.36	181,189	89,713	7,522	112,294	98,841	301,251	120
武蔵野市	10.98	149,240	77,268	7,467	81,486	5,130	290,433	41
三鷹市	16.42	194,147	95,241	5,040	56,139	31,525	139,907	72
青梅市	103.31	132,889	56,337	4,504	47,556	188,816	114,599	46
府中市	29.43	263,503	124,637	7,325	103,113	770,495	216,411	66
昭島市	17.34	112,313	50,704	3,548	44,496	506,670	121,344	18
調布市	21.58	240,445	118,889	6,415	72,541	48,800	192,875	54
町田市	71.55	434,525	196,349	12,106	134,323	112,472	493,106	121
小金井市	11.30	126,866	63,560	2,905	29,989	3,887	86,014	24
小平市	20.51	196,727	88,268	4,641	54,774	100,953	123,632	93
日野市	27.55	190,622	90,327	4,446	56,826	365,074	99,815	50
東村山市	17.14	150,613	67,950	3,683	36,679	88,844	99,003	74
国分寺市	11.46	129,198	63,682	3,450	33,866	19,506	96,052	61
国立市	8.15	75,384	36,451	2,657	26,638	4,051	61,978	18
福生市	10.16	56,827	27,769	2,024	16,664	20,641	54,195	4
狛江市	6.39	84,050	42,477	1,956	15,428	12,066	45,003	22
東大和市	13.42	84,182	37,071	2,483	22,524	82,902	84,438	22
清瀬市	10.23	75,294	34,095	1,836	18,825	19,033	39,026	130
東久留米市	12.88	116,563	52,348	3,003	28,517	145,383	110,193	96
武蔵村山市	15.32	71,216	29,848	2,378	25,388	97,470	84,590	53
多摩市	21.01	147,655	69,314	3,597	60,945	23,127	170,434	10
稲城市	17.97	92,291	39,880	2,072	22,070	28,651	63,032	94
羽村市	9.90	54,234	23,816	1,944	24,859	761,848	54,910	19
あきる野市	73.47	79,720	32,323	2,349	21,510	46,200	56,146	63
西東京市	15.75	207,104	96,443	5,000	47,900	30,674	129,452	77
瑞穂町	16.85	32,209	13,599	1,624	21,509	591,853	59,940	58
日の出町	28.07	17,044	5,888	704	9,017	46,711	33,655	16
檜原村	105.41	1,975	820	139	752	1,039	389	0
奥多摩町	225.53	4,844	1,977	270	1,944	572	1,593	0
島しょ	406.69	24,596	12,870	2,066	10,827	2,752	17,567	350
出典	国土地理院「全国都道府県市区町村別面積調」	東京都「東京都の人口」(推計)	東京都「東京都の人口」(推計)	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「工業統計調査」	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 2020年10月26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。