



企業とイノベーションと暮らしをつなげる展示会

たまた未来 産業フェア

様々な個性を持つ140社の企業が集結!

ものづくり

GX・DX

暮らし

地域資源

開催報告書

会期

2024年1月26日(金)・27日(土)
10:00~17:00 10:00~16:00

会場

東京たまた未来メッセ
(東京都立多摩産業交流センター)

主催

多摩イノベーションエコシステム実行委員会

(東京都、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、(一社)首都圏産業活性化協会
(公財)東京都中小企業振興公社、(地独)東京都立産業技術研究センター)

TAMA
INNOVATION
ECOSYSTEM

- P.2 「たま未来・産業フェア」とは
- P.3 開催概要
- P.4 出展スケジュール
- P.5 出展者情報
- P.7 来場者情報
- P.8 会場レイアウト
- P.12 特別企画
- P.14 ステージイベント
- P.17 ワークショップ・セミナー
- P.21 出展者ブース紹介
- P.22 出展者インタビュー
- P.26 出展者アンケート
- P.30 出展者事後アンケート
- P.34 来場者アンケート
- P.39 出展者サポート
- P.45 来場促進企画
- P.46 制作物

たま未来・産業フェアとは

東京都西部に位置する30市町村からなるエリアは**多摩地域**と呼ばれています。多摩地域は、優れた技術を持つ中小企業や大学・研究機関などが集積する地域です。

東京都は、地域の経済団体や支援機関とともに、多摩地域で社会的な課題の解決に資する新たな製品・サービスが生まれ続ける好循環（＝イノベーションエコシステム）をつくるため、中小企業やスタートアップなどの多様な主体が交流し連携を強める取組を展開する「**多摩イノベーションエコシステム促進事業**」を実施しています。

「**たま未来・産業フェア**」は本事業の一環として、多摩地域内外から多くの企業と人を呼び込み、製品展示や地域の皆様との交流を通じて、新たな連携とイノベーションの創出を促すことを目的とした、多摩地域最大級の展示会イベントです。

名称	たま未来・産業フェア
テーマ	企業とイノベーションと暮らしをつなげる展示会
開催目的	中小企業の取引の拡大及び多摩の地域課題を解決するイノベーションの創出に向けて、多摩地域や都内、近隣の中小企業やスタートアップ企業の製品・サービスの展示を行い、商談の機会を提供するとともに、消費者ニーズを技術開発に活かせるよう来場者がサービス内容等を体験できる場を設け、多摩地域の産業活性化に繋げていく。
出展者	多摩地域や区部・近隣県から147企業・団体が出展
出展料	無料 (標準装備以外のオプション、搬出入費用等、出展に係る費用は出展者負担)
会期	2024年1月26日(金) 10時～17時/27日(土) 10時～16時 ※準備日：2024年1月24日(水)～25日(木)
会場	東京たま未来メッセ(〒192-0046 東京都八王子市明神町3丁目19-2) ※JR八王子駅より徒歩約5分、京王八王子駅より徒歩約2分
主催	多摩イノベーションエコシステム実行委員会 (東京都、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、 (一社)首都圏産業活性化協会、(公財)東京都中小企業振興公社、 (地独)東京都立産業技術研究センター)
内容	<ul style="list-style-type: none">多摩地域を中心とした中小企業の製品展示ワークショップ(ビジネス、ものづくり体験)ステージイベント(講演、パネルディスカッション)マッチングコンシェルジュデスク特別商談会たまスタンド(交流スペース)ミッションラリー
展示	<ul style="list-style-type: none">基礎小間：147小間(うち22小間はリーディングプロジェクトエリア)特別企画：1小間(ロボットライド)講演関係：3小間(F C町田ゼルビア、がまかつ、菊池製作所)その他：4小間 (東京しごとセンター多摩、東京都企業立地相談センター、 オープンイノベーションフィールド多摩、産学連携情報コーナー)
入場料	無料(要参加登録)
来場者数	のべ7,717名(実来場者数3,164名)

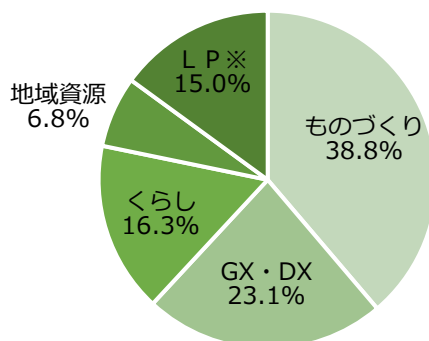
<p>8月</p>	<p>1日 (火) WEBサイト公開</p> <p>10日 (木) 出展申込開始</p>
<p>9月</p>	<p>20日 (水) 出展申込締め切り</p>
<p>10月</p>	<p>10日 (火) 出展者決定</p> <p>23日 (月) スキルアップセミナー・出展者説明会・名刺交換・ マッチングコーディネーターによる販路開拓等相談会</p> <p>24日 (火) 専用マッチングサイト開設・稼働</p>
<p>11月</p>	<p>15日 (水) スキルアップセミナー・出展者説明会の動画公開</p> <p>17日 (金) 出展者用広報素材の提供,出展者用広報アイテム (ポスター、チラシ) の発送開始</p> <p>30日 (木) WEBサイトをリニューアルオープン</p>
<p>12月</p>	<p>1日 (金) 出展者各種申請期限</p> <p>6日 (水) WEBサイトにて出展者情報公開</p>
<p>1月</p>	<p>24日 (水) ~25日 (木) 事務局会場設営</p> <p>25日 (木) 専用マッチングサイトでの商談調整期限 出展者搬入 (出展準備) 10:00~17:00</p> <p>26日 (金) ~27日 (土) 「たま未来・産業フェア」会期</p> <p>26日 (金) 出展者交流会実施</p> <p>27日 (土) 出展者搬出 (引き上げ)、事務局撤去 16:00~20:00</p>

■ 出展者情報

「ものづくり」「GX・DX」「くらし」「地域資源」の4分野の一般出展者に加え、「リーディングプロジェクト」参画企業を加えた147の出展者が参加した。

■ 出展分野

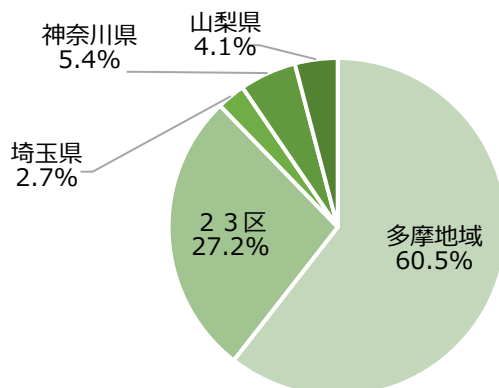
分野	出展数
ものづくり	57
GX・DX	34
くらし	24
地域資源	10
リーディングプロジェクト	22
合計	147



※リーディングプロジェクト

■ 出展エリア

分野	出展数
東京都多摩地域	89
東京都23区	40
埼玉県	4
神奈川県	8
山梨県	6
合計	147



● エリア詳細

多摩地域		23区		埼玉県		神奈川県		山梨県	
八王子市	36	千代田区	7	入間市	1	相模原市	4	上野原市	1
府中市	6	中央区	5	川口市	1	横浜市	3	大月市	1
羽村市	5	新宿区	4	川越市	1	川崎市	1	道志村	1
立川市	4	港区	4	狭山市	1			富士川町	1
町田市	4	墨田区	4					富士吉田市	1
調布市	4	渋谷区	3					南アルプス市	1
他18自治体	30	他9自治体	13						
計	89	計	40	計	4	計	8	計	6

■ 出展者一覧

※分野毎50音順

ものづくり	
014	池澤研磨
020	有限会社オクギ製作所
036	鳥居工業株式会社
037	シーエムエス株式会社
038	エイシーティ株式会社
039	有限会社唐木建具店
040	株式会社電子制御国際
041	計測エンジニアリングシステム株式会社
042	株式会社エイト電子
043	瑞穂ファントム工場 (瑞穂町商工会)
044	株式会社はざまプリント
045	多摩エレクトロニクス株式会社
046	水色デザイン
047	株式会社マクルウ
048	株式会社LensLink
049	カルコジェニック株式会社
050	株式会社鬼塚硝子
051	日本キャスト工業株式会社
052	第一合成株式会社
053	株式会社メデック
055	株式会社Aqua Channel
056	株式会社フォレストパーウッド
057	株式会社コアシステムジャパン
058	株式会社高尾印刷
059	株式会社有我工業所
060	株式会社葵製作所
061	JIXIANTOKYO
062	株式会社アプコ
063	株式会社ビルディット
064	山王テクノアーツ株式会社
065	株式会社キャンパスクリエイト
066	VISTA株式会社
067	株式会社ニッセー
068	株式会社エヌエステック
069	株式会社TOKAI精工
070	京西電機株式会社
071	篠原工業株式会社
072	ペンニッター株式会社
073	有限会社三幸電機製作所
074	ナウ精工株式会社
075	株式会社クロスワン
076	鶴賀電機株式会社
077	SIシナジーテクノロジー株式会社
078	株式会社イシダ 多摩営業所
079	株式会社Any Design
080	株式会社昇栄産業
081	メタリアル
082	株式会社ダイエイパレル
083	古川電気工業株式会社
084	コーダ電子株式会社
085	クリオインターナショナル株式会社
086	株式会社シスプロ
087	株式会社ナラハラオートテクニカル
SU04	株式会社バリユースピン ※
SU05	IOワークデザイン株式会社 ※
SU06	株式会社インフォモーフ ※
SU07	ラウンドテック株式会社 ※

GX・DX	
001	有限会社シューコーポレーション
002	株式会社長田電材工業
003	株式会社ダイテク
004	マイクロテック・ラボラトリー株式会社
005	テクノブレーズ株式会社
006	株式会社エスケア
007	株式会社EnergyColoring
008	富士プリント工業株式会社
009	有限会社リビングCG
010	株式会社グリーンノート
011	株式会社システムクラフト
012	株式会社MITECH
013	株式会社TOKIO Lab
015	ライノジャパン株式会社
016	株式会社コンピュータマインド
017	株式会社ガリレオ
018	株式会社協和富士
019	株式会社ミューテック35
021	株式会社ユーエイ
022	株式会社ICON
023	新協電子株式会社
024	J&C 流通コンサルティング株式会社
025	株式会社リリピア
026	株式会社セラピア
027	株式会社タケトモ電機
028	株式会社イズテックプレジジョン
029	株式会社スタジオオーア
030	クルージュジャパン株式会社
031	カネパッケージ株式会社
032	ハズウエア株式会社
033	ヒューマンテクノス株式会社
034	Tohasen Robotics 株式会社
035	株式会社ウイズダム
054	株式会社gollocco
くらし	
097	株式会社Sene-G
098	J-和インターナショナル株式会社
099	ケイワーク株式会社
100	株式会社テイト微研
101	多摩岡産業株式会社
102	株式会社ニソール
103	ProMaman
104	株式会社コスモコーティング
105	株式会社吉増製作所
106	ヘルスセンシング株式会社
107	株式会社Future Protect
108	株式会社プライムページ
109	株式会社計算力学研究センター
110	株式会社AccoFit
111	株式会社カノアクルー
112	株式会社リサシステム
113	Crystal Shoes in the Forest
114	株式会社タイノタイ
115	株式会社東洋アクアテック
116	株式会社ナノア
117	株式会社Office Breath
118	ジーエイシージャパン有限会社
SU02	合同会社ティンカリングスタジオジャパン
SU03	LOOVIC株式会社

地域資源	
088	ジオ・マーク株式会社
089	割烹立よし株式会社
090	長谷川醸造株式会社
091	株式会社ヴィンヤード多摩
092	一般社団法人kitokito
093	株式会社やましたグリーン
094	株式会社岡直三郎商店
095	株式会社丸芝製作所
096	株式会社夢現舎
SU01	紙単衣
リーディングプロジェクト	
LP01	アイフォレスト株式会社
LP02	株式会社humorous
LP03	株式会社カミカグ
LP04	株式会社塩
LP05	株式会社yuni
LP06	レコテック株式会社
LP07	株式会社BANSO-CO
LP08	株式会社OUI
LP09	株式会社asai
LP10	リプト株式会社
LP11	エアロセンス株式会社
LP12	株式会社Ch i Ca Ro
LP13	株式会社シンクアロット
LP14	株式会社Kids Public
LP15	WALK-MATE LAB株式会社
LP16	ジョージ・アンド・ショーン株式会社
LP17	カエルム株式会社
LP18	株式会社イノフィス
LP19	石川酒造株式会社
LP20	株式会社B-STORM
LP21	旭栄研磨加工株式会社
LP22	株式会社ハイメックス

※は金曜日のみ出展

来場者数：のべ7,717名（ユニーク3,164名）

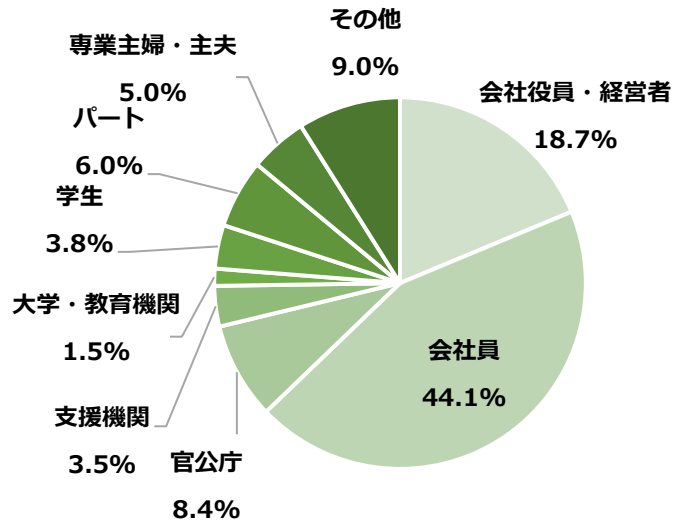
※実来場者数は受付のQRコード読み取り数、紙登録、中学生以下のパス発行数を合計した。
 のべ人数は展示会場入口に設置したカウンターの計測値を元に算出した。

	実来場者数	のべ来場者数	天気
1月26日(金)	1,659	4,657	晴
1月27日(土)	1,505	3,060	晴
累計	3,164	7,717	

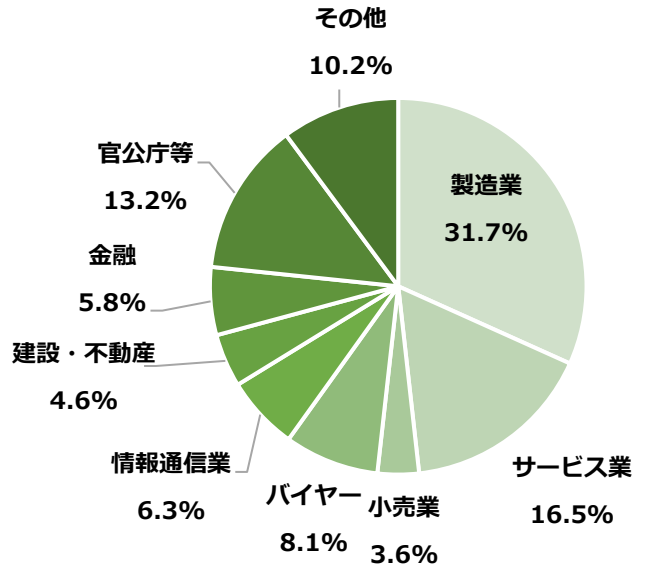
来場者の属性は以下の通り。

(2日間のアンケート回答結果を元に算出。各日の内訳はアンケート項目に記載。)

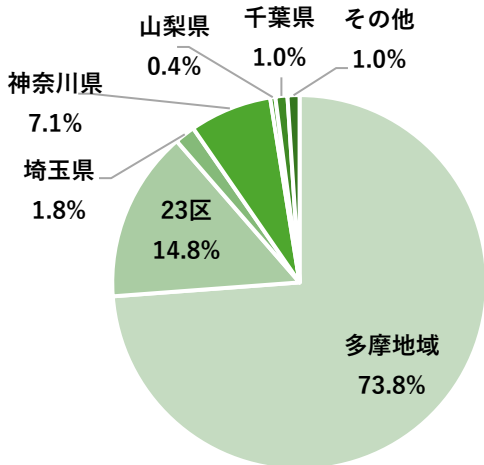
■ 職業



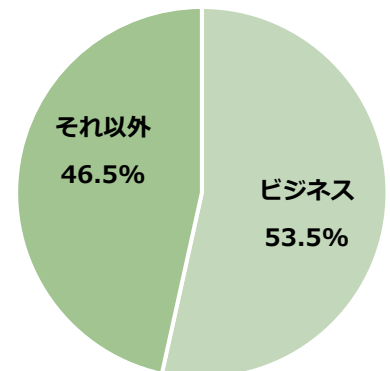
■ 業種



■ 地域

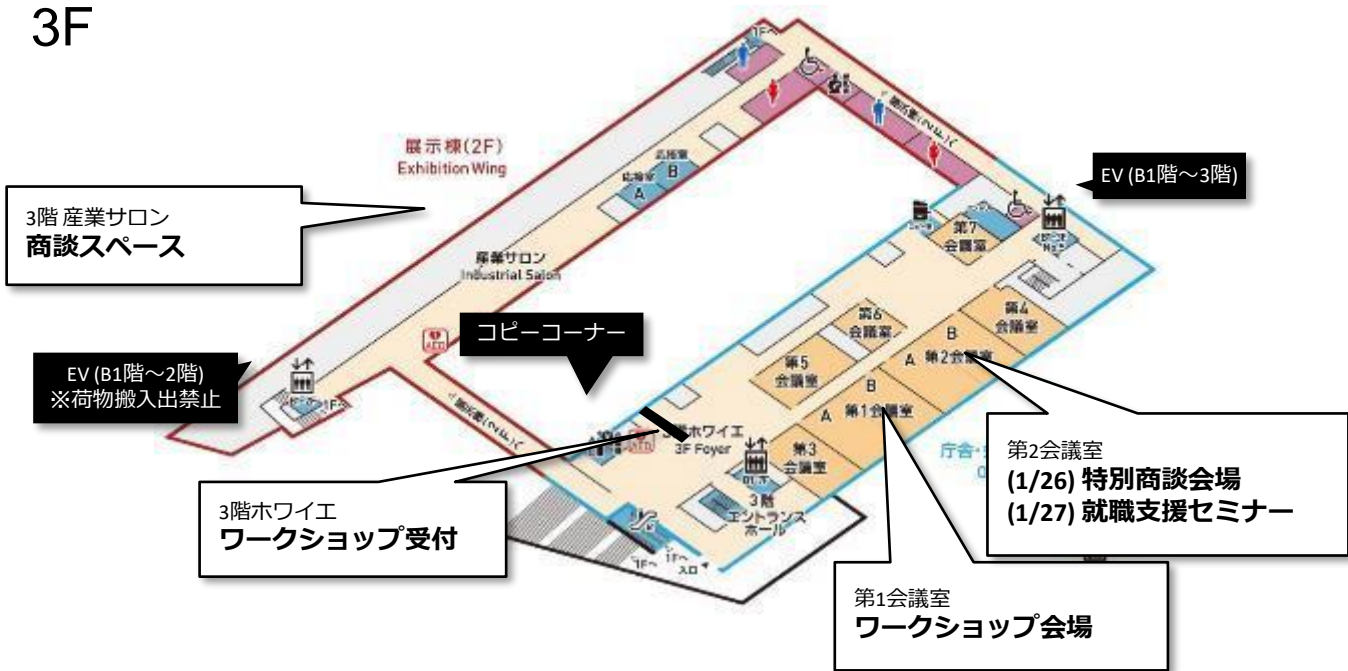


■ 来場目的



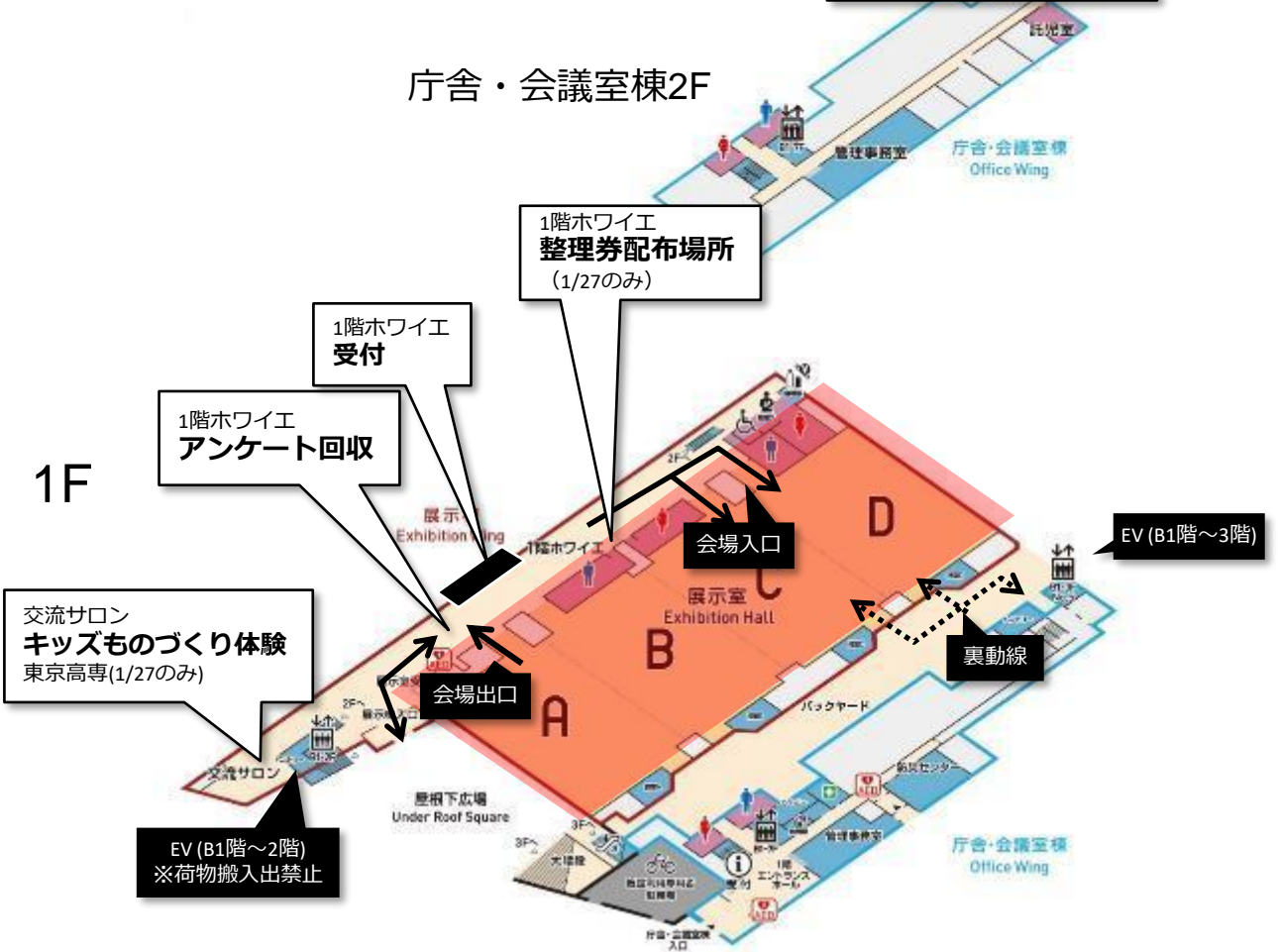
■ フロアマップ (1F、3F)

3F



庁舎・会議室棟2F

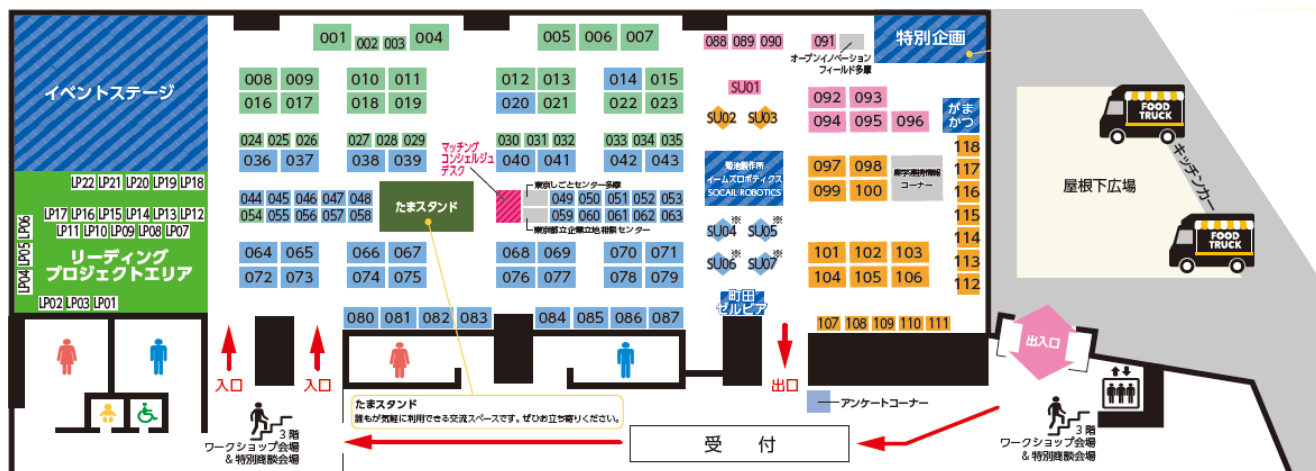
1F



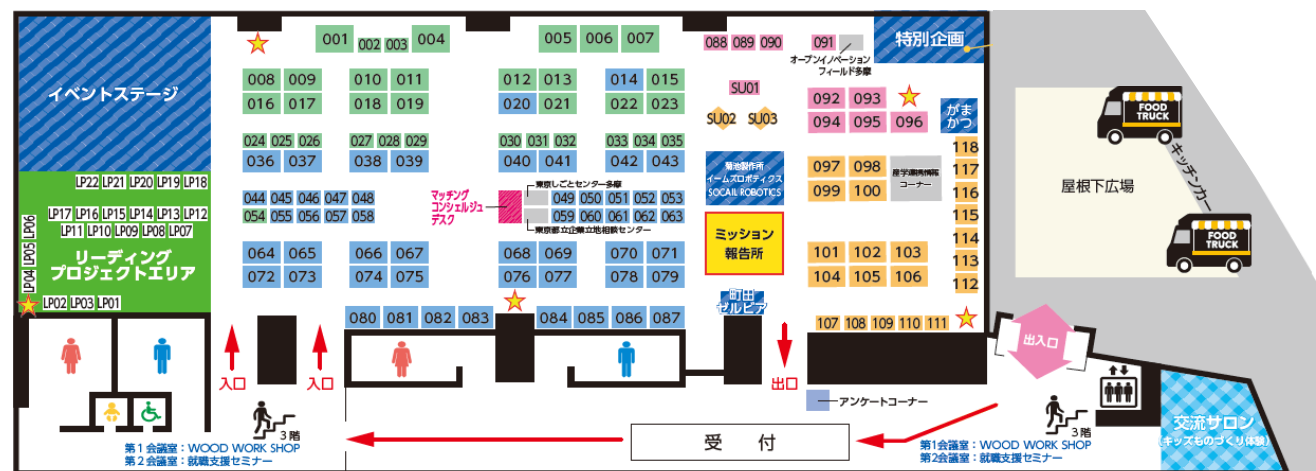
■ 会場レイアウト

■フロアマップ (1階展示会場)

● 26日 (金)



● 27日 (土)



※出展企業一覧は P6 を参照

■ 会場レイアウト

■ リーディングプロジェクトエリア

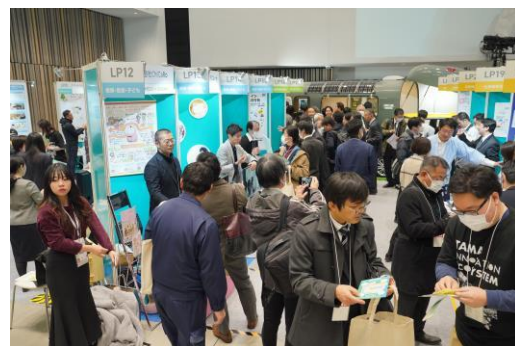
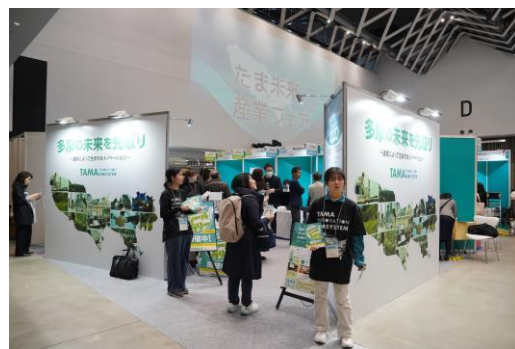
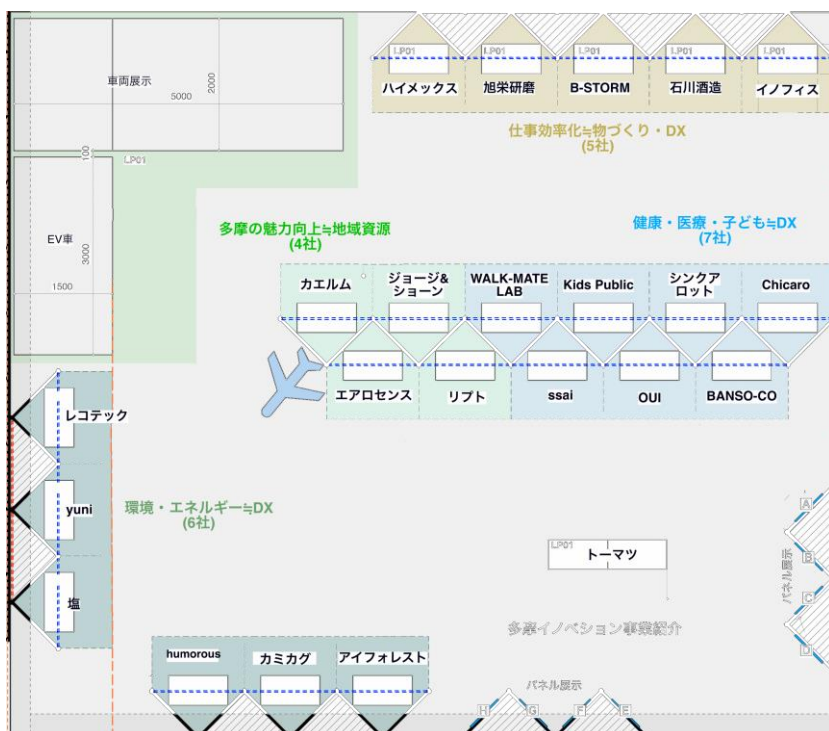
リーディングプロジェクトエリアでは、多摩イノベーションエコシステム促進事業の取組内容やリーディングプロジェクト参画企業の製品・サービス等の紹介を行った。また、同エリア内でシールラリーを実施し、回遊性を高めたほか、シールラリーの景品にはプロジェクト参画企業の製品を用意したことで、企画を通じて来場者にプロジェクトの周知効果も得た。

※リーディングプロジェクトとは多摩地域でのイノベーション創出の成功事例を作り出すことを目的として、多摩イノベーションエコシステム実行委員会が支援するプロジェクト。多摩地域の課題解決に向けて、中小企業やスタートアップ等の複数プレイヤーが連携し、研究開発を終えた製品・サービスの社会実装に向けた検証等を行う。令和5年度時点で、23件のプロジェクトが進行中。

■ 実施概要

- ・ 展示：22小間（22社）
- ・ 企画：シールラリー

● ゾーンレイアウト図



■ 会場レイアウト

■ たまスタンド

展示会参加者（出展者、来場者、登壇者）が気軽に立ち寄り、普段接しない異業種の方との交流の中で新たな気づきを得るための本展示会の交流拠点として26日（金）限定で設置した。

■ 実施概要

- ・お菓子、お飲み物を提供（バーゼル洋菓子店に対応）
- ・参加者間のコミュニケーション促進のため、マッチングコンシェルジュの担当者やTOKYO創業ステーションTAMA Startup Hub Tokyoコンシェルジュをアサインした。

Startup Hub Tokyoコンシェルジュ対応時間帯

10:00～14:00 漆畑 慶将氏

14:00～16:00 森林 育代氏

- ・利用者数：451名



1/26(金)限定！交流スペース「たまスタンド」

創業ステーションTAMA・スタハコンシェルジュの2名がたまスタンドに特別出張！気軽にご相談いただけます！

10:30～14:00	14:00～16:00
 <p>漆畑 慶将 氏 うるしばた けいすけ</p> <p>◎得意業界 IT関連、Web、旅行、スポーツ、地方創生</p> <p>◎専門分野 新規立ち上げ、販売促進、広報PR、Webメディア、地域復興・観光</p>	 <p>森林 育代 氏 もりばやし いくよ</p> <p>◎得意業界 社会起業、女性起業、学生起業、地方創生、子育て支援</p> <p>◎専門分野 販売促進、新規事業立ち上げ、広報PR、経営管理、女性活躍推進</p>

TOKYO創業ステーションHPより抜粋



■ キッチンカー

来場者向けの飲料等提供のため、会期中屋外（屋根下広場）にキッチンカーを手配した。

■ 実施概要

● 台数

3台

● 出展時間

1/26(金)10:00-17:00

1/27(土)10:00-16:00

■ 出展キッチンカー

● ドリンク (nomnom)

多摩産パッションフルーツまたは桑の葉入りスムージー他

● イタリアン (BAR DI CAMION)

多摩産ハラペーニョ使用メニュー

● パスタ (Kon's Kitchen)

八王子ナポリタン

● ベトナム料理 ('Olu'Olu BanhMi)

バインミー

会期2日間を通して、複数の特別企画展示を実施した。

■ スケルトニクス展示・デモンストレーション

装着型エンターテインメントロボット「スケルトニクス」の搭乗体験を実施した。

- ・ 搭乗対象：3歳～全年齢 ※小学生までは保護者の同伴が必要
- ・ 概要：実際のロボットに搭乗しての操作体験
- ・ 体験人数：2日間計 303名（1/26 102名、1/27 201名）

■ 特別企画ブース（がまかつ）

ステージイベントに登壇したがまかつ社による展示を実施した。

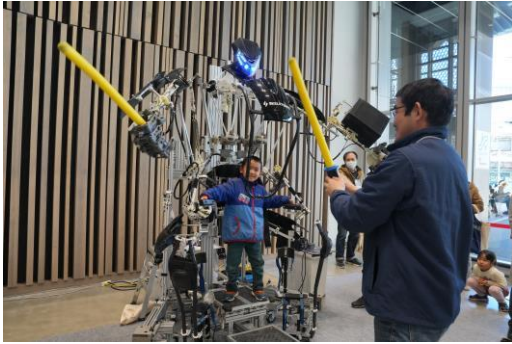
■ 特別企画ブース（F C 町田ゼルビア）

ステージイベントに登壇したF C 町田ゼルビアによる展示を実施した。

■ 特別企画ブース

（菊池製作所、イームズロボティクス、SOCIAL ROBOTICS）

ステージイベント「ものづくりを起点とした協業について」の登壇企業による展示を実施した。



スケルトニクス展示



特別企画ブース（がまかつ）



特別企画ブース（F C 町田ゼルビア）



特別企画ブース（菊池製作所）



特別企画ブース（イームズロボティクス）



特別企画ブース（SOCIAL ROBOTICS）

■ 探索ミッション

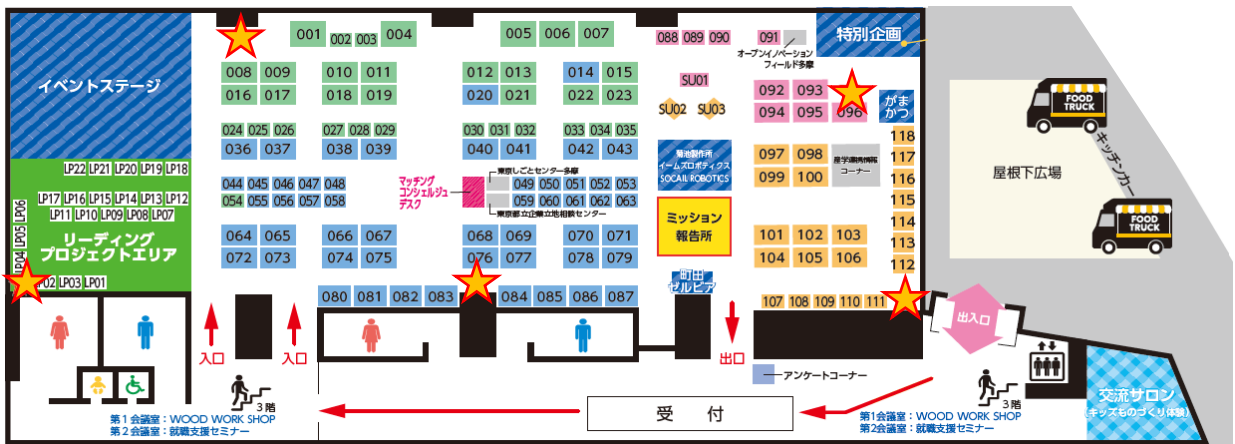
1/27 (土) のみ、来場者の回遊・出展ブース立ち寄りを目的に探索ミッションを実施した。

■ 実施概要

- ・受付時に来場者全員にミッションカードをお渡し (全2種)
- ・会場内5か所にエリア (分野) 紹介パネルを設置。
参加者は各ポイントでスタンプを押す
- ・エリアのブースを訪問し、カードにブース番号と感想を記入
- ・記入済のカードを報告書に持ってくると「多摩地域の産品」が当たる抽選に挑戦できる
- ・報告者数：450名



● エリアスタンプ台設置場所



★…探索ミッション エリアスタンプ



会期中2日間にわたり、展示室内イベントステージにて講演、パネルディスカッションを実施した。
1/26(金)は、多摩地域のイノベーション創出事例の紹介や、リーディングプロジェクトの取組を通じて、企業間連携の重要性を伝える企画を実施した。

1月26日 (金)

10:28~10:30

■ 東京都知事よりメッセージ (VTR)

● 東京都知事 小池 百合子



10:30~11:50

特別講演

■ ものづくりを起点とした協業について ~20年後、30年後の日本のものづくり~

地域を代表するものづくり企業である、株式会社菊池製作所。
ものづくり産業の発展には、他社のリソースを積極的に活用するオープンイノベーションが重要と考え、大学発スタートアップへの支援を続けています。
本講演では当社が支援する企業も交え、他社と協業するメリットや中小製造業とスタートアップとの連携可能性についてお話いただきます。



株式会社菊池製作所
取締役 乙川 直隆 氏

イームズロボティクス株式会社
代表取締役 曾谷 英司 氏



SOCIAL ROBOTICS株式会社
代表取締役 浅野 滋 氏

モデレーター

公益財団法人東京都中小企業振興公社
事業戦略部 多摩創業支援課
課長 山本 康博 氏



12:00~12:45

パネルディスカッション

■ 多摩から創り出す地域イノベーション

多摩地域において、他企業と連携したイノベーション創出に取り組んでいる企業によるパネルディスカッション。
今回は、2組の企業に登壇いただき、他企業との連携のきっかけや取組内容、連携によって感じた多摩の新たな魅力についてお話を伺います。

セッション1：スタートアップ×ものづくり企業
株式会社OUI×株式会社リベルワークス



セッション2：地域のものづくり中小企業の連携
旭栄研磨加工株式会社×有限会社三井刻印×
有限会社オクギ製作所×株式会社ハイメックス

モデレーター

株式会社日本医工研究所
政策コンサルティング 事業部
花井 衣理 氏



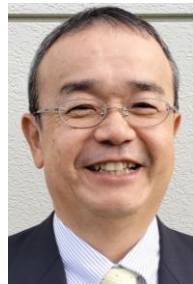
1月26日（金）

13:45~14:35 パネルディスカッション

■ 釣り具メーカーが介護にイノベーションを巻き起こす

釣竿製造を手がける私たちが当たり前のように使っていた炭素繊維は、実は革新的な介護機器を生み出す先進素材でした。

ある展示会での偶然の出会いから生まれた異業種への挑戦について、その課程における苦労や、どのように乗り越えたかを交えながらお話しします。



株式会社がまかつ
新規事業部KR事業課
課長 桑原 博 氏

13:45~14:35 プロジェクトステージ

■ リーディングプロジェクト 多摩発イノベーション創出への挑戦

多摩の地域課題解決に複数の企業等が連携し、イノベーションの創出に向けて取り組む「リーディングプロジェクト」。

本イベントでは、昨年度実証を行った13プロジェクトの社会実装に向けた取組を紹介します。



1/27(土)は、一般の来場者の方にも地域と企業の連携可能性や起業に関心を持ってもらうことを目的に、企業経営者やスポーツチームを招いて特別講演企画を実施した。

1月27日 (土)

10:30~11:30

特別講演

■ 猿田彦珈琲大塚代表が語る！一杯のコーヒーから始まるイノベーション

東京を代表する珈琲店である「猿田彦珈琲」。恵比寿から始まった小さな珈琲店は今や新たなコーヒー文化であるサードウェーブコーヒーの代名詞となっています。一杯の美味しいコーヒーを提供するためのこだわりや、会社経営者としての考え方について、生産者、スタッフ、提携企業、地域など多くの主体との交流にも触れながら、大塚代表にお話いただきます。

猿田彦珈琲株式会社
代表取締役 大塚 朝之 氏



13:00~14:00

特別講演

■ F C 町田ゼルビア 地域やファンと共に勝ち取ったJ1昇格までの軌跡

今シーズンJ2リーグにおいて優勝し、念願のJ1リーグへの昇格を果たしたF C 町田ゼルビア。これまで多くの挫折や苦難を、地元地域やファンと共に乗り越えてきました。今回は、F C 町田ゼルビアの軌跡を追う中で、成長の原動力となる地域との共創について掘り下げていきます。

株式会社ゼルビア (F C 町田ゼルビア) 渉外部
部長 近藤 安弘氏



14:30~15:30

特別講演

■ 学生起業家×シニア起業家 チャレンジは何歳からでも出来る！

みなさんが日常生活で感じる困りごとや悩みごと。それらを解決する手段として自分でビジネスを立ち上げる「起業」という選択肢があります。10代、60代でそれぞれ起業した現役社長をお呼びし「起業のキッカケ」や「起業を決断した瞬間」、「これからのビジョン」など、少しでも起業を身近に感じられるようなトークをお届けします。

株式会社Sunshine Delight
代表取締役 伊藤 瑛加 氏



株式会社ロケットリンクテクノロジー
代表取締役 森田 泰弘 氏



モデレーター

一般社団法人交通都市型まちづくり研究所 代表理事
株式会社OK Junction 代表取締役
TOKYO創業ステーションTAMA コンシェルジュ相談員
漆畑 慶将 氏



■ ビジネスワークショップ

1/26（金）のみ、3階第1会議室にてビジネス向けのワークショップを実施した。

■ “あるもの”から“ないもの”を創出！商品改良・開発ワークショップ

お客様の感動と働く人のやりがいの重なりをなせる商品・サービスづくりの経営支援を行っている講師による情報共有を間に交え、4名1グループで「可能性の発見」をゴールとした3つのワーク（約15分）を実施。フレームワークは用いずに、参加者間での対話を通じた商品・サービスの改善に取り組んだ。

- ・実施日時：1月26日（金）10:30～12:00（会場受付10:00～）
- ・参加費：無料 ※事前申込制、当日参加可
- ・講師：岡村 衡一郎 氏
- ・参加者数：10名



■ 産学連携ワークショップ Meet up in TAMA

多様な主体が交流する多摩イノベーションコミュニティの取組の一環として、産学連携をテーマにしたワークショップを実施した。

国立大学法人電気通信大学TLO（技術移転機関）であるキャンパスクリエイトや産学連携に取り組む地域企業、大学発ベンチャーより、大学と連携した事業創出や産学連携のポイントについてお話しいただいた。さらに、大学発ベンチャーや研究者による事業・シーズの紹介、参加者間による意見交換を実施したほか、東京農工大学と東京都立大学から産学連携や起業支援等に関する各大学の取り組み・支援策をご紹介いただいた。

- ・実施日時：1月26日（金）13:00～14:30
- ・参加費：無料 ※事前申込制、当日参加可
- ・参加者：36名



■ WOOD WORKSHOP (東京チェーンソーズ)

1/27 (土)、3階第1会議室にて木の小物づくりのワークショップを実施した。

ワークショップと合わせて、多摩地域の特徴や企業について参加者に知っていただくために、東京チェーンソーズより、林業や自社の取組をご説明いただいた。具体的に、林業の説明では、森の管理・伐採方法のほかに、身近にどのように関わっているかという教育的側面について、自社の取り組みでは、どのように事業を拡大しているのかというビジネスの側面についてお話しいただいた。

■ 実施概要

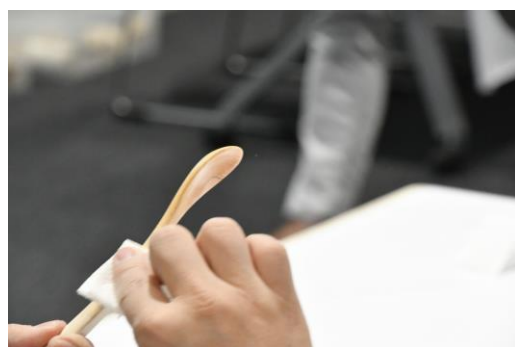
● ワークショップ①「ヒノキのスプーン作り【お土産つき】」

- ・実施日時：1月27日 (土) 10:30~12:00
- ・受付時間：10:00~10:50
- ・対象年齢：5歳以上 (小学生までは保護者の同伴が必要。)
- ・参加者数：60組 72名

● ワークショップ②

「自分で仕上げる根張りのスパチュラ、作ってあそぶ丸太のぶんぶんごま【お土産つき】」

- ・実施日時：1月27日 (土) 13:30~15:00
- ・受付時間：10:00~13:50
- ・対象年齢：5歳以上 (小学生までは保護者の同伴が必要。)
- ・参加者数：スパチュラ30組/ぶんぶんごま25組 81名

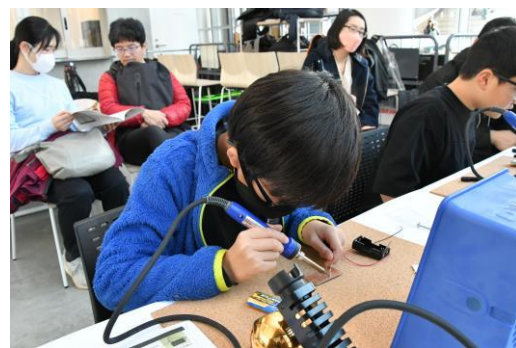
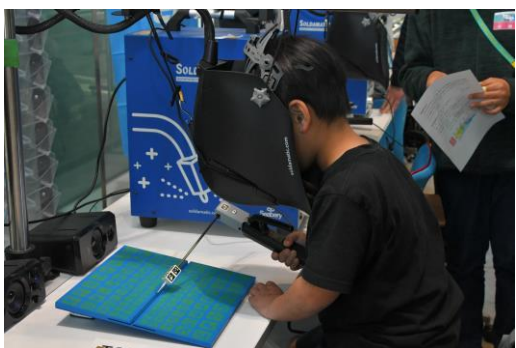


■ キッズものづくり体験 (東京高専)

1/27 (土) のみ、1階交流サロンにて東京高専によるものづくりワークショップを実施した。実際の工作機械を用いたものづくり体験を通じて、参加者に多摩地域のものづくりについて興味関心を持ってもらうことを目的とした。

■ 実施概要

- **ワークショップ①小型NCマシンでオリジナルキーホルダーを作ろう！【お土産つき】**
デザイン用紙に描いた画や文字を、小型NCマシンでプラスチックプレートに削る。
出来上がったオリジナルデザインのキーホルダーは持帰り可。
・参加者数：257名
- **ワークショップ②AR(拡張型現実)を使った溶接を体験しよう！**
AR(拡張型現実)を使ったシミュレーターによる溶接体験ができる。
東京高専の授業でも使っているアーク溶接実習の体験。
・参加者数：75名
- **ワークショップ③「電子工作」電気信号を光で伝えるデバイスを作ろう！【お土産つき】**
電子工作を通して電気エネルギーが他のエネルギーに変わることを、光を使って確認する。
メロディーICの信号(音)を光に変えて発信、センサーで受け取り、電気信号に変えて、スピーカーから音をだす。参加者が作ったものは持帰り可。
・参加者数：計39名 (①10:30 10名、②11:30 9名、③13:30 10名、④14:30 10名)



■ 就職支援セミナー

多摩地域の産業の特徴などを理解した上で、実際に展示会場の出展企業を見学することにより、多摩地域の中小企業に興味を持ってもらうことを目的とし、1/27（土）のみ東京しごとセンター多摩主催の就職支援セミナーを実施した。

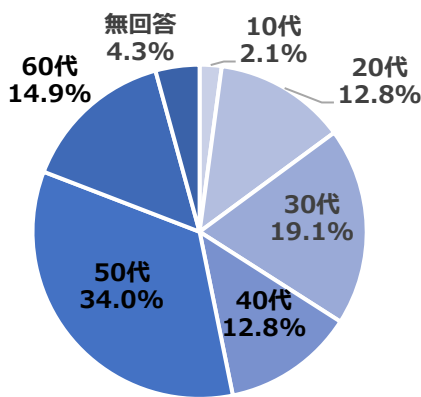
■ 実施概要

- ・ 名 称 : あなたの未来を発見！@たま未来・産業フェア
多摩の特徴と業界研究「働きたい！」を実現しよう
- ・ 主 催 : 東京しごとセンター多摩
- ・ 実施日時 : 1月27日（土）12:00～13:00
- ・ 場 所 : 3階第2会議室
- ・ 参加費 : 無料
- ・ 講 師 : 人事採用コンサルタント 小澤 明人 氏
- ・ 参加者数 : 47名

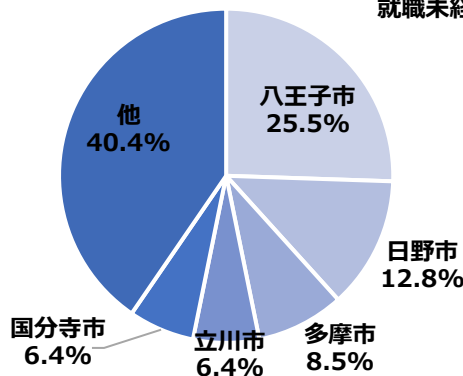


■ アンケート内容

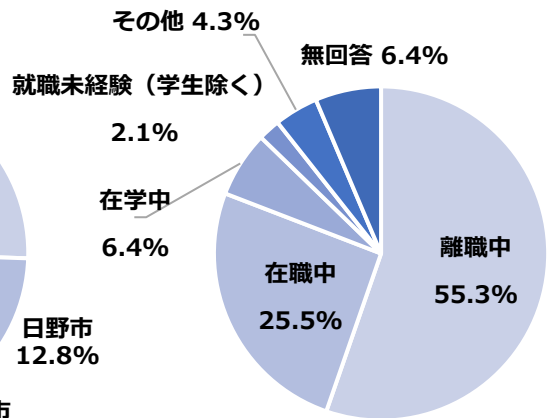
年代



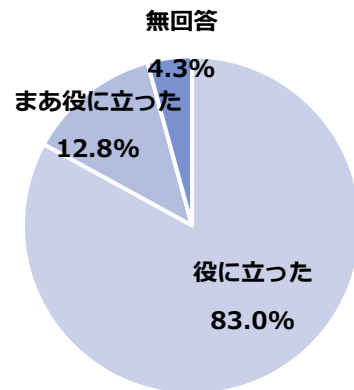
居住地



現在の状況



●セミナーは役に立ちましたか。	回答数
役に立った	39
まあ役に立った	6
役に立たなかった	0
無回答	2
合計	47



●参加者の意見（一部抜粋）

- ・ 産業フェアで企業ブースに行く前に、セミナーを受講できて良かったです。気になった企業を後でじっくり調べたい、深掘りしたいと思いました。
- ・ すごく前向きな気持ちになりました。「1勝99負でもいい」という言葉に勇気づけられました。
- ・ 多摩地域の産業の強みを知った。どのように企業と向き合えば良いかわかった。

■ 出展者ブース紹介

本イベントの特徴の一つとして、ビジネス層が多く来場する金曜日と、一般層が多く来場する土曜日の2日間開催が挙げられる。

展示にとどまらず、出展ブースで体験価値を提供する等の工夫が見られた出展者の一例を取り上げる。

●コーダ電子株式会社

ブース番号84：ものづくり分野

-26日(金)の出展内容-

過去に開発した装置、基板など

-27日(土)の出展内容-

『回路図を読んで実際に動かしてみよう!!!』

電子ブロックという、簡易的に回路を勉強できるキットを使って回路図通りに組むことによってLEDを光らせたり、プロペラを回したりできます。

回路設計はどんなものなのか、体験できるブースです!!



●株式会社ミュートック35

ブース番号19：GX・DX分野

-26日(金)の出展内容-

アルミ/ステンレスの溶接加工サンプル部品・チタンの絞り+溶接加工サンプル部品・手作り二輪車エンジン

-27日(土)の出展内容-

自社ブランド「THE BLOSSO」商品

自社ブランド「Wellish」商品・自社ブランド「35works」

名刺入れなど商品



●J-和インターナショナル株式会社

ブース番号98：くらし分野

-26日(金)の出展内容-

A-BONSAIシリーズ高さ約50cmの本格的サイズのアーティフィシアルな中品盆栽を中心に展覧する。施設スタッフの負荷がほとんどなく、医療施設やケア施設のお客様に癒しを提供する和の装飾品、高級人工盆栽を提案する。病院2件、高齢者ケア施設3件の導入実績あり。

-27日(土)の出展内容-

A-BONSAI Miniシリーズ高さ6cm~15cmの掌にのるコンパクトサイズのアーティフィシアルな小品盆栽を中心に展覧する。コンパクトサイズなので置く場所を選ばない一般消費者向けの装飾品となっている。実際に掌にのせてみて家庭の装飾場所を想像する体験を提供する。



■ 出展者インタビュー

①活気ある会場と、特徴的な来場者層による効率的な交流の実現

株式会社ナラハラオートテクニカル（ブース番号87：ものづくり分野）

■ 今回出展を決めた理由は何ですか。

地元八王子にオープンした会場での展示会とのことで出展を決めました。東京たま未来メッセは立地が良く来場者数も期待できる点も魅力です。

弊社はマシニングセンターを使ったアルミ・樹脂の精密切削加工を基盤事業としていますが、常に新規顧客開拓が必要と考えているため安価な出展料の展示会には積極的に参加しています。

今回の「たま未来・産業フェア」は無料で出展可能でしたので、なおさら魅力的に映りました。

■ 出展に向けて工夫したことを教えてください。

弊社は精密部品の請負加工業を営んでいますが、値段競争をさせられる仕事の引き合いのお話は、頂いてもしようがない部分があります。そのため、弊社の展示では仕事上の制作物は展示せず、オリジナルの3D加工品やアニメキャラクターの加工品、オリジナルブランド商品を展示し、来場者に脚を止めていただいて、新たな価値のあるものづくりを来場者にイメージしてもらえよう工夫をしています。

また、土曜日の特徴としてファミリー層も来場されるとのことでしたので、飴玉やクリップ等の入ったガチャを用意し、子供たちに回してもらいましたが、とても好評でした。

その他具体例としましては、弊社の得意技術である微細加工をPRするためにシャーペンの芯にφ0.2mm穴を加工したシャーペンの配布、更にその場で小さな穴加工を目を凝らして見ていただくという体験を提供しました。このような作業をしていただく事で、来場者の方に少しでも印象に残るブースづくりをしました。

■ 本イベントに参加してみた感想をお願いします。

ビックサイトや幕張メッセ等の展示会に比べ地元八王子の知人や行政関係者・金融機関等の来場者も多く、ブースを離れられないほどとても活気がありました。なかには弊社を目的とした来場者や、試作品を近くの企業にお願いしたい、といった同業者もおられました。

こういった展示会を月1ぐらいで開催してほしいと感じます。

高度なモノづくり企業の集積地である多摩地区での、ものづくり交流のハブとなる展示会へと更なる発展を期待しています。

■ 次回出展を希望されている方へのメッセージをお願いします。

展示会出展は来場者数や客層に注目しがちですが、下記の交流にも注目しています。

① 出展者同士

展示会に出展する企業は新規性に富み、意識が高くその後仕事に繋がるケースが多い。

② 各種行政機関

東京都や多摩地区の行政関係者も多く来場され、その方々に情報発信ができるとその後、仕事の紹介や求人・事業支援相談等々へ発展するので効果が大きい。

③ 金融機関

金融機関は数字のみならず企業の姿勢も重視しているため、融資や支援を受ける際に効果があると思われる。また、上記行政や金融機関の担当者は数年で異動等で入れ替わるため常に企業PRし、今の担当者に認知してもらう事が大切になる。

④ 学校関係者

高校や大学・専門学校先生や就職に携わる方々の来場もあり、工場見学・インターン・雇用へと、学校とのパイプもできるチャンスもある。課題となる人手不足対策にもつながる。

先にも触れたように、「たま未来・産業フェア」は行政関係者や金融機関等の来場者が多く、非常に効率的に交流ができる機会と考えられます。



■ 出展者インタビュー

②新製品の知名度向上、多摩地域内での繋がり

株式会社吉増製作所（ブース番号105：くらし分野）

■ 今回出展を決めた理由は何ですか。

今回の出展を決めた背景としましては、弊社の方針と「たま未来・産業フェア」の親和性が挙げられます。弊社の方針は「製品を通して社会に貢献し、仕事を通じて地域社会に貢献する」というものとなっており、また「たま未来・産業フェア」は多摩エリアに特化した展示会でしたため、弊社に合った展示会であると感じられ、出展を決めました。

また、出展にあたっての目的といたしましては、新規事業として立ち上げたピラティスマシンブランド「Flight Pilates」のPRの場とし、本製品のテストマーケティングが出来ればと考えておりました。

■ 出展に向けて工夫したことを教えてください。

ピラティスはまだまだ認知度の低いフィットネスです。そのため、ブース内に「Flight Pilates」マシン実機を展示し、実際に試乗体験をして頂けるように展示を工夫いたしました。ピラティスについて「今まで体験したことはないものの、気になっていた。」といった方が多くいらっしゃいました。今回の展示会出展を通して、マシンピラティスの認知拡大には繋がったと感じております。

■ 本イベントに参加してみた感想をお願いします。

やはり「地元企業を応援したい」というお言葉をご来場者様から頂けたことがとても嬉しかったです。そして、多摩地域はモノづくり企業が多いエリアでもありますので、弊社所在地の近隣で、相談できる企業とも知り合えたことも良かったと感じています。

また、今回は「Flight Pilates」での出展ではありましたが、弊社が立川市にて運営している「割烹まさご」のこともご存じでいらっしゃった方にもご来場頂くことができ、多摩地域内での繋がり、地域性の重要性を改めて感じた次第でございます。

■ 次回出展を希望されている方へのメッセージをお願いいたします。

「たま未来・産業フェア」は多摩地域に特化した内容という点が大きな特徴の一つになっておりますので、多摩地域ローカルにて事業展開を考えていらっしゃる方には特にお勧めです！

また、B to B商材を主に行っている企業様におかれましては、一般の方と接する機会がなかなか無いと思います。本展示会は一般層の来場者も多く、なおかつ多摩地域に重きを置いた内容となっております。本展示会への出展は、企業認知拡大には大変有効であるかと存じます。



■ 出展者インタビュー

③多摩地域内における提供サービスの需要調査に

株式会社セラピア（ブース番号26：GX・DX分野）

■ 今回出展を決めた理由は何ですか。

弊社ではノーコードでのアプリ開発が可能になるDX人材育成講座を提供しております。特に中小企業様では、IT専門人材の不足などの理由により、IT化、DX化が課題になっている企業様が多いと考えております。そのようなDX課題やDX人材育成ニーズが、多摩地域内においてどの程度存在するのかについて確かめるため、多摩地域にフォーカスされた展示会である「たま未来・産業フェア」に参加させていただきました。

■ 出展に向けて工夫したことを教えてください。

弊社では企業向けの研修だけではなく、大人はもちろん小中学生個人の方向けの講座も提供しております。そのため、ビジネス層の来場が主となる初日と、ファミリーなどの一般来場者が多い2日目では、モニターにて放映する映像を変え、アピールする対象を変更しました。また、PCやiPadでご覧いただくデモアプリも変更するなどの方法を取ることで、日毎に異なる来場者層に向けて、効果的にサービスをご覧いただくことに注力して工夫いたしました。

■ 本イベントに参加してみた感想をお願いします。

非常に多くの方々に弊社ブースへご来場いただくことができ、多摩地域における弊社サービスのニーズ、多摩地域のポテンシャルについて、改めて認識することができました。

特にDXに関しては、各社課題を感じている企業様が多くいらっしゃることを痛感いたしました。またその課題の多くが、従業員のITリテラシーの低さや、外部システムを導入したにも関わらず、効果的な活用ができていない、というものであり、各社の課題には共通点があることを発見することができました。これらの課題は、弊社のサービスを導入することによって解決することが可能です。そのことから、今後多摩地域でのビジネス展開につながる可能性は高いと感じることができました。

■ 次回出展を希望されている方へのメッセージをお願いします。

会場は「ものづくり」「GX・DX」など、分野ごとブースが配置されておりました。しかし、同じテーマ内においても、出展者が出展している製品やサービスは多種多様に存在しておりました。

そのため、弊社のブースでは「どういう課題を抱えている来場者に話を聞いて欲しいのか」「どんな課題を解決できるのか」という点に関わるメッセージを、ブース内装飾の雰囲気と積極的な声掛けの両方で、わかりやすく発信していくことで、弊社のターゲットとなる来場者に足を止めてもらい話を聞いていただくことが可能になると感じました。



■ 出展者インタビュー

④地元スポーツチームとのコラボレーションによるブース展示の工夫

株式会社昇栄産業(ブース番号80：ものづくり分野)

■ 今回出展を決めた理由は何ですか。

弊社の新製品である寄りかかり休憩スタンド「A-moment(ア・モーメント)」のマーケティングと認知度拡大を目的に、今回参加させていただきました。

この寄りかかり休憩スタンドは、まだまだ世間への認知がされていない製品ですので、多業種の方との交流などをきっかけとして、より多くの方に体験していただきたいと思いました。今回の体験の提供を機に、寄りかかり休憩スタンドの素晴らしさを沢山の方に知ってもらうことができましたら本望です。

■ 出展に向けて工夫したことを教えてください。

一日目の来場者はビジネス層が主とのことでしたため、BtoB向けの製品という面を強調するため、展示ブース内の装飾を、オフィスでのリフレッシュ空間をイメージさせるような展示にこだわりました。二日目はファミリー層がご来場されるということもあり、弊社がサポートパートナーをしております、東京八王子ビートルズ様（B.LEAGUE所属のプロバスケットボールチーム）にもブース展示の面にてご協力いただきました。

地元八王子を拠点に活躍されているビートルズ様とコラボレーションをすることにより、地元色を強く打ち出すと共に、親しみやすいブース造りを意識しました。

■ 本イベントに参加してみた感想をお願いします。

開催前に予想していた以上の来客数で驚きと共に、主催者様、事務局、関係者の方の努力を感じることができました。来年度の開催にももちろん期待しておりますが、大変良い機会でしたため年2回ほど開催いただけると大変嬉しいです。

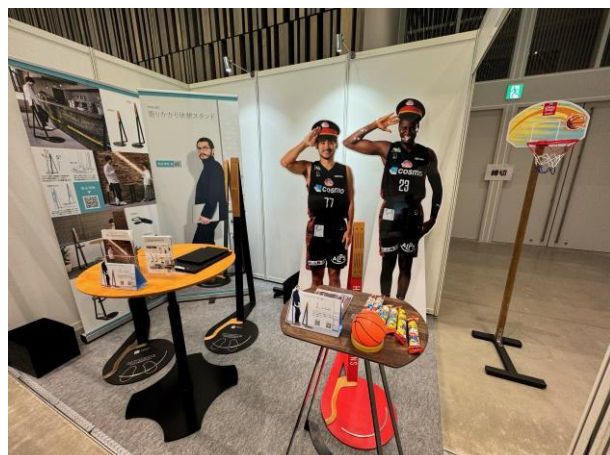
■ 次回出展を希望されている方へのメッセージをお願いいたします。

新製品の展示、マーケティングとしての効果ももちろん期待することができますが、多業種との交流の場としても良い成果を得ることのできる展示会であったと思います。

多摩地区以外からの来場者もかなりの数がいらっやっておりました。地域、業種問わず、幅広い方にアピールをすることができる場であったと思います。



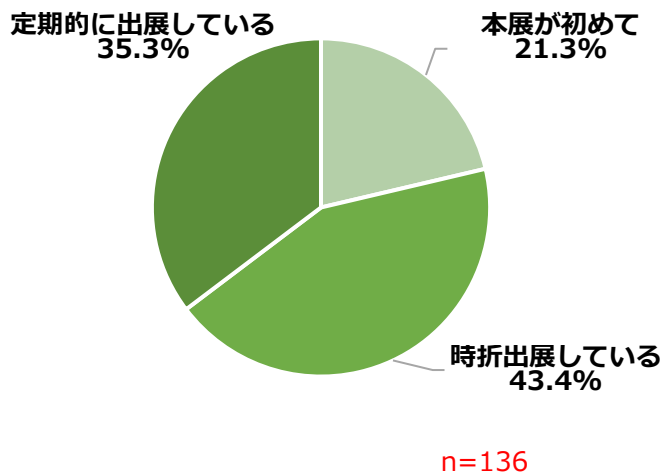
1日目展示ブースの様子



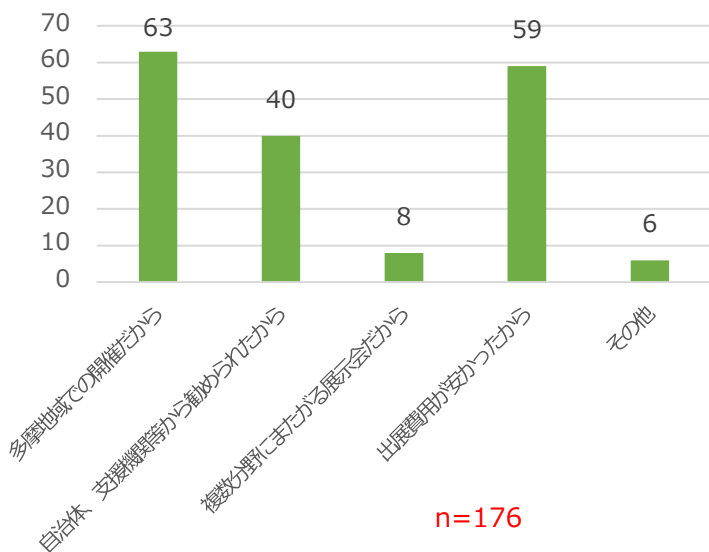
2日目展示ブースの様子

■ 出展者アンケート

■ 本展示会以外の展示会に出展したことはありますか



■ 何が本展示会の出展の決め手になりましたか (複数回答可)

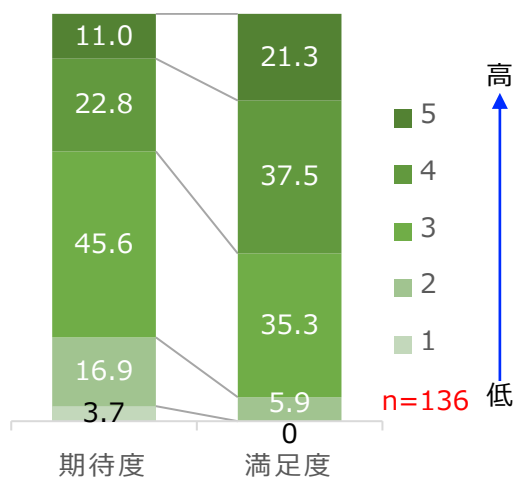


■ 申込時の期待度と展示会を終えての満足度を5点満点で教えてください

・ 商談、顧客との関係の場として

平均 3.21

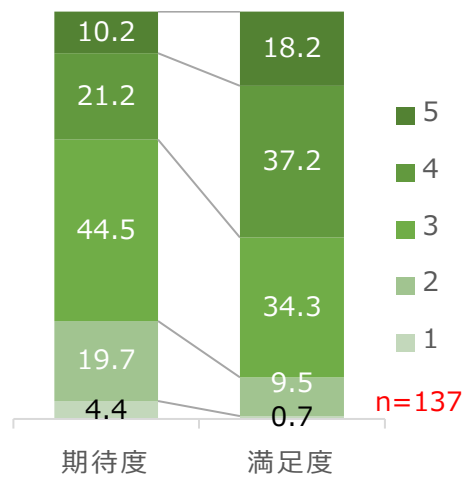
平均 3.74



・ 新規顧客獲得、販路拡大の場として

平均 3.13

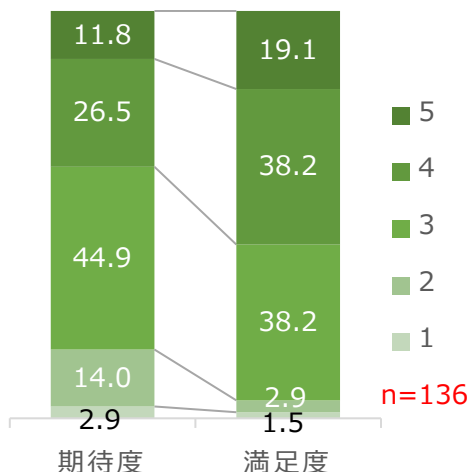
平均 3.63



・ 新製品等のアピールの場として

平均 3.30

平均 3.71

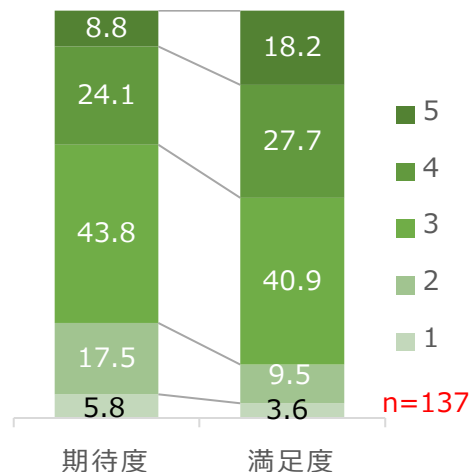


・ テストマーケティング

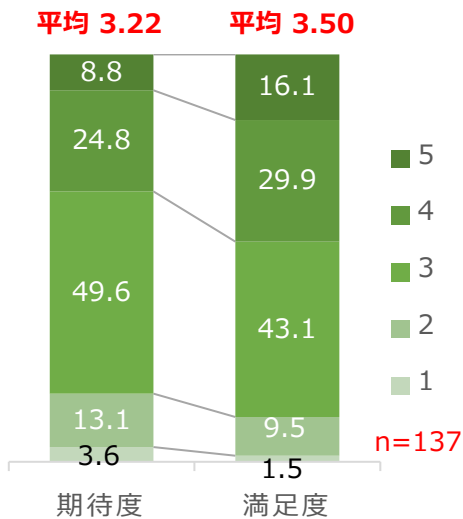
(製品に関する評価、意見徴収) の場として

平均 3.12

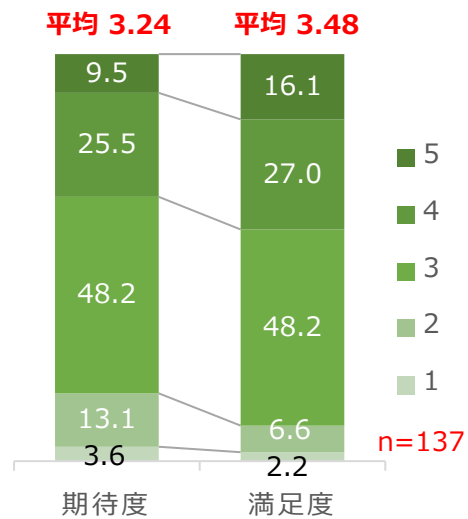
平均 3.47



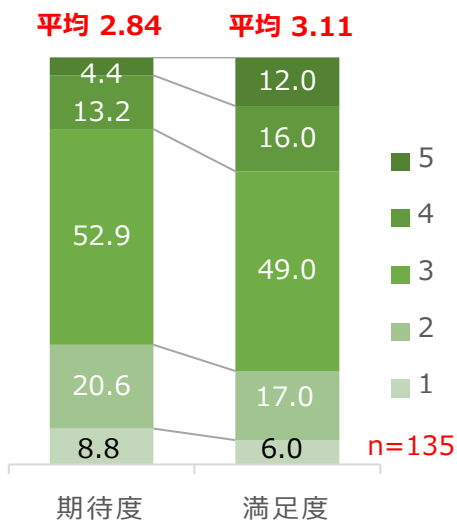
・ 異業種との交流・マッチングの場として



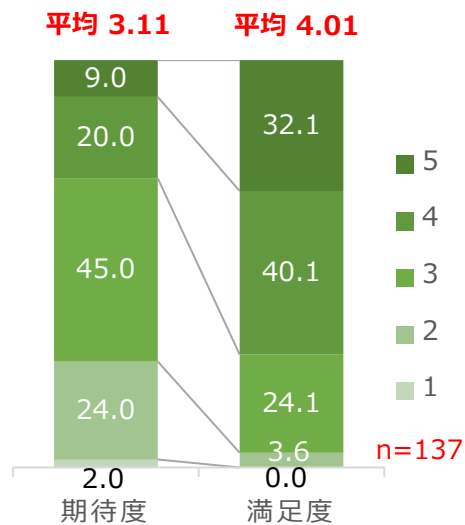
・ 新技術創出や技術提携等、協業先の探索・開拓の場として



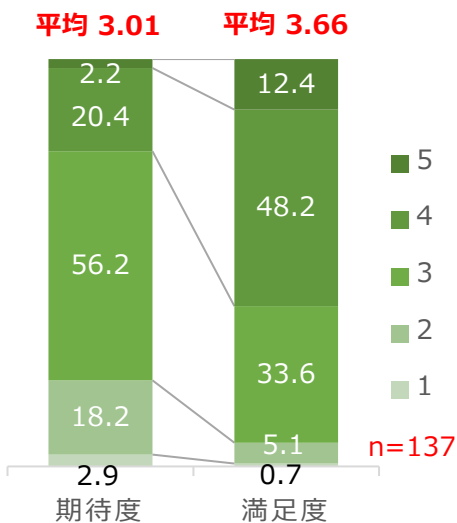
・ 地域住民や学生・こどもとの交流による気づき・アイデア創出の場として



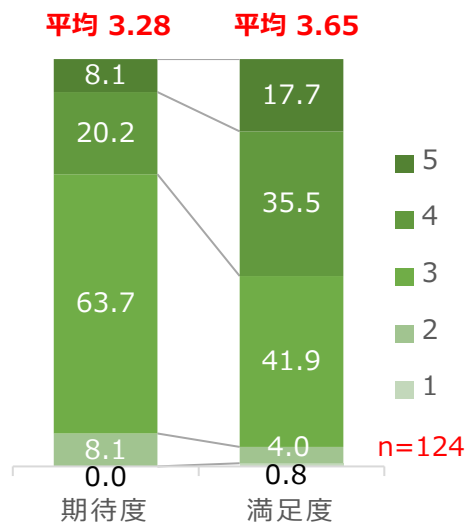
・ 来場者数



・ 来場者層

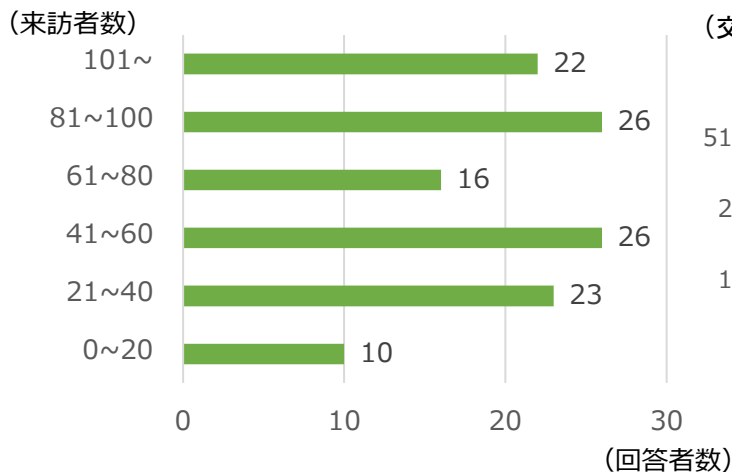


・ 各出展サポート



■ 今回の商談の成果について教えてください。

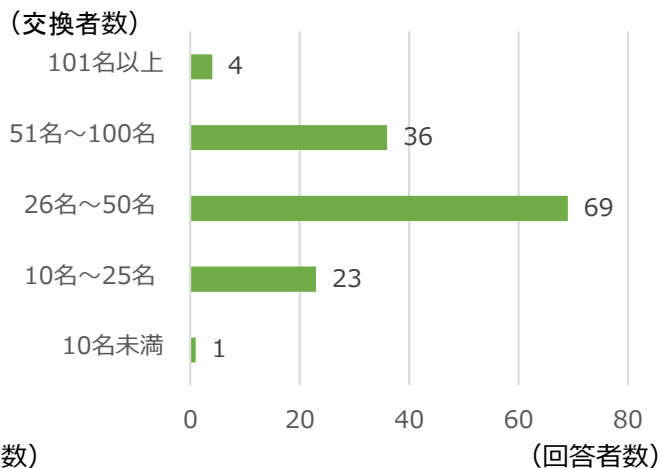
・ブース来訪者数



n=124 平均 :84.3人

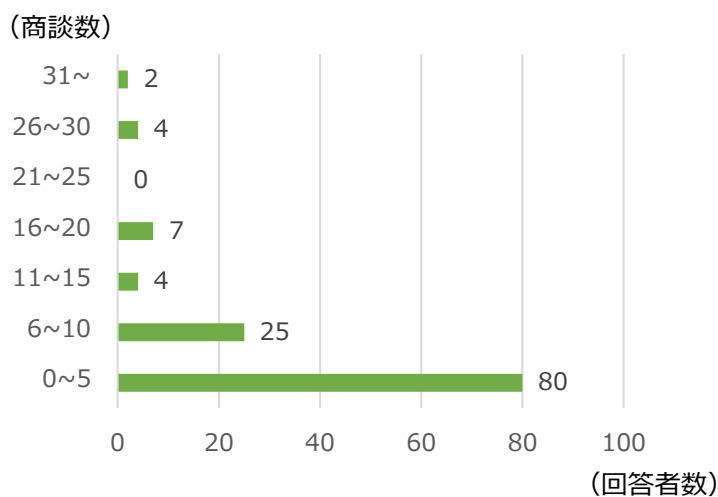
最少 :10人
 最大 :400人
 中央値:79人

・どのくらい名刺交換を行いましたか



n=133

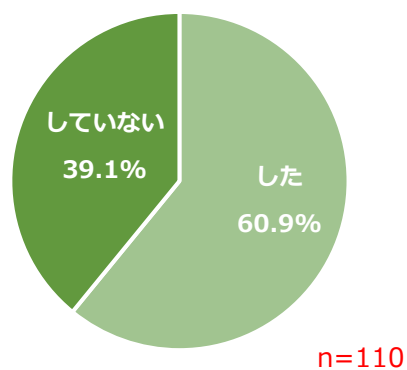
・会期中の商談数（取引に関する相談、交渉）



n=122 平均 :6.7件

最少 :0件
 最大 :50件
 中央値:4件

・今回の出展で、新製品・新サービスを展示しましたか

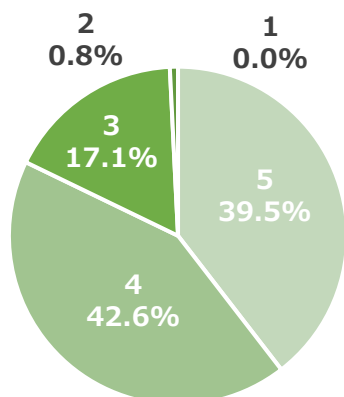


■ 出展者アンケート

■ たま未来・産業フェア全体を通しての満足度を5点満点で教えてください

低 1 2 3 4 5 高

平均 4.25



n=129

満足した点

- ・想像した以上の来場者数だった
- ・ディスプレイ装備したブースだったので動画を流すことができた
- ・今後の製品開発の方向性、改善点、製品展開方法等を知ることができた
- ・サポートやイベント企画など、気合いが入っていてとても良かった
- ・初めての展示会出展で新しい業界の方から声をかけてもらった
- ・来場者のダイレクトな反応をきくことができた
- ・既存製品、新製品とも、成約に至ることが見込める
- ・様々な分野・人・地域との交流ができた

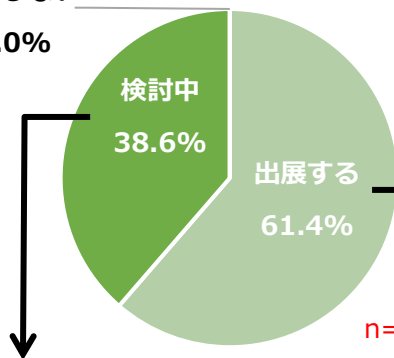
改善してほしい点

- ・来場者の業種や名刺でどなたか判断できるとよい
- ・説明会から当日ギリギリまで案内が少なく不安だった
- ・運営スタッフの担当業務が分かると良い
- ・セミナーへも参加したかった
- ・招待状の必要枚数を事前に確認してほしい
- ・2日目も1日目と同じ時間（17時）まで開催してほしい

■ 今後も本展示会が開催される場合の出展意向

出展しない

0.0%



n=132

- ・将来のマーケティングにもなるため
- ・来場者以外にも出展者との交流が深められ、様々なヒントが得られるため
- ・2日目の楽しい雰囲気が良かった
- ・身近な方にも自社の取組みを知っていただけるチャンス
- ・今回の展示で見た課題を修正した再チャレンジしたい
- ・収穫が多く、地元愛を感じる展示会だったため
- ・金・土2日間の日程は業務への負担が少なく出展しやすい
- ・新規開発製品のテストマーケティングに活用したい
- ・高額な展示会が多い中、とても参加しやすい

- ・今回得られた成果を確認してから決めたい
- ・当社サービスが中～大企業向けのため
- ・出展料金次第で検討
- ・スケジュール次第

■ その他、本展示会の感想やご意見がありましたらご記入ください。

- ・多摩地域の展示会として多数の来訪者があり、有意義だった
- ・様々な企業が集まり、新しいビジネスが展開できると感じた
- ・会場の立地、規模、スペースがちょうどよかった
- ・異なる業種が多かったため、新しい情報を得ることができた

■ 販路拡大・情報収集など、ビジネスチャンスに対して効果・成果はありましたか

効果・成果はなかった

7.2%

効果・成果があった

92.8%

n=111

- ・希望業種の出展者、来場者が少なかった
- ・商品の宣伝効果はあったが、商談には至らなかった
- ・メーカーの購買・調整部門の方とコミュニケーションが取れなかった

- ・新たに開発した製品に対する意見を得られた
- ・テストマーケティングとして様々な業界の意見から今後の改善点が見つかった
- ・市場がどのような製品を求めているかのヒントを得ることができた
- ・想定していた提供先以外にも一般の方のニーズがあることがわかり販路拡大の可能性を感じた
- ・これまでBtoC展示会への出展が多かったが、想像以上に多くの人と交流でき、新たな販路開拓に向けた良い機会となった
- ・BtoC商品への注目が高く、EC販売のイメージが具体化できた
- ・5件ほど案件を創出できた。地域の人に自社を知ってもらえた
- ・初日は100枚ほど名刺交換ができた。2日目は子どもから大人まで自社のサービスを体験してもらえた
- ・自社の新規開発アプリにどれだけニーズがあるのか情報収集できた
- ・自社の新たな商品開発にかかる協業先と出会うことができた

■ 新たなビジネスに向けたヒントの獲得など、イノベーション創出に対して効果・成果はありましたか

効果・成果はなかった

27.0%

効果・成果があった

73.0%

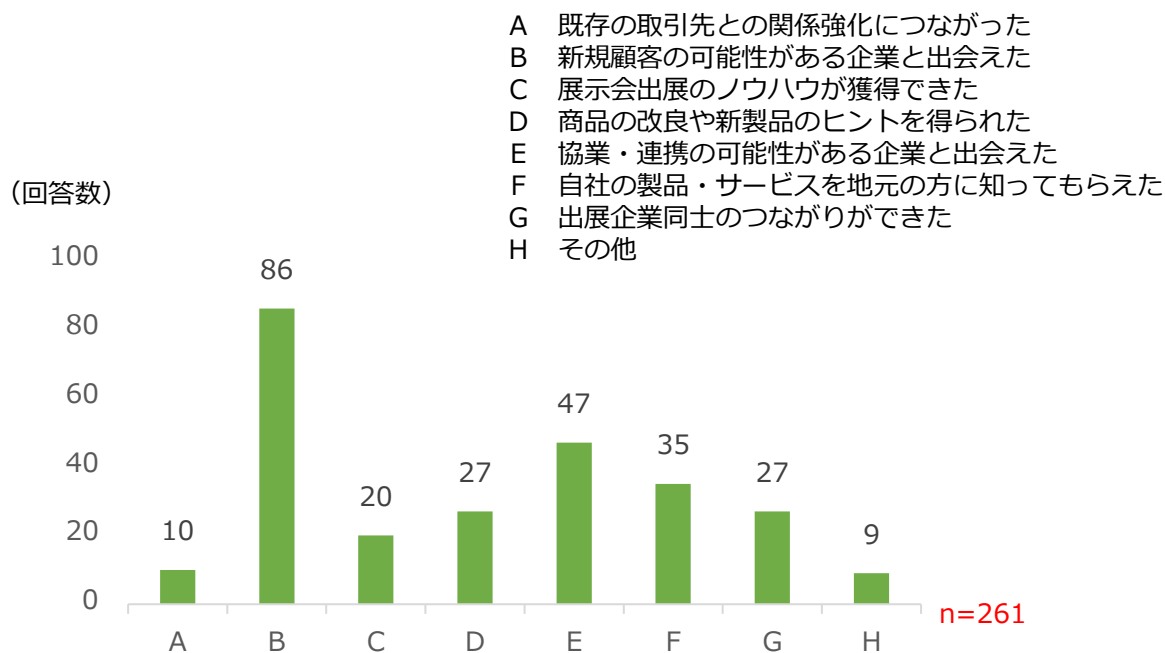
n=111

- ・既已取得している情報以上のものはなかった
- ・バイヤーが多く、そういった企業が少なかった
- ・販路拡大のイメージはもてたが、イノベーション創出まで発展しなかった
- ・初の展示会出展で自社宣伝に注力しすぎて他社交流やイノベーション創出に向けた思考がなれなかった。次回は展示会をもっと効果的に活用したい
- ・イノベーション創出につながるような深い話はできなかった

- ・今までは全く想定していなかった当社装置の活用方法がわかった
- ・弊社商品は一般の方に触れ合う機会がなかったため意見や感想をもらいにくく、今回の出展で多くの気づきを得られた
- ・展示会来場者が多岐に亘っていたため、違う分野での応用範囲が広がってきたと感じた
- ・自社の商品に対する消費者の意外なニーズを知ることができた
- ・具体的に新たな用途提案を来場者からもらった
- ・一般の方が使用する場合のサービス提供方法について意見を聞くことができた
- ・量産化のヒントとなる素材をもつ事業者と話しができた
- ・偶然ではあるが大学向け提案の質を上げるアイデアを得られた
- ・女性のいろいろなニーズを実際に話すことによって探れる機会となった
- ・本展示会において考えていたオペレーションをシミュレーションできた

■ 出展者事後アンケート

■ たま未来・産業フェアへのご出展は、御社にとってどのような機会となりましたか。（複数回答可）



- A 既存の取引先との関係強化につながった
 B 新規顧客の可能性のある企業と出会えた
 C 展示会出展のノウハウが獲得できた
 D 商品の改良や新製品のヒントを得られた
 E 協業・連携の可能性のある企業と出会えた
 F 自社の製品・サービスを地元の方に知ってもらえた
 G 出展企業同士のつながりができた
 H その他

A. 既存の取引先との関係強化につながった

- ・ 客先との新たな協業関係が構築できそうだから
- ・ 展示会開催期間に既存の顧客が来場し、情報交換や食事をする機会があったため

B. 新規顧客の可能性のある企業と出会えた

- ・ 地元の見込み客となる来場者と名刺交換できた
- ・ 一般顧客だけでなく、同業界の会社と出会えて、商談を開始した為
- ・ 大手企業様含め80社以上の方とお名刺交換ができた
- ・ 多業種の方や八王子の企業の方と交流ができた
- ・ 後日商談となるアポイントを複数獲得できたので
- ・ 予想していた以上のお客様と接点を持てた

C. 展示会出展のノウハウが獲得できた

- ・ 弊社としては初めての展示会となり、展示会のノウハウが獲得できた
- ・ ブースの空間の埋め方を考える良いきっかけとなった
- ・ 展示ブースへの来場者の目線や動線を伺うことができ、ブース作りのヒントになった

D. 商品の改良や新製品のヒントを得られた

- ・ 展示した試作品を来場者に実際に体験して頂き、意見や感想を聞くことが出来た
- ・ 以前から商品改良を検討していたが、加工を含め行える企業が見つからなかったが、出展社の中に求めてた企業があり、新製品開発に望みができた
- ・ B to B to Cのビジネスモデルを考えているが、“C”が期待することの一端を伺えた

E. 協業・連携の可能性のある企業と出会えた

- ・ 商談の中で前後工程で協業できる可能性を感じた
- ・ 異業種の製造業と出会い、コラボすることでお互いにメリットがあることを共感できた
- ・ 改良余地のある試作品の展示だったので、製品をよりよく改良できる協業先が必要だった。そしてそういった会社が沢山来場し出会う機会を得られた

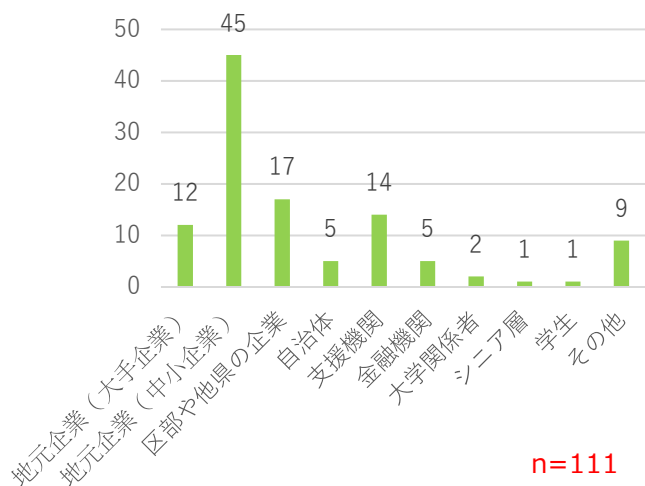
F. 自社の製品・サービスを地元の方に知ってもらえた

- ・ 地元根付いた活動をモットーにしていたので多摩地区の企業との交流は貴重だった
- ・ こんな会社が八王子にあると知らなかったとたくさんの方に言ってもらえた
- ・ 多摩地域周辺の企業や個人事業主の来場が多く、多摩地域地元の方に知ってもらえた

G. 出展企業同士のつながりができた

- ・ 他の出展者様とも交流ができ、有意義な時間となった
- ・ 懇親会で気さくに話げできた

■ 印象的な訪問者について教えてください (26日(金))



A. 地元企業 (大手企業)

- ・大手企業様より面談の申し込みがあった
- ・販路拡大についてつながりが出来た
- ・ビジネス視点の反応・コメントが多く見受けられた

B. 地元企業 (中小企業)

- ・同じ地域ということで、同じ地域での仕事関係を探している中小企業が多かった
- ・多摩地域の中小企業の訪問が多かった為非常に取引相手になりやすいと感じた
- ・展示品を見て捜していた製品に近いものが見つかったと言われた
- ・具体的な課題があり、その課題について弊社の方で解決できると思った

C. 区部や他県の企業

- ・当社のホームページで事前確認をしてから来てくれた企業があった
- ・これまで会う機会がなかった企業など比較的遠方からも足を運んでいただけ

D. 自治体

- ・自治体の方に実際の製品をご覧いただき、製品の認知の重要性をご説明する事が出来た
- ・自治体の地域物産などに対する取り組みを聞くことができた

E. 支援機関

- ・公社の支援メニューについて情報を得られた
- ・様々な支援機関の方から支援の内容などを伺うことができた

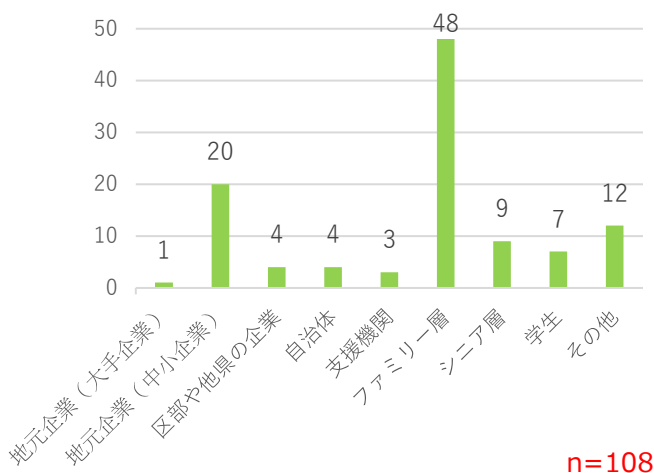
F. 金融機関

- 金融関係でも弊社の扱ってる商品も紹介できる可能性ができた
- メインバンクの方々が、どんなものを出品しているか見に来てくれた
- 投資支援の可能性について御提案頂いた

G. 大学関係者

- 工学や医療福祉の研究機関と自社とのコラボでより魅力的な製品が作れると感じた

■ 印象的な訪問者について教えてください (27日(土))



B. 地元企業 (中小企業)

- ・地元にごんごんにたくさん、ごんごんにいろいろな技術を保有している企業様があったこと
- ・製造業に勤めている営業職が知識向上のために参加されていた
- ・金曜日と変わらず地元企業との交流が多くイノベーションが起きそうだと感じた

C. 区部や他県の企業

- ・一般向けとは言いつつもビジネスの方も多かったと感じた
- ・大手飲食チェーン店があり、「一緒に何かやろう!」みたいなことを言ってくれた

D. 自治体

- ・議員の方から当社企画を市全体で検討したいとの事だった

H. ファミリー層

- ・モノづくりに興味のある子供達が数人ブースに立ち寄ってくれた
- ・皮革製品の無料コーティングにとっても多くの方に興味を持ってもらえた
- ・ファミリー層向けとしては、体験をさせることで自社への関心や反響を得られると感じた
- ・子供の興味を改めて知ることができた
- ・仕事以外で基板の話をする事ができないので、一般のお客様へ説明するのは新鮮だった
- ・弊社製品の想定したユーザーがおり、製品の感想が聞けた
- ・一般層の方にも弊社の仕事内容に関心を持っていただけ

I. シニア層

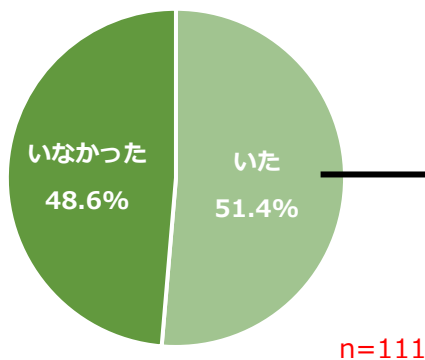
- ・過去に同事業に従事されていた方からの、成功・問題解決のヒントをうかがえた

J. 学生

- ・調査でいらしていた学生さんとお話した
- ・普段展示会では聞けない、学生さんの意見を聞く機会があった

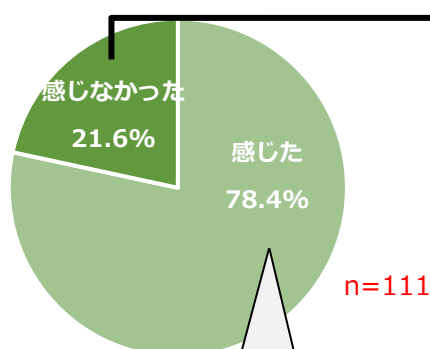
■ 出展者事後アンケート

■ 出展者交流会や展示を通じて、関心を持った・今後協働したいと思える出展者はいましたか



- ・ 当社の装置をそのまま、活用できそうな技術をもっていたから
- ・ 隣に出展していて、意気投合したため
- ・ お互い商社出身で考え方が同意できたため
- ・ ユーザー技術支援での協業が出来そうととらえたため
- ・ お互いの技術で新しい商品を誕生させられそうだから
- ・ 製品の今後の展開において、工場見学・ヒアリングができそう
- ・ 地域を盛り上げようとする意欲を感じた
- ・ 交流会にてお話をさせていただきとても盛り上がった
- ・ 当社に不足している技術力があつた

■ たま未来・産業フェアへ出展したことで、新たな事業展開をしたいと感じましたか



- ・ 現時点では新たな事業展開は無いため
- ・ 今は既存の事業の販路拡大に注力したいため
- ・ 想定する顧客と出会うことが出来なかった
- ・ 商品が専門的だから
- ・ 商品のPRの場だった
- ・ マンパワー的に現状で手一杯のため

【新たな製品開発や製品改良】回答理由

- ・ 違う分野の職種とも連携していくことに興味を持った
- ・ 他の出展者の展示品をみて刺激をうけた
- ・ 多くの人と議論をする中で製品開発へのイメージが具体化できた
- ・ 自社の技術力では、お客様の満足度を満たすことができないと感じた
- ・ 自社だけでは視界や可能性に限界があると感じ、幅広い業界や企業の視点や考えをもっと取り入れるべきと感じた

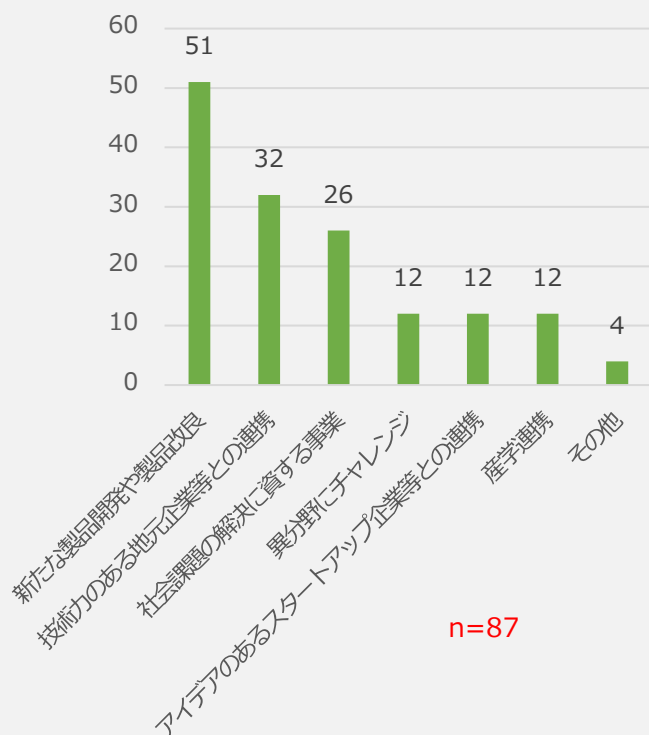
【技術力のある地元企業等との連携】回答理由

- ・ 多摩地域の企業との連携をもっと実施するべきだと感じた
- ・ 異業種のブースをみて、新たなシステムの開発可能性が見えた
- ・ 中小企業からなる社内インフラ代わりのネットワークがあれば急成長が可能と思っている
- ・ 近隣の地元企業との交流がないため

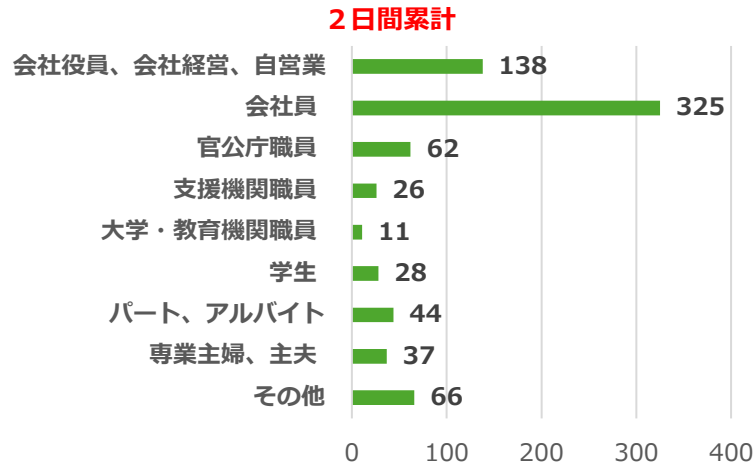
【社会課題の解決に資する事業】回答理由

- ・ 業種別に様々な課題を実感できた
- ・ 自治体が抱える課題について話を伺う機会があつた
- ・ 社会課題に取り組むことが企業として重要な役割のため

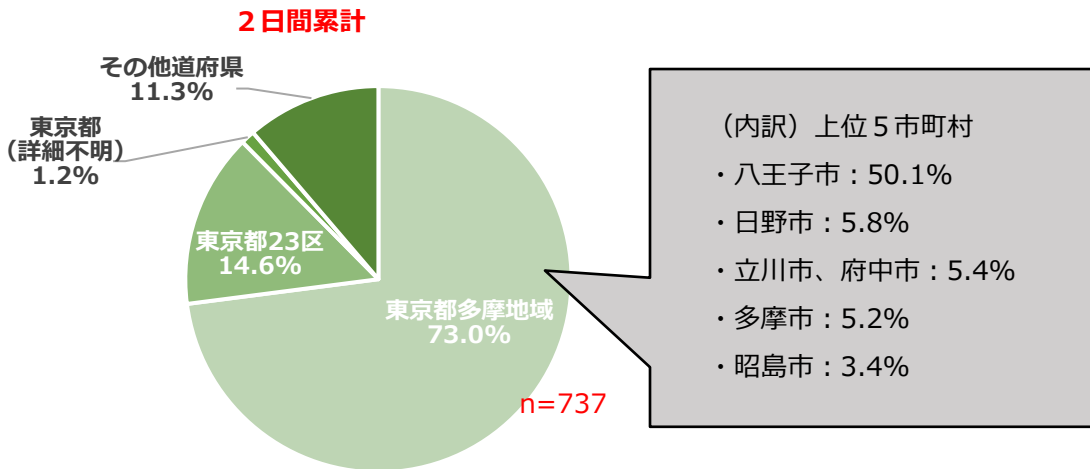
・ 【感じたと回答した方】
どのような事業展開をしたいと感じましたか。



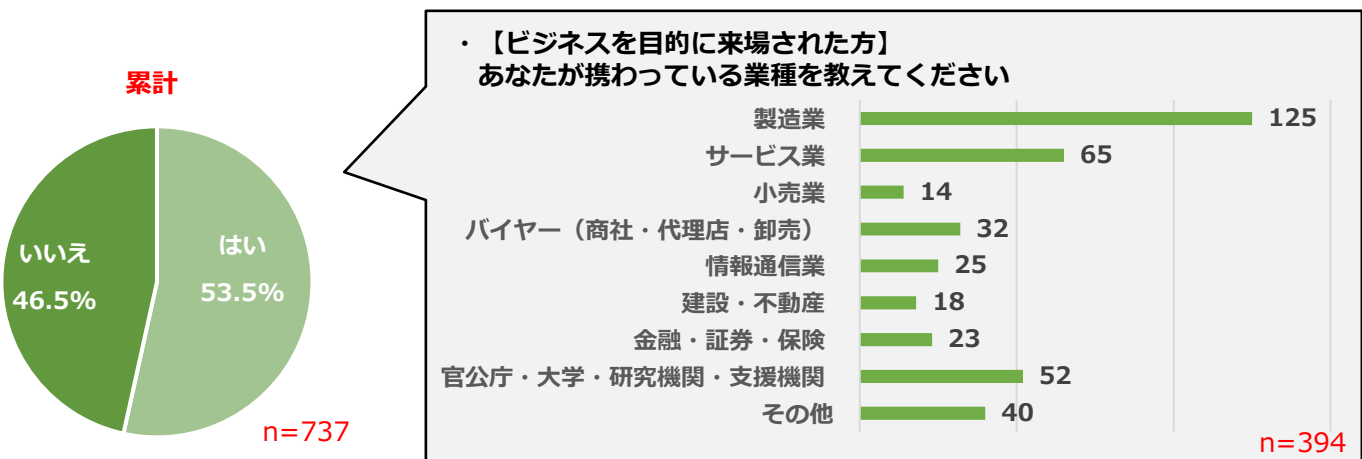
■ 職業は何ですか



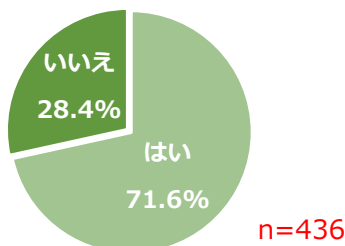
■ どちらからお越しになりましたか



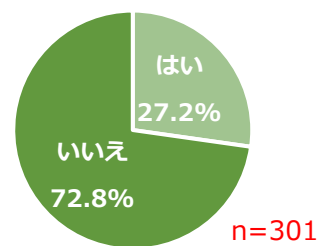
■ 本イベントにはビジネスを目的に来場されましたか



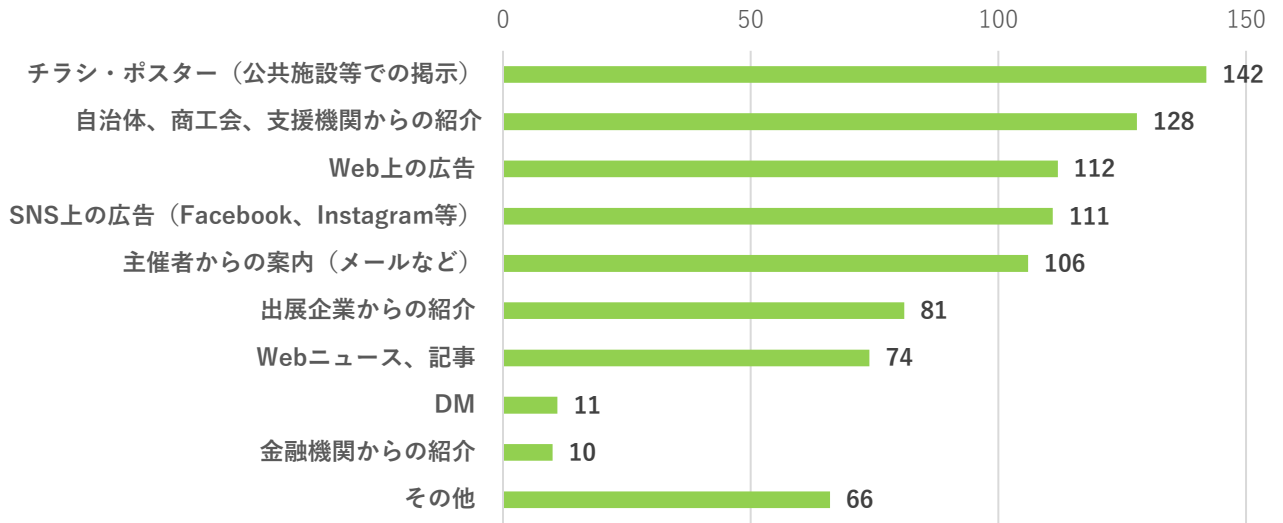
1/26(金)



1/27(土)

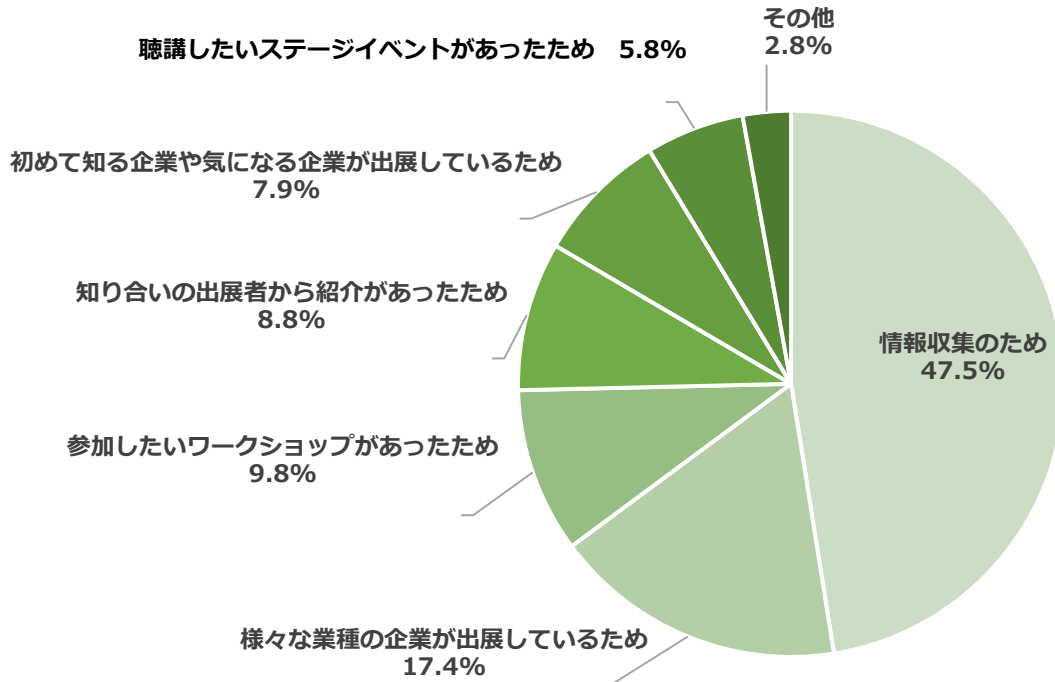


■ 本イベントの開催を何で知りましたか【複数選択可】



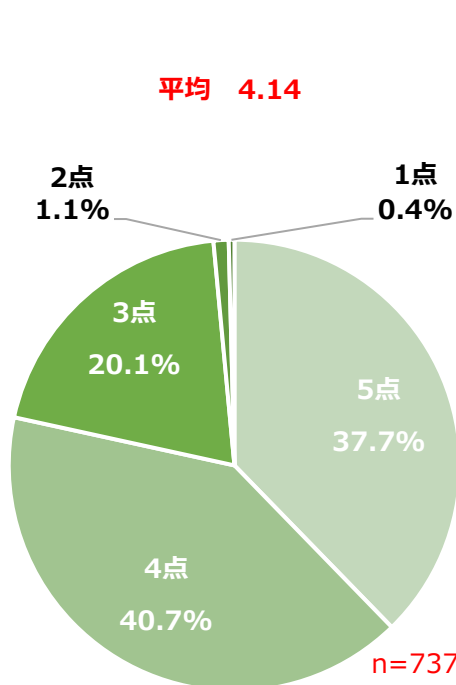
n=841

■ 来場の決め手は何ですか



n=737

■ イベント全体の満足度を5点満点で教えてください



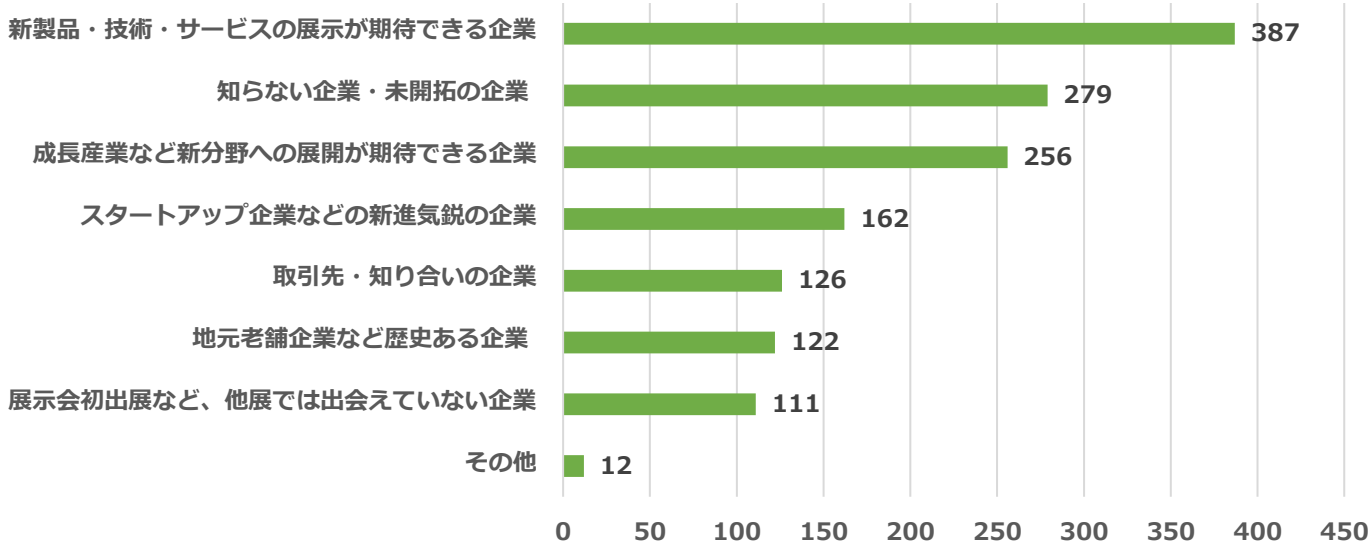
満足した点

- ・ブースの担当者さんがとても丁寧に説明してくれた (多摩地域・会社役員)
- ・多様な出展事業者を拝見でき、ビジネス支援の参考となった (23区・官公庁)
- ・大規模展示会では見られない企業が見られる (神奈川県・バイヤー)
- ・知らない多くの企業に出会え、多摩地域って凄いんだと自信が持てた (多摩地域・学生)
- ・色々な知らない事に触れることができ楽しい (多摩地域・専業主婦、主夫)
- ・ジャンルが様々なので、目的以外の情報に触れることが出来た (神奈川県・会社員)
- ・ビジネスでなくても色々な会社を知れ、刺激を受けた (多摩地域・パート、アルバイト)
- ・金土開催なので平日不可の場合ありがたい (多摩地域・会社役員)

改善してほしい点

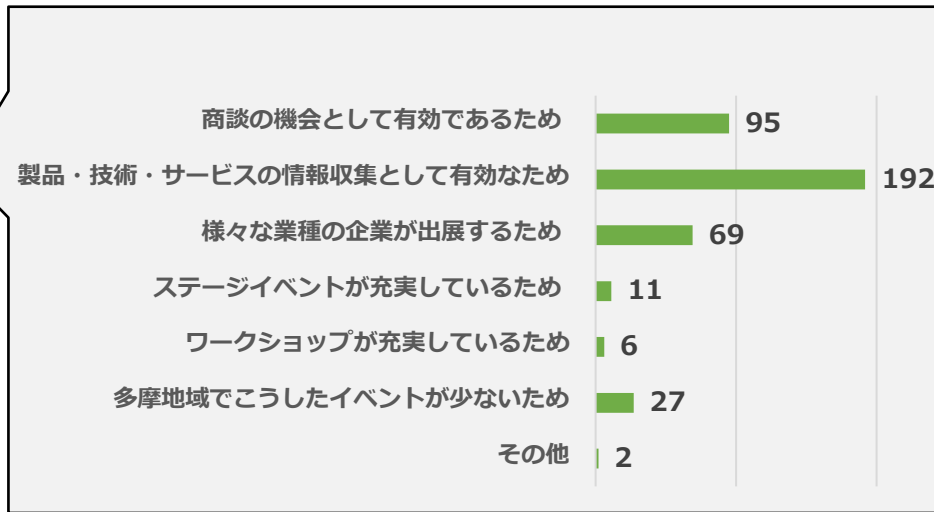
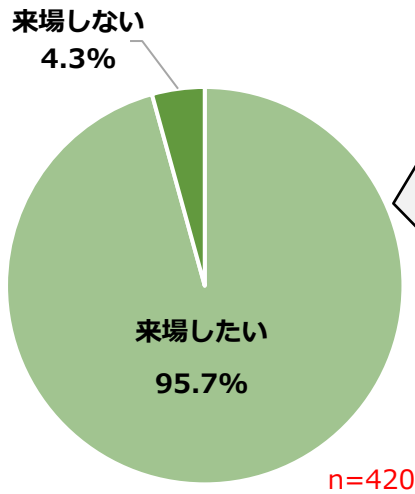
- ・製造、加工関連の出展を増やしてほしい (多摩地域・会社役員)
- ・開催時間をもう少し長く取ったほうがよい (神奈川県・会社役員)
- ・会場内に出口表示をしてほしい (23区・官公庁)
- ・企業看板に市町村名があると良い (多摩地域・会社員)
- ・子供向けのワークショップは時間を短めにしてほしい (多摩地域・会社員)
- ・会場を広くしてほしい、人が多く通路が通りづらかった (不明)

■ 展示会にどのような企業が出展していたら足を運ぼうと考えますか【複数選択可】

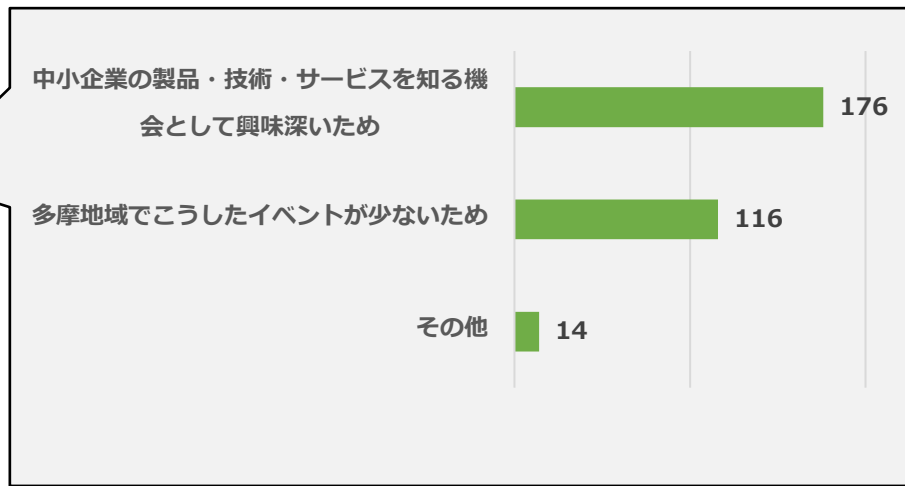
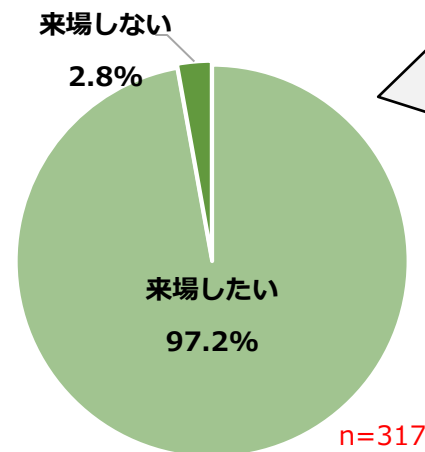


■ 今後、たま未来・産業フェアが開催される場合のご来場の希望を教えてください

・ビジネス目的の来場者



・ビジネス目的ではない来場者



■ その他、本イベントの感想やご意見がありましたらご記入ください

- ・各ブースで自社製品の特徴などを担当の方から直接聞いて、とても勉強になりました。
- ・小さい子(※2歳と5歳)でも楽しめました！ありがとうございます
- ・各企業の努力をうかがえてよかったです。ふらっと立ち寄れるのもいいですね。
- ・ビジネス目的だけでなく、一般の方も楽しめる内容であったことが非常に重要かと思います。出展される方、来場する方にWin Winであったと感じました。
- ・東京ビッグサイトでやっていた展示会より多くの情報が得られました！！これには本当に驚きました。今回、来た甲斐がありました。ありがとうございました。
- ・現在大学2年生です。いつか就活を行うための情報収集として訪れました。様々なジャンルの企業があり、興味深かったです。ありがとうございました。
- ・興味のある分野の就職をどうやって探したらいいか悩んでいましたが、お話しした企業の方に、業界事を親切に教えていただきました。とても、ありがたかったです。

■ 出展者サポート

■ 出展者説明会（1）

本番会場である東京たま未来メッセにて、出展者を対象とした説明会と出展者支援を目的としたスキルアップセミナーを実施した。開催後は、当日参加がかなわなかった出展者向けに、セミナー及び説明会のアーカイブ動画を公開した。

■ 実施概要

- ・実施日時：2023年10月23日（月）13:30～17:00（13:00受付開始）
- ・実施場所：東京たま未来メッセ 1階展示室A
- ・参加者数：104名

■ タイムテーブル

13：30～14：30	スキルアップセミナー 1：出展準備編
14：45～15：15	スキルアップセミナー 2：商談準備編
15：30～17：00	出展者説明会
17：00～17：45	参加者交流会
	個別質問対応（産業コーディネーター、施工事務局、運営事務局）
	会場見学会

■ 出展者説明会説明内容

- ① イベント開催趣旨
- ② 出展者が利用できるサポート内容とその利用方法
- ③ 展示に関する諸注意事項
（施工、搬入出、有料レンタル備品・提出書類等の説明）

● 配布資料

- ・ 出展マニュアル
- ・ 出展者一覧
- ・ 小間図レイアウト



■ 出展者説明会（2）

■ スキルアップセミナー

①スキルアップセミナー1：出展準備編

講師：展示会活用アドバイザー 大島節子氏

出展の事前準備から商談企業へのアフターフォローにいたるまで展示会出展における重要なポイントをご案内いただいた。

②スキルアップセミナー2：商談準備編

講師：富士フイルムホールディングス株式会社 中澤菊男氏

ビジネスマッチングイベントへの参加経験が豊富な講師を迎え、大規模企業の経営課題や出展企業へ期待する事をお話いただいた。



■ 参加者交流会、個別質問対応、会場見学会

● 参加者交流会

説明会終了後、出展者同士の交流を深めるため、会場内で交流会を実施した。

● 個別質問対応

運営事務局、施工事務局への事務的な相談の他、展示会での商談やビジネスチャンス創出のための準備等について産業コーディネーターへ質問する場を設けた。

● 会場見学会

会期当日に向け、東京たま未来メッセ全館を案内する見学会を実施した。



■ 広報ツール提供、マッチング

出展者説明会終了後、出展初心者の事業者へむけた広報ツール提供や専用のビジネスマッチングサイトを設立し、出展者同士および出展者と招聘バイヤー間のマッチング支援を実施した。

■ メール素材提供

「顧客・取引先にメールで来場案内したいが作成が面倒もしくは時間がない」といった出展者の機会損失の削減を支援するため、「来場案内メールテンプレート」および「メール署名テンプレート」素材の提供をおこなった。

- ・実施日時：2023年11月17日（金）

■ Webサイト・SNS素材提供

WEBサイトのリニューアルにあたり、出展者にも利用可能なロゴデータを作成し、名刺印刷やホームページのリンク・SNS発信等への活用を促進した。

- ・実施日時：2023年11月17日（金）

■ チラシ・ポスターの提供

チラシ・ポスターを制作、出展担当者に送付し、来場誘致のための案内支援を実施した。

- ・実施日時：①2023年11月20日（月）発送
②2023年12月19日（火）発送
- ・送付枚数：①1社あたり 第1弾チラシ（A4両面）50枚、ポスター2枚
②1社あたり 第2弾チラシ（A3両面）50枚

■ 土曜展示内容の事例紹介

「BtoB 商材がメインのため何をすればよいか分からない」「ファミリー層への展示物の見せ方に悩みがある」といった出展者に向け、土曜日の出展に向けて目的を持って準備を進めている出展者にヒアリングを実施し、全出展者へメールにて3社分の事例紹介を行なった。

- ・実施日時：2024年1月10日（水）

■ マッチングサイト運用

出展者や招聘企業との事前面談予約や交流等のビジネスマッチングに係わるサービスを「EventHub」内にて運用。出展者同士のメッセージ交流のほか、出展者から招聘企業への面談申込、並びに招聘企業から出展者への面談申込支援を実施した。

- ・実施日時：2023年10月24日（火）～2024年2月29日（木）
※事前の面談設計は2024年1月25日（木）まで

■ 出展者サポート

■ ビジネスマッチング (1)

会期2日間を通して、出展者・来場者・招聘企業（バイヤー）へのビジネスマッチングサポートを実施した。

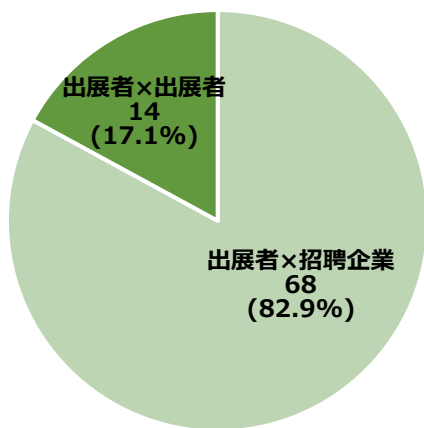
■ 特別商談会場

1/26日（金）のみ、3階に出展者と招聘企業の商談会場を設け、面談を実施した。

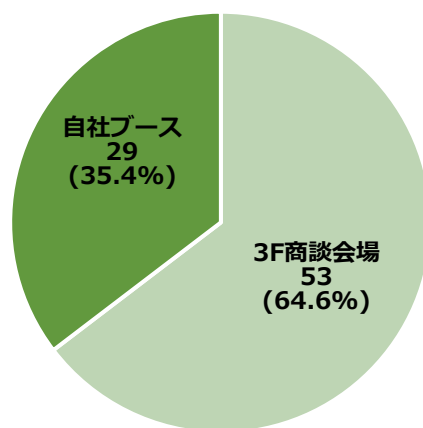
全ての面談は事前にマッチング専用サイトにて組成を行った。

- ・参加出展者数：49社
- ・招聘企業数：15社
- ・商談実績：82件

商談相手（全82件）



商談場所（全82件）



- ・招聘企業との商談に加えて、出展企業同士のマッチングも行われた。
- ・特別商談会場での商談だけでなく、実際に商品や技術を見ることができる自社ブースでの商談も多く実施された。



■ 出展者サポート

■ ビジネスマッチング（2）

■ マッチングコンシェルジュデスク

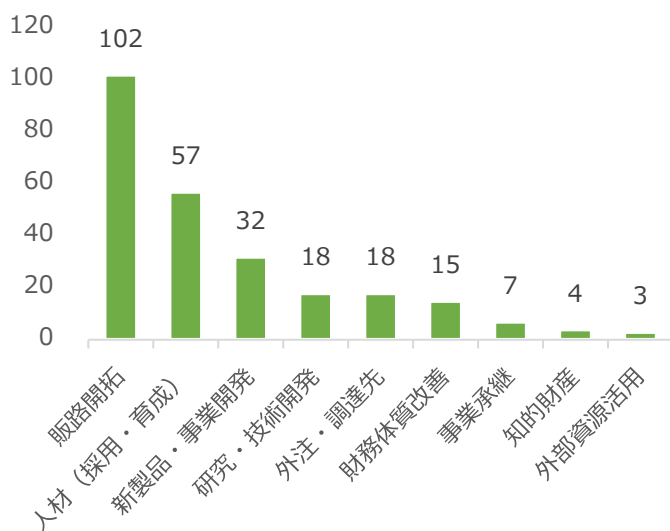
展示室内に産業コーディネーターによるマッチング支援の拠点を設けた。
来場者の企業探索に対して出展者を紹介する他、出展者のマッチングに関する相談に対応。
・相談実績：29件（1/26 23件、1/27 6件）

■ 産業コーディネーターによる出展企業巡回フォロー

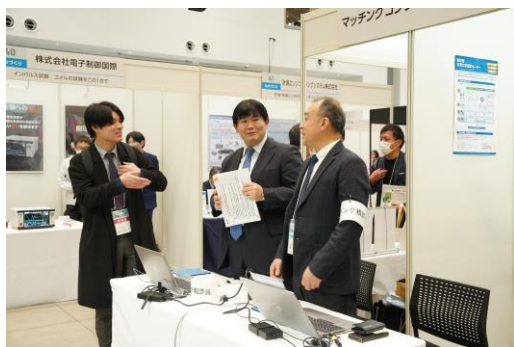
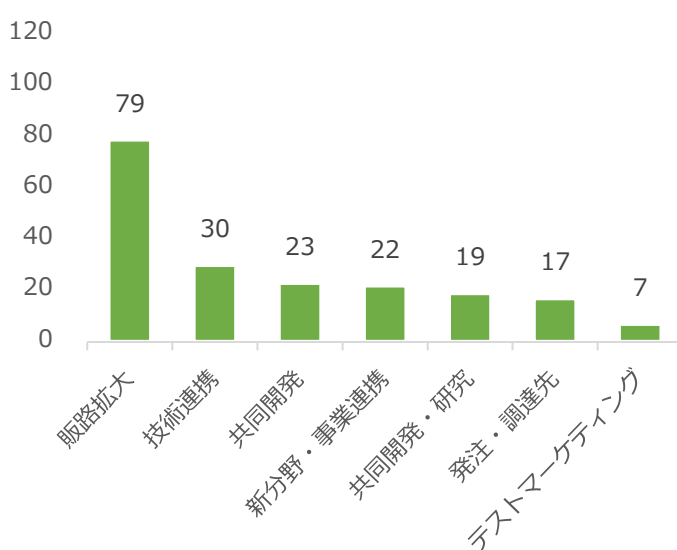
会期中2日間にわたり、出展企業の商談促進・課題解決に資することを目的に出展ブースへの巡回ヒヤリングをおこない、出展企業の目的に応じた提案やコンサルティングを実施した。
・巡回実績：143件

● 巡回時ヒヤリング事項

経営課題（複数回答可）



連携目的（複数回答可）



■ 出展者交流会

初日1/26の会期後に出展者同士の交流・連携を深めることを目的に出展者交流会を実施した。交流会では、参加者の会話のきっかけとなるよう、多摩地域の産品を紹介した。具体的には、石川酒造株式会社（福生市）の「TOKYO黒みつLAGER」（江戸期創業の3社（石川酒造株式会社、国分首都圏株式会社、株式会社榮太樓總本舗）が共同開発した新製品）などを用意した。参加者間の交流促進のため、出展者のほか、マッチングコンシェルジュデスクを担当した産業コーディネーター等も参加した。

■ 実施概要

- ・ 実施日時：1月26日（金） 17:15～18:45
- ・ 実施場所：展示室内 イベントステージ下
- ・ 参加者数：104名
- ・ 形 式：立食（軽食）



榮太樓總本舗
×
石川酒造



来場者誘致のため、様々な媒体により区部・多摩エリアへの広報活動を実施した。

実施日	種別	形式等
10月25日～11月30日	交通広告	ゆりかもめ東京ビッグサイト駅 駅貼りポスター
11月20日～11月26日	交通広告	りんかい線国際展示場駅 駅貼りポスター
11月20日～11月26日	交通広告	JR八王子駅 駅貼りポスター
11月20日～12月3日	交通広告	京王八王子駅 駅貼りポスター
11月20日～12月3日	交通広告	ゆりかもめ 窓上広告
11月23日	関連イベント開催	中小企業の魅力体験イベント in 東京たま未来メッセ
12月1日～12月31日	交通広告	JR新宿駅 NewDaysビジョン
12月1日～1月27日	Webバナー広告 ほか	Google、Yahoo!、Meta広告
12月5日～1月4日	交通広告	多摩モノレール まど上広告
12月11日～12月24日	Webバナー広告 ほか	ツギノジダイ ディスプレイ広告
12月14日	雑誌広告・同梱	タウンニュース 八王子版
12月14日	Webバナー広告 ほか	タウンニュース 八王子版 記事広告
12月14日	雑誌広告・同梱	タウンニュース 多摩版
12月14日	Webバナー広告 ほか	タウンニュース 多摩版 記事広告
12月20日～1月27日	Webバナー広告 ほか	みんなの経済新聞八王子版 インフィード広告
12月20日～1月27日	Webバナー広告 ほか	みんなの経済新聞八王子版 記事広告
12月26日～1月27日	Webバナー広告 ほか	いこーよ SPレクタングル
1月8日～1月21日	Webバナー広告 ほか	ツギノジダイ ディスプレイ広告
1月12日	会見	小池知事記者会見
1月13日	Web記事	八王子ジャーニー
1月15日～1月21日	交通広告	多摩モノレール 駅貼りポスター
1月15日～1月26日	Webバナー広告 ほか	Run of NIKKEI レクタングル広告
1月16日	Webバナー広告 ほか	PRTIMES プレスリリース配信
1月16日	Web記事	イマタマ
1月17日	Web記事	リビング多摩
1月17日	Web記事	リビング東京
1月17日	Web記事	号外NET八王子市
1月19日	Web記事	多摩ポン
1月22日～1月28日	交通広告	京王線新宿駅 アドゲート広告
1月23日	Web記事	TAMA ebooks
1月23日	Web記事	中央線が好きだ。
1月23日	雑誌広告・同梱	ポスティング広告
1月25日	雑誌広告・同梱	新聞折込広告

■ キービジュアル



■ ロゴ文字

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会
たま未来・産業フェア

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会
たま未来・産業フェア

■ 出展募集要項

出展募集要項



2024年1月26日金、27日出
東京たま未来メッセにて開催！

「ものづくり」、「GX・DX」、「くらし」、「地域資源」
の出展者を募集します！

申込期間 **8/10(木)~9/20(水)17:00**まで

お申し込みはWEBサイトから
<https://tama-innovation-event.jp>



主催 多摩イノベーションエコシステム実行委員会
TAMA INNOVATION ECOSYSTEM

■ クリエイティブ・ポスター

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会

様々な個性を持つ140社の企業が集結!

2024年 **1月26日(金)** 10:00~17:00
1月27日(土) 10:00~16:00

1月26日(金) **ビジネス向け**
 気鋭の中小企業経営者による講演 and more

1月27日(土) **企業の技術が学べる**
 体験型ワークショップ・クイズイベント and more

東京 **東京たま未来メッセ** **入場無料**
 (東京都立多摩産業交流センター)

アクセス/JR 八王子駅より徒歩5分、京王八王子駅より徒歩2分

主催 多摩イノベーションエコシステム実行委員会
 (中)東京都、東京商工会議所連合会、東京商工会議会、(一社)首都圏産業活性化協会
 (公財)東京都中小企業振興公社、(他)東京都立産業技術研究センター

協賛 「たま未来・産業フェア」運営事務局
 〒100-0019 東京都千代田区有明1-4-2 大岡ビル4階(TEL:03-6416-1188) 日本コンベンションサービス株式会社内
 受付時間:10:00~17:00(土・日・夜は休館)
 E-mail: contact@tama-innovation-event.jp WEBサイト: <https://tama-innovation-event.jp/>



■ チラシ (第1弾)

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会

たま未来 産業フェア

様々な個性を持つ140社の企業が集結!

2024年 **1月26日(金)** 10:00~17:00
1月27日(土) 10:00~16:00

会場 **東京たま未来メッセ** (東京都立多摩産業交流センター) **入場無料**

主催 **多摩イノベーションエコシステム実行委員会**

協賛 **「たま未来・産業フェア」運営事務局**

お問い合わせ: 1100-0019

■ チラシ (第2弾)

たま未来・産業フェアとは

多摩地域には技術力の高い中小企業や多くの大学・研究機関が集積しています。

たま未来 産業フェア

1月26日(金) 10:00~17:00

会場 **東京たま未来メッセ**

Point 1: 多摩地域や近県から多彩な企業が140以上出展!

Point 2: 多摩イノベーションエコシステムリーディングプロジェクト

Point 3: マッチングコンシェルジュデスク

Point 4: 特別企画

アクセス

会場アクセス: 住所: 東京都八王子市明神町3丁目19-2

たま未来・産業フェアとは

多摩地域には技術力の高い中小企業や多くの大学・研究機関が集積しています。

「たま未来・産業フェア」は、製品展示や商談、出展企業と来場者との交流を通じて、販路拡大、企業間連携、情報収集、交換などのビジネスチャンスの機会を提供するとともに、新たなビジネスに向けたヒントの獲得やイノベーション創出を促していくことを目的とする、多摩地域最大級の展示会です。

Point 1 多摩地域や近県から多彩な企業が140以上出展! 様々な出会いに期待いただけます

- ものづくり**: 設計・加工・検査等、産業界の深い多摩地域のものづくりの技術が光る展示
- くらし**: レジャー、防災・ヘルスケア等、人々に身近に寄り添う製品・サービス
- GX・DX**: AI、ディープラーニング、画像認識など、最新のテクノロジーを活用した製品・サービス
- 地域資源**: 知れば地域がもっと好きになる。多摩地域の魅力を活かした製品

多摩イノベーションエコシステムリーディングプロジェクト
 多摩地域の連携推進に向けて、産官学が連携してイノベーションの創出に取り組む(リーディングプロジェクト)。本展示会では、プロジェクトの取組内容や、プロジェクト参加企業の製品等を紹介いたします。

Point 2 金曜・土曜の2日間開催! 展示のほかに様々な企画をお楽しみいただけます

1/26 (FR) 10:00-17:00

- 製品展示のほか、新商品開発に向けたセミナーや、異業種交流ワークショップを開催!
- ビジネスのヒントとなる講演会も実施!

1/27 (SAT) 10:00-16:00

- ものづくり技術の体験コーナー、木の小物づくりワークショップなど、子どもも楽しめる企画をご用意
- 多摩にゆかりのある企業のトークセッションも!

Point 3 マッチングコンシェルジュデスク

企業探索に対して出展者を紹介する他、マッチングに関するよろず相談まで。産業・技術提携のサポートとして活用いただけます。

Point 4 特別企画

身長約3メートルの装置型エンターテインメントロボット「タカトル」が登場!

アクセス
 会場アクセス: 住所: 東京都八王子市明神町3丁目19-2

たま未来・産業フェアとは

多摩地域には技術力の高い中小企業や多くの大学・研究機関が集積しています。

たま未来 産業フェア

1月27日(土) 10:00~16:00

会場 **東京たま未来メッセ**

Point 1: 多摩地域や近県から多彩な企業が140以上出展!

Point 2: 多摩イノベーションエコシステムリーディングプロジェクト

Point 3: マッチングコンシェルジュデスク

Point 4: 特別企画

アクセス

会場アクセス: 住所: 東京都八王子市明神町3丁目19-2

■ チラシ (DM用)

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会

たま未来 産業フェア

多摩地域の優良中小企業と出会う貴重なチャンス!

◆多様な個性を持つ140社の企業が集結!
ものづくり OX・DX くらし 地域資源

◆新設10年未満の成長著しい企業が50社以上出展!

◆「たま未来メッセ」だからこその出展した多摩地域の有力企業140社!

◆多摩地域で支援実績豊富な産業コーディネーターがマッチングを支援!

多摩地域には技術力が高い中小企業や多くの大学・研究機関が集積しています。
「たま未来・産業フェア」は、製品展示や商談、出展企業と来場者との交流を通じて、販路拡大、企業間連携、情報収集、交流などのビジネスチャンスの機会を提供するとともに、新たなビジネスに向けたヒントの獲得やイノベーション創出を促していくことを目的とする、多摩地域最大級の展示会です。

1/26 (FRI) 10:00-17:00 1/27 (SAT) 10:00-16:00

- ◆製品展示のほか、販路拡大に向けたセミナーや、異業種交流ワークショップを開催!
- ◆ビジネスのヒントとなる講演会も実施!
- ◆ものづくり技術の体験コーナー、未の未のづくりワークショップなど、子どもも楽しめる企画をご用意
- ◆多摩にゆかりのある企業のブースセッションも!

ものづくり (48社)	OX・DX (34社)	くらし (16社)	イノベーション/成長企業 (49社)
(株) アールワン	(株) ABC	(株) Anemili	(株) アイノビティ
(株) 協栄技研	(株) 多摩エレクトロニクス (株)	(株) Office Growth	(株) アイトク
(株) ぷらむ	(株) 島田電気	(株) KIZUKAWA	(株) アイテック
(株) アスコ	(株) 豊和技研	(株) Digital Space in the Forest	(株) アイノビティ
(株) 有限会社	(株) 太陽技研	(株) I-novative	(株) アイノビティ
(株) 多摩製作所	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) K&A (株)
(株) エンテック	(株) エンテック (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)
(株) エンテック	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)
(株) エンテック	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)

会場: 2024年1月26日(金) 1月27日(土)
10:00~17:00 10:00~16:00

会場: 東京たま未来メッセ (東京都立多摩産業交流センター) **入場無料**

アクセス: JR 八王子駅より徒歩5分、京王八王子駅より徒歩2分

主催: 多摩イノベーションエコシステム実行委員会
協賛: 東京都立多摩産業交流センター

■ チラシ (学校配布用)

企業とイノベーションとくらしをつなげる展示会

たま未来 産業フェア

初開催 来場登録制 入場無料

2024年1月26日(金)・27日(土)
10:00-17:00 10:00-16:00

東京たま未来メッセ
(東京都立多摩産業交流センター)

多摩イノベーションエコシステム実行委員会
主催: 東京都立多摩産業交流センター

Point 1: 多摩地域や区部・近隣県から多彩な企業が140以上出展!
Point 2: 土曜は様々なワークショップ企画をご用意! 詳細は裏面をチェック!
Point 3: ステージでは多様なトークイベントやパネルディスカッションを開催!

その他、2日間を通じてステージイベント多数! 詳しくはHPをご覧ください!

チケット販売

アクセス: 東京たま未来メッセ (東京都立多摩産業交流センター)

東京都立多摩産業交流センター
京王八王子駅から徒歩5分、京王八王子駅より徒歩2分

たま未来・産業フェアとは

多摩地域には技術力が高い中小企業や多くの大学・研究機関が集積しています。「たま未来・産業フェア」は、製品展示や商談、出展企業と来場者との交流を通じて、販路拡大、企業間連携、情報収集、交流などのビジネスチャンスの機会を提供するとともに、新たなビジネスに向けたヒントの獲得やイノベーション創出を促していくことを目的とする、多摩地域最大級の展示会です。

- ◆製品展示のほか、販路拡大に向けたセミナーや、異業種交流ワークショップを開催!
- ◆ビジネスのヒントとなる講演会も実施!
- ◆ものづくり技術の体験コーナー、未の未のづくりワークショップなど、子どもも楽しめる企画をご用意
- ◆多摩にゆかりのある企業のブースセッションも!

ものづくり (48社)	OX・DX (34社)	くらし (16社)	イノベーション/成長企業 (49社)
(株) アールワン	(株) ABC	(株) Anemili	(株) アイノビティ
(株) 協栄技研	(株) 多摩エレクトロニクス (株)	(株) Office Growth	(株) アイトク
(株) ぷらむ	(株) 島田電気	(株) KIZUKAWA	(株) アイテック
(株) アスコ	(株) 豊和技研	(株) Digital Space in the Forest	(株) アイノビティ
(株) 有限会社	(株) 太陽技研	(株) I-novative	(株) アイノビティ
(株) 多摩製作所	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) K&A (株)
(株) エンテック	(株) エンテック (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)
(株) エンテック	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)
(株) エンテック	(株) 三洋電機 (株)	(株) I-novative	(株) アイノビティ (株)

特別講演・トークイベント

1/26 (金) 10:30-11:50
「ものづくりを起点とした協業について~20年後、30年後の日本のものづくり~」
株式会社有楽製作所 取締役 経理・人事 経営担当 長川 直隆 氏
イームスロボティクス株式会社 代表取締役 伊谷 美可 氏
SOCIAL ROBOTICS株式会社 代表取締役 浅野 直氏

1/27 (土) 14:30-16:30
「学生起業家×シニア起業家~チャレンジは何歳からでも出来る!~」
代表取締役 伊藤 瑠加 氏
学生起業家: 株式会社Sunshine Delight 代表取締役 伊藤 瑠加 氏
シニア起業家: 株式会社ロケットリンクテクノロジー 代表取締役 伊藤 春弘 氏

入場には参加登録(無料)が必要です。事前登録でスマートエントリ! https://tama-innovation-event.jp/

体験企画も盛りだくさん!

○会場には、装着型エンターテインメントロボット「スケルトニクス」が登場!
○1/27(土)には、ものづくりワークショップを開催! 自分で作ったものをお土産として持ち帰ることもできます。

体験企画

特別企画: 装着型エンターテインメントロボット「スケルトニクス」

[WOOD WORK SHOP]

1/27(土) 10:00-12:00
木の木のプラン作り

1/27(土) 10:00-12:00
自分で作ったものを贈りませんか? お土産作り

1/27(土) 13:00-15:00
小中高校生向けに「おうちでできるものづくりワークショップ」

1/27(土) 15:00-17:00
高学年向けに「電子工作で学ぶものづくりワークショップ」

1/27(土) 15:00-17:00
小学生向けに「電子工作で学ぶものづくりワークショップ」

※1 どのワークショップも参加費は無料です。ただし、1/27(土)のワークショップには参加費がかかります。※2 体験企画の開催は、天候等により変更される可能性があります。※3 体験企画の開催は、参加者数により変更される場合があります。