

販売促進相談会の開催のご案内

出展者が長年の歳月をかけて研究・開発した優れた製品・商品がありましても、その製品・商品がどれ位の価値を持っているのか、どのような場面で有用なのか、費用対効果はどうかなどから、製品・商品とそれを必要とする企業（業種）や個人が分からなければ、売り込みの効率が悪く、販売に結びついていかないと考えられます。

そこで、公益社団法人日本技術士会中部本部に所属する 21 の専門分野から構成する**技術士集団**が、出展者及びガイドブック掲載者（以下、「出展者等」という。）の製品・商品をどのような分野に、どのように売り込めば販売に結びつくのか、そのための技術解決すべき問題点を見定め、出展者と市場とをつなぐ販売促進・技術解決のアドバイスをさせていただきます。

つきましては、相談をご希望される出展者等は、申込要領により「販売促進相談会参加申込書」に必要事項をご記入の上、電子メールでお申込みください。

【申込要領】

1. 申込資格等

申込みは、出展者及びガイドブック掲載者に限定させていただきます。

また、ご相談は、1 出展者 1 製品・商品とさせていただきます。

なお、申込者が多数となった場合、相談を希望される専門分野の技術士がいない場合等につきましては、相談に応じかねる場合がございますので、あらかじめご承知おき願います。

2. 申込期日

平成 30 年 8 月 10 日（金）必着

3. 申込先

ビジネスフェア 2018 実行委員会 E メール：b-fair@shinkin-tokai.co.jp

4. 相談会の開催方法

ご相談は、技術士（相談員）が、フェア会場において行います。

5. 技術士の専門分野(21 部門)

機械、船舶・海洋、航空・宇宙、電気電子、化学、繊維、金属、資源工学、建設、上下水道、衛生工学、農業、森林、水産、経営工学、情報工学、応用理学、生物工学、環境、原子力・放射線、総合技術監理

6. 相談内容の事前説明

販売促進相談会の申込書に記載することで、相談したい製品・商品の特徴や相談の内容を十分に説明することは難しいものです。そこで、事前に相談員に会って説明することを希望される方は、申込書の「事前説明の希望」欄で「希望する」を選択してください。

なお、事前相談は、双方が日程を調整のうえ、名古屋市中村区名駅五

丁目 花車ビル北館5 F の公益社団法人日本技術士会中部本部において
行います。

(ご参考)

技術士とは、科学技術に関する高等の専門的応用能力を必要とする事項
についての計画、研究、設計、分析、試験、評価等を行う者で、技術士法に
定められた国家資格です。

また、公益社団法人日本技術士会中部本部は、高度な専門技能を有した
技術者が参加する「技術コンサルタント集団」で、各種技術評価が出来る技
術士、企業が求める先端技術を推進することができる技術士を紹介している
ほか、各種の企業支援を行っています。

具体的には、トラブル解析、市場開拓、新製品開発などの技術支援、中
小企業に対する経営・技術相談、経営・技術に関する後継者の育成、ISO 認
証獲得、PL 問題等に関する技術支援など、企業の技術戦力の強化を支援し
ています。

詳しくは、ホームページをご覧ください。

<http://chubu-ipej.sakura.ne.jp/>

(お問い合わせ先) ビジネスフェア2018実行委員会
(一般社団法人 東海地区信用金庫協会)
名古屋市東区葵一丁目 26 番 3 号
TEL 052-935-1777

開催日
会 場

30年10月4日(木)
ポートメッセなごや 第3展示館
(名古屋市国際展示場)

提出期限 8月10日(金)

販売促進相談会参加申込書

当社は、販売促進相談会の申込要領を了承し申込みます。

申込者(企業名)		しんきん金属加工株式会社			
担当者	(役職)	営業課長	フリガナ	トウカイ タロウ	電話番号
			(氏名)	東 海 太 郎	052-999-7777
URL	http://www.shinkin-businessfair.jp/		E-mail	b-fair@shinkin-tokai.co.jp	

※出展ゾーンに■印をおつけください。

出展ゾーン (提案別)	<input type="checkbox"/> A IT・ フィンテック	<input type="checkbox"/> B 食・物販	<input type="checkbox"/> C 観 光・ 地域振興	<input type="checkbox"/> D 医療健康・ 介護福祉	<input type="checkbox"/> E 機能・性能 の高度化
	<input type="checkbox"/> F コスト削減 ・効率化	<input type="checkbox"/> G エネルギー ・環境	<input type="checkbox"/> H 信頼性・ 安全性	<input type="checkbox"/> I 業務支援・ デザイン性	<input type="checkbox"/> J 産官学連携・ 企業支援その他

相 談 し た い 製 品 ・ 商 品

製品・商品名	自動調整機能付きバリ取り装置
ご相談の内容 <small>(記載していただきたいこと)</small> ①製品を開発した背景 ②製品の特徴 ③現在の状態(問題点など) ④今後どうしたいか。目指しているところ。 ⑤既にやってきたこと。うまくいかなかった理由。 ※ 情報は小出しにせず、すべてを伝えることが相談の秘訣です！	<p>板金プレス部品業界は、多品種少量生産へと向かう中、高品質・低コスト化が要求されている。また、従来は板金プレス部品と別部品を作り溶接・リベットにより後付けしていた製品が、同一形状のものをプレス加工で一気に打ち出す方法へと変化し、溶接・リベット工程が削減されている。これに伴って、突起加工部位が増加し、バリ取り箇所が増えて手作業に頼らざるを得ない状況にある。</p> <p>そこで、板金プレス部品のコストダウンを図るため、バリ取りブラシの回転時に発生するトルクと風速の計測制御システムにより、ブラシの摩耗量を自動検知し、ブラシがバリ面に均一に接触して安定的にバリ取りをする「自動調整機能付きバリ取り装置」を3年前に開発した。</p> <p>現在は、弊社自体が事務機器、家電製品の板金プレス加工を請け負っていることから、それらの業界に売り込んでいるが、売価(1台1,500万円)設定がやや高いこともあってか、年間の売り上げは10台程度にとどまり、単価を引き下げることも難しい状況にある。</p> <p>本製品の売り上げを伸ばすためには、どのような業界にアプローチすればよいかをご相談したい。なお、未知の業界には面識がないことから、接触する方策があれば、併せてご教示いただきたい。</p> <p>なお、本製品をご導入いただくに当たっては、大物から小物まで、また、様々な材質や突起形状に対応できるように改良を重ねてきており、製品の完成度は高いと自負している。</p>

事前説明の希望

希望する

(申込要領「6. 事前説明の希望」欄をご参照ください)

○本製品・商品に関するホームページでの説明(PR)がありましたら、そのURLをご記入ください。

http://www.shinkin-businessfair.jp/

○本製品・商品のパンフレットがありましたら、電子メール或いは郵送でお送りください。