

成功の秘訣は、
良きパートナーとの
「出会い」でした。

ビジネスマッチングイベント
フォローアップ調査

成功 事例集



成功を手にした出展者と
来場者の本音とは？





売り手<株式会社アース機械設計>

3次元CAD (computer aided design=コンピュータ支援設計) 技術を応用、3Dアニメーション・ドキュメント事業としてエンジニアリング・アニメーション・システム「はたらく動画」を展開中。

代表取締役 笠島良一氏

企業の基本DATA

住所	神奈川県秦野市下大槻191-2	年商	非公表
設立	1985年6月18日	代表者	笠島 良一
資本金	1000万円	従業員数	10人

企業の概要

2次元/3次元CADによる産業用機械の設計・製図が主力だが、3次元CADのアニメーション機能を使用した解説用動画「はたらく動画」を営業マンの説明の補助として商品化した。産業用機械や新製品のプレゼンテーション、販促等の支援ツールとして活用することを顧客に提案をしている。タイ・バンコクにも設計拠点があり、低コスト化に注力している。

出展等のきっかけ

中小機構の専門家継続派遣事業により2006年にアドバイザーの支援を受けたのを機に中小企業総合展2008 in Tokyoに出展。以降、2011年を除き継続参加している。

出展の理由

通常、設計会社は自社製品を持たないが、「はたらく動画」を自社製品として多方面へ売り込みたいというのが一番の理由。総合展では多様な参加者と出会えることに加え、一般展示会に比較して格段に低コストで参加できるのは大きな魅力だと感じた。

出展等の概要

出展では、「はたらく動画」を取扱った。「はたらく動画」を表示する液晶モニターと資料スタンドを組み込んだ「電子展示パネルCAUJAI」をブースに展示。「はたらく動画」の用途は、製品や機械等のプレゼン・販促用資料、実機試作をしない完成形シミュレーション、メンテナンス手順書など様々であり、二次元の資料に比べ、3Dアニメを使った見える化によって誰にでも理解しやすくなる効果がある。外国人に対する説明にも有用だと考えている。



電子展示パネルCAUJAI

工夫した点

事前に自社ホームページで出展を告知した。事前に出展情報を告知することでホームページ来訪者に実際に「はたらく動画」を体験してもらう場のご案内をすることができた。

成功事例

ビジネスマッチングの概要

中小企業総合展JISMEE2012での出展ブースには製造業、金融関連など約100人が来訪、すぐに成約に結びつきそうな案件も数件あった。大興電気商事(株)との出会いは中小企業総合展JISMEE2009だった。大手企業への提案営業時のプレゼンテーション用として「はたらく動画」を活用できないかと商談がすすんだ。12月中旬に正式打ち合わせ、その後見積もり、発注、製作期間(実質7日)を経て1月下旬に納品が完了した。

売り手(出展企業)から見た成功要因

中小企業総合展に出展したことで、3Dアニメの有用性をすぐに理解してもらえた。高額な3次元CADシステムを活用して3Dアニメ化するには通常的设计の2~3倍のコストがかかるが、バンコク拠点を活用して低コスト、短納期での即時対応ができたことが成功要因だったと感じている。

買い手(来場者)から見た成功要因

規模が小さくとも一芸に秀でた出展企業がないかを事前把握した上で代表者の話を聞くことを心がけている。展示会場では、3Dアニメが提案営業に活用できるのではと考え、すぐに相談したことが成功要因だった。また、既に商談が進んでいた提案営業案件があり、急いでいたが低コスト、短納期を実現してくれたことも満足している。



買い手<大興電気商事株式会社>

群馬県を地盤とするカスタマイズのFAシステム等の受注・設計・製造業。提案営業時のプレゼンテーションツールとして3Dアニメを導入し大手企業との受注成約に結びつけている実績がある。

代表取締役社長 蟻川幸男氏

企業の基本DATA

住所	群馬県前橋市亀里町765-3	年商	9億8000万円(2012年3月期)
設立	1970年4月1日	代表者	蟻川 幸男
資本金	1000万円	従業員数	7人

企業の概要

大手計測・制御機器の代理店として出発後、官公需主体のエンジニアリング商社へ。1988年頃を境に地域の協力工場と連携してカスタム製品の受注・設計・製造業へ転換を開始。現在ではFAシステム、自動省力装置、自動生産ライン等を扱い、カスタム製品が売上の9割、日本企業の海外拠点向けが7割を占める。

求める製品・技術の概要

大興電機商事は生産設備機械・ライン等を持つ顧客向けに効率化や改善に関する提案営業を主体としている。そのため契約獲得のためには細かな顧客ニーズを折り込みながら具体的で説得力ある提案が必要となる。特に投資判断を行なう決裁権限者がエンジニアでない場合は2次元の図面を広げるよりも分かりやすさが重要で、新たなプレゼンテーションツールを探していた。

マッチングのきっかけ

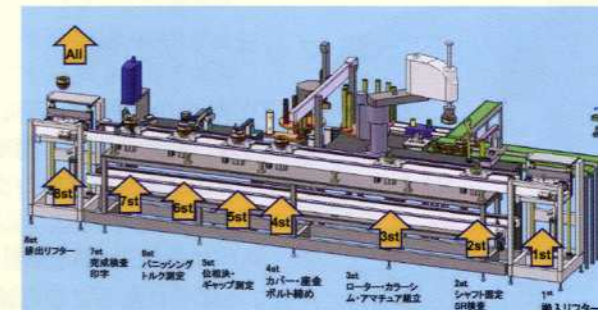
年間に4~5回、モノづくりのための新たなパートナーを発掘するため展示会へ参加している。中小企業総合展JISMEE2009もその1つだった。多種多様な企業が出展する中小企業総合展だからこそ自社のニーズに合う製品を見つけることができた。

マッチング(成功)のポイント

出展者が予想しない製品用途を来場者が提案して成功

3Dアニメを新たなプレゼンテーションツールとして利用!

中小企業総合展において買い手の大興電気商事が、設計の依頼ではなく、提案営業でのプレゼンテーションに「はたらく動画」が活用できるかを売り手のアース機械設計に相談したことが今回のマッチングのきっかけとなった。3次元CADの3Dアニメ化技術の商用化を狙うアース機械設計と提案営業用の新たなプレゼンテーションツールを探索中の大興電気商事の思惑が合致したことがマッチング成功のポイントである。また、今回のマッチングを通じて、3Dアニメ化がプレゼンテーションツールとしてだけでなく、実機試作をしないことなどでその後の本設計、製作、納入作業等の効率化に寄与する副次効果があることも分かり、今後の「働く動画」の商用化における可能性が拡大したこともアース機械設計においては大きな成果といえるだろう。



大興電気商事が依頼した電磁クラッチ組立ラインの「はたらく動画」

(文字は本イメージ画像説明のために書き入れたもの)

マッチングのきっかけとなった展示会

「中小企業総合展JISMEE2009」