別　紙１

『第一回首都圏商談会』概要

１．日　時：２００７年１０月２６日（金）１３：００～１８：００

２．会　場：都道府県会館　　４階　４０２号室
〒102-0093 東京都千代田区平河町２丁目６番３号
TEL０３－５２１２－９１６２　　FAX０３－５２１２－９１６３

３．プレゼンテーション企業（50 音順）

㈱アイカムス・ラボ	（岩手県盛岡市）	代表取締役　片野　圭二
㈱エスケーテック	（新潟県胎内市）	代表取締役　佐藤　晃一
㈱ふかうら開発	（青森県深浦町）	代表取締役　西崎　哲
㈱フミン	（福島県福島市）	代表取締役　八木澤勝夫
㈱ユニバーサルトライク	（宮城県仙台市）	代表取締役　原口　達

４．出席者：「セールス支援ナビゲーター」約７０名

５．次　第：

（１）挨　拶
東経連事業化センター　センター長　高玉昌一

（２）セールス支援ナビゲート事業の説明
東経連事業化センター　セールス支援チーム
チームプロデューサー　島田勝夫

（３）企業プレゼンテーション（実施予定時間）

㈱ふかうら開発	（１３：２５～１３：５５）
㈱アイカムス・ラボ	（１３：５５～１４：２５）
㈱ユニバーサルトライク	（１４：２５～１４：５５）
㈱フミン	（１４：５５～１５：２５）
㈱エスケーテック	（１５：２５～１５：５５）

（４）個別セールス会議　　（１６：１０～１８：００）

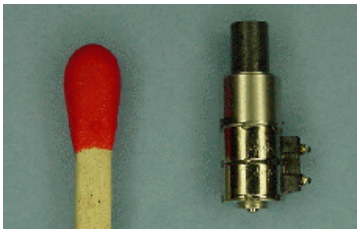
以　上

セールス支援ナビゲート事業『第一回首都圏商談会』 参加企業

企業名	製品・サービス名	概　要
㈱ふかうら開発 代表者：代表取締役社長 西崎　哲	つるつるわかめ	「つるつるわかめ」はその名のとおり、つるつる食べられる麺状のわかめで、天然わかめ 100%。無添加でローカロリーでヘルシー。購買者は育ち盛りの子供から健康が気になる中高年、美容を大切にする女性まで幅広い。サラダに添えたりお鍋に入れたり、簡単で手早くいろいろなお料理に使える。酢醤油や麺つゆ、ドレッシング等をかけてそのまま食べてもおいしい。
㈱アイカムス・ラボ 代表者：代表取締役社長 片野　　圭二	プラスチック歯車減速機	φ4mm×L3mm の世界最小プラスチック歯車減速機。本品は,φ6 の減速機と同様にプラスチック歯車の特徴を生かした不思議遊星方式にすることにより,他の遊星歯車と比較して,部品点数を半分以下に削減することで,小型・軽量・低価格が特徴。同社は、医療用のインスリンやマイクロTAS等の薬液搬送機構,理化学機器用の各種試薬の搬送機構、精密計測器のマイクロマニュピュレータ等,幅広い応用開発を進めている。
㈱ユニバーサルトライク 代表者：代表取締役社長 原口　達	三輪自転車 “トライク”	世界で初めての、パラレルリンク機構を持った前二輪の三輪車。低速走行での優れた安定性を発揮する、まったく新しい乗り物である。 従来の自転車と比較して次のような優れた特長を備える。 1、停車した状態で風が吹いても倒れにくい 2、ハンドルがぐらつかず、直進性能に優れているのでスピードを出しやすい 3、カーブでの小回りが効き、安定して曲がることができる 4、段差、悪路などにおける衝撃を和らげる 5、上り坂なども楽に上がることができる

つるつるわかめ

プラスチック歯車減速機



三輪自転車“トライク”

㈱フミン 代表者：代表取締役社長 八木澤　勝夫	「光熱フィルター」	近赤外線・紫外線カットコーティング剤「光熱フィルター」。シスプレーがんでガラスに透明施工方法を確立し可視光透過率 85%以上と明るさを変えず、夏季の暑い熱±50%カット、紫外線±95%カット。冬季の結露防止対策には最適。
㈱エスケーテック 代表者：代表取締役社長 佐藤　晃一	炭化装置 「SK シリーズ」	建築廃材や各種汚泥など、有機性廃棄物のリサイクルの中でも、リサイクルプラントとして、あるいは減容・無害化を目的とした焼却炉の代替炉として、最近は炭化装置を使った方法に注目が集まっている。 現在、炭化装置の構造や方式は多岐にわたっており、ダイオキシンの発生を抑制させることや、低コストで良質の炭化物をいかに生成できるかが重要となる。本商品は、他社にはない技術力で良質の炭を生成するとともに、省スペース・低コストで運転・メンテナンスも容易。

「光熱フィルター」

炭化装置「SK シリーズ」

以上

別　紙 3

「セールス支援ナビゲート事業」の概要

１．目　的：東北地域の中小ベンチャー企業に対する首都圏における販路支援の体制づくりのため、企業とセールス支援ナビゲーターが「協同」して販路開拓活動を行う。

２．企業（プレゼンテーション）の選定基準
・売れる商品を持ち、既に、販売実績がある。
・東京に販売の出先機関（販売代理店を含む）を所有している。
・経営が安定している。他

３．セールス支援ナビゲーターの役割
・営業ノウハウとして販路開拓先へのプレンゼンテーション内容・技術の指導
「開拓企業情報の提供」「プレンゼンテーション内容の提供」
・参加企業への販路先リストの提供と「紹介」「斡旋」「協同での訪問」などによる成約までの誘導
・参加企業への業界情報、市場情報などの提供

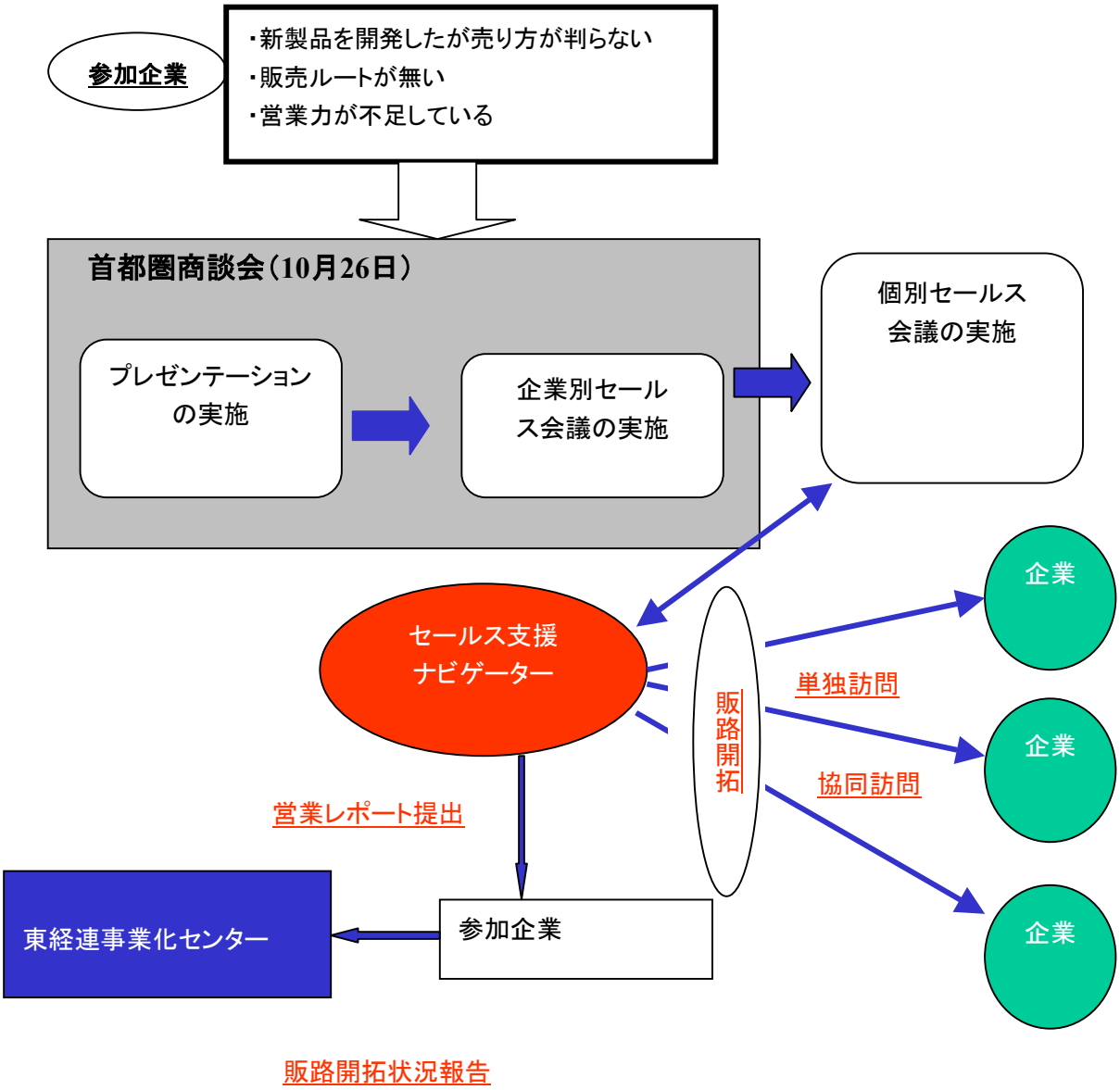
４．セールス支援ナビゲーターの資格
首都圏での販路ネットワークを有する組織･団体･個人の企業ＯＢ人材であること。
（主な参加グループ）
・セールスレップ協同組合　　・ジャパン・レップ・ネットワーク合同会社
・ＮＰＯ法人ヴイエムシイ　　・イーノス株式会社
・株式会社匠ネット　　・イマセ総合経営研究所　　など

５．販売契約（成功報酬契約）
・ナビゲーターが、販路開拓を行う場合、参加企業と会員（組織・団体・個人）の間で「成功報酬契約」を締結する。
・報酬ならびに期限は、会員（組織・団体・個人）との間で決定する。

以上

別　紙 4

＜セール支援ナビゲート事業の仕組み＞



以　上

東経連事業化センターの概要

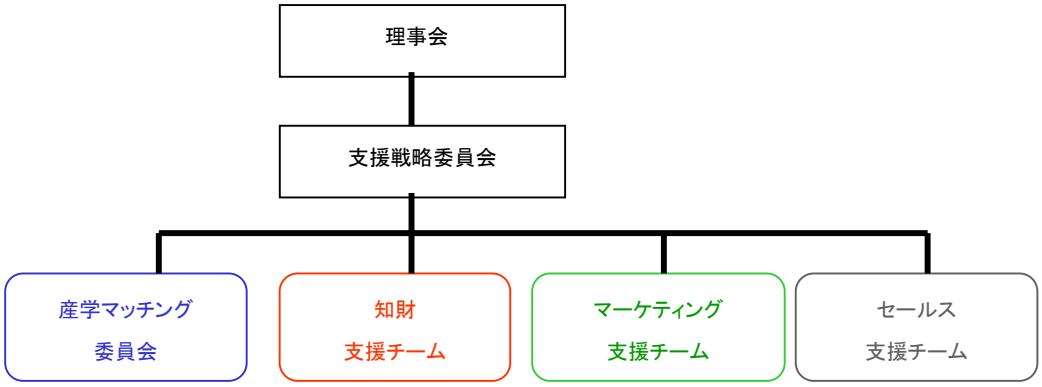
東経連事業化センターは、 東北地域の企業の競争力強化に向け、マーケティング支援をはじめとする新産業・新規事業の創出支援に東北地域の産学官との総合力を発揮して取り組み、地域イノベーションの強化を図ることを目的に（社）東北経済連合会※の呼びかけで平成 18 年 4 月に設立。

●主な支援メニュー

・マーケティング、セールス、知財等の戦略立案支援

・革新的な産学連携プロジェクトの創出

●支援体制



※東北経済連合会（東経連）は、主に、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、新潟の東北7県において経済活動を展開している企業、団体など約900社の会員で構成する総合経済団体。1966年12月に発足。
わが国産業経済等に関する諸問題を調査研究し、東北経済界の総意をとりまとめてその実現を図り、東北地域の総合的な地域開発及び経済振興を通じて、わが国経済社会の発展に寄与することを目的とする。

以　上