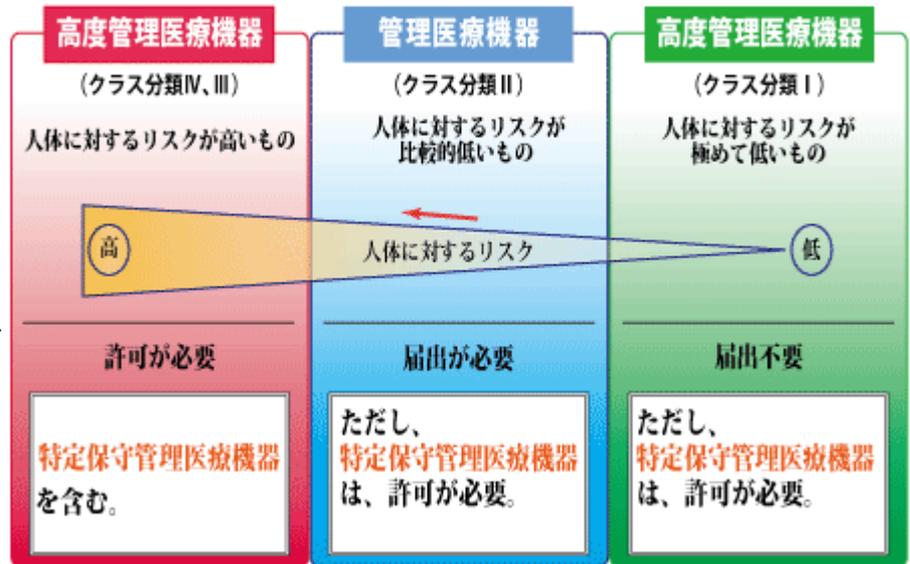


# 事例 A：海外医療機器メーカーの日本市場進出支援

## 医療機器業界の参入障壁

### 支援内容

- ✦ 当核商品の類似品 商品理解及び市場調査
- ✦ 日本進出障壁の調査、アドバイス
- ✦ 提携(OEM,ODM)先候補の調査、アポイント、訪問同行
- ✦ 医療機器利用先調査(病院、医院、美容整形)その他市場の調査同行



# 事例 B：助成金獲得で事業継続

### 支援内容

- ✦ 助成金を申請しても不採用になってしまっていた事業所に対する支援
- ✦ 獲得事務のノウハウに熟知
- ✦ 適切な助成金の推薦
- ✦ スケジュール管理
- 当核事業の経理処理
- 中間報告書作成
- 完了報告書作成

### 助成金獲得までの流れ



助成金は開発完了までの1~2年が重要

## 事例 C : 新規市場開拓 & 顧客獲得



### 支援時の状況

- ✦ 技術オリエントなベンチャー企業
- ✦ 数多くの特許取得
- ✦ 同一業界では代替技術が開発されつつあり  
量産してコスト削減の必要あり
- ✦ 上記は資金力が無いため実現困難
- ✦ 新規市場へのアイデアはあったが、**販売力(営業不在)が無い**
- ✦ 同社が取り組んでいたのとは全く異なる業界での  
用途開拓、顧客開拓の支援依頼

### 支援内容

- ✦ 当会メンバーの商材理解  
デモ、プレゼンを何度も実行してもらい当会メンバーの理解、及び情報共有
- ✦ 当会メンバー全員でビジネス検討、最適業界を定める
- ✦ 定めた業界の大手企業を選定、メンバーの持つ人脈を活用、TOPセールスの実施
- ✦ 対象企業への個別デモ、プレゼンの場をアレンジ
- ✦ 大手見込み客との間で新技術採用に向けた検討合同チームを作り、具体的な適用テーマにつき質疑を重ね、受注獲得まで一連の営業活動を展開
- ✦ その他の実施内容
  - 顧客向け資料内容検討 ・ビジュアル化 ・見積内容検討 ・販売促進資料
  - 契約書(機密保持契約書含む) 内容検討等

## 事例 D : 復興支援 お願い



### 会社概要

本社: 東北地区

資本金: 2,016 万円

従業員数: 49名(男子18名、女子31名)

### 事業内容

医療機器、情報機器、通信機器装置、  
家庭用AV機器の製造

- ✦ 現在、当研究会では東北地震により被害を受け復興中の会社を支援しています
- ✦ 震災により、顧客を他の同業者に紹介し、迷惑をかけずに乗り切った後、工場を再建しましたが、顧客はなかなか戻ってきてくれません。
- ✦ 発注量は問いません。ご支援ください。

### 会社HPより

最新のテクノロジーと経験豊かなノウハウで、最良の品質と納期を実現します。

多様な実装部品・各種サイズの基板実装に対応いたします。

鉛フリー化に対応した環境に優しい物作りに取り組んでいます。