

半導体・電子デバイス企業×道内企業ビジネスマッチング

エントリーシート記入講座

2024年10月31日

中小企業基盤整備機構 北海道本部
ジェグテック担当

自己紹介

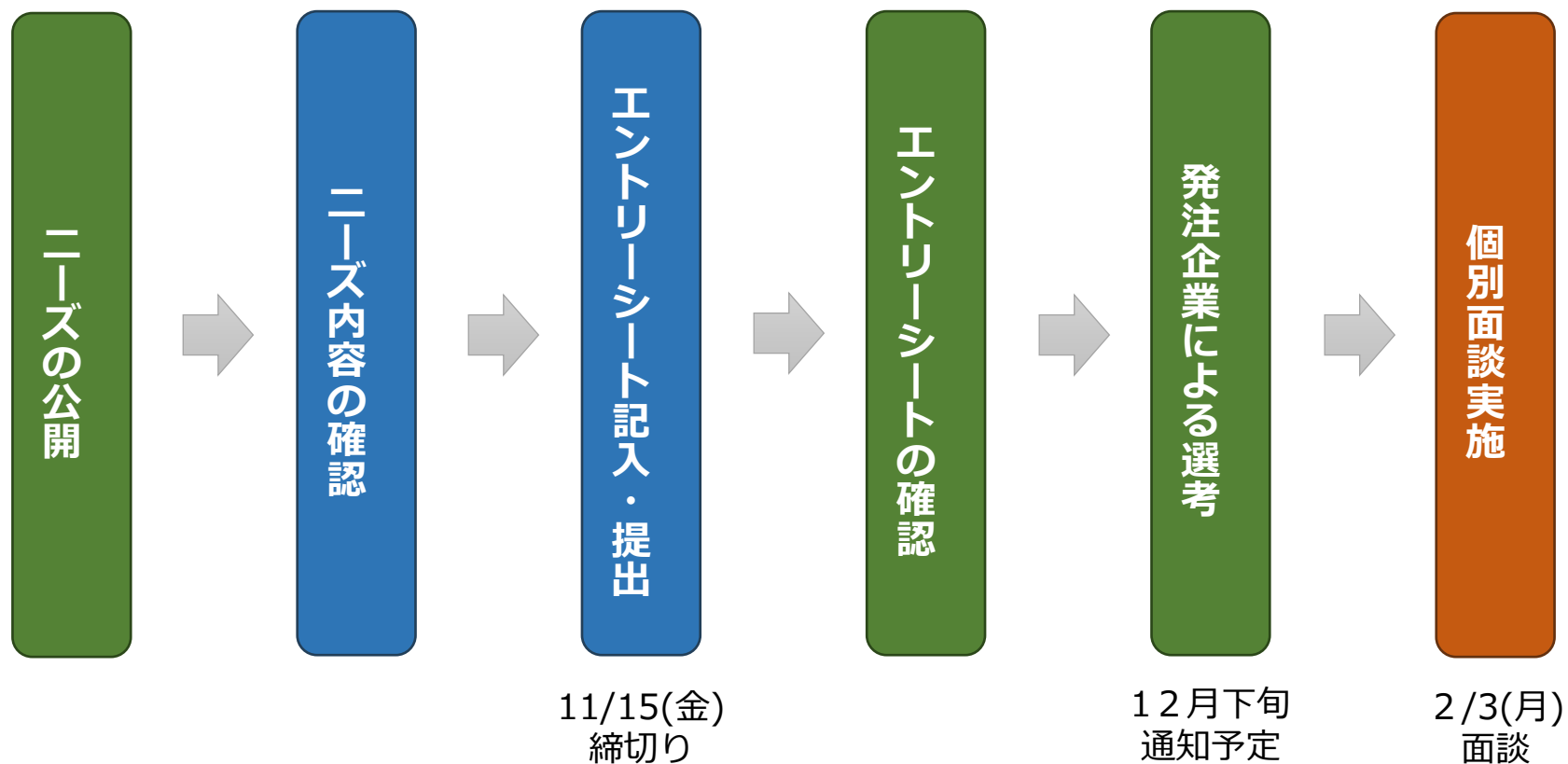
- 森田 康之
- 半導体製造装置メーカー勤務の後、中小企業診断士
- ビジネスマッチングサイト「ジェグテック (J-GoodTech)」アドバイザー
@中小機構 北海道本部

ジェグテック
Webサイト



- ビジネスマッチングの流れ
- 商談につながるビジネス提案のポイント
- エントリーシートに記入する内容
- エントリーシートの書き方
 - 自社の事業内容
 - ニーズへの提案内容

ビジネスマッチングの流れ



 : ニーズ発信企業（発注者）のaction

 : ニーズ提案企業のaction

① 発注者が重視する事が意識して書かれていること

①機能性 ②コスト ③品質 ④納期

② 具体性がある

- ・ 自社の技術・ノウハウで対応できるということが説明されている
- ・ 作業手順、請負方法など解決策の記載がある
- ・ 自社で対応できる範囲が明確になっている

③ スペックが明確

- ・ 対応可能な材料、規格、品質が明記されている
- ・ ロット、品質、スペック、想定納期が書かれている

④ 提案の優位性

- ・ 製品の特長、他社との違いが書かれている
- ・ 解決に向けた工夫の記載がある

⑤ 実現性・信頼性

- ・ 体制、対応能力など自社の課題解決力が書かれている
- ・ 類似案件の実績がある
- ・ 必要な認証の記載がある
- ・ アフターフォロー、メンテナンスなどの記載がある

商談につながるビジネス提案のポイント（２）

- ニーズの内容に「あいまいさ」があると感じた場合・・・
 - 発注者のお困りごとを予想して提案する事も必要
 - 多面的な見方を提示することで、課題解決のパートナーとして安心してもらえる
- できれば避けたい
 - 「実現したいことを教えてください。そうしたら、実現します。」
 - 自社の製品やサービスを前面に出してしまう。
- その他
 - 文章はコンパクトに！キーワード（発注者が興味を引きそうな事項）を散りばめながら記入する
 - 質問したいことがあれば、1つ記入してみる。（商談に繋げるために...!）

エントリーシート（Excelファイル）

半導体・電子デバイス企業×道内企業ビジネスマッチングエントリーシート(提案企業向け)

主催:北海道半導体人材育成等推進協議会(事務局:経済産業省北海道経済産業局、(公財)北海道科学技術総合振興センター、(一社)北海道新産業創造機構)

※エントリーシート、補足説明資料には、秘密情報を一切含めないでください。

※各記入欄は、必要に応じて枠の大きさを調整してください。

※補足説明資料がある場合はEmailに添付してください。(Word、Excel、PPT、PDF、画像、1ファイル10MBまで)

番号	質問	回答	※必須	備考
1	貴社名		※	
2	本社所在地		※	
3	本社が北海道以外の場合の主たる北海道事業所住所			
4	設立年(西暦)			
5	資本金(万円)			
6	直近3期の決算売上高(直近期:万円)			
7	直近3期の決算売上高(2期前:万円)			

エントリーシートの構成

項目	内容	項目	内容
1. 事業者の説明	事業者の名称、住所、事業内容、提案件数、etc.	2. 提案内容	提案内容【1件目】
3. 提案内容	提案内容【2件目】	4. 提案内容	提案内容【3件目】
5. 提案内容	提案内容【4件目】	6. 提案内容	提案内容【5件目】
7. その他、特記事項、提供避ける先など			

事業者の説明
(会社名、住所、事業内容、提案件数、etc.)

提案内容 【1件目】

提案内容 【2件目】

提案内容 【3件目】

提案内容 【4件目】

提案内容 【5件目】

その他、特記事項、提供避ける先など

エントリーシートに記入する内容 ① «事業者の説明»

番号	記入項目	必須
1	貴社名	※
2	本社所在地	※
3	本社が北海道以外の場合の主たる北海道事業所住所	
4	設立年（西暦）	
5	資本金（万円）	
6～8	直近3期の決算売上高（直近～3期前：万円）	
9	従業員数	
10	事業内容	※
11	取得認証	
12	半導体・電子デバイス関連企業との取引実績 （あり、なし）	※
13	貴社webサイト（URL）	※
14～	ご担当者連絡先（氏名、部署名・役職、電話番号、メールアドレス）	※



エントリーシートに記入する内容 ② «提案内容»

番号	記入項目	必須
20	提案数（1～5）	※
21	発注企業のニーズ	※
22	提案内容に関するテーマ/タイトル	※
23	提案内容の概要	※
24	提案内容の特徴	※
25	提案内容の採用・導入実績	※
26	提案内容の既存技術と比較した場合の優位性	※
27	提案内容の販売ロット、想定する単価、提供できる費用対効果	※
28	提案内容の開発・研究の状況	
29	提案内容の知的財産権の状況	
30	その他アピールポイント	
31	発注企業に対する具体的な活用（導入）想定効果	
32	半導体関連事業の実績など、発注企業にお伝えしたい内容	

- 当社の強み、特徴をしっかりと書く
- ヒト、モノ、情報の視点で再度検討してみましょう
 - 例) ヒト： 資格を持った人材がいる
 - モノ： 地域では希少な装置がある
- 顧客にとって、QCDのどれが評価されているか
- できれば、提案内容との関係も考える（自社のどの特徴が、今回の提案に結び付くのか）

会社の強みのアピールはとても大事！

例 1

10	事業内容	・ 産業用機械の設計から製造、設置まで行う ・ IoTの技術を持っており、データを活用した機械の設計を得意とする ・ 機械加工に長けた技術者が在籍しており、試作からのブラッシュアップのスピードに優れている
----	------	--

例 2

10	事業内容	・ 環境事業…廃棄物運搬、適正処理、車道・歩道の清掃、除雪、排雪 ・ 設備事業…給排水給湯・衛星設備工事、冷暖房・歓喜・空調設備工事、浄化槽設置工事 ・ 水道事業…水道管工事、排水管工事、雨水枟工事
----	------	---

「強み」を見つけるヒント

製品サービス

- 「こだわり」を持っている製品
- 顧客へ寄り添った提案
- 商品の品揃え
- 取扱商品の販売権、独占権
- アフターサービス
- 周辺サービス
- ワンストップでの対応
- 短納期対応

知識・ノウハウ・技術力

- 熟練度・専門性・知識力
- 差別化技術
- 特許、登録商標
- 資格、免許

ヒトモノカネ情報

- 店舗の立地など、地理的優位性
- 生産設備、車両、建屋
- 投資ができる資金力
- 市場や新製品の情報、競合他社の状況把握

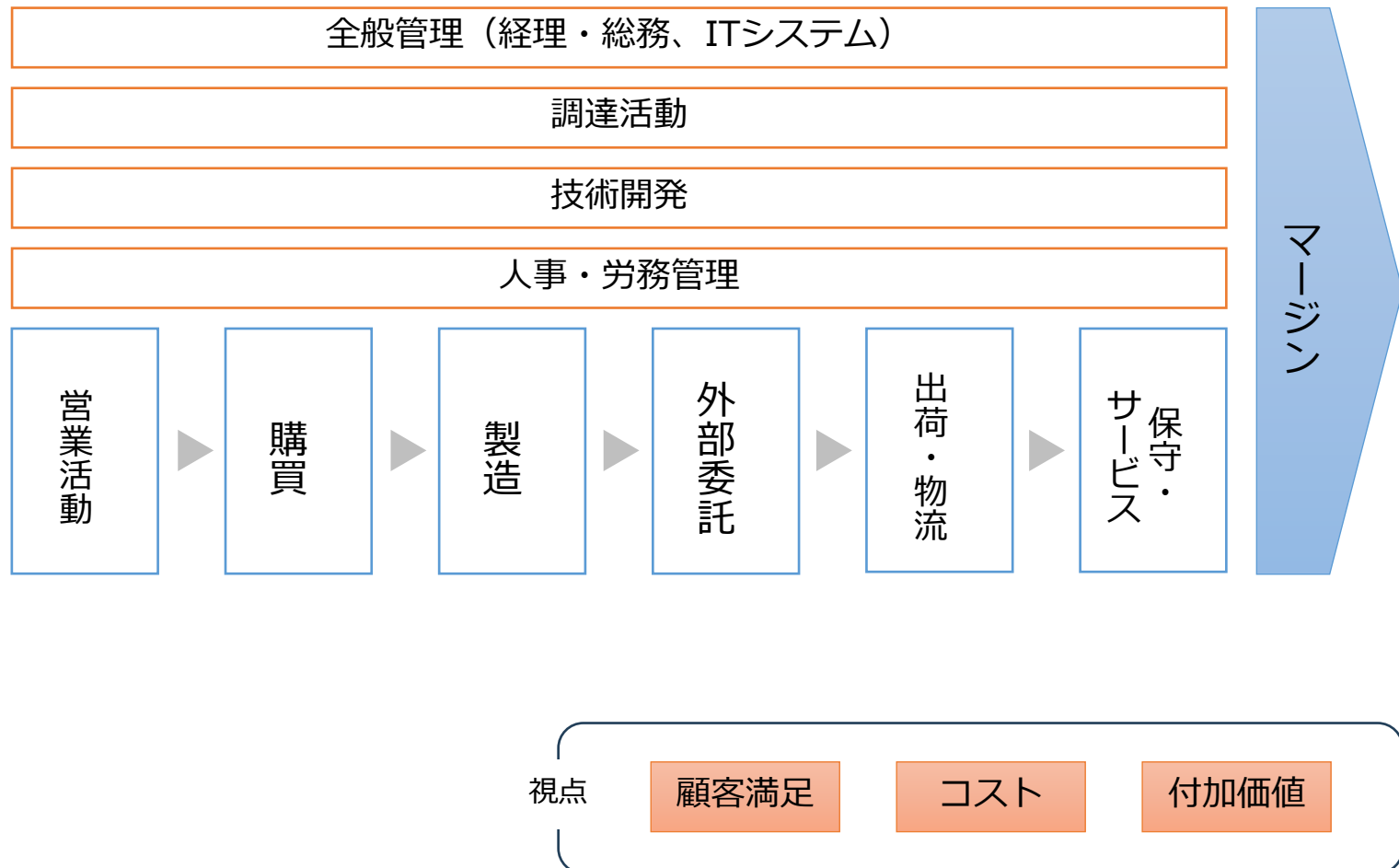
顧客・社外とのパイプ

- 得意な顧客セグメント
- 顧客との関係の広さと深さ
- ブレイン、連携企業などのネットワーク
- 法規制・規制緩和などの行政面の保護

組織、社内体制

- 迅速な体制
- 現場への権限委譲
- IT、Web、SNS等の活用
- 顧客がメリットを感じるIT

会社の全体活動を俯瞰して、それぞれの活動について強みを検討する



※本項目は必須ではありません

- ISOなどの認証を取得している場合に記入しましょう
- ISO9001、ISO14001、IATF16949等
- 取得した年や維持の状況も併せて記入すると、ISOの取り組み状況を表現できる

例 1

11	認証取得	• ISO9001（2015年版）、2012年に認証取得、その後維持
----	------	--

例 2

11	認証取得	• 一般廃棄物収集運搬業 千歳市許可 第6号 • 産業廃棄物収集運搬業 北海道知事許可 第0100000000号 • 建設業許可 北海道知事許可（特-5）石 第000000号 • 建設業の種類：土木工事業、管工事業、水道施設工事業 • 特例浄化槽 工事業者の許可 北海道知事認可 届-0 第00号
----	------	--

- 簡潔に1つの文で記載します
「〜の導入により〜を効率化します。」
「〜を利用することで〜を改善します。」
「〜の技術により〜を軽減します。」
- 提供する技術そのものが一般的なものでも、当社の特徴を盛り込んだ表現を考えてみましょう

例 1

22	提案内容に関する テーマ/タイトルを簡 潔に記入してくださ い。【1件目】	・ 3D測定技術を利用することで、既存設備・機器類の部品交換のメン テナンスを効率化します。
----	--	---

例 2

22	提案内容に関する テーマ/タイトルを簡 潔に記入してくださ い。【1件目】	・ 近隣地域での廃棄物処理により、定期配送・緊急配送、ならびに、お 客様工場の薬液・産業廃棄物の保管スペースの削減と工場スペースの有 効活用を実現します。
----	--	---

- 「テーマ/タイトル」の内容について、さらに詳しく説明します
 - ニーズ内容にある課題解決をどのように行うか
 - 自社のどんな技術・ノウハウを活かすのか
- 対象を具体的に記述します
例) ~~~技術で、メンテナンスを可能にします。
⇒ ~~~技術で、□□装置のメンテナンスを可能にします。

例 1

23	提案内容の概要を記入してください。【1件目】	・ 交換が必要な既存設備について、図面が無い場合でも弊社の3D測定技術を活用することで、効率的に交換部品の複製を可能とします。
----	------------------------	---

例 2

23	提案内容の概要を記入してください。【1件目】	・ 弊社は産業廃棄物処理、設備工事について〇〇市内において創業〇年の老舗協業体です。 ・ 産廃処理、配管工事、上下水工事を専門におこなっております。
----	------------------------	---

- 概要で説明した内容について、開発の経緯、独自性の由来、実績、効果、実現性などについて記載する

例)

- 〇〇技術は新しい技術で稀少
- 〇〇技術は現在開発中である
- 試作～更新・製品化のサイクルが早い
- 多くの実績がある（だから、様々なケースに対応できる）

例 1

24	提案内容の特徴を記入してください。【1件目】	- 対象となる設備・機器類は、ステンレスやアルミを含む様々な素材に対応しています。 3D測定精度は10ミクロンであり、容易に正確な交換部品を設計し、製造することができます。 - 図面は一定期間保存されますので、将来的なメンテナンスに活用できます。
----	------------------------	---

例 2

24	提案内容の特徴を記入してください。【1件目】	〇〇市内の地元企業 - 創業〇年の豊富な経験と実績 - 廃棄物処理は収集運搬が本業ですが、様々なネットワークで最終処理まで受注できます。 - 除雪、排雪などもおこなっておりますので、地元の身近な企業として信頼して頂けます。
----	------------------------	--

- これまでの提供実績を記載する
- 出荷数量、出荷規模など、具体的に示すとなお良いです
- そのものを提供した実績がなくとも、関連技術の提供など、今回の提案に十分実現性があることを示す実績を書くようにしましょう

例 1

25	提案内容の採用・導入実績を記入してください。【1件目】	• ○○地域の自動車部品の製造ラインのメンテナンスで、搬送コンベアの交換部品の製造実績があります。（2015年から、毎年10件程度の対応実績） • 3D測定技術を活用した製品検査を毎年受託しています。
----	-----------------------------	---

例 2

25	提案内容の採用・導入実績を記入してください。【1件目】	• 千歳市及びその近郊において、官公庁・公共施設・民間の大規模建築物から一般家庭の家屋・住宅までの豊富な施工実績があります。 • ○○市、○○小学校（校舎）防音機能復旧工事、葬祭場空調設備改修工事 • 在宅福祉総合センター空調設備整備工事、市民文化センター空調自動制御機器交換修繕、千歳市水道局発注、・・・
----	-----------------------------	---

- 技術やノウハウに関して、定性的、定量的な比較を行い記載します
- できればエビデンスがあると良いです
- 性能などの資料があれば別途添付します
- 比較対象となる「既存技術」の考え方
 - 製造や処理に関するニーズは、直接的に技術で比較が可能
 - 技術そのものが一般的な場合は、付随する手法の違いによる優位性も考えましょう
 - 調達系のニーズの場合は、地域による比較も考えられます

例 1

26	提案内容の既存技術と比較した場合の優位性を記入してください。【1件目】	・ ノギス等を使って実物を測定して図面化をした場合に比べて、図面化の工数、および、寸法誤差の調整（あるいは作り直し）にかかる工数が削減されます。 ・ 単純な構造物であれば、工数が 5 分の 1 に削減されます。
----	-------------------------------------	---

例 2

26	提案内容の既存技術と比較した場合の優位性を記入してください。【1件目】	・ 地元の老舗企業ですので、千歳市内の工業団地におけるお取引の実績、経験が豊富です。 ・ また、様々最終処分をおこなっている企業とのネットワークがあります。
----	-------------------------------------	--

- ・ 製品提供の場合は、ロット数（提供する際の最小数量、安定的に供給できる量等の数字）
- ・ 単価
- ・ オプションやボリュームディスカウント等の条件
- ・ 発注元が得られる費用対効果

例）〇〇をリユースした場合、新品の調達費用に比べ〇%削減できる

- ・ 費用対効果は数値が望ましいが、難しい場合でも定性的に効果を示しましょう

例 1

27	提案内容の販売ロット、想定する単価、提供できる費用対効果を記入してください。【1件目】	・ 費用は、対象物ごとの見積になります。 ・ 場合によっては、設計の工数が短縮される分、費用面への反映が可能となります。
----	---	--

例 2

27	提案内容の販売ロット、想定する単価、提供できる費用対効果を記入してください。【1件目】	・ お打ち合わせの上、適正価格をご提案いたします。 地元企業なので運搬費用のコストダウンには検討することができます。
----	---	--

※本項目は必須ではありません

- 提供する技術やノウハウの完成度を示します
 - 実用レベルにある
 - 開発中
 - 実用的な技術を更に改良中
 - 実用化できた時期を明示して、技術の安定性をアピールすると良いです

例 1

28	提案内容の開発・研究の状況を記入してください。【1件目】	・ 3D測定技術を使った図面化の技術は、弊社内にてすでに確立しています。 ・ 現在、新しい測定装置を導入し、さらに高い精度に対応した製造技術の研究を行っています。
----	------------------------------	---

例 2

28	提案内容の開発・研究の状況を記入してください。【1件目】	
----	------------------------------	--

- ・ ※本項目は必須ではありません
- ・ 特許や実用新案の出願・登録状況を示す
- ・ 機密情報に留意して記載しましょう

例 1

29	提案内容の知的財産権の状況を記入してください。【1件目】	・ 3D測定技術を使った図面化の技術について、特許出願中となっています。
----	------------------------------	--------------------------------------

例 2

29	提案内容の知的財産権の状況を記入してください。【1件目】	
----	------------------------------	--

※本項目は必須ではありません

- ・発注者の現場や事業環境を想定し、発注者の視点で、見込まれる効果を記載する
- ・あくまでも仮説になりますが、できる範囲で想定してみましょう
- ・例えば、半導体製造ラインについて、事前に調べてみることも有効です

例 1

31	発注企業に対する具体的な活用（導入）想定効果について記入してください。【1件目】	・生産ラインの設備・機器類が劣化した場合、弊社の3D測定・設計技術を利用することで、交換部品を迅速に調達することが可能となります。
----	--	---

例 2

31	発注企業に対する具体的な活用（導入）想定効果について記入してください。【1件目】	
----	--	--

- ジェグテックからも、「半導体・電子デバイス企業×道内企業ビジネスマッチング」のエントリーが可能です
- その際、中小機構のジェグテックチームではエントリーシート作成のお手伝いをさせていただきます（費用は掛かりません）
- 下記まで、お気軽に問い合わせください

中小機構 北海道本部 企業支援部支援推進課

担当 ： 森田、笠原、大橋、廣橋

メール ： morita-hokkaido@smrj.go.jp

TEL 011-210-7472 FAX 011-210-7481

北海道札幌市中央区北2条西1-1-7 ORE札幌ビル6階

【ご参考】ジェグテックのご紹介

ジェグテックは、日本の中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイトです。（<https://jgoodtech.smrj.go.jp/>）

- ・ 経済産業省所管の独立行政法人 中小企業基盤整備機構が運営しています。
- ・ 国内外の企業へ情報を発信し、最適なビジネスパートナーを見つけ、
- ・ 製品開発や新規取引に結びつけられるように登録企業を支援します。

The screenshot shows the J-GoodTech website homepage. At the top, there is a navigation bar with the J-GoodTech logo, a language selector (日本語 / ENGLISH), and links for '新規登録' (New Registration), 'ログイン' (Login), and 'Be a Great Small. 中小機構' (Be a Great Small. SME Agency). Below the navigation bar, a large banner features the headline '中小企業支援機関様必見！' (Must-read for SME support organizations!) and a sub-headline '貴機関がご支援している中小企業様向けに J-GoodTech説明会を一緒に開催しませんか？' (Would you like to co-host a J-GoodTech explanation meeting for the SMEs you support?). The banner includes an illustration of a meeting and a button labeled '詳細はこちら' (Details here). Below the banner, a horizontal menu lists various sections: 'ニーズ情報' (Needs Information), 'おすすめ特集' (Recommended Special Features), 'お知らせ' (Notice), '登録企業' (Registered Companies), 'ジャーナル' (Journal), and '注目企業' (Featured Companies). A link '利用規約を確認する' (Check the Terms of Use) is also present. At the bottom, a section titled '新規申込の方は下記よりお申し込みください' (Please apply from below if you are a new applicant) features three buttons: '大手パートナー企業の方' (Major partner company), '中小企業の方' (Small and medium-sized businesses), and '支援機関の方' (Support organization).

日本語 / ENGLISH

新規登録 ログイン Be a Great Small. 中小機構

ジェグテックとは？ | 企業検索 | ジェグテックジャーナル | よくある質問 | お問い合わせ

中小企業支援機関様必見！

貴機関がご支援している中小企業様向けに
J-GoodTech説明会を一緒に開催しませんか？

詳細はこちら

ニーズ情報 | おすすめ特集 | お知らせ | 登録企業 | ジャーナル | 注目企業

利用規約を確認する >

新規申込の方は下記よりお申し込みください

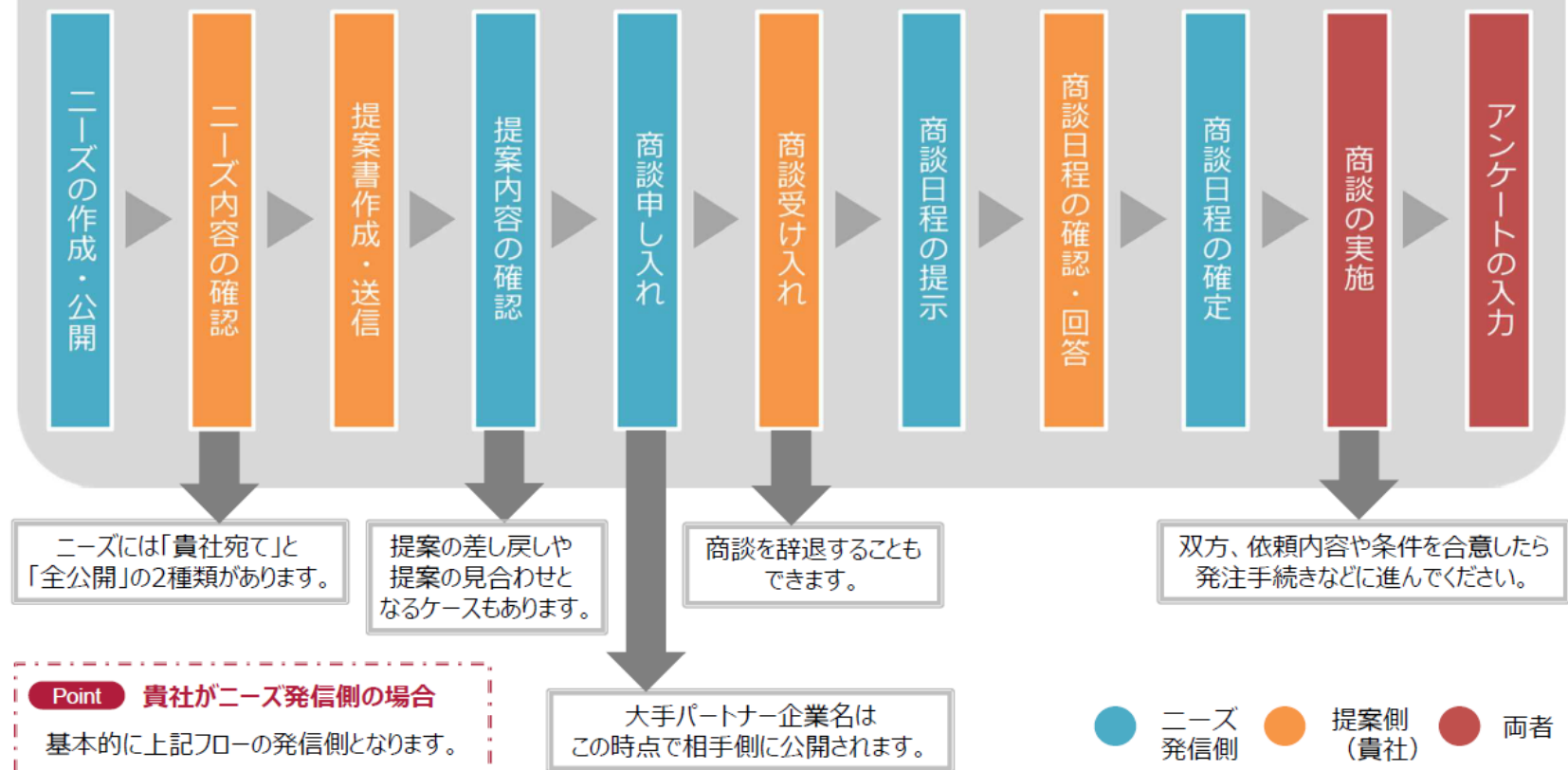
大手パートナー企業の方
Major partner company

中小企業の方
Small and medium-sized businesses

支援機関の方
Support organization

ニーズ発信と提案の流れ

例：国内他社発信のニーズへ提案し、商談申し入れがあった場合のフロー



ニーズの例

ニーズ件名	カテゴリー
道路異常箇所の自動抽出・事故損傷箇所を判別をする技術を募集します	事業連携
電磁クラッチ/ブレーキの調達	加工・業務 発注
CAEソフトウェアの3Dビューアの開発	研究・開発
【インド】インフラプロジェクトでの人材管理や人材育成トレーニングに関する事業連携	研究・開発
突起付きブラケットの製作と量産	加工・業務 発注
航空宇宙製品及び新事業製品の5軸加工および複合旋盤加工サプライヤの募集	加工・業務 発注
超高硬度クロムめっきを新たな事業分野へ展開するための共同開発パートナーの募集	事業連携
エシカル消費に対応したアメニティ用品、電化製品、ヘルスケア用品の購入(タイ)	調達

ジェグテックの新規会員のご登録手順

- ① ジェグテックのサイトを開きます

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/>

- ② 「新規会員登録」－「中小企業の方」をクリックします

The screenshot shows the J-GoodTech website homepage. The top navigation bar includes links for '新規会員登録' (New Member Registration), '中小企業の方' (For Small and Medium Enterprises), '大手企業の方' (For Large Enterprises), and '支援機関の方' (For Support Organizations). A red arrow points to the '中小企業の方' link, which is also circled in red. A red box with the text 'こちらをクリック' (Click here) is positioned above the arrow. The main header features the J-GoodTech logo and a navigation menu with 'ホーム' (Home), 'ジェグテックとは' (About J-GoodTech), '企業検索' (Company Search), '登録企業' (Registered Companies), 'ジャーナル' (Journal), 'FAQ', 'お問合せ' (Contact Us), and a language selector 'JP'. The main content area has a large banner for '中小企業と世界を繋ぐ BUSINESS MATCHING' (Connecting Small and Medium Enterprises and the World). Below the banner, there is a section for 'おすすめコンテンツ' (Recommended Content) with several featured articles. A red box with the text '新規会員随時募集中' (New members are being recruited at all times) is overlaid on the banner. At the bottom, there is a text block describing the service and a URL: <https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/about/>.

ジェグテック
J-GoodTech

ホーム ジェグテックとは 企業検索 登録企業 ジャーナル FAQ お問合せ JP

新規会員登録 **中小企業の方** 大手企業の方 支援機関の方

ログイン Be a Great Small. 中小機構

中小企業と世界を繋ぐ BUSINESS MATCHING

新規会員随時募集中

ジェグテックは、日本の中小企業と国内大手企業・海外企業を繋ぐ
ビジネスマッチングサイトです。
ジェグテックの特徴は「ジェグテックとは」をご覧ください。
<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/about/>

おすすめコンテンツ

- 中小企業と世界を繋ぐ
BUSINESS MATCHING
- Startup Matching Square
スタートアップ
マッチングスクエア
- Startup Matching Square
スタートアップ
マッチングスクエア
商談会
- 海外マッチングスクエア
- SDGs・カーボンニュートラル
展示会
- 海外販路開拓展示会

ジェグテックの新規会員のご登録手順

③ 表示されたページに申請手続きの説明がありますのでご参照ください

TOP > 新規会員登録 > 中小企業の皆様へ

ジェグテックへのご登録を 希望される中小企業の皆様へ

日本語 / ENGLISH
J-GoodTech
ジェグテックとは? | 企業検索 | ジェグテックジャーナル | よくある質問 | お問い合わせ
新規登録 ログイン 中小規模

国内外での技術連携、生産連携、販売連携など、広く事業展開を目指す中小企業を募集

新規お申込み オンデマンド説明動画視聴申込

01

申請の流れと期間

下記2～4まで、概ね2週間程度の期間をいただいています。

1. 本申請フォームにて登録申請（お申込みボタンクリック後の画面）
2. 中小規模にて審査
3. 中小規模からメールにて「採択通知」の送付
4. 中小規模から「ジェグテック」のアカウント登録に関するご連絡をメールにて送付。

入力時に便利な一時保存機能
本申請フォームでは、法人情報や担当者情報など、多くの項目を記入していただくため、入力作業を中断し、改めて再開できる「一時保存」の機能を搭載しています。

■ 入力を一時保存するとき
「担当者の情報」のメールアドレス欄にメールアドレスをご入力の上、画面下の「一時保存」ボタンを押下してください。

担当者の情報	
お名前	(例) 中村 太郎
ローマ字	(例) Chusho Taro
メールアドレス	(例) xxxxx@example.com
所属名	

02

対象企業

事業展開、マーケット開拓、事業連携などによる事業拡大に意欲がある中小企業。

- 製造業
製造業もしくは情報サービス業としての固有の技術を持っている中小企業（製造企画関連、ソフトウェア関連を含む）
- 流通業
卸売業（生産材・消費材を扱う）、専門商社
- サービス業、建設業など
対事業所向けサービスを提供する企業で、主に「モノ」を対象とするサービス（貨物輸送、倉庫・保管、貸付・修理・保全等）及び「情報」を対象とするサービス業（情報処理、販売促進・広告等）、建設業など
※一般消費者向け取引（B to C 取引）、金融、保険、賃貸、人材派遣、コンサルティングなどについては対象外です。

募集要項はこちら

03

ジェグテック活用のメリット

- 1) 営業コストをかけずに法人情報を世界へ発信
ジェグテック内に自社の専用のページを持ち、自社の製品・技術・サービスなどを、国内外の企業に向けて発信することができます。ジェグテックのサービスは全て無料でご利用いただけるため、営業コストは一切かかりません。
- 2) 新たな取引先が見つかる
中小企業、海外企業、国内の大手企業とジェグテックを通じて出会うことができます。販路拡大のみならず、技術連携、生産連携、販売連携など、ニーズに合わせた新規取引先を探すことができます。
- 3) ビジネスに関する情報を幅広く収集できる
ビジネスマッチングの成功事例や、国内や海外市場動向、地域と中小企業の連携など、広範囲にわたるビジネス情報を、記事や動画でご覧いただける「ジェグテックジャーナル」をご用意しています。

お申込みボタン

お申込みはこちら

ジェグテック
J-GoodTech
オンデマンド説明動画配信中

■ ビジネスマッチングの流れ

■ 商談以降に繋がりやすい提案作成のポイント

- ① 発注者が重視していることを意識する
- ② 具体性がある
- ③ スペックが明確
- ④ 優位性が示されている
- ⑤ 実現性・信頼性がある

■ エントリーシートの各項目の書き方

- ・ 自社の強みや特徴を示しましょう

過去の半導体ビジネスマッチングで提出されたエントリーシートの事例をご紹介します。

参考事例 1

2. 提案内容に関するテーマ/タイトルを簡潔に記入してください。

◆テーマ①：データ利活用による新たな価値提供

◆データ②：AIチャットボットの検証～導入までの伴走型支援

3. 提案内容の概要、特徴、採用・導入実績、開発の状況・研究段階、知的財産権の状況、既存技術と比較した場合の優位性等を記入してください。

◆テーマ①：データ利活用による新たな価値提供

【概要】

治具工具、材料などの発注履歴データの分析・集約、分割などを行い、用途に応じたツール選定と導入、さらに個別開発を組み合わせる事で様々な条件での情報の閲覧や出力を実現します。

ツールを導入する事で予算感やスケジュール、緊急性や可変性などのニーズにあわせた柔軟な開発を実現致します。また、部品の交換履歴情報の蓄積を行い予兆分析や監視なども行います。

◆テーマ②：AIチャットボットの検証～導入までの伴走型支援

【概要】

システム開発の経験とAIの知見をもとに現状業務をヒアリング・分析し、最適なチャットボットを検証・提供

4. 半導体・電子デバイス企業における提案内容の活用イメージについて記入してください。

◆テーマ①：データ利活用による新たな価値提供

経験や感覚だけでなく、実データの可視化やリアルタイムでの閲覧、多角的な分析を可能とする事で作業品質の統一や「ムリ・ムダ・ムラ」を取り除く事でQCD確保に繋げる事が目標となります。

◆テーマ②：AIチャットボットの検証～導入までの伴走型支援

AIチャットボットで作業者のトレーニングや技術的なサポートを行います。従来のマニュアルや研修内容のほか、熟練技術者が持つ技術や知識をデータ化することで次世代人材育成や役割の見直しで新たな知見が得られる事が目標となります。

5. これまでの半導体関連事業の実績など、発注企業へお伝えしたい内容があれば自由に記入してください。

・ソフトウェア開発業界で40年以上培った技術、業務知識、専門技術を基本に、品質、価格、生産性に優れた顧客満足度の高いソフトウェア開発サービスを提供しています。半導体業界との取引実績はありませんが、ソフトウェア開発業界での実績をもとに業務プロセス改善をサポートいたします。

・パッケージでは実現できない、お客様独自のシステムを、お客様とともに構築させていただきます。

・通信事業、製造事業、放送事業、電力事業など社会インフラに関わるシステム開発が得意分野です。

2. 提案内容に関するテーマ/タイトルを簡潔に記入してください。

当社がご提案するVR教育コミュニケーションツールは市販のVRカメラで撮影するだけ、編集作業不要で誰でも簡単に体験できる新しい教育ツールです。

撮影するだけなので、教育だけではなく社内の様子を採用説明のVRツールとして学校訪問や合同説明会など人材採用の場面でも活用できます。

もちろん、年に1回など頻度が少なく一部の技術者のみが行っていた機器メンテナンスの記録や教育にも活用できます。

3. 提案内容の概要、特徴、採用・導入実績、開発の状況・研究段階、知的財産権の状況、既存技術と比較した場合の優位性等を記入してください。

【概要】

当社がご提案するVR教育コミュニケーションツールは、医療分野の教育ツールとして開発されましたが、建設業や製造業などから「現場の技術継承や教育など映像マニュアルでも活用したい」との声を多くいただき、他分野でも展開を行っており反響を頂いています。

【特徴】

市販のVRカメラで撮影するだけ、編集作業不要で誰でも簡単に体験できる教育ツールです。

【採用・導入実績】

医療では6つの医療教育機関で導入されています。

製造業では大手ガラス製造会社や鉄道関係、自動車メーカーなどで導入に向け好意的に検討いただいております。その他、電力や物流、介護分野などでも注目されています。

3. 提案内容の概要、特徴、採用・導入実績、開発の状況・研究段階、知的財産権の状況、既存技術と比較した場合の優位性等を記入してください。（つづき）

【既存技術と比較した場合の優位性】

大手医療系VR映像サービスと比較して、コンテンツの制作コストが〇〇万円→ゼロになります。（ユーザー側で簡単に制作可能です）

制作コストがかからないため、教育だけではなく人材採用や保守メンテナンスなど関連する業務でもそのまま活用できます。

最近市場が拡大している動画マニュアル作成ツール（非VR）と比較しても、字幕など動画編集が一切必要ないものは既存業者にはありません。

【販売ロット、単価、費用対効果】

費用対効果は業界毎に変わりますが、現場教育の出張経費がゼロになったという実績もあります。

【●●】（その他自由記入欄）

本提案内容はVRソリューションでも全く新しいサービスのため、提案資料ではメリットが伝わらない部分が多いです。ぜひデモ体験の機会を頂ければ幸いです。

4. 半導体・電子デバイス企業における提案内容の活用イメージについて記入してください。

新人教育の技術継承の場面で安全な会議室などで現場に行かなくても研修が可能です。

また継承が容易ではない匠の技なども「視点の動き」と「状況判断」を現場の360度視点の映像を使用しながら説明することで言語化して伝えることができます。

また人材採用では説明会や学校訪問で現場体験として伝えることができるため、会社の特徴をつたえるだけでなく学生などが不安なくマッチングすることもできます。（大学のオープンキャンパスでは学生だけではなく保護者への説明でも好評でした）

数年に1回実施する機器の保守メンテナンスでは前回の記録映像としても活用しながら、メンテナンスの実施指導にも活用することができます。

5. これまでの半導体関連事業の実績など、発注企業へお伝えしたい内容があれば自由に記入してください。

半導体関連事業社への提案は初めてとなりますが、医療の教育指導が容易ではない現場などで受け入れられており、是非活用いただきたいと考えています。

<製造業でのデモ体験後アンケート>

・体験前と体験後を比較した本ソリューションに対する評価<〇〇点（10点満点）>

回答者の声：音声入力付きのVRにより、その空間のどこに注目すべきかが一発で分かる事がとても魅力的だと感じた。また、クラウドに画像データをUPしないので機密漏洩の懸念少。

・体験した本ソリューションを同僚または関係先に紹介したいか <〇〇点（10点満点）>

回答者の声：技能講習などに使えるのではないかと思ったので。工場見学の代わりに也使えそうです。

2. 提案内容に関するテーマ/タイトルを簡潔に記入してください。

- 1) 高性能な～～で～～処理を行うことにより、高品質な製品を提供します。
- 2) ～～における豊富な知識と設備力で、多種多様なニーズにお応えします。
- 3) 材料調達から～～加工・～～加工までワンストップ対応。
のこぎり発注脱却で業務を効率化し、時間とコストを大幅に削減します。
- 4) BCP対策。

3. 提案内容の概要、特徴、採用・導入実績、開発の状況・研究段階、知的財産権の状況、既存技術と比較した場合の優位性等を記入してください。

1) 高機能～～による高品質～～処理

【概要】

高性能な～～で～～処理を行うことより、高品質な製品を提供します

【特徴】

従前の～～処理では、～～が多く形成され、亀裂や歪みの要因となっていました。当社では～～を用いた高精度～～が可能で～～で処理することで、～～を抑制し、～～等に優れた高品質な製品を提供しています。

さらに、～～は、～～時間が短く、～～だけでなく、工数の削減により～～工程が不要になるなど、生産性やコスト面、省エネルギー・環境面にも有利な技術です。

【採用・導入実績】

自動車部品（～～部品）にて採用実績あり

【既存技術と比較した場合の優位性】

～～の抑制： ～～ ○○%の向上、コスト： ○○%低減

【販売ロット、単価、費用対効果】

本設備は自動搬送装置による24時間連続操業が可能で量産品にも対応いたします。

大量生産で安価な処理が可能です。

3. 提案内容の概要、特徴、採用・導入実績、開発の状況・研究段階、知的財産権の状況、既存技術と比較した場合の優位性等を記入してください。（つづき）

2) 多種多様なニーズに対応

【概要】

高性能な～～で～～処理を行うことより、高品質な製品を提供します

【特徴】

～～加工設備	～～加工設備	～～設備
～～など	～～など	～～など

3) 材料調達から～～加工・～～加工までワンストップ対応

のこぎり発注脱却で業務を効率化し、時間とコストを大幅に削減します。材料発注から設計、加工、検査、出荷に至るまでワンストップで対応いたします。

また、～～等、社内で加工できないものについても、協力企業と連携し対応しております。

4) BCP対策

北海道は、首都圏や東南海圏等で地震等自然災害が発生した場合にも同時に被災するリスクが低く、リスク分散の候補地として最適です。

また、当社は、市内中心部から約○kmのところに位置し、～～ICにも近く、交通の利便性が良いのが強みです。道北・道南・道東・道央圏、鉄道・空港・港へもアクセスしやすいところに立地しており、多様な交通インフラを利用できることは災害対応力を考える上で大きな利点です。

4. 半導体・電子デバイス企業における提案内容の活用イメージについて記入してください。

当社は、創業以来培ってきた確かな技術と自社生産ならではの小回りの利く生産体制を強みに、道内外の～～メーカーの加工受託先として、様々なニーズに対応しています。～～加工・～～加工ともに充実した機械設備と社内一貫生産で、半導体部品だけでなく、消耗部品や治具などの製作作業を効率化し、時間とコストの削減に貢献します。

また、当社は交通の要所に立地しており、販路拡大を考える上でも有益であると考えております。

5. これまでの半導体関連事業の実績など、発注企業へお伝えしたい内容があれば自由に記入してください。

半導体関連企業様との取引実績はありませんが、自動車メーカー、建設機器メーカー等との取引の中で技術力、品質管理体制を強化し、高い評価を得ております。