事例 2

「たま工業交流展」BOB共同出展企業が新ビジネスをスタート

（株）エクシードと（株）ユウシステムのケース

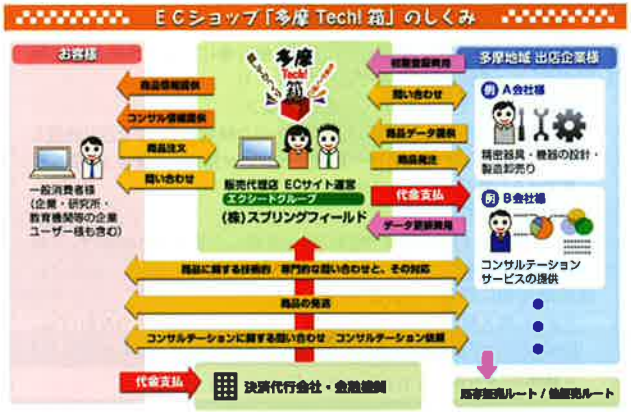
2009年2月開催の「第8回たま工業交流展」にBOB共同出展で参加した（株）エクシードと（株）ユウシステムの2社が新ビジネスをスタートさせた。（株）エクシードは、三多摩地区地域密着型のIT企業で、Webシステムやパッケージの開発から、アウトソーシング、運用保守までのシステムをトータルでサポートしている。また、（株）ユウシステムは、商品をWeb上で360度回転させ、ズーム機能により細部まで詳細に見せることが出来る「商品3Dコンテンツビジネス」を提供している。

今回の新ビジネスは、モノづくりや特許（知財）などの商材を扱うECサイトで、「多摩Tech!箱」という名前をつけている。多摩地域企業のハイテク工業製品や独自技術ノウハウを同サイトより、全国に販路拡大させることを目的にし、「早い・安い・どこでも買える」という点が特徴だ。

両社の社長はBOBの共同出展で初めて出会い、その後同11月に開催された「東京産業展」で偶然再会した。この時、（株）エクシードの高橋社長は同サイトの企画・製作をスタートさせていたが、（株）ユウシステムの3D画像を使えば工業製品を良く見せられ、より分かりやすくなると考えた。さらに、仕組みが一般的な価格の10分の1以下と知り、大変低価格なことに驚いたと同時に、活用できると直感した。また、（株）ユウシステムの吉見社長は、「低価格を実現することで、マーケット戦略が“顧客層の底辺を広げ、市場拡大を図る”につながる」という高橋社長の考えに共感を持ち、パートナーとして新ビジネスを始めることを決めた。

両社の新ビジネス「多摩Tech!箱」により、多摩地域のモノづくり販路の広がりに期待したい。

「多摩Tech!箱」ホームページ●http://www.tamatechbako.jp/



■（株）エクシード　高橋社長より■

日本のモノづくり系企業は、いい技術を持っていても売り方を知らなかったり、売ることに興味がなかったりする場合が多いと感じています。しかし、不況が続くなか、販社頼みのビジネスモデルは通用しないでしょう。そこで今回、モノづくり系企業が自分たちの技術やオリジナル商品をPRし、販売できるような仕組みを作りました。このサービスをキッカケに、自分たちのECサイトを持ちたいという会社を応援していきたいと思います。

■（株）ユウシステム　吉見社長より■

US-360i

（株）エクシードの高橋社長に出会い、モノづくり企業に対する熱い想いを知り、心から共感しました。今回の新ビジネスの立ち上げでは、私自身が大変勉強させていただきました。

このサービスは始まったばかりです。徐々にメディアで取り上げていただいたりしていますが、まだまだ認知度がありません。これからの発展には、まずは地域の企業の方たちに知っていただくことが肝心だと思います。地域の活性が、私たちIT企業にとっても大切だと感じ、これからもより良いサービスの提供ができるよう頑張っていきたいと思います。