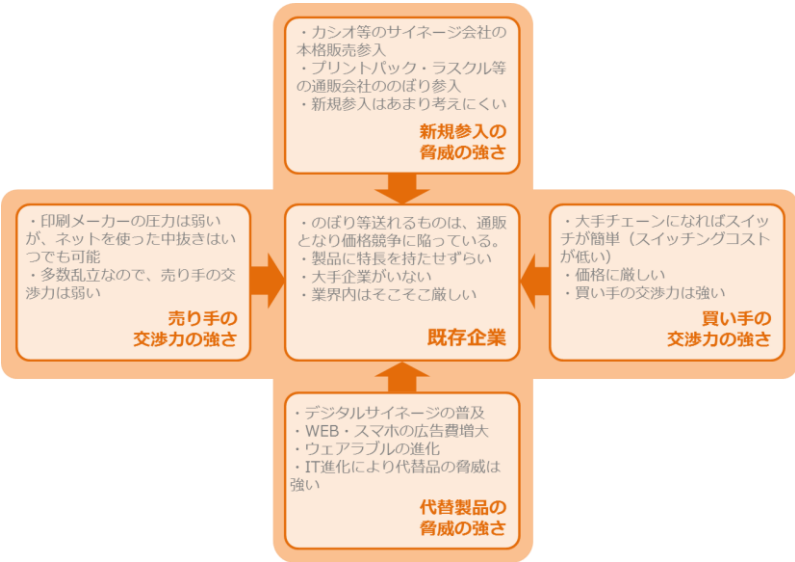


日商企業簡介

①公司名稱	有限公司 Adjust
提案（商談會） 事業名稱	協助高齡者自立與減輕照護者負擔的義齒清洗牙刷
提案（商談會）事業概要	<p>①事業內容</p> <p>敝公司經營 25 年的牙體技術所，致力於製作義齒和補綴物及維護。這段期間常有齒科醫師或口腔衛生師因為「患者的義齒狀態非常糟糕」而來找我們商量。</p> <p>因此牙體技術師從義齒的製造工序上得到靈感，從構想開始花了 10 年，終於成功商品化可清潔義齒的放置型義齒清潔牙刷「Denture Brush®」。</p> <p>目前我們從齒科的角度，透過 Denture Brush 接觸照護業界，並致力於高齡者的健康預防、自立支援和照護者的保健活動。</p> <p><Denture Brush 的特徵></p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 秒清除 90% 的齒垢 • 可單手用簡單的動作清潔義齒。 • 不管誰使用都會有相同的洗淨效果，節省照護者的清潔時間。 • 活動手指可協助高齡者復健&預防失智。 • 清潔口腔，預防感染症或誤嚥性肺炎等各種疾病。 • 設計時髦，讓每天的義齒清潔變成一種享受，維他命色讓人充滿朝氣。 <p>②這個事業所需的社會背景</p> <p>日本 65 歲以上的高齡者在 2025 年估計會占總人口的 30.3%，2055 年預期會達約 40%，勢必會進入超高齡社會。隨著高齡社會的演進，1993 年原本只有約 200 萬身心失能的高齡者人，推估到 2025 年大約會增加至 530 萬人。</p> <p>身心失能後口腔的清潔容易變得敷衍，口腔不乾淨的高齡者也會增加。失能高齡者急增的情況下，我們必須提供生活支援以提升其 QOL（生活品質），在口腔領域中口腔保健的普及相當重要，但照護者未必充分理解這一點。</p> <p>此外，近年來已逐漸明白口腔環境與高齡者的全身健康有密切的關係，例如口腔內細菌與內科疾病的相關性，或咀嚼功能與老化和失智症的相關性等。細菌的集合體——齒垢是蛀牙或牙周病的直接危險因子，同時很可能會成為溫床，繁殖</p>

	<p>足以引發全身疾病的細菌。口腔細菌相關的代表性全身疾病有感染症心內膜炎、敗血症、虛血性心血管疾病、誤嚥性肺炎等。</p> <p>口腔保健不只是為了口腔衛生與義齒，也能預防全身疾病等，對延年益壽有直接的幫助。</p> <p>③智慧財產權的取得狀況</p> <p>【商標】 註冊第 5944469 號 「Denture Brush」 申請編號：2016-128849 申請日：2016 年 11 月 2 日</p> <p>【專利】 專利第 5940749 號 「義齒清潔器」 申請編號：2016-002136 申請日：2016 年 1 月 28 日 專利第 6448843 號 「義齒清潔器」 申請編號：2018-153460 申請日：2018 年 8 月 17 日</p>
提案（商談會）目的	開拓台灣通路與資金籌措
預定提案者 （單位、職稱、姓名）	事業部 部長 久保田早紀
企業概要	
事業內容	醫療福祉：附隨於醫療的服務業
公司資訊	<p>公司的沿革</p> <p>1994 年 8 月 於鹿兒島市西田設立本公司（牙體技術所）</p> <p>2005 年 11 月 收費職業紹介所集團化</p> <p>2010 年 6 月 成立齒科學校（職業訓練設施）</p> <p>2011 年 8 月 成立居服員學校</p> <p>2016 年 5 月 取得「義齒清潔器」相關專利</p> <p>2017 年 1 月 成立銷售事業部</p> <p>2018 年 12 月 取得「義齒清潔器」電動化相關專利</p> <p>既有事業概要</p> <ul style="list-style-type: none"> • 營運牙體技術所 義齒或補綴物的製造及維護。 • 營運職業訓練設施 牙醫助手櫃臺事務養成科／照護職員新手培訓養成科 • 齒科與福祉相關用具的企劃與銷售 <p>Denture Brush、其他附屬商品的開發與販售</p>

	<p>企業理念 提升員工的知識與技術，以對應齒科與福祉的需求，並致力於開發製造新商品與培育人才，長期為社會帶來貢獻。</p> <p>商品介紹 過去的義齒清潔必須一手拿著像牙刷的細刷子，一手拿著義齒，依清潔部位而異左右換手，但這種最常見的清潔方式對高齡或生病而握力衰退，以及患有風濕或半身麻痺的高齡者來說，這是非常困難的作業。而且刷洗也很花時間，對照護員慢性不足的設施來說，會對人員造成很大的負擔。 Denture Brush 會配合義齒形狀，環狀配置刷子，底部有防滑機制，只要單手將義齒按壓在刷子上旋轉，即可有效率地進行清洗。所以只要短時間的簡單作業就能清潔義齒，任何人使用都能得到相同的清潔效果是其優點。</p>		
負責人名稱	福留 博文		
所在地	鹿兒島線鹿兒島市西田 2 丁目 18-16		
成立年月日	1994 年 8 月	資本額 (千日圓)	3,000
員工人數	21 人	總營收 (千日圓)	111,779
銷售據點	日本鹿兒島		
聯絡方式	聯絡人：久保田 早紀		
	TEL：099-802-4024	FAX：099-802-4781	
	E-mail： kt@kg-adjust.jp	URL： https://denture-brush.jp/	

<p>②公司名稱</p>	<p>ENDLINE 株式會社（氣氛營造事業）</p>
<p>提案（商談會） 事業名稱</p>	<p>透過日本（日式）Know-How 的店鋪展示提升集客力</p>
<p>提案（商談會）事業概要</p>	<p>I、事業內容 本公司自 2004 年創業以來，持續 15 年經營直立旗（關東旗）與店鋪展示。透過「考量到辨識性的設計」與「能吸引注意的製作物」協助商家提升業績，目前在日本國內約有 20,000 筆製作實績。</p> <p>II、環境與分析 1、【市場環境】 本公司利用直立旗或壁掛旗，協助年營收 3 億以上的法人，特別是正在展店的連鎖店提升業績。日本戶外廣告市場在 2014 年為 3,071 億，2015 年為 3,171 億，2016 年為 3,188 億，呈現略微增加的趨勢。（摘自日本電通的廣告費） 市場可說是利基的成熟市場。 宏觀環境分析來看，戶外廣告的法規限制越趨嚴格，但日本因為東京奧運使得經濟看好。</p> <p>2、【業界分析】 進行 5 force 分析後，會發現業界的競爭相當激烈。（圖 1）</p>  <p>3、【事業所要求的背景】 顧客逐漸要求廣告的投資報酬率。與我們競爭的陳列裝飾業</p>

不擅長提案，所以顧客與競爭公司之間會出現需求不媒合的地方。本公司以「研究」「成功案例」「Know-How」為基礎，試圖讓提案力變成武器，創造出差異化。力求改善顧客的 ROI（投資報酬率），為提升業績帶來貢獻。

此外，網路廣告為了爭奪顯在和潛在的消費者目前已成紅海，在廣告單價上漲的情況下，日本店家為了獲得潛在消費者，正積極投資店鋪的促銷和裝飾。

4、【本公司強項】

①透過聚集人潮的促銷廣宣，以及能營造場地氣氛的裝飾物提升營收！

（1）改善投報率

促銷廣宣不僅要「便宜」和「快速」，我們以「吸睛」、「擴散」、「難忘」為主軸進行提案，改善 ROI。

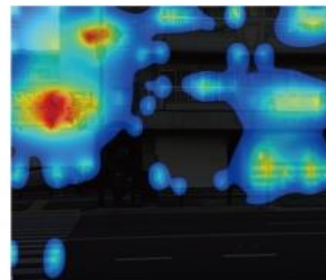
（2）Know-How 的積累與提供

環境：背景、競爭、辨識距離、設置方法

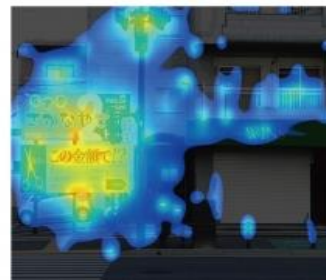
顏色、形狀、尺寸、文字可讀性

VAS 等辨識分析

Before



After



（1）成功案例與研究

成功案例：用數值測量 ROI。

②可輕鬆實現不費功夫的舒適產品與商品

（1）速度對應！可在 24 小時內報價！初稿可提出 3 種設計

(2) 方便搬運、設置簡單輕鬆裝飾

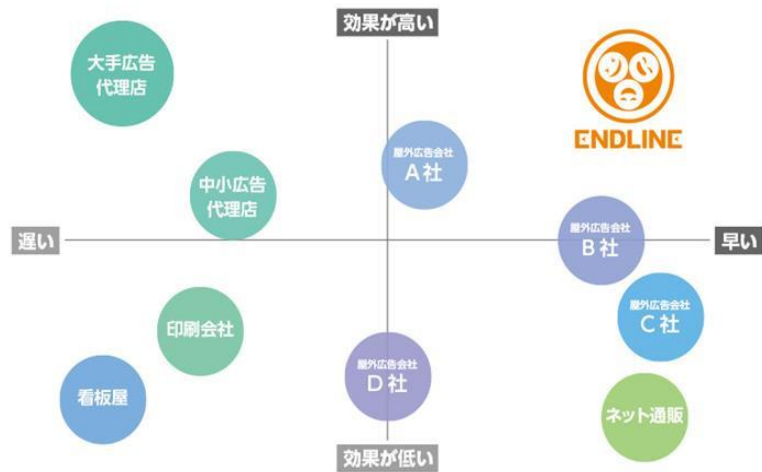
③、以良心價格提供

(1) 我們是無工廠企業，除了企劃和協助集客的核心業務外，其餘全數外包。目前透過日本國內 20 家與海外 4 家（中國、韓國和台灣）工廠建構生產網路，以「低成本」製造商品。

5、【定位】

如下方定位圖所示，我們實現了「高集客效果」與「快速對應」。

本公司是以中間價位提供顧客服務。價格比廣告代理商便宜，但高於製造業。提案力則優於廣告代理商和製造業。



6、【提案】

不用低效率的營業方法，融合網路行銷和電話行銷開拓新顧客。網路會依類型製作網站以提升洽詢數（各種專業網站、外語看板專業網站等，目前共營運 10 種網站）。交貨等有 80% 是採工廠直接出貨，減少出貨的勞力和時間達到效率化。

7、【提案主旨】

近期有打入台灣市場的日本企業會委託製作偏向日本設計的廣告，而且數量和實績都有增加的趨勢。

若有客戶想在台灣或世界各地用日式的 Know-How 和設計提升集客力，本公司可從日本和亞洲各地的合作工廠將商品配送到全世界。

我們也預計在下一個年度開始建構海外的跨境 EC。

	有需要的客戶，請務必和我們商談。		
提案（商談會）目的	提升營收、尋求合作伙伴、市調		
預定提案者	ENDLINE 株式會社 代表董事 山本啟一		
企業概要			
事業內容	資通訊業（廣告業）		
公司資訊	<p>◆公司的沿革◆</p> <p>2004 年 9 月 單獨創立 ENDLINE 2006 年 2 月 改組為有限公司 2007 年 5 月 改組為股份有限公司 2013 年 9 月 獲得福岡市 Step up 補助事業最優秀獎 2016 年 7 月 開設東京衛星辦公室</p> <p>◆利用直立旗與壁掛旗等協助提升業績◆</p> <p>氣氛營造事業 「店鋪裝飾」 「共同說明會展位裝飾」 「運動活動與會場裝飾」</p> <p>◆Management philosophy（經營理念）◆</p> <p>讓與 ENDLINE 攜手共進的所有人，在物質和精神上都能感到 Happy。～ 追求 7happiness～</p>		
負責人名稱	代表董事 山本 啟一		
所在地	福岡縣福岡市中央區天神 2-3-36-4F		
成立年月日	2006 年 2 月	資本額(千日圓)	3,000
員工人數	10 人	總營收(千日圓)	
銷售據點	福岡		
聯絡方式	聯絡人：山本 啟一		
	TEL：092-600-7510	FAX：092-600-7511	
	E-mail：yamamoto@endline.co.jp	URL	： https://www.endline.co.jp/

③公司名稱	德永陶磁器（股）
提案（商談會） 事業名稱	幸樂窯 KOURAKU KILN INC. Welcome to Treasure hunting in Arita!
提案（商談會）事業概要	<p>① 事業內容</p> <p>佐賀縣傳統工藝「有田燒」是日本最知名的傳統工藝。有田燒主要活用在日本料理的器皿上，一般家庭的餐桌到高級日本料理店都能看見其身影。日本料理已被登錄為世界遺產（UNESCO 非物質文化遺產），並記載其有四大特徵，其中「表現自然之美和四季輪換」的項目中提到「另一個特點，是在備膳用餐的各個環節上表現自然之美和四季的輪換交替。用應時的花草枝葉點綴菜餚，<u>室內的陳設布置及碟碗等餐具也因季而異</u>，讓人在飽嘗美食的同時盡享春夏秋冬的自然之美」。正如前述，陶瓷器不僅是裝盛料理的器皿，還能協助在視覺上享受自然的恩惠，是日本料理不可或缺的餐具，至少600年前就存在至今。</p> <p>本公司是慶應元年（1865年）創業的窯戶，地點位於日本具代表性的陶瓷器產地「有田」。在漫長的歷史中，我們廣泛參與了高級日本料理到一般家庭用的餐具製作。能夠闡述這段歷史的倉庫中，沉睡了數十萬件陶瓷器。</p> <p>近年來不僅是商品（製造），還開放工廠（服務業）提供觀光。我們的目標是成為「有田最親民的窯戶」，例如提供陶瓷器隨意裝的服務（尋寶）等各種活動或參加型方案。</p> <p>② 這個事業所需的社會背景</p> <p>日本走向全球化的同時，飲食也開始歐美化。世界也開始接納日本料理，卻沒有察覺到日本料理的意境。有田燒在泡沫時代被視為高級餐具，而我們利用卓越的技術，廣泛生產了家庭餐具等陶瓷器。</p> <p>有田燒是受日本人喜愛的傳統產業。誠心款待對方的日本文化也會精心挑選器皿，我們想將這樣的想法傳遞到全世界。</p>
提案（商談會）目的	觀光服務
預定提案者 （單位、職稱、姓名）	代表董事 德永 隆信
企業概要	
事業內容	陶瓷器的餐具製造及銷售事業內容、藝術家進駐、住宿業。
公司資訊	公司的沿革

	<p>慶應元年 1865 年：初代 德永虎助 於有田町應法搭建龍窯 1915 年：設立德幸製陶所，二代德永幸一開始生產火盆 1930 年：將龍窯改為柴薪單窯 1941 年：三代德永鐵雄開始生產家庭餐具 1944 年：成為陸軍指定工廠（80 號）接單生產軍用餐具 1952 年：開始生產烹調用餐具（白高麗） 1953 年：將煤炭窯改為柴油窯 1954 年：新工廠於有田町丸尾竣工 興建有田業界首座柴油式隧道窯（本窯 50m、素燒窯 25m） 1955 年：公司名稱自德幸製陶所變更為德永陶瓷器，改制為股份有限公司 德永鐵雄就任社長、德永隆一就任專務 1957 年：有田業界首次引進轉寫技法 1984 年：四代德永隆一就任社長 1991 年：日本首例成立佐賀縣窯業技術中心 引進無鉛繪畫工具 1993 年：將本窯變更為天燃氣單窯（3.5 立方 m） 2010 年：五代德永隆信就任社長 2011 年：開始 311 大地震援助活動（捐款 50 萬日圓、小學交流活動） 2014 年：開始藝術家進駐 2015 年：有田業界首次僱用進駐協調人（可對應五國語言的巴西人）</p> <p>事業概要</p> <p>(1)依據有田燒的定義製造原創陶器 (2)採 BtoB 製造客製化陶瓷器 (3)與國內外藝術家製造聯名商品 (4)提供服務讓更多人接觸到有田燒</p> <p>企業理念</p> <p>「傳遞笑容的製造業」 【讓家庭幸福，餐桌歡樂】 我們認為文化是地方特色的呈現。由衷感謝能在自然與歷史孕育出的文化之地有田進行製作，我們希望能和地方企業和居民建構網路，同時成為能將獲利回饋地區社會的企業。</p> <p>商品介紹 附件（PPT）</p>
負責人名稱	德永 隆信

所在地	佐賀縣西松浦郡有田町丸尾丙 2512		
成立年月日	1962 年 7 月	資本額(千日圓)	48000
員工人數	17 人	總營收(千日圓)	99000
銷售據點	佐賀		
聯絡方式	聯絡人：德永 隆信		
	TEL：0955-42-4121	FAX：0955-43-2627	
	E-mail：	URL：	

④公司名稱	株式會社 PTC
提案（商談會） 事業名稱	自動洗淨裝置的擴大通路、加工品製作外包、製造組裝外包
提案（商談會）事業概要	<p>(1)讓洗淨自動化。迴避風險提升產能</p> <p>本公司自 2014 年成立以來，從事液晶與半導體相關裝置和省力化自動機器的設計製造。</p> <p>我們的員工在機械設計、工業機械、汽車、半導體、噴墨印表機相關裝置等業種上累積了豐富經驗，從構思到從組裝圖製作零件圖等，可跨越產業的藩籬提供一條龍的機械設計。此外，組裝主要在熊本縣內的設備廠進行，可對應顧客需求，進行組裝後的調整，連生產階段也能負責對應。不僅如此，本公司有自行研發的「光罩清洗裝置」，但能製造 FPD（平板顯示器）專用的大型洗淨裝置的廠商，包含本公司在內全日本只有三家。</p> <p>在本次的提案與商談會中，本公司將提案自行設計與製造的以下裝置，可設置在適合安裝液晶相關洗淨設備的無塵室，以提供自動化洗淨與迴避風險提高產能。</p> <p>①採機器人搬運，洗淨時不會傷害到高價的產品</p> <ul style="list-style-type: none"> ．．．光罩雙面自動洗淨設備 <p>②以乾式洗淨去除油分等有機物</p> <ul style="list-style-type: none"> ．．．基板乾式設備（Excimer UV） <p>③以濕式洗淨去除物理性附著的微塵粒</p> <ul style="list-style-type: none"> ．．．基板濕式洗淨設備（單晶片、旋轉式） <p>【特徵】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大顆微塵粒會先用鹼性清潔劑等藥液洗出，再用尼龍刷擦拭。 ・小顆微塵粒會淋上超音波水，利用微泡的空穴現象進行去除。 <p>④透過生產履歷即時追蹤，自動讀取產品條碼， 可得知是何時、由誰利用哪種程序洗淨、保管在何處等資訊，便於管理。</p> <p>(2)自動裝置的加工品製作外包、製造組裝外包</p> <p>日本國內包含加工品在內，在成本因素上都非常嚴峻，我們想將製造設備所需的加工品委外製作。</p> <p>如果是重複量產的設備，幾乎不會有變更設計的風險，可委託製造整機的加工品。</p>

	此外，如果能在台灣國內採購到現成品，我們希望將零件購買到組裝的一連串製造進行外包。		
提案（商談會）目的	擴大通路、委外製造		
預定提案者 （單位、職稱、姓名）	代表取締役社長 古閑飛雄馬		
企業概要			
事業內容	1) 製造設備的設計與製造（工業機械、半導體、汽車等） 2) 設計承攬業務 3) 組裝承攬業務		
公司資訊	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年11月7日 (股)PTC 成立 • 2015年6月25日 資本額從800萬日圓增資到3,500萬日圓 • 2016年11月 「G8.6液晶用光罩洗淨設備」產品化 • 2018年8月 於松橋工廠開始生產 • 2019年8月 於宇土工廠開始生產 		
負責人名稱	古閑 飛雄馬		
所在地	熊本縣宇城市松橋町松橋1441-1		
成立年月日	2014年11月7日	資本額(千日圓)	35,000
員工人數	20人	總營收(千日圓)	300,000
銷售據點	日本 熊本		
聯絡方式	聯絡人：古閑 飛雄馬		
	TEL：0964-42-9788		FAX：0964-42-9789
	E-mail：h-koga@p-tc.jp		URL： http://p-tc.jp/

⑤公司名稱	株式會社 sora project
提案（商談會） 事業名稱	尋找代理商，代理專營 BtoB 的電話行銷軟體
提案（商談會）事業概要	<p>① 事業內容</p> <p>本公司是日本中堅的電話行銷公司，連續 13 年專門提供法人電話行銷服務。</p> <p>我們在成立初期費時 3 年研發了獨家的電話行銷軟體（SkyPoint），因為「高預約率和資訊取得率」和「能清楚看見電話內容」等理由獲得顧客信任，使得顧客人數不斷增加。我們認為能獲得高評價的理由是因為本公司的電話機制，因此不斷將顧客的需求追加到功能中。</p> <p>不僅如此，我們將這套原本供內部的軟體重新開發成雲端軟體，讓企業可以每月付費使用。</p> <p>② 簡報目的</p> <p>本次簡報的目的是尋找代理商，在海外銷售凝聚本公司 Know-How 的電話行銷軟體。</p> <p>除了供電話行銷公司使用外，企業也能用來開拓新客戶。</p> <p>③ 電話系統「SkyPoint」的特徵</p> <p>開拓法人的電話系統</p> <p>1. Click To Call</p> <p>一個點擊即可發訊到顯示的號碼 點擊後會自動顯示腳本畫面。 電話結果也能單擊處理，透過事前登錄幾乎所有輸入都能單擊完成，有助於縮短時間。</p> <p>2. 雲端程式，不管在公司或住家都能使用。 只要有網路、電腦和耳機， 任何地方都能進行業務。</p> <p>3. 可透過事前設計的問題，取得目標的現狀或課題。 可事前登錄想從有望客戶那裡獲得的資訊。電話中可單擊留下資訊，整理出未取得預約的有效有望顧客，或當作下次策略的材料。</p> <p>。</p>
提案（商談會）目的	開拓電話行銷軟體的代理商
預定提案者 （單位、職稱、姓名）	代表董事 樋口清美
企業概要	

事業內容	專營 BtoB 的電話行銷事業（資訊服務業） 建置客服中心、培養內勤業務（培訓服務業）		
公司資訊	2000 年 1 月創業 2007 年 3 月 成立株式會社 sora project 資本額 100 萬日圓 2007 年 10 月 開始研發 SkyPoint 2011 年 4 月 SkyPoint 完成，僅供內部使用 2018 年 6 月 資本額 1,000 萬日圓 2019 年 9 月 將 SkyPoint 重新開發成雲端型 企業理念：成為企業的引擎，對市場帶來貢獻。		
負責人名稱	代表董事 樋口清美		
所在地	福岡縣筑紫野市上古賀 3 丁目 2-16		
成立年月日	2007 年 3 月	資本額(千日圓)	10,000
員工人數	55 人	總營收(千日圓)	300,000
銷售據點	主要在首都圈與福岡縣		
聯絡方式	聯絡人：樋口清美		
	TEL：090-7446-3925	FAX：092-929-6059	
	E-mail：higuchi@soral.jp	URL：http://soral.jp	