

自社技術の可能性を探ろう！

～IoT市場への進出事例から考える新市場進出のススメ～

新型コロナウイルスの感染拡大により、社会の状況が日々変化を続けています。そのような世の中で生き残っていくためには、自社技術を転用し新市場を開拓をしていく必要があります。自社技術は様々な製品・サービスに生きる、無限の可能性が秘められています。新市場開拓のヒントを一緒に探しましょう。

今回のオンラインセミナーでは、新市場開拓のための一つのツールとして、中小機構が運営するビジネスマッチングサイトJ-GoodTech（ジェグテック）を活用した新市場開拓の事例をご紹介します。特に多くの業界で急成長が期待されるIoT市場をテーマとして取り上げます。

日時

10月13日（火）

15:00～16:00

参加対象

新市場開拓に関心のある方

※業種・企業規模は問いません

※50社程度（先着順。申込多数の場合は、同一企業からの接続端末を限らせていただきます）

参加費用

無料

参加方法

Microsoft Teamsにて開催

※参加にあたっては、インターネット接続環境が必要です。

申込方法

右記QRコードか、URLよりお申込みください。



https://www.smrj.go.jp/regional_hq/hokkaido/event/2020/favgos000000uz5c.html

※切：10月5日（月）17時

内容

15:00～15:05 主催者挨拶

15:05～15:25 講演

生産性向上に役立つ！IoT活用事例の紹介

（講師：ソフトバンク株式会社 奥山高志氏）

【概要】工場やビル、自動車や家電など、世界中の様々なモノがインターネットにつながる時代がやってきました。ソフトバンクは「情報革命で人々を幸せに」の理念のもとデジタル変革推進をサポートしております。

今回紹介するIoTの活用事例が生産性向上や人材不足解消のヒントになれば幸いです。

15:25～15:45 事例紹介

コロナ禍のピンチを「ジェグテック」でチャンスに変えた方法

（講師：株式会社エスイーシー 小野雅晴氏）

【概要】株式会社エスイーシーは、情報処理・情報通信事業を行っている函館の企業。海に囲まれた地域の特性を生かし、耐圧防水樹脂「ジェラフィン」を開発。コロナ禍でジェラフィンを活用した新市場開拓が難航していたところジェグテックに出会い、ジェグテックを活用して新市場開拓のためのビジネスパートナー探しを行っています。

15:45～16:00 質疑応答

（ファシリテーター：中小機構 松代弘之）