



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

2009 年 12 月 9 日発行

# 展示会・見本市レポート第29号

発行：全国商工会連合会

編集：(財) 日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

## 産業交流展2009（上）

中小企業による国内最大級のトレードショー

会 期	2009年11月4日(水)～6日(金)
会 場	東京ビッグサイト
主 催	産業交流展2009実行委員会(東京都、東京商工会議所、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、東京都中小企業団体中央会、東京ビッグサイト、東京都中小企業振興公社、東京都立産業技術研究センター)
後 援	東京工業団体連合会、中小企業基盤整備機構関東支部、東京信用保証協会、東京中小企業投資育成
事務局	( <a href="http://www.sangyo-koryuten.jp">http://www.sangyo-koryuten.jp</a> )
出展者数	816社
小 間 数	918小間
出 展 料	1小間(3m×3m)=52,500円(税込み)
来場者数	62,774人
募集期間	2009年6月～8月末
出展業種	環境、医療・福祉関連、新エネルギー・省エネルギー関連、ロボット、機械・金属、軽工業品、情報、デザイン、中小企業支援 等
来場者の職業	機械・金属製品メーカー、環境関連機器、医療・福祉 等
同日開催	中小企業総合展 2009in Tokyo、東京国際航空宇宙産業展 2009
次回開催予定	2010年11月10日(水)～12日(金)

発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財) 日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

## ◆ 時流商流 ◆

### 会期延ばし来場者数も2万人増加

今回で12回目となる同展は、東京の中小企業を中心に、隣接する3県と4市が連携して開催する産業展。

同日開催された中小企業総合展との違いは、一部の企画ゾーンを除いて出展企業が東京とその周辺に限定していること。出展分野が「情報」「環境」「医療・福祉」「機械・金属」の4分野の革新的な製品や技術に集中していることだ。

また、今回から同日開催の他展と会期を合わせ、会期を2日間から3日間に延長し、他展との相乗効果を上げるように工夫している。これは昨年9月の金融危機以降の経済の減速に対応したもの。中小企業が蓄積してきた独自の技術力で開発した新製品の販路開拓の機会を提供するのが目的である。こうした主催者側の熱意によって、来場者数も前回に比べ約2万人増加し、出展者の期待に応えた。



### 商品開発のヒント満載の展示会

展示会では、特別企画として前回に続き、発注企業と受注企業が対面形式で商談を行なう「八都県市合同商談会」を開催した。主催者の話では例年以上に商談に臨む来場者が目立ったという。

また、全国のものづくりを得意とする中小企業を中心に、関心の高い新エネルギーやロボット関連の技術と製品を展示する「全国新エネルギー及びロボット技術・製品ゾーン」を企画した。中小企業とユーザーのニーズに応えた工夫が施された内容となった。

分野の全く異なる会社であっても数多くの出展ブースの中から、商品開発のヒントが得られる可能性に富んだ展示会といえそうだ。

次頁からは、本展示会の中でもユニークな取り組みを行っている地域のブースを紹介する。



## ◆ ブース細見 ◆

### オリジナル商品の販売強化し苦境打開へ

★出 展 目 的 :PRと販路開拓

★代表商品の価格:「ダイヤモンドストーン」(設計価格・㎡)=5,500円(税別)

東京・中野区の谷口タイル商会 (<http://www.taniguchitile.co.jp>) は、オリジナル商品の天然石材「ダイヤモンドストーン」の販路開拓に取り組む。

タイルや石材などの施工・販売会社の同社は、不況による需要減をどう乗り切るかが課題。この対策としてオリジナル商品の販売に力を入れ、利益率の向上を目指している。現在、オリジナル商品比率は4割だが、これを6割まで増やすのが目標。

外壁材として使われるダイヤモンドストーンは、中国産の石英岩を独自の技術でカットし、天然石の良さを引き出したもの。国内産に比べ約4割安という。

展示会では設計事務所、施主などにPRする。



### 独創的な採光型太陽電池を拡販へ

★出 展 目 的 :PR

★代表商品の価格:「ライトスルー太陽電池」(1ワット)=1,500円(税別)

奈良県のタミヤ製作所 (<http://www.sor-e.com>) は、「全国新エネルギー及びロボット技術・製品展示ゾーン」に出展、採光型の太陽電池をPR。

ビル用のガラス2次加工会社の同社は、1985年に設立。主に東京で営業活動を展開してきた。オーダーメイドの採光型太陽電池を商品化したのは10年前。独自の採光ガラス技術と太陽電池技術を組み合わせて開発した。

電気と光を利用する一石二鳥の新エネルギー技術だが、知名度が低いため販売実績は約80件という。

## 最先端のLED照明街路灯を売り込む

★出 展 目 的 : 販路開拓

★代表商品の価格: 自然エネルギー発電方式・LED照明「エプセルエコライト・シリーズ EPL-180」=1,180,000円(税別)

埼玉県川口市のエプセル (<http://www.epsel.co.jp>) は、2001年6月に設立された環境ベンチャー企業。

那須野長三社長は大手重電機メーカー出身で、自然エネルギー発電、LED照明、省エネルギー安定化電源装置など、省エネ技術の専門家。5年前に発売したLEDソーラ街路灯は、自前の技術で回路設計。2年前には住友商事と業務提携し、冷凍倉庫用LEDを開発した。

主な顧客は商店街、公園、小中学校、防災施設など。展示会では、街路灯など最先端のLED照明製品をPR。



## 東京・江東区内の企業と共同出展

★出 展 目 的 : 販路開拓

★ 代表商品の価格: 「カーツDX」=18,900円(税込み)

セットバック(東京都江東区富岡2-9-15、電話03-3630-4617)は、世界初の活性水蛇口「カーツ」の販路開拓のため、「江東区内企業共同出展」に参加した。

カーツは自然の滝の現象を再現し、水道水を甦らせて活きた水を作り出す蛇口。水道水の振動数を多くして、滝の水が激しく岩とぶつかり合うのと同じ現象を起こす仕組みで、20年前に開発したもの。

特徴として①水道水に含まれる塩素を蒸発させて排除する②お風呂のお湯が軟らかくなり、洗顔、化粧落とし、シャンプーにも最適③散水ノズルを装着すれば、ガーデニングにも有効。栃木県に代理店を置いている。