

## 第 191 次 MINERVA 经营规划发表会

【2017 年 10 月 10 日（周二）举行 会场：岩崎学园（新横滨岩崎学园大楼 8F）】

## 1. 株式会社 ADS MURAKAMI 法人代表 村上 康裕

【地址】香川县高松市林町 379 番地 【设立】2014 年 12 月 【资本金】500 万日元

## 【经营概要】

- ① 经营概要：照护、福利和残障者设施用水压系统规格入浴装置的开发与制造，防灾门用和食品加工机用水压驱动缸的设计与制造，以及其他各种水压驱动缸的设计与制造
- ② 特色：提供利用新驱动技术的“水压驱动缸”，能克服液压、气压、电动方式的弱点。水压驱动缸以自来水为驱动媒体，弥补了液压方式的漏油、气压方式的动力不足等弱点，利用这一新颖水压技术手段，就能解决原有驱动方式难以应对的各种领域中的问题，以安心、安全、舒适和无油作为题目不断挑战。
- ③ 发展前景：以水压驱动缸技术为中心，开发新领域中的各种水压装置，同时以水压系统规格入浴装置的新开发为中心，不断扩大销路，增加销售额，今后还要将目光投向全球，开拓国际市场。

【感想】该公司在 ADS (Aqua Drive System: 新的水压系统) 技术领域，以水压驱动缸为主打产品，可以说是一家日本全国都为数不多的专业公司。尤其是水压系统规格的“全自动型入浴装置”只需操作按钮，就能辅助入浴，是业界首款全自动入浴装置。使用这台装置可以减轻照顾人的负担，而且可与入浴者边进行对话，边安心入浴。



## 2. 西風技研株式会社 法人代表 西浦 信一

【地址】东京都福生市大字福生 517 番地 4 【设立】2015 年 5 月 【资本金】100 万日元

【经营概要】本公司有一项自然能源的动力提升技术专利“帕西法尔 (Parsifal)，以此为平台，正在策划和推进多种产品群的研制生产。我们将重点放在面向 IoT (物联网) 的产品上，目标是垂直启动特定在策划开发工作上的委外加工方式的无工厂经营。

## ① IoT 自立电源用动力提升模块“小帕尔”

无线方式的耗电问题阻碍了 IoT 的普及扩大。采取省电措施，只能在有限范围内解决问题。利用我公司专利技术的“小帕尔”，可将小环境能源作为弹性体的变形量加以积蓄，然后一下子释放来获得大电力，这是一种自然能源的动力提升模块。利用它可以大大提高用于 IoT 的自立电源的便利性。本产品的潜在前景就是它能成为预想中的 IoT 巨大市场的主要必需品。(作为第 1 弹，正在构建桥梁、隧道、高速公路的振动监测用传感网络)

## ② 利用波力发电的无供电海上信息传送浮子

漂浮在海上，进行波力发电，用时能以无供电方式完成 GPS 信号、紧急灯、鱼群信息搜集等各种功能。

## ③ 紧急用再生能源发电装置

转换为势能，进行发电的简便独特的发电机。

【感想】西浦社长的成功故事在日本已有各种成功事例，听说还要在海外尝试是否能同样通用。有在海外取得专利的想法及 IPO。



## 3. 株式会社 ebookcloud 法人代表 稻垣 健二

【地址】东京都新宿区高田马场 3 丁目 2 番 14 天翔事务楼 4 高田马场 418 【设立】2014 年 1 月

【资本金】1 亿 1,105 万日元

【经营概要】提供云端服务，无论谁即使不懂编程技术，也能简单地制作 iOS、Android 的应用软件。这是全新的一项解决方案，能够简单地在 Apple Store、Google Play 上进行登录。可以在浏览器上制作高品质的 App。以每月 9,800 日元的费用，即可编写、运营正规的原创 App。

【感想】App 一旦下载下来后，就能使用 Push 通知功能，因此对企业来说，这将成为一个强有力的市场运营工具。这次承蒙稻垣社长好意，会免费将体验版送给各位参加者。



## 4. Maycraft 株式会社 法人代表 山崎 重利

【地址】神奈川県大和市福田 902-1 【设立】2015 年 4 月 【资本金】300 万日元

【经营概要】精酿啤酒是发展中产业，本公司为了解决该行业中存在的流通课题，研发出了日本首个一次性生啤容器“MAYKEG”。现在，精酿啤酒业界都以每个 1 万日元到 1 万 5 千日元左右的价格购入业务用的生啤容器（金属桶），灌入的精酿生啤直接在饮食店内出售，而使用后的容器却要由地域的酒店委托民间运输公司加以回收（有别于大型啤酒厂免费回收的方式），这样就产生了回收成本的问题。虽然回收后的容器经过清洗，可以反复使用，但常常会出现容器迟迟不归还的情况，并且长期使用后的容器内部的脏污清洗不干净，造成卫生上很大的问题，还需要库存空间并产生了归还等业务上的管理成本。在这种情况下，本公司开发出了能够降低初期投资、不需回收的一次性生啤容器“MAYKEG”。今后要将这种 MAYKEG 销售给日本全国近 300 家精酿啤酒公司，同时已有计划要开展啤酒经营，销售灌装在 MAYKEG 内的精酿生啤。

【感想】使用该公司的“MAYKEG”，可以将销售业务扩展到以往未经营过精酿生啤的小规模饮食店和业务用酒类销售店，并能推动各种大型活动时的啤酒销售业务，甚至出口海外。据说，实际上已得到了某个啤酒厂家的好评，认为该产品可以随时随地使用，也能够形成与其他公司不同的销售方式。



## 《感想》

这次前来参加发表的企业看来有不少是从事与消费者直接有关的业务。如有企业今后希望在发表会上进行发表，请各位能提前与我们联系。

## ☆☆☆☆ 联络人信息 ☆☆☆☆

联络窗口：TNP Partners Corporation

联络人：罗智

联络邮箱：ra@tnp-g.jp