

高感度半導体ガスセンサー―“ブラッシュアップ支援”で販路開拓―

基盤技術分野 電子部品・デバイスの実装等
川下産業分野 製造業全般

川上・川下ネットワーク構築事業 平成19年度 信用金庫グループとの連携を生かした川上・川下ネットワーク構築事業

受発注取引・販路開拓の背景及び経緯

高感度な半導体ガスセンサーを開発、販路の確保を目標

高感度半導体ガスセンサーを開発した川上企業(エフアイエス株式会社)は、本事業のシーズ・ニーズ調査の時点では開発中であるなど、未成熟な段階にあり、川下企業とのマッチングには至らなかった。しか

し、その後本事業の担い手であるアドバイザー、コーディネータによるフォローアップによってマッチングの段階まで熟度を増したことで、具体的な販路開拓につながった。

受発注取引・販路開拓の概要及び成果

開発した製品の用途を調査、プレゼン力の強化やイベント参加で販売に実績

平成18年度の調査時点では、現在の装置は無く、半導体センサーの製造が主体であった。平成21年にコンパクトで高感度のガスクロ装置を開発し販路

開拓を模索するも、用途が絞り込めなかった。その後本事業の中で再調査を行い、川下企業に向けたプレゼンテーション力の強化やマッチングイベントへの出展促進など販路開拓に向けたフォローアップ支援が行われた。その結果、販路開拓コーディネート事業に採択、大手家電メーカーとの共同開発、研究施設への販売など用途開発を含めた実績を作ることが出来た。



(特徴)
・半導体材料の改良によって、それまで不可能とされていた二酸化炭素などの検知を可能にした。
・製造技術、信号処理技術、材料技術の革新によって、同センサーの応用分野は広まりつつある。
(最近の動き)
平成22年4月 第22回「中小企業優秀新技術・新製品賞」にてSGC(センサガスクロマトグラフ)が奨励賞を受賞
平成22年10月 新製品2機種を販売開始 *呼気測定器 *水素測定器

製品の主な仕様

項目	内容			
	ODSA-P1	ODNA-P1	SGHA-P1	SGEA-P1
形式	ODSA-P1	ODNA-P1	SGHA-P1	SGEA-P1
計測方式	半導体ガスセンサーを使用したガスクロマトグラフ			
計測ガス	硫化水素	アンモニア トリメチルアミン	水素	アセトン・イソブレン エタノール
濃度表示精度	±15%			
初期安定化時間	20~60分			
計測時間	4分	8分	4分	8分
試料ガス注入量	1cc	2cc	2cc	5cc
測定結果の表示	パソコンによる測定結果の表示			
信号出力	RS232C出力			
電源	AC100V~200V 50/60Hz			
消費電力	約30VA			
外形寸法	260(W)×135(H)×340(D)mm			260(W)×135(H)×435(D)mm
重量	5.5kg			

川上・川下ネットワーク構築事業の果たした成果・役割について

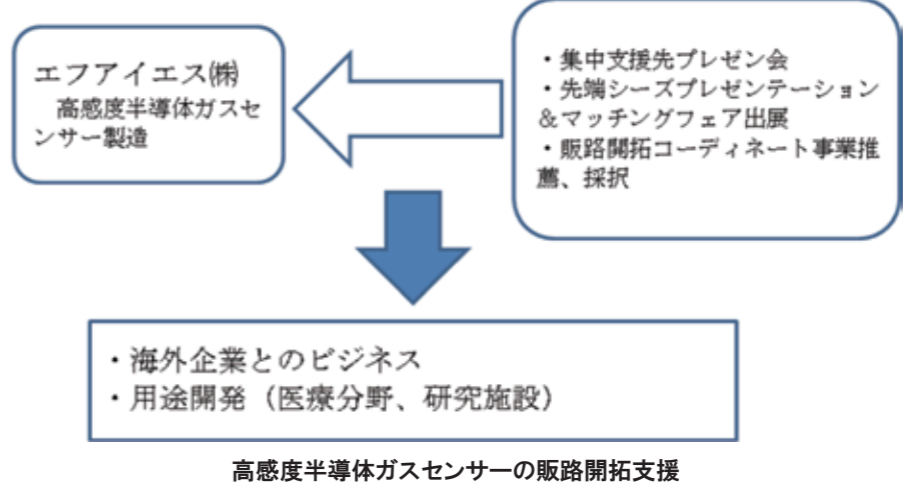
「ブラッシュアップ委員会」と「ジョイントアドバイザー」等の活動で支援

川上企業(エフアイエス株式会社)は「ブラッシュアップ委員会」の支援をうけつつ、商談会や展示会などに参加し、川下企業に対するプレゼンテーション、具体的なマッチング等の活動に参加した。

を得てマッチングに成功している。

シニアアドバイザーやジョイント・コーディネータ、さらには産業の各分野に通じ川下企業とネットワークを有する企業OBからなるジョイントアドバイザーの支援

本事業による調査時点で収集した情報に基づいて、その後に支援案件の見直しや掘り起こしを行い、多角的にフォローアップ支援を行っている。このことにより、信用金庫グループのネットワークによって収集された川上企業の情報が活かされている。



高感度半導体ガスセンサーの販路開拓支援

ワンポイントアドバイス

販路開拓には、企業のプレゼン力強化などマッチング前段階の支援が重要

川上企業と川下企業のマッチング、販路開拓には川上企業のプレゼンテーション力の強化や知財戦略支援など、川下企業等と出会う前段階の取組みが重要である。

本事業には、長期を見据えて継続的な支援が多角的に行える民間主導の体制が有効である。マッチングにはビジネスマインドで企業を仲介する民間の人材の活用が必要である。

問い合わせ先

企業名 エフアイエス 株式会社
所在地 兵庫県伊丹市北園3-36-3
TEL 072-780-1800 **FAX** 072-785-0073

実施機関名 財団法人 神戸市産業振興財団
所在地 兵庫県神戸市中央区東川崎町1丁目8-4 神戸市産業振興センター6階
担当窓口 横山孝志 **ジョイント・コーディネータ名** 水田和夫
TEL 078-360-3210 **FAX** 078-360-1419

Ⅲ. 受発注取引・販路開拓に成功した事例