



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手企業

# 臼田総合研究所株式会社

業界ごとの技術蓄積を活かした独自製品を販売

「頭一つ」抜け出すビジネス戦略により、高付加価値製品を開発しています。高い技術力はデモンストレーションにより理解してもらうようにし、顧客にあったレシピ作りでインフラ分野の複数の案件で成約しました。

## ✔ こんな企業です

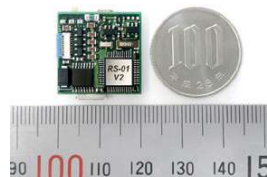
ジャイロ、加速度、地磁気、光、音、温度等の各種センサーを利用した電子機器の製造とそのソフトウェア及びコンテンツの作成と販売を行っております。世界最小・最軽量2gの3次元モーションセンサー「U-BRAIN RS-01」を独自開発するとともにミドルウェア、アプリケーションを垂直統合開発しております。



代表取締役 臼田裕氏

## ✔ 強み・PR

単なる研究ではなく、センサーの活用場所や状況変化に対応可能な実用製品として製造開発を行っていることが強みです。モーションセンサー本体、筐体組込型モーションセンサー、IoT向け開発用センサーボックス等のハードウェアや、ソフトウェア製品に幅広く対応しています。



世界最高24軸IoTロボットセンサー

- 代表取締役：臼田裕
- 本社所在地：〒108-0073 東京都港区三田3-3-12
- 電話番号：03-5443-4125
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：8人

ジェグテックページ



ホームページ



## ジェグテックをこう活用しました

ジェグテックの様々な分野の「ニーズ」に提案しています。商談が成約しない場合でも、自社の方向性の確認や、業界の技術の蓄積などにつながっています。今後も技術開発に必要なものであると考え、積極的に活用していきたいです。

## 商談が成約したポイント

### ① 顧客に合った「レシピ（提案）作り」を行っていること

ニーズ内容に関して、「何を求めているのか」を精査し、丁寧な提案を行うようにしています。商談では、技術を一方的に話すのではなく、先方企業のニーズ要素の詳細を理解するようにしています。幅広い要求に対応できるように、今まで対応してきた多くの事案から企業や業種ごとにレシピ（提案）が準備してあり、それぞれのレシピにカスタマイズして提案しています。

### ② 高い技術力を「デモンストレーション」で理解してもらったこと

当社の技術を理解してもらうため実際の製品を利用したデモンストレーションを行うようにしています。過去の事例や、技術の確かさを支えとした「提案力」に関して、多くの商談からの経験により積みあがってきたと考えています。

### ③ 業界ごとの技術を蓄積し、新しい提案につなげていること

新たな技術開発につながる可能性も多いため、商談が上手く進まなくても「どこに課題があったのか」「どのようにすれば解決の可能性があったのか」を検証するようにしています。そうすることで業界の技術蓄積につなげており、新しい提案や既存の高度な提案に活かしています。



ジャイロ映像制御「知能センサーシステム」

コ × ン ト

代表取締役 臼田裕氏

様々な分野のセンサーに関する幅広い要求に対応できるように、日頃から業種ごとに提案の「レシピ」を作成し、提案力の構築に努めております。ジャイロ、加速度、地磁気、光、音、温度等の各種センサーは様々な分野で需要が高まっています。

ジェグテックの多くの分野のマッチング案件に提案していきたいと思っております。