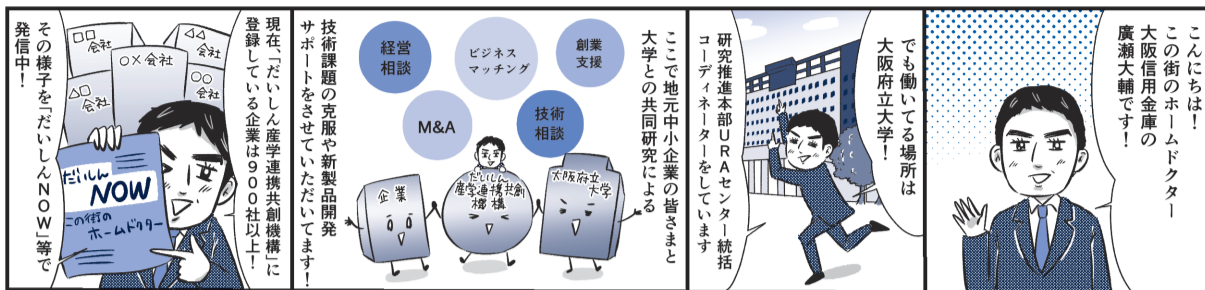


「EGおおさか」な場所やひとをご紹介 EGでいこう!

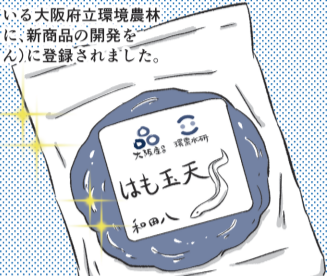
EG OSAKA

大阪府を中心に「産学公民金」が連携し企業の「発掘と育成」に取り組む、大阪版エコノミックガーデニング「EGおおさか」。



だいしん産学連携共創機構の活動を紹介します!

「だいしん」が連携している大阪府立環境農林水産総合研究所とともに、新商品の開発をサポートし、大阪産(もん)に登録されました。

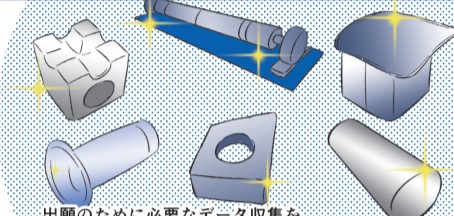


新商品「はも玉天」の開発をサポートし、大阪産(もん)に登録!

地元の食材を使うことをアドバイスしていただきコストも削減もできました!

和田八浦製菓株式会社 代表取締役 末澤 市子 氏

次世代接合技術「iZAi」特許申請や商標登録の出願サポート!



出願のために必要なデータ収集を大阪産業技術研究所に試験依頼させていただきました。

大阪府立大学との接点もでき、技術相談ができて心強いです!

下山商工 株式会社 代表取締役 藤永 誉 氏



お問い合わせ

大阪府立大学 研究推進本部 URAセンター
〒599-8570 堺市中区学園町1番2号 Tel.072-254-9128(ダイヤルイン)

SELECT at LIBRARY

“蔵書数日本一の公立図書館”大阪府立中央図書館と“ビジネス支援、大阪資料・古典籍中心の図書館”大阪府立中之島図書館、合わせて約345万冊の所蔵本の中から、ものづくりに携わる方々に役立つ本を毎号紹介しているこのコーナー。今回は巻頭特集「自社の情報発信」にちなみ、数多あるソーシャルメディア関連本の中から、「人々の興味・関心を呼び起こす方法」に重点を置いた2冊をご紹介します。

SNSでの情報発信の参考として

SNSで一躍目される堀潤の伝える人になろう講座
著:堀潤
朝日新聞出版 2018.3



元アナウンサーで、現在個人で報道活動を続けている著者(Twitterのフォロワー数は17万人を超えています)が、SNSでの情報発信のテクニックを具体的な事例を挙げて解説しています。できるだけ主語を小さくする、オピニオン(意見)よりファクト(事実)を意識するといった、多くの人々の共感を得る方法が詳しく記されており、動画の撮影や編集の仕方、インタビュー方法についても紹介しています。SNSでの情報発信の参考としておすすめの1冊です。

司書 灘井 雅人氏 大阪府立中央図書館 東大阪市荒本北

Instagramを導入するための入門書として

いちばんやさしいInstagramマーケティングの教本
人気講師が教える「魅せるマーケティング」勝利の法則
著:甲斐 優理子
インプレス 2018.8



「担当者は若い人や写真好きでなくてもOK」、では求められる適性は? 4,000人が参加するInstagram勉強会の主宰者が、ビジネスで使えるInstagramの特徴を知る、マーケティングの戦略を立てる、自社アカウントの運営を始める、など、全部で7つのチャプターに分けて、効果的にInstagramマーケティングを行うために知っておきたいことを、順を追って説明しています。これから始めたい人に心強い情報が満載です。

司書 泉 有起氏 大阪府立中之島図書館 大阪市北区中之島

いつでも常夏 200社以上の「実物展示」でアツい! ちょいちょい空えて集客アップ! MOBIOの常設展示場 空間デザインの専門家が出展ブースにアドバイス!

CASE. 01 株式会社コテック KOTEC



現在のブース
エコ再生 ガテマのプラスチック材料の展示

- 既存展示のお悩みごと...
- 1 来館者に伝える展示の作り方
 - 2 パネルの内容をどう作るか
 - 3 何をどれだけ展示するか

新製品で展示を一新したい!
「リサイクルをデザイン」する会社というコピーを掲げる株式会社コテック。新規事業である、多機能シリコンゴムシートの「ユニコン」に力を入れるとのこと。展示内容を一新しようと考えています。

機能を活かした新しい使い方を提案して欲しい

もっと用途が広がるのではないかな?

これで解決!

- 1 製品がどう作られているか、「分解」する展示
完成品の展示だけではなく、その製品がどう作られているのか、どういう要素があるのか、どのあたりに特徴があるのかを「分解」して見せると製品の良さが伝わりやすくなります
- 2 印象的なキーワードを強調したパネル
展示パネルは興味があれば読まれる、なければ読まれません。特徴を表現する「0.1mm」や「吸着性」などといったわかりやすい言葉を強調した構成の方が目を引きやすくなります。
- 3 展示数を絞り数ヶ月に1度、展示替え
たくさん展示しても覚えられない数には限度があります。問い合わせを考えると展示に余力を作ったほうが好印象です。例えば、展示数を少なくして(多くても3つ)、定期的に展示替えを行うのは効果的。

アドバイスを受けて...企業の声

新しい展示で、シリコンの可能性に興味があるお客様と直接トコトンお話が出来れば、もっと新しい展開になると期待。実際に進めていきます!

ブース アドバイザー 吉永さんからアドバイスいただきました!

今回のポイント

- ・自社製品の良さを伝える
- ・シンプルで用途を想像させる
- ・キャッチコピーとビジュアル



1976年5月10日熊本県生まれ 地元の高校卒業後、大阪へ。大学、専門学校卒業後、内装・デザイン関係の企業を経験後、独立。

今回は 北館2F-73 有限会社進功プラスト工業所



製品素材に笑顔を吹き込む どんな風に変化するのかな? 乞うご期待!