

事前提出資料

1. 会社概要について

会 社 名： 東京ナノファーム合同会社
 本 件 担 当 者： 横川秀美
 住 所： 〒108-6028 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティタワーA棟28階
 T E L： 090-4748-1652
 U R L： www.tokyonf.com
 設 立 年 月 日： 2009年9月
 資 本 金： 50万円
 従 業 員 数： 2
 事 業 内 容： 欧米のハイテクベンダーを日本マーケットに紹介し、ビジネス立ち上げをサポート

2. アライアンスビジネス交流会発表内容

- プレゼンテーションする製品・サービスの分類
 - ・多様なフォーマットで生成された各種ドキュメント及びデータを有機的に結合し管理
 - プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・ISDD(Integrated Spec, Design and Doc)：仕様書、設計データ、ドキュメントを有機的に統合するツール群
 - プレゼンテーションテーマ
 - ・ISDDによって改善される点：チーム内での重複作業の削減、価値ある情報損失の回避、必要なデータ・情報のアクセス時間の短縮、納品物の品質改善、データ・情報の再利用促進、関連データ・情報の変更履歴の自動追跡など
 - プレゼンテーション概要
 - ・従来困難であった設計データとドキュメントを双方向に紐付けし管理するソリューション。
 - ・膨大な量のドキュメントを再利用可能部品に分解し、最新版の自動生成、履歴管理、変更履歴トレースなどの機能を提供する革新的ソリューション
 - プレゼンテーションの目的（ご希望の提携の優先順位 1～4 を〔 〕内にご記入ください）
 - 販売提携〔1〕 技術提携〔2〕 資本提携〔4〕 その他提携〔3〕
- <提携の具体的な内容>
- ・提携ベンダーの顧客に共同（提携ベンダーの技術+革新的ソリューション）で新たなソリューションとして提供する。
 - ・提携ベンダーが革新的技術のエキスパートとして、新たなビジネス展開の可能性を拡大
- アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・提携ベンダーの顧客に対して、従来提案不可であった提案が可能になりビジネス拡大が可能。
 - ・この革新的ソリューションを提携ベンダーのサービスビジネスの付加価値として位置づけ、さらなるビジネス拡大が可能