

事前提出資料

1. 会社概要について

会 社 名：東京システムハウス株式会社
 本 件 担 当 者：モバイルビジネス部 山本 剛正
 住 所：〒141-0031 東京都品川区西五反田7-1-10 ユーズワンビル4F
 T E L：03-3493-5736
 U R L：https://www.tsh-world.co.jp/
 設 立 年 月 日：1976年11月
 資 本 金：179.9百万円
 従 業 員 数：163名
 事 業 内 容：コンピュータ利用に関する総合サービス

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
 - ・企業向けコミュニケーション力向上ツール
 - プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・あいさつトレーナー for Pepper/Sota
 - プレゼンテーションテーマ
 - ・社員の「挨拶力」向上で職場の雰囲気も改善！
 - プレゼンテーション概要
 - ・従業員が Pepper や Sota などのヒューマノイド（ロボット）を介し、挨拶をセルフトレーニングすることで挨拶力を向上させることができる「あいさつトレーナー」をご紹介します。
 - ・プロジェクト内の進捗円滑化、メンタルヘルス対策、人材流動対策として、コミュニケーションの良好化・良質化を目指し、企業の収益（増収・増益）への貢献を可能にします。
 - 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〔 〕 その他提携〔 〕
- <提携の具体的な内容>
- ・販売代理店募集：弊社製品「あいさつトレーナー」の再販
 - ・Sler 募集：弊社製品「あいさつトレーナー」と業務システムの連携や弊社独自技術である「ヒューマンセンシング技術」を用いたシステムインテグレーション
 - ・開発パートナー募集：弊社独自技術である「ヒューマンセンシング技術」を発展させるための請負開発（アプリ、システム、AI エンジン等）
- アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・サービス課金による継続的、安定的な収益の獲得
 - ・新規顧客獲得/既存顧客深耕
 - ・先端技術開発による知見、経験の獲得