



ジェグテックを 活用した ビジネスマッチング

売上拡大
新規取引先の確保

▶▶ 成功企業のポイント ◀◀



ジェグテックを活用して 売上拡大、新規取引先の確保を 目指しませんか。

ジェグテックは中小機構が運営する販路開拓に意欲的な中小企業(ものづくり企業、サービス業、卸売業等)と、国内大手企業・商社、発注企業、海外企業をつなぐ、B2B(企業間取引)のマッチングサイトです。

新しい取引先の確保、販路開拓、新製品開発に向けた事業連携、技術連携等を目指す企業が登録しています。

ご登録いただくと、国内大手企業・商社(パートナー企業)、中堅・専門商社、発注企業や海外企業の取引情報、発注情報がメール等で届き、提案や商談が可能です。

ジェグテックでできること

受発注、販売、代理店契約
新製品開発等に向けた技術連携、共同開発
輸出、海外展開等

ジェグテックによる5つのビジネスマッチング 4

成功事例のご紹介



IoT, AI
ロボット

横浜電子株式会社 6

「制御魂」が表す高い技術と、要望に対する迅速な提案で大手商社との取引が成立

株式会社エッチ・アイ・シー 8

社内一体となった提案型営業で大手電子部品メーカーのIoTソフトウェア案件を受注

株式会社シンテック 10

具体的提案と営業・技術が一体となった課題解決力で大手ロボットメーカーとの商談で成約

柏崎ユーエステック株式会社 12

これまで蓄積した技術力を活かし、チーム一丸となった解決提案でロボット案件を受注

臼田総合研究所株式会社 14

業界ごとの技術蓄積を活かした独自製品を販売



インフラ

太洋塗料株式会社 16

データの蓄積と顧客課題に対応したサンプル提案で国家プロジェクト案件を受注

有限会社東京濾過工業所 18

液体分野の課題に対応できる高度な濾過技術と失敗からの発想の転換で取引が成約



新素材

株式会社カワイチ・テック 20

新規分野への積極的なチャレンジで複数の企業とプロジェクトが進行中

日本珪瑯釉薬株式会社 22

膨大な開発データに基づく「提案力」と「コンサルティング力」で取引が成立



環境

有限会社技研産業 24

廃材を使った製品開発力で大手建設会社の求める製品を納入

株式会社テクニカン 26

デモンストレーションで製品品質を理解してもらい、大手商社との取引が成立



加工

新妻精機株式会社 28

試作のプロとしての対応力が認められ、大手自動車メーカーとの取引が成約

共栄エンジニアリング株式会社 30

技術の蓄積に基づく迅速な提案で受注を獲得

ジェグテックへの登録方法 32

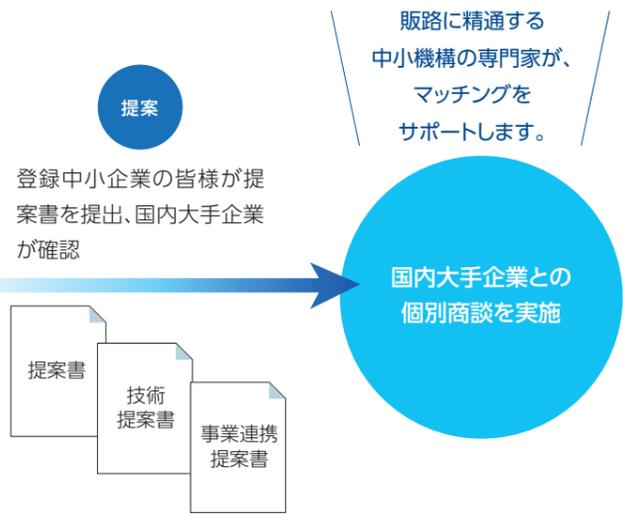
ジェグテックによる 5つのビジネスマッチング

1. 国内大手企業のニーズ発信型マッチング

国内大手企業からのニーズ・スペックがメール等で届きます。

(例)

分類	表面処理加工技術
ニーズ	リードタイムの短縮、品質向上のために、国内で高精度な研磨、鏡面加工技術を有する企業を探している。
スペック	製品分野 工業製品
	加工環境 -10~50℃
	加工対象 金属又は樹脂
	加工内容 研磨処理
	要求レベル Ra10nm以下
	要求生産台数 5,000個/月

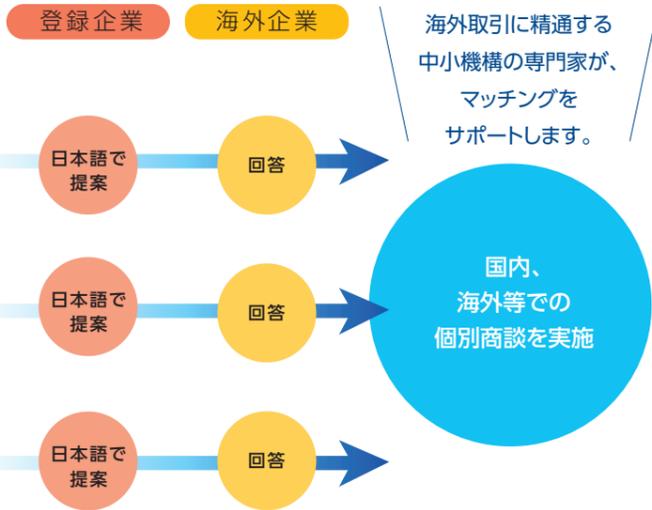


2. 海外企業のニーズ発信型マッチング

海外政府機関が推薦した企業等、日本企業との連携を希望する海外企業からのニーズがメール等で届きます。

(例)

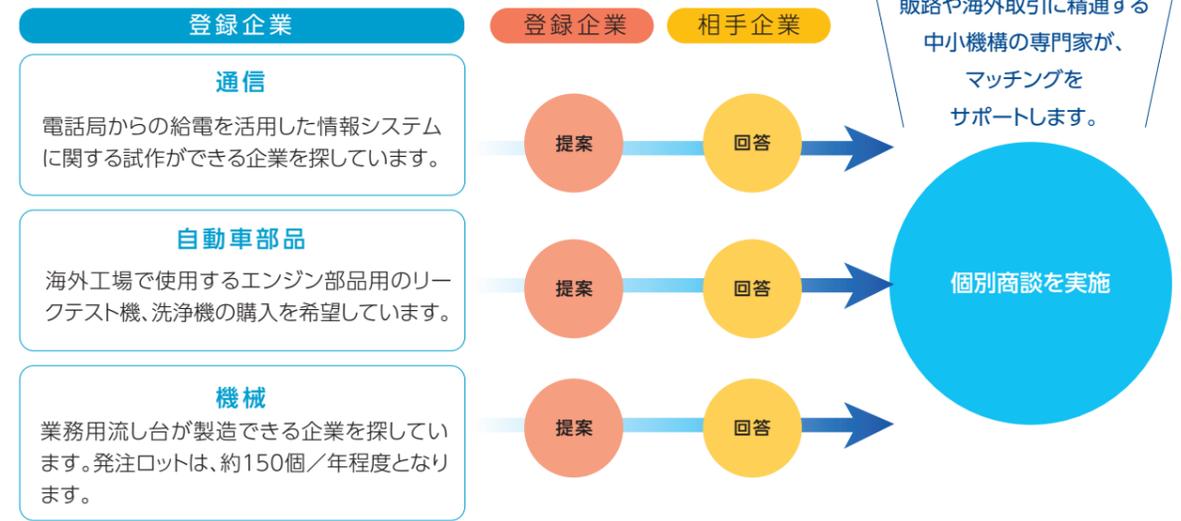
登録企業	インドネシア企業
自動車	自動車用の防犯ガラス(サイドガラス)などを輸入したい。ハンマー等の打撃に強いものを探しています。
自動車・二輪車	エンジン部品、車体部品、アクセサリーパーツ分野での事業連携・技術連携を希望します。プレス成型、溶接等の設備導入に関心があります。
産業用機械	キッチン用品の製造、金属板の注文加工に対応できる日本企業を探しています。



3. 中小企業間の提案型マッチング・トピック型マッチング

ジェグテックに登録している企業間で提案ができます。登録中小企業のニーズがメール等で届きます。

(例)



4. 国内大手企業・商社との対面での商談

中小企業者との連携、取引を希望する国内大手企業、商社との商談会にご参加いただけます。登録企業が商談したい国内大手企業、商社を指名できます。



5. 海外企業経営者との対面での商談

海外政府機関等が推薦した海外企業等との商談会にご参加いただけます。中小機構が通訳等を配置します。日本語での商談が可能です。



開催国の例

インドネシア、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、タイ、ラオス、カンボジア、ブルネイ、シンガポール、フィリピン、香港、中国、台湾、韓国等



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手商社

横浜電子株式会社

「制御魂」が表す高い技術と、
要望に対する迅速な提案で大手商社との取引が成立

制御・基板・配線の分野で長年培ってきた技術力を実績として、しっかりアピールしました。新しい製品開発に積極的に取り組んでいる実績や要望に対する機動的な対応が高く評価され、大手商社との取引が成約しました。

✔ こんな企業です

制御盤の設計・製作やPLC・マイコン制御などを手掛ける電機・電子メーカーです。長年培ってきた技術力で、お客様のニーズに対して、設計検討の段階から製造まで一貫体制で、スピーディーに対応しています。キャッチフレーズは「制御魂」です。



代表取締役 神田一弘氏

✔ 強み・PR

大きな装置から小さいユニット、基板の設計・開発から製造までニーズに合わせた対応を行うことができます。

必要とされる部品・製品製造に関して協力会社、IoT・IT企業と連携しながら、対応できる体制を構築しています。



豊富なPLC制御技術で対応

- 代表取締役：神田一弘
- 本社所在地：〒240-0044 神奈川県横浜市保土ヶ谷区仏向町937-2
- 電話番号：045-334-0681
- 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

地域の信用金庫からの紹介により登録させて頂きました。案件が配信されると必ず内容をチェックするようにしております。対応可能な事案やチャレンジしてみたい事案に、積極的に提案しています。



商談が成約したポイント

① これまでの実績・経験をしっかり伝えたこと

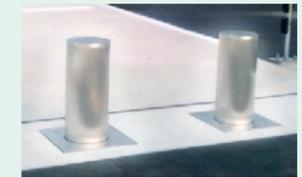
設計から製造まで一貫体制で対応できる技術力で、アミューズメントパークの電飾制御盤・天文台関連の基板など、オーダーメイド型の難しい案件にチャレンジし、ノウハウを蓄積してきました。課題解決に関する豊富な経験をアピールして、相手の立場に立った提案をしたことが成約につながりました。

② 新しい製品開発や要望に対する機動的な対応が評価されたこと

制御技術・基板部品調達、手載せ実装、マウンター実装・配線技術による制御盤の設計・製作に加え、潮位観測所向け完全防水システムラック筐体、車輻突破防止装置 ライジングボラードを新しく開発しています。新しい取り組みや要望に対する機動的な対応、設計に加え部品調達から最終の製品化まで一貫生産可能な点が評価されました。

③ 若手とシニアの強みを引き出せる体制を有していること

他社と比べて従業員の平均年齢は高く52歳です。製品全体像から課題を見つけ出せる応用力を有した技術者が数多く在籍しており、若手育成にも大きなプラスになっています。若手の柔軟な考え方と、シニアの幅広い知見が一体となった体制で、オーダーメイド型の難しい案件にも機動的に対応しています。



ライジングボラード[ONI]

コメント

代表取締役 神田一弘氏

販路開拓や調達に関してジェグテックを活用しています。

1970年の創業以来、電気・電子を生かし、「ものづくり」に徹しております。制御盤の設計・製作のみならず、潮位観測所向け完全防水システムラック筐体、車輻突破防止装置 ライジングボラードなどの自社製品の製作販売にも取り組んでおります。

IoTに対する需要の高まりを受け、地域の異業種企業8社と横浜IoT協同組合を設立し、様々な分野の要望に対して積極的に取り組んでいます。



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手企業

株式会社エッチ・アイ・シー

社内一体となった提案型営業で
大手電子部品メーカーのIoTソフトウェア案件を受注

「コミュニケーション」「品質」「スピード」を念頭に置き、営業・技術の双方の視点からの提案と、自社技術に関してIT機器で実演を行ったことで、大手電子部品メーカーのIoTソフトウェア案件で成約につながりました。

✔ こんな企業です

ソフトウェア開発、ゲーム開発、システムコンサルティング、開発ツール・ライブラリの開発・販売、インターネット関連等の事業を行っています。上流工程、デザイン、設計、実装、及び、リリース後の運用まで一気通貫で対応可能です。



代表取締役 高塚豊氏

✔ 強み・PR

iPhone/Androidアプリ開発、Webアプリ開発、各種システム開発など様々な分野に対して、高品質な製品を提供しています。

ISMS(ISO27001)を取得しており、大手企業と直接ビジネスを行っています。国や公共団体とも直接取引を行える全省庁入札資格も保有しております。



アプリ開発からインフラまで対応

- 代表取締役：高塚豊
- 本社所在地：〒110-0015 東京都台東区東上野2-13-12 M&Mビル 5F
- 電話番号：03-6435-1101
- 資本金：3,000万円
- 従業員数：40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

販路開拓につなげるため、ジェグテックの「ニーズ」案件を常に確認し、積極的に提案しています。先方の「ニーズ」に対して具体的な提案を行ったことで成約しました。

商談が成約したポイント

① 営業・技術双方の視点から課題解決提案を行ったこと

どのような課題解決策があるのかを、営業・技術の双方で検討し、商談時に具体的な提案を行えるように準備しています。商談時には相手が興味を持つ点を探り出し、その点に関してより深い情報を伝えるようにしました。「こんな提案が欲しかった」と思っていただけよう、相手の立場になって課題に向き合うようにしています。

② 自社技術に関してIT機器で実演したこと

自社の強みを活かし、相手企業の課題を解決する提案を行うようにしています。自社技術や過去の実績についてIT機器で実演しながら、分かりやすく説明しています。実際に見ていただくことで、イメージを持っていただくことができました。

③ 社内一体となり、提案型営業を行っていること

社員全員が提案営業を行うスキルを保有しています。事案が終了した時点で終わりではなく、定期的に情報交換を行い、困っていることがあれば、解決策を提案していくことで新しいビジネスを獲得しています。案件を深掘りしていくことが、ビジネスの重要なポイントだと考えています。



提案型営業を行う習慣が大切

コメント

代表取締役 高塚豊氏

ジェグテックを活用することで新しい取引先を獲得できました。「コミュニケーション」「品質」「スピード」を念頭に置き、常に品質の高いソフトウェアを提供しています。IoTやAIへの要望や期待は増加していますので、様々な分野のご要望に関して積極的にチャレンジし、産業全体の発展に少しでもお役にたてるよう対応していきます。ジェグテックを活用することで新しい取引先を獲得できました。



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手企業

株式会社シンテック

具体的提案と営業・技術が一体となった課題解決力で
大手ロボットメーカーとの商談で成約

新たな事案や新しい分野に積極的にチャレンジして技術力の向上を図ってきたことで、多くのニーズに対応できるようになりました。その実績が評価されロボット案件で受注を獲得しています。

✔ こんな企業です

各種専用機械の開発・設計から、機械加工、組立、電装、試運転までを一貫して手がける機械メーカーです。お客様との綿密な打ち合わせにより、完全オーダーメイドで世界に1台しかない機械、装置を製造しております。

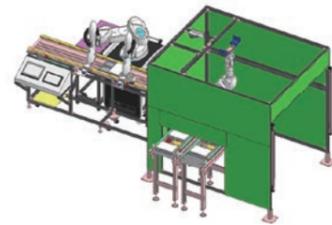


代表取締役 高橋邦朋氏

✔ 強み・PR

ロボットに関しては様々な分野からご要望があります。これまでに培ったモノづくりの技術と経験を生かした機械、装置製造のノウハウにより多くの業界に納入しています。

資材調達から溶接・塗装を含めた一貫対応が強みです。



弊社ロボットシステム

- 代表取締役：高橋邦朋
- 本社所在地：〒950-3102 新潟県新潟市北区島見町3399-18
- 電話番号：025-255-2566
- 資本金：7,700万円
- 従業員数：60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

ロボット発注案件はジェグテックで増加しております。ジェグテックの「ニーズ」を確認し、具体的に提案を行うようにしています。また、調達案件でもジェグテックを活用して協力企業を探しています。

商談が成約したポイント

① 課題を詳細に検討し、具体的提案を行ったこと

「新しい分野でのロボットの活用における事業連携、共同開発」というニーズに関して、自社で対応できることを具体的に提案しました。相手の立場に立った課題解決型の提案により、信頼関係を構築しました。

② 営業・技術一体となった課題解決を心掛けていること

課題解決に向けて営業・技術それぞれの立場から意見交換を行い、最適な方法を検討する体制をつくっています。難しい案件でも、各部門に蓄積した知見を融合させることで課題解決につながることもあります。部門を越えたコミュニケーションの重要性を認識しています。



営業・技術一体となった課題解決

③ 新たな事案に積極的にチャレンジし、技術力の向上に努めていること

ロボット分野に関しては、今まで想定していなかった産業や分野からの要望が増えております。「省力化を図りたい」「効率化を図りたい」という要望に応えられるように新しい案件に積極的にチャレンジし、技術力の向上を図っています。様々な案件に対応してきたことで、豊富な知見や技術力の向上につながったと考えております。

コメント

代表取締役 高橋邦朋氏

当社は創業30年を越えて、新たな事業にチャレンジしています。

ロボット関係とレーザ関係で事業を拡大すべく、お得意先及び、協力会社の開拓が重要となっています。

ジェグテックの活用で新たな連携先が出来たことで、様々な取引につながりました。また、調達でもジェグテックを活用しています。



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手企業

柏崎ユーエステック株式会社

これまで蓄積した技術力を活かし、
チーム一丸となった解決提案でロボット案件を受注

業界動向の事前把握、営業と技術の提案体制を活かし、大手企業の求める高スペックの課題にチームで対応することでロボットの大型案件で成約しました。

✔ こんな企業です

今日まで培ってきたメカトロニクス技術の蓄積により、設計から製造までの一貫生産を行っています。英国企業との「サイクロン方式掃除機」の製造実績や、機能水関連機器、産業省力化機器、情報機器など多岐分野にわたる製品を製造しています。



代表取締役 高橋光夫氏

✔ 強み・PR

品質管理(納期・資材管理等)に関して、取引先より高い評価を得ていることが強みです。ロボット・電機・情報等それぞれに関して豊富な知見を有する技術者がおり、営業と一体となって課題解決にあたっています。



クラス100規格クリーンルーム

- 代表取締役：高橋光夫
- 本社所在地：〒945-0192 新潟県柏崎市藤井1350番地
- 電話番号：0257-24-5111
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：100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「ニーズ」を確認し、積極的に提案するようにしています。現場の課題を十分理解したうえで、解決型の提案を行うようにしています。

商談が成約したポイント

① 業界の動向を事前に把握したこと

事前にどのような課題でお困りなのかをしっかりと確認するようにしています。その業界の課題解決に向けてどのような対応が可能かを議論して、興味を持ってもらえるような提案を行いました。常に相手の立場に立って提案するようにしています。

② 技術者と営業担当者が連携して提案したこと

商談の際には、必ず技術担当者と営業担当者の2名が参加するようにしています。営業、技術のそれぞれの立場から、先方の課題や求める内容をヒアリングすることで、社内での打ち合わせに際して異なる視点から検討することができ、先方企業が求める回答により近づけると考えています。

③ 商談段階で求められたより高度な課題に的確に対応したこと

商談段階において、より高度な技術が求められました。現場の課題に立ち戻り、様々な角度から検討することで、1つ1つ課題を解決していきました。これまで蓄積してきた技術力を活かし、チームで解決できる体制を構築しています。



LCD形成画像技術装置対応

コメント

代表取締役 高橋光夫氏

弊社は50年前より製品の開発・加工・組立・品質保証まで一貫性をもって行うものづくり企業です。過去の豊富な実績を活用し「健康維持と少子高齢化社会への貢献を追究する」のスローガンの下に健康機器・省力化機器・ロボット機器を主力に国内販売向け製品と、海外規格に対応した海外販売向け製品にも対応したものづくり企業として活動しております。



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おうようにし、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

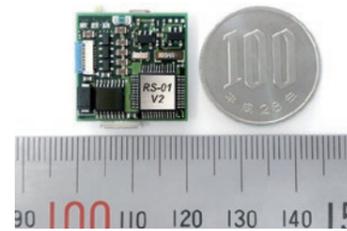
ジャイロ、加速度、地磁気、光、音、温度等の各種センサーを利用した電子機器の製造とそのソフトウェア及びコンテンツの作成と販売を行っております。世界最小・最軽量2gの3次元モーションセンサー「U-BRAIN RS-01」を独自開発するとともにミドルウェア、アプリケーションを垂直統合開発しております。



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げています。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)が準備しており、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」

コメント

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。



太洋塗料株式会社

データの蓄積と顧客課題に対応したサンプル提案で
国家プロジェクト案件を受注

これまで扱ってきた素材のデータや商材のサンプルを組織的に蓄積しています。その蓄積の中から要望に対応するものを活用して提案することで、付加価値の高い大規模プロジェクト案件を受注しました。

✔ こんな企業です

塗料ニーズが多様化する中、建築用、工業用、路面標示の分野で特殊塗料の開発、製造を行っています。「人と地球にやさしい塗料」の開発で社会環境づくりに貢献しています。



取締役 神山麻子氏

✔ 強み・PR

塗料の様々な可能性が拡大する中、自社製品の性能向上を図りながら、新たな製品開発にも積極的に取り組んでおります。塗料に関する様々なニーズに関して社内での情報交換や研究開発を行っています。活用場所やシーンにあわせて、試験データを収集し、様々な提案に対応できるサンプルを多数保有しています。



橋梁など様々な構造物に活用

- 代表取締役：松村正浩
- 本社所在地：〒144-0033 東京都大田区東糞谷6-4-18
- 電話番号：03-3745-0111
- 資本金：4,950万円
- 従業員数：18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

ジェグテックに掲載された「ニーズ」は対応可否を一次判断したのち、社内検討をしっかりと行うようにしています。相手の課題や要望を解決するように提案しています。

商談が成約したポイント

① 課題を明確化する提案を行ったこと

様々な分野からいただく問い合わせの情報を、形式知化することで次の問い合わせに活かすようにしています。企業がどのようなことに困っているのか把握し、過去の研究結果や事例などを組み合わせることで、顧客の課題を紐解くようにしています。その上で、データの適したサンプルを選定するとともに、どのようにプレゼンを進めることが効果的か検討し、提案しています。

② 数多くのデータやサンプルで、技術を理解してもらったこと

迅速に対応できるように事前に試験データなどを収集し、社内でデータ蓄積するようにしています。豊富なデータ、サンプルを組織的に蓄えることで、活用場所やシーンを想定しながら、要望にあう提案ができることが強みです。



数多くのデータやサンプルを提示

③ 商談先のキーパーソンに向けた提案書を作成したこと

大手企業からのニーズでは、商談担当者が、意思決定者にプレゼンテーションを行うことが多くあります。提案資料を作成する時には、データや実績が分かるキーパーソン向けの資料を作るようにしています。そうした取り組みにより、取引開始につながりました。

コメント

取締役 神山麻子氏

大田区は「ものづくり」の集積地であり、自社だけではなく、地域の様々な技術を持つ企業と連携を図っています。そうすることで環境に配慮した機能性の高い製品を生み出していきたいと思えます。ジェグテックを使って販路開拓にも積極的に取り組んでいきます。



有限会社東京濾過工業所

液体分野の課題に対応できる高度な濾過技術と
失敗からの発想の転換で取引が成約

難しい案件でしたが、常に付加価値の高い製品開発に取り組んできた経験を活かし、繰り返し試案を重ねることで課題を克服しました。今回の案件を新たな事業として育てていく予定です。

✔ こんな企業です

1951年に自動車メーカーへ純正エア・クリーナー及びオイルフィルタを納入して以来、気体(空気・ガス等)・液体(水・オイル・燃料等)の流体種別を問わず、多種多様なフィルタ/ストレーナ(オートストレーナ、オートクリーンを始め、産業用フィルタや空調機器用のフィルタ等)を提供しています。



代表取締役 西宮裕太郎氏

✔ 強み・PR

様々な分野のお客様が求める濾過需要に対して、製品開発や量産供給に取り組んできた知見が豊富にあります。産業全体の変化や素材の変化を先取りし、常に自社内で積極的に技術向上を図り、小回りのきく対応を行ってきたことが自社の強みです。



先方企業と詳細な打ち合わせ

- 代表取締役：西宮裕太郎
- 本社所在地：〒166-0003 東京都杉並区高円寺南1-12-12
- 電話番号：03-3315-2101
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：16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

ジェグテックに掲載された「ニーズ」を確認し、技術者と詳細な打ち合わせを行い提案しました。フィルタに関しては長年構築してきた知見や技術力が有るため、先方企業の課題解決にどうすれば役立つのか検討し、提案を行いました。

商談が成約したポイント

① 大手企業が悩んでいる課題を細かくヒアリングして解決案を提案したこと

商談の中で、大手企業が何に困っているのかを聞き出すようにしました。ヒアリングした情報を担当者全員で共有し、様々な角度から検討したうえで、課題解決に向けた提案を行いました。幅広い分野において顧客ニーズに対応した取り組みが評価されました。

② 多様な課題に対応するための連携ネットワークがあること

これまで多くの課題に対応してきた実績から、素材や部品に関して幅広いネットワークを有しています。何度か試案を提出しても成果が出にくい難しい事案でしたが、連携企業と共にチャレンジし、最終的に課題解決の提案を行うことができました。

③ 難しい課題に関して積極的にチャレンジする土壌を有していたこと

難しい課題に「前向きにチャレンジしよう」という意識を全員で共有できたことが成功のポイントです。難題について、常に付加価値の高い製品開発に取り組んできた経験と知見で、あらゆる角度から検討して提案するようにしています。



付加価値の高い製品群

コメント

代表取締役 西宮裕太郎氏

創業以来「品質第一」を基本理念とし、積極的なTQC活動を展開することで、幅広い分野において顧客ニーズに対応した製品をご提供してきました。気体・液体の流体濾過に関しては、それぞれの流体に特化した企業は多くみられますが、全ての流体の濾過に対応できる企業は少ないと思っております。様々な濾過に係わる課題解決に関して、ジェグテックを活用しながら積極的に対応してまいります。



新素材

中小企業 × 大手商社

株式会社カワイチ・テック

新規分野への積極的なチャレンジで複数の企業とプロジェクトが進行中

「まずはやってみる」の理念のもと、様々な案件に積極的に挑戦し、自社の強みをしっかりアピールしています。大手メーカーに試作品を納入し、量産に向けて共同開発を継続中です。

✔ こんな企業です

長年培われてきた研究開発、配合設計、精練技術、配合技術を駆使し、お客様のニーズに合った最適な素材を提供するゴム、プラスチック、練りのスペシャリストです。プラスチックとゴムの両方を製造しているため今までゴムの設備ではできなかったペレット化を可能としています。



代表取締役 川口秀一氏

✔ 強み・PR

「まずはやってみる」を理念に、これまでに対応したことのない仕事であっても、まずはチャレンジしています。フットワークの軽い研究開発部と他社や大学・研究機関とのネットワークも活用し、新分野の仕事に取り組んでいます。また自社開発製品にも力をいれており、開発中のKTパウダーは、その注目度からテレビ取材も受け、大きな反響がありました。



水質改善効果が期待されるKTパウダー

- 代表取締役：川口秀一
- 工場所在地：〒286-0805 千葉県成田市南羽鳥570-46
- 電話番号：0476-37-1471
- 資本金：7,000万円
- 従業員数：27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

大手企業の担当者と知り合いになれるなど、色々な人と出会う魅力的なツールとして活用しています。そのため、関係ないと思った案件でも挑戦しています。また、問い合わせ機能から興味のある企業に連絡したりしています。事務局から届くメルマガや掲載される案件を通して世の中で注目を浴びている業界や事業がわかるので、情報収集ツールとしても重宝しています。

商談が成約したポイント

① 「まずはやってみる」を大切にして、新規分野の案件に積極的に挑戦したこと

色々な案件があっても最初からマッチングする技術はないと考えています。「とにかくやってみる」「試行錯誤する」なかで成果につながっていきます。結果的に商談先にご迷惑をお掛けしてしまうこともあるかもしれませんが、ご依頼いただいた仕事は、できるかできないかをその場で判断せず、断らないようにしています。自社の技術力を向上させる機会にもなるので、業界を問わず、積極的にチャレンジしています。

② 工場見学を通して、自社の強みをアピールしたこと

商談では、技術的な説明を中心にして、会社説明などは工場見学のときに行っています。工場見学では、商談担当者以外に技術者や他部門の担当者が同行されることも多く、自社アピールのチャンスと考えています。特に大手企業は異物混入を嫌がるため、技術的な部分より工場内の4S（整理・整頓・清潔・清掃）に気をつけています。品質管理体制を構築するために毎月1回社内会議を開催しており、社員が一丸となって取り組むようにしています。

③ 他社や大学・研究機関とのつながりを活かしたこと

展示会・セミナー・商談会などに積極的に足を運び、情報収集や自社アピールを行っています。興味を持っていただいた様々な分野の企業や大学の研究者などとのネットワークができ、仕事の依頼が舞い込むようになってきました。また、ジェグテックを通して新しい企業と商談するような場合、関連先や取引先をすでに知っていることも多く、共通の話題があるため商談を有利に進めることができました。



高い機能性を誇る開発製品

コメント

代表取締役 川口秀一氏

ジェグテックは、色々な人と出会え、おもしろいお付き合いも増えるのでいつも利用しています。商談会では数社と面談する機会をいただき、現在も複数の開発プロジェクトが進んでいます。量産化されるまでには試作や品質監査などを経る必要があり、まだまだ時間がかかりそうですが、チャレンジを続けていきたいと思っています。

今後も積極的に自社技術の開発に取り組むことで、他社にない強みをつくり、独自色を出していきたいと考えています。



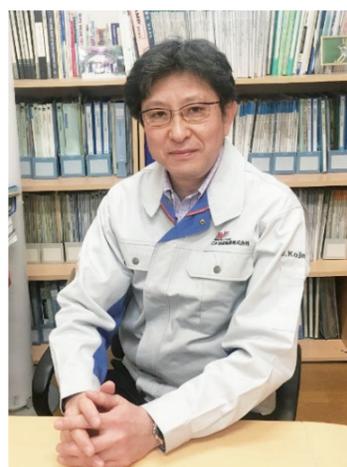
日本珪瑯釉薬株式会社

膨大な開発データに基づく「提案力」と「コンサルティング力」で取引が成立

20年以上にわたる膨大な研究開発データと培われた経験により、大手企業が求める最適な提案とコンサルティングを行うことで、大手化学メーカーの素材生産案件で成約しました。

✔ こんな企業です

1951年に絶縁用珪瑯材料を市場に送り出して以来、技術開発型企業として電子デバイス分野を始め、機能性セラミックス分野、樹脂フィラー分野などの多分野において、お客様の用途にきめ細かく対応したガラスフリット製品を供給しています。技術相談から試作、量産対応までをワンストップで対応できます。



代表取締役 小島大介氏

✔ 強み・PR

積極的に研究開発への投資を行い、ガラスフリットに関する物性測定データと試作実施記録の蓄積を20年にわたって行ってきた経験と歴史があります。これらの実績から、商談相手がどのようなものを求めているのかを想定し、最適な提案ができる体制が強みです。



開発したガラス素材

- 代表取締役：小島大介
- 本社所在地：〒174-0054 東京都板橋区宮本町49-1
- 電話番号：03-3969-4561
- 資本金：4,000万円
- 従業員数：26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

掲載された「ニーズ」に、工場設備、対応可能な温度・素材・サイズ等、生産量、品質管理認証、取引実績、開発から量産まで対応できる点、具体的な解決策などを提案しました。その後、詳細商談を行いました。

商談が成約したポイント

① 強みや特長をしっかりと伝え、信頼感と期待感を持ってもらったこと

商談で大切にしていることは、短い時間で信頼を築くことです。大手企業は特許や営業秘密の関係で、具体的なお話をできないケースも多く、ヒアリングの中で相手企業が何を求めているのかを予想し提案することが必要になります。提案の結果、商談相手から「よく求めるものがわかりますね」というお言葉もいただいています。また、商談を通して頼めば何とかなるのではないかと期待感を持っていただけるよう努力しています。

② 膨大な開発データから生み出されるコンサルティング力を培ってきたこと

新規取引先、既取引先を含めて月30~50件の試作を行っています。量産まで実を結ぶ案件は1000件のうち、2~3件です。残りの997件の3分の1は無駄になってしまいますが、一方でその3分の2は社内の技術的な蓄積となり、知見になります。この技術蓄積により、顧客に対して最適な提案ができるコンサルティングの仕組みが大きな特徴です。

③ 研究開発費を惜しまず提案までのスピードアップを図っていること

商談相手のニーズに対応できるか分からないようなケースでも開発費を惜しまず、初期開発を行うようにしています。初期の費用負担を相手側に求めると開発開始まで時間がかかり、提案までのスピードが遅くなってしまいます。案件の難易度にもよりますが、簡単な場合で1週間程度、難しい場合でも6週間程度で提案するようにしています。



社内で提案方法を検討

コメント

代表取締役 小島大介氏

積極的に研究開発投資を行い、ガラスフリットに関する膨大な試作データを蓄積しています。このような当社の強みを生かすには、企業が持つ課題に対して提案までのスピード感が重要なビジネス要素です。

今回、ジェグテックを通して面談する機会をいただき、2社との取引につながりました。通常、取引先の開拓では、最初から信用をいただくことは大変難しく、大手企業へのアプローチには多くの時間と労力を要することもあるため、ジェグテックを通じたマッチングはとてありがたいと感謝しています。



環境

中小企業 × 大手企業

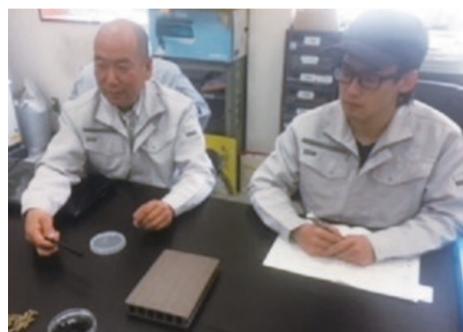
有限会社技研産業

廃材を使った製品開発力で大手建設会社の求める製品を納入

事前準備として想定問答の作成や、技術のオープン・クローズ戦略など知財戦略を決定したうえで、提案型の商談を進めました。製品開発力が認められ、大手建設会社への耐火被膜製品の納入につながりました。

✔ こんな企業です

建材としての樹脂素材の用途が多様化しており、幅広いニーズが出てきています。建材加工に関する業務依頼が増加しており、現在は耐震用基材・住宅用建材の加工・製造に力を入れています。



代表取締役 古閑章彦氏 取締役 古閑龍太郎氏

✔ 強み・PR

廃棄処理に困っている「廃石膏ボード」を再利用した安価なプラスチックの開発に成功しました。混合する樹脂等の種類・割合によって、放射線遮蔽・遮熱・不燃等の新しい機能を付加できることが技術的な強みです。市場のニーズを捉え、積極的な技術開発を行っています。



廃材を活用した様々な製品

- 代表取締役：古閑章彦
- 本社所在地：〒421-0112 静岡県静岡市駿河区東新田3-2-6
- 電話番号：054-278-2613
- 資本金：300万円
- 従業員数：9人

ジェグテックページ



ジェグテックをこう活用しました

「ニーズ」に対し、自社の強みを生かした具体的な提案を行うようにしています。提案には事前に準備をしっかりと行い対応しています。自社で研究開発を行った製品を見ていただいたところ、高い評価をいただきました。

商談が成約したポイント

① 商談前に事前の準備をしっかりと行ったこと

事前準備として、どのような対応が考えられるかについて、想定問答を行うようにしています。事前準備のおかげで商談時の課題に対する認識のズレが少なくなり、円滑に商談を進めることができます。その結果、商談で確実な提案を行うことができています。

② 技術のオープン・クローズ戦略など知財戦略を決定しておいたこと

戦略的な対応ができるように「特許を取得するのか」「どこまで情報をオープンにするのか」など技術に対するオープン・クローズ戦略を策定しています。自社の強みであるコア技術を守るため、策定した開示方針にもとづき、商談先に情報公開を行っています。

③ 積極的な技術開発で機能性向上を図っていること

ニッチ分野を追求する企業であることの強みを生かし、世の中で困っている課題の解決というテーマを軸に製品開発を行っています。

耐火防災分野での製品機能向上に力を入れていることが評価され、成約の決め手になりました。



新たな素材に基づく軽量ボード

コメント

代表取締役 古閑章彦氏

新しい建材の開発を行い、販路開拓に積極的に取り組んでおります。廃石膏ボードを再利用した機能性の高い製品が強みです。また、他の様々な産業廃棄物を有効活用した付加価値の高い新たな資材開発にも積極的に取り組んでいきます。ジェグテックを活用して事業連携先を探していきたいと思っております。



株式会社テクニカン

デモンストレーションで製品品質を理解してもらい、
大手商社との取引が成立

妥協しない「製品づくり」と、独自開発した「凍結技術」により、顧客が抱える課題に対して最適な提案を行い、新しい取引先を獲得しました。ユーザー目線での開発で新しい取引先が増加しています。

✔ こんな企業です

食肉加工機や野菜水切り機など様々な食品機械を幅広く開発・製造するメーカーです。主力製品は独自開発のリキッドフリーザー「凍眠」で、世界各国で特許を取得し、国内のみならず海外でも水産物・食肉等の加工、流通、消費の分野で多くのお客様にご利用いただいています。

✔ 強み・PR

冷凍した食材は、解凍時に品質が劣化してしまうことがありますが、独自開発のリキッドフリーザー「凍眠」による凍結では、冷凍・解凍を繰り返しても品質が劣化しないのが特長です。凍結技術で、様々な課題に対応できる技術力が強みです。



代表取締役 山田義夫氏



独自開発のリキッドフリーザー「凍眠」

- 代表取締役：山田義夫
- 本社所在地：〒224-0037 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南3-1-16
- 電話番号：045-948-4855
- 資本金：4,500万円
- 従業員数：18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

中小機構からのご紹介で、ジェグテックに登録しました。「ニーズ」に対する提案を行い、大手商社との詳細商談につながりました。その後、技術を体感してもらうことで取引が成立しました。

商談が成約したポイント

① 食材を使用したデモンストレーションで、凍結技術の高さを実感してもらったこと

食材を使用したデモンストレーションでリキッドフリーザーの性能を体験していただきました。商談時点では技術内容に半信半疑のところがありましたが、解凍した牛肉を実際に食べていただき、味に劣化がみられないことを実感していただきました。実際にその効果をご覧いただくことが、商談成立の決め手になりました。

② データや映像等を使用して提案したこと

ユーザーが抱えている課題を徹底的に聞きだし、具体的なイメージを持ってもらうための説明を行いました。構築してきたデータや映像等を使用して提案したことで、高い製品品質を理解していただき、製品を使用する場面のイメージを持ってもらえたことが、評価につながりました。



従来の凍結



凍眠を使用した凍結

③ 顧客アイデアを製品開発に活かしてきたこと

『凍眠』は、数々のメディアにも取り上げられるようになり、大手飲食店や食品メーカー、流通会社だけでなく、官公庁からも注目が寄せられています。様々な企業や機関から「この食材で対応出来ないか」との依頼も増えています。そういった課題に積極的に取り組んでいくことで、新しいニーズを吸い上げ、次の製品開発に活かしています。

コメント

代表取締役 山田義夫氏

独自の液体凍結の技術を使った凍結機の開発・製造を行っています。凍結技術を用いて、様々な分野に対応しています。

今回、ジェグテックを通して面談する機会をいただき、大手商社との取引につながりました。新たな販路を開拓することができ、感謝しています。



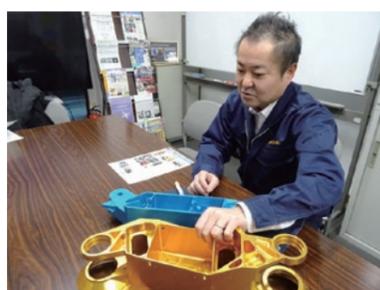
新妻精機株式会社

試作のプロとしての対応力が認められ、
大手自動車メーカーとの取引が成約

担当者2名以上によるきめ細かな対応と、様々な課題に応じてきた高い技術力で大手自動車メーカーの難しい課題に対応し、受注を獲得しました。

✔ こんな企業です

顧客にご満足いただける開発試作部品を高精度かつスピーディーにお届けすることをモットーにしています。最新鋭の設備を逐次導入し、品質、精度、価格、納期への努力を絶え間なく続けております。



新妻精機 高橋聡司氏

✔ 強み・PR

MC・ソフト等の設備を同業他社よりいち早く導入し、MCの習熟に関しても社内でも積極的に対応しています。取引事案に対して、営業と技術の2名体制できめ細かく対応することでリピーターを増やしています。



99台のマシニングセンタ

- 代表取締役：新妻清和
- 本社所在地：〒146-0092 東京都大田区下丸子2-29-8
- 電話番号：03-3759-7123
- 資本金：1,000万円
- 従業員数：64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「ニーズ」に、これまで行ってきた試作や主な取引実績を提案し、詳細商談を行うことで信頼関係を構築しました。

商談が成約したポイント

① 技術力ときめ細かな営業体制を評価していただいたこと

小ロットの試作開発を中心に業務展開を行っています。多岐に渡る分野の多品種小ロットの案件や試作に応じている技術力と、担当者2名以上の営業体制できめ細かな対応を行ったことを評価していただきました。

② 「試作」のプロとして図面を読み解き提案したこと

預かった図面を読み解き、どのような目的で必要とされるのかを考え、提案するようにしています。また、どのような技術が重視されるのかを社内で綿密に検討しました。そうすることで顧客が求める水準以上の提案を行うことができました。

③ 高度な試作にチャレンジすることで技術を高めてきたこと

大学・研究機関からの高度な試作依頼に積極的に対応しています。関係者から高い評価をいただき、その評価が他地域の大学・関係機関にも伝わることで、新しい顧客を獲得しています。最先端の試作対応により、知見・技術を蓄積し、新しい案件に活かす好循環が生まれています。



各種測定機器での品質管理

コメント

マーケティング営業 高橋聡司氏

顧客にご満足いただける開発試作部品を高精度かつスピーディーにお届けしています。品質、精度、価格、納期にこだわり、どのような課題に関しても積極的に対応することで、様々な産業分野のニーズにも対応していきたいと思っています。新しい顧客の開拓にジェグテックを活用しています。



共栄エンジニアリング株式会社

技術の蓄積に基づく迅速な提案で受注を獲得

業務のデータベースを活かした提案と、納期と品質管理へのこだわりで培ってきた技術力を評価していただき、大手自動車部品メーカーに納入しました。

✔ こんな企業です

自動車・航空宇宙・エネルギー・医療等の分野においてのデザインモデルや試作品から金型・射出成形まで一貫した設計、製造を行っています。精密・光学部品の超精密微細加工にも対応できます。

✔ 強み・PR

鏡面・高精度を必要とする製品製造に不可欠な超精密微細加工が強みです。試作部品製造から量産金型の設計・製造まで一貫したサポートを展開しております。従来にはない高機能性付加を実現する素材開発や、形状をナノスケールで具現化するナノテクセンターの設立など、研究開発と技術蓄積を行っています。



専務取締役 石崎竹二郎氏



精密金型の製造現場

- 代表取締役：安倍佳照
- 本社所在地：〒959-1961 新潟県阿賀野市山倉1912-2
- 電話番号：0250-61-2400
- 資本金：9,080万円
- 従業員数：国内150人 海外60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

ジェグテックでは自社の強みをしっかり伝えるようにしました。商談担当者に品質管理へのこだわりを知ってもらえたことが、成約のポイントです。

商談が成約したポイント

① 業務のデータベース化で高い技術力を維持していること

商談の場で強みをしっかり伝えるために、業務のデータベース化を図っております。10年20年先の企業のあるべき姿を探ると同時に、どのような課題に関しても社内で直ぐに検討できる体制を確立できるよう心掛けております。

② 品質管理を徹底し、こだわりを知ってもらったこと

幅広い分野における樹脂及び金属部品で、設計から量産まで一貫した生産体制を確立すると共に、高い品質を維持するための品質管理を徹底しています。素材開発と形状をナノスケールで具現化するナノテクセンターの設立など研究開発、品質管理に対するこだわりを説明することで成約につながりました。

③ 技術蓄積に基づく迅速な提案を行ったこと

自動車、航空、エネルギー、医療など様々な案件に、設計から製造まで一貫した体制でチャレンジしています。対応案件は業務データベースに蓄積しており、迅速な提案をすることができました。



ナノテクノロジーセンターの設備

コメント

専務取締役 石崎竹二郎氏

創業以来、顧客第一主義でお客様に喜ばれるような企業を目指して努力してまいりました。自動車・航空宇宙・エネルギー・医療等の分野において、設計から生産までの対応力が強みで、技術を活かした高度なものづくりに取り組んでいます。これからもジェグテックを販路開拓のツールとして活用していきたいと思っております。

ジェグテックへの登録方法

Webから登録

ジェグテック 関東本部



記載内容のポイント

特に具体的にご記載いただきたい点について

- 1 事業の特長、他社との差別化・優位性について
- 2 技術や製品・サービスの活用事例や導入事例について
- 3 新分野への展開など、今後の事業展開について
- 4 販路開拓に向けた今後の取り組みについて

紹介機関の記載

紹介機関があれば、紹介機関名をご記載ください。

申込書記載サポートデスク (中小機構関東本部)

ジェグテックや申込書記載に係る相談を受けつけています。

☎03-5470-1638

以下の機能がすべて無料で！

自社技術やサービスを大手企業等に発信

事業や技術・サービスの特長などを写真、動画などを加え、大手企業等に紹介できます。初回開設時のみ、中小機構が無料で英訳ページを作成します。



新たなビジネスパートナーの探索

国内、海外の掲載企業の中から、関心のある企業を探索し、個別にアプローチできます。

業種・サービス・製品名など

大手企業等への提案が可能

大手企業、中堅企業、海外企業の発注情報等に対し、「ニーズ機能」などを活用して時間を選ばず提案できます。



大手企業等との商談会に無料で参加

大手企業、海外企業等との商談会に無料で参加できます。対面での商談で成約につなげることができます。





● お問い合わせ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東本部

〒105-8453 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル

TEL : 03-5470-1638 (ジェグテック担当) FAX : 03-5470-1573

E-mail : kanto-hanro@smrj.go.jp

詳細は中小機構のホームページより

ジェグテック 関東本部

