



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おります。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 × 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求する」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。