



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でき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、既存取引先を含めて月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 × 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。