

株式会社システム空調

～研究開発プロジェクトに参画、大手ゼネコンに設備を納入～

試験データ、導入実績等の説明に加え、自社でできることをすぐ実証・提案しました。技術への理解が深まったことがきっかけとなり、大手ゼネコンに産業用の防塵設備の納入が決まりました。



株式会社システム空調 石本代表取締役

空調・換気設備メーカーとして、省エネルギー設備、分煙装置、空気清浄機等の開発・製造を手がけています。工場、商業施設、レストラン等への分煙装置、省エネルギー設備の導入実績が多く、個別仕様に対応した設計や開発に強みがあります。

新分野への展開、新しい取引先の獲得を目指し、ジェグテックを活用しました。

〈試験データ、導入実績の提案が決め手〉

大手企業とのマッチング準備で、自社製品の試験結果、試験データ、導入実績、独自技術の強み等をコンパクトにまとめた技術資料を活用するようにしています。多くの大手企業や海外企業からの問い合わせもありますが、まとめてある技術資料の中から、顧客のニーズにあう内容を整理して、提案を行いました。

〈試験機を持ち込んで自社でできることを実証〉

商談相手が商社なのか研究者なのかによって、説明の仕方を変えています。今回の商談は、研究者への提案でしたので、技術資料による概要説明の後、自社の試験機を持ち込んで、プレゼンテーションを行いました。プロジェクトの詳細を聞き、自社が解決できることを中心に説明しました。試験機での実証を行ったことが、詳細商談につながる決め手になったと思います。



商談の様子

中小企業 × 大手ゼネコン



インフラ

受注
販売

マッチングが成約したポイント

- 1 事前準備の段階で、顧客に応じた試験データ、導入実績等を入れた提案書を作成したこと。
- 2 商談の場で、試験機の説明、実証とあわせ、自社が解決できることを中心に説明したこと。
- 3 研究者に対して、課題の解決提案を行ったこと。

商談後、大手ゼネコンの技術者が、当社実験施設を訪問しました。視察後、秘密保持契約を締結しました。詳細な仕様や取引状況を確認した上で、大手ゼネコンへの設備納入が決まりました。



空気の流れをデザインすることで効果を高める

〈社会インフラ分野に積極的に展開〉

大手ゼネコンとの取引で、実験データの拡充や、新分野への展開に向けたアイデアをいただきました。オリンピックに向けた社会インフラ整備が増えていく中、当社の製品や技術が広く活用されていくことを期待しています。



空港、公共施設等で製品技術が活用されています

ジェグテックのマッチングを振り返って

技術開発型のテーマは成約までに時間がかかりますが、ジェグテックの活用で研究開発プロジェクトに参画することができました。省エネ、社会インフラ分野で求められていることを確認することができました。実績を積み上げ、取引の幅を広げていきたいと思えます。

- 代表取締役：石本 和夫 ● 本社所在地：茨城県土浦市板谷6-28-12
- 電話番号：029-879-9711 ● 資本金：1,800万円 ● 従業員数：8人
- ホームページURL：http://www.system-kucho.jp/

ジェグテック システム空調

検索