

# トスコ株式会社

～土木・農業分野の資材加工で、新たな取引先を獲得～

自社の希望内容と取引条件を明確にすることで、新しいアイデアや提案を受けることができました。ご提案いただいた中小企業と資材加工の契約を締結しました。



トスコ株式会社  
織田 課長(左)と担当者

国内に紡績工場を持ち、麻原草の品種改良・栽培から製品作りまでを行っています。環境資材部、衣料繊維部、機能繊維部の3部門を持ち、それぞれの分野に応じた製品を提供しております。商社機能を有しており、製品販売に力を入れています。

土木、農業分野の資材加工メーカーを探すため、ジェグテックを活用しました。

## 〈自社の希望内容と取引条件を明確にする〉

ジェグテックを活用し、事前に提案企業の概要や技術の強みを確認することで、マッチングの精度を高めました。自社の希望内容や取引条件を明確にすることで、希望に沿う提案が得られるようになり、効率的なマッチングが行えました。提案企業からは、当初の予想を超える提案があり、大変満足しています。

## 〈将来的な連携先となる企業を選定〉

自社のニーズに基づき、先方が提案する内容に関して、詳細なヒアリングを行いました。商談時には、商談先と新しいつながりが持てるように、幅広く質問を行いました。将来的な可能性も含めて連携先を選定できるように努めました。商談企業のご担当者、提案に対する熱意など、様々な角度で可能性を模索しました。



商談の様子

中小企業 × 中小企業



建材

発注  
調達

## マッチングが成約したポイント

- 1 ジェグテックを活用し、商談企業を事前に調べるなど準備をしたこと。
- 2 自社の希望内容や取引条件を明確にしたことで、オープンな環境で提案を受けられたこと。
- 3 提示した希望内容や取引条件に対する提案で「取引したい」と考える連携先を選んだこと。

商談後、直ぐに提案企業の工場に訪問し、詳細条件のすり合わせなどを行いました。その後、打ち合わせを行い、業務委託契約を締結しました。



様々な用途で使われるトスコの土木・農業資材

## 〈業種の壁を越えた気付き〉

メーカー、商社として多くの分野で活用できる製品、商品を扱ってきました。土木・農業分野の資材加工で、協力先を確保する必要がありました。マッチングを通して、アイデアや提案を受け、将来的な連携先となる企業を選定することができました。

ジェグテックの活用で、新たな分野への挑戦ができるのではないかと期待しています。



多くの資材の製造、販売を手がける

## ジェグテックのマッチングを振り返って

発注側としてジェグテックを活用しました。ジェグテックには、数多くの企業が登録されており、当社が希望する発注先を見つけることができました。引き続き、ジェグテックを活用していきたいと思えます。

- 代表取締役：根本 圭司 ● 本社所在地：東京都中央区日本橋人形町1-1-10
- 電話番号：03-3667-3321 ● 資本金：1,000万円 ● 従業員数：63人
- ホームページURL：http://www.tosco-net.co.jp/tosco/

ジェグテック トスコ

検索