



# 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、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 × 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。