

株式会社リガルジョイント

～環境対応装置で大手商社と成約、共同販売で新市場をつかむ～

顧客へのカスタマイズ対応力、設計力・開発力を前面に打ち出し、信頼関係を構築したことで、大手商社との共同販売が決まりました。



株式会社リガルジョイント
営業担当者

流体機器事業、環境事業、ユニット事業、熱交換器事業を柱に、工場内の水・エア・ガスなど流体制御について、設計から製造、配管まで手がける一貫体制を構築しています。顧客へのカスタマイズ対応を迅速に実施するなど、小回りのきくサービスを重視し、産業用装置の開発を行っています。

産業用環境対応装置の新しい販路先を獲得するため、ジェグテックを活用しました。

〈商社、メーカー、研究者によって提案ポイントを変える〉

商談する相手やその関心によって、提案内容が異なるものになります。商社向けには、ターゲットを見極めた上での共同販売の提案が多く、使用シーンなどの説明や自社製品の優位性、独自性などの説明が中心となります。特に、産業用装置は、顧客へのカスタマイズ対応や機動的対応を求められます。想定される困りごとに対して、具体的提案をすることで信頼関係を構築しています。

〈「こんなことに困っている」という情報を聞き出す〉

商談では、「こんなことに困っている」「こんな事ができないか」という、商社の困りごとを聞き出すようにしました。設計から製造、メンテナンスまで一貫して対応すること、顧客からのカスタマイズ要請に対して、設計・開発力を生かした対応ができることが、次のステップにつながるポイントになりました。



製品の特長を直接確かめてもらう

中小企業 × 大手商社



環境

販売
代理店
事業連携

マッチングが成約したポイント

- 1 商談相手によって、提案内容や説明のポイントを変え、想定される困りごとに対して、具体的提案を行ったこと。
- 2 「こんなことに困っている」という情報を幅広く聞き出し、その課題を解決する提案を行ったこと。
- 3 顧客へのカスタマイズ対応や、設計・開発力を生かした対応を前面に打ち出し、信頼関係を構築したこと。

商談後、大手商社が何度か工場を訪問し、条件の打ち合わせを行いました。その後、環境対応装置の共同販売が決まりました。



顧客の使用用途・課題にあわせてカスタマイズを実施

〈大手商社と提案販売を展開〉

大手商社の取り扱いが決まり、各業界に対する提案型の販売を行っています。大手商社の販売ルートを活用することで、新しい業界や異なる分野へのアプローチを行っています。各業界などでの困りごとを吸い上げることで、新しい市場への展開を図って行きたいと思っています。



自社で設計・開発した流体制御装置

ジェグテックのマッチングを振り返って

新しい業界や分野での顧客獲得では、困りごとや課題をいかに吸い上げるかが、販路拡大のポイントとなります。ジェグテックを使って、様々な業界や異なる分野での取引ニーズに対応していききたいと思います。

- 代表取締役：稲場 純 ● 本社所在地：神奈川県相模原市南区大野台1-9-49
- 電話番号：042-756-7411 ● 資本金：5,760万円 ● 従業員数：62人
- ホームページURL：http://www.rgl.co.jp

ジェグテック リガルジョイント

検索