

株式会社サンリツ

～「現場力」を生かし、FA・ロボット分野で新たな販路を獲得～

自社で設計・開発が行える「現場力」や、今まで培ってきた豊富な導入事例を伝えることで、生産工場向けの自動化設備・ロボットの導入案件で大手ロボットメーカーと成約しました。



株式会社サンリツ 飯笹 代表取締役

製造工場の生産ライン、各種プラント向けに電気制御システムFA設計、各種ソフトウェア設計開発、制御盤及び配電盤製造、現場据付工事、メンテナンスなどを行っています。

同分野で培った設計力・技術力を生かし、生産工場向けの自動化設備の受注拡大を目指して、ジェグテックを活用しました。

〈ロボット分野での自社の強みをしっかり伝える〉

大手企業のニーズに合わせ、自社の提案を行うように心掛けています。マッチングの準備では、会社案内と自社製作の自動化設備や装置の写真、具体的な導入事例などが分かる資料を準備しました。大手企業側から出されるニーズにあわせ、自社の強みをしっかり伝え、発注を検討する大手企業が「活用したい」という提案書を作成するようにしています。

〈対面商談では大手企業の詳細ニーズを聞き出す〉

自社の対応可能な分野が広いため、大手企業が何を求めているかを正確に聞き出し、大手企業のニーズから外れないように、商談を進めるようにしました。一般的には、会社説明の時間が長くなりがちですが、大手企業の要望等を把握するための時間を確保するため、会社説明は5分以内に伝えるようにしています。また、商談では実際に困っていること、求めていることを確認しながら、幅広く質問を行いました。



商談の様子

中小企業 × 大手ロボットメーカー



ロボット

受注
事業連携

マッチングが成約したポイント

- 1 自社の強みをしっかり伝え、発注を検討する大手企業が「活用したい」という提案書を作成したこと。
- 2 大手企業の要望等を把握し、実際に困っていること、求めていることを確認しながら商談を進めたこと。
- 3 具体的な案件を引き出し、その後のフォローを速やかに行ったこと。

商談後、大手ロボットメーカーが当社工場を訪問し、そこでの商談を経て、取引条件等を確認したのち、大手ロボットメーカーとの取引が成約しました。



FA制御技術を生かし、ロボット分野を強化

〈多くの取引案件が舞い込む〉

大手企業と組むことで、様々な業種の自動化設備やロボット導入を検討している企業の取引案件が入るようになりました。導入案件、開発案件については、自社単独で、内容によっては大手ロボットメーカーとの共同提案という形で、新しい案件に対応しています。

ロボット分野でのマッチングや実績を生かし、新しい自動化設備・ロボットの取引案件を取り込んでいきたいと思っています。



設計、開発力が決め手に

ジェグテックのマッチングを振り返って

中小企業にとって、新規顧客の開拓は多くの時間が必要となります。ジェグテックは、大手企業との商談コーディネート等について、専門家のサポートを受けることができるため、新規開拓の労力が半減しており、非常に感謝しています。

- 代表取締役：飯笹 浩之 ● 本社所在地：栃木県 那須塩原市 北弥六402-1
- 電話番号：0287-65-1223 ● 資本金：2,000万円 ● 従業員数：47人
- ホームページURL：http://www.sanritu-e.co.jp/

ジェグテック サンリツ

検索