

株式会社アイ電子工業

～精密機器製造ノウハウを生かし、医療商社から複数の受注を獲得～

発注企業のニーズに対応した「提案力」と、自社で有する幅広い協力工場のネットワークを活用することで、医療商社との取引が成約しました。



株式会社アイ電子工業 高橋 代表取締役

精密・電気分野の開発、製造で蓄積したノウハウ、技術により、設計、製造から、ソフト開発等を一貫して受託できる体制を確立しております。国内外の半導体メーカーや電気メーカーとの取引が多く、設計・開発力に強みがあります。

医療分野での受注拡大を目指し、ジェグテックを活用しました。

〈発注企業のニーズに対応した具体的な提案を行う〉

ジェグテックで提示される発注企業側のニーズを確認し、どのような提案内容が相手にとって効果的なかを検討しながら提案を行っています。商談では、発注企業の課題などを確認しながら、ブレのない提案を行うよう心がけています。今回は精密機器・電気分野の受注生産で蓄積してきた知見とノウハウに基づき、「求めるもの」に対して、具体的な提案を行いました。

〈自社で有する協力企業のネットワークを活用〉

商談会では、ニーズに対して自社の強みを伝え、具体的な取引内容を確認していきましました。対応できないところは、自社で有する幅広い協力企業などに相談し、発注企業の課題に対して、機動的に対応するようにしています。

商談会では、次回以降の訪問アポイントを行い、課題解決に対するフォローも迅速に行いました。



具体的な提案内容を検討

中小企業 × 医療商社



受注

マッチングが成約したポイント

- 1 発注企業の課題などを聞きだしながら、具体的な取引内容を確認し、提案を行ったこと。
- 2 次回の訪問アポイントを行い、課題解決に対するフォローを迅速に行ったこと。
- 3 対応できない課題については、自社で有する協力企業のネットワークを活用して対応したこと。

商談会後、互いの工場を訪問し、取引条件を確認しました。その後、医療機器の製造受注が決まり、契約を締結しました。



精密機器分野で蓄積したノウハウを医療分野に展開

〈複数の受注案件が舞い込む〉

医療商社からの受注後、別の製造案件に関してのオファーが入るようになりました。技術が認められ、中量の医療機器製造の案件を受注しました。医療分野での経験とノウハウを生かし、新たな取引を拡大させていきたいと思っています。



中量産品の受託案件に対応

ジェグテックのマッチングを振り返って

新しい分野で取引先を確保するのは多くの時間がかかりますが、お互いの信頼関係を構築できれば継続的な取引につながる可能性が高くなります。ジェグテックを活用し、新しい取引案件を掘んでいきたいと思っています。

- 代表取締役：高橋 温 ● 本社所在地：栃木県那須塩原市鍋掛1086-18
- 電話番号：0287-60-0057 ● 資本金：1億円 ● 従業員数：212人
- ホームページURL：http://www.ailove.co.jp

ジェグテック アイ電子工業

検索