

MINAテクノロジー株式会社

～トータルコーディネーターの「提案力」を生かし、新しい業界で受注～

精密機械分野で培った技術・ノウハウを生かし、設計や開発におけるトータル提案を行うことで大手プラントメーカーとの取引が成約しました。



MINAテクノロジー株式会社
横山取締役（左）、小川取締役（右）

精密機械の組立、アミューズメント機器の設計開発、エコ関連機器の開発製造を行っております。3Dスキャナー型三次元測定機や成分分析装置等の検査装置を有しており、試作・設計から製造までを手がけております。

自社の技術やノウハウを生かし、新しい業界で取引先を獲得するため、ジェグテックを活用しました。

〈新しい業界の大手企業とのマッチングにチャレンジ〉

これまで取引をしたことのないプラント分野の大手企業との商談を行いました。商談では、大手企業が何に困っているかを聞くことに注力し、プラント部品の改良や材質の提案などを行いました。新規開発のプラント部品には詳細な図面がないものがありましたが、自社で有する検査・分析装置で大手企業のニーズに合うスペックの部品を設計し、提案しました。商談後迅速に、試作サンプルデータを提供しました。

〈異業種から見て、自社の企業価値は異なる〉

大手企業からは、想定したスペック以上の高い評価を得ることができました。これまで培った技術力では「できて当たり前」と考えていたことが、他業種から見た場合、「強み」となることを認識することができました。過去の失敗事例の中で、どのような解決法を提示することが顧客にとって良いかを考えています。



商談の様子

中小企業 × 大手プラントメーカー



プラント

受注

マッチングが成約したポイント

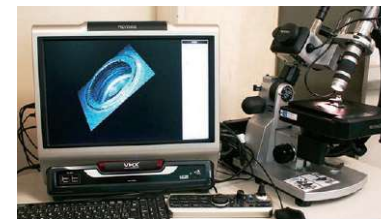
- 1 長年業務を行う中で得た失敗事例に基づいた経験から、トータルコーディネーターとして提案したこと。
- 2 大手企業が何に困っているのかを聞き出し、自社保有の検査・分析装置などを用い、ニーズに合うデータをそろえたこと。
- 3 商談後すぐに、試作サンプルデータを提示し、信頼感を得たこと。

商談後、大手企業が当社工場を訪問し、詳細な打ち合わせ後、取引が成約しました。

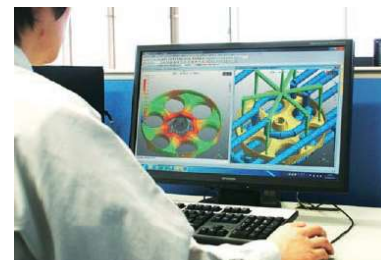
〈技術提案力を生かし 新しい業界に積極的に進出〉

大手企業との商談を行うことで、豊富な知見を持つ技術者、分析装置、月産10万台以上の組立能力、国内外100社以上のネットワークが自社の本質的な「強み」であることを認識することができました。ジェグテックを活用することで、大手プラントメーカーと取引関係を持つことができました。

自社の強みを生かし、新しい分野に積極的にチャレンジしていききたいと思います。



部品の改良や材質の提案までを行う提案力が強み



試作・設計、開発ができる技術力を有する

ジェグテックのマッチングを振り返って

これまで取引がなかったプラント分野の大手企業との商談で、自社の「強み」を改めて認識することができました。これまで強みと思っていた自社の技術力が、他分野の企業から評価していただけたことを実感しました。

- 代表取締役：宮城島 裕行 ● 本社所在地：栃木県大田原市富池301-2
- 電話番号：0287-20-1737 ● 資本金：1,000万円 ● 従業員数：43人
- ホームページURL：http://www.mina-technology.co.jp/

ジェグテック MINAテクノロジー

検索