



太洋塗料株式会社

データの蓄積と顧客課題に対応したサンプル提案で
国家プロジェクト案件を受注

これまで扱ってきた素材のデータや商材のサンプルを組織的に蓄積しています。その蓄積の中から要望に対応するものを活用して提案することで、付加価値の高い大規模プロジェクト案件を受注しました。

こんな企業です

塗料ニーズが多様化する中、建築用、工業用、路面標示の分野で特殊塗料の開発、製造を行っています。「人と地球にやさしい塗料」の開発で社会環境づくりに貢献しています。



取締役 神山麻子氏

強み・PR

塗料の様々な可能性が拡大する中、自社製品の性能向上を図りながら、新たな製品開発にも積極的に取り組んでおります。塗料に関する様々なニーズに関して社内での情報交換や研究開発を行っています。活用場所やシーンにあわせて、試験データを収集し、様々な提案に対応できるサンプルを多数保有しています。



橋梁など様々な構造物に活用

- 代表取締役：松村正浩
- 本社所在地：〒144-0033 東京都大田区東糀谷6-4-18
- 電話番号：03-3745-0111
- 資本金：4,950万円
- 従業員数：18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」は対応可否を一次判断したのち、社内検討をしっかりと行うようにしています。相手の課題や要望を解決するように提案しています。



商談が成約したポイント

① 課題を明確化する提案を行ったこと

様々な分野からいただく問い合わせの情報を、形式知化することで次の問い合わせに活かすようにしています。企業がどのようなことに困っているのか把握し、過去の研究結果や事例などを組み合わせることで、顧客の課題を紐解くようにしています。その上で、データの適したサンプルを選定するとともに、どのようにプレゼンを進めることが効果的か検討し、提案しています。

② 数多くのデータやサンプルで、技術を理解してもらったこと

迅速に対応できるように事前に試験データなどを収集し、社内でデータ蓄積するようにしています。豊富なデータ、サンプルを組織的に蓄えることで、活用場所やシーンを想定しながら、要望にあう提案ができることが強みです。



数多くのデータやサンプルを提示

③ 商談先のキーパーソンに向けた提案書を作成したこと

大手企業からのニーズでは、商談担当者が、意思決定者にプレゼンテーションを行うことが多くあります。提案資料を作成する時には、データや実績が分かるキーパーソン向けの資料を作るようにしています。そうした取り組みにより、取引開始につながりました。

[コ](#) [メ](#) [ン](#) [ト](#)

取締役 神山麻子氏

大田区は「ものづくり」の集積地であり、自社だけではなく、地域の様々な技術を持つ企業と連携を図っています。そうすることで環境に配慮した機能性の高い製品を生み出していきたいと思っています。ジェグテックを使って販路開拓にも積極的に取り組んでいきます。