



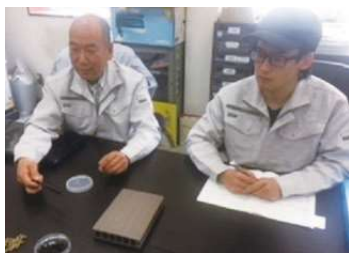
有限会社技研産業

廃材を使った製品開発力で大手建設会社の求める製品を納入

事前準備として想定問答の作成や、技術のオープン・クローズ戦略など知財戦略を決定したうえで、提案型の商談を進めました。製品開発力が認められ、大手建設会社への耐火被膜製品の納入につながりました。

✓ こんな企業です

建材としての樹脂素材の用途が多様化しており、幅広いニーズが出てきています。建材加工に関する業務依頼が増加しており、現在は耐震用基材・住宅用建材の加工・製造に力を入れています。



代表取締役 古閑章彦氏 取締役 古閑龍太郎氏

✓ 強み・PR

廃棄処理に困っている「廃石膏ボード」を再利用した安価なプラスチックの開発に成功しました。混合する樹脂等の種類・割合によって、放射線遮蔽・遮熱・不燃等の新しい機能を付加できることが技術的な強みです。市場のニーズを捉え、積極的な技術開発を行っています。



廃材を活用した様々な製品

- 代表取締役：古閑章彦
- 本社所在地：〒421-0112 静岡県静岡市駿河区東新田3-2-6
- 電話番号：054-278-2613
- 資本金：300万円
- 従業員数：9人

ジェグテックページ



ジェグテックをこう活用しました

「ニーズ」に対し、自社の強みを生かした具体的な提案を行うようにしています。提案には事前に準備をしっかりと行い対応しています。自社で研究開発を行った製品を見ていただいたところ、高い評価をいただきました。



商談が成約したポイント

① 商談前に事前の準備をしっかり行ったこと

事前準備として、どのような対応が考えられるかについて、想定問答を行うようにしています。事前準備のおかげで商談時の課題に対する認識のズレが少なくなり、円滑に商談を進めることができます。その結果、商談で確実な提案を行うことができています。

② 技術のオープン・クローズ戦略など知財戦略を決定しておいたこと

戦略的な対応ができるように「特許を取得するのか」「どこまで情報をオープンにするのか」など技術に対するオープン・クローズ戦略を策定しています。自社の強みであるコア技術を守るため、策定した開示方針にもとづき、商談先に情報公開を行っています。

③ 積極的な技術開発で機能性向上を図っていること

ニッチ分野を追求する企業であることの強みを生かし、世の中で困っている課題の解決というテーマを軸に製品開発を行っています。

耐火防災分野での製品機能向上に力を入れていることが評価され、成約の決め手になりました。



新たな素材に基づく軽量ボード

コメソト 代表取締役 古閑章彦氏

新しい建材の開発を行い、販路開拓に積極的に取り組んでおります。廃石膏ボードを再利用した機能性の高い製品が強みです。また、他の様々な産業廃棄物を有効活用した付加価値の高い新たな資材開発にも積極的に取り組んでいきます。ジェグテックを活用して事業連携先を探していきたいと思っております。