

ジェグテック

# J-GoodTech

## ジェグテックを活用した ビジネスマッチング

～売上拡大、新規取引先の確保～  
成功企業のポイント



# ジェグテックを活用して 売上拡大、新規取引先の確保を 目指しませんか。

ジェグテックは中小機構が運営する販路開拓に意欲的な中小企業(ものづくり企業、サービス業、卸売業等)と、国内大手企業・商社、発注企業、海外企業をつなぐ、B2B(企業間取引)のマッチングサイトです。

新しい取引先の確保、販路開拓、新製品開発に向けた事業連携、技術連携等を目指す企業が登録しています。

ご登録いただくと、国内大手企業・商社(パートナー企業)、中堅・専門商社、発注企業や海外企業から取引情報、発注情報がメール等で届き、提案や商談が可能です。

## ジェグテックでできること

受発注、販売、代理店契約


新製品開発等に向けた技術連携、共同開発


輸出、海外展開等


## 目次 contents


### ジェグテックによる5つのビジネスマッチング ..... 4


#### 成功事例のご紹介


 ロボット	<b>株式会社サンリツ</b> ..... 6 「現場力」を生かし、FA・ロボット分野で新たな販路を獲得 <b>受注 事業連携</b>
--	---


 新素材	<b>株式会社NAZCA</b> ..... 8 情報端末用保護膜の販売で大手商社と成約、新商品の販売も決定 <b>販売 代理店 共同開発</b>
--	---


 医療	<b>株式会社アイ電子工業</b> ..... 10 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 <b>受注</b>
---	--


 化学	<b>株式会社ナガオシステム</b> ..... 12 材料混錬のスペシャリストとして、化成品分野で新たな需要を獲得 <b>受注 販売 共同開発</b>
---	--


 プラント	<b>MINAテクノロジー株式会社</b> ..... 14 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 <b>受注</b>
---	--


 農業	<b>株式会社コスモテック</b> ..... 16 農業分野にチャレンジし新たな取引が成約、海外マーケットも視野に <b>販売 共同開発</b>
---	---

 防災	<b>文化軽金属鑄造株式会社</b> ..... 18 「防災ベンチ」で中堅商社と成約、共同販売を展開 <b>販売 代理店 事業連携</b>
--	--

 情報技術	<b>株式会社日本インフォメーションシステム</b> ..... 20 新しい業界に進出、社会インフラ分野での情報技術活用が進む <b>共同開発</b>
---	--

 インフラ	<b>株式会社システム空調</b> ..... 22 研究開発プロジェクトに参画、大手ゼネコンに設備を納入 <b>受注 販売</b>
---	--

 建材	<b>トスコ株式会社</b> ..... 24 土木・農業分野の資材加工で、新たな取引先を獲得 <b>発注 調達</b>
---	--

 環境	<b>株式会社リガルジョイント</b> ..... 26 環境対応装置で大手商社と成約、共同販売で新市場をつかむ <b>販売 代理店 事業連携</b>
---	---

<b>ジェグテックへの登録方法</b> ..... 28
------------------------------



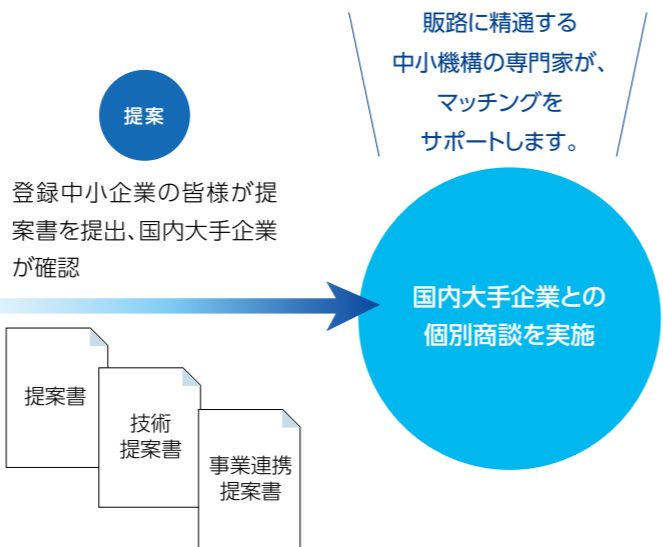
# ジェグテックによる 5つのビジネスマッチング

## 1. 国内大手企業のニーズ発信型マッチング

国内大手企業からのニーズ・スペックがメール等で届きます。

(例)

分類	表面処理加工技術
ニーズ	リードタイムの短縮、品質向上のために、国内で高精度な研磨、鏡面加工技術を有する企業を探している。
スペック	製品分野 工業製品
	加工環境 -10~50℃
	加工対象 金属又は樹脂
	加工内容 研磨処理
	要求レベル Ra10nm以下 要求生産台数 5,000個/月

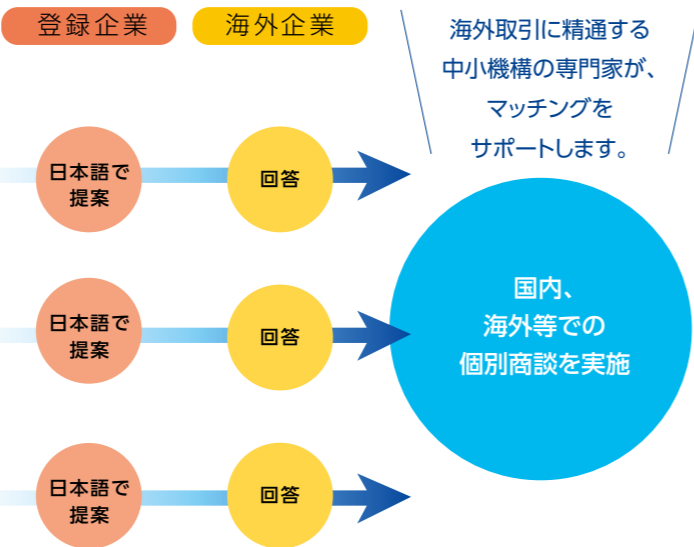


## 2. 海外企業のニーズ発信型マッチング

海外政府機関が推薦した企業等、日本企業との連携を希望する海外企業からのニーズがメール等で届きます。

(例)

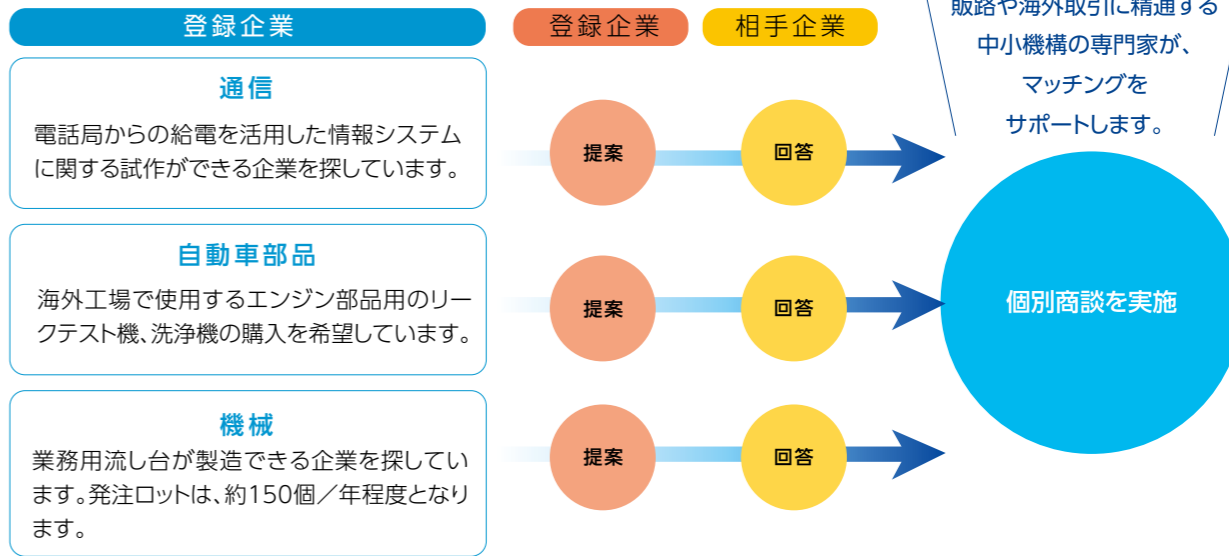
インドネシア企業
<b>自動車</b> 自動車用の防犯ガラス(サイドガラス)などを輸入したい。ハンマー等の打撃に強いものを探しています。
<b>自動車・二輪車</b> エンジン部品、車体部品、アクセサリパーツ分野での事業連携・技術連携を希望します。プレス成型、溶接等の設備導入に関心があります。
<b>産業用機械</b> キッチン用品の製造、金属板の注文加工に対応できる日本企業を探しています。



## 3. 中小企業間の提案型マッチング・トピック型マッチング

ジェグテックに登録している企業間で提案ができます。登録中小企業のニーズがメール等で届きます。

(例)



## 4. 国内大手企業・商社との対面での商談

中小企業者との連携、取引を希望する国内大手企業、商社との商談会にご参加いただけます。登録企業が商談したい国内大手企業、商社を指名できます。



## 5. 海外企業経営者との対面での商談

海外政府機関等が推薦した海外企業等との商談会にご参加いただけます。中小機構が通訳等を配置します。日本語での商談が可能です。



開催国の例

インドネシア、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、タイ、ラオス、カンボジア、ブルネイ、シンガポール、フィリピン、香港、中国、台湾、韓国等

# 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と、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



# 株式会社NAZCA

～情報端末用保護膜の販売で大手商社と成約、新商品の販売も決定～

タッチパネルやスマートフォン画面を保護する、自己組織化法によるフッ素成膜製品の販売について、大手商社と成約。大手家電量販店との継続的な取引が始まり、自動車用の新製品の販売も決定。



株式会社NAZCA 君島代表取締役

材料表面を化学修飾により機能付加させる技術を持ち、その技術で光エネルギーや天然鉱物によるイオンの活用など、独自の研究開発（クリーンエネルギー）で環境問題に取り組んでいます。平成28年度北海道地方発明表彰で文部科学大臣賞を受賞しました。タッチパネルやスマートフォン画面を保護するフッ素成膜製品を開発しました。

新しい販売先の開拓を目指し、ジェグテックを活用しました。

## 〈短時間の動画で製品の使用シーンを伝える〉

大手企業との商談では、製品の使用シーンや特長について、分かりやすく伝えていきます。テレビの情報番組で当社新製品が取り上げられました。その2分程度の説明動画を活用して具体的な使用シーンをイメージしてもらうよう工夫しています。

## 〈実演で使いやすさを分かってもらう〉

動画での使用シーンの提案に合わせ、製品を使った実演を行いました。実演により、その場で、使いやすさを分かってもらえたと思います。動画での活用シーンの提案と実演の組み合わせは非常に効果が高いと思います。

現在、タッチパネルやスマートフォン画面を保護する用途に使用していますが、新しい用途の可能性についてもアドバイスをいただきました。



商談の様子

中小企業 × 大手商社



新素材

販売  
代理店  
共同開発

## マッチングが成約したポイント

- 1 最初に、製品の使用シーンをイメージする動画でのプレゼンテーションにより、使い方を説明したこと。
- 2 実演により、その場で使いやすさを分かってもらったこと。
- 3 商談の中で、新しい用途への展開可能性についてアドバイスをいただき、次につなげたこと。

商談後、詳細条件の打ち合わせを行い、大手商社と代理店契約を締結しました。大手家電量販店での継続的な販売が始まっています。

## 〈新しい用途での商品化が決定〉

大手家電量販店での販売が開始した後、同製品について、新しい用途での展開について、検討が始まりました。機能が市場で高く評価され、商品化が決まりました。

商社等と連携し、新しい市場での販路開拓を積極的に行っていきたいと思います。



大手家電量販店で販売中の製品



商社との連携で新製品の販売が決定

## ジェグテックのマッチングを振り返って

限られた営業リソースの中で、販路ネットワークを有する商社と連携することは、市場の動向を確認するためにも重要です。新しい分野での展開を図っていくためにも、ジェグテックを活用していきたいと思います。

- 代表取締役：君島 忠男 ● 本社所在地：東京都台東区浅草橋2-23-8 足立ビル2F
- 電話番号：03-6240-9876 ● 資本金：9,975万円 ● 従業員数：6人
- ホームページURL：http://www.nazca.cc

ジェグテック NAZCA

検索

# 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の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。今回も精密機器・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

医療

## 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。

商談会后、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。

## 〈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ひます。



精密機器分野で蓄積したノウハウを医療分野に展開



中量製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、新しい取引案件を掴んでいきたいと思ひます。

- 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



# 株式会社ナガオシステム

～材料混練のスペシャリストとして、化成品分野で新たな需要を獲得～

材料混練装置技術について、大手企業の使用シーンがイメージできる提案を行い、大手企業の仕様や活用用途に合わせた実験を行うことで、大手化学メーカーと成約しました。



株式会社ナガオシステム 長尾代表取締役

電動機、理化学機器、医療機器の製造、販売を手掛けています。独自に開発した傾斜型遊星ボールミル、3次元ボールミルを製造しています。他社と競合しないモノづくりを目指し、大学や研究機関とも積極的に連携しています。

化成品、医薬品、自動車、食品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。

## 〈使用シーンがイメージできる動画や資料を作成〉

商談会の準備では、大手企業の事前ニーズから、「どのような質問が想定されるのか」「どう提案することで製品の性能をご理解いただけるか」を考え、大手企業の課題に対応する動画や資料、冊子を事前に準備しました。大手企業での活用シーンを想定し、課題となっていることを聞き出した後、提案を行うことで、製品の特長を理解してもらうようにしました。

## 〈大手企業のニーズを実証し具体的に提案する〉

商談の場で、大手企業のニーズを詳しく聞いてみると、「材料の混練」に関するニーズが高いことが分かりました。大手企業の課題を確認し、実験を行い実証することで、自社の強みを伝えました。その後、大手企業の仕様や活用用途に合わせた実験を行いました。



商談の様子

中小企業 × 大手化学メーカー



化学

受注  
販売  
共同開発

## マッチングが成約したポイント

- 1 どのような質問が想定されるかを事前に検討し、使用シーンがイメージできる動画や資料を作成したこと。
- 2 大手企業のニーズを詳しく聞き、自社の技術を使って対応できることを提案したこと。
- 3 大手企業の仕様や活用用途に合わせた実験を行ったこと。

商談後、大手企業が当社実験室を訪問し、「材料混練」の現場を確認しました。その後、打ち合わせを経て、取引が成約しました。同分野における共同開発も始動しました。

## 〈化成品・医薬品・自動車分野からの引き合いが増加〉

大手企業とのマッチングを経験することで、課題が少しずつ分かるようになりました。最近では、化成品、医薬品、自動車分野からの問い合わせが増えてきており、ジェグテックによる情報発信の手ごたえを感じています。

ジェグテックを活用して新しい分野へ積極的に展開していきたいと思えます。



粉碎機、混練用途の3次元ボールミルを開発



大手企業からの問い合わせが増えている  
粉碎、混練用途の3次元ボールミル

## ジェグテックのマッチングを振り返って

製品開発企業にとっては、市場とのコミュニケーションは非常に重要です。ジェグテックの活用により、大手企業が困っている事や課題を直接聞くことで、新しい製品開発に生かしていきたいと思えます。

- 代表取締役：長尾 文喜 ● 本社所在地：神奈川県川崎市麻生区片平1-9-30
- 電話番号：044-954-4486 ● 資本金：1,000万円 ● 従業員数：3人
- ホームページURL：http://www4.plala.or.jp/nagaosystem/

ジェグテック ナガオシステム

検索



# 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と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

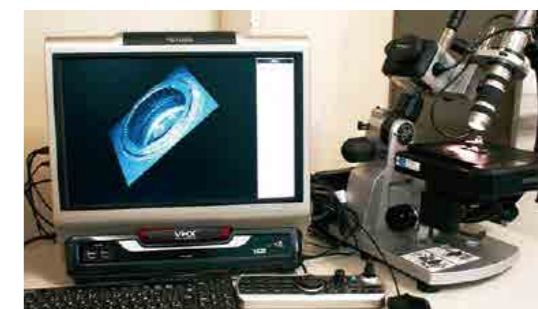
- 1 長年業務を行う中で得た失敗事例に基づいた経験から、トータルコーディネーターとして提案したこと。
- 2 大手企業が何に困っているのかを聞き出し、自社保有の検査・分析装置などを用い、ニーズに合うデータをそろえたこと。
- 3 商談後すぐに、試作サンプルデータを提示し、信頼感を得たこと。

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たいと思えます。



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。これまで強みとっていなかった自社の技術力が、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

# 株式会社コスモテック

～農業分野にチャレンジし新たな取引が成約、海外マーケットも視野に～

機能性フィルムについて、数多くのサンプルを活用し、使用シーンを見てもらう「実演」を行うことで、課題を共有するきっかけを作り、大手化学メーカーと農業分野での取引が成約しました。



株式会社コスモテック 下山部長

粘着シートなど機能性フィルムの開発・製造・販売を行っています。「機能フィルム」は、タッチパネルや液晶保護など、弱電・家電分野で多く使われています。また、高分子技術と加工技術を組み合わせ、顧客ニーズに基づいた機能性フィルムの開発を行っています。

機能性フィルムについて、新しい業界でのビジネスチャンスを探求し、ジェグテックを活用しました。

## 〈数多くのサンプルを準備〉

商談では、実際の使用シーンをイメージしてもらうため、数多くのサンプルを持参するようにしています。商談を行う大手企業の情報を事前に調べ、どのような解決策が提案できるか検討し、商談に臨みました。商談時間は限られているので、大手企業の課題をよく聞き、商談を進めました。いくつかのサンプルを提示したところ、最後に見せた製品サンプルで商談の雰囲気が変わり、好感触を得ました。

## 〈実演で使用イメージを持ってもらう〉

具体的な使用イメージを持ってもらえるよう、商談の場でサンプルを使った実演を行いました。大手企業側の課題やニーズを確認しながら、自社製品の特長を伝えました。商談後、大手企業側の課題やニーズに対応する機能性シートを製作し、サンプルを送付したことが決め手になりました。



商談の様子

中小企業 × 大手化学メーカー



農業

販売  
共同開発

## マッチングが成約したポイント

- 1 大手企業の情報を事前に調べ、自社の製品や技術でどのような解決策の提案ができるか検討して商談に臨んだこと。
- 2 数多くのサンプルを持参し、商談会場で実演して、大手企業に具体的な使用イメージを持ってもらったこと。
- 3 大手企業の課題やニーズに対応できる機能性シートを制作し、サンプルを送付したこと。

商談後は、大手企業に提示したサンプルに基づき詳細な打ち合わせを行いました。農業現場での実証実験を行い、取引が成約しました。



顧客ニーズに合わせて機能性フィルムの開発を行う

## 〈農業分野への展開は初、海外マーケットも視野に〉

自社製品は、弱電や家電分野で使われることが多く、農業分野への展開は初めての経験となりました。

大手企業との実証実験で得られたノウハウを蓄積することで、国内や海外の農業市場への展開を図っていききたいと思います。



機能材フィルムの加工に強み

## ジェグテックのマッチングを振り返って

大手企業との連携で、これまで考えていなかった農業分野に進出することができ、自社製品の活用を広げることができました。これまで蓄積したノウハウを生かし、新分野に積極的に取り組んでいきたいと思っています。

- 代表取締役：高見澤 友伸
- 本社所在地：東京都立川市錦町5-5-35
- 電話番号：042-526-1411
- 資本金：6,000万円
- 従業員数：42人
- ホームページURL：http://www.cosmotec.ne.jp

ジェグテック コスモテック

検索



# 文化軽金属鑄造株式会社

～「防災ベンチ」で中堅商社と成約、共同販売を展開～

防災分野の新製品について、写真と活用シーンが分かる資料を使用し、販売ターゲットのイメージを持ってもらうことで、商社と代理店契約が成約しました。



文化軽金属鑄造株式会社  
大熊代表取締役

アルミニウムの鑄造技術を駆使し、大型フェンス、鉄道保安設備やキッチン用品等を製造しています。ガーデン家具やガーデン用品などの鑄物製造を行っています。「防災ベンチ」は今まで培ってきた技術を「災害時」というキーワードに適合させることで生み出した製品です。

防災分野で新しい販売先を開拓するため、ジェグテックを活用しました。

## 〈製品写真や活用シーンが分かる資料で説明〉

商談相手が、どのような商材に関心がありそうか、どのような販売ルートを持っているかを確認して、商談に臨みました。製品が大きく実物が持ち込めないため、写真や活用シーンが分かる資料を持参し、防災時に「かまど」として使えるベンチの特長を説明しました。

## 〈商社との連携で活用動画を制作〉

防災分野のネットワークをどれくらい持っているか、パイヤーの関心がどれくらい高いかを確認しながら商談を進めました。具体的な使用シーンを提示したところ、商社に関心を持ってもらい、連携して、活用シーンや使い方を分かりやすく説明するための動画を制作することになりました。



防災時に「かまど」として使用できるベンチ

中小企業 × 商社



防災

販売  
代理店  
事業連携

## マッチングが成約したポイント

- 1 事前準備の段階で、商談相手がどのような商材に関心がありそうかを確認して、写真や活用シーンが分かる資料で説明を行ったこと。
- 2 ターゲット分野に対して、どのくらいのネットワークを持っているのかを確認しながら商談を進めたこと。
- 3 商社と連携して、活用シーンや使い方を分かりやすく説明する動画を制作したこと。

商談後、取引条件などの打ち合わせを行い、代理店としての取引が成約しました。共同して制作した動画を使い、地方公共団体等に対する販売プロモーションを行いました。

## 〈防災カタログに採用され、各方面から引合いが増加〉

商社との連携により、自社単独では開拓が難しい新市場へのプロモーションを行うことができました。観光施設などを対象とした防災カタログにも採用され、各方面から多くの問い合わせが入っています。

商社などのネットワークを生かし、防災・インフラ分野での販路拡大を目指していききたいと思います。



文化軽金属鑄造株式会社本社



大手旅行商社の防災カタログに採用

## ジェグテックのマッチングを振り返って

新製品として防災分野での製品を開発しましたが、新しい分野で顧客をつかむには多くの時間がかかります。ジェグテックを活用したことで新たな連携先を見つけることができました。今後は、海外展開にも取り組んでいきたいと思っています。

- 代表取締役：大熊 幸彦 ● 本社所在地：埼玉県川口市西川口4-11-35
- 電話番号：048-252-3601 ● 資本金：9,980万円 ● 従業員数：15人
- ホームページURL：http://bunka-al.com/

ジェグテック 文化軽金属鑄造

検索

# 株式会社日本インフォメーションシステム

～新しい業界に進出、社会インフラ分野での情報技術活用が進む～

これまで蓄積したノウハウや経験によるコンサルティング営業を行うことで、大手インフラ関連企業と成約しました。人手不足の影響が大きい業界で、効率化に寄与する技術の導入が進んでいます。



株式会社日本インフォメーションシステム  
外門代表取締役会長

電波を介して情報を読み取る非接触型の自動認識技術（RFID）の技術開発に専念し、日本を代表するRFID専門企業を目指しています。物流、金属・金属製品管理、医療検体・医薬品管理、医療廃棄物管理など約100社に採用され、様々な場所で管理や把握の効率化に役立っています。

新しい業界でのRFID技術の展開を目指し、ジェグテックを活用しました。

## 〈漠然とした課題を解決する提案力が鍵〉

人手不足の影響があり、RFID活用に関する相談が増えてきています。大手企業等とのマッチング準備では、当該分野で想定される効率化技術などを事前に検討しました。マッチング先の課題に応じていく、コンサルティング営業を心掛けています。大手企業側は、漠然とした技術課題をもっている場合が多く、その課題に解決できる提案をいかに行うかがポイントになりました。

## 〈大手企業の商談担当者、意思決定者で着目点異なる〉

大手企業との商談では、各種RFID及び読み取り装置等を持ち込み、より具体的な課題解決策の検討を行いました。大手企業の商談担当者は、利便性や使い勝手が評価のポイントになることが多いですが、最終的な意思決定者の視点は、リスク、コスト、効率性となる場合があります。当社は、担当者への提案と、最終意思決定者への提案の両方を準備し、説明しました。



様々な用途での活用が進むRFID技術

中小企業 × 大手インフラ関連企業



共同開発

情報技術

マッチングが成約したポイント

- 1 大手企業担当者の漠然とした技術課題に対して、解決できる提案を行ったこと。
- 2 各種RFID及び読み取り装置等を持ち込み、より具体的な課題解決策の検討を行ったこと。
- 3 着目点異なる大手企業の担当者、最終意思決定者に対して、それぞれの視点にて、提案を行ったこと。

商談後、取引条件、全体の方向性にかかる確認を行った後、秘密保持契約を締結しました。その後、共同開発メンバーの紹介を受け、大手企業と共同開発を行っています。

## 〈新しい業界での取引可能性が広がりました〉

大手企業と組むことで、新しい業界が抱える課題を理解するとともに、知見やノウハウを蓄積することができました。

情報技術について、社会インフラ分野での省人化、見える化の技術活用が進んでいます。社会インフラ分野での経験により、新しい取引先を開拓していきたいと思っています。



人手不足や作業ミスを防ぐという視点で、脚光を浴びるRFID技術



社会インフラ分野などで情報技術活用が期待されています

ジェグテックのマッチングを振り返って

RFID技術の採用可能性は広がっていますが、限られた人的リソースでは、新しい業界のニーズを開拓していくには限界があります。業界を代表するリーディングカンパニーとの連携は非常に重要であり、ジェグテックに期待しています。

- 代表取締役会長：外門 功 ● 本社所在地：東京都港区浜松町2-1-16 SVAX浜松町Ⅱビル7F
- 電話番号：03-3578-0203 ● 資本金：1億4,649万円 ● 従業員数：11人
- ホームページURL：http://www.jis-rfid.co.jp/

ジェグテック 日本インフォメーションシステム

検索



# 株式会社システム空調

～研究開発プロジェクトに参画、大手ゼネコンに設備を納入～

試験データ、導入実績等の説明に加え、自社でできることをすぐ実証・提案しました。技術への理解が深まったことがきっかけとなり、大手ゼネコンに産業用の防塵設備の納入が決まりました。



株式会社システム空調 石本代表取締役

空調・換気設備メーカーとして、省エネルギー設備、分煙装置、空気清浄機等の開発・製造を手がけています。工場、商業施設、レストラン等への分煙装置、省エネルギー設備の導入実績が多く、個別仕様に対応した設計や開発に強みがあります。

新分野への展開、新しい取引先の獲得を目指し、ジェグテックを活用しました。

## 〈試験データ、導入実績の提案が決め手〉

大手企業とのマッチング準備で、自社製品の試験結果、試験データ、導入実績、独自技術の強み等をコンパクトにまとめた技術資料を活用するようにしています。多くの大手企業や海外企業からの問い合わせもありますが、まとめてある技術資料の中から、顧客のニーズにあう内容を整理して、提案を行いました。

## 〈試験機を持ち込んで自社でできることを実証〉

商談相手が商社なのか研究者なのかによって、説明の仕方を変えています。今回の商談は、研究者への提案でしたので、技術資料による概要説明の後、自社の試験機を持ち込んで、プレゼンテーションを行いました。プロジェクトの詳細を聞き、自社が解決できることを中心に説明しました。試験機での実証を行ったことが、詳細商談につながる決め手になったと思います。



商談の様子

中小企業 × 大手ゼネコン



受注  
販売

インフラ

### マッチングが成約したポイント

- 1 事前準備の段階で、顧客に応じた試験データ、導入実績等を入れた提案書を作成したこと。
- 2 商談の場で、試験機の説明、実証とあわせ、自社が解決できることを中心に説明したこと。
- 3 研究者に対して、課題の解決提案を行ったこと。

商談後、大手ゼネコンの技術者が、当社実験施設を訪問しました。視察後、秘密保持契約を締結しました。詳細な仕様や取引状況を確認した上で、大手ゼネコンへの設備納入が決まりました。



空気の流れをデザインすることで効果を高める

## 〈社会インフラ分野に積極的に展開〉

大手ゼネコンとの取引で、実験データの拡充や、新分野への展開に向けたアイデアをいただきました。オリンピックに向けた社会インフラ整備が増えていく中、当社の製品や技術が広く活用されていくことを期待しています。



空港、公共施設等で製品技術が活用されています

### ジェグテックのマッチングを振り返って

技術開発型のテーマは成約までに時間がかかりますが、ジェグテックの活用で研究開発プロジェクトに参画することができました。省エネ、社会インフラ分野で求められていることを確認することができました。実績を積み上げ、取引の幅を広げていきたいと思えます。

- 代表取締役：石本 和夫 ● 本社所在地：茨城県土浦市板谷6-28-12
- 電話番号：029-879-9711 ● 資本金：1,800万円 ● 従業員数：8人
- ホームページURL：http://www.system-kucho.jp/

ジェグテック システム空調

検索

# トスコ株式会社

～土木・農業分野の資材加工で、新たな取引先を獲得～

自社の希望内容と取引条件を明確にすることで、新しいアイデアや提案を受けることができました。ご提案いただいた中小企業と資材加工の契約を締結しました。



トスコ株式会社  
織田課長（左）と担当者

国内に紡績工場を持ち、麻原草の品種改良・栽培から製品作りまでを行っています。環境資材部、衣料繊維部、機能繊維部の3部門を持ち、それぞれの分野に応じた製品を提供しております。商社機能を有しており、製品販売に力を入れています。

土木、農業分野の資材加工メーカーを探すため、ジェグテックを活用しました。

## 〈自社の希望内容と取引条件を明確にする〉

ジェグテックを活用し、事前に提案企業の概要や技術の強みを確認することで、マッチングの精度を高めました。自社の希望内容や取引条件を明確にすることで、希望に沿う提案が得られるようになり、効率的なマッチングが行えました。提案企業からは、当初の予想を超える提案があり、大変満足しています。

## 〈将来的な連携先となる企業を選定〉

自社のニーズに基づき、先方が提案する内容に関して、詳細なヒアリングを行いました。商談時には、商談先と新しいつながりが持てるように、幅広く質問を行いました。将来的な可能性も含めて連携先を選定できるように努めました。商談企業のご担当者、提案に対する熱意など、様々な角度で可能性を模索しました。



商談の様子

中小企業 × 中小企業



発注  
調達

建材

## マッチングが成約したポイント

- 1 ジェグテックを活用し、商談企業を事前に調べるなど準備をしたこと。
- 2 自社の希望内容や取引条件を明確にしたことで、オープンな環境で提案を受けられたこと。
- 3 提示した希望内容や取引条件に対する提案で「取引したい」と考える連携先を選んだこと。

商談後、直ぐに提案企業の工場に訪問し、詳細条件の摺り合わせなどを行いました。その後、打ち合わせを行い、業務委託契約を締結しました。



様々な用途で使われるトスコの土木・農業資材

## 〈業種の壁を越えた気付き〉

メーカー、商社として多くの分野で活用できる製品、商品が扱ってきました。土木・農業分野の資材加工で、協力先を確保する必要がありました。マッチングを通して、アイデアや提案を受け、将来的な連携先となる企業を選定することができました。

ジェグテックの活用で、新たな分野への挑戦ができるのではないかと期待しています。



多くの資材の製造、販売を手がける

## ジェグテックのマッチングを振り返って

発注側としてジェグテックを活用しました。ジェグテックには、数多くの企業が登録されており、当社が希望する発注先を見つけることができました。引き続き、ジェグテックを活用していきたいと思います。

- 代表取締役：根本 圭司 ● 本社所在地：東京都中央区日本橋人形町1-1-10
- 電話番号：03-3667-3321 ● 資本金：1,000万円 ● 従業員数：63人
- ホームページURL：http://www.tosco-net.co.jp/tosco/

ジェグテック トスコ

検索



# 株式会社リガルジョイント

～環境対応装置で大手商社と成約、共同販売で新市場をつかむ～

顧客へのカスタマイズ対応力、設計力・開発力を前面に打ち出し、信頼関係を構築したことで、大手商社との共同販売が決まりました。



株式会社リガルジョイント  
営業担当者

流体機器事業、環境事業、ユニット事業、熱交換器事業を柱に、工場内の水・エア・ガスなど流体制御について、設計から製造、配管まで手がける一貫体制を構築しています。顧客へのカスタマイズ対応を迅速に実施するなど、小回りのきくサービスを重視し、産業用装置の開発を行っています。

産業用環境対応装置の新しい販路先を獲得するため、ジェグテックを活用しました。

## 〈商社、メーカー、研究者によって提案ポイントを変える〉

商談する相手やその関心によって、提案内容が異なるものになります。商社向けには、ターゲットを見極めた上での共同販売の提案が多く、使用シーンなどの説明や自社製品の優位性、独自性などの説明が中心となります。特に、産業用装置は、顧客へのカスタマイズ対応や機動的対応を求められます。想定される困りごとに対して、具体的提案をすることで信頼関係を構築しています。

## 〈「こんなことに困っている」という情報を聞き出す〉

商談では、「こんなことに困っている」「こんな事ができないか」という、商社の困りごとを聞き出すようにしました。設計から製造、メンテナンスまで一貫して対応すること、顧客からのカスタマイズ要請に対して、設計・開発力を生かした対応ができることが、次のステップにつながるポイントになりました。



製品の特長を直接確かめてもらう

中小企業 × 大手商社



販売  
代理店  
事業連携

環境

## マッチングが成約したポイント

- 1 商談相手によって、提案内容や説明のポイントを変え、想定される困りごとに対して、具体的提案を行ったこと。
- 2 「こんなことに困っている」という情報を幅広く聞き出し、その課題を解決する提案を行ったこと。
- 3 顧客へのカスタマイズ対応や、設計・開発力を生かした対応を前面に打ち出し、信頼関係を構築したこと。

商談後、大手商社が何度か工場を訪問し、条件の打ち合わせを行いました。その後、環境対応装置の共同販売が決まりました。



顧客の使用用途・課題にあわせカスタマイズを実施

## 〈大手商社と提案販売を展開〉

大手商社の取り扱いが決まり、各業界に対する提案型の販売を行っています。大手商社の販売ルートを活用することで、新しい業界や異なる分野へのアプローチを行っています。各業界などでの困りごとを吸い上げることにより、新しい市場への展開を図って行きたいと思えます。



自社で設計・開発した流体制御装置

## ジェグテックのマッチングを振り返って

新しい業界や分野での顧客獲得では、困りごとや課題をいかに吸い上げるかが、販路拡大のポイントとなります。ジェグテックを使って、様々な業界や異なる分野での取引ニーズに対応していきたいと思えます。

- 代表取締役：稲場 純 ● 本社所在地：神奈川県相模原市南区大野台1-9-49
- 電話番号：042-756-7411 ● 資本金：5,760万円 ● 従業員数：62人
- ホームページURL：http://www.rgl.co.jp

ジェグテック リガルジョイント

検索

# ジェグテックへの登録方法

1

## 申請書ダウンロードはこちらから

ジェグテック 関東

検索

<http://www.smrj.go.jp/kanto/manage/market/093203.html>

2

## 申請書の記載

### 特に具体的にご記載いただきたい点について

- 1 事業の特長、他社との差別化・優位性について
- 2 技術や製品・サービスの活用事例や導入事例について
- 3 新分野への展開など、今後の事業展開について
- 4 販路開拓に向けた今後の取り組みについて

### 紹介機関の記載

紹介機関があれば、紹介機関名をご記載ください。



申請書の様式

### 申込書記載サポートデスク (中小機構関東本部)

ジェグテックや申込書記載に係る相談を受けつけています。

☎ **03-5470-1638**

3

## 申請書の送付

下記アドレス、中小機構関東本部あてに申込書をお送りください。

[kanto-hanro@smrj.go.jp](mailto:kanto-hanro@smrj.go.jp)



● お問い合わせ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東本部 販路開拓部 マーケティング支援課

〒105-8453 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル  
TEL:03-5470-1638 FAX:03-5470-1045  
E-mail: kanto-hanro@smrj.go.jp