

ニーズ作成ガイド

Ver.1.0

『探す』ことができるニーズ機能

「新たな取引先や提携先を探したい。」という場合に金融機関や現在の取引先などから紹介を受けることがあると思いますが、ジェグテックを使うと中小機構や自治体、海外の政府機関などにより推薦を受けた他社との連携や提携に意欲を持った信頼できる国内中小企業や海外企業から幅広く探すことができます。

貴社もジェグテックを活用して新たなビジネスパートナーを探してみませんか。

多くの会員の皆さまは、大手パートナー企業などから発信されたニーズに対して、自社の技術・製品・サービスを元に提案していますが、自社で抱えている課題などを共に解決することができる新たな取引先や提携先を探す場合にも「ニーズ機能」を使うことができます。

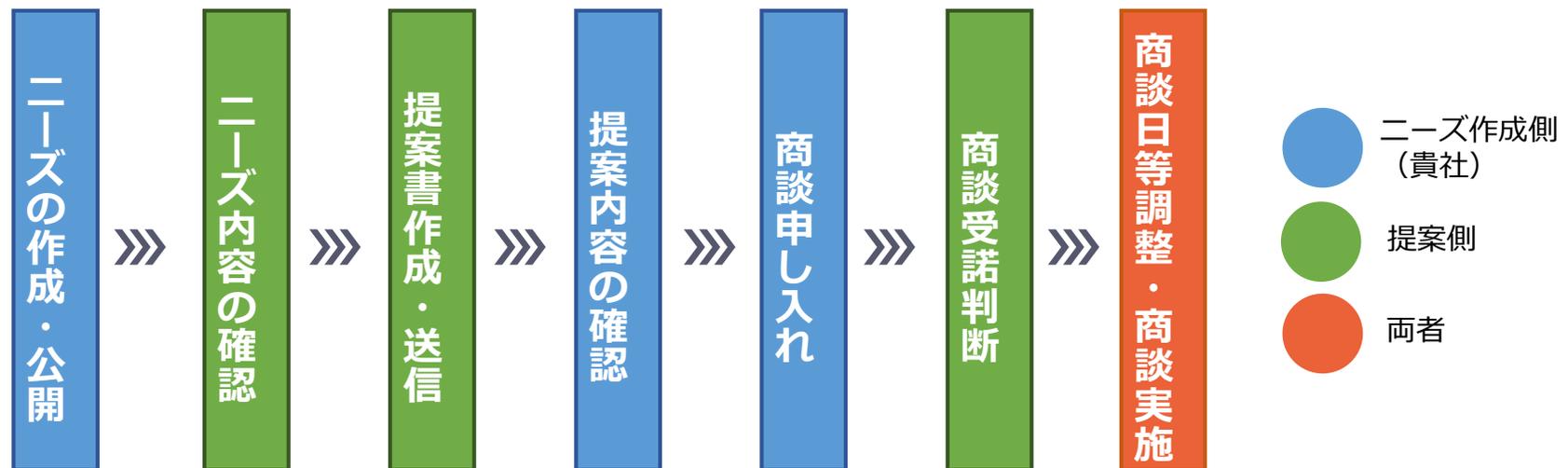
ポイント

ジェグテックでは、ニーズ一覧からニーズを **探して** 提案するだけでなく、自社の課題を解決することが出来る企業を **探す** ことができます！

ニーズ機能ご利用の流れ

ジェグテックのニーズ機能は次のような流れで進みます。

貴社が作成したニーズに提案があり、商談まで進んだ場合のフロー



! ニーズを作成した場合、ニーズの内容や貴社の社名は会員に公開されます。提案書が送信された(貴社が受信した)後のジェグテック上の具体的なやりとりは、提案側の企業と貴社の間だけでのやりとりになり、他社には公開されませんのでご安心ください。

ニーズの作成（目的）

ニーズは、次の3つの内容を明確にすると、すぐに作成することができます。

- 目的 »» 何をしたいか
- 背景 »» なぜしたいか
- 詳細 »» 具体的な制約条件は何か

これらの内容について2つの事例をもとにご紹介します。

まずは、このニーズを通して何をしたいか目的を明確にしましょう。

- [1] **I o Tの導入によって製造工程の見える化が出来る企業と取引したい**
- [2] **防錆処理に強みを持っている企業と取引したい**

しかし、ニーズを作成する際に目的だけでは、なかなか良い提案を受けることができません。取引先を探している背景や詳細を記載するとニーズに興味をもち提案を検討している企業も状況が理解でき、貴社が求めている内容を満たす提案につながります。

ニーズの作成（背景）

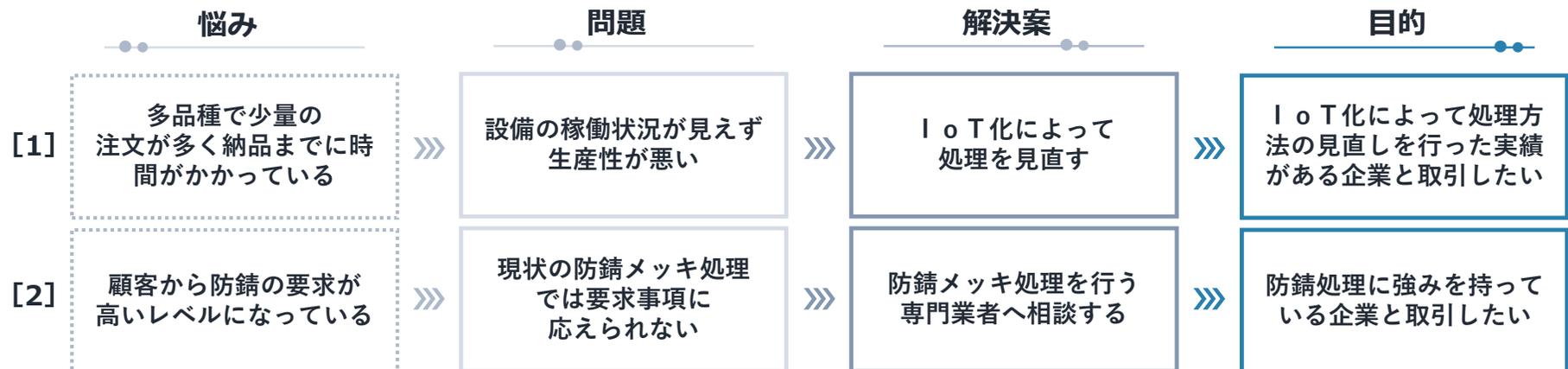
次に、なぜ新たな取引先を求めているか背景を明確にしましょう。

先ほどの例に例えると、このような背景が考えられます。

- [1] 多品種で少量の注文が多く、様々な要求事項に対し効率的に対応するためIoTの導入によって製造工程を見える化を検討している
- [2] 顧客の要求により、現在取り扱っているアルミ部品に対してより高い防錆を行う必要がある

背景を整理する際の例をご紹介します。

次のように目的まで至った理由を悩みから整理すると背景が見えてきます。



ニーズの作成（詳細）

更に、ニーズの具体的な条件を整理しましょう。

次のように具体的な条件まで記載すると提案内容の精度が大きく上がります。

◆ 提案時に求める「スペック」などがある場合は、詳細を記載してください

- ▶ 加工技術を求める場合は、部材の種類や厚み、耐性など
- ▶ 材料を求める場合は、外径や厚さ、組成など
- ▶ 治具などを求める場合は、必要としている工程や対象の材料など
- ▶ 価格や納期（納品スケジュール）など

◆ その他要望があれば細かく記載しましょう

- ▶ 小ロット対応が可能であること、試作品が複数回必要であることなど

◆ 添付資料を活用しましょう

- ▶ 文字だけで伝わりにくい情報などは、資料（PDF）を添付するとより具体的にイメージが伝わります

より良い提案をもらうための工夫

ニーズ機能を利用するに当たり、他にも留意事項があります。

◆ ニーズの公開期間について

ニーズの公開期間が短いとなかなか提案を受けることが出来ません。逆に長すぎると他のニーズに埋もれてしまいます。ジェグテックのニーズ公開期間は、2～3週間程度とすることが一番効果的です。

◆ 提案を受けたい企業を直接指定しましょう（※）

ニーズ登録画面にある発信方法（発信先）の選択を活用すると貴社が提案を受けたい企業に直接ニーズを届けることができ、提案を受ける可能性が高くなります。

ジェグテック上で住所や業種、製品、技術などから企業を検索し指定することが出来ます。

※ジェグテック利用状況によって、発信方法（発信先）の選択が出来ない場合があります

◆ ニーズを作成する際には、貴社の法人情報ページを見直しましょう

ニーズが公開されると、ニーズ内容を確認した会員は、ニーズを出している企業がどんな企業か興味をもつためジェグテックに登録されている法人情報ページの閲覧数が増えます。貴社の強みや他社へのアピールポイントの充実、法人情報の最新化を行い多くの会員企業へ貴社の良さを知ってもらう機会になります。

! なお、法人情報ページに詳細を入力する際は、自社の特許権や機密情報などは十分ご注意ください。

ニーズを公開した後の対応について

ニーズが公開されると実際に提案を受けることとなります。

提案を受けた場合は、次の対応を行ってください。

◆ 提案内容を確認しましょう

公開されたニーズに対して提案が来るとメールが届きます。
提案を受けましたら内容を確認し通知内容を登録しましょう。

提案元に通知する内容は、次の選択肢にあわせてコメントを入力してください。

商談の申し入れ ▶▶▶ **その後の商談がスムーズに進むように連絡先等を入力**

提案書を差し戻す ▶▶▶ **再提案時に追加してほしい内容を具体的に入力**

商談を見合わせる ▶▶▶ **商談をお断りする理由を入力（差し支えない範囲で構いません）**

◆ 商談の調整を行いましょ

貴社が商談の申し入れを行い、提案元が商談受入という登録を行いましたら、再度メールが届きますので、日程や場所など具体的な商談の調整を行ってください。

💡 ジェグテックでは、専門家が知識や経験を活かして商談などのサポートを行います。
ジェグテックをご利用の際に、お困りのことがございましたらご相談ください。