

# マッチングで意気投合、受発注の実現へ

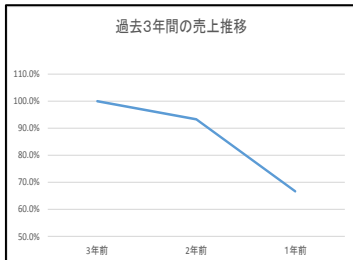
製造業A社

(栃木県)

下請100%の溶接業、長男を後継者として迎え経営安定化を目指す但売上が激減

## 1. 相談のきっかけ

・当社(A社)は下請100%の溶接業である。一時的な忙しさから長男を後継者として迎えたが、請け負っている仕事が安定受注につながらず、廃業も含めての相談となったもの。



## 2. 課題整理・分析

・当拠点では月100件前後の相談を受けている。その中で板金加工メーカー(B社)から、仕事が忙しく人手不足対応の相談が持ち込まれていた。特に溶接技術者が不足しているとのことであった。

・一方、A社は小規模企業ではあるが、小回り性・機動性に富み、短納期にも応じることができる特徴がある。そこでB社とマッチングすることで、A社の悩みを解決すると同時にB社の売上確保に結びつけることが可能ではないかと判断、両社を引き合わせることにした。

## 3. 解決策の提案

・早速、A社に連絡し、相談企業の概要、相談内容などを伝え、その足でA社を訪問、話し合いの場を設定した。



## 4. 成果

・A社は社長と長男(後継者)、B社は専務と責任担当者が同席。仕事内容や単価、技術的な内容を含め話し合いを持った。その結果、両社の思惑が一致、次週から請け負いを開始、現在は安定的受注が継続されている。

・長男を後継者として迎えたが、売上高の激減に見舞われ、廃業の一步手前という厳しい状況に出くわしていた。廃業も視野に入れていただけに当支援は起死回生となり、後継者の将来に明るい兆しがみえるようになった。

(今回、受発注がまとまった溶接部品の一部)

