

「下請中心であった熟練技術の販路開拓」

製造業A社

(三重県)

産業用モーターの巻線業

1. 相談のきっかけ

・A社社長から「これまで下請けしていた主要取引先からの仕事が、平成26年5月から大幅に減少したため、このままでは廃業せざるを得ない。どこか仕事をくれる企業を紹介してほしい。」との依頼があった。よろず支援拠点については新聞記事で知った。

2. 課題整理・分析

・創業以来、ほぼ1社だけの仕事を受注してきており、営業による取引先開拓の経験やノウハウがない。
・モーターの巻線業は特殊作業的要素が多く、完全な機械化が難しい熟練工程を伴う作業である。相談企業A社はその手作業の技術を持っており、同社の隠れた「強み」となっていた。

3. 解決策の提案

・よろず支援拠点が三重県産業支援センター等の人材や情報を活用しながらA社の強みを活かせるマッチング先を複数提案し、見込み先に同行。
・プレゼン用の自社の会社案内作成につき、よろず支援拠点がサポートを実施。



4. 成果

・A社社長によろず支援担当者が同行し、見込み先企業を訪問。A社社長によるプレゼンを行ったところ、先方がA社の技術に関心を示した。後日、見込み先企業の技術担当者がA社を訪問し、技術を確認したうえで業務発注に繋がった。

なお、これまでのモーターと仕様が異なるため、当初A社社長としては受注に不安もあったが、よろず支援拠点のアドバイスも参考にして今後の事業計画を立てたうえで決断に至り、現在同社は発注企業の指導を受けながら積極的に新規作業に対応している。

巻線したモーター



工場内作業場

