

ジェグテック マッチング成功事例

株式会社北日本製工

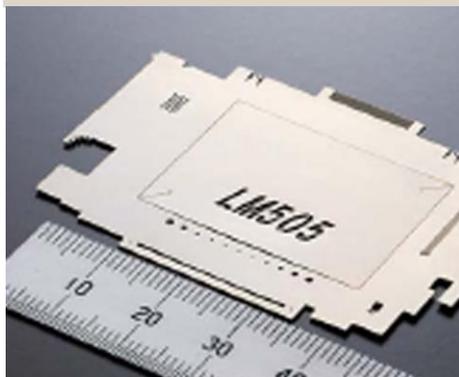
大手機械メーカーが発信している金属加工に関するニーズに対し、当社で対応できることや会社の強みを伝えたところ、商談が成立し、機械カバーや製缶などの板金加工品について定期的に発注を頂ける関係になりました。

株式会社 北日本製工

お話を伺った中川代表取締役社長



1977年4月に創業し、「モノづくりを通じて社会の発展に貢献する」という経営理念のもと、富山県富山市にて各種金属製品の板金加工、ロボット等のカバーや機械加工部品を設計製作しています。単品から量産まで、お客様から伺った要望に合わせて構想から設計まで柔軟に対応しており、素材の切断加工、曲げ加工、溶接加工することによって製品を製作します。



レーザー加工品
(高精度微細加工レーザー)



カバー関係



組立・アッセンブリ製品
構造部品

企業DATA

- ・代表取締役 中川 元
- ・本社所在地
富山県富山市馬瀬口91-4
- ・URL
<http://metalmnia.jp/>

最先端の設備を備えており、CAD/CAMシステムによる高度な設計技術と曲げ加工機やレーザー加工機による精密な加工技術を有しています。転送された設計データに基づき、薄板の高精度微細加工も対応可能です。

取引成立のポイント

1 ニーズ提案時にはしっかりと会社PR

発注ニーズに提案する際は、加工できる素材や厚さ、保有設備など、当社で対応可能なことや会社の強みをしっかりアピールすることを心掛けています。コロナ禍により、対面での打ち合わせや工場見学がしづらい状況でしたので、遠方の大手機械メーカーとジェグテックでマッチング後、電子メールと電話のやりとりのみで受注を頂くことができました。

2 対応できそうなニーズには幅広く提案

ジェグテックには多くの企業が様々なニーズを掲載しており、日々新たなニーズが発信されています。当社で対応できる可能性がある発注ニーズには積極的に提案し、発注企業と接触する機会を増やすことで、新規顧客の獲得に努めています。海外企業からの発注ニーズに挑戦することもあります。

3 発注者の要望に正確に応えることで信頼を獲得

お客様から伺った要望に合わせて、製作工程を検討し、適正価格で見積書をご提示します。受注後は納期厳守で高品質商品を提供することで、発注者の信頼を獲得し、継続的な取引に繋がっています。



作業風景



高精度微細加工レーザー機



曲げ加工機

今回のマッチングを通じて

納品エリアに捉われず、大都市圏や海外企業など、幅広くニーズに対応し、これからもジェグテックを販路開拓のツールとして活用していきたいと思えます。当社は、常に新しい視野で挑戦し続け、「最先端の設備と高い加工技術力を掛け合わせた生産力」と「きめ細やかな営業力・技術提案などのサービス」に磨きをかけていきます。