

株式会社ミュートック35（東京都）

～顧客リピート率93.3%の金属部品メーカー～

資本金 1,700万円

従業員数 28名

事業内容 精密板金、機械加工、粉体塗装、レーザー彫刻・各種機械装置の販売・保守、オリジナル商品の企画・開発・製作・販売等

強み・PR 「スピード」「品質」「提案力」を強みとし、試作から量産まで多品種小ロットに対応。見積りや技術相談への迅速な対応、高い品質管理、設計段階からの提案等により高いリピート率を有します。

J-GoodTechページ [J-GoodTech（シェアテック）](#) [[株式会社ミュートック35](#)]



精密板金技術で製作したセミのオブジェ

マッチングしたニーズ

【マッチング企業（提案企業）】
株式会社東海鉄工所

【テーマ】
少量品の金型製作およびプレス加工

【ニーズ掲載時期】
2025年1月

【ニーズ発出の背景】
新商品開発を進める中で試作までは行えていたものの、量産体制の構築には課題があり、量産化に向けて他社との連携が必要な状況であった。しかし、自社では対応可能な企業を十分に把握できておらず、新商品の展開が進めにくい状況にあった。

マッチングまでのポイント

1. シェアテック ニーズ発信時

中小機構のアドバイザーとのやり取りの中でニーズ発信の話題が出たことをきっかけに、自社の状況にも合うと考え掲載を検討した。どのような企業とのつながりができるのか楽しみであった。

2. 提案選定時

想定以上に多くの提案をいただいたことに驚いたが、できる限り多くの事業者様と話をすることを心がけさせていただいた。全然知らない企業からオファーをいただけたことは非常にありがたかった。

3. 商談時

多くの企業と商談を行う中では、対応が難しいとの回答をいただくことも少なくなかったが、とても前向きに製造方法を考えていただける企業と出会うことができた。

【ニーズ発信企業になってわかった重要ポイント】

多くの商談が叶い、各企業の特徴を知ることができたため、今後の連携が期待できる機会となった。その中で、相談できる先が見つかったのは、全国に投げかけられたことが大きかった。自身で探している限りには出会うことはできなかったかもしれない。

マッチングの成果

- ・2024年12～2025年1月
中小機構との打ち合わせ及びニーズ発信
- ・2025年3～4月
電話及びメールでの対応
面談の実施
- ・2025年5月
見積及び発注
- ・2025年6月
納入

新規連携先の獲得