

ケースメタル株式会社（富山県）

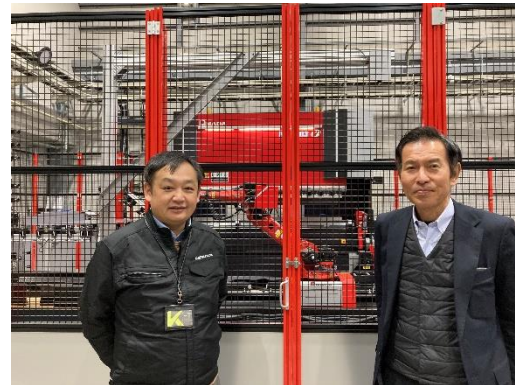
～技術力を生かし幅広い分野に販路開拓中～

資本金 2,300万円 従業員数 45名

事業内容 薄板板金加工、各種機械装置の設計・製作・組立

強み・PR 最新の精密加工板金技術と設備を保有。量産品から小ロット・多品種までどんなご要望にも柔軟にお応えします。

J-GoodTechページ [J-GoodTech（ジェグテック）](#) [\[株式会社ケースメタル\]](#)



ケースメタル株式会社（左から）片山代表、梅川部長

マッチングしたニーズ

〔ニーズ発信企業〕

株式会社N.Y.TEC(新潟県)

〔テーマ〕

「板金／塗装に一括対応可能な加工業者」の探索

〔ニーズ掲載時期〕

2024年6月

〔ニーズへの提案のきっかけ〕

北陸本部から生産工程スマート化診断やIT導入補助金などの支援を受け中小機構と関わる機会が増えていた。そんな折に「ジェグテックにマッチしそうなニーズが出ている」と連絡を受け、中小機構の取り組みなら安心だと思い販路開拓のためにチャレンジした。

マッチングまでのポイント

1.ジェグテック提案時

会社案内を添付するなどして自社のものづくりに対する姿勢を理解いただける様に工夫した。また、ジェグテック内の企業紹介ページに取引実績の写真を載せることで自社製品・技術のイメージが伝わるようにした。

2.商談時

Web面談を実施せずメールのやり取りから商談を始めた。お互いに顔を見たことがない状態だったためやり取りのスピード感が出なかったことが反省点。商談が停滞した時期にジェグテックアドバイザーからフォローが入りコミュニケーションが再開。その後ニーズ発信企業に自社を訪問いただいたことで一気に取引先登録・発注まで進んだ。Webでも良いので、早い段階で顔を合わせて信頼関係を構築することが商談成功のコツだと感じた。

〔今後のジェグテック活用方針〕

様々なビジネスマッチングサイトがあるが、ジェグテックは無料かつ公的機関のサイトということで安心感がある。販路開拓のツールとして積極的に活用していきたいと思う。

@2025 SME Support, JAPAN

マッチングの成果

- ・2024年7月
オンラインミーティング
見積・サンプル依頼
- ・2024年10月
アドバイザーによるアフターフォロー
- ・2024年12月
ニーズ発信企業が来社
- ・2025年1月
取引先登録・発注開始