

「パートナーシップ」の構築にシエグテックを活用

【活用の背景】

- ・東京証券取引所からの紹介でシエグテックを知り、中小機構から利用方法の説明を受けて、ニーズを発信。
- ・社内の改善活動のひとつとして、「協力企業とのパートナーシップの構築」にシエグテックを活用。

おすすめポイント

メリット

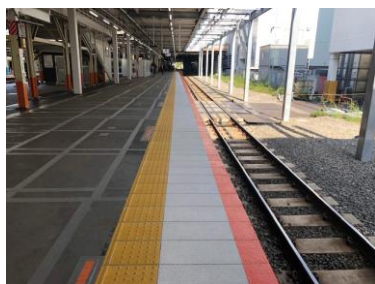
- ・取引の無かった企業との、パートナーシップ構築の機運が高まった。
- ・中小機構の専門家から様々な助言を頂き、安心して活用できた

効果

- ・新たな企業とのパートナーシップの構築
- ・外部連携を積極的に行う業務改善の推進

今後の活用

- ・ベンチャー企業との連携
- ・マッチングイベント等の企画や、その他イベントへの積極的な参加



ご利用者の声

クリヤマホールディングス株式会社
社長室 室長 増田 昌代 様



「東証（東京証券取引所）様からのご紹介で、シエグテックのことを知り、早速中小機構へ連絡して、会員登録しました。」

「当社としても初めてのマッチングツールの利用でしたが、説明をお聞きして、『日常業務プラスα』程度の負荷で利用できると思い、複数の部門からニーズ案件を出して募集しました。」

「非常に多くの企業様からのご提案を頂戴でき、新しいパートナーシップを作っていくためには、有効なツールだと感じております。」

「パートナーシップを積極的に構築する事で、社内の業務改善にも役立っております。」

クリヤマホールディングス株式会社

所在地：大阪府大阪市中央区城見
1-3-7 松下IMPビル 25F
代表者：代表取締役 能勢 広宣
設立：1940年12月
従業員数：38名
事業内容：

- * 各種産業用ホースの製造・販売
- * 建設機械、農業機械向けにゴム・樹脂製品の製造・販売
- * 日本国内のスポーツ施設や商業施設向けに各種床材の製造・販売・施工
- * スポーツアパレルの販売

ホームページ：<https://www.kuriyama-holdings.com/>



御社の「ニーズ」を、シエグテックで発信しませんか？

「ニーズ」とは、「他社と協力して技術・製品の開発を進めたい」、「自社の技術・製品の新しい用途を見つけない」など、御社が「～したい！」と考えていることです。シエグテックでニーズを発信することで、御社の課題や悩みの解決につながるビジネスパートナーを探すことができます。