

攻めの営業活動で顧客拡大を目指す 新規取引先開拓へのチャレンジを支援

株式会社 ツジセイコー

代表者名 辻 宏明 所在地 坂井市
業 種 金属製品製造業
事業内容 各種精密機械部品の生産、金属・特殊鋼の
切削加工・複合加工

事業を活用した経緯等

同社は昭和42年に部品加工業として福井市内で創業、現在は坂井市丸岡町に移転して、小規模企業としては保有の少ない三次元測定機を保有し、真鍮、アルミ、チタン等の金属・特殊鋼の切削加工、複合加工や医療機器をはじめ各種精密機械部品の製造を行っている。

こうした事業に取り組む中で、年々、賃金・材料費が上がる一方、既存の取引先からは納期や価格への要求が厳しくなり、今後の顧客拡大が必須となってきたが、今まで積極的な営業活動を行ってこなかったため、新規の取引先を開拓するための手段が見つからず悩んでいた。

近畿・四国合同広域商談会には支援センターからのメールでの紹介があり、全国の発注メーカーとの商談の機会が得られることから同事業の利用を申し込んだ。



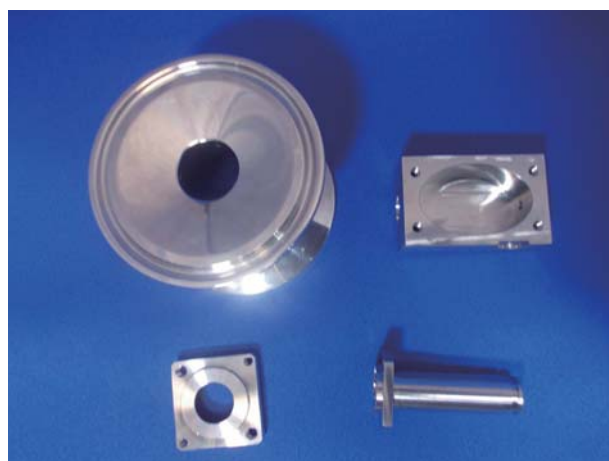
合同広域商談会の様子

活用内容

まず、商談会に参加する発注メーカーが事前に提示した発注情報の中から、自社の技術や調達内容にあった企業15社を選び、面談を申し込んだ。

商談会当日、面談が叶った発注メーカーの調達担当者から、その場で図面が提示され、数件の見積依頼を受けた。

その後も名刺交換した調達担当者と連絡を取りながら、見積書を提出したり、会社を訪問するなど商談後のフォロー営業を行った結果、現在発注メーカー1社との取引が固まりつつある。



金属加工のサンプル品



◆利用された企業からの声

取締役 営業部長 内徳 和雄 氏

商談会では限られた時間でしたが、自社製造の部品を持ち込み当社のモノづくりへのこだわりなどをPRできました。また、発注メーカーが求める技術や調達品の詳細な情報を直接会って聞くことで、当社が取り組むべき新たな加工技術を模索する良いきっかけとなりました。

今後は、商談会と並行して、多くの企業に当社を知ってもらうため、各種業界の展示会へ積極的に足を運ぶなど、営業活動の幅を広げていきたいと考えています。