事例 11

# "挑戦"を掲げ、 新規取引先の開拓を目指す企業への支援

## 株式会社ユーカリ工業

### 事業活用までの経緯

同社は昭和58年に板金業として越前市内で創業、現在は本社工場以外にも2工場を保有し、ステンレス・アルミ板金・製缶をはじめ、機械・溶接加工、消火栓BOX、看板の製造も行っている。

近年は、既存の取引先からの要望や自社に求められる製品も複雑多様化してきており、こうしたニーズに応えるためにも、同社ではアイデアを駆使した高度な技術に"挑戦"し、顧客に満足してもらえる企業を目指し、新規の取引先の開拓にも取り組んでいる。

そうした中、同社では、全国の発注メーカーと の商談の機会を得るため、当事業を利用すること にした。



#### 代表者名 長谷川 幸弘 所在地 越前市

業 種 金属製品製造業

事業内容 ステンレス・アルミ板金加工・機械加工 レーザー加工・ブレーキ加工

### 活用内容

この商談会は、近畿・四国地域の支援機関が連携し開催する「合同広域商談会」であり、全国の発注メーカーが多数参加している。

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 10 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8社の 調達担当者と名刺交換を行い、調達内容の詳細を 確認しながら商談を進めた。

その後も見積書の提出や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、近畿・中国地 方の発注メーカー3社との取引が成立し、取引は 継続している。



利用された 企業からの **声** 



専務取締役 長谷川 達也 氏

商談会には毎回参加させていただいており、決められた短い時間内での商談ではありますが、弊社の社訓である"挑戦"し続ける工場の姿勢や体制についてお話しすることができました。

また、発注メーカーが求める技術や要望、各工場の現状をお聞きすることで 自分たちに求められていることや可能性などたくさん知ることができました。

お客様に求められる会社づくりや弊社の生産能力を高めていくために、これからも商談会に参加していきたいと考えております。