

初めての展示会で新たな顧客を獲得しました

企業紹介

有限会社オノガワ精機

- 代表者: 熊谷 剛
- 所在地: 下伊那郡阿智村智里2303番地
- 従業員数: 5名
- 事業内容: はん用機械器具製造業
- 連絡先: 0265-43-4512



上席専門経営支援員
西川 登



当社は阿智村の山里に有る金属切削加工業者である。

シチズン製のNC旋盤、複合加工機6台を所有し、Φ26以下の材料(丸棒、六角材)でステンレス、チタンをはじめあらゆる材質の切削加工に対応している。特に小径製品の加工が得意とし、精度もミクロン単位の寸法に対応出来、複雑形状品の加工も得意である。

支援概要

■企業の現状・課題及び支援の経緯

当社は平成24、26年度のものづくり補助金で多軸制御NC旋盤、CAMシステム、画像寸法測定器を設備導入し、より精度、難度の高い製品の加工が可能となり、また設備導入に合わせ従業員も1名増員した。

この様に製造環境を整えて来たが、既存の顧客からの受注だけでは売上/利益増は望めず、新たな顧客確保が必要となつた。

そこで新規顧客の獲得を目的として、5/11(水)に開催された「長野しんきんビジネスフェア2016」に出展することにしたが、当社は展示会に出展した経験など全く無く、どの様に進めたら良いか皆目解らなかつたため、当社から阿智村商工会を通じて展示会出展支援の依頼があつた。



長野しんきんビジネスフェア2016

■実施した支援内容

一番大事なことは当社の強みを自分達で明確に認識し、それを来場者に分かりやすく伝える事。これを目的としこの目的を達成する為の展示物、配布物を準備する。手法ばかりに捉われず目的をぼかさない事が重要と説明した。そこでコンセプトが決まり「難切削・小ロット・短納期」とした。これが当社の強みである。

ここからは専門家(デザイン等担当)、商工会担当者、上席にてブースデザイン、展示物、配布パンフレット、ブース来客者への粗品等を検討・作成した。また、会場搬入日には企業に同行し搬入、ブース展示レイアウトを指導した。

当日の客引き、接客の仕方について現場で立つ場所も含め指導した。

支援の結果及び今後の展開等

5/11(水)一日だけの展示会であったが多くの企業が当社ブースを訪れた。具体的商談を提示した企業は4社ほどあり、1社は静岡県裾野市の企業で展示会後来社され商談を行つた。当社は加工可能最大径がΦ26mm、持参した図面が外形Φ28mm以上のワークの為加工が出来ず、残念であったが付き合いのある他社を紹介することで商談は終わった。

しかしながら後日また同社から引き合いが有り受注も出来、つい先日初回の製品を裾野市まで出かけ納入した。当社は初めての展示会で新規顧客を得る事が出来大変満足している。

また、当社は南信州・飯田産業センターで9/27(水)に行われた展示・商談会に出展した。これからも展示会などに出展し営業活動を活発化し新しいお客様を獲得したいと当社は意気込んでいる。

上記の結果を今回得る事が出来、今後の展開も計画されており、これからも私共は伴走型支援を行つて行く。

支援を受けて



長野しんきんビジネスフェア2016

阿智村商工会を始め皆さまの支援を賜り展示会に初めて出展し新たな顧客とのお取引が出来ました。

また、ものづくり補助金で新規設備の導入の際もお力添えを賜り感謝しております。

切削加工業界も厳しい環境に有りますが製造環境を整えつつ新しいお客様を獲得出来る様これからも当社の発展に邁進致します。

