
事例7 発注案件獲得のためのコーディネート

1. 活動状況

主な業務は発注企業の訪問による機械加工等の発注案件獲得と中小製造業への仲介である、下請中小企業の受注量を確保のため、府内を中心に広範囲な発注開拓に努め、ビジネスマッチングを主としたきめ細かな支援を行っている。

*最近までに訪問した企業は79社で、未登録企業41社、既登録企業38社

資本金3億または従業員300人を越える企業数12社

資本金3億または従業員300人以下の企業数67社

昨年4月に大阪産業振興機構のコーディネーターに就任し、発注企業（大企業が多い）の開拓を主として行っているが、中小企業の状況を知ることも大事で、訪問先に選んだ。

2. 取り上げた理由と相談案件

今回事例として取り上げたA企業は、機構の受・発注企業登録の無かった金属製品他を製造する会社で、製品開発に熱意があり、常に一流を狙う姿勢もあり、出張訪問でキーパーソンに会え、以下のような発注案件や各種相談案件、情報提供等、多角的な面から手厚い支援ができた。

一企業内だけでは考えられないヒントを得る機会です、気軽に相談して下さい。

・案件（1）

発注品目：①アルミニウム（ADC12、AC4C）、鋳鉄・ダクタイル鋳鉄（FC40、50）の鋳造できる企業の紹介。

②フライス及び旋削の機械加工企業（NC、MC所有）の紹介。

CAD出力できる企業要望。 ⇒ 企業紹介 成約

・案件（2）

依頼事項：「大阪府外国特許出願経費補助対象事業者募集のご案内」資料送付依頼
⇒ 資料送付

・案件（3）

依頼事項：3D設計のできる、熱意のある企業の紹介依頼。 ⇒ 企業紹介

・案件（4）

依頼事項：PL法関係の相談依頼。
⇒ 大阪産業振興機構の経営支援課に依頼し、弁護士相談実施。

・案件（5）

依頼事項：EUのRoHS指令の対応状況の情報依頼。
⇒ クリエイション・コア東大阪の販路開拓・貿易担当のコーディネーターへ返信を依頼した。

・案件（6）

機構よりの依頼事項：「平成16年度 第2回受発注企業交流商談会」への参加を依頼。
⇒ 発注企業として参加

・案件（7）

発注品目：創業記念「エムブレム」の製作企業の紹介依頼。 ⇒ 企業紹介