

訪 問 報 告 書

先日は、お忙しいところご訪問の御時間をいただき誠にありがとうございました。下記に先日ご訪問させていただいたご報告をさせていただきました。今後、御社の事業に少しでもお役にたてれば幸いです。尚、報告の内容には、御社の実情がすべて理解した内容ではないものも含まれておりますので、実情に合わない場合がございますがご了承いただきたく存じます。ご不明な点があれば、下記担当まで何なりとご連絡ください。

支店名： 東久留米支店 TEL：0424-75-5311

TAMAコーディネータ 北村 一郎

支店長 興石 博

企業名： (有)オクギ製作所

訪問日 平成18年2月2日

	大項目	評点 小計	短 評	レーダーチャート
1	独自性	7	大手企業からパートナーとして評価されている	
2	ビジネスモデル	7	プラスチックフィルムのプレス抜き型の製作と、その技術の延長の超精密ワイヤーカット加工の2本柱で存在価値を出している	
3	技術力	8	上記の2本柱の技術は、いずれも競合他社に対し差別化できる高いレベルのもの	
4	競争力	7	競合すれば勝てる力はあるが、その競合する場面に如何に多く立てるかが鍵	
5	経営者評価	7	企業の存在理由を大手企業のパートナーに置いているのは賢明	
6	リスク管理	6	仕事の性質上、1社の依存度が高いと受注が大きく振れるので顧客の拡大が経営課題	
7	市場規模・成長性	7	量産するものではないので市場規模はそれほど大きくないが、成長性は高い	
8	将来性	7	この種のニーズは難度は高くなるが、これから益々増える傾向にある	
9	マーケティング力	6	必要としている人に如何に多く知ってもらうかが重要。更に努力を	
10	情報化	6	図面のCAD化や生産管理のEDP化に対応する準備を	