

主催事業報告

首都圏・東北地区発注等情報報告会

平成29年度・第1回報告会開催

開催
内容

販路開拓アドバイザーによる「発注等情報報告会」を開催



“ 首都圏&東北と秋田を繋ぐアドバイザーの最新情報を共有 ”

当センターでは、首都圏と東北に販路開拓アドバイザー(AD)を配置。担当エリアの発注企業を訪問し情報収集に努めている。

去る6月22日(木)、そうした日頃の訪問活動で収集した情報を発表する「発注等情報報告会」を開催。県内40の企業や団体から53名の参加を得、各ADによる発注情報の報告の後、参加者との個別面談を行った。

参加企業2社の経営者に報告会の感想を聞いた。

●報告会参加者の声①

株式会社 白崎製作所 白崎 将 さん

創業85年を迎える当社は、東京に本社、北秋田市に秋田事業所を構え、プラスチックの切削加工をメインに手がけています。報告会には毎回出席。ビジネスの可能性を広げるための貴重な窓口だと認識しています。自社だけでは情報を得るのが難しい新たな可能性に毎回期待しています。ADの方々には、新たに接点を持ちたい企業へのファーストコンタクトを担ってもらっています。現在は東北担当の佐藤ADと相談しながら、新たな企業とのビジネスの可能性を探っています。



●報告会参加者の声②

有限会社 アイハラ 相原 伸一 さん

当社は電機製品・精密機械部品・化粧品容器類へのスクリーン印刷を手がけています。8年前からCASIO G-SHOCKの指針、3年前から文字盤の印刷を受注。致

密さを求められる仕事なので、常に技術の向上を目指しています。

この報告会は私にとって、仕事の感覚を調整するアンテナ的な存在。一般的な社会情勢とビジネスの実状での微差を確認する場です。プラスチックや金属、ガラスなどへの印刷が主流の当社では、“流行”の中に仕事の可能性が多く潜んでいます。先を読むための判断材料や情報交換を期待しています。



アドバイザープロフィール

●販路開拓アドバイザー／首都圏担当 酒井 徹

(株)タナベインターナショナル、旭マシナリー(株)、東京電子工業(株)の営業部門を歴任。各種製造設備や加工知識を有しており、特に紙器や段ボール装置に精通している。主に首都圏北エリアを担当し、これまでの営業ノウハウを活かして発注案件を開拓する。開拓先は(株)椿本チエイン、信越ポリマー(株)、(株)日立製作所、古河機械金属(株)など。

●販路開拓アドバイザー／首都圏担当 阿部 典男

電子部品、プリント基板メーカーの日本シイエムケイ(株)で33年間、営業部門および品質保証部門に勤務。営業部門では、国内勤務および海外勤務(シンガポール)を経験し、主に電気および車載メーカーを対象に電子部門(プリント基板)の営業に携わる。品質保証部門では、FMEA(故障モードと影響分析)を使い国内6工場の品質向上活動を支援。電子部門の営業で培ってきた豊富な経験を活かし、発注企業・案件を開拓する。本年度よりADに就任。

●販路開拓アドバイザー／東北地区担当 佐藤 明

YKKAP(株)に22年間勤務。製造工程・製造管理・安全管理を担当する。持ち前の行動力により、昨年度の企業訪問数は延べ300社以上にのぼる。大手メーカーと企業のパイプ役として提案からフォローまで行い、その丁寧さにも定評がある。開拓先はトヨタ自動車東日本(株)、YKKグループ、東京エレクトロングループ他。

[予告] 第2回情報報告会は10月に開催予定



面談中の酒井徹AD／首都圏担当



面談中の阿部典男AD／首都圏担当



面談中の佐藤明AD／東北地区担当

お問い合わせ

総合支援部 取引振興課 TEL018-860-5623・FAX018-860-5612