

とうほく・北海道 新技術・新工法 展示商談会

開催内容 8道県の自動車産業関連企業が結集し、トヨタ自動車(株)を会場に、次世代への提案を披露



“自動車産業の未来を中小企業の鋭い提案で開拓する”

当センターでは、「あきた自動車産業振興プラン」に基づき、県と共に自動車産業に参入する企業の支援に努めている。QCDの向上やカイゼン活動、人材育成セミナー等を通じて企業の技術力や製品の魅力を高めることで、完成車メーカーや大手部品サプライヤからの受注獲得・取引拡大を目指す。

2月1～2日の2日間に渡り、トヨタ自動車(株)にて「とうほく・北海道 新技術・新工法 展示商談会」(主催：とうほく自動車集積連携会議、北海道自動車産業集積促進協議会)を開催した。メーカーやサプライヤの開発や生産、調達部門に対し、日頃の開発の成果や磨いた企画提案力がいかに受け容れられるかを問う場だ。同社本館ホールに、東北6県に新潟県と北海道を加えた8道県から103ブースを出展し、熱のこもった技術説明、商談を繰り広げた。

秋田県からは10社が参加。商談会では事前の下準備が重要になるため、“提案内容はフルマブづくりの現場やユーザーに対して本当に価値あるものになっているか”、“短時間で理解しやすく、魅力が伝わりやすいものになっているか”などを当センターの上林プロジェクトマネージャー(トヨタ自動車東日本OB;2014年より現職)とブラッシュアップし、プレゼンテーションの練習会を重ねて、本番に臨んだ。

1人の来場者と深く話し込むブース、複数の来場者が絶

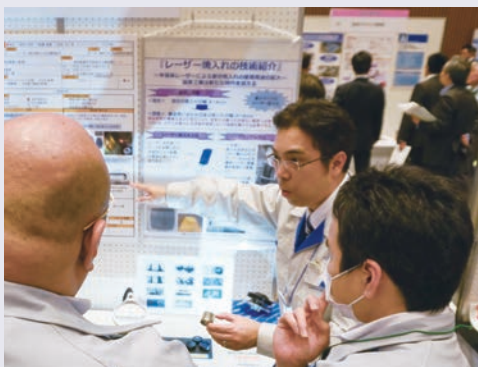
えず入れ替わって注目を集めるブース、その様相は展示品の性格や裾野の広さなどによってまちまちだ。時には厳しい追及を浴びせられながらも、その奥に隠れる真のニーズを引き出すため、説明者は真摯な受け答えで食らいついていく。来場者が途切れた隙を見つけてメモを補完していると、またすぐ次の来場者が、という具合で、あっという間に2日間を終えた。来場者は2,245名にのぼった。

帰社後は積み上がった名刺と商談メモをもとに再コンタクトの戦略を練る。商談の進め方やアプローチの方針は、上林PMが相談に乗りながら、2日間で得たきっかけを膨らませ、結実させるため、粘り強くフォローアップしていく。



秋田県出展者……(前)アイハラ、秋田渥美工業(株)、(株)秋田オイルシール、秋田上日工業(株)、インスペック(株)、(株)小滝電機製作所、協和精工(株)、(株)クラウン精密 秋田工場、東京端一(株)、三菱マテリアル電子化成(株)(順不同)

参加者の声



熱心に説明する佐々木さん。同社ブースは来場者が途切れず、注目を集めていた。

秋田渥美工業(株) 技術部 製造技術課 係長 佐々木 敬さん

当社が得意とする「レーザー焼き入れ」について、焼き入れの幅や位置を細かく制御可能にした進化形を提案しました。私自身、これほど大規模な展示商談会は初めてですが、トヨタ自動車を始めとする第一線の技術者たちに説明し、忌憚ないご意見を頂けるので、とても張り合いがあります。来場者からは「こんなニーズに応えられる?」「こう焼いたらどうなる?」という質問がたくさん寄せられ、今まで想像していなかった視点に気付かされました。自分たちの技術に手応えを感じられて自信になりましたし、新たな創造意欲を刺激される機会にもなりました。帰ったらすぐに取り組みたい宿題ができて、どんな焼き色、どんな結果になるかが今から楽しみです。