

首都圏・東北地区 発注等情報報告会

開催内容 販路開拓アドバイザー3名による市況動向の
情報提供と個別相談



最新市況を共有。首都圏&東北エリアの販路拡大へ!

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)を配置し、県内企業の新規発注先を開拓すべく、常日頃から情報収集に努めている。6月20日、ADが企業を個別に訪問し、得た最新情報を共有するため、秋田県産業技術センターを会場に、第1回「発注等情報報告会」を開催。県内企業36社46人が参加した。

各ADからは、急成長した半導体や自動車関連産業が落ち着いてきたものの、全体的に「景況良好」としたうえで、増税や東京オリンピックなどを見据えた市況動向には一層の注意が必要と締めくくった。また、今年から新たに首都圏担当として着任した三浦ADからは、「県内企業の皆さんとお互いに情報のフィードバックを繰り返しながら成果をあげていきたい。顧客ニーズを的確に把握し、新規提案をしていくことが自分の持ち味。ぜひ活用してほしい」と意気込みが語られた。

報告会の後には各ADとの個別相談を実施し、各社の状況に合わせたアドバイスや情報交換が行われた。相談者とADは普段は遠隔での連絡となることから、対面の機会を生かした忌憚ないやりとりが窺えた。

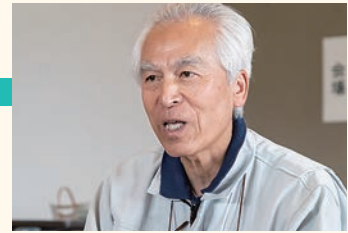
その後、7月5日には当センターと青森・岩手・北海道のセンターがTRC東京流通センター(東京都大田区)を会場に「青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会2018」を開催。県内企業60社が日頃の各ADからの情報のほか、自らの営業戦略に基づき、積極的に発注企業との個別商談に臨んだ。



受注企業190社(4道県全体)、発注企業114社が参加

参加者の声

有限会社トップ技研
代表取締役
石成 清孝 さん



産業用生産機械向け部品を多品種・少量生産しており、取引先は約80社。2/3が県外のお客さまなので、販路開拓アドバイザーとは普段から連絡を密に取り合い、情報共有をするよう心がけています。今は業績が好調ですが、何が起きかわからないこの時代、リスク回避のための情報収集は非常に重要と考えています。

報告会では、同業者との情報交換ができ、業界全体の流れが今どう動いているかを肌で感じ取れるため、可能な限り参加するようにしています。今後も、報告会で得た情報をもとに県外の商談会・展示会にも積極的に参加し、新規取引先の開拓を狙いたいです。



●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年間勤務。国内勤務及び海外勤務を経験。電子部品の営業で培ってきた豊富な経験を持つ。



●首都圏担当 三浦 明宏

パナソニック(株)に35年間勤務。海外法人向け(BtoB)システム営業やODM先の管理を担当。新規事業立上げの豊富な経験とノウハウを持つ。



●東北地区担当 高橋 彰

金型・成型プレス機メーカーの小林工業(株)で28年間営業・工程管理・製造部門に勤務。モノづくり企業での営業経験を活かす。