

## ものづくり産業の「つながり」が新たな時代の価値を生み出す



当センターでは、秋田県内の製造業の取引拡大を目的として、県内外の受注企業と東北や首都圏などの発注企業が一堂に会する「秋田広域商談会」を毎年開催している。

10月10日、秋田ビューホテルを会場に行った広域商談会では、企業が次世代の市場創出・拡大の契機を捉えられるよう、AIやIoTに関連する最新動向や市場展望を専門家から学べる講演会&相談会も同日に開催。製造業における新たな価値創出および販路拡大に向け、両方のイベントに県内外の企業が多数参加した。



## AI & IoT がもたらす“第4次産業革命”と中小企業の成長戦略に関する講演会&相談会

**開催内容** 製造業におけるAIやIoT導入による最新動向や市場展望についての講演会

デジタル化による技術革新と労働人口の減少が同時進行する今、県内の中小企業はいかに時代に対応すべきなのか。AIやIoTといった用語の中身と実情、今後の展望を知るべく、企業支援の現場で活躍する2人の講演を催した。

ASTコンサルタントの大澤氏は、データを集め、つなぎ、活用して作業の省力化・生産性の向上を図るAI(人工知能)やIoT(Internet of Things)の導入は、あくまで「情報システムを構築するためのひとつの手段」であり、「自社の情報システムは何か?を整理することが大切である」と強調し、「これまで重視されてきた生産設備や情報機器の操作技術に代わり、今後は情報システムを役立たせるため、人は思考を駆使する仕事にシフトしていこう」と述べた。

続いて、茨城県を中心に、ITコーディネータとして全国の中小企業のコンサルティングを手がける大久保氏はIoTを効果的に活用するポイントを紹介。IoTを導入して企業・機械・人のすべてをデータでつなげることが必要であり、IoTの導入効果は、①現場で何が起きているかを「見える化」し、②企業全体で把握した現状を「改善・管理」すること、さらに③新たなビジネスモデルや「付加価値創出」につなげられる、と解説した。さらに、これまでの大久保氏の数々の指導実績の中で携わった事例を交え、企業におけるIoTの導入について現場目線で分かりやすく紹介した。

また、講演会終了後には講師2人による個別相談会を開催。講演で興味を湧いた点や、IoTの導入に関する相談が寄せられ、今回のテーマに対する参加者の関心の高さが窺えた。



株式会社ASTコンサルタント  
代表取締役 **大澤 昌 氏**



株式会社アイ・コネク  
代表取締役 **大久保 賢二 氏**



参加者は併催する広域商談会の合間に個別相談会を活用

### 参加者の声

株式会社シンタ  
代表取締役  
**信太 直人 さん**



当社は営業支援や生産計画管理など、業務支援パッケージソフトの開発・販売をしています。講演では、IoTの導入の先にある「付加価値を創出する」という新しい視点が参考になりました。作業を「見える化」させた上で、データの分析やフィードバックに役立てていくことの重要性を改めて実感しました。自社商品の改善にも積極的に取り入れていきたいです。

## 秋田広域商談会

**開催内容** 県内製造業の受注機会拡大を目的に商談会を開催

### 県内外の企業延べ207社が参加!

具体的な発注案件を携えて主に首都圏から参加する発注企業と、その要望に応える技術力を擁する県内や近隣の受注企業が直接顔を合わせて商談する年に1度の「秋田広域商談会」は、ものづくりに携わる企業がつながり、新たな販路を開拓する格好の機会。今年は発注企業84社、鉄鋼業、板金、機械加工、電気機器、機械設計といった受注企業123社、延べ327名が参加した。



受注企業(手前)が自社製品を持ち込んで技術力をアピール

商談会は、発注企業のブースをスケジュールに沿って受注企業が訪れる方式。1回20分の時間内で、発注側は自社の要求・要望を伝え、相手の可能性の見極めを、受注側は自社や技術力への信頼を得つつ、相手の感触を探るべく、互いにタブレットで動画を見せたり、実際の製品を手にとって説明したりと、各ブースで熱気溢れるやりとりが繰り広げられた。

センターで販路開拓支援を務める阿部アドバイザーは「北関東エリアで企業を訪問し、発注企業を開拓しております。案件によっては首都圏との距離的ハンディ以上に、東北の技術



事前の希望調査や当日の申し込みにより最大10回の面談が組まれる

力に期待する声もあります。この機会を積極的に活用してほしいですね」と語った。参加企業にとっては、普段コンタクトが取れない企業や出会いにくい企業と情報を交換し、将来の可能性を拓く貴重な時間となった。

### 参加者の声：受注企業

MEP株式会社  
代表取締役社長  
**大森 富重 さん**



当社は精密板金加工を生業とする金属加工メーカーで、商談会には毎年参加しています。面談する企業については、短時間で説明できるように事前に調査して、その企業に合わせた製品等を紹介する商談ツールを作ります。感触の良かった企業には、次のアポが取れるようスピード感を持って対応しています。商談会後にお会いできると、良いお付き合いに発展するケースが多いので、今年も積極的に自社技術をPRしていきたいですね。