

首都圏・東北地区 発注等情報報告会

販路開拓アドバイザーによる企業の景況と
発注動向の情報提供および個別相談



活性化センターでは、首都圏と東北に販路開拓アドバイザー（AD）を配置し、県内企業への発注先を開拓すべく、情報収集活動を行っている。2020年12月8日、秋田県産業技術センター（秋田市）を会場に「令和2年度 首都圏・東北地区発注等情報報告会」を開催した。対象期間は令和元年10月から令和2年10月末までで、首都圏担当の阿部典夫ADと西尾朗ADはリモートで参加。各ADからは業種別の景気動向の他、各企業が県内企業に取引先として求める条件等が報告された。

午後からは希望する企業がADと個別に面談し、発注案件に対する具体的な情報交換を行いながら、新規案件獲得に向けての営業戦略の立案などについて熱心に話し合った。



阿部 典男 アドバイザー（首都圏担当）

機械・装置、インフラ、自動車など従来顧客を対象に電話を中心にアプローチした。全体で見ると各企業の新規取引案件は4～9月の前年同期間比で70%と大幅に減少しているものの、回復の兆しが見える分野もある。最新の情報提供や取引の相談等は随時受け付けているので遠慮なく連絡をして欲しい。



西尾 朗 アドバイザー（首都圏担当）

ロボット・機械・装置、板金・機械加工部品樹脂等を中心に調査。景気動向が上向きだということは少ないが、徐々に回復している分野もある。今後は、低コストのみを売りにするのではなく、自社の強みと技術をしっかりとPRできるかが重要。また、サービス面ではWEB会議や拠点の整備等、距離的なハンディを埋めることで新規に繋がるチャンスがある。



高橋 彰 アドバイザー（東北地区担当）

感染拡大地域を避けたため、山形・岩手を中心に調査を行った。今年度は日々状況が変わっており、上向きと回答する企業も多くなってきた。ただし現状では、同じ東北地区でも直接訪問に難色を示されることもあるため、WEB面談等の新しいツールでも自社をしっかりとアピールできるようにしていくことが大切である。

参加者の声

当社は、プラスチック・金属加工を手掛けており、設計から加工までワンストップで実施できることが強みです。景気による受注変動を少なくするために、1社のシェアを20%以下とし、県外を中心に幅広い顧客を獲得することで2008年設立以降、堅調な売上を確保してきましたが、今年の新型コロナウイルスの影響は今まで経験したことがないほど厳しいものです。

訪問を伴う営業活動がしにくい状況のため、報告会での情報収集とADを介した新規アプローチの機会は非常にありがたいです。お客様が何を求めているのかを具体的にヒアリングしながら、新規受注につなげていきたいと思っています。



株式会社Kテック
代表取締役 **金田 欽哉**さん