



販路開拓アドバイザーによる 企業景況と発注動向の情報提供および個別面談



当センターでは、県内企業への新規発注案件を開拓すべく、首都圏に2名、東北に1名の販路開拓アドバイザー（AD）を配置し情報収集活動を行っている。2022年6月7日、「令和4年度第1回首都圏・東北地区発注等情報報告会」を秋田県産業技術センター（秋田市）とオンラインにて同時開催した。

報告会には36社、5団体、計64名が参加し、首都圏担当の西尾AD、東北地区担当の高橋ADによる業種別の景気動向や各企業の求める取引条件等が報告された。

午後には、希望する企業と4月から着任した中西利宏ADも加え個別面談を行い、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などを話し合った。



報告要旨

今年度は、新型コロナウイルスの感染が終息しつつあり、GDPは高めに推移することが予測されている。半導体、電子部品の不足も年度後半には改善され、設備投資も増加傾向にあるが、資源の値上がり、世界情勢などによる懸念材料もあり先行きをはっきり見通せない状況だ。

今後の取引拡大に向けて、自社の技術力や強みを分析し強化していくこと、遠方であっても初回は訪問するなどの距離的ハンディの解消、リードタイムや納期のスピードアップの強化などが求められる。



首都圏担当

西尾 朗 アドバイザー

山形、岩手を中心に産業設備関連、電気・電子・半導体関係の企業を中心に、78社を訪問、電話にて調査した。景況感としては業績が増収と回答する企業が多くあったが、半導体や部品不足により装置が完成しない、受注量がキャパオーバーとなり斡旋を行っても成約に至らないなどというケースも多くみられている。

一時は営業活動や情報収集を中断していた企業も、感染対策を行いながら再開し始めている。サポートを強化しながら新規開拓につなげていきたい。



東北地区担当

高橋 彰 アドバイザー

参加者の声

弊社では、EMS事業、プリント基盤や半導体関連装置の組み立て、試薬のパッケージ製造事業などを行っています。昨年と比較すると景気は回復傾向にありますが、部品が不足しているため受注を消化できないという状況が続いており、まだまだ安心できない状況。部品調達をスムーズに、リードタイムを重視することを心がけながら受注に応えています。

報告会への参加は今年で2度目。各業種の動向や流れは自分では把握しきれないところなので、ADによる報告は貴重な情報となります。本日の報告会や面談の内容を参考にしながら、自社のアプローチに活かしていきたいと思えます。



横手精工株式会社
EMS事業部
北林 健太郎 さん