



令和5年度

# 第1回 首都圏・中京圏・東北地区発注等情報報告会

## 販路開拓アドバイザーなど4名による発注動向等の情報提供および個別相談

あきた企業活性化センターでは、首都圏・中京圏・東北地区に販路開拓アドバイザーを設置し、発注企業の情報提供や同行訪問など県内企業の新規発注先の確保に繋がる活動を行っています。令和5年度第1回目の報告会が6月8日に開催され、県内の34社50名が参加しました。各アドバイザーからは令和4年4月～令和5年3月までの1年間についての報告が行われました。



首都圏南部担当

**西尾 朗** にしお あきら

日本ビクター(株)で28年間勤務し、モータ事業部で開発・設計に従事。その他、電子部品・モーターメーカーにて勤務。小型モーターの開発及び海外駐在で培ったキャリアを活かす。

さまざまな企業を訪問し、共通した要望は以下のとおり。製造や生産の技術力によりコスト力があるところが望ましい。またオンライン会議が定着したとはいえ、継続の可能性がある場合は足を運んで訪問してほしい。また、見積りなども含めて短期期で対応できることが希望。全国各地にさまざまな企業があるなかで、自分たちの強みが何かを明確にすることが求められている。



首都圏北部担当

**中西 利宏** なかにし としひろ

日本電気(株)に33年勤務。情報機器及び通信機器向けの部材調達とマネジメントに従事。長年の資材購買業務での経験を活かし県内企業とのマッチングを目指す。

首都圏北部の企業からは距離のデメリットについて指摘されることが未だに多い。一方、継続的な取引に関係する要望として、主力となるような取引先については、依頼があった場合に断ることのないようお願いしたい。リソースの問題もあると思いますが、可能な限りでの対応をお願いしたい。せっかく縁が繋がった企業との取引を継続できるような調整を。



中京圏担当

**牧野 光利** まきの みつとし

(株)デンソー(アスモ)に36年勤務。トヨタ自動車向け営業を中心に2度の海外赴任を含め、国内外の多くの顧客向け営業活動を実践。これまでの経験・人脈を活かす。

これまでの人脈なども活かし、支援をしていきたい。具体的には中京圏の自動車関連部品製品でのビジネスマッチング支援。中京圏の企業は自社の協力会社を持っている。協力会社にも利益を生み出さなければならない。そのため簡単には入り込めないが、突破口はある。困りごとは企業秘密で教えてくれないので、何ができるかを明確にすることが求められている。



東北地区担当

**高橋 彰** たかはし あきら

県内のもづくり企業で28年勤務。製造から工程管理、営業と幅広い分野を経験。当センターの受注マッチング支援スタッフとして多数の企業をマッチング成立へと導いた実績を持つ。

令和5年の半導体市場は前年比約10%の減少が予想されるが令和6年以降、半導体およびWFE市場は回復するのではないかと見られる。経済の回復に伴う消費者向け電子機器需要と企業のIT投資は回復している。データ社会への移行に伴い、データセンター投資は拡大、スマホ需要の回復が見込まれる。また、EV/自動運転の浸透による自動車の半導体搭載量増加は継続する見込み。



## 参加者の声



株式会社高瀬電設  
常務取締役 安倍聡さん(右)  
営業部部長 和賀真吾さん(左)

販路拡大に向け、情報収集のために参加したという湯沢市の株式会社高瀬電設のおふたり。  
「当社は精密板金加工において、設計から組立まで一貫した生産が可能であることが強みだと思っています。全国でも同様の企業は多いと思いますので、差別化が必要なんだと感じました。個別面談でも具体的な相談ができ、参加して良かったと思います」。(安倍さん)  
「顧客の方から見た魅力というものを、改めて見直す必要があると思います。物理的に遠方であるということを実感し、距離が遠い会社だけで仕事を頼みたいと思っていたらメーカーになりたいなど改めて感じました」。(和賀さん)