

令和3年度

第1回

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3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・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等、県内企業の新規発注先の確保につながる活動を行っている。2021年6月9日、令和3年度第1回目の報告会がオンラインにて開催され、県内企業34社が参加した。今回の発注情報の対象期間は令和2年11月から令和3年4月末まで。各アドバイザーからは業種別の景気動向や発注案件等の情報が報告され、午後からは面談を希望する企業との個別相談会が行われた。



アドバイザー 首都圏担当

阿部 典男 あべ のりお

電子部品・プリント基板メーカーである日本シイエムケイ(株)で33年間、営業部門及び品質保証部門に勤務。国内及び海外での営業で培ってきた豊富な経験を持つ。

機械・装置やインフラ、自動車等合計60件を調査。東京都の緊急事態措置の継続により面会自粛の企業が非常に多く、特に新規顧客のアポ取りが難しくなっているため、従来顧客を中心にニーズの掘り起こしをした。景況感としては44社中26社が下向きと回答。半導体製造装置や工作機械は年初から受注が戻ったが、全体として回復はまだらな状況。情報提供の希望や相談があれば遠慮なく連絡してほしい。また、コロナ収束後には東京ビジネスサポートセンターも活用してほしい。



アドバイザー 首都圏担当

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。小型モータの開発及び海外駐在で培ったキャリアを活かす。

半導体やロボット関係と比較的好調な業種を中心に、機械・装置、板金、自動車等、合計75件にアプローチした。景況感には2021年1月に下向きのピークではあったものの、コロナワクチンの接種により安心感も広がりつつあるため今後に期待。各発注企業共通の要望事項として、コスト力、距離のハンディキャップ対応、問題発生時の対応力、見積回答や納期のスピード感、ISO取得等の品質管理が挙げられる。自社の強みを分析、強化して受注につなげる裏付けとしてほしい。



アドバイザー 東北地区担当

高橋 彰 たかはし あきら

県内ものづくり企業で28年間勤務。製造から工程管理、営業と幅広い分野に携わる。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。

機械・装置、電機・電子関連、素材加工など計66社を訪問し、内県内企業は38社、新規は21社。県内企業の斡旋状況としては、県内企業からの要望で10社中4件が成立。現在コロナ禍で多くの企業が来訪を規制する中で新規企業へアプローチするには、企業リサーチをしっかりと行い、電話やWEBで自社の強みやターゲット製品をしっかりと伝えることが大切。新規取引先の開拓にあたり企業への取り次ぎ、訪問サポートなどの要望があれば、可能な限り対応しているのでぜひ活用してほしい。



参加者の声

有限会社 阿部加工所

代表取締役 **阿部 房士** 氏
あべ ふさし

当社は、MCを主体に半導体製造装置部品を製造しております。今回は、首都圏・東北地区の同業企業様の動向や取り組み、活動方針を知ること、成長戦略のための顧客開拓を目的に参加させていただきました。各企業様の動向や経営分析など、貴重な情報をいただき大変参考になりました。2月以降、各企業が増産に動いていることを実感しております。コロナ禍の1年半、営業活動の自粛などで停滞気味でしたが、アドバイザーの高橋様の情報をもとに数社訪問させていただきたい企業様があり、現在ご指導をいただきながら計画を練っております。