



令和6年度

# 第一回 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(南部・北部)・中京圏・東北地区に販路開拓アドバイザー等を設置し、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6年6月6日、令和6年度第一回目の報告会が開催され、県内企業43社約56名(会場開催:35社・47名 オンデマンド配信:8社・9名)が参加しました。各アドバイザーからは直近6ヶ月間で訪問した県外各社の景況について報告が行われました。



首都圏南部担当  
にしお あきら  
**西尾 朗**

日本ピクター(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。

令和5年11月から令和6年4月末まで、60の企業を訪問。景況感は、上向きあるいは横ばいという回答が多くた。取引拡大に向け、コスト力と技術力を持つ会社が求められている。また、レスポンスが早いことも重要。秋田に強みを持つ会社があるか聞かれることが多い。自社の強みを分析・強化し、他と差別化することが、売り込みをかける際には非常に重要なと感じる。



首都圏北部担当  
あべ のりお  
**阿部 典男**

民生用・産業用各種プリント基板及び電子デバイスの開発・製造・販売を行う日本シエムケイ(株)に33年間在籍。東日本営業本部本部長、本社営業本部副本部長を歴任した。

令和6年4月に訪問した12社の景況感について、6社の企業が上向きという回答をしている。コロナ禍では部品調達に苦労していた企業も多かったようだが、現在はかなり改善され、順調に生産ができるようになっている。未だ横ばいあるいは下向きという回答の企業もあった。東京ビジネスサポートセンターでの面談も可能ですので、上京の際にはぜひご相談ください。



中京圏担当  
まきの みつとし  
**牧野 光利**

(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。

自動車産業は、トヨタがプリウスのリコールなどで品質問題が発生し、多くの工場で生産停止状態。どの企業も、今一度品質の総点検を。今後はパワトレMIXによる急激な変化が起きる可能性は十分。アンテナを高く持つて、自社にとって危機か好機かを見極めて欲しい。県内の企業はもっと自社を知ってもらう動きが必要。種まきが結実するには長期戦でじっくり取り組みましょう。



東北地区担当  
たかはし あきら  
**高橋 彰**

県内のものづくり企業で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11月から令和6年4月まで、92社を訪問。うち、景況については横ばいと回答したところが半数。顧客のニーズとしてはコスト要求や加工方法、材質を提案してくれる企業や、加工精度に加えて外観の美しさを求める声も多い。また、レスポンスの良さについても要望がある。最近は代表者の年齢や、後継者の有無を確認されることも増えてきた。

## 参加者の声

### 比内時計工業 株式会社 営業課 課長 藤嶋 好仁 さん



これまで当報告会に参加し、取引成立に結びついた実績がある大館市の比内時計工業株式会社の藤嶋さん。

「当社は腕時計製造で創業したハヤシレピック株式会社のグループ会社です。現在は時計組立で培った精密機械製造の技術を活用し、各種装置などの部品加工やパーツフィーダーの設計、製作などを得意としています。昨年、半導体業界が落ち込んだおりを受けて自動機械などの設備投資を押された企業様が多かった。半導体業界の復調が少しずれ込んでいるとアドバイザーの方からお聞きしています。今後も景況などの情報を積極的に提供してもらい、連携を取って取引を増やしていくたいと考えています。」

比内時計工業 株式会社

〒018-5712  
大館市比内町  
新館字野開69-3  
TEL.0186-55-1313  
FAX.0186-55-1220  
<https://hinaitokei.co.jp/>



HPはこちら→