



令和7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及びコーディネーターを設置し、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7年度第1回目の報告会が6月5日に開催され、県内企業43社、59名(オンデマンド含む)が参加しました。各アドバイザーから直近で訪問した各社の景況を含めた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 (販路開拓アドバイザー)

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。

令和6年10月から令和7年3月中旬まで、45社の企業を訪問。多くの企業が景況について上向きあるいは横ばいと回答する一方、先行きの不透明さを感じている企業が多い。取引成約数を増やすためには、差別化できる自社の強みを持ち、積極的に企業訪問して顧客との良好な人間関係を構築する事が重要。



首都圏北部担当

あべ のりお

阿部 典男 (販路開拓アドバイザー)

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・販売を行う日本シイエムケイ(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10月から令和7年3月までに48社を訪問し、見積依頼や企業紹介に繋がった案件は63件となった。訪問企業の景況は低調で、前期に比べ下向きと回答する企業が増加している。特に国内自動車産業は米国の関税問題により設備投資が停滞。今後サプライチェーンの組み替えが起されれば、中小の部品メーカーに大きな影響が出るため、今後も動向を注視していきたい。



東北地区担当

たかはし あきら

高橋 彰 (販路開拓アドバイザー)

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6年10月から令和7年3月に東北を中心に100社へ訪問。うち、新規訪問は21社。直近の景況感としては、半導体関連が全体的に停滞気味。農業設備・機械関係では、米の価格上昇により大規模農家の設備投資が増えている。AI関連の高性能半導体の需要は増加している状況で、多くの企業がコスト要求・難易度の高い加工・少量多品種に対応できるところを求めている。



中京圏担当

たかはし けんえつ

高橋 憲悦 (マッチングコーディネーター)

35年間外資系自動車部品会社で勤務。幅広い設備に知見を持つ。現在は中京圏企業のニーズ収集と情報発信を通じ、県内企業への改善提案や新規取引の促進に取り組む。

今年度就任した高橋氏からは参加企業に向けて挨拶と自己紹介をした。「県内企業間の連携やマッチングの推進を図るパワーアッププロデューサーとして、また、中京圏の自動車メーカーを訪問してニーズを掘り起こし、県内企業の製品や技術をアピールするマッチングコーディネーターとしても支援していきます。秋田の強みを整理し、新たなビジネスチャンスの創出に繋げていきたいと思っています」。



相談者の声



株式会社TAKASE

専務取締役 安倍 聡 さん

当社は板金加工および金属焼付塗装を専門に行っています。自分たちだけで全体的な市場動向を掴むことは難しいので、こうした報告会で、全体的な景況、業界の実情をお聞きできるのはありがたいです。これまで、何度かアドバイザーの方に同行していただき企業訪問も行いました。取引実績のない企業に単独で伺うのはハードルが高いので、非常に心強いですね。今後も積極的に活用していきたいと思っています。

〒012-0801
湯沢市岩崎字壇ノ上8-8
TEL.0183-79-5515
<https://www.tks1989.com/>



HP