

令和8年度 第1回 首都圏・中京圏・東北地区発注等情報報告会



新規発注先の確保へ、3地区の発注動向と最新の景況感を報告

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8年度第1回目の報告会が6月4日に開催され、県内企業41社56名(オンデマンドを含む)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。

直近の景況感は全体的に横ばいですが、AI投資に伴う半導体製造装置関連や防衛関連が好調です。一方、自動車は海外投資等の影響で国内の伸びが見込めません。最も案件が多い機械や装置分野を中心に取引を拡大するには、コストや品質の徹底はもちろん、客先から選ばれる「自社の強み」の分析と差別化が必須です。対面での定期的な対話で、良好な信頼関係を築きましょう。



首都圏担当

はっとり ゆきひろ
服部 幸広 (販路開拓アドバイザー)

日本ビクター(株)等で長年営業部長や購買部長を歴任。ミネベアミツミ(株)では開発資源部部長として新規取引先の開拓やサプライヤー評価業務を統括。

今年4月に着任いたしました。長年ものづくりの最前線で「買う側」と「売る側」の両方を経験してきた強みを活かし、採用側の本音を知る立場から、商談の成約率を高めるアドバイスをいたします。金属や樹脂の加工知識を活かした技術の応用提案のほか、東海エリアへの広域マッチングもおまかせください。



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。

今年1月以降、東北の景気は徐々に回復傾向にあり、特に太平洋側の半導体関連やロボットによる自動化ライン需要が活況です。発注側が求めているのは単なる低コスト化だけでなく、高難度加工や少量多品種への対応力、素早いレスポンスです。この好機に、小規模企業ならではのフットワークを活かし、新規参入のチャンスへ果敢に挑戦していきましょう。



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。

現在の自動車産業は、EVシフトの鈍化や急激な増産への即応など、市場の構造変化に伴う一時的な調整局面にあります。発注企業では自動化や調達先分散のニーズが高まっていますが、一社への依存は経営リスクを伴います。既存のコア事業を70%維持しつつ、予算拡大が続く防衛や、航空・宇宙分野へ残りの30%を分散して取引拡大できるように、強固な事業ポートフォリオを形成すべきです。



参加者の声



株式会社 白崎製作所

製造部製造課 担当課長 堀口 敦史 さん

当社は東京で金属加工、秋田で樹脂加工をメインに、精密装置の部品供給から素材の提案まで一貫して手掛けています。自分たちで全国の動向を掴むことは困難です。各アドバイザーが発注企業の本音や市場動向を深く掘り下げて報告してくださり、大変有意義な時間でした。アドバイザーやマッチングコーディネーターの皆さんにご相談しながら、関東圏や東海地方など、顧客を全国へ広げていきたいと考えています。

〒018-3301
北秋田市綴子字前野205-2
TEL:0186-62-2885
FAX:0186-62-2895
<https://www.shirasaki-mfg.co.jp/>



H P