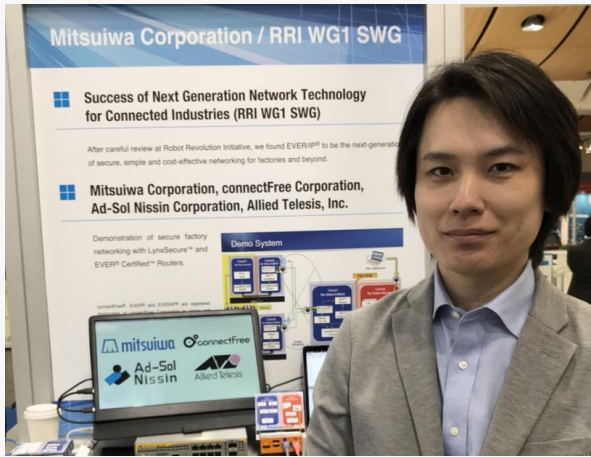


## 出展者の声：ミツイワ株式会社

## 展示会に出展した成果とは？



ミツイワ株式会社  
マーケティング本部  
セキュリティビジネス推進部  
部長代理  
稲葉 善典 様

(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 竹生)

以下敬称略

**竹生**

ハノーバー・メッセ出展に関し、ご自身の立場と役割からお話してください。

**稲葉**

会社はミツイワ株式会社で、セキュリティビジネス推進部の部長代理と、マーケティング企画部の部長をしています。

また、ロボット革命イニシアティブ協議会（RRI）では、WG1のサブWGの主幹をコネクトフリーの帝都社長とともにしています。

今回の出展はそのサブWGでの成果物を出展いたしました。

**竹生**

ハノーバー・メッセに出展する前は、業務上でどんな課題を感じていたのでしょうか。

**稲葉**

サブWGでの成果物を世間に発表する場所がないと感じていました。

何かないかと探していた時期にRRIから声掛けいただきました。

ハノーバー・メッセで成果を披露するのならできるのなら、渡りに船だと感じ、やらせていただくことにしたわけです。

**竹生**

この展示会を知ったきっかけはどこにあったのでしょうか。

**稲葉**

展示会自体は知っていましたが、まさか出展するとは思っていませんでした。

RRI から日本パビリオンのブースが空いているということを伺い、弊社の社長の承認をもらい、出展をする事に致しました。

**竹生**

ハノーバー・メッセに出展を申し込むまでに、躊躇したり障害になったりしたことはありましたか。

**稲葉**

正直、海外ということで誰が行くのか、人数と人員の問題がまず頭に浮かびました。

それからまた、宿やフライトもかなり混雑するとうかがい、期を跨いだ上、かなり早めに予定を埋めなければならないのが大変でした。

あとで追加予約した弊社執行役員は宿が遠くになってしまい、会場までの移動が大変だったと聞いております。また、宿泊費用も高くなってしまいました。

**竹生**

そうした障害はどうやって解決しましたか。

**稲葉**

まず、行く人数を最低限に限定し、私と帝都社長の2人は必ず行く決めました。

場合によっては2人だけでもいいと考え、宿も飛行機も決める前に「えいや」で決めた感じです。出展をまず決めてからその後の必要なタスクを洗い出した感じです。

**竹生**

出展の決め手になったことはあったのでしょうか。

## 稲葉

社長の羅本がこの展示会に出展し、成果を世界に見せてくるよう後ろから押してくれたことでしょうか。

## 竹生

実際に出展してメリットはございましたか。

## 稲葉

いろいろな方から声掛けいただいたうえ、今回出展をした工場内のネットワークセキュリティという目的を持って見に来てくれた方もたくさんいらっしゃいました。

多くの方と後日連絡を取る約束もできましたので、非常に有意義だったと思っています。

## 竹生

最後にハノーバー・メッセに出展を考えている方々へメッセージをいただけますか。

## 稲葉

世界に向けて技術や製品を発表するならば、非常に意味のある展示会だと感じております。

様々な国の方が大勢見に来て下さるという点は、日本で開かれる展示会と大きく異なるころだと思えます。

その様な意図を持っていらっしゃる方は是非出展されるといいのではないのでしょうか。