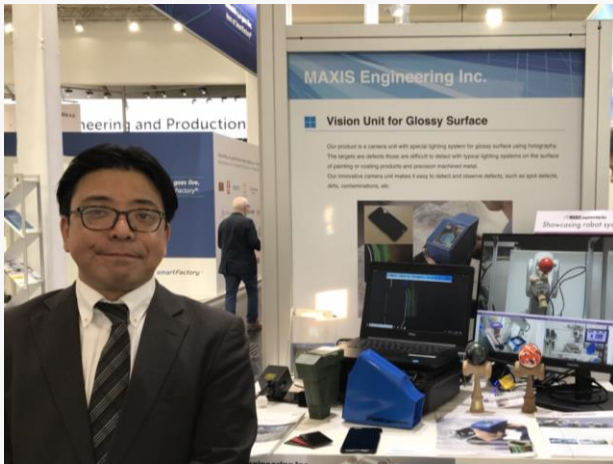


出展者の声：株式会社マクスエンジニアリング

ハノーバー・メッセ出展のきっかけとは？



株式会社マクスエンジニアリング
装置部 開発室 グループリーダー
西郷 知泰 様

(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 大津)

以下敬称略

大津

お時間をいただき、ありがとうございます。
今回はハノーバー・メッセに出展いただきました。

あらためまして西郷さんのお立場からお話をお聞きしてよろしいでしょうか。

西郷

現在はマクスエンジニアリング開発室でグループリーダーをしています。

大津

このハノーバー・メッセに出展される前、
業務上でどのような課題を感じていらっしゃいましたか。

西郷

うちの会社はものづくりを支援する技術屋グループです。

インダストリー4.0 という世界の大きな潮流があることは知っていますし、それに対応できるエンジニア集団にならなければいけないことも分かっていました。

しかし、どういうふうに変わっていけばいいのかが見通せず、
将来の姿を模索していたところです。

大津

このハノーバー・メッセを知ったきっかけは、どこにありましたか。

西郷

きっかけの1つが東京ビッグサイトで開かれた展示会で、ハノーバー・メッセの看板が出ていたことです。

それからロボットやIT関係のネットニュースにも、ハノーバー・メッセが登場していました。

大津

その東京ビッグサイトであった展示会というのは、どんなイベントだったか覚えていらっしゃいますか。

西郷

CEATECか、国際ロボット展だったと思います。

大津

この展示会をお知りになり、出展を申し込むまでに何かためらったり、障害になったりしたことはありましたか。

西郷

海外出展はうちの会社にとっても初めてのことでした。

うちの会社はロボットを使った生産設備などを持っていますが、海外出展について費用が一体、どれくらいかかるのか、現地で何をアピールすべきなのか、言葉の壁をどう克服するかなど、分からないことがいっぱいありました。

生産設備を海外へ持って行き、うまくやることができるのかも不安でした。

大津

その障害を解決するために、どうされましたか。

西郷

私は英語を使う機会が比較的多いので、メインで担当することになりました。

それでも、英語でもドイツ語でも一般的な会話なら何とかなくても、ビジネスの一步踏み込んだ会話は不安を隠せません。

そこで、現地でドイツ語の通訳を雇い、ビジネス上の会話に対応できるようにしました。

大津

そうした障害を抱えながら、申し込みを決定する最後の決め手になったのは何ですか。

西郷

ただ、時代の流れを眺めているだけではだめという思いを持っていました。

だから、展示会で失敗するかもしれないという多少のリスクを抱えても、うちの会社が変わるチャンスにしたいと考えたのです。

リスクを取るという判断をしたことが決め手でしょうか。

ビジョンセンサーの反響とは？

大津

実際に出展して見て、どうお感じになりましたか。

西郷

来てみて本当に良かったと思います。

今回はビジョンセンサーを展示しました。

インダストリー4.0からすると、主流ではありませんが、メインの上流のレイヤーと現場を結ぶという意味では、非常に興味を持っていただけたように感じました。

大手のヨーロッパのメーカーやクラウドサービスを運営する企業と、各社が求めているセンサーなどについてディスカッションできました。

これはすごく大きかったと思います。

大津

最後に今後、ハノーバー・メッセに出展を検討している方に向け、何かメッセージがありましたら、お話しください。

西郷

インダストリー4.0については、これまで雑誌の記事などで読んでいましたが、頭の中で想像することぐらいしかできていませんでした。

しかし、現地へ出向いたことでいろんな出展者の声を聞くことができ、CEO クラスの方が思い描く3年後、5年後の姿を知ることができました。

さらに、そのためのソリューションを提供する中小企業も分かってきました。

これらは現場へ来なければ、知ることができなかった情報です。日本にいればこうした情報の入手がどうしても遅れがちになります。

現場に来て情報を仕入れるだけでもすごくプラスになるはずですから、出展してみるといいのではないのでしょうか。

大津

分かりました。

ありがとうございました。

西郷

ありがとうございます。