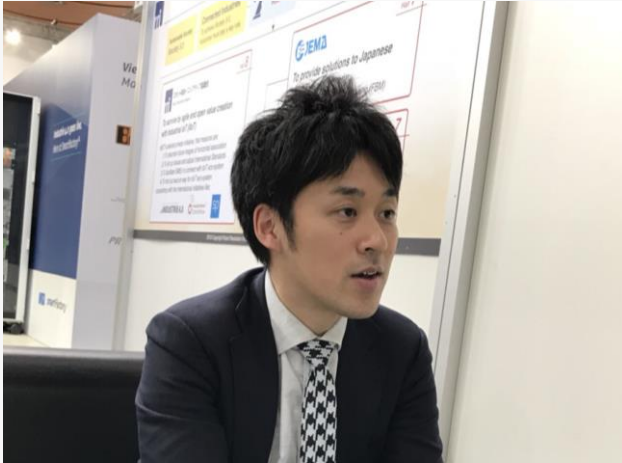


出展者の声：株式会社 LIGHTz

出展することで得られたことは？



株式会社 LIGHTz
代表取締役 社長
乙部 信吾 様

(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 竹生)

以下敬称略

竹生

今回のハノーバー・メッセ、日本パビリオンへの出展に関し、乙部さんのお立場と役割について教えてください。

乙部

今回は、出展企業 6 社のうちの 1 社、その社長職としてお邪魔させていただきました。

竹生

このハノーバー・メッセ日本パビリオンに出展することを決める前、業務上でどんな課題を感じていましたか。

乙部

自分たちは日本という狭い世界の中で必死にものづくりやソフトウェアづくりをしてきましたが、それが急速に変化する国際社会の中で通用するのかわからず、不安に思っていました。それが本質的には最も大きな課題だったと思います。

竹生

この展示会を知ったきっかけは何だったのでしょうか。

乙部

RRI のワーキンググループに参加させていただいた際、そこの事務局から案内されました。

竹生

この展示会を知り、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せんか。

乙部

展示品準備から実際の渡航までに至る最終的な全体費用が見えなかったことから、社内の合意を得るのに苦労しましたが、出展することに関しては躊躇なく、決めることができました。

竹生

具体的にはどのような方法で解決しましたか。

乙部

社員自身に自分が進めているテーマを海外で展示してみたいという思いが強くありましたので、それを声として集め、社内の他メンバーや役員クラスを説得していきました。

竹生

申し込みをする際の最終的な決め手は何でしたか。

乙部

我々としては、国内企業を代表し、日本パビリオンに出展するという非常に高いモチベーションがありました。

もしかすると、自社単独の出展だったら、決めていなかったかもしれません。

日本を代表することの誇りが背中を押してくれたように感じています。

竹生

実際に出展してみていかがでしたか。

乙部

多くの貴重なご意見がいただけましたし、反響も大きかったので、メンバー全員の励みになりました。

それと、他の展示を見せていただき、さまざまな方のスピーチを聞いたことで、自分達の立ち位置やレベルが見えてきました。

これは何よりもこの展示会に来て、良かったことだと思います。

竹生

最後にこの展示会に今後、出展を考えている方へメッセージをお願いします。

乙部

日本にいたただけでは、なかなか集められない情報がここにはありますし、展示会に出展することで、時代の変化や潮流、最先端の情報を圧倒的な密度で感じることができる。

ぜひ、現地でこの感動を体験していただきたいですね。

竹生

インタビューは以上です。

ありがとうございました。