革新的技術で次代に貢献

フエニックス・コンタクト

ハノーバーメッセ2012 会場から

ドイツに本社を置く接続機器メーカーのフエニックス・コンタクトは毎年、ドイツ・ハノーバー市で開かれる世界最大規模の国際産業見本市「ハノーバーメッセ」で、数千に上る新製品を発表する。2012年は30製品群、2000種類以上の新製品を展示。さらに一年を通して特に重要で革新的な技術に贈られる「HERMES AWARD」を受賞。メッセ内で最大規模を誇る同社ブースは連日、新製品や受賞製品を見ようとする各国の来場者でにぎわった。

来場者でにぎわうフエニックス・コンタクトのブース

再生可能エネルギー関連 ソリューション提供拡大

「HERMES AWARD 2012」を受賞した「ライトニングモニタリングシステムLM―S」

4月23―27日、ドイツ・ハノーバー市で行われた「ハノーバーメッセ2012」。フエニックス・コンタクトはこのメッセを、全ての新製品を発表する重要な機会と位置づけ、53年から、59年もの間出展を続ける。今年は11ブースに出展面積ではTOP3に入る合計2600平方㍍以上の展示ブースを出展。今年のホスト国は中国で、当展示会に訪問中の中国の温家宝首相とドイツのアンゲラ・メルケル首相も初日の朝にフエニックス・コンタクトブースを見学した。フエニックス・コンタクトグループとして40カ国から1000人以上の顧客、販売パートナーなどを招き、技術の紹介と、工場見学などを行った。

今回目玉の一つは、主催社により、一年を通して特に重要で革新的な技術に送られる「HERMES AWARD 2012」を受賞した落雷監視システム「ライトニングモニタリングシステムLM―S」だ。風力発電以外に、建物、通信、鉄道分野での使用も想定する。

ドイツは原子力発電所を完全撤廃する方針を掲げており、この方針やメッセの主要テーマに貢献する画期的な技術として、高く評価された。フランク・シュトゥルンベルグ氏も「今後ドイツにおいて、太陽光発電、風力など新たな再生可能エネルギーのほか、ガスなど従来の発電分野において、莫大な投資が見込まれる。当社は、これらの全ての分野に製品を提供できるので、非常に前向きなインパクトになる」と、再生可能エネルギーを注力分野の一つに挙げる。

今年の新製品では一台のプログラマブルコントローラー（PLC、制御装置）が止まった場合に、即時にその機能を引き継ぐ「リダンダントコントロールシステム」、電気自動車や太陽光発電システム用のコネクター、産業用ケーブル管理ソリューションなど、その数は30製品群、2000種類以上が出展された。ラルフ・マスマン副社長兼海外事業総責任者が「毎年、多くのお客さまに『競合相手が2―3年後に発表する製品を出しているね』と言われます」と胸を張るソリューションで、訪れた人々に「接続技術のフエニックス・コンタクト」を強く印象づけた。

フエニックス・コンタクト　事業概要

1923年にドイツ・エッセンで設立した接続機器、インターフェース製品の世界的メーカーで、本社はブロンベルク市、最高経営責任者（CEO）兼会長はクラウス・アイザート氏。

当初はDINレール端子台が主力だったが、70年代後半からプリント基板用端子台、サージ防護機器、フィールドバスなど製品ラインアップを拡充し、現在は11部門、6万種類以上の製品を展開する。同時期にドイツ以外の地域へ進出を始め、現在は世界7カ所に生産拠点を、45カ国以上に現地法人を擁する。従業員数は年内に1万3000人に達する見込みだ。11年12月期の売上高は15.2億㌦（日本円で約1600億円）。海外売上高の比率は7割。

日本法人は87年にアジアで最初の販売子会社として設立し、今年で25周年を迎える。日本国内は横浜、さいたま、東京、名古屋、大阪、広島、福岡の7拠点。

長期的視点で高成長維持

INTERVIEW

エグゼクティブ・バイス・プレジデント・グローバル・セールス
フランク・シュトゥルンベルグ氏

―2000年代以降、高い成長率を維持しています。足元の状況はいかがですか。

「12年12月期の成長率は8％となる感触だ。今後5年間は平均10％の成長率を続け、15年には売り上げが20億㌦（約2100億円）規模になるだろう。世界経済が停滞する中でも成長を確信している。毎年、売上高の約7％を新製品開発など研究開発に投資しており、今回のハノーバーメッセでは、独で最も重要な技術として表彰を受けることができた。また、売上高の約10％を拠点拡大、設備増強などの投資に充てて、需要増に対応している」

―今後強化する分野は。

「私たちは昨年、コンポーネント（部品）を提供する企業から、ソリューション（課題解決手段）を提供する企業になるという、大切な戦略を実現するために、『ソリューションビジネス』部門を新設した。これは顧客のニーズを理解し、当社の6万点以上の製品や他社の部品を組み合わせて、解決策を提供するビジネス。当社にとって、次の段階に進むために、戦略的に重要なステップとなる。この事業は、現在は売上高の5―10％を占める程度だが、15年には15％に拡大したい」

―強さの理由は何でしょうか。

「私たちは家族企業であり、これが強みの一つだと考えている。先ほど述べた研究開発、設備増強への投資は、完全に自社の資金で行っており、世界市場の影響を受けにくい。そして、短期的な業績の浮き沈みに左右されず、長期的な視点で投資できる。また、当社は世界中で、必ず現地の経営陣を置いている。彼らが、当社の独特な家族的な文化と、現地の文化を融合させることで、各地で新しい文化が生まれている。これも非常に良い点だ」

―日本市場の位置づけをお聞かせください。

「当社にとってトップ10に入る重要な市場だ。リーマン・ショック後の危機以降の10年も高い成長率を達成し、11年は災害もあったが高いレベルを維持できた。また、各国の現地法人の業務は営業、物流などに留まるが、今後はデザイン、開発、組み立てなども行いたいと考えている。日本法人でも検討している」

フエニックス・コンタクト
日本法人社長
青木　良行氏

―日本のお客さまとハノーバー・メッセに参加するのは4回目です。

「2008年から始めました。日本市場のお客さまには、フエニックス・コンタクトの名前を徐々に覚えていただけているかと思いますが、外資系企業なので、ハノーバー・メッセ、また、ドイツの本社に来て、見ていただくことで、さらに弊社を知っていただけると信じています。当社の文化や精神を、製品や社員の姿から感じていただきたい。参加いただいた多くのお客さまからも『来て良かった』という反応をいただいています」

―フエニックス・コンタクトの文化とは。

「とにかく真面目な会社で、いかにお客さまに満足いただけるかを常に考えています。コネクター一つにも多くの技術を集約し、日本のお客さまにご満足いただけるよう品質／仕様／価格の全ての面で努力を続けています。この精神で『モノづくり』を続ければ、さらに多くのお客さまに使っていただける確信があります。日本法人は設立25周年を迎えました。この間にいわば『土台作り』ができたと考えており、これからは、その上に立派な『家』を造っていきます。5―10年後が楽しみです」

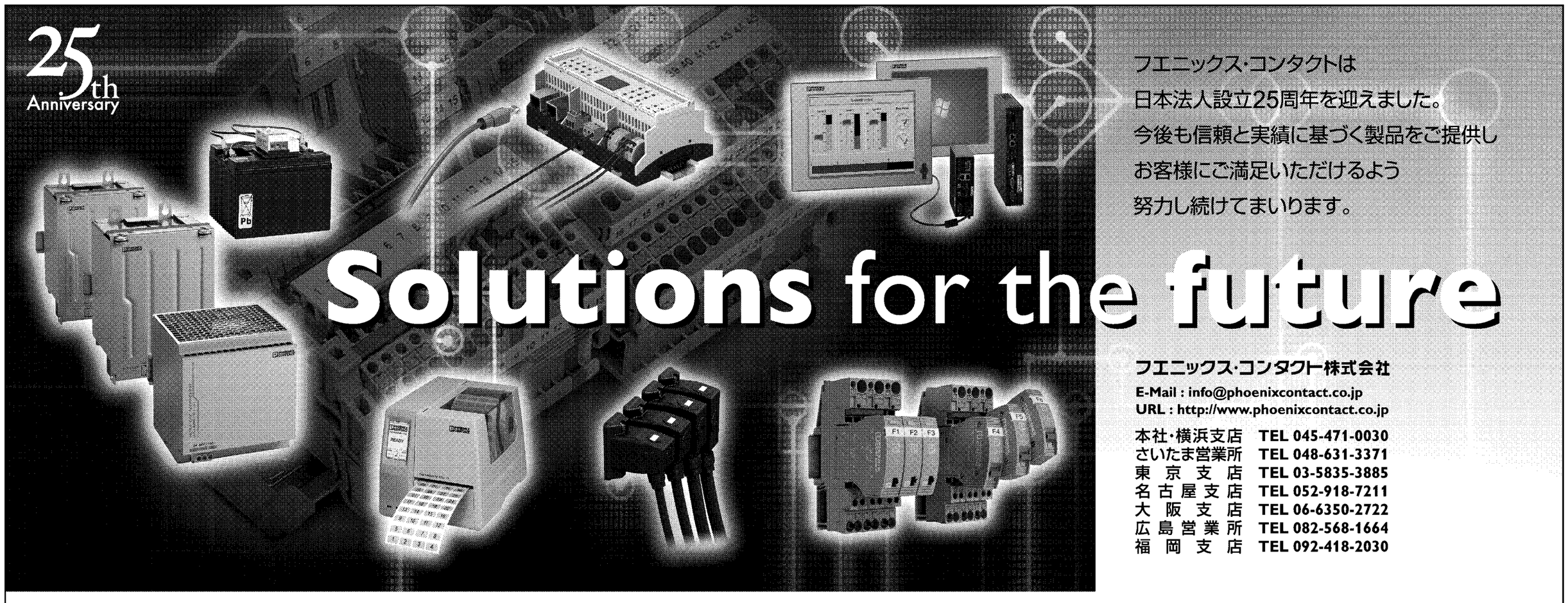
―11年12月期の売り上げは過去最高を記録するなど、成果が表れています。

顧客満足度・営業生産性を向上

「11年12月期は、東日本大震災とタイの大規模洪水と、二つの災害があったものの前半期は好調でした。夏ごろから、世界経済失速の影響を受け失速しましたが、過去最高を達成した10年度を、わずかですが上回る数字を残せました。12年12月期は、2桁成長を達成し、過去最高売上高をさらに更新したいですね」

―そのために取り組むことは。

「顧客満足度と、営業の生産性の向上です。社内では『今までの3倍の仕事を』と口酸っぱく言っています。全員の知恵を使って3倍のスピードで仕事ができるようにしよう、ということです。会社としては、社内インフラを整備し営業のメンバーがお客さまと接する時間をさらに増やせるようにします。そのために、営業サポートチームにも今まで以上の業務ができるよう、社内教育を充実させていきます。個々の生産性向上とともに、人員増も計画しています」

―売り上げ拡大には、特約店の存在も大きいですね。

「23社の特約店様のおかげで、広い地域をカバーできるようになり、今まで入れなかった市場に入るなど市場開拓が進んでいます。また、最近は日本国内でモノづくりの場所が変わっているので、これに柔軟に対応するために、特約店様との協業で広い範囲のお客さまへのサービスを向上させたいですね」