革新的技術を幅広く展開

フエニックス・コンタクト

ハノーバー・メッセ2013 会場から

ドイツ北部のハノーバー市で毎年4月に開かれる世界最大級の産業見本市「ハノーバー・メッセ」。今年は8日から12日の5日間にわたり開催された。工業オートメーションやモーション、ドライブ&オートメーション、エネルギー、風力など10以上の見本市に、62カ国から6550の出展者がエントリー。世界中から22万5000人が訪れた。今回の主要テーマ「インテグレーテッド・インダストリー」のもと、工業オートメーションとIT技術の活用が前面に打ち出された。

情報技術により「産業統合」

「インテグレーテッド・インダストリー」は産業の統合を意味する。情報技術による材料、部品、機械の連携が効率性、安全性、信頼性の向上をもたらす。そして、企業間、業界間の協業、いわば「産業の統合」が技術革新をもたらすとうたった。グリーンとインテリジェンスを主要テーマに掲げた昨年は、エネルギーと環境技術にスポットライトが当たったが今回は風力発電など再生可能エネルギーのブースでも、監視システムなど他分野との連携するソリューションが目立った。

独ボッシュ・レックスロスは、ソフトウエア「オープンコアエンジニアリング」のデモンストレーションで話題を呼んだ。プログラマブルコントローラー（PLC）とIT情報を統合する技術で、今年のテーマを象徴する製品として主催者から表彰された。最大規模のブースを出展した独シーメンスは、製品デザイン、設計など上流から製造、サービスと下流に至るまでの流れを展示し、全工程に対してソリューションを提案した。会場ではタブレット端末（高機能携帯端末）の活用も目立った。

3番目に大きな規模のブースを出展した独フエニックス・コンタクトは、例年通り多くの新製品を出展したが、今年は新製品に加え、アプリケーションの問題解決を訴求した「問題解決」／「Value Added」のコンセプトを明確に展示することにより、「Solution for the future」を可視化している点で、競合他社との差別化が目立った。また、主展示以外にも合計7カ所での展示をテーマ別に行い、分社化したPhoenix Contact E-Mobility社としてEV関連製品の展示も行った。ラルフ・マスマン副社長は「分社化は、われわれが真剣だ

「問題解決」をコンセプトに他社との差別化を狙ったフエニックス・コンタクトのブース

という意思表示。自動車業界と協業し、業界をリードしていく」と強調。他社や他国との協業が新技術を発展させる、との認識を示した。

今年のパートナー国であるロシアからは100社以上が出展。また、トルコの機械業者が共同出展するなど、新興国が存在感を示した。

日本からは約40社が出展。なかでも目を引いたのは中小企業の共同出展ブースだ。製造業向けポータルサイト運営のNCネットワーク（東京都台東区）が主催し、約20社が参加した。出展した企業は「国内だけでは打ち止め感がある」と危機感を口にし、世界中からの訪問者に自社の技術を売り込んだ。

フエニックス・コンタクト　会社概要

フエニックス・コンタクトはドイツ・ブロンベルク市に本社を構える電子機器メーカー。1923年（昭12）に設立。DINレールやスプリング式の端子台が有名。接続技術メーカーとして11のビジネスユニットを持ち、製品数は3万以上。世界12カ所に生産拠点、49カ所に現地法人、1万2800人以上の従業員を抱えるグローバル・カンパニー。日本法人は87年に設立した。今年4月に京都支店を開設し、国内拠点は8カ所となった。

INTERVIEW

日本市場を重視、革新支援

フエニックス・コンタクト
副社長
ラルフ・マスマン氏

―ハノーバー・メッセを新製品発表の場と位置づけています。

「60年間途切れずに出展を続けている。2013年は当社にとって設立90周年。節目の年に、過去最高規模となる4000種類もの新製品を発表することができた」

―昨年度の成長率と今年の見込みをお聞かせください。

「12年12月期の売り上げは15億9000万ユーロ（日本円で約2057億円）で、前年から4・5%成長した。米国では良い結果が出た一方、アジアは中国の景気停滞などの影響を受け苦戦した。13年度は、米国はこのまま安定し、アジアが回復するだろう。既に1―3月が好調と、兆しが見えている。全体的には5―7%の成長率になるとみている」

―毎年着実な成長を続けていますね。

「リーマン・ショックの影響で09年は売り上げが落ち込んだが、翌年には40%近くの成長を遂げた。15年には20億ユーロ（日本円で約2500億円）規模の企業になるだろう。現地法人設立への投資、現地法人へのさらなる権限委譲で、世界中に技術とノウハウを伝えていく」

―日本市場の位置づけは。

「最も重視している国の一つだ。独特の市場であり、87年の進出当初は難しさもあった。しかしそれから25年間、市場に密着して顧客の声を聞くことで、日本企業のわれわれの製品に対する期待から多くのことを学んだ。日本企業が海外進出を果たすなか、当社の製品が必要とされる場面も増えた。これからもっと増えるだろう。さらに、ドイツと日本には『エネルギー政策』という共通の悩みがある。部品の提供、部品を組み合わせたシステムの提供の両面から力を入れていきたい。現在、日本法人の売り上げ規模は世界49の現地法人のうちトップ10に入るが、個人的には、近い将来にトップ5に入るだろうと思っている」

―強さの理由は。

「バランスの良さに尽きる。幅広い製品群を持ち、幅広い地域に展開していること。さらに企業理念『インスパイアリング・イノベーションズ』の通り、自らが革新を起こし、顧客の革新を支援し続けてきたことだ」

環境・エネルギー分野に期待

フエニックス・コンタクト
日本法人社長
青木　良行氏

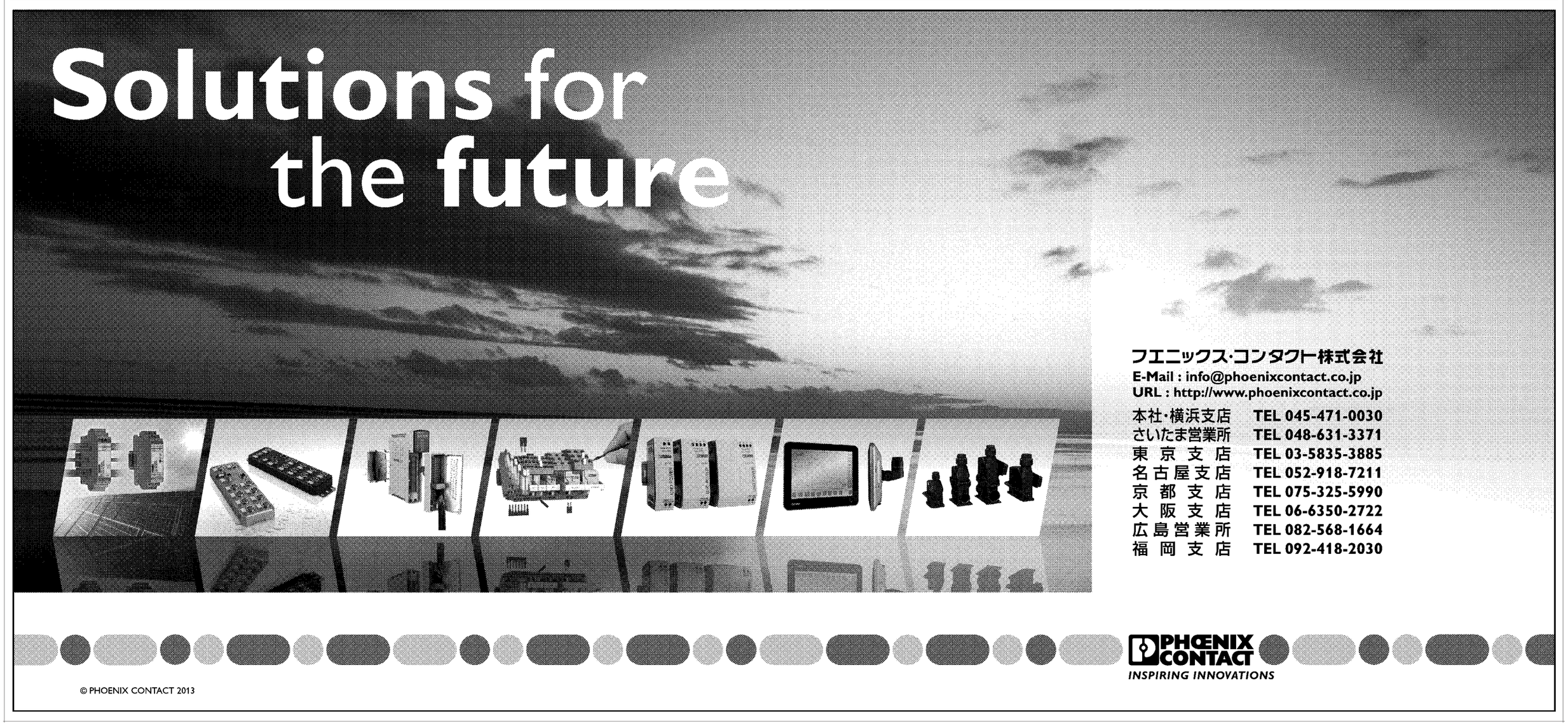
―毎年、日本のユーザーとともに、ドイツを訪問しています。

「工場、ハノーバーフェアーでの展示を見ていただき、経営者の考え方に触れることで、当社との距離を縮めていただきたいという思いで始めました。今年で5回目ですが、毎年何十名ものお客様に参加していただいています。今は製品だけでなく、その背景にある企業理念や会社のビジョンが問われる時代です。今回のツアーでも、会社をご理解いただけると考えています」

―日本市場では、特約店と協力して普及を図っています。

「日本法人の社長に就任した直後に、流通政策改革を目指し、23社の特約店様と契約いたしました。3年たち、各特約店様のビジネススタイル／モデルに合った施策を共に考え実行し、強みを生かしながら、継続するWIN―WINの関係を構築していきたいと考えています」

―今年、期待できる分野は。

「やはり環境、エネルギー分野ですね。例えば風力、太陽光発電施設の避雷器。日本製にも優れた製品がありますが、環境先進国で生まれた当社の製品も、品ぞろえや品質などで負けていません。メガソーラー（大規模太陽光発電所）に採用が決まるなど成果が出始めています。メガソーラーは当社にとり、今年のキーワードです」

「また、スプリング式の端子台も期待できる分野です。日本では伝統的にねじ式が主流なのですが、エンジニアの方々に当社製品の良さが確実に伝わっていると感じています。われわれのDNAである製品で、業界リーダーになるのが目標です」