



トリプルエーマシン(株) 代表取締役 石戸 克典

## 1. はじめに

米国では、トランプ大統領の再選阻止のための政治的動きが活発化しており政治状況は不安定である。その一方で、保護主義政策により景気の下振れも懸念されている中で、経済は堅調に推移している。為替レートでみても、2018年初頭に1ドル112円前後であったが、2019年12月も若干円高水準（109円前後）を維持している。米国法人税率が35%から21%に下がり、法人や工場の米国回帰につながることを期待され、ダウ平均株価も2016年から上昇基調が続いている。

世界で孤立主義と覇権主義がさらに力を増していることが現実の脅威となりつつある中、自由貿易の旗を高く掲げ、日本のものづくりの精神を世界に発信し続ける重要性を訴えたいと願う一人として、今号をまとめたい。昨年同様、今回も2020年の特筆すべき海外展示会をまとめた。

## 2. ドイツ、Powtech 2020

3年に一度、フランクフルトで開催される、ヨーロッパ最大の化学技術（粉体技術を含む）の国際展示会ACHEMAの合間に、1年半ごとに開催される、粉体技術の技術発表・国際展示会POWTECHが今年開催される。今年、9月29日～10月1日（3日間）の開催を予定している。

ACHEMA 2018

実績 144,000人(来場者) 3,737社(出展社)

POWTECH 2019

実績 14,131人(来場者) 823社(出展社)

ヨーロッパで、この展示会兼技術発表会は歴史があり、粉体関係者が主に参加するため、粉体技術関係者にアピールでき、海外ブランディングの向上に効果が高い展示会の一つといえる（主催者：Nurnberg Messe）。

## 3. 米国、iPBS-Powder & Bulk Solids 2020

北米最大の粉体技術の展示・技術発表会international Powder & Bulk Solids (iPBS) が今年開催される。このiPBSは、今年米国シカゴの空港に近いイリノイ州Rosemontで、2020年4月28～30日（3日間）開催される（前回は2018年で隔年開催、主催者：UBM Canon社）。

2016年実績 3,469人(来場者) 423社(出展社)

2018年実績 3,555人(来場者) 460社(出展社)

古くから米国パウダーショーとも呼ばれ、粉体工業と医薬・包装・化学・食品製造技術の4展示会との共催で、1983年から開催してきたリード社の後を受けて、2008年よりUBM Canon社主催として今回7回目となる。

大きなブースを確保することで、メインホールの良い場所に出展できることから、6小間以上のブースを確保するためには、2年前の前回展示会期間中に申し込みを行う必要がある。ブースのキャンセルが出る場合もあり、今からでも出展できる可能性があるため、計画している会社は主催者に相談されたい。

## 4. 中国、PM China 2020とIPB 2020

今年で9回目となるShanghai International Powder Metallurgy Exhibition & Conferenceは、中国における粉体技術の技術発表・国際展示会で、今年、3月24～26日、上海で開催される（主催者：China International Fair & Development Forum of Powder Technology）。

中国では、もう一つ歴史のある展示会IPB 2020が、7月29～31日、上海で開催される。今回18回目となる粉体技術の展示会で、中国で定着している（主催者：Nurnberg Messe）。

## 5. その他2020年に注目する展示会

### Ceramics Expo 2020 (6th)

5月5～6日、米国オハイオ州クリーブランドで毎年開催されるセラミックス関連の展示会（主催者：Smarter Shows Ltd）セラミックス関連設備技術の展示に力を入れている。

### Propak Asia 2020

今年で27回目を迎えるこの展示会は、毎年タイのバンコクで開催される。世界から食品機械、包装機が展示され、食品関連機械をアジア向けに紹介する展示会として評判がよい。今年、6月17～20日の開催予定（主催者：Bangkok Exhibition Services、会場サイズ：60,000m<sup>2</sup>）。

2019年実績 52,256人(来場者)、2089社(出展社)

### MINExpo 2020

9月28～30日、4年に一度開催される、北米最大の鉱山・ミネラル・建機関連展示会で、米国ネバダ州ラスベガスで開催される（主催者National Mining Association）。

2016年実績 1,950社（出展社）

## 6. おわりに

世界のどこに自社の粉体機器を買ってくれる会社があるのか、広すぎて皆目見当もつかないという会社も多いと推察する。また、日本から北米はあまりにも遠く、お客様の情報をなかなかつかめないことを考えると、北米に拠点を持たず、ブランディングのできていない会社が、日本から必要な対策を打つのは難しい。北米の粉体機器メーカーが通常行っているのは、オンラインドックスなやり方で、展示会を営業の場として有効に使い、既存の顧客や新規のお客様に、技術を地道に紹介し続けている。また、展示会に併設されている技術会議を使って、技術発表も行っている。これに加え、以下のような施策を同時進行で行って、ブランディングの維持・強化に努めていることを報告しておく。

- 1) メールニュースで自社の技術情報を発信する
- 2) ウェブセミナー（Webinar）を定期的で開催する
- 3) 自社製品・部品を直販サイトで販売している
- 4) リスティング広告、SEOを行う
- 5) 北米専門の雑誌に広告やリスティングを行う

海外でブランド確立、そして、営業機会を創出・継続・発展させるために、海外の展示会を有効に活用したい。