



## “とやまテクノフェア2007”開催

第18回“とやまテクノフェア2007”が9月27日から29日の3日間、富山市の富山産業展示館（テクノホール）他、2会場で開催された。

「明日への挑戦 ものづくりTOYAMA」をテーマに、富山県内外から機械金属、電子電機関連企業、及び計測機器を中心とした企業の最先端技術を集め、過去最多の254社が参加し、開催された。

### ■井村健輔会長 式辞

#### ものづくり、これからの形



経済のグローバル化の中で、機械・電子電機産業をはじめ「ものづくり」に携わる製造業は、成熟社会かつ後進国の追い上げ、「ものづくり」のいわゆる加工型、あるいは知識集約型のありかたがこれからの形と思われま

す。そういう意味でこのテクノフェアは機電工業会としての初回の開催となります。かつ、計測展、ロボット展併せてにぎやかに行われます。そしてまた、昨日からベトナムの機械工業会の一行が来県されており、また、今日明日と浜松、新潟、石川、北海道、名古屋東海関係などいろんな方がおいでになります。

2年前は4日間の開催で来場者が42,000人と聞いていますが、今年は3日間の開催で非常に凝縮した形ですが少なくとも50,000人の大台に載せたいと思っていますのでよろしくお願いいたします。なお、今日、明日、明後日とかけまして皆様のご協力に感謝いたします。ありがとうございます。

### ■石井隆一富山県知事 あいさつ

#### “ものづくりの伝統・実力”更なる研鑽



今年のフェアは“明日への挑戦”というテーマで初めて富山計測展と併催。また、ロボット展もあり、各種の機械・機器の最新モデルを披露されました。また、富山の名匠さんによる加工技術の実技指導やロボットの

実演ステージ、第二会場では生産技術さんのご協力もあって、500台のロボットを展示。そして今日15時から富山国際会議場においてスズキ自動車の鈴木修会長のご講演があり、多彩なメニューが用意されていますことをたいへんうれしく思います。

今回は浜松、新潟、石川県からだけではなく、ベトナムからも来ていただくなど、ますます“ものづくり富山”という地名度が上がってくるなどいろんな方の関心度が高まっています。

富山県にとって“ものづくりの伝統・実力”がほんとうに貴重な財産であり、ここにお集まりの皆さんの力により更に技術を研鑽され、富山県の機械・電子電機産業が日本や世界にアピール出来るよう願っております。

### ●テープカット



### ●会場視察



井村会長の説明に熱心に聞き入る石井知事

●開催概要

- [名称] とやまテクノフェア2007
- [テーマ] 明日への挑戦ものづくりTOYAMA
- [会期] 平成19年9月27日(木)～9月29日(土)
- [会場] 第一会場：富山産業展示館「テクノホール」  
第二会場：(株)生産技術「ロボット展示会場」  
第三会場：富山国際会議場
- [主催] (株)富山県機電工業会  
とやまテクノフェア2007実行委員会
- [共催] 富山県、富山市、高岡市、(財)富山県新世紀産業機構、  
(株)富山県計量協会、富山県プラスチック工業会

●実績

- 出品企業：151社(139社、6団体、6学校)
- 出品小間数：A小間…157、B小間…67、C小間…93、屋外…3車
- 出品メーカー：254社
- 来場者：31,600人

(単位：人)

	第1会場	第2会場	記念講演	セミナー	プレゼン	総数
9/27(木)	7,100	1,200	550	60	100	9,010
9/28(金)	7,350	1,150	—	90	250	8,840
9/29(土)	10,800	2,500	—	100	350	13,750
合計	25,250	4,850	550	250	700	31,600

記念講演会

日時：平成19年9月27日(木) 15:00～16:30

会場：富山国際会議場

演題：

いつも考えていること  
いつもやっていること

講師：スズキ株式会社 取締役会長(CEO) 鈴木 修氏



粘り強い、勤勉な県民性が勝利を得る。

・スズキ株式会社の変遷 創業1920年、スズキ式織機株式会社から始まり25年後の1950年には国内オートバイ、海外オートバイ、国内軽四輪、海外小型車生産と市場にあった変化を遂げてきた。現在、大型も小型車も軽も一緒にするとワゴンRがダントツに売れ、ようやく一人前に認められるようになった。

・急激な伸びこそ、経営の危機 売上高を言うと昭和53年、大体売上高は3,300億円。今は3兆円。その間を振り返ってみると、12年間かかって1兆円、6,700億を12年間、大体1年に600億ずつ売上が伸びてきた。また、12年間かかって1兆円から2兆円に大体平均800億円ずつ伸びた。さらにわずか4年間で2兆円から3兆円で1兆円増えた。平均すると2,500億売上が増えてきた。しかし、これが私の大失敗であり、急激に伸びたときにこそ経営の危機があることを認識した。

「木は折れやすく、節のある竹は折れにくい、しかし急激に伸びる竹は折れやすい」

先の売上を竹に例えると、最初は60センチで節ができ、次は80センチ、今は2メートル50センチで節ができる。これだけ節の間が空くと簡単に折れてしまう。大体企業というのは、25年～30年で波が来る。その波は高い時もあれば低い時もある。それをどうするかが問題なのです。

・人材の育成 金があっても買えないものは何であるかと言うと、人材の育成ではないだろうか。1兆円規模の人材の要員と2兆円になった時の人材の要員は全然

違ってくる。

私の大きな失敗は1兆円から2兆円へ3兆円となった時、準備をしなかった事で、人手不足を引き起こし良いスタッフを集めることが出来なかったことだと思っている。

・取扱高3兆円、売上高5～6千億円 スズキは売上高3兆円と言うが、実は取扱高3兆円で売上高5～6千億。自動車メーカーと言うのは自分たちのために働いているんじゃないし、日本の自動車部品メーカーさんに貢献するために働いているような結果。それくらいの組み立て産業の企業の評価をしていただければ、組み立て産業の売上高というのは、取扱高であって、売上高ではないという事をひとつご理解していただきたい。

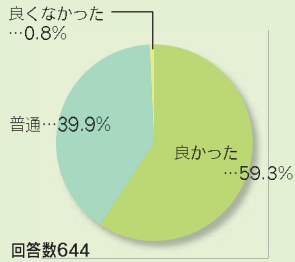
やはり、中小企業とは中小企業なりに、大手より百倍、二百倍の苦勞をやり遂げると言う気持ちが必要です。

・インド進出 海外の話ではスズキは今から25年前、1982年にインドに進出し、成功を収めた。例えると、田舎道にインドという小父さんがいて、「俺のどこも小さな車を作りたいと思うけれども、みんな相手にしないからお前相手にするか？」と言うもんですから、「うちを相手にしてくださるなら、結構ですよ、やりませんか」というのがスタート。今年の生産台数は75万台とダントツです。

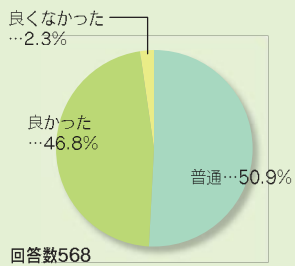
・素晴らしい発展 これからの日本は追いつけ追い越せと言われる、東北地方であり、北海道地方であり、この富山(北陸地方)から皆さんのように粘り強く、勤勉な県民性が勝利を得るであろうと私は思う。

## ● 今回の特別企画

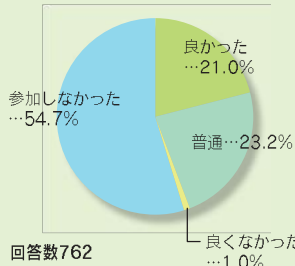
### ロボット実演



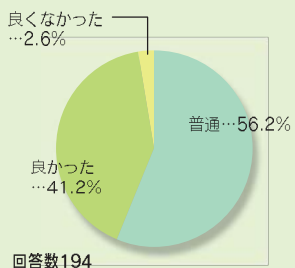
### ものづくり実演



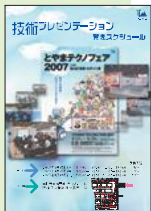
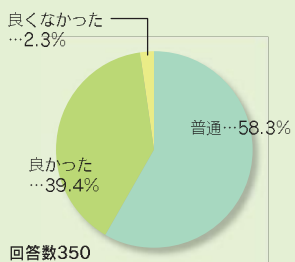
### スタンプラリー



### 記念講演会・セミナー

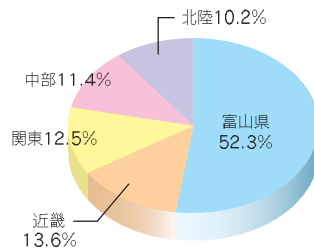


### 技術プレゼン

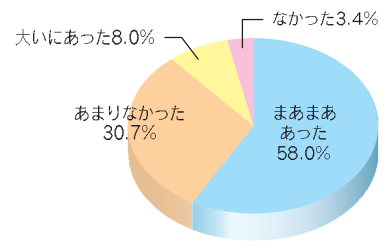


## 1. 出品者アンケート 回答は88者/出品者151者中(58.8%)

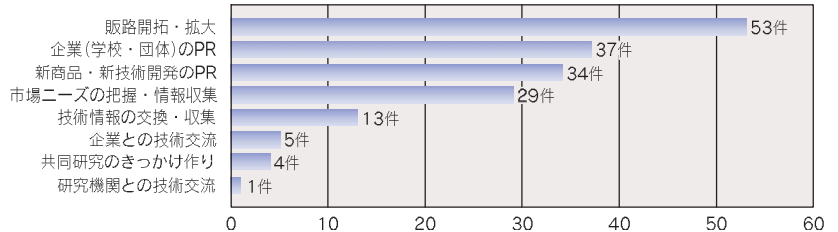
### ● 会社所在地



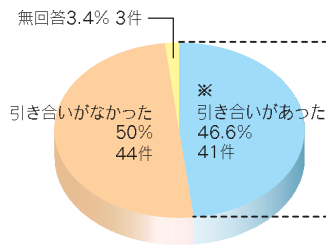
### ● 出品した成果



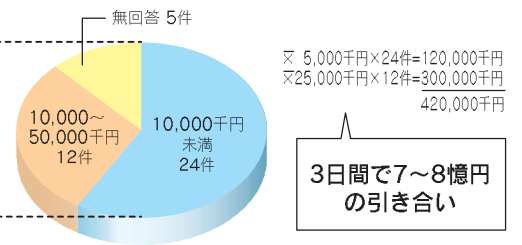
### ● 出品目的 (複数回答)



### ● 引き合いの有無



### ※引き合いがあった金額 41件中(420,000千円)



3日間で7~8億円  
の引き合い

### ● 出品の成果があった理由

- ・加工スピードにお客様からの満足の声があった
- ・市場ニーズの把握ができた
- ・デモンストレーションの要求があった
- ・新規ユーザーの引き合いが多くあった…10件
- ・具体的な商談数件、有効情報があった
- ・社員のモチベーション高揚になった
- ・当社がどんな製品を作っているか実際に見てもらいよかった
- ・約60件の引き合い有り今後の販促に期待が持てる
- ・土曜日は一般来場者が多く、PRできた
- ・学生の製作課題を多くの人に見てもらいPR効果大きい
- ・出展状況に販売店の意気込みが感じられた(計測器)
- ・また、受注に結びついていないが、認知活動にはなった

### ● 感想

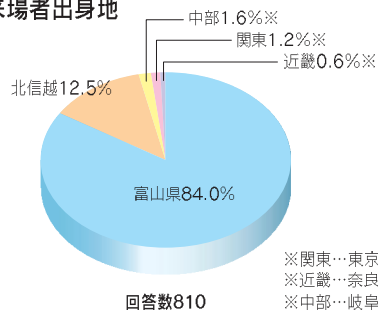
- ・エアコンがひどい・暑かった…10件
- ・通路の配線工事でつまづくので安全上問題である…4件
- ・食事の不手際が多かった
- ・多彩なプログラムと3日間集中のスケジュールは良かった
- ・もう少し小間を大きく取りたい
- ・機械系の加工技術関係の来場者が多く、制御系など電子計測器に関心のある来場者が少なく苦戦した
- ・できれば日程は期末に重ならないように設定して欲しい…3件
- ・技術プレゼン再考要、時間・場所等
- ・入場者の業界分野の判別できる方策を採って欲しい…2件
- ・スタンプラリーは良かった
- ・景品の質をUPして欲しい
- ・ブース列間の通路が狭く説明員で通路がふさがる
- ・各ブース間のスペースが密集しており、良かった
- ・密集していないと来場者が遠目しかブースを見ない

### ● 成果があまりなかった理由

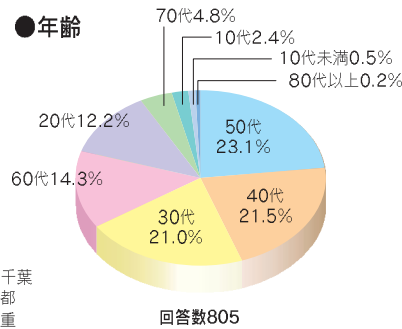
- ・ブース前の素通り者が98%…2件
- ・商談に関する来場者が少なかった
- ・9月末の展示会は決算、月末でユーザーは忙しいので展示会に来られない方が多かった
- ・10月初めの展示会が望ましい
- ・既におつきあいのあるユーザー様が多かった
- ・有効なユーザーの入場数が少ない…4件
- ・詳細な話まで至らなかった
- ・関連する顧客が、このフェアは自分と関係ないと思っておられた

## 2. 来場者アンケート

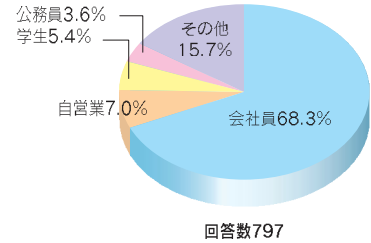
### ●来場者出身地



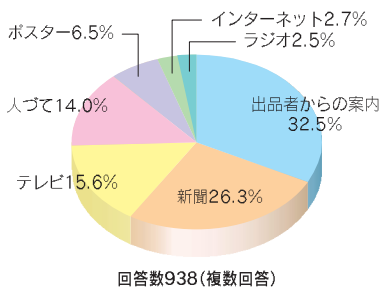
### ●年齢



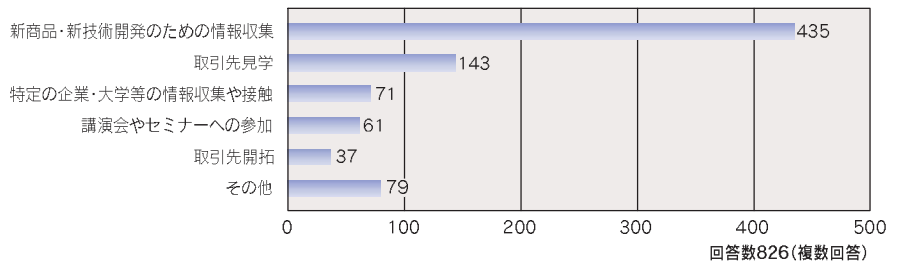
### ●職業



### ●開催を知ったのは



### ●フェアに来た目的



### ●感想

- ・ロボットを見学できてよかった
- ・新商品や新技術を見学できてよかった
- ・機械の進化は早い(技術力の進歩を発見できた)
- ・子供相手でも話を聞かせてくれるところがあり、興味・関心を持たせるのに大変ありがたい
- ・子供の進路の選択範囲が確認できた
- ・たくさんの企業を見ることができ有意義である
- ・今後の設備購入計画に役立ちそう
- ・日曜日までやって欲しい
- ・シャトルバスの時刻表が手元があればよかった
- ・人間の英知の素晴らしさを知って高齢の私たちも生きる元気をもらいました

## 3. 今後の課題

- ・オープニング時のマイク音を会場にも流し、出品者と共に祝うなど
- ・オープニング中はアテンド者の入場は別入り口にする
- ・技術プレゼンは館内で行う
- ・技術プレゼン発表時間の見直し(30分程度)
- ・セミナーの演題、講師の選出議論必要
- ・縦、横の小間レイアウトを統一する(プロに見てもらう)
- ・商談、休憩コーナーを明確に表示する
- ・会場設備の不備対策(狭い、電力不足)
- ・外周小間への電気配線対策(通路渡し線)
- ・屋外広告看板の数を見直す
- ・併催事業の検証と見直し
- ・9月末日開催から10月初日に変更検討する
- ・3日間開催でよいのか検討する
- ・木、金、土でなく金、土、日に変更検討する
- ・入場者数のカウントの仕方を見直す
- ・IT会員企業の出品を促進する
- ・印刷物の早期発行、集約化をはかる
- ・電気基本料、小間料金の見直し
- ・その他

## 4. 広報 — 各種パンフレット —



●オープニングセレモニー



会場案内、ワカマル君によるサプライズ

●特別企画



大盛況の鈴木会長の記念講演会

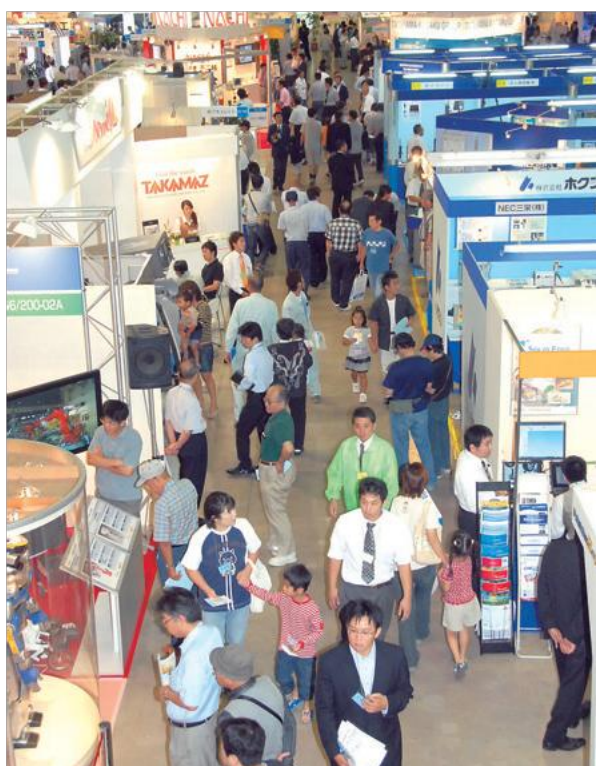
●会場風景



各社趣向をこらしたブース作り



第2会場(株)生産技術のロボット展



大勢の来場者でにぎわう



富山計測展



特設ロボットコーナーの人だかり