

## 新生InterOptoが目指すべきは、 光産業の世界3大展示会の一角



レーザー輸入振興協会 会長 / 株式会社日本レーザー 代表取締役社長 近藤 宣之 氏

今年から会期も会場も一新し、新たなスタートをきる「InterOpto」。その展示イベントにかかわるキーパーソンへの連載インタビュー「InterOpto2010を語る」第2回目からは、出展者側にスポットを当てる。その初回として、世界と日本を結ぶ「国際的な光技術展」であるInterOptoと同様に、世界の光技術と日本の光市場の橋渡しに貢献する組織、レーザー輸入振興協会 会長を務める株式会社日本レーザーの代表取締役社長 近藤宣之氏に、InterOptoの1年間のブランクがビジネスにもたらした影響やこれまで光産業に果たしてきた役割、そして今年の開催に向けた思いなどについて語っていただいた。

取材の冒頭、昨年開催中止について、出展者としてはどのように考えていたのかを聞いてみたところ、意外にも、近藤氏の口からは「休止は正解」という答えが返ってきた。2009年の中止の背景には、リーマンショックや、それに続くトヨタショックなどが光産業にあたえた影響が大きい。最盛期は4日間の開催で、2万3000人を数えていたInterOptoの来場者は、中止前年の2008年には出展企業の減少もあり約6000人にまで落ち込んでいた。これを立て直すには開催中止というリセットが必要だったということだ。

しかし、そうはいうものの、開催中止の影響は思いのほか大きかったという。実をいうと、日本レーザーは1994年にも意図的に出展を取りやめたことがある。その時は、「経営的に危ういのではないか」という噂まで出たという。実際にはそのような状況ではなかったが、そうした噂を打ち消すのは意外に大変で、

国内からも海外からも注目される展示会への不参加が与える影響力の大きさを痛感したと近藤氏は当時を振り返った。また、2007年にも再び参加を取りやめようとしたことがある。その際には、海外の主要な取引先から「費用負担をするから、ぜひ出展を」と詰め寄られた経験もあり、InterOptoに対する海外からの評価の高さに驚かされ、その重要度を再認識したと語る。

近藤氏は、42年の歴史をもつ大手レーザ輸入商社の日本レーザ（www.japanlaser.co.jp）の代表取締役社長であると同時に、海外のレーザ関連技術を輸入する商社30社以上が参加する組織「レーザ輸入振興協会（JIAL: www.adcom-media.co.jp/AOTS/jial.html）」の会長でもある。

その近藤氏の目から見ると、「海外からはInterOptoはアメリカのPhotonics West、ドイツのLaser. World of Photonicsと比肩する展示会と捉えられている」という。

自社の出展取りやめによってこのような経験を持つ近藤氏は、昨年の開催中止について、二つの影響を指摘している。一つは、海外の多くのサプライヤが来日する機会としてInterOptoが果たしていた役割が予想以上に大きく、その機会が失われたことで彼らが来日する機会そのものが失われてしまったこと。近藤氏にとっては、海外サプライヤとの重要なコミュニケーションの機会を逸したことになる。

もう一つは新規顧客の開拓ができなかった点だ。国内外を問わず、アプリケーションを特定しない来場者が集まる光技術の総合展であるInterOptoをきっかけとした、新規顧客獲得のビジネスチャンスは大きかったという。

このようなことから、今年の新生InterOptoが9月という商談期に、しかも横浜という、海外からも国内からも来場者のアクセスのよい会場で開催されることは、近藤氏は「大歓迎」と語り、その期待度の高さがうかがえる。

### ■世界の3大展示会を目指す

30年前に創設されて以来、InterOptoは日本の光産業にとって、海外の最先端の光技術を日本に紹介する場であると同時に、日本の光技術を世界に向けて発信する場でもあった。

しかし、近藤氏は、そのあり方の点でInterOptoがその性格の舵を大きくきった時期があったと指摘する。光通信バブルの2000年前後、展示会場が通信系一色になり、光技術の総合展としての色が失われたことがある。一つの時代の動きではあったものの、その後、1アプリケーションに偏らないという方向性を取り戻し、本来の開催趣旨の輪郭を再確認し、あるべき姿を取り戻すきっかけになったとも考えられる。新生InterOptoとして再開する今年からは、より一層強くこの点を前面に出した開催を目指している。

「基本的には世界の光技術を導入する、それをくみ上げて光のいろいろなものを作っていくという面で日本に光産業の総合展示会があったことは大きい」と近藤氏も語る。その上で、InterOptoは、アメリカの「Photonics West」、ドイツの「Laser. World of Photonics」に肩を並べる、光の世界の3大展示会であるべきだと、近藤氏は強く主張する。

近藤氏は、中でもInterOptoが目指すべき一つのモデルは、ドイツの「Laser. World of Photonics」にあるという。そこでは、レーザ、周辺機器、光学系のほか、光を用いた計測器、加工機までが階層を分けて展示されている。近藤氏は、「目指すべきはワンストップで光の全てが見られるLaser. World of Photonics」と語り、InterOptoもそうした方向で拡大し、今後「単独で2万人の来場者が集まる展示会になることを目標としてほしい」と言う。

インターネットが発達し、ホームページが全盛となった一時期、「展示会はもういらぬ」という意見も見受けられた。しかし、ホームページのような「待ちの姿勢」では新規顧客の開拓がおぼつかない

ことを知り、自らアクティブに「攻めの営業」をするためにも、展示会を見直す動きが活発になってきたことも、この言葉を後押ししているようだ。

また、関係者が集まる展示会の会期中に行われる出展者によるテクニカルセミナーの開催も「世界の最先端の技術や商品を紹介できる機会」として、近藤氏は高く評価している。

### ■日本の強みはパッケージングにあり

日本の技術を世界に向けて発信する役割も担うInterOptoだが、では世界における日本の光産業の位置づけをどのようにとらえればいいのか。

近藤氏は、日本のメーカーの強みは「パッケージング技術」にこそ発揮されると指摘する。海外の最先端技術やコンポーネントを取入れて、クオリティの高い一つのシステムやデバイスを作ることにおいて有数の力を発揮するのが日本だという。世界での競争力を保つためにも、要素技術を自前で開発することだけに拘らず「国内外から選りすぐった要素技術を駆使してものづくりを進める」、これこそが、日本メーカーが世界で活躍を続ける道だというのが近藤氏の考えだ。そして、その部分の橋渡しを勤めることこそが、日本レーザのような専門商社が果たす役割だと説いている。

実際に、レーザをはじめとする海外の要素技術を国内のシステムメーカーに紹介している立場の近藤氏は、こうした事例を多く経験している。「半導体業界でも同じことがすでに行われてきた。つまり、個々のLSIの基礎技術は海外に敵わないが、システムLSIを作ったり、製造装置や材料の分野で席巻するといった動きを示している」（近藤氏）。

近藤氏はそうした経験を日本の光産業発展のために惜しみなく提供しようとしている。単にビジネスにとどまらず、日本のものづくりに貢献しようという姿勢が、42年の長きにわたって日本レーザが輸入商社として発展を続けてきた理由かもしれない。

## ■アジアにおける日本の光産業

では、世界からアジアに目を向けてみよう。

「InterOptoは世界の3大展示会になる前にアジアで最大になるべき」と説く近藤氏は、「他のアジア諸国と比べて、世界最先端の技術、製品、メーカー、材料、ソフトウェアに対応できるのは日本であるということを強くアピールすべきだ」と語る。

この言葉の背景を聞いてみると、そこには東アジア全体をひとつの商圏ととらえる考え方があった。つまり、日本海と東シナ海に面した各国を「海外」と捉えずに、欧州連合(EU)のようなひとつの経済圏と見る考え方だ。

この考えがベースにあると、これらの国に対しては「輸出」という概念がなくなり、すべてが「内需」になる。言い換えれば、すべてが日本の産業の延長ということになる。

東アジア各国に目を向けると、国家間ではさまざまな問題も横たわっている。しかし、このエリアを経済的に一体と考えることは、あながち飛躍しすぎた考え方ではないかもしれない。

「この東アジア地域を見てみると、少なくとも日本、台湾、韓国、北朝鮮、中国の沿海州には5億人以上が住んでいることになる。大変に大きなマーケットである。そのマーケットに対して、何らかの手を打てばいい」というのが近藤氏の考えだ。

この考え方を広げていくと、日本レーザーのような商社としては、商権の問題が絡んでくるように思えるが、技術商社としての側面を持つ同社では、単純に製品販売だけを商権として捉えず「技術サポートも一つの商権として、日本がアジア全体を担当する」という動きがすでに始まっているという。

これは、同社が単なる商社ではなく技術商社としてやって行こうというスタンスの現われで、技術者を多く抱えているからこそできる対応力と言えるかもしれない。日本レーザーでは、「技術者の社員も



多く、技術サービスだけの担当者が東京で5人、大阪に2人の計7人、そのほかにドクター1人、マスター5人も在籍している」という。

単なる日本のレーザー輸入商社としてだけではなく、サービス面や技術面の付加価値をつけて、ゆくゆくは5億人のマーケットを相手にしていこうと考えている近藤氏は、「いつかはEUのように東アジア共同体ができるかもしれない」と夢を語る。

近藤氏は、「自分は1965年ごろ東西ベルリンの両方にいたことがあるが、まさか合併すると思わなかった。しかし、あっという間に壁が壊されて、翌年に統合された」という経験から、東アジアでも同じことが起きる可能性はあると指摘する。

近藤氏が語る、「生きている間に5億人のマーケットができる可能性がある」ということも、決して夢ではないかもしれない。

## ■光産業の将来性と InterOpto

こうした考え方に立つ上でも、InterOptoを東アジア最大の光技術の総合展にしなくてはならないというのが近藤氏の思いだ。

「20世紀はエレクトロニクスの世紀」といわれていたのに対抗して、「21世紀は光の世紀」との想いを抱く近藤氏から、「21世紀は光の時代、そして東アジアの技術の集約はInterOptoにあり」という言葉が口をついて出た。

日本レーザーの企業理念は「Integrated Light Solutions」。近藤氏は、InterOptoもこれと同じ理念のもとに開催される展示会だと見ている。世界と日本の光技術、製品そして人を結ぶ場として、近藤氏がInterOptoに期待する役割は大きい。

## InterOpto 2010(インターオプト2010)開催概要

会期：2010年9月29日(水)～10月1日(金)

会場：パシフィコ横浜

主催：財団法人光産業技術振興協会(OITDA)

企画・推進：株式会社ICS コンベンションデザイン

後援：経済産業省、日本貿易振興機構、(財)日本科学技術振興財団、出品国政府及び関連機関(以上予定、順不同)

協賛：(社)応用物理学会、(社)精密工学会、(社)電気学会、(社)電子情報技術産業協会、(社)電子情報通信学会、(社)情報通信ネットワーク産業協会、(社)日本電機工業会、(社)日本電線工業会、レーザー輸入振興協会、レーザ加工学会、SPIE(米国)(以上予定、順不同)

お問合せ先：インターオプト運営事務局

Tel：03-3219-3643

Fax：03-3219-3628

email：interopto@ics-inc.co.jp

URL：www.optojapan.jp/interopto