

## 初出展から5年、今年は投資を回収する時期

SHOWA DENKI CO.,LTD.

工場など生産現場の環境改善に使われる、産業用の送風機やミストコレクターを製造・販売する昭和電機。今年のMETALEX Vietnamではこれまで以上の販売拡大を狙う。



エンジニアリング海外営業部  
Ms. Nguyen Le Doan Chau



主力製品の「ウインドレーサー」



### 昨年の出展でも好評 主力は「ウインドレーサー」

2012年にタイに進出し、ベトナムでもディーラーを介した多くの導入実績を持つ昭和電機。タイでのMETALEX出展をきっかけに、2014年からMETALEX Vietnamに出展している。

「日系企業が数多く進出しているベトナムで、日本と同等かそれ以上のサービスを提供し、製品出荷数の拡大を目指しています」

製品を来場者が実際に見て、触れて、理解してもらえることが大きなメリットと語る。しかしそれだけでなく、「ベトナムにおいて喜ばれるサービス」を来場者から得られるのも大きいという。それを同地でフィードバックすると同時に、日本に持ち帰って、日本国内へも展開していくことが出展目的の一つだ。

METALEX Vietnam 2019での主力製品は、昨年の出展でも好評だった「ウインドレーサー」。工場内に滞留している各機器からの熱気を、風

通しの良い場所へと誘導させる電動送風機だ。機器にとってもそうだが、作業員の職場環境を改善させる製品である。

「特徴として約15m先まで、風速1m/sの風を送れるようになります。ベトナムを含めて、特に気温の高い東南アジアで人気の製品です」

先の見て、触れて、理解してもらうことの良さは、まさにこのウインドレーサーに現れていた。カタログ等の資料を使った商談では、製品の機能や効果は誌面の数字で説明するため、商談が中々進まないのが現実という。しかし、METALEX Vietnamでその性能を体感してもらったところ、「いいね。現場に来てくれ!」と商談が大きく進んだそうだ。

### 日系、ローカル、外資系 周辺諸国へも販路を拡大

ベトナムでは韓国企業など他国からの進出も多く、今は「東アジアの生産拠点」と言えるほどの規模と見る。

それが「アジアの生産拠点」への拡大を期待するのは、同社が生産工場での「作業環境改善機器メーカー」であり、製造業の発展とともに環境改善に大きく目が向けられるだろうからだ。

「ベトナムでは作業員の方の意識が変わりつつあると感じています。例えば、日系工場のベトナム人作業員の方が弊社の製品を知って、上司に推薦するなどケースも増えています」

2014年の初出展では、海外に向けた自社製品の認知度アップを目的としていた。これは「投資的な出展」であり、現在はその投資に対して「回収すべき時期」にあるという。

「ベトナムの日系企業のみならずローカルや他の外資系企業、あるいは来場する周辺諸国の企業へも当社製品の販売拡大を行います」

METALEX Vietnam 2019

2019年10月10日(木)～12日(土)

ホーチミン市のSECC展示場にて開催