

## 米国パウダーショー (PTXi-Powder & Bulk Solids 2008)

### 1. 展示会の概要

5月6-8日の3日間、米国シカゴで、Canon Communications LLC(キャノンコミュニケーションズ社)主催による初めての米国粉体工業展(PTXi-Powder & Bulk Solids)が開催された。2006年まで、従来 Reed Exhibitions(リード社)がシカゴで隔年開催していたが、この展示会開催権を雑誌(Powder & Bulk Solids)とともにキャノンコミュニケーションズ社に2006年売却譲渡し、今回の開催となった。

キャノンコミュニケーションズ社の今回の展示会は、リード社が従来実施してきた単一分野開催でなく関連分野の合同展示会と意味づけ、今回の展示会の名称は「PTXi-Process Technology Expo for industry - international」となった。粉体工業と医薬・包装・化学製造技術の3展示会との共催による相乗効果を期待したものと思われ、具体的には、Powder & Bulk Solidsがメインの展示会で、他の3つの展示会--- Chem(ical) Process、Pharma(ceutical) Process および Process Pack(aging)---- を追加的に含め4つの合同展示会として開催された。シカゴの Powder & Bulk Solids 展示会は、リード社が開催していたころより(社)日本粉体工業技術協会(APPIE)との間で相互協力関係が続いていたが、それはキャノンコミュニケーションズ社との間でも維持されており、今年も APPIE ブースが設置された。日米で相互に、展示会・出版物を通じてお互いの粉体工業展の紹介をする取り組みを行っており、日米粉体工業の交流が進んできたことを感じられた。

日本からは、横浜国立大学、松本教授を団長とするツアーが実施され13人の参加があった。ツアーでは、『日米粉体機器メーカーの交流の場』を提供するという目的で会場近くのホテルで、展示会2日目に APPIE 主催のパーティが開催され、初めての取り組みながら日本企業から27名、米国企業より12名(合計39名)の参加があった。今回準備期間が短く少々問題もあったが、今までこのような国際交流の場がなく、今後さらに改善発展させることで、日米の粉体機器メーカー同士の実際のビジネス交流につながっていくことを期待したい。当初、米国で一般的な販売代理店(セールスレップ)も集めようとしたが、契約企業の誘いには応じて、非契約企業(将来の取り扱い機器メーカー候補)の一般的な招待に応じる会社は少ないことがわかった。今後は、このようなパーティの紹介・宣伝方法に工夫が必要である。

### 2. 前回(2006年)のシカゴの粉体工業展との比較

従来、リード社の Powder & Bulk Solids Exhibition/Conference(PBS 展)は粉粒体のハンドリングに特化し、世界一の規模を誇っていたが、2002年まで毎年開催していたのを隔年開催に変更したあたりから、展示会そのものの退潮が始まったようである。そのころから、新しい来場者が減り、結果として出展社も出展スペースを減らすか、出展取りやめをする会社が出てきた。日本からの出展も1980年代から90年代にかけては旺盛で多くの会社が単独出展していたが、2006年の展示会では日本からの直接展示が少なくなり、米国子会社や米国販売提携会社展示が主で、8社とさびしい状況になってしまった。

しかし、この退潮傾向が今回少し止まったのではないかと思う。表1に2006年の来場者数との比較を示す。2006年には来場者総数が4374人だったが、今年は5176人と来場者が回復しており、展示会来場者の退潮傾向は止まった感があるものの、出展社は回復しておらず、以前参加していた有力粉体機器メーカー(Netsch Condux や Matcon など)が戻ってきていない。

	展示のみ来場者数	技術会議参加者数	合計	近隣5州(IL, IN, OH, WI, MI)から	米国以外から
2006年	4038	336	4374	2278	324
2008年	4836	340	5176	2536	725

表1. 2006年との来場者比較

### 3. 日本からの出展企業

今回、PTXi(PBS)展への現地法人を含めた日本企業の出展は弊社を含め全部で14社・グループと、2006年のパウダーショーの時より増えているが、この主な要因は、日本からの直接出展が増えたことによる。(表2参照) 今回、弊社にて、日本企業6社の直接出展の支援を行った。共通アイランドブース(合計12コマ、写真1参照)で大きく、良い場所で機械を見せることにより集客効果を高めつつも、同時にブース備品・装飾・受付等を共有することで出展コストを下げることを目指した。実際、1-2コマ出展よりも集客数の増加につながり、1社当たりのコストも節約でき、当初の目的は達成できたといえるが、課題はある。具体的な引き合い数をもっと増やすためには、もっとわかりやすく・よりアメリカ人にアピールする展示方法の工夫、受付方法の工夫、来場者への招待状の送り方の改善など見直すべき改善事項があるので、次回にこの経験を生かしたい。

表2. 2006年との出展企業比較

	日本からの出展企業数	日本以外出展企業数	合計	日本からの直接出展社数
2006年	8	462	470	1 (PBS)
2008年	14	394	408	6 (PTXi)

<14社の企業名>

AAAmachine, Inc. (Arlington Heights, IL)

**㈱アコー (千葉, 日本)**

**エクセン㈱(東京, 日本)** / Moritani America Inc. (Itasca, IL)

Fuji Yusoki Kogyo Co., Ltd. (Bellevue, WA)

**藤崎電機㈱ (徳島, 日本)**

Horiba Instruments Inc. (Irvine, CA)

Hosokawa Micron Powder Systems (Summit, NJ)

KGK International Corp. (Buffalo Grove, IL)

Kuriyama of America Inc. (Schaumburg, IL)

**㈱松島機械研究所 (福岡, 日本)**

**㈱マツボー (東京, 日本)**

**日清エンジニアリング㈱ (埼玉, 日本)**

Readco Kurimoto LLC (York, PA)

Yoshikawa-LCI Corp. Granulation Group (Charlotte, NC)

\* 太字は日本からの直接出展企業



写真1. トリプルエーマシン(株)の支援した共同ブース

#### 4. 展示・技術会議内容

今回も、前回同様、技術会議が併設され、22のセッションが実施されたが、各セッションとも有料（高め）で、セッションをとりまとめるリーダーが不在というセッションもあり、2年前までと同様低迷している感がぬぐえなかった。技術会議は大変重要なもので、企業の宣伝に終わらせずレベルを高く保つことが重要で、大学との連携が必須と考える。主催者は一段の努力を持って、この技術会議の立て直しを図るべきと考える。今回、日清エンジニアリング(株)・(株)日清製粉グループ本社がナノテクセッションで発表したが、聴講者との間で高いレベルの技術論議が交わされた（写真2参照）。



写真2. (株)日清製粉グループ本社の秋山室長による技術発表の様様

製造系の展示会ということではあったが、やはり、Powder & Bulk Solids が中心となっている展示会で、粉体・粒体のハンドリングに関する展示が目立った。出展登録数は 408 (Powder & Bulk Solids), 329 (ChemProcess), 274 (PharmaProcess), 185 (Process Pack) 重複あり。ナノテク領域に関する展示はあまりめだたなかったように思う。新しい技術の展示という視点でみると、あまり見るものがないように思えるが、米国企業の機械は独創に富むものが多い。一見して差が見えなくてもよくよく話を聞くと違う点が見えてくるのが面白いところである。

米国の粉体機器メーカーは、米国内の市場が大きいのので、米国の外まで販売をするという意識に欠けていると一般に言われている。確かに、今まではそれでよかったのかもしれないが、市場の成熟化が進む中で今までの考え方を変えなければいけない場面が出てきている。米国以外への海外市場の開拓、海外からもっとよい機械を米国へ導入するという動きが今後さらに活発化することになる。その動きの中で、米国企業（たとえば、巨大なシステムなど）・日本企業（たとえば、繊細に微調整可能なシステムなど）それぞれの得意分野を生かした連携が今後実現する時代の到来を予感させる展示会であった。

## 5. 取材後記

私は、前職の日清エンジニアリング在職中より 20 年以上にわたり粉体機器の販売に身をおいてきた。1986 年より海外向けの機器販売も担当し、米国向けの粉体機器販売を長年見てきたが、1 昨年前職を辞し、昨年海外向けの粉体機器マーケティング・コンサルティング会社を起業する中で、米国向けの粉体機器販売の環境変化を感じている。最近特に感じるのは、米国における展示会運営の苦戦と同様に、多くの日本のメーカーが米国での販売に苦労している点にある。しかし、インターネットとボーダレス社会・グローバル経済が粉体機器のビジネスを変えつつある現状で、その流れをうまくとらえれば、米国でこれから成功することも多くの企業にとって可能であると考えられる。米国も成熟社会を迎えつつあり、多様なサービスを受け入れる素地ができてきたといえる。したがって、米国における粉体技術振興及び粉体機器販売は、究極の技術・サービスを追求する多くの日本企業・日本の大学にとってまだまだ開拓できる余地があるといってもよいと考えられる。

たとえ日本で競合していても、米国では日本の機械を売る仲間であるという視点に基づき、マーケティングインフラを共有してコストを下げることで、日本企業の海外進出をサポートできる可能性がある。今回、弊社で、上記 6 社の日本からの直接出展のお手伝いをするのができたのは、この第 1 歩と考えてこれからも精進していきたい。なお、次回 2 年後のシカゴの PTXi (Powder & Bulk Solids) 2010 (2010 年 5 月 4 - 6 日、シカゴ開催) の申し込みはすでに始まっており、今回同様の共同ブースの取り組みを計画しているので、出展に興味ある会社は早めに弊社に相談されたい。

## 著者

1. 石戸 克典 (Katsunori ISHITO): 米国 AAAMachine, Inc.、国内トリプルエーマシン株式会社 両社代表取締役・博士 (工学)