

特集「海外特集号」を企画して

特集担当編集委員 大矢 仁史、萩野谷 隆一、河島 睦泰

最近の若い技術者は留学を希望しなくなっているということを目にする。それどころか、若者が海外旅行をしなくなったという記事を目にしたこともある。一方、企業はということ1、2年は、円安傾向で海外展開は取っているようであるが、グローバル化の流れが変わる要素は少なく、本誌のアンケート調査でも海外特集号を望む声が多い。

それを受けて本誌では、2012年に「中国事情とACHEMA」を、2013年には、インド、東南アジア諸国の粉体事情を紹介する特集号を刊行した。

そこで本特集号では、最近取り上げていないアメリカ、ヨーロッパの粉体事情を中心に紹介し、今後の国際交流のあり方について考える特集号を企画した。

まず、**横浜国立大学名誉教授の松本幹治氏**には、「粉体技術分野における海外・国際交流の歴史」と題して、今までの粉体工学研究会誌、粉体工学会誌、粉体と工業誌、粉体技術誌、APPIE NEWS から粉体工学分野で行われてきた国際交流をまとめて紹介いただいた。

テクノファーム・アクセス(株)の仙名保氏には、「ヨーロッパにおける粉体工学の基礎と応用」と題して、6年前に本誌に投稿いただいた「ドイツの粉体事情」と比較して、エネルギー関係の研究開発に粉体分野が深く関わり、特に昨今の環境問題のクローズアップから、再生可能エネルギー関係で、風力、太陽光、地熱とともに、電力貯蔵にむけてのリチウムイオン電池での粉体研究の関わりを詳しく紹介いただいた。

吉原伊知郎技術士事務所の吉原伊知郎氏には、「ヨーロッパの粉体事情」と題して、アヘマ展示会、パウテック展示会の紹介から、ドイツの粉体工学のルーツである鋳山や精錬所と粉体の係わり、さらには、ドイツ人気質やドイツの教育、技術者制度までを幅広く解説いただいた。

トリプルエーマシン(株)の石戸克典氏には、「アメリカの粉体事情」と題して、アメリカ市場の特長をまとめていただいた上で、アメリカでの粉体機器を販売するための戦略として営業訪問を抑えることや展示会を活用するなどの現地機器メーカーが行っている販売方法を例としてご紹介いただき、各種メディアやオンライン受注システムなどのアメリカ特有の情報についても解説いただいた。

アマノ(株)の島本昇氏には、「アメリカ・メキシコにおける環境事業展開とその背景」と題して、アメリカの「基準」と「規格」が面倒で、高価格な市場であるが、それらを「文化」と受け入れることから巨大市場であるアメリカでの機器販売が可能となることを解説いただいた。また、最近メキシコでの自動車生産が盛んであり、粉体関連企業のビジネスチャンスも大きな市場があることをご紹介いただいた。

ホソカワミクロン(株)の渡辺晃氏には、「ドイツでの駐在中に感じる粉体分野の動向」と題して、ドイツと日本を労働時間や英語力などの面で比較し、日本の特長をいかにしてビジネスに繋げていくかについての興味深いご意見をいただいた。

ようやく景気にも明るさが見えてきた中で、今回の特集が、粉体分野の読者諸兄にとって新たな市場展開として、アジアだけではなく、欧米を対象とした国際ビジネスを考えるきっかけとなれば幸いである。

(大矢 仁史)