

たま未来・産業フェア 出展者インタビュー



展示会での出会いが 多摩のものづくりをつなぐ

株式会社サプル（東京都日野市）

サプルテクノファクトリー所長

柳澤 雄基氏（写真左）

広報担当

柳澤 匡氏（写真右）

来場者としての参加で魅力を知り、出展を決意

◆ 事業の内容と、第3回たま未来・産業フェアへの出展の経緯・目的を教えてください。

弊社は、エンジニアを中心とした人材派遣を得意として事業を行ってきました。実は、そのお客様の多くが、ものづくりが盛んな多摩地域の事業者様でした。この延長線上で、多摩地域で基板実装、筐体組立等を行っていた製造会社様から事業譲渡を受け、一昨年に「サプルテクノファクトリー」（日野市）を設け、試作基板や検査治具の受託開発などに対応しています。

たま未来・産業フェアについては、この拠点を設ける前に、イベントの開催を知り、来場者として参加しました。その際に、地元で活躍する企業が多く出展している印象を受け、いずれ自分たちも出展したいという憧れを抱いていました。その後、事業が軌道に乗って製作事例が集まってきたタイミングで、（一社）首都圏産業活性化協会様から本フェアの紹介をいただき、出展を決意しました。出展目的としては、自社のサービスを広く知ってもらうことや、新たな顧客獲得だけでなく、地域のものづくりを盛り上げたいという思いがありました。

予想以上の反響で具体的な案件の獲得を実現

◆ 実際に展示会に出展してみて、どのような成果やつながりが得られましたか。

たま未来・産業フェアは、金曜日と土曜日で来場者層が大きく異なっていて、金曜日はビジネス層、土曜日はファミリーを含む一般層です。その特性を踏まえて、それぞれ工夫した出展をしましたが、両日で素晴らしい出会いがありました。

金曜日には、自社で当たり前だと思っていた「試作基板製作」などの技術が、開発の人手不足に悩む企業から予想以上に強く求められていることを体感し、自社の価値を再発見するきっかけになりました。来場企業が弊社のサービスに高い関心を示してくれたほか、出展者同士の横のつながりから新たな出会いも生まれました。実際にその場での商談から、

すでに具体的な案件獲得へと繋がっているケースもあり、展示会終了後も継続してやり取りをさせていただいている会社があるなど、大きな成果を感じています。

自社の強みを見つめ直し、土曜日の展示を企画

◆ 土曜日は通常のビジネス向け展示会とは異なりますが、出展を決める際に悩まれましたか。

弊社では、以前から地域の子供たちに向けた工場体験会というものを開催していました。ただ、まだこの地域に来て間もないことから、十分に認知を獲得できていませんでした。

このため、私たちの取組をより広く知っていただくための場を探していたところ、たま未来・産業フェアがぴったりだということで、参加を決めた側面もあります。金曜日はビジネス向けに展示し、逆に土曜日は地域に貢献できる活動もできるという、他の展示会にはない大きな魅力だと思っています。

そうしたこともあり、土曜日は、「はんだ付け体験」を用意しました。長期的な視点で、子供たちがものづくりに関心を持ってくると、人材不足の製造業の発展にもつながるという思いで企画しましたが、実は、親世代の方も非常に興味をもってくださいました。さらに、メインの目的ではありませんでしたが、人材採用のチラシも用意し、ブースの端に置いておいたのですが、私たちが配らなくても、気がついたら全てなくなっていたということもありました。



◆ 土曜日の展示内容を決める際には、どのような点に注意されましたか。



やはり一般の来場が多いということもあり、これまで弊社が取り組んでいた子供向けの「はんだ付け体験」に加え、「技術者が本気でプラモデルを作ると、ここまで仕上がる。」そんな技術力を体感していただくため、宇宙戦艦ヤマトのプラモデルを展示したところ、大きな反響がありました。

自社ができることが何かを見つめ直し、それをわかりやすく伝えるにはどうすればよいかをしっかりと考えることが大切だと感じています。

地域の企業とのつながりを深め、更なる成長を目指す

◆ たま未来・産業フェアはオープンイノベーションを目指すものですが、今後こういった取組をされたいですか。

一つは、ものづくりの意欲やアイデアはあるけれど、それを形にするための方法に悩んでいる会社やスタートアップと連携し、製品化までの後押しをするといった取組を拡大したいです。弊社は、そうした考えがまだ固まり切っていないところから形にしていこうことを強みとしています。

また、この場所で実際にものづくりを行っているので、他社の技術者やものづくりを行ったことがない方に来ていただき、ものづくりというものが、どのように行われているかを知っていただく機会も提供したいと考えています。

さらに、人材派遣のつながりなどを活かしながら、後継者不足に悩む企業様が事業を継続できるような連携なども広げていけるとよいなと感じています。



自分たちを信じ、まずは一歩踏み出すことが大切

◆ 最後に、たま未来・産業フェアへの出展を検討中の方へメッセージをお願いします。



出展を悩んでいるのであれば、絶対に挑戦した方が良いとお伝えしたいです。弊社も技術者派遣が主体の会社だったため、最初は「見せる商品がないのに大丈夫か」と大きな不安を抱えていました。しかし、自分たちにとっては普通の技術であっても、市場に出してみれば、人手不足に悩む企業にとって「まさに探していた技術」であるというケースが多々あります。まずは、名刺交換の目標枚数や商談件数など目標や目的を明確に設定し、他社と比較せずに「自社の強み」を信じて一歩を踏み出すことで、必ず何かしらの新しい気づきや素晴らしい出会いが得られるはずです。

何か普段行っていない特別なことをやろうというわけではなく、自社でやっているもので、子供たちに教えられることがないかなど、どんな些細なことでもいいので、自社内でできることを探し出すという活動を行うことが、自分たちの強みを自分たちが見つけることにつながり、自己肯定感の向上にも効果があったと思っています。