

NASTT 「2015 No-Dig Show」に出展

芦森 隆史

ASHIMORI Takashi

芦森工業株式会社
パルテム営業部



1. はじめに

芦森工業は、管路を非開削で更生する様々な工法を、「パルテム」の総称で提供しているメーカーです。去る3月、米国コロラド州デンバー市にて、北米非開削技術協会主催の「No-Dig Show」に、工法メーカーとして出展をして参りました。この場をお借りし、出展時の様子や必要な準備、また現地展示会視察の感想を、合わせてご報告させていただきます。

2. 展示会の概要と出展の経緯

北米非開削技術協会（North American Trenchless Technology Association, 以下NASTT）は米国及びカナダを活動範囲とする団体との事ですが、当該地域の市場規模などから、その主催する展示会には北米にとどまらない注目が集まっているようです。展示会場自体は3/17（火）、18（水）及び19（木）の3日間の開場で、これは前後の日程を合わせて計5日間続くコンファレンス及び勉強会の中に組み込まれたものです。

世界的に増大する管路インフラ老朽化の状況を鑑み、海外市場の調査を主旨として出展を決定いたしま

した。現地工法の視察と当社工法への反響確認を、同時に実施できるというメリットを考えての決断です。北米のNo-Dig Showには世界的な注目が集まるという事前情報から、幅広い出展者・来場者が期待できたことや、準備のための様々な手配が整えやすい地域という事情もありました。

3. 出展内容と出展ブースの状況

パルテムは、反転により施工する工法、引込により施工する工法、管路内で新たな構造物を組み立てる工法など、多様な施工方法と、上下水道、農業用水、工業用水、ガス管、電気や通信ケーブルの管路など、様々な用途に対応する更生材料を、現場条件に応じて適切に選択できる非開削管更生工事の工法群です。多数の選択肢の中から今回の展示会には、上水道管路に高耐圧且つ自立管仕様のライナーを施工できる「パルテム Super-HL」、及び大口径の管路内で、特殊形状にも対応しながら新たな構造物を組み立てる「パルテム・フローリング工法」、の計2工法を出展致しました。

工法に対する来場者の反響を総括すると、二工法とも強い興味を持って頂けたと感じております。上水

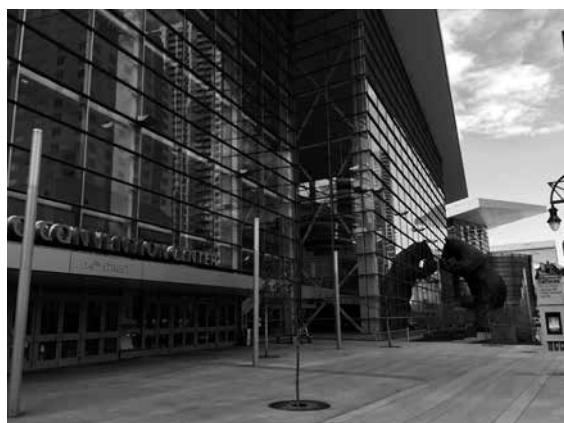


写真-1 写真スポットとしても有名なコンベンションセンター



写真-2 指定ブースに運びこまれた展示資材



写真-3 展示会場内全景



写真-4 盛況なパルテムのブース

道管路の現場硬化型工法（CIPP, cured-in-place pipe）による更生は近年特に注目が高まっているようで、来場者からはタイミングの良い展示であるとの評価を頂きました。また下水道・農水道をはじめとする様々な大口径管きょに施工されるフローリング工法については、円形以外の特殊形状や曲りにも幅広く対応する柔軟性や、規格部材を作業員の手で組み立てることによる安定した施工品質を、自治体、コンサルタント、施工会社といった幅広い方面に訴える事ができました。

1日あたり3～4時間の展示時間中、幸いにも来場者が途絶える事は殆どなく、8人配置した説明員は対応に追われました。多くの方に見学を頂けたことの要因はいくつか考えていますが、上述の通り紹介する工法の選択が正しかったこと、事前の出展告知を業界誌等にて十分に行ったこと、人の往来を考えた位置でブースを確保したこと、などが挙げられます。また1990年代を中心に米国での施工実績を有するパルテムが、久しぶりに同地域で露出を持つことが、当時を知り現在は業界の多方面で活躍しておられる方々の関心を惹いたとも感じています。

4. 展示物とその効果

展示物として、両工法の施工サンプルと、工法の特徴や施工手順を説明するビデオを用意しました。上水道用のSuper-HLについては延長約100cmの劣化鑄鉄管にライナーを施工したもの、フローリング工法は輸送や展示スペースを考慮して最小施工口径より更に小さなものを用意しました。高耐圧を謳うSuper-HLの硬化後の実際の姿や、フローリング工法の各部材が施

工性の高さにとどのように寄与しているか、それぞれ理解を深めて頂けたと感じています。

工法紹介のビデオを繰り返し放映していましたが、予想以上に直接の説明を求められる事が多く、言葉のハンデを映像で乗り切ろうという目論見は外れました。英語のナレーション及び、強調すべき部分の字幕を使用して端的に仕上げたつもりでも、1工法あたり5分という長さが適切でなかったのかもしれませんが。強い関心は持って頂けたので、ホームページや動画サイトでの掲載がないのか、後で確認したいというご要望が多く聞かれました。

その他、PALTEMのロゴや施工イメージ写真を掲載したバックパネルを、ブランドカラーに沿う色味で製作しました。事前広告とイメージの一貫性を持たせたディレクションは、誘導効果があったかもしれません。また日本にちなんだお菓子やロゴ入りのボールペンを“giveaway”として来場者に配布しました。安価な景品でしたが意外にも評判をよび、「同僚のため」や「ワイフに」と持って帰られる方も居らっしゃいました。展示した工法自体の評判が最重要ではありますが、来場者を喜ばせる作戦が当たったというささやかな満足も残りました。

5. 準備等の苦労

ロジスティクスが充実した北米とはいえ、当社としては久方ぶりの当地展示会であり、それなりの苦労がありました。往復便の手配が必要であり、日本からの輸出だけではなく、現地集荷業者の手配やピックアップ時間の調整が必要となりました。日本国内の宅配便



写真-5 表彰パーティを兼ねた朝食会



写真-6 美しい街並み

のようなきめ細やかさが期待できない中、日常お付き合いのある船会社さんにご尽力をいただき、何度も確認を取りながら、荷物だけが現地に残ったという事にならないよう段取りを踏みました。

工法の特徴上、樹脂やガラス繊維、鉄材等を使用した部材の通関のため、送る物量に比して書類の量は多くなりました。また展示物の一部が掘り上げた老朽化管であったため資料の準備に手間取りました。遅れていれば展示に間に合わず、弊社工法のような施工サンプルを輸送する際の盲点だと感じました。結局、着手当初感じられた時間の余裕は最後には無くなりました。

展示会主催業者との細かなやり取りや、展示物の現地制作分の手配については、日本人が米国で運営するコンサルティング会社を頼りました。広告会社との調整、現地での賠償保険の手配など細かなケアもしていただき、また展示会当日の説明員の派遣でもご協力いただきました。当然コストは発生しますが、自力だけでは乗り切れないポイントも多くあったと感じています。

6. 他社の展示

ブースの数は約170で、北米の展示会ですから北米の業者が中心です。次いでドイツの技術の展示が多かったように感じますが、現地法人化している会社为中心と思われ、弊社のように海外から直接という業者は珍しい存在です。出展者も含め約2,300人という来場者数については、日本の大規模展示会に比しては控

えめであるものの、事前に調査訪問した類似展示会に比べるとかなりの盛況振りでした。特に非開削管更生工法の出展先としては、他工法との交流が出来たことも含め、No-Dig Showを選択したことが正解であったと結論づけています。

出展したNo-Dig Showや他の展示会でも得られた感想ですが、各社の展示は比較的大人しいという事です。大ぶりの機械の持ち込みや、デモンストレーションを実施する会社ももちろんありますが、借りたスペースを自社なりに目一杯装飾するというよりは、説明により重きを置いた構成のブースが多いと感じます。また、通行者を大きな声で呼び込むという事はほとんどなく、「何か質問があればどうぞ」というスタンスが一般的なようです。出展をご検討される際は参考にして下さい。

7. 展示会を終えて

いくつかの自治体から個別訪問の打診を頂き、またライセンスの検討やデモンストレーション施工の可否について質問されるなど、当社にとっては苦勞が報われる充実した展示会となりました。現地調査という目標を十分に達成する事が出来たと考えています。継続的な出展については未定ですが、次回以降のための経験として、会社に蓄積されたものは大きいと感じています。