

「日が昇る」国で

dSPACE は、日本で 15 年以上活動しております。Dr. Herbert Hanselmann 社長は、日本でどのようにして営業活動が始まり、dSPACE の最大の輸出市場の一つとなったかをここで振り返っています。ユーザー会 2006 年を契機として大きな変化があるわけですが、dSPACE はこのサクセスストーリーを今後も続けていくことを目指しています。

dSPACE が最初に日本のお客様と取引をしたのは、1989 年だったと思います。日本電装（現（株）デンソー）の技術者が dSPACE に「御社の DSP ツールを今すぐ欲しいんです。そのツールが至急必要なんです」と興奮して電話をかけてきました。技術者は直ぐにお金を送り、その後、発注書を送ってきました（逆ではありません）。この体験に勇気付けられて、dSPACE は日本の 2 社の代理店とコンタクトしました。しかし、厳密な検討後、2 社とも、日本で dSPACE 製品を流通させることを辞退しました。一社は、競争が激しいということのために、もう一社は、「日本には DSP 制御ツールのための市場はない」と断りました。村上延夫氏はこれとは別の見解を持っていました。村上氏は、ちょうど（株）リンクスコーポレーション（現（株）リンクス）を設立したばかりでしたが、十分に調査をした後で、dSPACE 製品に賭けてみることにしました。その後、15 年もの間、順調な年が続きました。実際、2005 年は特に素晴らしい年でした。この期間に、日本市場は dSPACE の最大の輸出市場の 1 つになりました。dSPACE は多くのお客様と密接な関係を保ち、定期的に互いを訪問しています。

リンクスによる国内販売は 2006 年の 3 月をもって終了しました。dSPACE GmbH の日本法人として dSPACE Japan 株式会社ですでに設立されており、横浜の地に進出しました。dSPACE Web サイトの日本語版が立ち上がり、運用されています。



▲ 横浜の眺め

計画では、約 30 人の従業員で、セールス、コンサルティング、サポートだけでなく、オンサイトのエンジニアリングプロジェクトも行う予定です。主に HIL (hardware-in-the-loop) プロジェクトの分野は、日本で激しい変化が起き、大きな需要が発生していると我々が感じている分野です。

何人かの日本人従業員と Paderborn からの技術者がすでに、横浜でプレセールスの職務に取り組んでおり、アフターセールスのサポートも継続しております。Paderborn から着任した 6 人の技術者は、日本の駐在員として長期にわたって滞在する準備ができています。彼らはもうすでに、日本語で「こんにちは」と挨拶することもできますし、この興味ある新しい挑戦を楽しみにしています。

社長
Dr. Herbert Hanselmann



▲ dSPACE Japan 株式会社のある
オフィスタワー