

dSPACE Japan 新社長のご紹介

／ dSPACE Japan 株式会社の新社長

／ 有馬仁志のご紹介

／ 戦略目的について語る

Dr. Herbert
Hanselmann

前号でお約束したとおり、ここでは、当社がどのような会社であるかを知っていただくため、横浜に設立された新しい子会社である dSPACE Japan 株式会社の詳細をご紹介します。dSPACE の社長である Dr. Herbert Hanselmann に戦略目標について話を聞きました。また、dSPACE Japan 株式会社の社長である有馬仁志に自己紹介をしてもらいました。

有馬仁志

dSPACE Japan 株式会社の社長になられたわけですが、以前の地位と職務について聞かせてください。

以前は、モンタビスタソフトウェアジャパン株式会社の社長と MontaVista Software, Inc. の日本販売担当副社長をしていました。MontaVista Software, Inc. は、米国カリフォルニア州にある、組み込み Linux ソリューションのプロ

バイダです。2000 年にカントリーマネージャとして会社の日本事務所を開設し、5 年半にわたり日本のすべてのビジネスと組織を管理してきました。

この会社は、特にモバイル、テレコム、および家電の市場で順調な成長を遂げました。

私は、合計で 16 年間、オペレーティングシステム業界において、WindRiver 社 と Integrated Systems 社では、開発、テクニカルサポート、ビジネス開発の分野でさまざまな管理職を経験しました。Integrated Systems 社では、MATRIXx のプリセールテクニカルサポートも行っていました。

大学卒業後の最初の仕事は開発エンジニアとして産業用ロボットを開発することで、特に自動車産業向けでは塗装用ロボットを開発していました。

dSPACE に新しいキャリアを求めようと決めたのはなぜですか？

産業用ロボットや、リアルタイム OS、MATRIXx などのソフトウェアの分野での私の職務経験から、自動車市場、特に自動車の制御・エレクトロニクスに常に大きな関心を持っていました。

dSPACE はこの市場をリードする会社であり、私のこれまでの経験を生かして日本で dSPACE のビジネスを拡大していくことは非常に興味とやりがいがあると感じました。同時に、Dr. Herbert Hanselmann のビジネス哲学にも深い感銘を受け、彼とぜひ一緒に仕事をしたいと思い決断しました。

立ち上げ段階で最も重要な仕事は何であると考えますか？

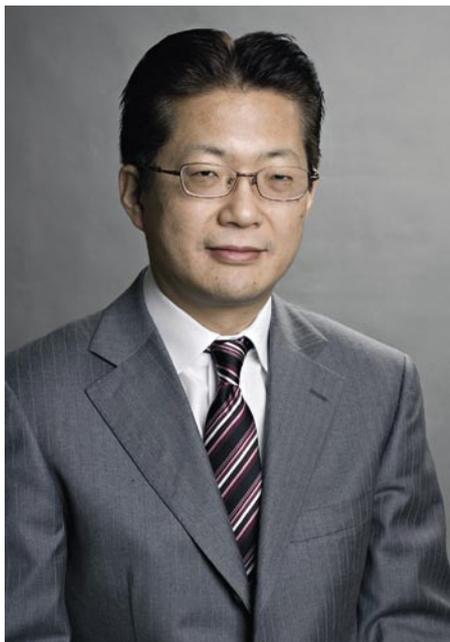
お客様のニーズに沿って上質なサービスを提供できる、プロ意識の高い柔軟なチームを作ることが非常に大切だと考えています。

私の重要な仕事は、すべての従業員が能力を最大限に発揮できる組織をすみやかに確立することです。

会社の組織について説明してください。

日本子会社の組織は、管理部門、セールス、技術サポート、エンジニアリングの部門で構成されています。

現在、12 人の日本側従業員と 7 人のドイツ本社から赴任してきたエンジニアがおり、今後も人員を増やしていく予定です。



▲ 新しい子会社、dSPACE Japan 株式会社の社長である有馬仁志

dSPACE での最初の 1 年で何を実現したいですか？

まず第一に、直接販売のための確実で信頼性の高い事業を確立したいと考えています。そのために、必要な人材を採用し、販売とテクニカルサポートを含めた全従業員を訓練し、お客様に満足いただける上質なサービスを提供できるチームを作り上げていくつもりです。

長期的な目標を聞かせてください。

私の長期的な目標は、安定した経営を確立すると同時に、日本のお客様から最高の評価をいただくことです。これが実現できれば、従業員は仕事に対する高い満足を得ることができ、彼ら自身の自己実現も達成できると信じています。私自身としては、仕事を通じて社会に貢献したいと考えています。

Herbert Hanselmann

新しい会社の役割をどのように捉えていますか？

ここ 15 年ほどで、日本は dSPACE の最も大きな輸出市場の 1 つになりました。新しい会社を設立したことで、お客様とより緊密な関係を築くことができるようになります。私どもは、お客様のニーズと要求により迅速に応え、経験豊かなエンジニアによるオンサイトサポートを提供することができます。

従業員を増やす予定はありますか？

販売、コンサルテーション、製品サポートだけでなく、ローカルとオンサイトのエンジニアリングプロジェクトにも対応できるよう、30 人くらいに増員する予定です。たとえば、カスタマイズされた仕様、HIL シミュレータのコミッショニングとメンテナンス、当社の全製品のプロセス統合作業にも対応できるようにしていくつもりです。

dSPACE は、15 年間にわたり日本の販売代理店と業務提携してきました。なぜ今自身の会社を設立したのですか？

販売代理店である株式会社リンクスとの時間は非常に多いものでしたが、状況が変わり、この長期にわたる提携がもはや可能ではなくなりました。それが、4 番目の子会社を日本の横浜に設立することを決めた理由です。

お客様へのサービスを保証するため、特に初期フェーズで特別な準備をしましたか？

私どもにとって、こうした新しい状況に対処することが急務でした。したがって、日本のスタッフに加え本社からの経験豊かなエンジニアに参加してもらうことに迷いはありませんでした。多くのエンジニアが日本に向かいました。それは今も続いており、パーダーボルンの 7 人のエンジニアが長期滞在の駐在員として参加しています。彼らは、その技術的専門知識を伝えられるよう、言葉と文化についてのトレーニングを受けました。



▲ dSPACE の社長である Dr. Herbert Hanselmann

dSPACE は幅広い製品を取り扱っています。特に何かに焦点を絞る考えはありますか？

dSPACE は、HIL シミュレーションの分野で常に力を発揮してきました。日本のお客様にとっては新しいタイプの HIL シミュレーションもあります。当然のことながら、その分野で存在を確立していくつもりです。ただ、広範囲にわたるオンサイトサポートが必要であり重要である適やラビッドコントロールプロトタイプングの分野にも重点を置いていく考えです。

インタビューにご協力いただき、ありがとうございました。