

ジャパンパビリオン出展 —株式会社ジャパンディスプレイ—



株式会社ジャパンディスプレイ R&D本部 要素開発部 要素開発2課

まつなが かずき
松永 和己

1. ジャパンパビリオン出展の意義と準備

本稿では、株式会社ジャパンディスプレイ（以下、JDI）がジャパンパビリオンの一員として出展した際の準備過程、現地での試行錯誤、そして国際的な舞台で得られた成果について報告する。

JDIは通信業界を主軸とする企業ではないため、MWCのような国際的かつ大規模な通信展示会に単独で参加することは、費用面・技術面・人的リソースの観点からも容易ではなかった。このような複数の企業が協力して出展するジャパンパビリオンの枠組みは、JDIにとってまさに好機であり、自社技術を世界に発信する絶好の足掛かりとなった。出展の申し込みが採用されたことは、国際舞台への第一歩として非常に意義深く、社内でも大きな期待を持って準備に臨んだ。

ここで、展示品について紹介しておきたい。液晶ディスプレイ技術を応用した「液晶メタサーフェス反射板」は、次世代のミリ波通信網を支える技術として注目されるRIS（Reconfigurable Intelligent Surface）の一種であり、電波の反射方向をアクティブに切り替えられる点でミリ波の不感地帯解消に期待されている。反射方向の切替えに液晶を利用していることが最大の特徴で、2枚の電極付き基板

に挟まれた液晶層の誘電率を電氣的に制御することで電波の反射方向を自在に操ることが可能である。

JDIにとってMWCのような通信業界の展示会は初の挑戦であり、通信分野での知名度が低い中、いかに来場者の関心を引き、製品の魅力を端的に伝えるかが最大の課題であった。準備期間中、担当チームは展示物の改良、説明資料のブラッシュアップなど、来場者の多様な関心に応えるための試行錯誤を重ねた。

2. 現地での課題と対応

いざ展示会が始まると、初日は予想に反して客足が伸び悩んだ。これまで国内の展示会では来場者がひっきりなしにブースを訪れ、製品説明を求められる状況が常であったため、その落差には大きな驚きを感じた。国際展示会ならではの来場者層や関心の違いを肌で感じるとともに、従来のアプローチが通用しない場面での柔軟な対応の必要性を痛感した。そこで、展示戦略を柔軟に変更し、「RIS」というキーワードを前面に打ち出すことで、新たな技術に関心のある通信業界関係者の注目を集めるようにした。また、当初はパンフレットを印刷せず、QRコードによる資料提供をしていたが、現地での対話のきっかけとして紙のパンフレットが有効であると判断し、急遽バルセロナ市内で印刷し、ブース内にて配布する対応を行った。加えて、JDIの担当者は自ら他社のブースへ足を運び、積極的に交流を図った。良好なコネクションを築いた後、相手方にJDIブースへの訪問を促すことで、リーチ数の拡大にも努めた。

こうした現場での迅速な判断と対応が奏功し、日を追うごとにブースへの来訪者は増加した。ジャパンパビリオン内の現地サポートスタッフによるブース間の誘導や、ITU関係者の支援もあり、展示の効果を最大限に引き出すことができた振り返る。

3. 成果と今後の展望

JDIは、「液晶技術が電波領域にも応用可能であることを世界に示す」という強い想いを持ってMWCに臨んだ。展示を通じて、次世代通信端末やIoT分野のキープレイヤー



■図1. 液晶メタサーフェス反射板



から具体的な引き合いを受けるなど、国際的なビジネスチャンスの芽が生まれた。また、現地の日本大使をはじめとする多様な来場者との対話を通じて、自社技術への率直なフィードバックを得ることができたことは、今後の製品開発にとって極めて貴重な経験となった。

最後に、本出展にあたり多大なるご支援を賜った総務省

及びITUの皆様にご心より感謝申し上げます。両者のご尽力により、JDIは国際的な舞台で自社技術を発信する貴重な機会を得ることができた。JDIは、ジャパンパビリオンという枠組みを積極的に活用し、グローバル市場への挑戦を続けるとともに、日本発のイノベーションを世界に向けて力強く発信していく所存である。



■ 図2. MWC2025ジャパンパビリオン JDI展示ブース