「モノづくりフェア2019」の会場

◆◇◆◇◆◇◆ 出展者に聞く ◇◆◇◆◇◆◇

ウェブ展示会「モノづくりフェア2020 Online(オンライン) ダイジェスト」が1日、開幕します。「モノづくりフェア」としては初のオンラインでの開催となり、約90社・団体による出展者が〝来場〟をお待ちしています。

「モノづくりフェア」は日刊工業新聞社が福岡市内で主催する産業見本市です。2020年は「つくるをつくる」をテーマに、「つくる」が連なり、重なり合う製造業のサプライチェーンをウェブ展示会に凝縮し、体現しました。

展示会場にちなんだ「ステージ」「アリーナ」「ギャラリー」の3ゾーンに分かれて、出展者が強みや特長をアピールします。各者のページには連絡先も掲載しており、マッチングに役立てられる仕組みです。

連動した本特集では「ステージゾーン」の出展企業インタビューを紹介。ロボットによる自動化やIoT(モノのインターネット)、現場効率化といった製造業のトレンド、また初開催となる本ウェブ展示会の雰囲気をぜひ感じてください。

10月14―16日に開催予定だった「モノづくりフェア2020」は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため中止しました。「Online(オンライン)ダイジェスト」を代替企画として実施します。

Onlineダイジェスト

モノづくりフェア2020

つくるをつくる

モノづくりフェア2020 Onlineダイジェスト 開催中

2020年10月1日(木)～2021年1月4日(月)

製造現場に新たなデジタルモノづくりを

リコージャパン
産業ソリューション事業本部
インダストリアル事業部 商品戦略室
室長　山根 浩一氏

―製造業向けサービスを提供しています。

「リコージャパンはリコーグループの国内統括販売会社として、『Customer's Customer Success お客様のお客様にまで届く価値を創出する』をビジネスコンセプトに掲げています。製造業向けでは設計から生産までの各工程、サプライチェーンの各段階に対して価値を提供します。特にリコーブランドで展開する産業分野の製品は、リコー自身で製造し生産部門で実際に使用した実績あるシステムです」

―特に提案に力を入れているサービスは。

「『リコー3Dプリンター出力サービス』です。私どもは多種多様なメーカーの高性能な3Dプリンターを複数扱っております。お客さまのご要望に応じ、製作する造形物やその活用用途に合わせて最適な3Dプリンターを選択し、出力いたします」

―3Dプリンターの出力サービスですか。

「オンデマンド印刷サービスのように、お客さまからお預かりした3次元データを、造形物にしてお渡しします。ウェブサイトで申し込むことができ、見積もりは無料。多くのお客さまにリピートでご利用いただいています」

―リピーターが多い理由はなぜでしょう。

「リコーの専任技術者が用途や予算に合わせて適切な素材や造形方法を提案します。造形はリコー厚木事業所(神奈川県厚木市)にある10台以上の大型3Dプリンターを使います。機種によっては数千万円以上しますから、お客さまは投資不要で高性能設備を活用できます。データにエラーがあれば適切に修正しますし、データ作成が難しい場合は現物からi3Dデータを起こすオプションもご用意しています。高いセキュリティーでデータ管理するため、安心してご利用いただけます」

―どのような顧客を想定していますか。

「現在も幅広い業種で利用いただいていますが、特に製造業では試作に留まらず最終部品を生産する分野でも活用してほしいと考えます。日本でもこれからさらに活用が広がる3Dプリンターを、ぜひ一度試していただきたいと思います」

―ショールームもあるそうですね。

「複数メーカーの3Dプリンターを展示した『RICOH Rapid Fab』を新横浜、大阪、名古屋、福岡で展開しております。お客さまからの相談に加えて、3Dプリンターデジタル EXPO2020』を6月に初めて開催して大変好評をいただきました。この場を借りて御礼申し上げます」

―今後のリアル展示会への期待は。

「お客さまと直接やりとりできるリアル展示会では、現物を手に取っていただき、細かく説明することもできるため、伝えられる情報の深みが違いますし、逆にお客さまから我々がヒントをもらうこともあります。このコロナ禍で当社もウェブ展示会『RICOH 3Dプリンターデジタル EXPO2020』を6月に初めて開催して大変好評をいただきました。この場を借りて御礼申し上げます」

(東京都港区)

速く、軽く、快適に 機械特化の3DCAD

iCAD
代表取締役社長　冨永 恭生氏

―社名にもあるCADソフトウエアをメーン製品としています。

「当社はCAD一本でやってきた会社です。CADは設計の道具であり、速くなければいけないと考えています。実際に設計者も遅さに不満を抱えています。当社の『iCAD SX』は高速レスポンスに定評があります。自動車のような自由曲面がほとんどない機械装置の特徴に着目し、独自のソリッド技術を開発してきました。結果、データ量も約50分の1に減少。部品100万点の図面を0・2秒で処理できます」

―効率的な作業につながりますね。

「当社では『シュッ、ピッ、パッ』と呼んでいますが、図面の作成・配置・編集を直感的に操作性良く実行できます。日本では設計者自らCADで試行錯誤しながら設計するため、設計者が検討しながらCADを扱えることが不可欠です。設計時には2次元と3次元を組み合わせられるほか、部品の検討段階のままで作業を進められます。一般的には電気制御や製造(組み立て・加工など)とのすりあわせは機械設計の完成後ですが、iCAD SXではより早い段階から並行して作業できます。また、作業情報を残せるため、CADにデータを蓄積して管理できます」

―ユーザー目線を徹底しています。

「設計者の近場で活動することをモットーとしています。近場へのこだわりは、設計者目線で理解することでもあります。iCAD SXがユーザーの役に立っているか結果責任に重きを置いています。高いセキュリティーでデータ管理するため、安心してご利用いただけます」

―どのような顧客を想定していますか。

「現在も幅広い業種で利用いただいていますが、特に製造業では試作に留まらず最終部品を生産する分野でも活用してほしいと考えます。日本でもこれからさらに活用が広がる3Dプリンターを、ぜひ一度試していただきたいと思います」

―ショールームもあるそうですね。

「複数メーカーの3Dプリンターを展示した『RICOH Rapid Fab』を新横浜、大阪、名古屋、福岡で展開しております。お客さまからの相談に加えて、3Dプリンターデジタル EXPO2020』を6月に初めて開催して大変好評をいただきました。この場を借りて御礼申し上げます」

―今後のリアル展示会への期待は。

「お客さまと直接やりとりできるリアル展示会では、現物を手に取っていただき、細かく説明することもできるため、伝えられる情報の深みが違いますし、逆にお客さまから我々がヒントをもらうこともあります。このコロナ禍で当社もウェブ展示会『RICOH 3Dプリンターデジタル EXPO2020』を6月に初めて開催して大変好評をいただきました。この場を借りて御礼申し上げます」

(東京都港区)

データ活用で導く 生産現場のパートナー

ウイングアーク1st
Data Empowerment事業部
Enterprise統括部 製造企画営業部
部長　荏原 光誠氏

―御社は大手ソフトウエアメーカーです。

「企業のデータ活用を支援するBI(ビジネス・インテリジェンス)ツールを開発しており、国内シェアは30%強を占めます。私の部署では、製造業にフォーカスした事業企画やアライアンス、個別の案件支援も対応しています」

―製造業向けはどのようなツールがありますか。

「九州には中堅・中小の地場製造業が多くありますが、デジタル変革(DX)の意識が高まる一方で方法がわからないという乖離があります。多くの製造業では見積もりや受注履歴などデータベースに入り目的に合わせて取り出せるデータが約2割。設備の稼働や人の動き、カンや経験に頼る部分など8割はデータ化すらされていません。そこでデータ化ツールやそのノウハウとともに、生産性向上や収益性向上のソリューションを提供します」

―具体的な解決方法は。

「例えば紙の日報もタブレットに置き換えることで人の作業をデータ化できます。レガシー設備のデータ化も可能です。また、安価な外付けセンサーを設備につけるだけでも、稼働状況を見える化できます。取得したデータを当社の業務テンプレートに落とし込めば、生産ロスや稼働のバラツキなど変動を分析できます。データ蓄積では『Dr.Sum』、データの可視化や監視、分析では業務テンプレート『MotionBoard』が役に立ちます」

―企業の関心はいかがですか。

「新型コロナウイルス禍もあり企業は収益にシビアです。生産性を向上する現場でのカイゼン活動は、経営側には効果が見えづらい面があります。これらに対しても、工程ごとの出来高と基準原価を組み合わせて金額ベースで効果測定をしたり、個別受注品であれば、製品単位に工程ごとの費用を積み上げていくことで想定利益をタイムリーに捉えられたりできるようになります。在庫も一方的に減らすだけでなく最適化することにより、キャッシュフロー改善と機会損失防止を両立可能です。状況だけでなく、改善活動の効果も見える化することで成功体験につながっていきます」

―導入する企業側に求められるのは。

「成功しやすいのは生産技術部門の担当者が参画したケースです。最初はとにかくまず一歩始めてみる点がいいのだと思います。経営者が先頭に立ち、DXへのモチベーションがある方がうまくいきやすいですね。今後は生産品を問わずデータ活用が必須になります。機械を買うようにIT導入の方が安く、うまく使えば結果が出ます。専門家として当社をパートナーに選んでいただく価値はあると思います」

―リアル展示会は今後も必要でしょうか。

「オンラインもメリットはありますがその場で双方向にやりとりできますし、リアル展示会は取って代わることはないと思います」

(東京都港区)