

信頼できるガス検知器、警報器

理研計器株式会社

http://www.rikenkeiki.co.jp 03-3966-1121

日経産業新聞

2013年(平成25年) 3月18日 月曜日

NIKKEI BUSINESS DAILY

日本経済新聞電子版 http://www.nikkei.com/ ■日経産業新聞online http://www.nikkei.com/tech/ssbiz/ ■購読のお申し込み 0120-21-4946 http://www.nikkei4946.com

O-DEN

独自の技術で空気清浄の革命を目指しています。

http://www.o-den.com/

株式会社 オーデン 03-3646-1245

産業再興

ものづくりα

産業機械の受注統計が「景気指標でなくなる日」を起さないサービス」。

金属の板を切ったり穴をあけたりする板金機械大手、アマダが今、収益構造を大きく変えようとしている。設備投資の増減に売り上げが左右されたが、「ストックビジネス」への転換でその耐久性を高める戦略だ。

茨城県小美玉市。岡田

「故障前に直す」

ビジネスの名称は「アマダス（アマダ・メンテナンス・デジタル・アナリス・サポート）」。

「機械の健康状態を把握するカルテ」。アマダの大貫正明執行役員はこう表現する。

「機械が壊れたら駆け

「故障前に直す」

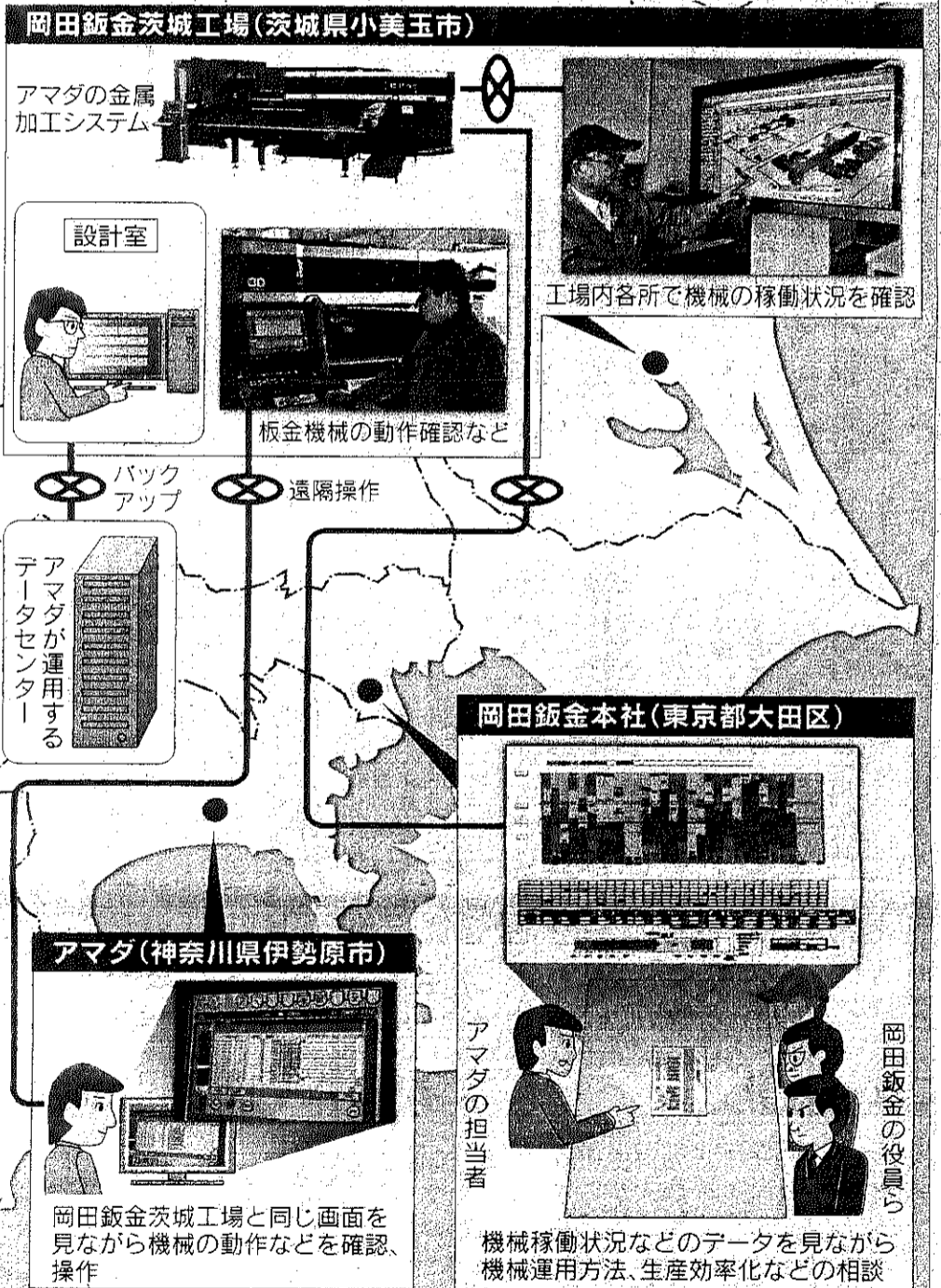
アマダは機械の運用や生産計画のほか工場全体の運営までも考える。

アマダが岡田板金に提案したのが工場の無人化だ。人員配置や生産量などをともに自社内のノウハウを織り交ぜて助言。

茨城工場の一部工程では常時監視する人員はいなくなった。他工程では歩数計を駆使してまで従業

アマダ、売った後こそ商機

アマダは顧客企業の機械の稼働状況を遠隔監視する



データ蓄積は宝の山

員の作業状況を可視化し、二人三脚でムダを省く。アマダスの利用企業は現在、全国約70社。これに対して、アマダ製の板金機械を使う企業は国内2万5000社。まだまだ普及の余地はある。

戦後の日本の産業は国内市場が毎年拡大し、世界にも活躍の場が増え

顧客の窮地救う

「景気に案件ごとに入っている。これが結果として、緊急時への耐性を高めることになる。」

「顧客に迷惑はかけられない」とやめるつもりはない。アマダの板金機械部門で、補給部品を含むサービスが3割強。これを4割に引き上げる。達成時にはアマダの機械受注動向をみても景気を読み取るのは難しいかもしれ

を説き「提案力こそが肝要」と社内ですえ。

モノをつくらせて売る「フロービジネス」を強みとしてきた日本企業は足元の宝の山を見逃して

「フロービジネス」を強みとしてきた日本企業は足元の宝の山を見逃して

ただ、鍛圧機械は一般的に10年以上利用され、40年近く使われる機種もある。かつて売った機械がストックとなり、サービス化の対象となる。米ゼネラル・エレクトリック(GE)も航空機エンジンのメンテナンス事業が収益を支える。ストックは将来有望なビッグデータビジネスの源泉になり、解析データを顧客に提供することで対価が得られる。

サービスで稼ぐことができればハードの価格を下げることが可能で、競争力は高まる。米アマゾン・ドット・コムがタブレット(多機能携帯端末)「キンドル・ファイアHD」でとった手法と同じだ。低価格を武器に勝負してくる新興国勢に対抗するための切り札にもなる。

(中村結)