

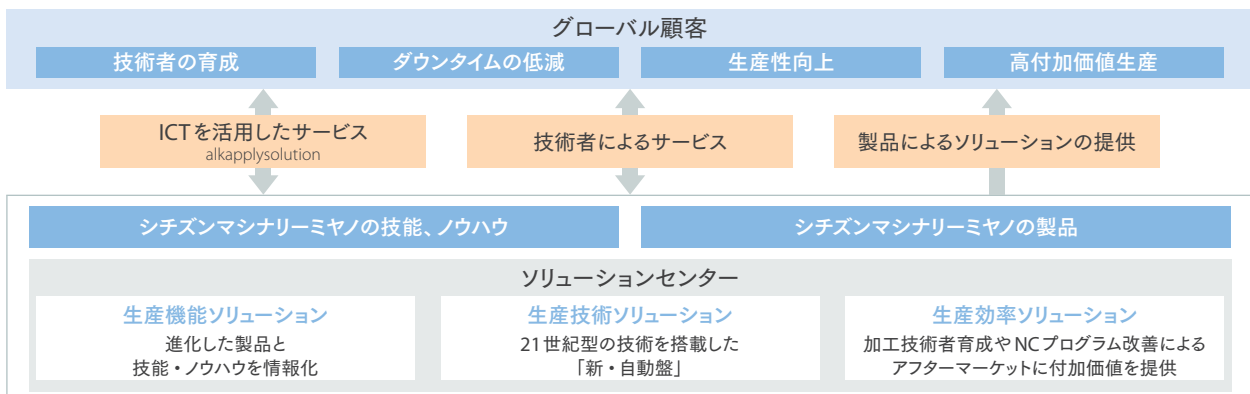
製品 × 技能・ノウハウ・データ ソリューションビジネスの推進

今、日本の精密部品加工市場では新興国の台頭によるコストダウンや、技術者不足などさまざまな課題が発生しています。それらを解決し、お客様にさらなる付加価値を提供することで日本のものづくりを新たなステージに進めたい。そんな思いから工作機械の開発・製造・販売を行うシチズンマシナリーミヤノは、過去に蓄積した膨大なノウハウやデータを製品と組み合わせて提供し、お客様の課題解決を実現する新たなサービス“ソリューションビジネス”の提供に踏み出しました。

ソリューションビジネスで 新たな価値を提供する

日本の工作機械の市場は、新興国の台頭により価格競争が激化しています。私たちはこの競争に巻き込まれるのではなく、日本のものづくり自体を新たなステージへ進ませる必要があるのではないかと考えました。日本の優位性は利用技術にあり、当社にも過去30年以上にわたる機械保守や加工技術などの技能・ノウハウ・データが蓄積されています。それらの

資産をすでに稼働中の機械を含めた製品と組み合わせて提供することで、機械の稼働率や生産性の向上、さらには人材育成にも貢献することができます。機械だけでなく、それをどう使うかの利用技術の提供は、私たちにとっての競争優位性であり、お客様のさらなる高付加価値ビジネスへの取り組みをも支援することが可能になります。新たな付加価値を提供し、利用技術や生産システムを革新していくソリューションを展開し、お客様のものづくりを支援していくことが、シチズンマシナリーミヤノがめざすソリューションビジネスなのです。



柳平 茂夫

シチズンマシナリーミヤノ
ソリューション推進部 部長



『個の量産』を創造する 「新・ものづくり企業」として

蓄積した技能・ノウハウを有効的に提供するサービスとして、“alkapplysolution”があります。これはICT（情報通信技術）を活用し、遠隔地にいるお客様に復旧支援や生産性を高めるアドバイスをし、ノウハウの提供やダウンタイムの低減に貢献するというものです。また、これらの技術をお客様それぞれの課題に応えられるようカスタマイズしていくことで、

世界最先端の生産革新ソリューションを提供し、当社が提唱する『個の量産』を実現したいと考えています。『個の量産』とは、相反する「量」と「個」の生産を両立・融合した「革新のものづくり」であり、それは『革新的な生産システムで創造される新しい価値』を示し、「新・ものづくり企業」をめざすシチズンマシナリーミヤノの基本の姿勢となっています。

今後もお客様との持続的なパートナーシップを構築し、新たな付加価値を提供し、日本のものづくりに貢献していきます。

VOICE

「製品を通じて社会に貢献する」という想いに応えてくれると期待しています。

長年シチズンの工作機械を使用していますが、この度のソリューションビジネスは、さらなる高付加価値製品の製造に取り組みたいと思っている弊社の考えに応えてくれるものと確信しています。具体的には膨大な手順書の省略や、動画による人材育成の強化などを実現したいと思っています。入口の部分はこのシステムを導入させていただき、そこに弊社のノウハウの塊を載せていく。そうすることにより、余計な時間やコストを省き、高付加価値製品の製造に注力することができるようになります。シチズンの油圧を使わないフルサーボシステムや先進的な環境配慮型製品の成功など過去の取り組みを知っているからこそ、ソリューションビジネスが私たちに良い影響を与えてくれると期待しています。



株式会社イデタ製作所
代表取締役社長

出田 行徳氏