

## COLLABORATION

まちづくりのDXプランナーとロボット Sler が組んだら  
どういう発想が生まれると思いますか？

**飯野：** 今までの製造業では、ある商品を作りたいのでその製造装置をいくらで作ってくださいという話に集約してしまっていて、お客様側からすると作れる方をお願いしたいということで付加価値があまりなかったんですね。しかしもし、その商品がより売れるようになる装置や、どんどん商品自体が改善されていくような装置があれば、そちらの方を本来は求めていると思うんです。それはお客様の先にいるお客様と繋がらないと実現できないので、今はどうしても下請け構造になってしまっていますが、最終的にはお客様の先にいるお客様が欲しいと思うデータを繋ぎ、それによって装置を動かす、といったシステムを究極系として作っていきたくて考えています。現段階の取り組みとして、設計データとリアルな製造装置を繋いで、バーチャル空間で作ったものがリアル空間にサプライチェーンとして配置する、といったところを今年は特に注力していますが、今度は販売マーケティングデータのところまで繋いで、それをさらに設計データに反映していく、という風にしていきたいです。本来あるべきは、市場の変化に合わせて装置を変えることですが、今はそれがすごく遠いと感じています。もしも急に製品の販売を止めないといけないという状況になった時に、翌日工場の従業員を解雇してストップすることはできないので、一夜にして過剰在庫がばーっと積み上がってしまう。1000人いる工場にブレーキ踏もうと思ったら1ヶ月2ヶ月先の話ですよ。

**渋谷：** そうするのは生産管理とマーケティング、全体的な基幹のデータ連携はしていないのでしょうか。

**飯野：** いや、してないですね。

**渋谷：** えー！！

**飯野：** 昔は卸対卸の取引だと何が売れるか、情報がちゃんと行き来していたのですが、ECだとフラットな状態になり、なぜ売れたのかもわからないという状況になって

います。たまたまSNSで流行ったというタイミングもあるかもしれないですね。ただ、本来は製造という枠組みの中で戦略的に製造装置を組み立てていく、スループットを改善していく、変えていく、ということができれば、過剰在庫がなくなるわけです。それに加えて、品質に対しても、日本人は必要以上のものを勝手に目指してしまうということがあります。最近興味深いなと思ったのが半導体の話で、日本は高品質で良いものを追求して10年以上使えるものを作っているのですが、韓国は3年位使える製品を開発して、どうなったかという結果日本の半導体は全然ダメで韓国に負けてしまった。

つまり、本当にお客様の欲しいと思っているものが、製造側には全く見えていないということなんですね。

**渋谷：** なるほど。面白いですね～。

**飯野：** そこを早い段階でそのエリアの企業と組んでビジネスを広げていきたいなと思います。だからスマートバリューさんとは何か工場側の直の設備とつながるような、面白いサービスを一緒に考えたいですね。



**渋谷：** 先ほどE C って何が売れるか分からなくて、というお話がありましたが、「スマートレシート」の発想のように今この1時間である街の中のカフェで何が一番売れたか、というデータを取れたら、マーケティング行動が変わりますよね。サプライチェーンの中で、リアルタイムのマーケティングデータがうまく上流から下流までちゃんと繋がっていく話と、今の工場の話って近いですよ。

**飯野：** サプライチェーンとしては近いですよ。物流も大きい倉庫と小さい倉庫と全部繋がっていて、その先には最終的に工場がある、という話なので。

**渋谷：** まちづくりの観点でいうとなかなか難しいところもありますが、先程のスマートレシートなんかはPOSレジからやるって言うのは面白いなとも思います。だから一緒にやれる領域って言うのはあるのかな、と。僕らも街で行われている消費とか動体の行動を、ある程度データ化したいと思っていて、それができるとそういったデータが使える場所というだけで民間企業が入りやすくなるんですね。それが街づくりの結構重要なポイントになると考えています。仰る通り、サプライチェーン全体でメリットが出てくるので、街と工場、配送業者まで全て繋がったら面白いですよ。

**飯野：** そうですね、配送業者なんて今特に大変ですからね。

**渋谷：** そういえば・・・ドローン配送なんてどうですか。そういったところも手がけられているんですか。

**飯野：** そうですね。南相馬では大型の配送用ドローンを1個購入し、工場内で配送できるように計画しています。配送として使えるので、技術としては似たような技術ではありますね。

**渋谷：** 最初の内は特許とか取らないと難しいのでしょうか。まだ規制も色々あるのですか。

**飯野：** はい、沢山ありますね。ただ、うちの工場の隣は「福島ロボットテストフィールド」というロボットをテストするフィールドになっていて、実際広大な土地に500m×1km位のドローン飛ばす滑走路とか、擬似的なトンネルとか橋と言ったものがあり、そこでドローンをテストできるんですよ。





**渋谷：** 僕らが手掛けようとしている神戸のウォーターフロントのスマート化ですが、ウォーターフロントの何が良いか、って規制があると言えはありますが、街中とは全然違う規制なんですね。極端にいうと管轄の港湾局がGOを出したら実現できてしまうんです。だから今のドローン配送なんて全然可能性あるなと思います。僕らはアリーナというシンボリックな事業を手掛けますが、別の中で全部完結させようと思っておらず、その近隣から様々なサービスを持って来させる時に、それも全部人が届けさせようと思っていたのですが、ドローンで良いかもしれない、と今話を聞いていて思いました。

**飯野：** アリーナ作るんですか。すごいですね。

**渋谷：** はい、作るんですよ。日本本国内にアリーナらしいアリーナってまだほとんどないんですね。沖縄に1個できたんですけど、ほんと初めてで。因みにアメリカとかでNBAご覧になられたことってありますか？

**飯野：** あまりないですね。

**渋谷：** 全然世界観が違うんですよ。日本のアリーナって基本的に体育館なんですけど、あれはアリーナではないです。「本気のアリーナ」ってまだほとんどないんですよ。

**飯野：** 「本気のアリーナ」とはどういう…気になります。

**渋谷：** まずは観る人のための場所なんですね。日本のアリーナって競技する人のための場で、観る人の場になってなくて、細かい話はいっぱいあるんですけど、「本気のアリーナ」というのは、スポーツだけじゃなくてエンターテインメントとか色んなものができるような仕様があるんです。天井の吊り荷重や床の機能等ファシリティそのものに関係するところもあれば、VIPの部屋をどう作る、飲食はこういう風楽しめるようにする、までですね。僕らはそのアリーナを本気で民間で作ろうと思っていて、特に関西ではアリーナ不足なんです。ご存知のように音楽のマーケットはCDよりライブの市場規模の方が大きくなっています。今はコロナ禍で滞っている面もありますが、ライブ事業はアリーナの箱がなくて皆困っているんですよ。ですので、稼働率が高まればしっかり利益は出るのでビジネス的には心配していません。尚且つ今回はオールデジタルにするつもりですから、先程のレシートの話もそうですけど、その仕組みを周辺にダラーっと広げていこう、と考えていま

す。そういう意味合いでは地域のスマートシティの中核を担っていくというビジネスモデルですね。まあ楽しみながらやっていきますけど（笑）

**飯野：** うちも今食品大手と組んで、配膳ロボットのよ  
うなサービスロボットを開発し始めています。今配膳ロ  
ボットを使うのは何社かしかなないですが、少し趣を変え  
たものをうちはやっていこうかと。

**渋谷：** そうなんですか。何かシンボリックなロボット  
を入れませんか？

**飯野：** 是非ぜひ！

**渋谷：** 「こんなところにこんな風に」とか「なるほどな」  
と思われるようなものとか。売店とか人がやる意味ない  
とっていて基本無人にするつもりで、当然注文もスマ  
ホで買えるようにしようと考えています。ですので何か  
特徴的な、人型なのかとかロボットという言葉の定義も  
ありますが、何らかのオートメーション化というところ  
は、是非ご一緒したいですね。

## 渋谷 順（しぶや じゅん）

現在創業 93 年目となる家業の三代目。

1985 年家業の町工場に入社し、1994 年社長であった  
父親の急逝に伴い 30 才で経営に参画。

その後事業承継と業態転換を推進しつつ、現在は電子  
自治体への期待を實踐するデジタルガバメント領域とコ  
ネクティッドカーに代表されるモビリティ IoT 領域のソ  
リューションを中核として、幅広く公共財のプロフィット  
モデルにおける情報通信革命期の「まちづくり xICT」の  
実現やスポーツやエンターテイメントなど体験や共感を  
育む意味的価値の創出に取り組んでいる。

## 株式会社スマートバリューについて

1928 年バッテリー製造工場として創業し、1947 年  
には自動車電装修理工場として法人化した当社は、事業継  
承と業態転換を実行し、クラウドソリューション事業を  
中核として 2028 年の創業 100 周年へと歩みを進めてい  
ます。

この時代の大きな転換期に、スマート&テクノロジー  
で、歴史に残る社会システムを創造する”をミッション  
として、デジタル時代にふさわしい新たな社会システム  
の創出、そして定着を目指しています。

## 飯野英城（いいの ひでき）

FA システム技術者を経て 24 歳で創業。機械・電  
気（制御）・IT（ソフト）のそれぞれの領域に幅広く精  
通し、鉄鋼・自動車・電機・半導体・化学・三品・物  
流業界と業界を問わずシステムを提案。また、同業で  
ある製造業・物流業の経営者向けにコンサルティング  
も実施している。

現在は、株式会社オフィスエフエイ・コム他、グル  
ープ 8 社の代表に就任し、国内クライアント様のロボ  
ットシステムの導入を推進し、アジアを中心とした海  
外のエンジニア育成にも情熱を燃やす。

## 株式会社オフィスエフエイ・コムについて

1997 年に創業した当社は、「企業が抱く夢を實現する」  
というミッションのもと、制御の分野で世界一を目指す  
企業です。機械・電気・ソフトウェアの技術群を自社内  
で統合する新しいビジネスモデルを他に先駆けて構築し、  
日本のみならず、中国やタイ、ベトナムといった国内外の  
ファクトリーオートメーションを 3,000 工場以上手がけ  
てきました。

高度な技術を持つ 300 名以上のエンジニアが在籍し、  
FA~IT まで自社で一貫して「スマートファクトリー」を  
手掛けられる強みを持ち、スピードと提案力を武器に急  
成長を続けています。

## CONTACT お問い合わせ

株式会社スマートバリュー (<https://www.smartvalue.ad.jp/>)

〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町三丁目 6 番 1 号 京阪神御堂筋ビル 7 階

広報担当： 社長室 Division

E-mail: [info@g.smartvalue.ad.jp](mailto:info@g.smartvalue.ad.jp)

株式会社オフィスエフエイ・コム (<https://www.office-fa.com/>)

〒105-0004 東京都港区新橋 5 丁目 35 番 10 号新橋アネックス 2F

広報担当： 武田

E-mail: [contact@fa-regalo.com](mailto:contact@fa-regalo.com)

オフィスエフエイ・コム公式 SNS アカウントをフォローで最新情報をお届け致します！

公式 HP



オウンドメディア



 Facebook



 Twitter



 Instagram



