

今後のビジネスの新潮流

～製造業はものづくりから価値づくりの時代へ～

「製造業のサービス化」とは

「サービタイゼーション」という言葉を聞いたことはありますか？これは製造業のサービス化という意味です。今回の企業紹介レポートは、「今後のビジネスの新潮流」と題し、製造業の新しいビジネスモデルに関して、県内外の事例をご紹介します。

ものづくり白書によると、無形固定資産への投資が活発な企業群ほど、営業利益率が高い傾向にあるとされています。製造業では、「個別工程のカイゼン」に関するDXが多く、製造機能の全体最適や事業機会の拡大を目指したDXが少ないという状況です。無形固定資産の投資・活用により、利益率や労働生産性の向上につながる可能性が指摘されています。

出典：「2024年版ものづくり白書」

足元では、人件費や原材料費等の高騰、コモディティ化による競争が激化していることから、より一層、付加価値の高い製品開発が求められています。

そこで、サービタイゼーションというビジネスモデルが注目されています。製品を作って売るというビジネスから、継続的なアップグレードやメンテナンス、データ分析などのサービスをあわせて提供することにより、付加価値の高いビジネスを組み立てるものです。

サービタイゼーションには、製品販売後も継続的な収益を確保できること、製品の価値が高まり顧客の満足度が高まること、他社との差別化により競争力が高まること、適切なメンテナンスにより製品の寿命が伸び環境に良くなることなど、多くのメリットがあります。

サービタイゼーションの事例

サービタイゼーションが普及する背景には、IoTやAI、5G等のデジタル技術の進展があります。

IoTデバイスからリアルタイムで大量のデータを収集し、クラウド上で保存・分析することが可能になりました。また、AIの機械学習アルゴリズムの進化により、ビッグデータの解析が容易になり、精度の高い予測や改善提案が提供されるようになっていきます。

国内における、それぞれの事例を紹介します。（個別の事例は各社のホームページ等を参照しています）

例1：自動車製造

自動車をインターネットに接続し、カーエアコンを外出先から起動したり、スマホとカーナビを連携したり、車両の状態をモニタリングして適切な点検を促すサービス等を提供しています。マイカーを安全・快適・便利に使えるという価値を高めています。

例2：タイヤ製造

センサーでタイヤの空気圧・温度をモニタリングし、そのデータをクラウド経由で運行管理者に共有します。異常を早めに感知してタイヤ由来のトラブルを未然予防することにより、運輸業界では、車両の稼働ロスを避けることができます。

例3：農業機械製造

IoT搭載農機が地図データをもとに農地情報や作業記録等を自動収集し、収集データのAI解析により、収穫量アップ、品質向上が期待されます。

例4：家庭用ゲーム機製造

ゲーム機本体に、通信機能を加え、ゲームソフトのダウンロードやオンラインプレイを可能にしています。これにより、ゲーム機やソフトの販売にとどまらず、遊び放題・オンラインプレイ可能な有料サービスを提供するなど、ゲームの楽しみ方を広げています。

こうしたサブスクリプションモデルもサービタイゼーションの一つです。

今後のビジネスの新潮流

～製造業はものづくりから価値づくりの時代へ～

県内製造業における事例

県内でもサービタイゼーションに取り組まれている事業者さんがいらっしゃいます。その一つが、第4回で紹介したアイディッシュ(株)さんです。

同社は、100年以上の歴史のある漆器製造会社ですが、自動プログラムの調理システム「ディッシュクック」を開発し、専用の食器・IH調理カートから毎日の献立づくり、衛生管理、運用のサポートまで、すべてパッケージとして提供しています。

(株)創電の取組み

顧客との関係を販売だけで終わらず、継続的なサービスとして高い付加価値を提供するサービタイゼーションの考え方は、製造業以外でも必要な視点です。

今回は、消防設備の施工・保守を行う(株)創電さんの取り組みを紹介します。

同社は、確かな情報技術でCSVに取り組み、社会発展に貢献することをビジョンに掲げ、火災通報システムの普及を通じて火災被害の抑制に取り組んでいます。

火災の拡大や二次災害を防ぐためには、迅速に消火活動を行うことが何よりも重要です。そのため同社は、火災通報のシステム開発を進めてきました。

元々、販売していた火災探知システムは、高機能な反面、費用などで導入のハードルが高いものでした。そこで、小規模な施設でも利用しやすいよう、簡易で低コストの通報システムとして開発したのが「火守くん」(ほもりくん)です。



夜間等が無人の施設や民泊施設など、機械警備の導入が困難な小さな施設を主なターゲットにしています。

刀根社長の前職は、医薬品の仲介業者での営業職でした。エンジニア経験はなく、「火守くん」の開発では、外部の専門家のアドバイスを受けながら、自身でプログラムを作成しました。
※ふくい産業支援センター内「ふくいDXオープンラボ」がマッチング

刀根社長は、火災を報せて欲しいというのが顧客ニーズであり、それ以上の高機能は必要ないと言い切ります。消防設備の保守だけでは経営が厳しいですが、同社のホームページをみた全国の事業者さんから問合せが届いていて、「火守くん」の事業で売上げ拡大を目指しています。

FIOおよび福井県では、同社の今後の事業展開をサポートしてまいります。



企業概要

所在地 敦賀市若葉町3丁目1711

設立 1993年6月

代表者 代表取締役 刀根嘉広

主な事業 消防施設工事請負施工

・メンテナンス業務



「創電 福井」で検索

FIO

ふくいNEW経済ビジョン
Fukui NEW Economic Vision

Fukui Innovation Office