

# インタビュー



タジマ工業社長  
兒島 成俊氏

# 刺しゅう機 DXで省人化

アパレル向け工業用刺しゅう機を主力とするタジマ工業（名古屋市東区）は、世界130以上の国・地域で販売、サービスを展開する。アパレル業界でトップブランドを築いた高効率、高品質を実現する刺しゅう技術を活用し、自動車、スマートテキスタイルなどの非衣料分野でも顧客開拓を積極化している。兒島成俊社長は「デジタル変革（DX）」を進め、プロダクトを進化させる必要性を指摘。効果的に価値を創造、提供するソリューションを開拓する考えだ。

（名古屋・鈴木俊彦）

どを改めて見直してい  
る。販売代理店とこれまで  
以上に密に情報を共有  
し、販売面のほか、精度  
の高い生産計画策定にも  
生かす。足下は海上輸送  
運賃の上昇、半導体不足  
など懸念材料があるが、  
受注拡大に対応できる体  
制づくりを進めていく」  
——これからモノづくり  
に必要なことは。  
「誰に向けて訴求して  
いくのかを明確にするタ  
ーゲッティングが日本の  
モノづくりは苦手と感じ  
ている。企画力と言い換

# 個別ソリューション提供

えることもでき、それを解決するのがDXだ。業務系だけでなく、DXをプロダクトに落とし込んでいくことが大切だ。刺しゅう機業界でいえば、人手不足が深刻化しており、省力化、省人化、標準化をDXで実現する。日本のモノづくりが持つ基礎力からすれば、実現できるはずだ」

「持続的な成長に向けての戦略は。

「ソリューションを提供することであり、アパレル向けではパーソナライゼーションへの対応が一つだ。自社電子商取引(EC)サイトと刺しゅう機を連携するシステムを構築しており、そのノウハウが生かせる。その人だけのオリジナルのデザインを施すといった刺

「穴加工、縫製、刺しゅうを作業性が良く、高精度に行えるPAXシリーズを投入し、自動車内装、家具、革製品などに向けた提案をしている。デザイン作成はもちろんのこと、穴開けの高精度加工に応えられる。第二の柱を作るために注力していく。産業用途向けは、まだ少ないが、2030年には30億~40億円の売上上げ規模を目指していく。衣料に機能性を持たせたスマートテキスタイルに対する需要も有望だ」



# コスモ技研社長 松下 貴志氏

無人の工場自動化（FA）システムは安定稼働に向けてロボットを軸に工程を「ツナグ」。同システムを構築するロボットシステムインテグレーター（SIEr）は、生産設備やロボットのメーカーとユーザーや「ツナグ」存在だ。コスマ技研（愛知県小牧市）の松下貴志社長は、創業者の五十嵐宏一現会長からSIErである同社の舵取りを継いでもうすぐ1年。現状と同社を未来にどう「ツナグ」かを尋ねた。（編集委員・村国哲也）

—ロボットの今後の市場をどう見ますか。

「設備の自動・無人化の需要は今後急速に拡大

する。人手不足で現場から人がいなくなり技能の継承が進まないと同時に工場の設備作業者の技術も先細る。一方、IoTや人工知能（AI）、第5世代通信（5G）など

コボット、活用の環境は多

「SIErとして人に代わるシステムをつくる  
なければいけない。容易に操作でき、故障停止せず、生産の質も効率も高いシステムを提供する」  
—御社は難易度の高い無人化システムで名だたる大手企業から高評価を

# 難易度高い課題に挑戦

得ています。秘訣は何ですか。

「今できる」とより少し難しい案件、経験のない内容、他社が断つた案件を積極的に取りに行く。創業時からそうだと聞いている。課題を超えることに技術力が上がる。ロボットやシステムが主力になつた経緯も同様だ

「なぜ困難に立ち向かえるのでしよう。

当社はSIErをサービス業だと考えている。お客さん先の生産技術をアウトソーシングしてもらうサービス業だ。困りごとを抱えるお客さまに寄り添い、解決するという気持ちを徹底する。入社したときから教え込まれてきた」

「業態は製造業だが、代にどう引き継ぎますか。

「技術を学ぶきっかけは現場にある。技術面では社員一人ひとりの現場での経験を大事にする。一方で基本理念は毎週『ディスカッション』の時間をとり共有する。数カ月に一度の全社員の交流会も続いている。押しつけではなく納得してもらう事が大切だ」

# 技能継承に口ボツト活躍



## コスモ技研社長 松下 貴志氏

# 技能継承にロボット活躍

無人の工場自動化（FA）システムは安定稼働に向けてロボットを軸に工程を「ツナグ」。同システムを構築するロボットシステムインテグレーター（SIEr）は、生産設備やロボットのメーカーとユーザーを「ツナグ」存在だ。コスモ技研（愛知県小牧市）の松下貴志社長は、創業者の五十嵐宏一現会長からSIErである同社の舵取りを継いでもうすぐ1年。現状と同社を未来にどう「ツナグ」かを尋ねた。（編集委員・村国哲也）

一口ボットの今後の市場をどう見ますか。

「設備の自動・無人化 繼承が進まないと同時に需要は今後急速に拡大 に工場の設備作業者の技術も先細る。一方、IoT（モノのインターネット）や人工智能（AI）、第5世代通信（5G）などロボット活用の環境は整ってきた」

「ロボットを使いこなせないユーザーも増えています。

「SIErとして人に代わるシステムをつくるなければいけない。容易に操作でき、故障停止せず、生産の質も効率も高いシステムを提供する」

「御社は難易度の高い無人化システムで名だたる大手企業から高評価を得ています。秘訣は何ですか。

「今できる」とより少し難しい案件、経験のない内容、他社が断った案件を積極的に取りに行く。創業時からそうだと聞いている。課題を超えるごとに技術力が上がり、ロボットやシステムが主力になった経緯も同様だ

、「業態は製造業だが、当社はSIErをサービス業だと考えている。お客様さん先の生産技術をアウトソーシングしてもらうサービス業だ。困りごとを抱えるお客様さんに寄り添い、解決するという気持ちを徹底する。入社したときから教え込まれた」

、「技術を学ぶきっかけは現場にある。技術面は社員一人ひとりの現場での経験を大事にする。一方で基本理念は毎週ティスカッショントの時間をとり共有する。数カ月に一度の全社員の交流会も続いている。押しつけではなく納得してもらう事が大切だ」