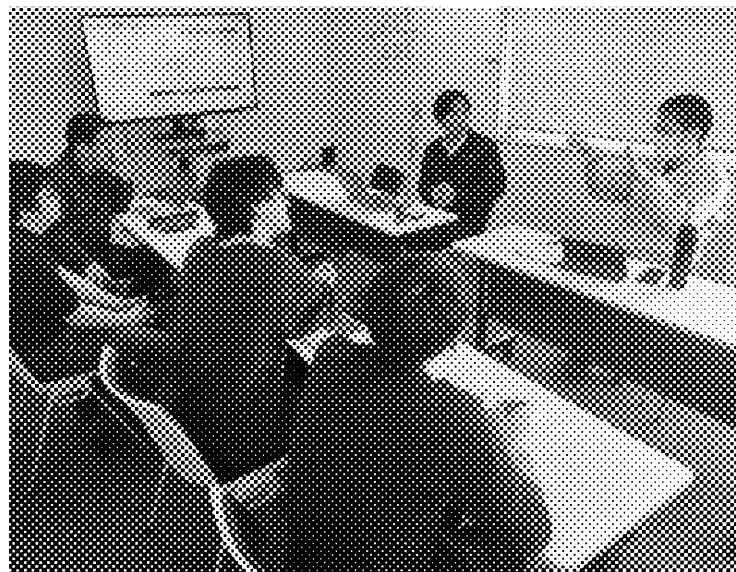




ケーススタディー オープンイノベーション



6



今野製作所と東大発V Bの匠技研工業とのミーティングは2週に1回開催。目下のテーマは「見積もり計算ロジックの精度の検証」だ

今野製作所・匠技研工業

今野製作所（東京都足立区、今野浩好社長）は、東京大学発ITベンチャーの匠技研工業（東京都文京区、前田将太社長）と連携し、板金加工価値と収益力の向上につ

なげる。匠技研にとって今野製作所は「師」でもあり、ソフトの使い勝手の確認や改善に向けた地道なやりとりを新機能の開発に生かす。

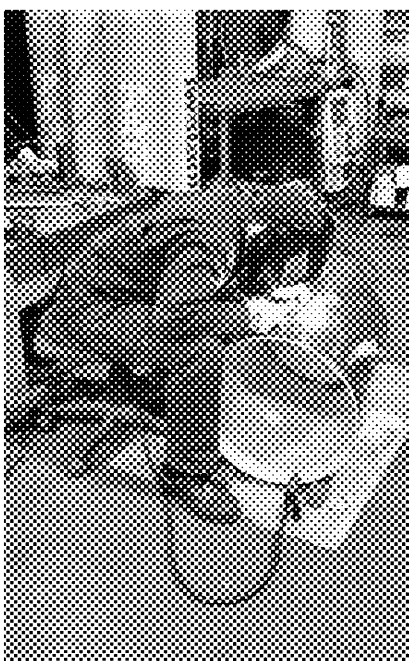
今野製作所は十数年前に内製化した生産管理システムと、匠技研のAI（人工知能）活用見積もり支援ソフト「匠フォース」を連動させる。匠フォースでは図面や仕様の整理と見積もり計算を行うが、独自に実装した計算ロジックの精度を検証中。現場熟練者が出す加工時間と理論値などを比べて手直しする。その際、図面情報をAIで容易に確認できるのは大きな助けだ。

今野社長は「一緒にたにし

板金加工見積もり標準化

今野製作所は油圧機器事業

匠技研で同社を担当する原



今野製作所の板金加工部門は独自の技・ノウハウに定評があり、溶接技能者の育成にも力を入れている（東京都足立区の神明ラボ&ファクトリー）

化 技・ノウハウ「付加価値」に

崇文取締役を交えた会議を2週に1回開き、社内からは社長と技術営業、製造担当が参加する。デジタル化の専任社員こそないが、アルバイトの法政大学大学院生も加わり時間をかけ少しずつ課題を解決している。

今野製作所は同業他社や大学との連携に熱心で、匠技研との出会いも2021年にさかのぼる。起業2年目の匠技研が町工場のデジタル化支援に業務を特化することにした頃だ。偶然にも今野製作所のホームページにたどり着き「訪ねてみたら多くの発見があった」（前田社長）。諸課題の解決策として投入したのが匠フォースで、今野製作所は顧客第1号だ。

「付加価値を高め単価を引き上げるのは経営の本質であり、情報システムはそれを後押しする」との認識で両社は一致しており、日本のモノづくり基盤の強化に一役買う考えだ。（編集委員・山中久仁昭）