

## FA・ロボットシステムインテグレータ協会(Sler協会)

会長 久保田 和雄 氏 (三明機工社長)

**自動化を支援**  
  
**キーマンリレー**  
**Interview**



産業用ロボットを普及させるには、現場に合った形でロボットシステムを組み上げる Sler (システムインテグレータ) の成長が欠かせない。昨年7月、(一社)日本ロボット工業会内の特定事業委員会として設立された「FA・ロボットシステムインテグレータ協会」(Sler協会)の久保田和雄会長は、「新たな統計で Sler の仕事の規模感をはっきり世に示し、Sler の普及拡大につなげたい」など、様々な活動を計画しているという。詳しく話を聞いた。

—昨年7月設立当時の会員数は? —14社。現在の会員数は? —3月までの申し込みを含めれば197社。当初の目標は200社に近づいています。まだ動き出したばかりの段階ですが、なにか見えたところです。会員各社の熱気がすごいですね。幹事会をを中心に活動に意見を交わし、精力的に動いていきましょう。昨年は全国4都市で Sler Day というイベントを開催し、会員企業向けの損害賠償責任保険 Sler 保険もスタートしました。

—Sler の仕事の規模感を示す統計を始めたのは、例えは当社の受注例でみますと、ロボット6台の価値が3000万円だとして、ハンドや制御装置などの周辺機器を含めたシステム全体の受注額はその10倍以上、3億5000万円程度になることはざつにあります。会員企業の規模によってシステム価格は大きく異なるで

## Sler 産業、規模を示す新統計開始へ

実はこの3月末まで、全国の

市場拡大の期待が大きいですね。ロボット市場では、IoT 活用も注目され

ています。いずれに

「IoT活用」という点では、中

T-A活用も注目され

# 日本物流新聞

THE NIHON BUTSURYU SHINBUN

2019年 3月 25日

No.1429号 (10日・25日の月2回発行)

50th  
ANNIVERSARY

■発行所 株式会社 日本物流新聞社  
 ■本社 〒550-8660 大阪市西区立売堀2-3-16  
 TEL.(06)6541-8048(代) FAX.(06)6541-8056  
 E-mail : nb-osaka@nb-shinbun.co.jp  
 ホームページ : http://www.nb-shinbun.co.jp/  
 〒108-0075 東京都港区港南2-14-14 島川インターナショナルビル3F  
 TEL.(03)6712-1391(代) FAX.(03)6712-1398  
 E-mail : tokyo@nb-shinbun.co.jp  
 年間8,000円(消費税別途) 振替口座00910-3-23940

—Sler の仕事の規模感を示す統計を始めたのは、例えは当社の受注例でみますと、ロボット6台の価値が3000万円だとして、ハンドや制御装置などの周辺機器を含めたシステム全体の受注額はその10倍以上、3億5000万円程度になることはざつにあります。会員企業の規模によってシステム価格は大きく異なるで



—Sler の仕事の規模感を示す統計を始めたのは、例えは当社の受注例でみますと、ロボット6台の価値が3000万円だとして、ハンドや制御装置などの周辺機器を含めたシステム全体の受注額はその10倍以上、3億5000万円程度になることはざつにあります。会員企業の規模によってシステム価格は大きく異なるで

久保田社長は、会員 Sler 各社の仕事領域と強みがどう重なり合い、協調・補完しあえる部分がどこにあるのかを一望できる「マトリクス」を構築したといいます。三明機工でも「大物案件が得意な T 工業に依頼するなど、どちらの立場が上とか下とかではなく、プラットに協力し合える関係が少しずつでき始めていた」。そうした協調領域の拡大が、市場拡大に向けた必須課題だと語気を強める。

現地に行くのが一番でしょう。当協会でも希望者を募って、海外 Sler を回る研修も企画しました。 「IoT活用」という点では、中

国やタイなどアジア新興国のはうが数歩先を進んでいる。当社

が拠点を置くタイでもタイオ

リヤンヨーロッパ協会(TA)

を中心して、産業連携も非

常に行なうための説明会を順次開催しています。各地域のモノフ

トマニヨンヨーロッパ協会(TA)

を中心して、産業連携も非

常に行なうための説明会を順次開

催しています。各地域のモノフ



久保田社長は、会員 Sler 各社の仕事領域と強みがどう重なり合い、協調・補完しあえる部分がどこにあるのかを一望できる「マトリクス」を構築したといいます。三明機工でも「大物案件が得意な T 工業に依頼するなど、どちらの立場が上とか下とかではなく、プラットに協力し合える関係が少しずつでき始めていた」。そうした協調領域の拡大が、市場拡大に向けた必須課題だと語気を強める。