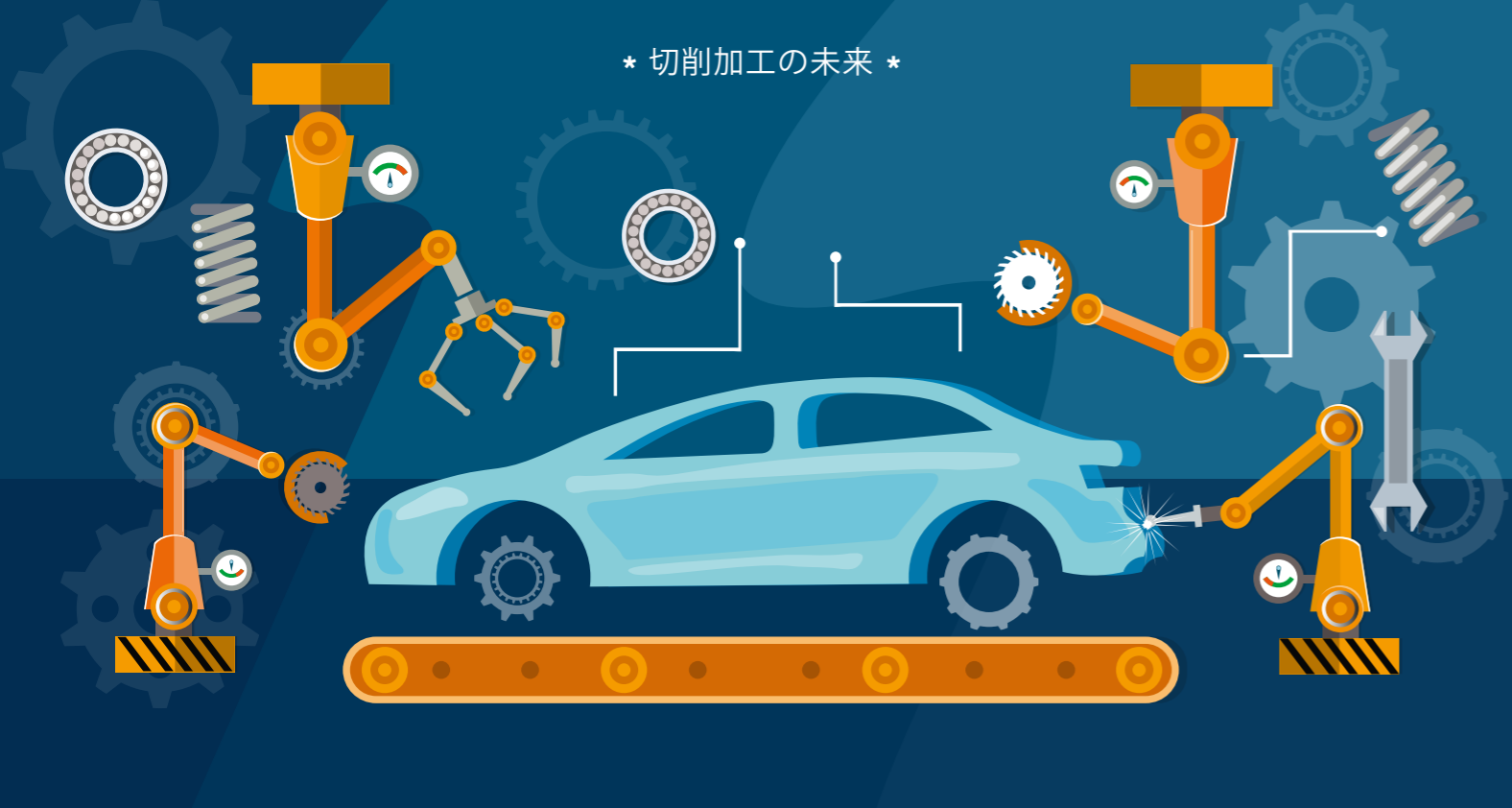


切削加工の未来を切り拓く原動力





進もう、未来に向かって。

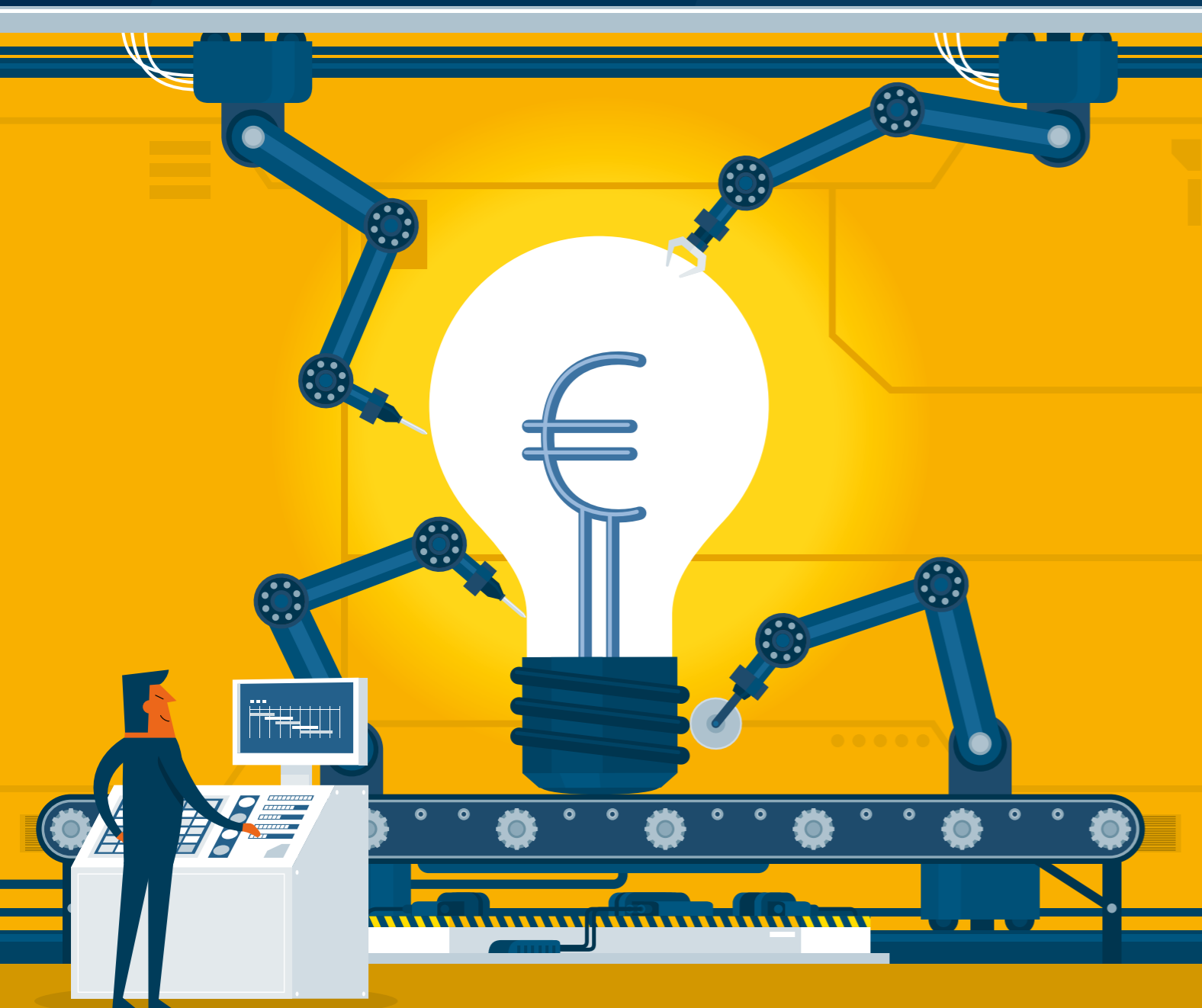
Toni Leyendecker, CEO CemeCon AG

来たるべき世界

将来の展開は予測可能です。その根拠はアナリストや市場リサーチ専門家たちが豊富に提供しています。内燃機関には、かつてないほど大きな疑問符が付けられています。そして、この種の発動機に発展が見込めない一方で、従来とは異なる駆動装置を備えた、新たなコンセプトの車両が急速に台頭しています。どの分野の生産やサービスも、自動車産業と極めて密接に絡み合っています。切削加工業界も例外ではなく、工具メーカー、コーティング・サービス企業、リグラインド業者などが相互に関わっています。しかし、これらの生産及びサービス分野は、いずれも従来型の自動車産業と結び付いていません。

新たなモビリティ産業は従来とは異なり、通信、IT、オンライン・ビジネスなどをそのルーツとしています。この新産業は一般に製品サイクルが短く、これまでにないやり方で課題や要件に対応するのが特徴です。定量的に扱いにくい要素は重視せず、分析的な思考を駆使します。そこでは、小型化が極めて大きな効果を発揮する場合があります。今すでにイノベーションの精神を身に付けている企業こそが、競争の激しい明日の市場で成功をつかむことができます。車両モビリティ産業は多くの参加者で構成される市場となります。航空機、バイオ医薬、通信や、今はまだ想像もできないような分野で、高性能材料の加工が必要になります。

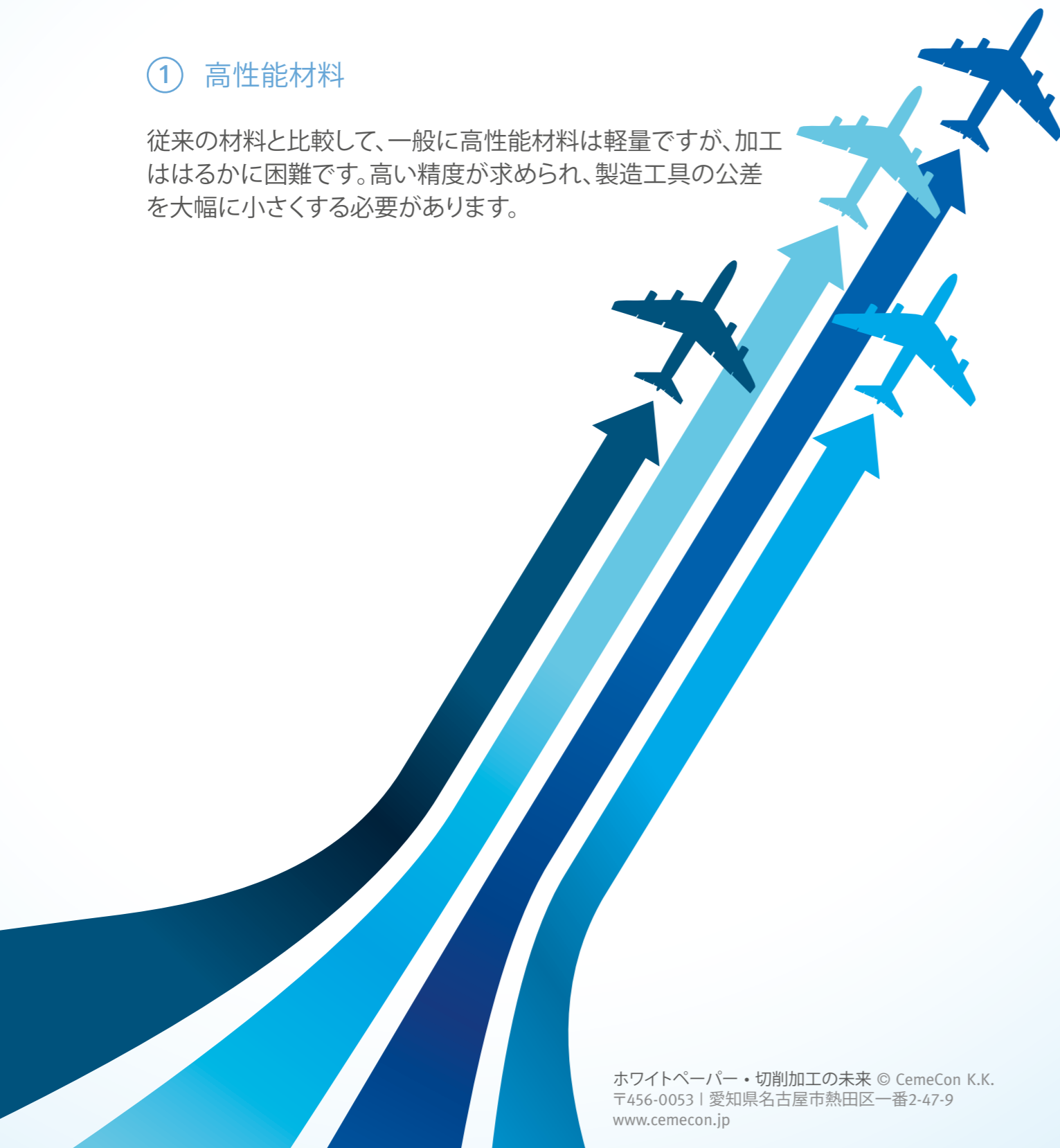
将来への備え



成功の条件

① 高性能材料

従来の材料と比較して、一般に高性能材料は軽量ですが、加工ははるかに困難です。高い精度が求められ、製造工具の公差を大幅に小さくする必要があります。



② 製品化までの期間

これは何ら目新しい話ではありません。迅速な製品化はなお重要な要件の一つであり、新たな多様性を考えれば、より一層切実な要件となっています。材料の多様性、パラメーターの多様性、そしてグローバル化した世界でますますその度合いを増す競合企業が多様性に対処する必要があるのです。



③ バッチ・サイズ

これは現在でもすでに難しい課題となっています。バッチは小規模化と個別化の一途をたどり、ますます精密なニーズ適応が求められています。しかも、それをすばやく実現する必要があるのです。バッチの小規模化と同時にその細目がますます多様化するということは、製造工程がはるかに複雑になるということです。

④ 注目度

これはブランド管理と言ってもいいでしょう。市場で優位に立てるかどうかは、ブランドが体現する個性にかかっています。単純化して言えば、工具それぞれの配色など、視覚的な見栄えを指す場合もあります。性能面でも好印象を与えることができれば、ブランドはなお一層注目を集めることができます。最も大きな成功を収めるブランドは、この両方の特性を備えているものです。





⑤ オープン性

クローズドなシステムには、予測可能な耐用期限が必ずあるものです。柔軟性、個別化、迅速なニーズ適応をブラック・ボックスの中で実現することはできません。先駆的な知的財産を保護し、サポートしつつ、最大限のパラメーター化によって息の長い製品を生み出すには、オープンなシステムが必要です。



トレンド・セッターとして

ありふれた標準的なコーティングにとどまらず、市場の要求に応えるソリューションとしてコーティングを提供すること。要件への対応、スピード、柔軟性、先見的なアプローチこそが、引き続き精密工具市場における要求品質を規定しています。実のところ、今日ほどそうした傾向が強まったことはありません。





CemeConは、世界各地でコーティングの構成、コーティング・サービス、及びコーティング・システムを一手に提供しています。CemeConは毎日、世界最大級の切削工具向けコーティング・センターで自社開発のコーティング装置を使用し、最大8万台もの精密工具に高品質のコーティングを施しています。