

安川電機『MOTOMAN NEXT シリーズ』説明会 質疑応答（サマリー）

（2023年12月14日（木））

【回答者】

上席執行役員 中国統括 ロボット事業部長 兼 ロボット事業部事業企画部長 岡久 学

Q 販売開始後、どのような産業から反応があったか。

A レストランのバックヤード等、食品関係のお客さまから多くのご相談を受けている。これまで当社が関わってきたお客さまとは違う分野からの問い合わせを多く頂いているのは一つの成果だと認識している。ほかに、例えば数百種類以上のワークがあり、ティーチングが大変な作業の自動化等、様々な市場から相談を受けている。

Q ティーチングレスとのことだが、MOTOMAN NEXT 自身が作業プロセスの改善を行えるのか。

A 環境の変化に応じて自律的な改善を行う。ビジョンセンサーで詳細な形状を把握し、それをバーチャル空間（デジタルツイン）で再現し、新たな動作につなげることができる。

Q 価格はどのように設定するのか。また、どのようにして販売していくのか。

A ロボット単体と比較すると販売価格は高くなるが、お客さまがこれまで自動化できなかった作業を自動化することで創出される付加価値にこだわり、お客さまにトータルコストでメリットを感じていただけることを心がける。今まで自動化できていなかった分野での導入件数を KPI とし、初期の段階では販売台数は緩やかな伸びとなるかもしれないが、事例が実証できればそれを横展開していけると考える。

Q 機能をさらに向上させるためには何が必要か。また、今、見えている課題は何か。

A 多様な作業の自動化を実現するうえで、課題はこれからまだまだ出てくる。オープンプラットフォームによって多くのパートナーと連携することで、作業を完結させ課題を克服していく。AI 機能もまだ進化の途上にあり、今後は画像とセンサーを組み合わせた判断なども必要になってくるだろう。また、環境を把握して動作するだけでなく、例えば靴紐の構造を理解したうえで靴紐を解くなど、AI の機能と動作が連動するようなモーション特有の生成 AI の開発に取り組んでいく。

Q 技術面における3～5年後の展望を教えてください。

A 人間は色々な感覚を用いて動作を作っている。AI もこれから視覚情報や力覚情報など、マルチモーダル化が進行するだろう。指示をすれば、先ほどの靴紐を解くような、複雑な作業の自動化が可能になることを目指す。

Q 今後のラインアップ拡充の方向性はどうか。

A 今後は人協働タイプ・7軸タイプ・双腕タイプの展開によりアームの自在性を高めていく。人協働ロボットは柵レスで利用できる点がメリットであり、どんなところでも使えるというのが最大の強みだと考えている。

Q 販売先がこれまでとは違う市場になると思うが、潜在的な顧客へのアプローチの方法はどのようなのか。

A これまでの自動車市場を中心としたアプローチとは異なってくる。日本では専門のチームを作り、食品市場などに切り込んでいく。欧米でも既に具体的なアプローチを展開しており、労働力不足によって困っている事例・案件を見つけている。個々の事例に適応したニッチな市場・ベンチャー企業が生まれやすいのも北米の特徴であり、パートナー連携を強化しながら市場開拓を進めていく。

Q 開発のスタートはいつ頃だったのか。また、開発するに至った経緯などを教えてほしい。

A 開発は 2019 年頃から開始した。当社にはエイアイキューブという AI の子会社があり、そこで AI とモーションのつながりを考えた時に、“作業完結を実現する”という発想にたどり着いた。MOTOMAN NEXT はセンサー技術をモーションにつなげることに拘ったからこそ生まれた製品である。

Q AI やオープンプラットフォームを搭載しているとのことだが、メンテナンスやソフトウェアに関する新たなビジネスモデルは検討しているか。

A まずは、一つひとつ事例を積み上げていきたいと思っている。お客さまが求める自動化の要望に丁寧に向き合っていくつもりだ。事例が増えればその分、ソフトウェアがキーワードになってくるため、今後のビジネス展開を検討していく。ただし、最初からソフトウェアビジネスを目指すと、お客さまの“コト”に向き合え難くなるため、すぐに取り組むつもりはない。MOTOMA NEXT の活用が広がることによって、サービスメンテナンスからの収益向上も期待できる。

以上