



[シュナイダーエレクトリック]

2021年インダストリー事業のDX新戦略

Pro-face、「なんにでもつながるIoT」ブランドへ

2021年4月にシュナイダーエレクトリックホールディングス株式会社の取締役インダストリー事業部バイスプレジデントに就任した角田裕也氏。これまでのキャリアでセンサーから産業機器、産業用ソフトウェア、製造業のDXコンサルといった製造現場のフィールドコンポーネンツから上位の基幹システム、経営のコンサルティングまで手がけたユニークな経歴を持つ。2021年は製造業はもちろん、社会全体のDXブームがピークを迎えるなか、シュナイダーエレクトリックとしてどのような戦略を描いているのか。またHMIの代名詞とも言えるPro-faceをどう活かしていくのか。角田氏に話を聞いた。



インダストリー事業部
バイスプレジデント
角田 裕也 (つのだ ゆうや)

HMI専業からDXソリューションのプレイヤーへ

――従来のデジタルのHMI事業に加え、日本でFAソリューションの展開を本格化して4年。これまでの手応えは？

(角田) 日本でも2017年からシュナイダーエレクトリックのソリューションであるEcoStruxureやAVEVAの産業ソフトウェアを提供していくようになり、HMI専業から取り扱い製品・ソリューションが増えて幅広いポートフォリオを持つプレイヤーとなりました。従来のお客様にはこうした取り組みを提供してきましたがまだ道半ば。そこを加速していきたいと考えています。

特に当社は販売代理店・パートナーと一緒にビジネスを行っており、取り扱い製品の幅の広がりに合わせて、それに応じた販売計画を立てて実行していただくことでビジネスが広がっていきます。まずは当社が自社の変化を理解して販売代理店・パートナーをもっと支えていく文化を定着させ醸成していく必要があり、協力関係をもっと強化していきたいですね。

シュナイダーエレクトリックの真の強みとは？

――2021年に日本のFA事業を統括する立場に就任されました。国内大手のセンサーメーカー、グローバル大手の産業機器メーカー、グローバル大手のコンサルティング会社を経てからのシュナイダーエレクトリックです。同じ業界にいてシュナイダーエレクトリックをどう見ていましたか？

（角田）もちろん会社の存在は知っていました。海外の展示会などに行くと大きなブースを構え、製品ポートフォリオが豊富で、エネルギー管理ではグローバルのシェアも高く、多くの場面で競合となっていました。しかし、国内ではHMIと低圧配電制御機器に力を入れていて、広い製品ポートフォリオを展開しているイメージがなかったため競合という認識はありませんでした。

しかし入社に際してよく分析してみると、HMIブランドである「Pro-face」は、長年にわたって多くのお客様に使っていただき、販売代理店・パートナーとも良い関係性、リレーションシップを築き、販売チャネルも充実しています。さらに、（株）デジタルとして培ってきた製品と技術、サービスのクオリティーは高く、日本企業の良さを持ったまま、シュナイダーエレクトリックのグローバル企業としてのお客様に対して新たなイノベーションを実現できるポテンシャルがあり、とても優れた素地を持っている企業であることが分かりました。その一方で、HMIベースのビジネスのイメージや意識が、ブランディングも含めて社内外に強く残っているのが課題となっています。提供する製品やサービスが変わり、啓蒙を強化していくことで、新しいシュナイダーエレクトリックのイメージが浸透していくと考えています。

製造業各社のDXへの取り組みの現在地

――ここ数年で社会全体でDXの機運が盛り上がっています。この製造業のDXについてどう捉えていますか？

（角田）私自身、2019年に産業機器メーカーからコンサルティング会社に移り、DXを推進したい企業に対して、特定の製品やソリューションを提供する立場ではなく、その企業全体のDXを手掛けてきました。そこでは「なんのためにDXをやるのか」「DXであるべきシステムアーキテクチャーや業務、ものづくりのプロセスはどんなものなのか」という、経営者が号令して自社のDXを推進していくための要件定義などが多く、経営層の関心は経営に直接関係してくるERPをどうするか、2025年の崖をどう飛び越えていくかといったITの話が中心でした。いわゆるFAや製造現場の設備をどうつないでいくかという話は次のステップと認識している企業が多かった印象です。

しかし経営者も、これまでは各事業部から月1回データが上がってきて議論していたのが、これをリアルタイムで行うことができればスピーディーに経営判断ができると考えていて、それを実現するためには、製造現場についても「MESを入れた方がいい」「機器と設備、システムがつかないといけない」「現場では紙の手入力をデータ化してボトルネックになっている」という理解は進んでいます。また今後、グローバルでシステムを統一しなければいけないが、工場ごとにプロセスやシステムが異なっており、それをどう解決してシステム構築していくかといったことへの関心度は高めです。

DXの進捗という面で言えば、DXに対する大きな絵を描き終わった、または描いている途中という企業がほとんど。DXに必要なシステムの選定と、それらをどう連携させていくかというロードマップのどこかに位置しています。自動車や電機メーカーは着々と進めており、2019年下期からは食品、飲料、医薬品のいわゆる三品業界がDXに本格的に取り組み始めています。

Pro-faceの新戦略 ～どんなものにもつながるIoTゲートウェイ～

――2021年はこうしたDXの動きに対してどう取り組んでいきますか？

(角田) 2021年の製造業は生産能力を増強する設備投資は減り、DXやITに対する積極投資が見込まれています。かつての(株) デジタルの時代は装置メーカーにHMIを販売するのが主で、設備投資に連携したビジネスでした。それがシュナイダーエレクトリックになり、HMIに加えて提供できるポートフォリオが増え、DXにつながるソリューションが広がっています。そこが重要なポイントで、我々の大きな武器になるでしょう。そのカギを握るのは、やはりHMIのPro-faceです。

もともとPro-faceの特長は「圧倒的なコネクティビティ」にあります。これまではHMIの元祖として技術的に先行し、どんなPLCともつながることを前面に押し出してきました。それがDXの時代になり、つなぐのはPLCだけでなく、センサーや他のフィールド機器、さらにはMESやエッジコンピューター、ERPなど上位のシステムやクラウドまで広がっています。特にこの1・2年で設備のデータをMESやクラウドで使う世界がやってくるでしょう。この流れはPro-faceにとって大きな追い風であり、チャンスです。Pro-faceはこれを機に「どんなPLCにもつながるHMI」から「どんなものにもつながるIoT機器」という新たなブランドとして展開していきます。



エッジ層でフィールドと上位層をつなげるIoTブランドへ

――HMIをフィールドからエッジ領域での活用するというイメージでしょうか？

(角田) その通りです。Pro-faceはもともと「Professional Interface」の略語で、「何でも接続できる」というコンセプトから生まれました。そこに原点回帰し、これからはフィールドよりもちょっと上のエッジ層に君臨するIoTブランドとして展開していきます。例えば古い機械や新しい機械、複数のメーカーの機器が混在するなかで、まとめてデータを集めて活用したいというケースには最適です。

2021年1月に産業用コンピューター「PS6000シリーズ」を発売開始し、エッジコンピューターとして提案をしています。よく使われているのが、PLCから稼働データを取得し、そのまま工場のダッシュボードとして利用するパネル付きIoTゲートウェイとしての利用法です。これだと複数社のPLCや制御機器が混在していてもIoTゲートウェイとしてデータを取って画面にも表示でき、OPC UAで上位のシステムやクラウドとも簡単につながることができ、お客様から高評価をいただいています。



産業用コンピューター PS6000シリーズ

これからPS6000シリーズをはじめ、IoTゲートウェイなど新製品を多く出す予定があり、DXやIoTに役立つブランドとして市場認知のあり方を変えていきたいと考えています。また収集したデータを蓄積して活用したい、そのための基盤を整備したいという場合も、当社にはEcoStruxureやAVEVAの産業用ソフトウェアがあり、Pro-faceと合わせてIoTやデータ活用のトータルなソリューションも提供できます。そうしたニーズに対しても大きく貢献できます。

Pro-faceTM

by Schneider Electric

+

EcoStruxureTM

AVEVATM

他社産業用コンピューターとの大きな違い 単なる箱と必要な機能が搭載されたコンピューター

――産業用コンピューターは多くの会社から発売されています。それらとの違いは何でしょうか？

（角田）確かに国内外のPCや組み込み機器メーカーから産業用コンピューターやエッジコンピューターと言われる製品が出ています。しかし、これらは「製造現場で使える仕様を満たしたコンピューター」「箱」です。PLCや制御機器とつなげるためのソフトウェアを開発し、実際にそれがつながって機能するかの作り込みは自身でやらなければなりません。それに対してPS6000シリーズは、PLCや制御機器、クラウドや上位システムとも何でもつながることができる状態で提供している産業用コンピューターであり、その実績も豊富にあります。そこは大きく異なります。

またPS6000シリーズは日本で開発した製品で、それをグローバルに展開し、不具合や故障診断等のサポートは日本が行っています。海外メーカーの場合、「壊れたら交換すればよし」が前提になっていて、「なぜ壊れたのか」「再発防止をどうすれば良いか」というお客様に対する細かな解析や回答を得るには大きな手間と時間がかかります。当社はそれを日本で行っているため、お客様は日本メーカーと同じ品質のサポートを受けることができます。製品を使う場所が海外工場であっても、当社は世界中に拠点があり、現地でサポートを提供しています。シュナイダーエレクトリックが持つ日本の良さと海外の良さを持ち合わせている強みがここにあります。

日本企業とグローバル企業の強さを融合 日本製造業のDXを支援

――今後に向けて抱負をお聞かせください。

（角田）日本企業の良さとグローバルで展開するソリューションとのハイブリッドで、当社独自の良さを活かしていきたいですね。具体的には、ソリューションを販売代理店・パートナーと一緒に提案できる基盤を強化し、Pro-faceをIoTブランドとして、お客様のDXをサポートし、課題解決に向けて貢献していきます。またEcoStruxureのなかにはARソリューションもあります。コロナ禍で現場に訪問できない、熟練者の技術や知見を引き継ぎたいというニーズは根強くあります。これらARソリューションを含め、SCADAやMESなどを手がける製造業に強いシステムインテグレーターとのパートナーシップも強化していきます。

シュナイダーエレクトリックはこれまで、世界のインダストリー市場で圧倒的なナンバーワンが存在するなかで、強いニッチ分野や領域を作ってそれを広げていく戦略で競争力を高めてきました。日本でも同じ戦略で、それを加速していきます。またグローバルでは、ダボス会議で2021年世界No.1のサステナブル企業に選ばれるなど、エネルギー・マネジメント分野に精通し、そこでの知名度が高い。そうした強みもどんどん発信し、日本市場でのシュナイダーエレクトリックのイメージの浸透を促進していきたいと考えています。

proface.co.jp

シュナイダーエレクトリックホールディングス株式会社

東 京 東京都港区芝浦2-15-6 オアーズ芝浦MJビル
TEL : 03-5931-7651

中 部 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ 13F
TEL : 052-217-8700

西 日 本 大阪市中央区北浜4-4-9 シュナイダーエレクトリック大阪ビルディング
TEL : 06-6208-3119

●本誌に記載している会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。●写真の色等は印刷のため、実物と若干異なる場合があります。また画面においても、はめ込み合成のため実際の表示と異なる場合があります。●掲載した内容は、製品改良のため予告なく変更する場合がございます。