

未常識への挑戦

これからの機械屋の常識

収益性の確保が可能

結論 A →

機械屋の収益性が益々厳しくなっている

適正価格の維持可能

装置の低価格化の要求が益々激しい

全体的に仕事量が減少している

価格戦争が日常的

プロテクト可能 相見積もり不可

自社製品のプロテクトが難しい。
2号機以降 相見積もりが常識化

機械屋の道具として積極的に使いこなす

他社との差別化が難しい

専用コントローラの
内作化にて簡単に差別化可能

条件「B」→

空圧を用いた機械設計に長い間慣れてしまった

武器として使用

サーボ・電気は出来るだけ使いたくない

価格的に空圧シリンダに替わる物はないと考えている

簡単

電気屋に利益を多く取られ過ぎている

機械屋にて内作可能
付加価値の内部確保

機械屋さん自ら
短時間変更可能

価格は安い

サーボ・電気は価格が高い

電気は見えない、解らない、煩わしい

電気仕様の変更に時間がかかり過ぎる

