

生産スケジュールに特化して 企業の利益増大をサポート

アスプローバ

<http://www.asprova.jp/>

高橋邦芳社長のプロフィール

生年月日／1958年11月7日
出身地／静岡県浜松市
最終学歴／東京工業大学大学院
趣味／仕事
尊敬する人物／岡本太郎



工場の効率化を実現する生産スケジュールの開発・販売でナンバーワンの実績を誇るアスプローバ。既に世界1500以上のサイトで導入され、高い評価を得ている同社のサービスについて高橋社長に聞いた。

—— 生産スケジュールに着目した理由は。

高橋 20年ぐらい前に「人工知能」がブームになった頃、私も人間の知的活動をコンピュータで処理するようなシステムを開発していました。ただ、人工知能自体が結果としてあまり役に立つ成果がなく、ブームも去ってしまった。そこで、それまでの開発ノウハウを生かせるような分野を精査したところ、工場の生産に関するスケジュールリングに活用できるのではないかと考えたのがきっかけです。しかし、いざ開発を始めると人工知能の複雑な仕組みよりは、もう少しシンプルな発想が必要であることが分かり、実際にはそれほど蓄積した技術を生かすことはできませんでした。

—— 「Asprova（アスプローバ）」の特徴は。

高橋 18年前に「Asprova」の前身となる「Auto Scheduler」の開発をスタートした当時は、この分野では大幅なカスタマイズの必要な製品が主流でした。当社では、顧客の要望をある程度絞り込みパッケージ化することで効率的な開発を実現し、低コスト・短納期での導入を実現しました。これまでの数多くの納入実績に加えて、この生産スケジュール一本で18年間続けてきたことも信用につながっているのだと思います。

—— SCM（サプライチェーンマネジメント）のサポートもスタートされましたね。

高橋 昨年6月、新たにリリースした「Asprova SCM」は、導入コストが従来のSCMに比べて10分の1程度と非常に低くなっています。特に今年になって国内企業の海外への投資意欲がますます活発化し、

新興国マーケットも大いに盛り上がっています。さらに、レアアース調達問題や地震など災害の影響もあって、パーツの調達から物流まで複雑化するサプライチェーン全体を最適化することが、これまで以上に重要になっています。

—— 今後の事業展開を。

高橋 企業間の競争が激化する中で、最近では国内の工場でもシステムを見直す気運が高まっています。ただ、以前のようにソフトウェアを販売するだけでなく、顧客からはより具体的な成果を求められるようになってきました。当社のSCMを導入することで、実際にリードタイムが3分の1になったという事例もあります。今後も、さまざまな形で企業の利益増大のお手伝いをしていきたいですね。

【会社データ】

設立／1994年2月
資本金／2千万円
従業員／15人
売上高／約5億円
所在地／東京都品川区