

# 試作品のインターネット受注を展開。 米プロトラブズ、ブラッド・クリー ブランド社長に日本での定着に向け た取り組みを聞く

インターネットを使ったデータ受注のみでプラスチックやアルミ部品の試作製作を行う米 ProtLabs (プロトラブズ)。09年に日本に上陸し、技術レベルの高い日本企業を顧客に独自の需要開拓を進めている。すでに定着してきた欧米市場との違いや日本での可能性について社長兼 CEO のブラッド・クリーブランド氏に聞いた。(編集部)

—インターネットを使った試作受注とはどういう仕組みですか

「当社のビジネスは短納期射出成形『プロトモールド』とプラスチック切削加工『ファーストカット』の2つ。顧客である企業の設計者から3次元CAD

データをアップロードしてもらい、見積もりから金型設計、成形性の解析、成型、加工を一貫して行うサービスだ。独自のシステムによってこれらの工程をほぼ完全自動化しているため短納期化が図れ、大幅なコストダウンができるのが特徴だ」

—米国、欧州での評価ははいかがでしょうか

「顧客にとっての大きなメリットは時間とコストを省ける点だ。従来は金型開発で設計者と金型メーカーで多くの時間を費やしていた。それが自動で見積もりから部品試作、作製まで行うことで、納期は従来の3分の1程度で済み、非常に喜ばれている」



ブラッド・クリーブランド氏

MTS Systems Corporation のソフトウェア開発、プロジェクト管理などを経て97年に同社子会社で積層造形の AeroMet Corporation を共同で設立。ビジネスデベロップメントおよびストラテジックプランニングの統括バイスプレジデントを歴任。2001年に ProtLabs 社の代表取締役兼 CEO に就任。50歳。

## 納期は従来の3分の1

—受注から加工までを自動化した狙いは

「創業者で現 CTO (最高技術責任者) のラリー・ルーカスはプリンターメーカーのソフトウェア技術者時代に試作で苦勞し、その経験をもとに考案したシステムが元になっている。従来の高コストで、時間のかかる金型製作工程を変えるため高パフォーマンスのソフトウェアを開発し、超高速並列処理サーバによって3次元CADデータを解析するサービスを可能にした。金型製作の設計、解析作業といったマニュアル作業の多くを自動化することで欲しい部品を安価に早く提供できるようにした」

—試作のニーズは幅広く、あらゆる要求がでてきます

「短納期と言ってもなんでも作れるわけではない。加工、材質などの条件があり、何万、何十万個といった大量生産には対応しない。たとえば射出成形の場合、サイドアクションが4つ以下の金型で成形可能な部品。さらに部品の大きさはCNCなどで切削加工が可能なことが条件になる。あくまでも短納期、低コストにこだわっているためだ。だから複雑すぎる形状の部

品などケースによってはお断りすることもある」

「ただ、当社の条件に合えば確実に短納期でコストダウンが可能になる。大量生産には対応しないが、顧客の試作が一度できればその後、最大1万ショットといったオーダーに迅速な対応ができる。こうしたメリットを理解していただき設計に反映してもらえば製造コスト低減に大きく貢献できると確信している」

### 1 日数百件の新規受注

「米国でスタートしたのが約10年前。インターネットでの受注というビジネスがすぐに受け入れられましたか」

「米国も当時はいまほどインターネットが普及していたわけではなく、ネットによるビジネス自体がそう多くなかった。ただ、米国も製造業の空洞化が進み、試作へのニーズは強かった。とりあえず使ってもらい、あとは口コミによって徐々に広がっていった。現在米国での顧客数は数千社で、毎日数百件の新規受注がある」

「日本では対面営業が基本です。そのあたりの障害はなかったのですか」

「米国も対面営業が普通だった。確かに最初はシステムだけでは伝わりにくい部分や価格での交渉ではインターネットや電話でのコミュニケーションが必要なケースもある。特に初対面では対話が必要になることが少なくない。しかし、仕組みを理

解して頂ければその後にはシステムを有効に活用してもらっている。特にドイツは当初、否定的な見方が強かったが、今では欧州で最も成功している」

「特に強い分野はありますか」

「最近、米国で多いのは医療機器関連の受注だ。納期やコストに敏感な業界だけに需要が多い。といっても特定の業界に絞ってはいない。工業製品から食品、アパレルなど顧客は幅広い」

### 日本を重要拠点として育成

「日本にも日本法人のプロトラブズ(神奈川県海老名市)を設立し、2009年6月からサービスを開始しました」

「日本はモノづくりの強い国であり、優秀な企業が多く期待できる市場だ。かつて米国でサービスを始めた時よりもインターネットは定着し、企業はスピードと高い品質を要求している。日本の方々に喜ばれるサービスを提供できるよう10年間かけて技術力に磨きをかけてきた。満足いただけると確信している」

「状況はいかがでしょうか。」

「予想通り順調に推移している。日本にもこれまでにないサービスで、興味を持って活用し



ていただける顧客が増えている。事務機器、文具、スポーツなどあらゆる分野から受注している」

「成長著しい中国への進出の予定は」

「まったく考えていない。当社のビジネスはモノづくりの上流部分に特化したものであり、デザインセンターを置く地域に限定してビジネスを展開していく。現在、米国、欧州など15カ国で展開しているが、今後10年で日本を米国、欧州と並ぶ拠点に成長できるとみている。全売上高の3分の1を占める規模に拡大したい」

ProtLabs社  
1999年創立。2005年に英国テルフォードに欧州支社を設立。2009年6月から神奈川県海老名市に置いた日本法人プロトラブズの本部工場で日本でのサービスを開始した。現在、米国ミネアポリス本社、英国テルフォード、日本(神奈川県)の3拠点で事業を展開している。  
プロトラブズ(本部・神奈川県工場):  
TEL(046)237-3951,  
URL: <http://protolabs.co.jp/>