

◆プロフィール
ドイツフランクフルト出身。ドイツでマーケティングリサーチを、フランスでコンピュータを学ぶ。1969年コーニングガラス社、1980年自動車メーカーを経て、1987年にセスクワ社を設立。趣味はサッカーとテニス。



ブルーノ・マルコ社長

株式会社セスクワ ブルーノ・マルコ社長

ロボット化や自動化の比率が高まってきている

——日本の工作機械業界を見ますと、日本国内よりも海外の方が売れ行きが良いようです。ヨーロッパの工作機械市場の現状を教えてください。

国別に見ますと、工作機械マーケットが一番伸びているのは中国です。ヨーロッパだけで見ると工作機械に対する設備投資がヨーロッパで一番大きいのはドイツ、その次に続くのはイタリアとフランス、それから東ヨーロッパも有望な工作機械市場だと思います。また、ヨーロッパだけでなく全世界で、工作機械のロボット化や自動化の比率が高まってきています。ロボット化や自動化は単に人件費削減に寄与するということだけでなく、設備の稼働率向上や品質の安定につながります。

——アメリカの景気が良くないのは懸念材料の一つだと思います。

まさにそのとおりです。セスクワの場合は、フランスの開発部隊がかなりコストをかけて投資を行っているのですが、その投

資を回収するべきアメリカ市場が今あまり良くない。しかもドル安ユーロ高の影響で、海外市場から本社に入ってくるユーロが減ってきます。経営者としては非常に頭の痛いところ。実際為替レートの問題はドルだけではありません。セスクワ日本を設立した1995年当時、1ドルは84～85円だったと記憶していますが、今はそれより大幅に円安になっており、経営上も非常に影響が大きいと身にしみて感じています。

——マシニングセンターの5軸化がどんどん進んでいますが、海外ではどうでしょうか。

おっしゃる通り、今もっとも日本市場で伸びが期待できるのは5軸加工です。ヨーロッパのドイツをはじめとしてアメリカ、フランス、イタリアは5軸加工が既に進んでいる国だと思いますが、次に日本が5軸加工の採用にかなり積極的です。また、中国やインド市場でも既に5軸加工機をどんどん導入し始めています。あつという間に世界中に5軸加工のトレンドが広がっています。インドに関して言えば、セスクワはボンベイから南東に130km行った工業都市のプネに、2003年子会社を設立しました。業界では早くにインドに先鞭をつけています。

機械メーカーや工具メーカーとの コラボレーション

——マルコ社長はいろんな国を見ておられます。国の特色や加工の好みのようなものがあれば教えてください。

私自身はドイツのやり方が非常に気に入っています。常に改善を続けて努力をしていく。最新設備を使って、常に絶え間なく技術訓練を受けて切磋琢磨やっていくのがドイツのやり方です。お客様から電話があり、次のトレーニングコースはいつ開催かと言われるのはドイツが一番多いです。日本のお客様よりもドイツのお客様の方がトレーニングに関しては熱心です。フランスでもドイツに似た傾向があります。私どものフランスの販社にトレーニングルームが4部屋あるのですが、月平均稼働率は75%を超えています。一方、日本のお客様は長時間の独習を長年かけ、週末も夜中も仕事をして覚える。これに対して、ドイツのお客様はトレーニング施設に来て、すぐに新しい技術を覚えて使う。そういう効率の違いが見受けられます。

機械メーカーさんや工具メーカーさんとのコラボレーションのやり方に関しても、日本とヨーロッパは大きく違います。ヨーロッパでは私どもが声をかけなくても、向こうの方から常にコラボレーションの提案がありまして、共同運営でいろんなプロジェクトをやっています。

——CAD/CAMメーカーはいろいろありますが、自分のところでこれは負けないぞという他社が追随できないものは何でしょうか。

セスクワは過去20年、同じ特徴、強みをずっと維持しているつもりです。使い方が簡単で、自動的で、しかも高品質で複雑な形状でも簡単に削れることが、過去から維持してきた強みです。複雑な形状であればあるほど、セスクワのCAD/CAMの簡単さが生きてくる、安定性があるといえますか、信頼性がある、そういうようなCAD/CAMメーカーを目指しています。

私どもの一つの典型的なお客様への売り方、勧め方は、その場のお客様よりデータをいただきまして、それをインプットして、5分程度で計算を完了して削る準備ができることを見ていただきます。それをリアルタイムでやってのけるのがセスクワの強みです。また、そのオペレーションをやるのは必ずしも資格を持ったエンジニアでなく、いわゆるオペレーターの方でもそれをやってのけるのが特徴です。私どもが一番プライドを持って言えるのは、優秀なエンジニアでなくては削れないということではなく、誰でも優秀なオペレーターになることができるシ

ステム、これを目指しているということです。

ある東南アジアの国では、実際にパートタイムの女性の方にオペレーションをやらせているところがあります。また、WorkNCが嫌われている国があります。どういうことかという、WorkNCの使い勝手が簡単なので、残業時間（＝残業手当）が減ってしまう、そういう意味で残業代を稼ぎたい人から疎まれるシステムかもしれません。

セスクワ社設立して20年来の夢が もうすぐ実現

——20年前にマルコ社長がフランスでセスクワ本社を設立、それから日本の他、アメリカ、ドイツ、イギリス、スペイン、インド、中国と海外7カ国に拠点を置くまでに成長されました。感慨もひとしおではないでしょうか。

幸運だったのは私の周りに非常にいい人材が集まってくれたことです。優秀なITエンジニアや機械エンジニアがセスクワに参加してくれて、その人材がセスクワをここまで盛り立ててくれたので今に至っていると思います。実はセスクワという会社を立ち上げたときからずっと描いていた夢が、もうすぐ手が届くようなところに来ています。その夢は何かというと、生産に使うソフトと生産管理に使うソフトを合体するということです。セスクワの主力ソフトウェアであるWorkNCは生産に使うソフトですが、近々発売する WorkPLAN Enterpriseというソフトは生産に関する業務系を管理します。その二つが合体する。その夢にもう一步のところに来ています。



左からマルコ社長、飯村営業部長、林シニアマネージャー