

日刊工業新聞

THE NIKKAN
KOGYO SHIMBUN
4月23日 木曜日
2020年(令和2年)

TODAY

34 深層断面

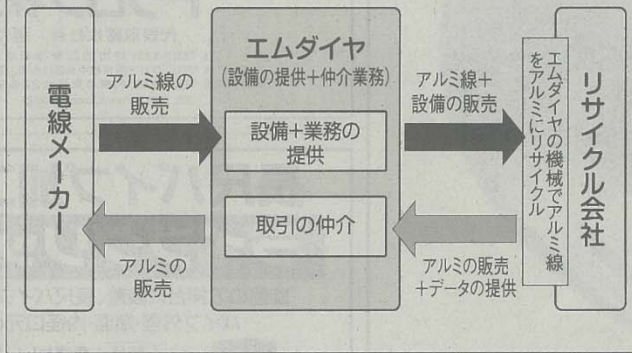


特装車のIoT
ゴミ収集車や消防車など働く車を手がける特装車メーカーが、IoT技術の開発や導入を進めている。トラックメーカーが対応できない需要を掘り起こし、独自の付加価値を持つ製品・サービスの開発につなげる。(粉粒体搬送車=極東開発)

10 アルミ再資源化を仲介
エムダイヤが新事業

アルミの再資源化仲介

仲介業務進出における新たなビジネスモデル



エムダイヤが新事業

リサイクル会社に設備提供

機械・ロボット・航空機

【富山】エムダイヤ(富山県滑川市、森弘吉社長、076-476-0062)は、電線メーカーとリサイクル会社の間でアルミニウム線をアルミ原料に再資源化する仕事を仲介する事業に乗り出す。リサイクル会社に切断機などの設備とともに電線メーカーが排出した使用済みアルミ線も合わせて提供。リサイクル会社に取り出したアルミ原料はエムダイヤを介して電線メーカーに売る新しいビジネスモデルを構築する。同事業で初年度に1200万円、3年後に4000万円の売り上げ(仲介分のみ、設備費含まず)を目指す。

エムダイヤは切断機を持つ仲介にも進出し、リサイクル設備の提供で事業の幅を広げる。製造販売を手がける。新事業はエムダイヤが電線メーカーからリサイクル会社との間を取引のスクラップを

購入し、自社の設備と合わせてリサイクル会社に販売。その設備でリサイクル会社が再生したアルミを、いったんエムダイヤが買い上げた後、電線メーカーに再販売する。

設備にはIoT(モノのインターネット)で稼働率や機械のリモート診断、非常時に機械を遠隔で緊急停止できる機能を搭載する。

エムダイヤはこの仲介業務とIoTの機能により、顧客に納めた設備の利用状況や機械の

状態を把握、消耗品の適切な交換時期を知らせるなどの予防保全を可能にし、リサイクル事業の効率化を促す。将来はこの機能を生かして、メンテナンスなどのアフターサービス

の体制作りが難しい海外市場を攻略することにも視野に入れている。