

〈インタビュー〉ソライズ・ユリーカ・テクノロジー、堤寛朗社長 設計から開発、量産までのプロセス全体の最適化に強み

自動車部品・素材・サプライヤー, 連載・インタビュー

2026年5月7日 05:00

SNSで共有:



昨年7月に、持株会社体制に移行したソライズホールディングス（HD）のグループ。新体制から今夏で1年になるのを前に、傘下の事業会社ソライズ・パートナーズ（東京都千代田区）の井上雄介社長と、ソライズ・ユリーカ・テクノロジー（同）の堤寛朗社長に聞いた。前回の井上社長に続き、今回はソライズ・ユリーカ・テクノロジーの堤社長が事業モデルや自社の役割などを語る。

―事業モデルは

「製造業の開発プロセス全体にコミットし、部門横断で業務を最適化するコンサルティングと、次世代モビリティ領域のエンジニアリングを提供している。単なるシステム導入や部分的な効率化ではなく、設計から開発、量産に至るまでのプロセス全体を見渡し、どうすれば全体として最も速く、質の高い開発ができるかを設計し、実装まで担う」

「かつては3Dで設計しても最終的には2D図面に落とし込み、熟練者が頭の中で再構築して金型を作るといった断絶が存在した。その断絶をなくすことが出発点だ」

―鍵となる技術は

「中核にあるのは、暗黙知の形式知化だ。製造現場にはベテランの経験や勘といった暗黙知が数多く存在するが、それらは個人や部門に閉じており、組織全体では活用されてこなかった。これを体系化し、数理モデルやAI（人工知能）に落とし込むことで、誰もが使える『組織知』へと再構築する。自然言語処理と動的データ管理を組み合わせ、日々更新される定性・定量データを取り込みながら、工程設計や意思決定ルールを自動的に更新する仕組みを構築している」

―成果は

「象徴的な事例が金型だ。製作リードタイムを大幅に短縮した。プロセス分析、暗黙知の可視化、ITによる情報伝達、加工技術の改善を組み合わせることで、時間の単位そのものを変えた。部分的な改善ではなく、プロセス全体の設計を見直すことで大幅な効率化を実現している」

「設計・開発から量産まで一気通貫で担うことが目標だ。量産に携わることで初めて、ものづくりの本質に触れることができるという考え方だ。単なる受託開発ではなく、自動車メーカーと対等なパートナーとして協働することを志向している。設計と製造を分断せず、プロセス全体を最適化する点に価値がある」

―サプライチェーンにおける役割は

「攻めた製品提案を通じて価値を提供する。特に電動車の電池周りやモーター分野では、軽量化や熱管理の高度化が求められる。従来工法だけでなく、3Dプリンティングなど新しい製造技術を組み合わせることで、他社では実現できない構造や性能を持つ製品の開発に挑む」

―競争力の源泉は

「30年以上にわたる3Dプリンティングの知見だ。装置の特性を深く理解し、材料開発やメンテナンスも自社で手掛けることで、制約の少ないものづくりを実現している。単に装置を使うのではなく、設計から製造までを一体として最適化できる点に強みがある」

―グローバル競争の中での課題は

「強く意識しているのは、部分最適の限界だ。生成AIなどにより個別工程の効率は向上しているが、全体のリードタイムが短縮されなければ意味がない。中国メーカーが16～18カ月で開発する一方、日本は3～5年を要するケースも多い。この差は局所改善では埋まらない。そこで、リードタイム80%削減という大胆な目標を掲げ、発想そのものの転換を促している」

―現場への関わり方は

「徹底した現場主義が当社の特徴だ。単なるコンサルティングではなく、顧客の業務環境や制約を深く理解し、実際に使われ続ける仕組みとして定着させることを重視している。顧客と伴走しながら、組織そのものの変革を支援する」

「今後は、次世代車開発にリソースを割く自動車メーカーや部品メーカーを主なターゲットとし、量産受託にも踏み込むことでサプライヤーとしての競争力強化を図る。厳しい品質要求に応える中で技術力を磨き、将来的にはグローバル市場での展開も視野に入れる」

〈プロフィール〉東京理科大学大学院修了。2002年、インクス（現SOLIZE Holdings）入社。コンサルタントとして製造業のエンジニアリングチェーンにおけるコンサルティング業務に従事。2023年上席執行役員就任、25年7月から現職。長崎県出身。

（編集委員・山本 晃一）