

協働ロボットレンタルの高島ロボットマーケティング（TRM、東京都千代田区）は、新規購入まで含めたロボット導入を支援するサービスを各種展開している。

技術研修サービス「ロボリキュラムが含まれること
ティーチ」は、企業のロボもあつた。

ロボットを育成し、協働ロボット
の導入を促して現場
の自動化を支援する。

技術者が訪問して導入検討企業の使用環境に合わせたプログラムを提供するのが特長。従来は、操作研修や安全講習を代理店などで受講するのが一般的で、自社の運用には必要のないカ

場が必要な課程だけを組み合わせ、受講日数も調整できる。基礎編1日、応用編

2日の3日コースが基本だが、3日間受講後、自社で操作を試した後、確認のため再度3日間受講」といったスケジューリングの自由度もロボティーチ活用のもリットだ。

研修内容は、設置の仕方やピック&プレース（対象物を拾い上げて決められた位置まで搬送する）といった基本操作から、命令文や変数・関数など簡単なプログラミング、カメラを使ったピッキングやパレタイズ（荷物の積み付け）などの応用編まで用意している。

TRM

協働ロボの導入を支援 技術研修やクレジットサービス提案

ロボットの購入するメリットを訴求していく。

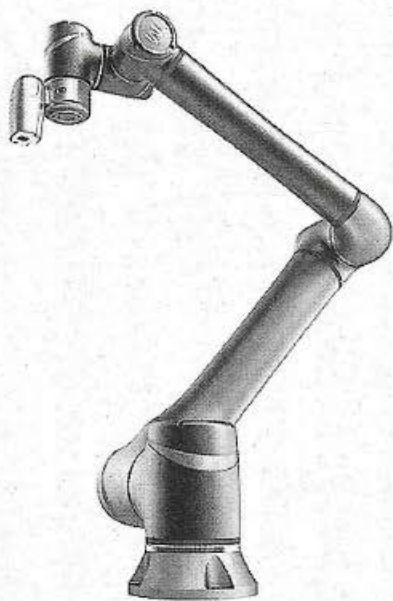
レンタルで取り扱うユニバーサルロボットとテックマンロボット以外にも、安川電機やファナック、中国のJAKAなどの協働ロボットがクレジットサービスの対象。

市場規模は拡大

協働ロボットの市場は拡大しており、2021年の世界市場規模は出荷金額ベースで1496億円、32年には1兆円を超える見込みだ（矢野経済研究所調べ）。近年は国内メーカーの製品が、円安による割安感とアフターサービスの安心感であらためて注目されているという。

同社はロボティーチ、ロボクレなどのサービスでレンタルや購入など自社事業の拡大を図りたい考え。岡

村部長は「システムインテグレーターとの連携で自動化ソリューションの提案を増やし、案件につなげたい」と今後の展開を見据える。



高島ロボットマーケティングが取り扱う
テックマンロボットの協働ロボット

「分割払い」を提案することなどで、「一括払い」が障壁になっていく。岡村部長は「システムインテグレーターとの連携で自動化ソリューションの提案を増やし、案件につなげたい」と今後の展開を見据える。

「ロボットの導入が狙い。ロボット導入の選択肢を広げながら、TRMで口