



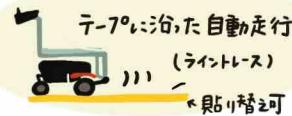
株式会社 Doog 代表取締役社長 大島 章

Doog 社が仕掛る運搬ロボットの取組とは

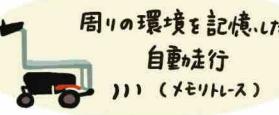
#3回
ビジネスイノベーションセミナー
2020.11.11



大事にしているのは、早く市場に出して世に問うこと。求められているものが作られているか、確かめながら進むこと。欲しい人、使いたい人のためのモノづくり。



現場で実際に使われて喜ばれるロボットを作りたい



カンタン!
私たちもすぐできそう!



倉庫・工場・空港・レストラン・ホテル
図書館・建築現場などで活躍中
販売数 累計 400台 (2015~)

人が触ってすぐ使いこなせる
使いやすいロボット



ゼロから作る部分はなるべく少なくて
あらものを使う。枯れた技術が良い。
なければ、得意な人と組む。



協業で、拡張性を創り出す

例：台車：既存品を使う

営業：販売パートナーと組む

メンテナンス：保守の会社と組む

カスタマイズ：機械・電気事業者と

端波大学発ベンチャー

Doog

道具

Good

Dog

人間を尊重し
優しくする

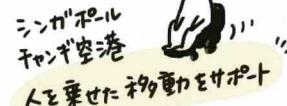
協働型

移動式ロボット

「THOUZER」

サウザー

サウザーの仲間
搭場型ロボット
「GAROO(ガルー)」



スピードと生産効率重視
業界いいで
生産性を考える



なぜ"シンガポールに?

ありがたいことに、お客様からの引き合い。
展示会がきっかけで声をかけていたんだいた。



シンガポールが良かった点は、
全業界で生産性を高めようという熱意が
すごく高いこと。新しいチャレンジができる
場として進出する価値があると考えた。



事業継続していく上で大切にしていることは?

自分のやり方は、

Delivery → Cost → Quality
早く出す できる範囲で 作りこなす



- やろうと思ってから2ヶ月で市場へ
- やれる範囲で うまいやり方を探す
- 品質を追求しようとチャンスを逃さない



成功と失敗を分ける分岐点は、
どういったところにあると思われますか?

ロボットは失敗事例が特に多い業界。
作り手の思いが強すぎたり、作るのが楽しくて
複雑性になりすぎてしまったりする。
自分たちには何が最小の構成は何か。
どこまでをグローバル、どこまでを国内とするか。
どこを共通化し、どこを現場カスタマイズとするか。
その見極め。ソフト・システムを体系化して
積み上げていく。こうしたやり方で「最小単位の
モノづくりをしているところをいかがしれない。

