

MATIC インタビュー



ジョルジオ・グラント マネージングパートナー
ABS Group

SEPTEMBER 29TH, 2020



ABS GROUP

永続的なパートナーシップ を確立する

BY CHRISTINA LEFEBVRE

会社情報

- 社名: ABS Group
- 設立: 2007
- イタリア トレヴィーゾ
- 従業員数: 40名
- 製品: プリントファブリックグラフィック、LEDライトボックス、建築用ファブリック、アルミ構造物

この導入事例シリーズでは、様々なパートナーシップに焦点を当て、Maticファミリーになることの意味を知っていただければと思います。




GIORGIO GRANDI

2007年から、ABSグループはイタリアのトレヴィーゾで昇華プリント事業を展開しています。彼らがその他のプラスチックの印刷資材をではなく、「ファブリックを信じる」ことを選んだのは、その特性が同社のビジョンに合致していたからです。ABSグループはエコロジー・ニーズに敏感で、あらゆる選択において環境に注意を払っています。

ABSグループでは現在、日々40名の従業員が、LEDライトボックス、アルミ構造物、建築用ファブリックなどの建材ファブリックフレームに関連するファブリックプリンターやその他の機器を稼働させています。

彼らは最近、ワークフローの改善、生産プロセスの最適化、サービス範囲の拡大を目的とした戦略的・投資目標の一環として、Maticのマシンを数台追加しました。Matic社のHelios PlusレーザーカッターやCronosソーイングシステムなどの最新技術を導入したことで、スピード、精度、信頼性が向上しました。

今回のインタビューでは、ABSの研究開発兼ブランドプロダクトマネージャーであるジョルジオ・グランド氏(Giorgio Grando)が、私たちの質問に快く答えてくれました。



”私達はレーザーの50%のキャパシティを使用し、カッティングの生産性を**85%**向上させることができた。”

Matic: Maticのどの製品を購入しましたか？また、購入の決定打となったことは何ですか？

ジョルジオ, ABS: 私達はHelios Plus 3mレーザーカッターとCronos Basic自動縫製システムを導入しました。私達がMaticを選んだ理由は、構造の質の高さ、効率性の高さ、現地パートナーとの段取りの良さ、そしてMaticのセールスマネージャーであるマニエル・カルト氏の存在です。彼は営業販売だけでなく、親身になって、長期的なパートナーシップを考えてくれる方です。

Matic: 初めてMaticと働いてみてどうでしたか？

ジョルジオ, ABS: もともとFespa(グラフィック印刷業界の展示会)で知り合ったのですが、他の競合他社と比較してもMaticには好感が持てました。

機械の設置は問題なくスムーズに進み、トレーニングも順調でした。最初の使用期間が終わったら、微調整と機械のポテンシャルを100%活用するためのアドバンストレーニングを受けたいと思います。Maticのソフトウェアと開発エンジニアである、ダンカンは素晴らしく、ソフトウェアやハードウェアの問題において彼の素晴らしいサポートを受けることができました。

Matic: お使いのMatic製品はどのように会社や生産性に影響を与えましたか？

ジョルジオ, ABS: Heliosレーザーカッターで生産性が85%向上し、Cronos縫製システムでは35%向上しました。また、交換やメンテナンスのためのダウンタイム(機械の停止時間)も削減されました。また、自動化された工程と機械の信頼性のおかげで、責任の大きい従業員の負担を軽減することができました。

Matic: Matic製品を検討されている他の会社へメッセージを送るとしたら、どのようなメッセージを送りますか？

ジョルジオ, ABS: 機械は買わないでください。ABSに来て、私たちのお客様になってください！(笑) 真面目に話すと、どちらの機械もよく考えられていて、信頼性があります。Maticは約束を守ります。簡単ですが、非常に重要なことです。

インタビューに応じてくれたジョルジオ、そして新たに誕生したパートナーシップに感謝します。