

現場でホントに使えるデジタルツール

Digital visualization tools

デジタルゴー

DigitArgo

オンラインコミュニケーション時代に

現場でホントに使えるデジタルツール

実際に会わないで、オンラインでコミュニケーションする時代へと急速に変化しています。それにともない、現場でのコミュニケーションのあり方も変わります。



現場は、今までのやり方を大半は踏襲しつつも、時代の変化に合わせて変わっていかなければなりません。DigitArgo(デジタルゴー)は、これからの時代に「本当に現場で使えるデジタルツール」をコンセプトに、シンプルで誰でも使いやすい、わかりやすいツールをリーズナブルな価格で実現します。

営業現場 (B to B)

今まで



- まずはとにかくアポをとって訪問することが第一ステップ。訪問回数が多いことが営業実績になる。
- 無駄時間も価値のうちと考え、世間話や接待も含めた人間関係構築が最優先にする。
- 製品の説明については、専門部署の人間を連れて多数で訪問し、先方の印象をよくするのが営業担当者の役目。営業担当者は見積もり作成と納期調整がメイン業務になる。

これから



- 顧客の問題解決に直結する具体策をわかりやすく、顧客がイメージをもてるように正確に伝える。膨大な情報の中から早くこちらが提供するベネフィットを理解してもらうことが大事。
- 時間や場所の制約をなくして、いつでもどこでもコミュニケーションできるようにする。
- 早いスピードで進化する製品の詳細については、CGを駆使することにより営業担当者単独でも顧客への説明を行い、質問はオンラインで技術側と接続して対応する。

製造現場

今まで



- ベテラン職人のやり方をその背中を見て覚える。
- 作業手順は紙に書かれたものを暗記する。
- 新人配属時はベテラン社員が指導担当として当てられ、逐一説明をしていく。その後、ベテランなしで作業手順を見ないで作業ができるようになって一人前になる。
- 離れた場所(工場)で新人が入った場合、本社のベテランがそこまで出張して指導する。

これから



- 動画とCGで視覚的に示される作業手順に従って、経験が浅い作業員でも正確な作業を行える環境を作る。
- わかりやく明確な作業手順が各工程に完備されていることで、多能工化を図る。
- 新人配属時には、VRによる作業体験をはじめ、バーチャルなトレーニングメニューによりベテランがつきっきりの作業をなくす。
- 離れた場所でのトラブルシューティングや指導は、オンラインによるリモートで行う。

展示会

今まで



- まず予算を確保し、懇意にしているセールスプロモーション会社数社から提案を出させ、コンペを行う。
- 造作は提案に基づいて会場で見栄えがよいものにする。
- 当日は製品展示と商談コーナーをメインにして、営業担当者がブースにたくさん立ち、紙のパンフレットを配る。
- 来ブース者数がひとつの指標であり、ノベルティも充実させる。

これから



- オンラインでの展示会に出展し、会場造作などの経費を削減する。
- オンライン上では、VR,わかりやすい動画、CGの展示がメインになる。
- オンラインチャットでリアルタイムの顧客対応を行う。商談については、オンラインでの商談を進める。
- 資料請求に対して総合パンフをまとめて送るのではなく、きめ細かく要求されたデータを送る。

デジタルゴースの心臓部 = 3次元CG（コンピュータグラフィックス）

アルゴのデジタルツールの心臓部は、最新の技術を使って作りあげる高品質と低価格を実現した3次元CG（コンピュータグラフィックス）です。3次元コンピュータグラフィックスは、コンピュータ内に数値的な3次元空間を用意して、立体を数値計算によって画像として描くものです。その空間内ではあらゆる角度からその立体があたかも存在しているようにできるので、単に「立体的に見えるように描かれた画像」とは違います。最近では、映画やゲームの中で現実と間違えてしまうほどの高品質な3次元CGを見ることができます。

しかし、これはとても高度な技術と多くの工数がかかっています。3次元CGを作るには、モデリングと呼ばれる形を作る工程、そしてシーンレイアウトと呼ばれる空間内での配置や光源、視点などの設定、さらにレンダリングと呼ばれる数値計算による描画の工程があります。ゲームの場合は、これにさらにゲームをやる人の操作に応じてシーンレイアウトとレンダリングを高速に何度も繰り返す「リアルタイムレンダリング」というものが行われます。昨今、コンピュータの性能が飛躍的に向上して、複雑な形状や表面の質感の表現も多彩にできるようになりました。これにより、実物はもちろん、実際には存在しない物体をリアルな表現で再現できるようになりました。

それでも、このような3次元CGを作るには、元になる精密なデータと膨大な作業、それに伴うコストが必要になります。

アルゴでは、写真や図面からある程度の精度の3次元CGを作ります。このためには技術的な理解ができています必要があります。

デジタルゴースのデジタルツールの目的は、あくまでもわかりやすく表現することです。

現実に見せるのは不可能な内部構造や、製造技術なども、アルゴによる技術者とCG制作者のコンビネーションでCGで表現します。

アルゴはB to Bの現場を熟知しています。B to Bの場合、膨大な予算をかけて多くのリターンを得るようなものよりは、個別に小規模に説明していくケースの方が多いのです。その予算感もアルゴはわかっています。アルゴは、その使用環境にマッチした3次元CGをご提案していきます。

デジタルゴーの品ぞろえ

デジタル営業 ツール



- オンライン営業対応
- 企業情報、製品情報のカタログ、技術資料や各種動画をタブレットに集約
- 高品質な3次元CGを駆使

デジタル作業 マニュアル



- 作業を三次元CGにて視覚化し、経験の浅い作業者が確実に一つ一つの工程を作業していくためのマニュアル
- 作業台にiPadを取付作業中に必要な箇所を素早くこの作業マニュアルを確認
- 熟練した職人がつかなくても、随時に作業ポイント、手順、製品構造、使用工具等情報を調べることができる

CG映像



- 高品質な3次元CGをリーズナブルな価格で実現
- 本来見えないところまで、アニメーションで可視化
- 見えない技術をイメージ化

仮想空間 プレゼンツール



- AR,VR,MR(ホロレンズ)の最適手段を選択可能
- 高品質3次元CGとアニメーション技術を駆使
- デジタルマニュアル、ジョブトレーニング、製品プレゼンツールなどに。

アルゴがシリコンバレーでTOP10に選ばれました

APAC CIO Outlook

MAY - 2020 ISSN 2644-2676 APACCIOOUTLOOK.COM

APAC CIO Outlook TOP 10
AR/VR
2020



ARGO Marketing Solutions



The annual listing of 10 companies that are at the forefront of providing Augmented Reality and Virtual Reality AR/VR consulting/services and impacting the APAC industry

ARGO Marketing Solutions

An Immersive Approach to Marketing and Sales

A semiconductor equipment manufacturing company, based in Tokyo, was all geared up to make an impressive sales pitch before a potential American customer. However, the sales department soon realized that the language barrier between the two countries might become a serious setback for closing the deal. The Japanese presentation might not receive the intended impact in front of the native English audience. As they were trying to find plausible solutions to overcome this challenge, the company that came to their aid with an innovative AR/VR based digital sales tool is ARGO Marketing Solutions. The digital sales tool also translated the product catalogs and enabled the Japanese salespeople to focus more on building relationships rather than interpreting the descriptions of their products. In the long run, this approach boosted the company's sales performance as they were able to make more interactive sales pitches.

This is but one of the many successful applications of ARGO's mixed reality (MR) based solutions. The company's AR/MR based 'on-the-spot tools' are their ultimate harpoons of success when it comes to making engaging sales pitches and offering long-lasting training modules.

According to Satoyasu Takita, the CEO of ARGO Marketing Solutions, "We have developed these tools to help Japanese companies in the U.S.—especially the manufacturers—to talk to their customers. Not only can you use a tablet to centrally manage current catalogs, videos, and technical materials. But, by using 3D CAD data or 3D CG, you can get a panoramic view of the intricate parts of a product even if it is not in front of you." In addition, ARGO's sales tool has a function that allows a user to enter the content of the meeting by voice input and convert it to Japanese or English, thereby breaking away any form of language barrier.

On the other hand, ARGO also offers a factory support tool using Microsoft HoloLens. As opposed to using 3D

CG—which would have been a costly proposition—ARGO has created a cost-effective version of the factory support tool by tracing the eyes of skilled workers and making existing manuals visible.

But, what truly makes ARGO Marketing Solutions a cut above the rest is its in-house team of experts. ARGO's goal-oriented team of engineers are well-versed with the latest trends and have PhDs focusing on semiconductor manufacturing technology, material technology, and environmental technology. They always understand the latest technology and apply it to marketing. And markedly, with a passion of passing on these technological capabilities to the next generations, ARGO continually conducts research and development in synergy with its clients to serve them better and for a profitable business in the future.

To further elucidate the solutions, Takita shares a story of a client that maintains heavy machinery in Japan. As the work was complicated, the client needed skilled personnel to train the young workforce. With ARGO coming into the picture, the conventional paper manual was changed to an MR manual using Microsoft HoloLens. As a result, the instructees were no longer needed to physically monitor the young employees. MR manual subsequently improved the company's work quality, nurturing young employees, and securing excellent employees.

With such proven AR/MR based solutions, ARGO is now poised to expand its geographic reach in Japan, the U.S. (Bay Area), and Europe (Munich). Famed American-Austrian educator Peter Drucker once said, "A business is about creating customers, so any business has two basic functions: having marketing and innovation." Driven by the same zeal, in the coming years, ARGO not only wants to augment its marketing solutions but also bring novel solutions for semiconductor technology, advanced material technology, and environmental technology.



私たちは、「現場でホントに使えるデジタルツール」の企画開発を通じて、
業務の現場のコミュニケーションを変えていきます。



<https://argo-ms.com/>

株式会社アルゴマーケティングソリューションズ
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-3-2郵船ビルディング1階
TEL. 03-5533-8808 FAX. 03-5533-8801

argo@argo-ms.com