

## アンケート事例

### ユーザとの交渉で難しいと思う事

- 画像処理による検査に対するユーザの過大な期待
- 欠陥の定性・定量化ができていない。
- 検査員による検査基準の違い
- 予算・検出率に対する要求性能・精度とのギャップ
- 導入計画が不十分
- 画像処理についての知識不足
- ユーザの要望が1回の打ち合せでは伝わらない
- 要求内容が明文化されていない
- 欠陥検査のコストパフォーマンスの計算ができていない
- 対象ワークの条件が変わる
- 検査項目や要求仕様が次々に変わる
- 受注に至るまでのサンプル評価は不可欠であるが非効率である。
- 販売後の技術サポートの負荷が大きい
- 多種多様なアプリケーションと市場が小さい
- 製品価格の低価格化
- 出来合い画像処理製品で実現可能だと思えるユーザが多く、価格に厳しい

### 画像処理ビジネスが成功するために重要な事

- 光学系とのマッチングと認識技術の向上
- ハードウェアとソフトウェアの標準化
- ハードウェアに依存しないソフトウェアの蓄積
- ユーザ側でソフトウェアのメンテナンスが行える
- FA用高速・高解像度カメラの技術向上と低価格化
- 最適な画像を取り込むために、カメラ、照明、エンジニアリングの向上。
- 汎用から専用画像処理装置への移行
- 画期的な認識技術の開発
- 入力機器(カメラ)の仕様の標準化
- 照明、ワーク、形状等の条件の変化に対応できる
- FA画像処理に対する現場サイドの認識向上
- 製品の低価格化、小型化
- 対応アプリケーションソフト開発を容易に行う
- サポートに対するエンジニアの育成
- 品質の安定性
- 色認識及びパターンマッチング技術の確立
- 官能判断を向上するAOI技術の向上
- 企業間の技術的、経営的交流