

必要なネットワーク製品を包括的に提案 ショールームでセミナー開催し、理解を深耕

アイ・ビー・エス・ジャパンは、産業用ネットワーク製品を中心に、さまざまな産業分野のIT化・スマート化に取り組んでおり、2018年9月からは創業32年目に入る。IoTへの対応があらゆる分野で進む中で、同社の望月綾子社長に、新年度への意気込みと具体的な取り組み方法を聞いた。

——新年度から営業組織を変えられるそうですが。

従来、顧客の分野によって1課、2課、3課と分けていた営業を一つにまとめて、新たに「営業戦略室」を設ける。今までは営業個人が各顧客に対し「どの製品を充てるべきか」を考えて販売する形で、「こういう製品があるから、このお客様に売ろう」ということが多かった。製品のことをよく知っているためではあるが、今後は逆に、顧客がいま本当に必要としている製品を当社から提案できるような仕組みを構築していく。

また、「こういうお客様にアプローチしたい、では、そのお客様が欲しているものは何か」という視点でマーケティングを強化し、情報を営業と共有してより確度の高い製品を売っていく。「アイ・ビー・エス・ジャパンといえば産業用イーサネットのMoxa」だけで終わることが多かったが、顧客が必要とするネットワーク関連の製品を包括的に提案できるパートナー企業という形に変えていきたい。

——注力する分野、製品は。

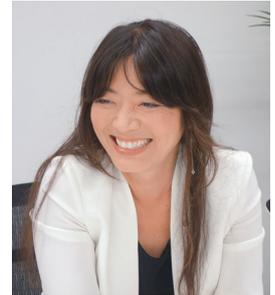
社会インフラ、メディカル、スマートFA、エネルギー、鉄道といった、いままでの大きなターゲット領域はこれまでと変わらない。メイン商材も産業用イーサネットとその下につながるシリアル、リモートIOなど、入力の入力デバイスでの「コネクティビティ」という大きな切り口を変えていくつもりはない。ただ、通信メディアも含めたケーブル、電材、無線、イーサネットの通信部分だけではトータルソリューションを提供することは難しく、その周辺機器のひとつであるコントローラであれば、それを選定できる知識と、調達できる力を持つ必要がある。

例えば「地域の発電量を遠隔でモニタリングしたい」というニーズに対して、今までは「通信できます」という対応しかできなかったが、それをシステム提案で「こういう形で納入できます」という形にしていきたい。「遠隔監視」という切り口、「カメラ監視」や「セキュリティ監視」は重要なキーワードになってくる。技術的にはコネクティビティの中でも「有線ではなく無線」が大きなキーワードとなってくると感じており、今後より一層注力していく。

——早い段階からIoTに着目していたようですが。

着目はしていたが、当社が提供しているのはデータ収集手前の入れる「箱」づくりからデータに意味を持たせるところまでなので、深く関わってきたとは言い難いかもしれない。IoTの本質は「データ」で、現場の膨大なデータを経営判断に役立てるまでに落とし込むにはAIやエッジコンピューティングの領域まで手掛ける必要がある。中小企業では、正直そこを強みに

するのは難しい。IoTの分野で、当社が何を強みにしていくのかといえば、やはり「つなげる」ということになる。現場に昔からある機器をイーサネットにつなげ、セキュリティを担保した便利さを体感してもらうことが第一だろう。



アイ・ビー・エス・ジャパン
望月綾子社長

——OPC UAの「積乱雲プロジェクト*」に参加している。

市場にはアナログの圧力計や流量計が何百万個とあるが、それらをそのまま使ってIoTを実現しようという取り組みだ。アナログ機器のデータをデジタル化し、データをOPC UAで上位システムに上げる中で、いかにIoTプラットフォームに組み込むかというようなことを、皆さんと一緒にやらせていただいている。OPC UAは日本のマーケットではまだまだ周知が弱いですが、デファクトになりつつあるとも聞いており、近々で広がっていくことを期待している。Moxaの機器もOPC UAはもちろん、OPC classicからサポートしているので、リモートIOから取ったデータを直接上げるなど、活用して実例をつくり、存在感を示したい。

——2017年11月に東京・新宿にショールームを開設しました。

当社の販売している製品だけでスマートファクトリーや遠隔監視のソリューションモデルを作りたいと思いショールームを設置した。今後ここを積極的に活用して、ソリューション提案で効果を発揮したい。

また、お客様に当社の製品に触れていただけるような、さまざまなセミナーをここで開催したいと思っている。営業だけで製品をご紹介するのはどうしても限界がある。実際に現場で使用される技術者の方に直接、製品の特徴についてご説明し、使いやすさを知っていただく場として、また市場ニーズが高まっている無線LANの基礎から実践までをご説明する場として活用していきたい。今年、当社の2名の社員がMoxaのトレーニング研修に合格し、指導者の資格を得た。こうしたスキルを生かしたMoxa製品の使い方研修なども実施していきたいと思う。

*積乱雲プロジェクト：「つながるOPC UA」をテーマに、有志の中小企業がIoT/M2M時代のビジネスモデル及び技術の模索を趣旨として設立。実機への接続検証や技術試験等への参加、展示会出展、セミナー開催などで連携している。主宰はSkkynet経営顧問の山崎稔氏。