

高度化する要求に応え続けるソフト開発が強み 多分野の実績を背景にプロダクト事業の拡大を目指す

1970年の創業からITソリューションパートナーとしての地位を築く株式会社アイ・エス・ビー(本社:東京都品川区)。モバイル通信市場の発展にも大きく貢献、その技術力を活かした組込み事業はいまや大きな柱となっている。近年、プロダクト事業にも注力し、グループ各社と連携したソリューションを展開中だ。そのプロダクト事業を中心に同社の現状を伺った。

代表取締役社長 若尾逸雄氏



通信のアイ・エス・ビーとして 大きく成長

このほどJASAに入会したアイ・エス・ビーは、1970年に創業した会社だ。IT資産の適切な管理を担うフィールドサービス業務を起点に、金融、官公庁などのITシステム構築を展開。後に参入した組込み事業ではモバイル端末、車載機器、医療機器などのソフトウェア開発で多くの実績を持つ。2015年には東証一部上場を果たした。2020年は50周年となるアニバーサリーイヤー。代表取締役社長の若尾逸雄氏は「今年からの新たな3ヵ年計画により、売上200億円、利益10億円を目指します」と話す。JASAへの入会も「目標へ加速をつける一歩」と位置付ける。

長らく組込み業界に関わる人は“通信のアイ・エス・ビー”として馴染みがあるだろう。モバイル通信の基地局とモバイル端末のソフトウェア開発で市場を支えた。アナログからデジタルへ、IP接続サービスへと市場が成長カーブを描こうとするタイミングに参入した。「技術者4人で始めた事業が、一気に需要が爆発し最大400人にまで増えた。上場にもつながり、当社の歴史で最大の出来

事といえます」と若尾氏は振り返る。各大手電機メーカーが携帯端末に参入した際には、殆どすべての1号機開発に関わったそうだ。

主要OSだったSymbianに対応した技術力でつながった事業だが、その前身のOSとなるEPOCの研究に関わったことが奏功した。「あるメーカーのDVD開発に関わっていたものの、開発から撤退するというので“うちの仕事がないと困る”というと“それなら一緒に研究しましょう”と。それがEPOCとの接点になりました」(若尾氏)。そこで知見を深めたメンバーが開発に腕を振るったことはいうまでもない。巡り合せの妙を感じさせるが、そうして培った技術でその後に取り組んだ組込み事業は、いまでは大きな柱に成長している。

得意な技術を活かし自社製品に注力

ここ数年注力してきたのがプロダクト事業だ。「例えば個人投資家に事業の説明をしても、何をしている会社なのか理解いただけない。そこで具体例が示せる自社製品を持ちたいと。それは社員の思いでもありました」(若尾氏)。開発から販売のすべて

に対応しようとしたが、なかなか芽が出ず方向を転換。「技術はあってもそのマーケットに対する売り方までは熟知していない。その弱みを受けとめ他社と共同で進めて行きました」(若尾氏)。M&Aも積極的に図り、ここ5年で4社をグループ傘下に収め製品開発を続けている。

そのひとつが、ビルやマンションなどの入退室管理システムで実績あるアートと組んで開発したホテルの入退室管理。利用者がスマートフォンでコントロールできる仕組みで、ロボットが働くことで話題のホテルに導入されている。最近では駐車場予約サービスを提供する会社などと連携し、予約から入退出までスマートフォンで操作できる駐車場管理システムを開発したところだ。

訪問介護系ソフト会社からの開発案件をきっかけに製品化したクラウドシステムや、他社からモバイルデバイス管理(MDM)サービスの事業を引き継いだ自社製品もある。「しばらく経つてから売れ始めた製品もあります。手放すことも考えたが、続けていくことで道は開けると気づかされました」(若尾氏)。

10年来続けるクロスプラットフォーム「Qt



小笠原芳市氏



遠藤勝也氏

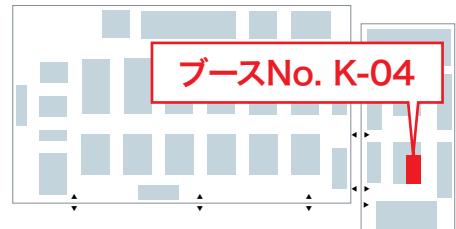
宮崎智成氏



◆医療系の技術力を活かし開発した医療ITソリューション「L-Share」製品。画像上は完成したばかりのViewer。特許技術により高速・高精度に表示する。下が画像転送ルータ。筐体はB6サイズよりもコンパクトに出来ている。

IoT Technology 展でデモ紹介

ブース(K-04)ではL-Share、Qtアプリケーションのデモのほか、Wi-SUNソリューションなど展示紹介する。



(キュート)」の代理店ビジネス(ライセンス販売)も同様で、ここへ来てQtをベースとした受託開発ビジネスを含め顧客拡大につながってきた。営業本部プロダクト営業推進部兼プロダクト事業推進室シニアマネージャーの宮崎智成氏によると「ソフト会社として他社と差異化を図る看板のひとつに位置付けている」という。ここ数年で組込み分野にもかなり浸透しており、他の分野でも拡大傾向にある。新たにフォント描画エンジンをQtに実装するソリューション提供を開始したばかりで、さらに弾みが付いて行きそうだ。

医療の画像処理技術で 画期的な製品を開発

リリースしたばかりの新製品もある。医用画像DICOM(ダイコム)ビューア「L-Share Viewer」で、得意な技術領域のひとつである医療の画像処理技術から生まれた。画像フォーマットと機器間の通信プロトコルであるDICOM関連製品「L-Share」のラインナップとして、PET-CT診断を高速・高精度にサポートする。旭川医科大学と共同で開発したWindowsアプリケーションで、同大・沖崎貴琢磨教授の2つの特許技術(正確なSUV値の取得／画像の高解像度化)を利用した点が大きな特徴だ。医薬品医療機器法(薬機法)の認証も得た。第二組込みソリューション事業部長でプロダクト事業推進室長を兼任す

る小笠原芳市氏は「いくつか提供されているWindows対応Viewerのなかでも、最速かつ、もっとも操作性が良いものを目指した」という。

「L-Share」製品は、病院に設置されている画像サーバー(PACSサーバー)を持ち運び可能なサイズに小型化したもの、ポータブルPACSサーバー、データ変換ゲートウェイ、データ転送ルータ、GPSタイムサーバーの4種が揃う。小笠原氏は「DICOMのソフトライブラリーをつくって、ワーキンググループのような活動から何ができるかみんなで話し合い形にしました」と話す。まさに、自社の特徴を出しながらつくりたいものを具現化した製品といえる。「当初、市場性はわからなかった」(小笠原氏)。そうだが、医療系の展示会に出展し様々な意見を聞くなどもした。いまでは病院も働き方改革の気運が高まりつつあり診断の効率化、在宅医療、遠隔診断といったキーワードにもマッチする。「ビューアが完成了ことで、こうした需要に向けてトータル的なパッケージとして提案できる状況が整ったと感じています」(小笠原氏)と期待感も高まっている。

巡り合わせが製品化を実現 IoT展で初披露

プロダクト営業推進部マネージャーの遠藤勝也氏によると「L-Share Viewer」製品化は「もともと旭川医科大学が商用化を考

え、弊社のグループ会社である札幌システムサイエンスに相談したことがきっかけになった」そうで、これも巡り合せの妙を感じさせる。しかも製品開発とは無関係に、品質保証のプロフェッショナルが品質保証部に、放射線技師の経験を持つ人が技術者として入社してきたという。小笠原氏は「薬機法という非常に高いハードルをクリアするため、品質保証部と連携しながら開発を進めました。その方々がいなければ薬機法は取得できなかっただかもしれません」と口にする。大学側とのやり取りは元技師の技術者が窓口になったことで、難解な内容も問題なく進めることができたそうだ。若尾氏は「たまたまですよ」と笑うが、まるで製品化を後押ししているかのように感じさせるエピソードである。

「組込み系の技術者は、開発にこだわりを持っている人が多いように思います。会社には、その思いを大事にして行動できる文化があります」(小笠原氏)ということで、自社製品はますます市場を賑わせそうだ。グループ会社ともお互い補完し合える良好な関係で伸びており、2020年に向けたスタートは上々。また若尾氏が「横のつながりを持たせてもらい協業して行けることを期待したい」とするJASA会員としての活動も注目したい。今回のIoT Technology Westに初出展し、プロダクトやソリューションを展示紹介する。ぜひ会場でその技術にふれいただきたい。

●「会社訪問」のコーナーでは、掲載を希望される会員企業を募集しています。お気軽にJASAまでお問い合わせください。