

メモリメーカーの草分けとして産業機器の長期安定稼動をサポート 組込みPC事業も強化し海外も視野に飛躍を目指す

ハギワラソリューションズ株式会社(本社:名古屋市)は、産業機器向けのメモリメーカーの草分けとして長きにわたる実績で培った高い信頼性を担保した製品でマーケットを拡大してきた。2011年よりPCやデジタル機器関連製品の開発製造を行なうエレコム株式会社のグループとしてマザーボード、IoTゲートウェイなどラインナップを強化する一方、グループ同士で連携し、事業領域を超越して新たなソリューションを提案するなど積極的にビジネスの拡大を目指している。ヨーロッパ市場の開拓も実りつつある同社の東京支社を訪ね、常務取締役・鈴木浩之氏に近況を伺った。

常務取締役 鈴木 浩之氏



専門展示会で積極的にソリューションをアピール

取材当日は千代田区にある東京支店で、常務取締役の鈴木浩之氏が迎え入れてくれた。日頃は、名古屋の本社と頻繁に往復する日も続くようだ。「東京支店に来る割合は多いですね。関係会社もありますし、関東圏でのビジネスが多いこともあり、名古屋に戻らずこちらで過ごしています」と笑う。

その東京支店では、多数の製品展示やソリューションを紹介する掲示パネルがきれいに展示されているショールームが目に飛び込んでくる。展示内容は固定されたものではなく、出展した展示会で紹介したものを見再現するようにしており、来場者のフォローやブースに足を運べなかつた人に最新の製品、ソリューションを紹介するスペースとして活用しているという。

協会が主催する総合技術展「Embedded Technology/IoT Technology」(ET・IoT展)も同社にとって絶好のアピールの場に位置づけている。6月に大阪で開催した「ET West/IoT Technology West 2019」では、動作しているアナログメーターをカメラで撮りデジタル化するというソリューションを紹介し多くの来場者の

関心を集めていた。

同社のコアとなる事業は、組込み分野におけるフラッシュストレージ製品と組込みPC、SSD、マザーボード、IoTゲートウェイといった製品がラインナップされる。だがこうした展示会では、エレコムグループ同士で連携し可能となるソリューションを全面的にアピールしている。鈴木氏は「グループ全体の相乗効果を上げていく狙いで、昨年から始めています」と説明する。

グループには、業務用タブレットや産業用カスタムPCの開発販売などを手がけるロジテックINAソリューションズ、アンテナやブースターなどを手がけるDXアンテナ、センシング技術を活かしたソリューションを開発するディー・クルー・テクノロジーズがある。「たとえばセンシングからデータ処理が得意なディー・クルー・テクノロジーズの技術と弊社のゲートウェイを合わせると、そこにエレコムやDXアンテナのネットワークをつなげてソリューションを見出すとか、グループとして“お客様のお困りごとを解決します”といったキャッチフレーズを合言葉にソリューション展開を進めています」

11月のET・IoT展ではまた新たな視点によるソリューションが展示紹介されるこ

とだろう。来場された際にはぜひブースに立ち寄っていただきたい。

メモリメーカーとして30年超の歴史

ハギワラソリューションズは、産業機器向けフラッシュストレージメーカーの草分け的存続である。「以前は、ハギワラシステムとして組込み分野の事業とあわせて量販店へもメモリ製品を販売していました。その流れを汲み、B2B市場の一部であるインダストリ市場を中心に専業メーカーとして活動してきた歴史があります。メモリメーカーとしては30年超の実績があり、老舗メーカーのひとつになるでしょう」

製品の提供先はメーカーがほとんど。国内の工作機器メーカーのコントローラー、コンビニのPOS端末、電車内の新たな広告メディアとなってきたデジタルサイネージなどに活用されているという。以前に国内のシェア率を調査したところ、「そのときの報告では40%のシェアが取れていると推測される、ということでした」

その後、グループ会社でマザーボードの事業を展開していた日本データシステムを3年前に事業統合し、組込みPCの事業化を図っている。鈴木氏は「弊社がSSDを販

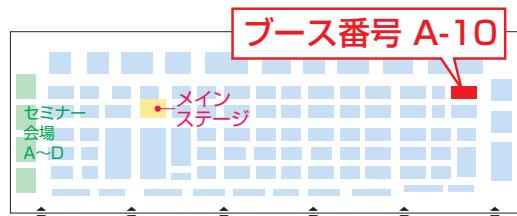


▲東京支店のショールームの一角。展示会で紹介した製品やソリューションをそのまま紹介している



ET・IoT展でソリューションを展示紹介

ブース(A-10)ではロジテックINAソリューションズ、ディー・クルー・テクノロジーズ、エレコムともどもIoTに関するソリューションを展示紹介する。



売する先には必ずマザーボードがあります。ボード市場とSSD市場が同じであることから提案の幅を広げビジネスを拡大していくことが狙いです」と話す。

“書き換え寿命がある” SSDに メリット感を付加し提供

主軸製品となるSSD(ソリッドステートドライブ)は、半導体素子メモリ、主にはNAND型フラッシュメモリを使ったドライブ(記憶媒体)。読み書きの速度の速さ、消費電力の少なさ、作動音がない、サイズは小さくて軽い、といった特長を備える。内蔵ストレージの主流といえばHDD(ハードディスクドライブ)が思い浮かぶが、昨今ではSSDの活用が増加傾向にある。市販のノートPCなど“起動やデータ処理スピードが圧倒的に速いSSD内蔵タイプがおすすめ”といった声も耳にするようになった。高額というイメージがあるものの、昨今では、HDDとの価格差がなくなりつつあることもきっかけになっているようだ。

鈴木氏によると、SSDを採用する産業系メーカーは「スピードや大容量への需要ではなく、確実にデータの読み書きが出来る信頼性面を重要視する傾向があります」という。24時間絶え間なく稼動する機器、システムが多いことから、信頼性の高さには定評のあったSSDが選ばれる。ただし、SSDには“書き換え寿命”が存在する。データを格納する細かく区切られた領域

への書き込み、読み込みは少なからず負荷がかかる。こうした回数や使用時間がSSDの寿命に大きく関わってくる。

そこで同社は、SSDの利用度をモニタリングするツール「LiveMonitor」で顧客の環境における使用年数の指標を提示しているそうだ。「通常どおりにSSDを使ってもらって、そのデバイスを引き上げ書き込み回数など解析し、例えばこの使い方であれば3年使えますと指標を示して判断いただいている。また普段の利用状況が把握できることで、SSDへのアクセス方法に関する提案をさせて頂き、製品寿命を延ばすことを提案することで弊社製品の採用の助けになっています」。製品寿命がわかれれば交換時期もつかめ、計画的にメンテナンスが行なえるようになる。顧客にとっても好材料となり、「突発的なメンテナンスが不要となつたことでサポートコストが削減できた、結果としてSSDの割高感がなくなった」という話を聞きます」と顧客の反応を教えてくれた。

SSDのみからマザーボード、IoTゲートウェイと提案の幅が大きく広がったが、依頼する側からしても調達とサポートも含め、ワンストップで提案できることはメリットにつながる。「たとえばサイネージなら、マザーボードも含めて丸ごと提供できることが可能になっています。サポートもまとめて依頼できるというメリットを最大限に活かしてビジネスの拡大を目指しています」

欧州市場の開拓を含め ビジネスの拡大を目指す

海外マーケットも視野に入れ数年前からアプローチし始めている。国内同様にシェアを獲得できるマーケットは海外にもある、という発想からアメリカ、ヨーロッパをターゲットにアプローチ中だ。「アピールはもっぱら展示会。メインは今年も2月に出展したドイツのニュルンベルグ開催のEmbedded Worldです。さまざまな取り組みを行ってきたなかで、ヨーロッパは工作機械や自動車メーカーがあるなど日本の産業構造に近いものを感じ、特に力を入れているところです」

5年、6年と経過てきて、まったく無反応だった来場者からの感触も得られてきて認知も浸透してきているようだ。「国内の代理店の海外拠点と連携して来場者をフォローしたり、年数回ヨーロッパで営業活動することを続けています」と話す。グローバル化に向けて着実に前進しているようだ。

中長期の展開としては、グループのソリューションを強化しつつPC事業を含むビジネスの拡大を目指す。JASAへの入会もビジネスの幅の広がりを期待したこと。「さまざまな会合の場で交流を図させていただいてビジネスチャンスの機会を広げていければと思います」。JASAでも会員交流の場として開催するゴルフコンペがあるので、ゴルフを通じ交流を図っていただくこともひとつ。展示会、例会などもあわせビジネスが発展するきっかけとなることを期待したい。

●「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。