

企業訪問

MI (東京都港区虎ノ門)

「つなげる」術、総合力決め手に

IoTをめぐり様々なビジネスが花盛りだが、真にソリューションを提供できる企業は少なく、事業が壁に当たって伸び悩むケースも多いとの指摘がある。そうしたなか、規模はまだ小ぶりながら、前々期9割増、前期7割増と売上を伸ばし、業界で出色の勢いにあるMI社を訪ね、面白い言葉に出会った。「クラウドもネットワークも、デバイスも回線系も、すべて最適化して初めて、現場のIoTは活きます」。

MIという社名はクラウド、ネットワーク、回線、デバイス、設備をつなぐレガシーな通信。この概念「MINORITY INNOVATION」の略「現場主義IoT」を二貫して掲げる同社の石橋真吾社長(44歳)は、通信技術者として携わった経験を活かし、5年前に同社を設立した。IoTによるソリューション事業は、ソフト・ハードの多種に通じる必要があると持論を述べる。いわく「グ

実績をみてみよう。顧客は製造業から物流、住宅

現場主義のIoT



石橋真吾社長

警備関係などと幅広いが、事業開始からわずか数年で業界上位に登りつめた分野に「駐車場運営」や「太陽光発電所」がある。コインパークの精算機を全国ネットワーク化し、売上、稼働率、故障情報、また釣り銭不足などの情報を一元管理できるインフラを実現した。また、太陽光発電所の発電量監視や出力調整の自動化も手掛ける。なるほど、IoT関連企業でもクラウド

サービスだけ、デバイスだけを扱う会社ではこんな芸当はできない。石橋社長は「前述の5要素に加えてより大事なものは、どんなことができるようになるか、発想を含めた提案力と課題解決力です」と言葉を足した。

事例をもう一つ、ふたつ。大手車両メーカーの工場内で、部品などを乗せて走る自動搬送車(AGV)をより

有効活用するため、工場内に多数の信号機を立て、信号機とAGVの相互通信を実現させた。「安全で最適な稼働をもたらした」そうだ。また大規模ショッピングセンターでは、駐車場の空き状況をリアルタイムに知らせ、空きの多いポートを自社で利用するなどの提案を行った。「満車/空車」とどまる現状から進化させた形だ。石橋社長は「いろいろ提供できますが、選択と集中は意識します。少人数(社員約20名)だからあれもこれもと手を広げるのは得策じゃない」とし、今は駐車場管理、太陽光発電所のほかは、自動車、ビル・マンション、商業施設、監視カメラのネットワーク化などに仕事を集中させている

という。そんな状況なので新規営業は自発的に行っていないが「月間200件程度の問い合わせがある」そうだ。

総合力で勝負するが、核となるのはネットワーク機能を搭載したIoTルーターなどと呼ぶ自社製端末機器だ。この9月にはAIを搭載し異常の自動検知などを実行できる新製品も売り出した。端末は累計数万台の販売実績があり、3年内に50万台を狙う。その先の2025年にはISDN回線のサービス終了が見込まれ、コンパーションに絡むビジネス拡大も睨む。しかし、さらにその先を同社は見据えていた。「足下の事業も大事ですが、当社の情報端末が普及した後からが楽しみだと思っていいます。端末から上がってくる情報を元に、環境データサイバースなどを副次的に育てたい」と、石橋社長は意欲満々だった。

5つの技術要素全てに精通したIoT事業者は少ない

- ①レガシーな通信技術 ②デバイス ③回線 ④ネットワーク技術 ⑤サーバー・クラウド

