



塩沢会長理事長

シリーズ「トップに聞く」

機械と機械がネットワーク上で やいといあるM2M(マシン・トゥ・マシン)

塩沢 オムロンといいますと、我々には健康器具のメーカーというイメージがありますが。

増田 消費者に直接販売しているのは健康器具ですが、健康器具は売上の7%、実際はスイッチ、センサー、タイマー等の電子部品が主で、ATMやPOS、交通管制システム、自動ゲートがほとんどです。

塩沢 駅の自動改札等もそうですよね。我々の生活の中で、見えないところで数々の電子部品が入ってきているのですね。

増田 ソーシャルニーズを先取りして商品を開発していくのが会社のDNAです。ソーシャルニーズがあるから、機械システムを開発するのではなく、常に先を見て社会に貢献していくことが必要です。ネットワークを活用したコミュニケーションは、人間と人間だけではなく、人間と機械、機械と機械が対話することが時代に求められております。私共の「センサー技術」は世界一だと思っております。その技術を最大限に活かし、機械と機械がネットワーク上でやりとりする「M2M(マシン・トゥ・マシン)」ビジネスを提唱しております。自動車の盗難防止システムもその一つで、車にさまざまなセンサーを装着し、ドアを開けた瞬間からイグニッションを回した瞬間までセンサーでキャッチし、この情報を携帯電話で送信します。この信号を受けて、ホーンを鳴らすなどの警告を発することができます。また、現在では安全上問題がありますが、遠隔操作によりエンジンを切ることも可能です。センサーを通して、バッテリーやタイヤの状況までモニタリングができます。車自身が情報センサーとなって車の分野が広がっていくことにより、整備事業者の方々のアフターマーケットも大きな可能性を秘めております。

塩沢 通常の状態と異常の状態を見極めるにはセンサーの判断も難しいでしょう？私共自動車整備業界に関係あるのは「盗難防止システム」ですが、特に貴社で提供されている「カーモニ300」は、優れたセキュリティ監視システムとして、私共の組合員にもご紹介させていただいております。

増田 今のセンサーは判断能力をもっています。例えば、外部からの力でガラスが割れた情報は独特のもので、この特化した情報をセンサーが感じれば、誤作動もありません。また、加速度センサーを使えば、この人は気性の粗い運転をするとか、安全運転だとかの判断もできます。このようなセンサー技術を応用し、私共では「カーモニ」という車両盗難防止を開発いたしました。これも携帯電話を活用したM2Mシステムです。私共が提供する「カーモニ300」という車両盗難防止装置もさまざまなセンサーを搭載しております。車を離れる場合、携帯電話等で警備モードに設定し、ドアやトランクが開いたら、ハザードランプの点滅やホーンを鳴らすなどの警告を行い、携帯電話に警報メールが送信されます。さらにエンジンが始動すると、第2警報メールが送信され、情報管理センターが自動追跡を行い、ユーザーの依頼により総合警備保障(株)のガードマンが現場確認を行います。つまり、「見守る・知らせる・追跡する」双方向による通信セキュリティシステムです。

テレマティクスは将来的には 必ず「オープン」となるでしょう

塩沢 今後、M2Mシステムは、テレマティクスと言われるものに進化するとお伺いしましたが、我々整備事業者の中には、車に関する情報がメーカーサイドに独占されてしまうのではないかとということで、恐怖心を抱いている事業者もおりますが。

増田 テレマティクスとはテレコミュニケーションとインフォマティクスを組み合わせた造語で、車載した端末に携帯電話等を使って情報を送受信するシステムですが、特に盗難防止機が発達した米国では、GMが車に関するテレマティクスを開発し、塩沢会長のおっしゃるとおり、GMにしか情報がいかない「クローズ」のシステムでスタートしました。しかし、このクローズの世界は失敗し、GMからの

今月のお客様

オムロン(株)執行役員副社長 増田 英樹 氏

情報も最初は無料でしたが、その後有料となったら、多くの方は購入しなかったというケースもあります。そこで、フォードが「クローズ」をやめて情報を「オープン」にしました。日本の場合は、メーカーは囲い込みを狙っているかも知れませんが、このシステムでは長くは続かないでしょう。米国や欧州の動向を見ていけば、日本のテレマティクスも将来的には必ず「オープン化」となるでしょう。皆が情報を共有することが大切です。

銀行のATMも日本では各銀行がバラバラで銀行の合併の時にはATMが動かないで大騒ぎしたこともありました。日本の場合も「クローズ」ではいけないということに少しずつ気付いているのではないのでしょうか。車も将来的にはオープン化して、クライアントが安く効率的にサービスを受けられるようにしなければなりません。

塩沢 我々整備事業者にとっては、やはり「オープン」にして欲しいと思います。私共東京の整備振興会会員は都内で約5,300の会員が460万台の車を整備しております。我々の会員もお客様の要望に沿って整備しております。

増田 自動車整備工場はお客様との接点にあり、現実には車を使っている人の一番生の情報が入り、ニーズを把握しやすいところです。プロダクトアウトではなく、むしろマーケットインのところですから、単なる仲介役とか端末ではなく、将来的にはネットワークの中で、過去の情報がわかるとか、傾向がわかるような世界が出来上がってきたときに、小さなながらも地域と密着化した場所として情報化に寄与できるのではないかと考えております。

塩沢 我々の会員は小規模のところもあり、地域に密着した業界です。人間的なつきあいの中で、お客様から相談を受けることは心強いものがあります。



増田 今の車の情報システムというのは混乱しており、カーナビはカーナビでゲートウェイがあり、音楽も外部から入ってきたり、色々なコンテンツがばらばらです。テレマティクスの最終的な目的は、そういったものを一つにまとめて、車の中にサーバーを積んでそこに情報が全部入ってくれば、効率的に外部とのつながりができます。それがユーザーフレンドリーで整備する上にも役立ってきます。テレマティクスのキーワードは携帯電話です。専用の携帯端末が組み込まれているのと、自分の携帯を接続できるのでは、使い勝手は大きく違います。GMがオープンタイプに変更したのも、GM専用の通信端末ではなく、ユーザーが持っている携帯電話を接続するようにし、使い勝手をよくしたことです。今の日本の「クローズ」のシステムでは、携帯が大きなキーワードとなるでしょう。カーナビひとつでも、全国の地図を始めから入れておく必要はありません。携帯を使って、自分が行くところの地図をダウンロードすればいいわけです。ユーザーにしても、どこか一つのところに縛られるのは嫌じゃないですか。

塩沢 増田副社長は中国ビジネスに関するご出版もされており、まだまだお話を伺いたいところですが、誌面の都合上このあたりまでにさせていただきます。どうもありがとうございました。



増田英樹副社長著
「中国ビジネス旅日記」
「中国商人の知恵」

(東洋経済新報社)

平成15年2月20日 東京都自動車整備教育会館にて