

TURNING POINT

事業の拡大のきっかけ、ターニングポイント

渋谷： ターニングポイントという意味では IT 技術に力を入れていた 90 年代の当時、自治体の多くは特定の業者に基幹システムを握られている、いわゆるベンダーロックインという状態だったのですが、一部の自治体からは「これはいつまでも続けていてもダメだ」という声が上がっていました。一方で、ちょうどその頃オープンソースが出てきて、当時はクラウドとか仮想化という言葉は無かったので、ハウジングだけではなくホスティングとかレンタルサーバーといった言葉を使いながら営業をしていました。とはいえ全然売れなくて、挙げ句の果てには大手総合 IT ベンダーにボロカス言われるわけですよ。(笑) これはひどい状況だなと思っていた矢先、ある自治体から「公共でデータセンターを作ろうと思っている」という話を頂き、

うちでやらせてもらいました。私たちがなんだかんだやってこられた一つの大きなターニングポイントはここでして、その一つの公共データセンター（今も運営中）を担当させて頂いた結果、大阪府の府立データセンター※²も手掛けさせて頂いて、そうするといわゆる LGWAN※³ という霞が関を中心とした全国のネットワークの中で自治体にサービス提供を行うというモデルができ上がり始めました。そこから全然事業展開が変わってきたので、自治体との繋がりは本当に大きかったですね。まあ結局のところほとんど人のご縁でしたけどね…。

飯野： 国立大学と一緒に当時開発した電子カルテ関連のサービスを手掛けさせて頂いたことがあります。そのク



ラウドの部分をうちが構築したんですね。その後大震災が起こって、他の大手総合 IT ベンダーが手掛けた電子カルテは全部流れてしまったのですが、うちが手掛けたものは全てデータがクラウド上にあったので助かったというエピソードがあります。その後、データ連携基盤を構築しましたが、オープンといってもクローズドのネットワークを敷き詰めていくような感覚でしたね。

渋谷： 公共のデータはクラウド化が十分にできていないところがあって、オンプレミスなところがまだまだありますからね。

飯野： そうですね。そして、ほんとに大きく変わったのは「Industry4.0」という言葉が登場したあたりでした。毎年ドイツのハノーバーメッセを訪れていたのですが、ちょうどシーメンスさんが「Industry4.0」と謳っていてドイツ政府の動きとリンクしていた時に、これはもう「間

違いなくうちの時代が来たな」と思いました。なぜかという、装置産業から装置を IoT 化して全てのデータを繋いでいき、より大きなサービスモデルとしていかないといけなくなった時に、設備業には IT が強い会社が当時はいなかったからです。うちが元々売りだったのが「IT ができて装置が作れる」という部分だったんですね。つまり、IT が融合した設備システム、既存のラインで、ファクトリーまるごと、それが全て提案できるという風になってから売り上げが 5 倍、6 倍に増えていきました。

渋谷： 興味があるのですが、飯野社長のような会社はどうやって売っているんですか？

飯野： 売るというよりも PR 戦略が大きいと感じています。一つは経済産業省と連携して国のプロジェクトを行わせて頂くと、名前が売れて紹介があったりします。もう一方で、ロボットシステムインテグレーターそのもの、つま

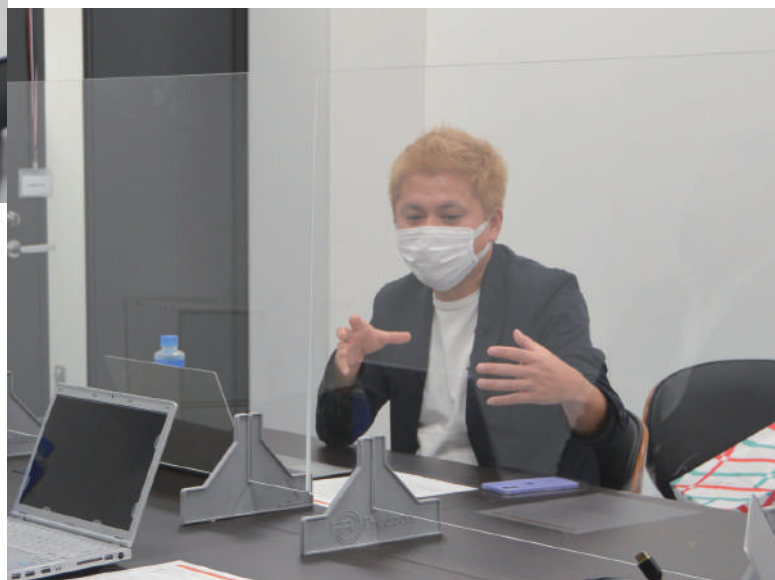


〽️ 自治体との繋がりは本当に大きかったですね。
まあ結局のところほとんど人のご縁でしたけどね。

————— Shibuya 〽️

〽️ もう「間違いなくうちの時代が来たな」
と思いました。

————— Iino 〽️



りロボットを使ったシステムのブランド化に注力しました。ロボット導入のプロセスの標準化に関して「こうやって導入するんだ」と伝えていきました。すると「ロボット導入の第一人者」というポジションが段々と築けていったんです。そして今は「スマートファクトリー」でそれを目指しています。あともう一つ補足すると、うちはロジスティクスがとても強かったんです。そうなるとうちの製造から出荷のところまでクライアントを丸ごと手がけられるので、そういう意味では自社のソリューションは売りやすかったと考えています。あとは、シーメンスのソリューションパートナーという面で、(日本企業がこ

ぞって参考にした) ドイツのビジネスモデルの知見を蓄積させて頂いたので、今もすごく売りやすいと感じています。

渋谷： となるとやっぱりブランディングなのですね。社長自身がエンジニアで設計図もかけるし、会社のブランドそのものなので、僕との違いはそこですね。(笑)

飯野： 良いか悪いかというのはありますけどね。(笑) 今はまだ良いのかもしれませんが。

渋谷 順 (しぶや じゅん)

現在創業 93 年目となる家業の三代目。

1985 年家業の町工場に入社し、1994 年社長であった父親の急逝に伴い 30 才で経営に参画。

その後事業承継と業態転換を推進しつつ、現在は電子自治体への期待を實踐するデジタルガバメント領域とコネクティッドカーに代表されるモビリティ IoT 領域のソリューションを中核として、幅広く公共財のプロフィットモデルにおける情報通信革命期の「まちづくり xICT」の實現やスポーツやエンターテイメントなど体験や共感を育む意味的価値の創出に取り組んでいる。

株式会社スマートバリューについて

1928 年バッテリー製造工場として創業し、1947 年には自動車電装修理工場として法人化した当社は、事業継承と業態転換を實行し、クラウドソリューション事業を中核として 2028 年の創業 100 周年へと歩みを進めています。

この時代の大きな転換期に、「スマート&テクノロジーで、歴史に残る社会システムを創造する」をミッションとして、デジタル時代にふさわしい新たな社会システムの創出、そして定着を目指しています。

飯野英城 (いいの ひでき)

FA システム技術者を経て 24 歳で創業。機械・電気(制御)・IT(ソフト)のそれぞれの領域に幅広く精通し、鉄鋼・自動車・電機・半導体・化学・三品・物流業界と業界を問わずシステムを提案。また、同業である製造業・物流業の経営者向けにコンサルティングも実施している。

現在は、株式会社オフィスエフエイ・コム他、グループ 8 社の代表に就任し、国内クライアント様のロボットシステムの導入を推進し、アジアを中心とした海外のエンジニア育成にも情熱を燃やす。

株式会社オフィスエフエイ・コムについて

1997 年に創業した当社は、「企業が抱く夢を實現する」というミッションのもと、制御の分野で世界一を目指す企業です。機械・電気・ソフトウェアの技術群を自社内で統合する新しいビジネスモデルを他に先駆けて構築し、日本のみならず、中国やタイ、ベトナムといった国内外のファクトリーオートメーションを 3,000 工場以上手がけてきました。

高度な技術を持つ 300 名以上のエンジニアが在籍し、FA~IT まで自社で一貫して「スマートファクトリー」を手掛けられる強みを持ち、スピードと提案力を武器に急成長を続けています。

CONTACT お問い合わせ

株式会社スマートバリュー (<https://www.smartvalue.ad.jp/>)

〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町三丁目 6 番 1 号 京阪神御堂筋ビル 7 階

広報担当： 社長室 Division

E-mail: info@g.smartvalue.ad.jp

株式会社オフィスエフエイ・コム (<https://www.office-fa.com/>)

〒105-0004 東京都港区新橋 5 丁目 35 番 10 号新橋アネックス 2F

広報担当： 武田

E-mail: contact@fa-regalo.com

オフィスエフエイ・コム公式 SNS アカウントをフォローで最新情報をお届け致します！

公式 HP



オウンドメディア



 Facebook



 Twitter



 Instagram





**FACTORY
AND
CITY**