

# 夢のユビキタス時代の幕開け

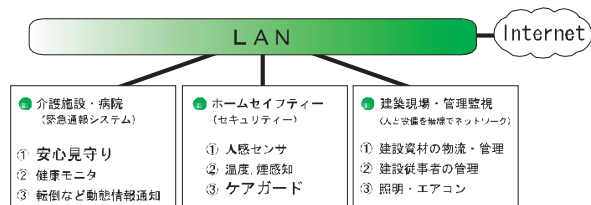
## 市場の可能性を感じ起業

「日本の中小企業は高い技術力を持っている」とよくいわれている。(株)オーエステクノロジーもご他間に漏れず、豊富な経営資源を抱えている大手企業ですら参入できていない市場を土俵に、一步も二歩も先を歩んでいる。

新しい時代の到来を予感し、「誰でもいつでもどこからでも」いわゆるユビキタスネットワークの基盤技術・システムの実現に向けてチャレンジしている。従業員数は20名ほどであるが、小さいながらもITベンチャー企業として勢いがある。

創業者の尾崎会長及び吉松社長は、平成7年に創業した際には、モジュール販売・基板設計受託を中心とする企業として、会社の基礎を築き、CADの販売やホームページの作成、DTP（デスクトップパブリッシング）など、さまざまな事業に携わっており、IT業界での知識やノウハウ、経験は豊富にあった。

その間、大学の教授と共同で無線ネットワークビジネスについて研究しており、同時にアメリカにて市場調査を行っていた。ニーズを肌で感じたことからビジネスとして大きな可能性を感じた尾崎会長は、(株)オーエステクノロジーの経営資源を新規事業に向けて大きく舵をきった。



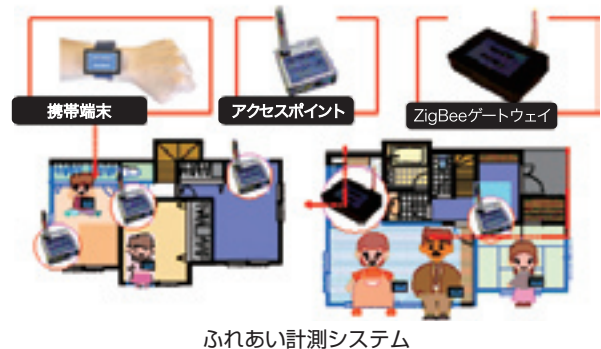
センサネットワークシステムのアプリケーション IEEE 802.15.4

## 連携先との信頼関係がコア技術を確認した

(株)オーエステクノロジーは大学や、大手企業、海外の研究所など、さまざまな組織との連携を図っている。

それも形だけの連携ではない。連携先との長期的な信頼関係を築いている。

大学は種々研究を行っているが、その研究を形にしてくれる小回りがきくパートナー企業を探している。しかし、そういった企業は少なく、実際に中小企業白書でも、研究開発をする上で産学連携を行っている中小企業は大企業と比較して少ないという調査結果が出ている。企業側としても、時間の無駄になるかもしれない長期的な研究よりも、当然の事ながら、すぐに受注に結びつくような短期的業務を優先しがちである。それに対して、当社は、大学側が Bluetooth（無線通信の規格およびその技術）や ZigBee（短距離無線通信の規格および技術）を使ってシステム実験をしたいといえ、すぐにそれに協力し、試行錯誤を繰り返してきた。ある程度結果まで出たが、知的財産の面から断念をしたこともあるし、失敗もたくさんあった。それでも共同研究を止めなかった。失敗から多くを学び、成功から可能性を感じ取り、現在の(株)オーエステクノロジーのコア技術を構築していった。



## 公的機関をフル活用

コア技術を確認しながら、同時に公的機関をフルに活用してきた。平成14年には公社の産学公提携助成事業により「屋内擬似GPSシステム」を試作・開発し、これらの結果により経済産業省の新連携事業の認定へと結びついていった。

## 企業概要

(株)オーエテクノロジー

東京都国分寺市西恋ヶ窪 1-36-3 3F

URL: <http://www.ost.co.jp/>

会 長 尾崎 研三

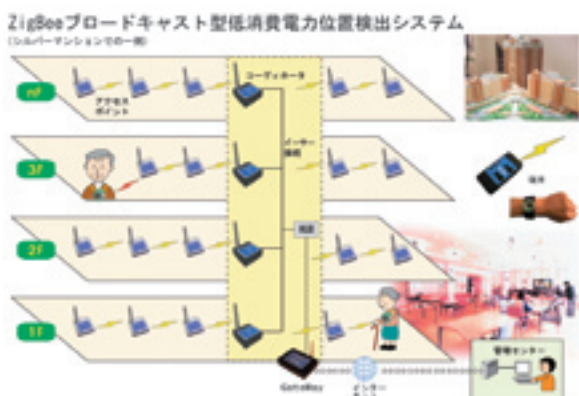
資 本 金 1,000 万円

業 種 情報通信機械器具製造業

主要製品 高度無線センサ（ZigBee 方式）ネットワークシステム

しかし当時の一番大きな課題は販路開拓であった。営業活動をして、客先のキーになる担当者までつながるのに非常に時間がかかったり、また仕様書がもらえないこともあった。仕様書さえもらえれば何とでもできる自信はあったが、なかなかそこに至るまでが難しかった。

そんな時、公社の事業可能性評価事業にて「事業の可能性あり」の評価を受けることにより、ニューマーケット開拓支援事業への推薦を得ることができ、その結果支援対象製品となった。



## ビジネスナビゲータの活用による様々な効果

支援企業になり、ビジネスナビゲータによるマッチング活動が増え、当社尾崎会長はその効果をすぐに実感した。ビジネスナビゲータと一緒に、キーになる担当者にも直接会える。通常1年以上かかるところが、すぐに本題に入ることが可能となった。

また、成約以外にも様々な効果がある。ビジネスナビゲータからは客観的な意見が聞けた。案件の優先度の選択、進捗管理、PRの仕方、市場についてのトータル的な情報などの意見が聞けたことで、自社の置かれた状況を様々な視点から確認することが出来た。

以前から、担当のビジネスナビゲータと月1回ほどの定例ビジネス会議を開催している。システム・技術営業の経験のあるビジネスナビゲータなども参加し、販路開拓以外のことについても議論を重ねている。この会議に参加していることで、従業員にも勉強になっているという。

### ナビゲータの声

このシステムは近い将来必ず大きな市場を実現するシステム。その用途は無限である。私たちビジネスナビゲータの役割はその用途開発のアイデアとそれを使用したい企業のマッチングを積極的に行うことである。

私達は尾崎会長のこの分野にける情熱に共感を覚え、支援している。会長は官庁、大学関係にも幅広い人脈を有し、様々な実証実験や共同開発も行っている。

同社は若手技術者が多く、やもすると、ビジネス感覚が未熟な部分もあるが、私たちの長年の経験からコメント、アドバイスを行っている。

会社の中のビジネスの仕組み（案件進捗管理など）づくりもこれからで、こうした分野も応援を行っている。

### 企業の声

5年後の目標は3つあります。計画通りに売上を上げていくことが第1の目標です。第2に商品の絞込みをしっかりとやりたいと考えています。ZigBeeの活用範囲は非常に広いので、逆に言えば市場、ターゲットが不明確な状況であるといえます。ターゲットを明確にし、経営資源を集中させたいと考えています。第3に生産管理、外注管理などの管理面を整備し、組織的な体制を構築したいと考えています。今までは開発中心で行って来ました。しかし、これからは組織化を図っていかねばならないと考えています。