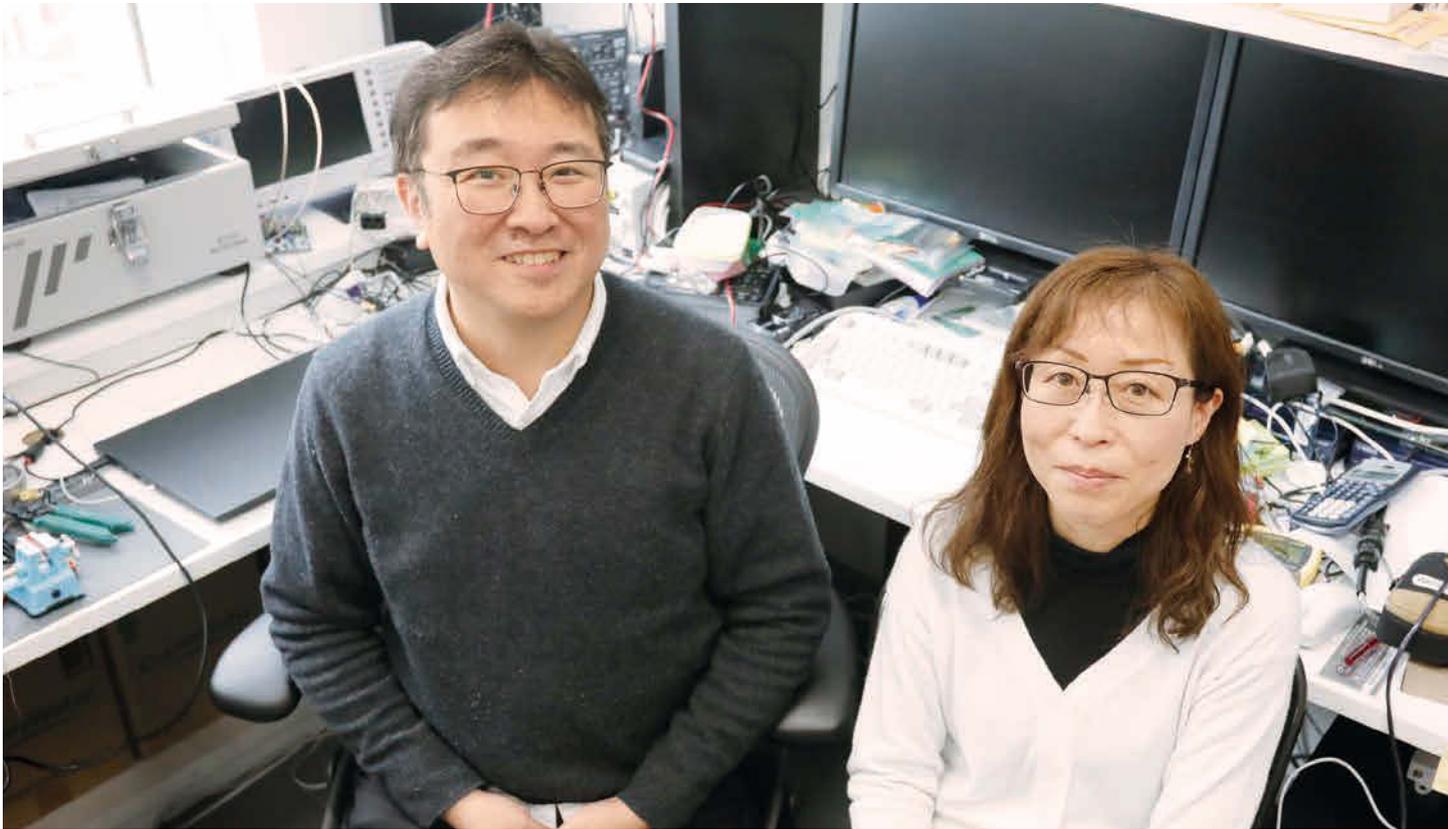


キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から— 第171回 Innovation Farm株式会社



Innovation Farm取締役会長の岡田昇一氏(左)と、代表取締役の安村奈緒子氏(右)。岡田氏が技術と営業面を担い、安村氏がバックオフィスを担当するという役割分担になっている

当社の成功体験

社員数4人の企業が有名案件に次々と参加

Innovation Farmには、事業の柱が3つある。1つ目は、サーバーの保守・運用などを担当するインターネット事業。2つ目は、各種ロボットなどの設計や開発を手がけるロボット関連事業。そして3つ目の柱が、IoT開発プラットフォーム事業だ。

「IoTの分野では、省電力で広範囲にデータを送受信できる通信規格『LPWA』を使い、低コストかつ短期間でIoT機器が開発できるプラットフォームを構築しました。これを利用すれば、離れた場所から、橋などの亀裂の進展や傾きを感知して対策を取ったり、現地に行かずにLPガスの検針ができたりするなどの仕組みが簡単に構築できるようになります」(Innovation Farm取締役会長 岡田昇一氏)

守秘義務があっていっさい口外できないが、Innovation Farmは驚くような有名プロジェクトに多数関わっている。取引先リストには大企業の名前がずらり。

「『IoT開発プラットフォーム(IoT Farm)事業』は、東京都中小企業振興公社の事業可能性評価事業で『事業可能性十分あり』と評価いただきました。提携を持ちかけられる理由は、岡田

会長の「他社にまねできない発想力」にあると思っています」
(代表取締役社長 安村奈緒子氏)

成功した背景・理由

自社を「~しかしない会社」と決めつけなかった

なぜ岡田氏には、他社にまねできないようなアイデアが出せるのだろうか。それは、岡田氏がこれまで徹底して枠にとらわれない仕事をしてきたからではないか。

岡田氏は工業高校で電気・電子工学を、専門学校では情報処理と通信を学んだ。当時から、自分でプログラムを書き、筐体を組み立ててロボットを自作するなど、ソフトウェアとハードウェアの双方を手がけるのが当たり前だったという。そして専門学校卒業後にLPガスの事業所を営んでいた祖父の会社を継ぎ、その一部門としてIT系の業務を始めた後も、ハードとソフトを分けずに仕事をしてきた。

「世の中には、ハードとソフトを別ものだと考える人がいますが、それは間違っていると思います。ハードをきちんと動かすにはソフトの知識が欠かせませんし、今の機械はネットワークにつないで使われることが当たり前なので、通信の知識も必要。

商売に「粋」をつくらない

[会社概要]

代 表：代表取締役 安村奈緒子氏
業 種：IoTプラットフォームや各種ロボット、
コンピュータシステムなどの企画・開発・販売
資本金：2,975万円
従業員：4名（2020年12月現在）
所在地：東京都板橋区蓮沼町47-8
T E L：03-6807-9990
<https://www.inn-farm.co.jp/>



変化を促した祖父の言葉

「会社を継ぐとき、祖父から『商売として成り立つことなら何をやってもいい』といわれました。その言葉に背中を押され、インターネット事業などの新領域に乗り出せたのです」（岡田氏）



Innovation Farmが提供している開発キット。低コストで消費電力量の小さい通信システムを提供できるのが最大の強みだ



LPガスの遠隔検針に使われるデバイス。このような機器が普及すれば、建設・インフラ・農業など幅広い分野で省力化が実現できる



子どもたちがラジコンなどのものづくりを通して、試行錯誤しながら失敗や成功を体験できる場づくりにも取り組みたいと考えている

だから僕は、ハードやソフト、通信などの壁をつくらずにものづくりを捉えてきました」（岡田氏）

この考え方は、他業界でも通用するだろう。自社を「～しかやらない会社」と決めつけると、発想の幅は狭まる。一方、顧客や消費者の役に立つためなら何でも貪欲に取り組むという気持ちがあれば、古い枠組みにとらわれない斬新な発想も出やすいし、他社との協業もやりやすくなるはずだ。

成功体験から得たもの

高いものづくり力を持つ次世代を育てたい

インターネット事業、ロボット、IoTと事業分野を広げてきたInnovation Farm。今後も、古い枠組みにとらわれず新たな取り組みをしていく方針だ。

「どんな事業も突然終わるというリスクはあります。たとえば私の場合、祖父から継いだLPガス事業は法律改正で事業継続が不可能になりました。こうした事態が来ても生き残るためには、自社の事業領域にこだわらず、常に新たな分野に挑戦する必要があると思います」（岡田氏）

現在40代後半にさしかかっている岡田氏は、次世代の育成

に力を入れようと考えている。

「僕らの世代までは、子どもの頃にラジコンをいじったりするなど、自分で手を動かしてものづくりをした経験がありました。ところが現代の子どもたちは、パソコンやスマホに触れていても、実際にものづくりをする経験が少ないと感じています。また、せっかくつくったラジコンを、思いっきり動かせる場所がありません。これでは、ソフトとハードの両方に強い人材は生まれないと思うのです。そこで僕は、商売で利益を出し、子どもたちがつくったラジコンやロボットを存分に動かせるような広い土地を買い、次世代を担う子供たちが思う存分利用できる施設を都内につくりたいです。そうすることで、ものづくり力の高い次世代の育成に貢献することを生きているうちに実現したいです」（岡田氏）

取材後記

事業可能性評価で高評価を得た『IoT開発プラットフォーム（IoT Farm）事業』では、LPWAを用いたIoTシステムの開発の高品質、低コスト、短納期を実現しています。びっくりするほど多数案件に少人数で対応していますが、これもプラットフォーム化したからこそだと思います。今後もIoT Farmを活用して、さまざまな場面の課題解決に貢献されると信じています。（経営戦略課 清水美里）