

# 10周年を迎え、さらなる躍進を期すIoT企業



■ IoT や M2M 分野に革新的な技術を提供し続ける通信ソリューションメーカー『株式会社 IDY』は、学生時代から無線通信に精通していた本田社長を中心に、本年4月に11年目を迎えた。既成概念にとらわれず、運用仕様の最適化を試み、次々と新しい価値を生み出している。その原動力は何か。右肩上がり成長を続ける同社を俳優の野村宏伸氏が訪問し、社長にお話を伺った。

#### 本田社長の足跡——

父親や祖父から影響を受け、小学生のころから電気回路や無線に興味を持つようになる。大学卒業後は無線機メーカーに就職し、30歳でベンチャー企業に転職。「富士通」子会社社長を経て、34歳の時に「IDY」を立ち上げ、現在に至る。

#### 家族の影響から無線に興味を持ち 仲間とIoTのベンチャー企業を設立

野村 早速ですが、本田社長の歩みから。  
本田 父がアマチュア無線をしていましたので、小さい頃から無線に興味を持っていました。中学生の頃にはトン・ツー・トン・ツーというモールス信号で海外と交信したこともあります。ちょうど「私をスキーに連れてって」という映画が流行したときです。

野村 幼い頃から通信分野の知識習得に励まれていたのですね。

本田 祖父は電気屋を営んでいましたから、電気や通信分野に興味を持ちやすい環境に育ったことは確かです。大学は工学部で、卒業後は大手無線機メーカーに就職。主に海外向けの製品の開発に携わりました。その後、元同僚に誘われて、30歳になる前にベンチャー企業に転職しました。そこで初めて、会社の看板で仕事をしていたことに気付かされました。転職する前は、取引先の部品メーカーからサンプルとしてタダで提供してもらっていた部品も、ベンチャーだと金を払うと言っても簡単には売ってもらえない。また、人生で初めて給与の遅配と不払いも経験しました。その後、34歳の時に「IDY」を立ち上げ、2017年4月より第11期を迎えるわけですが、最初は私を含め4人からのスタート。マンションの1室で起業し、知り合いの会社に居候するなどして、徐々に規模を大きくしていきました。良いことも悪いことも含め、この10年は言葉で表現できないほど多くの経験を得ることができました。お客様と社員に感謝です。

#### 高い向上心を持って仕事に励み 要望以上のサービスを提供し続ける

野村 熱意を持って仕事に励んでこれたからこそ、10周年という素晴らしい節目を迎えられているのでしょうか。そんな御社の業容を是非お聞かせ願います。  
本田 弊社は無線に特化し、IoTやM2Mで利用可能な各種製品を開発・製造しています。モノのインターネットといわれるIoTの分野では、様々な無線技術に精通している必要があります。現在は、LoRaやSigfoxに代表されるLPWA (Low Power Wide Area) や、準天頂衛星に対応したGPSなどをお客様に提供させていただいています。また、ICT分野で注目を集めるM2Mでは、3GやLTEを利用したM2Mルーターを弊社の福島工場で製造し、太陽光発電所や監視カメラ、自動販売機、デジタルサイネージ、FA機器などに活用いただいております。

野村 無線通信を活用した業務を行う会社さんは多いでしょうし、御社のようなプロの存在は頼もしいですね。

本田 ありがたい限りです。大手通信機



対談.. 代表取締役社長 本田和明 × 野村宏伸 (俳優)



器メーカーと比べれば、弊社の会社規模は決して大きくありません。ですが、お客様の運用仕様に最適な品質・安定性を細かく追求することで信頼を得られているのだと考えています。指名で弊社製品をお買い求めいただいたり、発注の依頼をいただいたりすることが多く、これ以上の喜びはありません。

**野村** なるほど。因みに、ここ東京に同業者さんはいらっしゃるのですか。

**本田** はい。多くいらっしゃいます。ただ、私は同業者と競合しているという意識は持っていません。IoTやM2Mの世界では、製品仕様よりもお客様ごとに異なる運用仕様にとどこまで応えられるかが重要であり、「すべてのお客様にカスタムメイド」が基本です。一昔前の言葉では「ロングテールマーケット」と言われる市場であり、一つひとつが手作りなんです。今は汎用性の高い部品や手頃な無線ネットワークが出回り、構築も容易になっています。同業者から多くの優れた製品が出ているのも知っています。しかし、忘れてはならないのは、この市場はロングテールマーケットだということ。「既成概念にとらわれず、運用仕様の最適化を行う」ことが大切です。例えば、多くのアンテナは金属に近づけると性能が劣化します。ですから、100%の性能を引き出す取付には知識と経験が必要になります。しかし、アンテナの取付に精通している人は国内にどれくらいいるでしょうか。ほとんどいません。つまり、私が言いたいのは、「誰がどこに付けても80%以上の性能が発揮され、60%以上であれば運用仕様を満足する」という分析の基に開発したアンテナに存在価値があるということなのです。

**野村** 他と同じことはしないというご自身の信条のもと、御社を力強く牽引なさっているのですね。

**本田** はい。とはいえ、決して自分のやり方に固執してはおりません。弊社がこれまで行ってきた手法や

作ってきた製品には自信を持っていますが、それが必ずしもお客様にとって最善のものであるとは限りません。何より、運用仕様はお客様ごとに異なります。「コスト削減のためにIT化しませんか」という宣伝文句がよく使われますが、むしろコストを下げるのではなく、新しい価値を創造することのほうが重要。弊社の製品によってお客様の自社商材に新しい付加価値が付き、売上につながらないと意味がないと考えています。

**野村** お客様の会社の発展を見据えた提案をしていらっしゃるとは驚きです。

**本田** 新しい価値の創造には時間がかかります。決して楽ではありませんし、お客様の事業が立ち上がるまで2~3年かかるものもあります。それでも、手掛けている仕事のいくつかが軌道に乗り、また新しいお話をいただけることが、弊社の成長の原動力になっています。

**野村** 最後に今後の展望を。

**本田** 誰もがモノ作りの仕事に携わっているわけではありません。そういう意味では弊社はとても恵まれた環境にいるといえるでしょう。発展を続けるIoT/M2M分野には、未だ解決すべき課題やまだ見ぬ価値があります。これからもお客様の運用仕様に寄り添い、新しい価値を創造するため励んで参ります。

(2017年3月取材)

## 『IDY』が目指す 最高のサービスとは

▼『IDY』は無線技術を用いた様々な製品を開発し法人向けに提供している。GNSS/GPSを活用したトラッキング端末では、同容量のバッテリーで他社カタログ値の15倍という驚異の実測動作時間を誇り、M2Mルーター「iR700B」シリーズでは、鉄道、通信、発電など多くの顧客からの高い評価を得ている。しかし、本田社長は現状に満足することなく、さらなる付加価値の探求を忘れない。常に顧客の要望に添った提案を行うことを心がけている。

▼毎日2~3件入るといふ新しい案件には『IDY』のノウハウやアイデアが豊富に活かされる。「値札を付けて棚に並べるだけの商品なら営業はいらぬ」と社長は言う。顧客は具体的な提案を受け、自社の事業に最適なパートナーを見付けるに違いない。「運用仕様の最適化と新しい価値の創造」というフレーズは軽くない。ぜひ一度『IDY』に案件を相談してみしてほしい。きっと、自社の発展につながる新しいアイデアを得られるはずだ。

### 「GUEST COMMENT」

#### 野村 宏伸 (俳優)

本田社長は学生時代、無線機を活用した宝探しゲームをご友人としていたそうです。興味を持ったことを追求する姿勢を賞き、「好き」を「仕事の活力」に変えられる社長だからこそ、確かな実績を残しておられるのだと感じました。



### 「INFORMATION」

#### 株式会社 IDY

東京都千代田区神田佐久間町二丁目8番地1 シャンピア秋葉原ビル5階  
URL : <http://www.idy-design.com>



『IDY』が開発したWi-Fi搭載M2Mルーター iR700B