

位置情報ビジネスで社内ベンチャー 時間認証組み合わせ3事業スタート

沖電気工業の社内ベンチャー制度により生まれたLBS(ロケーションベースドサービス)ベンチャーユニットは、札幌JRタワーのショッピングモールで電子ポスターを活用した広告誘導支援事業をスタート。さらに位置情報と時間認証を組み合わせた労務管理や、安否確認などのASPサービスを手がける新規ビジネスに参入する。

「位置情報ビジネスは技術開発だけにとどまっていた市場は広がらない。役に立つアプリケーションの開発が不可欠」と語るのは、沖電気工業のシステムソリューションカンパニーLBS ビジネスユニットの山口雄一郎チーフオフィサーである。

位置情報は重要な要素技術として注目されてきたものの、企業ユーザーにとって直接役に立つアプリケーションの開発はなかなか進んでいない。対コンシューマー(BtoC)の用途では観光案内や店舗案内などのシステムに限られており、業務(BtoB)用途でも車両管理を除けば、市場全体から見るとまだまだ皆無に近い。

山口チーフオフィサーは、以前からGPS、携帯電話、PHSなど様々な端末に対応し位置情報を一元的に管理できるプラットフォーム「GPCTI」の開発に従事しており、位置情報の有効活用の方法を模索していた。そこで、アプリケーション開発のヒントとして着目したのが、時間認証との連携であった。派遣業や、メンテナンス業など様々なところで働くスタイルでは、業務を管理するうえで場所と時間が欠か

せない。「将来、いつでもどこでも情報にアクセスできるユビキタ環境が実現すれば、位置情報と時間認証が業務アプリケーションの必須要素になるはず」新規事業に乗り出す決意をしたのは、このときからであった。

厳選なる審査で生まれた新鋭組織

昨年、山口チーフオフィサーは、位置情報の事業化を図るため、中期経営計画「フェニックス21飛翔」の中で新規事業創出や起業家の育成を目的に新設された「沖ベンチャーファンド飛翔」に応募している。これは、個人、グループ、部門から新規事業プランを募り、厳選な審査によって認められた新規事業を全社的に支援するというベンチャーファンドである。そこで、200以上の応募から厳選なる審査が行われ、山口チーフオフィサーのプランが第一号として見事通過し、LBSベンチャーユニットが誕生したのだ。

LBSの組織育成・支援のためコーチングを行うシステムソリューションカンパニーの執行役員である松井一成チーフオフィサーは、「LBSは、単なるアイ

沖電気工業株式会社

- PART 1 LBSベンチャーユニットの事業体制
- PART 2 札幌JRタワーの電子ポスター導入事例



沖電気工業・システムソリューションカンパニー執行役員 松井一成 プレジデント



同カンパニーLBS ビジネスユニット 山口雄一郎 チーフオフィサー

ディアだけのベンチャー組織ではない。外部から専門のコンサルティング会社を投入し、綿密に事業計画を練り上げた。沖電気が持つ人材、ノウハウ、顧客、販売チャネル、ブランドなど様々なリソースを活用することで、強力な組織を育成している」という。

では、LBSが取り組む位置情報を核にしたビジネスソリューションとはどのようなものか。同部門の事業戦略を見ていこう。

LBSのベンチャーユニットの事業ドメインは、 広告誘導支援事業(Yasu Cool!)、 労務管理事業(UTR:ユビキタスタイルレコーダ)、 安否確認・緊急通報事業(DELTA)の3つである。

の広告誘導支援事業は、2003年3月にJR札幌駅の複合施設である「札幌

JRタワー」に導入された電子ポスターを軸に推進している。電子ポスターは、駅やショッピングモールなどに設置する広告媒体をデジタル化したもので、ネットワーク経由でプラズマディスプレイ画面に静止画や動画のコンテンツを配信したり、インタラクティブな操作にも対応する。

電子ポスタービジネスの第一フェーズではデジタル媒体の広告事業としてスタートし、次のステップとして携帯電話や位置情報と組み合わせ、店舗誘導や地域活性化のツールとして活用していく。電子ポスターのビジネスは、沖電気工業の関係会社であるアイティ・ニュース社と共同で進めている。

電子ポスターはネットワークを経由して、同時に全国に同じ情報を配信したり、地域ごとに異なった情報を見せることも可能である。電子ポスターは、放送のように一斉に情報を配信できるため公共的な要素も強いことから、コンテンツの掲載基準を定めたり、審査を行う第三者機関「電子ポスター協議会」も設立している。

の労務管理事業とは、位置情報に対応した携帯電話を利用し出勤時刻と場所を記録することで、オフィス外でも出勤管理を可能にするASPサービスである。ターゲットユーザーは、派遣業、介護業、流通小売業などオフィス外で仕事を行う企業である。初期投資を抑えられるASP型のサービスのため、中小企業でも導入が容易な点も特徴である。5月末にサービスを開始する予定。

最後の 安否確認・緊急通報事業は、GPCTIなどの技術を活用したニッセイ情報テクノロジー社の損害保険会社向けコールセンターシステム「DELTA」をベースにしたASPサービスである。9月に開始する予定。システム面では の位置情報と時間認証に加え、コールセンター機能を有している点が特徴といえる。

対象ユーザーは、生損保会社、介護事業者、保守業者などを想定。例えば、

損害保険業の企業では、事故車の検証の際に現場の位置情報を記録するために調査員が利用。また、損害保険の契約者が利用する場合、自分の携帯電話で事故の場所と発生時刻の報告を行うといったシーンが考えられる。

LBSが位置情報活用のデファクトに



篠塚勝正代表取締役社長
沖電気工業は2002年度にチャレンジングな起業家育成と新規事業の創出を目的に「沖ベンチャーファンド飛翔」を創設しました。この度設立した「LBSベンチャーユニット」は、今後の成長を信じて投資した第一号のベンチャーユニットです。「位置情報を活用するためのプラットフォームとノウハウを提供する」という独自性とネットワークの良さを活かし、位置情報活用のデファクトスタンダードになってくれることを期待しています。

さらに、それぞれの事業ドメインは、有機的に連携していく。例えば、の労務管理を行う携帯電話の画面に地元店舗に誘導できる広告やクーポンを配信したり、電子ポスターとの連動することも可能になる。

販売会社との連携で売上拡大

LBSでは販売チャネルの拡大を図るため、他部門や外部の販社と緊密な関係強化も欠かせないという。

沖電気工業の各カンパニーの営業部門では、LBSのサービスを販売し始めており、中でも金融系のユーザーから多くの引き合いがあるという。

また、販社との連携では単なる販売代理ではなく、代理店自らが自社のサービスとして提供できるビジネスモデルを確立していく。

販売目標は初年度3億円。毎年、売り上げを倍増させることで、2005年度は10億円を目指している。篠塚勝正代表取締役社長は、「LBSビジネスユニットが手がける業務用ASPの事業は当社では初の試みになる。このビジネスの成功によって、全社員の起業家マインドの育成につながることを期待したい」と話している。

