http://mb.softbank.jp/biz/





# 導入事例

Case Study

日本のM2M市場の展望から、手軽に使える通信ボックスまで ~市場を牽引するトーメンエレクトロニクスに聞く



かねてよりシエラワイヤレスの通信モジュールの輸入、販売を手がけてきたトーメンエレクトロニクス。最近では、ソフトバンクモバイルの通信網を利用する通信ボックスを、M2M分野でのノウハウを投入して開発、販売も行っている。日本のM2M市場はまだこれから伸びるところだと語る、トーメンエレクトロニクス 加藤氏、加賀田氏を訪ね、モジュールだけではなく通信ボックス開発に踏み切った背景や、これからの日本のM2M市場の展望について話をうかがった。

#### 課題と効果



株式会社トーメンエレクトロニクス 国内営業本部 ソリューション BU ソリューション統括部 通信機器 PM グループ 主任 加藤 久典 氏



株式会社トーメンエレクトロニクス 国内営業本部 ソリューション BU ソリューション統括部 通信機器 TM グループ 部長 加賀田 充 氏

課題 · M2Mの活用シーンに気づいてもらい、日本国内の市場を広げていきたい

効果 ・通信ボックスの提供で、M2Mソリューション全体をプロデュース

### 高速通信、音声サポートなど先進技術をいち早く投入

日本でM2M通信が本格的に注目され始めるより前から、トーメンエレクトロニクスはシエラワイヤレスの通信モジュールを輸入、国内に提供してきた。ソフトバンクモバイルからC01SW/C02SWといったUSBタイプのデータ通信端末を投入し、ビジネスユーザーに提供している。

「シエラワイヤレスは、M2M通信の世界的なリーディングカンパニーです。その製品とノウハウを日本に導入し、日本のM2M市場を牽引していきたいという思いが、私たちにはあります。」

トーメンエレクトロニクス 国内営業本部 ソリューションBU ソリューション統括部 通信機器PMグループの主任、加藤 久 典氏はそう語る。優れた製品を国内市場に供給することで、市場活性化を進めたい意向だ。国内製品と比較した場合のシエラワイヤレス製品の優位性について伺ったところ、国内営業本部ソリューションBUソリューション統括部 通信機器 TM グループの部長である加賀田 充氏は、次のように簡潔に答えてくれた。「日本では M2M 市場がまだ活気付いていないので、製品進化のスピードも遅いのが現状です。国内で広く使われている通信モジュールは通信速度が低く、音声通信も多くの場合サポートしていません。要求の高い市場で磨かれたシエラワイヤレスの通信モジュールは、新しい通信規格に対応しており速度が速く、音声通信もサポートしています。」

## ノウハウを活かし、手軽に使える通信ボックスを開発

「これまでにない使い方を提案するために、モジュールだけではなく活用シーンやアプリケーションを含めた提案にも取り組み始めています。」



通信ボックスの筐体

加藤氏が言うように、トーメンエレクトロニクスは単にモジュールを提供するだけではなく、M2Mソリューション全体をプロデュースしようと取り組んでいる。そうした取り組みのひとつが結実したのが、通信ボックスだ。組み込み用の部品として通信モジュールを採用した場合、それを組み込んだ製品の開発はもとより、通信キャリアによっては通信機器としての認証を取得する必要もあるため、開発のハードルは決して低くない。しかし通信ボックスであれば、製品として認証も取得しており、アプリケーションやサービス開発に専念できると加賀田氏は語る。

「トーメンエレクトロニクスは、通信キャリアによる機器認証が必要な場合、その認証取得のためのIOT (Inter Operability Test) の代行業務もやっているので、通信モジュールだけを提供する他社に比べて開発期間を短縮できます。それでも、認証取得済みの製品を使う方がはるかに手軽で、効率的です。」

独自性が高く個別開発を前提とする場合には通信モジュール、汎用的な通信で足りる場合には通信ボックスと、要望に応じて適したものを選択できるという訳だ。またトーメンエレクトロニクスは、通信モジュールや通信ボックスを使った製品、サービスの開発を強力にサポートしてくれる、心強いパートナーでもある。シエラワイヤレスとの強いリレーションを構築してい

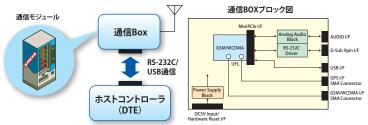


図 1:通信ボックス ブロック図

るうえ、これまでにも数多くの製品、サービス開発を支援して きた中で培われた豊富なノウハウを持っている。

「通信モジュール、通信ボックスの双方を提供し、それらを使った開発も支援することで、日本のM2M市場を活性化していければと思っています。そのために、通信キャリアさんとも協力していきます。」

キャリアとの協力関係を築く上でも、通信ボックスのような 製品を提供することは大きな意義があると、加賀田氏は言葉を 継いだ。部品だけではなく製品を供給することで、通信キャリ アとより良い協力関係を築くことができ、結果的にユーザーに 質の高いサービスを提供できるのだという。

### 先端の通信技術と管理技術を組み合わせ M2M 市場を牽引

話をうかがう中で加藤氏、加賀田氏は口を揃えて日本のM2M市場が活性化しつつあると語った。トーメンエレクトロニクスのように以前から取り組んできた企業だけではなく、新たなプレーヤーも参入し、製品を提供する企業も利用する企業も増えているという。そうした中で課題となるのは、やはり他社製品との差別化だ。その点についてうかがうと、通信機能だけではなくそれを利用する環境を含めたサービスで優位性を維持していきたいと加藤氏は語ってくれた。そのキーとなるのは、シエラワイヤレスが買収したWavecomの持つ技術だという。

Wavecomは、GSM(海外における2G通信網)時代からM2M、特に車載機の分野において大きなシェアを持っていた。製品精度や供給精度に対する要求が高い市場で長年取り組んできた中で培ってきたものは通信技術だけではなく、実践的な現場支援のノウハウも大きい。「Wavecomは、M2Mの通信機器に対してワイヤレスでファームウェアアップデートを行えるようにするなど、管理面での技術、サービスでも高い評価を得ていました。そうした技術がシエラワイヤレスの通信技術に組み合わさることで、これまでにない高度なサービスが実現すると期待しています。」

もちろんトーメンエレクトロニクスとしても、次世代製品の 開発に向けた努力を怠らない。LTEなど次世代通信技術の実用 に向けた模索を行う一方、利用シーンに合わせた機能の追加も 検討されている。現在はシリアル、USBで接続する方式の通信 ボックスに、ルータ機能を搭載するなど多機能化した製品等を



図2:通信ボックス 利用例

ラインアップしていきたいと、加賀田氏は語る。「2009年末からコンシューマ向けのワイヤレスルータが流行っていますが、ビジネスシーンでも同じような需要はあるはずです。ルータの先を無線LANにすべきなのか、もしくはBluetoothにすべきなのか、広い視野を持って需要を調査しているところです。」

1 ヵ所に複数台の機器があり、それらを個別に3G網に接続するのではなく、まとめて接続したいという要望は、現在でも仮設オフィス等いくつも例があるという。

「決済の現場にPOSとクレジットカード端末が普及し続けていますから、今後は同じような需要がもっと広まるのではないかと考えています。そうした市場の要求に、実績とノウハウで今後も応え続けていくつもりです。」

日本のM2M市場を牽引してきた自信と、これからも牽引し続けていこうとする気概が、加藤氏の言葉からは感じられた。

#### 株式会社トーメンエレクトロニクス

本 社:東京都港区港南 1-8-27 日新ビル

従業員数:532名(連結739名)

概 要:半導体、ストレージ製品・通信機器、M2M 通信機器、その他

U R L: http://www.tomen-ele.co.jp/jtop.htm

※この記事は、ソフトバンク クリエイティブ株式会社が運営するWebサイト「ソフトバンク ビジネス+IT」 (http://www.sbbit.jp/)  $^{2010}$  (http://ww