

「変化する COMPUTEX」と「変わらない COMPUTEX」、 日本企業にとってのビジネスチャンス

～COMPUTEX 2013レポート～ (2)

台北市コンピュータ協会駐日代表 吉村 章

■ 4 ■ フィールドシステム（沖縄県） 音声で文字情報を送る技術「サウンドコード」

ここでいくつかの事例を紹介しよう。まず最初に紹介するのは沖縄から出展したフィールドシステムである。沖縄県では域内企業の海外進出を支援するため「FROM 沖縄推進機構」が毎年 COMPUTEX にブースを設けている。フィールドシステムも沖縄グループとして出展。「FROM 沖縄推進機構」のブースを活用し、県の支援を受けて出展コストを抑えての出展である。

「サウンドコード」とは文字情報を音声化して送信するという技術。ネット環境がないところでも、符号化された音声を使ってテキスト情報を送信することができる。スピーカーから流れてくる音楽をスマートフォンのマイクで音声を受信し、アプリによって音情報を文字情報に変換。符号化された音声を使って、文字情報のやり取りができる。新たなコミュニケーションモデルの創造を提案する技術である。これはネット環境や通信環境が整っていないところでも文字情報が流せるというところがポイントだ。

例えば、コンサート会場で楽曲の「歌詞」を符号化して音情報として流す。マイクで音楽を受信するとスマートフォンには歌の「歌詞」が表示されるという仕組みだ。野球やサッカーのスタジアムで音楽を流してその中に文字情報としての選手のプロフィールを盛り込んだり、災害時にスピーカーで流す警戒情報の呼びかけの中により詳しい文字情報を盛り込んでスマートフォン宛に流したり、つまりネット環境や通信環境がない場所でも

文字情報のやりとりが可能であるという点が注目すべきポイントである。

当初、台湾ベンダー向けにパートナー募集の呼びかけを行っていたが、ブースではアフリカ諸国のバイヤーが何人も来たという。ネット環境が未整備な地域で、音楽（音声）で情報伝達ができるという点に興味を示したようだ。また、足を停めて見て行くアメリカ人や日本人も多かったという。出展の責任者によると、「日本国内の展示会に出展すると埋もれてしまうことが多いが、COMPUTEX では日本から来たバイヤーの目に留まる」、「本当かどうかはわからないがアメリカの軍関係者という人が熱心に説明を聞いていった」という。

フィールドシステムでは COMPUTEX の会期中に丸一日をかけて会場内で出展企業を回っている。「サウンドコード」に関心を持ってもらえそうな出展企業に製品を紹介し、技術情報の説明を



フィールドシステム（沖縄県）が「サウンドコード」を出展、音声によって文字を送信する技術、ネット環境がなくてもデータ通信が可能

することが目的だ。実に積極的な取り組みであり、このフットワークのよさには脱帽だ。コンペティターをコンペティターとして認識せず、「協業」できる部分を積極的に探すという姿勢である。

フィールドシステムの責任者は「私たちの情報はまだ発展途上で未完成の部分もある。しかし、興味を示してくれる企業からのコンタクトがあり、『いっしょに開発に取り組みたい』という申し入れもあった」、「待っていても仕方がない。海外ビジネスは積極姿勢あるのみ。現在進行形で技術開発を進めているという我々の存在を知ってもらい、認知してもらった上で同じ仲間を集めるという意味でも COMPUTREND は出展の意味がある」とコメントする。

■ 5 ■ ウイツツェル（東京都）絶対に真似のできないサインを実現「サイバーサイン」

石川県情報システム工業会（ISA）のブースでは地域を越えたさまざまな製品が出展されていた。取り引き先とのネットワーク作りを積極的に進める石川県情報システム工業会（ISA）の取り組みの一環である。ウィツツェル（東京都）も石川県情報システム工業会（ISA）グループの出展企業。絶対に真似のできないサインを実現した「サイバーサイン」を出展していた。

「サイバーサイン」とは形状、筆圧、スピード、書き順、4つの要素を座標上にグラフ化し、決して真似のできない「あなただけのサイン」を作り出す個人認証システム。スマートフォン、タブレットなど、身近なところでの応用が実用化している。ブースではタブレット PC でデモを行い、説明を聞くバイヤーはその場で何度も実筆サインを試し、そのセキュリティの高さを実感したようだ。



ウィツツェル（東京都）の「サイバーサイン」、石川県グループのブースにて共同出展

担当者によると、「掌や指紋認証ではそれを読み取るためのハードウェアが必要となる。ハードウェアを導入するにはコストがかかる上、メンテナンスや故障対応を考えなければならない。またハードウェアには必ず機械的な寿命がある。しかし、『サイバーサイン』はソフトウェア上の解析なので、機械の寿命がない。コストパフォーマンス的にはこちらのほうが遥かに上」とコメントする。

また、COMPUTEX2013 への出展について、「日本国内でいかにいいモノを作っても、それを表（海外）に出さないという意味がない。まずは現場に行き（海外の展示会に出展）、市場（海外市場）で何が求められているかを知る姿勢が大切だ。COMPUTEX に出展した理由はそこにある」とコメントする。

■ 6 ■ シロク（茨城県）台湾で開発資金を現地調達、開発したモジュールを台湾ベンダーに生産委託

茨城県の「つくば研究支援センター」に入居する企業。社員数8人のベンチャー企業である。技術者グループによる創業で、自ら開発した「光学式タッチパネル」を台湾企業をパートナーとすることで、量産化にまでこぎ着けた。「光学式タッ

チパネル」とはモニターの上部の左右2か所に取り付けたカメラによってディスプレイ上の指の動きを感知し、プラズマTVや液晶TVなどに装着するだけでさまざまな表示機器がタッチパネルとして利用できるようになるという技術。画期的な後付式のタッチパネルユニットである。(NHKの天気予報の番組で使われている大型モニターにはシロク製のタッチパネルが使われているという)

シロクは独自のCMOSイメージセンサーを開発。台湾企業をパートナーとすることにより、日本では2年かかると言われていた開発を1年でやってのけ、2～3億円かかるといわれた開発資金も7千万円にまでコストダウンし、その資金も台湾企業を通じて現地調達して資金繰りを行った。

この独自のCMOSイメージセンサーを使ったタッチパネルは對外乱性に優れ、現在はドライバレスでWin 8のマルチタッチに対応している。パソコンモニタから、デジタルサイネージ、電子黒板用途まで幅広い用途に使用できるのが特長である。COMPUTEX2013では4つのカメラを使い、4つのタッチポイントまで認識する新製品を発表。年商数億の取り引きを手がけるようになる。また、新製品としてメタルメッシュや銀ナノワイヤーを使った静電式の10点タッチで84インチの超大型タッチパネルを世界に先駆けて開発中である。2013年の年末には開発が完了予定。日本ではほとんど無名であるが、台湾や中国のパネルメーカーからの技術力の高さが注目され、アジアでは「タッチパネルのシロク」という技術ブランドが確立している。

出展担当責任者は、「台湾企業は垣根が低い。我々が中小企業でもベンチャー企業でも技術力さえあれば分け隔てなく付き合ってくれる。最初に



シロク（茨城県）は光学式タッチパネルモジュールをも出展、大型モニターでのデモ展示も行っていた



シロクはCOMPUTEX出展をきっかけに台湾ベンダーとのアライアンスを成功させ、開発資金の調達とモジュールの量産化を実現した

COMPUTEXに出展したときには、台湾の大手パネルメーカーが次々と技術提携の呼びかけを申し出てきて、こちらとしては嬉しい悲鳴だった」と話す。

「まずはアジアで何が通用するか、自分たちの『強み』を徹底的に見極めることが重要。そして、展示会でその『強み』を徹底的に主張することも重要。しかし、『強み』とは必ずしも最先端、高付加価値ではない。実は、品質にこだわりすぎることが仇になることもある。アジアでは『いいモノが売れる』のではなく、『売れるモノがいいモノ』なのである」とのコメント。実績に裏付けられた

コメントだけに説得力がある。

また、シロクの進出をサポートしたコーディネーターの方は、「市場が求めているのは『最先端』ではなく『半歩先端』、『高付加価値』ではなく『中付加価値』である。現場のニーズは現場でしかわからない。独りよがりの最先端、高付加価値はアジアでは必要ない」という辛口のコメントも……。彼もまたさまざまな事例を見てきた上で日本企業の「弱点」をこう指摘する。

■ 7 ■ NEC は大量のデータを効率よく転送する「ExpEther」(エクスペスイーサ)を出展

日本の大手企業も COMPUTREND にブースを構えている。製品を売り込むためではなく、「技術力」を売り込むための出展である。

「ExpEther」(エクスペスイーサ)とは、システム拡張や性能向上の際に、サーバ・ワークステーションなどの本体を追加するのではなく、必要なコンピュータ資源(CPU・HDD・グラフィックボード(GPU)など)のみを追加することができる最新技術。イーサネットでの通信に比べて、大量の



NECは大量のデータを効率よく転送する「ExpEther」(エクスペスイーサ)を出展、しかし同時にサンプル出展した「バイオプラスチック」にも多くの企業からの問い合わせがあったという

データを効率よく転送でき、高速処理が可能となり、データ量の増加に応じて、効率的なシステム拡張やデータ転送の高速化が図れる。

今回の COMPUTREND では NEC ブースは「ExpEther」(エクスペスイーサ)とは別にもうひとつの製品を出展していた。それは植物原料から作る「バイオプラスチック」という技術出展である。これはポリ乳酸を主成分として、安全な特有の添加剤を利用する独自の配合技術により、高度な難燃性(UL94規格 1.6mm V-0, 2.0mm 5VB)、強度等、電子機器用の優れた実用性を実現した。NECでは社内製品への適応比率を少しずつ拡大しているという。

担当者によると、「今回の出展は『ExpEther』(エクスペスイーサ)がメインの出展製品だったが、『バイオプラスチック』の関心度が予想以上に高い。アジアではこの分野でもビジネスチャンスがありそうだ。手応えを感じる出展となった」とコメントしている。

NECでは環境に配慮したこの「バイオプラスチック」を今後は積極的にビジネス展開していきたいと考えている。バイオプラスチック部品の受託成形、バイオプラスチック部品の組み込み製品の企画支援、原料(ペレット)の販売対応など。COMPUTEXでの引き合いは次の戦略を考えるきっかけとなったようだ。

■ 8 ■ Neurosky (ニューロスカイ)「念力でヘリコプターを飛ばす(?)」、Sonostar (ソノスター)「メールチェックができる腕時計」

COMPUTREND 出展のユニークな製品を2つ紹介しよう。

ひとつは Neurosky (ニューロスカイ) である。独自のセンサーで脳波を感知し、脳波の微電流で

スイッチのON、OFFをコントロールするという技術。ブースではヘアバンドのように頭に付けたセンサーが脳波をキャッチして集中力を測定し、スイッチのON、OFFを切り換えて模型のヘリコプターを飛ばすというデモを行っていた。会場では通路に人だかりができるほどの注目だった。

Neurosky (ニューロスカイ) は脳波・心電/心拍・筋電などの生体信号データを、効果的に活用するためのセンサー製品を提供。これは意識を集中させることで発生する脳波の微電流を感知し、さまざまな製品の開発に応用しようと言うもの。



頭につけたヘアバンドが脳波を検知してヘリコプターを飛ばせるデモ、通路では多くの人が足をとめてデモに注目する



着信したメールを読む時計型のモバイルツール、ディスプレイは電子ペーパーで充電なしで長時間の利用が可能

脳波・心電/心拍・筋電などの生体信号データを、効果的に活用するためのセンサーで、これは今後さまざまな分野への応用が期待される。

ブース担当者によると、「まずは玩具への応用と製品の実用化への取り組みを始めたところ。しかし、生体信号検知機能を取り入れた玩具やゲームの開発から、将来はデジタル健康管理機器などへ応用や医療への本格利用も視野に開発を進めていきたい」とコメントする。

Neurosky (ニューロスカイ) はチップセットを開発、量産は台湾に委託し、世界中にアプリケーション開発パートナーを求めていくというビジネスモデル。開発パートナーが増えて、さらなる応用分野の広がりが期待される。

また、Sonostar (ソノスター) のスマートウォッチはディスプレイに電子ペーパーを使った未来感覚のスマートウォッチである。携帯やタブレットに届いたメールが手元の時計型のディスプレイでチェックできるという優れモノ。アンドロイド携帯、iPhone、タブレット、ノートPCなどさまざまなデジタル機器にBluetoothで接続する。メールチェックだけでなく、ツイッター、Facebook、電話着信、SMS、新着情報の確認も可能だ。時計として使うことはもちろん音楽を聴いたり、スケジューラー、アラーム、万歩計、ゴルフのスコア記録など、スマートフォンとの連携でさまざまなアプリの広がりが期待される。

■ 9 ■ もっと積極的に海外へ、日本の中小企業・ベンチャー企業の「頑張り」に期待

日本からの出張企業は、いずれもアジアでのビジネス展開を狙う企業。中小企業やベンチャー企業が中心だ。またそれを支援する地方の自治体や業界団体が参加を取りまとめて出展するというケースが増えてきている。こうした企業向けに

TCA 東京事務所では、「出展ブースを効果的に活用して商談に繋ぐ方法」や「来場者との商談を進める上での注意点」、「ポスター・印刷物・展示会資料の作り方」、「通訳を有効に活用する方法」など事前の勉強会を行っている。（興味がある方はこちらからご覧ください。<http://www.asia-net.biz/20-0.pdf>）

海外に広い視野で眼を向け、自社の「強み」を徹底的に見極め、海外で通用する「強み」を見つけ出してそれを磨き、積極的にアプローチすることが大切。この「強み」が海外で本当に通用するかどうかを見極めるためにも、まずはビジネスの現場に飛び込んでいくことも大切なポイントのひとつだ。

COMPUTRENDの主催者は日本企業に対して、「ビジネスリスクにばかり目を向け、慎重になりすぎて行動を起こさない企業があまりにも多い」と嘆く。

出展の取りまとめ役になった業界団体の責任者は、「日本にはまだまだ世界で通用する技術がある。もっともっと中小企業が持っている『キラリと光る技術』、『唯一無二のソリューション』を探し出して、台湾企業とのアライアンスの可能性を模索していきたい」とのコメント。彼は地域で産業振興に携わる担当者。COMPUTEXに出展する企業を地域で取りまとめ、技術力を持つ地域企業と海外企業とのビジネスの「橋渡し役」となっている。

また、ある企業の出展責任者は、「まずは動くこと、現場に赴くこと、リスクを恐れずチャレンジすること、この3つが大切」とコメントする。「石橋を叩いてばかりいてはその先にどんなビジネスチャンスがあるか見えてこない。まずは行動を起こすこと、『橋を渡ること』が重要だ」ともコメントする。



来年の会期は2014年6月3日～6月7日まで。TCA 東京事務所では海外に進出したい技術力のある中小企業の出展を受け付けている

筆者の個人的なコメントであるが、「石橋を叩かず一気に渡れ」とは言わない。企業にはそれぞれの事情があるだろう。しかし、ホン気で海外でのビジネスに取り組むなら、時には「叩きながらも一歩ずつ橋を渡っていく勇気」や「橋を渡りながら方向を修正していく柔軟性と行動力」、こうした姿勢も必要なのではないかと考える。石橋の先にビジネスチャンスを探ると、一気に川を「泳いで渡る」のが台湾企業や中国企業である。そんなスピード感に負けないためにも日本企業の「頑張り」に期待したい。

台湾側は日本の進んだアプリケーションやその応用事例を求めている。台湾が得意とするのは量産技術だが、ハードウェアの供給だけでは価格勝負となり、コストダウンと言う厳しい競争にさらされることになる。より付加価値の高いアプリケーションやソリューションの事例を求めて、日本企業とアライアンスを組みたいと考えている台湾企業が多い。COMPUTRENDの主催者も「台湾人の親日性はご承知の通り。ぜひ、日本の技術をCOMPUTEXに持ち込んでアジアでのビジネス展開のきっかけ作りをして欲しい」と日本企業にエールを贈る。