

ウィズ・コロナ禍における海外からの 製品調達、ビジネスの変化

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村章
Pangoo Company Limited/盤古科技代表 COMPUTEX ウォッチャー 吉野貴宣

■コロナ禍で変わる展示会、オンライン化への取り組み

セミナーやピッチプレゼン、さらに展示会やマッチングイベントのオンライン化が進んでいる。COMPUTEX & InnoVEX も例外ではない。Computex は COMPUTEX 2020 Online Exhibition として2020年末までオンライン上に製品情報を掲載。基調講演やセミナーなども準備ができたものからオンラインで順次実施が予定されている。InnoVEX も来年に向けた InnoVEX Online を立ち上げた。

オンラインのメリットは情報を提供する企業側が製品情報を随時アップデートできることである。オンライン化されることで出展企業は、展示会の会期に縛られることなくバイヤー側に最新情報を提供することができる。また、展示会場に出展製品を持ち込む必要がないため、必要に応じて出展する製品を変えたり、複数の製品を同時に掲載することもできる。

製品を探すバイヤーにとってもメリットは大きい。常に最新情報の中から情報収集ができる上、たくさんの情報の中から必要な情報だけを選択することができる。検索の仕方次第では、情報の絞り込みや製品の比較がしやすくなる。

もちろん、これは出展する側が最新の製品情報を常にアップデートすることが前提となるが、COMPUTEX の中止が発表され、ネットでの引き合いを期待している企業にとって、オンラインに最新情報を掲載することに関して例年以上に積極的な姿勢だ。

しかし、オンラインにはデメリットもある。情報

が多すぎて探している製品を見つけ出すことが難しいといったケース。また、製品を比較する場合はバイヤー側が明確な比較の基準を持っていないと、逆に多すぎる情報に振り回される可能もある。

そして、最大の課題は製品を実際に手に取ってみるができない点だろう。展示会であればブースで製品の実物を見ることができ、実際に手に取ってみたり、ブースの担当者にその場で直接質問をしたり、必要であればその場で価格交渉やサンプル発注をすることもできる。

3D 画像や映像、または VR を使った製品チェックの方法など、さまざまな方法が試みられているが、オンライン展示会でバイヤーにどうやって製品の PR をするか、また買い付ける側はオンラインでどうやって商談を進めたらいいか、出展する側も買い付ける側もまだまだ試行錯誤という状況だ。

Online Exhibition のホームページからダイレクトに担当者とは話ができる仕組みがあると理想的だが、出展する企業にとって期間や時間を限定せずに担当者を常時待機させておくのは現実的ではない。欧米など海外からのバイヤーが多い COMPUTEX では、海外との時差の問題もある。スムーズに、ストレスなく繋ぐ仕組みを作るにはどうしたらいいか、展示会の会期のように一定の期間を設定すべきか、または時間を限定して対応すべきか、答えはまだない。

さらに、オンラインにはない展示会の良さもある。それは会場の雰囲気から業界のトレンドを感じたり、会場をぶらぶら歩きながら「何かいいもの」を探したりすることである。偶然目に留まった製品が結構面白かったり、ブースで担当者と話をする

中でまだ開発中の製品について話を聞くことができたり、オンラインではできないこともある。

オンラインとリアルな展示会のそれぞれの良さを活かす。展示会のハイブリット化といった動きが注目を集めている。先進的な取り組みをしている主催者もあれば、出展製品の情報をホームページに掲載して見やすくするだけといったケースもある。展示会やイベントを主催する側もこのコロナ禍で答えがなかなか見いだせない試行錯誤が続いている状況である。

展示会は業界のトレンドや市場のニーズを肌で感じることができる貴重な機会でもある。オンライン化への動きとリアルなイベントをどのように共存させていくべきか、こうしたハイブリット化への動きは台湾だけでなく日本も含めて世界中のITイベントの課題である。

■主催者が発表するイベント情報に注意

ハイブリット化の動きは COMPUTEX 2020 Online Exhibition も例外ではない。2020 年末までオンライン上に製品情報を掲載される他にも、セミナーやピッチプレゼン、マッチングイベントやパネルディスカッションなどが計画されている。予定されていた基調講演をオンラインで実施するための準備も進められている。企業の新製品発表会なども予定されている。

しかし、原稿を執筆している 8 月 14 日時点では実施スケジュールが発表されているイベントはまだ一部に過ぎない。担当者によると 9 月から 12 月にかけて準備ができたイベントから順次実施されていく予定だ。展示会の会期中に実施されるイベントのように、一定の期間に開催されるのではなく散発的に開催されていく予定。主催者が発表する情報を見逃してしまわないようにご注意ください。

しかも、実施スケジュールが発表される統一したウェブページがないので要注意。COMPUTEX

2020 Online Exhibition の公式ホームページで告知されるか、または InnoVEX の公式ホームページか。さらにその中のニュースのコーナーか、マスコミ向けのウェブページで告知されるか、イベントの内容によって発表されるホームページが異なるという。また担当者によると、協会のニューズページでイベント告知のニュースが掲載されるケースもあるという。情報を見逃さないようにするためには、利用者は複数のウェブページをチェックする必要がある。

- COMPUTEX 2020 Online Exhibition ホームページ
<https://show.COMPUTEX.biz/2020/OnlineExhibitorSearch.aspx>
- COMPUTEX 2020 Online Exhibition 製品情報
<https://show.computex.biz/2020/ExhibitorNewsArchive.aspx>
- InnoVEX Online ホームページ
<https://innovex.COMPUTEX.biz/2020/online/onlinelist.aspx>
- InnoVEX Online 製品情報
<https://innovex.computex.biz/2020/SHOW/news-release.aspx>



写真 1 世界中から 4 万人のバイヤーを集めて開催されるアジア最大の IT イベント

■ TIPPC は日本企業向けに日本語で情報発信

そんな中で新しい取り組みも始まっている。日本企業向けに日本語で情報発信をするホームページだ。TCA (Taipei Computer Association) では TIPPC をリニューアルし、製品調達や商談のために渡航ができない日本企業の購買担当者向けに情報発信を行っている。TIPPC とは Taiwan ICT Products Promotion Center の略称で、主に COMPUTEX に出展する台湾企業の製品情報を日本語に翻訳して掲載している。

2020 年 COMPUTEX40 周年に合わせてホームページのリニューアル作業を行ってきたが、コロナ禍において、日本企業からより注目を集めるサイトとなった。日本経済新聞の 8 月 5 日付記事でも紹介されている。これは COMPUTEX & InnoVEX 出展企業の製品情報を日本語で情報発信している唯一のサイトである。台湾への渡航が難しい今、台湾から定期的な購買を行っている日本企業や新規で取り扱い製品を探している企業にとっては朗報と言えるだろう。

➤ TIPPC 日本語で COMPUTEX 製品情報を発信
<http://www.ippc.tw>



写真 2 COMPUTEX & InnoVEX の製品情報を日本企業向けに日本語で情報発信

■ マッチング、商談サポート、台湾における製品探し及びパートナー探しをサポート

さらに、TIPPC では「日本企業サポートデスク」を設けて、日本語ができるスタッフが製品探しや台湾におけるビジネスパートナー探しを支援する。台湾から製品を調達したい、製品先の情報が欲しいなど、また製品スペックの確認や価格交渉、納期の確認など、具体的な商談についてサポートを行う。

ただし、担当者によると「サポートは交渉代行ではなく、あくまでビジネスの機会を提供するというサービス」とのこと。「通訳が必要な場合は別途アレンジするが、この場合も費用は基本的に受益者負担となる」という。「TIPPC 日本企業サポートデスクはコンサル的な業務を提供するのではなく、あくまで製品やパートナー探しのお手伝いをすることです」とコメントする。

また、台湾側では TIPPC が主催となって台湾企業を対象とした「日本市場開拓セミナー」を開催していく予定。実際に 7 月 30 日に第一回のセミナーが行われた。これは日本の業界事情や日本企業がどのような製品の調達を考えているかといった情報発信を台湾企業向けにセミナー形式で開催する。

担当者によると「このセミナーに登壇したい日本企業を募集しています。ウェブで収録して翻訳と字幕は日本企業サポートデスクがサポートします。メッセージを直接伝えたい企業があればご連絡ください」とのこと。

つまり、調達する側である日本企業の情報を台湾企業向けに積極的に情報発信していく取り組みだ。調達する側が調達したい製品の情報を発信する「逆見本市」形式のセミナーである。日台双方をオンラインで結び、架け橋として役割を果たしていく計画。オンラインだからこそできる取り組みだ。参加を希望する日本企業は TIPPC 日本企業サポートデスクまで。

≫ TIPPC 日本企業サポートデスク

<http://www.tcatokyo.com/Computex-jp.pdf>

Taiwan ICT Products Promotion Center

海外からの製品調達 / 生産委託
海外市場の開拓 / パートナー探し

COMPUTEX & InnoVEX 情報
海外情報 / 企業訪問アレンジ

COMPUTEX & InnoVEX ビジネスサポート

▶ 展示会の会期中だけでなく、一年を通じて日本企業の皆様のビジネスをサポートします。
台湾からの製品調達、海外における市場開拓、海外情報、選定手配など…
お気軽にお問い合わせください。

■ 具体的なサポートの事例

- ・台湾からの製品調達、製品情報の収集
- ・台湾での OEM/パートナー探し、生産委託先の調査及び情報収集
- ・台湾企業との技術ライセンス、製品の共同開発、資金調達
- ・台湾での販売/パートナー探し、台湾経由での海外市場開拓
- ・代理店探し、販路拡大、海外におけるマーケティング
- ・海外におけるプロモーション、製品 PR
- ・企業訪問、工場見学など視察スケジュールのアレンジ
- ・展示会情報、海外視察の事前勉強会、海外ビジネスの注意点などセミナー及びワークショップの開催
- ・選定アレンジ、出張サポートなど

■ 個別商談サポート以外のサポートメニュー

- ▶ 台湾からの購買/製品調達 <http://www.tcatokyo.com/01.html>
- ▶ OEM/パートナー探し/生産委託 <http://www.tcatokyo.com/02.html>
- ▶ 市場調査/販売/パートナー探し <http://www.tcatokyo.com/03.html>
- ▶ 現地調査/企業訪問アレンジ <http://www.tcatokyo.com/04.html>
- ▶ 現地での選定手配/台湾出張サポート <http://www.tcatokyo.com/05.html>
- ▶ 選定サービス <http://www.tcatokyo.com/06.html>
- ▶ 個別相談(オンライン/オフライン) <http://www.tcatokyo.com/07.html>
- ▶ 可能性診断 <http://www.tcatokyo.com/08.html>

写真3 製品調達またはパートナー探しなどの相談は日本語で対応可

■ 日本企業向けにニュースメール「台湾 ICT 通信」を発信

また、TIPPC は日本語によるニュースメール「台湾 ICT 通信」を発行している。月に1～2度の頻度で COMPUTEX & InnoVEX に出展する台湾企業の製品情報を発信している。ニュースメールでは定期的にテーマを決めて業界事情をレポートしたり、注目製品を重点的に紹介していく取り組みも行っていく予定だ。

さらに担当者によると「COMPUTEX & InnoVEX 関連のイベントで日本企業に関係がありそうなものは TIPPC のホームページとニュースメールでできる限り情報発信をしていく」という。さらに、「TIPPC では今後日本企業向けに日本語で開催するセミナーも計画している。ぜひ TIPPC のサイトに注目いただきたい」とコメントする。これは COMPUTEX & InnoVEX の製品情報やイベント情報が日本語で入手できる貴重な機会だ。来年 COMPUTEX & InnoVEX のオンライン+オフライン(リアル展示会)に向けたハイブリット化の動きにも注目したい。

私見だがオンラインでできることは何か、オンラインではできないことは何か、一度立ち止まって冷静に考えてみるべきかもしれない。オンラインに置き換えてしまったほうが良いこともある。逆にオンラインの限界もある。すべてオンラインで行うことがいいかということそうではなく、オンラインに置き換えるべきではないこともあるはず。

さまざまな模索の中で、まだ誰も答えにたどり着いていないというのが現状だろう。たくさんの失敗を積み重ねて、その失敗を乗り越えた人が正解に近づく。失敗を一番多く乗り越えた人が正解に最も近づくと言ってもいいだろう。もしかしたら、正解はひとつではないかもしれない。COMPUTEX 2020 Online Exhibition も同様だ。担当者の模索が続いている。

■ 製品レポート(1): VRの可能性を広げる アイ・トラッキング・モジュール/AURORA Ganzin Technology, Inc.(見臻科技股份有限公司) 2016年設立 <https://ganzin.com/>

台湾大学からのスピンオフで設立された同社はスマートグラスやGoogleに組み込んで使う超小型アイ・トラッキングのモジュールを開発した。すでに Windows や Android での開発ツール(SDK)も用意されており、最終製品に組み込みやすくなっている。

モジュールは眼球の動きを検出するセンサー2つとそれを処理する半導体とカメラユニットが搭載された超小型基板(EPU、Eye Processing Unit)で構成される。同社のモジュールは他社のものと比べ、低コスト、低電力消費、シンプルな構造で小型であるなど使いやすい点が最大のポイントである。

眼球の動きを測定することで視線の動きを検出できるアイ・トラッキングの応用範囲は広い。た

たとえば VR (Virtual Reality、仮想現実) では頭の動きだけではなく、視線の動きにも合わせて映像を変化させることができる。たとえば周囲を見回すときには、これまでのように頭を動かす必要がなく、視線を向けるだけでいい。首の疲れや不快感を感じる事がなくなり、より現実に近い世界に没入する感覚が得られるようになる。

VR の活用例としてはゲームコンテンツが一般的であるが、利用者の視線まで反映できる現実に近い世界を作り上げることができると VR の世界はさらに活用範囲を広げることができる。

たとえば、建物やバーチャルな環境の中で商品の配置や広告の出し方など VR 環境でユーザビリティテストを行うときに有効だ。実際に建物や店舗がなくても、来店者にとって商品や広告がどう見えるか、意図した通りの効果が期待できるか、バーチャル環境での検証が可能になる。

他の応用事例では、自動販売機のボタンを利用者が設計者が意図した通りに操作しているか、設計の段階でユーザーの行動がチェックできる。自動販売機の実機を作らなくても検証できる。VR のこうした使い方は幅広い範囲で応用が可能だ。

もちろん、現実世界においてもアイ・トラッキングは有効である。たとえば、製造現場や製品検査の際に熟練者の視線の動きを調査することで、熟練者が無意識のうちに行っている勘やコツなどを可視化することができる。これにより従業員の教育訓練期間を短縮したり、不良品の検出率を向上させたり、見落としを減らしたり、結果的に生産性の向上につながる。このような使い方アイ・トラッキングは VR の可能性を広げる技術になるだろう。

■製品レポート(2):カメラによるバイタルサイン測定を金融に応用

FaceHeart Inc. (鉅怡智慧股份有限公司)

2018 年設立 <https://www.faceheart.com/>

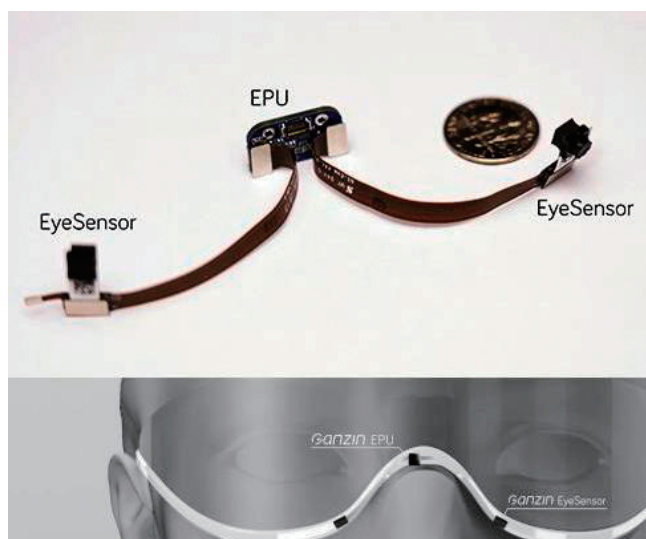


写真4 視線の動きにも合わせて映像を変化させることも可能。頭を動かさなくても見える映像が変わる

FaceHeart (鉅怡智慧) は台湾交通大学の研究チームが設立したスタートアップである。カメラで顔をスキャンし、主に皮膚や毛細血管の色の変化を読み取ることで、心拍や感情の起伏、疲労、緊張の度合いなどを測定する。スキャンの時間は6秒程度。短い時間でバイタルサインを測定する技術に強みを持つ。

通常、こうした技術は自動車運転手の疲労測定や介護などで使われることが多い。しかし、同社がユニークなのは、金融分野への応用に力を入れていることである。

カメラを ATM や銀行窓口などに設置して、来客の感情や緊張度などを測定することで、「振込詐欺」や「借名口座詐欺」を防止する仕組みの開発に取り組んでいる。明らかに挙動が不審な利用者だけでなく、一般的な利用者とはちょっと雰囲気が違う人など、利用者の些細なしぐさから異常を察知して銀行の担当者に知らせる。銀行の担当者が確認に向かうきっかけ作りをするだけでも十分に価値がある。人間の行動や生理現象の変化から判定するという意味では「嘘発見器」に近い機能である。

カメラの設置方法によっては利用者にカメラを

意識させることなく測定が可能。より真実に近い反応を測定することができ、演技などによる偽装を回避することもできる。同社によると、すでに台湾の大手銀行などで導入され、問い合わせも複数来ているという。

また、同社では顔認証などの生体認証の技術も持っており、この技術についても金融分野への応用が進められている。ネット銀行とは本来すべての業務をネットで処理できるようになることが理想である。それを実現するためにはセキュリティ機能が重要であり、つまり本人確認の技術の進歩が不可欠である。安心してネット銀行を利用するためにはより高度なセキュリティ機能が必要だ。

同社によると、同社の生体認証技術は写真や胸像などによる偽造を防ぐことができる。オンラインによる口座開設、ローンの申し込み、高額の振り込み、契約などにおいても、電子証明書やワンタイムパスワードに加えて、こうした生体認証を導入することでより高い安全性を保つことができる。

同社にとっては日本の金融機関も重要なターゲットだ。ネット銀行とのコンタクトを希望している。最近では新型コロナウイルス (COVID-19) に対応して、スマートフォンのカメラやセンサーで温度を測定するなど防疫への技術を活用を進めているとのこと。製品開発では技術そのものも大事なことだが、金融機関をターゲットとしている点は他にはあまり例がない。たいへん興味があるポイントである。



<写真 5>金融機関の ATM で「振込詐欺」や「借名口座詐欺」を防止するソリューション

■製品レポート(3):スマート・ブレスチェッカー/ezOxygen

Genius Holdings Co., Ltd. Taiwan Branch

(薩摩亞商傑尼斯投資控股有限公司台灣分公司)

2016 年設立 <http://www.ezoxygentech.com/>

肺活量測定と同じようにマウスピースを口に付けて思いっきり息を吐いて測定を行う。ezOxygen に息を吹き込むと内部に組み込んである金属の笛から耳で聞き取れない超高周波の音が発生する。強く吹き込むほど超高周波の音が大きくなる。この超音波音を計測することで肺の状態を知ることができる製品。健常者が自身の健康管理のために使ったり、医療従事者が被験者の病状確認や病気の早期発見に使ったり、さまざまな使い方が可能だ。

他にも肺機能を測定する原理としては赤外線や圧力センサー、羽根車の回転数などを利用したものがあるが、精度やそれを維持するための校正が必要であるなど難点も多い。ezOxygen では独自に開発した超音波による計測方法で、精度を改善し、精度維持のための頻繁な校正も不要としている。

ヘルスケア・スポーツ関係の IoT デバイスでは計測の鍵となるセンサー部分から開発を行ってい

るスタートアップは決して多くない。ezOxygenはセンサー部分も独自のノウハウで自社開発し、さらに量産まで行っている点はたいへん興味深い。

測定結果は機器からすぐにクラウドに送られ、AIで分析される。機器には結果が残らないため、複数の人が機器を共用することも可能である。ちなみに衛生面を考慮し、口を付けるマウスピースの部分は脱着式となっていて、洗浄や交換が可能だ。ソフトだけでなくハードウェア面からも複数の人が共用して使えるように考慮されている。

測定は息の吹き始めから吹き終わりまでの経過を全て測定する。病気がある場合、病状の違いや程度、性別、年齢などによってこの曲線がさまざまに変化する。本来は医師や検査技師がチェックするものだが、ezOxygenでは過去の症例をもとにしてAIが測定結果を分析する。

また、最近ではAppleの認証を受け、iPhoneのHealth Kitとも連携するなど、他の測定結果との連携にも取り組んでいる。総合的な健康管理を目指した取り組みだ。たとえば、スマートフォンのGPSで現在位置を把握し、大気汚染がひどい場合は呼吸器患者に注意を促したりすることもできる。

多くの方にとって「呼吸が普通にできる幸せ」というのはなかなか気づかないことかもしれない。しかし、気管支ぜんそくやタバコや大気汚染などが原因で肺が炎症を起こすCOPDなどに

よって、「呼吸が普通にできない」という悩みを持っている人も少なくない。

特に、COPDについては長年の喫煙経験などで、日本でも40歳以上の8.6%、約530万人以上の患者がいると言われている。咳や痰が増えた程度の自覚しかなく、実際に治療に取り組んでいるのは、全体の1割にも満たない程度であると言われている。

呼吸は健康状態をチェックするための大事な指標のひとつで、定期的に計測すれば慢性病など発見に役立つこともできる。同時にスポーツをしている人の肺機能測定や健康管理にも活用が可能だ。本格的な機器の性能に迫りつつも、リーズナブルなプライスで、小型でスマートな製品である。筆者もぜひ活用してみたいたいへん興味深い製品だ。

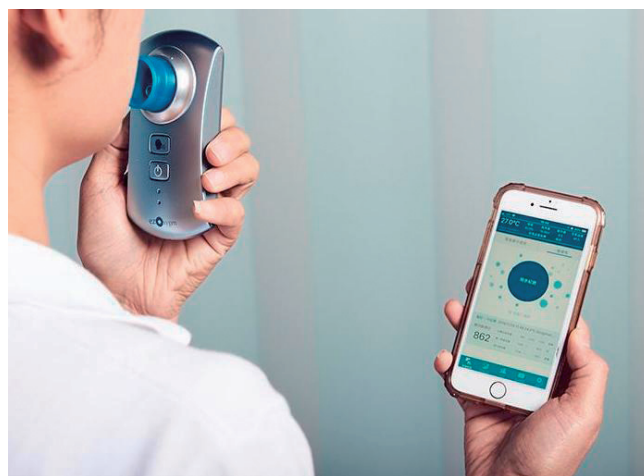


写真6 健康管理から病気の早期発見まで、リーズナブルなプライスで本格的な機能を提供する肺機能測定ソリューション