

# 芳和システムデザイン 国産ビーコン販売

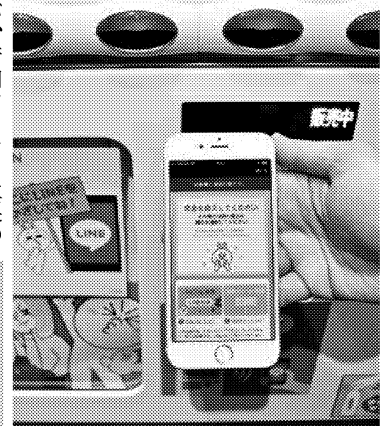
高齢者の見守りやインフラ監視で、データをやり取りする短距離無線通信に欠かせないビーコン（電波受発信機）。芳和システムデザインはあらゆるモノがネットにつながる「I o T」の普及に伴い、国産ビーコンの販売を伸ばしている。強みのソフト一体型で新ビジネスの創出を請け負う。

## ミドル企業

# きらり

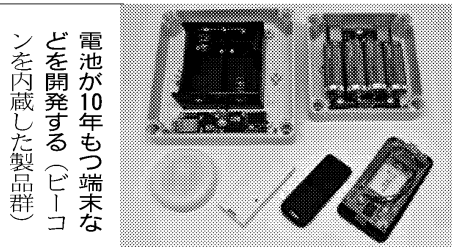
自動販売機にスマートフォン（スマホ）をかざすと、決済ができたリポイントがたまったりする。キリンビバレッジが注力するLINEと連携した自販機は、近くでスマホアプリ「LINE」を立ち上げている人に自ら情報を発信できる。

# ソフト一体型が強み ■ I o Tの普及 追い風に



LINEと連携した自販機にはビーコンが搭載されている

が、芳和システム社製のビーコン端末だ。すでに全国で9万台に対応しているという。スマホ決済「LINEペイ」でも支払いができ、オフィス内を中心に設置がすすむ。ビーコンは短距離無線通信のブルートゥースで一定の頻度で信号を発信する。専用アプリを搭載したスマホなど受信端末と組み合わせた使い方が普及。店頭でビーコンでスマホに観光案内やクーポンを配信するといった使い方が広がっている。



電池が10年もつ端末などを開発する（ビーコンを内蔵した製品群）

013年からだ。もともと大企業向けのセキュリティ関連ソフトを開発していたが、中国企業との低価格競争に陥ったことで事業を転換。「ハードウェアメーカーとして価格を主導したい」（大崎芳貴社長）との思いから開発に着手した。

距離は最大100メートルを解読できないようセキュリティ機能を強化したシステムも開発した。14年の販売以降、販売台数は5万個のぼる。

大崎社長は強みを「市販のビーコンではつけないカスタマイズ力」と語る。ソフト開発をしてきた経験から、セキュリティも集めたデータを解析するシステムも一体で開発。用途に応じて、センサーとビーコンを組み合わせた基盤やケースも少量多品種で製造する。電波の強度や電池寿命にはばらつきがないように10倍以上に伸ばす計

画だ。（葉文江）

《芳和システムデザインの概要》

▽本社	東京都大田区
▽事業概要	ビーコン端末や情報システムの開発
▽創業	2002年
▽従業員	30人
▽売上高	4億1000万円 (18年7月期)

る。ビーコンはネットと実店舗を連携させる「O2O（オンライン・ツー・オフライン）」と呼ばれる分野で活用が多い。一方、同社が着目するのはインフラ分野だ。顧客企業と組み、生産設備の監視や防災、農業、畜産など応用先は多岐にわたる。顧客企業から様々なアイデアが持ち込まれ共同実験も多い。開発を終えた第3世代となるビーコンは完全防水で衝撃に強い。子供や高齢者に持たせる端末に組み込み、位置情報を把握する見守りサービスへの活用を想定する。新製品は量産体制を整え、春にも販売を始める。今後は全球測位システム（GPS）と組み合わせたシステムや、次世代通信規格「5G」への対応も視野に入る。システムとの一体開発で利益を確保し、売り上げを5年