

INTEC TODAY

2023.3 vol.14

特集1

優劣ではなく違いを見極める競争戦略で 顧客価値の提供を利益につなげる

特集2

リリースから約4年で累計17万ダウンロード
家電管理アプリ「家電手帳」が
「UCHITAS」としてさらなる進化へ

特集3

包摂性のある社会を目指し、
障がい者の活躍を支援

Silicon Valley Today
アメリカの自動車エネルギーの
取り組みと課題

富山のイノベーター
辻隆親 氏



03 | 特集1

優劣ではなく違いを見極める競争戦略で顧客価値の提供を利益につなげる

08 | 特集2

リリースから約4年で累計17万ダウンロード 家電管理アプリ「家電手帳」が「UCHITAS」としてさらなる進化へ

インテック ビジネスイノベーション事業部 ビジネスイノベーション部
村田澄彦 / 高山綾子

12 | 特集3

包摂性のある社会を目指し、障がい者の活躍を支援

14 | Silicon Valley Today

アメリカの自動車エネルギーの取り組みと課題

16 | Today's Topics

19 | 富山のイノベーター

TODAY'S KEYWORD

SASE

Secure Access Service Edge

SASE(サシー)は、ネットワークとセキュリティを統合し、クラウドサービス利用の課題を解決するためのセキュリティフレームワークです。コロナ禍によりリモートワークでの働き方が増え、オフィスとリモートのハイブリッドワークへの移行が加速するなか、いつでもどこからでも安心安全にクラウドサービスへ接続し利用できる環境が必要不可欠となっています。これまでは、社内ネットワーク内のデータや業務アプリケーションにVPNやWAN回線で接続してセキュリティを確保することが一般的でしたが、最近はインターネット接続でクラウドサービスにアクセスして自宅や外出先でデータを参照する形態も当たり前となっています。加えてパソコンや

スマホなどさまざまなデバイスからアクセスするなど、求められるセキュリティ機能も多様化しています。

そのため、より単純に接続する環境やデバイスに依存せず、ネットワーク機能とセキュリティ機能を統合した環境を利用することで、セキュリティリスクの低減や管理コストの削減、通信パフォーマンスの向上が期待されます。

特に管理者にとっては、オンプレミスとクラウドサービスのセキュリティポリシーがバラバラのため、非常に煩雑でした。SASEを導入することで、すべてのシステムへのアクセスを一元管理し、同じポリシーでの運用が可能となるため、情報システム部門の負担軽減につながります。

優劣ではなく 違いを見極める競争戦略で 顧客価値の提供を利益につなげる



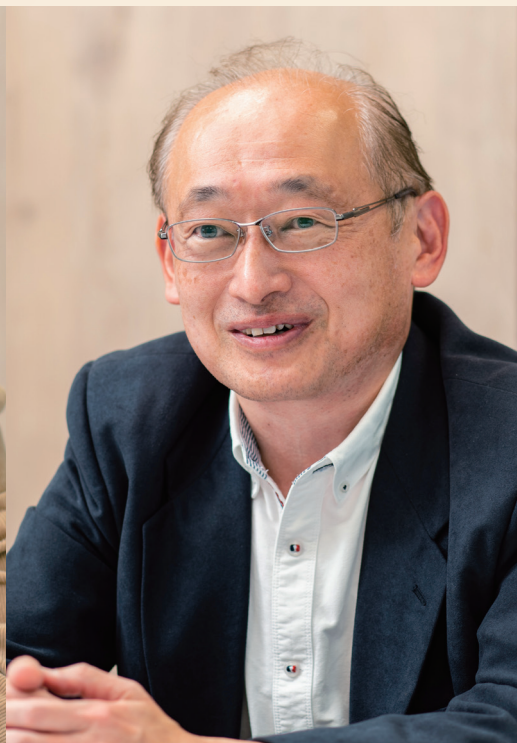
一橋ビジネススクール 教授

楠木 建氏



インテック 執行役員 品質革新本部長

鈴木智秀



インテック 執行役員 流通サービス事業本部長

堀内健司

企業がどのように顧客と向き合い、価値を提供していくかは持続的な課題です。企業が提供する価値を位置づけるバリュープロポジションと、お客さま側が得られる顧客価値の創造をどう考えるか。そしてビジネス部門と開発部門、運用部門が連携してビジネスを推進するBizDevOpsの有効性はどのようなものか。企業の競争戦略を専門にする一橋ビジネススクールの楠木建教授とインテックの執行役員2人が、企業のあり方について議論を深めました(文中敬称略)。

富山のDNAを 引き継ぐインテック

楠木：先日はインテックの富山本社で講演させていただきましたが、富山への訪問は初めてでした。富山駅に降り立って感じたのは、「富山は地方だな」ということです。直前に新潟に行ったのですが、新潟も例えば金沢なども、「地方都市」なんですね。東京から行ってもあまり違和感がない。でも富山はいわゆる地方都市とは違って、独自の文化を持った土地だと感じました。お2人は東京出身ですか？ 趣味は何でしょう。

堀内：私も鈴木も東京出身でインテックに入社しました。趣味は音楽、特にフュージョンが好きで、エレキギターは10本以上保有しています。最近はロードバイクにも凝り始めていて、高山へのヒルクライムに挑戦することが夢です。

鈴木：私は海外旅行が大好きで、100カ国以上を訪れました。コロナ前は金曜日の夜に発って日曜に帰るようなことをしていました。土日は競馬を楽しんでいます。

楠木：私も競馬は見るのが好きですね。インテックは富山発祥ですが、東京などの都市を発祥とする会社と違うインテックのDNAとして感じることはありますか。

堀内：富山の文化をインテックに感じることはあります。いい点は、言われたことはきちっとやりとげること。あと一息と思ふ点は、お客さまも気づいていないことへの大胆な提案が少ないことでしょうか。お客さまのシステムを預かってきちっとやるというビジネスが身に染み付いており、まだまだ能動的なところが足りないとお客さまから言われます。

楠木：お2人はどういう業務を任されているのでしょうか。

堀内：私は流通サービス事業本部というところで、ゼネコンから不動産、フィットネス、外食、広告代理店まで、幅広い業

種のお客さまにシステム開発やネットワークの提供を行っています。お客さまの幅が広いので、どこに強みを見出すかが課題でもあります。

鈴木：私は品質革新本部でプロジェクト監理や品質管理を手掛けています。グループ全体に不採算案件が多く、なんとかする必要性からスタートしました。2017年に1人で始めた業務ですが、今では60人の本部になりました。

受け身の体質で 顧客とのギャップが生まれる

鈴木：なぜバリュープロポジションや顧客価値創造を求め、BizDevOpsを推進するかというと、インテックに様々な課題があったからです。私は品質革新本部で、この数年は徹底的な赤字撲滅を進めてきました。実はそれまで、不採算案件が多発していました。グループ全体で組織を立ち上げ、徹底的に潰してきました。

楠木：受注損失引当金が多くなった原因は何だったんですか？

鈴木：お客さまが求めるものとのギャップが主な原因です。お客さまは高付加価値なサービスを求めるようになってきています。一方でインテックは富山のDNAもあって受け身体質で、お客さまにコントロールしてもらいたかったのです。きちんとモノを作って、現場の要求には応えてきましたが、高付加価値を求めるお客さまの経営層との間でギャップができてしまって、その対応に工数がかかっていました。

堀内：一方、流通サービス事業本部では、多種多様なお客さまを担当させていただく中で、BizDevOpsという言い方で新しいサービス提供の形を作ろうとしています。一般にBizDevOpsと言うと、アジャイルでスピーディに新サービスを提供しようということになります。しかし、私たちのお客さまの全ての要望が必ずしもそうであるわけではなく、システム開発保守やインフラサービスを脈々と提供することが求められます。

そうした環境では、お客さまの中も縦割りになっているケースも多く、グレーゾーンや



楠木 建氏

一橋ビジネススクール 教授

1964年、東京都生まれ。1989年一橋大学大学院商学研究科修士課程修了。一橋大学商学部助教授および同イノベーション研究センター助教授などを経て、2010年より現職。専攻は競争戦略とイノベーション。著書に『絶対悲観主義』（講談社）、『逆・タイムマシン経営論 近過去の歴史に学ぶ経営知』（日経BP）など多数。

隙間があります。アプリケーションとインフラの隙間、組織間の隙間などです。お客さま先で開発や保守をしている私たちもサイロ化して非効率になったり、お客さまのビジネスを踏まえた提案が不十分だったりしていました。そこでビジネスと開発と保守の間をつなぎ、組織全体に価値を提供するためにBizDevOpsの考え方を取り入れました。

言い方を変えると「循環型」のサービスをどのように提供するかということだと思います。システム開発して終わり、ではなく、保守サービスを提供する中でお客さまの課題を見つけ、さらに提案していく循環型が、私たちの本部には適していると考えています。

戦略の本質は「違い」にある

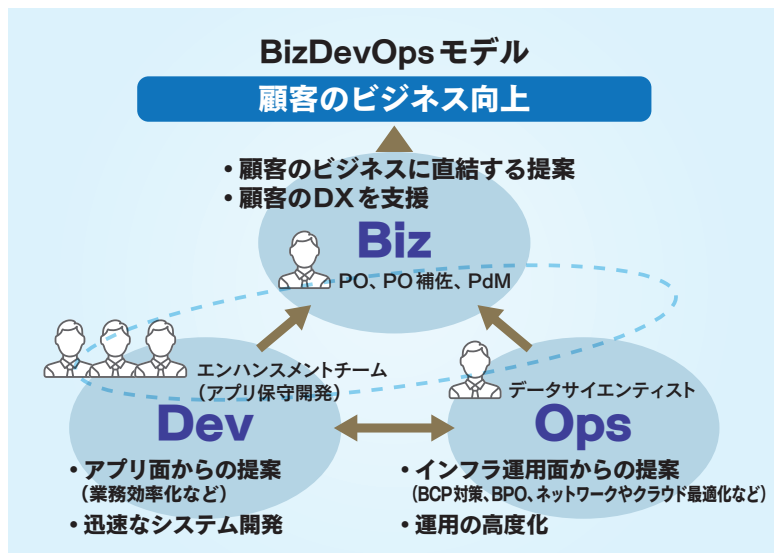
楠木：インテックの現状をいろいろ伺いましたが、私の専門分野は「競争戦略」なので、その視点からお話をさせてください。競争戦略の視点からは面白い業界とつまらない業界があるんですね。その会社の戦略がどうであろうと、業界に追い風が吹いている状態ではトップラインを伸ばせば、あとで利益がついてくるので、戦略もへったくれもないんです。一方で、安定している業界では競争戦略が求められます。

戦略とは何なのかを考えてみると「違いがあるから選ばれる」ということなのです。「うちのほうが優れていますよ」ではなく、「うちとは違います」。これが戦略の本質です。堀内さんから「循環型」というお話がありました。これがインテックにとって独自のものになるなら、まさに戦略になり得ると思います。

堀内：開発者やインフラ提供者、営業担当者など、縦割りの意識がなかなか抜けないのが現状です。BizDevOpsの考えを進めて、みんなが一体になってお客さまに向き合えたら、他社にないモデルができるのではないかと思います。

楠木：ターゲット顧客の業種や規模、プロダクトやサービスの領域で絞るのではなく、循環させる経営の考え方を持ったお客さまをターゲットにするように考えるといいでしょう。最先端を追い求める経営の考え方の

お客さまのビジネスを向上させるための取り組み



会社は、インテックの循環型ビジネスのお客さまにはならないということです。

お客さまを経営の考え方で分けたときに、こういうタイプのお客さまを対象にする、しないという判断をすることも戦略です。いずれにしても、徒競走のような競争をしてもダメです。「こういう仕事はインテックだな」「こういうお客さんとインテックだな」ということを見極めていくことが戦略なのです。

堀内：循環型のサービスを提供していくことの意義が明確になってきました。

楠木：戦略が必要なのは、利用可能な資源が限られているからです。資源に制約がなければ戦略なんてなくても、すべて思い切りやればいいわけです。でも制約があるから何をやらないかをはっきりする必要があります。

戦略がないと、現場では「あれも大切」「これも大切」となってToDoリストが増えていきます。そうなるとやることばかり増えて「疲れが暗くなる」のです。仕事なのでどうやっても疲れるけれど、「明るく疲れる」ことが大事です。これはやるけれどこれはやらないと判断できれば、疲れが明るくなります。働き方というのは、経営の課題



堀内健司
インテック 執行役員 流通サービス事業本部長

はありますが、リーダーが戦略をはっきりさせること、すなわち何をやって何をやらないかのトレードオフを明確にすることが一番大事だと思います。

日陰の商売にこそ 儲かるビジネスがある

楠木：戦略的に見て、インテックの循環型のサービスというのは面白い発想です。従来のビジネスでは、「ソフトウェアは作るけどコンサルはやりません」とか「このフェーズや領域はやるけど、ここからはやりません」という軸で考えることが多いです。でもインテックではこれまでの軸ではなくて、この世界に循環させていくものとスクラップ・アンド・ビルドで次から次に変えていくものがある、「われわれは循環をやる会社です」と宣言する。それは切り口として独自性があります。

ブルーオーシャン戦略は有名ですよね。みんなが競争しているレッドオーシャンは儲からないので、市場を再定義してブルーオーシャンを見つけるのが戦略の神髄であるというものです。でも、そうなのでしょうか。ブルーオーシャンで成功すれば、同じポジションに多くの競合が参入してレッドオーシャン化するのも時間の問題です。そうすると戦略論では模倣障壁を作らなければならないと説きます。でもそれは簡単ではないのです。

そこで私が考える戦略は「日なたと日陰」です。日なたというのは、最先端であからさまに成長している領域です。一方で日が差しているところがあれば、日陰もあります。実は長期利益を獲得しやすいのは日陰の商売だという理屈です。古典的な例は、「金を掘るよりもジーンズを売れ」です。日なたのビジネスは金の採掘で、カリフォルニアではごく一部の先行者が財をなしましたが、死屍累々でもありました。日陰がジーンズの製造販売です。



鈴木智秀
インテック 執行役員 品質革新本部長

カリフォルニアの荒野で作業や生活するには強靱な作業着が必要になるから、ジーンズを売るビジネスが儲かるだろうという戦略です。日陰の商売は金の採掘よりもパッとせず、ジーンズをやるという人は少ないので長期利益を得られるのです。

今に置き換えても、新規参入企業も日陰にはあまり来ないのです。そうした日なたの一方でできた日陰が循環型かもしれません。模倣障壁が高いビジネスではなく、競争相手が真似しようという動機を持たないビジネスのほうが長期利益の獲得という意味ではスマートです。

得になることは やるという性質

鈴木：確かに、フロントとバックのビジネスがあるならば、インテックはバックのビジネスを肅々と提供することが合っているように感じます。

堀内：富山の文化として、我慢強さや粘り強さがありますから、日陰のビジネスは向いているかもしれません。あとは日陰にどうやって価値を見出すかでしょうか。私たちはBizDevOpsで壁を取り払った循環型で価値を見出そうとしています。

楠木：会社という組織は、結局のところ「得になること」でないとやり続けられないですね。皆さん現金なんですよ。こちらが明らかに得だとわかったら、いずれはそちらに流れます。コストが下がるとか早く家に帰れるとか、余計なことを考えなくて済むとか、業績が上がって給料が増えるとか、会議が少なくなるとか、そういう「得」に対して動くわけです。ですから、「こっちのほうお得だよ」と示していくことがリーダーの役目になります。現金なものですから、会社は一元的に決めやすいですね。

皆さんご家庭はうまくいっていますか？家庭の経営のほうが難しいはずですよ。損得ではなくて、幸せであったり楽しさであったり多元的な要素が入ってくるからです。「なぜそんなにギターを持っているの？」「休みは競馬ばかり！」とご家族に言われたら折り合いがつかなくなるでしょう。政治にも折り

品質管理活動の取り組み



合いが見つからないところがあります。でもいったん会社に入ると「こっちが得だよ」で動きます。

要するに、仕事上で障壁があると言っているのは、「俺が苦勞するのはいやだから、問題をこっちにまかせな」ということで、損得の問題なんです。壁をなくしたほうが得だと考えられるようになれば、壁はなくなっていきます。「仕事はシンプルに、損得で動かしましょう」ということです。

堀内：比較したりして、無意識に損得を考えているんでしょうね。

鈴木：品質管理も、現場では作業が増えると最初は嫌がります。そのうち結果が出てくると積極的にやるようになりますね。

楠木：鈴木さんの品質革新本部という名称もうまいことを言うなと思います。「品質管理」では管理の印象が強いです、「品質革新」ならば新しいことをする印象があります。

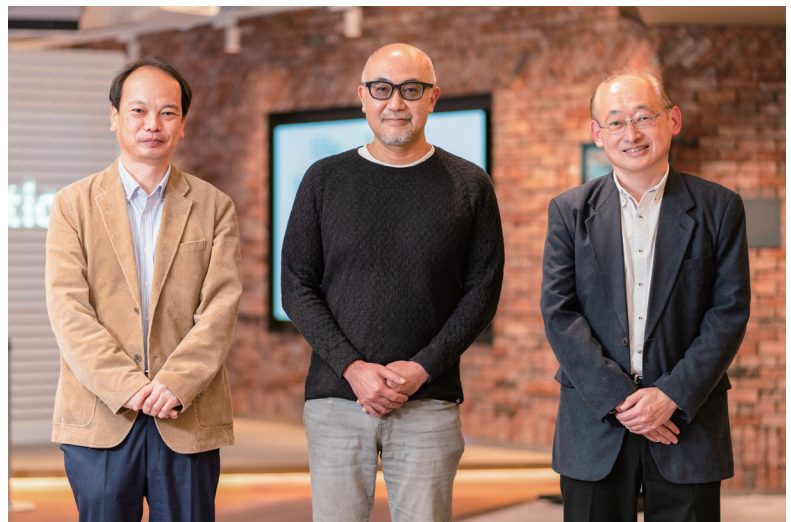
鈴木：次に発展するようなイメージとして革新と名付けたのは正しかったのですね。

楠木：突き詰めれば企業にとって、先端的であることは価値ではなく、儲かることが価値です。顧客価値創造という言い方をなさっていますが、顧客に価値を提供できているから、儲かるわけです。「私たちはこういう戦略、ストーリーで行く会社です。こういう儲け話に乗ってみたい人はぜひ来てください」ということを提示して、お客さまが集まってくるのがいい状態です。その判断基準

は優劣ではなく、違いなのです。

鈴木：お話を聞いて、これまでの社内の品質向上の実績、経験を強みと捉えることに自信を持ちました。今後は、社外に展開し、社会に対して価値提供することで「質で語られる信頼のトップブランド」を目指したいと思います。

堀内：流通サービス本部の取り組みでも、自分たちが気づいていない価値を見出せる期待感を持ちました。その一方で、強みが他社とどのように違うのかを明らかにし、何に注力し何を捨てるのかといった方針を示すことの重要性も改めて理解しました。今回のお話を受け、バリュープロポジションを明確にし、より高い価値を提供できるようにレベルアップしてまいります。



リリースから約4年で 累計17万ダウンロード 家電管理アプリ「家電手帳」が 「UCHITAS」として さらなる進化へ

Interview

インテック ビジネスイノベーション事業部 ビジネスイノベーション部
プロデューサー：シニアハイエンドスペシャリスト

村田澄彦

インテック ビジネスイノベーション事業部 ビジネスイノベーション部

高山綾子

文・今井明子 撮影・岡田清孝



2019年にリリースされたインテックの無料スマートフォンアプリ「家電手帳」。「雑事から解放されたシンプルな暮らしを応援する」というコンセプトのもと、家の中にある家電のリモコン機能や取扱説明書などがこのアプリに集約されており、2023年1月末の時点で累計17万ダウンロードを記録しています。2023年には「UCHITAS(ウチタス)」と名称を変え(iOSのみ)、さらなる進化を遂げていきます。これまでの家電手帳の歩みと、今後の社会に対してどのような役割を目指すのか、詳しくお話を伺いました。

家電の情報やリモコン機能がアプリで一元化

— まずは家電手帳を始めたきっかけについて教えてください。

村田：2018年の秋にインテックの先端技術研究所の一部が東京・丸の内に移転し、TISインテックグループラボラトリーという組織に組み込まれました。このときに、先端技術研究所のIoTセキュリティ研究成果を社会に還元することになりました。

当時のIoTのセキュリティ研究チームでは、家庭内のオンライン機器をターゲットにして遠隔操作する「Mirai」というマルウェア^{*1}の対策に注力していました。家庭には企業のようなセキュリティの専門家がいるわけではないので、AIを使ってこのようなマルウェアが侵入すると検知できるような仕組みや、家庭内でセキュリティの弱い箇所がわかるものを作ろうということになったのです。ここで培った要素技術をより広く使っていただきたいということで生まれたアプリが「家電手帳」です。

— 家電手帳で利用できる機能を教えてください。

村田：このアプリでは家電の情報をとても簡単に登録できます。登録すると、その家電の取扱説明書がアプリから見られるようになります。保証書も写真を撮って登録すれば家庭内の家電を一括で管理できるうえ、保証が切れる1カ月前に通知してくれます。

また、ネットワークに繋がった家電をアプリから操作できるリモコン機能もあります。ホームオートメーション設定を使えば決まった時間に家電のスイッチを入れたり消したりできるほか、iOS版なら音声での操作もできます。

約4年で17万ダウンロードにその秘密とは

— 家電手帳は2019年の春にアプリをリリースして、2021年ごろからダウンロード数が一気に伸び、2023年1月末の時点で累計17万ダウンロードとかなり普及しています。その理由は何だと思いますか？

村田：アプリの普及が進んだ社会的な背景としてはIoT家電の普及が進んできたということが大きいです。さらに、AlexaやGoogle Home^{*2}のような音声のやりとりでインターネットや家電と連携できるものが出てきました。こうして結果的にアプリのニーズが高まってきたのではないのでしょうか。

もちろん、インテック側でも皆さんに使っていただくための地道な取り組みをずっと続けてきました。アプリのアップデートは頻繁に行い、iOS版だけでも50回以上リリースして、その都度機能が追加されています。2020年からはコロナ禍で在宅の時間も増加したので、非接触でも使えるようリモコンの音声操作やオートメーション設定も追加しています。

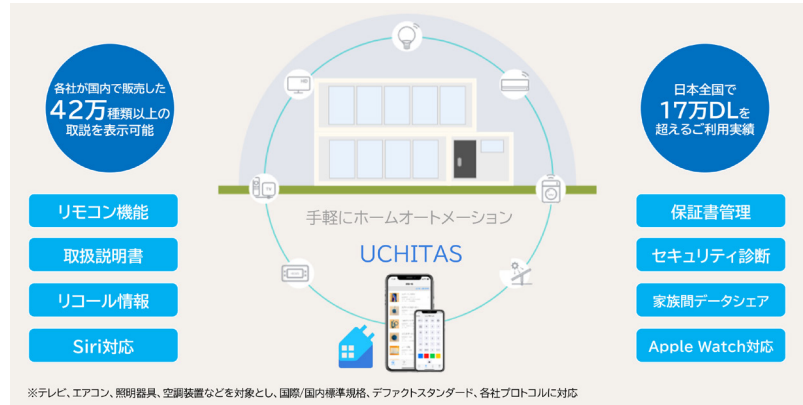
それと同時に、説明動画を作成したり、お問い合わせの対応のスピード感を上げたりして、快適にお使いいただくことも心がけてきました。また、家電の情報を検索できるGoogleの家電版のような検索エンジンを自前で作っていて、「こういう機器を登録できないんですか」というお問い合わせをいただくと、裏側でそれをできるように充実させて要望に応えています。

あとは公式サイトでのSEO^{*3}やアプリストアの最適化対策も行い、新規ユーザーに見つけてもらうことにも力を入れています。

— 家電手帳のユーザーからの声はどのようなものが多いのでしょうか。

村田：フリマアプリを使うときに、家電の購

家電手帳 (UCHITAS) の主なサービス



※テレビ、エアコン、照明器具、空調装置などを対象とし、国際/国内標準規格、デファクトスタンダード、各社プロトコルに対応

入時の情報をメモしておくという話を耳にしました。家電を出品する際に取扱説明書を探し出したり型番を調べたりすると思うのですが、購入したときに家電手帳に登録しておけば、アプリを見ればすぐにわかります。これは、実は企画段階で想定していた使い方の1つだったので、この話を聞いたときは非常に嬉しく思いました。

高山：フリマサイトで購入するときにも、出品されるものによって価格が違うため、それをメモするために活用しているという話を聞きました。

村田：テレビを買い替えたいときに今の型がよくわからなくても、アプリで調べられれば、今のものを基準にしてどのサイズを買えばいいのかなどがすぐにわかるので便利だという声もありましたね。

家電に付随する消耗品を買うときのため、対応機種をメモ代わりに写真を撮る方は多いと思うのですが、結局大量の写真の中に埋もれてしまいがちです。家電手帳で家電情報として登録しておけば、アプリを見ればすぐにわかるので便利です。ね。

— リモコン機能についてはいかがでしょうか？

村田：部屋の中ではリモコンがなくなってしまうがちですが、スマホでリモコンを使うことができれば便利になります。そして日没になったらブラインドが下がって照明をつけるなど、人間がやると忘れてしまいがちなことは、オートメーション設定で快適な生活が実現できると思います。

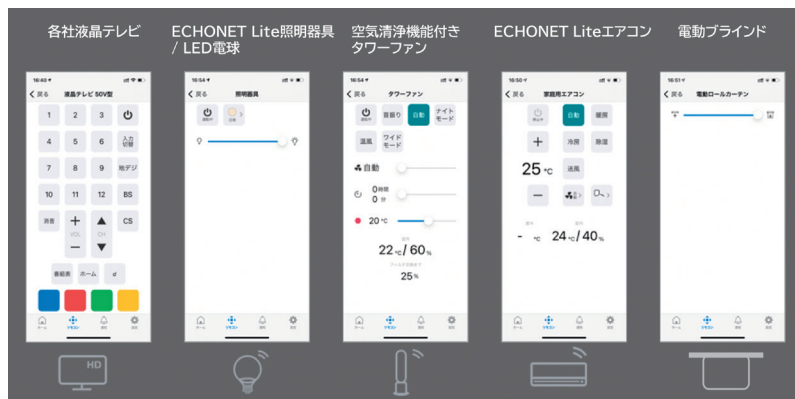
家電手帳のサービスの特徴は、さまざまなメーカーのものを1つのアプリで使えるということです。家電を全部1つのメーカーで

*1 「Mirai」というマルウェアLinuxで動作するIoT機器をターゲットにしたウイルスの一種。感染すると、遠隔操作により大量のデータをサーバなどに送りつけ負荷を掛ける攻撃を行う。

*2 AlexaやGoogle Home音声で操作できるスマートスピーカー。AmazonやGoogleそれぞれのサービスと連携して活用するための起点となる機器。

*3 SEO Search Engine Optimizationの略で、Googleなどの検索サイトにおいて、検索した際に特定のサイトを上位に表示されるよう、検索エンジンに対する対策や調整を行うこと。

Wi-Fi接続された家電のリモコン操作が可能



アプリ内に各機器を操作するバーチャルリモコンを提供。各家電機器の状態や環境情報(室温、湿度、外気温など)もアプリ上で表示できる

揃えるのは現実的ではないので、どうしてもリモコンだらけになってしまいます。それが1つのアプリで対応できるのは非常に大きな魅力なのではないでしょうか。

高山：私はUXデザイナーという立場で家電手帳と関わっていますが、できるだけ使いやすいように意識しながら継続して改善をしています。具体的にはリモコンの画面を複数メーカーに対応させるため、どのメーカーを使っている方でもあまり違和感がないような言葉選びや配置などを考えながら、リモコンのデザインを作っています。

——リモコン機能に関しては、Wi-Fi接続された家電のみが利用可能になっています。なぜ、赤外線コントローラ*4での操作に対応していないのでしょうか。

村田：赤外線は片方向の通信です。少し方向がそれてしまうと反応しませんし、反応したかどうかは目視でないと確認できません。また、家電に付属するもの以外の赤外線コントローラを使おうとすると、部屋ごとに機器を設置する必要がありますし、機器を置く場所や電源の配置などを考えるのも面倒です。しかし、ネットワークで繋がっていればスマホ1つですぐにリモコン機能が使え、どこからでも操作でき、反応したかどうかを目視せずに確認できます。これが家電手帳の強みだと考えています。

もう1つ、ネットワークに接続できる家電の場合、内蔵されている温度や湿度などのセンサーの情報がアプリで取得できます。たとえば寝室の温度や湿度、稼働情報のような目視できないものをリモートで確認して調節し、最適な状態を作ることもできます。

より暮らしに寄り添い 名前も機能もアップデート

——家電手帳は2023年に名称を変更しました。その経緯と意図は何でしょう。

村田：名称変更は、より暮らしに寄り添ったサービスへ展開するために行いました。新しい「UCHITAS」という名前は、「家(うち)」をAI技術でアップデートし続けて、家事にまつわるタスクを託してもらえる存在になりたいという意味合いを込めた造語です。

そもそも「家電手帳」という名称は社内向けに使っていたもので、それがそのまま正式名になっていました。しかし、徐々に機能が增えるに従って名前と機能のギャップが出てきました。

高山：最初のリリースにはリモコン機能はありませんでした。そのためリモコンを追加したあたりから「手帳じゃないよね」という話が出てきていました。

村田：なお、「UCHITAS」と名称変更したのはiOSだけで、Androidは当面「家電手帳」のままです。スピード感をもってニーズ調査するためにiOSを先行してリニューアルしています。

——今後スマートホーム*5という分野がどのように発展していくと考えていますか？

村田：将来は家電がよりロボット化されて、家そのものにもセンサーなどが追加されて、多くのデータが集まり、さまざまな支援を行うような「ホームOS」のような形に発展していくと考えています。

さらに、ホームOSからもう少しスケールの大きな、都市OSという概念が最近出てきています。ホームOSと個人のスマホOSに、都市OSが連携して地域の課題を解決していくような動きになってくるような未来がやってくるはずですよ。

たとえばエネルギーに関しては、東京都が各住宅にソーラーパネルの設置を義務化したように、地産地消を目指していく方向に動いています。ここでもそれぞれのOSが連携すれば電力のマイクログリッド*6の制御などにも役立つことでしょう。また、自分が持っているスマホと街のOSが連携して、人

*4 赤外線コントローラ
家電を操作するリモコンのほとんどは赤外線を利用しており、操作するときの赤外線信号をコピーして送信する機器。アプリと組み合わせて家電を操作することが可能となる。

*5 スマートホーム
家電をネットにつなぎ、アプリを通じてどこからでも操作・管理が可能な住環境。

*6 電力のマイクログリッド
小規模電力網。大規模の発電所に頼らず、太陽光や風力、水力などエネルギーの地産地消を目指した取り組み。

が歩いているところだけ照明を明るくすれば、防犯と省エネが両立できるようになるかもしれません。

— 2021年からは慶應大学のSFC研究所との共同研究も開始されていますね。具体的にはどのようなことをしているのでしょうか。

村田：慶應大学とインテックで設立した地域ICT^{*7}プラットフォーム・ラボラトリという研究所があり、その中にPGD^{*8}ルームというものを開設しております。ここに照明や家電、電動ブラインド、蓄電池などを設置し、コンパニオンアプリを経由して自宅外からコントロールできる環境を用意しています。また、慶應大学の助言によって家電手帳のミドルウェアについても、「ECHONET Lite」という家電を操作する国際標準の認証^{*9}を取得することができました。

インテックとしては、UCHITASのアーキテクチャを活用した、家のネットワークの中にあるものを識別したり、それをコントロールする技術を活用して、電力のアグリゲーション^{*10}やオンライン診療についても積極的に検討する方向で取り組んでいきたいと考えています。そのための通信規格や標準化の活動にも積極的に参加しております。

慶應大学とはホワイトペーパーの作成や国際会議でのアーキテクチャの提唱を共同で行っています。特に電力アグリゲーションに関する研究については、2025年の次世代スマートメータ^{*11}の導入に向けて制度設計の支援や技術的な検討を行っています。

離れた場所から見守る UCHITASが目指す将来

— 今後UCHITASを活用する事例案などありましたら、ぜひ教えてください。

村田：今後は名称変更とあわせて、宅外からの操作にも対応していきます。たとえば旅行中に自宅の照明を制御して、家にいるかのようにすることで防犯対策にもつながります。また、離れて住む実家の室温と湿度などをモニタリングして、エアコンなどが適切に使われているかをチェックできるようにすれば、高齢者の熱中症やヒートショックを防止したりすることができるはず。同様に



インテック ビジネスイノベーション事業部 ビジネスイノベーション部 プロデューサー：シニアハイエンドスペシャリストの村田澄彦さん(左)と同部署の高山綾子さん。一般社団法人日本クラウド産業協会の主催する「第16回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022」で「支援業務系ASP・SaaS部門」奨励賞を受賞

子育て世帯の親が外出中で、子どもが1人で帰宅して、その後のエアコンなどの稼働状況を見て在宅を確認できるという見守りもできそうです。

こうした遠隔操作は民泊業者にも応用できるかもしれません。遠隔からお客さんの使う家電のスイッチをつけたり切ったりしておもてなしできれば、オーナーがわざわざ現地に行かなくて済むので便利になります。

— 最後に、UCHITASのアピールポイントを教えてください。

高山：2022年にこのアプリは一般社団法人日本クラウド産業協会の主催する「第16回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022」で「支援業務系ASP・SaaS部門」奨励賞を受賞しました。ユーザーだけでなく、業界団体にも評価されたのはありがたいことです。

村田：そしてUCHITASは、家の中のデジタルトランスフォーメーションを支援していきます。家電に関わる紙をデジタル管理したり、散在するリモコンを探す手間をなくしたり、ルーティンワークを自動化したり、整理整頓の支援をしたりして自由な時間を作るお手伝いをしたいです。今後は家電だけではなく、蓄電池、電気自動車、電動シャッターのような住設機器にも対応できるようにバージョンアップしていきます。

専用の装置を特に必要とせず、基本的にはアプリをダウンロードしていただくだけで手軽に利用できるUCHITAS。皆さんもぜひ試してみてください。

*7 ICT Information and Communication Technologyの略で情報通信技術のこと。日本ではIT(情報技術)という言葉が多用されたが、海外ではICTが一般的で日本もそれにならってきている。

*8 PGD Personal Generated Dataの略で、個人が家電などを使用した生活行動や購買行動など多種多様な行動データを活用したサービスのこと。

*9 国際標準の認証 センサーや家電、設備系機器などをIoT化し、エネルギー管理やリモート操作などを実現する通信仕様。通信仕様を国際標準化することで、あらゆるベンダーと相互通信できるようになる。

*10 電力のアグリゲーション 太陽光や風力など小規模な電力をIoTなどで制御することで、電力の需要と供給のバランスを最適化すること。

*11 次世代スマートメータ 電気の使用量を自動的に検針し、使用状況を見える化を可能にした電力量計。

包摂性のある社会を目指し、 障がい者の活躍を支援



障がい者雇用の課題と 解決への取り組み

インテックは、2021年度から始まった第19次中期経営計画の基本コンセプトとして、社員1人ひとりが「デジタル社会の一翼を担うことを自覚し、ITを駆使して、豊かな未来の実現に貢献する」ことを掲げています。また、ダイバーシティ&インクルージョン方針として、多様な人材が自分らしさを発揮し活躍できるよう、社員1人ひとりのライフスタイルに合った働きがいのある企業を目指しています。

その中で障害者雇用促進法に規定される法定障害者雇用率を超える雇用を維持していますが、障がい者の就労と社内教育において、以下の課題が顕在化しました。

- ・上司や同僚が障がいに関する基礎知識が少ないため、障がい者社員とうまく接することができない。
- ・障がい者社員自身、自分の障がいの状態を誰にどこまで話すべきか悩むことがある。
- ・障がい者本人の適性、能力に合った業務を与えることができない。

インテックでは、すべての人が公平であるという「職場の合理的配慮」を社内に浸透させることが肝要だと考え、一緒に働く社員に障がい者の基礎知識や障がい者の就労実態の社内研修を行っています。ある部門では聴覚障がい者の新人配属時に、健常者の先輩社員が手話で自己紹介するなど、障がい者の気持ちに寄り添い、お互いが仲間としての自覚をもてるような取り組みを実践しています。

また、業務課題のいくつかはITを活用したコミュニケーションツールで解決できると考え、聴覚障がい者の社員には音声認識会話支援アプリ、視覚障がい者の社員には音声読み上げソフトや点字ディスプレイなどを積極的に取り入れています。

視覚障がいのある社員が 講師として活躍

インテックは社外でもITを活用し、障がい者ができることを増やし、やりたいことを実現する取り組みを行っています。2022年11月19日(土)、富山県立大学で実施された視覚障がい児童生徒向けのワークショップ「科学ヘジャンプ・イン・北陸^{*1}」に、インテックの視覚障がい者社員らが参加し、メタバース^{*2}でVTuber^{*3}やカラオケを体験できる講義を行いました。

既存のメタバースプラットフォームと立体音響を用いることで、目が見えなくてもVR空間を体感できるデモを実施し、参加した子どもたちに新しい可能性を示しました。子どもたちからは「楽しくて興奮した」「将来は技術者を目指したい」という声が上がったほか、保護者の方からは「子どもが積極的に取り組む姿を見て嬉しい」「子どもにどのような教育機会、環境を整えるか参考になった」などの感謝の言葉をいただきました。

また、イベント終了後もホームページに保護者の方から以下のメッセージが届きました。

「とても良かったのは視覚障がい者の社員が生き生きと働いておられる姿でした。ITに強ければ障がい者でも仕事として選択肢の1つになるのだと思いました。これからのIT



「科学ヘジャンプ・イン・北陸2022」でのメタバース、VR体験の講義の様子

は、いろいろな障がい者にとって助かる技術をまだまだ作ってくれるのではないかと思います。障がい児を持つ親としては子どもが取り残されない世の中であってほしいと強く願っています」

このような期待の言葉を真摯に受け止め、インテックは誰もが活躍できる公平で包摂性のある社会を目指します。今後もITを使った新たな価値創造に挑戦し、パートナー企業や学校、行政と協力しながら、就労(ワーク・エンゲージメント向上、職場環境整備など)やコミュニケーション、教育などの身近な課題解決に取り組んでいきたいと考えています。

*人や人の状態を表す場合はひらがな表記の「障がい」とし、法令や条例等を表す場合は漢字表記の「障害」としています。

*1 科学ヘジャンプ・イン・北陸
開催概要はこちら
<http://www.hokuriku-jump2science.org/active/>

*2 メタバース
コンピュータの中に構築された3次元の仮想空間やそのサービスのこと。

*3 VTuber
バーチャルYouTuberのことで、主にインターネットやメディアで活動する2DCGや3DCGで描画されたキャラクターもしくはそれらを用いて動画投稿・生放送を行う配信者の総称のこと。



「科学ヘジャンプ・イン・北陸2022」参加者との記念の集合写真(一部の方々の顔を修正させていただきました)

アメリカの自動車エネルギーの 取り組みと課題

2022年8月、カリフォルニア州大気資源局(CARB)は、2035年までにガソリン車の新規販売を禁止するための規制「Advanced Clean Cars II」を承認しました。ワシントン州、オレゴン州、ニューヨーク州、マサチューセッツ州、コネチカット州などもこれに続くことを積極的に検討しているようです。今回は、2035年に向けた自動車エネルギーの取り組みと課題について考えていきたいと思えます。

INTEC Innovative Technologies USA, Inc.
Director, Chief Operating Officer
坂田繁明

どこにでもあるEV station

2021年末時点でのアメリカの電気自動車登録数は145万4,480台です。そのうちカリフォルニア州は約4割の56万3,070台を占め、テスラを中心とした電気自動車の普及率をもっとも高くなっています。充電器(EV station)も2022年11月現在で1万5,700台設置されており、戸建て住宅やアパートの共有駐車場、スーパーやモールの駐車場など、どこでも充電が可能です。バイデン政権は2030年までに全自動車販売の50%を電気自動車にし、充電器を50万台設置する目標を発表していますが、カリフォルニア州はけん引役を担っています。

電化推進の課題

カリフォルニア州では8月から9月に熱波が来て気温が40度を超えることがあります。皮肉なことに「Advanced Clean Cars II」を承認した数日後に熱波が来て、政府は特定の時間帯に電気自動車を充電しないよう呼びかけを行いました。メディアはこれを、法律を通すだけでテクノロジーを一夜にして変えられると考えているのかと痛烈に批判しましたが、夏場の暑い時期に空調利用が増えて電力不足になるのは日米共通です。

また、現在の電気自動車の平均価格は6万6,000ドル(約880万円)で、大衆ガソリン車約3台分の金額に相当

します。2035年にガソリン車の新車販売が禁止されると、電気自動車の価格は一時的に上がり、長期的には技術進歩や生産効率向上により下落するが、しばらくは高止まりすると予想する専門家が多くいます。こうなると、新車を買えない所得層は中古車に目を向けることになり、ガソリン車の中古需要が増して価格が高騰するかもしれません。さらに、補助金についても議論的となっています。自宅の屋根にソーラーパネルを設置したり、電気自動車を所有すると補助金が支給されますが、この補助金は政府が支給するものなので、財源はもちろん税金です。電気自動車を買える富裕層には補助金が支給され、買えない所得層は税金を払うだけ。カリフォルニアの貧しい人々から裕福な人々への資産の移転という見方もあり、批判が出ています。

自動車は電駆に一本化するのか

テスラ創業者のイーロン・マスク氏は、電気自動車への移行のため、短期的にはより多くの石油とガスが必要だと言っています。また前述の通り、現在145万台しかない電気自動車の充電ですら自重するように呼びかけられるケースがあります。今後、電気自動車の台数が増えたら一体どうなるのでしょうか。ただでさえ無計画停電が多いシリコンバレーで、夏場の電力不足が深刻化することは容易に想像できます。



左からスーパー、モール、アパートの駐車場。充電器の設置は当たり前となっている。

このような状況のため、電気自動車に移行するのが正しい選択なのかどうか未だ議論もあります。最近、特にロシアのエネルギー資源に頼ってきたヨーロッパ諸国の現状を見て、電気自動車生産のためどこでレアアースを確保するか考える必要があると指摘されています。このため、ニュースに登場する専門家には水素燃料電池の方が優れていると言う人も多くいます。

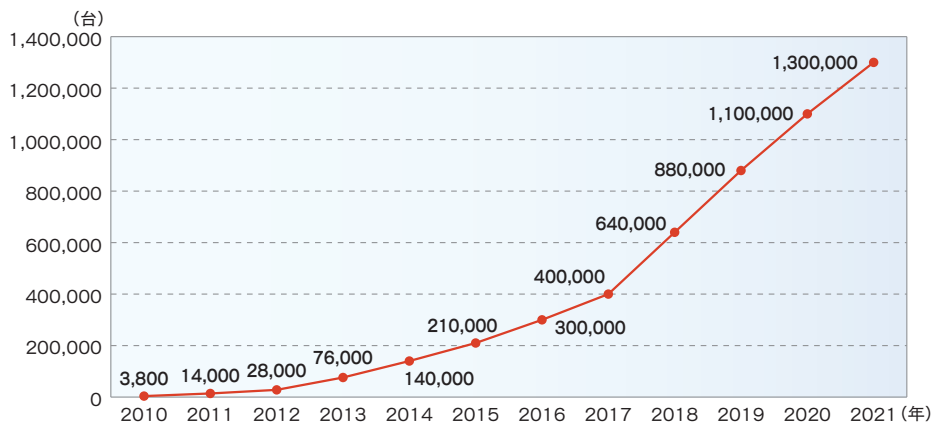
📍 新たなペインをキャッチする

これまで挙げただけでも電化推進の課題は①電力不足、②自動車価格の上昇、③税と補助金のあり方、④移行の過

程で必要となる石油とガス利用によるCO₂追加排出、⑤電気自動車の生産資源確保の5点がありました。①については省電力化、高効率蓄電を実現する技術を追究するのが早道かもしれませんが。④については遠くない将来の大きな痛みを先送りしないという考え方もあるでしょう。しかし他の課題を放置して強引に自動車エネルギーを電化推進した場合、新たなペインポイント(抱えている課題)が出てくる可能性が大です。

私たちIITは自動車エネルギーのトレンドを追いながら、その過程で出てくる新たなペインポイントをいち早くキャッチして日本に解決のアイデア、ソリューションを提供したいと考えています。

米国における電気自動車の所有台数推移



IEA Global EV Data Explorer より

Products

ロート製薬がインテックの「EDIアウトソーシングサービス(EINS/EDI-Hub Nex)」を採用

ロート製薬は、自社で構築したEDIシステムについて、そのインフラを担ってきたINSネット(デジタル通信モード)サービスの終了に伴うEDI2024年問題^{*1}に対応するため、外部サービスへの乗り換えを検討していました。

また、昨今のビジネスの拡大や売上の伸長によって、日々増加していく送受信データ量やEDIの接続先に対して、自社で構築したEDIシステムの拡張が追い付かなく

なっていること、システム障害が起きたときに対応できる人材の育成が難しく、BCP対策も不十分であることに課題を抱えていました。

これらの課題を解決するため、EDIサービスにおける豊富な運用実績、コストパフォーマンス、障害発生時のコンサルティングなど、トータルとして充実した運用サポートを受けられる点、さらに、DR^{*2}サービスと2拠点運用サービスによる盤石な

BCP対策が可能である点が、ロート製薬に評価され、インテックの「EDIアウトソーシングサービス(EINS/EDI-Hub Nex)」が採用されました。

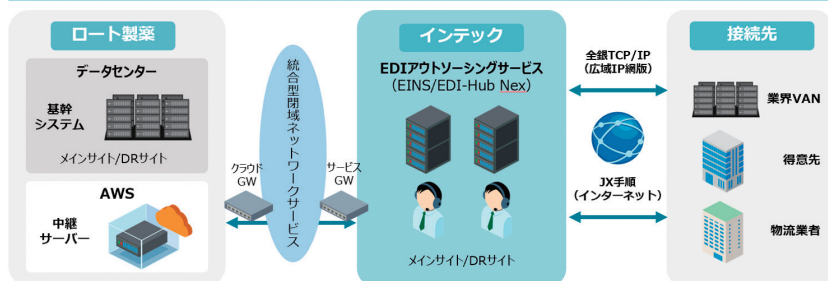
インテックは、これまで30年以上にわたる流通業界VAN^{*3}を運用してきた実績をもとに、ロート製薬のビジネスパートナーとして今後も安定的にEDIサービスを提供していきます。

「EDIアウトソーシングサービス(EINS/EDI-Hub Nex)」の導入イメージ

導入前



導入後



*本導入事例の詳細は、以下をご参照ください。
<https://www.intec.co.jp/case/detail/56.html>

*1 EDI2024年問題: 2024年1月予定のNTT東西によるINSネット(デジタル通信モード)サービス終了および電話網のIP化に伴い、既存のレガシーEDIが従来通り使用できなくなる。詳細はNTT東日本ホームページをご参照ください。
<https://web116.jp/2024ikou/>

*2 DR: DR(ディザスタリカバリ)とは、地震や津波などの災害によってシステムの継続利用が不可能になった際の復旧および修復、あるいはそのためのシステムなどのこと。

*3 業界VAN: 標準EDIとも呼ばれ、特定の業界に特化したネットワークサービスのこと。インターネットなどを用いて、メールサービス、通信速度、通信プロトコル、データフォーマットなど、異機種間接続を可能とする業界のネットワークのこと。

お問い合わせ先

株式会社インテック
情報流通基盤サービス事業本部 営業部
E-mail: edi_info@intec.co.jp

Social contributions

インテック、5年連続で「東京都スポーツ推進企業」に認定

インテックは昨年度に引き続き、東京都より「東京都スポーツ推進企業」の認定を受けました。2018年より毎年認定を受けており、今回の認定で5年連続の認定となります。創業の地である富山県のプロサッカーチーム「カタレ富山」、プロ野球独立リーグ「富山GRNサンダーバーズ」、バレーボール「KUROBEアクアフェアリーズ」、バスケットボールチーム「富山グラウジーズ」への協賛支援、富山マラソンの協賛に加え、2019年よりトランポリン日本代表のオフィシャルスポンサーとしてサ

ポートするなど、スポーツ分野における社会貢献活動などが評価されました。

インテックは今後も引き続き、スポーツ分野における社会貢献と、社員が心身ともに健康でそれぞれの能力を最大限に発揮できる職場環境を形成する健康経営の推進に努めていきます。

*「東京都スポーツ推進企業」とは、従業員のスポーツ活動の促進に向けた優れた取り組みや、スポーツ分野における社会貢献活動を実施している企業などを、東京都が認定する制度です。
<https://www.sports-tokyo-info.metro.tokyo.lg.jp/company/>



お問い合わせ先

株式会社インテック
人事部 人事部 健康管理室
E-mail: healthcare_section@intec.co.jp

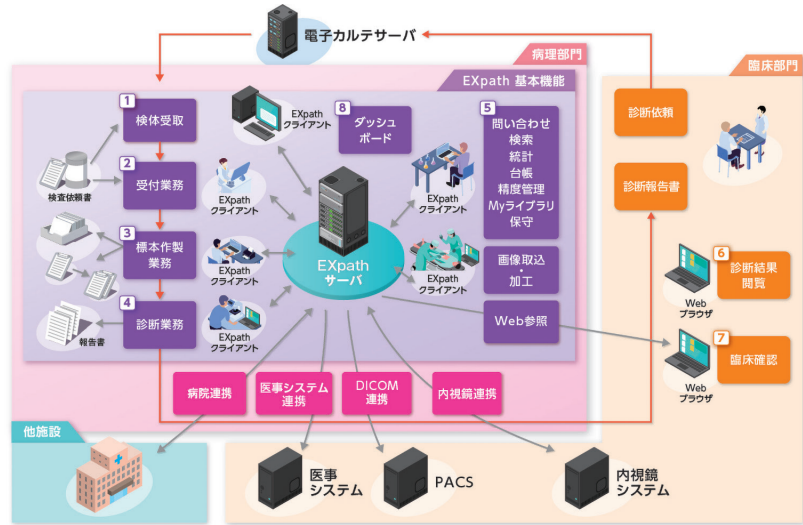
病理・細胞診検査業務支援システム「EXpath」の新バージョンを2023年4月から提供開始

「EXpath」は、インテックが1996年から全国の病院へ提供し、現在約120施設に導入されている病理・細胞診検査業務支援システムです。検査受付から報告書作成までの業務を支援する多彩な機能を搭載し、病理検査に必要な膨大な情報を一括管理します。電子カルテやオーダーリングシステムなどと連携することで病理データを病院全体で共有することができ、臨床部門での病理データの活用にも貢献しています。

「EXpath」Ver.5では、ダッシュボード機能や試薬管理機能を追加し、画像処理機能の高度化、他施設と医療情報を連携する機能を強化しました。

今後、加速度的に進むと予想されるデジタルパソロジー^{*}にも対応できる機能を追加し、病理診断の依頼情報や診断結果をデジタルデータで交換する仕様の標準化にも取り組み、病理医や検査技師の業務を強力にサポートしていきます。

「EXpath」Ver.5機能概要イメージ



お問い合わせ先

株式会社インテック
社会基盤事業本部 医療ソリューション営業部
E-mail: expath@intec.co.jp

^{*}デジタルパソロジー: 病理ガラス標本(プレパラート)を専用スキャナで撮影してデジタル化することで病理診断をサポートする技術。

富山県立大学「ケンダイラボ」にて最優秀賞を受賞 —— 魚津市スマートシティをテーマに実証実験を実施 ——

インテックは、富山県立大学の学生が企業と共に課題解決、新規事業の実装を行う産学共同プログラム「ケンダイラボ」に参加しました。インテックが参加したチームでは「住民の利便性向上のためのスマートシティ」を実現するために、人と街をつなぐIoTとして、魚津駅前前の飲食店6店舗に学生が作成したWi-Fiパケットセンサを設置し、人流の検知を行いました。併せて魚津市営駐車場をトレイルカメラ^{*1}にて撮影し、AI解析で台数を割り出すことで混雑度を計測しました。

実証実験テーマは、学生自身が実際に魚

津市のイベントに参加することで得られた気づきから、設定しました。日ごろ大学で学んでいる技術を社会実装できた点を評価され、参加4チームの中から最優秀賞をいただきました。

プログラム自体がタイトなスケジュールではありましたが、魚津市役所の方をはじめ、多くの方のご協力をいただき、実証実験を無事に終えることができました。本実験で得られた結果をもとに、魚津市のデータに基づくスマートシティをさらに推進させることができるよう、引き続き検討や提案を行っていきます。

^{*1} トレイルカメラ: 高速LTE通信に対応した乾電池式のIoTセンサーカメラ(自動撮影で定点観測が可能)。



店内の混雑度をグラフ化 (混雑: 黄色、空いている: 青色)



ミーティングの様子: 富山県立大学DX教育センターにて



発表会当日の様子。写真下は 手前のプレートを持っている学生2名と両サイドがチームインテック

お問い合わせ先

株式会社インテック
行政システム事業本部 行政システム営業部
E-mail: Smart_loTPF@intec.co.jp

「第16回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022」で ID認証サービス(認人)、家電手帳(新名称: UCHITAS)がW受賞

インテックは、一般社団法人日本クラウド産業協会(ASPIC)主催の「第16回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022*」で、「ID認証サービス(以下、認人:にんと)」が「支援業務系ASP・SaaS部門」サービス連携賞、家電を活用したスマートホームアプリ「家電手帳」が「支援業務系ASP・SaaS部門」奨励賞を受賞しました。



*ASPIC IoT・AI・クラウドアワードの詳細は、以下をご参照ください。
<https://www.aspicjapan.org/event/award/16/>

今後も、「認人」における集約型のID管理から分散型ID(DID)への対応や、海外展開など幅広く活用いただけるようアップデートを行ってまいります。

また、「家電手帳」は、より多くのシーンで利用いただけるよう、宅外から家電操作を行える新機能を追加し、2023年1月に、「UCHITAS(ウチタス)」に名称変更しまし

た。「UCHITAS」は、「うち(家)をAI技術でアップデートし続け、家事にまつわるタスクを託していただける存在」でありたいという意味をこめた造語です。スマートホームアプリとして価値を向上させるとともに、AI/IoTを活用した生活環境高度化サービスへ発展させ、利用者の雑事から解放されたシンプルな暮らしを応援し続けます。



ID認証サービス(認人)関係者

お問い合わせ先

【認人関連】
株式会社インテック
ネットワーク&アウトソーシング事業本部
N&O営業部
E-mail: id_auth_sales@intec.co.jp



UCHITAS(家電手帳)関係者

お問い合わせ先

【UCHITAS(家電手帳)関連】
株式会社インテック
ビジネスイノベーション事業部
ビジネスイノベーション部
E-Mail: uchitas_support@intec.co.jp

Social contributions

トランポリン日本代表選手らを姿勢推定技術でサポート

インテックの先端技術研究所が、AIと画像解析を用いた姿勢推定技術によりトランポリンの演技解析システムを構築しました。本システムでトランポリン競技中の選手の演技を数値化することができるため、選手に具体的な指導が行えるようになります。現在、トランポリン日本代表選手の練習に取り入れられるよう、トレーニング場へ常時設置する準備を進めています。

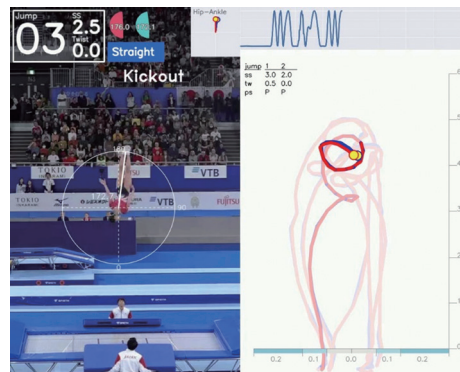
インテックは男女トランポリン日本代表のオフィシャルトップスポンサーとして選

手を応援するだけでなく、技術でトランポリン競技をサポートしてまいります。

姿勢推定技術のURL:
https://www.intec.co.jp/technology/technology/research/pose_estimation/

お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部
先端技術研究所
E-mail: ict_trampoline@intec.co.jp



Survey

お客さまとインテックをつなぐ広報誌「INTEC TODAY」 アンケート回答のお願い

インテックは、広報誌「INTEC TODAY」を年2回発行しています。皆さまのご意見、ご感想を誌面づくりの参考にさせていただきますので、右記のアンケートフォームにアクセスの上、ご回答をお願いいたします。

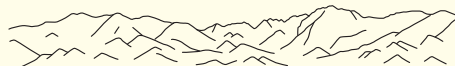
お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部 広報室
E-mail: intec_pr@intec.co.jp

▶アンケートに答える



<https://www.intec.co.jp/company/intectoday/>



「オール富山」の技術と素材で サステナブルな楽器づくり

文・江口絵理 撮影・柴佳安

スギ間伐材でウクレレを作る

急勾配の茅葺き屋根が並ぶ五箇山集落。世界遺産として知られる合掌造りの村からほんの数キロ先の工房で、世界に例のないウクレレを作っている人がいる。

辻隆親さんは、2015年に「辻四郎ギター工房」でギター職人として出発。プロの演奏家やコレクターから厚い信頼を集める父、辻四郎さんの下で研鑽を積むかたわら、19年に海外販路開拓を期してアメリカを訪れ、著名なギター蒐集家に自分たちの製品の印象を尋ねた。

「その時、これほどの技術を持っているのだから、アメリカのギターのコピーに見えるようなギターではなく、もっとオリジナルなものを作ってはどうか、と助言されたんです」

おりしも、日本でのギター製作には別の難題も持ち上がっていた。ギターの音色はボディに使う木材に左右されるが、海外産のローズウッドなどの高級な木材は枯渇が懸念され、入手が難しくなりつつあるのだ。

こうした2つの課題を抱え、隆親さんは地元の商工会へ。すると、富山のプロダクトデザイナーや県の農林水産総合技術センター木材研究所など、多様な分野の専門家との縁が次々に開いた。

なかでもその後を決定づけたのが、木材研究所で開発されていた木材圧縮技術だ。実は、ギターにスギなどの国産材を使いたくても、良い音を出すには柔らかすぎる。ところが、木材研究所によれば、特殊な技術で圧縮すれば木材の性質を変えることができるという。スギの間伐材を使うことができれば、日本の森林再生にも貢



富山県生まれ。南砺市役所勤務を経て辻四郎ギター工房へ。開発したウクレレは、一般社団法人日本ウッドデザイン協会(会長・隈研吾)より2021年ウッドデザイン賞を受賞。https://tsuji-shiroh.com/

献できるだろう。

どのような圧力や温度で圧縮すれば海外の高級木材と同じ音が出せるだろうか——？ 隆親さんは富山県立工業大学工学部の音響を専門とする研究者に相談をもちかけ、学生とともに音響試験を実施。最適な圧縮条件を見出した。ただし圧縮機で作れる板の大きさに限界があり、まずはギターではなくウクレレの試作からスタートすることになった。

楽器が「富山の工芸品」に

デザインは富山総合デザインセンターが手がけ、コンパクトでユニークな形に。富山の伝統工芸である高岡銅器や高岡漆器から生まれた技法をふんだんに使い、これまでにないまさに「富山オリジナル」のウクレレを作り上げた。

「サウンドホールに使った『^{もくめがね}空目金』(高岡銅器の技術で作る銅合金)は、

音の深みにも貢献していることが音響試験で確かめられました」

木材研究所が開発した人工の空目も優美で、もはや工芸品として飾っても違和感がないほど。

ウクレレは2021年に発売されたが、隆親さんは今もボディ側面の意匠や圧縮材利用に向けて様々な試行錯誤を続けている。

「新しい道を拓くには、何かこれまでとは違うことに挑戦し続けるしかないと思うんです。もちろん、思うような結果が出ないことも多々あります。でも、そこから別の展開が生まれるかもしれない。仮にそれがウクレレやギターに直接結びつかなくても、富山に貢献できるならうれしい。これまで、富山県や富山の方から積極的に支援してもらってきたから」

素材も伝統技法も、最新技術もすべて富山産。隆親さんの静かな情熱がつかないだ縁が、新たな富山のものづくりを切り拓いていく。



誌名の「INTEC TODAY」には、インテックがかかわるすべてのステークホルダーのご支援のもと、1964年の創業から半世紀以上の永きにわたり、一日一日を大切に積み重ね成長してきた感謝の想い、そして、インテックの「未来」を創る「今日」を皆さまにお伝えしたいという想いを込めています。