

製紙原料商が注目する「ITベンチャー」



IT NETWORK
竹林成樹社長

創業からわずか1年足らずで、古紙ヤード監視システムを製紙原料商9社に納入した新進のITベンチャーが現れた。その名もIT NETWORK。

古紙業界で懸案のセキュリティ問題を解決する画期的なシステム「ネットワークカメラ」を、31歳の社長である竹林成樹氏が発案・開発し、多大な反響を得ている。その全貌を聞いた。

Q. 古紙ヤードのセキュリティ問題に着目したというのは、業界の実状を知らないと感じにくい発想だが。

▶そもそも「ネットワークカメラ」は製紙原料商から「同軸カメラが耐用年数を越えたので最新技術を駆使したものを提案してほしい」との相談を受けて、システム開発に乗り出した経緯がある。したがって従来のシステムよりも古紙ヤード管理向けとしてははるかに完成されていると思う。

Q. 従来の監視カメラよりも「ネットワークカメラ」が古紙ヤード向けというのは。

▶まず古紙ヤード監視においてほとんど「死角」ができないことがひとつ。カメラは360度回転するので設置場所によっては基本的に1台のカメラ

で1箇所のヤードをフォローすることができ、42倍デジタルズームが隅々まで映し出す。

仮に死角になる部分があっても、カメラ1台あたりの費用が安いので台数を増やすことで解決を求めやすい。

そしてもうひとつは、タイムリーに管理情報が入手できるということ。例えば経営者がヤードの状況を逐一把握したいときに、監視モニターの前に張り付いているわけにはいかない。しかしこれは離れていても携帯電話やパソコン画面からリアルタイムの動画を見ることができ遠隔操作もできる。しかも当社が開発したシステムは同時に複数の動画を確認できる「マルチ画面」で最大80台のカメラ映像が映し出される。

Q. モニターを注視するのも大変な労力だが。

▶それは異常時だけを知らせる「動作検知モード」があるので、ずっと注視している必要はない。赤外線センサーは撮影対象物でも動的なものだけ捉えて感知する。また管理委託サービスとして、1週間分の映像を弊社サーバーに録画する「リモート録画サービス」を当社では提供しており、これを使えば管理コストも圧縮できると思う。

Q. 製紙原料商ユーザーは「ネットワークカメラ」を実際どのように使っているのか。

▶ある製紙原料商では在庫状況を把握するのに役立てている。例えばヤードが満杯になる度に担当者が本社へ配車を依頼するといった手間を踏んでいたところ、このシステムを導入したことで、本社でヤードの映像を見ながら判断し配車を手配しているという。古紙業界は在庫判断のスピードが肝要ということで大変助かったと聞いている。

またある企業では「オフィス古紙」回収において機密書類を廃棄したという「溶解証明」を発行しなければならないところ、「ネットワークカメラ」を応用し自動発行までのシステムを組んでいる。

る。古紙を出した側が処理が行われたことを現場で確認する必要があったが、これは処分の映像で確認でき先方の手間が省けて大変喜ばれる。また24時間の厳重な監視体制を敷くことで、回収先への信頼度も増すと聞いている。

Q. セキュリティ面で活躍したケースは。

▶最近の導入企業のカメラが捉えたのは、古着を盗って自ら着ていた男の侵入者。カメラを設置するまで目に見えた被害がなかったのが発覚が遅れたが、我が物顔の侵入者がいてゾッとする話だ。

Q. 設置・通信コストに負担を感じて導入を躊躇するユーザーもいるのでは。

▶カメラ本体は1台4万6,800円～15万円で、従来の同スペックのものが55万円だったので価値感はあると思う。問題は工事費だが、高所などLANケーブルの長さなどの違いで格差がでるのは否めない。しかし、何とか1台あたりカメラ本体込み20～40万円で収まるように努力している。従来のCCDカメラの機器費用のみで設置、設定まで行うことが出来る。

また通信費もさほどではない。現在一番安い光ファイバーの回線はBフレッツの「ニューファミリー」で、プロバイダ費用と合わせても1万円程度。例えば、東京の本社から大阪を見たい場合、「ネットワークカメラ」であれば東京本社と大阪の支店でそれぞれBフレッツをプロバイダ契約済みになれば月額2万円ぐらいいかならない。東京・大阪間で2万円ならさほど苦にならないと思う。

Q. 現在企業PRIはどのように行っているのか

▶インターネットのキーワード検索からホームページへのヒットが主。「富士山ライブ中継」をHP上で行い、しかもカメラを操作できるようにしたところアクセス件数が飛躍的に増えた。創業当初は月間1万8,000件だったのが現在は30万件弱のアクセスがあり、こちらからの注文も増えている。

ただし全体の受注比率で言えば、紹介いただいお客様の方が多い。ITの会社でしかもセキュリティを扱っているだけに、実際は紹介や人脈に根差した信用が成約の決め手となっており、その意味で当社は大変恵まれている。

Q. 第1期目から黒字の見通しと聞くが、竹林社長自身の分析は。

▶本当にありがたいことだ。私はSE出身だが、ネットワークインフラ業界は提案→実現→顧客満足度が最も大切な要素で、そこで鍛えられてきたことが大きいと思う。例えばセキュリティ・カメラを扱う一般的な会社は業界人だけがわかる専門用語で説明をしてパソコンが不得手な方に不親切なところがある。当社は噛みくだいた案内、そしてサービスに力を入れたのがよかったのではないかな。画面に触れて操作ができるタッチパネル式の管理画面サービスの実現や、利用目的に応じて回線申請から工事、保守まで徹底的にサポートするなど「何でも相談できる」ことを忠実に実行してきたことで結果がついてきた。

ちなみに現在、IT NETWORK社では、次世代トータルセキュリティシステムを一括でまかなえるよう、大手警備会社と提携し非常時の駆けつけ体制をリーズナブルに提供出来るスキームを計画中である。今後も顧客にベストだと思えば、新しいサービスや開発を進めていくつもりだ。

【会社概要】 IT NETWORK株、東京都千代田区神田鍋町2-5-16 TEL 03-3291-0533
<http://www.itnetwork.co.jp/> 設立：2003年7月、代表取締役社長：竹林成樹、資本金：1,000万円
業種：ネットワークカメラ販売、ネットワークコンサルティング。
【ネットワークカメラ導入企業】
名古屋紙業、國光、鶴見製紙、山室、山博、三弘紙業、市川紙原、靖園紙料、ほか。