



イーアールアイの社内。ハードウェア、ソフトウェア、メカニズムの開発技術者を支える、最先端のものづくりを推進している一階フロアの様子

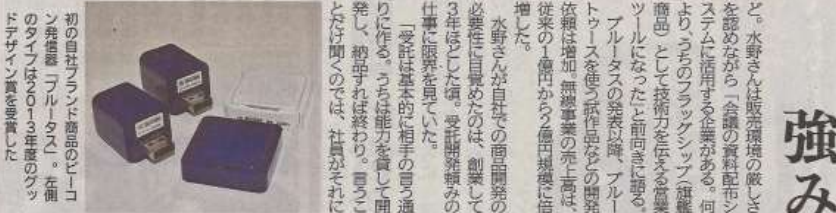
**あの日**  
**決断**  
岩手の経営者たち

盛岡市上屋のイーアールアイの初めての自社ブランド商品「ブルーアタス」。専用アプリをダウンロードしたスマートフォンに設置場所に応じて、自動的にさまざまな情報がスマホに届く。商業施設でのクーポンや観光地での多言語案内の受け取り、駅構内での自分の居場所を確認するなどの使い方が想定された。

東京五輪・パブリックが開幕される今年、社会の水野節郎さん(54)は世界各地から集まる人々への情報サービス手段として、街中に大層に普及させたい思いがあった。

期待通りにはいかなかった。世界的な米国の米軍用アプリがブルーアタスの販売からほどなく、同様のサービスを発売できるドローン型の規格を発表。ブルーアタスはコスト面で劣勢を強いられ、注文の多くはサンプルや実証実験向けの少量販売に留まった。

(1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (10) (11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18) (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100)



**強みはワンストップ**

水野さんは販売環境の厳しさを認めながら、各種の資料配布システムに活用できるパッケージ、何よりそのパッケージ(商品)として技術力を伝える営業ツールとして前面を打ち出した。

ブルーアタスの発売以降、ブルーアタスを使う製品などの開発依頼は増加、無事業の売上高は従来の1億円から億単位の倍増した。

水野さんが自身の商品開発の目的に目を向けたのは、創業してから3年ほどたった頃。受託開発のみの仕事に限界を感じた。

「受託は基本的に相手の言う通りに作る。うちは能力を買って開発し、納期すれば終わり。言うことだけ聞ける。社員がそれだけ期待通りにはいかなかった。世界的な米国の米軍用アプリがブルーアタスの販売からほどなく、同様のサービスを発売できるドローン型の規格を発表。ブルーアタスはコスト面で劣勢を強いられ、注文の多くはサンプルや実証実験向けの少量販売に留まった。

初めは自社ブランド商品のピークを過ぎ、ブルーアタス。左側の写真は、ブルーアタスのパッケージと製品です。

甘んじてきなくてはならない。経営基盤を強化する目的もあった。『OEMでもいかに、自分たちで開発から生産までを手掛ける。複数年にわたって収益が上がる。商標も持つようになった。』

過去にはファンドから4千万円、未知のコンビニエンスストアの検知技術開発に携わり、低価格で販売するIoT搭載の装置の開発にも取り組んだ。

しかし、とむちた途中で新商品の開発は待たないと思いつく。ブルーアタス量産化は、船もなない伏魔だ。

イーアールアイの事業は「組み込み機器の開発・製造」を組み込み機器とはパソコンのように白箱に組み込まれる。それが、多様な機能を単体のデバイスで実現する。ブルーアタスをはじめ、同社が手掛けるプリンターやセンサーを組み込み機器の開発に必要な「三大要素」がハードウェア(電子回路)、ソフトウェア(プログラム)、メカニクス(駆動部やケース)。同社の特長は、全ての分野のエンジニアが在籍していることだ。

水野さんは「組み込み機器について、50人規模でワンストップ対応できる会社はない。ブルーアタス(この開発系やプリンター)部クルーがメンバーの三浦洋さん(42)にとっても、反響は予想以上だったという。

三浦さんは震災後、復旧復興に無力でもう一度、自分自身で思いを込めて、反響は予想以上だったという。

世界初のスマートフォンの情報発信サービスだった。『スマホの利用は面白い。品。そこには危険な機器の危険を感じた。ブルーアタスは、地域貢献への一人一人の決意が凝縮されていた。』

12年秋、都内であった「11」機器の展示会に試作品を出す。『(経営者)』として会社と、来場者の列ができた。『(2)面に続く』

盛岡市上屋のイーアールアイは無線通信、センサー制御など最先端技術の提供や業務用プリンターをはじめとする産業機器の開発を通じて、暮らしの快適さ、社会の課題解決を追求するエンジニアリング集団。創業者の水野節郎社長(54)は大手電子機器メーカーの工場閉鎖をきっかけに創業し、地場のものづくり産業として着実に事業を拡大してきた。時勢の変化に柔軟に対応し、競争をしながら、自社製品の開発や将来を担った人材育成に信念を持って臨んできた。歩みを追う。

(5) (6) (7) (8) (9) (10) (11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18) (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100)

盛岡市上屋のイーアールアイは2011年度、創業以来最高の売上高約4億4千万円、12年度、売り上げは一気二分になった。創業時3人の会社は40人を超えた。仕事のながいが出てきて8人を採用。5ヶ月間、一時休業した。賃金も出せなかった。二重苦だった。社員に対し、取引先に新たな

初めは自社ブランド商品のピークを過ぎ、ブルーアタス。左側の写真は、ブルーアタスのパッケージと製品です。

水野 節郎さん

ブルーアタスのような自社の商品開発を会社、仕事への愛をとりかかっている。と、なんでも作ってほしい」と語る水野節郎さん(54)盛岡市上屋、イーアールアイ



な開発の提案を強めるように。同社の売り上げは、メカ命じた。彼は全力がある。1の依頼に喜んで受託開発が村の活用だ。かかると。大半を占める。仕事の自由度、の課題に、改めて挑む。アイの関わりは伺えない。

自社で独自に開発するものづくりを構築していた。次年度の業績悪化が現実味を帯び、分たちの持つ技術で地域を元気づけたい。水野さんら経営陣に開発を迫った。

世界初のスマートフォンの情報発信サービスだった。『スマホの利用は面白い。品。そこには危険な機器の危険を感じた。ブルーアタスは、地域貢献への一人一人の決意が凝縮されていた。』

12年秋、都内であった「11」機器の展示会に試作品を出す。『(経営者)』として会社と、来場者の列ができた。『(2)面に続く』

この記事は岩手日報社の許諾を得て転載しています