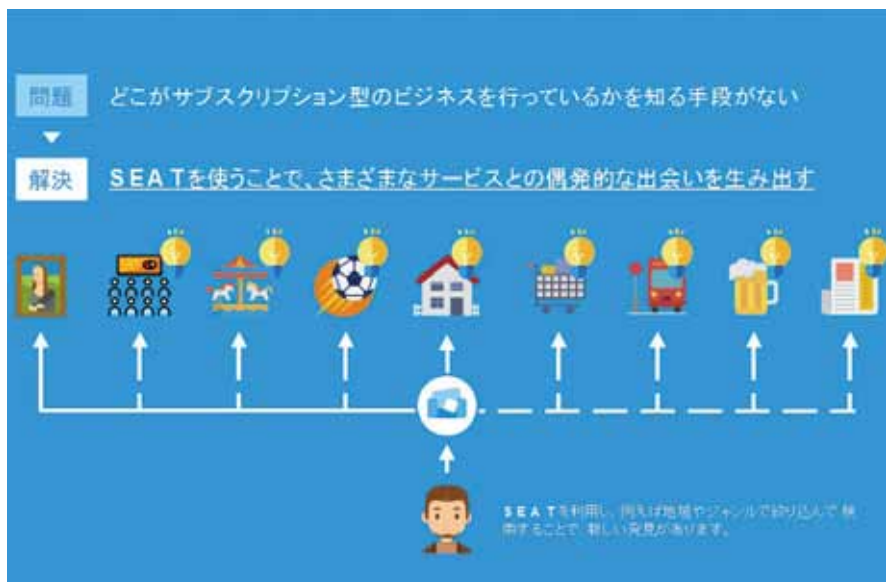


独自のIT技術を活用。街歩きがわくわくする社会づくりに貢献

48

イジゲン株式会社



消費者と企業をつなぐ新たな架け橋「SEAT」

企業と消費者をつなぐ地域のプラットフォーム

アプリで最優秀賞

ウェブ上での集客から実店舗へとつなぐ「オンライン・ツー・オフライン（O2O）」を軸としたシステムの開発を手がける。来店ポイントアプリ「AIRPO（エアポ）」は、「第12回大分県ビジネスプラングランプリ」で最優秀賞を獲得した。

定額サービス

2019年の本格展開へ力を入れているのが企業や店舗の定額サービスをまとめて紹介する「SEAT（シート）」。さまざまなサービスを検索でき、消費者にとっては申込時に各種情報を登録する手間が省ける。一方で企業側は会員管理や料金回収の負担を軽減できる。消費者と企業をつなぐ新たな架け橋として期待をかけている。



経営者からひとこと

代表取締役 CEO
鶴岡 英明さん

基本はマイペースな人たちが集まっていますが、探究心があって世の中の動きにアンテナを張り巡らせる仲間づくりをしています。

●主な設備

●主な取引先

（株）ディー・エヌ・エー、凸版印刷（株）、西日本鉄道（株）

独自の技術



フィンテック（金融とITの融合）を駆使したサービスの開発でノウハウを培ってきた。その上で街中の回遊性向上や地域活性化に主眼を置くことで、独自性につなげている。

自社の強み



大分を軸に展開することで、事業化に向けたフィールドでの効果検証を素早く展開できるのがメリット。2018年にはベトナムに関連会社を設立し、開発力にも磨きをかけている。

今後の展望



「SEAT」は地方都市を主なターゲットを広げていく方針。各種サービスに共通する「地方を面白く」をモットーに、大分発のスタートアップ企業としてロールモデルを築いていく。

イジゲン株式会社

TEL 097-574-4529

MAIL pr@ijgn.jp

住所 大分市金池町2-1-10ウォーカービル大分駅前3F

URL https://ijgn.jp

設立 2013年

資本金 1億7,450万円（資本準備金含む）

従業員 19人

49 環境検査機関向け製品で成長。 顧客の事業をトータルで支援

株式会社エイビス

独自の技術



環境検査機関向けソフトはパッケージと謳いながらも、各社各様の仕様で納品する。見積もりから検査、請求までをカバーしており、ユーザーの分析・検査業務を支援する。

自社の強み



顧客ファーストの社風があるという。開発担当者でもお客様の目線で製造することによって高いユーザビリティを求めている。新しい技術にも挑戦し、最先端を提供している。

今後の展望



国際協力機構（JICA）の事業を活用し、みまもりシステムの海外展開を検討している。既にタイで実証を重ねており「価格面の検討は必要だが、高齢化社会におけるニーズは高い」（エイビス）とみる。

株式会社エイビス

TEL 097-536-0999

MAIL m_kubo@aivs.co.jp

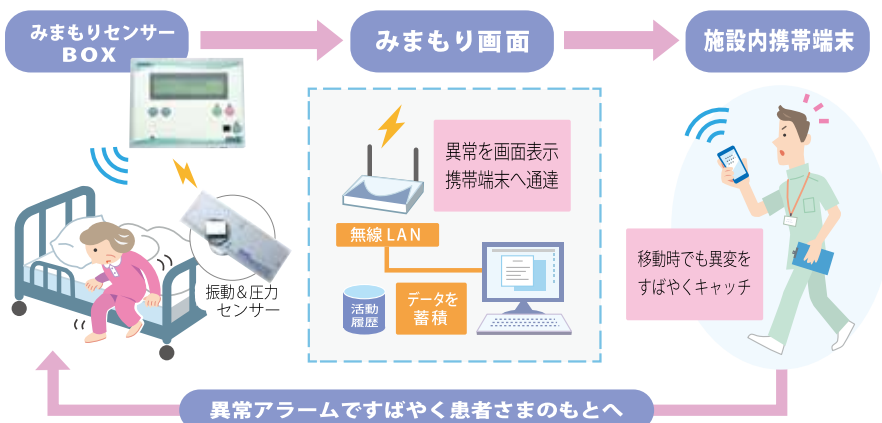
住所 大分市金池町3丁目3番11号金池MGビル

URL https://www.aivs.co.jp/

設立 1997年

資本金 2,000万円

従業員 63人



病院・介護施設向けの「みまもりシステム」のイメージ

みまもりシステムの拡販目指す

全国にユーザー

各種コンピューターソフトウェアの開発と販売に携わる。環境検査機関向けのパッケージソフトで事業を伸ばした。水質検査や食品検査、大気測定など目的別に製品を用意しており、全国にユーザーがいる。

現在市場拡大を目指しているのが、2015年に完成した病院・介護施設向けの「みまもりシステム」だ。高齢者や要介護者の動態を把握し、ベッドから降りる気配を察知するとアラームで通知する。

ストレス感じない

複数のセンサーを利用しているため、誤報や失報が少ないのが特徴。カメラなどで監視するものではないのでストレスを感じさせず、取付が簡単という利点もある。

働く人の声

営業部
久保 雅紀さん

みまもりサービスは開発に苦労しました。最終的には国のロボット介護機器開発補助も活用し、ユーザーの声をしっかりと反映した製品ができたと思います。

●主な設備

●主な取引先

全国の環境検査機関、自治体、病院、福祉施設、大手ITベンダー

独自の現場支援ツールを製作。 一步先行く工事測量技術の確立へ

50

株式会社コイシ



独自の支援ツールで工事測量現場をサポート

現場視点を意識した製品の開発

大規模工事に対応

九州を中心に全国の工事案件で施工測量を手がけている。土木の工事測量専門業者として現場の作業状況の変化を把握できる強みを生かし、大分川ダムをはじめ数年がかりの大規模工事にも対応できる技術を持つ。

工事測量関連システム

現場の作業効率化にも着目し、工事測量関連製品やシステムの開発に積極的に取り組んできた。「KOISHI-3D」と名付けたシステムは、3次元設計データと規格値を3次元でグラフィックス化し、そこに実測情報を重ねて表示することで、視覚的、数値的な確認と検証ができる仕組みを確立した。土木用計算機「丁張マン」は2016年に地域の優れた発明をたたえる公益社団法人発明協会の「地方発明表彰」において大分県知事賞を受賞している。



働く人の声

工事測量部
岩田 晃平さん

業界知識がなくても段階を追って学べる環境でなじむことができました。先輩方もフレンドリーで自由度が高い職場だと思います。

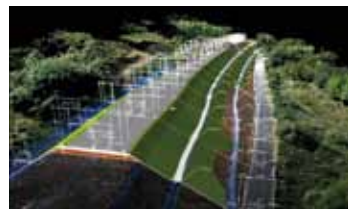
●主な設備

ドローン、地上レーザースキャナ

●主な取引先

建設会社

独自の技術



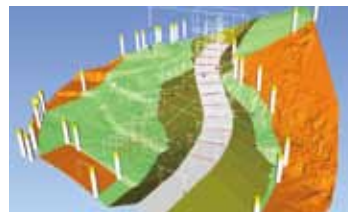
建設業界で3次元データが着目される前からレーザースキャナーを活用するなど技術導入に積極的。工事測量技術を高めると同時に、自社製品やシステムの開発にもつなげている。

自社の強み



社内提案を基にした業務改善や新たな取り組みが受け入れられやすい社風がある。女性従業員を対象にフレックスタイム制を導入するなど柔軟な働き方の構築も進めている。

今後の展望



3次元レーザースキャナーを活用した「用地境界確認システム」は国土交通省の新技術情報提供システム「NETIS」に登録された。新たなシステムの開発で建設業界の慣習やイメージを変える取り組みを進めていく。

株式会社コイシ

TEL 097-506-0400

MAIL info@koishi.co.jp

住所 大分市大字横尾3617番2

URL http://www.koishi.co.jp/

設立 1988年

資本金 2,000万円

従業員 61人

51 企画提案から運用保守まで。 各種管理システムで貢献

株式会社ザイナス

独自の技術



基幹システムだけでなく、タブレットやハンディターミナルなど現場に近いシステムの経験が豊富。更にIoT、AIなどの先端技術を活用することで使い勝手の良いシステムの構築を提案している。

自社の強み



システムの企画提案から、運用保守まで一貫して手がける。ソフトウェアの開発だけでなく、業務最適化の提案など国内各地の大規模ユーザーのシステム構築ノウハウを活かし、最適なソリューションを提供する。

今後の展望



ビジネスの拡大や、マーケットをアジア・世界に展開しようとしている企業をITの活用で下支えし、一緒に成長していくことで大分県内の企業を元気にしていくことを目指している。



タブレットなどを活用して現場の効率化を実現

ITコンサルタントとしても高い評価

製造業系に強み

生産管理や販売管理などの業務基幹システム、タブレットなどを活用した現場の効率化システムの開発に携わる。特に製造業系の企業を得意とする。

また、企業にかかわるITコンサルタント業務も行っており、生産性向上や人手不足への対応を支援。近年ではAI（人工知能）やIoTの活用についてアドバイスを求められることも多いという。

技術を融合

企業向けの実績を多数積み重ねたことで、これらの技術を融合した提案ができることも大きな特色だ。山本竜伸取締役は「顧客に応じたベストソリューションを見つけながら、一件一件、ご相談に応じたい」と話す。

働く人の声
取締役 執行役員
イノベーション本部
本部長
山本 竜伸さん

ソフトウェアを作り上げるだけでなく、システムの運用や提案まで、困りごとに対して大手企業にはできないきめ細かいサポートを行っています。

●主な設備

●主な取引先

(株)ジョイフル、ジェイリース(株)、
(株)タイセイ、(株)鳥繁産業、
日精(株)、(株)住理工九州

株式会社ザイナス

TEL 097-547-8639

MAIL sales@zynas.co.jp

住 所 大分市金池南1丁目5番1号コレジオ大分5階

URL http://www.zynas.co.jp

設 立 2000年5月

資本金 7,200万円

従業員 163人

電気通信工事の進捗管理を実現。 独自の web システムを開発

52

株式会社ネオマルス



「STELLA」の利用イメージ

通信各社の工事関連コスト削減に貢献

全国に 600 社

電気通信工事業が本業で、全国に 600 社ほどのパートナー企業がいる。受託した仕事をこれらのパートナーに割り振り実施するため、稼働の進捗管理を行う web を使った独自のシステム「STELLA」を開発した。

弱電分野と呼ばれる宅内工事には調査、工事、立ち会いなどの作業がある。例えば通信回線の開通工事では工事発注者、通信会社、施工業者の三者調整業務があり、それぞれに担当者がある。各稼働の手配、事務連絡にかかる時間とコストが大きな課題となっていた。

ニーズと合致

そこで同社は独自のシステムを開発。回線開通工事など、工事関連コストを引き下げたい通信各社のニーズと合致し、同社のシステムは支持を集めている。



経営者から
ひとこと
代表取締役
甲斐 武彦さん

昨年、東京にあるリフォームの会社を買収しました。高齢化が進む中で、仕事と働く人のマッチングの機会を少しでも増やしていきたいと思っています。

●主な設備

●主な取引先
ソフトバンク(株)

独自の技術



新システムの導入により、手配、雑務管理の「見える化」を実現した。発注側である通信会社は誰がどのように工事を行っているか、現状の把握が容易だ。工事の品質管理の面でも効果が期待される。

自社の強み



通信会社の関連企業を対象に、独自のシステムである「STELLA」をカスタマイズし、外部への販売を始めた。煩雑な手配作業や進捗管理のスリム化に期待が寄せられている。

今後の展望



工事をしてほしい人と、仕事をしたい個人とを結びつけるマッチング事業の実現を目指す。簡易な補修工事など「会社に頼むほどではない仕事」(甲斐社長)に、職人の空き時間を活用する。

株式会社ネオマルス

TEL 097-573-3131
MAIL kanri@neomars.co.jp
住 所 大分市都町2丁目1番10号
URL https://www.neomars.co.jp
設 立 1991年
資本金 4,000万円
従業員 120人

53 業務用 IP 無線システムの革命児

モバイルクリエイイト株式会社

独自の技術



通信・サーバ・音声・動態・決済にコア技術を持ち、業務用 IP 無線システムによる音声サービスに加え、動態管理システムや決済システムを展開している。最近ではデジタルサイネージにも力を入れている。

自社の強み



交通運輸（物流・タクシー・バス）の顧客基盤が強い。システム導入車両は 11 万台を超え、特にタクシー配車システムは市場の 10%、バスロケーションシステムは市場の 15% のシェアを獲得している。継続的なサービスの提供によるストック収入も順調に増えており、フロー＆ストックの成長モデルが特徴。

今後の展望



国内だけでなく海外事業も積極的に展開する。18 年にモバイルクリエイイト USA が現地のレッカー会社から IP 無線システム導入を初受注し、その後、導入が増加している。日本の約 17 倍の北米無線市場にて IP 無線を積極的に展開していく。



（左）IP 無線専用端末「IM-870」、（右）IP 無線アプリ「iMESH」

交通運輸業界を基盤に新分野への展開加速

つながる無線

2009 年に NTT ドコモの通信網を活用した業務用 IP 無線システムを発表した。基地局設置の初期投資を抑え、低コストで広域な通信エリアやクリアな音声通話を提供。「無線はつながらない」という常識を一変した。同システムを中核に GPS を使ったタクシーの配車システムやトラック・バスの動態運行管理システムを提供している。

新製品を投入

IP 無線の車載タイプで培ったノウハウをスマホアプリでも実現、ハンディタイプの専用端末を新たにリリースするとともに、車載タイプの新型も投入。いろんなデバイスをクラウドに繋げる IoT ゲートウェイとして新分野での展開を加速させる。

働く人の声

取締役
岐部 和久さん

大分県内のバス事業者 3 社（大分市・別府市）へのバスロケーションシステム導入が決まりました。事業者や利用者に喜んでいただけるよう、サービスの提供に取り組んでいきます。



モバイルクリエイイト株式会社

TEL 097-576-8181

MAIL inquiry-mc@mcinc.jp

住 所 大分市東大道 2 丁目 5 番 60 号

URL <https://www.mcinc.jp/>

設 立 2002 年 12 月 27 日

資本金 3 億円

従業員 155 人

●主な設備

●主な取引先

タクシー事業者、バス事業者、物流事業者