



アイ・ビー・エス・ジャパン株式会社

代表取締役社長 望月綾子氏

産業用ネットワーク機器を得意とする ソリューション型輸入商社



代表取締役社長 望月綾子氏

取材・構成 ● 西原勝洋

経済評論家

グローバルサプライチェーンの最前線として、アイ・ビー・エス・ジャパン株式会社（以下IBSジャパン）は「安心して使える高性能なネットワーク・PC関連周辺機器」をユーザー企業に調達・供給するだけでなく、技術提案や技術解決を行う新しいタイプの「輸入商社」といっていいだろう。その2代目社長は、アメリカから経営を行うという点もユニークだ。

お客様のニーズを 製品化する仕組みと感性

社名のIBSジャパンは、名前からすると外資系の日本法人かと思われやすいが、純粹の日本資本だ。

IBSジャパンの設立は1987年。外資系の通信機器メーカーでセールスエンジニアをしていた望月成浩氏（現会長）が独立して、中目黒のマンションの1室で始めた。当初は通信機器の輸入販売だった。

成浩氏は通信機器に関する技術知識が深く、英語も堪能だ。外資系メーカーでは経営にも携わったことがあり、通信機器の輸入販売なら1人ですべてをこなせる辣腕経営者だ。

バブル景気の絶頂期だったとはいえ、2年目からはずっと黒字決算を続け、右肩上がりの成長を遂げてきた。一時は、モバイル情報端末の周辺機器を開発していた時期もある。

イーサネット通信が普及し始めた21世紀初頭、産業用通信製品の問い合わせが多くなった。「次の成長市場は何か。ネットワーク製品がいける」と確信した。

この感覚は、数値化されて今のIBSジャパンでも活かされている。ウェブサイトのアクセス数や問い合わせ

内容を見て、顧客の関心を分析し、顧客が何を求めているのか仮説を立て、「こういう製品もきつと必要になる」と製品化するのだ。IBSジャパンはこうしたニーズから発信された製品を多数製品化し、市場に投入している。

なべぶた式経営から 全員参加型経営へ

こうした中でニーズが急騰したのが、台湾のベンチャー企業MOXA（モクサ）社だった。当初は、もっぱら産業用のシリアルボードやコンバータを製造していたが、数年のうちに、イーサネットスイッチやアクセスポイントなど産業用ネットワーク関連機器全般を手掛けるグローバル企業に成長した。

そうした時期、やがて2代目社長になる望月綾子氏はアメリカにいた。日本で大学を出た後、アメリカの大学院に留学した。当時、IBSジャパンは、アメリカ人の調達担当者を1人雇っていたが、日本語ができない。本社の営業社員が、この担当者と連絡してもなかなか上手くコミュニケーションがとれず、成浩氏が介入しないとビジネスが成り立たない状況だった。

一方、アメリカからの調達量は増える一方だった。成浩氏は綾子氏に「英

語と日本語を使った調達体制」を創ってくれと懇請し、アメリカ直輸入体制が整った。

その後、同社は、台湾にも同様な役割の調達会社を設立する。産地直送で海外製品を安く早く調達でき、現地のメーカーとの直接技術交渉や納期交渉



Moxa総合カタログ



IIoT×7つの成功事例

ができる仕組みは、この時から始まった。現在では、社員の中に、英語と中国語が堪能な社員が数多くいる。海外メーカーと直接交渉を行い、よい関係構築をしながら、お客様に対する提案や問題解決を一緒に行っている。

その後も、リーマンショックや突然のメーカーからの代理店解約など、中小企業である当社にとっての苦難を乗り越えながら、安定した経営基盤を形成し続けた。

当初は展示会でカタログを配ることで獲得してきた新規のお客様を、2000年ごろからは媒体をWEBに転換し、毎年1000名以上の新規顧客が当社には集まってくる。創業当時の精神は、二代目になった今でも変わっていない。お客様のニーズを如何に早く察知し、それを製品化するか。同社は、小さなリソースで多くのお客様の現場の悩みを顕在化させる優れた仕組みを持っている。ここが、ユニークな商社である所以だ。

アメリカにいる 新社長

2013年、経営は順調だったが、後継者のいない状況で、成浩氏は綾子氏に次期社長を命じた。悩んだ末、当



3 PTZ スピードズームカメラ
VIVOTEK : SD9361-EH

4 無線環境調査ソリューション

Ekahau : サイトサーベイソリューション
Ekahau Connect

Oscium : 920MHz 帯対応
スペクトラムアナライザ
WiPry 790x

5 ワイヤレス AP

Moxa :
AWK-4131A シリーズ

Moxa :
AWK-3131A シリーズ

面は父との二人三脚の経営を決意する。綾子氏の肩書は副社長だが、日本の会社に勤めたことはない。名刺の出し方も分からなかった。産業用ネットワーク機器の専門知識もない。

来日するたびに、営業社員について回り、日本型ビジネスを学び、パソコンを分解して、その仕組みを基礎から学んだ。社長業を学ぶ前に、同社の強みを学ぶ必要があった。

一方で、綾子氏は、「社長が一人で頑張る会社から、みんなが頑張る会社」を目指し、社内改革に積極的に取り組んだ。現場社員が責任と権限をもって自由に動きやすい環境を作るため、規程の作成や評価制度の仕組み導入、半日有給制度や育休制度など、社員が長く働き続けられる環境の形成に重きを置いた。休日127日を継続し、有給休暇が取りやすいよう事務社員を正社員化し、育成に力を入れた。アメリカからテレビ会議を行う必要性も

あり、ITも積極的に導入した。現在はOffice 365やキントーン、Line Worksなども導入し、どこにいてもコミュニケーションがとりやすい環境を整えることで、アメリカ、台湾、日本の3拠点間の社員交流と情報共有を強化している。今も、朝礼や営業会議はアメリカ、海老名、新宿、大阪の4拠点を結び、行う。同じ場所になくても、重要事項を決定するための合意が取れるような体制を目指している。

ビジョン経営を目指す

企業として、社内の方向性を一にし成長させていくには経営理念が必要と、綾子氏は、理念の社員公募を行った。社名のIBSはインターナショナル・ビジネス・ソリューションの略と決めた。

社員からの公募を採用し、経営理念にはImprove(成長) Believe(信頼) Solution(ソリューション)の意味が込められた。特に、綾子社長は、「ソリューション」に重きを置く。「ソリューションとは『お客様の悩みを解決する』こと。我々はお客様に役立つことがミッションです」という答えが返ってきた。

日本はものづくりが強い。ものづくりは、ますますIT化している。今IoTと呼ばれる分野だ。ものづくり現場では、ITの導入をしたいが、なかなかユーザーにとって、ハードルが高い。IBSジャパンを使っていたことで、安心してIT技術の導入を行っていただけだ。

人手不足の製造現場では、自動化や生産効率向上の課題解決に、IT技術が使われる時代。どこから何をすればいいか、という悩みにも、IBSジャパンは、「喜んでお手伝いする」という姿勢が見えてくる。

産業現場をIT化するためのソリューション力

工場現場で、長年使い続けてきた製造装置をIT化したい。病院でリアル通信機器をネットワーク化したい。遠隔地にある再生エネルギー発電所を遠隔監視したい。人の代わりにIPカメラで現場を常時監視したい。会社ネットワークは近代化されているが、現場はまだデータ共有ができていない。お客様の悩みには、このようなものが多い。

Moxaのような通信機器を使うことで、つながっていないデータがつか

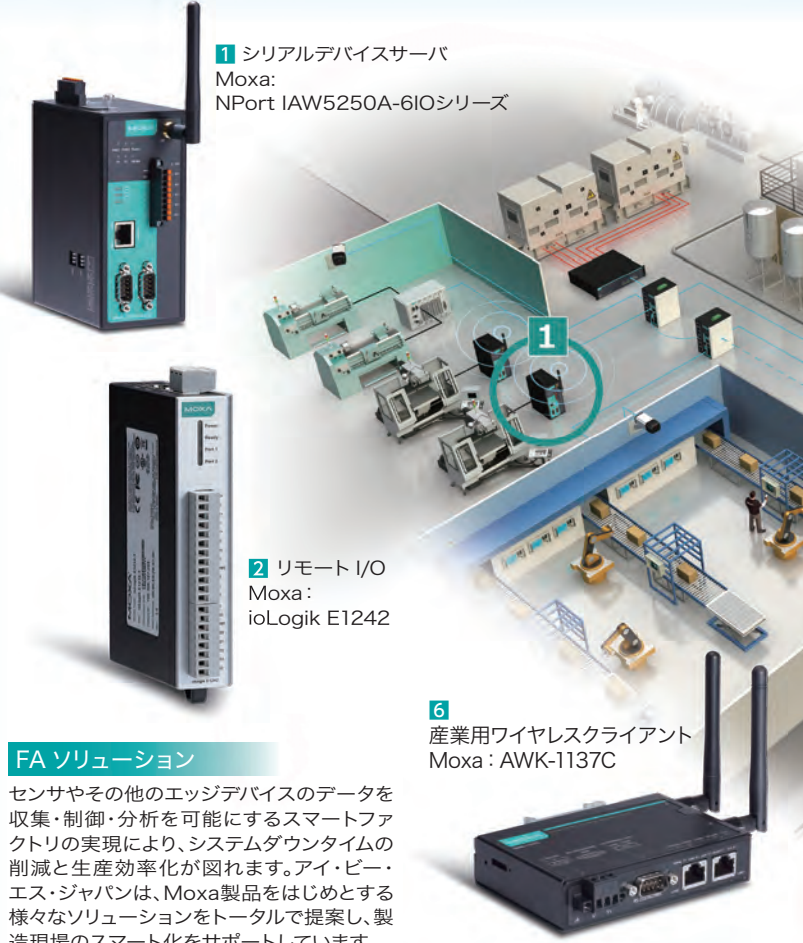
現在、IBSジャパンは特に産業現場や医療現場における無線技術の導入に注力している。無線といってもいろいろな周波帯が使われている。特に、オフィスで一般的に使われるWiFiの電波は交錯し干渉しあうとつながりにくくなる。無線は、「目に見えない」

「無線は見えないから難しい」を「見えた」に変える

がる。そのような機器を提案するIBSジャパンのソリューション力が、ユーザーからの信頼感につながっている。

ため、設置当初は問題なく通信できていたのに、使っているうちにつながりにくくなるという現象が発生する。そんな時、ネットワーク管理者やアクセスポイントメーカーや設置会社が行っているのが、日本の現状だ。有線ネットワークであれば、物理的にケーブルなどの媒体を調査し解析できるが、無線となると問題の切り分けが難しい。こんな時に、無線を見える化するツールがある。こうしたツールが、お客様にとっても便利だと好評だ。

生産現場では自動走行ロボットが増



FA ソリューション

センサやその他のエッジデバイスのデータを収集・制御・分析を可能にするスマートファクトリの実現により、システムダウンタイムの削減と生産効率化が図れます。アイ・ビー・エス・ジャパンは、Moxa製品をはじめとする様々なソリューションをトータルで提案し、製造現場のスマート化をサポートしています。

家業から企業へ
全員野球を目指す

えていく。製造に使用されるロボットはワイヤレスで指令を受け作業をしている。こうしたミッションクリティカルな現場で、「切れない無線」環境を構築したいニーズは多い。IBSジャパンには最近とみにこうした問い合わせが増えており、WiFiのみならず、様々な周波帯の見える化ツールのニーズが高くなっている。

綾子社長に、将来の展望を伺うと「今強化したいのは組織の基盤づくりです。ビジネスモデルはある程度出来ています。しかし組織体はまだまだ」という答えが返ってきた。「ビジネスの種をつくる人材の厚みをつくって、強い経営基盤をつくり、これからの30年も生き残る企業になることに注力したい」

そのために「人材の厚みを持つために会社規模を大きくすると同時に、IBS人材育成の仕組みを作りたい」と抱負を語る。

現在は、社長と共に営業戦略を立案・実行するチームの育成に力を注いでいる。現場を一番よく知っているリーダーたちが、部下を育てつつ、ビジネスの芽を作り、大きく育てていく部隊

だ。チーム作りにも注力している。自主的に手を挙げる積極性を重視し、性別や年齢にかかわらず活躍できるポジションを用意している。

「会社も社員も運命共同体。社員がこの会社で夢を実現し、いきいきと長く働ける会社になりたい」こう綾子社長は言う。

綾子社長は、一社長が引っ張る会社から、アメリカにいながらも社員が自ら決断し、行動することで、全員参加型の企業になることを目指していると感じた。まだ家業色が強いが、「5年以内には、新卒採用でできるだけの企業になりたい」この言葉を実現するためのきざしが見えてきている。

(にしはらかつひろ)

アイ・ビー・エス・ジャパン株式会社

- 代表取締役社長 望月 綾子
- 創業 昭和62年
- 資本金 4000万円
- 社員数 37名
- 売上高 18億円
- 事業内容 1-T製品の輸入販売、技術サポート
- 本社 神奈川県海老名市中央2-19-1
50 海老名プライムタワー12F
- 電話 046-234-9200(代)
- <http://www.ibsjapan.co.jp>

きらぼし銀行 海老名支店会員