

事例

31

富山県

AIカメラを使った交通量調査サービスの  
パッケージ化と販路拡大業務  
委託契約  
(請負型)

## 株式会社 アイベック

非破壊検査 コンクリート調査と診断 IoT 開発

所在地 富山県富山市

創業年 1976年

従業員数 68名



社会インフラを支える  
安全・安心・アイベック

## 支援の流れ

01



抽出された経営課題

開発した商品を  
パッケージ化し、商品  
として全国展開

02



プロ人材に与えられたミッション

パッケージ化に向けた  
商品開発と販路拡大

03



プロ人材がもたらした効果

競合他社調査と  
ニーズ分析

01

開発した商品をパッケージ化し、  
商品として全国展開

非破壊検査、調査、診断で橋梁や構造物などの社会インフラを守る企業として、自治体の職員からのヒアリングで、通行量が少ない道路や橋の交通量の調査を人の手ではなく機械で行いたいとのニーズを得ました。交通量のデータから、橋の点検や補修の維持管理計画に役立てたいとのことでした。そこで、AIカメラを使って無人管理をするシステムを開発しました。手作りのシステムで実証実験を繰り返していますが、最終的に商品・サービスとして市場に出すためのパッケージ化、販路拡大するノウハウが弊社ではありません。まずは、自治体での採用を実現し、その後民間も含め全国展開を目指したいと考えています。



ホームページのアクセス分析したアナリティクス画面。この導入により、ホームページへのアクセス地域やアクセス画面・時間などの情報が見える化でき、顧客ニーズ分析が可能となりました。

02

パッケージ化に向けた  
商品開発と販路拡大

自社開発をしたシステムのパッケージ化に向けたプロセス構築に携わって頂き、システム全体を俯瞰的にみて頂いた上で、アドバイスをお願いしました。具体的にはプログラミングの仕様レビュー、システム設計に対するアドバイス、取扱説明書、利用規約、マニュアルなどのドキュメント作成です。販路拡大のためには、顧客ニーズ調査から販路開拓の実施に携わって頂き、ちらし、ポップ、WEB販促の企画作成、データ分析等を実施して頂きました。

03

## 競合他社調査とニーズ分析

新事業の製品サービスを販売するに際し、一番困ったのが競合他社情報とニーズ分析でした。似ている製品サービスはあるのですが、弊社の特徴と競合する製品サービスおよび情報が少なく、安野氏にその辺の情報収集に尽力していただきました。結果、弊社では調査できなかった情報を安野氏の人脈・リサーチ力により収集していただき、差別化ポイントや価格設定の情報として大きく役立ちました。また、お客様のニーズ分析の一環として、弊社のホームページにどのような目的でどのような情報をどのくらい見ているのか、安野氏の技術を生かしアクセス分析して頂きました。この情報は、新事業の広報・アピール手段の検討に活用できると考えています。

## プロ人材【入社時のプロフィール】



安野 元人 氏

役職名：－  
年齢：47歳  
家族構成：妻、息子  
出身地：愛媛県 遠流ルート：1ターンの  
業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：大手 IT 企業 マネージャー

大手 IT 企業にてシステム構築やコンサルティング部門のマネージャーとして長年勤務してきましたが、中小企業診断士の資格と今までの業務経験を生かし地方の企業を元気にしたいとおもいからエントリーしました。新型コロナの影響でオンラインでの業務が中心となりましたが、企業のご担当者から情報提供やサポートをいただきながら、業務を遂行することができました。オンラインという制約された環境の中で地方の企業に貢献できたことは私にとって貴重な経験となりました。

## 企業からの声

IT 戦略室室長  
高田 実氏

今回、新事業の立ち上げに際し、販路開拓に関するスキルが社内でも不足しており、どのように解決するのが課題としてありました。その道に精通した方を採用するが一番ですが、時間・費用的にも難しい状況でした。そこで、現職の方のスキルを活用できる副業サービスに相談し募集をかけた所、予想以上に多くの方が弊社事業に関心を持っていただきました。応募して下さった方々は、弊社新事業に共感され、かつ、販路開拓に精通された方ばかりだったので、1名に絞るのが良い意味で大変でした。実際の業務に際しては我々が気づかない点や、様々なアドバイスをいただき本当に助かりました。このようなサービスがもっと広まればと感じています。