

モノ

パスケース
カードホルダー



IoT

RFID、ゲートウェイ
クラウド、GPS

コト

日本の技術を活かした革製パスケースと通信機能の融合で
インバウンドを対象とした団体ツアー客の見守りシステムを開発

会社概要

株式会社バンビ	
代表取締役社長	館林 秀朗
所在地	東京都台東区台東 4-32-1
資本金	9,950万円 従業員 250名
事業内容	時計ベルト、貴金属・宝飾品、革小物の企画・製造・販売及び時計の販売
URL	http://www.bambi.jp/

1930年に設立の時計ベルトメーカーとして国内で高いシェアを有するリーディングカンパニー。自社ブランドの他、大手時計メーカーのOEMも行っている。高級革の加工において高い技術力があり、時計ベルト以外にも、革製財布やカードケース、貴金属の製造販売も行っている。国内、中国（4か所）に加工工場を有している。

● 事業展開に至る経緯

(株)バンビは、国内ではトップのシェアを有する時計ベルトメーカーである。社内では、若手社員を中心に新商品開発に取り組むプロジェクトチーム制度を2013年から導入しているが、腕時計の販売が減少する状況において、2016年から「時計バンドとは全く異なる領域での新規事業」の検討を行っていた。こうした中、位置情報のソリューションサービスを開発していた(株)Social Area Networksから、腕時計型の製品開発の相談が同社に寄せられたことを契機に、同社がコンサルタントを委託しているデザイン会社を含めた三者による共同開発に発展。1枚のカードの中にBluetooth、Beacon、RFID、GPS、加速度センサーなどの機能を内蔵する「Jcard」を(株)Social Area Networksが製品化した。

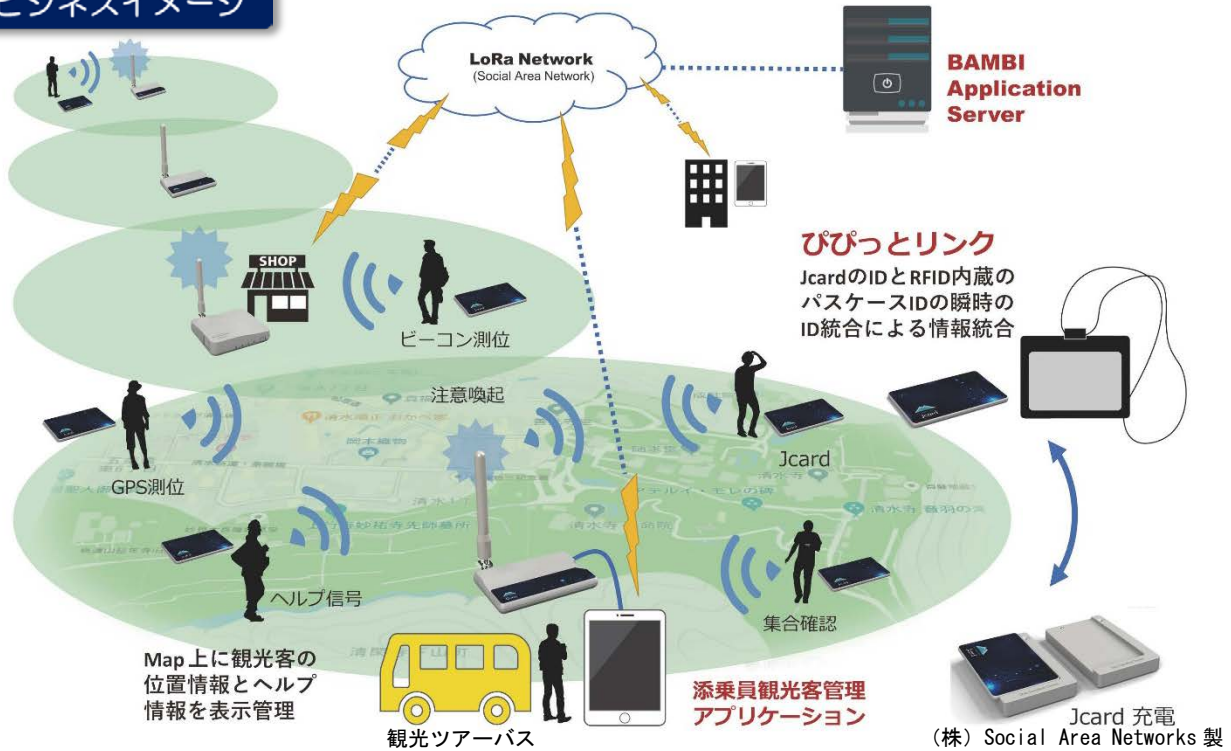
カード本体に充電するシステムのため、電池切れで充電を行う間は通信ができなくなる弱点を、パスケースにカードを入れ替えながら継続して利用できるシステムの着想に至り、JcardのIDとパスケース内蔵のRFIDを統合するシステムを同社が特許申請し、「ぴぴっとリンク®」と名付けた。

● IoTを使ってモノからコトへ

事業の展開において、まず、ターゲットとして着目したのはインバウンドに関する旅行会社であった。ツアー客が迷子になったり、集合時間に遅れたりして、添乗員が旅程管理に困っているという声を聞いていたためである。「ぴぴっとリンク®」では、旅行会社がツアー客一人ひとりに、Jcardとセットになったパスケースを渡し身に付けてもらう。観光バスにゲートウェイを設置することで、添乗員はツアー客がいまどこにいるか、タブレットで確認することができ、想定エリア外に出てしまいそうになればJcardのアラームを鳴らしたり、ツアー客は、添乗員の助けがほしい場合は、ヘルプ信号を送ることができる。

個人情報を持ち帰りができるパスケース側のRFIDにあり、回収されるJcardには個人情報は記録されないため、個人情報の管理面でも事業者の負担が少なくすむメリットがある。

ビジネスイメージ



● ユーザーとの価値づくりのポイント

本システムは、複数のRFIDを紐づけることに特徴がある。出展する展示会の反応から、当初想定していた観光産業以外にも、介護現場におけるお年寄りの見守り、メガネ店や病院などで外出した待ち客へのお知らせ、地方自治体によるインバウンド客の行動パターン調査など、様々な用途への広がりも期待できることが判明した。

Jcard 自体は 4.5mm 程度の厚みがあるため、市販のパスケースでは収納できない。同社は国内・中国に工場を有しており、ワニ革・松阪牛革を使用した高級品のデザイン、加工においても、自社で自在に行える強みを活かすことができる。パスケースがお土産にもなるメイド・イン・ジャパンの良品であることによるツアーへの付加価値も提供している。同社にとっては、パスケースの製造販売にあわせて、システム及びアプリケーションのメンテナンスで継続的に顧客とつながるといった新しいビジネスモデルに進出することが期待される。

知財戦略

ぴびっとリンク®はIDを統合する特許を取得している。今後、様々なモノ同士、あるいは人とモノを紐づけさせるビジネスが期待される。汎用性のある器具（Jcard）を特定の用途（ツアー観光）に適用する際に必要な機能（ID統合）を補う点に関して特許を取得することによって、汎用性があるといえども、この特定の用途に他社が参入することを難しくすることが可能となる。

● サービス・ドミナント・ロジックの視点

- モノ先行でウェアラブル事業への進出が図られたが、事業展開にあっては、その応用範囲の広さが認識されるに至っている。とはいえ、代替機能を持つ製品が多い中で、どのような点で優位性を発揮していくかが課題となっている。
- 現時点では、「管理する」側の視点から、様々な用途が考え出されているが、システムに直接的な相互作用を持たせることができれば、「管理される」側の主体性が確立し、さらに応用範囲は拡大すると考えられる。
- また、そうすることが「顧客」にとっての価値の共創に結び付いていくものといえる。