

AAS新規ビジネスへの挑戦

社内ベンチャー制度で取り組む新規ビジネスの最前線

キーワード：高精度測位, 航空レーザ深測 (ALB)

事業創造部 松林 まつばやし 豊・山田 貴之・高柳 茂暢

はじめに

アジア航測では、2016年10月に社内ベンチャー制度を創設し、新たな収益基盤の構築に向けた新規ビジネスへの挑戦を進めています。

毎年行われる新規ビジネスアイデア募集の中から、当社の強みを活かした事業、空間情報ビジネスに資する事業、当社の既存概念に囚われない事業等を選定し、これまでに数々の事業化可能性調査 (FS) や社内ベンチャー事業に取り組んできました。

本稿では、社内ベンチャー制度で取り組む AAS 新規ビジネスの最新状況をご紹介します。

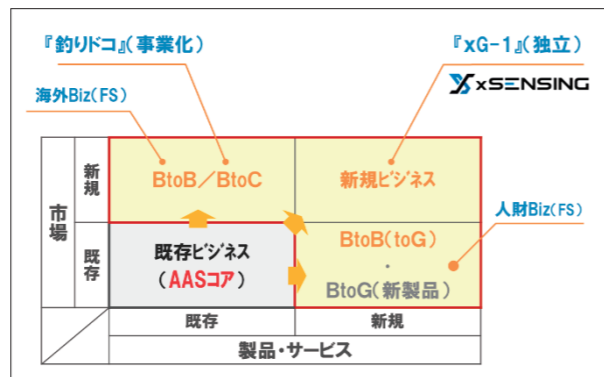


図1 新規ビジネスへの取り組み

『xG-1』(スポーツ×センシング)

『xG-1』は、デバイスを装着したスポーツ選手の位置や動きを高精度に計測し、選手のコンディション管理やパフォーマンスの可視化、チームの戦術分析等に活用する製品・サービスです。

『xG-1』のベースは、アジア航測の社内ベンチャー事業で自社開発した高精度測位 (RTK-GNSS) 機能搭載の専用デバイスと対応ソフトウェアの成果です。社内ベンチャーからの独立第1号として、2020年11月にクロスセンシング株式会社を設立し、急成長するスポーツテック市場への新規参入を果たしました。

サッカーやラグビーなどフィールドスポーツを対象に、2021年4月より、大学・高校の強豪チームへの『xG-1』導入がスタートしました。また、販売パートナー企業との業務提携により、Jリーグやワールドラグビーなどプロ層へのアプローチにも取り組んでいます。

今後、アジア航測が保有する先端技術の開発成果も順次取り込みながら、製品ラインナップの拡充を図り、事業拡大を進めていきます。将来的には、スポーツ分野の様々なセンシングデータを取り込んだプラットフォームビジネスの展開を目指します。

HARDWARE / ハードウェア

練習や試合の際に着用し、GNSSにより運動強度やプレー動作を記録。

センシングデバイスの持ち運び、充電およびデータダウンロード。

GNSS
GPS
Galileo
QZSS
Beidou
GLONASS

64g

センシングデバイス

Max
16 device

ステーション

xG-1

センシングデバイスを装着するウェア。背面ポケット部分にデバイスを格納。

ベスト

SOFTWARE / ソフトウェア

ステーションソフトウェア

- 充電状態とバッテリー残量を可視化
- 複数同時にデータを高速ダウンロード
- 試合や練習メニューを登録し、容易にレポート出力
- ※レポートはエクセル形式にて出力

ダッシュボード

- 選手の運動強度の確認
- 計測データをフィールド上に可視化し分析可能
- 試合にむけたピーキング
- リアルタイムの分析および情報提供 ※オプション機能

管理ツール

- チーム、選手、デバイス、グラウンド情報を管理
- ダッシュボードの設定・権限管理
- 取得したデータの編集

図2 『xG-1』の商品構成

『釣りドコ』(釣り×センシング)

『釣りドコ』(https://turidoco.com)は、海底地形を見ながら釣りをする新スタイル“地形釣り”を提唱する、釣り人向けの新しい情報提供サービスです。海底にある深場や根の地形を確認しながら投げ釣りポイントを探すなど、これまでにない釣り体験をユーザーに提供します。

アジア航測のセンシング技術を活用した新規ビジネスとして、釣り好きの社員3名が企画提案し、2019年3月より、社内ベンチャー事業として本格スタートしました。本サービスの中核にあるのは、航空レーザ深測 (ALB) で計測した海底地形の地図コンテンツ (標高段彩陰影図、赤色立体地図) です。

2019年10月のサービス開始以降、釣り業界の各種メディア (釣り番組や専門誌など) で取り上げられるなど大きな反響を得ています (図4)。2021年9月時点で、ユニークユーザー数 (当該WEBサイトにアクセスしたユーザー数) は約33万人、会員登録数は約3.7万人を突破しました。クロスセンシング株式会社に続く独立第2号を目指し、現在、アプリ課金や広告収入、コンテンツ販売等による収益モデルの構築に精力的に取り組んでいます。

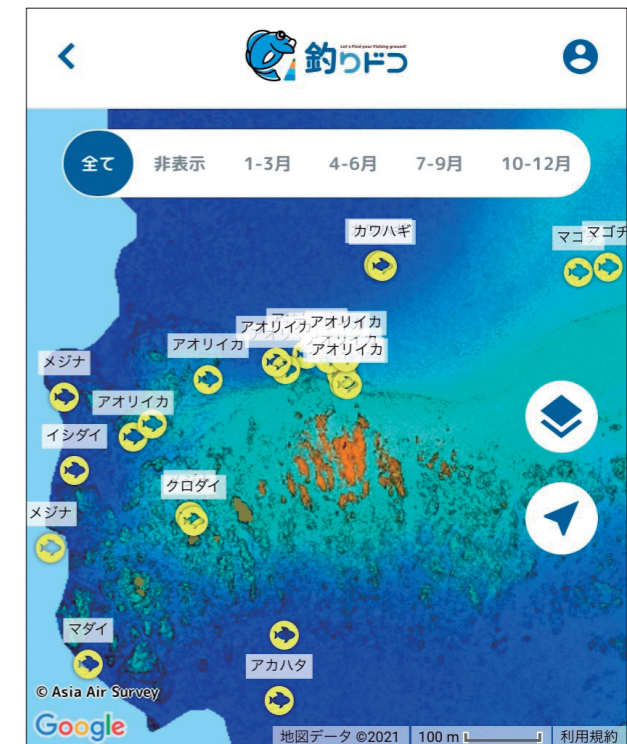


図3 『釣りドコ』のWebアプリ画面



図4 各種メディアでの反響 (左: 釣り番組 (有料テレビ)、右: 釣り専門誌)

おわりに

本稿では、社内ベンチャー制度で取り組む新規ビジネスの最前線として、現在進行している『xG-1』『釣りドコ』の事例を紹介しました。これらに続く“次の芽”として、2021年9月現在、人財活用や海外展開などの新たなテーマで、新規ビジネスの事業化可能性調査に取り組んでいます。有望なテーマについては、次のステージとして最大3年間の社内ベンチャー事業に進むことになります。

新規ビジネスへの挑戦では、自社の強みを活かした事業展開が不可欠です。アジア航測の強みであるセンシング技術のほか、空間情報コンサルタントとしての総合力、ブランド、ネットワーク、人財など、既存事業の中で培ってきた強みを最大限に活かし、市場の急激な成長が見込まれる新しい領域で、次の収益基盤となる事業創造に取り組んでまいります。