



発行所  
 日刊自動車新聞社  
 東京都港区芝大門1丁目10番11号  
 購読料 1カ月5343円+税  
 電話 東京(03)5777-2351代表  
 ©日刊自動車新聞社2016

10月7日  
 (金曜日)

整備システムの開発と販売を手がけるEBE(イーバ、東京都千代田区)。千原信悟社長は「整備システム業界は販売先である整備工場が漸減しつつあるものの、集約が進むと大規模工場も増える可能性が高まりチャンスはある」とみる。システムそのものは現在差別化が難しいとも言われているが、グループの持つ開発力を活用し人間工学を応用した新システムなどの開発も視野に入れている。地道な営業活動と並行して商品力にも磨きをかけ、業界内での存在感を高めていく考えだ。

は  
 「保有台数もそうだが、事故車の減少により、システムの販

# EBE(イーバ)

人間工学を応用した新整備システム開発を推進する

## 千原 信悟社長に聞く



### デザイン重視で使いやすく 基本的営業力と提案力がベース

売先である整備工場が毎年減少傾向にある点不安材料ではある。ただ生き残り競争が進むと、ある程度大手や独自の技術を持つ工場に集約されると考えられている。そこにはビジネスのチャンスはあるとみている。整備システムは基本的な内容に大き

な差はなく、商品で差もつけにくい状態にある。ここ10年間で画期的な変化があったとはいえない。当面は基本的な営業力、提案力がベースとなると考えている。

「今後力を入れる事業は「パッケージ、データ量など報告交換している。3年後をめど

く商品力で勝負していく。ホールディング会社であるテックファームホールディングスのグループ会社は長年携帯電話などのモバイル開発を行っている。去年シリコンバレーにも開発の拠点を設立し

に、そこで得てきた情報だけでなく、グループとしてこだわり続けてきた人間工学による商品力のアップを整備システムに活用して、新たな商品を出したい」

「人間工学応用の意味は「例えばスマートフォンやタブレットで2%以上の人がエラー

をする場合、それはそのモバイルのボタンの位置が悪い。つまり、デザインの問題である」と考える。UI(ユーザーインターフェイス)、UX(ユーザーエクスペリエンス)、IOT(モノのインターネット)に関する知識を応用してモバイルを作ると、ユーザーにとっては理由は分からないものの、とても使いやすい物が出来る。これを整備システム作りに役立てる。タブレットの活用も行う」

「整備システムをどのようにアピールしていくのか」

「ユーザーには買っていただき」と営業するのではなく、情報交換を行う中で関係を深めていく。商品を紹介しているところには代替を薦めるのではなく、ラインアップに加えてもらい、ブランド、商品を浸透させていきたい」

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。