

～エアロダイン～



広報委員会編集委員

小田 竜介（博報堂マレーシア）

松本 満里子（インテリアマテリアルズセールス）



山本 有里（全日空）

執筆者 佐藤 翔太（パナソニックマレーシア）

2019年最後の広報渉外委員会の突撃レポートは、先日NTT西日本グループと業務提携を結んで話題になったエアロダイングループです。エアロダインは2014年にマレーシアで設立され、オーストラリアや日本など世界25カ国でドローンを活用したインフラ点検のノウハウを持つ、今マレーシアで最も注目されているスタートアップ企業の一つです。今回創業者でCEOのカマル社長、そして取締役のアジタさんにお話を伺うことができました。

JACTIM委員：本日は貴重なお時間を頂きありがとうございます。まず、エアロダインを起業されたきっかけを教えてください。

カマル社長：エアロダインは2014年に設立され、今年で5年目になります。エアロダインの前身はもともと



広告会社でした。その広告会社の一部門にドローン事業部があったのです。ドローンを使った撮影事業をロシアやアフリカといった国々で展開していました。そこでドローンとデータを活用して新しいエンジニア会社を立ち上げたら面白いのではないかと考えたのです。最初は3人で事業をスタートしました。今ではスタッフも300人にまで増え、世界25カ国でビジネスを展開しています。

JACTIM委員：カマル社長のご経歴ですが、もともと広告業界が長かったのですか。それともドローンを扱うような機械エンジニアがご専門だったのでしょうか。

カマル社長：いえ、実はどちらでもありません。私はイギリスの大学で会計学を専攻していました。大学卒業に就職した会社で会計の仕事を始めたのですが、他人のお金を数えることに退屈さを感じたのです（笑）当時は会計学のほかにソフトウェアにも興味を持っていましたので、イギリスの大学院でシステムマネジメントを勉強しました。マレーシアに帰国後はコンピューター関連の会社で4年間勤め、その後広告会社を起業しました。

JACTIM委員：取締役のアジタさんはどういったきっかけでエアロデザインに入社されたのですか。

アジタさん：私はカマルの妻で、一緒にこの会社を創業しました。

JACTIM委員：ご夫婦で創業された会社なのですね。

カマル社長：そうです。妻とはロンドンで出会いました。彼女は大学で建築学を勉強していました。

アジタさん：夫が会社を立ち上げると聞いてとてもワクワクしました。それで一緒に会社を手伝おうと思ったのです。何かクリエイティブな仕事ができると思いました。

JACTIM委員：マレーシアで起業されてその後はどのように海外展開されたのですか。

カマル社長：2014年に創業後、マレーシアでビジネスをスタートしました。基盤がマレーシアで出来た後にまず海外で目をつけたのはオーストラリアでした。何度か現地に赴いて市場調査を行い、展示会にも出展して我々の事業内容を知ってもらう活動を行いました。その際にどの会社も我々のようなドローンを使ったソリューション事業をまだ展開

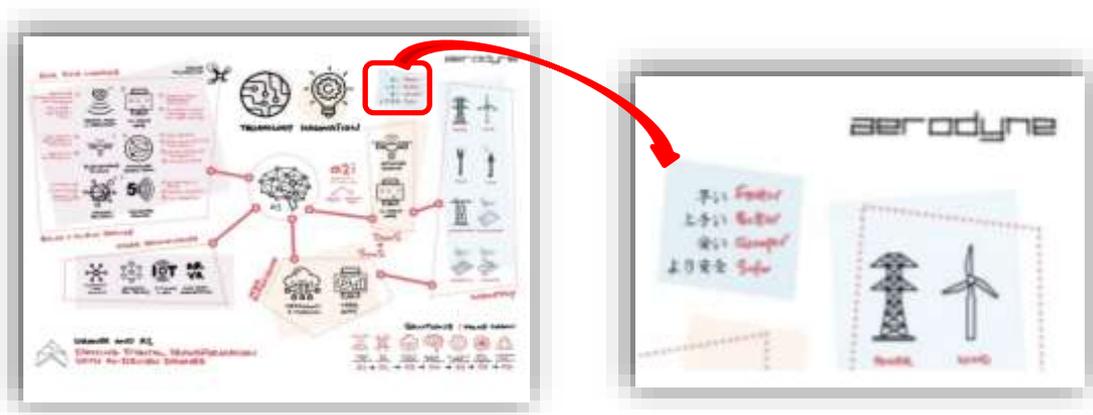


今回インタビューに応じて頂いたカマル社長と取締役のアジタさん

していないことに気づいたのです。勿論ドローン製品そのものを扱う会社は世界中に沢山ありますが、ドローンを使ってサービスまで手掛けるソリューション事業はどの会社も展開していませんでした。そこに可能性を感じたのです。その後中近東、そしてイギリスに事業を展開しました。これが海外展開の第一章と言ったらいいでしょうか。第二章として目をつけたのが日本でした。2017年にイギリスで開催されたCommercial UAV Showに出展し、そこで今の協業先であるNTTさんを始め多くの日系企業の皆さんと出会いました。翌年の2018年6月には日本法人エアロダイナジャパンも設立し、10月にはJETROからの依頼で千葉の幕張で開催されたCEATECにも初めて出展しました。現在は世界25カ国でビジネスを展開しており、各地のパートナー先との協業や資本提携を通じてこれまで事業の規模を拡大してきました。今は新たにアメリカと中近東の会社2社に出資する方向で調整しています。とても忙しい日々が続いています。

JACTIM委員：既に日本市場にも参入されているとのことですが、日本の会社の経営理念や企業文化に関してどういった印象をお持ちですか。

カマル社長：我々の経営理念に「Faster Better Cheaper Safer」があります。どれか一つでも欠けてはいけません。ソリューション事業にはこれらの要素は必要不可欠です。以前、我々が出張で日本を滞在中、東京にある築地市場に行きました。そこで吉野家に入ったのですが、店内の壁に「うまい、やすい、はやい」の企業理念が書かれた壁紙を見つけて、我々の経営理念とオーバーラップしていることに驚きました。



**AERODYNE 社の会議室内に張られていた企業理念のポスターにも
“うまい、やすい、はやい”を発見！**

アジタさん：この経営理念は我々にとって非常に重要なものです。特に日本のような大企業には既に運用されている仕組みとプロセスがあります。そこにドローンのような新しいシステムを導入する場合、既存のシステムに比べて価格や性能、速度は向上していなければいけません。そうでなかったら新しいシステムを導入する意味が無いからです。ですから、いつも我々がご提案しているサービスがお客様の既にお使いのシステムに比べて「Faster Better Cheaper Safer」なのかどうか常に分析しています。

カマル社長：日系企業のシステムは効率よく運用されていますし、新システムを導入することに対して日系企業はとても慎重です。システム導入の選定プロセスにも長い時間がかかります。ですから、エアロダイナミクス代表の伊藤からは“2020年までは日本市場での売上げはそこまで期待しないでくれよ”と冗談で言われています（笑）ですが、日本市場での立ち上げに時間がかかっても全く問題ありません。誠実さや尊敬の念を重んじる日本の文化を私は気に入っていますし、日本から我々が学ぶことも非常に多いのです。ですから、日本でビジネスすることは大変意義のあることだと感じています。

JACTIM委員：一方で日本の市場は閉塞的な側面もあります。例えば、マレーシアでは誰でも使っているGrabのようなタクシーの配車アプリが日本で流行はしていません。これは日本国内でのタクシー運転手の雇用を守るために規制が厳しいからです。カマル社長は日本市場でビジネスをする難しさは感じますか。

カマル社長：それは勿論感じますね。例えば、働き方一つとってみても多くの違いがあります。日系企業は未だに紙を使った業務が多いですね。あとは報告業務が非常に多いです。我々のパートナーも本社を大阪に構えています。皆さん毎週大阪まで赴いて報告をしています。これはあまり効率的とは思いませんね。テレビ会議システムを利用すればそれで済むと思うのですが、日本企業は社内のプロセスが多すぎて効率的な運用が難しいという弊害があります。ただ、日本市場には魅力的な側面が多々あるのも事実です。先日も日本の東急ハンズに行きましたが、どんな商品を買っても無料でとても美しく包装してくれますよね。まさにおもてなしの心です。こういった文化は世界的に見ても日本にしかありませんし、日本の市場が魅力的な理由の一つだと感じます。

アジタさん：日本がGrabのような新しい技術を受け入れないのには他にも理由があると思います。それは、日本の既存のタクシーのサービスレベルが非常に高いからではないでしょうか。つまり、日本人がGrabのようなアプリを利用しなくても、日本のタクシーは至る所で見つけることができますし、運転手の知識と接客力も高いので皆さんもう既に満足されているのではないのでしょうか。それだけ日本に流通しているサービスとい

うのは質が高いということです。ですから、我々も日本の市場で必要とされているニーズを正確に把握して、サービスを提供する必要があります。マレーシアのサービスをそのまま日本に展開して成功するほど甘いものではありません。

JACTIM委員：これは面白いテーマですね。タクシー業界だけではありません。例えば日本人にとって日本の航空会社というのは優れておりとても快適です。しかし、一度海外に目を向ければエアアジアといった格安航空会社も多く就航しており価格も安い。ただ、日本人はそれでも日本の航空会社を好む傾向があります。

カマル社長：（全日空の山本委員を見て）私にとっては全日空が一番ですかね。お世辞ではなく本当ですよ（笑）日本の航空会社は接客が本当に丁寧且つ誠実で、我々顧客の目をしっかり見て話をしてくれます。事前に用意されたマニュアルを読むだけの他社とは大きく異なりますね。これも優れた日本の文化の一つだと思いますし、価格よりもサービスの質に拘るといことは日本の市場がそれだけ成熟しているということです。また、日本には創業100年を超える会社が3万社以上もあるそうですね。今グローバルに見ても企業の平均寿命が15年と言われているから、これはいかに日系企業が世界的に見ても優れているかを表していると思います。

JACTIM委員：エアロダイナがターゲットにしている市場はあるのでしょうか。

カマル社長：我々はプラントや基地局といったインフラ業界に特に力を入れています。こういったインフラ系の施設の点検はこれまで非常に煩雑でした。ヘリコプターを使ったり、作業員が自ら巡回したりして点検をしていました。今はこの業務を我々が請け負っています。無人のドローンを使って各所の映像を分析し、異常箇所はないか、故障のリスクが無いかを予知して事前にお客様にお伝えします。例えば、風力発電所の点検は従来3日間も施設の稼働を止めて実施する必要がありました。3日間の間に作業員が発電所に自ら登って各所を点検し



ていたのです。この作業を我々のドローンは1時間足らずで実施できるようになりました。この効率的な運用方法によって我々はお客様の運用コストを20%も下げることができました。これが我々が提供する顧客価値なのです。このサービスは道路や橋といったインフラ施設の点検においても有効です。日本においても幾つかのプロジェクトが進行中です。

JACTIM委員：高齢化が進み、労働不足と賃金の高騰に悩まされている日本の市場にはとても有効なサービスですね。

カマル社長：他にも農業といった分野にも有効です。ドローンを使つての監視もそうですが、我々のソリューションはセンサーを使って穀物の健康状態を遠隔に管理することも可能です。穀物の健康状態に合わせて肥料の量と投与する時間を場所ごとに変えることができます。

JACTIM委員：日本の農業分野については後継者不足も大きな課題となっています。御社のソリューションによって業務の効率化が進み、少人数での農地の運用が可能になれば農業に対する若い人の考え方を変わるかもしれませんね。カマル社長が掲げられる3つの経営理念 *“Better, Faster, Cheaper”* は大変共感できます。ただ、良いサービスを速く提供することはできても、それを安価でというのは非常に難しいと思うのですが。

カマル社長：これまでの人的作業を最新の技術を使っていかに大幅に効率化できるかがコスト削減の鍵だと思います。例えば、今我々の会社には60人のエンジニアがいます。従来は4人が1チームになって業務を行っていましたが、ドローンやAIを使ってこの業務を2人、もしくは1人でできるように効率を上げました。我々の今後3年間の目標はこの業務を全て自動化して無人化することです。これで大幅なコスト削減が可能になるのです。誤解してほしくないのは、我々は人々の業務を奪っているわけではありません。もともとインフラ施設の点検というのは、非常に危険な作業でした。これを全てドローンといったロボットに代行してもらうのです。我々人間はロボットによって収集されたデータの分析や経営判断にもっと時間を割くべきです。これは我々の経営理念の1つでもあるのですが、我々のソリューションを通していかにお客様に幸福をお届けできるかを大切にしています。誰も自らの命の危険を冒してまで高い塔に登り、長い時間をかけて点検作業はしたくないですよ。マレーシアでは毎年4-5人の作業員の方が点検中に鉄塔から転落して死亡しています。こういった非効率的で危険性の高い業務から人々を解放することで、コスト削減だけでなく作業員の皆さんに安心と幸福を与えることもできるのです。

JACTIM委員：御社が手がけているソリューションは日本の地震や津波といった災害対策にも活用できそうですね。

カマル社長：2015年にマレーシアのある地域で川が氾濫し大きな被害が出ましたが、その際に我々のドローンが大きく活躍し、我々の会社が大きく知られるきっかけになりました。また、現在ではマレーシア工科大学との共同研究で災害時にドローンを使って被災地で負傷した人の健康状態を遠隔で確認して医療班の派遣を行ったり、それからドローンを使って血液を輸送するサービスも検討しています。

JACTIM委員：最後に御社の今後のビジョンをお聞かせください。

カマル社長：先ほども申し上げましたが、ドローンを使っての完全無人化のビジネスをグローバルに進めていきたいと思っています。ドローンは今後ますますスマートになり、AI技術も搭載されるようになるでしょう。与えられたタスクをドローン自身が理解し、操縦士がいなくてもいつどこに飛び立っていつまでに無人基地まで戻ってきたらいいかを自動で制御します。既に本計画については準備を進めているところです。我々のサービスは人間を危険で非効率な労働から解放し、豊かな生活を提供するのです。

JACTIM委員：まさにSF映画に出てきそうな世界が近い将来に現実のものになりそうですね。とてもワクワクしてきました！



カマル社長が自らデザインした会社のロゴと創業当時に書いたロゴのスケッチ。それぞれの線が交わる点一つ一つにエアロデザインが目指す企業理念が込められています。その緻密さにJACTIM委員一同唖然..

インタビューの当日も事務所の待合室にはカマル社長に会おうと多くの関係者が詰め掛けており、エアロダインが注目されている様子が伺えました。より安全で安心な社会の実現に向けてエアロダイングループが今後目指そうとしているビジョンについて、強い信念と自信に満ちた表情で語ってくださったカマル社長の表情が印象的でした。今後日本の街中でエアロダインのドローンを見かける日もそう遠くはないでしょう。これからのエアロダイングループの世界での活躍に目が離せません！

