週刊BCN
WEEKLY BUSINESS COMPUTER NEWS

購読のお申し込み　TEL.03−3254−7801　FAX.03−3254−7802　MAIL.sub@bcn.co.jp
年間購読料：16,500円（税込）　1部：363円（税込）

発行所／株式会社BCN
〒101−0047 東京都千代田区内神田2−12−5 内山ビル　週刊〈毎週月曜日発行〉
©BCN2026 昭和57（1982）年12月13日第3種郵便物認可　印刷・製本／株式会社広英社印刷
2026.10/26Mon
vol.2125　第2部
https://www.weeklybcn.com/

BEYOND the》

機器の、さきへ。
I-O DATA



50年の技術と想いを胸に、
新たな価値を届ける。

お客様の課題に。
日本の未来に。

アイオーデータが語る、次の50年に向けた人材育成

「機器の、さきへ。」に込めたOSSと子どもたちへの思い

設立50周年を迎えたアイオーデータ。社名やコーポレートメッセージを一新し、ユーザーへの価値提供を重視する姿勢を打ち出した。近年は活動の幅も広げており、例えばオープンソースソフトウェア（OSS）への関与、そしてITジュニア育成交流協会への協賛だ。これらの活動には、どのような背景や狙いがあるのか。BCN代表取締役社長の奥田芳恵が、アイオーデータの細野昭雄・代表取締役会長に聞いた。

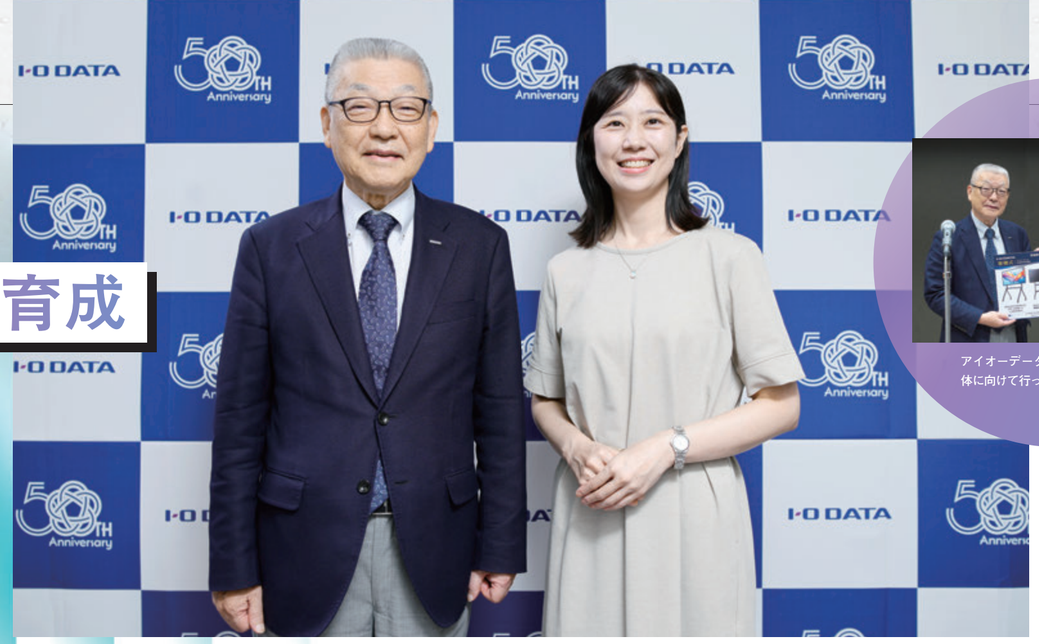


Photo by Naoki Ohoshi



アイオーデータがITジュニア参加団体に向けて行った製品寄贈式の様子

アイオーデータ　代表取締役会長
細野昭雄

BCN　代表取締役社長（ITジュニア育成交流協会理事長）
奥田芳恵

社名から「機器」が消えても、ものづくりはやめない



奥田　1月に設立50周年を迎えられ、7月には社名を「アイ・オー・データ機器」から「アイオーデータ」に変更されました。その背景からお聞かせください。

細野　社名の「機器」は、そろそろ必要ないだろうと以前から考えていたのです。お客様やマーケットの皆様も、7～8割は当社を「アイオーデータ」と認識されていたと思います。

もう一つは、事業全体の中で「NarSuS」や「IDM」といったクラウドサービスの重要性が高まってきたことです。当社は10年ほど前にクラウドの取り扱いを開始し、その頃はまだ比重が小さかったのですが、ここ5、6年で急速にウェイトが高まりました。NAS製品一つをとっても今やクラウドサービスの存在が大きく、当社はデバイスだけの会社ではなくなりました。そうした考えで、50周年の節目に合わせて表記を整えました。

奥田　社名変更に合わせて打ち出された新コーポレートメッセージ「機器の、さきへ。」にも、その考えが込められているわけですね。

細野　このメッセージは、ハードウェアとサービスの相乗効果で新たな価値を提供していく、という思いを込めています。

誤解のないようにお伝えしておくと、当社はものづくりをやめる気はありません。ハードウェアで手を抜いては、サービスと組み合わせた価値も高められません。自動車でも同じでしょう。ソフトウェアの比重は高まっていますが、ハードウェアの重要性が薄れたわけではありません。当社も従来の強みである機器開発を維持しながら、サービスとの連携を深め、さらに価値を高めていきます。

奥田　アイオーデータは今後、どういった姿勢で製品やサービスをつくっていくのでしょうか。

細野　ハードだけでなく、サービスも含めたトータルな価値の提供です。以前からの姿勢ですが、今後ますます重視していきます。競合各社も同じ方向を志向していると思いますが、当社が特に意識しているのは日本のお客様に向けた付加価値です。海外勢がグローバルに展開する商品は、日本市場に合わないことも少なくありません。どこがどう日本に合わないのかを真っ先に見極め、新たな価値に変えていく。それが日本企業である当社のあるべき姿です。

「使う側」ばかりが増える危機感。だからこそOSSに取り組む

奥田　IT人材の不足が取り沙汰される一方、生成AIなどの新技術が急速に広まっています。日本のIT業界にはどのような取り組みが求められますか。

細野　生成AIは人類の10年、20年先を左右しかねない存在になってきました。いずれは思想や哲学、文化といった領域にも深く関わってくるでしょう。日本には日本独自の文化や精神性を踏まえたAIが必要で、AI時代の土台となるOSも本来は日本が自ら手掛けるべきです。ただ、業界だけではまだそこに迫る力がないので、行政の方向付けも必要ではないかと個人的には思います。

IT人材についても同じです。今の日本には、クラウドを使いこなすエンジニアは数多くいます。しかし、提供された機能を使いこなせることを、すごい技術者であるかのように評価するのは違うでしょう。大事なところを他者に依存していることになります。日本は20年、30年前から変わらず、「IT人材不足」という“量”の議論で止まっているのではないでしょうか。

奥田　クラウドや生成AIを「使う」だけでなく、基礎的なところから「つくる」側の人材が必要ということですね。

細野　そこで着目したのがオープンソースソフトウェア（OSS）です。OSSは使うだけなら無償ですが、それだけではつくる力が身に付きません。その代わり、OSSコミュニティーには誰でも参加できます。つくり手として関わることに大きな意義があるのです。生成AIも同様で、オープンソースAIの開発に加わり、そこに日本独自の価値観を組み込んで国内でローカルに使えるAIを育てる。そうした動きが重要になります。

OSSの成果の一つがコンテナ技術です。今年6月には、WindowsとmacOS上でLinuxと同様のコンテナをネイティブサポートすると、米Microsoft（マイクロソフト）と米Apple（アップル）が相次いで発表しました。Linuxベースのコンテナはもはやデファクトスタンダードになりつつあるのです。日本のメーカーにとってもチャンスになるはずですが、あまり注目されていません。

奥田　アイオーデータはLinuxディストリビューションの一つ、Ubuntuを活用した新事業に2024年から取り組んでおられます。これもOSSへの関与の一環ですね。

細野　1990年代、米国でUNIXの商用化が進む一方、欧州ではOSSとしてLinuxが開発され、そこからさまざまな技術が生まれました。コンテナもその一つです。Linuxはさまざまなディストリビューションに派生し、商用化が進んだものもありますが、Ubuntuは比較的フリーな立場を維持しており、AI開発の標準にもなっています。そこで英Canonical（カノニカル）に相談してライセンス契約を結び、Ubuntuプリインストール PCなどの国内提供を始めたのです。

「つくる体験」を10代に。ITジュニア育成交流協会に協賛

奥田　アイオーデータにはITジュニア育成交流協会の活動に長年ご協賛いただき、このたび大型液晶ディスプレイや電子黒板、Ubuntu搭載PCもご寄贈いただいています。「つくる側への参加」という観点でも、大きな意義がありそうです。

細野　当社がUbuntu事業を開始してから2年が経ちます。OSSの世界が日本でなかなか広まらない背景に何があるのかを考える中で「子どもたちにもアプローチしてみよう」と至ったのが、今回の寄贈に至った理由です。

奥田　子どもたちに着目したのは、やはり社会に出る前の経験を重視してのことですか。

細野　10代での経験は非常に重要です。大人はどうしても「スキルの習得が収入につながるか」などと考えてしまい、別のスキルを新たに獲得していくことにはハードルがあります。だからこそ“損得”を意識しなくていい時期に、あらゆるものを組み合わせて何かを構築する体験が、とても大事なのです。

私自身、10歳くらいの頃には模型の船にモーターとスクリューをつけて、小学校のプールで走らせて遊んでいました。実家が文房具店で模型飛行機キットを扱っていたので、組み立てては調整して飛ばしたものです。細い竹の骨組みをロウソクであぶって曲げ、プロペラや翼の向きを微調整しては、滞空時間を競う大会に出て何度も優勝しました。10分以上飛ばせるのですよ。

中学に入ると真空管ラジオを組みましたね。オーディオが好きで、アンプも3台つくりました。後にはラジコン飛行機も自作するようになりました。うまく飛ばせるように微調整しながら試行錯誤するのは、とても楽しい。今も割とワクワクしていますよ（笑）。



奥田　いわば根源的な体験を提供したい、ということですね。寄贈品は当協会の支援先のうち希望する団体に届きますが、とりわけ高等専門学校（高専）に期待を寄せられているのはなぜでしょうか。

細野　日本の学校の多くは、就職を意識した内容が中心になりやすく、頭と手を使って何かをつくる体験を積む機会は限られがちだと思います。高専は5年間ですから、じっくり体験を積むのにちょうどいい。AI開発にも最適なOSSをいろいろといじって、試行錯誤してほしいのです。すぐに成果が出る活動ではありませんが、こうした積み重ねを踏まえた事業こそが大事だと思っています。

アイオーデータの未来投資。業界全体への広がりに期待

奥田　公益性の高い活動に民間企業が協賛することには、さまざまな課題もあります。それでも企業が担う必要がある、というお考えでしょうか。

細野　必要があります。だからこそ取り組んでいるのです。当社は4年ほど前まで、約31年にわたって上場していましたが、株式市場では教育や社会への貢献が評価されにくい面もあります。公益活動に力を入れられるようになったのは、上場をやめてからでした。とはいえ、非公開でも利益は確保しなくてはなりませんから、当社だけでは限界があります。だからこそ、NPO法人への協賛という形を中心にしているのです。

奥田　その意味では、アイオーデータの後に続く企業が出てくることを期待したいですね。

細野　次に続く企業が現れれば風向きが変わるかもしれません。公益活動に対する投資家や社会の見方が広がり、業界全体が一気に動き出すような変化を期待します。

奥田　最後に、次世代を担う子どもたち、そしてIT業界を支える販売パートナーや企業の皆様へ、メッセージをお願いします。

細野　私の10代20代の体験は、普通の人から見れば変人でしょうね（笑）。子どもたちには、とにかく何でもいいので興味を持ってもらいたい。一方向からではなく、あらゆる角度から観察すると、何らかの発見があり、楽しくなってくるものです。そのワクワク感を忘れずに、興味のあることに挑戦してください。

業界に対しては、日本的な文化や考え方の良いところに、もっと注目してほしいと考えています。海外のやり方は一方的すぎるところがあり、それとは異なる日本的な考え方が課題解決につながるケースは少なくありません。高専も日本発祥ですが、海外に受け入れられ、モンゴルなどアジア各国にも広がっています。日本の良さをワールドワイドに広めるうえで、OSSも含めたITはそのツールになるはずです。その方が楽しいじゃないですか。



Photo by Yoshika Suzuki

NASで培った信頼性が医療DXとトラストサービスを支える

アイオーデータが担う、社会を「止めない」IT基盤

設立50周年を迎えたアイオーデータ。祖業に近いストレージ事業で培った信頼性は、いまや医療DXやデータの真正性証明にまで広がっている。企業や社会の「止められない」「間違えられない」を、どう支えているのか。アイオーデータ執行役員の宇津原武・第2事業部部長、医療DX事業室の内藤基夫・室長、第3事業部企画3課の森田祥二郎・課長に話を聞いた。



法人向けNAS「LAN DISK」最新モデル

フロッピーからHDD、そしてNASへ。アイオーデータのストレージの歩み



アイオーデータ
執行役員
第2事業部 部長
宇津原 武

――アイオーデータのNAS「LAN DISK」は、さまざまなオフィスや業務の現場で目にします。ストレージ事業の歩みと、開発で特に重視してきた点をお聞かせください。

宇津原　当社のストレージ事業は、古くはフロッピーディスクや光ディスクのドライブから始まり、HDD、そしてNAS製品へと、時代に応じて主力商品が移り変わってきました。NASの開発では、HDDの故障に備えるデータ保護が大きなテーマです。複数のHDDを搭載して冗長化するRAID構成は広く用いられており、当社でも多くの製品で採用しています。

ただ、RAIDだけで万全と言い切れない面もあります。同時期に製造されたドライブは劣化の進み方も似るため、RAIDを構成する複数のドライブが同時に故障してデータを失うおそれがあるのです。そこで当社は、同時故障のリスクを抑える独自の冗長化技術「RAIDeX」（レイドエックス、旧称：拡張ボリューム）を2014年に投入し、複数ドライブを搭載するLinux NASでは標準で採用しています。

もう一つは信頼性です。24時間・5年間の連続稼働にも安心してご利用いただけるよう、ドライブの配置や熱・振動への対処といった細部まで工夫を重ねてきました。こうした取り組みが安心感につながり、医療の分野などにも広くお使いいただけるようになったのだと思います。

情報資産を守るため外部へのバックアップ機能も拡充してきました。最近ではUSB接続のHDD（DAS）に加え、クラウドストレージへのバックアップも実現しています。広域災害が相次ぎ、中小企業にもランサムウェアの被害が及ぶ中で、この3点セットは最低限の備えとしてお勧めしています。企業の規模を問わず、BCPの重要性は疑いようがありません。一方で、セキュリティー対策とはいえ、特に中小企業では、本業に直接的に関わらないIT投資に予算をかけづらいのも事実です。当社製品の仕組みと運用を工夫いただくことで、リーズナブルに安心感を提供できていると思います。

受付は止められない。オンライン資格確認端末は5万台近くへ

――医療分野では、病院や薬局の窓口でマイナンバーカードから健康保険の資格を確認する、オンライン資格確認用の端末を提供されています。どのような製品なのでしょうか。

内藤　当社のオンライン資格確認端末は、日本医師会ORCA管理機構が推奨する唯一の端末で、シリーズ累計出荷台数は5万台に近づいています。オンライン資格確認ではそれほど大きなデータ保存容量は求められませんが、NASで培った高信頼ハードウェアをアプリケーションサーバーとして活用しています。



アイオーデータ
医療DX事業室 室長
内藤基夫

このハードウェアについては、電子カルテや医事会計システムなどのシステムメーカーから、中間サーバーのような形で使いたいというご相談も増えています。平常時はクラウドを利用し、広域災害などで通信が途絶えた際にも医療活動を止めないためにオンプレミスでも運用したい、というニーズです。医療分野に限らず、エッジ用サーバーとして同様のご相談をいただいています。

――長期間の連続稼働を前提としたNASの世界で鍛えられたからこそ、信頼性が問われるサーバー用途でも注目されるわけですね。

宇津原　ハードウェアの信頼性に加え、当社とパートナー企業による保守サービスも、医療の市場で評価いただいているポイントだと思います。

内藤　従来は移行作業に2時間あまりを要し、パートナー企業が1日に対応できる件数も限られていました。しかし最近のモデルでは、リプレース時の作業を効率化する「引っ越し機能」を標準搭載しています。パートナーの負担を軽くし、より多くのお客様にご対応いただけるようにと用意したものです。

制度の動きをいち早く。カードリーダーから真正性証明まで

――医療の市場では、ICカードリーダーの需要も拡大しています。その中でアイオーデータはシェアを伸ばしていると聞きます。どのような背景があるのでしょうか。

内藤　国の政策としてマイナ保険証へのシフトが進み、医師や薬剤師などが資格証明に使う「HPKIカード」の利用も広がりました。接骨院・整骨院の分野でも同様にニーズが高まり、日本柔道整復師会からは唯一の推奨メーカーとしてご指定いただいていました。さらにスマートフォンのマイナ保険証も使えるようになり、対応リーダーの需要も出てきました。

本人確認に使うICカードリーダーは、機能面では各社で大きな差が出にくい製品です。だからこそ、制度面の動きをいち早く捉えられるかどうかが分かれ目になります。例えばスマートフォン対応リーダーでは、国の施策や補助金制度などの情報を読み解き、市場で必要性が語られる前から営業活動に着手していました。車検証へのICタグ搭載など、他の分野でも同じように動いています。

――一方、2025年3月には、データの真正性を支える「アイオートラストサービス」を開始されました。この事業に踏み出した狙いや、活用のイメージをお聞かせください。

宇津原　真正性証明に関わる取り組みを始めたのは、10年以上前のことです。PDFファイルに「いつ作成されたか」の情報を付与するタイムスタンプ専用端末として、ライセンス込みのアプライアンス製品を提供してきました。

近年は電子帳簿保存法への対応などを背景に、他の業種においても電子データの真正性証明のニーズが高まっています。2025年3月に開始した「アイオートラストサービス」は、専用機器を提供するのではなく、当社がサービス事業者としてタイムスタンプを提供するものです。独自のアルゴリズムを用いて複数のTSA（時刻認証局）を活用することで、運用コストを抑えながら、業務を止めない仕組みづくりを行っています。現在は、「データの非改ざん証明」「データの存在証明」を担保するタイムスタンプを提供し、順次サービスを拡充していく予定です。

内藤　医療の流れでも、診療情報提供書などをデジタル化する上で真正性証明のニーズが高まっています。病院では、100床あたり1日1000回ほどのタイムスタンプ利用が見込めるという試算もあります。

医療データは一定期間の保存が義務づけられ、例えば電子カルテでは最終診療が終わってから5年間です。タイムスタンプの有効期限は一般に約10年とされていますから、余裕を持ってお使いいただけると思います。

高齢者向けの「押すだけテレビ電話」に、思わぬ用途

――個人向けに提供を開始された「memet」（めめっと）は、介護などの現場でも引き合いがあると伺いました。



かんたん、押すだけテレビ電話「memet」

森田　memetは、高齢の方がお子さんやお孫さんと対話する場面を想定し、簡単な操作で決まった相手にだけ通話できるデバイスです。「かんたん、押すだけテレビ電話」と銘打っています。介護事業者からのお問い合わせが多いのは、施設に入られた高齢者がご家族と気軽に話せるように、という考えからのようです。

法人の用途では、無人の受付窓口に置いて担当者とつなぐ使い方や、薬局ではスマートフォンを持たない、または操作が難しい高齢患者向けに、薬剤師がオンライン服薬指導を行うためのテレビ電話端末として活用したい、といった引き合いがあります。薬剤師の働き方と患者さんへのサービスを両立できる使い方でしょう。似た引き合いは他の業界からもあり、思いがけないニーズを掘り起こせた感覚です。

止まらないのが当たり前。社会基盤を安心感で支える

――前回は人材育成という未来への投資を伺いました。今回のお話は、今日の社会を止めないための取り組みです。企業や社会に対し、どのような価値を提供していこうと考えていますか。



アイオーデータ
第3事業部 企画3課 課長
森田祥二郎

内藤　医療分野では、現在5万台近い端末が全国に広がり、医療DXを支えるインフラのような存在になりつつあります。今後は医療システムベンダーに加え、そのシステムを扱う全国の販売店とも連携していきます。より安定して長く使える基盤を我々が提供し、その上でさまざまなパートナーの事業が走っていく形になれば幸いです。

医療ITという分野に限らず、もっと広いエコシステムという観点では、製品の廃棄までのライフサイクルも意識しています。ストレージなどの製品は、データ消去が不完全なまま処分されると思わぬ流出につながります。電子機器の回収・リサイクルを手掛ける企業とも連携し、安心できる体制を、社内外問わず整えていきたいです。

宇津原　今年、社名から「機器」がなくなりました。機器を軸にしつつサービスも充実させ、さまざまなお客様が安心して使える環境を整えていく。近年の当社の姿勢を踏まえたものでもあるのです。

インフラは、止まらないのが当たり前です。お客様が業務に専念できる状態をどうつくるか、そこから逆算して製品やソリューションを組み立てています。NAS製品では、セキュリティーソフトやテープアーカイブ、クラウドアプリとの連携が実現しました。今後もさまざまな得意分野を持つパートナーと協力し、ソリューションの幅を広げていきます。

オフィスから大規模サイネージまで

日本市場に寄り添ったアイオーデータの液晶ディスプレイ



Photo by Yoshika Suzuki

設立50周年を迎えたアイオーデータ。液晶ディスプレイは「BCN AWARD」で10年連続の全国販売台数第1位、累計出荷は2000万台を超えた。部材のほとんどを海外に頼るこの分野で、日本のメーカーであることの価値は何か。アイオーデータ 第1事業部の北川典明・副部長と金田誠一・副部長（兼開発1課課長）、開発1課の有江奈緒子・リーダー、企画1課の駒井千恵・チーフリーダー、第3事業部企画3課の森田祥二郎・課長に話を聞いた。

日本の売れ筋に合わせる。100SKUで細かなニーズに対応

――アイオーデータの液晶ディスプレイは「BCN AWARD」で10年連続の全国販売台数第1位です。選ばれ続けている理由はどこにあるとお考えでしょうか。

北川　幅広いお客様に製品をお届けできていることが大きいと思います。カタログに載っているものだけで約100SKU（Stock Keeping Unit：在庫管理上の最小の品目単位）あり、さまざまなサイズや解像度、リフレッシュレートなどから選択可能です。家電量販店やECサイトだけでなく、法人向けのSIer経由など販売チャネルも広く、用途では法人が6割ほどを占めます。

もう一つは、日本市場に的を絞ってきたことです。競合の多くは世界共通で売れる製品に力を入れる傾向があります。画面サイズなら世界の売れ筋は23.8型、次いで27型です。一方、日本では21.5型にも根強い需要があり、そうした違いに合わせたラインアップを心掛けています。

日本にエンジニアを抱えているからこそ、設計や生産を改善していける

――液晶ディスプレイの企画開発において、アイオーデータの強みは何だとお考えですか。

金田　今のディスプレイは、サプライチェーンのほぼすべてが台湾や中国にあります。そこで生まれた製品を日本向けにローカライズし、法規制に合わせて販売するだけでも、事業としては成立可能です。

ただ、それだけでは日本のお客様の期待に十分に応えるのは難しい。数々の経験を通じて、身をもってそう感じてきました。当社には企画・開発・評価を担うエンジニアが数十名います。日本で企画し、日本で検証し、いざとなれば自ら設計もできる。その体制を維持していることこそが、当社の強みです。

故障率を下げるため高信頼の部品を使い、設計上のマージンを取れば、その分はコストに跳ね返ります。「高価かつ高品質」「安価だが品質も値段相応」のどちらかに振るのは比較的簡単ですが、その間にある「リーズナブルな価格だが期待以上に満足いただける品質」とはどのレベルなのかを見つけることがとても難しい。それでも、数千台、数万台の出荷規模では分からないことが、数を重ねると見えてきます。当社の体制であるからこそ、すぐに設計や生産に反映できるのです。

主力シリーズを刷新。ペーパースリットは金型の工夫から

――8月26日には主力の「LCD-Aシリーズ」（以下、Aシリーズ）をフルリニューアルされました。当シリーズの位置付けと、今回のこだわりをお聞かせください。

北川　Aシリーズは当社のディスプレイ販売数において中核を担う最廉価のスタンダードモデルです。価格の制約の中で、品質とコストを高い水準でバランスさせています。

駒井　「安定供給」と「お求めやすい価格」は外せない条件です。その中で、お客様に最も近い立場からどう寄り添うかを考えました。

今回は、昨今進んでいるオフィスのフリーアドレス化を踏まえた工夫を入れました。高さを変えられるフリースタイルスタンドモデルを追加し、ノートPCを下に置いて目線の移動を少なくすることで疲れを軽減し、省スペースにも設置可能です。スタンドネックには、ミニPCを取り付け可能な機構を盛り込んでいます。リフレッシュレートは100Hzに高めました。



多くの販売実績を誇る主力モデルの「LCD-Aシリーズ」

もう一つは、ディスプレイ上部に名刺や行き先を記した紙を差せる「ペーパースリット機構」です。フリーアドレスのオフィスでは「誰がどこに座っているか分かりにくい」というお声があり、その解決策として設けました。狭額縁ディスプレイはフレーム部分に紙を貼れないので、その代わりにと考えたものです。金型に溝を設けるシンプルな構造のため、価格への影響も最小限に抑えました。私たち自身も同じフリーアドレス環境で働いているからこそ、このアイデアを出せました。



メモなどを挟める「ペーパースリット機構（特許出願中）」

本体も必要以上に薄くしていません。その代わり背面の持ち手で、画面に触れずに安全に設置できます。

――同日発表のディスプレイ設定アプリ「MoniSet」には、どういった特徴がありますか。

駒井　MoniSetはAシリーズに限らず、当社製ディスプレイの多くのモデルに対応します。ディスプレイ本体の設定やWindowsの設定をアプリ上に登録しておけば、その日利用する座席でも、すぐに同じ設定に切り替えられます。会議室で画面を共有する場合にも、時間をロスせずに会議を始められます。


接続するモニターが変わるたび繰り返していた設定変更のストレス。MoniSetを使えば、いつもの設定を保存し、スムーズに作業を再開できる。

「アイオーデータらしさ」を6つの言葉に。安心感を言語化する

――液晶ディスプレイは「アイオーデータらしさ」が最もよく表れている製品と伺っています。具体的にはどのような点でしょうか。

有江　今回、当社らしさとは何かを言葉にするため、あらためて当社の製品を振り返りました。そして、確かさ・優しさ・易しさ・親しさ・多様さ・今らしさ、この6点がそろってアイオーデータらしい「安心感」になると整理しました。

「確かさ」は品質です。回路設計はもちろん、ボタンやスタンドの耐久性まで考えています。湿度の高い場所での長期使用や、毎日電源を切って帰る使い方も想定しました。

「優しさ」は使う人への配慮です。ペーパースリット機構や背面の持ち手のように、必須ではないけれど付いていると嬉しい機能を具体化しています。



使う人に「安心感」をお届けする、アイオーデータのディスプレイ

「易しさ」は使いやすさです。設定メニューに手を入れ、モデルによってはリモコンも添付。設置が簡単なスタンドのワンタッチ取り付け対応モデルもあります。

「親しさ」はお客様との距離です。国内のイベントなどで企画や開発の担当者も直接お話を伺い、声を仕様に反映しています。

「多様さ」は組み合わせの幅です。STB（セットトップボックス）やスタンド、ネットワーク製品もそろえ、自社製品同士の互換性を確認したうえでソリューションとしてご提案できます。

「今らしさ」は時代への追随です。新Aシリーズは今のデスク環境になじむシンプルなデザインで、ゲーミング向けではMini LEDや有機ELも取り入れています。

液晶ディスプレイは「このメーカーの機種でなければ」という決め手が見えにくい製品かもしれません。それでも選ばれ続けるために、当社ならではの要素を増やして、「これはアイオーデータだな」と言っていただけるようにしたいですね。

表示から運用まで一括で。サイネージは2万3000台規模の導入実績あり

――「多様さ」ではサイネージも挙げられています。STBを含めたソリューションでの強みをお聞かせください。

金田　ディスプレイ、STB、管理システムの3点セットでサイネージ環境をまとめてお届けする戦略を掲げています。ライトな用途ならメディアプレーヤー機能を搭載したディスプレイ単体でも完結し、最小限のコストで始めることが可能ですし、そこからのステップアップとしてSTBとコンテンツ管理を組み合わせた本格的なサイネージにも対応します。

大量導入では、行政機関で約9000台、コンビニエンスストアチェーンで約2万3000台といった実績があります。後者は店内の商品以外の外部の広告も流す媒体で、画面が出なければ広告のビジネスモデルが成り立ちません。24時間365日対応の保守体制を、信頼できるパートナーも交えて組み上げました。

――STBや管理システムには、どういった特徴があるのでしょうか。

森田　STBは20年ほど前から取り扱っており、2015年頃から広告用途が広がりました。

管理システムは、無償でプリインストールされる「IDM」（アイオーデータ・デバイス・マネージャー）と、有償オプションの「IDMサイネージ＋」があります。IDMはデバイス情報の取得や死活監視に対応します。IDMサイネージ＋ではデバイスログの取得やスケジュールでの制御などのより高度なデバイス管理を実現可能です。

無意識に使えて、不満がない。その「あたりまえ」を守る

――日本の市場と向き合い続けてこられた企業として、これからどのような価値を提供していく考えでしょうか。

金田　当社はメーカーです。この20年、PCやテレビ、ディスプレイと、ものづくりの多くが海外に移りましたが、当社はここ日本でメーカーとしてあり続けています。そこに存在するのは「誇り」です。サプライチェーンは海外に頼っていますが、エンジニアを抱え、日本のお客様に最も近い立ち位置で、その声に応えられるものづくりを、これからも変わらずに行っていきます。

ディスプレイは、無意識にお使いいただいて「何の不満もない」状態が最高だと考えています。特別に素晴らしいと感じられるよりも、不満がない。その「あたりまえ」を大切にしていきたいです。

北川　オフィスワーカーなら、1日のうちディスプレイに向き合う時間が最も長いことも多いはずです。「疲れにくいように」「不便を和らげるように」と常に考えています。国内メーカーとして365日対応のサポート体制も用意しました。「あたりまえ」を真摯に届け続けることが、私たちらしさだと思います。

PC用液晶ディスプレイ メーカー別 数量/金額シェア 12年連続 NO.1※

※第三者機関の全国有力家電量販店の実績データより当社調べ、メーカー別数量/金額シェア（2014年～2025年）

2000万台突破

使う人にも、環境にもやさしい、新しいスタンダード



アイオーデータの定番ディスプレイ

「LCD-Aシリーズ」がリニューアル

LCD-A2x1Dシリーズ ▶ LCD-A2x2SDシリーズ

新スタンダードモデルの特長

フリースタイル スタンド採用モデル

ディスプレイの下にノートPCを置ける！

高さや角度を見やすい位置に調整できるので、目や肩の疲れやストレートネック対策の1つとしても効果的です。可動域が広く、特にディスプレイの下に14型クラスのノートPCを置けるので、省スペースで快適です。



※フリースタイルスタンドモデルのみ対応

「4つの機能」でお好みの位置に調整できる！



※フリースタイルスタンドモデルのみ対応

ペーパースリット機構搭載



在席表示もTODOも、ペーパースリットに見やすく掲示

液晶ディスプレイ本体に、メモや卓上カレンダーなどを差し込める「ペーパースリット機構（特許出願中）」を搭載しました。フリーアドレス環境での在席表示や、TODOリストの掲示に活用でき、限られたデスクスペースを有効活用できます。

100Hz対応で なめらか

100Hz対応だから、WebサイトやPDFの閲覧もスムーズ

一般的な60Hzのディスプレイより、約1.6倍高速に映像が書き換わります。画面のスクロールもスムーズになるため、WebサイトやPDF、Wordなどの資料閲覧でも残像感が軽減され、視認性が向上します。また激しい動きの映像でもなめらかに楽しめます。

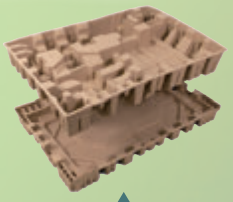


※画像はイメージです。

環境にも、後片付けにも配慮

環境にも、後片付けにも配慮

個装箱には再生紙の段ボールを、緩衝材にはパルプモールドを採用しました。緩衝材は従来の発泡スチロールと比べてプラスチックの使用量を削減でき、廃棄物の発生を抑えるよう配慮しています。



パルプモールドでエコ&使いやすい

医療機関の受付を止めない オンライン資格確認端末

OS：Windows 11 IoT 2024 LTSC
CPU：Intel Core i3-12100TE　メモリー：32GB
各種次世代顔認証カードリーダーと動作検証済み

マイナ保険証の普及により、医療現場で益々重要になったオンライン資格確認システム。
アイオーは、安定稼働を通じて“止められない医療インフラ”を守り続けます。

- 24時間365日連続稼働を実現する筐体設計
- システム2重化により耐障害性能を強化
- 日本医師会ORCA管理機構唯一の推奨品





法人様限定 無料貸出サービス

アイオーデータでは法人様を対象に当社商品を無料でお試しいただける貸出サービスをご用意しています。

貸出可能な商品一覧

※商品によってはすぐに貸出用機材をご用意できない場合がございます。予めご了承ください。