

## 豊富なGPUノウハウをベースにしたエッジAIで事業開拓へ 既存システムのレガシー資産を活かしたAI実装に奮闘中

1997年に設立した技術系商社アスク(東京都千代田区)は、秋葉原をメインにコンシューマ向けのパソコン製品販売に始まり、産業分野へのソリューション展開へと事業領域を拡大してきた。組込み分野では、GPUとAIの卓越したノウハウをベースにしたプラットフォームによるエッジAIソリューションの展開に注力しているところだ。そんな同社の近況を紹介する。



法人事業本部インダストリー営業部  
部長 小瀬 雅一 氏(左)  
AIソリューショングループ  
グループ長 森山 栄作 氏(右)



### 設立からパソコン市場を支え続ける

1997年の設立時は、コンシューマ向けパソコン製品の輸入販売事業からスタートしたアスク。当時のパソコン市場は、GUIを大改良して95年にリリースされたWindows95による本格的なWindows時代を受け、性能が向上した液晶デスクトップパソコンやノートパソコンの出荷台数が大幅に増えていった時期。2000年には、パソコンの国内出荷台数が初めて1000万台の大台を突破したとの記録も残る。アスクは、パソコン市場がグンと伸びたころから成長を支えてきた商社だ。

法人事業本部インダストリー営業部部長の小瀬雅一氏に当時を振り返っていたと「パソコン用ハードウェアを輸入して秋葉原などの専門店や量販店に販売していました。いまも事業の強みであるNVIDIAのグラフィックボードやCPUなどは、当時からの取り扱い製品です。当時のGPUは画像の処理と表示をさせるチップでゲーム向けというイメージでした。今も製品パッケージには弊社のステッカーが貼つ

てあります」と教えてくれた。

その後パソコンの用途の産業分野に広がりに合わせて、法人分野へと事業を拡大してきた。現在のセールス部門は、コンシューマ事業本部、法人事業本部、メディア&エンタープライズ事業本部の3つに分かれる。東京・大阪の国内に加え、台湾、香港、韓国、米国に拠点をもち、最先端でニーズに見合った製品を発掘し提供する。グラフィックボード、CPU、ソフトウェア、VRデバイス、ストレージ、サーバー向け製品等々、取り扱うジャンルや製品は多岐にわたっている。

技術系商社だけに、いまだ続く半導体不足には大いに悩まされた。求める価格帯の製品供給が後回しになるなどなかなか基板が製造できず、納期が1年遅れることも。小瀬氏は「最初はお客さんになかなか理解してもらえず大変な思いをしました」と苦笑する。組込み分野のシステムとなると型番が変わることも拒まれ、設計変更にはエビデンスを求められるなど苦労を強いられたようだが、会員にも大きくうなづいていく人が多いことだろう。

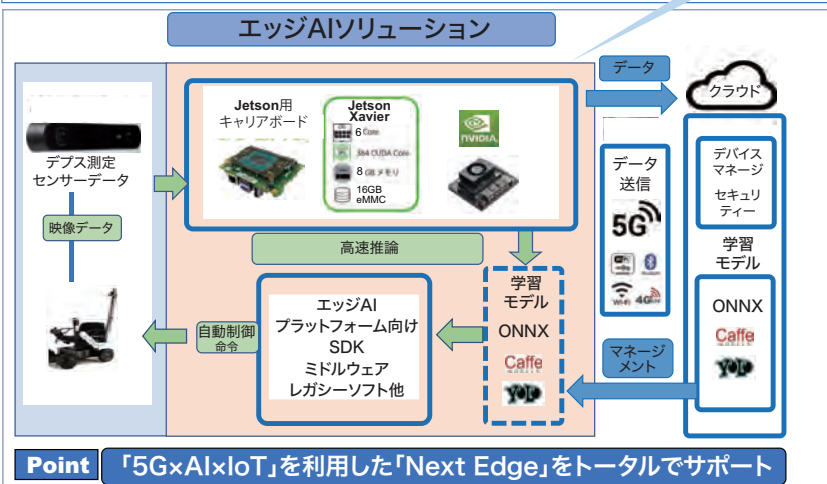
### GPUの知識を強みにエッジAIソリューションに注力

組込み系の事業は、法人事業本部のインダストリー営業部が対応している。産業用業務用機械のコントローラー系の実績が多いようだ。「設計から請け負って開発、納品、品質管理をセットで対応しています」(小瀬氏)。受託開発やODMとしての対応もあり競合も少なくないが、同社の強みはやはりGPU。「弊社はGPUボードで成長してきた会社。設立から取り扱っているので、GPUのノウハウはかなり蓄積されています」と小瀬氏は強調する。

現在そうしたGPUのノウハウとAIの技術を取り入れ、エッジAIソリューションに注力しているところだ。エッジAIは、カメラ等センサー群によって現場のデータを取得し、常にAIでの推論・実行、学習を実行しながらリアルタイム制御を可能にする。活用するのは「引き合いも多く市場が伸びてきている」(小瀬氏)というNVIDIAの組込み用モジュール「Jetson」。機械学習アプリケーションを目的に設計されたAIプラットフォームで、画像認識、機械学習、自

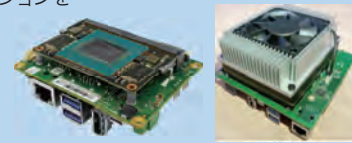
## ■アスクのエッジAIソリューション概要

### エッジAI×5G 統合プラットフォーム



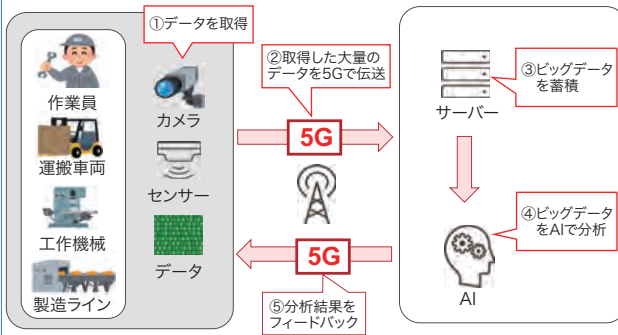
Jetsonのパフォーマンスを引き出すキャリアボードには aetina社のエッジAIソリューションを提供している。

画像はAN110-XXN(左)と  
5G対応のACE-T012



### 5GとAI、Cloudの連携

IoTで取得した大量のデータを5Gでクラウドに送信し、AIでデータ分析を行い、その結果から効率的な運用を促進



動運転などをGPUで高速化する。

エッジAIソリューションにおける対応は、  
①アイデアデザイン(実現したい要件確定)  
②ビジネスデザイン(費用対効果の検討)③  
システムデザイン(利用方法の策定)④PoC  
(概念実証)⑤製品化・実用化 という顧客  
のビジネスフローに対し、情報や技術提供、  
カスタマイズ、量産対応、サポートなど各  
フェーズに合わせたアプローチをおこなう。

### 「レガシー資産をどう活かす？」 大きな課題に

プロジェクトをけん引するエッジAIソリューショングループのグループ長・森山栄作氏は「既存の組込みシステムにAI機能を追加するという取り組みが増えています」とし、次のように続ける。「背景としては、CMOSセンサー中心から、いろいろなセンサー情報を取り込もうというニーズがあって、いままでは人手やプログラム処理していたものをエッジAIという考え方で処理しよう。そこに取り組んだ製品が親和性が高くて、Jetsonです。加えて、5Gを融合したデバイスを提案中です」

Jetsonをデバイスの中心に、付属として5G、センサーモジュールをセットに提供する。工場や倉庫などで人の代わりに搬送作業を代替する車両ロボットの無人搬送車

(AGV)や製造ラインのニーズに対し、実証実験をおこなっているという。「特に省人化を目指す製造ラインで、人数削減したときにどうなるかと思案しているところに、エッジAIはどうか、と勧めています」(森山氏)

これから実績を積み重ねていく段階だが、森山氏は「大きな課題が2つある」という。ひとつは日本の会社に多く存在するレガシー資産への取組みで「今となっては誰が書いたかもわからず、どういう影響があるかまったくつかめないTRONなどで書かれたソースコードが未整理のまま機器に存在している。そうした資産をどのように活かすAIを取り込むかは非常に大きな課題です」と話す。

もうひとつは、顧客にAIへの理解が不足していることだという。エンジニア不足もあり、AIを活用したシステム設計が想像つかないとして、森山氏は次のように説明する。「AIの役割は基本的にはインデックス化することですが、コンピューティングがすべて変わるとか、何でもできるといったイメージを持つ人が多く、システム全体のコーディネートにAIをどう活かせるかというモノづくり的な発想が足りない印象です」。PoCから次の製品化・実用化フェーズへの進行を阻む高い障壁ともなっているようだが、ノウハウが蓄積できれば大きなアドバンテージを握ることになりそうだ。

### JASAでは法人事業の 飛躍につながる交流を

セールス3部門での法人事業の売上比率は、コロナの影響がありつつも伸びてきており、チャレンジングに展開する組込み事業を含む今後の期待は大きい。JASA会員としても、その支援につながる成果を期待する。「弊社はまだ発展途上にあるので、情報交流させていただきながらお互い飛躍につながるお付き合いができればと思っています」と小瀬氏は入会の意図を語る。

取り扱い製品の多さはJASAのなかでも随一だろう。その多彩さから製品知識を得るのもひと苦労な気もするが、「海外の展示会に参加して情報収集することもあるが、どちらかという必要な情報は入ってきます」(小瀬氏)と、常に最新情報が得やすい環境にあるようだ。会員にとっても、そうした最新のテクノロジー情報が入手できるパートナーの存在は力強く感じられるのではないだろうか。

アスクは、11月にパシフィコ横浜で開催されるJASA主催の『EdgeTech+(エッジテックプラス)』に出展し、エッジAIソリューションを中心に展示紹介をおこなう。ぜひブースに立ち寄り、豊富な知識と技術力の実験を体験していただきたい。

●「会社訪問」のコーナーでは、掲載を希望される会員企業を募集しています。お気軽にJASAまでお問い合わせください。