

組みはこうだ。小売店などで商品に防犯タグを付けておく。支払いを済ませていない商品を持った人物が防犯ゲートを通ると、カメラが顔を自動撮影する。

「動体顔認識 機能により、同じ人物が再び入店すると携帯端末などで店員に知らせる。店員が「毎度ありがとうございます」と声をかけると「万引き犯にプレッシャーをかけ、再犯を抑制する効果がある。」

「第1世代」は未精算の商品を持った人物がゲートを通ると警告音を出す。走って逃げられることが多く、呼び止めて尋問する店員の負担が重かった。「第2世代」は顔を自動撮影す

セキユリティー機器開発・製造の三宅(広島市、三宅正光社長)が万引き防止システムで攻勢をかけている。歩く人の顔を認識する機能を活用し、防犯だけでなく、得意客への対応にも使える「第3世代」のシステムだ。大日本印刷への納入が決まったほか、合成樹脂製品メーカーの上場企業とも販売提携し、普及へ向けた体制を整えつつある。

三宅社長が第3世代と呼ぶ製品「iGate」の仕

「顔認識」で万引き防止

三宅の概要

- ▽本社 広島市佐伯区石内上1の16の1
- ▽社長 三宅正光氏
- ▽事業 セキユリティー製品の開発、製造
- ▽売上高 約13億5000万円(2011年4月期、グループ合計)
- ▽従業員 約90人(グループ合計)



万引き防止システム「iGate」を通する三宅正光社長(広島市の本社)

得意客対応にも利用可能

だが、再来店時に照合する機能はなく、店員が顔写真を覚える必要があった。動く顔を認識するソフトはNEC製を基に改良した。万引き防止システムとして特許出願中で価格は250万円。資産計上が不要なサービスとして保守を含

るが、再来店時に照合する機能はなく、店員が顔写真を覚える必要があった。動く顔を認識するソフトはNEC製を基に改良した。万引き防止システムとして特許出願中で価格は250万円。資産計上が不要なサービスとして保守を含

るが、再来店時に照合する機能はなく、店員が顔写真を覚える必要があった。動く顔を認識するソフトはNEC製を基に改良した。万引き防止システムとして特許出願中で価格は250万円。資産計上が不要なサービスとして保守を含

活用事例の蓄積カギに

〈記者の目〉三宅は1917年に縫い針メーカーとして創業。服に値札を付けるピンも作っていたため、取引先から「値札も頼みたい」と言われ、印刷業に転換した。防犯システムを始めたのも、アパレル業界から万引き対策を依頼されたことがきっかけ。顧客の要望に応えることで変身を遂げてきた。その意味でiGateは同社らしい製品といえる。

今後は顧客企業と二人三脚で活用成功事例を積み上げることが課題になる。(広島支局長 塩田宏之)

店といった得意業種向けの営業に専念する。三宅の2011年4月期の売上高は、印刷事業なども含めたグループ合計で約13億5000万円。このうちセキユリティー事業に特化した三宅本体の売り上げは約4億5000万円だ。

三宅社長は「天馬と当社売り上げが同規模で伸びていったら、折半出資の販売会社を設立したい」と語る。3年以内にそれぞれ10億円を確保したいという。三宅社長の推計による