



第15期定時社員総会を開催

2025年5月28日(水)、東京・京橋で(一社)日本自動認識システム協会「第15期定時社員総会」が開催されました。本総会の議案は承認され、新たな体制で今期の事業がスタートしました。



会報JAISA夏号 CONTENTS

第15期定時社員総会

P1

2025年度事業計画

P2～3

2024年度入会企業紹介

P4～6

AUTO-IDトップランナーに聞く

P7～10

2024年自動認識市場調査報告

P11～12



第15期定時社員総会



第15期定時社員総会懇親会

第15期定時社員総会

第15期定時社員総会、理事会を開催

2025年5月28日（水）、（一社）日本自動認識システム協会（略称＝JAISA）はビジョンセンター東京京橋で16時から18時半まで、第15期定時社員総会及び理事会、総会懇親会を開催しました。

本総会は正会員112社のうち36社が出席され、受領した議決権行使書による議決権数95個で定足数を満たし成立しました。総会の、第1号議案は2024年度事業報告及び収支決算について、第2号議案は理事及び監事の改選について。議案は承認され、続いて2025年度の事業計画と収支予算を報告して総会は終了しました。

総会後に2025年度第1回通常理事会が行われ、議案が承認されたことにより、JAISAは新たに、代表理事会長に柴谷浩毅氏、代表理事副会長に森田昌洋氏、副会長に小平尚氏はじめ、22名の理事及び監事の新体制で今年度の事業をスタートしました。（右表）

総会懇親会

同日17時から会場を移して懇親会が開催され、来賓をはじめ、関係団体、会員企業のみなさま約180名にご参加いただきました。

冒頭のあいさつで柴谷会長は、「自動認識技術はビジネス構造の変革を支える基盤技術として今後も進化する」とし、JAISAは今年度も「自動認識技術普及・発展のための会員サービスの向上、DXやSDGsに貢献する自動認識システムの普及・推進を活動方針の柱とする」、また9月に開催する自動認識総合展では「デジタル化に欠かせないデータ収集技術として自動認識技術が担う役割と重要性を再認識していただきながら、出展企業様のソリューションやサービス、ビジネスモデルを体感していただく場とする」と述べました。

懇親会では2025年度に入会いただいた企業様をご紹介します。

2025年度入会企業様

株式会社イー・ビー・エル
株式会社eビジネスソリューション
グローリー株式会社
株式会社昭芝製作所
HaReコンサルタント
富士フイルムメディカル株式会社
ニューランドAIDCジャパン株式会社
株式会社ムクイル



一般社団法人
日本自動認識システム協会
代表理事会長
柴谷 浩毅

2025年度 JAISA役員一覧		
一般社団法人日本自動認識システム協会 理事・監事		
役職	氏名（敬称略）	会社名
代表理事会長	柴谷 浩毅	TOPPANデジタル（株）
代表理事副会長	森田 昌洋	オカバマーキングシステム（株）
副会長	小平 尚	（株）マーストーケンソリューション
専務理事	佐藤 誠	（一社）日本自動認識システム協会
常務理事	熊本 正宏	（一社）日本自動認識システム協会
理事	荒木 勉	上智大学
理事	市野 将嗣	電気通信大学
理事	斎藤 英雄	慶應義塾大学
理事	岡田 幸紀	アイメックス（株）
理事	相良 隆義	（株）デンソーウェーブ
理事	池上 隆介	（株）日立製作所
理事	宝代 彰	（株）フェニックス
理事	鈴木 圭	NECプラットフォームズ（株）
理事	高嶋 照仁	ゼネラル（株）
理事	藤沢 修	TOPPANデジタル（株）
理事	笹原 美徳	（株）サトー
理事	山本 健太郎	（株）リコー
理事	阿久津 和弘	富士通フロンテック（株）
理事	湯川 知明	東芝テック（株）
理事	佐藤 寿俊	大日本印刷（株）
監事	小森谷 豊	税理士法人レインボー
監事	平本 純也	アイニックス（株）



2025年度事業計画

第15期定時社員総会で報告された2025年度活動方針及び事業計画を一部抜粋して掲載いたします。

JAISA 2025年度活動方針

自動認識の普及発展のための会員サービス向上と、急速に進化するDXとSDGsに貢献する自動認識システムの普及推進を方針の柱とする。

(1) 自動認識の普及発展のための会員サービス向上

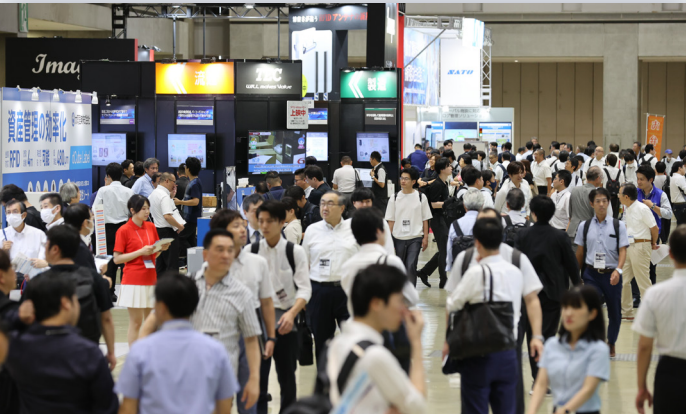
普及啓発事業、資格認定事業、部会・プロジェクト活動などを通じて会員企業への情報提供や教育支援等を実施するとともに、展示会、自動認識システム大賞、情報交流会、システム事例セミナーなど、会員企業からの情報発信の機会を、Webやソーシャルメディアを最大限活用して継続的、効果的に提供することにより会員サービスの向上を図る。あわせて、当協会の会員であることの利点を広くアピールし、会員を拡充すべく協会の広報活動に注力する。

(2) DXとSDGsに貢献する自動認識システム

本年度は「AUTO-ID for DX 未来を形にする自動化ソリューション」と銘を打ち、自動認識技術が DXを実現し、SDGsを支え、無人化、非接触化、省力・省人化に貢献することの普及啓発を推進し、新たな社会課題への対応を当協会が主導し会員企業との連携を深めて取り組む。あわせて、各種セミナー事業、資格認定事業、普及啓発活動により自動認識システムに関わる人材育成のすそ野の拡大に注力する。



第26回自動認識システム大賞表彰式 2024年度



第26回自動認識総合展 2024年度

2025年度事業計画

JAISA 2025年度事業計画

(1) 第27回自動認識総合展

第27回自動認識総合展を本年9月10日から12日まで、東京ビッグサイトにて開催する。「未来をつなぐAUTO-ID」を展示会テーマとして、デジタル社会のDX推進のための基盤技術として自動認識技術をアピールし、先進の画像認識技術を集めた「画像認識×AIゾーン」を設置して、次の世代の自動認識を紹介する。

(2) 第22回自動認識総合展・大阪

第22回自動認識総合展・大阪を2026年2月19日、20日にマイドームおおさかで開催し、関西地域における自動認識技術・ソリューションの普及促進に努める。なお、2027年は名古屋での開催を予定する。

(3) セミナー (今期の主なセミナーを抜粋)

①展示会セミナー

展示会の併催事業として、自動認識の最新動向・最新事例をテーマにセミナーを開催する。

②自動認識の基礎知識セミナー

自動認識市場活性化の活動の一環として、自動認識の基礎知識セミナーを実施し、企業内の社員教育としての活用を促し、会員・非会員に情報発信を行う。
今期の実施予定 集合形式・オンライン形式
2025年 4月23日(済)、6月20日(済)、8月28日、10月21日、12月11日、**2026年** 2月25日 計6回
講師派遣(出張形式/オンライン形式)は申込により随時実施する。

(4) 自動認識システム大賞

先進的かつ導入効果が顕著な、自動認識に関する技術またはシステムを表彰する制度として自動認識システム大賞を設け、大賞、優秀賞、産経新聞社賞、特別賞を選定し表彰する。

(5) 資格認定事業

①自動認識基本技術者資格認定講習・試験

第54回 自動認識基本技術者資格認定講習・試験
講習(オンライン):2025年7月3日~4日
再視聴(オンデマンド配信):7月5日~11日
試験:7月12日 東京、大阪、仙台

第55回 自動認識基本技術者資格認定講習・試験

講習(オンライン):2025年11月6日~7日
再視聴(オンデマンド配信):11月8日~14日
試験:11月15日 東京、名古屋、福岡

②RFID専門技術者資格認定講習・試験

第20回 RFID専門技術者資格認定講習・試験
講習:2026年2月5日~6日 東京会場、またはオンライン
試験:2月14日 東京

(6) 国内市場動向調査

国内唯一の自動認識産業団体として、当該市場の市場動向を把握するため、出荷実績調査を実施する。2025年1月から12月末までの期間の国内企業出荷実績調査、分析及び2026年の市場動向予測を行う。

(7) 規格の立案及び標準化の推進事業

自動認識業界及び自動認識技術の利用者である産業界の関連団体と協力して、業界の共通課題を解決し、わが国産業の発展に寄与するため、当協会が国内審議団体として活動する標準化会議を開催するとともに、他団体の標準化会議にも積極的に参加し、国際標準化及び国内標準化活動を実施する。

- ①ISO TC 122(包装)/WG 12(サプライチェーンへの物流技術の適用) 標準化推進
- ②ISO/IEC JTC 1/SC 31(自動認識及びデータ取得技術) 標準化推進
- ③ISO/IEC JTC1/SC 37(バイオメトリクス) 標準化推進
- ④関連団体等が推進する標準化活動への支援

(8) 部会・プロジェクト

会員サービスの向上を念頭に、会員企業の事業拡大に役立つ“付加価値(会員メリット)”を提供するため、仲間作りの場の提供、業界や関連省庁の最新情報の提供、普及啓発活動、市場拡大のために解決すべき業界共通課題の発見と課題解決への取組みの場として活動する。

- ①会員への業界情報提供と会員相互交流・親睦
- ②市場課題解決に向けた活動
- ③業界課題の解決に向けた活動

(9) 研究開発

研究開発は、バーコード関連、RFID関連、バイオメトリクス関連などの市場拡大のための課題・阻害要因の解決や、新市場を創造する目的のために活動する。その実施にあたっては、必要に応じて受託・補助事業テーマとして関係省庁や関係団体に提案し連携・協力して活動する。

2024年度 入会企業のご紹介

社会の景色に、安全と心地よさを。

目に見えない安全や心地よさを、実際のカタチにする。
いつものまち、くらしの風景をもっと良いものにする。

積水樹脂グループは、社会に生きる一人ひとりの想いや時代のニーズに、多様に応じていく会社。
異なるモノやコトを掛け合わせる複合力を強みとし、交通や防災・減災、防音やバリアフリー、スポーツフィールドや農業支援など、様々な世の中の課題に応え、もっとやさしい未来づくりに挑みます。

私たちは仕事を通してワクワクし、ユニークな発想とオリジナルの技術で、日々の安全や快適、環境性をアップデートしたい。うれしい未来をかなえたい。あなたが街なかで気づく、小さな感動を共有したい。

これまでにない安全と心地よさで、新しい社会の景色をひらく。
私たちは、積水樹脂グループです。



SEKISUI
JUSHI

会社概要

■社名	積水樹脂株式会社 Sekisui Jushi Corporation	■本社	大阪府大阪市北区西天満2-4-4
■設立	1954年11月26日	■拠点	グループ会社 25社
■代表者	馬場 浩志 代表取締役社長 兼 CEO	■経営理念	積水樹脂グループは、複合技術による価値ある製品の創造とサービスを通じて社会の安全・安心・環境に貢献する企業グループを目指します。
■従業員	1,609名(連結)		

交通安全・防音製品



車線分離標、道路反射鏡、道路工事交通保安施設、透明版、吸音板、低層遮音壁 ほか。

まちづくり製品



歩行者・自転車・車両用柵、車止め高欄、シェルター(上屋)、人工木材照明灯、組立歩道 ほか。

スポーツ施設製品



グラウンド用人工芝、テニス用人工芝景観用人工芝、レイコールド ほか。

外構製品



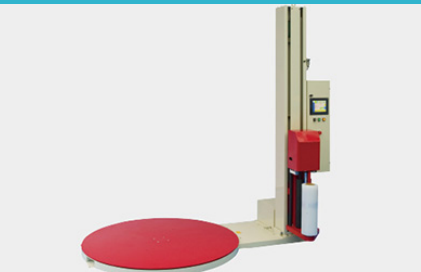
メッシュフェンス、大型門扉メッシュストッカー、めかくし堀縦格子フェンス、自転車置場 ほか。

アグリ製品



スパイラルグリーン・成木保護ネット 獣害防護資材、農業用支柱パイライン ほか。

物流梱包資機材



梱包用バンド、ハンドツール関連ストレッチフィルム、ストレッチ包装機安全棚 ほか。

積水樹脂
公式サイト



積水樹脂
ブランディングサイト



積水樹脂公式note



NCR VOYIX

Transforming Commerce

会社概要

- 社名 日本NCRコマース株式会社
NCR Commerce Japan Ltd.
- 設立 2023年4月20日
- 代表者 小原 琢哉
代表取締役社長
- 本社 東京都中央区新川1-21-2
- 拠点 名古屋営業所、大阪営業所、海老名事業所
全国約120カ所のサービス拠点
- 親会社 NCR Voyix Corporation

業務内容

流通業向け製品・サービス

小売業のお客様の強力なパートナーとして、戦略的インサイト、プラットフォーム・インフラストラクチャ、そしてエンドツーエンドのサポートをすべて提供します。

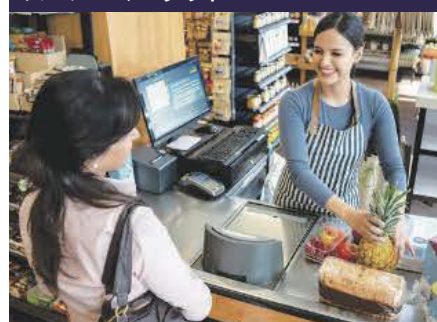
金融業向け製品・サービス

銀行全体をつなげることで、店舗/支店のより効率的な運営を実現。コストとリスクを抑えながら、より迅速なイノベーションを実現します。

ホスピタリティ業向け製品・サービス

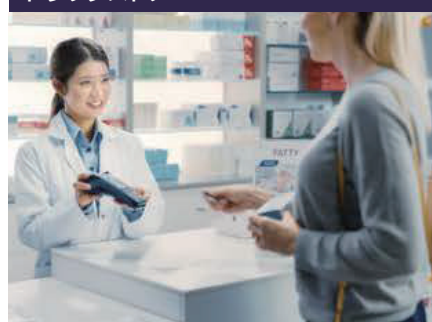
外食ブランドが特別な顧客体験を提供し、ロイヤルティを高めるために先進のテクノロジーとツール、そしてプロセスを提供します。

スーパーマーケット



- NCR Voyix コマースプラットフォーム
- POS ソフトウェアソリューション
- セルフチェックアウトソリューション

ドラッグストア



- NCR Voyix コマースプラットフォーム
- POS ソフトウェアソリューション
- セルフチェックアウトソリューション

専門店



- NCR Voyix コマースプラットフォーム
- POS ソフトウェアソリューション
- セルフチェックアウトソリューション
- RFID ソリューション

金融業向け



- 国際業務ソリューション
- コンタクトセンター・ソリューション
- 総合与信ソリューション

プロフェッショナル・サービス



- 流通業向け 店舗システムの導入支援
・運用支援
- 金融業向け 店舗システムの導入支援
・運用支援

カスタマー・サービス



- ヘルプデスクサービス
- インフラサービス
- マネージドサービス
- マルチベンダーサービス
- 保守サービス

RICHRFID

World-leading
RFID Tag & Sensor
Solution Provider

DIGITAL TAGS DEFINE
THE INTERNET OF
THINGS

会社概要

- 社名 RICHRFID JAPAN
- 設立 2024年 日本オフィス開設
- 代表者 Bajor Lin
CEO/ 創業者
- 社員数 40名+グループパートナー9社
- 本社 東京都港区芝大門2-2-1
- 拠点 深圳、香港、シンガポール、パリ

Profile

RICHRFIDは、IoT (モノのインターネット) の開発に専念しており、リテール、IT資産、倉庫管理、タイヤ、物流、ヘルスケア、そしてインダストリー4.0などの分野におけるパッシブRFID (NFC, HF, UHF) タグの設計と製造を専門としています。

2020年には、パッシブタグ無線センサーソリューションで有名なFarsens社を買収しました。

私たちは、深圳、香港、シンガポール、東京、パリに拠点を設立し、引き続き研究開発を強化し、お客様により良い製品とサービスを提供してまいります。

年間生産能力

メタルラベル：5,000万枚、PCB：300万個、ランドリータグ：2,000万枚、タイヤタグ：1億個、その他：1,000万枚

01

NFC & UHF
On-metal label

RFIDプリンターによる
印刷およびエンコードが可能



02

NFC & UHF
PCB Tag

さまざまなサイズが選択可能



03

NFC & UHF
High Protection Tag

極めて過酷な環境向けに設計



04

RFID Laundry Tag

繊維製品向けに設計された
スマート追跡システム



05

RFID Fashion
Retail Tag

EASシステムを搭載し、
耐久性があり再利用可能



06

NFC & UHF
Dry inlay/label

Dryインレイ、Wetインレイ、
ラベル



AUTO-ID

トップランナーに聞く



TOPPANエッジ株式会社

岡 正俊 様

TOPPANデジタル株式会社

中林 貴光 様

『TOPPA!!! TOPPAN』の大胆なスローガンが印象的なTOPPANグループ。今号では、1900年に創業した同社で、20年以上RFID事業に携わるお二人に登場いただきます。

—— はじめに、入社された当手を振り返って、希望する職種に就くことができましたか。また、会社を知るためにどのようなことをされていませんか。

岡 私は1994年入社で、伝票などの帳票を処理する装置の開発を行う部署に配属されました。配属先や仕事の内容は、当時私の希望に沿った業務であったと思います。会社を知ることについてはもちろん、仕事を通じて諸先輩から教わることを積み重ねていくわけですが、新卒入社ですと同期が様々な部署に配属されますから、彼等との付き合いの中で社内外のことを知っていくことも多かったと思います。私の同期は29名いまして、比較的仲間意識が強いのではないかと思います。

中林 私の入社は2003年です。2003年10月に凸版印刷（現 TOPPANホールディングス）が前職のRFID事業を買収しまして、RFIDの業務を継続するために移籍したかたちです。1998年に社会人となり、それから現在までRFIDに携わっています。当時はUHF帯の構想はありましたが、規格化はまだ進んでおらず、HF帯とかLF帯が主体の時代でしたね。凸版印刷ではオリジナルICチップを作ろうといった話もあり、とても進んでいる会社だなという印象を持っていました。凸版印刷に入社した当時は、RFID事業を本格的に展開

するために人材を集め組織を作っていくといった時期だったので、職場は活気に溢れていました。

—— 入社した頃の業務で印象に残っていることは？

岡 入社して3～4年目の頃は海外出張でヨーロッパの装置メーカーに行くことが多くなりました。担当した機械は、カタログなどを仕分けして、消費者の属性に沿ってそれぞれを組み合わせるビニール袋詰めする機械でした。当時は、高速に処理する機械はヨーロッパにしかなく、日本のお客様にその機械を導入するプロジェクトを担当していました。日本のお客様のご要望をヨーロッパのメーカーに伝え、日本で稼働・運用できるまでの立ち上げが私の仕事でした。4～5年はこの仕事に携わっていました。

—— 言葉など、現地でのコミュニケーションはどうされたのですか。

岡 事前に勉強することはなく、行くことが決まってから現地で見えました。ドキュメントは英語。しかし現地の人たちはあまり英語が通じないので、装置に関わることは片言でコミュニケーションをとるといった感じです。最初は上司と一緒にいましたが、そのうち1人、2人で行って仕事する。数週間滞在して、帰っ

て、また行く、ということの繰り返しでした。

—— その頃、いちばん苦労されたことは？

岡 現地の人は納期への意識が希薄なところがあるんですね。いつまでに納めなければいけないという感覚が薄い。《いいものを作ってるんだから、安心して出来上がるまで待ってくれ》といった感じなんです。私としては日本のお客様と現地との板挟みで苦労しました。現地での改良点の説明や日本で導入してからの調整・追加改造などに対応し、最終的にはお客様に満足いただける装置となりました。私にとっては、現地での外国人とのコミュニケーションやお客様との調整など、非常に中身の濃い、よい経験となりました。



—— 中林さんの入社当時は？

中林 私がちょうど30歳の時に凸版印刷に入社しましたが、とても仕事しやすいと感じました。上下関係が良い意味で緩いと言うか（笑）、《やりたい！》と言ったことをやらせてもらえる文化だったので、それが特に外から来た私には印象的でした。入社した2003年10月は、RFID事業の準備室といった感じの部署があり、その後12月にICビジネス本部が立ち上がり、私は開発部隊として参加することになりました。RFIDだけでなくICに関わる事業に広く携わるため、多くの方が集まって新しい事にチャレンジする意識がありました。私は外から来たばかりで、先ほどの岡さんの話と違い、同期入社の仲間がいないので、まだ30歳の駆け出しでしたが、この部署にいる人たちが同期という仲間という意識で《一緒にやって行くぞ》という連帯感を持っていました。私はそれからRFIDにずっと関わっていますが、当時一緒にいた皆さんは違う部署に行った人たちも多い中で、いまだに交流がありますし、いろいろな部署にいますので会社の動きも分かり、そうしたつながりから新しい案件に対応できるというメリットになっています。

—— 岡さんは現在、IDビジネス統括本部長としてRFIDも事業領域ですが、RFIDに携わったのはいつ頃からですか。

岡 現在私が統括している部門は、IoTやRFID分野、IC

カード、電子決済と大きく3つの領域の事業推進を担当しています。

私がRFIDに携わるようになったのは2003年からで、以降RFID関連のシステム、ICタグ、各種業界に向けたソリューションの開発を20年位やっています。RFIDに関わり始めた当初は実証実験に関わる事が多く、世間では《来年はRFIDがブレイクします》などと言われていた頃ですね。2005年～06年頃に経済産業省による1個5円の無線ICを作るプロジェクト、いわゆる“5円タグ”が話題になり、「さすがにそれは難しい」と皆言っていましたが（笑）、その後アパレル分野などで多く使われ需要が増えたことで（5円を下回るタグが）現実になりました。そんなことを体験しながらなんとか20年粘ってやっている（笑）、といった感じです。

—— お二人ともRFIDが一般に実用化される初期の頃から開発・製品化・販売など全般に関わって来られたわけですが、RFIDの市場はどう見えていますか。

岡 結果的に、日本に合った市場の伸び方になっていると思います。少子高齢化が進み、外国人労働者に頼らないと従業員が集まらなくなっている現実があるなかで、従来のバーコードと高いスキルを持ったスタッフが現場を引っ張るという業務の在り方も潮目が変わって、誰でも簡単に扱えるRFIDの需要が高まっていく部分はあると思います。

中林 RFIDに関する認知はお取引先や消費者にも広がっていると思います。数年前に比べて《RFIDはオールマイティに業務改革に役立つ》といった曖昧なイメージを持つ人は少なくなっていると感じています。アパレル小売店にあるセルフレジなど、消費者にとってわかりやすい製品が増えていることも要因でしょう。また、販促の分野でもNFCのシールを読み取って参加するキャンペーンも増えており、用途が拡大しています。



—— 今後のRFID市場はどうなりますか。また自動認識全体としては？

岡 もちろん《RFIDの市場は伸びる》と言うことを期待されていると思うんですけど（笑）、ICタグを意識しなくても、実際に使われるシーンは増えると思いま

す。消費者が自ら使って利便性を体感いただいており、
「あれと同じことをここでできたら便利じゃない？」
という話は方々で出ているでしょう。RFIDの仕組み、
原理は分からなくても導入のハードルは下がってきて
いると思います。

中林 市場は確実に伸びると思います。我々TOPPAN
デジタルが得意としているのは、消費者の利用シー
ンを創出することで、UHFだけでなくHFにも力を入
れており、スマホでICタグやICラベルを読み取る行
動を入り口として伸びる市場があります。

岡 例えば画像認識とか、いろいろな技術も出てきて
いて、自動認識全体で言うとRFIDが占める割合は
ごく一部で、全部がRFIDになるわけではないですが、
「ここはRFIDを使えばいい」とかRFIDの良さを活
かす領域はこれからどんどん広がっていくと思
います。現在でも大体の業種には導入が始まっ
ていると思いますが、私共のメインターゲット
は製造業や医療分野でして、こうした業界
では一つひとつの製品を正確に識別しなけ
ればいけないので、いま使われているのは
ごく一部かなという感じがしています。
技術面においても、大きな進歩がないよ
うに感じるかもしれませんが、数年単位
で見れば通信距離も伸びているし、ユー
ザー側からすると読みにくい条件のモノ
でもかなりの範囲が読み取れるようにな
ってきていて、技術的な進化は続いてい
ます。



中林 私も岡さんと同じで、自動認識市場は伸びてい
くと信じています。RFIDは自動認識技術の一部ではあり
ますが、お客様の課題に照らし合わせて適材適所で
提案していけばまだまだ広がる余地はありますし、他
の技術も同じだと思います。
インターネットの時代で、以前はその場で直接読み取
って識別するという使い方だったものが、インターネ
ットやサイバー空間につなげる使い方も出てきて、DX
も進化していくでしょう。

—— 新しい技術として注目しているものは？

中林 TOPPANグループとしては、RFIDとセンシング
です。（非接触で）IDだけを読み取るんじゃなくて、
先にセンサー機能があって、温度や湿度、ひずみに関

するデータが取得できるなど、センサーとしての需要
があると思っていて、研究対象や商材化が進んでいま
す。あとは、「本当にこのIDは正しいのか」というセ
ンサーに付与したIDの真正性を証明するためのID認
証技術ですね。

また、技術的に着目しているのは無線給電。例えば、
部屋に置いておくだけでスマートフォンを充電できる
といった技術の研究や規格化が進んでいると思うん
ですけど、ワイヤレス電力伝送技術のための給電デバ
イスや受電デバイスにもIDが付与されることになる
ので、我々が持つIDマネジメント技術の対象になります。
無線の分野で我々がやっているRFIDがうまく使われ
るようになると思います。



—— ここで、御社の若手社員さんを指導する時に、心
掛けていることをお聞きしたいのですが。

中林 教えるときに気を付けていることは、必ず相手が
考えるところを残すことと、やらされている態にしない
こと、です。つい全部教えたくなるんですが、与え
られていると感じたらそこだけこなせばいいという意
識が起ころうちになるので、「ここからどう改善した
い」とか、「こんな面白い使い方ができるからやって
みたい」という気持ちがあれば部門を超えても提案
してほしいと言っています。ちょっと脇を見れば、
面白いことがあることに気付いてほしい。

岡 やりたいと思ったことを邪魔されずにできる環境
が重要だと思っています。中林さんの話にあったよう
に、与えられたことをこなすのではなく、「私だっ
たらこうする」という考えを大事にして、希望や主張
は遠慮せずに発言してほしい。失敗してもいいから、
チャレンジしてほしいという気持ちがあります。
営業の観点では、仕事ですから厳しい要求をくださ
るお客様と品質やコスト、納期の交渉をする難しさもあ
るでしょうが、節目節目を乗り越えればステップアッ
プのチャンスはあります。そして、やりたいことが
見つければそれを推進していける、という環境がこ
こにはあると思っています。

—— 最後に、チームワークを良くする秘訣について、
何かお考えを。

岡 難しいですね（笑）、正解を知っていれば実践して
いますけれども。
私が思うに、誰もが自分ごととして関わる意識が重要
で、そのような環境をつくるようにしています。日々
の仕事としては、お客様から注文があって、お客様と
お約束した製品を製造して、お納めする。そしてその
対価をいただくということなので、ともすれば日々仕事
に追われて、やらされている感覚になるかもしれません。
一方で着実に技術は進化して新しいものも出てきて、
やり方も変わっていくので、決して日々同じこと
ばかりを繰り返しているわけじゃないんですよ。
ひと工夫を加えて良いものを作る意識で、能動的にお
客様に提案して新しいものを作ってお納めすれば、その
結果お客様にも喜んでいただけるし、よい方に循環して
いけると思うんですね。それってどういったメンタリ
ティかと考えてみると、受け身ではなくて「自分なら
こうできるよ」とか、「こうしたらもっと良くなるん
じゃないの」と、思いながらやっていくことなんじゃ
ないかと。そうすれば、やりがいもあるし、チームと
してもよい結果が出せるし、お客様からも評価をいた

だけると思います。

中林 私はひとつ上の視点を持つように意識していま
す。どの立場の仕事をしていても同じだと思いますが、
お客様のための開発をやっているときでも、ひとつ
上の立場で見ると、事業としてビジネスのひとつと
いう観点でとらえることができたりします。また、
自分の仕事は、もしチームワークがなかったとしてや
り遂げられるのか、ひとつ上から見たら気付けると
思うんです。多分、ひとりでできることってない
と思うので。自分は開発ですが、お客様と接して、見
積を出して販売している販促や営業の人もいて、自分
が一人では成り立っていないことが分かりますよね。
ひとつ上とは自分の役割のひとつ上。自分は開発で、
営業とは直接的なコミュニケーションがないとし
ても、自分が担当しているものを効率よく回すため
には、関わる人たちの全体像が見えてないといけ
ないと思います。

—— 本日は、ありがとうございました。

PROFILE



おか まさとし

岡 正俊

TOPPANエッジ株式会社
IDビジネス統括本部 統括本部長

入 社：1994年入社
おもな：事務処理機器・装置開発
職 歴 Webシステムの企画・開発
RFID・IoTシステムの開発・事業企画 など
趣 味：楽器演奏（打楽器）、音楽鑑賞（主にクラシッ
ク）、旅行
モットー：あきらめずに粘り強く「継続は力なり」
言葉を大事に「言葉はいつも思いに足らない」



なかばやし たかみつ

中林 貴光

TOPPANデジタル株式会社
事業開発センター
カード・IoTソリューション本部
IoTデバイス開発部 部長

入 社：2003年入社
おもな：RFIDデバイス開発（LF、HF、UHF）
職 歴 RFID・IoT系端末開発（RW開発、アクティブ
タグ開発など）
中国RFID事業開発（2013-2021/上海駐在）
趣 味：音楽、プラモデル
モットー：未来志向、未来傾斜原理
「未来への期待や可能性を信じる」

2024年自動認識市場調査報告/ 2025年の市場予測

JAISAではこのほど、2024年1月から12月までの自動認識機器市場の出荷金額を公表しました。本調査は、JAISA市場統計委員会が会員企業を中心にアンケートを実施して100社の回答を取り纏めたものです。市場調査報告は、1997年から28年間継続して実施しています。

自動認識の市場推移

調査要項および回答状況

本調査報告の調査対象分野は、自動認識システム関連製品であるバーコードリーダ、バーコードプリンタ、バーコードサプライ、RFID、バイオメトリクス、ソフトウェアとした。今回の調査では、2024年12月の当協会正会員企業111社、非会員外企業200社の合計311社にアンケートを実施し、100社から回答を頂いた。

2024年(1~12月)実績

2024年自動認識市場全体の出荷金額合計は、回答企業数、特需の減少、また2023年に売上前倒しの動きが影響し、前年対比2.6%減の2,609億円であった。前年同等の回答企業数で推計すると前年対比0.7%増の2,698億円となる。特に大きな需要の動きはなかったが、EC物流、運輸、医薬品などの需要や製造分野で設備投資による需要、円安の影響もあり、海外からの観光客も3,600万人超が訪日し、インバウンド関連での需要もあった。今回の調査では、バーコードリーダ、RFIDの項目で回答企業が減少したため、大きな影響が出ている。分野別での各項目の出荷金額前年対比は、バーコードリーダが25.9%減の277億円、バーコードプリンタが0.7%増の432億円、バーコードサプライが2.4%増の1,279億円、RFIDが3.4%減の507億円、バイオメトリクスが27.6%増の28億円、ソフトウェアが6.9%増の86億円という結果であった。

バーコード関連製品

バーコードリーダは、前年の特需の減少と回答企業の減少により出荷台数、出荷金額に大きく影響が出ている。EC物流、運輸、医療などの需要は堅調であったが、出荷金額前年対比25.9%減の277億円であった。前年同等の回答企業数で推計すると前年対比10%程度の減少で330億円となる。バーコードプリンタは、EC物流、通販、医療などのリプレイス需要が中心で、出荷金額前年対比0.7%増の432億円であった。

バーコードサプライは、今回の調査よりインクジェット用紙とインクジェットインクの項目を追加し、調査を実施した。昨年に続きEC物流、通販、医療等での需要は堅調で、出荷金額前年対比2.4%増の1,279億円であった。

RFID関連製品

RFIDは、一昨年から様々な業種のシステム導入で需要が増加しているが、回答企業数の減少が影響し、出荷金額前年対比3.4%減の507億円であった。前年同等の回答企業数で推計すると出荷金額前年対比2%程度の増加で536億円となる。

RFIDリーダライタは、出荷金額前年対比11.2%減の106億円であった。

RFID（非接触ICカード、RFタグ、電子ペーパータグ、その他（チップ、インレットなど））はその他チップ、インレットなどが減少し、出荷金額前年対比1.0%減の379億円であった。内訳として、非接触ICカードは、出荷金額前年対比2.4%増の84億円、RFタグは、出荷金額前年対比3.3%増の194億円、電子ペーパータグは、長波帯が中心で出荷金額4千万円であった。その他（チップ、インレットなど）は、出荷金額前年対比11.0%減の100億円であった。応用機器は、RFIDプリンタとRFID計測器、トンネルリーダ、ゲートリーダなどの二つに分け回答を頂いており、出荷金額前年対比は0.3%減の16億円であった。RFIDプリンタは、出荷金額前年対比11.9%減の11億円、RFID計測器、トンネルリーダ、ゲートリーダなどは、出荷金額前年対比53.2%増の4億円であった。オプション品は、出荷金額前年対比7.6%減の7億円であった。

バイオメトリクス関連製品

バイオメトリクスは、グローバルに利用が広がっているが、このアンケートでは回答企業が少なく、国内メーカー10社から国内市場での回答を頂いている。官庁、自治体、空港、金融、病院などの実証実験後の本格導入や工場やオフィスなどの入退室管理、勤怠管理などの個人認証からの需要が増加し、出荷金額昨年対比27.6%増の28億円であった。このうちハードウェア（生体認証を主たる目的とした製品）、モジュール（組込みを目的とした製品）、応用製品（生体認証が主目的でないが、バイオメトリクス技術を組み込んだ製品）の合計は、顔認証と静脈認証、

その他の認証が増加し、出荷金額前年対比32.3%増の17億円、バイオメトリクスソフトウェアは、出荷金額前年対比20.9%増の11億円であった。また、出荷金額を明示しない回答企業の出荷台数を加えたハードウェアは、顔と静脈が増加し、出荷台数前年対比8.6%増の25万2千台であった。

ソフトウェア

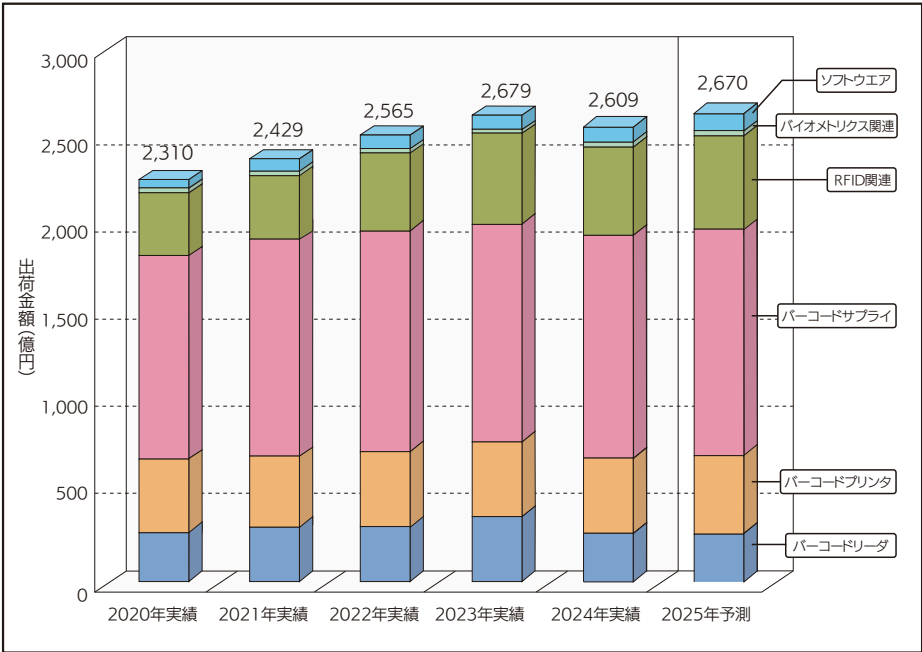
ソフトウェアは、今回の調査より画像認識ソフトウェアを追加し調査を実施した。2024年は、EC物流、医療の需要が堅調で、製造での需要も増加し、出荷金額前年対比6.8%増の86億円であった。バーコードパッケージソフトウェアは、バーコード作成・印刷とバーコード業務パッケージソフトウェアが増加し、出荷金額前年対比9.3%増の42億円、受託開発、カスタマ

自動認識市場の 国内市場金額推移

上段=出荷金額(百万円)
下段=対前年比(%)

	2020年実績		2021年実績		2022年実績		2023年実績		2024年実績		2025年予測	
	回答 件数	(N=112)	回答 件数	(N=115)	回答 件数	(N=111)	回答 件数	(N=110)	回答 件数	(N=100)	回答 件数	(N=100)
バーコードリーダ	37	28,023 93.9	34	31,198 111.3	33	31,594 101.3	32	37,328 118.1	28	27,650 74.1	26	27,424 99.2
バーコードプリンタ	36	42,336 92.4	36	40,893 96.6	36	43,026 105.2	35	42,875 99.6	32	43,195 100.7	31	45,101 104.4
バーコードサプライ	42	116,963 92.0	41	124,623 106.5	41	126,655 101.6	42	124,954 98.7	40	127,941 102.4	39	130,116 101.7
RFID	70	36,037 92.2	68	36,433 101.1	68	44,974 123.4	65	52,468 116.7	59	50,685 96.6	59	53,567 105.7
バイオメトリクス	11	2,784 71.8	11	2,573 92.4	11	2,526 98.2	10	2,201 87.1	10	2,808 127.6	10	3,060 109.0
ソフトウェア	34	4,827 71.1	33	7,181 148.8	33	7,724 107.6	38	8,085 104.7	37	8,645 106.9	36	9,665 111.8
合計		230,970 91.5		242,901 105.2		256,499 105.6		267,911 104.4		260,924 97.4		268,933 103.1

自動認識市場 出荷金額の推移



* 2024年は前年同等の回答企業数で推計すると前年対比0.7%増の2,698億円となる。