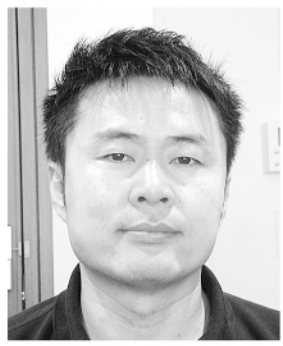
インタビュー

㈱リンクジャパン
代表取締役

河千泰 進一 氏

住宅など3分野にIoT一括提供

見守りとスマートメーターにも注力



急拡大しているIoTベンチャーは国内に数多いが、㈱リンクジャパン（東京都港区芝4―7―1、☎050―3786―8833）もその1社。ハードウエア、アプリ、クラウドなどを一括して提供できるのを強みとし、住宅向け、見守りサービス、スマートメーターなどを中心に業績を伸ばしている。代表取締役の河千泰進一氏に話を聞いた。

――まず貴社の概要を。

河千泰　2014年に設立した。当初はスマートホームに特化していたが、現在では見守りサービス、スマートメーターを加えた3つを主要事業としている。自社スマートホームではデバイス導入数国内最多となる。事業所は本社と福岡市の2拠点で、いずれもショールームも兼ねている。コアメンバーは20人だが、アライアンスパートナーを含めると500人の事業体となる。

――製品展開について。

河千泰　スマートホーム「eLife」、次世代見守りサービス「eMamo」、スマートメーター「eMeter」だ。このほかIoTチップ事業、B2C事業、受託開発などを行っている。

スマートメーター

当社のIoT事業の最大の特徴がハードウエア、アプリ、クラウドなどを一括して提供できる点だ。他社はアプリを自社で提供している一方、ハードウエアなどはパートナー企業から供給するケースが少なくない。ITの知識はあるものの、モノづくりは不馴れであることから製品開発に苦労している。

――eLifeについて。

河千泰　住宅・建材メーカー、不動産業者などを対象としたB2B事業だ。一般的なスマートホームは機能が限定的だが、eLifeは先述のように全機能を一括で提供できるのが強みだ。具体的には、カーテン、リモコン、カメラ、スイッチといった機能を「eシリーズ」として多彩にラインアップしている。操作はアレクサやスマホによりWi―Fi経由で単一または複数の機能を制御できる。「おはよう」とアレクサに言えば、カーテン、エアコン、スイッチなどを同時に制御することも可能だ。

加えて、国内大手メーカーと提携し、給湯器、床暖房、電動シャッター、ブラインド、ロールスクリーンといった様々な製品と連携できる。例えば、リンナイ㈱とは給湯器や床暖房をまとめて制御できるシステムを開発している。最終的には住宅内の機能を1つのアプリで管理していきたい。

さらに、費用が安いのも大きな特徴だ。他社は初期費用と月額費用を設けているケースが多いが、顧客からしてみれば、家電を買ったのに余分な金額を支払うことに納得がいかない。一方、eLifeは新築であれば初期費用のみで月額費用0円だ。賃貸では初期費用0円で、月額費用は賃貸料に上乗せされる。

――eMamoについて。

河千泰　IoTとAIを活用した見守りサービスで、介護施設や家庭などを対象としている。大きな特徴が豊富なセンシング機能だ。他社は人感や温湿度などセンシングが限定的で、十分な信頼性があるとは言えない。例えば、一定時間動きがなければ家族に通知する、温度に異常があったら通知するといったことは行われているが、外出される間も異常通知される。

一方、eMamoは人感、温湿度、照度、開閉、バイタルセンサーなどに対応し、AIによるデータ解析を組み合わせることで、対象が在宅か外出中かを判断し、必要に応じて家族や介護事業者などに通知する。カーテンを開ける、照明をつけるといった操作ログも蓄積しており、より正確な情報を割り出すことができる。

また、大きな特徴が、対象の状態に応じてサービス内容を変えられる点だ。例えば、介護が不要な一人暮らしであればライトプランを提供する一方、要介護レベルが高ければバイタルセンサーを追加し、利用している介護事業者などと連携できる。バイタルデータを継続して記録することで体調管理にもつながる。

――eMeterについて。

河千泰　主に地方自治体向けで、電気、ガス、水道のいずれにも対応する。人手不足、検針ミス問題、遠隔地検針といった課題を解決できる。他社に対する利点は、既存メーターに後付けするだけで設置できる点だ。水道を止める必要もない。さらに、従来のスマートメーターと比較して3分の1のコストで済む。通信方式はLPWA（NB―IoT）を採用しているが、その理由は既存基地局を利用しているため全国エリアをカバーできるからだ。電池寿命も長く、1日1回の通信で5年間利用できる。

――その他事業について。

河千泰　IoTチップ事業はIoT家電を構築する企業向けだ。IoT家電に不可欠なスマホアプリ操作、クラウド通信、スマートスピーカー操作といった機能をワンチップ化している。顧客のメリットは開発コストを低減できることだ。開発期間も従来の1年から数カ月に短縮できる。

B2C事業は当社の技術が一般消費者で使われているケースだ。アレクサの18年スキルランキングではスマートホーム部門で1位、総合で4位を獲得した。

受託開発は他社の製品向けに当社のIoT技術を提供するものだ。例えば、スマートメーター大手の大崎電気工業㈱にスマートホームデバイスを提供し、各大手賃貸管理会社に採用されている。また、シャープの「ロボホン」と連携し、ロボホンによる家電の制御を可能とした。

――実績を。

河千泰　eLifeからの引き合いが強い。納入先は住宅・建材メーカー、不動産業者、通信会社、建設会社など様々で、通信会社ではソフトバンクショップ2000店舗に導入されている。

一方、eMamoとeMeterも今後本格化していく見込みだ。eMamoでは「福岡市スマートシティ事業」のパートナーに正式決定し、地域における介護施設の見守りサービスに採用されている。加えて、福岡市の老人ホームでは実証実験を行っており、今後本格導入されていく予定だ。この実証実験では、介護の効率が向上したことで現場スタッフの労力低減やストレス軽減につながったと聞いている。

eMeterでは福岡県春日市や岡那珂川市で実証実験を開始している。春日那珂川水道企業団、㈱グローバルソリューションズと共同で実施するもので、実験が終了する9月以降に本格導入される見込みだ。国内の水道メーター需要は3000万件であり、成長性が高いとみている。

売上高は過去5年間で前年度比300％増のペースで推移している。18年は約4億円だが、5年後には100億円に達する計画だ。

（聞き手・東哲也記者）