

ユニークなHEMSソリューションで企業と連携、エネルギー分野で新たなIoTサービスを提供中

NextDriveは2013年台北で創業した、IoTデバイス、ソフトウェア開発を柱とするスタートアップ企業。Wi-SUN等の無線技術を得意とし、エネルギーに特化した分野でホームエネルギーマネジメントシステム(HEMS)ソリューションを日本市場で展開中だ。コンパクトな立方体のHEMSゲートウェイ「Cube(キューブ)」シリーズ、専用アプリ「Ecogenie(エコジェニー)」などスマホで手軽に“見える化”を実現する製品を開発し提供している。そんな同社の日本法人(東京都港区)を訪ね話を伺った。



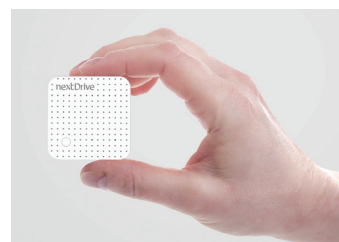
nextDrive

代表取締役副社長
慶野 文敏氏

に台湾、日本で高く評価されている。当協会は創業2年のスタートアップであるNextDrive社の製品力を評価するとともに、今回の出展がIoT分野における日台アライアンス進展の推進力となることを期待しJASA特別賞とした。』

日本法人の取締役副社長・慶野文敏氏は「台北と東京で80名近くの規模になった。いよいよこれから加速をつけて行きたい」と話す。社員70名のほとんどが技術者である台北で製品の設計製造を行い、日本人では顧客開拓やユーザーフォローを展開する。日台で兼務している人が多いという経営陣には、大手企業でITやエレクトロニクス、パブリックデザイン、マーケティングの経験者、国立大学の教授などそれぞれの分野のスペシャリスト、エキスパートが参画する。毎年のように賞を受賞する大きな背景にもなっているといえるだろう。最近ではCubeのシンプルで洗練された筐体がグッドデザイン賞を受賞したところで、慶野氏は「シンプルさゆえ似た形の製品も見られはじめ、相手をけん制する意味にも活かせる」と笑う。

HEMSゲートウェイ「Cube」はわずか48×48×43mmのコンパクト設計。



その日本法人にはエンドユーザの満足度向上を担うカスタマーサクセス部が設置され、操作性やサービスの向上に貢献している。「当社のビジネスは“お客さんの成功あって成り立つ”という考えから、パートナーやエンドユーザの満足度にはとにかく注力しています」(慶野氏)

安さ・簡単さ・コンパクトさをコンセプトに主婦へ訴求

HEMSゲートウェイ「Cube」のスペックは、CPUにARM Cortex-A75 4コア、主メモリ1GB、フラッシュメモリ16GBを搭載した「少し前のスマホクラス」(慶野氏)で、住宅向けのエネルギー管理システムや家電機器のスマート制御に採用されるECHO-NET Lite AIF認証を取得している。無料でダウンロードできる専用アプリ「Ecogenie」でCubeとBluetoothのスマートメーターを接

多数のアワードを受賞 新たにグッドデザイン賞も

台北での創業から5年、着想したビジネスプランやデザインしたプロダクトは、これまで「Fukuoka Global Venture Awards」(福岡市)をはじめ、世界的なICT・IoTイベント「COMPUTEX TAIPEI」でのアワードや台湾IT月間Innovative Product The Golden Awardなど多数の評価イベントで入賞。2016年には協会主催の「ET/IoT Technology 2016」におけるアワードでもJASA特別賞を受賞した。選定理由は以下となっている。『本製品はACアダプタ不要で設定が簡単、積木式の拡張機能を持ち、複数利用や他デバイスとの組み合わせで、スマートホーム、ホームセキュリティ等幅広い応用が可能となるなどの特徴を持ち、既

HEMSソリューションを提供するNextDriveのプロダクト



無料の専用アプリ「Ecogenie」の画面例(左上)。「Cube」(上段中央と左)はコンパクトながらもスマホクラスのスペックを有し拡張性を備える。「Cam」(右)は赤外線暗視機能付きのUSBカメラ。時間を気にすることなく遠隔監視が可能だ。



振動/温度センサ。Cube、Camと組み合わせより安心安全な見守り環境が構築できる。



続して活用する。

慶野氏によると、形状は「ACアダプタがある」とコストダウンに限界が出てくる」ことから専用アダプタ不要の直差しタイプに。それほど同社の製品は安さにこだわり、操作の簡単さ、形状のコンパクトさといった特徴が備わっている。「ターゲットに据えているのは主婦の方々。たとえば消費量を“キロワット”で示してもわからないなど意見を取り入れ、“円”での表示を重要視しています。今日いくら使ったとか、今週はどの家電の消費量がいちばん多かったといったことがスマホで一目でわかります」

楽しさを演出する遊び心も忘れない。電力使用量の管理に月ごとの目標額として予算が設定できるが、「魚が泳いでいる水槽のアニメーションがあって、残額にあわせて水が減っていくようになっています。予算を超え水がなくなると魚が息絶えてしまうので、危ないときは予算をアップしなければなりません(笑)」ということで、遊び心を取り入れ、使いながら省エネの意識が高まっていく仕掛けにもなっている。

パートナー企業向けにIoTサービスとして提供

手軽にスマートホーム化が可能になる関連製品もラインナップされている。用意されているのは、Ecogenieを使ってスマホからエアコンなど遠隔操作ができる赤外線リモコン「Beep(ビープ)」、外出先から家の状況が確認できる広角赤外線カメラ「Cam(カム)」、それらとの組み合わせでさらに便利な使い方ができるようになる振動センサ

「Motion Pixi(モーションピクシー)」、温湿度センサ「Thermo Pixi(サーモピクシー)」。

介護分野では特に大きなテーマとなっている“見守り”にも十分に対応する。「家族で使うことを想定して共有機能を備えています。遠方で暮らしている親族の家に設置して安全を守る使い方もできます」(慶野氏)。Cube同様に安さ、簡単さ、コンパクトさを備え、いずれも専門的な知識も必要なく使える。

各製品は量販店や通販サイトで販売しているが、ビジネスの軸はパートナーとなる企業のデバイスとを結び新たなIoTサービスにつなげることに置く。慶野氏は「たとえばセンサを拡販したいということなら、Ecogenieで使えるように対応させていきます。すでに多くの顧客もいる場合は、Cubeのデータを用意されたクラウド環境に無償で伝送するなど新たなサービスを提供します」という。

パートナーとして連携し、IoTサービス展開を考える企業向けにカスタマイズして提供していくというスタンスだ。慶野氏は「費用が絡んでくると話がまとまりづらくなるもの。IoTビジネスは非常に利益率が低く数が出ないと成り立たない、それが共通課題だと受けとめていますが、当社だけで数限りないセンサを開発するわけにもいかないので、仲間集めが重要と考えています」とその意図を説明する。

満足度向上のノウハウを蓄積 Wi-SUN FAN対応版も投入予定

その分、顧客がどういう使い方をしてい

日本法人の石 聖弘社長(中央)を囲んで。東京大学・森川博之教授の研究室でIoTを学んだという。右はカスタマーサクセス部の品質チームマネージャー岡井 正雄氏。

るのかなど満足度に関する情報をシェアしてもらい、カスタマーサクセス部を中心に製品やサービスの充実につなげる。ユニークな例がEcogenieの機能の一つで、画面表示したスマホを振るとクレーム報告モードに切り替わるというもの。表示していた画面がキャプチャできてテキスト入力や描画もでき、サポートに伝えたい画面や箇所がストレスなく発信できる。独りよがりになりがちな技術者目線だけでは実現されないような特徴だ。「こうした独自のデータを持ち、満足向上のノウハウを備えていることがパートナー企業にも活かせる当社の強味になってくるでしょう」(慶野氏)

将来的に「エネルギー分野のIoTサービスで確固たるポジションを確立したい」という慶野氏。JASA会員としてもパートナービジネスにつながっていくことを期待する。「センサや技術をお持ちの企業と連携してユニークなIoTサービスが展開できればうれしいですね」

2019年はWi-SUN FANにも対応したモバイル内蔵版を投入する予定だ。「アクセスポイント機能を備え、Wi-Fiのアクセスポイントの市場に対抗できるようにしたいと考えています」(慶野氏)ということで、新たなサービスへの期待も膨らむ。特に“エネルギー・HEMS・見守り”をキーワードにIoTビジネスを模索している向きには、頼れる企業となるだろう。

●「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。