港区中小企業応援情報誌
こうりゅう 交流
No.134
2017.12.25
編集・発行：港区産業振興課
住所：〒105-8511
港区芝公園1-5-25

Contents

1 一流企業TOPインタビュー
株式会社バンダイナムコホールディングス
2 Information
5分でエッセンスが分かるビジネス書
5分で分かる！ビジネスキーワード
3 Information
4 みなとく名店
ブーランジェリー セイジアサクラ
未来に託す技巧
株式会社みまもーら

TOP INTERVIEW

株式会社バンダイナムコホールディングス

代表取締役社長　田口（たぐち） 三昭（みつあき） 氏

「あなたの好きなキャラクターは誰ですか?」――テレビで、ゲームで、あるいはまた違うデバイスのコンテンツなど出逢いのパターンは多様化していますが、いつの時代の子どもたちにも憧れの存在はあるものでしょう。

そんなヒーロー、ヒロインたちの活躍の場を生み出し、夢、遊び、感動を与え続けているバンダイナムコグループ。今回は、同グループの持株会社である株式会社バンダイナムコホールディングスの田口三昭社長に、グループとしての基本戦略から、キャラクターを愛するエピソードや将来的な展望まで、じっくり語っていただきました。

変わらぬキャラクター愛で 最先端の舞台（ステージ）を創造し続ける

世界でもっとも期待されるエンターテインメント企業グループを目指すバンダイナムコグループ。そのグループ企業は約100社にものぼりますが、「主要な事業は3つのカテゴリーに分類されます」と田口社長。

「まず、玩具やプラモデル、カプセルトイ、カードから、菓子・食品、衣類などモノビジネスにかかわる『トイホビー事業』、次にネットワークコンテンツや、家庭用・業務用のゲームやアミューズメント施設などにかかわる『ネットワークエンターテインメント事業』、最後にアニメや音楽の企画やパッケージ販売、ライブイベントなどにかかわる『映像音楽プロデュース事業』です。

この三本柱で有力なIP※1を多彩な領域へと幅広く展開する『IP軸戦略』こそが、私たちグループ最大の特徴にして強みとなります」

同グループのビジネスモデルを理解するうえで必要不可欠なIPは、簡単にいえば、『人気のキャラクター、コンテンツ』のこと。例えば前年度のIP別売上高（実績）は、1位「機動戦士ガンダム」、2位「ドラゴンボール」で、ゲームやグッズなど多彩な事業を展開しています。

大ヒットした『仮面ライダー変身ベルト』
© 石森プロ・東映

「IP軸戦略のルーツを考えると、1971年発売の『仮面ライダー変身ベルト』がそのひとつでした。回る風車など細部にまでこだわり、当時としては高額の1500円という価格ながら社会現象になるほどの大ヒットに。テレビ作品で伝えたヒーローの魅力を存分に味わえるこだわりが子どもたちのハートをつかみ、のちのIP軸戦略につながる展開となりました。

かなり古い話ですが、あるヒーロー番組の武器のおもちゃの企画デザインを見た上司が激怒し、担当者に、『お前！こんなもんで地球が守れると思ってんのか!!』と。これだけ聞くと大笑いですが（笑）、みんな真剣に、子どもたちの世界に浸って、遊びを作っていたのです。我々のカルチャーやスピリットを語るうえで、すたれることのない、今でも通用するエピソードです」

若手の熱意ある企画から多くのヒットが生まれている

「チャレンジし続ける企業風土」も同グループの伝統といえそうです。

「バンダイの社名は『萬代不易（ばんだいふえき）※2』に由来し、『いつの世にも絶対在ってほしいと言われ続ける企業を目指す』という創業者の想いが込められています。「不易流行（ふえきりゅうこう）※3」という考え方も、創業当初から脈々と息づいています。

一方ナムコは、創業者の中村雅哉の、ダーウィンの進化論を引用した『生き残るのは強い生物でも賢い生物でもなく、変化に対応する生き物』という変化への対応の考えが、社員に伝えられてきました。

つまり今も昔も、統合の前後でも変わらないのは『期待され、累々と発展していくには、新しいものに敏感で、変化の一歩先をいくことがもっとも大事である』ということです」

チャレンジといえば若手への権限移譲の度合いもかなり高いとか。

「お客様である子どもたちの視点に近い社員のほうが、その気持ちを理解しやすいだろうと。そこで若い社員への権限移譲は非常に積極的です。ナムコ創業者の中村も、『熱意ある若い人がどうしてもやりたいと言ってきたら、自分の感覚では難しいと思っても、会社が大きく傾かない限りはやらせよう』という考えでした」

若手の企画から生まれた『アイドルマスター』
©BANDAI NAMCO Entertainment Inc.

こうしたスタンスで進められたものには『アイドルマスター』など、いまでは一大ヒットコンテンツに成長したものも！

「やはり若い人や現場に任せるべきだなと。上層部の経験則でアイデアを潰していたら大変な罪でした（笑）。そういうコンテンツは多いですね」

変わらぬ理念と変わり続ける環境のなかで、さて次は？

「おそらく今後も変わらないのは、〝昔から蓄積された普遍的に大事なもの〟と〝その時代ごとの新しさ〟の組み合わせを求め続けていくことだと思います。例えば今はスマートフォン向けのゲームアプリケーションが大きく伸びていますが、これは時代の変遷に伴うデバイスなどの変化や進化によるところが大きいですね」

時代とともに新たな遊びを提供する同グループによって、ユーザーの遊び方も新しくなっていく。その最先端ともいえるのが昨今話題のVRだ。

「VRなど最先端技術を活用した『VR ZONE SHINJUKU』を7月にオープンしました。屋内型施設ですが壮大な空間にいるかのごとき、まさしくヴァーチャルな感覚が楽しめ、『エヴァンゲリオン』『ドラゴンボール』『マリオカート』といったアニメやゲームの世界に入り込めてしまう没入感も堪能することができます」

『VR ZONE SHINJUKU』

今後も、私たちを楽しませ続けてくれることでしょう。

※1 IP：知的財産（Intellectual Property）の略称。
※2 萬代不易（ばんだいふえき）：中国の兵法書にある語句で、「いつの世にあってもかわらない」の意味。
※3 不易流行（ふえきりゅうこう）：俳聖・松尾芭蕉の理念のひとつ。「変わり続けるもの（流行）を取り込むことが変わらない（不易）ことの本質」の意味。

2016年完成の新社屋も、遊び心が満載。「未来研究所」の名称も引き継がれた。

株式会社
バンダイナムコホールディングス
住所：港区芝5-37-8
バンダイナムコ未来研究所
http://www.bandainamco.co.jp

INFORMATION　港区

区のインフォメーション

港区主催 採用実務担当者向けセミナーのご案内

求人倍率も好転し、売り手市場と言われる昨今ですが、現在の中小企業の「採用活動」は特に厳しくなってきています。

本セミナーでは、これまでの採用方法をどのように改善すれば、応募を増やし、よい人材を採用することができるのか、採用を成功させるために必要なポイントを考えていきます。

〈人材確保セミナー「中小企業が新卒採用を成功させるために必要なこと」〉

◆日 時　2018年1月24日（水）
午後3時～午後5時（受付：午後2時30分～）
◆会 場　港区立商工会館 1階 第1会議室
（港区海岸1-4-28）
◆講 師　株式会社 HRP 代表取締役 澤本和重
◆対 象　区内に事業所をもつ中小企業の採用担当者
◆定 員　30名（1社2名まで 先着順）
◆内 容
- 新卒の就職状況の把握
- 新卒採用を取り巻く環境の理解
- ハローワークや民間の就職支援会社、自社ホームページなどの活用方法

◆申し込み
「MINATO あらかると」内にある「港区中小企業セミナー」の専用フォームからお申し込みください。
http://www.minato-ala.net/guide/kenshu/160720.html
MINATO あらかると　検索

問い合わせ
産業振興課 経営相談担当　電話：03-3578-2562

中小企業向け情報メールマガジンの購読者を募集しています

区では、毎月第2、4火曜日に、区内の中小企業の皆さんに役立つ支援情報や、募集中の制度などを紹介するメールマガジンを配信しています。

区内の中小企業経営者の方や従業員の方はもちろん、どなたでも購読することができます。ぜひお申し込みください。

◆申し込み
「MINATO あらかると」内にある「メルマガ配信中」の専用フォームからお申し込みください。
https://www.minato-ala.net/mag/index.html
MINATO あらかると　検索
「MINATO あらかると」では、メルマガのバックナンバーもご覧いただけます。

問い合わせ
産業振興課 産業振興係　電話：03-3578-2553

企業間連携・産学官連携を考えている中小企業の皆さんを、港区が支援します

ビジネスの成功・発展にとって、他の企業や大学などと連携し、新製品の開発やサービスアプリケーションの拡大を図っていくことが非常に重要になっています。

区では、共同開発・共同研究・製造協力先など、企業・大学などとの連携関係の構築を支援しています。

◆対 象　区内に本社または支店がある事業者
◆内 容
- 連携先となる企業･大学などの探索･紹介
- 連携に向けた相談対応・アドバイス
- 事業計画の相談対応・アドバイス

◆費 用　無料
◆申し込み
受託事業者：株式会社キャンパスクリエイト（電気通信大学 TLO）　技術移転部
オープンイノベーション推進室　電話：042-490-5728
ホームページ　http://www.campuscreate.com

問い合わせ
産業振興課　電話：03-3578-2111

港区の事業者の皆さん! 「みなとタバコルール宣言」しませんか?

「みなとタバコルール宣言」は、区内事業者の皆さんに「みなとタバコルール」を守ることを宣言していただき、従業員のマナー向上や社内啓発などに取り組んでいただく新しい活動です。

誰もがルールを守り、快適に過ごせる港区のまちづくりのため、ぜひ“宣言”登録してください。

登録手続きは港区ホームページから簡単にすることができ、費用はかかりません。

宣言登録後、区から登録証とともに、ポスターやメモ帳、4コマまんが動画などの社内啓発品を提供します。また、港区ホームページで登録事業者を紹介します。

「みなとタバコルール」に賛同する多くの事業者の輪が広がるようご協力をお願いします。

ポスター

宣言ワッペン

◆対 象　区内事業者
（営業所や店舗単位での登録も可能です。）
◆申し込み
区のホームページより簡単に登録することができます。
https://www.city.minato.tokyo.jp/kankyouseisaku/tabakorulesengen.html
みなとタバコルール宣言　検索
◆取組内容
ポスター掲示・啓発品の配布・キャンペーンへの参加など
※宣言に係る費用はかかりません。

みなとタバコルールとは?

港区で暮らす人や働く人、訪れる人など全ての人が守るべきルールです。

屋外の公共の場所では、
①たばこの吸い殻のポイ捨て禁止
②喫煙の禁止（指定喫煙場所を除く。）
③私有地で喫煙する場合であっても、屋外の公共の場所にいる人にたばこの煙を吸わせることがないよう配慮をする。

従業員その他事業活動に関わる人に、みなとタバコルールを守ってもらうよう周知をお願いいたします。

※みなとタバコルールの詳細については、
みなとタバコルール　で検索

問い合わせ
環境課 環境政策係　電話：03-3578-2487

創エネルギー・省エネルギー機器等設置費助成制度のご案内

区では、事業所における環境に配慮した取り組みをサポートするため、地球温暖化の原因となる温室効果ガスの排出量を削減し、持続可能な社会を実現することを目的として、再生可能エネルギー・省エネルギー機器などを設置する中小企業者、個人事業者の方に対し、その経費の一部を助成しています。

〈中小企業者・個人事業者を対象とした助成項目〉
- 太陽光発電システム
- 太陽熱利用システム（太陽熱温水器、太陽熱ソーラーシステム）
- ガスコージェネレーションシステム（エコウィル、エネファーム）
- 日射調整フィルム
- 事業所用高効率空調機器
- 省エネルギー診断結果に基づく設備改修

〈高反射率塗料等材料費助成制度〉
地球温暖化対策及びヒートアイランド対策として、建築物の屋上又は屋根に高反射率塗料の被覆工事を実施する建築物の所有者の方に、材料費の一部を助成します。

〈電気自動車等用充電設備導入費助成制度〉
電気自動車及びプラグインハイブリッド自動車の充電設備の整備を行う中小企業者、リース事業者等に対し、その経費の一部を助成します。

詳しい内容、お問い合わせ先については、区のホームページをご覧ください。
http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyukankyou/kankyo-machi/kankyo/hojo/index.html

問い合わせ
環境課 地球環境係　電話：03-3578-2498

港区が省エネ・光熱水費削減のプロを無料で派遣します!

区では、中小規模事業所に省エネ相談員を派遣し、光熱水費の削減に向けた省エネ対策を提案します。また、省エネに取り組んだ事業所を『港区省エネ推進モデル事業所』として区が認定し、その取組内容を積極的に PR していきます。

これまで気付かなかった省エネ対策に取り組むことで経費削減や環境配慮につながりますので、ぜひご利用ください。

◆対象事業所
港区内で所有または使用している中小規模事業所
◆費 用　無料
◆主な支援内容
- 光熱水費の削減に向けての相談
- 東京都地球温暖化対策報告書を作成しながら、エネルギーの使用状況の整理・検証・説明
- エネルギーの使用状況にあわせた手間のかからない省エネ対策の提案
- 港区や東京都の補助金などの情報の案内

◆申し込み
事業の詳細と申込方法については次の URL をご参照ください
http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyuondanka/syoueneshien.html

問い合わせ
環境課 地球温暖化対策担当　電話：03-3578-2474

中小企業向け 省エネセミナーを開催します

専門家による効果的かつ手間のかからない省エネ対策や港区の地球温暖化対策助成制度、事業者向けの支援事業をお伝えします。

省エネ対策として何をすればいいのかわからないとお困りの方や水道光熱費を削減したいとお考えの方はぜひご参加ください。

INFORMATION 港区・その他

◆日 時 平成30年1月16日（火）
午後1時30分～午後2時30分
（受付 午後1時～）
午後2時40分～ 省エネ個別相談会
（希望者のみ）
◆会 場 芝法人会館4階（港区芝5-9-5）
◆定 員 20名（先着順）
◆費 用 無料
◆プログラム
- 中小規模事業所における効果的な省エネ対策
- 港区の地球温暖化対策助成制度
- 港区の事業所向けの支援事業
- 省エネ個別相談会

申込・問い合わせ

電話またはホームページからお申込みください。
環境課 地球温暖化対策担当　電話：03-3578-2474
「省エネセミナー URL」
http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyuondanka/syoueneseminar.html

その他のインフォメーション

「ビジネスチャンス・ナビ2020」に登録しビジネスチャンスを拡大しませんか?

「ビジネスチャンス・ナビ2020」は、東京2020大会などを契機とする官民の入札・調達情報を一元的に集約した受発注取引のマッチングサイトです。現在登録企業数が23,000件を超えています。本年4月からは、東京2020組織委員会の電子入札も開始しました。また、8月からは東京都の外郭団体が電子入札を開始しています（現在、計7団体が利用中）。

ビジネスチャンス獲得に向けて、この機会にぜひユーザー登録（無料）をお願いします。

〈主な機能〉

◆発注側
- 調達案件だけでなく、技術ニーズ案件の掲載も可能
- 「商談候補先」の要件設定も可能

◆受注側
- 東京2020組織委員会・東京都外郭団体などの電子入札に参加可能
- 民間企業の調達案件に受注エントリーが可能
- 官公庁などの入札等案件を一元的に情報提供
- 新着の入札情報や民間の調達案件などをメールで受信可能

◆パートナー開拓
- 日本全国を対象としたビジネスパートナーの開拓が可能（新規取引先の開拓）

〈ユーザー登録の方法〉

❶ホームページにアクセス
https://www.sekai2020.tokyo/bcn/

❷ユーザー登録
基本的な企業情報や担当者の問い合わせ先などを入力します。

❸審査
事務局で審査を行います。約10営業日程度かかります。

❹ユーザー登録完了
登録メールアドレスに「登録完了」をお知らせします。

問い合わせ

ビジネスチャンス・ナビ2020運営事務局
電話：0570-009-777（午前9時～午後5時）
※土日祝・年末年始を除く
メール：sme-webmaster@sekai2020.jp

東京信用保証協会からのお知らせ

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまが金融機関から事業資金をお借入する際、「保証人」となることで資金調達をスムーズにする役割を担う公的機関です。

〈保証制度利用のメリット〉

- **無担保での利用が可能**
  信用保証付融資の9割以上が無担保でのご利用です。
- **ニーズに応じた資金調達が可能**
  協会独自の制度のほか、東京都・港区の「制度融資」がご利用可能。短期資金から最長20年の設備資金まで豊富なメニューをご用意しています。
- **さまざまな経営支援メニューが利用可能**
  信用保証による金融支援のほか、経営に関するご相談、ビジネスフェアや公開講座の開催など、経営支援も行っています。

〈主な保証制度〉

❶これから創業したい、創業して間もない方へ	「創業保証」
❷「売掛債権や棚卸資産」を活用し資金調達を行う方へ	「流動資産担保融資保証（ABL）」
❸資金ニーズに合わせてお借入、ご返済を希望される方へ	「当座貸越根保証」
❹資本市場から直接資金調達を行う方へ	「特定社債保証（私募債）」
❺取引先の倒産、災害、取引金融機関の破綻などにより経営の安定に支障が生じている方へ	「セーフティネット保証」

問い合わせ

東京信用保証協会 保証部保証課
電話：03-3272-3151
詳細は当協会ホームページをご覧ください。
http://www.cgc-tokyo.or.jp

5分で分かる！ビジネスキーワード No.31

中小企業で働く人のための

CRM（シー・アール・エム）

CRMとは、Customer Relationship Management（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）の略で、一般的にはリレーションシップ・マーケティングと呼ばれ、「顧客」をビジネスの中心に位置づけ、ビジネスの戦略やプロセスを進めていくためのマーケティング手法のことをさします。日本語では「顧客関係管理」や「顧客管理」と訳されることもあります。

顧客中心のビジネスを進めるためには、一過性のキャンペーンで顧客を獲得するのではなく、長期的な視野に立ち、顧客との間に親密な信頼関係を作ることが大切です。何度も利用してもらえるリピーターやファンを囲い込み、一人から得られる収益を最大化することが求められているのです。そのためには、顧客の年齢、性別、職業といった属性情報や、いつ、何を、どれだけ購入したかといった取引状況、さらには過去に行ったキャンペーンに対する反応などの大量の情報を収集し分析しなければなりません。

近年では、ITシステムの発達に伴い、こうした膨大な顧客情報の蓄積・管理をデータベースに登録可能となり、さまざまな角度から徹底的に分析し、顧客の嗜好にあった製品やサービスを提供できるようになりました。そのため、こうした統合顧客管理システムそのものを単にCRMと呼ぶこともあります。

一方、CRMの導入や維持にはコストや手間がかかるうえ、高度なITリテラシーが求められるため、扱う顧客のデータがあまりに少ない場合は、CRMはあまり適していないといえます。また、売り上げ向上などの成果が現れるまでに時間がかかります。そうしたデメリットも考慮したうえで、導入を検討すべきです。

なお、個人ごとに情報を分析し、それぞれに異なるアプローチを行う場合は、ワン・トゥ・ワン・マーケティングとも呼ばれます。

Business Keyword

5分でエッセンスが分かるビジネス書 No.31

中小企業で働く人のための

手帳、ノート、付箋、優先順位づけ、過剰品質――、全部要りません！

『仕事を高速化する「時間割」の作り方』

平野友朗（著）プレジデント社／1404円

子どもは時間を守れるのに、どうして大人は守れないのか？ 学校に通う子どもたちは、1日にさまざまな教科を時間通りにこなしています――それを可能にしているのが「時間割」です。自由に時間を決められるようになった大人にも時間割があれば、仕事がどんどんはかどります。

本書では、ビジネスメール教育の第一人者である著者が、時間を守るための方法をわかりやすく紹介。手帳もノートも付箋も要らない、優先順位もつけない、メールにも時間をかけない時間管理の方法が書かれています。

本書の中でできそうなことを「自分ルール」として取り入れるだけで、あなたの明日が変わります。

世界最強ブランド・ナイキはいかに生まれたのか?

『SHOE DOG（シュードッグ）』

フィル・ナイト（著）東洋経済新報社／1944円

世界最高のスポーツ用品メーカー・ナイキの創業者フィル・ナイト氏が赤裸々に語った、ナイキ上場までのビジネスストーリー。

1938年にオレゴン州ポートランドで生まれたナイト氏。オレゴン大学時代は陸上の中距離ランナーとして、伝説のコーチ、ビル・バウワーマン氏の指導を受けます。そして、1年間のアメリカ陸軍勤務を経て、スタンフォード大学大学院でMBAを取得します。1962年に日本を訪れ、シューズ・メーカーであるオニツカの靴をアメリカで売るビジネスを開始。その後「ナイキ」を立ち上げたのです。

本書では、何度も訪れる資金繰り危機、オニツカとの訴訟、アメリカ政府とのたたかいなどの苦難をどう乗り越えたか？ ナイト氏自身の言葉でリアルに語られます。

Business Book Review

港区に根付くお店を案内する

みなとく名店

ブーランジェリー セイジアサクラ

オーナー 朝倉（あさくら） 誠二（せいじ） 氏

住宅街の小さなパン屋さんが口コミで支持され人気店に

港区の閑静な住宅街の一角にあるのが、ブーランジェリーセイジアサクラ。オリジナルの天然酵母を使ったパンが人気のベーカリーです。わずか13坪のお店は、買い物帰りの主婦や会社員、シニアの姿でいつも賑わっています。

オーナーシェフの朝倉誠二氏がパン作りに目覚めたのは高校生の時。アルバイトをしていた地元・徳島のパン屋さんでパン作りの面白さに目覚め、やがて小さな地方のお店を人気店に導くまでに。それに甘んじることなく、26歳の時渡仏し、パリの有名店「ベルナール・ガナショー」や「エリック・カイザー」で修行しました。

「帰国後は、食品素材加工会社で製パンのコンサルタントをしていました。ここで、日本のパン業界の大きな流れを学べたと思います」

3年間ほどコンサルタントを務めた朝倉氏は、自分の名前で勝負できる店を開きたいと考え、勤務地に近い高輪の地に注目します。

「駅から遠く、繁華街でもない。でも、外国の方や海外経験の豊富な方、自分自身が作るパンに共感するお客さまが多数いらっしゃる土地だと思いました」

港区に開店するメリットを感じ、2008年にお店をオープン。当初は苦戦しましたが、口コミなどで次第にお客さんが増えていきました。今ではアルバイトを入れて8人のスタッフが勤務する繁盛店になりました。

大きめの野菜とたっぷりのチーズが入ったカレーパンは高輪の土地柄を意識したもの。揚げずに焼いているのでヘルシー。

良質な商品とサービスを提供すればお客さんには理解してもらえる

このお店の魅力はゆず、ぶどう、ホップを使った天然酵母です。酵母の味をベースに、カレーパン、バゲット、メロンパンなどの定番商品をしっかり展開していることも支持される理由です。バゲットとカレーパンはパンマニアが選ぶ「パン・オブ・ザ・イヤー」で金賞も受賞しました。

また、個人店舗では珍しく、パン屋をビジネスとしてとらえ、戦略的に取り組んでいる点も注目されます。効率化をはかるための機械類もどんどん取り入れ、生産単価を上げているのです。一方、意外にも特別な販促はしていないと朝倉氏は言います。

若いスタッフが元気に挨拶。女性スタッフが働きやすいよう、厨房内の機材の配置にも気を遣っている。

「セールを打ったり、折り込みチラシを入れたりは一切していません。付加価値のあるいい商品を作って、お客さまを大事にすることが一番の販売戦略だと思います。気持ちのよいお店づくりも大事です。30万円で折り込みを入れるより、生産効率を向上させ、スタッフに休みをあげて笑顔で働いてもらうほうがよいお店になると思っています」

小さなお店の中には、今の時代に必要なビジネスのヒントがたくさん詰まっているようです。

■ 問い合わせ
住所：港区高輪 2-6-20
朝日高輪マンション104 号
電話：03-3446-4619
HP https://www.facebook.com/BOULANGERIE-SEIJI-ASAKURA-157923590890725/

港区の匠を伝える

未来に託す技巧

株式会社みまもーら

代表取締役 河合（かわい） 斎行（よしゆき） 氏

高齢化が進む日本で認知症の患者さんや介護する人々をサポートしたい

もともとIT業界とは無縁だったという河合氏。東京で働いているときに地方に住むご自身の父親が認知症になり、遠方の家族にできることは何か?と考えたことが、起業のきっかけだったと言います。

「父は野球歴60年。足腰が丈夫な人は認知が進むと、徘徊する可能性が高くなりがちです。2025年には高齢者の700万人が認知症になると言われる一方、日本の親子の同居率は30%台。私のような境遇の人も多いはずです」

例えば父親がフラリと家を出て行き、同居の家族から連絡をもらっても、自分が駆けつけられるのは3時間後。その3時間でできることを考えた結果、思いついたのが、高齢者の位置情報を手軽にキャッチできる「**みまもーら**」です。技術面のキーマンとしては、デジタルガレージのCTOなどを務めた内田友幸氏を迎えました。

システムの概要図

家族がスマホアプリ上の"探すボタン"を押すと、捜索モードに。高齢者の位置が地図に表示され、短時間で確保ができる。

注目の規格LoRaで徘徊する高齢者の位置情報を素早くキャッチ

開発を後押ししたのは、LoRaという無線システムの存在です。

「LoRaはBluetoothなどに比べ電波の範囲が広く、さらに常時起動しておく必要がないので、バッテリーが長寿命。しかも、携帯電話程度のサイズだった従来の見守り商品をさらに小型化できる点も魅力でした」

開発に際しては、LoRa製品の技術をもつ株式会社EASELLと連携。共同開発で小型化と省電力化を追求した結果、10kmの電波が飛び、5年間電池がもつ、世界初の見守りバンドの開発に成功しました。見守る側はスマートフォンのアプリで管理し、緊急時にはボタンを押すだけでバンドを持っている人の位置情報がGPSでわかります。

「現在、高齢者介護施設や大手家電量販店へ販路を広げています。また、個人の方や自治体では北海道や九州からも問い合わせがきています」

高齢者の徘徊問題への関心の高さを痛感したという河合氏。現在はバンド型だけでなく靴に挟んで使うクリップ型や万歩計型などの商品も開発中です。さらにペットのための見守り商品としても事業を拡大しています。

「次はさらに大容量のデータを扱えるNB-IoT規格を使った商品を考えています。心拍数などの情報もモニターできるようにして、トータルライフサポートプラットフォームに育てていきたいですね」

リストバンド型の見守り商品「みまもーら」のプロトタイプ（写真左）。都心部でも半径3km圏内に対応する。内蔵されているチップは小型なのでペット用（写真右）などさまざまなグッズへの応用が期待できる。

介護する家族自身も高齢であることも少なくない。わかりやすく、使いやすい操作画面にこだわった。

※1 LoRa…省電力で広域をカバーできる無線の通信規格。ソフトバンクやNTT西日本なども実証実験を開始している。
※2 NB-IoT…スマートフォンなどで使われている「LTE方式」を拡張した規格。幅広い機器で広範囲に使える無線通信方式として注目されている。

■ 問い合わせ
住所：港区南青山 2-2-15 ウィン青山 942
電話：03-6403-3080
HP http://www.mimamora.com/