

CASE 2

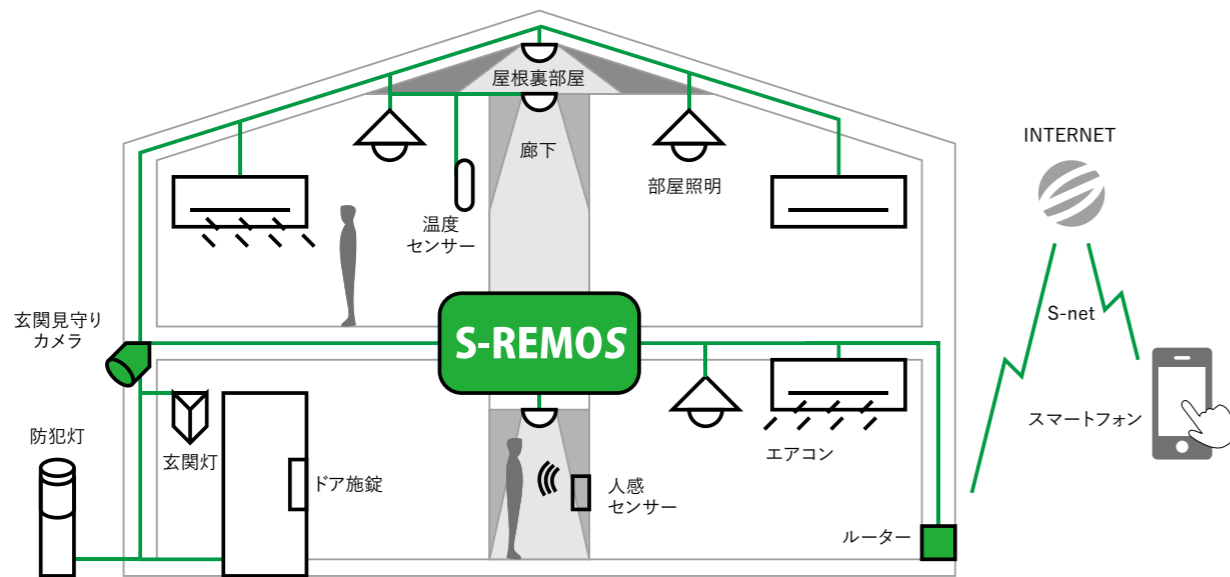
サンエー

国内全メーカーに対応した配線型システムで

便利・安心・安全なIoT住宅を実現

汎用性に優れたIoT住宅システム「S-REMOS」を開発したサンエー。

制御基板と照明器具などを配線で結び、あらゆる機器とネットワークでつなげることを可能にした。



S-REMOSの主な機能

便利・快適

スマホリモートコントロール

- ドア施錠解錠コントロール
- エアコンスイッチコントロール
- リモート照明コントロール
- 自動室温コントロール

安心・安全

見守り・セーフティー機能

- 見守り機能
- 屋外見守りカメラ
- セーフティー機能

どんな設備機器ともつなげる汎用性の高いシステムを開発

ハウスメーカーをはじめ、ソフトウェア開発会社、家電メーカーなど、さまざまな業種の企業が参入し、活況の様相を呈するIoT住宅関連市場。次代の住宅業界を担う分野だけに、多くの企業がこぞって参入するのは当然だろう。しかし、大きな可能性を秘めた分野だからこそ、切実な課題に直面しているのも事実だ。

現在、IoT住宅として、インターネットと接続して屋外からリモートコントロール（遠隔操作）し、見守り・安全確認やセキュリティ強化、省電力化などができるシステムが数多く開発されている。しかし、多くのシステムは目的が単一だったり、複数あっても限定的なものが多く、対応する家電製品などの規格もバラバラで、どのようなプラットフォームを選べばいいのか、エンドユーザーには分かりにくい状態だ。

そんな課題を一気に解決しようと開発されたのが、サンエーの「S-REMOS」である。このシステムは、制御基板セットを備え付け、配線で照明やエアコン、スマートキーなどの機器と結ぶ。その上で、専用アプリを入れたスマートフォンからリモートコントロールするというシステムだ。

サンエーは、電気工事会社としていおぎ氏（代表取締役社長）が1994年に創業した。その後、太陽光発電パネル販売から設置までをワンストップで行うエコ事業やローコスト住宅の提供など、事業拡大を図ってきた。

「IT企業などが開発するIoT住宅関連のシステムは、最先端技術を駆使しており、優れたものが多いのですが、実用性という点では欠点もあります。また、ハウスメーカーや家電メーカーも自社製品を導入してもらうために、他社製品が使えないようなシステムにしています。そこで、エンドユーザーの近くで電気工事や住宅建設を行ってきた当社だからこそできるソリューションがあると思い、IoT関連機器や家電を自由に選べるシステム構築に乗り出しました」（庵崎氏）

といっても、サンエーにはソフト開発のノウハウがない。庵崎氏が打った手は他社との連携だった。

庵崎氏が自らのアイデアを抱えて数々の企業を訪問したところ、最終的に首を縦に振ってくれたのは、基板アッセンブリーの開発を行う明京電機（東京都北区）と通信機器からソフトウェア開発までを手掛けるアレクソン（大阪市中央区）だった。明京電機がハードウェア、アレクソンがアプリの開発を担当するプロジェクトがスタートし、約2年の開発期間を経て完成したのが「S-REMOS」である。

スマホから遠隔操作できる快適で安全な住宅システム

S-REMOSのシステムは、制御基板セットと有線ルーター、屋外用カメラ、温度センサー、光回線などから構成されている。制御基板セットには8個の照明端子、4個のエアコン端子が付いており、配線工事ですぐルーターを介してスマホから遠隔操作できる。

屋内操作を中心に考えられた従来のリモートコントロール機能では、赤外線やBluetoothでしか操作できず、電波が遮断されれば操作が不可能になっていたが、配線でネットワークされたS-REMOSにはそんな心配もない。

同システムの機能は大きく分類すると2つに分けられる。便利・快適を提供する「スマホリモートコントロール」と、安心・安全を実現する「見守り・セーフティー機能」である。

スマホリモートコントロールは、鍵を持たなくてもスマホで遠隔操作できるドア施錠解錠コントロール、照明のタイマー制御や消し忘れの確認・帰宅時の自動点灯などができるリモート照明コントロール、さらに外出先からのエアコン操作やタイマー制御、自動室温コントロールが行えるもの。

一方の見守り・セーフティー機能としては、任意に設定した時間に照明・エアコン・玄関ドアの動きがない場合、アプリまたはメールアドレスにアラート通知が来る見守り機能がある。またセーフティーボタンを押し、設定した時間中に人感センサーなどが反応すると、S-REMOSで制御した全照明が緊急事態の発生を知らせるため点滅し、アプリおよびメールアドレスにアラート

IoT住宅で将来は健康管理も

——電気工事から太陽光発電事業、ローコスト住宅へ事業を拡大したのはなぜですか。

庵崎 電気工事ではサブコンの下請けをしていたのですが、仕事はあるけれど収益が上がらないというジレンマを抱えていました。これでは従業員にいい暮らしをさせることができないと考えて太陽光発電事業に進出。太陽光パネルの設置工事・販売を通じてエンドユーザーの方々の接点が生まれ、年収が少ない方でもマイホームを持てるローコスト住宅の提供にも進出しました。今では創業時の電気工事が全売り上げに占める割合は1割程度でしかなく、その他の事業が拡大しています。

——2017年12月の展示会（高性能住宅設備EXPO）でも盛況だったようですね。

庵崎 おかげさまで当社のブースへ全国各地のビルダーの方に足を運んでいただきました。ビルダーにとってもS-REMOSは売り上げ拡大

大や顧客増加のチャンスをつかめるシステムという認識を持っていただいたと確信しています。同展示会で約1000枚の名刺をいただきましたので、まずはそこでお会いしたビルダーさんにアプローチをしたいと考えています。

——今後の展開についてお聞かせください。

庵崎 現在の目標は、全国にS-REMOSを普及させることです。普及が広がり収益を上げること、いろいろな

センサーも随時開発したいと考えています。

例えば、宅配ボックスの開閉を遠隔操作できるシステムで再配達削減に役立てたり、便器に尿を分析するセンサーを付けて成分分析を行うことで糖尿病予防など健康管理に役立てるなど、さまざまなニーズに対応することができると考えています。他にもAIスピーカーや火災報知器と連携させるなど、できることはまだまだあるので、1つずつ手を打っていきます。

「高性能住宅設備EXPO」では約1000社が同社ブースを訪れた



模の工務店や設計事務所などのビルダーである。ビルダーは、新築住宅を提案する際、大手や他社と差別化できるキラーコンテンツとして活用できるだけでなく、既存のエアコンや照明器具とつなぐことも可能であるため、リフォーム時の提案にもS-REMOSを活用できる。さらにS-REMOSの導入時、新たにエアコンや照明などの機器販売も可能になり、受注拡大のチャンスにもつながる。

さらにS-REMOS専用アプリには、ビルダーとエンドユーザーのコミュニケーションを促進するために、画像で施工状況を配信したり、イベントキャンペーン情報の配信、アフターメンテナンスを知らせる各種機能を備えている。

「当社はS-REMOSを提供するメーカーとして活動し、販売は全国のビルダーに依頼することになるので、アプリはビルダーの顧客増加・売り上げ拡大が図れる機能を備えたものを開発しました。今年から本格的な販売を開始しています」（庵崎氏）

ビルダーには、制御基板セットや専用アプリなどのパッケージ一式をオープン価格で販売している。同社は今、「2018年度で1万戸への提供」を目標に掲げ、S-REMOSの本格的な販売に乗り出したところだ。

電気工事業からスタートした同社は、これまでエンドユーザーや社会の困り事を解決する事業に着眼し、ひたむきに取り組んできた。その結果、顧客が顧客を呼び、サンエーの顧客=ファンを広げてきたのだ。IoT住宅の分野においても、このまま同社はファンを拡大し続けるに違いない。

株式会社サンエー
所在地：〒238-0014 神奈川県横須賀市三春町4-1-10
TEL：046-828-3351
創業：1994年
資本金：2100万円
売上高：18億円(2017年4月期)
従業員数：50名(2017年12月現在)
事業内容：次世代向け住宅の設計・施工・販売、太陽光発電システムの設計・施工・販売・メンテナンス、各種オール電化機器の設計・施工・販売、住宅リフォーム全般など
<https://sanei-e.com/>

ト通知が届く。そして屋外に設置したカメラから訪問者などを確認し、防犯用として撮影ができる屋外見守りカメラなどが標準装備されている。

「S-REMOSで制御できるエアコンや照明器具、監視カメラなどは、どこのメーカーの機器でも使用できます。お客さまが好きなメーカーのものを選んだり、予算に合わせた機器選びができるようになりました。また、さまざまな機能が備わったパッケージになっていますから、他社のIoT住宅システムより使い勝手も向上していると自負しています。特に見守り機能やセーフティー機能を使うことで、1人暮らしの高齢者が心配なご家族や、空き巣が心配な方などにも安心していただけるはずですよ」（庵崎氏）

ビルダーの売り上げや顧客拡大にも貢献

エンドユーザーに快適性や安全性などのメリットをもたらすS-REMOSだが、同システムの販売先は中小規

サンエー 代表取締役社長 庵崎 栄氏