

本資料は、投資家が匿名組合契約の申込みにあたり、必要な営業者情報を営業者が独自にまとめたものであり金商法による法定開示情報ではありません。

株式会社リンクジャパン 「eRemote pro事業化プロジェクト」 事業計画

新製品投入により
事業シナジーを高め、IoTスマートホーム業界で独自ポジションを目指す

作成日 平成29年 7月 20日

株式会社リンクジャパン 事業概要



スマートホームとは

宅内に設置したセンサーやカメラ、照明や鍵、家電などをネットに接続しどこからでも自由にコントロールできるシステム。

動向

スマートホームの市場規模は、世界的にみると2016年の時点で170億米ドルですが、2030年までにおよそ30倍の4,000億米ドルになると予測されており、アジア最大のスマートホーム推進力となる国は日本と中国であると言われています。

このスマートホーム普及に欠かせないのが「スマートフォン」と「家庭用無線LAN」ですが、日本はスマートフォンの普及率では世界5位に入り、家庭用無線LANでも普及率は6割を越えているため、日本国内のスマートホーム普及に障害はありません。

また、超高齢化社会進行に伴い、各家庭での健康関連ソリューション需要を掘り起こすことでさらなる市場拡大も見込めます。

このような中、日本でのスマートホーム認知度は、欧米や中国に比べるとまだ低いものの、ハウスメーカーや家電業界、ISP業界、電力業界までもが、スマートホームデバイスを次なる戦略の1つとして位置づけています。

出典：西村康稔、『第四次産業革命』，ワニブックスPLUS新書，2016年
AT Kearney,「The Battle for the Smart Home: Open to All」,2017年

<https://www.atkearney.com/communications-media-technology/the-battle-for-the-smart-home>

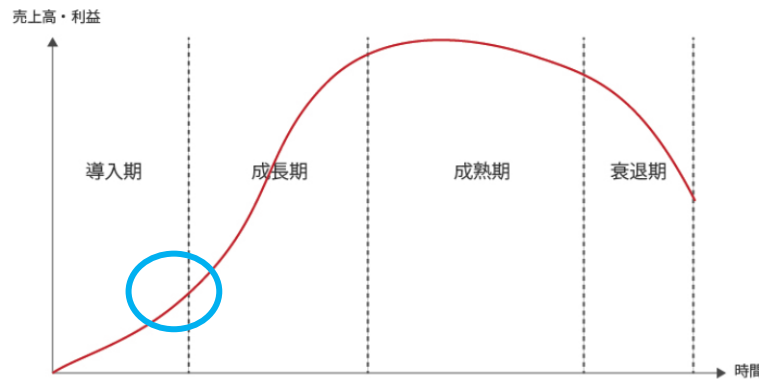
B2C製品 手軽にスマートホームを実現



B2B製品 安心・快適・便利を実現



国内スマートホームの市場環境：市場が形成されていない



	導入期	成長期	成熟期	衰退期
売上高	低調	急速に上昇	ピーク	減少
競合	ほとんどなし	増加	多数	減少
販路	選択的	開放的	さらに開放的	縮小
価格	コスト・プラス方式	市場浸透価格	競合対抗価格	値下げ
プロモーション	大規模	一部縮小	拡大	縮小
製品	ベース製品	拡張・サービス	多様化	選択的
消費者層	アーリーアダプター	初期採用者	追随者	遅滞者

出典：小宮路 雅博 他、『現代マーケティング総論』、同文館、2011年
岩崎 尚人 他、『産業保険担当者のための経営学入門』、労働調査会、2011年

競合がほとんどおらず販売体制が整わない状況で市場拡大を狙う。

市場での認知は、徐々に上がってきてはいるものの流通経路が未整備のため低めである。はじめは売上・利益も低水準な状況で市場拡大を行う必要がある。

また、高速で市場に浸透しマーケットリーダーをとり先発優位のポジションをとる必要がある。

導入期から成長期にかけて市場浸透度 16%の壁と言われる成長の「溝」（ギャズム）が発生し成長が一旦止まる可能性を想定する必要がある。

国内スマートホームの技術環境：技術的優位

国内企業：1社1～2製品に特化



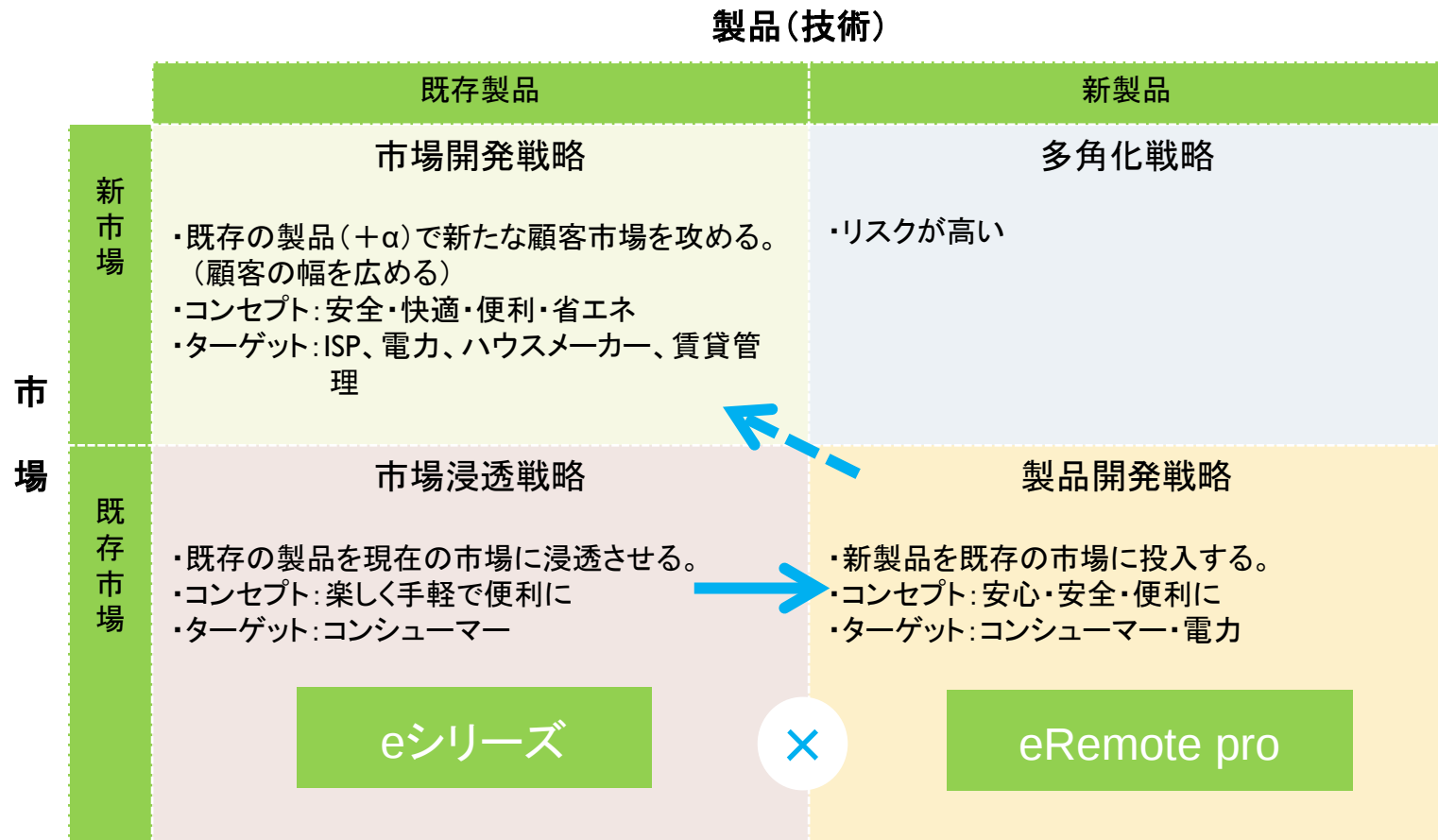
✓ 自社で複数製品の開発をおこなったり、複数企業の製品を集め1つのプラットフォームで連動させるシステムを構築しようとしても、時間とコストがかかり非効率的であるため1～2製品に特化。

リンクジャパン：複数製品(eシリーズ)を展開

- ✓ スマートホームデバイスに特化した、複数製品の開発・製造ノウハウを持つ。
- ✓ 1つのプラットフォームで自社製品（eCameraは今後連携予定）を連携させている。
- ✓ 今ある製品の高機能化、高水準化に加え、それらをベースとした次なる新製品開発を進めている。

(株)リンクジャパン「製品/市場戦略ストーリー」

既存製品の主要な機能に加え新機能をオリジナル製品へ集約し
スマートホームデバイス市場へ投入。



eRemote pro事業化プロジェクト 概要



「eRemote pro」プロジェクト概要

プロジェクト事業概要

スマートホームIoTデバイスeRemote proの開発・製造・販売

会計期間

平成29年9月1日～平成30年7月31日（11か月）

販売計画

売上高	42,480千円
販売数	3,600台
(内訳)	
B to C	60%
B to B	40%

（単位: 千円、台）

※BtoC向けは、既存取引のある量販店やECサイトなどの既存販路を活かし展開します。
BtoB向けは、既存取引先（すでに「eRemote」で実証実験などを開始）と新規開拓で展開します。

調達資金の使途

eRemote proの製造開発費用 10百万円

※本プロジェクトを遂行するうえで資金が不足する部分については、自己資金を充当いたします。

「eRemote pro」製品サマリー

日本初！外出先からスマートフォンで
エアコンのON/OFFを確認！

- ✓ 世界中どこからでも「赤外線リモコン付き家電」をスマートフォンから操作
- ✓ 学習型：メーカー・型番・年式関係なし
- ✓ 電流センサーを搭載しており、エアコンのON/OFFをスマートフォンで確認（エアコンプラグを「eRemote pro」に直差し）
- ✓ 天井近くに設置するため、障害物がなく部屋一面をカバー
- ✓ 他eシリーズ商材と同じアプリで連動

「eRemote pro」仕様



製品名		eRemote pro
製品型番		—
無線部	準拠規格	IEEE802.11b/g
	周波数帯域	2.4GHz帯
赤外線部	赤外線周波数	38k
	赤外線対応方位	360度
	送信距離	10m
電源		AC100－240V、50/60Hz
動作環境	温度	－20～50℃
	湿度	≤80%
インジケーター		受信ランプ×1、通信状態ランプ×1
ボタン		リセットボタン
センサー		電流センサー
取得認定		—
質量・サイズ	外形寸法(L×W×H)(mm)	69×69×56mm
	本体質量(g)	—
クライアントソフトウェア		ios5.0以上、Android3.0以上

(特許出願中)

既に販売している製品の購入者や、法人からの要望を汲み取り
今後、必要とされる機能を搭載

「eRemote pro」の仕組み



快適空間がいつでもお出迎え



全家電を
スマホで
操作

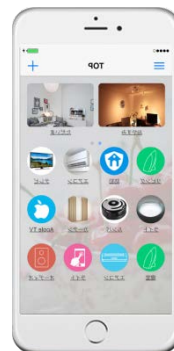
外からでも
操作可能

スマホで
ON/OFF
確認



利用シーン①ペットの見守りに

外出先から
でも！



家事をして
いても！

スマホでペットの
様子を見守り

遠隔
コントロール

スマホで
室内環境を維持



利用シーン②エアコンの消し忘れ不安を解消！



外出先からでも！
違う部屋からでも！

消し忘れの確認！
ON/OFFが
一目瞭然



利用シーン③ワンタッチで複数家電をON/OFF



急いでいる時や就寝時、どこからでもワンタッチで複数家電をON/OFF

「eRemote pro」 開発・生産体制

開発体制

現在、IoTに関する開発経験が豊富なパートナーと共同開発し、短期間で効率よく完成度の高い製品開発を可能にしている。

「eRemote pro」も共同で開発をおこなっているパートナーは、IoTの中でもスマートホームデバイスに特化しており、豊富な経験やノウハウを持ち合わせている。世界的展示会のIoT部門でも優勝経験があることから世界的にも評価の高い企業である。

現在、弊社は、日本国内大手メーカー向けに、パートナー企業とODM開発や製品供給をおこなっており、開発能力や完成度も高く評価されている。

生産体制

現在販売している製品の生産は、IoT製品に特化し月間10万台の生産能力や体制を整えたパートナーに依頼している。

日本国内大手メーカー数社の工場監査もクリアしており、一流の生産ラインを持ちながら品質を維持し安定供給できる点も高く評価されている。

「eRemote pro」のマーケティングポイント

4P／4C	成 功 要 件
Product / Consumer	・世の中の安全・安心志向がベース ・これまでの不便を便利に ・リスク管理の訴求と機械の性能・効力をアピール ・電流センサーを内蔵することによるアンサーバックや電力会社の発電効率向上のニーズに対応 ・家庭用ロボットやEchoなどとの連携要望に対応
Price / Cost	・導入した結果の顧客満足にふさわしい価格（低価格/高機能）
Place / Convenience	・ショールーム開設（法人のみ）
Promotion / Communication	・競合製品との差異化をアピール ・Webサイトなどインターネットによる商品説明顧客獲得・訴求 ・ランディング・ページとリスティング広告による顧客誘導 ・専任営業部隊、販売代行による顧客獲得 ・営業ツール（カタログ等）作成 ・業界展示会への出店 ・アフターサービス

販促計画

項目	内容
ショールームオープン	田町（三田）に法人向けの製品展示やデモをおこなうスペースが既にあるため、「eRemote pro」の展示やデモをおこなえるスペースを拡充する。
Webサイトローンチ	既存のHPに「eRemote pro」のページを作成し、トップページにもリリース情報を掲載する。
各種営業	代理店へ製品を紹介し、現在取引のある量販店の他にも販促をおこなう。直接取引のある企業へ商品説明ならびに訪問デモをおこなう。
販促ツール	リーフレットの作成、POP、展示台の作成。 メルマガ会員への情報配信
アフィリエイト広告	ブロガーに製品を使用してもらい、レビューやURLリンク貼り付けを依頼する。
PR	Web広告やリスティング、SNSでの拡散をおこなう。 既存製品を紹介していただいたTVや雑誌関係者へも製品を紹介し取り上げてもらう。
すでに問合せをいただいている企業への提供	「eRemote pro」との実証実験や連携試験を希望している企業へデモ品やAPIなどを提供する。

「eRemote pro」 事業化スケジュール

2017年12月までに量産が完了し、同月より日本国内において販売開始予定

○筐体・ハードウェア

NO	項目	2017年4月	2017年5月	2017年6月	2017年7月	2017年8月	2017年9月	2017年10月	2017年11月	2017年12月
1	設計									
2	ハードウェア開発									
3	金型製作									
4	認証（PSE、技適）									
5	量産（テスト＆最終）									
6	リリース									



○ソフトウェア（アプリ開発/WebAPI/サーバ）

NO	項目	2017年4月	2017年5月	2017年6月	2017年7月	2017年8月	2017年9月	2017年10月	2017年11月	2017年12月
1	開発フェーズⅠ （ローカライズの実装/検									
2	開発フェーズⅡ （proの新機能の実装/検									
3	WebAPI開発/検証 アプリ開発									
4	サーバ構築/検証									
5	リリース									



(補足) 株式会社リンクジャパン 財務情報



株式会社リンクジャパンの財務情報（第1期、第2期）

	第1期 (平成27年7月期)	第2期 (平成28年7月期)
売上高	15,741	42,942
経常利益	41	1,488
当期純利益	▲36	1,080
純資産	7,964	9,044
従業員数	4名	10名

(単位：千円)

注) 株式会社リンクジャパンは平成26年8月に設立しております。
上記財務情報については、公認会計士または監査法人の監査を受けておりません。

株式会社リンクジャパンの財務情報(第3期 期中報告)

◎損益情報(平成28年8月1日－平成29年4月30日)

売上高	54,943
売上原価	14,310
売上総利益	40,632
販売費・一般管理費	34,897
営業利益	5,735

◎財政状態の概要(平成29年4月末現在)

流動資産	52,293	流動負債	27,251
固定資産	1,509	固定負債	0
その他資産	653	計	27,251
		資本金	20,000
		その他資本	7,204
計	54,455	計	27,204

注) 第3期は平成28年8月1日から平成29年7月31日までの決算期間です。

本プロジェクト実施にあたり、平成28年8月1日から平成29年4月30日までの損益の状況および平成29年4月末現在における財政状態の概要を開示しております。

当社は4半期決算を実施していないため、上記財務情報においては正規の決算処理を行っておりません。

また、上記財務情報については、公認会計士または監査法人の監査を受けておりません。