

多彩な環境発電でハードとソフト・ビジネスモデル両輪提案 音力発電 代表取締役 速水浩平氏

——現在大きなウェイトの事業は

速水 従来より販売してきた発電床の「振力電池」(ボタンを押すと発電する小型の自己発電器)などの応用に関する相談が増えており、最近は各種IoTサービスにおけるセンサの電源としての引き合いがある。IoTが進む中ビッグデータを含む情報を得るための電源として環境発電を利用するという構想は弊社にも従来あったが、例えば橋梁に振動発電で駆動するセンサを取り付け老朽化具合を監視するなど、それが具体・本格的なカタチとなって現れてきたのはここ1、2年の動きではないか。

——環境発電の電源技術はすでにあるが、ビジネスとして各社がいまいち踏み込めないとも聞く

速水 その点はあると思う。加えて、ものづくりにおいては数を作らなければ価格が下がらないという根本的な点もあるが、日本では発電機となるエネルギーハーベスタや無線機器の価格が、まだまだ高いことが環境発電によるサービス普及に向けた課題に挙げられる。さらに業界によっては同じ導入価格なら従来使用していた有線を選ぶといった、目に見えて線が確実に繋がっていることでの安心感も無線技術と比較しまだまだ強いのではないか。

——海外でも事業を展開していく

速水 JICAの「中小企業海外展開支援事業～普及・実証事業～」の実施者に採択され2017年2月に関連契約を締結した。ブラジルで走行する自転車の重量や振動を動力とすることで、信号送信や点灯できる「発電床」による交差点での注意喚起や自転車交通量測定などを行

う。環境発電は2つの普及のあり方が考えられる。海外の新興国のような電力などを含む各種インフラがそもそも十分に整備されていない地域での導入というパ

ターンと、先進国での老朽化したインフラ管理、さらにオフィスのIoT化など、先進国と新興国で需要の形態が異なっているという印象だ。

——今後貴社が注力されることは

速水 弊社では発電技術としてこれまで様々なハーベスタを取り揃えておりその技術開発ももちろん続ける。加えて、センサなどで取得した単なる情報だけでなく、取得した情報へいかに価値を付け、得られた情報を活用したサービスの形の提案までつなげていけるかが弊社においても求められている。電池のようなハードだけでなくアプリケーションやソフトをセットで提案できることが音力発電としても不可欠。IoTやビッグデータといったことが言及されはじめ、それにまつわるビジネスモデルをいかに描けていけるかが重要。そのために様々な顧客の方々や現場の声を聞いたり、日々ヒアリングやマーケティングを重ねている。

