インタビュー

㈱テクサー
代表取締役社長
朱 強 氏

ZETAを武器にIoTインフラ狙う

日本から世界に発信し21年にIPO

京都に本拠を構える㈱テクサー（東京オフィス＝東京都港区浜松町2－7－13、☎03－6803－4317）は、2016年10月21日に起業した気鋭のベンチャーカンパニーだ。社名のテクサーとは、テクノロジーとセンサー、2つの単語を組み合わせた造語だという。独自のセンサー技術、特定応用分野向きプロセッサー（ASIP）技術、そしてネットワーク技術を最大限に生かし、IoT時代に対応するインフラ技術を世界に発信しようという高い志を掲げている。同社を率いる代表取締役社長の朱強氏に話を伺った。

――お生まれは上海と聞いています。

朱 父は人民解放軍の軍医だった。心臓外科の分野で権威であり、5本の指に入るといわれた。私は大阪大学で情報工学を学び、奈良先端科学技術大学院大学では論理合成の分野に突き進んだ。卒業後は富士通研究所で7年間にわたり勤務し、ここではCAD、SoCの設計に携わった。

――起業するきっかけとなったのは。

朱 05年から1年間アメリカに留学し、そのスピード感に圧倒された。その後ケイデンスで9年間勤務し、ここではアルゴリズムのCからRTLを自動生成できる高位合成技術がメーンであった。ここまでのキャリアを積み重ねた結果として、世界と勝負できる技術を作り上げたいとの気持ちが強くなった。新しい世界を構築するためには独立起業するしかなかった。

――IoT技術の進展がチャンスと受け止めていますね。

朱 そのとおりだ。IoTはモノや人からデータを収集し、データを分析・処理して、その結果を現実の世界にフィードバックする。その一連のプロセスで新たな社会やビジネスを切り開こうとしている。この革命ともいうべき現象に対し、貢献できる技術を作り上げ提供していきたい。

――インドア・ナビゲーションシステムが注目されています。

朱 これはGPSより高精度であり、GPSを使えない商業施設、地下街、病院、工場、駐車場などでも威力を発揮する。独自のアルゴリズムによって誤差1m程度の高精度測位を実現している。LPWAネットワークによって広い範囲でデータ収集が可能であり、Wi－Fi方式の5分の1の低コストでシステムが導入可能だ。すでに京都三条会商店街に導入されており、スマートフォンを用い低コストを実現している。

今後の展示会ビジネスには

――展示会データ解析システムも注目されますね。

朱 従来の展示会の参加者情報は展示会が終わってから様々な集計を行っていた。しかし、このシステムを用いることで、各ブースにいつ何人の参加者が来訪していたか、来訪者がどのブースに何分間滞在していたか、どのような経路で移動したか、などの詳細情報をリアルタイムで収集できる。電源は不要、設置・撤去は容易であり、圧倒的な①超狭帯域による多チャンネルでの通信が可能、②MeshネットワークによるIoT向きの通信インフラとして最適な技術であり、安心・安全の見守りシステムとして使える。

――具体的なアプリは。

朱 LEDとセンサーがネットワークでつながるわけだから、スマートビルの管理、商業施設の防犯、福祉施設の入居者管理などに最適だ。このデータは10kmも飛ばすことができる。もちろんスマートシティにも適用できる。マンホールを開けるとセンサーが作動し、通知するという仕掛けもある。キャビネットを開けたり、団地における住宅のドアを開けたりすれば、やはりセンサーが作動し、ただちに通知する。IoT時代における安全安心システムの大本命であろう。おまけにバッテリー寿命は5～10年で、低消費電力も達成している。

――売り上げ目標およびIPO取得については。

朱 ちなみに私は日本人が大好きだ。少し慎重すぎるきらいがあるが、忠誠心は熱く、ひたすらに真面目で裏切らない。それゆえに、この日本からマーケティングを構築し、世界に発信しようと思っている。3年後の売上目標は40億円で、21年にマザーズ上場を果たしたいと切に願っている。

（聞き手・特別編集委員 泉谷渉）

ZETAを武器にIoTインフラ狙う
日本から世界に発信し21年にIPO