

# 〈マーケット最前線〉GMOモビリティクラウドの「リンクドライブ」

2020.11.12

紙面で読む

この記事をストック



リンクドライブで人とクルマがつながる



既販車をコネクテッド化することでユーザー、販売店ともにさまざまなメリットが期待できる



リンクドライブコネクタ

インターネット関連のGMOグループのGMOモビリティクラウド（青山満社長、東京都渋谷区）が、車両用後付けコネクテッド装置「LINK DRIVE（リンクドライブ）」の販売拡大に取り組んでいる。既販車両にコネクタを装着するだけで車両状態を販売店が把握し、スマートフォン（スマホ）を通じてユーザーへの整備アドバイスが可能になる装置だ。ユーザの車両整備に関する安心感につながるほか、販売側には顧客との接触機会を増やすツールとして効果が期待できる。すでに導入事業者が100社を超えたほか、利用者数も順調に伸びているとしており、さらなる導入拡大に向けてサービス拡充に取り組む。

（編集局・谷口 利満）

CASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化）の中で、コネクテッドは車の安全・安心を支える機能として、新型車への搭載が始まっている。

ただ、新車で搭載が進んでも、国内保有車両の大多数を占める既販車で利用できなければ、コネクテッドカーの普及はなかなか進まない。

自動車ディーラーにとっては、ユーザーとのコンタクトツールになるコネクテッド機能が既販車でも利用できれば新たなチャンスを見出せる。

GMOモビリティクラウドは、もともとリンクドライブシステムを手掛けていたGMOクラウドから分割し設立された。今年3月には総合商社の双日が資本参加。ユーザーとクルマ、事業者をつなぐコネクテッドカーに的を絞り関連事業を展開していく。

サービス概要はシンプル。必要な作業は、端末コネクタを車両の車載自己診断装置（OBD）のポートに差してスマホとペアリングするのみ。これにより、ユーザーはバッテリー、タイヤなどの部品交換時期がスマホで容易にチェックできる。マイカーのコンディ



リンクドライブコラボのスマートフォン画面

ションを販売店と共有することで、車両の未整備を回避できる。車の状態が心配になった際、遠隔地からでもプロの車両診断を受けることができる。

整備工場や中古車販売店といった導入事業者にとっても利点は大きい。「リンクドライブプロ」のシステムを通じ、顧客とダイレクトにつながることで、リアルタイムに顧客車両の電圧、水温、車速やエンジン回転数などの走行データを取得できる。車両の解析結果を踏まえて顧客一人ひとりに合わせた情報配信も可能になる。

最近、自動車業界でもスマホアプリを通じたクーポン配信などで顧客との接点強化に努める事業者は少なくない。その中で同社のサービスは「クルマに詳しくない消費者が増えたからこそ、コネクテッド機能でクルマの状態とリンクした情報提供が有益になり、他社との差別化を図れる。ユーザーにも安心感を提供できているのではないか」（林和馬取締役）と手応えを口にした。

さらに、今春から個々の事業者がオリジナルアプリを制作可能な「リンクドライブコラボ」を立ち上げた。オリジナルアプリによって、ユーザーへのアピール力が強まる。月ごとに一定料金を支払えば整備代金無料というサブスクリプションなど、自社の独自サービスを盛り込んだ情報配信が可能になるともいう。

コロナ禍に伴い対面を見合わせ、SNSなどを使ったユーザーとのコミュニケーションに力を入れる動きが顕在化したことも追い風だ。「従来まで検討段階だった事業者が本格導入に前向きな姿勢を見せている」（同）という。リンクドライブプロの導入事業者数は100社を超えた。問い合わせも増えている。来年末までに300社への拡大を目指す。

従来は大手機械工具商社と連携して整備事業者への売り込みに力を入れてきた。今後は中古車専門業者も重点ターゲットに加え、すそ野を広げていく。すでに大手中古車事業者と交渉を進めている。「中古車事業者のコネクテッド化への意識は強い上、当社としても一気にリンクドライブの利用者数を拡大できる」（同）ことから、ビジネス基盤の拡大に向けて、新たな販路確立に注力していく。