者を置く例は増えているが、現地のコミュニティーに入り込むには時間がかかる。企業同士で手を組み共通の課題を乗り越えようとしている。

# スマホをインターホンに

## 西電通がアプリ　マンション向け

防犯システムを手がける西電通（大阪市、伊藤正幸社長）は、スマートフォン（スマホ）をマンションのインターホン代わりに使えるアプリを開発した。来訪者が玄関ホールに設置したスマホでアプリを使って部屋番号を入力すると、居住者はスマホで玄関ホールのドアのロックを解除できる。オートロックを導入していない学生マンションなどの利用を見込む。

他社の電気錠などと組み合わせたシステムとして3月中旬にも売り出す。インターホンを導入する際に専用線を工事する必要がない。20～30戸のマンションで初期投資は50万円程度。回線工事が必要な場合の2～3割で済む。初年度100棟以上の納入を狙う。

居住者はアプリに電話番号やメールアドレスを登録した人が来訪した際に解錠できる。玄関ホールにスマホを据え付ければ、初めて来訪した人に対応することもできる。全地球測位システム（GPS）を利用してインターホンの利用範囲をマンション周辺に限定する。

# スで登録急増

## ム社長　太一郎氏

1998年慶大法卒。2001年に大手法律事務所入所。05年に弁護士ドットコム設立。米イリノイ州出身。40歳

芸能やスポーツなど関心の高い出来事を口説き、配信に成功すると閲覧者は急増した。

影響力が高まると登録を希望する弁護士はみるみる増えた。13年8月には詳細なプロフィルを公開できたり、検索の上位に表示されたりする弁護士の登録を有料化した。これを機に収益力が高まり、14年3月期に黒字転換。14年末には東証マザーズに上場した。

「いちげんさんお断りの慣習を打ち破りたい」と始めたサイトの登録弁護士は約1万人。全国の弁護士の4人に1人を占める。売上高の約6割が登録料で約2割を個人の閲覧料で稼ぐ。

サイトでは単に利用者と弁護士をマッチングするだけでなく、様々な情報やサービスを発信する。過去の相談内容を検索できる携帯向けサービスは個人の有料会員（税別月額300円）が約7万人になった。16年3月期の売上高は前期比5割増の10億円を見込む。

起業の契機は偶然目にした引っ越し会社の比較サイトだった。「弁護士もサービス業。比べることができれば、もっと身近になるはず」。そんな利用者の目線に立つことで新しい事業アイデアをまた生み出そうとしている。

＝敬称略

（角田康祐）

### 「法律×IT」に商機

弁護士ドットコムの収入源は弁護士の登録料と個人の閲覧料だ。「個人と弁護士を直接マッチングしたかった」が、弁護士法で弁護士を有料で仲介するのは禁止。この「規制」に商機を見いだした。

2015年秋からは「クラウド契約」も始めた。ネット上で企業間の契約を認証して押印や郵送の手間を省く。今後も法律サービスとIT（情報技術）を組み合わせた「リーガルテック」の強化をめざす。