

「家のなか」におけるテレビを情報の接点としたサービス基盤とIoTセンサーの利用

～本当に使われる、ビジネスになるサービス基盤とは～

C.Shinomiya



外部環境の変化 1

2016年 電力自由化
2017年 ガス自由化



絶対的なテリトリーがなくなる



既存電力事業者、新電力事業者は、
顧客新規開拓と抱え込み（離脱防止）

外部環境の変化2

東日本大震災
異常気象
熊本地震



災害への危機感が高まる

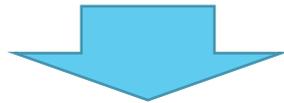


如何に通知するのか、
自治体としての対応ニーズが高まる

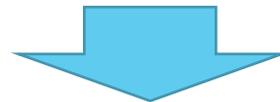
HPには、避難場所や、
いろいろな情報が掲載
されているが見られて
いない。

外部環境の変化3

少子高齢化が進む



シニア世代の取り込みが、今後のビジネスには不可欠



情報過多とはいうが、届けたい情報を
如何にシニア層に届けるのか？

スマホは、情報があり
過ぎ。タブレットは自
分で手に取らなければ
情報に触れられない。

外部環境の変化4

いろいろなセンサーがIoT端末として登場！



家の中の何の情報か、生活の利便性を高めるか？



取得したデータを解析、生活に役立つ情報を
リコメンドできて始めてIoT機器の意味がある。
機器だけ提案しても顧客メリットは創出できない！

センサーにお金を出す
人はいない。サービス
に、お金をはらう！

外部環境の変化 5

○ EchonetLiteは？

→ 建前の標準化。搭載機器も少なく利便性なし

○ 太陽光パネルの個宅への設置は？

→ 電力の高額買取も終了し、今後は個宅で発電、蓄電して自分で使う（ZEHへのシフト。でも電力会社は歓迎せず）



**助成金で成り立っている環境は、一時的。
結局、何が使う人に役立つのか？が重要。**

**顧客が、『使いたい』『便利だ！』と思える
サービス、技術だけが成立する**

センサーにお金を出す
人はいない。サービス
に、お金をはらう！

サービス視点でのメディア

スマホ、タブレットは、能動的に自ら目的をもって使うデバイス

PCは、もはや・・・。

テレビは、“ながら”デバイス。でも気づきを与える！

若者、ミドルは、スマホ。

子育てママは、スマホとテレビ。

シニア層は、テレビ！

生活の動線の中に届けたい情報を差し込むことを考える

自然に気づきを与える！

そこで、TranzasはdongleeTVを
プラットフォームとして提案しています



dongleeTVは生活者様のリビングテレビを使って、事業者様や自治体や学校など地域の公共・任意団体からの大事なお知らせや生活情報を **確実に** 届ける **くらしの掲示板**です。

なんとなく
テレビをつける
タイミングで、



電力会社からの
お知らせが
届いてるわ!

テレビを
つけると同時に
くらしの掲示板が
表示されます

パツ!



大事なお知らせ!

だいじなお知らせが届いている時に、テレビをつけたタイミングで
くらしの掲示板が自動的にテレビに表示されるので、大事なお知らせを見逃しません。

※テレビの電源ON時でかつ最新情報を取得状態でdongleeTV画面に自動的に切り替える技術はトランザスの特許出願中技術です

リビングテレビだから大画面で視認性も抜群。テレビに付属のリモコンで操作もできるからパソコンやスマートフォンに慣れない高齢者やお子様でも操作が簡単です。

ファーストビュー テレビの“ながら見”のような感覚で、身近な情報が飛び込んでくるインターフェイス



テレビリモコンの十字キー、決定キー、4色カラーキーでガラケーのように操作できます。

居間のテレビだから見やすく使いやすい！





Demonstration!

結局はサービス！

- ▶ エネルギーそのものには、コンテンツとしての価値がない。
- ▶ => 顧客を抱え込むにはどうすれば良い？
 - ▶ エネルギー単体の価格を下げる
 - ▶ 他のサービスと合わせ技で、価格を下げる

企業が疲弊する

- ▶ 月額200円下がって、東電からあまり知られていない会社へ乗り換えるか??
(吉田 羊さんが「男前って言うてくれても……」)
- ▶ 結局、その企業との顧客接点を**深く、濃く**するしかない
 - ▶ その為には、顧客が必要とするサービス、メリットのあるサービスを届ける
 - ▶ 広告だらけのサービスは、続かない→ **顧客はすぐ使わなくなる**
 - ▶ **それと一緒にエネルギーもお届けする (重要だけど、おまけ的なエネルギー)**

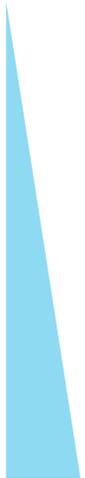
ビジネスモデルは？

▶ 面を抑えるプレイヤーが、サービスを提供する

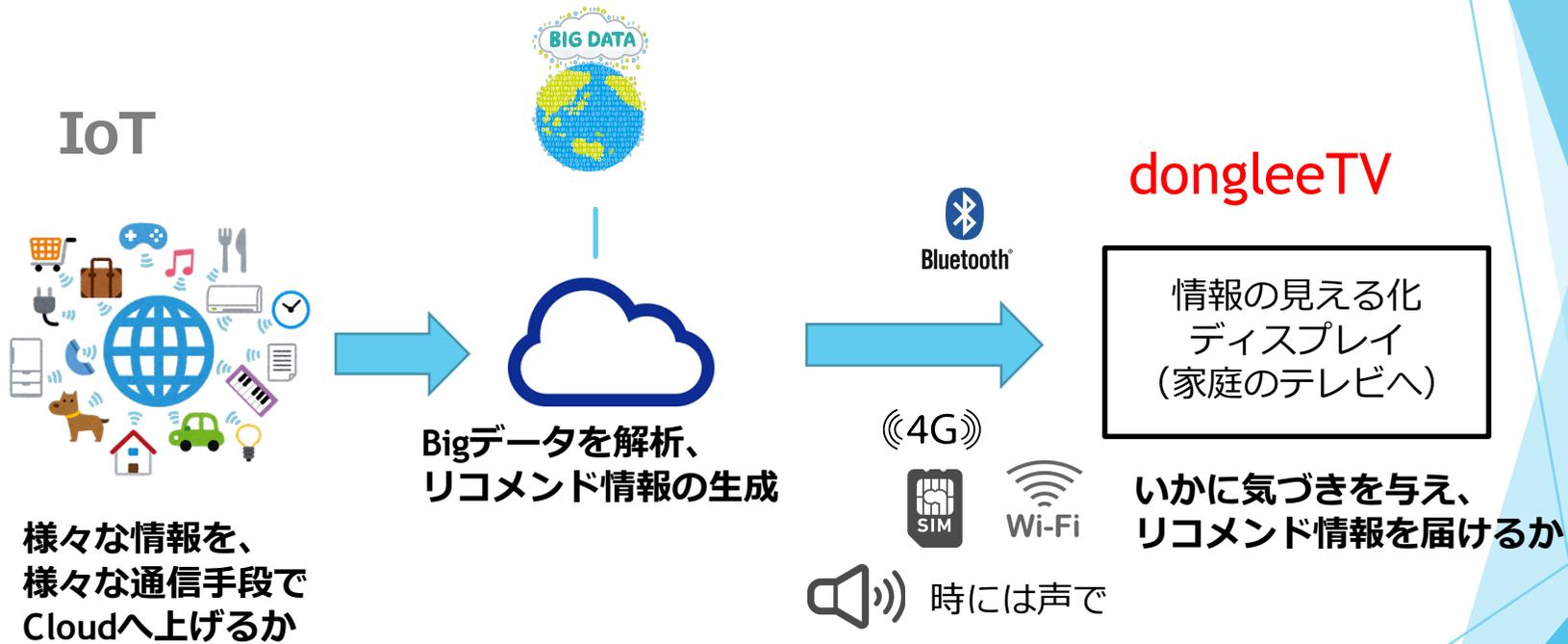
- ▶ 通信事業者
- ▶ 小売事業者
- ▶ 大手会員組織を持つ事業者

▶ 点を集めて面を作る

- ▶ 地域密着（自治体連携）
- ▶ ガス会社、地方の既存電力会社



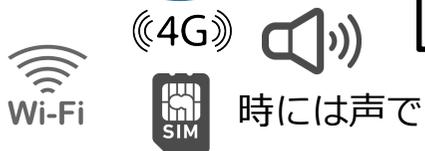
Big Pictureが必要



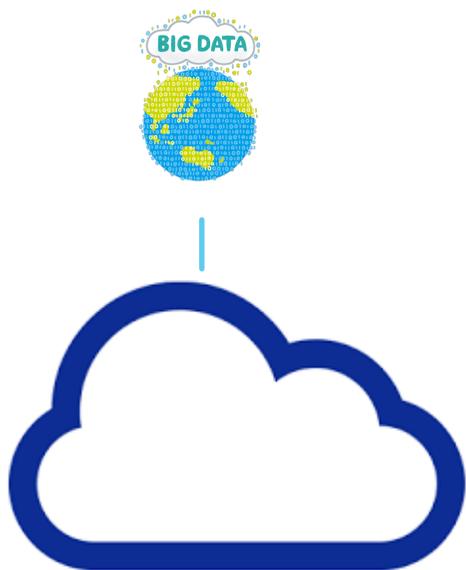
家の中の情報のGW ご家庭のテレビであれば

HSG

dongleeTV



HSGが受け取ったプッシュ情報を
テレビ等のディスプレイにアウトプット



Deep Learning



様々な家の中の情報を、HSG経由でCloudへ



家の中IoT機器

Concept

- ▶ **緊急時・災害時は「官」、平常時は「民」**が利用し、生活の安全性向上、利便性の向上めざし、長期に運用できる**ビジネスモデルを構築することを目的とする**
- ▶ 緊急・災害時に、ネットワーク接続を確保、遠隔からの音声による情報通知を可能とする
- ▶ 本体緊急用ボタンまたはオプションのワイヤレス緊急用ボタン外部機器を接続することで、自治体、病院、などへの異常通知を可能とする
- ▶ 各種センサーを搭載し、宅内生活環境の改善をアドバイス、安全を提供。
見守り機能としても細やかなサービスが構築可能
- ▶ センサー機器制御、センサー情報収集など連携を可能とする
- ▶ TVとの連携を可能とし、地域、コミュニティの情報を家庭に届け、地域活性に利用可能

Specifications

- ▶ CPU
 - ▶ Quad core or over
- ▶ Networks (WiFi router or Mobile router functionality)
 - ▶ 3G/4G LTE
 - ▶ Ethernet (100BaseT)
 - ▶ WiFi AP
 - ▶ BT4.0 (BLE support)
- ▶ Other Interfaces
 - ▶ USB I/F x 2
 - ▶ HDMI 1.4



Specifications

▶ Sensors

- ▶ 温度
- ▶ 湿度

▶ Others

▶ Speaker

- ▶ mono

▶ Storage

- ▶ 4G Byte (eMMC)

▶ LED

- ▶ 3 colors LED X 3

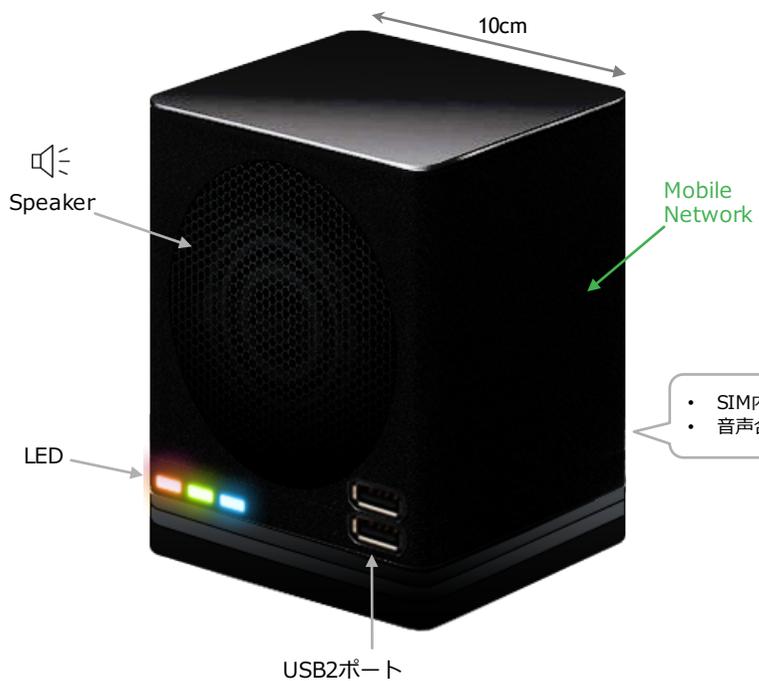
▶ Options

▶ カメラ(130万画素)

- ▶ 130万画素

▶ Battery

- ▶ 3500mAh



まとめ

- ▶ エネルギー自由化は、大きな社会環境の変化を産む。従って、ビジネスチャンスと言える
- ▶ でも、エネルギーそのものは、コンテンツとして魅力的でない。いくら見える化しても、顧客は欲しがらない
- ▶ 災害対策と合わせて、顧客接点の重要性が見直されている
「月一回の請求書を送る」だけの接点からの脱却
- ▶ 顧客にとってメリットのあるサービスとの合わせ技が、相乗効果を産む。
エネルギーの見えるかなど、そのものは「おまけ」の情報
- ▶ 今こそプラットフォームを普及させるチャンス。事業ドメインを超えたアライアンスによって、顧客にメリットのあるサービスビジネスがこの先を蹴る可能性がある。

Thanks!

