



自治体による電気小売事業は市場を一変する可能性をもつと同時に、社会が直面する複数の問題の解決策となり得る。本書では主として英国とドイツにおけるビジネスモデル事例とベストプラクティスを解説している。

11月発売予定。

\*\*\*\*\*

出版物一覧は[こちら](#)をご参照ください。



Image courtesy of Qivicon

今回のニュースレターは、ドイツテレコム主導のもとで普及しつつあるスマートホームプラットフォーム、Qivicon を紹介します。日経新聞が最近「ソニー・東電、IoT で提携、家電一括管理」と伝える中、2013年に開発された Qivicon はドイツから他の欧州の国々に展開されつつあります。ドイツテレコムは更に Qivicon をプラットフォームとしたエネルギー小売事業者用のスマートホームソリューションを開発し、同事業者用ホワイトラベルとして提供しています。ドイツテレコムによる Qivicon は IoT 時代のビジネスモデルのあり方を示しています。

### ドイツテレコム

ドイツテレコム(Deutsche Telekom)は、携帯電話で1億5千万件、固定電話で3千万件、そしてブロードバンドで2千万件の顧客をもつ一方、ビジネス用の ICT ソリューションを提供する世界のテレコム大手である。同社はドイツ政府のハイテク戦略、インダストリー4 のボードメンバーである。

### Qivicon

Qivicon はインダストリー4 が提唱された2012年の前年にドイツテレコムによって設立された。Qivicon の目的は様々なスマートホームソリューションのプラットフォームを提供することである。そのためその最大の特徴はベンダーフリーであり、様々なプロトコールに対応できることである。Qivicon の目指すスマートホームは家庭における省エネ、セキュリティ、快適さのために、家庭にある様々なブランドの電気製品・設備をワイヤレスで制御できることである。Qivicon は2014年同様に、2016年の Frost & Sullivan の European Connected Home New Product Innovation Award に選ばれている。

### Qivicon Home Base

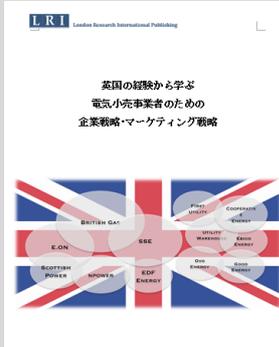
Qivicon の制御ボックスは今秋 Qivicon Home Base 2.0 にアップグレードされる。これは新たにプロトコールをブリンストールするためである。また DSL ルーターにケーブルあるいはワイヤレスで接続できるようになる。他のワイヤレスプロトコールも USB フラッシュメモリーで取り込

むことができる。現在のバージョンの英国での販売価格は102ポンドである。当初ドイツで同ボックスを含めスタートキットとして300ユーロで販売したが、合計1万個程度しか売れなかったと言われている。現在はビジネスモデルを変更してボックスを売るというよりも、エネルギー(電気・ガス)小売事業者がエネルギー消費量のモニタリングの機能も合わせたソリューションとして彼らの顧客に売ることが主流となっている。

### Vattenfall Smart Home

そのようなソリューションの一つが大手電力会社 Vattenfall のスマートホームソリューションである。同ソリューションでは Vattenfall Smart Home Manager と呼ばれるスマートホームソフトウェアを利用して、電気製品、ラジエータ、電燈をモニター・制御でき、これにより省エネが促進されることになる。同ソフトウェアはスタートアップの GreenPocket によって開発された Qivicon をベースとした最初の多目的システムである。Vattenfall はこのソリューションを最大限に生かして Natur 24 Smart Home と呼ぶタリフを提供している。同タリフは、100%グリーンエネルギー(原子力と思われる)+知的なホームコントロール+100ユーロのクーポン(99ユーロの Qivicon Home Base 用)から成る。また設置のために30ユーロのクーポンも提供している。スマートホームに関心がある消費者は値段が多少高くともグリーンエネルギーを好む傾向にあるということの有効に使っている。因みにグリーンエネルギーを選ぶ消費者

## 英国の経験から学ぶ 電気小売事業者のための 企業戦略・ マーケティング戦略



## 英国の 15 年間の自由化 の経験から学ぶ 戦略的ヒント

今日の成熟した市場に至るまでの**戦略的変換**。インカンベントと新規参入者の**企業戦略・ビジネスモデル**。セグメンテーションを含む**マーケティング戦略と施策の成功・失敗例**。インカンベントの 9 電力が直面する可能性のある**リスク**。電気事業者、電気関連ビジネスを対象として、最新情報を掲載。

\*\*\*\*\*

出版物一覧は[こちら](#)をご参照ください。

Follow on Twitter



Join on Facebook



は、購入先をあまり変更しないため、Vattenfall はこのソリューションで優良な顧客を獲得できることになる。

### ホワイトラベル用ソリューション

Vattenfall のソリューション以外にも Qivicon をプラットフォームとした包括的なスマートホームソリューションに Smart Home Deutsche Telekom、Rheinenergie Smart Home、Entega Smart Home、EWW Smart Home(オーストリア)がある。加えてエネルギーマネジメンツの機能をもつソリューションでユニークなものとして Smappee のエネルギーモニタリングシステム、そしてスマートサーモスタットを備えた Plugwise のシステムがある。

スマートホームシステムが成功するためには単に電気製品を制御できるのみならず、エネルギーマネジメンツの機能を備えて、それをエネルギー小売事業者がサービスの一部として顧客に提供する必要がある。つまり、エネルギー小売事業者が媒体の役目を担うわけである。一方、エネルギー小売事業者はそのようなテクノロジーを顧客に提供することによって、競争の激しい家庭用エネルギー小売市場で、顧客獲得を優位に行うことができる。すなわち、両者が Win-win の関係にあるわけである。

ドイツの家庭用エネルギー小売市場には大中小合わせて 1000 社以上の事業者がひしめく。それらの大半は、自らスマートホームソリューションを開発する能力はない。ドイツテレコムが戦略的に優れている点は、その状況を踏まえて、自らがもつソリューションをホワイトラベルとしてエネルギー小売事業者に提供していることである。しかも、彼らは「スマートメータが普及して「Connected home」の環境ができれば Google 等が市場に参入しエネルギー小売事業者は駆逐される」という警告を出して勧誘している。この警告のためか、少なくとも E WIE EINFACH と Stadtwerke Karlsruhe の 2 社がドイツテレコムのホワイトラベル用ソリューションを導入している。

### パートナー

Qivicon には現在、EnBW(大手電力)、Samsung 等を含め、約 40 社がパートナーとして参加している。因みに Samsung は近年、欧州での白物家電の販売にも力を入れており、携帯電話と合わせて同社にとってスマートホームシステムはより重要性を増している。以下のリスト及び図 1 に主要な

パートナーを紹介する。

スマートプラグ : eQ-3, Bitron Video  
壁スイッチ、遠隔制御 : eQ-3, Bitron Video  
検知器、センサー : eQ-3, Bitron Video  
LED 照明 : Philips、Osram  
無線カメラ : D-Link(台湾)  
温度制御 : eQ-3, Bitron Video  
表面実装・埋め込み式デバイス : eQ-3  
家庭用電気製品 : Miele

### 評価

先述したように Qivicon は革新的なシステムとして Frost & Sullivan の賞を得ているが、飛び抜けて高い評価を皆から得ているわけではない。例えばデジタル市場専門のマネジメントコンサルタンシーである MÜCKE, STURM & COMPANY は Qivicon を次のように、中の上程度に位置付けている。「様々なパートナーが参加しているため、製品の互換性と言う点に関して高いレベルの柔軟性をもっている。顧客の反応も良い。しかしながら、製品の特徴・インテリジェンスという点に関して最高水準の域にあるわけではない。  
<http://www.slideshare.net/mueckesturm/qivicon-by-deutsche-telekom>」とりわけ、レスポンスタイム、エラーメッセージ、製品のインテリジェンスの面において業界のベンチマークの基準に達していないと指摘されている。

ドイツテレコムは以下のように、自らのシステムの競争力を評価している。「スマートウオッチ(ウェアラブル)が競争相手となり得るが、現時点ではその機能が十分に定義されていない。エネルギー大手 RWE のスマートホームシステムと競争しているが、それを追い越す目途が立った。スマートホームプラットフォームの市場は最大で、欧州で 5 つ、そして世界で 10 の占有となるであろうが、まだそのような成熟期に至っていない。  
<http://rethink-iot.com/2015/03/13/deutsche-telekom-takes-qivicon-smart-home-platform-to-uk-and-nl/>」

Qivicon は英国市場に参入したばかりであるが、英国では British Gas が Hive という IoT サービスで既に成功を収めている。その他、有料テレビの Virgin、Sky 等、強力なブランドが競争相手として存在するため、苦戦が予想される。

### 最後に

## LRI Publishing

\*\*\*\*\*

### 英国における産業・業務用需要家に対するエネルギー(ガス・電力)供給契約

LRI London Research International Publishing

英国における産業・業務用需要家に対するエネルギー(ガス・電力)供給契約



ソニー(コミュニケーションズ)と東電が提携して家電一括管理のシステムを共同開発するという話であるが、このような試みは大いに歓迎されるべきであろう。東電がサービスの一部として顧客に同システムの導入を薦めていけば、商業的にも成り立つであろう。しかしながら、IoTであればそのようなシステムはまずプラットフォームがあってそれに基礎を置くソリューションの一つという位置づけとすべきではないかと考える。そうすればそのプラットフォームの上に他の開発者が他の機能をもつソリューションを開発することができる。そしてユーザは複数のソリューションを1台のデバイスで操作することができる。加えて、ソニーと東電が開発するシステムは他のエネルギー小売事業者にも使えるようにするのであるか。IoT時代のシステムはオープンソースで、様々な企業そして産業が参加できるクロスボーダーであることが望ましい。

編集者より皆様へ

ご関心のあるテクノロジー分野・企業・話題等をお知らせ下さい。本ニュースレターで取り上げることができるか検討させていただきます。

London Research International

London Research International Ltd.  
120 Pall Mall  
London SW1Y 5EA  
Tel: 44 (0)20 3286 2600  
www.londonresearchinternational.com  
www.greentecheurope.com

世界で最も成熟した市場と言われる英国のエネルギー市場。本書はその英国において、ガスと電力の小売事業者たちが市場競争の中で、どのような契約オプションを産業・業務用需要家に提供しているのかを解説。需要家にとって最も関心が高い料金メニューオプション、供給価格の構成要素、契約交渉のプロセス等にも言及。

ガス・電力事業者、産業・業務用需要家向けに充実した情報を掲載。

\*\*\*\*\*

出版物一覧は[こちら](#)をご参照ください。

図1: Qivicon のパートナー企業例



**London Research International**  
Consulting | Technology & Energy

London Research International Ltd.,  
Elizabeth House, 39 York Road, London, SE1 7NQ, United Kingdom  
Email: info@LondonResearchInternational.com  
Tel: +44-(0)20-7261-9597  
WWW.LONDONRESEARCHINTERNATIONAL.COM

<p>テクノロジー コンサルティング</p> <p>市場分析、シナリオづくり、戦略アドバイス、マーケティング等</p>	<p>スタートアップ企業 のサポート</p> <p>資金調達、セールス&amp;マーケティングサポート、プロジェクトマネジメント等</p>	<p>テクノロジー モニタリング</p> <p>新たなテクノロジーのモニタリング(お望みの分野)、月例報告書</p>	<p>テクノロジー の仲介</p> <p>ライセンス探し パートナー探し</p>	<p>海外展示会 のサポート</p> <p>適切な展示会のご提案、展示物資料英訳、主催者とのコミュニケーション等</p>
---	---	--	--	--