



日本住宅サービス 有吉彰英 社長

07年設立の同社は広島県に本社を構える年商35億円規模の全国区スマエネ

曲がる太陽電池、蓄電池など 協業モデルを加速

売やHEMS設定サポートなどを行う日本住宅サービス(有吉彰英社長)は今春より、家電分離推定技術を応用した電力見える化サービス『AIHEMS(アイヘムス)』の本格販売を開始。スマエネ市場の中心手法となるプッシュ営業からの脱却を促す。

住宅サービス

誰もが必要なエネルギーとは何かを考え自ら行動を起こす為に——。太陽光販

日本住宅サービス 電気使用量の『見える化』で 住まい方のリフォーム提案 プッシュ営業からの脱却を促す

販売店。「エネルギー×通信×フィールドエンジニアリング」というコンセプトで競合他社とは違った切り口を展開する。16年より従来型の約1/4と超軽量で曲がる太陽電池パネル『eArc he(イーアーク)』という世界的に注目を集めるサンマン社の総販売代理店を担い、昨年は村田製作所、長瀬産業とハイブリッド蓄電システムの施工販売で協業するなどアライアンスモデルを加速化させている。今回もまた然り。元ソニーの技術者が創業したインフォメティクス、日本リビング保証、分電盤大手の日東工業、家電操作リモコンで知られるIOTベンチャーのリンクジャパンといった複数社がプロジェクトに参画している。技術的な肝となるのはインフォメティクスが開発した家電分離推定技術。これは分電盤に取付けたセンサーで電力の波形推定により「どの家電が、いつ、どれくらい使われていたかを見る見える化する」というもの。有吉社長は

「日常生活の中でエアコン、冷蔵庫、テレビなど一体何にどれくらい電気使用量が掛かっているのか。詳細な点まで把握している人は居ないだろう。具体的な金額まで『見える化』することで、自身にとつての『エネルギーとは何か』という身近なところから気づきが生まれ、省エネ行動を促すことができる」と話す。ユーザーはスマホアプリで日週・月間などランキング形式で用量を把握。遠隔での家電操作や外出時にも家電のON・OFFが把握できるため家族の見守りといった使い方も可能だ。「太陽光発電や蓄電池などの提案はこの後にやってくる。誰もが自ら考え実感し必要なものを選択できる環境を創ることで市場全体の拡大に繋げたい。謂わば住まい方のリフォーム提案だ」との想いを語った。

設置からアフターまで 全国50箇所サポート

設置や設定などは同社が一挙に手掛けワンストップで提供される。「通信エラー事例と対処法などを過去5年以上に渡り蓄積してきた。この経験を活かし、どのような問題も対応できる仕組みを構築している。全国50店舗以上のネットワークでアフターまでサポートしていく」と万全な体制に自信を覗かせる。反響は既に多数に上り「地域

ビルダーや電力会社などに採用が決まっている。最終的には2020年にHEMS市場シェアの10%獲得を目指したい」との目標を掲げた。一般の消費行動はユーザーの意志によるものが常である。であれば提案営業が盛んなスマエネ市場はまだ発展途上と言うことになるだろう。果たして『見える化』提案で世界は変わるか。必見のビジネスモデルが動き出した。

■ 日本住宅サービスが販売するセット内容の概念図

