

スマートエスイー各講義の中で学んだ手法・考え方を元にした、携帯電話会社・業務での課題を解決するための**法人企業向けのIoT新サービス**の検討

名前 秋山太郎

メールアドレス akiyama.taro1983@gmail.com

業務上の課題・問題点

携帯電話の契約数の頭打ち／競合との価格競争や政府からの要望による値下げ
⇒**ネットワーク収入の減少**。
5G/IoTを活用したパートナーとの協創による新たなソリューションが必要。
⇒**回線収入依存から脱却したBtoBoCモデル**での新収入確保が必要。

スマートエスイーで学んだ講義を取り入れ

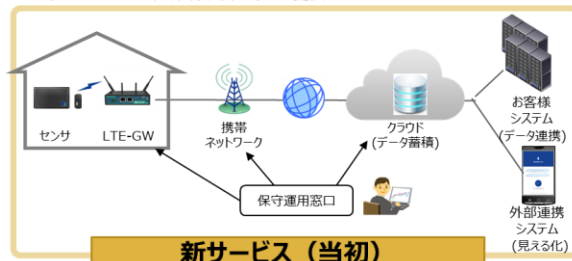
受講した各講義からの手法を取り入れ。特に「**K5 IoT版ビジネスモデル仮説検証プログラム**」「**K6 IoTイノベーション**」で検討したサービス、学んだ手法を基にして、「**K15のエリアネットワークでの無線方式選定**」をいかし、各講義で得た知識も取り入れて新サービスの検討実施。

検討した新規サービス

当初の新サービスのアイデアから**顧客ヒアリング・市場調査による仮説検証を続けて最終的な新サービスを見直し実施**。
サービス範囲と強み・売り出しポイントを変更。
今回検討したサービスに関しては、業務で引き続き検討を続け、今年度中に**自社内でサービス化して実際の顧客に提供できるように活動し続けたい**。

■当初の提供サービス範囲

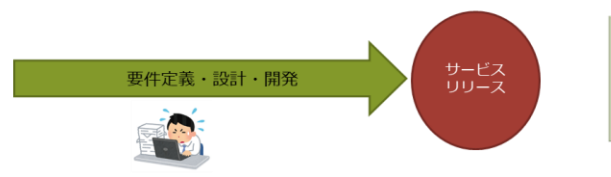
センサ～UIまでのオールインパッケージにて提供



新サービス（当初）

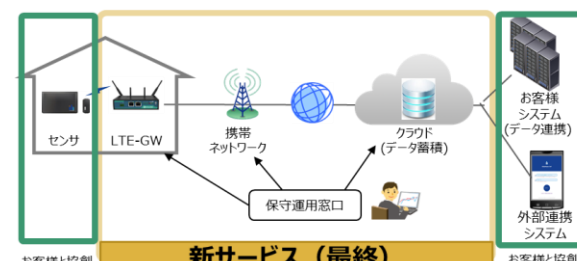
■当初の強み・メリット

オールインパッケージを提供するため、個社別にカスタマイズを行う必要があるため、要件定義・設計・開発に力を注ぎ、お客様のオリジナルIoT環境を提供する。



■最終的な提供サービス範囲

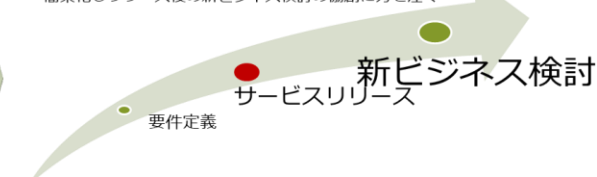
IoT化の中核部分のみとしセンサ・UIはお客様との協創（OP）とした。



新サービス（最終）

■最終的な強み・メリット

IoTの中核部分を提供することにより、サービスリリースまでを簡素化しリリース後の新ビジネス検討の協創に力を注ぐ

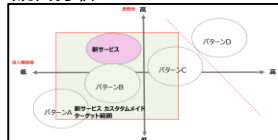


検討項目

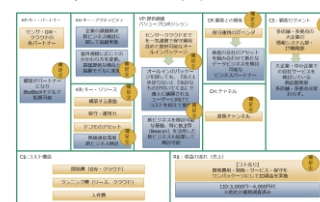
ビジネスモデルキャンパスを元に各項目に対して検討を実施。

- ・ビジネスモデルキャンパス
- ・価値顧客シート
- ・他社分析
- ・顧客セグメント
- ・ターゲット価格の検討
- ・VP（提供価値）の検討
- ・アーリーアダプタ
- ・MVPの設定
- ・提供先の選定
- ・・ETC

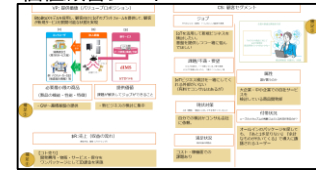
競合分析



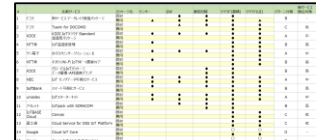
・ビジネスモデルキャンパス



・価値顧客シート

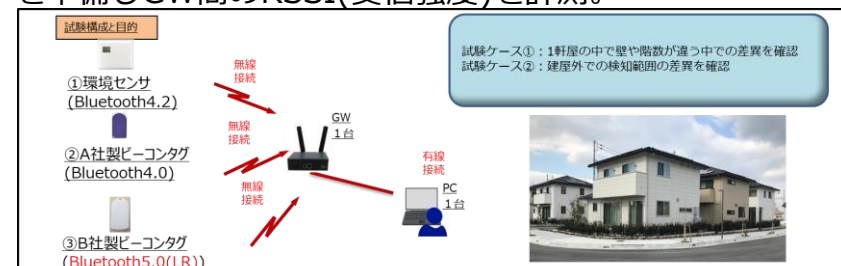


・競合分析



強みの実証実験

顧客ヒアリングでBeacon機能活用した新ビジネスの検討が要望としてあり、**Bluetooth5.0の強みを実験で検証**。Bluetooth①4.0,②4.2,③5.0(LR)の各センサ・ビーコンタグを準備しGW間のRSSI(受信強度)を計測。



Bluetooth5.0のB社製ビーコンタグがRSSI値及び検知距離ともに、優位な結果になった。

Bluetoothはデバイスの形状やチップ、アンテナによって同バージョンでもかなり性能に違いがあるため、本来は**B社製ビーコンタグで(4.2互換モード)のFWに書き換えて比較すべきであったが本タイミングでは間に合わず、今後同じ条件で4.2で実施して比較していきたい。**