HEMS+見守りサービスの普及の展望、まとめ

以上の考察結果を元に、今後の HEMS+見守りサービスの普及の展望、まとめを記載する。

■新築（戸建、マンション）

—スマートメータ、HEMS は標準搭載が進むことを前提に検討できる。

HEMS は自然に普及していくものと想定できる。

—HEMS が標準搭載されていれば、在宅確認を目的とした HEMS+見守りサービスは、既存の見守りサービスよりも安価に提供でき、かつ、知名度の向上もさせやすい。

見守りサービスに要する作業の簡易化/PCによる自動化は要検討事項であるが、既存の見守りサービスに対する優位性はある。

■既築（戸建、マンション）

—現時点では HEMS の導入費、知名度は低く、公的制度等を活用しても費用対効果を合わせづらい。設置工事への懸念も大きい。スマートメータの普及により HEMS 導入費の価格低下、設置工事の懸念も解消が見込まれるため、HEMS の導入提案はしやすくなる。

—HEMS+見守りサービスは、一人暮らしを始めるタイミングに合わせて適切に提案することにより普及が進むと想定できる。

■戸建、マンション以外の施設への展開

—老人介護福祉施設など、ユーザ対象者数が多い施設であれば、営業効率が良く、ビジネスの収支が合わせやすくなる。

■共通事項

—電気料金の最適プランの提案、及び、電気+ガスのセット料金プランの検討が住民にとっての HEMS 導入のメリット（光熱費の削減）に繋がり、重要である。

—ダイナミックプライシングやクーポン券の付与など、住民にとって節エネに取り組むことへのインセンティブが発生する情報システムの開発が国を挙げて進められており、そのような先端情報システムの一般化が HEMS の普及に直接的に繋がると期待できる。

—Echonet Lite の普及が進み家電の制御が容易になれば、外出先からの節エネが容易にできることになり、HEMS の価値が高まり、普及させやすくなる。

—HEMS と見守りサービスの相性は良いが、見守りサービスに関して言えば導入タイミング・導入層は限られる。また、HEMS のみで不測の事態が発生した時のリアルタイムの対応まで行うことは難しい。その点は留意した上で、マーケティングを行うことが重要である。

- －結果的には、電気が見守り条件を設定する上で適しているとの回答が多かった。エネルギー使用の変動が大きいためである。
 - －ガスの見える化は、セット料金プランへの展開に繋げることで価値が生まれる。
 - －水道の見える化は、トイレではなく浴室等に見える化したときにどのような価値が生まれるかは今後の要検討要素である。少なくともトイレのみでは節水の効果は生じなかった。
 - －電気の利用パターンを利活用した見守りサービスではパワートレック社のスマートコンセントがある。家庭全体の見える化を行うものではないが、一つの HEMS+見守りサービスのビジネスモデルと言える。
 - －HEMS 普及のキープレイヤーは、地域住民との豊富なネットワークがあるエネルギー事業者である。エネルギー事業者にとっても自社の経営資源を有効活用して新規ビジネスを立ち上げることができる。スマートマンション、スマートハウスへスマートメータ+HEMS が標準的に搭載されていくのであれば、不動産会社もキープレイヤーである。
- 以上から、HEMS アグリゲータ、エネルギー事業者、不動産会社が密な連携を図っていくことが今後 HEMS の普及と住民にとってメリットがあるサービスモデルの確立において重要であると判断付ける。

以上