

株式会社IoTコンサルティング 提供サービスのご案内

株式会社IoTコンサルティング
【2019年12月版】

はじめに (IoTサービス提供事業者様、採用事業者様へ)

IoTサービス、ロボット、スマートシティ、Society 5.0で飛躍を狙う皆様へ

- ・これらのサービスは「ハード」と「ソフト」、「通信」が融合し、かつデバイスが管理者、利用者の手元にないのが今までにない特徴です。

必ず来たるべき、その世界に！

その世界は..

課題

- **トラブル時、利用者は「使えない」ことしかいわない。**
(「ハード」と「ソフト」「通信」での問題不能)
- **誰が届けるのか？ 誰が提供窓口なのかははっきりしない。**
(APIによるデバイス連携で)
- **顧客との継続的リレーションシップが企業体力をそぎ落とす**
(サブスクリプション、ハード耐用保証、バージョン対応)

ねらい

- **ビッグデータで様々なものが見える！**
- **利用者は新しいサービスを享受**
- **既存のビジネスにも好影響！**

最速で到達するために！

・生活を豊かにするこれらの活動を推進する皆様にIoTコンサルティングは全力で応援します！

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！

IoTサービス全般



凡例 = 弊社対応可能業務

もちろん、個々サービスのご依頼が可能ですが、
複数サービスの連携ご利用をお勧めします。

【ソリューションカット】

顧客別 IoTコンサルテイングご活用シーン

IoTサービス、デバイス提供企業様

IoT提供企業にとって、なぜ「IoTコンサルティング」なのか？

あなたの新規事業、新会社はどのステップにいますか？

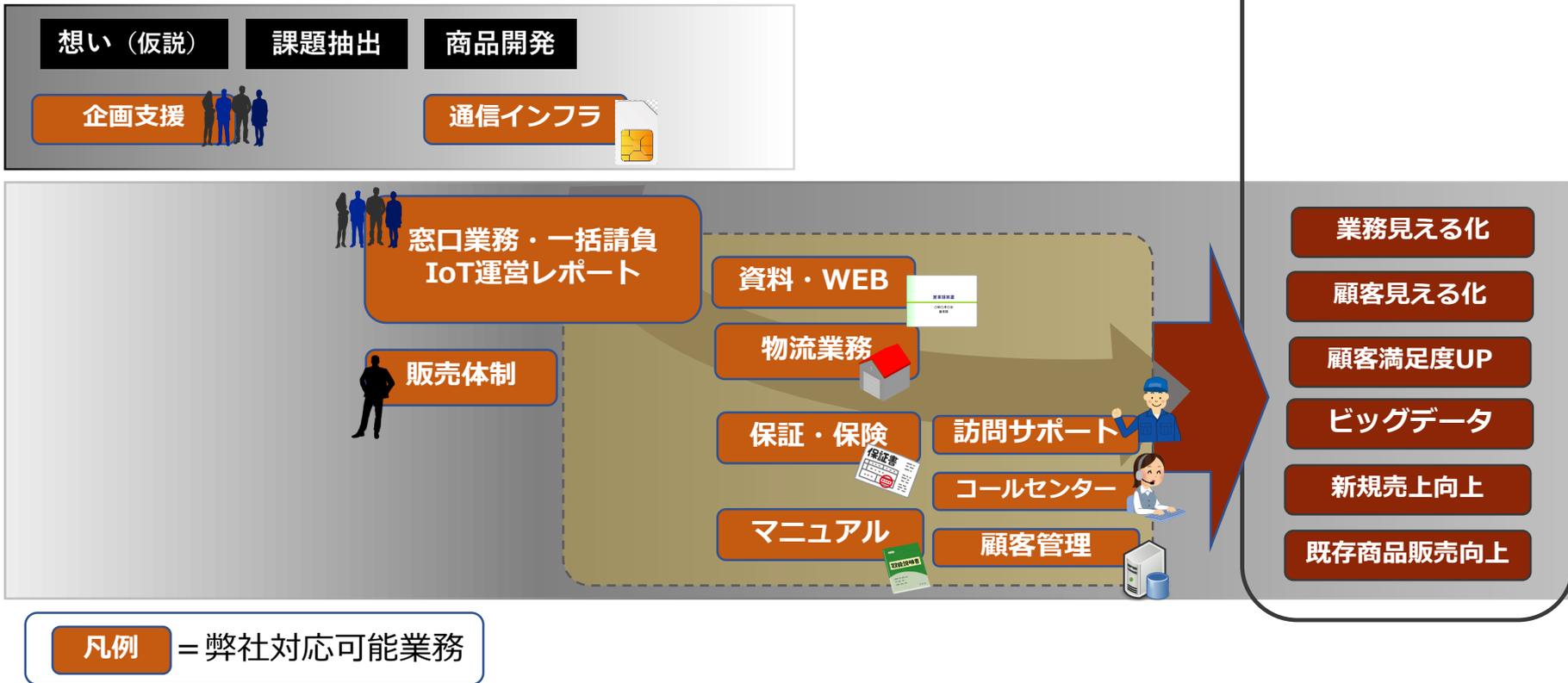
ビジネスの成功のために次に何が必要かご存知ですか？

時間軸

IoTの目的

商品開発

マネタイズ化



商品化だけではビジネスになりません。
IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！

【対提供商品】

【商品化ご支援】 マネタイズ部分コーディネート

IoT提供企業様

背景：IoT商材の企画開発で精いっぱい。サポート、保証など放置に。
ニーズ：商品化について、包括的な相談がしたい。

素晴らしいアイデアを商品に！



例) IoT提供企業

「開発」だけでは
「商品」にならないな。

担当者からよく聞く悩み事例(実話)

- エースは開発のみ。サポートや請求は後回し、どうする？
- 商品仕様の突然の変更。影響各社への連絡大変。
- サポートと保証がないと大手企業が採用してくれない。
- ウチの体力じゃ、全国出張設定網を作るのはムリ。

IoTコンサルティングならできます！

● **IoT提供企業様**に以下の機能をご提供！

企画支援

通信インフラ

物流業務

保証・保険

マニュアル

訪問サポート

コールセンター

資料・WEB

販売体制

IoTコンサルティングなら更にできます！

● **IoT導入企業様**に以下の機能をご提供！

窓口業務
一括請負

顧客管理

請求管理

口コミは買った時の印象。。実際の利用を見える化する！

【対提供商品】

【更なる商品提供】商品の市場評価見える化

設置工事
メンテナンス

機器保証
保険

コールセンター
業務

IoT提供企業様

背景：販売後、商品利用状況や耐用年数についてよくわからない。
ニーズ：商品リリース後も商品のマーケティングは継続したい。

継続的な商品マーケティングで次代商品開発に生かしたい！



例) IoT提供企業

提供したけど、
市場が全く見えない..

?

初代



例) スマートロック

2代目



3代目



例) 判明例

- ・2代目スマートロックで設置トラブル顕著。
- ・2代目問合わせ他より15ポイント多い！
- ・不満足度は3代目に高い。動作に問題。

担当者からよく聞く悩み事例(実話)

- 実際は外国で作っているが、不良率はかなり高い。
- サブスクリプションだが、売切りに近い対応しかできない。
- クレームが来ないのは、商品が良い？使われていない？
- 次世代商品の開発方針が定まらない。
- 商品改善点の出どころは開発担当者の「印象」だった。
- 利用者の継続的調査には相当なコストがかかっている。

IoTコンサルティングならできます！

訪問設定



コールセンター



保証

- 設置工事でのフィードバック
- コールセンタと設置の連携
- 保証制度とコールセンターとのクロス集計

口コミは買った時の印象。。実際の利用を見る化する！

【ソリューションカット】

顧客別 IoTコンサルティングご活用シーン

IoTサービス、デバイス採用企業様

IoT採用企業にとって、なぜ「IoTコンサルティング」なのか？

◆IoTの普及は必ず来ます！

・IoTデバイスの急速な普及

年	合計	IoTデバイス	非IoTデバイス
2014	170.7	19.3	151.4
2015	205.1	21.1	184.0
2016	241.0	22.0	219.0
2017	274.9	22.2	252.7
2018	310.5	22.1	288.4
2019	354.4	22.0	332.4
2020 (予測)	403.0	22.0	381.0

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h30/html/nd111200.html>
総務省平成30年版白書から

・メディアでの論調

企業ネットワーク最前線

IoTを導入しない企業は5年以内に脱落する？ 日本企業が生き残るための4つの方法

文◎原田果林 (編集部) 2019.07.11

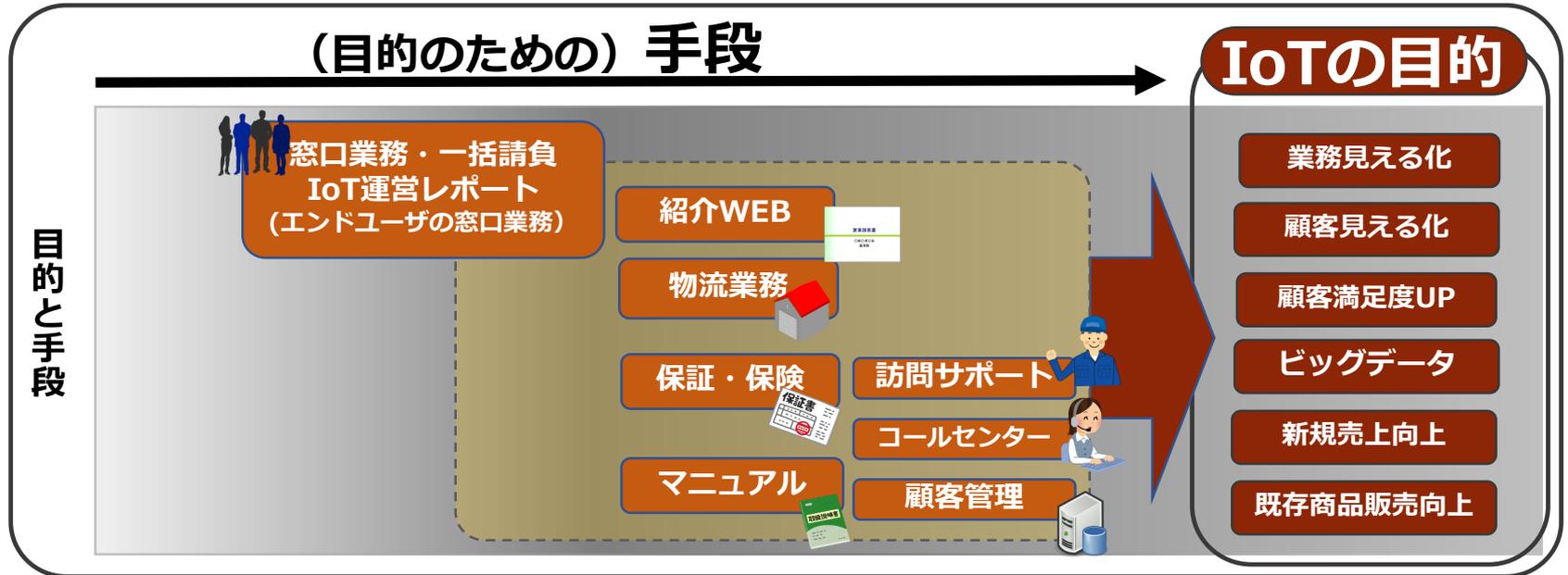
EZニュース

国内IoT市場、2023年まで年間平均成長率13.3%で成長し市場規模は11.8兆円に——IDCが予測を発表

IDC Japan | 調査・レポート | IoT市場

EnterpriseZine編集部[著] <https://enterprisezine.jp/article/detail/11804>

◆その時、必要とするその業務は「目的」ですか？「手段」ですか？



凡例 = 弊社対応可能業務

ノウハウを持っている当社がトータルコーディネーターいたします！

導入検討企業様

背景：不動産会社はスマートホームを一社のみから採用することはない。
ニーズ：IT運営の社内体制は万全ではない。各ベンダーの調整してほしい。

各ベンダー間の調整をして、円滑に運用されるようにしてほしい！



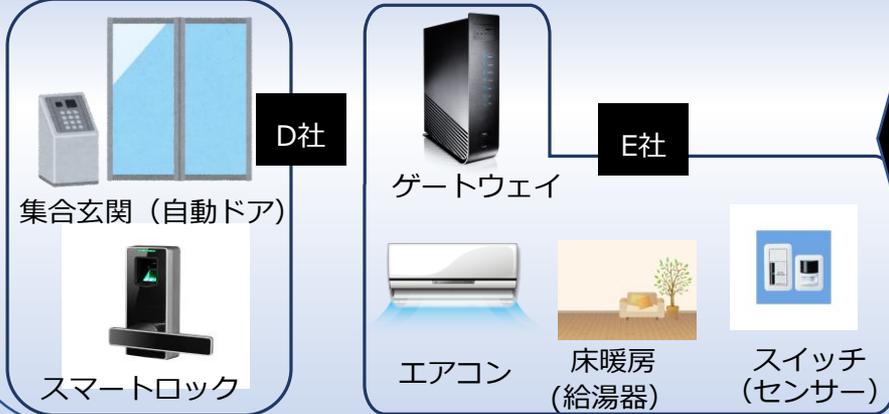
例) 大手不動産会社

複数IT企業の調整、
うちには無理...

担当者からよく聞く悩み事例(実話)

- 「IoT住宅」を打ち出したいが、社内でとりまとめは無理
 - そもそも、入居者の窓口はどの会社がやってくれるの？
 - D社とE社間でのシステムトラブルを仕切れる人はいない。
 - 設定業者に作業指示書を書くのは誰？
 - IoT企業は小さな会社が多くてサポート能力が貧弱。
大手はバカ高くて採用する気になれない。
- ⇒ 「スマートホーム」にしたくても全部見れる会社がない。

料金徴収	A社
コールセンター	B社
設定業者	C社



IoTコンサルティングならできます！



**IoT
コーディネータ**
※弊社から経験豊富な
コーディネータを
手配可能！

- 入居者窓口を開設可
- 企業間調整
- IoT企業紹介
- 全体コンサルテーション

【対利用者】

【更なるビジネス発展】顧客の見える化（セグメント）

請求
顧客管理

&
コールセンター
業務

IoT提供企業様/採用企業様

背景：IoT導入目的は更なる顧客のロイヤリティ向上、そして売上向上
ニーズ：IoT提供しても、そのあとどうするか絵が描けない。

継続的なリレーションシップで更に売れる顧客を見つけ出したい！



例) IoT採用企業

必ずしも良いお客さんとも
限らない。
継続関係は何かと面倒。

担当者からよく聞く悩み事例(実話)

- IoT導入後の展開が見えない。
- 売切りではなく、顧客との継続関係は面倒なだけ？
- 今までも顧客にプロモーションしているが効果イマイチ。

そもそもIoTはなんのためにやるの？

IoTコンサルティングならできます！

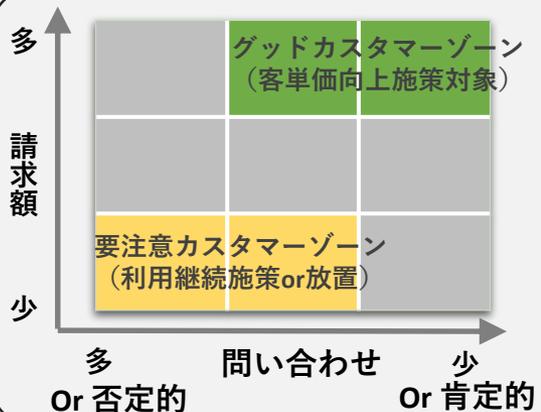


コールセンター



請求業務

- 顧客のセグメントで良質な顧客を選定可！
- 販売向上策の実施対象見える化可能！
- 保証制度や出張設定でもクロス分析が可能！



IoTバックヤードを網羅している当社だからこそ、リサーチできる！見える未来！

導入検討企業様

背景：不動産会社は販売価格、家賃収入向上を期してIoTを導入する。
ニーズ：IoT導入は期待に込えているのかが見える化したい。

導入効果を見える化したい！



例) 大手不動産会社

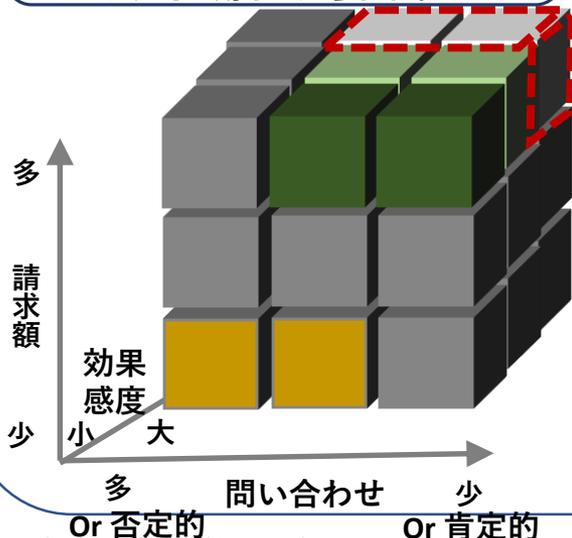
担当者からよく聞く悩み事例(実話)

- 苦労して導入したが、本当に物件価値は上がったのか？
- 導入はいいが、継続した満足度リサーチは考えてなかった。
- 売る時のトークでIoT採用。そのあとは対応面倒。。
- どの機能が満足or不満、どの機能を利用してる、してないを継続的に追わないと導入の意味がない。

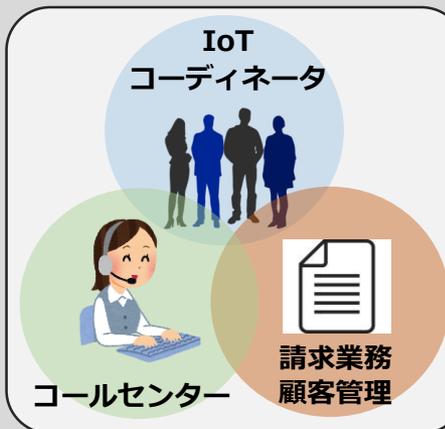
⇒「スマートホーム」導入後を考える人がいない。

導入効果イメージ

IoTを魅力に入居した人で現状肯定的は55%。導入効果が見られます！



IoTコンサルティングならできます！



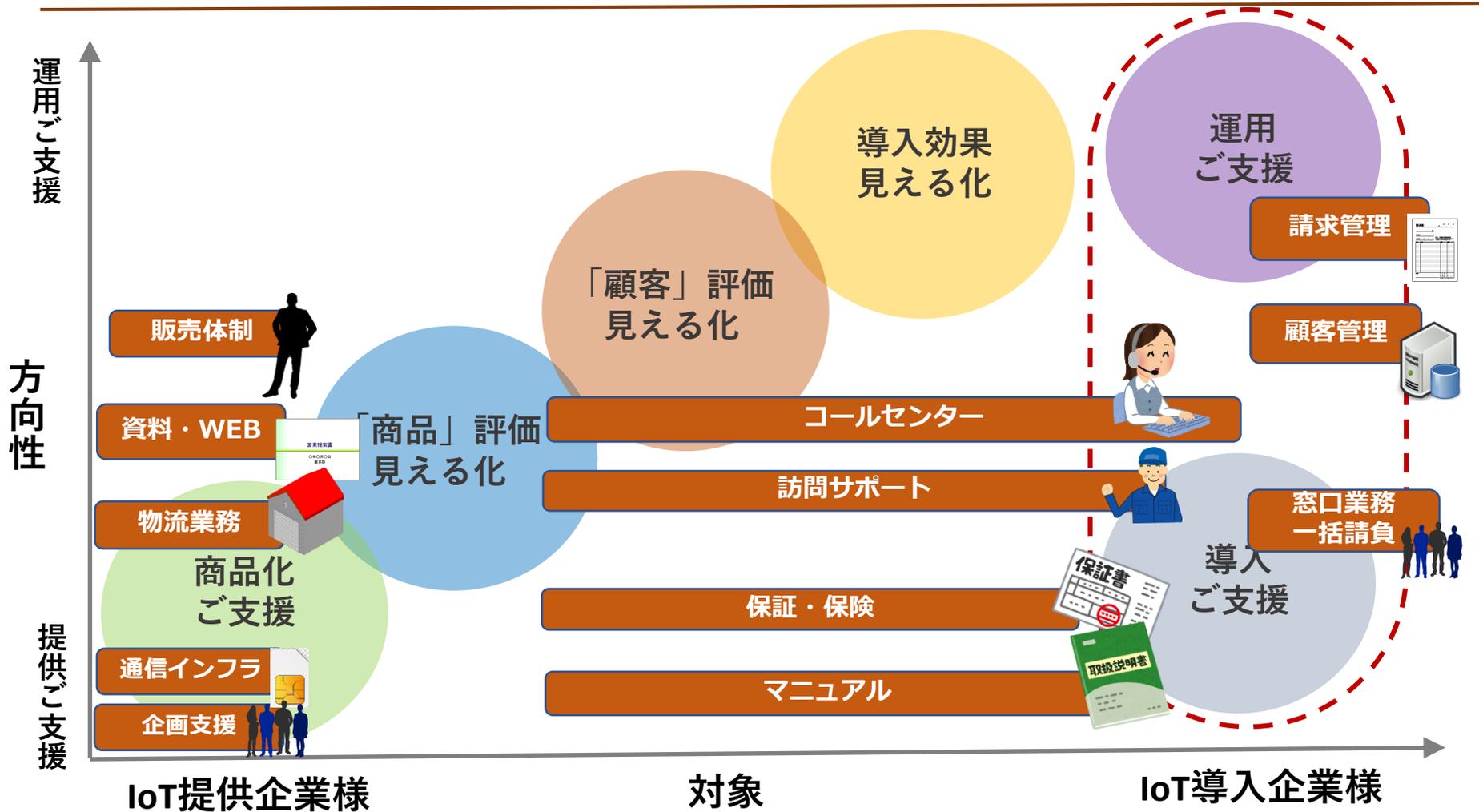
- コールセンター＆請求でのクロス集計
- 顧客窓口者としてのアンケート実施。
- 個別機器満足度調査
- 定期レポート

【機能カット】

IoTコンサルティング 提供サービス紹介



IoTコンサルティングの事業領域【整理】



Not Only "Outsourcing", But Also "Big Goal!"

(外部委託ではなく、大きな目標に向かい我々を活用してください!)



メリット

開発・企画以外は一切のプロジェクトマネジャーを実施します。
 着想、アイデアの具現化までコーディネートいたします。
 (マネタイズ化は別費用です「**窓口業務一括請負**」をご参照)

商品開発



商品開発は開発内容によっては承ることも可能です。(ヒアリングにより判断)



需要予測
販売予測



製造パートナー
製造メーカー
の選定



実証実験
の推進

項目	内容
対象サービス	貴社商品化 企画支援業務
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケティングリサーチ ●製造パートナーの選定 ●実証実験のコーディネートと推進
価格	別途御見積
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！



神プラン (常時低速プラン)



上下最大200kbpsで、
月間総量規制も追加料金もなし。

月額 **298円** (税抜)

2016/5/16からサービスを開始した
新しいモバイルSIMサービス

通信速度は上下最大200kbps
(ベストエフォート)

月額298円(税抜) 定額使い放題で、
従量課金はありませぬ

1枚から発注可能、最短3営業日で
SIMカードをお届けします

アゲアゲプラン (上り専用プラン)



最大上り速度50Mbpsで、
上りの通信が使い放題。

※下り容量使用時は従量課金となります。

月額 **1,480円** ~ (税抜)

「上り」に特化した
新しいモバイルSIMサービス

- ▶ 通信速度は上り最大50Mbps
(※ベストエフォート。下り速度の保証はありません。)
- ▶ 「上り」のデータ通信なら、月間の容量は制限なく使
い放題 (※下り通信利用時は従量課金となります。)
- ▶ 1枚から発注可能。最短約10営業日でSIMカードを
お届けします。

想定利用用途

- ▶ 画像/映像データ伝送用途 (カメラ等)
- ▶ アップリンクにおいて高速通信が必要なデータ伝送

料金比較

	ロケット モバイル	A社	B社	C社
初期 費用	応相談	895円 ~1,500円	2,374 ~3,394円 ※別途送料有	3,000円
基本 料金	298円/月	10円/日	700円/月	300円/月 + データ 通信料金
従量課金 速度制限	なし	あり	あり	あり
通信 速度	最大 200kbps	最大32kbps ~2Mbps	常時上下 128kbps	非公開
1年のコスト 比較 (100回線ver)	298 × 100 × 12 ⇒ 357,600円	10 × 100 × 365 ⇒ 365,000円	700 × 100 × 12 ⇒ 840,000円	300 × 100 × 12 ⇒ 360,000円
※単価 × 回線 × 期間				
備考			最低利用期間 : 1年	閉域接続

⇒ロケットモバイルには従量課金ナシ。
「データ使用量が分からず不安」「今後増える可能性がある」
はロケットモバイルのご利用が経済的で安心です。

安い！ロケットモバイル！



IoT向けSIMサービス 導入事例（一部抜粋）

2019年9月現在、約300社に対してIoT向けSIMを提供中！



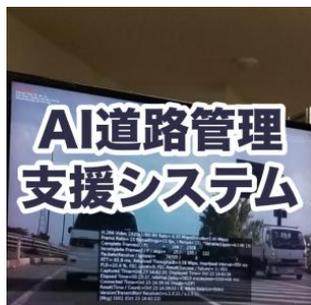
NICT(情報通信研究機構)様

⇒IoTデータ伝送に関する
共同研究で、
実証実験用モジュールへ
ご採用いただきました

決済サービス提供企業様



⇒インバウンド観光客の利用ニーズ
に特化した、店舗向け決済端末
へご採用いただきました。



ウェザーニューズ 様

⇒動画解析を用いた日本初の
「AI道路管理支援システム」
の実用化に技術協力
致しました



九州産業交通ホールディングス (九州産交バス) 様

⇒バス乗務員様が使用するモバイル用
アルコールチェッカーのデータ通信
にて、ロケットモバイルのSIMカード
をご採用いただきました。

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！



メリット

「訪問サポート」と組み合わせでご依頼いただくと
倉庫だしが早くなります。在庫確認がラクになります。（貴社個別手配はこの限りではございません）

項目	内容
対象機器	貴社製品
主な業務内容	<ul style="list-style-type: none">・キitting作業・SIM/カメラのシリアル情報などのDB登録・出荷/入荷作業及び伝票処理・初期不良点検・交換/修理品の点検及びメーカー送付・月次の棚卸し など ※個別に条件をお聞きし、お見積りさせていただきます。
利用料金	<ul style="list-style-type: none">・お預かり容積に応じ別途提示のテーブルにてご請求・別途定める役務、または突発的にご要請いただく業務を都度見積にてご請求。
その他	<ul style="list-style-type: none">・海外からの荷受け、税関業務代行等は別途協議・保険については別途協議

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！



メリット

保証の内容や回数など自由に設計が可能です。

「訪問サポート」と組み合わせてご利用になれば、利用者の手続きが簡便になります。

貴社製品に適用される保証（保険）を提供いたします。

項目	内容
対象機器	貴社製品
保証加入方法	貴社より申告をいただき保証(新品)を提供
保証内容	保証期間内に、保証対象製品の故障発生時に保険金を支払い
保証開始日	サービス申込日の翌々月1日から（保証開始日から保証の利用が可能となります）
課金開始日	サービス申込日の翌々月1日から
保証範囲	自然故障・故障・破損・による故障
保証期間	サービス契約期間中（各機器の耐用年数依ります）
利用料金（免責金額）	なし
対応方法	機器トラブルが発生し、メーカーのオペレーションで修復が不可になったものの交換 / 事故報告書を当方に郵送いただき、保険金申請
回数制限	1 契約につき年間2回まで
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで

⇒ハードウェアメーカー様で1年の製品保証をお願いします。

当商品は「延長保証」の概念であり、メーカー様の保証事項を超える保証内容はお受けいたしかねます。

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！



メリット

まず、マニュアル無しに理解できるのがベストですが、必要に応じすぐに理解できるマニュアルの整備が重要です。重たくないマニュアル整備が可能です。



説明書の作成
(紙、WEBともに)



作業指示書の
整備



取説・作業指示書の
外国語対応

項目	内容
対象サービス	貴社製品の取扱い説明の整備
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 紙による説明書作成 ● WEB、スマホ閲覧環境による説明書作成 ・ならびに内容更新に伴う版管理 ● 訪問サポート等、プロ向けの作業指示書作成 ● 外国語対応も可能（紙、WEBともに）
価格	別途御見積 内容更新毎に自動で更新活動を実施します。
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！



メリット

初期設置工事、定期メンテナンス、故障時のトラブルサポート訪問を行うことが可能です。
(電気工事も対応可能)

項目	内容
対象機器	貴社製品
適用方法	貴社より申告をいただき提供（システムで連携） ※受付コールセンターの受託も可能です。
サービス内容	お客様の要望を伺い、交換端末の設置を行う ※60分以内の作業
サービス開始日	サービス申込日から
サービス課金開始日	サービス申込日から
回数制限	1 契約につき年間2回までトラブル訪問
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで

サービス調整事項

- ・訪問日時の設定 ※平日土日 9時～19時
- ・夜間対応の有無
- ・顧客不在時の対応方法
- ・離島対応 など

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！

メリット

貴社製品のテクニカルサポート及びカスタマーサポートを受けることが可能です。
1席あたりの月額固定から受電数に応じた従量課金など様々です。

項目	内容
対象サービス	貴社製品
サービス内容	お客様のトラブルシューティングや故障・初期不良等の受付、 貴社の対応いただきたい内容を回答
サービス開始日	サービス申込日から
サービス課金開始日	サービス申込日から
回数制限	無制限
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで
費用	要相談ではございますが、貴社コールセンター設置の場合、 月額40万/1席 となります。

サービス調整事項

- ・センター稼働時間 平日土日 9時～19時等
- ・対応言語
- ・フリーダイヤルの有無
- ・エスカレーションのフロー等

IoTの企画から販売までトータルコーディネートいたします！

メリット

貴社商材の販売チャネルを鑑み、最適なWEB集客、営業資料施策を実施します。
営業力が無い企業でも販売できる仕組みづくりを実施します。

対応業務一覧



営業資料
の作成



WEBサイトの
構築と集客活動

- ※お取り扱いデバイス、訴求内容によってはメディア露出など広報的業務も承れます。
- ※その他、**セミナー企画**、**展示会出展**も対応可能です。
- ※WEB、セミナー、資料などを一貫した**営業戦略立案**もご相談いただけます。

項目	内容
対象サービス	貴社製品の営業資料、WEB制作
サービス内容	営業資料作成 ・各種ターゲット別構成資料作成 WEB制作 ・SEO等、集客対策
価格	別途御見積 内容更新毎に自動で更新活動を実施します。
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで



メリット

貴社商材の販売チャネルを鑑み、最適な代理店制度の構築を支援。
営業力が無い企業でも販売できる仕組みづくりを実施します。

※代理店契約のみで放置すると、獲得活動は実施されず、競合商品やインセンティブが高いほうに負けてしまいます。

対応業務一覧



代理店契約
の制定



販売マニュアル
の整備



代理店のリテンション

モチベーションの継続的
維持策の提示

※当社では代理店制度構築をメイン業務としている人物との提携関係があります。

項目	内容
対象サービス	貴社製品の販売代理店制度構築
サービス内容	契約書制定（※弁護士と連携します） 販売マニュアル記載指導 代理店マージンの設定指導 代理店の継続的獲得施策の提示
価格	別途御見積
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで

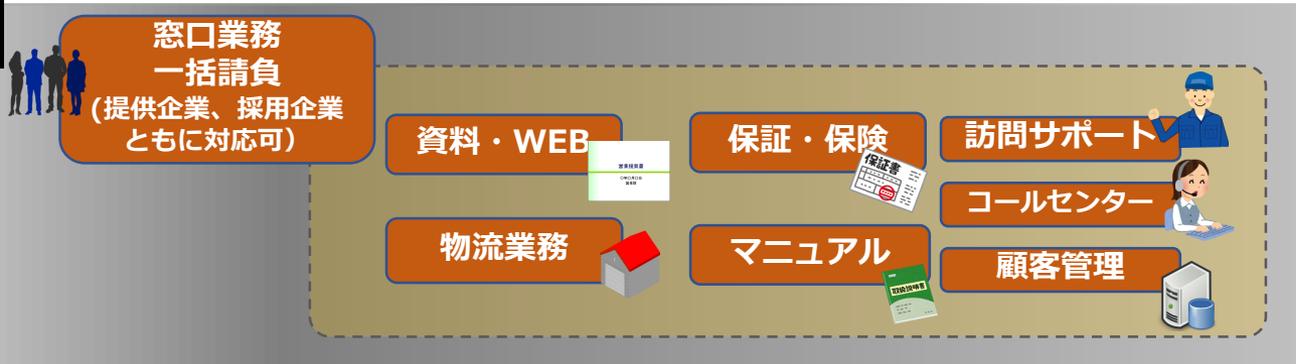
※弊社による代理店開拓業務は請け負っておりません。



メリット

IoT提供企業：貴社に成り代わり、ユーザ対応の一次受け付け負います。
IoT採用企業：貴社に成り代わり、継続して発生する物品交換、メンテナンス連絡バージョンアップ連絡などに対応していきます。

対応業務一覧



項目	内容
対象サービス	貴社製品
サービス内容	お客様のトラブルシューティングや故障・初期不良等の受付、貴社の対応いただきたい内容を回答
サービス開始日	サービス申込日から
サービス課金開始日	サービス申込日から
価格	別途御見積
解約日	解約を申し出た日が含まれる月の月末まで



メリット

貴社に代わり顧客管理、請求管理について、実行します。
詳細については、協議のうえ、決定していきます。

顧客管理

項目	内容
対象サービス	顧客申込管理、運用管理
サービス内容	<ul style="list-style-type: none">ご利用サービスの把握各デバイスの耐用年数管理請求管理との連携
他	住所その他情報管理

請求管理

項目	内容
対象サービス	請求データベース構築/請求行為代行/債権管理 これに付帯する業務
サービス内容	<ul style="list-style-type: none">貴社ご要望に応じ、請求システムを構築。請求方法の決定(口振/クレカ等)決済代行会社選定請求書発行/発送業務債権管理/回収業務 など
主な請求方法	一括請求、サブスクリプション
諸対応	ディスカウントキャンペーン、レンタル、リース対応などは別途協議にて決定。
料金	請求金額の数%を申し受けます。(ご発注内容に応じ、変動します)
債権	債権は貴社に帰属します。 コールセンターもご発注いただいている場合、連携した督促行為も対応可能です。

IoTは今までの業務の枠組みを超えて複合型ソリューションになるからこそ適切なコーディネータが必要となります。

貴社に寄り添うコーディネータでありたいと願っています。

会社名	株式会社IoTコンサルティング（旧社名：株式会社エコノミカル）
代表者	代表取締役 金野 太一（コンノ タイチ）
設立	2015年12月17日
所在地	東京都港区赤坂二丁目16番6号 赤坂TKビル102
資本金	資本金：99,175,000 円 資本準備金：37,175,000 円（2019年12月末時点）
事業内容	格安SIMサービス「ロケットモバイル」の提供 その他IoTサービス導入に関わるコンサルティング など

