

「IoTでルールが変わる。プレイヤーが変わる」

マルチファンクショナルライト <http://www.sony.co.jp/Products/multifunctional-light/>

照明器具開発が目的ではない。

家庭内にインターネットにつながったセンサーを設置したかった。

最適な位置にあったのが照明器具。場所を借りた。

重要なのはハードウェアではなくてソフトウェア。

ライバルはGoogleが買収したサーモスタットのNest。

データ、セキュリティ、サポート

快適、便利、サポートを無料で提供すると導入される。

かわりに行動データを提供うけビッグデータ解析を行う。

マルチファンクションユニットの供給可能。

他メーカーとの協業を広げたい。

パネルディスカッション

- ・ソニーモバイルコミュニケーションズ株式会社 横沢信幸氏
- ・岩井達弥光景デザイン 岩井達弥氏
- ・株式会社乃村工芸社 中村久氏

中村)

乃村工芸社は「Internet of Space」を掲げている。

売り場は情報を取る場になった。

ビッグデータ解析が必須。

日立グループと協働している。

追尾システムを開発し人の流れを把握できるようになった。

空間設計条件を入力すると売上を予測できるシステムが近年出来上がる予定。

[レジューメ](#)

岩井)

インターナショナルホテル？が照明におけるIoT運用例ではないか。

好みの調光設定をどこのインターナショナルホテルでも再生できる。

シミュレーションソフト上のカタログを見てスペックするようになった。

調光信号はワイヤレスが普通になるだろう。

ビルまるごと無線調光システムで計画しているプロジェクトがある。

[スライド一覧](#)

[IoT時代につながる照明技術の歴史](#)

[コントロールする要素の増加](#)

横沢)

Raやグレアの追及は限られたセグメントにしか重要ではないのではないか。

本質は別のところにあるのではないか。

SNSで照明の色設定、明暗設定情報が流れるようなことになるかも。

どの部屋にもある照明が住宅におけるIoTのハブになる。

情報を集めてサービスを提供することが可能になる。

ビジネスモデルを変えるときではないか。

「器具を売る」から「光を貸す」に転換してはいかが？

困り込んだBiz.ではく広く新しい市場を創るという考えから、
皆様とも協業出来ればと考えますので、ご興味がありましたら
声を掛けて頂ければ幸いです。