

「フリートマネジメント×エネルギーの新サービス」

株式会社リブ・コンサルティング

チーフコンサルタント

横山 賢治

2021年9月29日

会社名	株式会社リブ・コンサルティング (英名：LiB Consulting co., ltd.)
事業内容	総合経営コンサルティング業務 企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営
企業理念	“100年後の世界を良くする会社”を増やす
社員数	190名 (2021年4月)
代表取締役	関 巖 (せき いわお)
東京本社	東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエアウエストター 19F
タイ支社	Level29, 388 Exchange Tower, Sukhumvit Road, Klongtoey Subdistrict,Klongtoey District, Bangkok 10110



株式会社 リブ・コンサルティング
モビリティ・インダストリーグループ
チーフコンサルタント
横山 賢治

- 主にモビリティ業界向け支援に従事
- 「セールス・マーケティング」「新規事業グロース」が主な支援テーマ

【略歴】

■滋賀県草津市 出身。

同志社大学卒業後、大手電機メーカーへ就職。エネルギー商材の法人営業と事業開発に従事。その後リブ・コンサルティングに中途で入社。

■主な支援実績

- MaaS（ライドシェア）の実証実験構築支援
- 大手自動車部品メーカー事業開発支援
- カーディラー様向けマーケティング戦略構築支援
- 大手損害保険会社様 エネルギービジネス事業開発支援
- ベンチャーにおける事業戦略立案・グロース支援 など

1. はじめに
2. フリートマネジメント×エネルギーの新サービス
3. 事業化にむけて

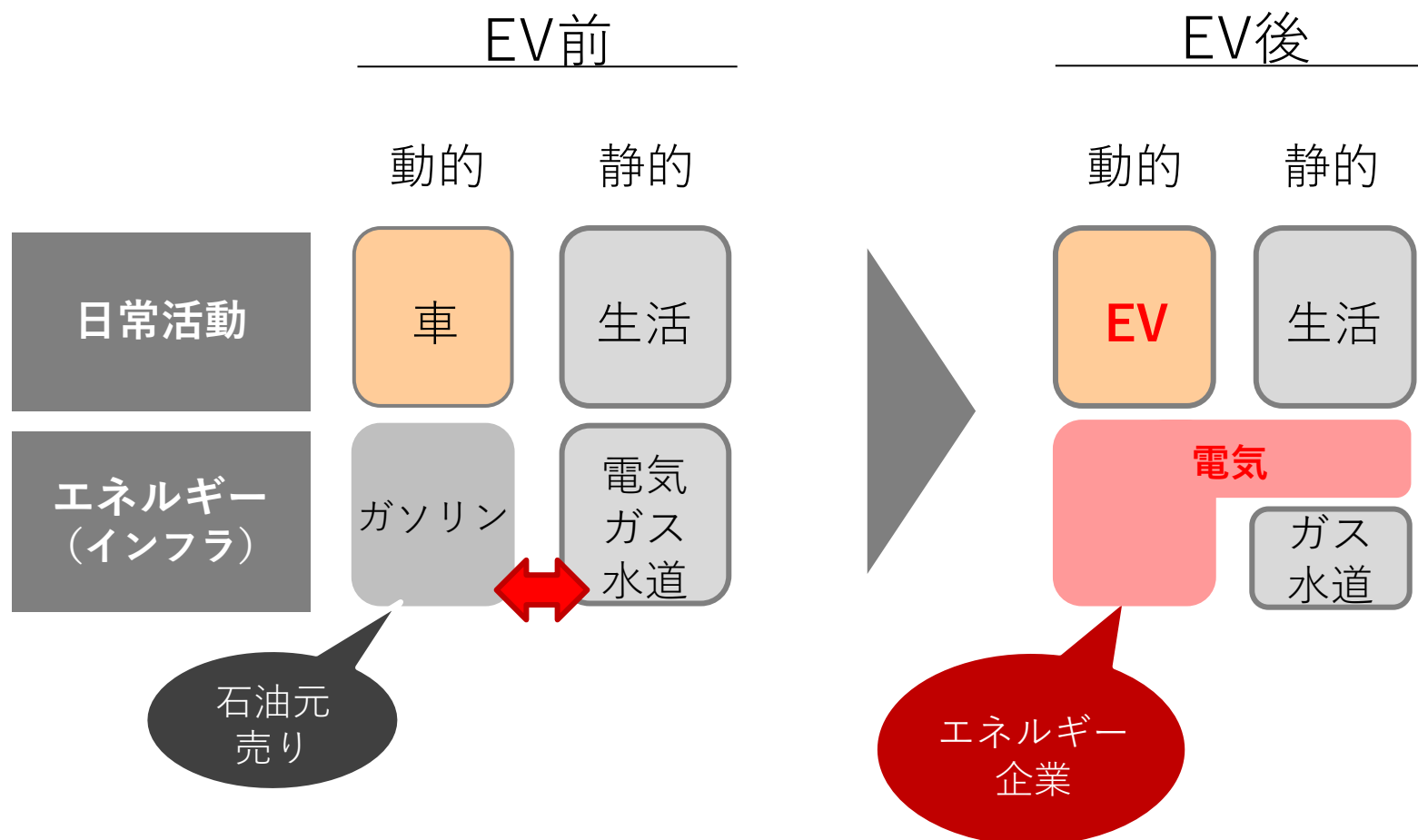
エネルギー×モビリティ領域で一番お伺いすること

■ “有望な事業領域”がどこわからない

モビリティ×エネルギーの事業開発は、非常に市場規模が大きく自社単独での事業化は難しいと考えます

そのため自社が勝負できる市場や参入の機会を見つけ出す必要があります。自社のアセットをだたしく見極めて事業ドメインを定めることが重要だと考える

《社会の進化による構造改革》

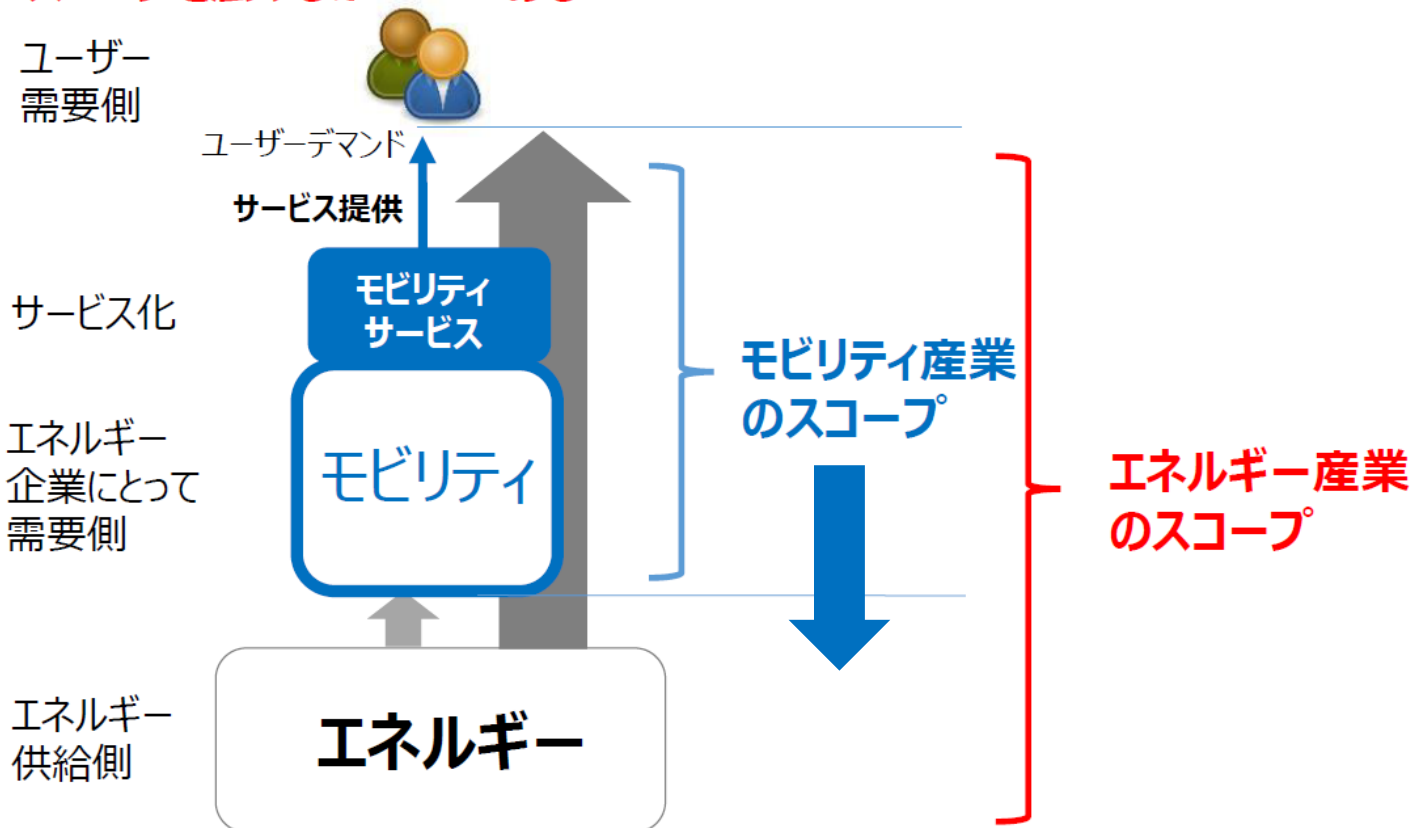


モビリティ産業における課題認識：スコープの拡大必要

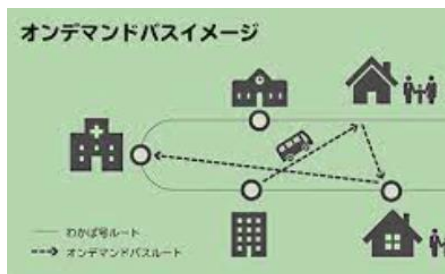
113

Silicon Valley D-Lab

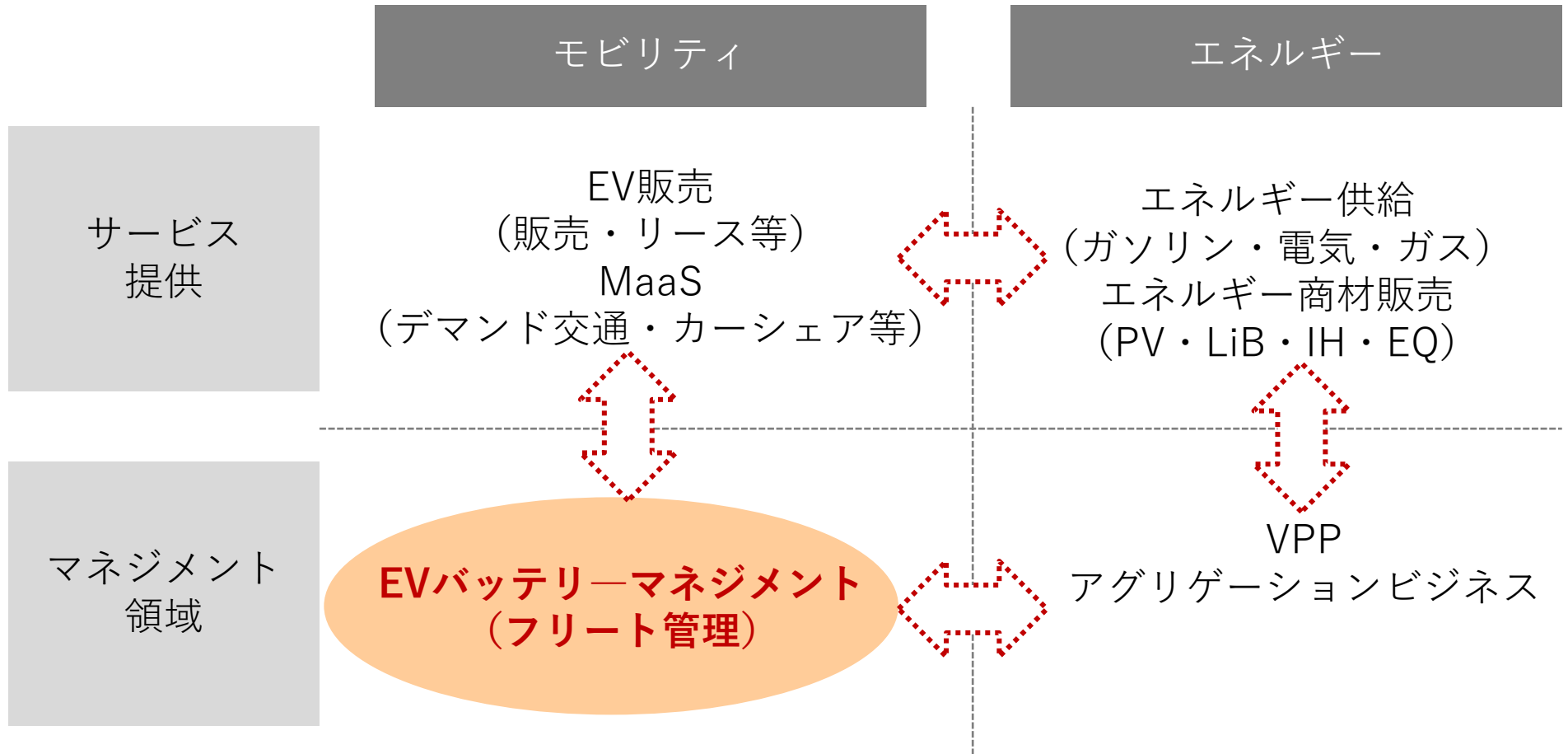
モビリティ産業はMaaSなど「顧客とモビリティ間の関係」にフォーカスしがちだが、
エネルギー産業はエネルギー供給からサービス側全体を視野に入れており
スコープを広げる必要性がある



※出典：シリコンバレーD-Labプロジェクト（第4弾）



地域のモビリティ×エネルギーを支えるソリューションを一手に担う事が可能
各地域においてなくてはならない存在に



1. はじめに
2. フリートマネジメント×エネルギーの新サービス
3. 事業化にむけて

- 法人車両の管理のことをもともとフリート管理と呼ぶ
- EVバッテリーフリート管理とは、法人用車両のフリート管理サービスのこと

《車両における最適化》



《エネルギーの最適化》



供給元

充電量

時間帯

放電量

■EVフリート管理の機能事例



EV・バッテリー 状態管理

電池劣化度、異常予兆などのEVの状態をお知らせします。



運行管理

走行可能距離の表示、電池劣化の抑制などを行う



車両管理

効率的に運用するため、車両の最適配置、不要な充電の削減などの管理業務を支援



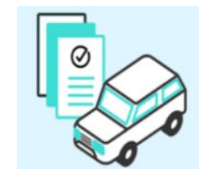
EV充電タイミングの 最適化

EV充電器を設置した事業所の電力需要のピークシフトによる電気料金増加回避



走行データの 取得・解析

CO2排出削減量を可視化し、環境面でのメリットを定量化



EV導入 サポート

車両走行データの取得・解析・解析に基づいたシミュレーションにより、EVに適した台数を算出

■ 様々な企業がEVクラウドサービスに乗り出している

《キューブリンクス（CUBE-LINX）》



《富士通（EVクラウドサービス）》



*1: Fujitsu Human Centric AI Zinraiの一つ

《キャッシュレス戦争の本質》



決済における購買情報の争奪戦

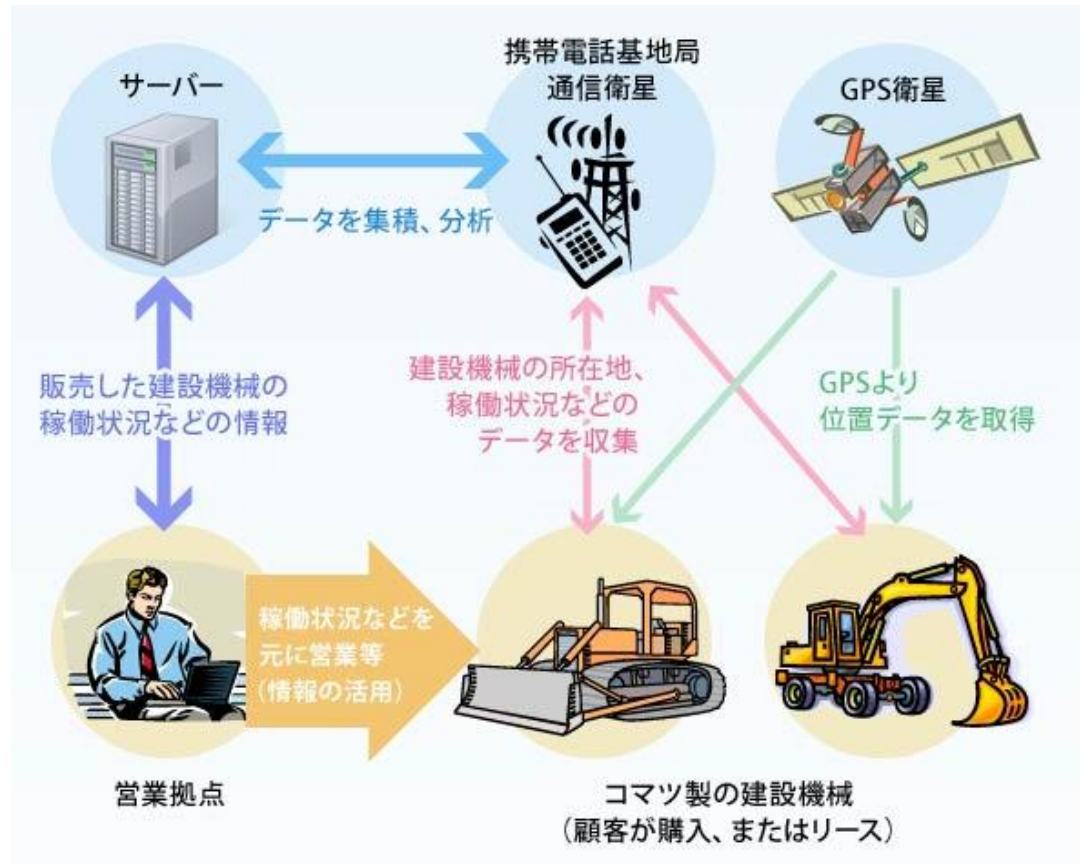
個人の購買情報を分析・利活用することにより、高度なマーケティングやターゲット層向けの商品・サービスの開発が可能に

給電量や充電料金 × 車両データや移動データの統合把握



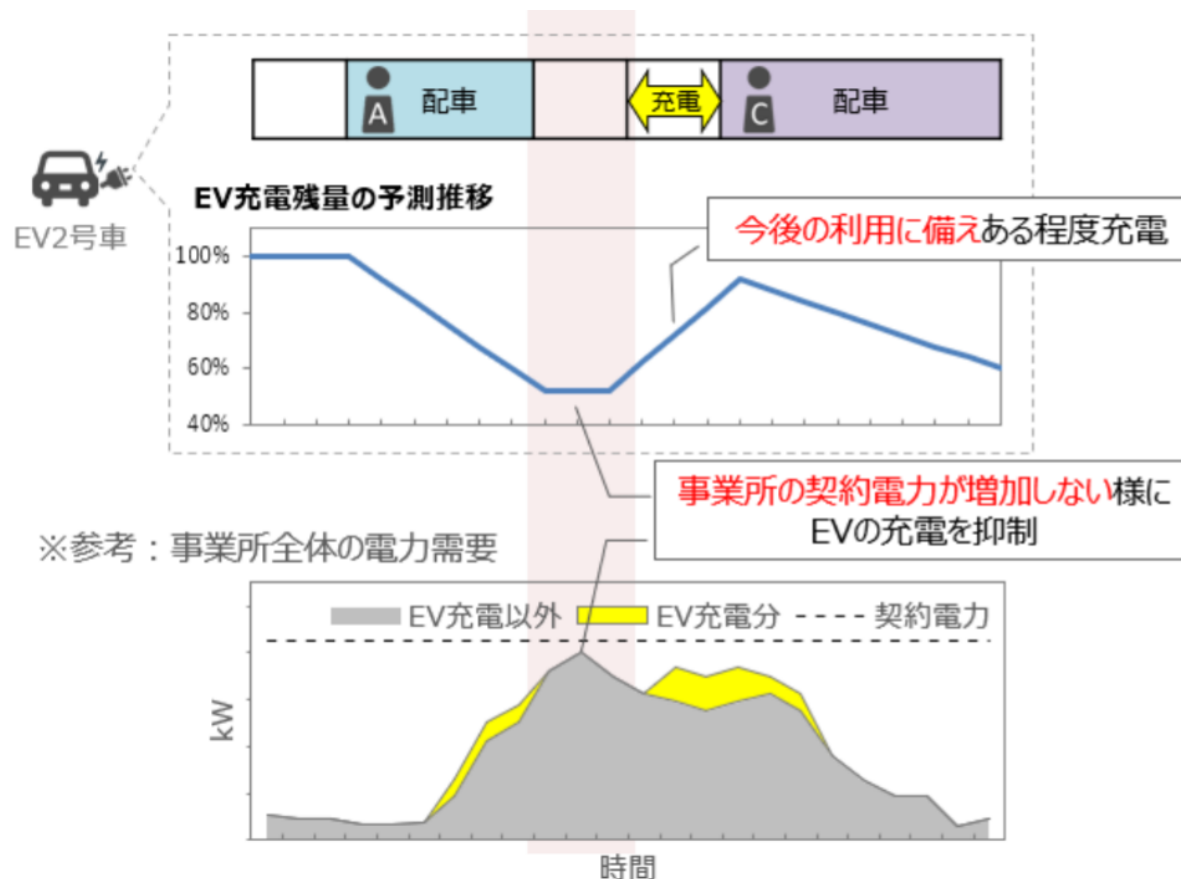
出典) プロモーション×デジタルの 未来を届けるメディア「ベイ」 2021.03.03

- 建設機械の所在地、車両情報、稼働状況を知るため、GPSやセンサーを取り付け、携帯電話や通信衛星経由でデータに収集、集積、分析活用を実施



- ① 顧客へのカスタマイズ化により保守・運用サービスを向上
- ② 稼働状況により需要予測や商品切り替え提案の最適化
- ③ カスタマイズしたサービス提供により競合排除を実現

- 事業所全体の電力需要とEVの稼働状況により最適なエネルギー状況の把握
- その情報から、その会社の電気料金プランやエネルギー設備の提案も可能に



- 法人の移動データ・エネルギー情報を分析・利活用することにより、高度なマーケティングやターゲット層向けの商品・サービスの開発が可能に



最適な
電力プラン



最適な移動手段
(EVリース・オン
デマンド交通)



最適なEMS



最適な保険

移動データ
(モビリティ)

×

充放電データ
(エネルギー)

ABB



Amazonがビッグデータを基に Amazon電気とAmazonEVを販売する日が もうすぐそこに

ABBとアマゾン ウェブ サービス が提携、フリートを完全電動化 の未来へ導く

Group press release | Zurich, Switzerland | 2021-03-29

AWSとスイスABBがEVフリート管理プラットフォームを共同開発

出典) ABBジャパンニュースリリース2021-03-29

<https://new.abb.com/news/ja/detail/76179/abb-and-amazon-web-services-steer-fleets-to-an-all-electric-future>

Copyrights© LiB CONSULTING Co.,Ltd. All Rights Reserved.

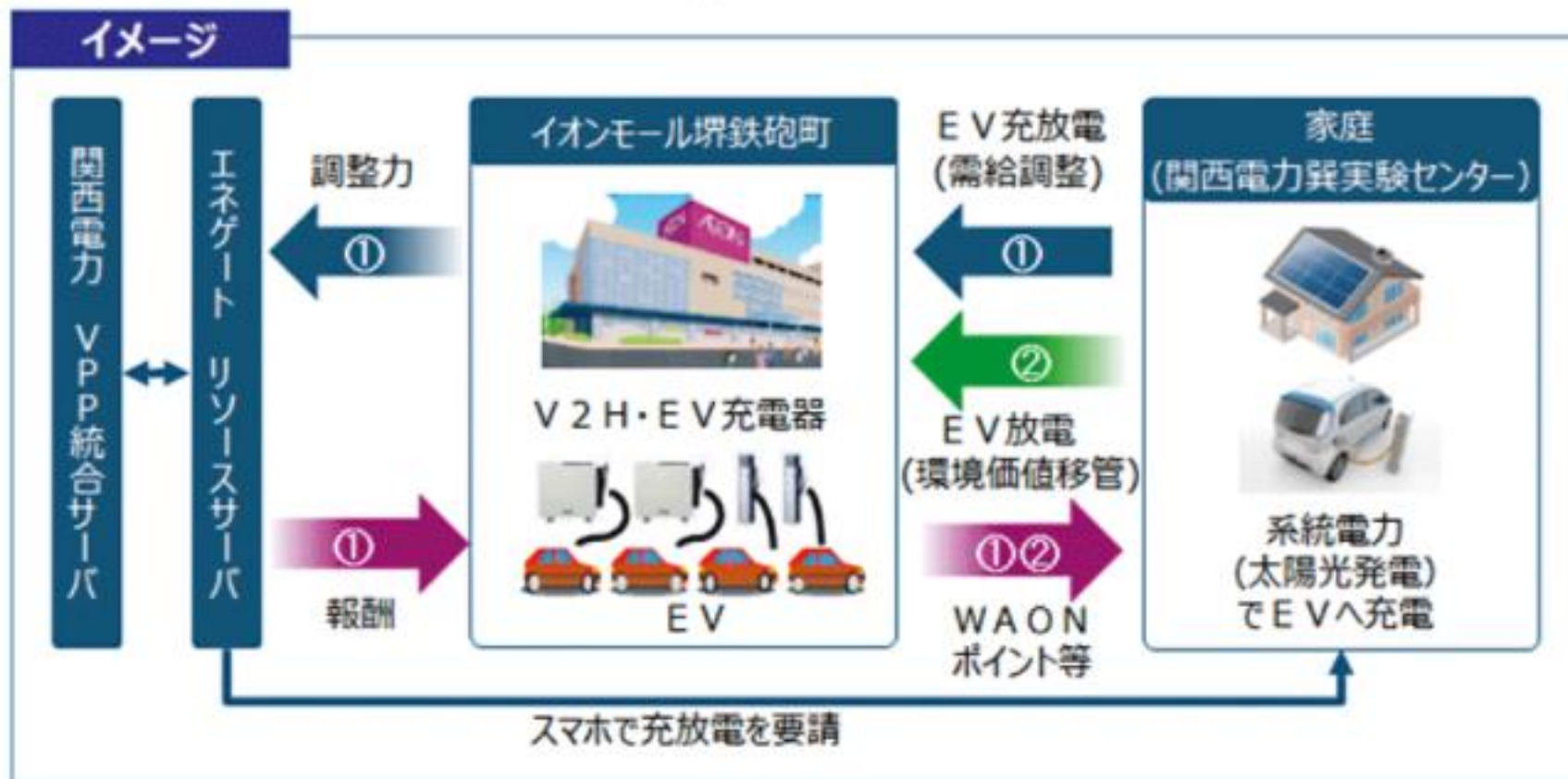
全体最適



個別最適

《エネルギーリソースとしてのEV活用》

図1 V2H・EV充電器を活用したVPP実証のイメージ



出所 https://www.kepcoco.jp/corporate/pr/2019/0725_1j.html

1. はじめに
2. フリートマネジメント×エネルギーの新サービス
3. 事業化にむけて

STEP
01

市場調査

1ヵ月

※ 国内展開における基本計画及びプロジェクト工程の詳細設計

STEP
02

アセットの整理/パートナー選定

2ヵ月

※ 貴社連携先自治体を第一優先として対象エリア及び協業パートナーを選定

STEP
03

PoCモデルの構築

3ヵ月

※ 協業パートナーとの交渉/PoC実施時の各社の役割分担を設計

STEP
04

PoCのスタート

6ヶ月～1年

※ PoC実施に向けた詳細計画作成及び開始準備

- ・大きくは、**①市場調査**、**②コアアセット整理**、**③PoCモデルの検討**、
- ・まず下記の3ステップで実施内容をかためることが重要

← 3～6ヶ月程度 →

Phase① 市場調査

- ・ **市場調査**
 - 業界動向の調査
 - 市場機会の調査
 - 市場機会の特定
- ・ **事業ドメインの検討**
 - 事業機会の検討
 - 判断軸の整理
 - 事業ドメインの特定

Phase② コアアセットの整理

- ・ **自社アセットの整理**
 - マネジメントインタビュー
 - 協業インタビュー
 - エキスパートインタビュー
- ・ **必要アセットの検討**
 - 事業モデル案の検討
 - 必要アセットの整理
 - アライアンス先の選定

Phase③ PoCモデル検討

- ・ **実証実験モデルの具体化・準備**
 - 実証実験モデルの可視化
 - 実証実験タスク/期間の決定
 - KPI指標、評価方法の設定
 - 告知・PR実施
- ・ **導入地域の選定**
 - 現地調査
 - 地域内の既存交通の把握
 - 導入エリアの決定

実施内容

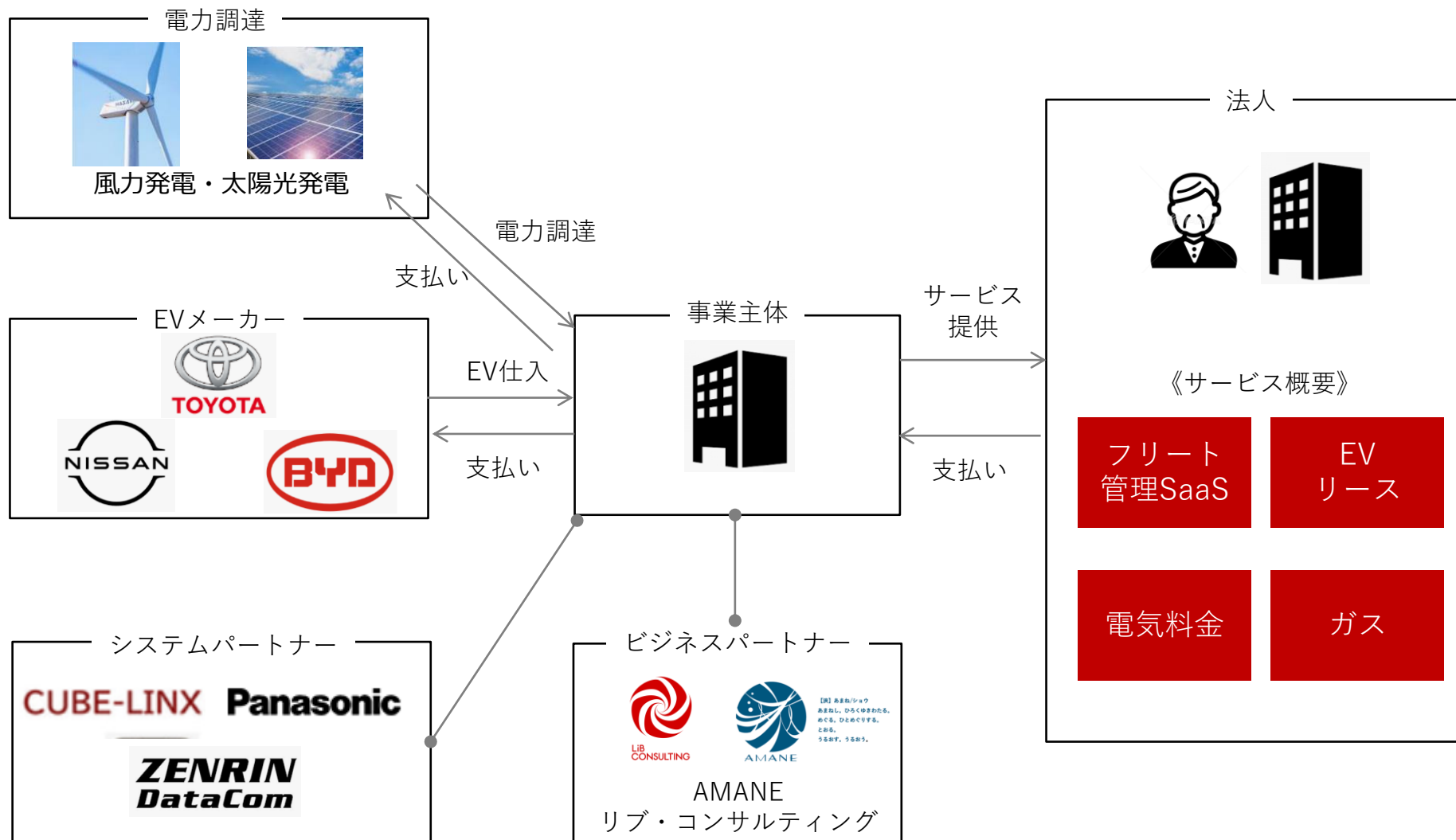
アウトプット

- ・ 市場動向
- ・ ビジネスモデルの概要

- ・ 自社アセットの整理図
- ・ 必要機能の整理

- ・ 実証実験計画書
- ・ 実証結果報告書

- ・ サービス構築のためには、各種プレイヤーとの協業が必須



- 本領域自体の市場規模が大きいため、取り組み価値が高いと考える

電力小売り市場

15兆2,930億円

※富士経済調べ

EV販売市場
(国内)

約7.5兆円

※弊社調べ



市場調査/研究

- 国内/海外を含めた先行事例調査
- 地域の移動課題把握のためのトリップ調査/交通実態調査
- 協業パートナー候補の調査/選定



サービス開発

- 自社のアセットを活用したモビリティ・アズ・ア・サービス企画開発
- アプリやシステム、WEBサイトの企画開発
- 異業種パートナーとのビジネススキームの構築



実証実験/PMO

- 技術検証/事業検証の両軸でのPOCの実施
- 地域の交通事業者、自治体との各種調整/ネットワーキング
- 事業化に向けたブラッシュアッププランの策定



サービスグロース

- ユーザー獲得に向けたマーケティングプランの策定
- リピート増加のためのUI/UXの改善
- 運営チームの組織化/ビジネスリーダーの育成



アライアンス構築/M&Aサポート

- 事業開発上のアライアンス/M&Aのトータルサポート
- 各種パートナー企業との事務局サポート



MaaSの事業化/マネタイズを本気で目指すビジネスリーダーに向けたバイブルとして、
毎週、新しい記事を配信しております。
是非とも「フォロー」をお願いします。

《QRコード》

「MaaS Hack note」で検索をお願い致します！

<https://note.com/maashacker/>



お問い合わせは以下の連絡先まで、ご連絡ください。

株式会社リブ・コンサルティング
モビリティインダストリーグループ
チーフコンサルタント
横山 賢治 (Kenji Yokoyama)

MOBILE : 070 -3300-8175

E-mail : k_yokoyama@libcon.co.jp

An aerial view of the New York City skyline at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the city. The Empire State Building is prominent in the center. The sky is filled with soft, wispy clouds. The water of the harbor is visible in the distance.

Life is Beautiful.

 LIB CONSULTING