

# 일본 HA업계의 경영전략

## 1. 日立·日立家電

日立製作所, 日立家電은, HA (Home Automation)의 판매에 대하여, 특히 인력부족과 都内에서 집을 소유하지 못한 사람들이 많아짐에 대응하여 증가하고 있다. 기업의 寮와 社宅의 판매가 증가하고 있고, 또한 지방의 관광지·보호소 등에서 현저하게 건설이 추진되고 있는 리조트 맨손 등의 판매도 활발화되고 있다. 今後, 同시스템의 판매를 적극적으로 촉진하는 판매점의 조직화에 주력할 생각이다. 개인 當社에서는, HA시스템의 수요에 대하여, 개인주택과 집합주택의 두가지를 타겟으로 하여, 각각 병행하여 대응하고 있다. 상품적으로도 개인주택용 시스템과 同시스템을 베이스로 한 集合住宅用이니 만큼, 두가지의 상품을 호소하고 있다고 한다.

그러나, 현재의 同시장이 그렇듯이, End-User의 인식부족도 있어, 개인주택에서는 일부의

호화주택을 제외하고, HA시스템이 들어가기 어려운 경향이 되고 있다. 그것은 同社에서도 동일하다. 그것에 대하여 맨손과 寮·社宅 등 집합주택에 대해서는, 그 물건의 고부가가치화와セキュリティ, 텔리콘트롤, 개별전기요금 징수 등의 문제에 있어서 보급이 추진되고 있다.

同社에서도, 同社 그룹의 寮와 社宅은 물론, 他社의 물건에도, 서서히 납입사례가 증가하고 있다.

「當社の 獨身寮에 대해서는, 세탁기의 사용 상황과 출창 에어컨의 텔리콘트롤, 키와 연동하여 자동 ON/OFF하는 조명의 省에너지 스위치, 在·不在의 관리인 체크 등, 편리한 기능으로서 선호되고 있다」고 한다.

이 獨身寮(東京)는, 그 자체가 生の Show Room으로 되어 있는데, 업자나 시주가 방문하여, 실제의 판매와 대응에 도움이 된다고 한다.

상품적으로는, 개인 주택용으로서セキュリティ 인터폰을 매개로 한 것과 105型 전화기를 매개로 한 것, 거기에 텔리콘트롤러를 탑재한 것 등을 준비하고 있다. 또한 집합주택용으로서는 機器 자체는 동일한 디자인이지만, 집합주택의 인터폰 타입, 同텔레폰 타입 등이 선보이고 있다.

「HA는, 정보가전의 일부라고 할 수 있을 것이다. 업계로서는, 역시セキュリティ가 中心이 되고 있다. 최근은 또한 BS와 CS, CNN과 같은 것이 도입되고 있다. 當社에서는 인터폰을 이용한 것과, 텔레폰을 사용한 것 등 두가지를 갖고 있는데, 우선セキュリティ라는 제안이 中心이다. 그편이 알기 쉽기 때문이다. 또한 텔리콘트롤러16의 타이머를 2個로 한 것, 105型 홈 텔리폰기능은 자신이 좋아하는 전화기를 접속할 수 있는 것 등은, 방향성으로서는 틀리지 않다고 생각한다」고 생각한다.

同社 HA 시스템의 판매에 대해서는, 本社 시스템 영업본부 및 各地의 시스템 영업부 등을 통하여, 곧 物件受注를 행하는 것 외, 작년부터는「設備 Core店」을 조직화, 同社 HA시스템

을 적극적으로 판매해 주는 가게의 육성에 대응하고 있다.

「우선, 설비 Core店에서는 하우스링 서클로서 근처의 工務店과 大工, 설계가, 제너럴 컴퓨터들과의 관계가 중요하므로, 그것과의 관계를 보다 깊게 하는 것을 시작했다. 그리고 그것과의 관계에서 各種의 정보와 공사, 애프터 서비스 등을 시행해 나아갈 계획」(同社)이다.

설비 Core店은, 현재 약 200店을 목표로 증가시키고 있는 상황이다.

그리고, 平成 6年을 목표로 數千店의 조직을 유지해 나아갈 생각이다.

「리조트 맨션 등은今後, 기대할 수 있는 수요라고 할 수 있다. 집중관리 텔레콘트롤 시스템에 의해, 관리인 자체가, 이주자가 도착하기 전에 난방기와 空調를 ON으로 하는 서비스를 해 주거나, 감시를 해주는 등, 물론 전화로 직접 ON/OFF도 할 수 있다」 등, 발전성을 기대할 수 있다.

今後의 대응으로서는 ① HBS (Home Bus System)는 장래를 대비하여 當面, 同社 社宅 레벨에서 시행해 나아갈 계획이다. ② 집합 인터폰, 同텔레폰에 힘을 기울일 계획이다. ③ 텔레콘트롤과 설비기기가 일체인 판매방법을 실시한다. ④ 설비 루트의 충실로써, 同社 공장 등에서 시행하고 있는 설명회 등을 계속한다. ⑤ 종전의 HA기기에서도 소프트의 충실에 특히 힘을 기울이는 등에 노력할 방침이다.

## 2. 富士通 General

富士通 General은 HA시스템의 판매에 대하여, 상품적으로는 개인주택의 「Life Information System (LIS)」集合住宅用の「集合住宅情報交換 시스템」 등의 판매에 주력하고 있다. 그 뿐만 아니라, 최근은 BS와 CS, 퍼스널 전화 시스템 등의 판매에도 적극적이다. 판매 자체는 최근 수년동안 年率 두배로 신장하고 있다.

「當社에서는, HA시스템의 판매에 대하여, 3年정도 前부터 본격적으로 대응하고 있다. 다른 各社에 대해서도, 실질적으로는 2年이 될 것으로 생각하는데, 그 사이에, 當社에서는 두 배로 판매가 신장되고 있다. 물론 스타트는 제로이지만」(HA사업부·奥村尚紀方式 部長)이라고 한다.

HA 시스템은, 同社의 취급 상품 중에서도 가장 힘을 기울이고 있는 상품이다.

富士通의 전화기의 기술과 General의 TV 및 가전품의 기술과의 융합이 도모되어져, 오늘날의 同社 HA시스템이 제품화되었다.

「當社의 HA시스템의 견해는, 가정에 이미 있는 TV와 전화기를 사용하여, 간단하게 또한 비교적 싸게 HA를 이용하고자 하는 것이다. 그를 위하여 인터폰식과 같이, 새롭고 특별한 배선과 기기를 구입할 필요가 없는 것이 특징이다」라고 표명했다.

他社의 대부분은 인터폰에서 HA로 접어든 데에 對하여, 범용전화를 이용하는 것이 富士通 General의 특징이라고 할 수가 있다.

한편, 판매의 타겟으로서는 스타트 시점에서는 개인주택을 주로 대상으로 했으나, 현재는 어느쪽인가 하면 집합주택이 많아지고 있다고 한다. 그것은 이 업계전체의 동향과 동일하다.

「최근은, 各社 모두 End-User에 대한 어필을 해 왔는데, 그 사람들 중에는 HA에 대한 인식이 낮은 것은 물론, 新設住宅에서, 채용할 필요성을 별로 느끼지 못한다고 하는 케이스가 많아, 판매도 별로 많지 않았다. 그것에 대하여 주택을 공급하는 측에서는, 빌딩 오토메이션으로서의 인식에서 접근하면 비교적 이해하기 쉽게 되어 있다」고 한다.

同社에서는, HA로써 訴求, 즉 單品으로서의 판매는 어렵다고 하고, 물건대응의 판매, 또한 각각의 물건에 따라서, 전부 납입하는 시스템이 다르듯이, 受注 판매적인 활동을 전개하고 있다.

「當社의 새로운 대응으로서는, 集合住宅情報

交換 시스템이 HA시스템으로써 위치 설정되게 되었다. 집합주택에서 얼마만큼 Grade-Up될지가 Needs되어, 판매 포인트가 되고 있기 때문에, 그것을 개인주택에서도 채용할 수 있게 되었다」

同社の 집합주택정보교환 시스템에는 ① 관리실 정보교환 시스템 ② 컬러 공동현관 시스템 ③ FAX 주택용 시스템 ④ One Room FAX 住宅用 시스템 ⑤ 리조트 맨손 시스템 ⑥ 고품자용 주택 시스템 ⑦ 獨身寮·독신 부임료 시스템 ⑧ 고급집합 주택용 시스템 LIS-3000 등이 있다. 이것이 즉 판매의 타겟이 되고 있다.

「에어컨의 省에너지 시스템과 평범한 콘트롤 시스템, 社宅·寮 등에 대한 비즈니스, 在·不在를 카드로 콘트롤하는 카드 키, 에어컨의 ON/OFF가 자동으로 가능함 등 여러가지 비즈니스 찬스가 있다」고 표명했다.

販賣促進策으로서는, 4월부터 大阪, 名古屋, 福岡의 各地區마다 시스템 판매부를 설치하고 있다.

● 保養所 等에서의 판매기대

「當初는 수도권을 중심으로 本社의 제고 총괄이라는 点 때문에, 판매담당자를 방문했는데, 앞으로는 全國레벨로서는 아직 불완전하지만 현재 3地區에서 스타트하여 순차적으로 各地에 전개할 생각이라고 한다.

상품판매는 기존의 시스템을 편성하여 판매해 나아갈 방침이다. 예를 들면 리조트 맨손, 보양소 등으로의 판매도 기대하고 있다」고 한다.

지금까지 상품적으로는 거의 갖추어져 있다고 해도, 今後は 판매에 주력해 나아갈 방침이다.

