



2001年8月23日

各位

株式会社日本総合研究所

エネルギービジネス分野における米国企業との提携のお知らせ ～自由化市場で期待される ESP（顧客ソリューション）事業実現に向けて～

株式会社 日本総合研究所（代表取締役社長 小井戸雅彦 / 千代田区一番町 16 番）は、電力自由化を背景としたエネルギー新ビジネスの創出を目的とするエナジー・サービス・プロバイダー2001 コンソーシアム（ESPC）を2001年5月31日に設立し活動を行っているが、この度、米国のエネルギー関連ベンチャー企業 AVISTA Advantage, Inc.及び ECOM-ENERGY, Inc.の2社と提携し、2年後に検討されている電力自由化の進展をにらみ顧客指向型ビジネスの立ち上げを目指す。

1. 提携の経緯

電力自由化で先行している米国においては、電力を始めとするエネルギー分野で数々のベンチャー企業が生まれている。これらベンチャー企業の中でも、顧客指向を追求したビジネスモデル（以下「顧客指向型ビジネス」という。）は、米国で急成長しているが、我が国のエネルギー分野には全く存在していない。

日本総合研究所は、日本において「顧客指向型ビジネス」に関するノウハウを導入するために米国で「顧客指向型ビジネス」を行っているベンチャー企業である AVISTA 社、ECOM 社と提携した。一方、AVISTA 社、ECOM 社は、ESPC との連携を通じて、世界第2位の規模を誇る日本の電力市場への算入に関心を抱いている。

日本総合研究所は、ESPC の活動を通じて AVISTA 社、ECOM 社から「顧客指向型ビジネス」のノウハウの導入し、2年後に検討されている電力自由化の進展をにらみ顧客指向型ビジネスの立ち上げを目指す。

2. 提携内容の概要

日本総合研究所は、AVISTA 社、ECOM 社からの情報提供、アドバイスを受け、日本市場向け顧客指向型ビジネスモデルの検討、顧客サービス用ウェブサイトの開発等を行う。これにより、日本総合研究所は日本市場向けの顧客指向型ビジネスのビジネスモデルを構築する。

契約期間は ESPC の活動期間と合わせ、2003 年 3 月までとする。

実際の事業体を立ち上げる際には、新たな契約を策定するなどして、両者との関係について別途に定める。

3. 提携企業の概要

(1)AVISTA Advantage, Inc.

設 立 年：1996 年

所 在 地：米国ワシントン州スポケーン

サービス内容：レギュラーチェーン展開をする企業に対するビルディングサービス（公共料金、電話・通信料金、廃棄物処理料金、維持管理・補修・運転委託料金等の請求書管理・分析、料金支払代行）ファシリティーマネジメント（エネルギー利用の効率化アドバイスなど：アビスタ社ではファシリティ・インテリジェンスと称している）など。

顧客対象：フォーチュン500掲載企業36社を含む約170企業が現在の顧客。スターバックスコーヒー、キンコーズ、タイムワナー、マイクロソフトなど全米85,000サイト以上。

売 上：請求書処理枚数170,000枚/月（M\$375）売上年率100%以上の伸びで急成長中。

そ の 他：米国ワシントン州のエネルギー情報技術会社 AVISTA Corp.の子会社。レギュラーチェーン展開をする企業のビルディング業務をアウトソーシングで効率化、また、ビルディングデータをデータベース化し、顧客へのアドバイス、コンサルティングなどを行っている。現在は、顧客ネットワークを拡大している段階である。

(2)ECOM-ENERGY, Inc.

設 立 年：2000 年

所 在 地：米国ペンシルバニア州フィラデルフィア

サービス内容：医療関係機関に特化した電力自由化情報提供サービス、電力調達代行、非常用発電機の最適利用、ESCO（リース等の金融手法を用いて顧客の持ち出しなく、エネルギーコスト削減を実現するサービス）など

顧客対象：医療関係機関

そ の 他：米国の医療関係機関において、電力自由化等によるエネルギーコストに関する削減ニーズが高いことから、医療関連の情報サービスを行っている NPO と ESCO 企業とが共同出資により設立。ECOM は、顧客対象を医療関係機関だけに絞っており、エネルギー専門家の少ない医療関係機関においてエネルギー専門家を育てる e-ラーニングプログラムの提供なども行っている。

以 上

お問い合わせ先：創発戦略センター 主任研究員 岩崎 友彦

TEL:03-3288-4264, E-Mail:iwasaki@ird.jri.co.jp