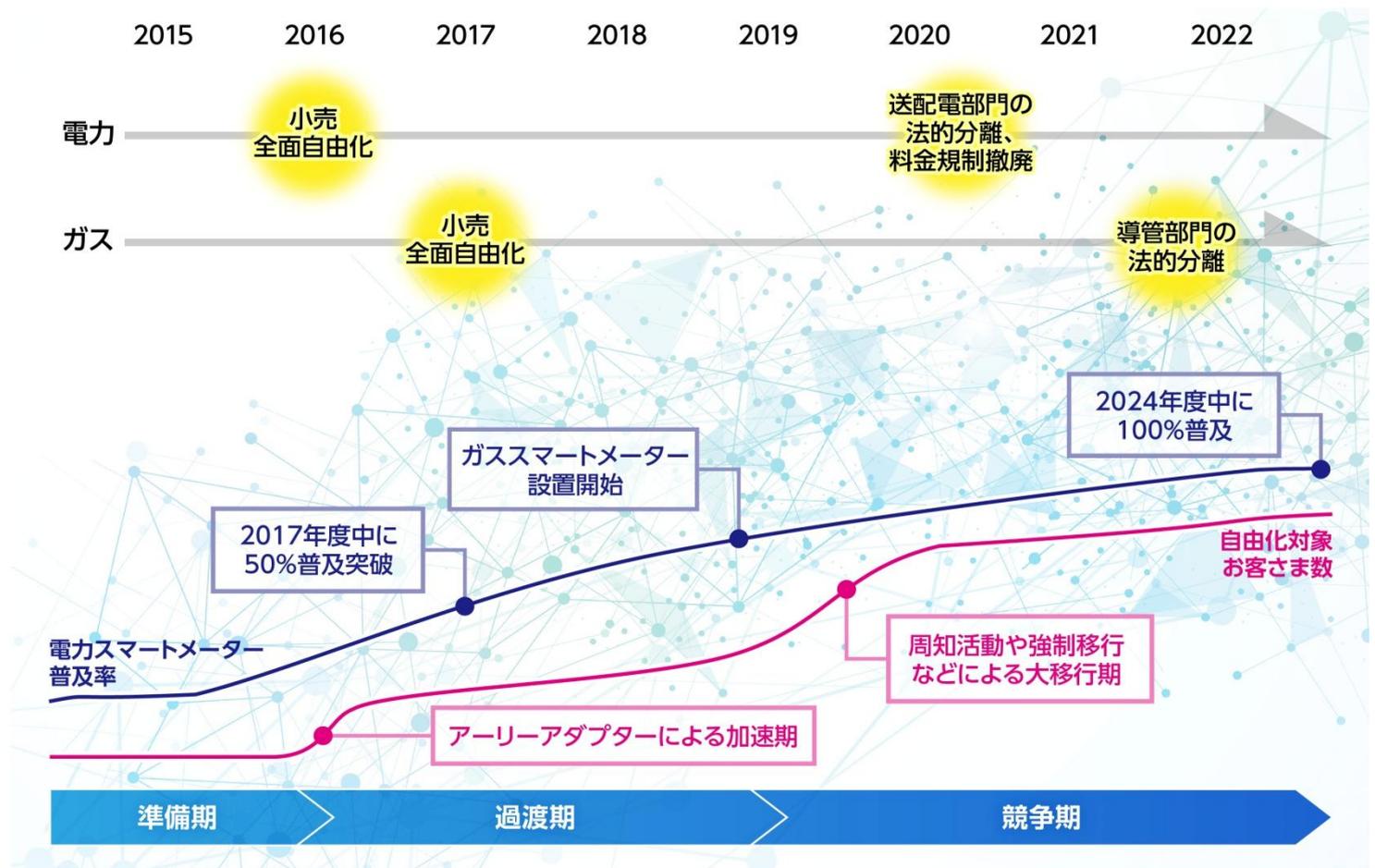


小売・サービス事業領域に対するコンサルティングサービス

変革ポイントの策定から基本方針の確立、ITシステム導入支援など
本格化する小売間競争に勝ち抜く豊富な知見と技術を提供

市場背景

2016年4月の電力小売全面自由化、2017年4月のガス小売全面自由化により、いよいよ一般家庭でも電力・ガス会社を自由に選ぶことができるようになりました。旧一般電気事業者やガス事業者に加え、異業種を含めた多くの企業がエネルギービジネスに新規参入したことにより、エネルギー業界は本格的な競争時代に突入しました。自由化開始直後は比較的堅調に推移していたスイッチング件数ですが、足元のスイッチング件数は当初予想されていた程度まで伸びておらず、依然として“様子見層”が多数存在しています。もっとも、様子見の期間は限定的と考えられ、今後予定されている経過措置終了に向けて、にわかにスイッチング件数は急騰すると推測されます。今は、こうした本格的な「競争期」を前にした「過渡期」といえるでしょう。この「過渡期」においてどれだけ準備を行い、競争力を養っておくかが、本格競争で勝ち抜く成功への鍵となります。また、スマートメーターをはじめとしたイノベーションによる爆発的な情報量の増加も、看過できない大きな潮流です。こうした情報をいかに効率よく解析しサービス価値へと昇華させていけるかが、「過渡期」における大きな準備課題の一つです。



日立コンサルティングの強み

私たちはこれまで、国内有数の電力事業者やガス事業者に対して、自由化以降の新たな業務を描き、また、それを具現化するための大規模IT基盤の構築を主導してきました。いずれも、本格的な競争環境を見越し、堅牢かつ柔軟な次世代の業務・ITを実現するため、企画構想段階から参画しています。また、プロジェクトにおいては、各業務間の整合性を担保しつつ、QCDを高度にバランスしたIT導入を指向し、PL/PMO/業務統括などの要諦を担っております。

経過措置終了に向けた価格・サービス競争の激化や、イノベーションによる爆発的な情報量の増大などを背景に、小売事業はさらに高速化・多様化することが見込まれます。合わせて、それを支えるITも、従来に増して高度化・複雑化していくことでしょう。

日立コンサルティングには、こうした次世代の競争力ある基盤づくりを支援するための、豊富な知見と多彩なタレントがそろっています。電力・ガス、自由化前・自由化後、国内・海外、パッケージソリューション・スクラッチソリューション・・・多様な切り口から、“今”の業務とITを分析し、“これから”の業務とITを形づくりします。本格化する小売間競争に打ち勝つため、私たちの豊富な知見をご活用ください。

日立コンサルティングの支援領域

エネルギー分野における競争期を勝ち抜くために



エネルギーを介して、お客さまとともに価値を継続して協創していく企業へ

小売・サービス事業領域のサービスラインアップ

小売事業参入

電気・ガスなどの小売事業に参入する企業に、収益性シミュレーションなどの事業化コンサルティングサービスを提供します。

小売基盤システム導入支援

小売ビジネスを行ううえで基盤となるCISを中心としたシステム導入を支援します。大規模から中規模、さらには小規模向けのクラウドサービスまで、戦略や事業規模に合わせてご提案します。

需給管理・デマンドレスポンス

省エネ診断や需給管理、デマンドレスポンスのためのシステム導入支援や、負荷平準化のための仕組みを提案することで小売業者のコスト最適化を支援します。

新規事業進出支援

市場調査から事業コンセプトの立案支援、事業性の判断、収益性のシミュレーションまで、新規事業への進出を支援します。

●サービスの仕様は、改良のため変更することがあります。ご不明な場合は、弊社担当営業にお問い合わせください。 ●詳細な見積条件などはwebサイトから、または弊社担当営業へお問い合わせください。

株式会社 日立コンサルティング

〒102-0083 東京都千代田区麹町2-4-1 麹町大通りビル11F 電話番号(代表): 03-6779-5500
<http://www.hitachiconsulting.co.jp/>