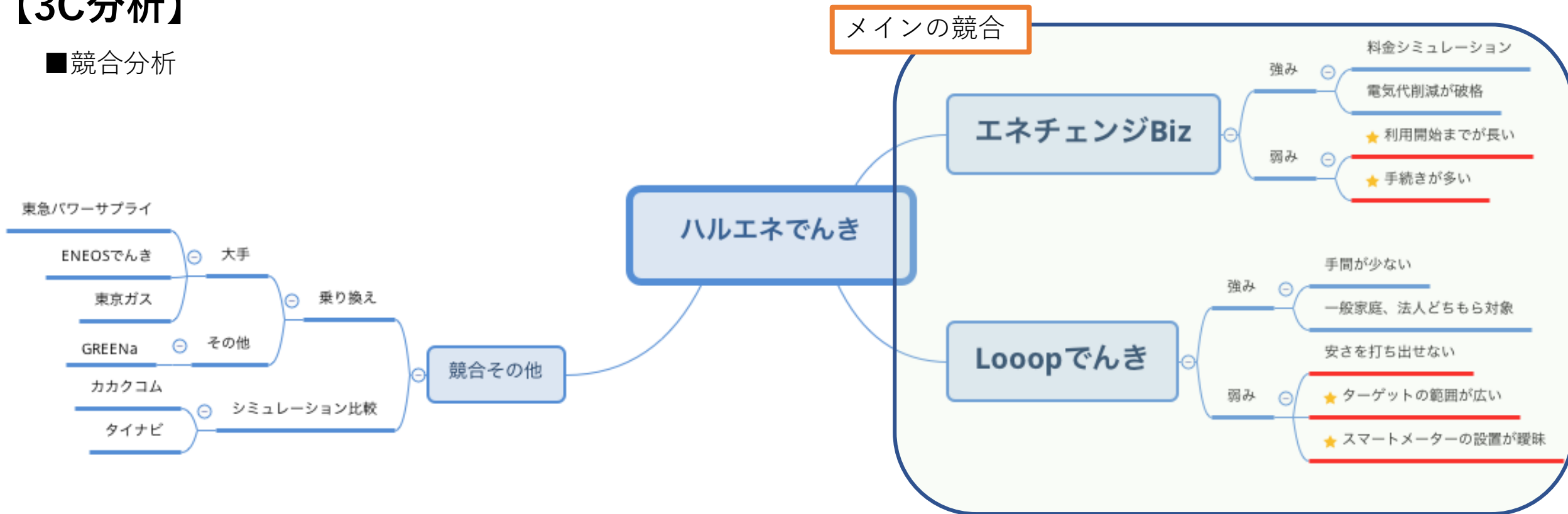


# 【3C分析】

## ■競合分析



お送りいただいた資料を元に「電力自由化」をテーマに3C分析を行いました。

競合分析では「ハルエネでんき」と似ていて、尚且つ”新規ユーザ”や店舗経営者をターゲットとしている競合に「エネチェンジ」「loopでんき」が存在すると判明しました。

また、大手サービスで”既存ユーザ”をターゲットとした、「ENEOSでんき」や「東京ガス」。電気会社のシミュレーション比較である「カカクコム」や「タイナビ」などがあると判明しました。これらは競合とは遠いので、今回の説明では省かせていただきます。

# 【3C分析】

## ■競合分析

・エネチェンジBiz

<https://enechange.jp/biz/input>

電力料金見直しサービスを行っている「エネチェンジ」の法人向けサービス。

最大の強みは電気料金削減実績。  
工場の電気代約450万円削減など、実績を売りにしている。

逆に弱みは、電力会社切り替えまでに、仲介のコンサルや、切り替え先の会社選びをする必要があるなど手間や手続きがやや多い。

・Loopでんき

<https://loop-denki.com/low-v/>

こちらも電気料金見直しサービスである。  
手続きの数はハルエネでんきとほぼ同じ。

強みは、法人だけではなく、一般家庭どちらも切り替え可能と謳っている点である。

強みに伴って弱みは、ターゲット層が広すぎる。また、スマートメーターの設置に関して、記載が少ないところ(ハルエネは立会い不要)



Loopでんきのスマートメーター説明

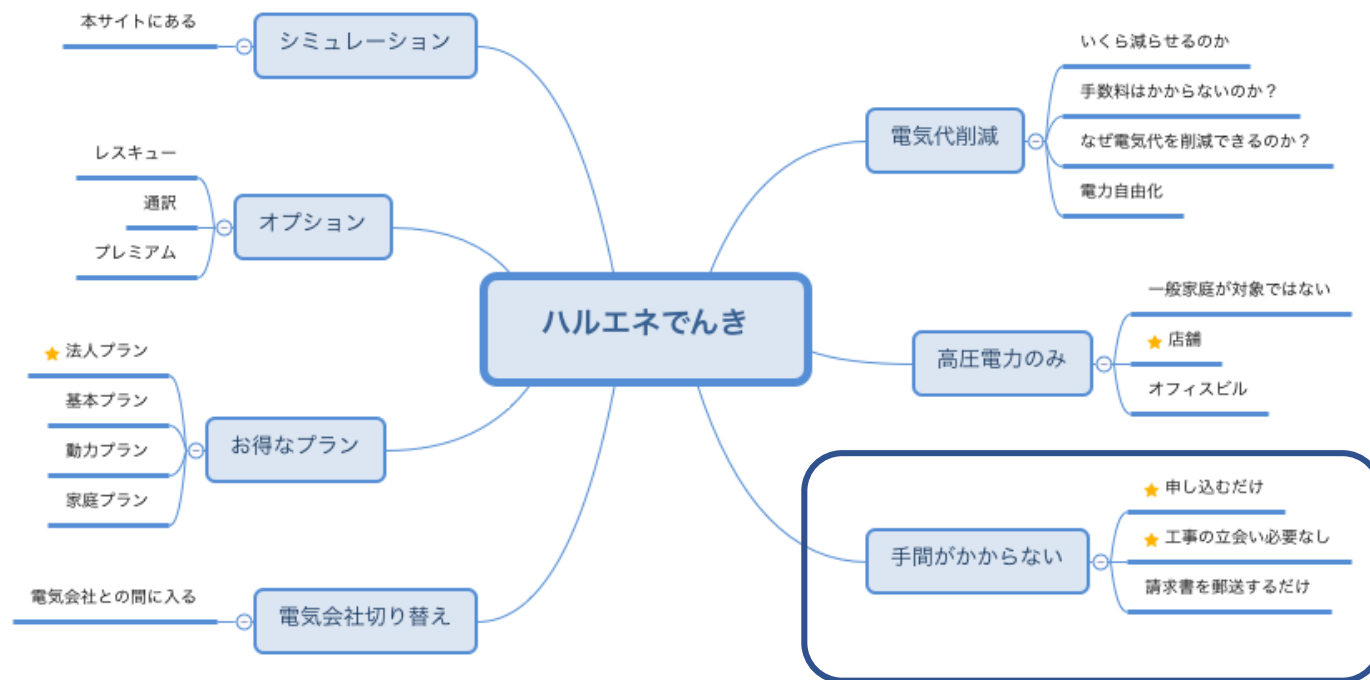
step  
04

工事会社より、スマートメーターの工事日をご連絡します  
確定した工事日にてスマートメーターの工事を実施します

※一部の地域では、ご連絡が事前でない場合があります。  
※スマートメーター工事なしに供給開始される場合があります。

# 【3C分析】

## ■ 自社分析



自社(サービス)分析では、ハルエネでんきの強みと弱みを再認識することができました。

電力自由化に伴い、とにかく、今使っている高圧電気の料金を下げることができます。

さらに、お申し込みの初期行動は、請求書をFAXで送るだけの手間いらず。

切り替え時の工事に立会いが必要ないので、仕事で忙しい人にもオススメです。

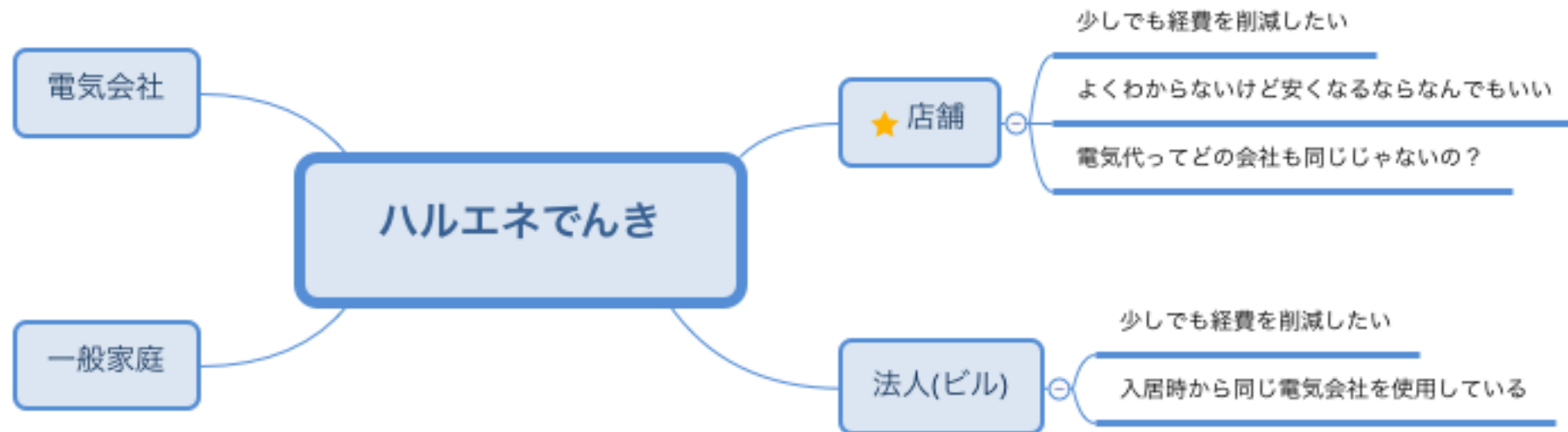
強みとして打ち出すならココ

ハルエネでんきへの申し込みは、3ステップです。  
基本的にお申し込みを行うだけ！工事費用は一切いただきません！



# 【3C分析】

## ■顧客分析



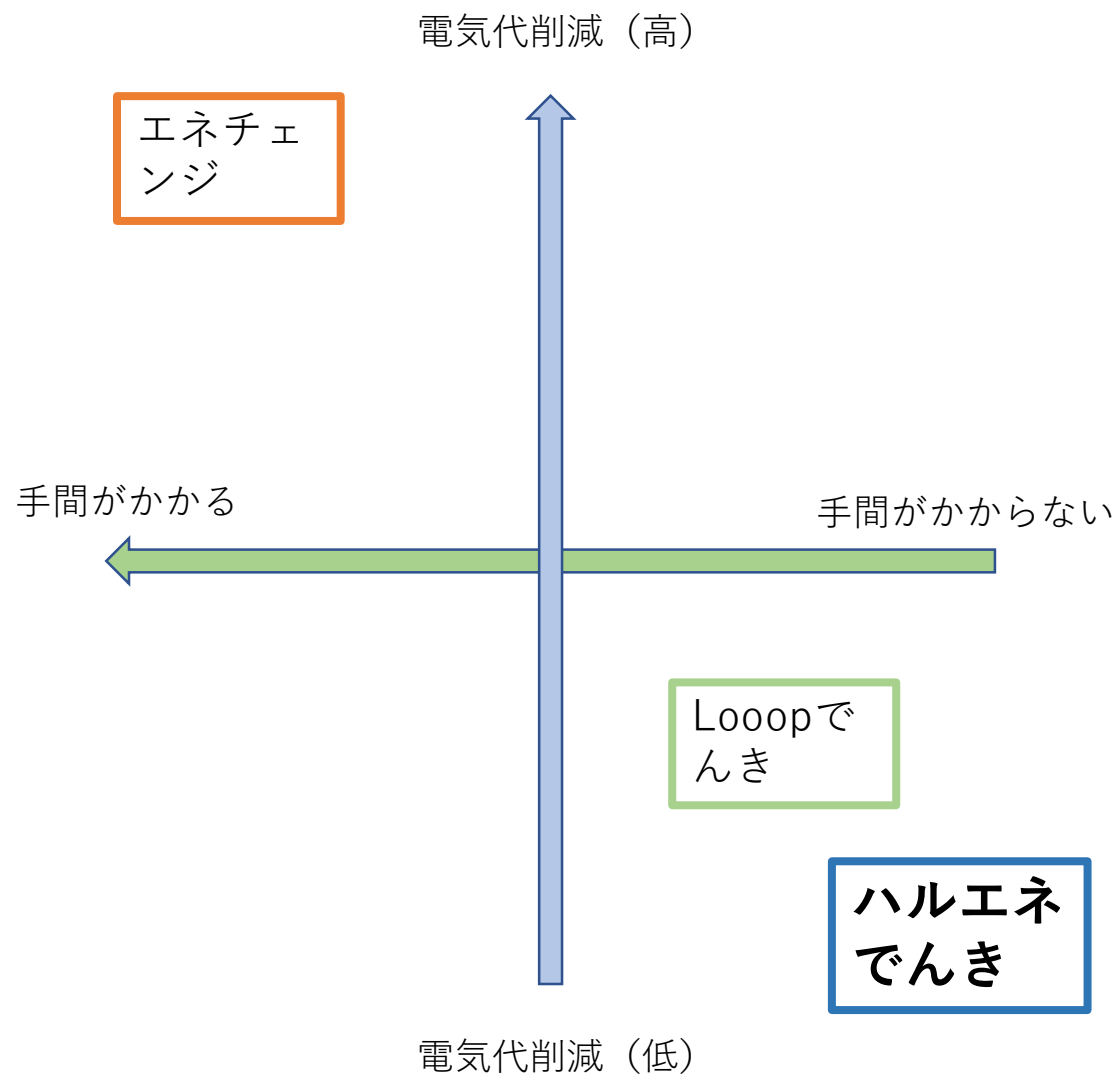
市場(顧客)を行いました。

ハルエネでんきは特に店舗経営の個人事業主の方や、法人等、電気料金を少しでも抑えたいという経営者の方へマッチすると思いました。

また、競合のエネチェンジは同ターゲットを想定しているサービスですが、料金の削減を強みとしているため、料金以外でのポイントを訴求する必要があります。

Loopでんきも同様です。

こちらは手間の少なさを売りとしているため、同じく切り替えまでが短いハルエネは手間以外の強みを打ち出す必要があります。



## ■打ち出し方考察

両2サービスと差別化を測った場合  
ハルエネの強みは

【切り替えまでの手間が少ないこと】  
で弱みは

【電気代削減率が引くということ】  
となる。

つまり  
打ち出し方として、手間がいかに少なく、  
簡単で、誰でも使えるかということを  
訴求するのが一番だと考える。