

2010 年 4 月 12 日

報道関係各位

東京都港区六本木 3-16-12 六本木 KS ビル  
ネットマトリックス株式会社  
代表取締役 井上 和大

## **「省エネ法」対応システム「Green Report」パートナー制度の開始** **～一緒に省エネ／省コスト／地球温暖化防止を推進するパートナー企業を募集します～**

ネットマトリックス株式会社（本社：東京都港区 代表者：代表取締役 井上和大）は、2010 年 4 月から施行された「改正省エネ法」に対応したシステム「Green Report」に関するパートナー制度を、平成 22 年 4 月 12 日より開始いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### **1. 「Green Report」パートナー制度を開始した背景**

2008 年に改正され 2010 年 4 月から施行される「省エネ法（正式名称：エネルギーの使用の合理化に関する法律）」に対応するシステム「Green Report」は、時節柄、多くのお客様より引き合いを頂いております。現在、大手自動車会社様や大手外食チェーン様、大手商社様等、様々な規模／業種のお客様よりお声掛け頂いております。

これは、企業の環境保護、地球温暖化防止、CSR（CSR: Corporate Social Responsibility＝企業の社会的責任）への意識の向上等もさることながら、東京都においても 2010 年 4 月から施行された「温室効果ガス排出総量削減義務と排出量取引制度」等による、地方自治体における取り組みの活発化というのも大きな要因となっているようです。

しかしながら、実際に弊社が営業活動を開始しても、営業リソースが足りないためにお声掛け頂いているお客様全てに手が回らず、実際の導入作業においても社内の技術者が足りないため、導入作業の開始をお待ち頂いている状況です。また、様々なカスタマイズやシステム連携、付加的なコンサルティングサービスの提供、バージョンアップ等も、お客様に求められているにも関わらずタイムリーに対応するのが難しいのが現状です。

そこで今回当社では、同じ「企業の省エネ／省コスト／地球温暖化防止を推進する」という志を持った企業様とともに、「Green Report」を中心とした協業を行うパートナー制度を開始することに致りました。

### **2. 「Green Report」パートナー制度の概要**

#### **① 販売協力店（Green Report の紹介）**

→弊社に Green Report に興味がある見込み客を紹介して頂き、成約後、各収益に対して紹介料手数料をお支払いします。

#### **② 販売代理店（Green Report を販売）**

→Green Report および関連するサービスを販売します。契約主体として、マーケティング、販売、請求、サポートなどお客様との窓口を担い、お客様の課題をトータルに解決します。

#### **③ 導入パートナー（Green Report を導入）**

→お客様が GreenReport を利用したシステムを導入する支援をします。Green Report の設定、仕様に従って画面や機能追加、他システム連携等のカスタマイズ作業、データ移行、説明会／研修、導入後の保守等を行います。

#### **④ コンサルティングパートナー（Green Report に関連するサービスを提供）**

→省エネルギー／省コスト／地球温暖化防止等に関するコンサルティングサービスを提供します。省エネ／省コスト支援、省エネ法／条例対応代行、ISO14001 支援取得等、付加価値のあるサービスを提供します。

- ⑤ OEM パートナー（Green Report を自社製品として提供）  
→Green Report を自社製品として提供します。製品名や価格を自由に設定できます。自社のデータセンターを活用しクラウド型で提供することも可能です。
- ⑥ 技術パートナー（アドオン機能／アドオンアプリケーションの開発と販売）  
→Green Report に追加する機能やアプリケーションの開発を行います。開発後は、弊社もしくは貴社の既存顧客、または新規顧客を対象に、販売できます。

パートナーのメリット：

- ① グリーン IT ビジネスへ短期間/低コストで新規参入できる
- ② 既存ビジネスの販売機会を増加できる  
具体例 1：環境関連の商材の販売（電子ブレーカー、デマンドコントローラー等）  
具体例 2：環境関連のコンサルティング（省エネ／省コスト支援、省エネ法／条例対応代行、ISO 取得支援等）  
具体例 3：IT 関連のハードウェア販売（PC、サーバー、ネットワーク機器等）  
具体例 4：IT 関連のソフトウェア販売（帳票出力、グラフ分析、製図、施設・設備管理、物流、生産、仮想化）  
具体例 5：IT 関連のネットワーク販売（インターネット回線、VPN、データセンターリソース）  
具体例 6：IT 関連のサービス（要件定義/設計、システム開発、システム保守・運用）  
具体例 7：業種別の商材（外食、ホテル、病院、フィットネス、大学、データセンター等）
- ③ 継続的な収益が見込める  
→データセンターにホスティングしてクラウド型で提供すれば、継続的な料金の徴収を行うことが可能
- ④ 一時的な収益も見込める  
→カスタマイズ等によっては数百万単位の収益を上げることも可能

想定しているパートナー：

- ① 環境関連の事業に新規参入したい／既に参入している事業者様
- ② IT 商社、ハードウェア／ソフトウェアベンダー、通信事業者、システム開発会社様
- ③ 特定業種に強い事業者様（特に外食、ホテル、病院、フィットネスに強い事業者様）

## ■会社概要

- (1) 商号：ネットマトリックス株式会社 (<http://netmatrix.co.jp/>)
- (2) 代表者：代表取締役 井上和大
- (3) 本店所在地：東京都港区六本木 3-16-12 六本木 KS ビル
- (4) 設立年月日：2007 年 7 月
- (5) 主な事業の内容：
- ・経営コンサルティング/IT コンサルティング/システムインテグレーション
  - ・IT アウトソーシング、各種テクノロジーサービス
  - ・インターネット関連サービス企画・開発・運営

## ■本リリースに関するお問い合わせ

ネットマトリックス株式会社 ソリューション開発事業部 ：尾市

Tel：03-6658-4148 Email：[mamoru.oichi@netmatrix.co.jp](mailto:mamoru.oichi@netmatrix.co.jp)

会社 URL：<http://netmatrix.co.jp/>

製品 URL：<http://www.Green.Report.biz/index.html>