

「Emanage(エマネージ)」で つくる新しいビジネスモデル

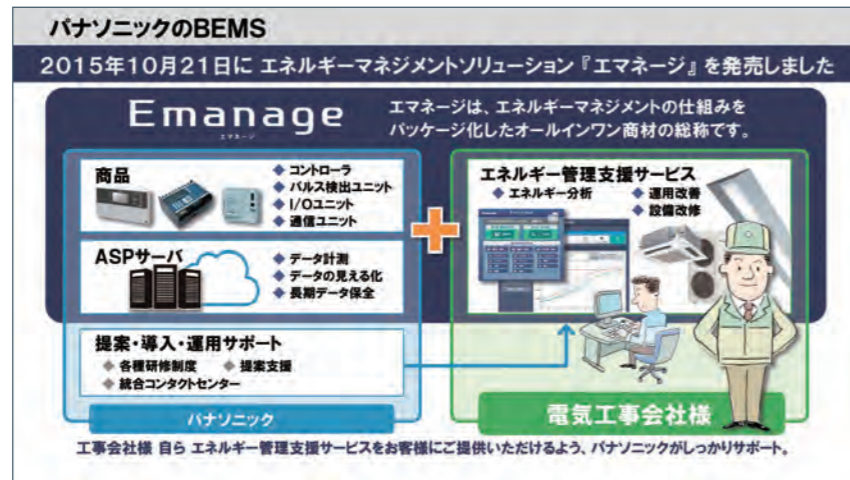
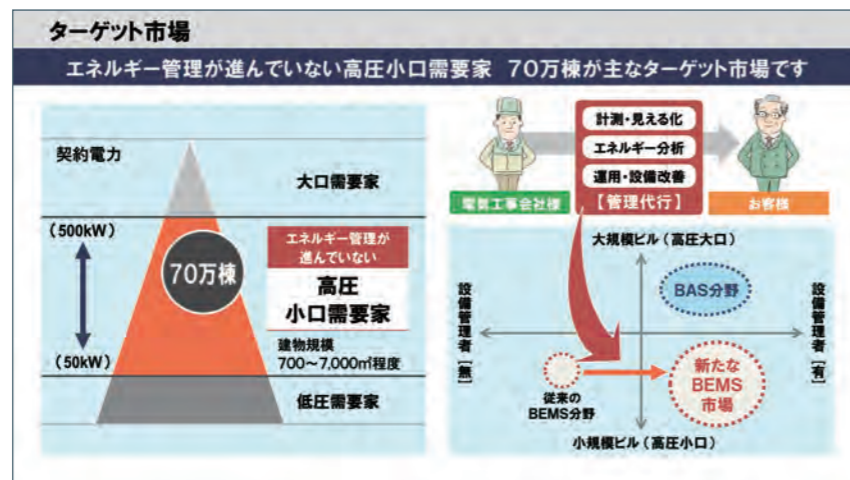
電力小売りの完全自由化が開始され、長期的なエネルギー政策と目標値が設定されるなど、私たちを取り巻く環境が大きく変化しています。その変動の中で弊社は昨年秋にエネルギー管理システム「Emanage(エマネージ)」を発売。ここではEM工事会社様のお取り組み事例を交え、新しいビジネスモデルをご紹介します。

国際公約の実現に向けた指針の中で重要な役割をになうBEMSの導入

政府は2030年までに2013年比で26%の温室効果ガスを削減する目標値を設定。経済成長を続けながらこの目標を達成するためには、産業・家庭・業務・運輸の各部門が様々な取り組みを実施する必要があります。その中でも特に注目されているのがBEMS。2030年の導入率を現在の6%から47%にあげるといふ指針が示されています。BEMSの導入により、エネルギーの計測、見える化、分析による運用改善や設備改善など、継続的な省エネを支援していくことが可能となります。

BEMS普及のターゲットゾーンへEmanage(エマネージ)を導入し、寄り添う営業を

Emanage(エマネージ)は、当社が提供する商品、ASPサーバーに加え、EM工事会社様がおお客様にご提供するエネルギー管理支援サービスをパッケージ化したオールインワン商材です。ご採用のターゲットは50kW～500kWの高圧小口需要家様。このクラスの事業所では設備管理者がおらずエネルギー管理が進んでいないケースが多くみられます。そこで、Emanage(エマネージ)を活用し、EM工事会社様が管理代行をすることで、新たなBEMS市場を構築。お客様の気づかない課題を顕在化し、お客様と一緒に解決策を見出す「寄り添う営業」を実践できます。



新ビジネス展開のスキル獲得のために自家設置によるスキル・経験値の蓄積を

LEDは入れ替えるだけで、省エネになり効果がわかりませんが、Emanage(エマネージ)は入れただけで効果はできません。計測、見える化、分析を行うことで改善点を発見し、具体的に運用改善や設備改善を行うことで初めて省エネ効果がでる商品です。このため、まずは自家設置して頂き、導入段階の設計、施工・調整から、運用段階のエネルギー分析、省エネ検証に至るまで、まずはご自分で経験頂き、お客様にご提案するノウハウをご体得頂きたいと考えております。



全国の様々な業種・業態へのEmanage(エマネージ)導入で省エネ・省コストを実現

カーディーラー様の導入事例では、エネルギー分析により、EV充電器を使用しているときにピークが発生するというカーディーラーならではの原因をつきとめ、対策を実施。多店舗展開されているドラッグストア様では10店舗を一元管理し、様々な指標を用いて店舗を分析。ホールのある公共施設では、照明のLED化、空調機、ポンプのインバーター化に加え、省エネ型自動販売機への切り替えなどに踏み込んだご提案を実施しています。

機能アップを続けるEmanage(エマネージ)を活用しお客様に「寄り添う営業」の展開へ

Emanage(エマネージ)は今年度、新たにLED照明(PiPit調光シリーズ)との連携やスケジュール管理、空調連携機能を追加。さらに、2017年以降には、フル2線リモコン連携、小規模産業用蓄電池の充電放電対応などの機能も充実してまいります。BEMS普及の新しいビジネス展開の大きな武器としてぜひEmanage(エマネージ)導入に着手していただき、寄り添う営業にお取り組みください。



*EM工事会社とは、弊社と共にEmanage等を活用してエマネを軸とした設備提案や分析診断支援を行い、顧客のエネルギー管理活動に貢献する工事会社様です。登録などに関するお問い合わせは、弊社営業所までお願いします。