

1本足から4本足へ
イニシャルコストの負担軽減策を大転換

大阪府堺市
有限会社 ネクスト・サービス 代表取締役 宇治田 充雄様



補助金活用でこれまでに2度の部門賞を受賞。
補助金頼みのリスクも経験

2度の部門賞は、いずれも補助金を活用した大規模リニューアルでした。ひとつは生協様の店舗5件と物流センターの照明リニューアル。それぞれ個別にエネルギー使用合理化等事業者支援補助金申請を行い、6件とも採択されました。合計で約7,000台のLED照明を設置しました。もうひとつは、敷物加工の工場照明リニューアル。こちらは、環境省のASSET事業の補助金を活用し、約600台の照明のLED化を実現しました。

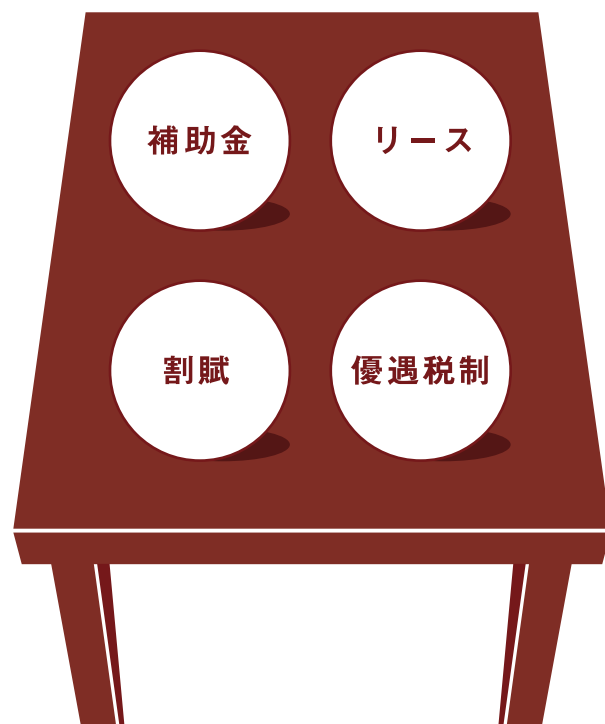
実はこのASSET事業の補助金は全部で6件申請を出していましたが、採択されたのは1件のみ。結果、不採択となったお得意先の信用を失い、お得意先も失うことになりました。この苦い経験から、補助金を安易に提案せずに、慎重に判断するようになりました。法定耐用年数の制約も不安材料のひとつです。LED照明設備の法定耐用年数は15年。その期間内に処分する場合には事前承認が必要になり、補助金の返還を求められる場合があります。

補助金だけでなく、お客様に合わせた
初期投資の負担軽減策を提案

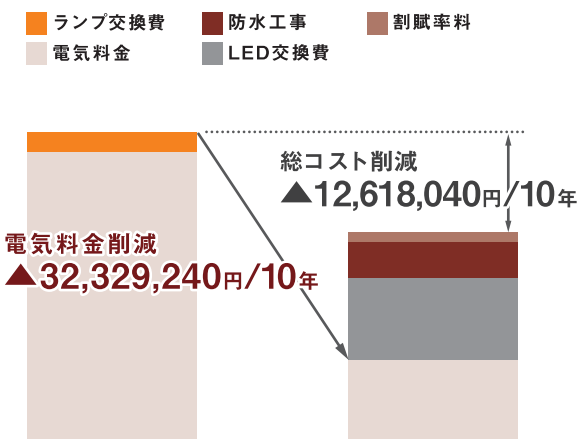
大規模なリニューアルには必ず初期投資の壁が立ちはだかります。補助金は、その壁を打ち破り、リニューアルをご決心いただくための動機付けになります。ただし、今申し上げたような不安材料もあります。

そこで、弊社では補助金だけでなく、リース方式や割賦サービス、優遇税制という4つの方法をテーブルの上に乗せてお客様に提示します。そのうえで、それぞれのメリット・デメリットをご説明し、お客様の経営状況や決算と工事のタイミング、リニューアル後の負担軽減、リスク回避などをふまえて、ベストと思われるキャッシュの流れを提案しています。以下、補助金を活用せずに、受注となった事例を3点ご紹介します。

「補助金ありき」ではなく、
お客様への選択肢を増やす



経済比較表
LED照明+防水工事リニューアル



1,000台の照明のLED化で、
経営コスト削減に貢献



受賞物件は総合病院の照明リニューアル。
割賦サービスの提案が受注のポイント

施主様は地下1階、地上7階で、病床数は約200という大規模な病院です。以前に省エネ提案をしましたが、コスト面で折り合いがつかず、受注には至りませんでした。それから3年の月日が流れ、病院の防水工事と外壁改修が行われることになり、医療ガス会社の方を通して弊社に改修の情報をいただきました。

そこで、建築工事と合わせて照明改修の見積書を作成。お届けした際に「お金が出るだけの改修ではなく、お金を生む改修も合わせてやりませんか」と再度LED化をお勧めしました。LED化で電気代が下がる。その浮いたお金で建築工事分をまかなうというご提案です。防水工事を含めた経済比較表を作成し、LED化で10年間に約3,230万円の電気料金の節約ができ、建築の費用を含めても約1,260万円のコストを削減できることをご提示。合わせて、初期投資の負担軽減策として割賦サービスをご提案しました。割賦料を払っても省コストのメリットが評価され、受注が決定しました。

お得意先の経営状況から判断し、
優遇税制の提案から受注したリニューアル

優遇税制を活用した事例をふたつご紹介させていただきます。

ひとつめは介護付き有料老人ホーム。施設長様から光熱費削減のご相談があり、LED化の見積書と経済

比較表を作成し、ご提案に伺いました。施設の業績が好調と知っていたので、資料と合わせて生産性向上設備投資促進税制(*)の活用をお勧めしました。この優遇税制の話がポイントとなって、即日受注となりました。

もうひとつの事例は、工場の照明リニューアルです。照明の老朽化で現場が暗くなっているためリニューアルしたいとご相談がありました。そこで、3棟の工場照明の丸ごとLED化をご提案。この施主様も業績が好調で、毎年設備投資を実施されているので優遇税制を合わせてご提案。こちらも即日受注となりました。

リニューアル事業を通じて
ネクストのサービスを提供し続ける会社へ

ネクスト・サービスという社名には、ひとつ先のサービスを提供したい、という思いがあります。

補助金活用や一級建築士の建設業登録、リース、割賦など、同業の会社よりも早く取り組みを開始し、ひとつ先のサービスを提供したい。そんな思いを「ネクスト・サービス」という社名に込めています。

今、社員の一人を後継者として育成しています。ひとつ先のサービスを継続するための人材育成です。お世話になったお得意先や社員、その家族への責任を果たすための事業継承を準備中。とはいえ、私自身もまだまだ現役で頑張っています。これからも若い社員と一丸となって、ひとつ先のサービスを目指し、リニューアル事業に取り組んでまいります。

※)生産性向上設備投資促進税制は2017年3月31日をもって終了しました。

リニューアルコンテスト 2016 金賞事例発表

02

エマネージを核とした お客様と長く寄り添うEMSビジネス展開

茨城県つくば市
大堀メンテナンス 株式会社 代表取締役 大堀 健二様



以前に実施したリニューアルの省エネ効果と 補助金活用の実績が今回の伏線に

施主様はつくばグランドホテルやつくば山水亭、そして、ペットの専門学校と多角経営を展開されているサンスイグループ様です。3年前に、その中のつくばグランドホテル様の老朽化対策と光熱費の削減をしたいとご相談がありました。弊社からご提案したリニューアルの内容は、照明器具2,157台のLED化と空調設備100台の取り替え、そしてデマンドコントロールシステムの取り替えです。しかし、改修といっても膨大なコストがかかるため、2015年度のエネルギー使用合理化等事業者支援事業（以下エネ合）を活用してリニューアルを計画しました。

この補助金活用と電気使用量を17.8%削減した実績が高く評価され、今回の受賞物件につながりました。

つくば山水亭が明るく、快適にリフレッシュ



G7 科学技術大臣会合昼食会場 南の館

照明・空調+デマンド制御のリニューアルを 前回同様、補助金を活用して実施

受賞物件は2016年のG7茨城・つくば科学技術大臣会合の昼食会場となった「つくば山水亭」様です。つくばグランドホテル様と同様、老朽化が進んでいました。空調設備の性能低下が激しく、照明器具も不点がいくつかあり、その都度、従業員のほうがメンテナンスに手を取られていました。

そこで、照明・空調、デマンド制御機器の改修をエネ合の活用と合わせて提案しました。稼働率の高いホールを中心に18台の空調設備をリニューアルし、37%の電気使用量を削減。照明設備はPiPit調光LED照明を139台、白熱電球332個をLED電球にすることで、電力使用量71%削減を可能にしました。

デマンド制御、ならびにエネ合の申請資料の作成に関してはエネマネ事業者である代理店様との協同作業で進めました。



レセプションホール 万葉とホワイエ

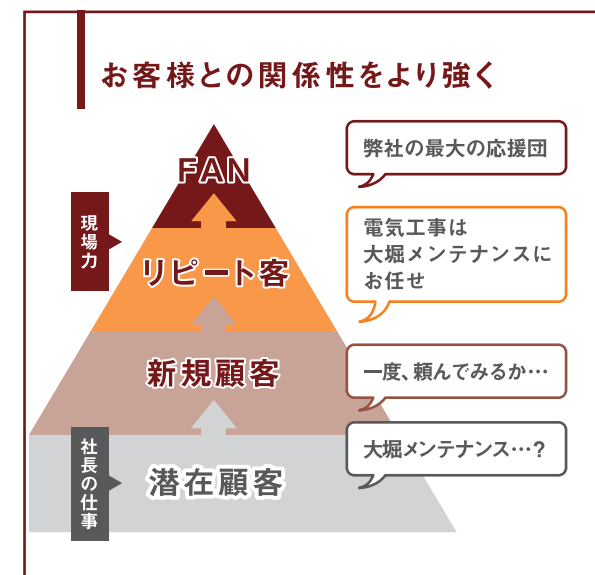
エマネージの導入が寄り添う営業の出発点。 お客様と二人三脚で効率のいい省エネを

今回のデマンド制御機器の改修には、エマネージを採用しています。制御対象は、全館の空調設備とレセプションホール万葉の照明設備で、電力使用量ももっとも変動しやすい部位です。しかし、施設をご利用される方にご不快な思いをさせないために、デマンド設定は今のところ高めに設定。現在は電力使用量を測定し、電力の使用状況のデータを収集している最中です。

実は、ここからがEMSビジネスの始まりだと考えています。現在、収集しているデータをもとに電気の見える化をする予定です。どこで、いつ、どれくらいの電力を使用しているかを具体的に提示することで、運用改善していただくためです。どこをどう改善すればデマンド値を下げられるかという作業を施主様と一緒に、寄り添う営業スタイルでサポートしていきたいと考えています。

お客様からの信頼度を積み重ねて より強い絆の関係性を構築

弊社はお客様との関係性を重視しています。裾野の部分がまだお付き合いのない方。この層には弊社の認知度をあげる必要があります。ここは、社長の仕事で、いろんなところに顔を出して「つくばの大堀メンテナンス」をアピールしています。その中から、一度大堀メンテナンスに頼んでみようというアクションを起こしていただく



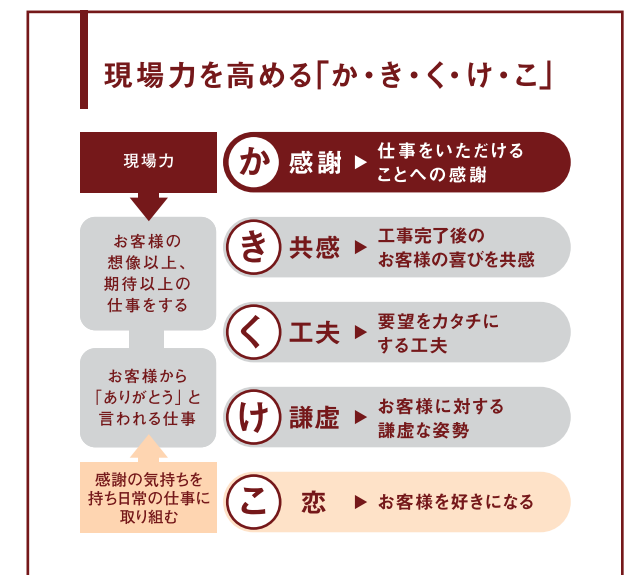
新規顧客へ繋がります。ここからは現場力が大切になります。最初の工事で高い評価をいただければ、次も大堀メンテナンスへとなり、電気工事はすべて任せようとなります。いわゆるリピート顧客です。

そして頂点の層は、私たちは「大堀メンテナンスファン」と呼んでいます。弊社への信頼が厚く、弊社のPRをしていただいたり、お客様をご紹介いただいたりする、いわば応援団のような存在。今回のサンスイグループ様が、まさにこのファン層であり、公私にわたり応援していただき、ありがたく感じています。

現場力を高める「か・き・く・け・こ」を実践し 満足度の高いリニューアル事業を

お客様との関係性をより深く、より強くしていくためには、先ほど申し上げた「現場力」が重要です。そのために必要なもの。それは現場力の「か・き・く・け・こ」。即ち、感謝・共感・工夫・謙虚・恋です。お客様にお仕事させて頂くことに感謝し、お客様と完成した工事の出来栄に共感する。お客様の要望に応えられるように工夫する。お客様へは謙虚に接する。そして、お客様を好きになる。この現場力を活かして、お客様から「ありがとう」という言葉を頂ける仕事をしようという事です。

感謝の気持ちをもって仕事をすれば、お客様の想像以上、期待以上の成果が生まれます。お客様から頂く小さなありがとうの積み重ねが最終的には「大堀メンテナンスファン」を作ることだと考えています。



BCP対策^(※)という
電気工事会社の社会的使命

熊本県熊本市
西日本電工 株式会社 代表取締役 古閑 謙二様



災害弱者の救済と地域貢献をするために
リニューアルで創蓄連携システムの導入を

受賞物件は熊本市の山間部にある老健施設です。この拠点が鉄砲水地帯であるため、災害時の孤立や停電、水の確保を心配されていました。また、災害が起これば、入所者だけでなく、近隣の自宅におられる高齢者も避難してこれることを想定し、災害時の地域貢献も果たしたいと考えておられ、その対策を考えてほしいというのがきっかけでした。

そのご要望に応えるために、今回、太陽光発電と蓄電池を併用する創蓄連携システムをご提案しました。設備機器の選定に際しては、複数のメーカーをピックアップ。太陽光発電パネル、パワーコンディショナー、蓄電池、それぞれの詳細スペックを比較できる資料を作成しました。最終的にすべてのシステムがそろっている点が評価され、オールパナソニックで仕様が決定しました。

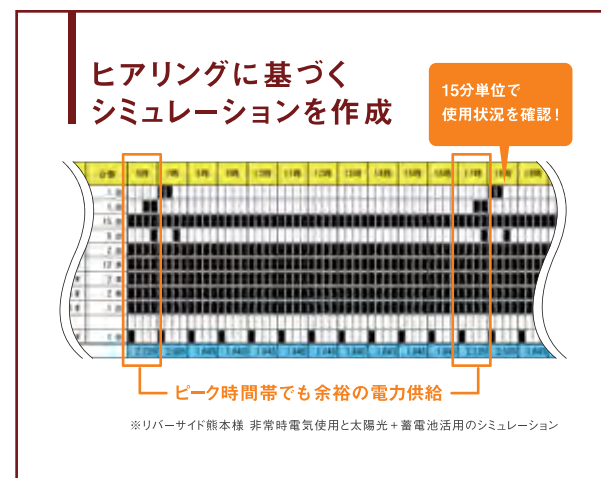
蓄電池からの特定電源機器の選定と
綿密なシミュレーションで安定供給を実証

BCP対策^(※)としての創蓄連携システムで一番重要な点が特定機器の選定です。災害時にどの機器を稼働させるか現場の皆様と綿密に打ち合わせさせていただきました。結果、ベッドまわりや吸引器、高圧蒸気滅菌器という機器類、パソコンと照明、井戸ポンプ等を対象としました。中でも重要なのが井戸ポンプです。全国の自治体が災害時に活用できる井戸を募集していますが、これは災害時の水道の復旧に時間がかかることが多いからです。今回のリニューアルでも井戸ポンプは必須の機器となっています。

そして、選定された設備機器の数量と使用時間を15分単位で細かくシミュレーションしました。さらに、1週間にわたってこれらの機器の使用電力量を多回路エネルギーモニタを使って実測。時間帯別、曜日別、回路別で測定値とシミュレーションの数値を整合しました。実測



受賞物件は美しい自然に囲まれた老健施設。



データの検証でも問題なしと判断され、リニューアル実施が決定しました。

地震発生時に創蓄連携システムがフル稼働し
当初のリニューアルの目的を達成

そして、工事が完了して2ヵ月。あの熊本地震が発生しました。本震の後、停電が発生しましたが、入居者の方の介護を問題なく維持できました。また、周辺一帯が真っ暗な闇に包まれる中、この施設だけ照明がついていたため地域の皆さんが集まって来られたそうです。夜が明けてからは断水で困っている方々が施設の井戸水を求めてこられ、フル稼働で給水し近隣の皆さんに供給されました。当初の狙いであった災害弱者の救済と地域貢献という目的が、期せずして達成されました。

今回の地震で、システム稼働を維持することができたのは、リニューアルを決心されたオーナー様の英断、現場の方々との綿密な打ち合わせと実証、蓄電池からの電力切替え操作の徹底。この3つの要因がそろっていたからだと思います。

創蓄連携システムの市場拡大を
補助金や税制改革などの国策が後押し

BCP対策^(※)とはいえ、創蓄連携システムは電力コストの削減も大きなメリットです。太陽光発電による電力供給と蓄電池を活用したピークシフトでデマンド値を抑制し、実質8%の電気料金削減につながりました。総工費も

かなりの金額になりましたが、経済産業省の独立型再生可能エネルギー発電システム等対策費補助金を活用しました。

補助金だけでなく、国はエネルギー政策のひとつとして、自家消費型の再生可能エネルギーに対する税制改正を行っています。また、今後地球温暖化の影響で大規模災害も想定されることから、創蓄連携システムの取り組みが増えるものと考えられます。

今回の事例は老健施設でしたが、病院や24時間稼働している店舗、温度管理や水の供給が欠かせない畜産農家など、市場も広がっています。

国策をいかした新しいビジネススタイルで
エネルギーリニューアル事業に挑戦

弊社では、銀行を絡めた新規の顧客開発を行っております。ゼロ金利政策で金融機関は融資を増やしたいという事情がありますが、なかなか融資のネタがなくてお困りです。一方、国策として中小企業経営強化のための投資促進税制に新しく、器具備品と建物付属設備の投資が加わりました。これには自家消費型再生エネルギーも含まれます。

この国策を切り口に、銀行と連携した需要の掘り起こしに着手しています。ただ、金融機関も、リース会社も図面がひけない。それができるのは私たち電気工事会社です。彼らを外部営業としてタイアップし、設計・施工を電気工事会社が引き受ける。この新しいビジネスでリニューアル需要の掘り起こしを進めたいと考えています。



※) BCP(事業継続計画)とは、企業が自然災害、大災害、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合に、事業資産の損害を最小限にとどめ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時の事業継続の方法や手段などを取り決めておく計画のことです。