

非住宅市場向けエネルギーマネジメントシステム Emanage (エマネージ) を介した 「寄り添う」営業展開

東日本大震災以降、エネルギー価格の高騰、電力需給の逼迫、再生可能エネルギーの普及拡大、電力システム改革の進展などにより、企業経営におけるエネルギー管理の重要性が高まっています。当社ではその大きな原動力となるエネルギーマネジメントシステム「Emanage」を今秋発売。新機能・新サービスの充実で皆様方の新しいビジネスの構築をサポートします。

トータルパッケージ「Emanage」でお客様に寄り添うエネルギーマネジメントを

Emanageは、計測・制御機器というハードだけでなく、システム、ソフト、サービスが一体となったトータルパッケージです。計測・制御→通信でデータ収集→サーバにデータ保存→アプリケーションで分析という、一連のエネルギーマネジメントをワンストップでご提供します。

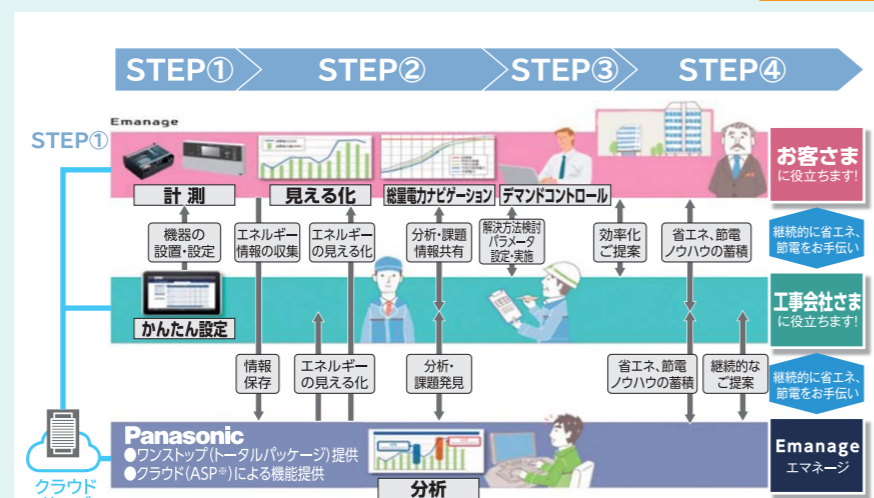
施主様に対しては、大幅なエネルギーとコストの削減というメリットを創出。電気工事会社様にとっては、「かんたん設定で使いやすいシステム」であり、「エネルギーの見える化」情報を共有でき、運用改善、設備改善、調達改善というサイクルを回す施主様に寄り添った営業活動が可能になるといったメリットがあります。

施主様に寄り添う営業を可能にするEmanage活用の4つのステップ

STEP ① かんたん設定

Emanageは施工が完了し、導入してからが本当のスタートです。これまでの計測機器は通電してから設定をしていました

STEP ① 図 寄り添う営業展開のイメージ



※ASP:アプリケーション・サービス・プロバイダ
サーバ導入や管理は不要で、当社が運用するサーバの機能をインターネット環境でご利用いただくサービス。別途サービス料金が発生します。

が、Emanageはタブレット端末であらかじめ設定しておいて、通電後に設定データを入力するだけの「かんたん設定」。設定変更もタブレット端末を使って、その場で変更できます。

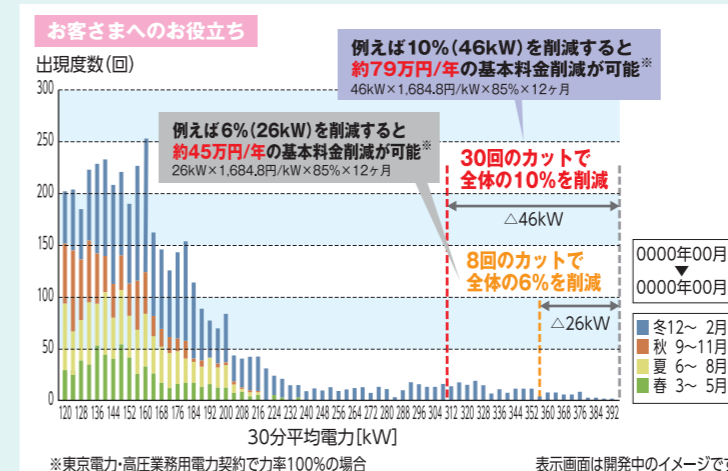
STEP ② 見える化「電力ナビゲーション」

計測データはサーバに保存され、Emanageが持つクラウド機能で、施主様と電気工事会社様が同じデータを共有できます。施主様には見やすく、電気工事会社様にはより詳細なデータの「見える化」ができるようになっています。また、電力データ(30分値)を元に偏った電気の使い方などを詳細に

分析し、運用改善ポイントを分かりやすくする「ピーク電力ナビゲーション機能」、省エネ目標値を設定することで、電力管理方法の指針を示し、年間目標の達成を支援する「総量

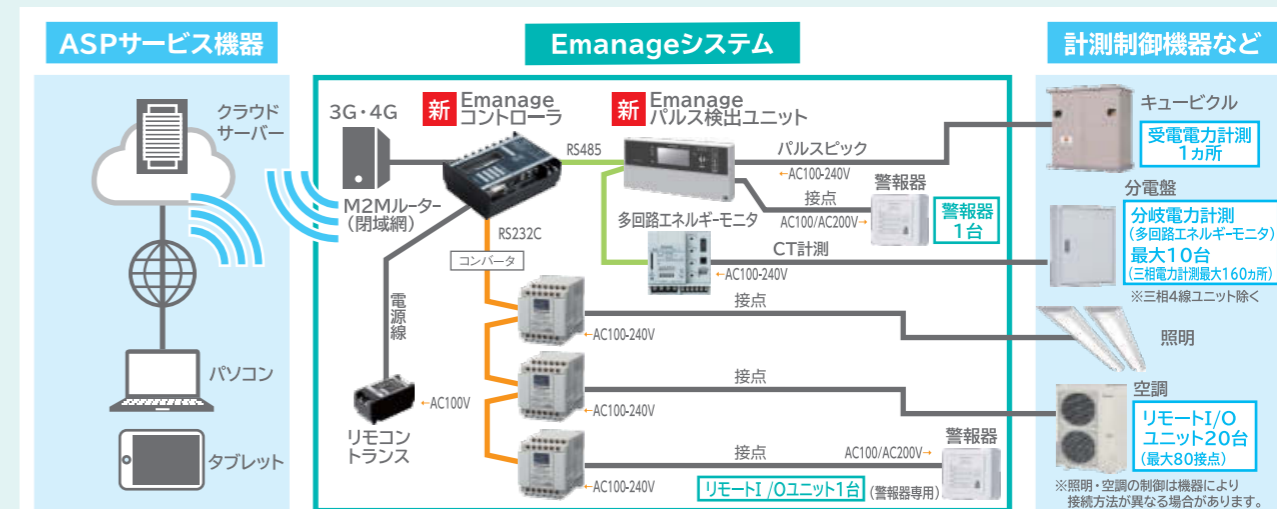
電力ナビゲーション機能」という、基本料金(kW)と電力料金(kWh)の両方を抑えるサポート機能をご提供します。

STEP ② 図 「ピーク」電力ナビゲーションの例



※東京電力・高圧業務用電力契約で力率100%の場合 表示画面は開発中のイメージです
ピーク電力ナビゲーションで、デマンド出現頻度をグラフ化すると、たとえば42.5kWの施設では、年間8回カットでデマンド値を6% (2.6kW) 抑えることで年間約45万円の基本料金減が可能に。年間30回カットで10% (4.6kW) 抑えれば約79万円の削減が可能というご提案ができました。

STEP ④ 図 Emanageシステム構成概要



※「エネルギー使用合理化等事業者支援補助金」対応のシステム構成は別途ご相談ください

Emanageの効果を最大限に発揮できるターゲット市場は高圧小口の需要家

ターゲットは全国70万棟の契約電力50kW～500kWの高圧小口需要家です。この層は専任のエネルギー管理者が不在で省エネ化が進んでいない需要家が多い傾向があります。

ターゲット選定に役立つ簡易診断支援もご用意しておりますので、お役立ちが可能な施主様を選択し、「寄り添う営業スタイル」で新しいビジネス領域を当社と共に開拓していただきたいと考えています。

STEP ③ デマンドコントロール

制御対象の設備機器を8ブロックに分けて1分ごとに予測制御が可能。優先順位が明確な場合は優先順位方式、同等の優先順位の場合はサイクリック方式と、二つの制御方式を選択できます。

STEP ④ 省エネ・節電ノウハウの蓄積

①～③の取組によって得た見える化データをもとに、電気工事会社様は、高効率の照明や空調などの設備改善提案を科学的に行えます。このように継続的に寄り添う営業活動を行うことにより、省エネ・節電ノウハウの蓄積とともに、施主様を生涯顧客化できると考えています。

ターゲット市場

