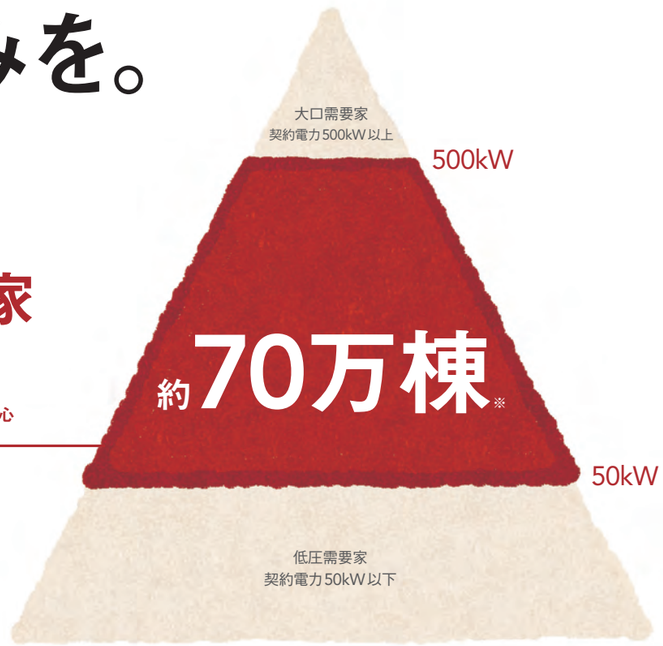
大きな市場と将来性。パナソニックとともに「エネマネビジネス」のお取り組みを。



狙う市場はここ

高圧小口需要家

専任のエネルギー管理者が不在で
EMSの導入が充分浸透していない。

延床面積1,000㎡～3,000㎡の建物がターゲットの中心

※出典:経済産業省

電材NEWS No.43 CONTENTS

1 TOP SPECIAL CONTENTS
[パナソニックの取り組み]
大きな市場と将来性。パナソニックとともに「エネマネビジネス」のお取り組みを。

9 [EMS納入事例のご紹介]
Emanage(エマネージ)は電気工事会社のあり方を変えるかもしれない。
三興電機株式会社 様

13 補助金情報

15 [ソリューション提案のお取り組み]
スマートHEMSの住まいで省エネも、エコ育も。
K様邸

暮らしやすさもコントロールする、次世代のHEMS住宅。
株式会社ウエブリーディング 様

19 新商品情報

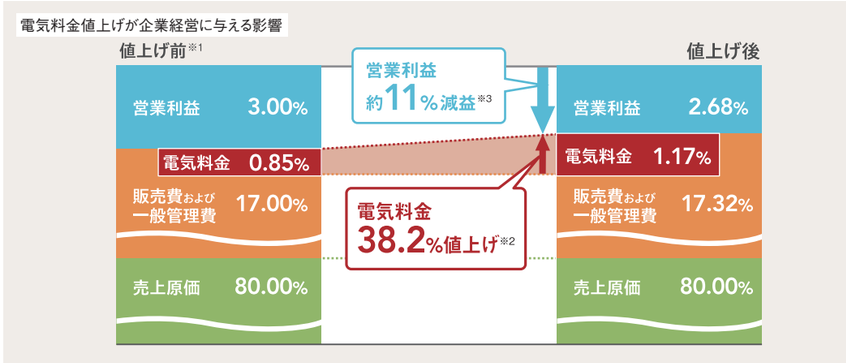
※ 本誌では略称を用いています。また敬称は略させていただきます。

一般家庭にはHEMS(ホーム・エネルギー・マネジメントシステム)が普及しはじめ、
高圧大口需要家にはBAS(ビル・オートメーションシステム)が浸透しています。
一方、全国に約70万棟ある高圧小口需要家には設備管理者が不在であることが多く、
エネルギーマネジメントシステムも充分に浸透していないのが現状です。
ここに、電気工事会社様の新たなビジネスの可能性があります。
目指す姿は、エネルギー管理・運用と設備導入双方から提案のできるエネルギーコンサルタント。
これがパナソニックの提唱する「エネマネビジネス」です。

高圧小口需要家様がEMSに関心を示す、これだけの理由。

1 電気料金の高騰

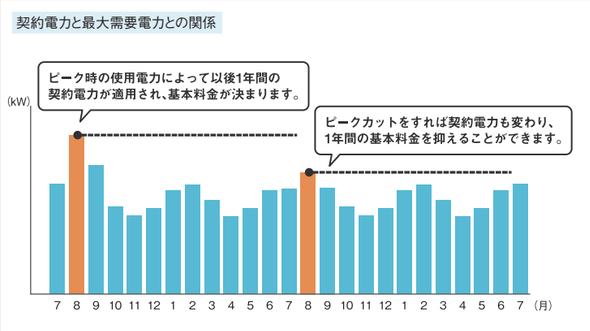
東日本大震災以降、電気代は38.2%も上昇。経費が増大し、試算によると企業の営業利益は11%の減益となり経営に大きく影響します。企業経営者に対して電気料金削減の提案は、これからますます重要になってくると予測できます。



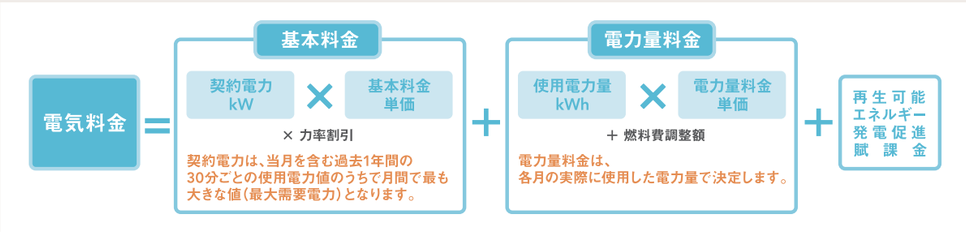
※1 値上げ前の営業利益、販売費および一般管理費、電気料金、売上原価の各比率(%)は、仮の数値。
※2 2010年度を100とした時の2014年度の値上げ幅
「エネルギー白書2015」より《出典:電力需要実績確報(電気事業連合会)、各電力会社決算資料を基に作成》
※3 営業利益率が3%の場合、値上げ後は利益率が2.68%となり、11%の減益。

意外と知られていない電気料金の仕組み

電気料金は、基本料金と電力量料金の合計です。（図参照）一般的に電気使用の総量を減らすことが省エネとされていますが、問題は基本料金。これは1年間のピーク時の電力使用量で決定されます。ピークカットを視野に入れたEMSのご提案が有効です。



電気料金は「基本料金」と「電気量料金」によって決まります。



2 国からの補助金がご提案の後押しに

政府は非住宅へのEMSの普及率を、2030年には47%にする目標を掲げています。エネルギー使用合理化等事業者支援補助金の2016年度概算要求金額は515億円で、2015年度予算額（410億円）から1.3倍の増額となっています。エネマネ機器導入の場合、補助率が1/3から1/2にアップします。補助金はご提案の大きな後押しとなります。

3 さらなる省エネの推進

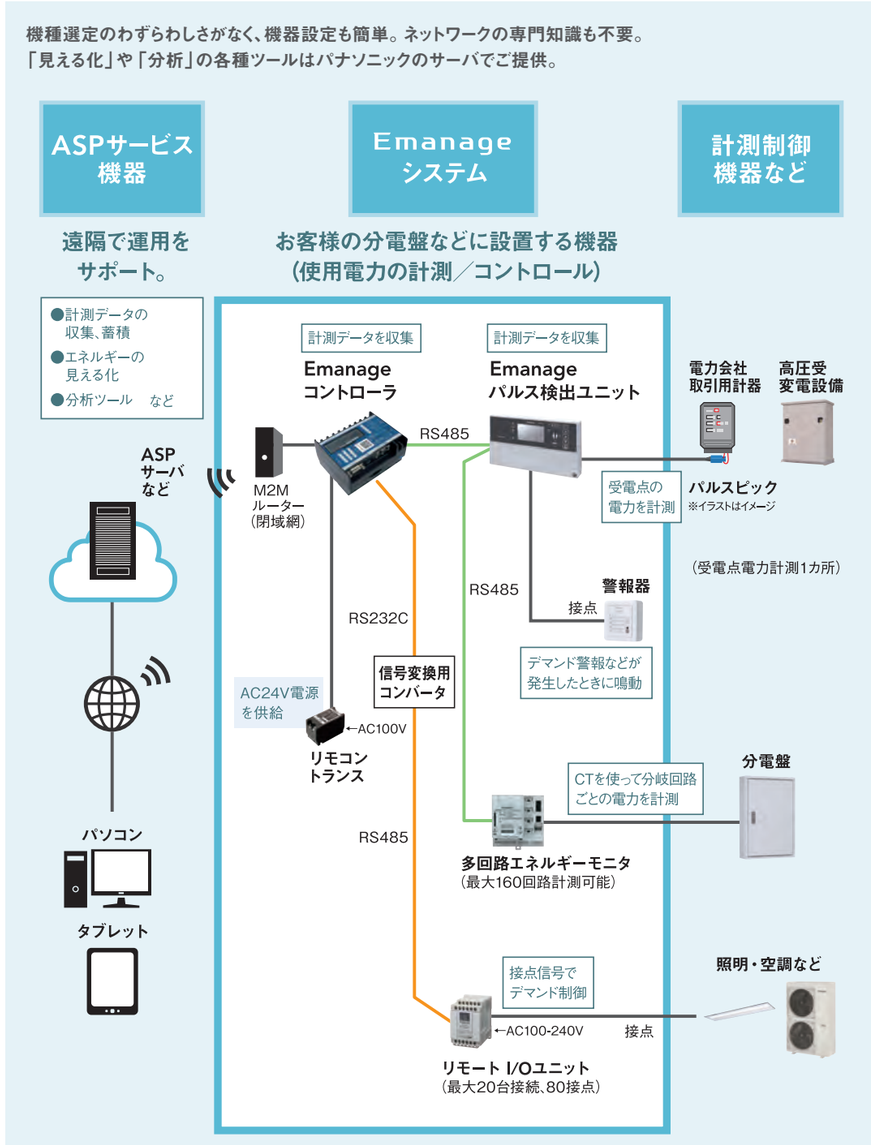
2008年の省エネ法改正では、事業者全体のエネルギー消費量が1,500kl以上の企業に規制対象が拡大されました。さらに2013年には電気需要平準化時間帯の設定もされています。また2015年12月のCOP21でパリ協定が採択され、日本は2030年に温室効果ガスを2013年度比マイナス26%にする約束しました。目標達成に向けてこれまで以上の省エネが求められます。

4 デマンドレスポンスの時代へ

これまでは電力需要に合わせて電力会社が電気を供給していましたが、電力ひっ迫が予想されるときに、契約している事業所に対して節電を要求して需給バランスを一致させるデマンドレスポンスが検討されており、デマンドレスポンスを実行するために、EMSが必須となる時代が目前に来ています。

エネマネビジネスの根幹、電気工事会社様とパナソニックが一体となって運用する「エマネージ」。

エネルギー管理に必要なハード機器、ネットワーク、サーバまで、トータルパッケージでご提供します。



エマネージシステムには、データ計測と「見える化」、デマンドコントロール、タブレットによる機器設定の各機能を搭載。パナソニックのサポートのもと、お客様のエネルギー管理を実施し、省エネ対策や設備導入のご提案に活用いただける新しいEMSシステムです。
エマネージの設置はゴールではなく、あくまでエネマネビジネスのスタートと位置づけています。

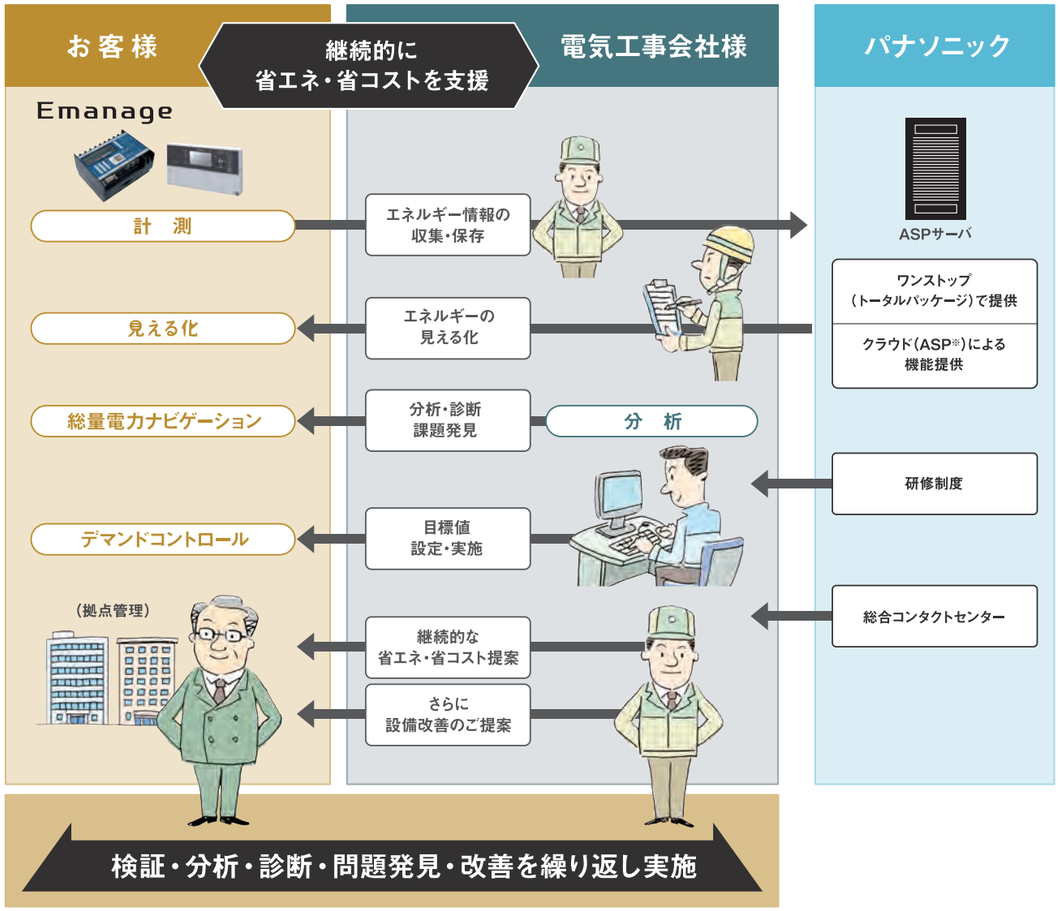
工事の完了で終了するビジネスではなく お客様と継続的に繋がる ビジネスモデルを提唱します。

エマネージ導入をきっかけに、分析・診断・改善提案を継続的に繰り返し、
エネマネ運用と設備改修提案につなげるビジネスです。

電気工事会社様がお客様にご提供できるエマネージ3つの機能

データ計測機能	エネルギーの見える化機能	デマンドコントロール機能
計測器（パルス検出ユニット、多回路エネルギーモニター）により、電力データの計測を実施。	計測された電力データを、クラウドサーバ経由でわかりやすく表示。	1分ごとに予測/制御判断を行い、あらかじめ設定された内容に基づき、設備機器を制御。

エマネージのビジネスモデル



※ 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、パナソニック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。　別途サービス利用料金が発生します。

エネマネビジネスを強力にサポートする EM※工事会社制度を開始。

省エネコンサルタント、管理代行業務を行うには、データ分析・節電診断、さらには補助金申請の知識などさまざまなノウハウが必要になります。パナソニックは、ご提案の設計・施工技術はもちろんのこと、運用面でも強力にサポート。「研修制度」「問い合せ対応」「エネマネサポート」によりEM工事会社様を支援いたします。

※ EM:エネルギーマネジメント

EM工事会社ご登録の流れ

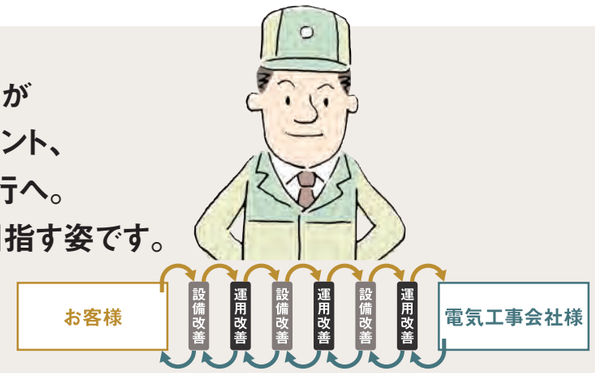
登録申込
パナソニック担当者からエマネージについてご説明いたします。
ご賛同いただければ『EM工事会社登録申込書』に必要事項をご記入の上、お申し込みください。

エマネージ導入研修
エマネージの商品知識、施工研修をご案内いたします。

正式ご登録、ID発行
導入研修受講後、正式にご登録となります。
工事やお問い合わせに必要な専用IDを発行、お渡しいたします。
（1社につき10 IDまで）

エマネージサーバへのアクセス権、スキルアップ研修受講権

電気工事会社様が 省エネコンサルタント、 あるいは管理代行へ。 それが私たちの目指す姿です。



エマネージをご提案いただき、まずは電気料金を削減し、そこからLED照明器具や空調設備など、省エネ機器リニューアルに発展。新しい設備が導入されれば、計測・分析・改善のサイクルを継続。このように、お客様と長く続く関係を築いていただき、エネルギー全般のマネジメントのイニシアチブを取ってご推進いただくのが最終目標です。

エマネージ導入後は、
パナソニックがEM工事会社様をバックアップ。

ASP※1サービス

EM工事会社様へ有償で提供します。

省エネ提案に欠かせない各種ツールをご提供。 お客様とよりよい関係を構築するための心強いアイテムとなります。

簡単に 見える化

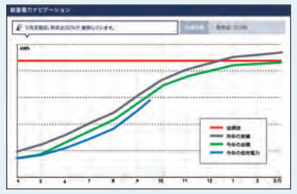
かんたん見える化

月・週・日・時間ごとに、いつ、どこで、何に、どれだけ電気を使用したかわかります。

手探りで実施していた
省エネではなく、見える化で
省エネポイントがわかります。

省エネ目標管理

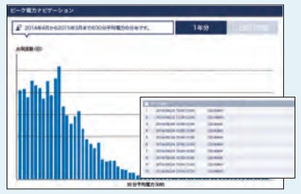
年間使用電力量の目標値を設定。タイムリーに状況が確認できます。



総量電力ナビゲーションで、
目標達成状況がわかります。

最大需要電力※2対策

計測された電力データ（30分値）をもとに、最大需要電力の発生原因がわかります。



ピーク電力ナビゲーションで
いつ、どれくらい発生したかわかります。

簡単に 制　御

最大需要電力カット

1分ごとに最大需要電力予測と制御を判断。あらかじめ決めた制御方法で機器を制御します。

目標の最大需要電力値を超えそうな場合、
デマンドコントロールで
照明や空調などを最適制御します。

分析・診断

いつ、何に、どこで、
どれくらい電力を使っているのかわかります。

デマンド電力値推移グラフ

より細やかな分析が可能

最大デマンド電力値の発生日時の特定、推移、発生傾向を確認することで、発生の原因・対策を明確にします。
より効果的なデマンドコントロールが可能となります。

発生原因の特定

系統別電力の積み上げグラフ

“何に”使っているのかがわかる

電気をどの系統（照明・空調・コンセントなど）で多く使用しているのか、使用電力量・デマンドデータを、「系統別」に分類することで、省エネポイントがより明確になります。

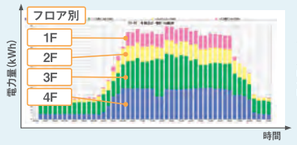
使用電力の傾向把握

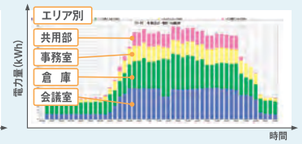
回路別電力の積み上げグラフ

“どこで”使っているのかがわかる

各系統の使用電力量・デマンドデータを、構成する回路別（フロア別、エリア別など）に細かく分類することで、省エネポイントのさらなる詳細分析が可能となります。

省エネポイントの特定





定期的に 実績報告

■ 施設概要

■ 電力使用量（受電点）の推移

■ 電力使用量（分岐回路）の推移

■ ピーク電力ナビゲーション

※実際にご提供する内容とは若干異なる場合があります。

統合コンタクトセンター

365日（9～20時）、
機器の導入・運用についてのお問い合わせに対応します。

- 商品の仕様に関するお問い合わせ
- 計測に関するお問い合わせ
- 施工に関するお問い合わせ
- 運用に関するお問い合わせ
- 不具合相談

Professional Box Emanageコーナー

東京：汐留パナソニック本社ビル内
大阪：京橋ツイン21ビル内　（いずれも要予約）

パナソニックのEMSを
ご体感いただける展示を
行っています。
パナソニック営業担当に
お申し付けの上、ぜひ
お気軽にお越しください。

Emanageに関するお問い合わせ

お近くのパナソニックの営業所またはこちらへ

03-6218-1131（代表）

※1 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、パナソニック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。 別途サービス利用料金が発生します。
※2 最大需要電力を 「受電点デマンド電力」「デマンド電力」ともいいます。