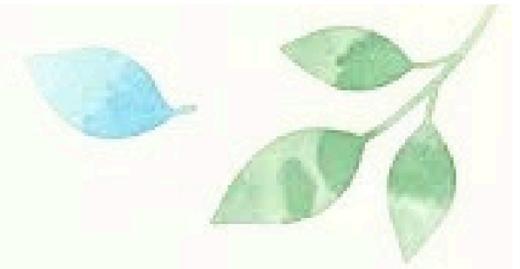


# 利益創出型 エネルギーマネジメント「エネコンサル」

「調達の最適化」 「運用の自動化」  
 エネオク  EMCLOUD



## はじめに：経営視点で見るエネルギー問題



これまでの「電気代削減」といえば...



こまめに電気を消す（精神論）



とにかく安い新電力と契約する  
（安かろう悪かろう）

しかし、2025年以降、この手法は通用しません。  
外部環境が激変し、「守りの節約」では  
追いつかないコスト増が発生するためです。

## 省エネから 「利益防衛」へ



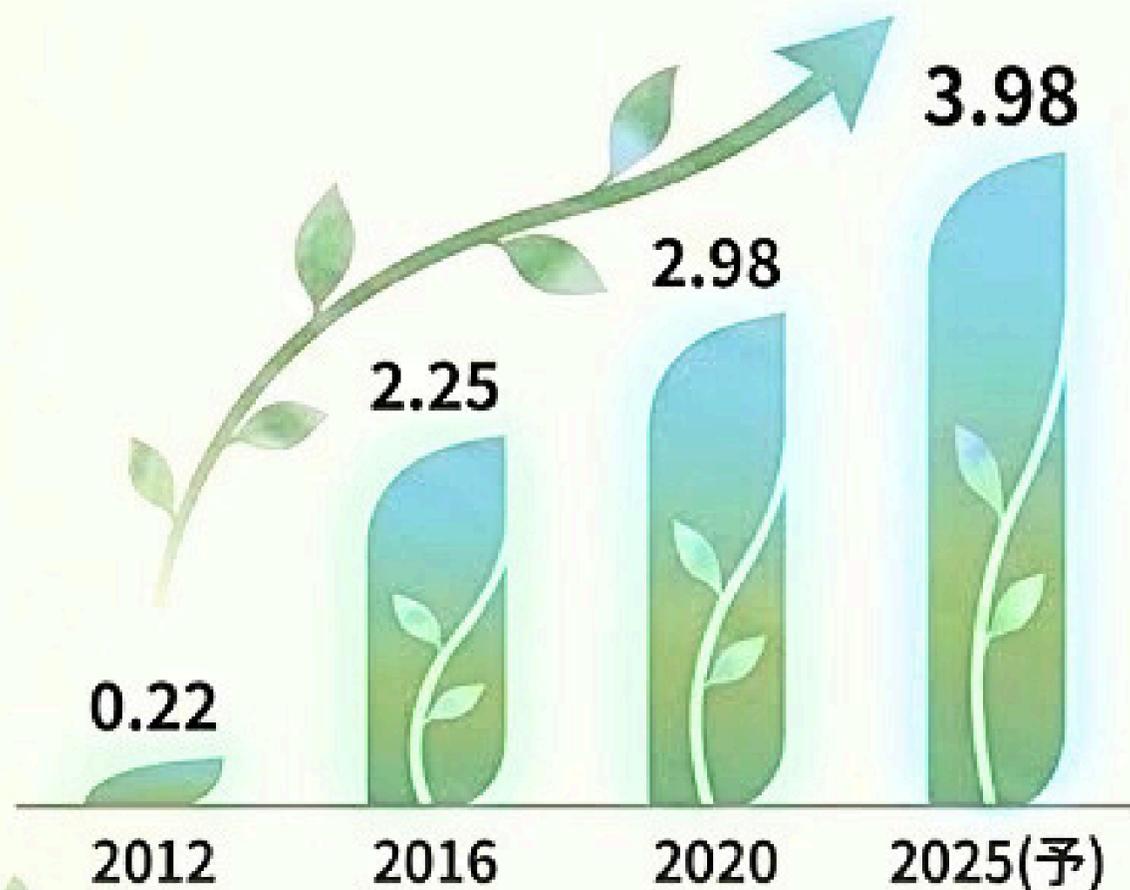
電気代を「仕方ない経費」と捉えるか、  
「コントロール可能な変動費」と捉えるかで、  
数年後の利益に**数百万円の差**がつきます。



# 脅威①：再エネ賦課金の高騰メカニズム

電力会社を変えても逃げられない「第二の税金」。その負担額は年々増加しています。

再エネ賦課金の推移 (円/kWh)



インパクト試算：  
月間使用量 50,000kWh の施設の場合

$50,000\text{kWh} \times 12\text{ヶ月} \times 3.98\text{円/kWh} \div$   
年間 **約240万円**の負担

(※2025年予測単価ベース)

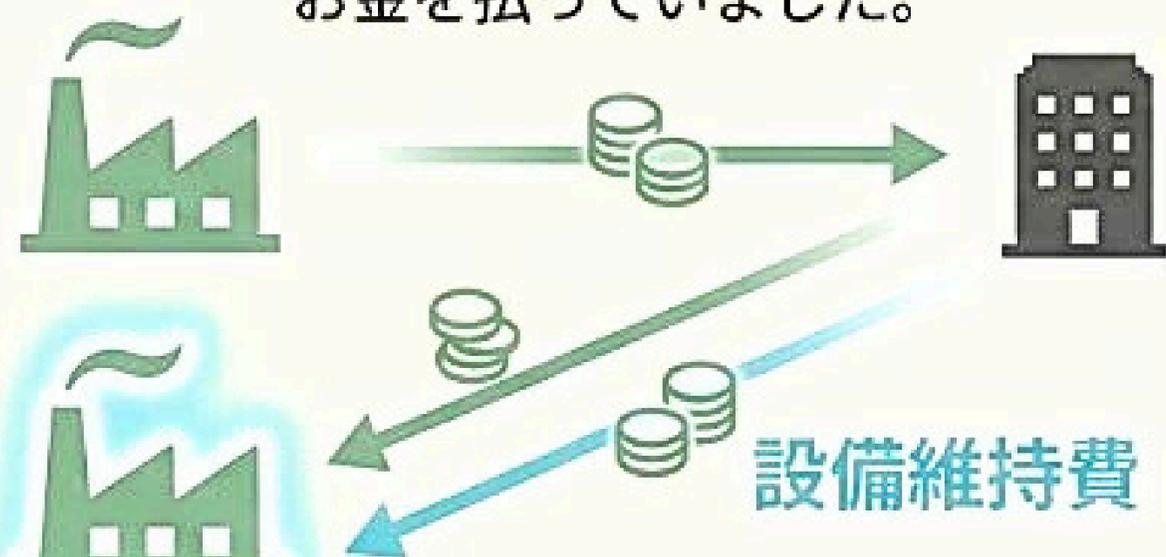
これは「使用量(kWh)」を減らさない限り、  
**1円も削減できません。**

## 🌱 脅威②：2025年開始「容量市場」の衝撃

まだ多くの企業が気づいていない、新しいコスト負担の仕組みが始まります。

### 容量市場（Capacity Market）とは？

これまでは「使った電気の量（kWh）」にお金を払っていました。



これからは「発電所を維持する能力（kW）」に対してもお金を払う時代になります。

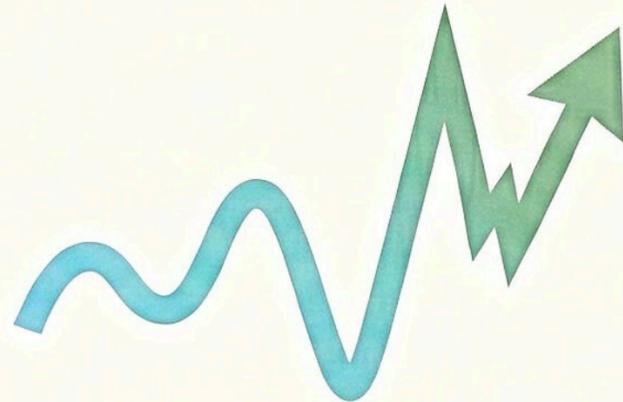
### 実質的な値上げ要因

「容量拠出金相当額」として明細に追加されるか、基本料金や電力量料金単価が底上げされます。

市場連動型プランや、体力のない新電力ではこのコストを吸収しきれません。



# なぜ「安い新電力への切り替え」だけでは危険か

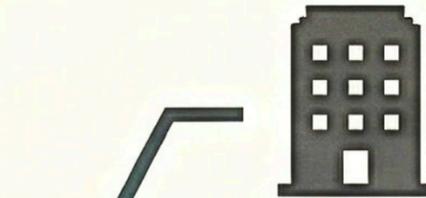
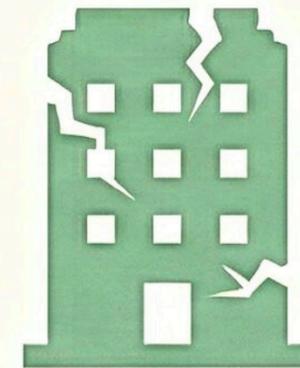


とは

## 市場連動型のリスク

「市場価格が安い時は安くなる」というプランは、夏冬の需給逼迫時に**価格が数倍に跳ね上がるリスク**と隣り合わせです。

※過去、電気代が**突然3倍**になった事例も存在します。



最終保障供給  
(割高)

## 新電力の倒産リスク

エネルギー価格高騰と容量拠出金の負担により、新電力の**倒産・撤退**が増加しています。

※契約先が倒産すると「最終保障供給」となり、**割高な料金**を支払うこととなります。



# なぜ「人の手による節電」は続かないのか

「見える化」モニターを導入しても、失敗する企業が後を絶ちません。



## 見なくなる

導入当初はグラフを見ますが、3ヶ月もすれば誰も管理画面を開かなくなります。



## 手が回らない

忙しいピークタイムに「電気代のためにエアコンを調整して」と言っても、現場は対応できません。



## 快適性の悪化

無理に止めると「暑い・寒い」とクレームになり、顧客満足度が低下します。

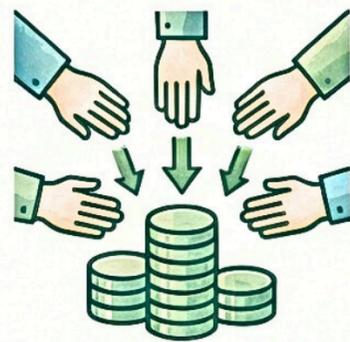
必要なのは「監視」ではなく「自動制御」です。

# 解決策：調達最適化 × 運用自動化の方程式

2つのアプローチを組み合わせることで、初めて「利益創出」が可能になります。

STEP 1

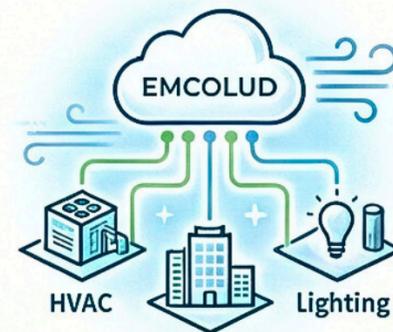
調達（単価）



リバースオークションで  
「最安値」を選定

STEP 2

運用（量）



EMCOLUDによる  
「自動制御」

GOAL

利益最大化

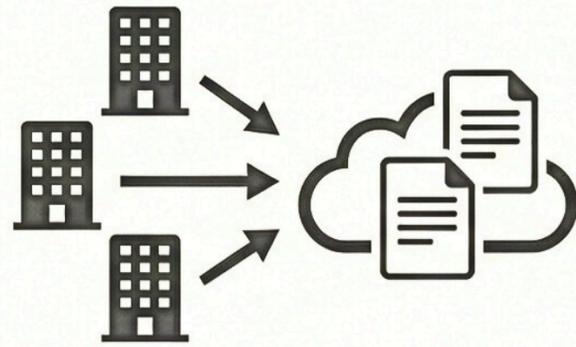


再エネ賦課金も  
基本料金も削減

# 詳細①：リバースオークション（逆入札）の仕組み

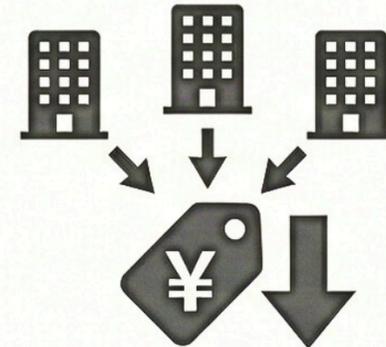
お客様に代わって、複数の電力会社を競わせることで「適正な最安値」を引き出します。

## 1 入札エントリー



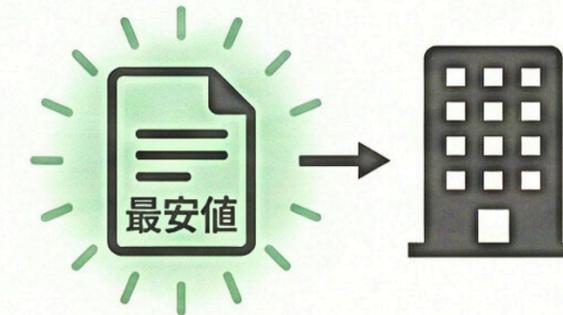
多数の電力会社が参加するプラットフォームに、御社の電力データを提示します。

## 2 競争入札（オークション）



一定期間内で、電力会社同士が「うちはもっと安くする」と価格を下げ合います。

## 3 最安値の提示



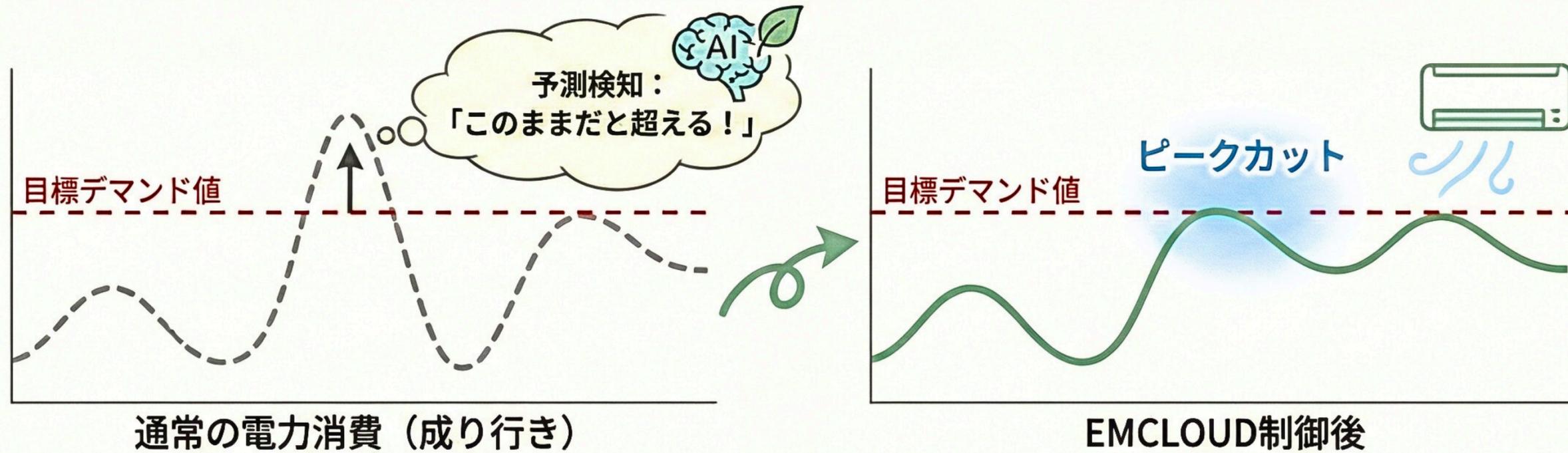
最終的に最も条件の良い会社のプランのみを御社に提示します。交渉の手間はゼロです。

## ここがポイント

-  透明性：なぜその価格なのかプロセスが見える
-  手間なし：1社1社と面談する必要なし
-  適正価格：市場原理で下がる限界値がわかる

## 詳細②：AI予測制御による「快適な省エネ」

デマンド（30分間の平均使用電力）が目標値を超える「予兆」を検知し、先回りして制御します。



### 予測制御とは？

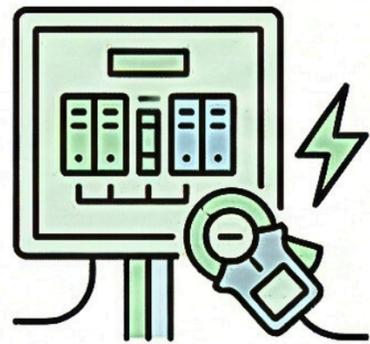
超えてから警報を鳴らすのではなく、  
超えそうになる前に空調の室外機を  
一時的に制御（送風運転など）します。

### 快適性の維持

完全に停止させるわけではありません。  
室内の温度変化を最小限に抑えつつ、  
電力の「山」だけを削り取ります。

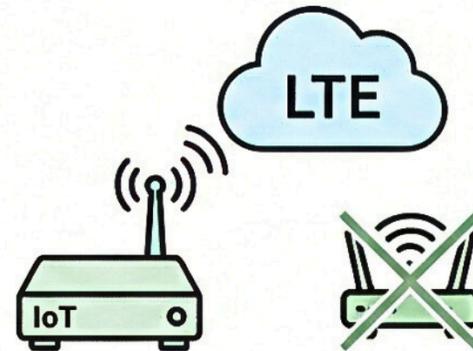
# 詳細③：現場に負担をかけない「工事不要」設計

多店舗展開の企業様でも、スピーディーかつ低コストにEMCLOUDの導入・運用開始が可能です。



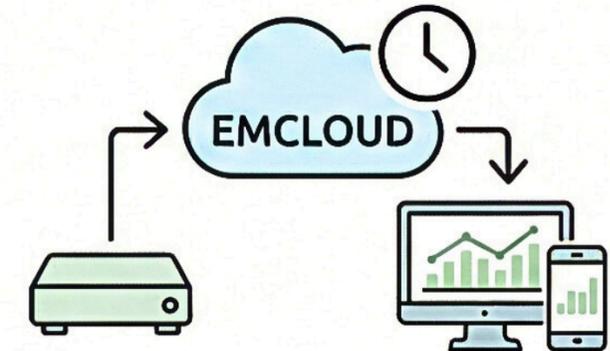
## 1. 停電不要

分電盤のケーブルにセンサーを「挟むだけ（クランプ式）」の計測方式を採用。営業中に設置可能で、サーバーや医療機器などの重要設備を止める必要はありません。



## 2. LAN工事不要

計測用のIoTユニットにはLTE通信SIMを内蔵。お客様の社内ネットワーク(Wi-Fi等)には一切接続しないため、情シス部門によるセキュリティ審査や回線工事も不要です。



## 3. 即日見える化

設置したその瞬間からクラウド（EMCLOUD）へデータ送信を開始。お手持ちのPCやスマホで、すぐに電力使用状況の現状分析が可能になります。

# 導入効果シミュレーション（事例）

食品スーパーB店（高圧電力契約）の事例。単価の見直しと、ピークカットのダブル効果で大幅な利益改善を実現しました。

## Before（導入前）

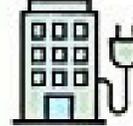
 基本料金： **150万円/年**  
(最大デマンド 120kW)

 電力量料金： **600万円/年**  
(単価 20円)

 再エネ賦課金： **100万円/年**

合計 **850万円**

## After（導入後）

 基本料金： **▼15%** **127.5万円**  
(デマンド 102kWへ抑制)

 電力量料金： **▼10%**  
(単価減+使用量減) **540万円**

 再エネ賦課金： **▼5%**  
(使用量減) **95万円**

合計 **762.5万円**

## 年間 **87.5万円** 削減

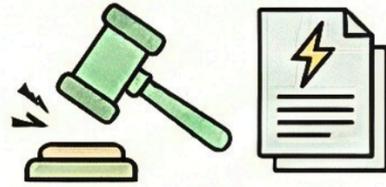
(システム利用料を差し引いても、確実にプラスになる設計です)

# 導入までの流れ

「電力調達の最適化」と「運用の最適化」の2段階で、確実にコスト削減を実現します。

1

電力調達の最適化  
(エネオク)



**エネオク**

電力明細(12ヶ月分)をお預かりし、電力リバースオークション「エネオク」にて他社見積もりと比較。最安値の電力会社を選定し、契約切り替えの手続きを行います。

2

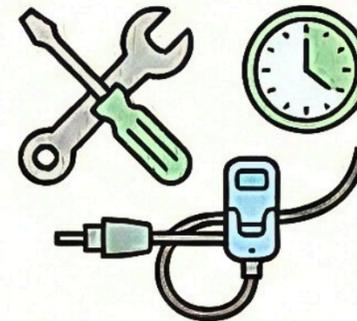
EMCLOUD省エネ試算



新電力への切り替えによる削減効果に加え、EMCLOUD導入による「使用量(空調制御等)」の削減シミュレーションを作成し、トータルの削減メリットを提示します。

3

設置工事(簡易)



専門スタッフが訪問し、分電盤や空調機の位置を確認。スムーズに設置ができるか、通信環境に問題がないか等を判断します。

5

運用開始



設置完了後、即座にクラウドでの監視と自動制御がスタート。定期レポートによる効果検証も行われます。

# 3カ年・成果報酬型コンサルティングとさらなる拡張提案

リスクのないモデルで、3年かけて企業の「コスト体質」を変革します。

## 3カ年・成果報酬型コンサルティング

「エネオク」による削減予定金額の一部を報酬とする、リスクのないモデルです。  
見積もり結果に基づき費用を算出します。



## さらなる削減へ：EMCLOUDと拡張提案

電気代の削減にとどまらず、伴走型コンサルティングで利益体質を強化します。

### EMCLOUDのご提案基準

エネオク実施後も、月額電気代が**100万円**を超えるお客様へ削減効果が大きいいため、導入しても十分にメリットが出ます。

シミュレーションポリシー

エネオク後電気代  
(ベース)

+

EMCLOUD  
削減効果

=

トータル  
削減試算

## トータルコスト削減（伴走支援）

📄 クレジット決済手数料の削減

👜 出張経費の適正化・削減

単なるツール導入ではなく、  
3年で御社の「コスト体質」を変革します。

コストは「削る」のではなく「最適化」する時代です。

「電力調達の最適化」と「運用の最適化」の2段階で、確実にコスト削減を実現し、

2025年のエネルギー危機を、  
御社の利益体質を強化するチャンスに変えませんか？

Next Step

無料シミュレーションのご案内



直近12ヶ月分の「電気料金明細書」をご用意ください。  
どれだけの利益(削減余地)が眠っているか、数値で証明いたします。



詳しくはお問い合わせください