

エネルギーに新しい価値を

2014年11月10日

株式会社エネット

代表取締役社長 池辺 裕昭



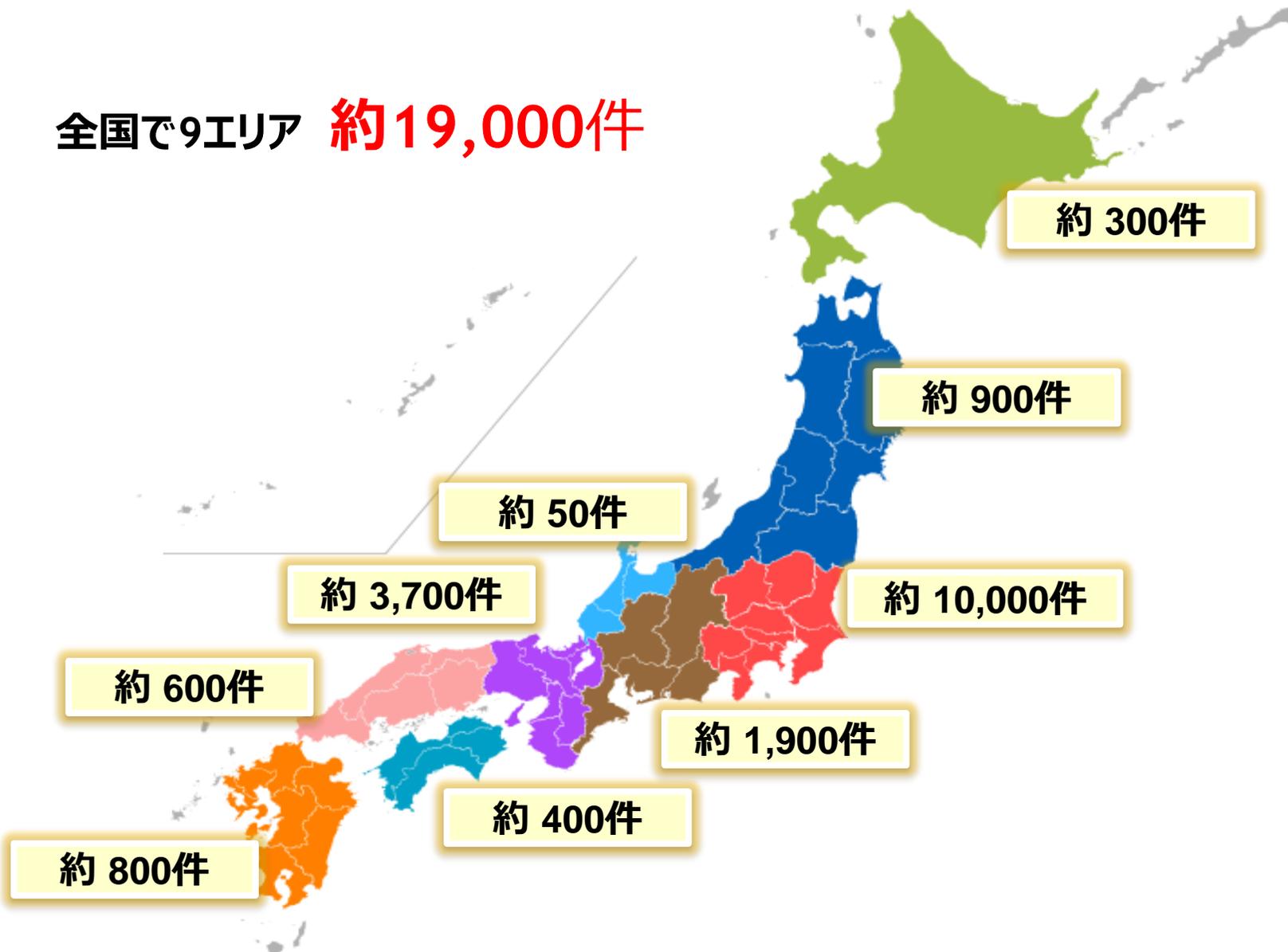


- 社名 : 株式会社エネット **ENNET** = **EN**ERGY + **NET**WORK
- 設立時期 : 2000年7月7日
- 売上高 : 2,068億円 (2013年度)
- 出資会社 : 株式会社N T Tファシリティーズ (40%)
東京ガス株式会社 (30%)
大阪ガス株式会社 (30%)



エネルギーの新しい価値を創造する **Ennet**

全国で9エリア **約19,000件**



民間系：6割

オフィスビル
病院
学校
鉄道
工場
スーパー
映画館
ホテル
スタジアム 等

官公庁系：4割

国会議事堂
庁舎
大使館
国立病院
刑務所・拘置所
公園 等

多種多様な余剰電力、再生可能エネルギーおよび調整用発電所を
組み合わせて有効に活用

東京ガス川崎 80万kW



東京ガス扇島 81万kW



大阪ガス泉北 110万kW



大阪ガス姫路 4.6万kW

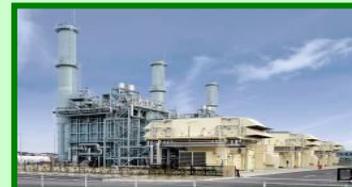


全国150箇所以上の電源を活用

エネット茨城 2.1万kW



イースクエア 9.6万kW



エネット舞鶴 3.5万kW



ソーラー



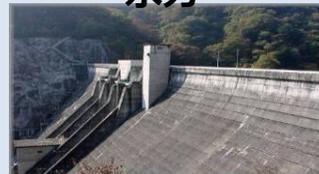
風力

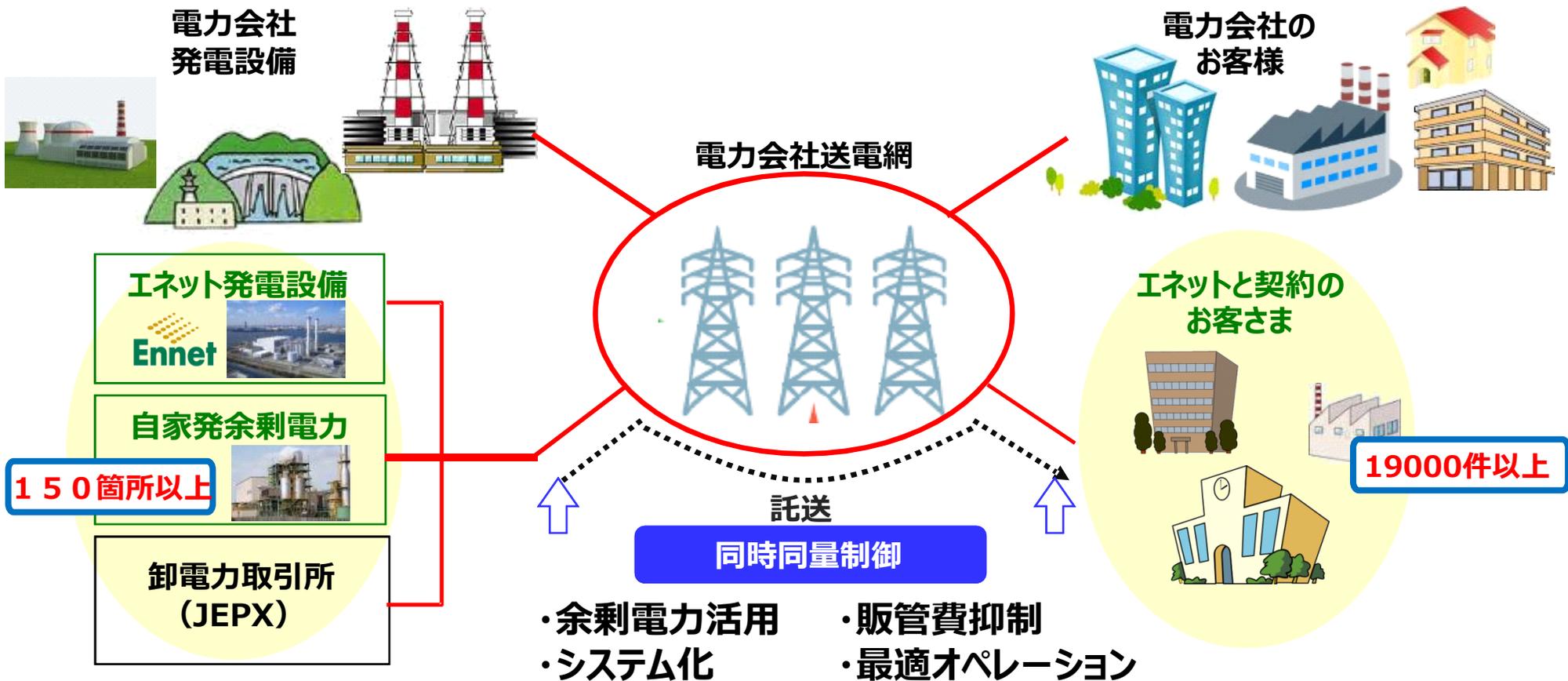


バイオマス



水力

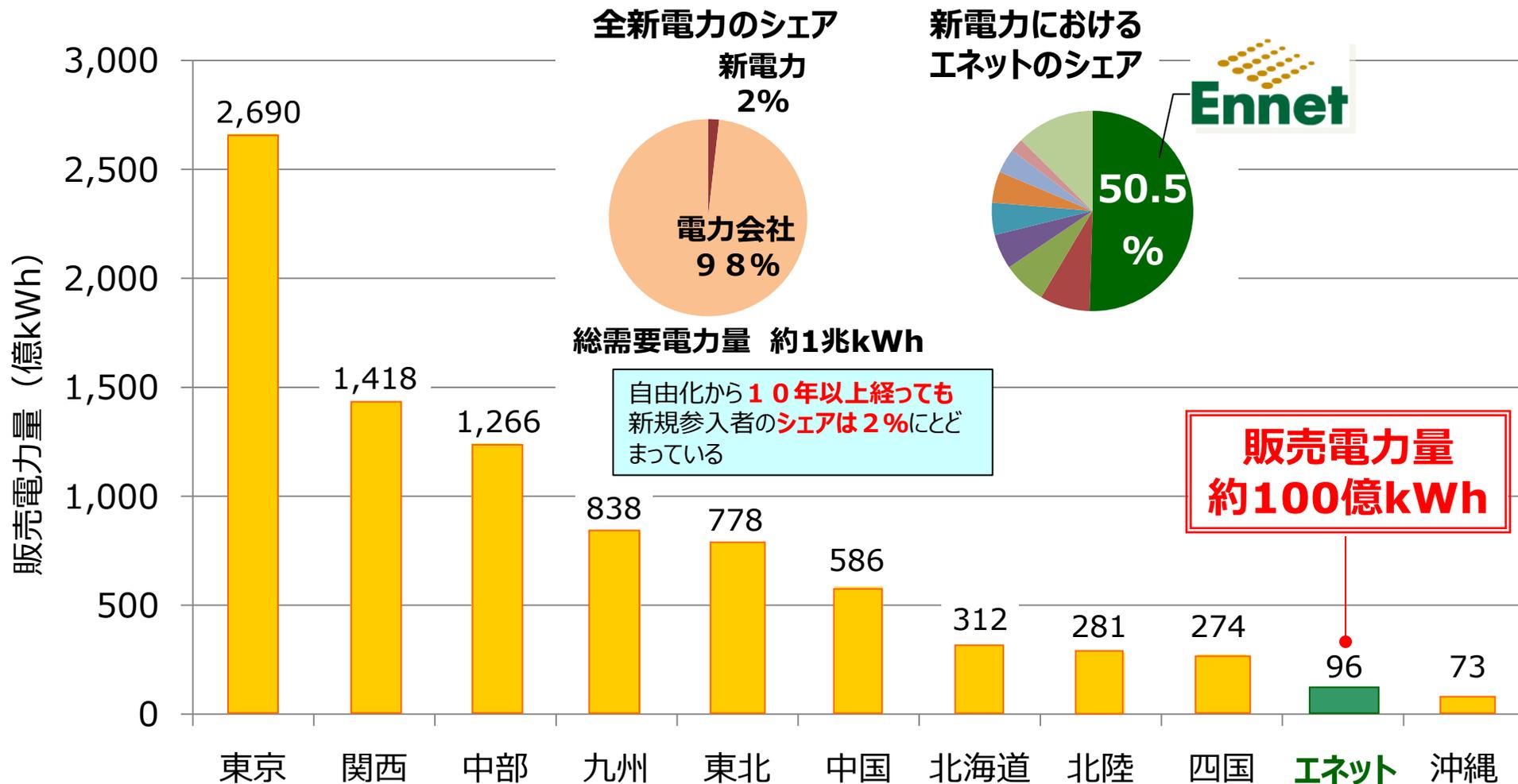




Questions

- 品質は大丈夫か？ : 電力会社と同じ品質
- ケーブル投資は？ : 電力会社の送電線を託送料を払って借りるので不用
- 信用できるのか？ : 19,000件の実質と安心できるブランド

エネットの販売電力量は沖縄電力を超えて10番目 (H24年度実績)



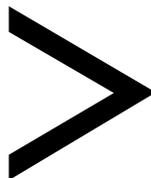
出典：電気事業連合会資料からエネット作成

- ①より安く、多様なサービスを求める**お客さまの声**。
- ②今の電気事業制度は、競争によって、**サービスを向上**させ、お客様の**選択肢を増やす**という点で十分でない。
- ③制度改革によって、**実質的な競争環境**を実現することが必要である。
- ④また、情報通信技術の活用で、**スマートな電気のサービス**が実現出来る。
- ⑤新しい制度のもと、IT × エネルギーの技術で、お客様に喜ばれる**エネルギーの新しい価値**を創造したい。

コンシューマー



スマートフォン
アンドロイド携帯
5万円



数倍の性能

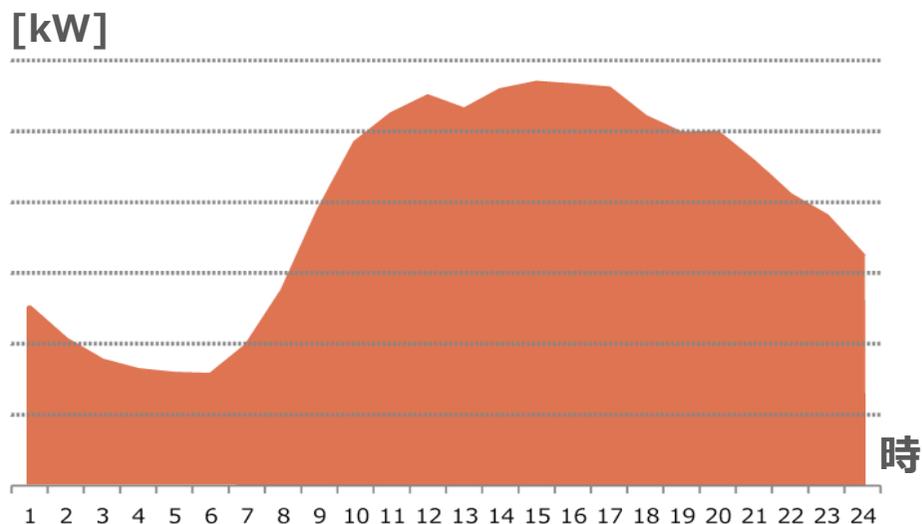
企業



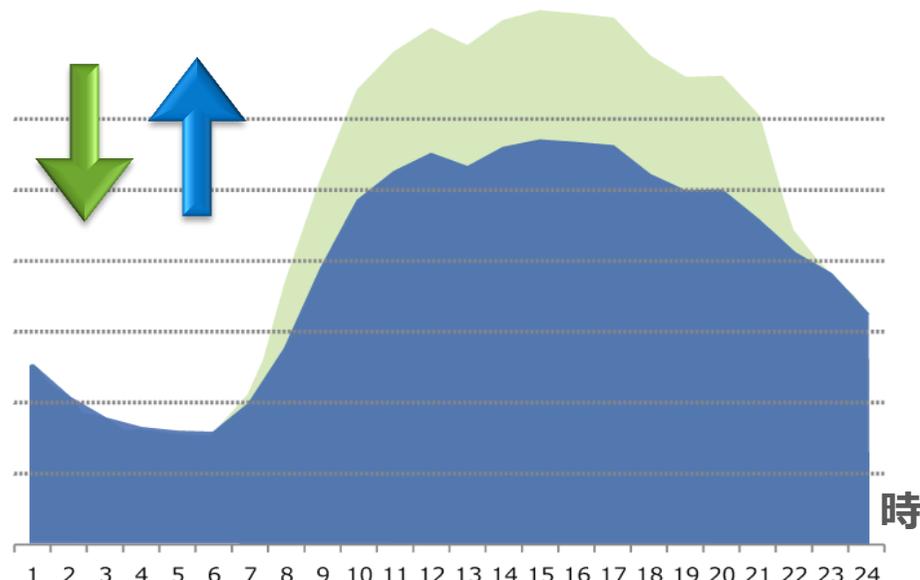
クレイコンピュータ
35年前
5億円

ITをいかにうまく活用するか

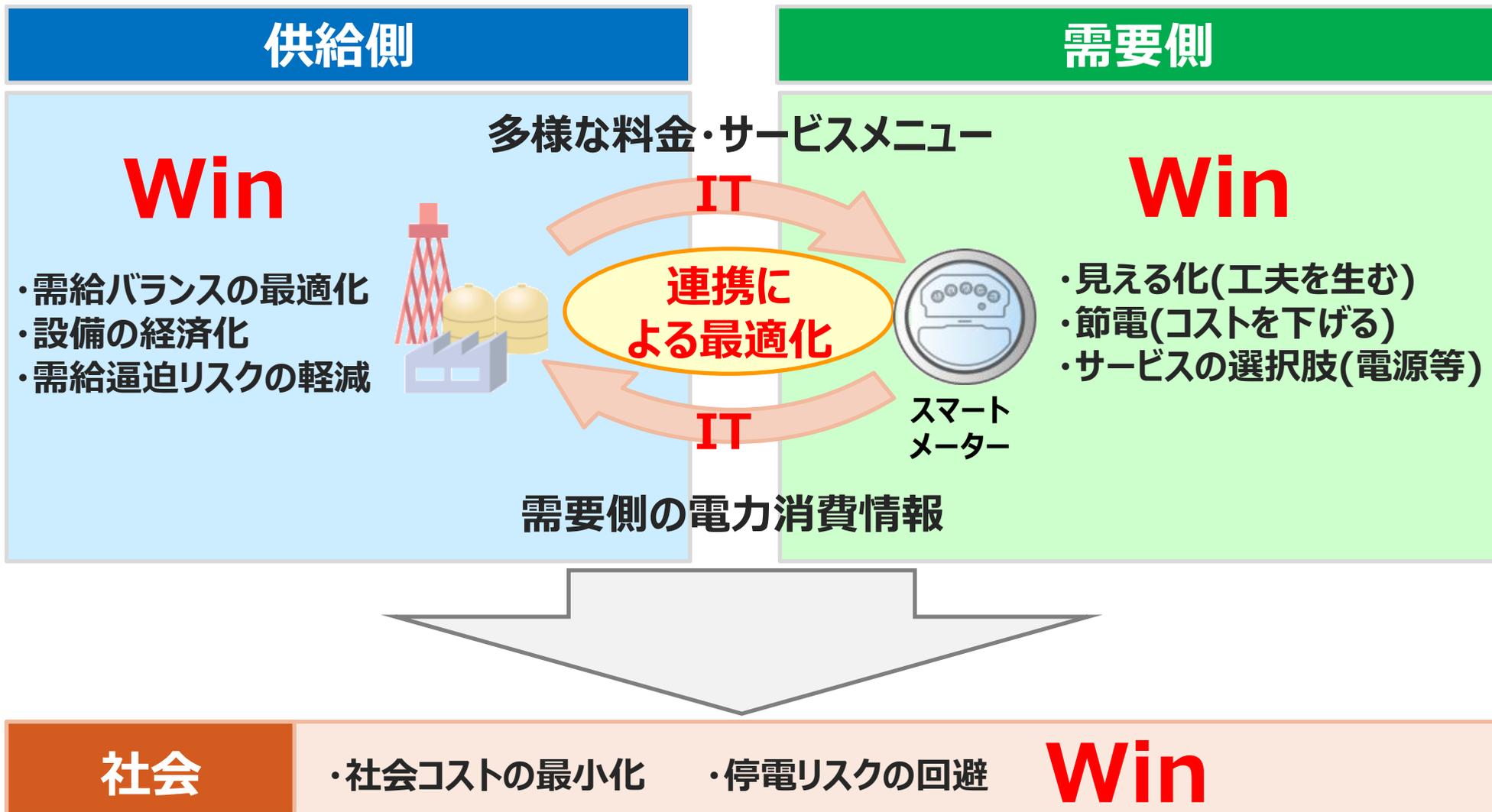
供給増



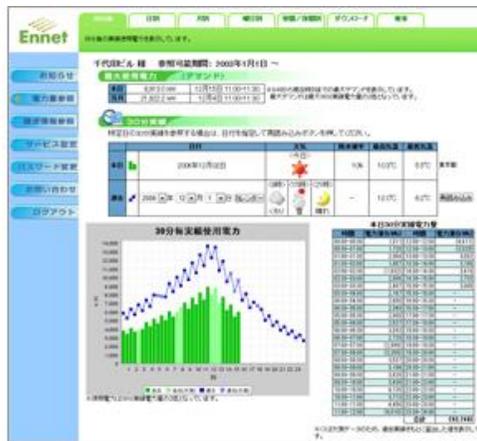
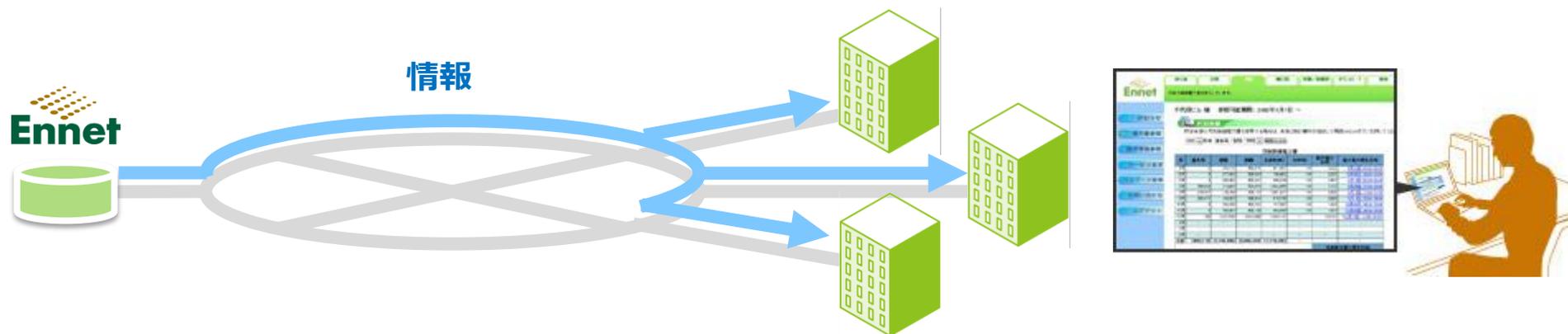
節電により需要抑制



**供給が不足する時間・量に合わせて
需要を抑制(節電)することで需給のバランスをとる。**



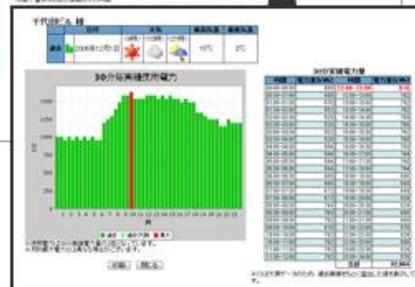
特高・高圧のお客さま
約 19,000件



30分毎

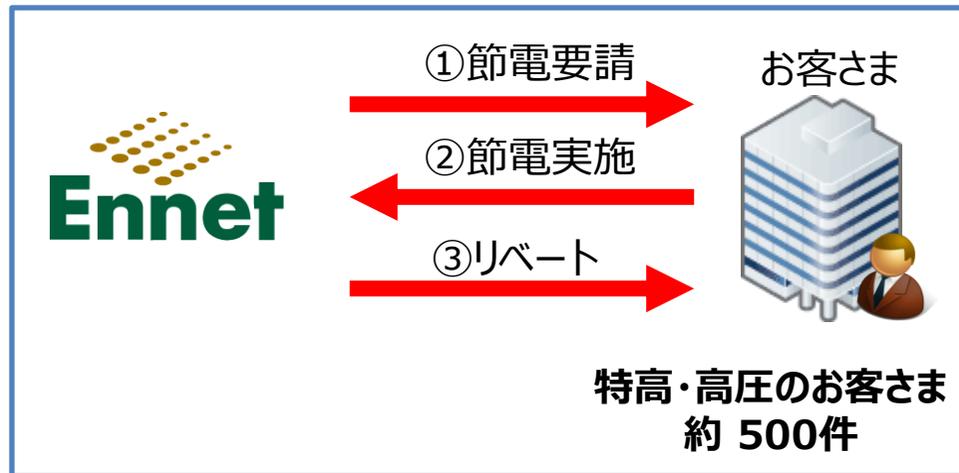
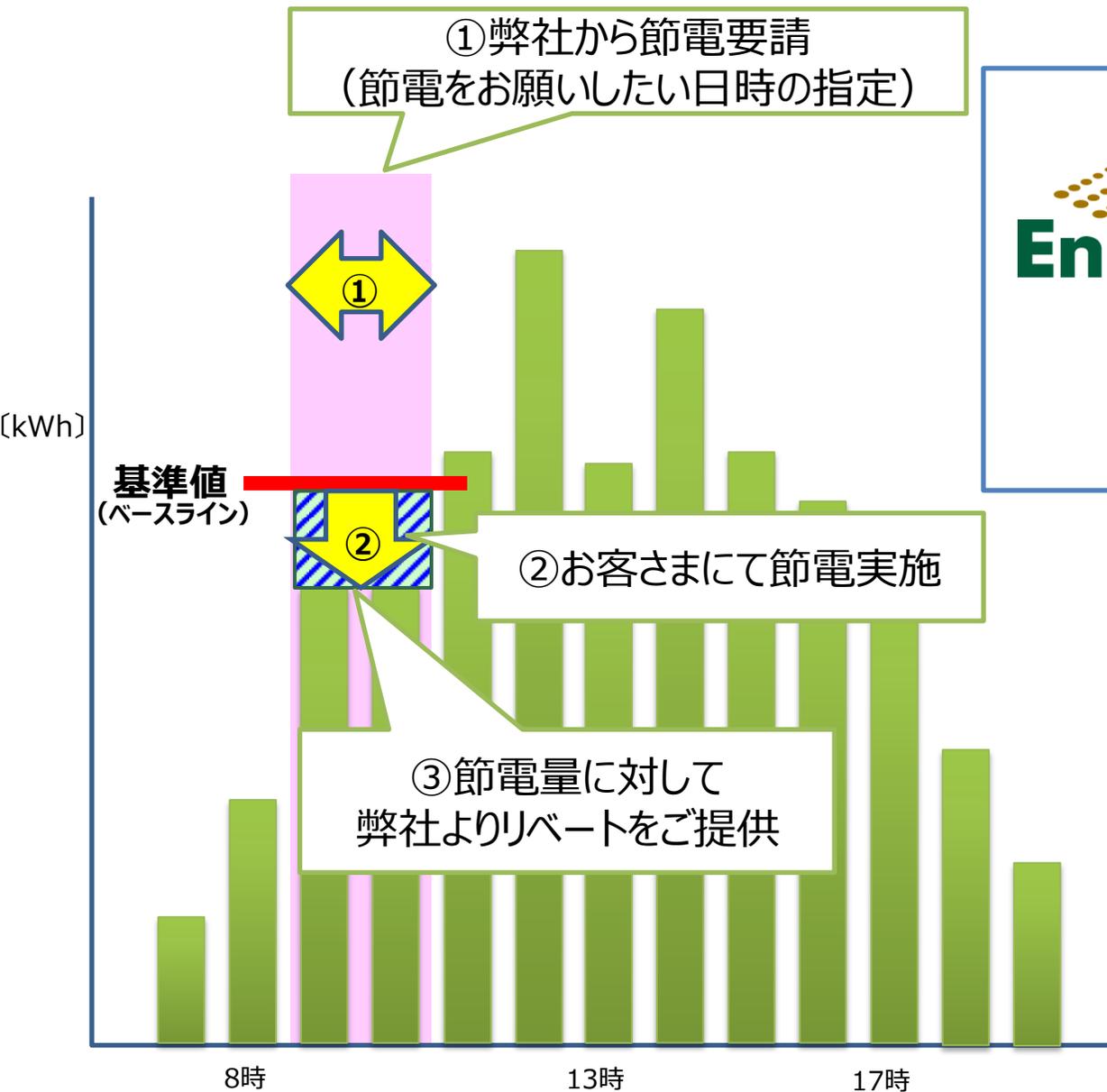


月別



いんぷおエネット

- ・ 使用電力量の表示
- ・ 使用電力データのダウンロード
- ・ 検索機能
- ・ デマンドの監視



EnneSmartレスポンス
EnneSmartレスポンス Light

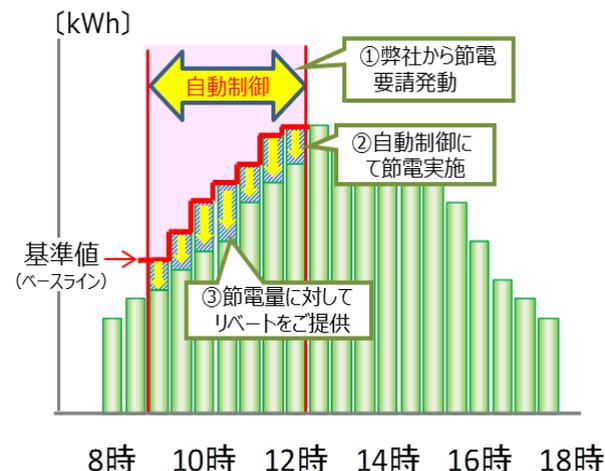


■特徴

・BEMSの自動制御機能を活用し節電を実施するため、室内環境への影響を最小にしながらオペレーションのご負担をかけることなく、節電要請に対してに確実なネガワット創出が可能となるサービスです。

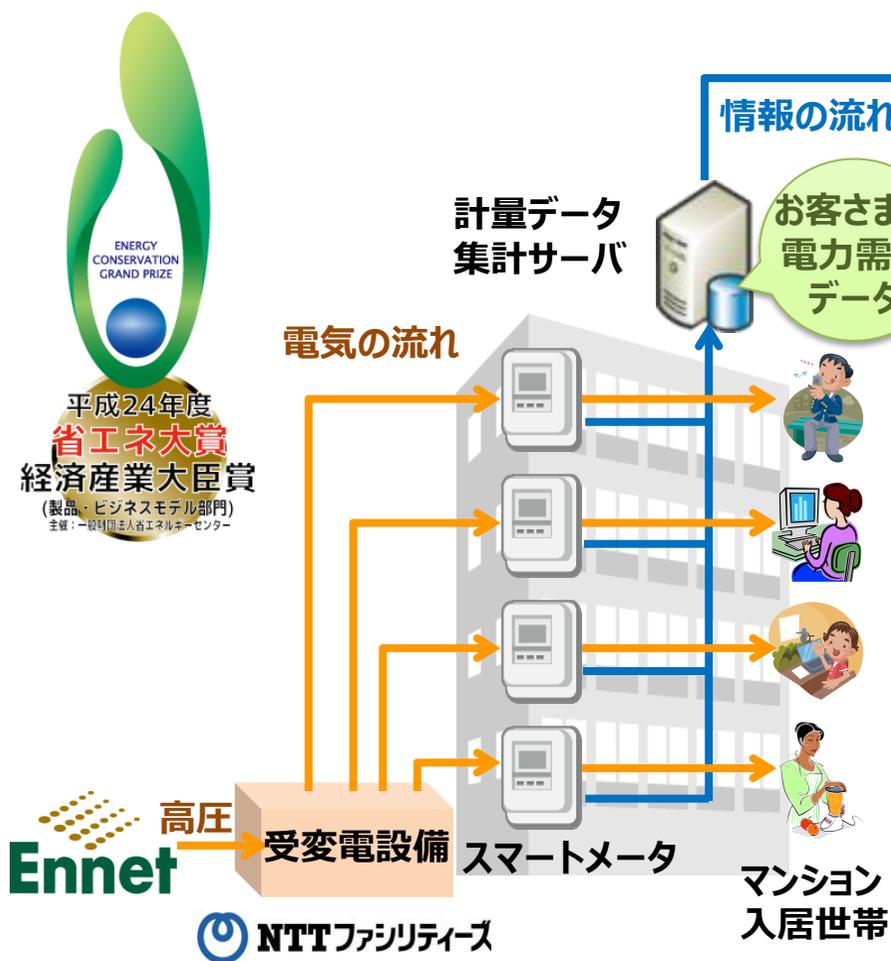
■サービス概要

・お客様のビル施設の設備情報より、予めお客様と節電範囲を決定させていただきます。需給逼迫が見込まれる場合、エネットからお客様のビル管理システムに対して、BEMS監視センターを経由して自動制御信号を送信することで、自動的に節電を実施し、お客様には節電量に応じたリポートをお支払いする。



節電制御イメージ



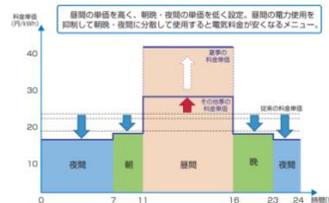


見える化サービス



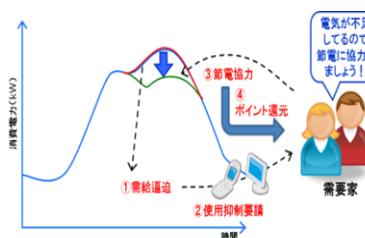
- ・リアルタイムの消費電力や換算CO2排出量を表示
- ・電気使用量ランキング表示で省エネ活動を促進

時間帯別料金サービス



昼間の電気使用を抑制して、朝晩や夜間に分散して使用すると電気料金が安くなる料金メニュー

節電ポイントサービス

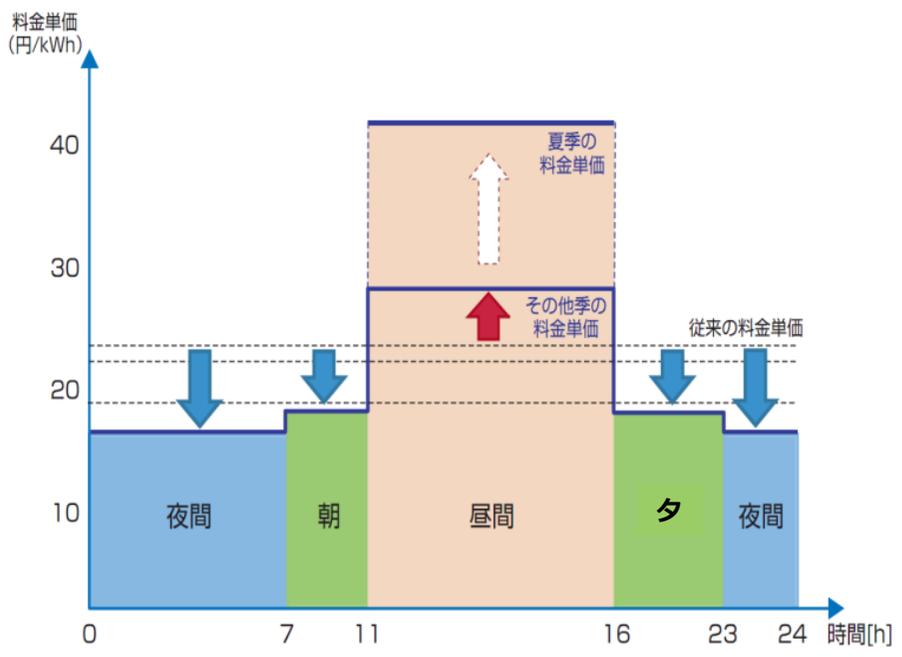


電力会社の電力が不足する場合、節電に協力すると電気料金の支払いに使えるポイントをご提供

※ EnneVisionは、NTTファシリティーズとエネットとの共同開発 (お客さまへのサービス提供者はNTTファシリティーズ)

時間帯別料金サービス

昼間の単価を高く、朝夕・夜間を低く設定
昼間の電力使用を抑制し、朝夕・夜間に分散すると、電気料金が安くなるメニュー



時間帯別料金サービスのイメージ

節電ポイントサービス

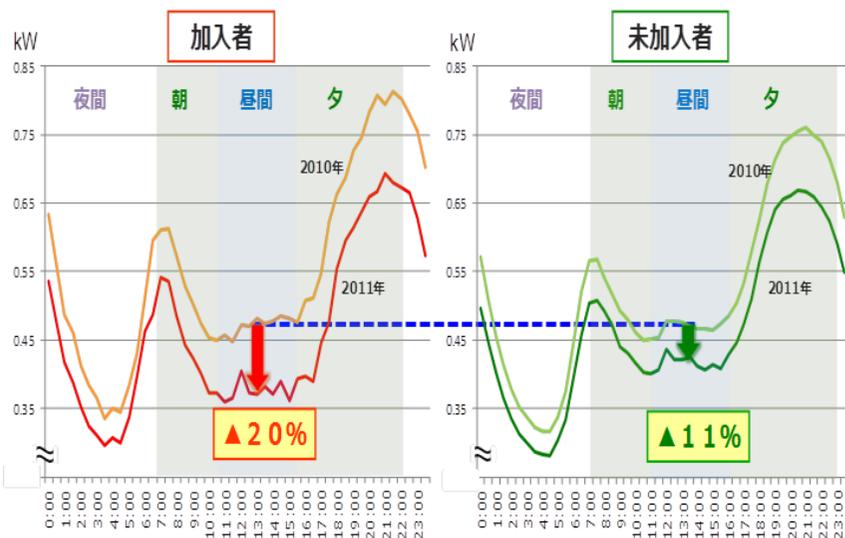
需給逼迫時に、電力の使用抑制をお願いし、協力されたお客さまにポイントを還元することで、電気料金が安くなるサービス



節電ポイントサービスのイメージ

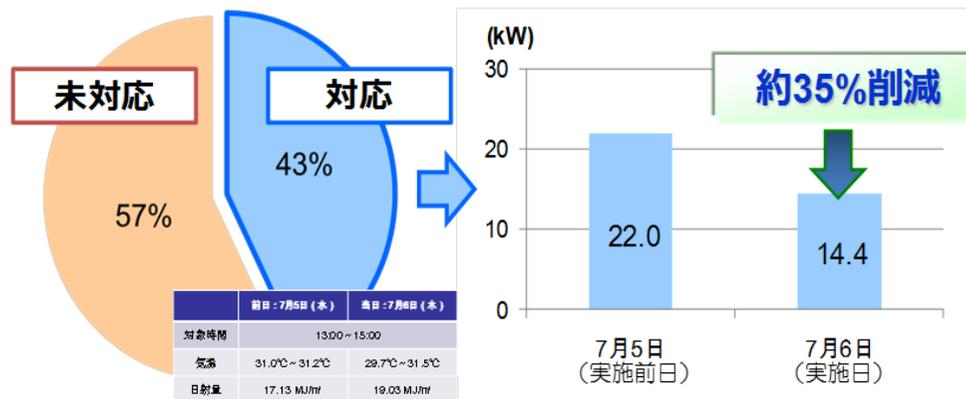
節電に対する一定の効果が表れており、さらに多くのお客さまに浸透すれば、全国的なピーク対策として有効であると考えられる

時間帯別料金サービス (TOU)



- 利用したお客さまの昼間時間帯で**約20%**の削減
- 利用したお客さまは利用していないお客さまより、昼間時間帯で**約2倍**の削減

節電ポイントサービス



- 供給側から需要側への協力依頼により、節電ポイントサービスに対応した人は、**約30%以上**のピークカット効果があった

ご清聴ありがとうございました。



ennet-support@ennet.co.jp

 **0120-2233-79**

(午前9時～午後5時30分 平日のみ)

詳しくはWebで

エネット

検索 

歯車の一つから中心に



日本電信電話会社(獨逸NTT)入社後、エンシニアとして、通信インフラを支える電力部門に所属。停電でも電話をつなげるシステムの管理などを担当した。「線の下力持」のよきな仕事にやりがいを感じていたが、会社の歯車の一つであるこの転機を迎えた。

池辺 裕昭さん

エネット社長



あこのころ

1987年9月、節電運動「セーブパワー運動」で優秀なアイデアを表彰する発表会。壇上左の司会が池辺氏



いけべ・ひろあき
1950年山口県生まれ。73年九州大工学部卒、NTTの前身の日本電信電話公社入社。92年に設立されたNTTの子会社NTTファシリティーズの営業部担当部長、副社長を経て、2011年6月から現職。63歳。

聞き手・浜中慎哉

入社12年目の1980年、民間化でNTTが誕生した。お役所体質だった社風を改革し、コスト意識を持たせるため、経営陣から節電の大号令がかかった。所属していた電力部門の提議で、87年、全社的な節電運動「セーブパワー運動」を始めた。照明をこまめに消すなど

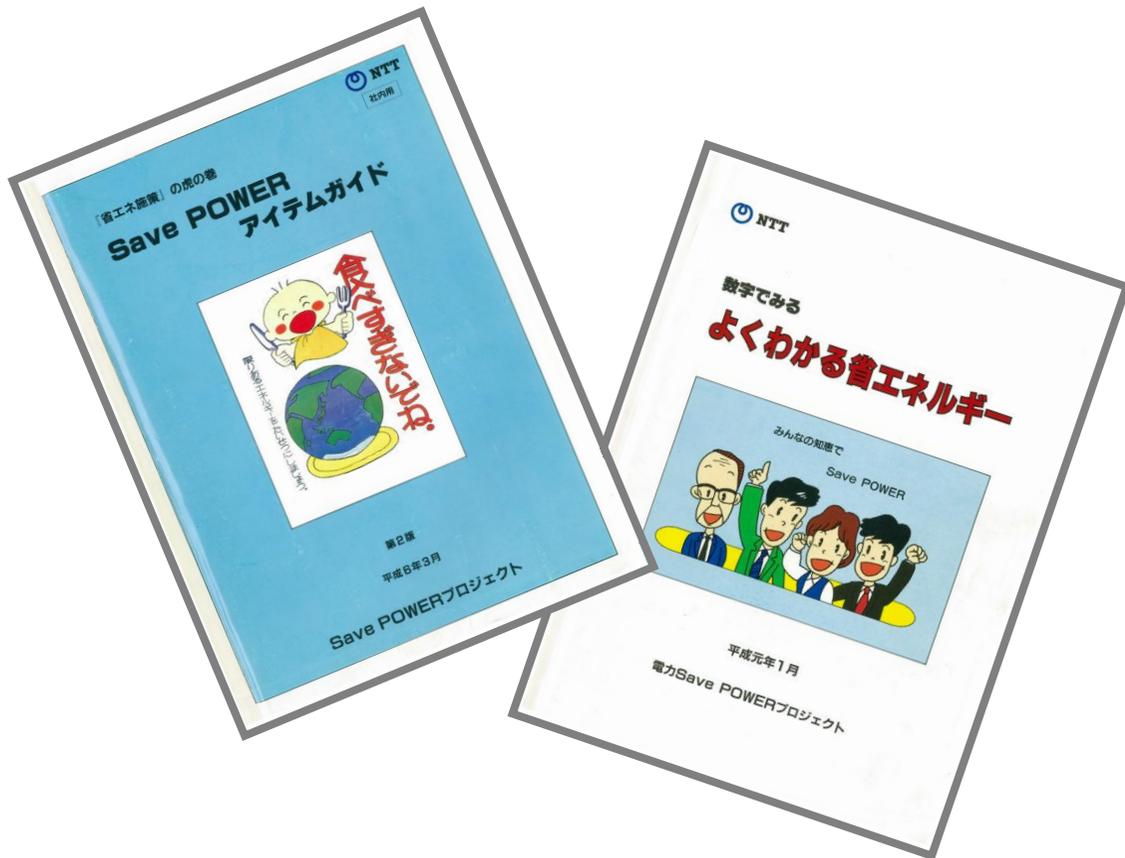
身延省エネから、電力消費を抑える設備の導入、電気料を抑えるための電力会社との契約の見直しまで、幅広く取り組んだ。年に1度、全国の社員の優秀な省エネのアイデアを表彰する「セーブパワー発表会」を開催。優秀なアイデアは年間600億円だった電

気料金は減り続け、5年後には20%減の約500億円と大きな成果が出た。運動を進める中で、設備や建物の電力需要を理して省エネを進める仕事は、社外でも通用すると思い始めた。88年、電力部の仕事を将来どう展開するかを考える検討チームを設立した。

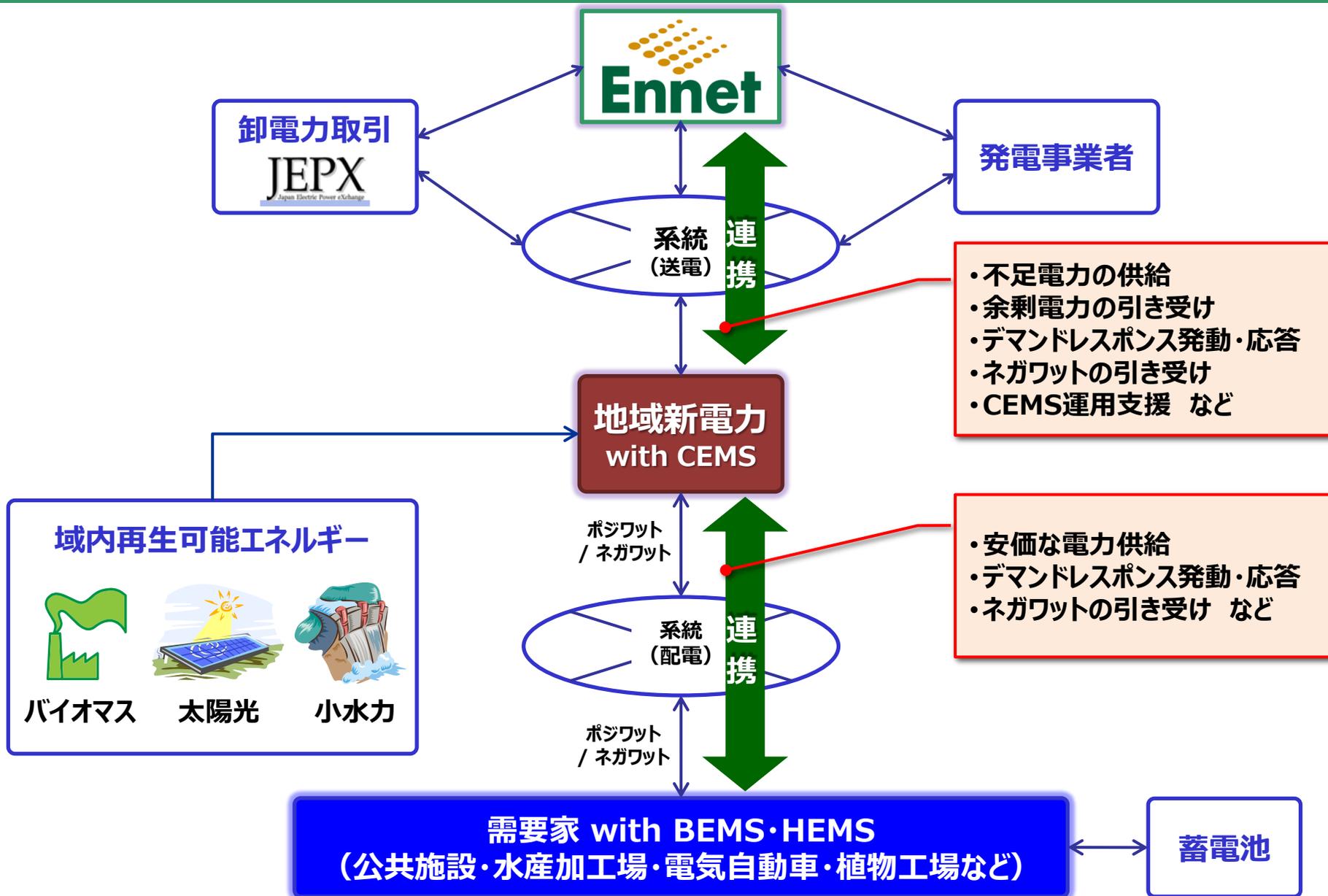
89年夏のある日。夜10時過ぎ、帰宅途中に道路脇の公園を歩いていた時、ふと「外に出てやってみよう」と思った。その瞬間、鳥肌が立ち、武者震いのように体がガクガクと震えた。気が吹っ切れた瞬間だった。それからは迷わなかった。悔いのないサラリーマン人生を送ろうと腹が固まった。92年12月、NTT子

社内の節電運動成功で事業化

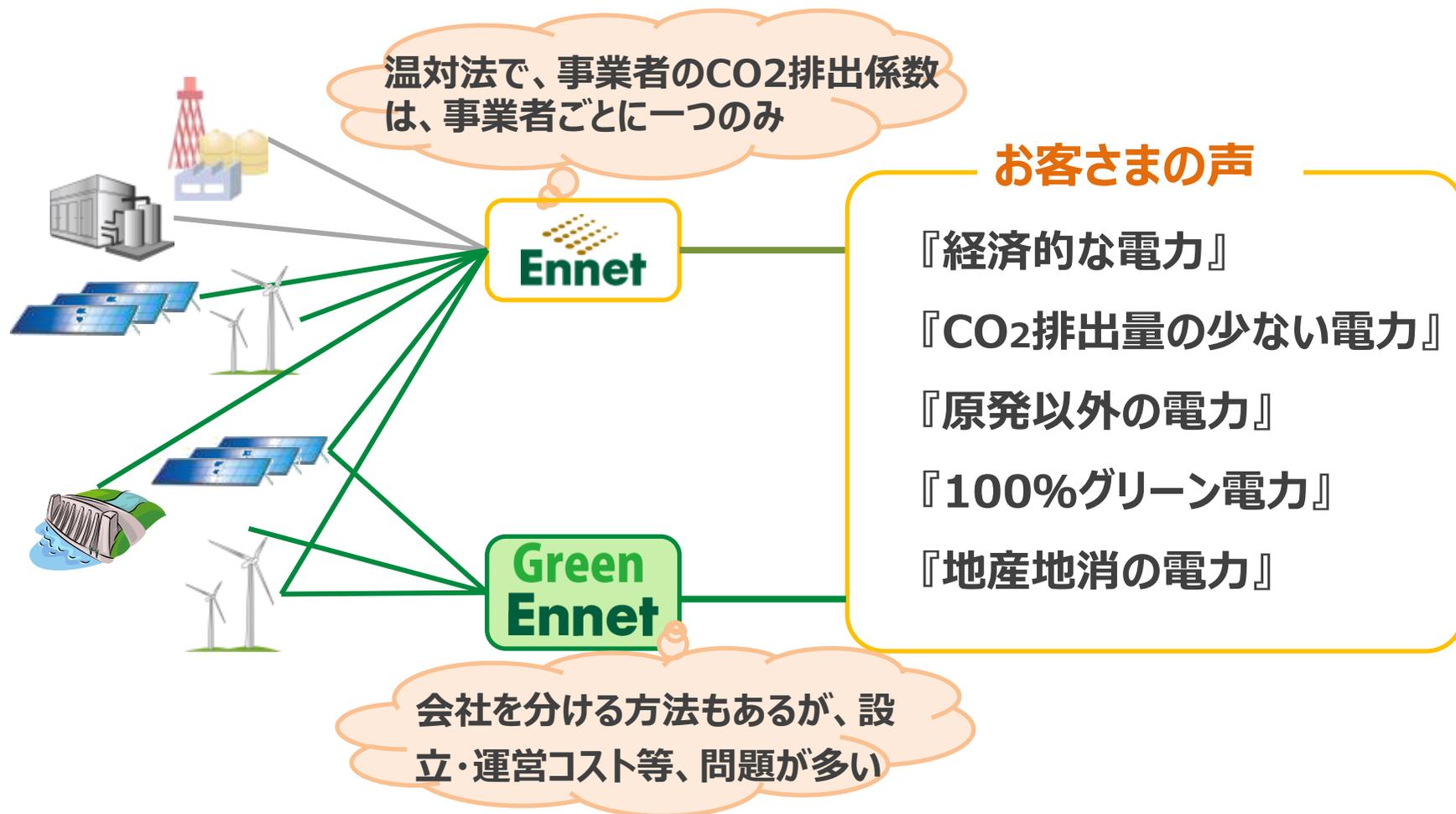
NTT本体から飛び出して約20年。大きな組織の歯車の一つではなく、歯車の中心として会社を回すようになった。苦勞も多かったが、大きなやりがいを感じている。電力小売り全面自由化後の競争社会を見据え、利用者から選ばれる会社になる努力を続ける。次回回は1月7日掲載予定



毎日新聞 2013/12/17より



『100%グリーン電力』や『CO2排出量の少ない電力』といった要望に対して、ITを活用した仕組みによりお客さまが電源種別・排出係数を選択できるサービス



楽天チェックを活用したデマンドレスポンストライアル

NTTファシリティーズ 契約マンション居住者限定*

EnneVision (エネビジョン) × 楽天チェック

夏の出かけて節電

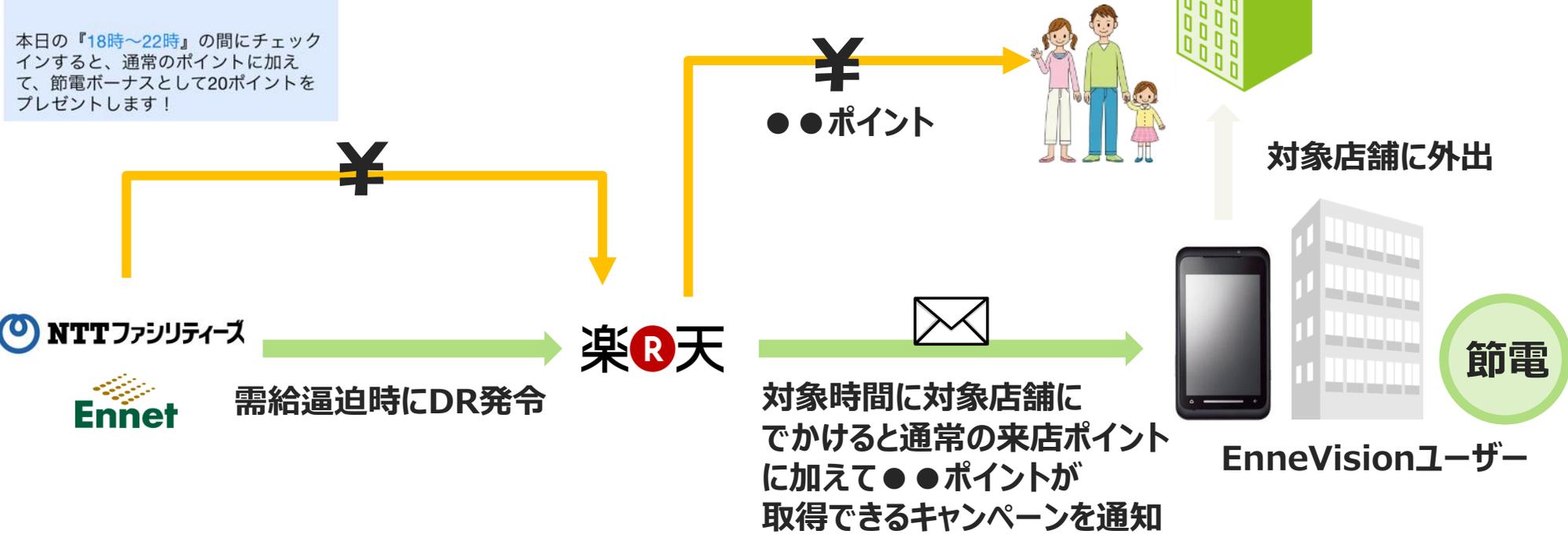
— キャンペーン —

ポイント
ゲット!

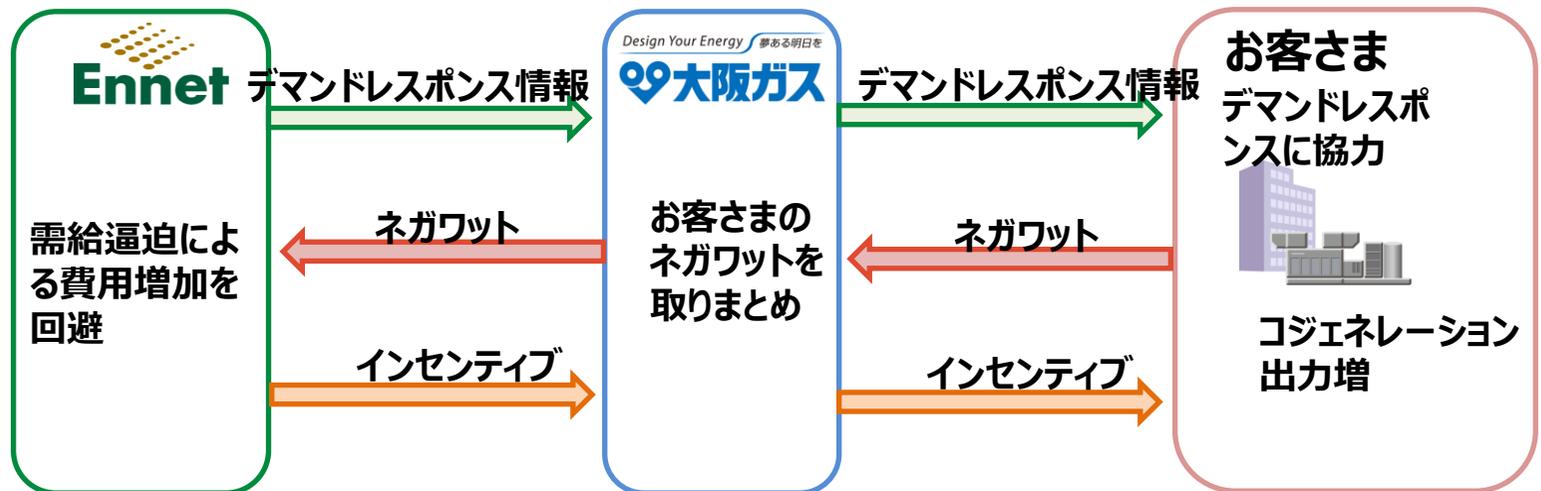
詳しくはこちらのページで

外に出かけてボーナスポイントGET!

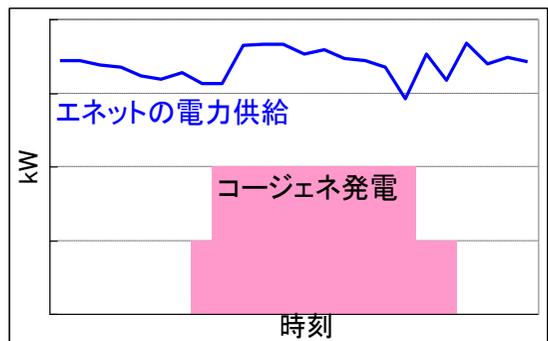
本日の『18時～22時』の間にチェックインすると、通常のポイントに加えて、節電ボーナスとして20ポイントをプレゼントします!



コージェネの発電出力を増加し、電力需給逼迫の緩和にご協力頂いたお客さまにインセンティブを提供するサービス



<デマンドレスポンス実施前>



<デマンドレスポンス実施後>

