

Business
ASPECT

ネオ・コーポレーション

私たちの暮らしに欠かせない存在である電気。それは事業者にとっても同様で、今や電気を全く使うことなく行われる仕事などほとんど存在しないに等しい。だが一方で、電気代として月々発生するコストに悩まされている事業者も多いだろう。コスト削減は経営の基本。これまで聖域だった電気代に関しても例外ではない。電気の安定的な使用とコスト削減を両立するにはどうすればいいか。そんな夢のような願いをかなえる製品がある。ネオ・コーポレーションの提供する電子ブレーカー「N-EBシリーズ」だ。

制作・東洋経済企画広告制作チーム

 NEO
corporation

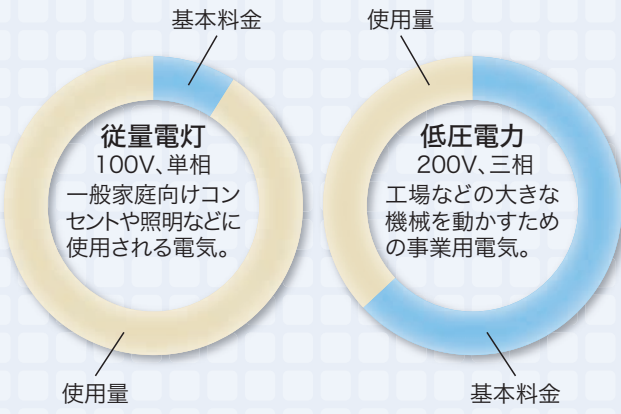
電子ブレーカー累計販売台数10万台
「N-EBシリーズ」で
電気代の基本料金を
大幅に削減

電気の安定使用と コスト削減の両立を実現

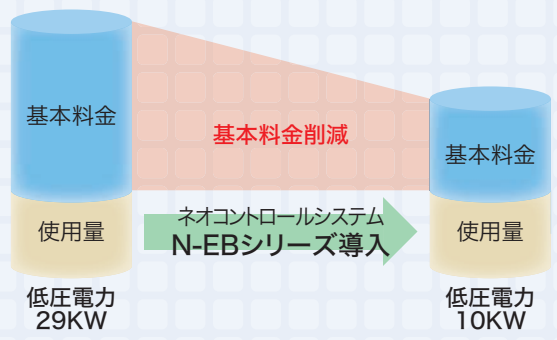
製造業からサービス業まで、あらゆる業種において事業を行ううえで必要不可欠な存在である電気。しかし月々の電気料金は、売り上げの増減にかかわらず一定のコストとして重くのしかかり、経営を圧迫する一因でもある。電気料金を少しでも抑えることができれば。そうしたすべての経営者の思いをかなえる画期的な製品がある。ネオ・コーポレーションの提供する電子ブレーカー「N-EBシリーズ」だ。

毎月の電気料金は、基本料金と使用量

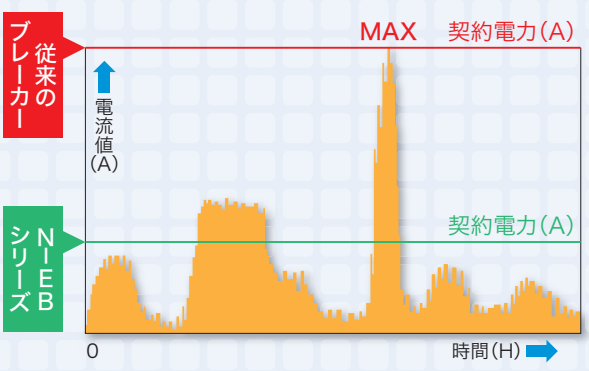
■基本料金の違い



■低圧電力基本料金を削減



■従来のブレーカーとの違い



用料金の合算で決定される。一般の家庭で用いられている従量電灯では電気料金の多くを使用料金が占めているのに対し、事業者用にいられている低圧電力では毎月固定で課金される基本料金の割合が大きい。この基本料金を抑えることで電気料金の削減を実現させるのが電子ブレーカーだ。

電子ブレーカーが生まれた背景には1996年から始まった「主開閉器契約」にある。これまでの「負荷設備契約」では、設備機器の合計出力容量から算出するため、実際にはすべての設備を同時に使用しない場合であっても、合算して算定した高額な基本料金が発生していた。しか

し「主開閉器契約」では、ブレーカーのアンペア数に応じて基本料金を決めるため、実際の最大使用状況に応じて無駄のない運用が可能となったのだ。

ただし従来のブレーカーにはさまざまな問題がある。たとえば契約容量を現状よりも小さくした場合、少しでも電流値が超過した場合には稼働中にブレーカーが遮断してしまうため、電気の安定的な使用という点でも課題がある。また、何か不具合が生じてサポーター体制が十分でない、業務が中断してしまうというケースも散見される。

こうした問題を解決するべく開発されたのが電子ブレーカー「N-EB

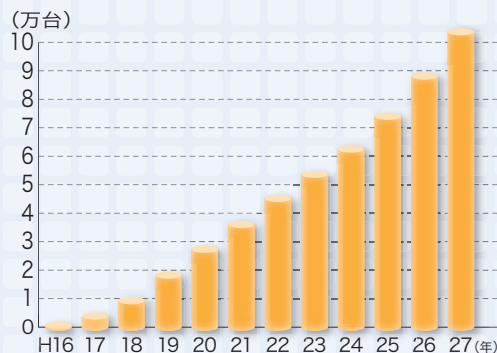
ネオ・コーポレーション代表取締役の近森靖彦氏は電気料金を削減するうえでいちばんのポイントになるのは、電子ブレーカーの容量の設定だと語る。「どのような設備状況か、またそうした設備がどのように使われているか。ネオ・コーポレーション

はおよそ2時間の許容時間があるため、一時的に使用電力が大きくなってしまう場合でもブレーカーが落ちることなく安定した運用を続けることができる。また筐体にはブレーカーに流れる電流値とその流れる時間を正確に測定し制御するCPUが内蔵されているため、従来のブレーカーにはない緻密な動作特性が実現されている。



最新の技術を結集した
電子ブレーカー「N-EBシリーズ」

■ 累計販売台数



ンでは社員が直接お客様の所に伺い
コンサルティングを行うことで、業
種や業界を問わずそれぞれの利用状
況に最適な容量設定を行ったうえで
サービスを提供しています。
N-EBシリーズが1割刻みで製
品をラインナップしているのもこの
した理由からだ。徹底した「顧客志
向」を貫いた結果、N-EBシリー
ズは昨年に累計販売台数10万台を突
破した。

初期投資ゼロで 月々の基本料金を削減

気になる費用についてはどうか。
N-EBシリーズは、削減できた基
本料金の中から一部をサービス料と
していたり成功報酬型のビジネス
モデルを採用している。そのため、

相談から調査・コンサルティング・機
器代金・設置費用等、初期投資は一
切発生しない。つまり事業者は何の
リスクも負うことなく、電気料金の
コスト削減を行うことができるとい
う、非常に魅力的なサービスなのだ。
たとえば現在、基本料金を2万円、
使用料金を2万円を毎月支払ってい
る事業者があるとする。N-EBシ
リーズを導入すると基本料金を平均
して半額程度まで抑えることができ
るので、月々の基本料金を1万円に、
年間で実に12万円もの電気料金を削
減できる可能性があるのだ。しかも
初期投資ゼロで、業務に大きな制限
を与えるわけではない。

何か不具合が発生した場合も安心
だ。N-EBシリーズでは引き渡し
後3年間の保証期間を設けており、
またメンテナンス契約を結べば5年
間の無償メンテナンスを受けること
ができる。ネオ・コーポレーション
は全国6カ所に支店を構え、そのほ
かにも離島を含む全国各地の電気工
事店と提携しているのでメンテナン
ス体制も盤石だ。

なにより成功報酬型のビジネスモ
デルであるため、顧客が利益を享受
しないとネオ・コーポレーションに
も利益が入らない。いわゆるWin-Win
の関係が不可欠であり、長い
お付き合いが前提となるからこそ顧
客側も安心して導入できるのだらう。

新規契約の実に半数を顧客からの紹
介が占めているという事実が、サー
ビスの品質を端的に証明している。

エアコンの制御により さらなる削減が可能に

ネオ・コーポレーションではオプ
ションサービスとして空調自動制御
システム「ACCD（エア・コン
ディショナー・コントロール・デバ
イス）」を提供している。これまで
N-EBシリーズが大きな効果を発
揮するのは、時間により負荷の変動
する設備がある事業者に限られてい
た。しかしACCDの登場により、
常時負荷が継続するエアコンについ
ても同様のサービスを提供すること
が可能になった。

ACCDとは電子ブレーカーが遮
断する際にエアコンを自動制御す
るシステムのこと。これにより小さ
なアンペア数の電子ブレーカーを設
置することができ、基本料金を今ま
で以上に削減することができるのだ。
負荷設備の大半をエアコンが占める
業種、ビニールハウスや温泉旅館な
どヒートポンプを使用する事業者で
もN-EBシリーズのメリットを享
受できるようになった。

エアコン室外機のコンプレッサー
が停止した後も、室内機は継続して
運転させる制御方式を採用しているの

で、室内温度にほとんど影響を与え
ることはなく、またメーカー指定の
専用基板アダプターを使用するため
メーカー保証の対象であるのも、A
CCDの大きな特長の一つだ。

さらに高圧契約についても、新製
品の「ACMD（エア・コンディ
ショナー・マネジメント・デバイス）」
との組み合わせにより、デマンド値
（使用した電力量のうち、月間で最
も大きい30分毎の計測値。この値が
基本料金を決める）を大きく下げ、
基本料金の削減が可能となった。

ネオ・コーポレーションでは、導
入によりどれくらい電気料金が削
減できるか、調査からサービスの説
明まですべて無償で行っている。フ
リーダイヤルでまずは相談をし、ゼ
ひ月々のコスト削減を実現させてみ
てはいかがだろう。



さらなるコスト削減を可能にする空調自動制御システム「ACCD」

自利とは利他なり 己の利をつねに他者に 還元し続けることが 当社の存在価値

—— 現在の電力を取り巻く課題についてお聞かせください。

従来の負荷設備契約に加え、1996年から新契約方式の主開閉器契約が始まりましたが、残念ながらその認知普及はまだまだ十分ではありません。それは電子ブレーカーに関しても同様です。また「売切型」の電子ブレーカー業者の中には、国や各電力会社が定める基準を満たしていない不良品や違反品を扱っているケースも見受けられます。電子ブレーカー業界自体が玉石混交なことも、普及を遅らせている一因であると考えています。

—— ネオ・コーポレーションが選ばれる理由を教えてください。

私たちは自社の強みをお客様との距離感にあると考えています。N-EBシリーズを導入することで本当に電気料金が安くなるか、直接お客様の方に伺い調査を行います。また

契約後も年に3〜4回の頻度でコンタクトを図ることで、安心かつ快適にご利用をサポートしています。お客様の利益を第一に考え、なるべく負担の少ないサービスを提供することにより、今では新規契約のおよそ半数をお客様からの紹介が占めている状況です。

—— 今年4月から始まる電力自由化が与える影響についてお聞かせください。

ネオ・コーポレーションでもほかの事業者と提携して、電力自由化に参入しようと考えています。今までは基本料金ベースのコスト削減でしたが、これによりすべてのケースにおいて電気料金を削減できるようになります。また世間一般で電気代への意識が高まることも弊社には追い風となると考えています。ネオ・コーポレーションではすでに10万台の販売実績がありますので、より安い

電気を求める声にお応えし、グロスで電気代を最も安く提供していきたいと考えています。

—— 今後の成長戦略についてお聞かせください。

現在の主力事業である低圧電力と、昨年から開始した高圧電力、それにPPS（特定規模電気事業者）と、LED照明の四本柱で事業を進めていきます。低圧電力だけを見ても、我々が累積販売台数10万台なのに対し、低圧電力を利用している事業者様は約550万とまだまだ成長の余地が大きい。今後は高圧電力やPPSとのシナジーを生みながら、いまだ手つかずの事業者様に対しても普及を拡大していきたいと考えていま

—— 最後に、読者に向けてメッセージをお願いします。

20年前までは電子ブレーカーもLED照明も世間には存在しないものでした。それがイノベーションによって登場し、今日のように知られるようになりました。今後はそうした技術をどのように活用し役立てていくか、私たちのような事業者が啓発し普及させていかなければならないと考えています。ネオ・コーポレーションの全システムは、お客様のリスクなしに電気料金の削減を行うことができる画期的な製品、システム。ぜひ活用してコスト削減を果たしていただきたいと思います。



代表取締役社長
近森 靖彦