

## 賛助会員からの声 2017

月刊「省エネルギー」に掲載した「賛助会員からの声」をご紹介します。  
賛助会員入会の動機や会員サービスについてのご意見を寄稿いただきました。  
賛助会員入会ご検討にお役立てください。(部署名、所属、役職名等は掲載時の情報です。)

### 2017年11月号掲載 武生特殊鋼材株式会社 様

#### 「省エネ」の目標で社内を見渡す 実践と目標づくりに活かす情報収集

「省エネ」の目標で社内を見渡す  
実践と目標づくりに活かす情報収集

#### 武生特殊鋼材株式会社

代表取締役社長

河野 通郎

北陸地区会員 (2015年6月入会)



#### <会社紹介>

弊社は日本国内ならびに海外に向けた家庭用・産業用刃物などのクラッドメタル(異種金属接合材料)の製造販売とオリジナル刃物鋼販売の両方を主業とした鋼材メーカーです。使用例としては包丁、ナイフ、理美容鋏などのような手動利器や機械刃物などがあります。近年では海外においても弊社鋼材を使用した製品に対する需要が非常に高まっていて、海外とは異なる日本のモノづくりの品質と精度の高さも相まってさまざまな分野で注目されています。金属加工をする多様な設備の燃料などの省エネ化は、今後ますます重要となるため設備の見直しや改良による省エネ活動を実施していく予定です。

#### <入会の動機>

省エネ活動の方策を模索している最中、従来、弊社とお付き合いのある方が省エネルギーセンターに出向されたのを機会に、省エネ診断を依頼しました。その結果、改善点が明確になり省エネ活動の第一歩をスタートできました。その際に本会員制度を紹介いただき、多くの省エネ活動事例の情報提供などの会員サービスが、今後の活動に大きな効果を生み出すと考え入会しました。

#### <会員サービスについて>

省エネ診断結果を踏まえながら、更なる応用展開を図っています。また月刊「省エネルギー」なども参考にし、省エネ活動の情報収集を行い取り入れられるものを吟味しながら役立てています。現状取り入れられないものでも今後の目標にし、取り組んでいます。

常々「省エネ」という目標で社内を見渡すことができるようになり、今後はそういう目標を更に浸透させていきたいと考えております。会員サービスでは、省エネ事業所の見学会を企画していただきたいです。

### 2017年9月号掲載 ミカド電装商事株式会社 様

#### 「コンサル事業に不可欠な最新情報入手とネットワーク拡大」

コンサル事業に不可欠な  
最新情報入手とネットワーク拡大

#### ミカド電装商事株式会社

執行役員

上席エネルギーコンサルタント

表 伸也

東北地区会員 (2016年7月入会)



#### <会社紹介>

1948(昭和23)年に宮城県仙台市で「株式会社三興社」として設立。主にカーバイトなどの代替エネルギーを扱っていました。1961年にミカド電装商事株式会社に社名変更し、取扱商品を自動車電池・電装品・蓄電池設備とし事業展開、1966年には蓄電池設備をはじめとする電源システム分野に特化した事業に転換。東日本大震災後は、需要が拡大した太陽光発電設備も手がけ、さらにエネルギーコンサルティング事業を新規事業として新たに展開し、蓄エネ・創エネ・省エネの総合エネルギー分野に事業を拡大して、現在に至ります。2017年で創立69周年を迎えました。

#### <入会の動機>

エネルギーコンサルティング事業の展開にあたり、省エネに関する技術及び最新情報の入手が不可欠となりました。そこで、省エネルギーセンターの技術講座を多く受講するようになり、賛助会員として入会する価値を高く感じ、入会を決めました。コンサルティング事業にとって重要なネットワークづくりも入会の動機の一つです。省エネルギーの専門団体である省エネルギーセンターとの繋がりは多くのメリットがあると感じた次第です。

#### <会員サービスについて>

多くの技術講座を割引価格で受講でき、賛助会員優先の講座・見学会や月刊「省エネルギー」から最新の高度な技術情報を入手できるようになり、非常に業務に役立っています。現在、環境省のCO<sub>2</sub>削減ポテンシャル診断機関、エコチューニング事業者、経済産業省の省エネルギー相談地域プラットフォーム構築事業への参画など、エネルギーコンサルタント事業も拡大しつつあり、ネットワークの広がり方が更なる価値を生み出していると実感しています。



## 2017年8月号掲載 株式会社新出光 様 「モノ売りからコト売りへ 省エネルギー診断を活用」

モノ売りからコト売りへ  
省エネルギー診断を活用

株式会社新出光  
エネルギー事業部 産業エネルギー課  
都留正秀  
九州地区会員 (2016年10月入会)



### <会社紹介>

1926(大正15)年3月13日に福岡の地に創業いたしました当社は、今年で91周年を迎えました。石油販売事業をベースに車販、レンタカーを軸とした自動車事業、新たに参入した電力小売り事業、食と暮らし事業、不動産事業を手掛けています。また、2015年から「モノ売りからコト売りへ」を目指し、それまでの石油製品単体の販売から、電気、ガスを含めたエネルギー全般を見据えた、エネルギー診断、設計、施工、保守、エンジニアリング、運用管理までワンストップでサービスを提供しています。

### <入会の動機>

これまで培ってきたお客様との関係を、燃料を供給する立場だけではなく工場全体の省エネを柱としたお客様の問題解決を行えるものにするため、省エネルギーセンターの省エネ診断、節電診断、各種セミナーなどを活用できるよう賛助会員になりました。当社にはグループ会社を含めエネルギー管理士が3名所属しており、今後も情報提供をいただきたいと思います。

### <会員サービスについて>

お客様からの要望は省エネルギーの結果のコストダウン、設備更新であり補助金活用です。特に省エネ、補助金、リース活用について、具体的な事例の提案を求められることが多くあります。こうした要望に応えるためにも、今後、弊社も省エネルギーセンターの情報提供、セミナーを活用しながら人材育成を進めていきたいと思っています。

## 2017年7月号掲載 株式会社アドミニ 様 「ビル・マンション管理会社だからできる 収支も考えた省エネ提案」

ビル・マンション管理会社だから  
できる収支も考えた省エネ提案

株式会社アドミニ  
企画室 チームリーダー  
平岡忠介  
近畿地区会員 (2016年5月入会)



### <会社紹介>

弊社は昭和63年の創業で来年30周年を迎えるビル・マンション管理会社です。省エネに取り組むきっかけは、ビルオーナーから「電気代が何とか半分にならないかな？」と相談されたことです。ビル全体の電気代が年間1,500万円にもなっていましたが、残念ながら弊社では、当初、何の対策もできずに困っていました。そんな中、省エネルギーセンターの無料セミナーで、補助金を活用した省エネタイプの設備更新の提案を受け、導入に踏み切ったところ効果がすぐに現れ電気代で年間600万円も削減できました。各テナントにも効果を感じていただき、喜ばれました。

### <入会の動機>

電気代削減のための対策に困っていた際に、インターネットで省エネルギーセンターの存在を知り、無料セミナーに参加したことで勉強にもなり専門家との出会いがありました。弊社もこれから省エネビジネスとして管理会社だからできる活動を拡大していくため、より新しい情報を取得し、他社の取り組みなどまだまだ勉強したいと考え、賛助会員に入会しました。

### <今後の抱負>

この経験を活かし、家賃収入が安定し、かつビルメンテナンス料も見直しをかける総合的なビル経営のマネジメントができるようになりました。「省エネビル」をテナント募集でもアピールして収入増にもつなげています。ビルをいつも健康状態にすることで、オーナーにもテナントにも長く喜んでもらえる、それが省エネであり、省エネは管理会社の役割の1つであると思っています。今後も弊社の管理会社としての情報と省エネルギーセンターの情報を融合させてWIN・WINの関係を作っていきたいと思っています。