

**ETA** NETWORK JAPAN

イータ・ネットワークジャパン

---

一般社団法人 徳島地域エネルギー

---

## バイオマスボイラー 導入の流れ

1

[簡易] 転換診断・調査

2

燃料の比較と選定

3

概略設計

4

補助金等の申請等 (ファイナンス)

5

本設計

6

施工

## 熱利用の 現状と将来性

優良な国産メーカーの不在

小規模熱需要は全国に巨大なマーケット

過去の導入は、品質、価格、導入・メンテ技術に問題があったがすべてクリア

人材育成も可能となり、爆発的普及にもめど

RE100%の社会情勢が後押し

アライアンスを組むことで、さらなるコスト削減や圧倒的な競争力が持てる

\*他が追随できない新しい領域の創造ができる。

## フェイズ 1

## 転換診断

## 転換診断と熱需要調査

- ① 熱需要の調査
- ② 既存施設設備の調査
- ③ 敷地等の調査
- ④ 利用できる燃料の調査
- ⑤ 継続的なアライアンスの確立
- ⑥ 事業性と償還年数
- ⑦ 地域の付加価値

転換診断書を作成し、  
ボイラー規模等を提案

## フェイズ 2

## 事業提案

## 「提案書」のポイント

- ① 経済性
- ② 設備の効率
- ③ 制御の高度化の程度
- ④ 安全対策  
逆火防止、地震、CO、停電、換気
- ⑤ 建屋のコスト削減策
- ⑥ 作業、燃料動線と配置計画
- ⑦ 集中負荷の対策
- ⑧ 施工スケジュール
- ⑨ 遠隔監視と監視体制
- ⑩ システムの保証
- ⑪ 不具合の迅速な対応
- ⑫ 部品の常時ストック
- ⑬ メンテナンスの体制
- ⑭ 地域の付加価値

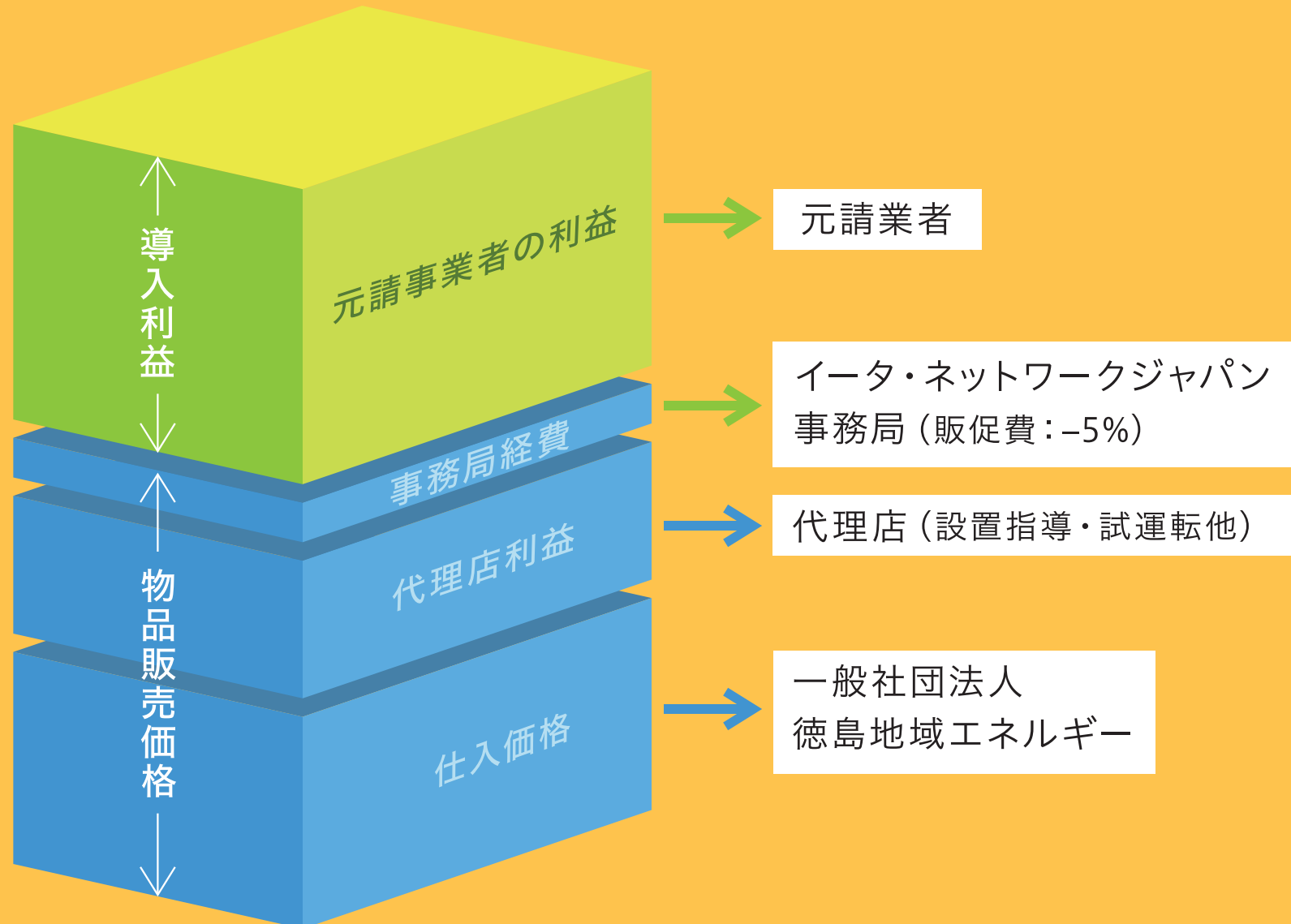
## フェイズ 3

## 地域支援への拡大

- 地元への技術の移転
- 地域経済循環への貢献
- 産業への貢献
- 交流人口への貢献
- 環境教育・次世代への貢献
- CO<sup>2</sup>削減効果
- 災害対策

インベンションを  
イノベーションに

# イータ・ネットワークジャパンに向けた利益分収例



## ネットワーク参加者の利益と経費

	利益	経費
ネットワーク参加会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売価格の上乗せ利益</li> <li>● ユーザーメンテナンスの代行</li> <li>● 補助金等申請業務</li> <li>● 工事に関する利益（施工する場合）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 転換診断</li> <li>● ボイラー設備の設計・工事（建屋、配管、電気他）</li> <li>● 営業経費</li> <li>● 補助金申請など</li> </ul>
代理店 徳島地域エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メーカーの代理店割引</li> <li>● ディーラーメンテナンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商品保証の実施</li> <li>● 修理部品の標準在庫確保と管理</li> <li>● アライアンスづくりと<b>人材育成</b></li> <li>● 自治体等に対する提案</li> <li>● <b>転換診断及び研修</b></li> <li>● 欧州設置研修のコーディネート</li> <li>● ボイラー資料、情報の提供</li> <li>● 説明書やカタログの有償提供</li> <li>● 施設設計研修</li> <li>● メンテナンス研修</li> </ul>



## イータ・ネットワーク = ストラテジックアライアンス

- 1 小規模再エネ熱市場で圧倒的な存在感を示す
- 2 相互支援体制による機動力・スピード感の確保
- 3 多様なニーズに対するソリューションの提供
- 4 流通コストの削減
- 5 修理部品等の共同在庫
- 6 機器研修の統一的な実施、技術・技量の向上
- 7 その他情報・技術の共有
- 8 他メーカーの体制との差別化、安心感