



... my heating system

ETA Network JAPAN

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。

第1フェイズ

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

第2フェイズ

事業提案

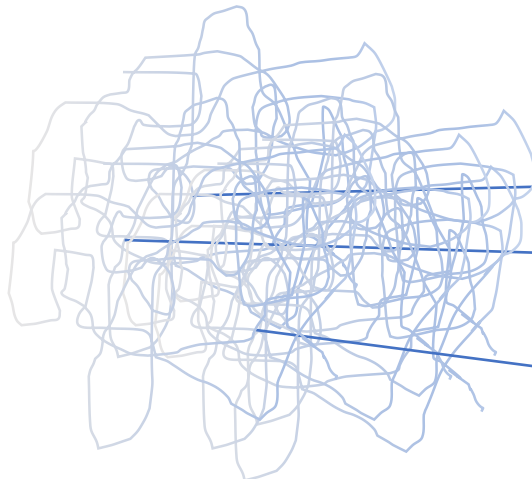
「提案書」のポイント

- 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**

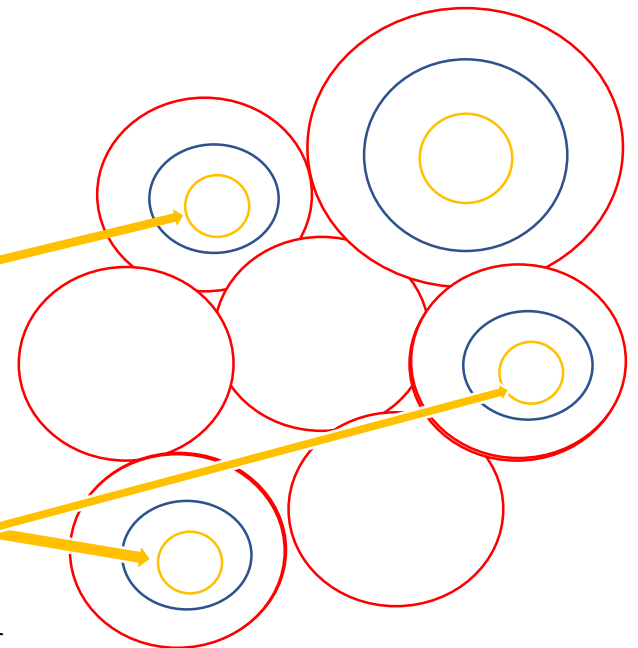
第3フェイズ

地域支援への拡大

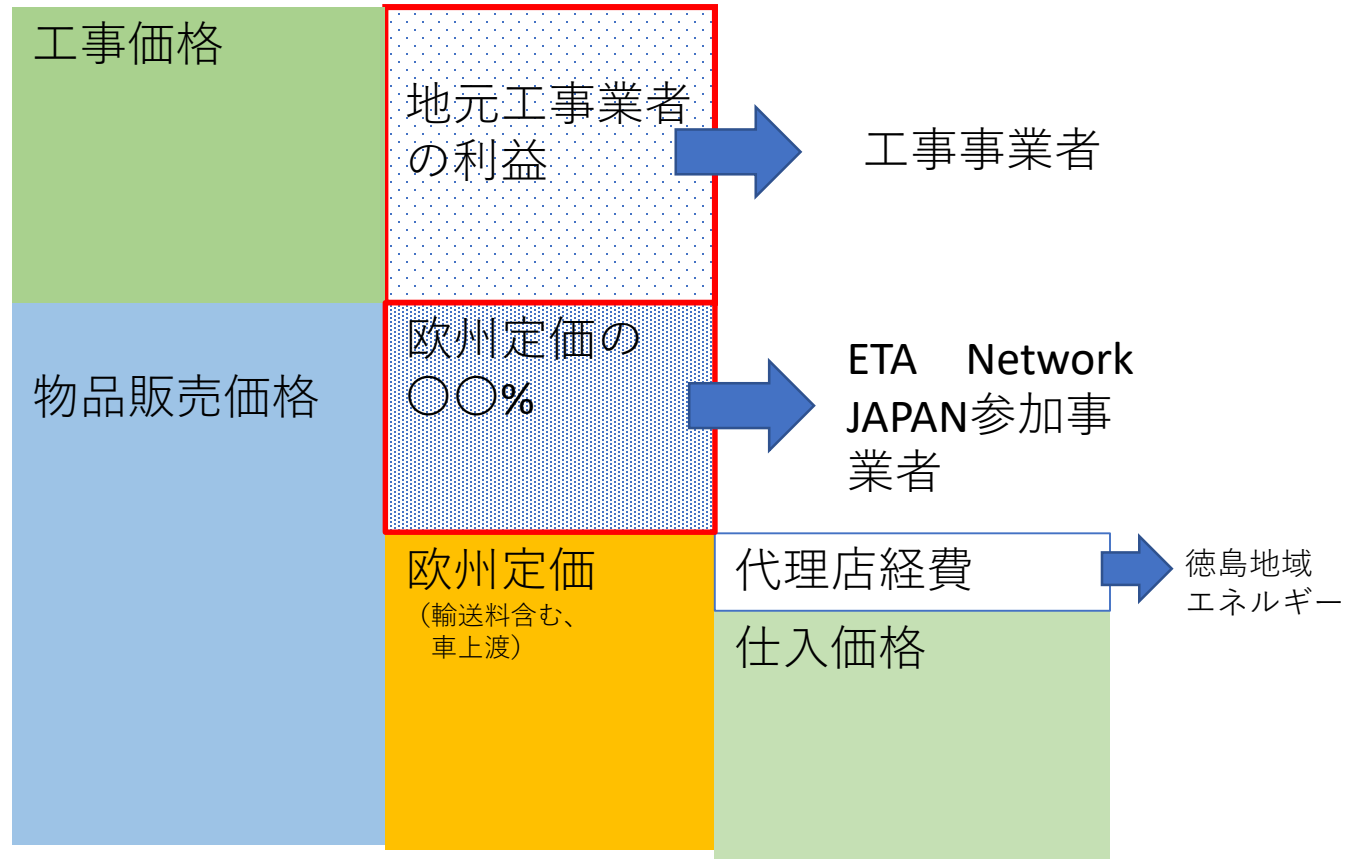
- ・ **地元への技術の移転**
- ・ **地域経済循環への貢献**
 - ・ 産業への貢献
 - ・ 交流人口への貢献
 - ・ 環境教育・次世代への貢献
- ・ **CO2削減効果**
- ・ **災害対策**



インベンションを**イノベーション**に



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

ETA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**