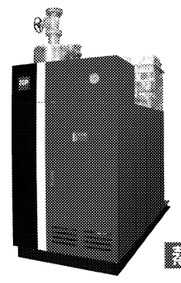
熱革命

HIRAKAWAの
最新鋭ボイラ遠隔監視システムと、
世界基準のボイラテクノロジーで
スマート&省エネ・CO2削減をご提案します。

新遠隔監視システム　MP Smart Boiler System (MSma)
MPスマートボイラシステム
1 予防保全、省エネ分析、最適運用診断書も作成!(オプション)　2 24時間365日の安心を提供!　3 異常発生時の早急対応!
4 ボイラの状態をデータで確認!　5 既設ボイラ(蒸気・温水)および周辺機器装置も対応可能!

フツフツト。コツコツと。

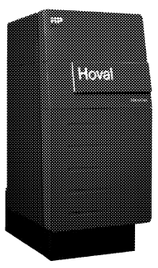


優秀省エネルギー機器
優秀省エネルギー機器
平成23年度
(社)日本機械工業連合会
会長賞

蒸気

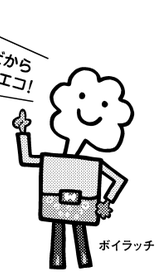
業界TOPクラス

W潜熱でスマートソリューション



日本ガス協会
「技術賞」受賞

温水



ConboGas® Series
潜熱回収貫流ボイラ
1 ボイラ効率 102%(都市ガス13A)　2 ターンダウン比 1:10
3 超低NOx 25ppm(都市ガス13A O2=0%)

UltraGas® Series
潜熱回収温水器
1 熱効率 105%(都市ガス13A)　2 ターンダウン比 1:5
3 超低NOx 30ppm(都市ガス13A O2=0%)

省エネを進める沸エネ。
株式会社ヒラカワ
本社:〒531-0077大阪市北区大淀北1-9-36
TEL:06-6458-8687
札幌・青森・仙台・さいたま・東京・横浜・長野・名古屋・金沢・滋賀・大阪・堺・広島・福岡・バンコク
www.hirakawag.co.jp
ボイラッチ　検索

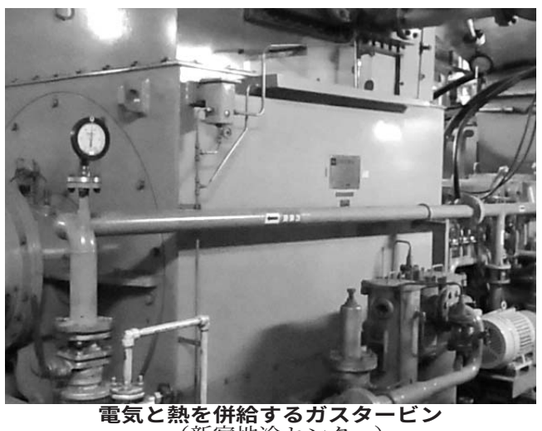
「エネファーム」ガ、スマート!

エネファームは自宅で
都市ガスを使って
電気とお湯をつくり、
エネルギーを無駄なく、
効率的に使う最先端の
エネルギーシステムです。

※「エネファーム」は登録商標です。

ほっと、人、あんしん。
京葉ガス

都市ガス 2030年



電気と熱を併給するガスタービン
(新宿地冷センター)

都庁舎に電力供給

震災後、東京電力の経営危機を受け、BCPに不安を覚えた都が、都庁舎への電力供給を新宿地冷センターに要請。これを受け、冷水や熱を供給する配管用トンネル内に専用送電線を敷設し、12年12月から都庁第二本庁舎に電力供給を行っている。出力は1500キロワット。首都直下型大地震や南海トラフ大地震の発生が懸念される中、大災害時でも地下に埋設されているガス導管が無事なら、電気と熱、冷暖房を都庁舎に供給できるわけだ。いわば自治体がコージェネのBCP価値を評価したケースと言える。

さらに、新宿地冷センターでは2年後をめどに新たなガスタービンを導入し、発電出力を現在の8500キロワットから2万キロワットに拡大する計画。自らが入居し、電力も供給しているオフィスビル(新宿パークタワー)への供給能力を引き上げ、ビルの付加価値を高める狙いがある。これも同じくBCP価値であり、これにより、まずは入居者への便益を高めようという狙いがある。

エネルギー新時代

LPG大競争時代

全面自由化に備える

災害に強いエネルギーとして評価が高まっている液化石油ガス(LPG)。ただ、政府で議論が進んでいる電力・ガスの全面自由化が実現すれば、「エネルギー間の垣根がなくなり、LPG業界は巨大な電力会社や都市ガス会社と伍していかなければならない」(業界関係者)と危機感を強めている。競争激化で企業の淘汰や再編も予想される。そうした"大競争時代"に備えた動きが少しずつ始まっている。

ノウハウ蓄積着々

M&Aや連携強化へ

全面自由化後の競争激化を好機ととらえる動きも(日本瓦斯のLPG充填所)

日本瓦斯は自由化先進国の豪州や米国の電力・ガス小売会社に出資し、自由化のノウハウを着々と蓄積している。2月には子会社の都市ガス3社を完全子会社化するなど、体制固めにも余念がない。さらに、同業のアクアクララレモンガスホールディングス(ALHD、東京都港区)との経営統合の検討も始めた。LPGと都市ガスに電気、通信、保険、そしてALHDが手がける宅配水をパッケージにした商品の開発を検討する。

さらに業界再編の到来も予測し、「できるだけ早くリスクを取って、得意分野で施策を打つ。600億―800億円の投資には躊躇しない」(和田眞治社長)と同業のM&A(合併・買収)にも積極的に取り組む方針だ。

すでに自由化とは関係なく、販売店のM&Aを戦略の柱に掲げているのが岩谷産業。直系販社の顧客件数は81万件と14年前の約2・3倍に増えた。系列外の販売店を含めれば顧客数は国内トップの310万件に上る。ただ、最近の件数の伸び率はやや頭打ち。「M&Aは相手がある話なので、増える年もあれば減る年もある。当社としてはエネルギーサービスなど直販を強化し、販売を伸ばしていく」(野村雅男社長)と力を込める。

約1500店の系列販売店との関係強化に動いているのが、ミツウロコグループホールディングス。自由化後は販売店が電力小売りなどの窓口にもなると想定。「直販で35万―40万件の顧客を持つが、販売店にも50万件の顧客が付いている。ここを活性化させる」(田島晃平社長)考えだ。

その一環で大規模太陽光発電所を建設し、この収益の権利を分割して1トック29万円で販売店に提供する事業を始めた。「20年で販売店の収入は40万円になる。これでメリットを感じてもらい、販売店に(取引先として)当社を選んでいただきたい」(同)と語る。

シナネンも約70万件の顧客を抱える約1100店の系列販売店との連携を重視。販売店が顧客に対し、太陽電池や蓄電池、家庭用燃料電池「エネファーム」などを組み合わせ、省エネや節電を提案できるよう支援していく。電力小売りの検討も始め、電源確保などの準備も進めている。

WELCOME
ITAMI WORLD
伊丹産業は、豊かな暮らしを創造します

ガス事業部　●LPガス　●都市ガス　●オートガス　●ガス機器　●LPガス車　●エネファーム　●太陽光発電

米穀事業部　精米(普通精米・無洗米)　玄米　杵つきもち　無菌パック米飯

モバイル事業部　●iPhone/iPad　●スマートフォン　●フィーチャーフォン　●データ通信端末　●ディズニーモバイル

石油事業部　●サービスステーション　●エコ・ステーション　●災害対応ステーション　●車検センター

伊丹産業グループ
●ガス配管設備　●GHPエアコン　●エネファーム　●住宅設備関連商品 他
伊丹産業設備㈱　ガス/空調/給排水衛生設備/土木工事・不動産
●太陽光発電　●非常用発電機　●LED照明　●セキュリティシステム 他
伊丹産業電気工事㈱　電気工事・家電販売
伊丹産業保険事務㈱　各種保険代理店
伊丹産業カーズ㈱　正規ボルボディーラー
伊丹産業ビバレッジ㈱　カフェ事業

伊丹産業株式会社　本社　兵庫県伊丹市中央5丁目5番10号　TEL(072)783-0001(代)
伊丹米オンラインショップ　お米くらぶ　お米くらぶ　検索

この道は、
水素を届ける明日につながっている。

昭和28年、イワタニは日本で初めて家庭用LPガス・Maruiガスを発売。
現在、全国310万世帯に愛されるブランドになりました。
その歴史の中で、私たちがいち早く理想のクリーンエネルギー水素にも着目し、
その可能性を追求し続けてきました。そして、いまや水素は、
暮らしのエネルギーの主役になる日がすぐそこまできています。
イワタニは、LPガス供給で確立した全国販売ネットワークを通じて、
来たるべき水素エネルギー社会を支えていきたいと考えています。

ガス&エネルギーで未来を拓く
Iwatani
岩谷産業株式会社
http://www.iwatani.co.jp/