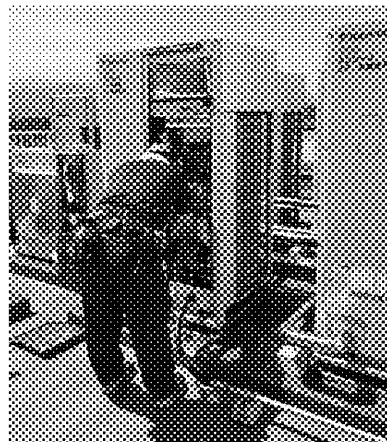


## エアズアサービス



障害者支援施設に設置中の  
室外機

エアズアサービスは、先の施設に適した機器 IOT (モノのインターネット) 技術により、エアコンのサブスの選定から、その所クリプションサービス有、維持管理、運用をり、エアコンの稼働状況をリアルタイムに監視し、事前に部品を交換することなどで故障を未然に防ぐ。稼働状況のビッグデータ(大量データ)を活用し、最適な運用改善を提案して電力使用量削減を支援する。

同サービスを活用して実証を行う。千葉県

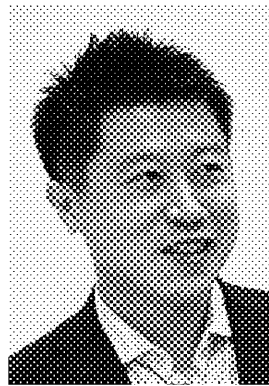
エアズアサービス(東京都墨田区、大下泰典社長)は、環境省のサブスクリプション(定額制)を活用したエアコン普及促進モデル事業の実施事業者として、特別養護老人ホーム(特養)と保育園、障害者支援施設で同事業に乗り出した。初期コストを削減することで、エアコンの設置を促し、熱中症予防対策を進めるとともに、その経済性と効果を改めて検証する。

# エアコン「定額制」促進

## 特養・保育園など対象

船橋市の特養、埼玉県春日部市の保育園、同寄居町と神奈川県平塚市の障害者支援施設でスタート。通常のサービス内容に加えて、人間の熱バランスに大きな影響がある気温と湿度、輻射熱、風を取り入れた「暑さ指数」を計測し、効率的な熱中症予防対策を講じる。今回の事業期間は2023年2月末までだが、4施設とは7-13年間の長期契約を結んだ。同社は三井物産とダイキンエアテクノ(東京都墨田区)の共同出資会社。エアコンサービスの導入先は特養や保育園、障害者支援施設に加え、病院、介護老人保健施設、福祉施設などが全体の60%を占め、オフィスビルの20%が続く。

### 社長 大下 泰典 氏



今後について大下社長に聞いた。

◇ エアコンのサブスクリプションサービスの市場性は、

「ドリルが欲しいから購入するのではなく、穴を必要としているから購入する。それと同様にエアコンが欲しいから購入するのでなく、快適な空間を必要としているから購入する。市場性は間違いない。22年3月期時点で20億円のエアコンを保有している。25年3月期には100億円分にする」

## 工場に照準 需要拡大期待

「電気代が高騰しています。」

「ビッグデータに基づいた運用改善提案と最新機器の導入により、電力使用量を30%以上低減できたケースもある。当社のサービスを活用してほしい」

「どのような市場開拓に力を入れますか。」  
「工場だ。エアコンを所有から利用に切り替えることで、貸借対照表への資産計上が不要になることもあり、その場合、同じ利益でも総資産利益率(ROA)がアップする。労働環境の改善につながり、働き方改革を背景とした需要が期待できる。工場の導入比率は22年3月期で10%だが、25年3月期には50%に引き上げたい」  
(編集委員・中沖泰雄)