

コクホーシステム×テラタ

店舗内消費電力の約3割を創出 自家消費型太陽光発電システムの優位性

秋田県でスーパーマーケットを展開するテラタでは、電気代高騰対策として
2023年春、旗艦店舗であるバイパス店に太陽光発電システムを導入。
導入までの経緯と自家消費型の太陽光発電システムのメリットについて、

同社社長の寺田雅彦氏、サービスを提供するコクホーシステム環境事業 営業部の片山大夢氏に話を聞いた。



株式会社コクホーシステム
環境事業 営業部
片山 大夢氏



株式会社テラタ
代表取締役社長
寺田 雅彦氏

活用方法から施工 メンテナンスまでサポート

——はじめに貴社の事業概要をお聞かせください。

寺田 テラタは秋田県北部で、バイパス店、天王店、鹿渡店、向能代店、八童店の5店舗を展開する地域密着型の食品スーパーマーケットチェーンです。当社は青果や鮮魚をはじめとした生鮮品の品揃えに力を入れています。昭和33年の開店時に掲げた「良い品を安く売る店」「うまいものならなんでも」の創業精神を原点とし、良い品を毎日低価格で地域のお客さまに提供することをモットーとしております。

片山 コクホーシステムは神奈川県藤沢市に本社を構え、環境事業と不動産事業の2軸でビジネスを展開しております。「この素晴らしい環境を子供たちへ! つないでいこうeco生活で!」をミッションに掲げ、太陽光発電・蓄電池の販売、卸、施工、売電事業のほか、2015年には不動産事業を開始しマンションのリノベーション事業「湘南e-マンション」を展開。17年には藤沢駅前にホテルを建設し地域活性化に努めています。

——コクホーシステムは自家消費型の太陽光発電システム事業に注力されていますね。

片山 はい。当社は再生可能エネルギー普及推進のため、09年より太陽光発電設備の販売を開始しました。太陽光発電をはじめとした再生可能エネルギーは12年から固定価格買取制度(FIT)が始まったことで、多くの事業者が参入しました。しかし近年は50kW未満の全量売電の終了や売電単価の下落もあり、市場は停滞しているのが現状です。

この状況下、当社は太陽光パネルを敷地内に設置し、作った電気を自社で使用する自家消費型の太陽光発電システムの提案にいち早く取り組んできました。

当社の最大の強みは、全国対応が可能なパートナー型モデルである点です。当社は「ソーラー情報館」の本店として、北海道から九州地域まで全国50社のパートナー企業と強固なネットワークを築いています。加盟企業である建設会社を通じ新築物件やOB顧客に対する新たな提案として、最適な太陽光発電の活用方法について提案から施工、メンテナンスまでをトータルでサポートして

おり、直近4年間で約120件の導入実績がございます。

太陽光発電システム 導入までの流れ

——昨今、エネルギー価格の高騰を受け小売業界も難しいかじ取りを迫られています。

寺田 その通りです。21年春頃から電力会社の割引制度も次々となくなり、現在では倍近くまで単価が上がってしまいました。当社は生鮮強化型の店舗で冷蔵ケースの数が多いこともあって、大きな痛手となっています。

こうしたこともあり、私は蓄電池をはじめバイオマスや風力発電など、さまざまな節電対策について1年くらいかけて勉強し、最終的に太陽光発電の導入を決めました。

片山 この1~2年で自家消費型の太陽光発電システムへの問い合わせは大幅に増えていますね。中小企業ですと電気代の削減、大企業ですとCSRやSDGsの観点で太陽光発電の導入を検討する企業が多いようです。

——コクホーシステムに依頼した決め手はどこにあったのでしょうか?

寺田 太陽光発電の導入を決めてからさまざまな企業にお話を伺いましたが、コクホーシステム様は導入実績が圧倒的で、説明も非常に丁寧でした。秋田と藤沢では距離が離れていますが、双方で発電状況が確認できる遠隔監視システ

ムを含め、サポート体制がしっかりしている点も安心につながりました。また、設置工事費の中に太陽光パネルの10年間動産保険が含まれていた点も大きかったです。

片山 通常、太陽光パネルを設置する際、設置工事費とは別に基本1年契約の動産保険に加入するため、設置後もコストが毎年かかります。当社では、保険料を10年分パッケージングすることで導入企業様の負担を軽減し、他社との差別化を図っています。

——バイパス店への太陽光発電システム導入までの流れをお聞かせください。

寺田 地元の建設業者が間に入り22年に契約、バイパス店の屋根2100平方メートルに812枚の太陽光パネルを設置しました。材料の手配を含めると工期は約半年で、23年3月より稼働を開始しました。費用については秋田県からの補助金が1kW当たり約10万円出ましたので、そちらを利用しています。

年間消費電力の約3割を 太陽光発電で確保

——バイパス店の太陽光発電システム導入により電力量はどのように変化しましたか?

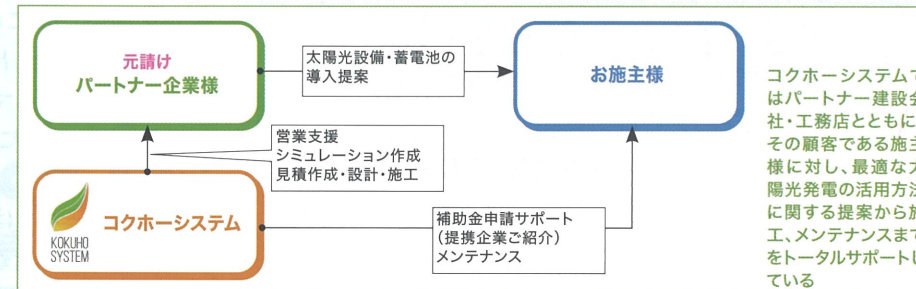
寺田 23年3月から稼働し約1年になりますが、年間平均で約28%の消費電力を太陽光で賄っています。導入前のシミュレーションでは23%でしたので、これは大きな驚きでした。

秋田県は日照時間が非常に短く冬場の積雪量も多いため、屋根上の太陽光発電に期待できないというのが大方の予想であり、私自身も少し不安を感じていました。しかし、蓋を開けてみればそうした問題は発生しておらず、電気料金の抑制にもつながり大変助かっています。

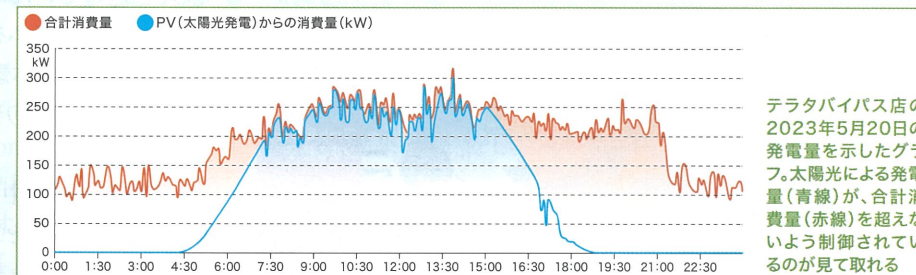
片山 当社は導入前の発電量試算を行う際、気象庁のデータを参考に積雪の多い1・2月の発電量をゼロにしてシミュレーションしています。日照時間の長い春夏は4割弱を太陽光で賄っており、特に23年5月の発電量は40.5%と大きな成果をあげていますね。



(左) テラタバイパス店の屋根2100平方メートルに812枚の太陽光パネルを設置している
(右) 生鮮品の品揃えに力を入れるテラタの店内には多くの冷蔵ケースが並ぶ



コクホーシステムではパートナー建設会社・工務店とともに、その顧客である施主様に対し、最適な太陽光発電の活用方法に関する提案から施工、メンテナンスまでをトータルサポートしている



——太陽光発電システムを効率的に稼働させるパワーコンディショナーも重要な役割を持っているそうですね。

片山 はい。当社では、ファーウェイ製のパワーコンディショナーおよびスマート管理システム「FusionSolar」を採用しています。他社で多く採用されている国内製のパワーコンディショナーは発電量が一定の数字を超えるとダウンし、再起動するまで時間がかかるためタイムロスが大きい。しかし、当社が採用しているパワーコンディショナーは自家消費のために設計されており、発電所からの電気使用量を超えないような機能が備わっているため、より効率的に電力を活用することができます。

また「FusionSolar」はアプリで簡単に操作でき、月単位、年単位の発電量

や消費量といった指標も見やすいと大変好評をいただいております。

——最後に今後の方向性をお聞かせください。

寺田 バイパス店での成果を受け、天王店、鹿渡店でも太陽光パネルを設置しました。当社では、今後もSDGsおよび環境に配慮した経営を進めていきたいと考えています。

片山 ロシア・ウクライナ情勢などの影響もあり、エネルギー価格の高騰はしばらく続くと見えています。そういった状況下、冷蔵ケースをはじめ多くの電力を消費するスーパーマーケットにとっても自家消費型の太陽光発電システムは大きな助けになるでしょう。今後は商業施設に向けた提案を強化していきたいと考えています。



問い合わせ先
株式会社コクホーシステム 環境事業 営業部
TEL: 0466-30-2688 (午前9時~午後6時/土日祝・年末年始を除く)
Mail: contact@kokuhosystem.com

▼コクホーシステムHP

