

# 業界大手2社が選んだ太陽光発電

国内外数十社の太陽光業者の中から選ばれたシステム



「マルハン入間店」の屋根に設置した太陽光パネル

高品質、低価格を実現した太陽光発電システムの設計・販売を行う日本エネルギーホールディングス(全国施工体制)。ホール業界大手が次々と導入を決めたことで存在感を高めている。同社の太陽光発電システムが支持される理由とは。そしてGXへ積極的に取り組むマルハンが導入した理由とは。

**エネホルの最適な機器選定**  
パネルはシンソーラー、パワコンはオムロンなどのメーカーも参画するEPCチーム

太陽光発電システムは、屋根の上で電気を作る太陽電池モジュール、作った電気をまとめる接続箱、家庭や店舗で使用可能な電気に変換するパワーコンディショナ(以下、パワコン)、発電状況を確認できるモニター、太陽電池モジュールを屋根に固定する架台などから構成される。

企業や店舗に最適な世界トップクラスの製品を厳選し、ハイクオリティな太陽光発電システムを設計・販売するのが日本エネルギーホールディングス(以下、エネホル)。東京・岡山に拠点を置き、全国に施工体制を持つ企業だ。

太陽光発電システムは長期間使用するもの。耐久性や安定した発電量を得られる製品でなくてはならないが、高価な製品だと償却年数も長くなってしまふ。エネホルの強みは、企業や店舗に合わせたクオリティの高い製品を低コストで提供できることだ。

例えば、エネホルが選定する太陽光パネルは、近年主流となりつつあるN型パネル。これまではコスト面からP型パネルが多く採用されていた。コスト面の問題を解消したN型パネルは、一般的だったP型パネルでは発電できないような低照度でも発電可能で、劣化しにくい特長がある。さらに30年保証と、長期的に安心して活用できる。

駐車場に設置可能なソーラーカーポートも提供。これまで高コストだったソーラーカーポートも、これまでと比較して低価格で提供できる仕組みを実現した。広い駐車場があるホールにぴったりの発電方法といえる。

またエネホルが参画するEPC合同チームは、太陽光発電システムにお



入間店の駐車場にはソーラーカーポートも設置した

る先進企業が集まった国内トップチーム。EPCとは、設計(Engineering)、調達(Procurement)、建設・施工(Construction)の頭文字を取ったもので、これら3つの作業を一括して行うEPC事業者のこと。

本EPCチームは、累計130GW、世界160カ国以上に販売実績を持つ世界トップシェアのモジュールメーカー・シンソーラー・ジャパン、そして大手電気機器メーカーでパワコンの販売実績国内トップシェアを誇るオムロンが参画する、日本唯一のチームだ。

同社のパワコンは日本製。ほとんどのメーカーが中国製のパワコンを使用するなか、経済安全保障の観点から見ても安心して長期間使用できる。

さらに累計で数万件以上の太陽光発電データを持つ、オムロンのシミュレーションデータを提示できるのはこのチームだけ。想定した電気使用量をもとに自家消費シミュレーションのデータを提供。大手電気機器メーカーという顧客からの信頼も厚く、このチームが支持される理由の一つになっている。

## 年内に30店舗以上に導入へ 短期での投資回収が魅力

これまで全国3万件を超える建物に太陽光発電システムを導入してきたエネホル。電力会社を含む数十社の太

総設置台数約800台の中規模店シミュレーション		
敷地面積 (約3750㎡)	基本料金	¥1,814.37
	ピーク時間(夏季)	¥26.72
店舗床面積 (約2270㎡)	昼間時間	夏季 ¥26.01 その他季 ¥24.58
	夜間時間	¥19.26
	賦課金	¥1.40

見積価格	償却年数
2846万円	5年

**年間で約565万円削減**

※夏季:7~9月 ピーク時間:13~16時(関西、中部以外)、10時~17時(関西、中部) 夜間:昼間時間帯以外、日曜、祝日、年末年始、GW

太陽光パネル設置数		年間電気削減額予測	
太陽電池モジュール 計348枚 (W2278×D1134×H35mm)	パネル容量: 200.1kW	自家消費による削減額	△5,355,692円/年
パワーコンディショナ 計4台	システム容量: 100.0kW	賦課金低減	△299,720円/年
		年間合計削減額	△5,655,412円/年

する施策を立案。今回の導入に至ったという。

マルハン東日本カンパニー調達建設部の伊藤隆部長は「発電するための設備構成と施工コスト、自家消費での削減金額を考慮し、導入を決定しました」と今回の導入理由について語った。

マルハン東日本カンパニーが、太陽光発電システムの導入をスタートしたのは23年7月。「マルハン入間店」や「マルハンつくば店」などには導入済みで、23年度内に32店舗導入する予定だ。

伊藤部長は「12月までに設置を完了する予定で、これから発電自家消費する店舗もあります。店舗にもよりますが、電力会社から購入する電気使用量は年間で27~30%減を見込んでいます。さまざまな企業様からご提案をいただき検討しましたが、約5・2年という短期での投資回収が一番の魅力でした」とエネホルを選んだ理由をこう語る。

マルハン東日本カンパニーでは、来年度も太陽光発電システムを導入予定。来年度以降の動きについても聞いた。

「適正価格でここまで高く

オリティな太陽光発電システムを提供できるのは、日本エネルギーホールディングス様だからこそ。まだ計画段階ですが来年度も同様に設置を進める予定で、来年度も20~30店舗に導入したいと考えております。電力削減目標につきましては、今年度設置の発電削減実績をみて判断していきたいです。また併せてCO<sub>2</sub>排出削減目標も決定したいと考えています」

昨年の電気代の高騰に加え、業界内ではスマート遊技機の導入や紙幣の改刷など、経営を圧迫する設備投資が続く。短期間で設備代を回収できるエネホルの太陽光発電システムなら、自家発電で電気代も抑えられ、環境にも配慮した企業としてもアピールできる。

これまで「自分たちには縁がない」と太陽光発電に無関心だった企業もあるだろう。今からでも遅くはない。太陽光発電は、企業がこれから先も生き残るための手段の一つだ。



日本エネルギーホールディングスの藤木慎太郎社長