

創エネ&省エネのエコ店舗で環境配慮をアピール 自店への設置で産業用システムの提案にも説得力



導入先

株式会社エディオンさま

- 大阪府大阪市
- 2002年設立。家電専門店のデオデオ、エイデン、ミドリ、イシマルが経営統合して誕生した企業。2012年10月、直営店ストアブランドを「エディオン」に統一。
- エディオン広島本店・新館(本物件) / 広島県広島市
2012年6月、本館の隣接地に新築オープン。



導入商品

単結晶太陽電池モジュール (ブラックソーラー)

NQ-134LW×99台=13.2kW
(壁面：NQ-134LW×63=8.4kW)
(屋上：NQ-134LW×36=4.8kW)

- 新館の屋上・南側壁面に導入。

こんなソリューションを実現しました。

導入前の課題

時代を先駆ける環境対応型の新店舗オープンに当たり、創エネの太陽光発電システムと省エネのLED照明などの導入を計画。さらに、太陽光発電システムの拡売に向けて、自店への設置が最も説得力があると考えました。

年間総発電量は約1万kWhで、店舗の消費電力の一部に充当できる上、年間約3.2tのCO₂削減効果。

白い壁に映える黒い太陽光パネルは注目度が高く、環境配慮を広くアピールでき、来店促進にも寄与しています。

自店への導入は、家庭用はもとより、全店に先駆けた産業用システムの提案にも説得力を発揮しています。



株式会社エディオン 店舗開発本部 店舗建設部
部長 鈴木甲子男さま マネージャー 児島澄男さま

■ 導入の背景

省エネ家電の提案には“エコ店舗”が有効。
太陽光発電システムの提案力を高めたい。

節電や省エネが大きな課題となっている中、太陽光発電システムや家電商品などを通して快適なエコライフ提案をする家電専門店として、“エコ店舗”の拡大は企業としての課題です。太陽光発電システムを導入することにより、環境貢献や節電のアピールとなり、また、お客さまに太陽光発電システムを提案する際の説得力向上も期待できることから、導入を検討していました。

■ 選ばれた理由

発電効率が高く、高所での強風にも対応。
デザイン性が高く、アイキャッチ効果も大。

バックコンタクト構造で受光面に電極がないため、発電効率が高いことを評価しました。さらに、強風に対しても耐久性がある高所向けモジュールなので、地上50メートルの壁面設置でも安心感がありました。また、黒いパネルは白い壁によく映えてアイキャッチ効果が期待できると同時に、ビル壁面のグレイの縦ラインの模様になじみよく収まるデザイン性の高さも採用を後押ししました。

■ 導入後の効果

自店の消費電力の一部を賄いながら環境貢献。
来店促進効果と共にお客様への説得力も向上。

年間発電量約1万kWhで売場以外のトイレ・階段などの消費電力をほぼ賄える上、年間CO₂削減量も約3.2tと、全館のLED化と共に環境に貢献しています。また、壁面の太陽光パネルを見上げられる通行中のお客さまも多く、環境配慮をPRできる一方で、「ちょっとのぞいてみたい」と、売場へ足を運んでいただく動機付けにもなっています。さらに、売場で発電状況をモニター表示することにより、家庭用に限らず産業用システムコーナーに来られた法人のお客さまへの提案にも説得力を発揮しています。

■ 今後の展望

60V型 4面マルチでも発電量を表示。
発電事業としての業容拡大も視野に。

今後は、1階入口のシャープ製60V型4面マルチディスプレイでも、自店の太陽光発電システムの発電状況を表示することを検討しており、通行中のお客さまの来店につなげられればと考えています。また、既存店の屋上などへの導入も検討しており、発電事業としての業容拡大も視野に入れていく予定です。



南側壁面の8.4kWシステム。遠くからでも人目を引くインパクトのあるデザイン



5階の季節&太陽光発電フロアで刻々と変化する発電状況を表示



全店舗に先駆けて産業用システムの展示をスタート