

年間 7,000 万円超の売電収入を見込み、経営が安定化 “現地見学会”で太陽光発電事業の新需要を創出



導入先

株式会社日本空調北陸さま

- 富山県富山市
- 1977年創業。建物設備サービス大手の日本空調サービス株式会社さまの子会社で、空調を中心とした建物設備等のメンテナンス・維持管理及び建設設備工事を主業務とされている。2009年から太陽光発電システムの取り扱いを開始、業容を拡大中。
- 高岡太陽光発電所(本物件) / 富山県高岡市



導入商品

産業用 積雪地域対応 多結晶太陽電池モジュール ND-240SA×7,420枚=1.78MW

- 2014年3月稼動の高岡太陽光発電所に導入。敷地は、土木建設業の小阪商店さま(射水市)から賃借した庄川河川敷(約2.4ha)を活用。

こんなソリューションを実現しました。

導入前の課題

今回、まとまった土地を借り受けることができ、太陽光発電事業への参入を決定。メガソーラー発電所という大きな資産を最大限に有効活用し、売電事業にとどまらず、太陽光事業の一層の活性化・売上げの増加に結びつけたいと考えました。

20年間にわたり、年間発電量約186万kWh・売電収入7,000万円が見込み、経営の安定化に貢献。

発電所を当社のPR拠点と考え、現地見学会を定期開催し、知名度・信頼性の向上に役立っています。

現地見学会で土地保有者と太陽光事業の希望者を仲介し、当社の事業拡大につながっています。



株式会社日本空調北陸
代表取締役 室谷敏彰さま

■ 導入の背景

河川敷の土地を賃借してメガソーラー発電所を建設。PR 拠点として周知し、太陽光事業を拡大したい。

全量買取制度が始まって以降、産業用太陽光システムの販売・施工を数多く手がけてきましたが、当社としての用地の取得は進まず、発電事業への参入が遅れていました。今回、用地の賃借がまとまり、売電事業を始めるにあたって、かつて新社屋完成時にオフィス照明全体をLED化し、社屋をショールームとして公開することで工事の受注増につながった経験を活かし、太陽光事業に関してもこの手法を活用したいと考えました。

■ 選ばれた理由

2mの積雪にも対応する耐久性と高出力。
シャープの50年以上の実績に信頼感。

ND-240SAは積雪2mの重さにも耐えられ、しかも240Wと高出力。大規模システムの用途にはモジュールの設置台数を抑えられコストメリットがありました。

また、長期にわたって運用するモジュールについては、50年以上の実績を持つシャープ製に大きな信頼感がありました。

■ 導入後の効果

毎年7,000万円以上の売電収入で安定経営。
現地見学会の活用で信頼性向上・需要創出を実現。

発電量のピークを見込む4、5月の発電量は平均約23万kWh/月で、売電収入も月800万円を突破。当初予定していた年間約7,000万円以上を達成できる見込みです。賃貸料も含めて10年で借入れを完済予定で、今後、20年にわたって安定した経営が望めます。

また、新聞広告やテレビCMなどで家族連れも楽しめるイベントを盛り込んだ現地見学会の開催を広くPR。発電所をご覧頂くことで、商品や施工力をアピールでき、当社の知名度・信頼性の向上につながっています。

一方、土地を貸したいお客さまと太陽光発電事業を希望されているお客さまを仲介することで新たな販売・施工需要も創出。太陽光事業の拡大に結びついています。

■ 今後の展望

隣接した遊休地も今後の発電所拡張の候補に。
発電状況をホームページ上で公開。需要獲得へ。

当発電所に隣接した立地に遊休地があり、条件が合えば発電所の拡張を進めたいと思っています。また、発電量などのデータを当社のホームページに公開。現地見学会ではデジタルサイネージにも映し出し太陽光発電の魅力を発信。住宅用・産業用の両分野で広くニーズを掘り起こしていきます。



庄川左岸の約2.4haに設置された7,420枚の太陽光パネル



2mの積雪にも耐えられる上、240Wの高出力を実現した太陽電池モジュール・ND-240SAを採用



パネル設置角度は20度、落雪を考慮して地面からの高さは約1,100mm