

環境に配慮した店づくりを推進できる点に魅力を感じ、「太陽光発電オンサイトサービス」を導入しました。



上新電機株式会社さま

「太陽光発電オンサイトサービス」により環境負荷低減に貢献

上新電機株式会社「太陽光発電オンサイトサービス」導入の決め手

1. 初期投資不要で太陽光発電設備を導入
2. 発電した電気の自家消費により、環境に配慮した店づくりを推進
3. 関西電力と連携し、再生可能エネルギーの活用に尽力

業界に先駆け、太陽光発電システムを積極的に販売・導入

当社では、早くから再生可能エネルギーの重要性に着目し、業界に先駆けて太陽光発電設備の販売に着手するとともに、自社の省エネとお客さまへのアピールを目的として2008年、「Joshin」加古川店に太陽光発電設備を設置しました。その後、店舗新設のたびに太陽光発電システムを拡大していきました。

2012年、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)※」のスタートを機に、業界で初めて売電事業に参画。2020年現在、太陽光発電設備を設置する事業所は29に増え、発電量は年間6.6MW、売電金額は年間約2億円に上ります。

加えて「エコロジー」を経営の重要事項に掲げる当社にとって、CO₂排出量削減に役立てられることも太陽光発電に注力する大きな理由です。2020年3月末現在、太陽光発電によるCO₂の削減量は、年間313万9千kgを超えています。

今後さらに太陽光発電設備の設置店舗を増やそうと計画していた時、関西電力さんから「太陽光発電オンサイトサービス」を提案されました。



開発本部 建設担当部長 遠山 雄一さま (右)
建設部 副部長 田中 利率さま (左)

※ 固定価格買取制度 (FIT) : 再生可能エネルギーで発電した電気を、電力会社が一定価格で一定期間買い取ることを国が約束する制度。

環境に配慮した店づくりに活かせる「太陽光発電オンサイトサービス」を検討

関西電力さんから提案を受け、まず**メリットに感じたのは、発電設備の設置にかかる初期投資が不要**であることでした。発電設備の設置に要する費用は当社にとって甚大であり、減価償却を考慮のうえ、長期スパンで経営計画を立てる必要があります。その負担なく設備を新設できるなら、経済的なメリットは非常に大きいと考えました。

また**再生可能エネルギーを活用し、環境に配慮した店づくりを推進できることも魅力**でした。「太陽光発電オンサイトサービス」の導入が、社会に向けて「環境のJoshin」をさらにアピールする好機になればと採用を検討しました。



遠山 雄一さま

関西電力の企業姿勢に共感し、7店舗で導入

何より決め手になったのは、**関西電力さんと協業で再生可能エネルギーによる電力の自家消費に取り組める**ことです。電力を供給する事業者でありながら、**自家消費型の再生可能エネルギーの活用を推進する関西電力さんの企業姿勢に強い共感**を覚え、導入を決意。2020年、中長期的に設備を設置し続けることが可能な店舗に絞り、7店舗に「太陽光発電オンサイトサービス」による太陽光発電設備を設置しました。これからの電力消費量、CO₂排出量の削減効果に大きな期待を寄せています。



田中 利幸さま

再生可能エネルギーを活用し「ゼロエネルギー店舗」を目指す

今後も「太陽光発電オンサイトサービス」を積極的に導入し、発電容量を増やしていきたいと考えています。目標は、再生可能エネルギーで電力をすべてまかなう「ゼロエネルギー店舗」を実現すること。**「関西電力さんと上新電機」の連携のもと、再生可能エネルギーの活用や環境負荷低減に寄与する新たな試みにも挑戦していきたい**と意欲を燃やしています。



上新電機株式会社さま

住所／大阪市浪速区日本橋西1-6-5

事業内容／家電量販店

1948年5月の創業以来、社は「愛」「まごころサービス」を基本精神として、家電・情報機器の販売をベースとした「Joshin」、おもちゃ・TVゲーム等の「キッズランド」、循環型社会を目指して独自構築した「OUTLET」等、多彩なストアブランドを展開する。デジタルの力で急速に変化する社会において、お客さまのニーズに寄り添い、最適な商品を提案し続ける。

