

月曜
動く

(3)

鈴木電設（熊本県熊本市）

地域で自家消費太陽光、蓄電池、V2Hといった、再生可能エネルギーとエネルギー・マネジメントシステムの導入を提案する電気工事店・施工店が増えている。既存顧客からの紹介など地域密着の強みを生かしながら、新たな領域への挑戦として、エネマネビジネスに参入しようとしている。

電気料金高騰対策も視野に 電力消費状況見える化サービスを 初期費用無料で開始

個人住宅から産業用まで、熊本県で太陽光発電システムの販売施工を行なう鈴木電設。2011年に熊本市で創業して以来、これまで8000件以上の施工を手掛けた。売上の約7割は工事物不足で、必要な計器や一方で2022年は電

請負。さらなる成長を目指し、2022年は社を挙げて、高圧需要家に向

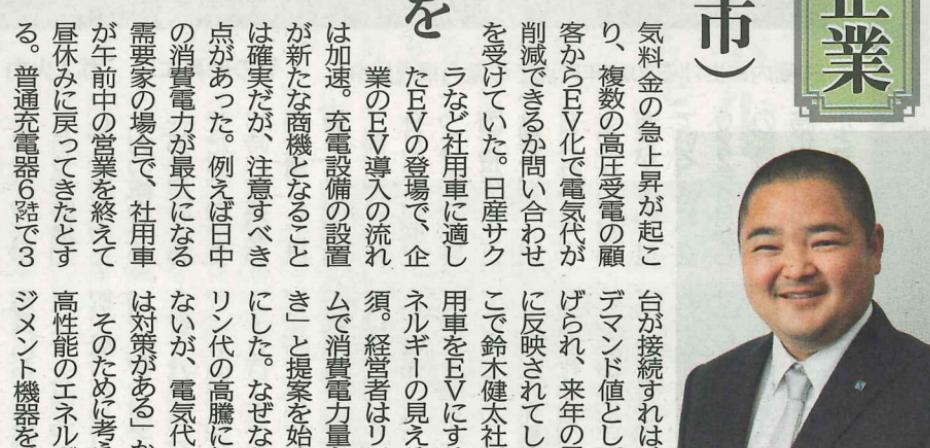
ダウントランクなどが入手できず、体制を大幅に縮小。住宅用太陽光の販売を強化しつつ、廃棄バ

業のEV導入の流れは加速。充電設備の設置が新たな商機となること

が確実だが、注意すべき点があった。例えば日中の消費電力が最大になる需要家の場合で、社用車

が午前中の営業を終えて昼休みに戻ってきたと

地域で自家消費太陽光、蓄電池、V2Hといった、再生可能エネルギーとエネルギー・マネジメントシステムの導入を提案する電気工事店・施工店が増えている。既存顧客からの紹介など地域密着の強みを生かしながら、新たな領域への挑戦として、エネマネビジネスに参入しようとしている。



鈴木電設
代表取締役社長・
鈴木健太氏

気料金の急上昇が起こり、複数の高圧受電の顧客からEV化で電気代が削減できるか問い合わせを受けていた。日産サクタなどの社用車に適したEVの登場で、企業のEV導入の流れは加速。充電設備の設置台が接続すれば、18階がデマンド値として押し上げられ、来年の電気料金に反映されてしまう。そこで鈴木健太社長は「社用車をEVにするならエネルギーの見える化が必要。経営者はリアルタイムで消費電力量を知るべき」と提案を始めることにした。なぜなら「ガソリン代の高騰に打つ手はないが、電気代の高騰には対策がある」からだ。

木社長は「燃料計のない自動車に乗れないように、エネルギーの使用量が一度見えた後、見えない世界には戻れない」と確信している。そこから自家消費太陽光など、新たな高性能のエネルギー・マネジメント機器を、初期投

資ゼロで提供するビジネスモデルの展開だ。顧客は月額利用料のみを支払い、リーズナブルにリアルタイムの電力使用の状況を確認できる。鈴木電設は電力消費データを共有し、月に一度レポートを提出する。天気や气温、需要家の電気消費のクセなども踏まえて分析し、電気料金の削減方法をアドバイスする。サービスは最低1年間からの契約で、継続は任意だが、鈴木社長は「燃料計のない車に乗りたい」と語った。