

夏は太陽光発電、冬はガスの強みを生かす

都市ガス事業会社 代表取締役 M・Y様 (長崎県長崎市)



先のことはわかりませんが、太陽光発電を設置していれば20年間の売電収入は確保できますね。メンテナンスがいらないので、人手をかけなくて良いところも魅力です。

- 設置場所 長崎県長崎市(会社の屋根)
- 容量・条件 30kW(水勾配)
- 設備認定年度 平成24年度(売電単価 税込42円/kWh)
- 売電開始月 平成25年3月10kW、同年7月30kWに増設



この辺り一帯のガス供給を担う都市ガスの会社。「長崎は、雪は降っても積もらないので、冬でもパネルのメンテナンスに手がかからないのがいいですね」。



■売電実績(同社記録による)



※予想発電量は当社シミュレーションによる。
7月は10kW及び30kWの発電量を日数によって按分。

販売担当者より



津島 留次

お客様から信頼されて任せていただける時がやはり一番うれしいですね。これからもお客様に喜んでいただける活動をしていきます。

Q 太陽光発電を導入されたきっかけは何ですか？

ガスを供給している会社なので、エネルギー問題にはもともと関心がありました。原発の問題もあり、新しい事業を考えていた時、サンニックスの新聞広告で太陽光発電事業を知りました。

生活の中で、ガスの使用量が一気に増えるのは冬。一方、太陽光発電は、主に夏に電気をたくさん発電します。総合的に、キャッシュフローを見ると、1年間を通して安定した収入が得られることになりました。自社事業が落ち込む時期に、収入が得られるシステムはいいですね。

Q サンニックスを選んでいただいた決め手は何ですか？

数社に見積りを依頼し、話も聞きました。サンニックスは、東証一部に上場しているし、シロアリ消毒からの実績もある。これから20年、安心してつきあえる会社ということを考え、サンニックスに決めました。