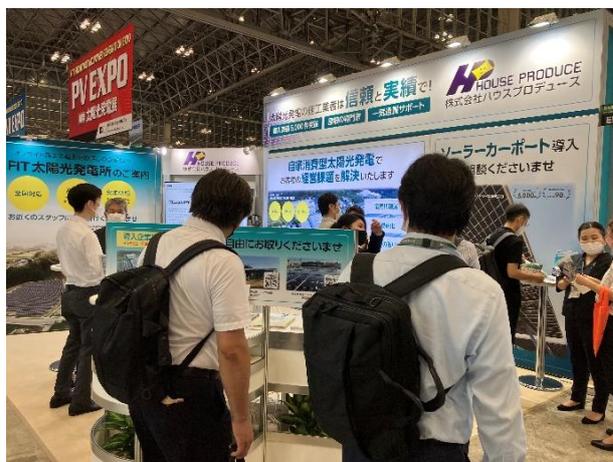


「脱炭素経営 EXPO 秋」に出展 セミナー開催 太陽光発電導入の基礎知識やポイントをレクチャー 電気代高騰や SDGs で法人需要拡大 8月31日

自家消費型太陽光発電を主とした再生可能エネルギー事業をおこなう株式会社ハウスプロデュース（本社：大阪府大阪市、代表取締役：河合 孝彦）は、2022年8月31日(水)～9月2日(金)に幕張メッセで開催された「第2回脱炭素経営 EXPO 秋」に出展し、脱炭素経営実現セミナーを開催しました。



好評を博した「脱炭素経営実現セミナー」



当社の出展ブースにも問い合わせが多数

■ 太陽光発電導入の基礎知識やポイントをレクチャー 多様な成功事例も紹介

当社は、『なぜ、今自家消費なのか？中小企業のための導入セミナー』と題して、“脱炭素”に向けた世界情勢の基礎知識や、中小企業が「自家消費型太陽光発電」を導入する際の検討ポイント、そして当社が携わった成功事例を紹介するセミナーを開催しました。

これまでは、大企業を中心に“脱炭素化”が推進されてきました。しかし、大企業がすべてのサプライチェーンに“脱炭素化”を求める動きが出てきたことや、昨今の電気代高騰を受け、中小企業でも早急な“脱炭素化”が迫られています。なかなか実行に移せない中小企業が多くあります。

そこで当セミナーでは、当社がこれまで蓄積してきた中小規模の「自家消費型太陽光発電」の中から、環境省の補助金を活用した事例、全国的にも珍しい小規模事業者の PPA モデル導入事例、電灯と動力に分けた珍しい事例、電気使用量 3 割削減に成功した事例など、特徴がある事例を 4 件紹介しました。

また、太陽光はパネルを屋根に乗せてつなげばいいだけでなく、基本設計（屋根の形や素材、状態はバラバラ、他社事例をそのまま当てはめることはできないこと）、設置場所、過重の構造計算のほか、周囲の影を考慮したり、回路設計に細心の注意が必要だったりするので、専門知識と経験豊富な施工会社の選定の重要性を提案することで、業界の健全な取引環境の醸成と再生エネルギーの普及に寄与できたと考えています。

参加者は立ち見を含めて 60 名以上、その後の問い合わせ件数も約 30 件と前回は大幅に上回り、電気代高騰や SDGs 推進を検討する法人需要の拡大を実感しました。



立ち見を含めて 60 名以上が視聴

■ 5,000 件以上の施工実績ノウハウ活かし、中小企業の“脱炭素化”を支援

太陽光発電は、再生可能エネルギーの中でも導入ハードルが比較的低いことから、中小企業でも“脱炭素化”を目指すことが可能です。しかし、導入の目的は、電気代削減、安全確保、事業継続、節税、CO₂削減、企業ブランディングなど多岐にわたることから、最適なプラン提案が重要視されます。効果的な発電の実現までには、基本設計、回路設計、耐荷重、電力申請、キュービクル改造、自治体・消防への確認、近隣住民への案内など、数々の課題が存在していますが、その重要性が一般的に知られていないため検討ポイントを見逃しがちで、見積もりから大幅な増額になったり、想定より少ない発電量だったりなどのトラブルも散見されます。



当セミナーでも、他社の見積もり価格の妥当性についての質問や、自社の建物の広さから実際の設置費用の見積もり依頼など、以前よりも具体的な問い合わせ内容が増加したことからも、中小企業の“脱炭素化”の意識向上を実感しました。

当社は、創業当初、主に屋根工事・修繕やリフォーム事業をおこない、阪神・淡路大震災後の屋根修理に多く携わり、ノウハウを蓄積してきました。徐々に、屋根工事・修繕だけでなく、災害対策を含めて太陽光発電を設置してほしいという要望が増えたことをきっかけに、「自家消費型太陽光発電」サービスに本格的に着手し、業界でもいち早く提供開始するに至りました。その後、社会は脱炭素社会の実現を目標とすることとなり、再生可能エネルギーのさらなる普及が求められるようになりました。

当社は、太陽光発電事業において、これまで 5,000 件以上の施工実績を積み重ねて培ったノウハウを活かし、今後も多くのお客さまが再生可能エネルギーを活用できるよう尽力します。

【セミナー概要】

セミナー名 : なぜ、今自家消費なのか？ 中小企業のための導入セミナー

開催場所 : 第 2 回脱炭素経営 EXPO 秋（幕張メッセ）

開催日時 : 2022 年 8 月 31 日（水） 13:00

セミナー内容 : “脱炭素”に向けた世界情勢や、中小企業が「自家消費型太陽光発電」を導入する際の検討ポイントをレクチャー、当社が携わった成功事例も 4 件紹介。これまで 5,000 件以上の施工実績で培ったノウハウを活かし、業界の健全な取引環境の醸成と再生エネルギーの普及に寄与する。

<登壇者プロフィール>



法人営業部 1 課 廣部 千絵

上智大学文学部英文学科卒業後、主にパチンコホールなどアミューズメント系店舗を運営する会社に就職。店舗スタッフ勤務の後に本社へ異動し、新店立上げや人事部（採用担当）、営業推進部（ブランディング担当）など多くの部署を経験。企画・立案を通してプロモーション業務に従事する。

勤務 10 年目となる 2020 年、ハウスプロデュースに入社し、太陽光業界に転身。入社以来、営業のサポートをおこなう一方で、広報活動にも携わる。今後は自社のプロモーションに限らず、自治体などに脱炭素化の取り組みを情報発信することで、カーボンニュートラル実現の一翼を担いたいと考えている。

【会社概要】

社名 : 株式会社ハウスプロデュース
代表 : 代表取締役 河合 孝彦
本社所在地 : 大阪府大阪市北区梅田 1 丁目 1 番 3 大阪駅前第 3 ビル 24 階
TEL : 06-4300-5231
URL : <http://www.en-reform.com/>
設立 : 1995 年 7 月 13 日
資本金 : 3,000 万円
売上高 : 年商 25 億円
従業員数 : 40 名 (2022 年 4 月現在)
事業内容 : 自家消費型太陽光発電を主とした再生可能エネルギー事業、太陽光発電所用地の買取・開発、不動産開発事業、公共事業(地元関西地区の小中高の学校機関の修理工事)、土木・建築事業(屋根・外壁修繕)、住宅リノベーション、店舗プロデュース

<太陽光お任せ隊について> (URL <https://taiyoukou-secchi.com/>)

当社が運営する「太陽光設置お任せ隊」とは、導入企業の経営戦略に則した自家消費型太陽光発電の導入事例や、太陽光発電の基礎知識をコラム形式で紹介するなど、中小企業向けの情報サイトです。

特に「経営基盤の長期安定化」を目指す中小企業が参考になるコンテンツを発信しています。

創業 28 年、中小企業に選ばれる「自家消費型太陽光発電」の導入実績は 5,000 件を超え、業界でもトップクラスの実績数を誇っています。特に中小企業が利用できる税制優遇に精通し、補助金採択率は 90% (※2020 年度から 2021 年度の導入実績から算出) に達しています。



<太陽光お任せ隊> サイトトップページ

本件に関するお問い合わせ先

ハウスプロデュース広報事務局 担当: 福森 (ふくもり)

電話: 06-4300-5231 FAX: 06-6537-5340

E-mail: info@taiyoukou-secchi.com