

ホーム > 小特集 > オンサイト太陽光最新導入術

【PR企画】

オンサイト太陽光最新導入術

高まる自家消費需要！

2024年09月号 **小特集**

蓄電設備併設の可能性

今後は蓄電設備併設の検討が進みそうだ。というのも、蓄電設備と太陽光発電設備を連携すれば、再生電力の利用効率を高められるうえ、BCP（事業継続計画）対策にも役立つからだ。これまで産業用蓄電設備は導入費が割高で普及は限定的だったが、国や一部自治体による補助事業が始まり、需要は拡大している。それだけに、競争力のある製品が出てきたようだ。

伊藤忠商事は、『スマートスター』と名付けた住宅用蓄電設備を数多く販売しつつ、産業用・系統用蓄電設備では『ブルーストレージ』という独自ブランドでメーカーポジションを確立しているが、産業用蓄電設備の製品群を拡充しており、このほど販売を本格化させた。

同社の産業用蓄電設備の製品群は、いずれもPCSとの一体型の設備で省スペース化を実現したほか、50kW級と90kW級の製品は直流リンク型で太陽光発電設備との連携が可能だ。国内メーカーでありつつ、価格競争力のある中国勢などと同等以下の価格帯で提供可能な点が強みだという。

同社はグループ会社のIBeeT（アイビート）と連携し、提案から導入に至るまでの一括支援体制を構築。導入効果のシミュレーションや提案書の作成、調達や施工、保守、資金調達などの支援、機器選定のアドバイスといった提案時から導入後まで必要なサービスを網羅した。

【PR企画】 伊藤忠商事、産業用蓄電池に本腰

IBeeT（アイビート）と導入支援体制構築

2024年09月号 **小特集**

伊藤忠商事が産業用蓄電設備を本格的に売り出した。グループ会社で再生設備の販売・リースを手掛けるIBeeT（アイビート）と導入支援体制を構築した。工場や倉庫などで蓄電設備の導入検討が進みそうだ。



左から伊藤忠商事の道野僚太統括とIBeeTの川西洋二社長

『スマートスター』と名付けた住宅用蓄電設備を数多く販売してきた伊藤忠商事は、産業用・系統用蓄電設備では『ブルーストレージ』という独自ブランドでメーカーポジションを確立している。まずは系統用蓄電設備を中心に供給実績を重ねており、今後も制度利用で優位になる国内勢として、長期脱炭素電源オークションや補助事業などを活用しながら拡大していく見通したが、産業用蓄電設備においても製品群を拡充し、販売を本格化させている。

同社の産業用蓄電設備の製品群は、いずれもパワーコンディショナとの一体型の設備で省スペース化を実現しているほか、50kW級と90kW級の製品は直流リンク型で太陽光発電設備との連携も可能だ。

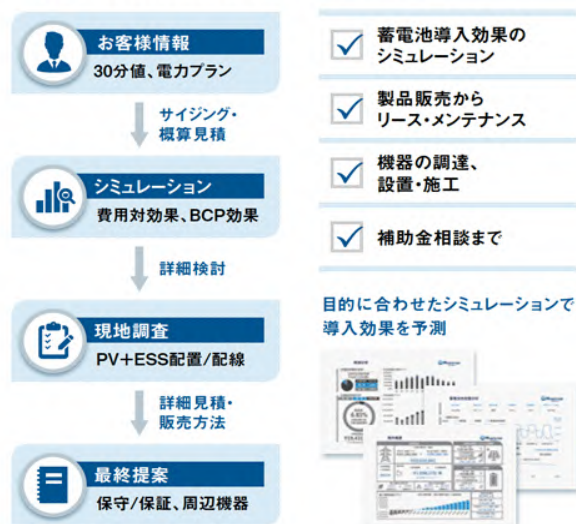
伊藤忠商事エネルギー・化学品カンパニー電力・環境ソリューション部門次世代エネルギービジネス部の道野僚太統括は、「家庭用とは異なり、製造は委託先にて行っておりますが、我々が設計、品質管理、保守、保証を行います。国内メーカーでありつつ、価格競争力のある中国勢などと同等以下の価格帯で提供可能な点が強みです」と特徴を述べる。



川崎サイトには産業用蓄電設備の実機を設置しており、見学も可能だ

シミュレーションから資金調達、調達・施工まで支援

初期提案から設置に至るまで
ワンストップも、必要分のみも対応可能



想定している主な用途は、工場や物流倉庫、店舗、公共施設などで太陽光発電設備とともに導入する自家消費用だが、提案から導入に至るまで様々な業務や工程が存在するだけに商談が停滞することも珍しくない。そこで同社はグループのIBeeT（アイビート）と連携し、一括支援する体制を構築したのだ。

IBeeTは伊藤忠商事と東京センチュリーの合併会社で、住宅用から系統用まで幅広く蓄電設備の販売・リース事業を展開。産業用蓄電設備にも力を注いでおり、ここに来て一括支援体制を整えた。具体的には、導入効果のシミュレーションや提案書の作成、調達や施工、保守、資金調達などの支援、機器選定のアドバイスといった提案時から導入後まで必要なサービスを網羅したのである。

IBeeTの川西洋二社長は、「30分値の電力量データがあれば、1週間程度で費用対効果シミュレーションを提示し、販売に加え、リースやPPA（電力売買契約）の提案もできます。一括サービスではなく、部分的なサービスの提供も可能です」とし、このほど物流倉庫向けなどの受注を獲得し、多くの商談も進行中だという。

産業用蓄電設備は重要な再エネ商材だが、使い方や目的によって提案内容や最適な設計も変わる。EPC（設計・調達・建設）企業や販売・施工会社、PPA業者などにとって、有力な協業先となりそうだ。