

Golf Course Management & Maintenance Magazine

平成22年6月1日発行
(毎月1回1日) 第43巻第6号
平成10年10月7日
第三種郵便物認可

ゴルフ場セミナー

6月号

積極性がカギを握る、攻めの営業最前線!

ビジネスが広がる、他業種とのコラボレーション

「雨ニモマケズ」好評レインチェック



ゴルフダイジェスト社

電力自由化の新サービスで経費削減

特定規模電気事業者のテス・エンジニアリングがゴルフ場等レジャー産業向けに電力の供給サービスを開始。初期費用なしで電気代が削減。

主に工場向けに環境・省エネ対策のシステムを販売しているテス・エンジニアリング（TE社）では、今年4月から特定規模電気事業（電力自由化により誕生した電力供給事業）に参入。安価な電力の供給サービスを始めた。

TE社は、一般電気事業者（東京電力など従来の電力会社）以外の発電事業者等から電力を卸供給で調達。それを契約の顧客に供給するのだが、多数の顧客と契約することで、流通業界でいえば大手問屋の立場となり、電力をより安価に購入することができるとしている。

を通じて、ゴルフ場やゴルフ練習場などレジャー産業向けにもサービスを開始したのだ。安価な電力供給が受けられるのは、まずTE社は発電事業者等の供給元にとって大口の卸問屋であるため。かつて電力販売には「一需要箇所一契約の原則」があったため、同じ会社でも工場ごと、事業所ごとに電力契約を結ばなければならなかった。だが、現在は一括契約が可能になったため、TE社は顧客をまとめて、一括契約し、電気料金を下げているのだ。

また、様々な業種の顧客と契約することで需要のとりまどめができ、TE社の電力購入は1日、及び1年を通して安定する（需要の平準化）。その安定した需要をもって、供給元（発電事業者）に対し大きな価格交渉力を持つことになる。さらに、個別の電力契約ではピーク時の消費電力に合わせた電力量で契約しなければならぬのだが、TE社では顧客の消費電力のピーク時間帯が異なることを利用して、全体としてより小さな契約電力に抑えることができるのだ。例えば、ピーク時に合わせて8000kwで契約する2社があるとすると、2社の消費電力のピーク時が同じ時間帯ならば、TE社は供給元から16000kwの電力を購入しなければならぬ。だが一方のピーク時、他方は4000kwしか消費しない時間帯ならば、8000+4000の12000kw

の電力購入でカバーできることになる。

こうしたことによりTE社は顧客の電気料金の削減を約束しているのだが、販売代理店のな立場にあるスコアネット社では「4月中旬からゴルフ場向けの営業を始め、半月で約10コースから問い合わせをいただきました。それぞれお見積りをしたところ、3〜4%の削減になりそうです」（専科吉澤社長）という。

電力供給をTE社に切替える作業はすべてTE社側で行い、顧客側に設備投資や初期投資の費用負担はないという。また、以降の電力供給も従来の電力会社の送電網を使っで行われ、安定供給などの信頼性や品質の低下等の心配はないそうだ。通信事業が旧電電公社の独占から開放され、いわゆる新電電各社が旧電電公社の電話線を利用して事業が行われたのと同じ、と理解すればよいのだろう。なお、削減される電気料金の見積もりは無料という。

黒砂糖
タツプリの

グリーンメカ

イネ科(胚芽エキス)
植物素材の

メカプラス

芝生の活力剤

機能性ビガー
サプリメント

キトサンなど
海洋素材の

メカエース

マリンパワー

(株)トモグリーン・ケミカル